



گفت و گویا زهرا حیدری  
بنیان گذار برند «ایران کارا»  
**اکثر همکارانم  
زنان سرپرست  
خانوار هستند**

# KARAGAZINE

۶۸

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

**«نخبگان معمولی»  
و «عامه خلاق» از  
دستاوردهای ارزشمند  
اینترنت است.  
مفاهیمی که انحصار  
کسب و کاری و ارتباطی  
را به نفع طیف‌های  
مختلف شکستند**

**اینترنت  
چشم اسفندیار  
کسب و کارهای نوآور  
و زیرساخت پایه  
است. کسب و کارهایی  
که ذات آنها  
جهانی-محلی  
(گلوبال) بودن است**

گفت و گویا مقصود فراستخواه، جامعه‌شناس درباره ارتباط زیست انسان  
امروزی و اینترنت؛ او معتقد است جامعه‌ای که زندگی در فضای اینترنت را درک  
کرده، نمی‌توان به دوران ماقبل از آن برگرداند

# این نسل همزاد اینترنت است

عکس: حامد کریمزاده

**۴ اهمیت درک  
نیازهای  
لجستیکی  
کسب و کارها**

گفت و گویا  
نوید صفوی  
مدیرعامل  
شرکت  
کالارسانان  
چاپار

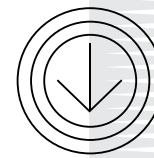
**۳ ۷۴ درصد درآمدها نصف شده‌اند**  
گزارش تحلیلی نصر تهران از زیان کسب و کارها به دلیل قطعی اینترنت

 <b>سلفورس ابریمانکار دولت آمریکا</b> گوگل سهم زیادی از قراردادهای دولت دارد <b>۶</b>	 <b>سهام یکی از بزرگ‌ترین هلدینگ‌های چین سقوط کرد</b> <b>۱۰</b>	 <b>در انتظار رکود</b> افزایش نرخ بهره باعث خواهد شد مصرف‌کنندگان خریدهای غیرضروری را کاهش دهند؟ <b>۶</b>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**۲ پرسش‌های  
بی‌جواب این روزها**

- خطر از بین رفتن صنف
- کوچک شدن اقتصاد دیجیتال
- برخورد با استارت‌آپ‌های بزرگ
- مهاجرت‌های فردی و تیمی
- تولید رانت و جولان بودجه‌گیران

**۲ درآمد‌های پستی  
یک‌سوم کاهش یافت**



نگاهی به موضع مجلس در خصوص وضعیت اینترنت در این روزها

## مخالفتان در سکوت

حدود دو هفته از اعتراضات به مرگ مهسا امینی می‌گذرد و اینترنت و شبکه‌های اجتماعی با محدودیت‌هایی روبه‌رو شده است. تقریباً هرروزه گزارشی از خسارتی که قطعی اینترنت به کسب‌وکارها وارد کرده، منتشر می‌شود. طبق برآوردهای نت‌بلاکس خسارت قطعی اینترنت ایران در هر ساعت بیش از یک و نیم میلیون دلار برآورده شده است. همچنین حدود ۴۰۰ هزار تا یک میلیون کسب‌وکار به خاطر فیلتر اینستاگرام و واتس‌اپ در معرض خطر نابودی هستند.

با وجود این آمار و ارقام اما نمایندگان مجلس معتقد هستند در این روزهای ناآرام باید مسائل مهم‌تر را در نظر گرفت و چون شبکه‌های اجتماعی بستری برای اغتشاشات است، باید قطع شوند.

روح‌الله عباسپور، سخنگوی کمیسیون صنایع و معادن در گفت‌وگو با راه پرداخت با بیان اینکه نمایندگان به دنبال فیلترینگ دائمی شبکه‌های اجتماعی نیستند، گفت: «نی نمی‌خواهیم اینترنت و فضای مجازی بسته شود. چون با تعطیلی اینترنت، کشور هم تعطیل می‌شود. دولت و مجلس هیچ‌کدام به دنبال فیلترینگ دائمی شبکه‌های اجتماعی نیستیم، اما برخی پلتفرم‌ها با نظام عناد دارند؛ مانند اینستاگرام و تلگرام و یکی از عوامل اصلی اغتشاش، شبکه‌های اجتماعی است.»

به گفته عباسپور در اینجا موضوع اهم فی‌الاهم می‌شود و پس از مدتی که شرایط آرام شد، دوباره اینترنت و شبکه‌های اجتماعی به کار خود ادامه می‌دهند.

او همچنین بیان کرد: «من تا الان نشنیده‌ام که فیلترینگ اینستاگرام یا سایر شبکه‌های

اجتماعی به صورت دائمی باشد و حتی تا الان بحثی با وزیر ارتباطات مطرح نشده است.» البته این نظر اغلب نمایندگان است و نمایندگان در مصاحبه‌ها و نطق‌های میان‌دستور خود به این موضوع اشاره کردند و بار دیگر بر قانونمند کردن فضای مجازی هم تأکید داشتند.

یکشنبه ۱۰ مهرماه هم در جلسه غیرعلنی نمایندگان با وزیر کشور و فرماندهان انتظامی کشور، نمایندگان بر قانونمندی فضای مجازی تأکید کردند و به گفته نظام‌الدین موسوی، سخنگوی هیئت‌رئیس مجلس نظر مجلس این است که بر اساس واقعیت‌های جامعه مردم باید بتوانند از فضای مجازی استفاده کنند، اما هنوز تصمیم‌گیری قطعی درباره رفع فیلتر برخی شبکه‌های اجتماعی اتخاذ نشده است.

آن‌طور که موسوی می‌گوید، تصمیم این قطعی بر اساس مصوبات مقامات و دستگاه‌های ذی‌صلاح بوده است. صحبت‌های نمایندگان در حالی است که این مجلس طرح «طرح جهش دانش‌بنیان» را با هدف رفع موانع توسعه شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها تصویب کرد و حالا این کسب‌وکارها با مانع جدی‌تری چون قطعی اینترنت مواجه هستند. در مقابل موافقان قطع اینترنت در زمان ناآرامی‌ها، نمایندگان مخالفی هم وجود دارند که ترجیح دادند در این موقعیت صحبتی نکنند. البته غلامرضا نوری قزلبچه، نماینده آذربایجان شرقی در گفت‌وگو با ایلنا در مورد افزایش هزینه‌های خرید و دانلود فیلترشکن‌ها اعلام کرد که طبق تجربه، فیلترینگ نمی‌تواند اهدافی را که سیاست‌گذاران به دنبال آن هستند، عملی و محقق کند.

محمود لیائی، مدیرعامل شرکت ملی پست و معاون وزیر ارتباطات در روز جهانی پست اعلام کرد: «با توجه به اختلال اینترنت در دو هفته گذشته و فیلتر پلتفرم‌های خارجی مثل اینستاگرام و واتس‌اپ، درآمد شرکت پست یک سوم کاهش یافته است و این موضوع نشان می‌دهد بین الملل و پلتفرم‌های خارجی انجام می‌گرفته است.»

لیائی در ادامه با اشاره به آغاز هفته پست و روز جهانی پست، سرانه پستی کشور را ناچیز اعلام کرد و گفت: «سرانه پستی یعنی هر یک نفر در سال چه میزان مبادله پستی انجام می‌دهد. سرانه پستی در کشور چین عدد ۱۸۰۰، آمریکا ۱۲۰۰، اتحادیه اروپا ۹۰۰ و در

# پرسش‌های بی‌جواب

نه تنها خبرهای خوبی از اکوسیستم نوآوری کشور به گوش نمی‌رسد بلکه کسی

بیانیه انجمن تجارت الکترونیک و بسیاری تلاش‌های فردی و جمعی دیگر تا اینجا نه تنها گوش شنوایی پیدا نکرده‌اند، بلکه با آماج تهمت‌ها و حمله‌ها از جانب کاربران شبکه‌های اجتماعی و بدتر از آن برخی نهادهای ذی‌ربط مواجه شده‌اند. تا آنجا که برخی از این انجمن‌ها مجبور به حذف بیانیه‌هایشان از روی وب‌سایت‌های رسمی‌شان شده‌اند و برخی دیگر مجبور به توضیح و تفسیر.

روندی که جز به اخته کردن این نهادهای صنفی و تضعیف اقتصادهای مرتبط با آنها نخواهد انجامید و فضا را برای فعالیت کسانی باز خواهد کرد که صرفاً یا به دنبال منافع کوتاه‌مدت خود هستند، یا رادیکال‌تر کردن حرکت‌های صنفی این حوزه.

## ادامه محدودیت‌ها و کوچک شدن اقتصاد دیجیتال

محدودیت اینترنت و زیرساخت‌ها و استفاده از پلتفرم‌های محبوب خارجی جز به معنای از بین رفتن کسب‌وکارهای کوچک اینترنتی و روی آوردن آنها به سمت غیررسمی و غیرمولد اقتصاد نخواهد بود. تا همین جا هم برآورد خسارت‌های ناشی از محدودیت اینستاگرام به موضوعی سخت و پیچیده تبدیل شده است. کسی از سرنوشت ده‌ها هزار کسب‌وکار کوچک مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی خبری ندارد و مشخص نیست حتی اگر همین فردا اینستاگرام مجدداً برقرار شود، آنها چه مسیری در پیش دارند.

راه‌برون رفت این ماجرا هم چیزی جز باز کردن سریع‌تر بستریهای محبوبی چون اینستاگرام و واتس‌اپ نیست؛ اقدامی که تعلل در آن نه کمکی به وضعیت امنیتی کشور می‌کند و نه برای اقتصاد ناخوش این روزهای کشور، تصمیمی منطقی است.

## خطر تسویه حساب با کسب‌وکارهای بزرگ اینترنتی

یکی از رویه‌های خطرناکی که این روزها در فضای نوآوری کشور شاهد آن هستیم، تلاش عده و جریان‌هایی برای

اگر خبرهای اکوسیستم نوآوری و استارت‌آپی کشور در هفته گذشته را مرور کرده باشید، در کنار موج نگرانی‌های کلی برای این فضا و تأثرات بابت فضای کلی کشور و اتفاقات تلخی که مدام هم بیشتر می‌شوند، در یک کلمه می‌توان گفت خبر امیدوارکننده‌ای یافت نمی‌شود؛ نه خبری از یک جذب سرمایه جدید استارت‌آپی بوده، نه خبری از سرمایه‌گذاری یک شرکت خطرپذیر در یک شتاب‌دهنده یا مرکز نوآوری و نه البته خبری از رویدادهای همیشه امیدبخش و دوره‌می‌هایی که نشانه زنده‌بودن و پویایی این فضا در سال‌های گذشته بوده است.

چند خبری هم که بیرون آمده، اظهارنظر و تحلیل‌هایی درباره کاهش حجم تراکنش‌های اینترنتی، به‌کما رفتن تجارت اجتماعی و ریزش ۹۰ درصدی آن، یک‌سوم شدن درآمدهای شرکت پست که به تعبیر مدیرعامل آن ناشی از سقوط تجارت در شبکه‌های اجتماعی بوده و... بوده‌اند. این همه آن چیزی است که این روزها درباره یک اکوسیستم در حال رشد و امیدبخش از اقتصاد کشور می‌توان گفت؛

رشد و امیدی که مربوط به سال‌ها و ماه‌های گذشته بوده و این روزها باید از گزاره‌های دیگر درباره آن صحبت کرد. اکوسیستمی که با ادامه وضع فعلی و محدودیت‌های گسترده اینترنت احتمالاً حجم خبرهای بد آن بیشتر هم خواهد شد. اما این همه تلخی‌ها و خطرات این روزها در این اکوسیستم نیست! نگرانی‌های ریشه‌ای دیگری نیز وجود دارد که باید درباره آنها حرف زد و سؤال مطرح کرد.

## خطر از بین رفتن صنف

این روزها که تلاش‌های صنفی به اشکال مختلف به بن‌بست می‌رسند، بیش از اینکه عده‌ای بخواهند خوشحالی خود را از عملکرد فعالان صنفی نشان دهند، باید نگران از بین رفتن یا تضعیف نهادهایی باشیم که همیشه محملی بوده‌اند برای دفاع از اکوسیستم‌های نوآوری در حوزه‌های مختلف. تلاش‌هایی از جنس نامه‌نگاری‌های سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور، بیانیه سازمان نظام صنفی استان تهران، بیانیه انجمن فروشگاه‌های اینترنتی،

تأثیر اختلالات اینترنت بر لجستیک

## درآمدهای پستی یک سوم کاهش یافت

محمود لیائی، مدیرعامل شرکت ملی پست و معاون وزیر ارتباطات در روز جهانی پست اعلام کرد: «با توجه به اختلال اینترنت در دو هفته گذشته و فیلتر پلتفرم‌های خارجی مثل اینستاگرام و واتس‌اپ، درآمد شرکت پست یک سوم کاهش یافته است و این موضوع نشان می‌دهد بین الملل و پلتفرم‌های خارجی انجام می‌گرفته است.»

لیائی در ادامه با اشاره به آغاز هفته پست و روز جهانی پست، سرانه پستی کشور را ناچیز اعلام کرد و گفت: «سرانه پستی یعنی هر یک نفر در سال چه میزان مبادله پستی انجام می‌دهد. سرانه پستی در کشور چین عدد ۱۸۰۰، آمریکا ۱۲۰۰، اتحادیه اروپا ۹۰۰ و در



شماره ۶۸  
مهر ۱۷  
سال دوم



شماره ۶۸ | مهر ۱۷۰۱ | سال دوم | کارنگ؛ هفته‌نامه اقتصاد نوآوری ایران

مدیر هنری: روح‌اله گیتی‌نژاد  
مدیر فنی: علیرضا کیوان  
صفحه‌آرا: حمید ابراهیمی بسابی  
عکس: حامد کریم‌زاده، نسیم اعتمادی  
پر یا امیرحاجلو  
سایت: راضیه مینایی  
چاپ: هنر سرزمین سبز  
نشانی: تهران، جنت‌آباد جنوبی، خیابان لاله غربی، خیابان حدیث، کوچه حدیث دوم، پلاک ۸  
تلفن تحریریه: ۴۶۰۱۲۲۰۴  
وب‌سایت: karangweekly.ir

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: مینا والی  
سردبیر: رضا جمیلی

دبیر تحریریه: المیرا حسینی  
تحریریه: مهران امیری، عبدالله مقدمی، سپیده اشرفی  
پارسا خاک‌نژاد، ترانه احمد دوست  
منیره شاه‌حسینی، زهره دودانگه  
ویراستار: یلدا شایسته‌فر



گزارش تحلیلی نصر تهران از زیان کسب و کارها به دلیل قطعی اینترنت منتشر شد

## ۷۴ درصد درآمدها نصف شده‌اند

خواهند دید. این اعداد نشان می‌دهد هیچ بخشی از صنعت رایانه از گزند این خسارات مصون نمانده و در صورت تداوم این محدودیت‌ها خسارت‌ها هم ادامه خواهد داشت.

از پنج‌شنبه ۳۱ شهریور ۱۴۰۱ اختلالات اولیه تقریباً در تمام دیتاسنترها آغاز شد. این روند تا زمان تهیه این گزارش (۱۰ مهر ۱۴۰۱) با روند ثابتی ادامه دارد. در روز شنبه دوم مهر، اختلالات داخلی در ارتباط بین دیتاسنتری و ارتباط با اینترنت بین‌الملل افزایش چشم‌گیری داشت و شدیدترین اختلالات را به‌ویژه در بخش داخلی تجربه کرد. در باقی روزها، اختلالات در روزهای پنج‌شنبه و جمعه، هفتم و هشتم مهر شدت بیشتری داشت و تمرکز این اختلالات از ساعت ۱۶ تا ۲۴ هر روز بود.

در بخش دیگری از گزارش به عوامل مؤثر بر ضرر و زیان شرکت‌ها به دلیل محدودیت‌های ایجادشده در اینترنت پرداخته شده است. ارتباط مستقیم کاهش فروش با درآمد شرکت‌ها به دلیل اختلال در کانال‌های فروش، کاهش فروش یا درآمد شرکت به دلیل اختلال در استفاده از ابزارهای بازاریابی دیجیتال، لطمه به عملیات روزانه استفاده از ابزارهای ارتباط با مشتریان، صدمه به عملیات جاری شرکت به دلیل اختلال در استفاده از ابزارهای طراحی و توسعه محصول، افزایش آسیب در عملیات جاری شرکت به دلیل اختلال در استفاده از سامانه‌های داخلی شرکت، صدمه به عملیات جاری شرکت به دلیل اختلال در استفاده از ابزارهای ارتباط درون‌سازمانی، صدمه به عملیات جاری شرکت به دلیل اختلال در تعامل با اشخاص و مؤسسات غیرایرانی، لطمه به عملیات جاری شرکت به دلیل اختلال در تعامل با پیمانکاران و اشخاص همکار و لطمه به عملیات جاری شرکت به دلیل اختلال در دورکاری کارکنان مهم‌ترین عوامل ضرر و زیان شرکت‌ها به دلیل محدودیت‌های ایجادشده در اینترنت هستند.

گزارش آماری و تحلیلی سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران از ضرر و زیان کسب و کارها به دلیل اختلال و قطعی اینترنت منتشر شد. در این گزارش تأثیر محدودیت‌های اینترنت بر کسب و کارها از منظر کاهش درآمد، افزایش هزینه یا اختلال در عملیات جاری شرکت از طریق نظرسنجی و مشارکت ۱۰۴ شرکت زیرمجموعه سازمان از تاریخ ۷ تا ۱۰ مهر بررسی شده است. بر اساس اعلام نصر تهران، به‌وضوح مشخص است که این محدودیت‌ها لطمات شدیدی به شرکت‌ها وارد کرده است.

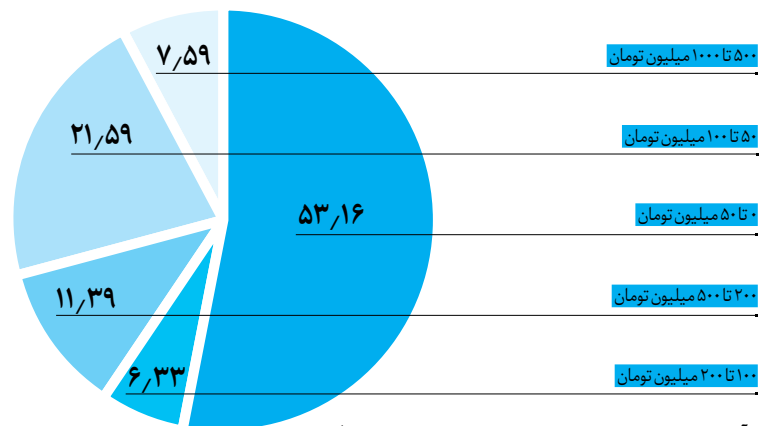
یکی از مهم‌ترین پرسش‌هایی که شرکت‌های عضو نظام صنفی رایانه‌ای تهران به آن پاسخ داده‌اند، تأثیر محدودیت‌های اینترنت بر میزان فروش آنهاست. بر اساس آمارهای این شرکت‌ها، بیش از ۴۱ درصد شرکت‌ها بین ۲۵ تا ۵۰ درصد درآمد خود را در این مدت از دست داده‌اند و حدود ۴۷ درصد هم بیشتر از ۵۰ درصد کاهش فروش داشته‌اند. ۱۱ درصد شرکت‌ها کسانی هستند که کمتر از ۲۵ درصد درآمدها را از دست داده‌اند و ممکن است تحت تأثیر نوسان‌های کوتاه‌مدت باشند. همان‌گونه که در نمودار مشخص است، نسبت شرکت‌هایی که کاهش درآمد نداشته‌اند، تقریباً صفر است.

در پرسشی دیگر از شرکت‌ها پرسیده شده در صورت تداوم این محدودیت‌ها، میزان خسارت روزانه آنها، یعنی ترکیب فروش از دست‌رفته و هزینه اضافه‌شده چقدر خواهد بود. ۵۳ درصد آنها روزانه ۵۰ میلیون تومان، ۲۱ درصد بین ۵۰ تا ۱۰۰ میلیون تومان، حدود ۱۸ درصد بین ۱۰۰ تا ۵۰۰ میلیون تومان و قریب به هشت درصد هم روزانه بالاتر از ۵۰۰ میلیون تومان خسارت می‌بینند.

اگر تعداد کارکنان را شاخصی برای بزرگی شرکت‌ها بدانیم، می‌توان گفت تقریباً همان هشت درصدی که بالای ۲۰۰ نفر نیرو دارند، احتمالاً روزانه بالای ۵۰۰ میلیون تومان خسارت خواهند دید و همان ۷۳ درصدی که زیر ۵۰ نفر نیرو دارند، روزانه ۵۰ میلیون تومان خسارت



شماره ۶۸  
مهر ۱۴۰۱  
سال دوم



برآورد خسارت ایجاد شده به ازای هر روز تداوم محدودیت‌های فعلی

# واب این روزها

هم‌پاسخگویی سوالات و ابهامات فعالان صنفی و کسب و کاری نیست

## پیش بردن برخی طرح‌ها و قوانین در فضای مبهم

یکی دیگر از نگرانی‌های این روزها، تلاش برخی سازمان‌ها یا افراد برای پیش بردن طرح‌هایی است که تا همین چند ماه پیش به‌شدت در مورد اجرایی شدن آنها اختلاف نظر و واگه وجود داشته است؛ طرح‌هایی که به نظر می‌رسد بانیان یا موافقان آنها فضای مبهم و پرخطر این روزها را فرصت مناسبی برای پیشبرد آنها قلمداد کرده‌اند. از طرح صیانت تا برخی طرح‌های مبهم در حوزه پرداخت و بانکی، مواردی هستند که اکوسیستم نوآوری کشور ترس دارد در یک فضای خاکستری که همه نگاه‌ها و توجه‌ها به سوی دیگری است، در سکوت پیش برده شوند و بعدها هزینه‌های زیادی برای کسب و کارها و فعالان این حوزه ایجاد کنند.

## خطر رانت‌های جدید و جولان بودجه‌گیران

در برابر مشکلات میلیون‌ها کاربر ایرانی و صدها هزار کسب و کار ریزودرشت، استدلال آنها که از بستن اینستاگرام و واتس‌آپ دفاع می‌کنند، این است که «گفته بودیم روی پلتفرم‌های خارجی فعالیت نکنید!»؛ آنها که به اشتباه فکر می‌کنند صرفاً با آدرس دادن به یک پلتفرم است که می‌توان برای آن کاربر پیدا کرد. دلیل شکست پروژه‌های مشابه و میلیاردری داخلی را البته باید در جای دیگری جست‌وجو کرد، اما این روزها که این استدلال‌ها را بیشتر می‌شنویم، بسیاری در اکوسیستم نوآوری کشور نگران توزیع رانت‌ها و بودجه‌های کلان دیگری میان کسانی هستند که بارها ثابت کرده‌اند صلاحیت راهبری نوآوری را ندارند.

نگرانی‌ها هم بابت این نیست که این بودجه‌ها نصیب چه کسانی می‌شوند، بلکه واگه اصلی از آن است که تزیق این رانت‌های جدید، آن هم به بهانه راه‌اندازی پلتفرم‌های داخلی نتیجه‌ای جز رانتی کردن یک اقتصاد نوآور و از میدان به در کردن بخش خصوصی واقعی و ایده‌پرداز نخواهد داشت و شاید این بزرگ‌ترین خطر و آسیبی باشد که بتوان به این فضا زد.

برخورد با کسب و کارهای بزرگ و موفق اینترنتی کشور است. کسب و کارهایی که تا همین چند ماه پیش همه در حال پز دادن با موفقیت‌های آنها بودند، به یکباره و بی‌هیچ دلیل موجهی به یکی از متهمان اتفاقات اخیر تبدیل شدند و مورد هجمه رسانه‌ها، نهادها و اشخاص مختلف قرار گرفتند.

معلوم نیست ضربه خوردن استارت‌آپ‌های بزرگ کشور به نفع چه کسی است که این روزها همه بر این تز اصرار می‌ورزند که «خارجی‌ها بودند و از همان ابتدا هم گفته بودیم بودند». چرا اصرار بر این است که همان برندها و داستان‌های موفقیت داخلی در حوزه تجارت الکترونیک را بخواهیم به گوشه رینگ ببریم؟! به‌راستی چه کسانی از زمین خوردن اسنپ، دیجی‌کالا و تپسی و بسیاری کسب و کار بزرگ دیگر نفع می‌برند که شاهدیم این چنین جریانی علیه آنها راه افتاده است؟ ساختن اینستاگرام و واتس‌آپ داخلی پیشکش، بیاید همین پلتفرم‌های موفق داخلی را حفظ کنیم!

## مهاجرت‌های فردی و تیمی

رسیدن دامنه دستگیری مرتبط با اعتراضات اخیر به برخی چهره‌های فعال در حوزه آنلاین و اقتصاد نوآوری یک مسیر جدید و به‌شدت نگران‌کننده دیگر را در این فضا باز کرده که بر خلاف بسیاری از نگرانی‌های دیگر این روزها، به‌شدت می‌تواند آسیب‌زننده باشد. نام‌هایی چون عادل طالبی، میثم رجبی، امیرعماد میرمیرانی و دیگرانی که این روزها اسم آنها را با نگرانی می‌شنویم، بخشی از فعالان صنفی یا کسب و کاری یا چهره‌های توسعه‌دهنده این فضا بوده و هستند. این روند و این رویه جز دامن زدن به این گزاره است که حتی اگر کسب و کاری هم نداشته باشید، صرف فعالیت در حوزه آنلاین برای بهره‌مند کردن دیگران از مواهب این اقتصاد در حال رشد می‌تواند برای افراد تبعات داشته باشد و این معنایی جز مهاجرت‌های بیشتر در ماه‌ها و سال‌های پیش رو بر جای نخواهد گذاشت. همین حالا هم خبرهای بسیار نگران‌کننده‌ای از مهاجرت‌های گروهی و تیمی در حوزه استارت‌آپی به گوش می‌رسد.

هزینه‌ای است، در تلاش است در کنار خدمت‌رسانی، بار بیشتری را از روی دوش دولت و افراد جامعه بردارد.» معاون وزیر ارتباطات همچنین تشریح کرد بنا به اصل ۴۴ در تلاش‌اند فرایندهایی را که در اختیارشان قرار دارد، به بخش خصوصی برون‌سپاری کنند و به سمت پلتفرمی شدن بروند. وی افزود: «عمده فعالیت‌هایی را که امکان برون‌سپاری دارند، به‌طور حتم به بخش خصوصی واگذار می‌کنیم، اما به‌طور کل پست‌های دولتی اغلب زیان‌ده هستند و ما نمی‌توانیم یکسری از فرایندها را به بخش خصوصی بسپاریم. مشکلات پست هم در بسیاری از کشورها یکسان است و این معضلات تنها در ایران نیست.»

ایران عدد ۷ است و از این مبادلات نزدیک به ۳/۳ آن مربوط به پست است. این عدد نشانگر این موضوع است که باید در حرکتی جهادی این سرانه را افزایش دهیم و کاربران را با خدمات پستی آشنا کنیم. در حال حاضر ۱۷۰ خدمت پستی ارائه می‌شود و افراد فقط با تعداد انگشت‌شماری از این خدمات آشنا هستند.» لیائی در ادامه تأکید کرد که صنعت پست باید برای فرایندهای تجارت الکترونیکی پیش‌تاز باشد و این هدف مهم آنهاست. او در این باره توضیح داد: «پست لازمه تجارت الکترونیکی است و اولویت شرکت ملی پست خدمت‌رسانی است و کسب و کار در وهله بعد خدمت‌رسانی قرار دارد. اما چون پست شرکتی درآمد -



## نتایج لایحه آب و هوا ون ها و کامیون های بیشتری برقی می شوند

اعتبارات مالیاتی در راستای قانون کاهش تورم، می تواند صاحبان مشاغل ایالات متحده را - فراتر از شرکت های بزرگی مانند آمازون و والمارت - برای خرید خودروهای برقی بدون آلاینده تشویق کند. طبق آخرین گزارش مجمع اقتصادی جهان، رونق تجارت الکترونیک تا سال ۲۰۳۰، ۳۶ درصد به فعالیت سیستم تحویل کالا اضافه می کند که بالطبع با تولید گاز کربن همراه است. وسایل نقلیه از جمله کامیون های پستی، بهترین گزینه برای برقی شدن هستند. مسیر این خودروها دائمی و کوتاه است. به این معنی که برای شرکت ها آسان تر است که آنها را شارژ کنند و شارژرنگه دارند.

حتی قبل از لایحه جدید آب و هوا، برخی از کسب و کارهای بزرگ تعهداتی برای برقی کردن کامیون ها و وانت های خود داشتند. والمارت در ماه ژوئیه قراردادی را برای خرید ۷۵۰۰ ون تحویل الکترونیکی از استارتاپ آرکانزاس کانو امضا کرد و طبق گزارش ها در حال آزمایش تعدادی از آنها در تگزاس است. ماه گذشته، آمازون اعلام کرد اولین خودروهای تحویل الکترونیکی آن که توسط خودروساز نوپای کالیفرنایی ریوین ساخته شده بود، در چندین شهر ایالات متحده به جاده ها آمد. این خرده فروش آنلاین، سرمایه گذار در ریوین، گفته است که تا سال ۲۰۳۰ یکصد هزار دستگاه را مستقر خواهد کرد.

جیمز چن، معاون سیاست عمومی ریوین، در بیانیه ای کتبی گفت که اعتبارات مالیاتی تجاری خودروهای برقی «به برقی سازی خودروهای تجاری، از جمله برخی از وسایل نقلیه با بیشترین استفاده و آلاینده ترین خودروها در جاده ها سرعت می بخشد». آمازون از اظهار نظر در مورد قانون جدید آب و هوا خودداری کرد.



شماره ۶۸  
مهر ۱۴۰۱  
سال دوم



نسیم مؤذن



moazzennasim@gmail.com



# اهمیت درک نیازهای لجستیکی کسب و کارها

نوید صفوی، مدیرعامل شرکت کالارسنان چاپار می گوید نیازهای لجستیکی بخش های مختلف راد درک کرده و برای هر کدام از این نیازها، سرویسی تعریف کرده اند

در روزهای سخت کرونایی که انتظار شکست کسب و کارها می رفت، زیر پوست کاسبی هایی که در ظاهر درشان تخته بود، لایه های دیگر از زندگی جریان داشت و همین سبب شد پیش بینی ای که کسب و کارهای لجستیکی از رشد خود در آینده داشتند، حداقل سه چهار سال زودتر به منصفه ظهور برسد و بسیاری از آماده سازی های فرهنگی و حتی ساختاری برای تغییر ذائقه و عادات مردم به خریدهای اینترنتی نیز خودبه خود حل شود.

شرکت کالارسنان چاپار از جمله شرکت های لجستیکی است که از این بازار سهم برده و از قاعده مستثنی نبوده است؛ زیرا هم سعی در ایجاد مزیت رقابتی برای خود کرده و هم در شش ماهه نخست امسال نسبت به سال گذشته، ۵۷ درصد رشد داشته است و این رشد را بیشتر در بخش B2C تجربه کرده است. آنچه در پی می آید، گفت و گوی کارنگ با نوید صفوی، مدیرعامل شرکت کالارسنان چاپار است.

◀◀ شرکت کالارسنان چاپار از چه سالی و با چه هدفی آغاز به کار کرد؟

شرکت کالارسنان چاپار در سال ۱۳۸۱ با سرمایه گذاری گروه هلدینگ زنجیره، کار خود را با اخذ مجوز از سازمان هواپیمایی کشوری و با تمرکز بر ارائه سرویس حمل هوایی آغاز کرد.

از سال ۱۳۸۵ سرویس حمل زمینی را نیز به این

سرویس اضافه و از سال ۱۳۸۷ به منظور ارائه خدمات حمل درب به درب مرسولات نسبت به ایجاد نمایندگی در شهرهای مختلف اقدام کردیم. در حال حاضر شرکت کالارسنان چاپار با برخورداری از سرویس حمل درب به درب مرسولات در ۲۴۰ نقطه کشور و پوشش دهی شهر تهران با بیش از ۴۵ نماینده، نسبت به جمع آوری و توزیع مرسولات پستی مبادرت می کند. در طول این سال ها و با توجه به نیاز بازار، تعدادی سرویس نیز به سرویس های حمل شرکت اضافه شد. به عنوان مثال، در سال ۱۳۹۵ سرویس کوریور بین الملل به منظور ارسال مدارک و نمونه های تجاری مشتریان به خارج از کشور شکل گرفت. به طوری که در حال حاضر شرکت چاپار در زمره یکی از ۱۷ شرکت دارای مجوز حمل کوریور بین الملل از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی است.

در سال ۱۳۹۶ سرویس چاپار پلاس را با هدف ارسال همان روز مرسولات (Same Day Delivery) در شهر تهران راه اندازی کردیم. در ابتدا توزیع مرسولات در این سرویس با وسایل حمل و نقل موتوری صورت می گرفت که این موضوع باعث ایجاد محدودیت حجمی و وزنی در پذیرش مرسولات از سمت مشتریان می شد. بنابراین از ابتدای امسال به منظور رفع مشکلات ذکر شده نسبت به اضافه کردن ناوگان پراید وانت به این سرویس اقدام کردیم. با اینکه این سرویس تنها در شهر تهران فعال است، اما در برنامه های آتی و با



عکس: پریا امیرحاجلو

اضافه شدن هاب های لجستیکی در سراسر کشور، بنا داریم تا سرویس چاپار پلاس را به ترتیب در شهرهای مشهد، اصفهان، کرمان و شیراز نیز راه اندازی کنیم.

همچنین در سال ۱۳۹۷ سرویس انبارداری یا همان سرویس فول فیلمنت راه اندازی شد. در این سرویس کوشش شده با یکپارچه سازی و هماهنگی آن با سیستم حمل و نقل، بتوان پاسخگوی نیاز کارفرمایان به خصوص در بخش فروشگاه های اینترنتی از زمان ثبت سفارش تا تحویل دهی سفارش به مشتریان بود.

◀◀ آیا سرویس هایی برای کسب و کارهای B2C نیز دارید؟

بله. به طور کلی با ارائه راهکارها و سرویس های مختلف لجستیکی و انفورماتیکی توانسته ایم نیاز فعالان این حوزه را از صدور بارنامه های تجمیعی، انبارداری، مالی و... برطرف سازیم. همچنین با اختصاص یک بخش ویژه به این نوع کسب و کارها در واحد امور مشتریان چاپار توانسته ایم رضایت خاطر و نگرانی های موجود کارفرمایان را مرتفع کنیم.

◀◀ با چه تعداد نیروی انسانی کار را پیش می برید؟

تعداد پرسنل تحت استخدام مجموعه چاپار، ۳۲۰ نفر و تعداد نفرات پیمانکار فعال در زمینه جمع آوری و توزیع مرسولات در سراسر کشور را می توان بیش از

## از چه سالی وارد فضای لجستیک مدرن شدید؟

ما از همان بدو تأسیس (سال ۱۳۸۱) با رویکرد نوین سازی حوزه پست در ایران وارد حوزه حمل و نقل شدیم. در آن زمان، سیستم بارکدینگ به تازگی در دنیا متداول شده بود و هنوز هیچ شرکت ایرانی از این سیستم استفاده نمی کرد و فقط شرکت های خارجی ای که در ایران فعال بودند مانند TNT و DHL سیستم بارکدینگ داشتند، اما شرکت کالارسان چپار با عملیاتی سازی سیستم بارکدینگ، در پیچه جدیدی را در رهگیری مرسولات پستی در بین شرکت های ایران گشود.

همچنین از سال ۱۳۹۷ به بعد به منظور چابکی، کاهش هزینه های اداری و نیروی انسانی، رهگیری راحت تر مرسولات توسط فرستنده و گیرنده تغییر فرایند صدور بارنامه فیزیکی به صدور بارنامه الکترونیک را انجام دادیم. با تقویت زیرساخت های انفورماتیکی و پیاده سازی پورتال حمل و نقل و انبارداری و ارائه راهکارهای API و پلاگین های نرم افزاری این امکان را برای کارفرمایان فراهم کردیم که همزمان با ثبت درخواست خرید مشتریان در وب سایت هایشان، بتوانند نسبت به صدور بارنامه و ارائه قیمت حمل به صورت همزمان اقدام کنند.

استفاده از دستگاه های PDA در زمان ثبت بارنامه ها و فرایندهای دریافت و رهسپاری مرسولات در هاب های لجستیکی را می توان از دیگر اقدامات در این زمینه نام برد.

## ناوگان چپار به تفکیک موتور و وانت چه تعداد است؟

در حال حاضر ناوگان شرکت چپار به تفکیک دارای تعداد ۹۰ کامیونت برای مسیرهای بین شهری و ۳۵۰ وانت نیسان، ۱۸۰ موتورسیکلت و ۱۴۵ سواری در مسیرهای شهری سراسر ایران است.

## آمار ارسال روزانه چپار چه میزان است؟

روزانه بین ۲۰ تا ۳۰ هزار مرسوله توسط شرکت چپار به اقصی نقاط کشور ارسال می شود.

## در زمینه تجارت سریع یا کیوکامرس ها نیز فعالیت دارید؟

راه اندازی سرویس چپار پلاس به نوعی برای رفع نیاز فعالان همین حوزه از تجارت است. به خصوص برای کسب و کارهایی که در قیمت گذاری محصولاتشان توجه ویژه ای به نوسانات قیمت دلار دارند، ما سرویس ارسال همان روز مرسولات را با دو بازه تحویل دهی به مشتریان در تهران راه اندازی کردیم. البته این موضوع همچنان با ایده آل های حوزه تجارت سریع فاصله زیادی دارد که ما با برنامه ریزی در این زمینه و افزودن زیرساخت های مورد نیاز آن در صدد هر چه کوتاه تر شدن زمان سفارش گذاری تا تحویل دهی مرسولات به مشتریان هستیم.

## بزرگ ترین مشکل کسب و کارها در بخش لجستیک را چه می دانید؟

بزرگ ترین دغدغه کسب و کارهایی که از طریق فضای مجازی خرید و فروش می کنند، ارسال و عودت وجه کالا و مدیریت مالی سیستم مالی خودشان است. شرکت های بزرگ معمولاً واحد لجستیک و واحد مالی برای حمل مرسولات خود را در اختیار دارند، ولی کسب و کارهای کوچک نیاز به ارزش افزوده ای دارند که

از طریق شرکت های لجستیکی باید این خدمات را دریافت کنند و این وجه تمایز ما با شرکت های همکار ماست. ضمن آنکه ذات و ماهیت کالاهایی که عموماً ما حمل می کنیم، کالاهای سبک گران قیمت، مانند تجهیزات پزشکی، لوازم کامپیوتری و صنایع دستی است. کالاهایی که برای مشتری، مؤلفه سرعت و سلامت بار بسیار مهم است.

## با این اوصاف، حمل و انتقال بارهای بالای ۳۰ کیلوگرم باید توسط کدام شرکت ها انجام گیرد؟

ما همیشه سعی کرده ایم نیازهای مشتریان را به هر شکل پاسخگو باشیم. به همین دلیل از اوایل سال گذشته، سرویس اقتصادی چپار را راه اندازی کردیم. در این سرویس، مشتریانی که بارهای سنگین تری دارند و نمی خواهند بار خود را از طریق باربری حمل و نقل کنند و سرعت و امنیت و رهگیری لحظه ای مرسولات برایشان مهم است، می توانند از این سرویس استفاده کنند.

## برنامه های آتی شرکت چپار برای گسترش سرویس ها یا توسعه آنها چیست؟

در برنامه های آتی قصد داریم حجم و عمق بیشتری از بازار را نصیب خود کنیم و یکسری سرویس های جدید را در اختیار مشتری خود قرار دهیم. از جایی به بعد، رقابت در این حوزه کار راحتی نیست. در این خصوص به دنبال راهکارهایی مثل ارزش افزوده برای مشتریان هستیم. به عنوان مثال، در ابتدا مشتریان ما B2B بودند. سپس B2C به خدمات ما اضافه شد. اکنون نیز توسعه C2C را در برنامه های آتی خود داریم و این همان ارزش افزوده یا خدمتی است که می تواند چالش های یک کسب و کار خانگی را مرتفع سازد. برنامه مطالعاتی ما برای راه اندازی زنجیره سرد آغاز شده و تا پایان سال در صدد هستیم این خدمت را نیز به خدمات خود اضافه کنیم.

## آیا تحریم ها در روند کار شما تأثیر داشته است؟

تأثیر تحریم ها در کسب و کارهای لجستیکی این گونه بود که باب توسعه و سرمایه گذاری را برای بسیاری از کسب و کارهای تولیدی گشود و مدل کسب و کار در بازارها را تغییر داد. زمانی که در ایران تحریم وجود نداشت، تولید نیز آنچنان معنایی نداشت و همه چیز وارداتی بود و شرکت های اندکی که کار تولیدی داشتند، زنجیره لجستیکی کوچکی نیز داشتند؛ اما از زمانی که تحریم ها شروع شد، کسب و کارهای تولیدی نیز رونق گرفتند و به تبع آن، زنجیره لجستیکی آنان نیز قوت گرفت و بخشی از کار آنها به ما محول شد. به عنوان مثال، در حال حاضر زنجیره لجستیکی فروش B2C و فروش های اینترنتی شرکت های مادیران و امرسان را عهده دار هستیم. جالب است بدانید حمل و نقل لوازم خانگی چیزی در حدود ۲۹ درصد از حمل خرده بار ما را تشکیل می دهد. همچنین سرویس ویژه ای نیز برای خریداران از سایت ها و اپلیکیشن های خارجی از جمله آمازون راه اندازی کرده ایم و کاربران می توانند امور مربوط به خرید، رهسپاری و تحویل دهی آن را به شرکت چپار بسپارند.

## مزیت رقابتی چپار نسبت به سایر شرکت های رقیب در چیست؟

مزیت رقابتی ما در این است که سبد کاملی از سرویس های مورد نیاز را در اختیار مشتریان خود قرار می دهیم. همچنین بر اساس نیاز مشتری، سرویس هایی ارائه می دهیم که آن خدمات برای مشتری شخصی سازی شده باشد.



## حمل و نقل ریلی به موقع خوراک طیور را خواهد رساند؟ تلاش برای بقای دام و طیور

پشتیبان گیری شده، مسدود شدن بنادر و تعلیق تجارت شکایت می کنند.

در ماه آوریل، STB جلساتی برای این بحران برگزار کرد؛ جایی که نمایندگان بخش هایی از جمله کشاورزی، انرژی و مواد شیمیایی، به اتحادیه های کارگری پیوستند تا از خدمات و شرایط کاری ضعیف شکایت کنند. داده های STB نشان می دهد که راه آهن ها نیروی کار خود را ۴۵ هزار نفر یا ۲۹ درصد در طول شش سال گذشته کاهش داده اند، در حالی که مرخصی های همه گیر باعث شده سطح کارکنان از نقطه اوج عبور کند. بر اساس داده هایی که چهار راه آهن باری ایالات

متحده به STB ارسال کرده اند، تا اواخر ماه مه، تنها ۶۷ درصد قطارها ظرف ۲۴ ساعت از زمان برنامه ریزی شده خود وارد شده اند که نسبت به قبل از همه گیری کرونا ۸۵ درصد کاهش داشت.

بدتر از آن، سیستم حمل و نقل ریلی ایالات متحده اکنون به دلیل اختلاف قراردادی بین ۱۱۵ هزار کارگر راه آهن و کارفرمایان آنها در آستانه فلج کامل قرار گرفته است. مذاکرات از زمان انقضای

آخرین قرارداد در سال ۲۰۱۹ به طول انجامید و در این مدت، کارگران راه آهن افزایش حقوقی نداشتند. بر اساس قانون کار راه آهن، میانجی های دولت فدرال تلاش می کنند از توقف کار راه آهن جلوگیری کنند، اما در این مورد بی فایده است. در ۱۶ اوت، یک هیئت اضطراری سه نفره ریاست جمهوری که توسط پرزیدنت بایدن منصوب شد، توصیه هایی را برای اساس قرارداد جدید صادر کرد. اگر طرفین تا ۱۵ سپتامبر به توافق نرسند، کارگران راه آهن می توانند اعتصاب کنند.

پترسون می گوید پیامدهای یک اعتصاب طولانی مدت بسیار است، زیرا یکی از مؤلفه های اساسی بسیاری از زنجیره های تأمین، عرضه نیروی کار در شب خواهد بود؛ پورت ها مسدود می شوند، نرخ حمل و نقل باری افزایش می یابد و دام ها با کمبود خوراک مواجه می شوند. به همین دلیل، کنگره احتمالاً مانند آخرین اعتصاب راه آهن در سال ۱۹۹۱، برای تأخیر یا پایان سریع اعتصاب مداخله خواهد کرد.

در اوایل تابستان امسال، کشاورزان نگران بودند که میلیون ها مرغ در دره مرکزی کالیفرنیا به زودی یکدیگر را تا حد مرگ نوک بزنند. خوراک پرندگان به طرز خطرناکی کم شده بود که باید توسط اتحادیه پاسیفیک راه آهن از تولیدکنندگان ذرت میدوسترن تحویل داده می شد. مزارع فاستر هر ماه به حداقل ۹ بار قطار ذرت نیاز داشت تا ده ها میلیون جوجه و بوقلمون خود را تغذیه کند، به علاوه ده ها هزار گاو شیری در تأسیسات کالیفرنیا را. اما قطارها ظاهر نشدند. جوجه ها نمی توانند مدت زیادی را بدون غذا دوام بیاورند؛ اگر غذا به زودی نمی رسید، گله بزرگ باید معدوم می شد. مدیران مزارع فاستر مانند مرغ سربریده هراسان بودند. یکی از معاونان خشمگین این شرکت به یکی از مدیران اتحادیه پاسیفیک ایمیل زد: «این حیوانات مرده باید در کامیون های کمپرسی جمع آوری شوند و به زباله های محلی منتقل شوند. این یک فاجعه حیوانی و یک کابوس اقتصادی و رسانه ای خواهد بود.»

پس از درخواست ناموفق، از راه آهن دیگری برای کمک و پرداخت بیش از ۱٫۵ میلیون دلار برای حالت های حمل و نقل پشتیبان مانند کامیون ها روی آوردند. مزارع فاستر به دولت فدرال مراجعه کرد. این شرکت در نامه ای به هیئت حمل و نقل سطحی که مقررات راه آهن را تنظیم می کند، نوشت که اتحادیه پاسیفیک زمانی خدمات خود را «با نظم منطقی» ارائه کرده است، اما بدون هیچ شکی نشان داده است که دیگر نمی تواند برای آینده ای نامشخص تحت برنامه ها و اولویت های عملیاتی خود این کار را انجام دهد. دو روز بعد، STB دستور خدمات اضطراری را صادر کرد و به اتحادیه پاسیفیک دستور داد تا محموله های ذرت را به مزارع فاستر اولویت دهد. جوجه ها حداقل از گرسنگی در امان بودند.

اما خدمات ریلی نه فقط در اتحادیه پاسیفیک و نه فقط برای جوجه ها در مزارع فاستر، ضعیف بود. از اوایل سال جاری، شرکت هایی در صنایع متعددی که کالاها را از طریق راه آهن حمل می کنند، هشدارهای جدی تری مبنی بر اینکه سیستم حمل و نقل ایالات متحده در وضعیت بحرانی قرار دارد، صادر کرده اند؛ آنها از هفته ها انتظار برای رسیدن قطار، تسهیلات



شماره ۶۸  
مهر ۱۴۰۱  
سال دوم





ضعف نوآوری در  
خرده‌فروش قدیمی

## دوره اپل گذشته؟

فیل شیلر، معاون وقت بازار یابی اپل در کنفرانس جهانی توسعه‌دهندگان اپل در سال ۲۰۱۳، با افتخار مک پرو جدید را معرفی کرد. پس از تمجید از ویژگی‌های آن، او لبخندی زد و گفت: «دیگر نمی‌توانم نوآوری کنم! به درک!» اپل در حال استفاده از فلسفه طراحی «ما می‌دانیم شما چه می‌خواهید قبل از اینکه خود شما بدانید آن را می‌خواهید» بود، اما کاربران تحت تأثیر قرار نگرفتند و به دلیل شباهت تأسف بار آن به سطل زباله، آن را «سطل آشغال» نامیدند. نه سال پیش، حدود دو سال پس از درگذشت استیو جابز، اپل واقعاً نمی‌دانست کاربران چه می‌خواهند و نوآوری کند شده بود.

امروزه آیفون ۱۴ تفاوت زیادی با آیفون ۱۳ یا آیفون ۱۲ ندارد. حتی با «موتور فوتونیک» جدید این گوشی عکس‌هایی می‌گیرد که تعداد کمی از کاربران می‌توانند آنها را از عکس‌هایی که با دستگاه‌های قدیمی گرفته شده‌اند، تشخیص دهند. اپل تحت رهبری تیم کوک، محصولات خسته‌کننده زیادی عرضه کرده، اما ده‌ها میلیون از آنها را نیز فروخته است. او شرکت را به ارزش چند تریلیون دلاری رسانده که سهامداران از آن استقبال می‌کنند؛ اما برای کاربرانی که همچنان منتظر آن یک چیز دیگر هستند، تا حدودی ناامیدکننده است. اینها محصولاتی بودند که مشتریان اپل را وادار به خوابیدن در مقابل فروشگاه‌های خرده‌فروشی می‌کردند تا اولین کسی باشند که آنها را خریداری می‌کنند.

در زمان جابز، اپل واقعاً قبل از انجام کار می‌دانست که کاربران چه می‌خواهند. اما اپل این روزها اغلب فکر می‌کند کاربرانش به چیزهایی نیاز دارند که آنها نه به آن نیاز دارند و نه می‌خواهند. به عنوان مثال اپل فکر می‌کرد که کاربران به دستگاه‌های نازک‌تری نیاز دارند. اما کاربران از ویژگی‌هایی که اپل به نام ظرافت تغییر داد، مانند صفحه کلید پروانه‌ای، بیزار بودند. هرچند اپل همچنان نوآوری‌هایی دارد، اما آن «یک چیز دیگر» که جابز می‌گفت، به گذشته‌ها پیوسته است.



شماره ۶۸  
مهر ۱۴۰۱  
سال دوم

# در انتظار رکود

افزایش نرخ بهره در استرالیا باعث خواهد شد تا مصرف‌کنندگان خریدهای غیرضروری را کاهش دهند و خرده‌فروشان را با بحران مواجه کنند؛ اما گویا بازار هنوز رونق گذشته را ندارد

با افزایش نرخ بهره بانک مرکزی استرالیا به مدت شش ماه متوالی، خرده‌فروشان باید منتظر شرایط اقتصادی سختی باشند، زیرا انتظار می‌رود تعداد مصرف‌کنندگان کاهش یابد.

با این حال برخی از داده‌ها نشان می‌دهد که مشتریان همچنان هزینه می‌کنند. بر اساس گزارش اداره آمار استرالیا، فروش خرده‌فروشی در آگوست ۲۰۲۲ نسبت به سال قبل ۱۹/۲ درصد افزایش داشته است. مشتریان در ژوئیه ۲۰۲۲ در مقایسه با ۱۲ ماه قبل، بیشتر برای پوشاک، کفش و لوازم شخصی، فروشگاه‌های بزرگ و کافه‌ها و رستوران‌ها هزینه کرده‌اند و برای اولین بار از نوامبر ۲۰۲۱ تمایل مصرف‌کننده نیز در سپتامبر ۳/۹ درصد نسبت

سلزفورس، تولیدکننده بزرگ نرم‌افزار سازمانی، به یک پیمانکار پرکار برای سازمان‌های دولتی ایالات متحده تبدیل شده و تعداد قراردادهایی که با دولت آمریکا طی پنج سال گذشته منعقد کرده، تقریباً چهار برابر شده است. این شرکت بین سال‌های ۲۰۰۵ تا ۲۰۱۷، فقط ۳۶۳ قرارداد با سازمان‌های دولتی منعقد کرد، اما تعداد قراردادهای منعقدشده از سال ۲۰۱۷ تا به امروز به بیش از ۱۴۴۳ قرارداد رسیده است؛ چنانچه فقط در سال جاری میلادی، ۳۸۴ قرارداد با سازمان‌های دولتی امضا کرد.

ظاهراً سلزفورس می‌خواهد جای پای گوگل بگذارد. شرکت گوگل نیز در پنج سال گذشته حدود ۸۰۰ قرارداد با سازمان‌های دولتی منعقد کرده، اما این تمام ماجرا نیست. سلزفورس شاید بتواند در همکاری با سازمان‌های دولتی با گوگل رقابت کند، اما ظاهراً در همکاری با آژانس‌های فدرال هنوز به پای گوگل یا حتی آمازون نمی‌رسد. چنانچه در پنج سال گذشته آژانس‌های فدرال با سلزفورس حدود ۱۴۰۰، با گوگل ۱۴ هزار و با آمازون ۲۱ هزار قرارداد منعقد کرده‌اند.

مجله اینسایدر از قراردادهایی که نام سلزفورس مستقیماً ذکر شده، گزارشی تهیه کرده، اما مشخص

سلزفورس، تولیدکننده بزرگ نرم‌افزار سازمانی، به یک پیمانکار پرکار برای سازمان‌های دولتی ایالات متحده تبدیل شده و تعداد قراردادهایی که با دولت آمریکا طی پنج سال گذشته منعقد کرده، تقریباً چهار برابر شده است. این شرکت بین سال‌های ۲۰۰۵ تا ۲۰۱۷، فقط ۳۶۳ قرارداد با سازمان‌های دولتی منعقد کرد، اما تعداد قراردادهای منعقدشده از سال ۲۰۱۷ تا به امروز به بیش از ۱۴۴۳ قرارداد رسیده است؛ چنانچه فقط در سال جاری میلادی، ۳۸۴ قرارداد با سازمان‌های دولتی امضا کرد.

ظاهراً سلزفورس می‌خواهد جای پای گوگل بگذارد.

## سلزفورس ابریمانکار دولت آمریکا

گوگل هم سهم زیادی از قراردادهای دولتی دارد

به ماه قبل افزایش یافته است.

### چرا مردم همچنان خرید می کنند؟

چه چیزی این اختلاف را توضیح می دهد؟ با وجود افزایش نرخ بهره، فشارهای تورمی و عوامل استرس زای هزینه زندگی، خرده فروشی قوی بوده و اعتماد مصرف کننده افزایش یافته است. به گفته جانا باودن، پروفیسور بازاریابی و رفتار مصرف کننده در دانشگاه مک کواری، تأثیر تأخیری در هزینه کردن در حال وقوع است.

او افزود که مصرف کنندگان پس از محدودیت های کووید ۱۹ با اندکی هزینه اضافه تر از معمول شروع به لذت بردن از بازگشت به حالت عادی کرده اند. این امر به انفجار در هزینه های پوشاک و همچنین هزینه های بیشتر برای فروشگاه های بزرگ، کالاهای خانگی، غذا و کافه ها منجر شد. او معتقد است که با شروع کاهش هزینه برای پوشاک، مصرف کنندگان بیشتری از خود می پرسند چه چیزی ضروری است؟ چه چیزی قابل به تعویق انداختن است؟ چه چیزی قابل مصرف است و چه چیزی مفید است؟

باودن به اینسایدر ریتیل گفت: «تلاقی افزایش نرخ ها، بحران هزینه زندگی با تورم که هنوز به اوج خود نرسیده است، حذف مالیات غیرمستقیم سوخت و به علاوه کاهش قیمت دارایی ها موجی از وحشت را ایجاد می کند.» از منظر روان شناختی، شرایط تورمی همراه با افزایش ممتد نرخ ها نشان دهنده یک خطر آشکار و فعلی است. این موضوع اصلی است و ترس عظیمی را به مصرف کننده تزریق می کند، زیرا بر خرید روزانه و قصد خرید فوری آنها تأثیر می گذارد. نه تنها بازپرداخت وام مسکن با مشکلاتی مواجه می شود، بلکه به دلیل شرایط تورمی ارزش پول شما کمتر می شود. او معتقد است که داده های مثبت مصرف کننده در ماه سپتامبر در میان رکود ۱۲ ماهه، یک نقطه کوچک بود.

### تمایل به خرید همچنان پایین است

باودن می گوید تمایل در پایین ترین سطح تاریخی باقی می ماند و اکنون در همان سطحی است که در دوره بحران مالی جهانی بود. به عبارت دیگر تعداد بدبین ها بیشتر از خوش بین هاست. افزایش نرخ بهره به اعتماد مصرف کننده و کسب و کار ضربه می زند.

به گفته جولیان مک کران، مدیر نظرسنجی مورگان و ابیکس، کاهش قیمت بنزین در ۱۸ سپتامبر به پایین ترین سطح متوسط از اوایل ژانویه و همچنین کاهش قیمت اقلام سوپرمارکتی مانند سبزیجات و سایر کالاهای تازه، این باور را ایجاد کرد که فشارهای تورمی در اقتصاد ایجاد نشده است. با این حال او می گوید که افزایش نرخ بهره به وضوح تأثیر منفی بر اعتماد مصرف کننده و کسب و کار داشته است. مک کران گفت: «اطمینان مصرف کننده آنزروی مورگان (یک معیار ماهانه از اعتماد مصرف کننده در میان خانواده ها) در اواخر آوریل، قبل از اینکه اداره آمار استرالیا

رقم تورمی بالاتر از انتظار را در اواخر آوریل برای سه ماهه مارس ۲۰۲۲ گزارش کند، به ۹۶/۵ رسید.»

بانک مرکزی استرالیا شروع به افزایش نرخ بهره در اوایل ماه مه کرد و اکنون برای شش ماه متوالی نرخ بهره را افزایش داده است و در مجموع ۲/۵ درصد به ۲/۶ درصد رسیده است. از آن زمان، اعتماد مصرف کننده ۱۱ امتیاز برای همه استرالیایی ها کاهش یافته و به ۸۵/۵ رسیده است. برای دارندگان وام مسکن اعتماد مصرف کننده ۱۳/۵ واحد کاهش یافته است. با نگاهی به آینده، اگر نرخ بهره همچنان به افزایش خود ادامه دهد، اعمال نیروی منفی بر اعتماد مصرف کننده و اعتماد تجاری ادامه خواهد یافت. اگرچه اندازه تغییرات نرخ بهره برای تأثیری که بر اعتماد خواهد داشت، بسیار مهم است، اما این فشار نزولی بر اعتماد تا زمانی که نرخ های بهره در حال افزایش هستند، ادامه دارد.

### تأثیر تأخیری افزایش نرخ بهره

با ۳۵ میلیارد دلار صرف شده، چه در فروشگاه ها و چه به صورت آنلاین و افزایش فروش برای هشت ماه متوالی تا اگوست ۲۰۲۲، مدیرعامل انجمن خرده فروشان استرالیا، پل زهرا گفت که خرده فروشی با توجه به محیط اقتصادی چالش برانگیز قابل توجه بوده است. او معتقد است که پس اندازهای انباشته شده در طول همه گیری کووید ۱۹ شرایطی را فراهم کرده که به حمایت از صنعت کمک کرده و مدتی طول می کشد تا تأثیر افزایش نرخ های بهره و فشارهای تورمی در اقتصاد قابل مشاهده باشد.

زهرا گفت: «ما انتظار داریم که این فشار در نهایت با شروع سال ۲۰۲۳ عیان شود. نگرانی این است که وقتی خانوارها تحت فشار مالی فزاینده ای قرار دارند، خریدهای غیرضروری اولین چیزی است که از آن می گذرند.»

در حالی که درباره افزایش هزینه زندگی صحبت های زیادی می شود، افزایش هزینه های کسب و کار در بسیاری از موارد بیشتر است و این مشاغل کوچک هستند که شدیدترین تأثیر را می پذیرند. اکثر خرده فروشان با حاشیه سود کم کار می کنند و با افزایش هزینه های مرتبط با سوخت، انرژی، زنجیره تأمین و اجاره مواجه می شوند. اینها اضافه بر کمبود نیروی کار و مهارت که مانع از تجارت با پتانسیل کامل کسب و کارها می شود.

نرخ های بهره شش ماه متوالی افزایش یافته اند که ممکن است برخی از کسب و کارها را از رده خارج کند. پوفسور باودن گفت اگر خرده فروشان بخواهند مصرف کنندگان به هزینه کردن ادامه دهند، باید پیشنهاد های خود را با نیازهای در حال تغییر مصرف کنندگان تنظیم کنند. باودن گفت: «این به معنای همسو کردن قیمت ها با ارزش ادراک شده مصرف کنندگان از کالاهایشان است و نشان می دهد که چگونه ارزش تولید می کنند. این یک چالش برای بخش خرده فروشی است. خرج کردن مصرف کننده رگ حیات اقتصاد است.»



## شاپی و بازهم تعدیل نیرو در تجارت الکترونیک مشکلات زنجیره تأمین و تورم بی سابقه

گفت که مدیریت ارشد از حقوق و هزینه ها صرف نظر می کند. ولکان پست با استناد به یادداشت ۱۰۰۰ کلمه ای کارکنان داخلی گزارش داد که تیم رهبری تا زمانی که شرکت به خودکفایی برسد، بدون پاداش کار خواهد کرد. طبق صورت های مالی سی لیمیتد، شاپی در سه ماهه دوم سال ۲۰۲۲ زیان ۳۰۳۱/۲ میلیون دلاری را گزارش کرد که نسبت به ضرر خالص ۴۳۳/۷ میلیون دلاری در سه ماهه دوم سال ۲۰۲۱ افزایش قابل توجهی داشته است. استریت تایمز در ۹ سپتامبر گزارش داد این تعدیل مشاغل در حالی رخ می دهد که شرکت تجارت الکترونیک فعالیت خود را در شیلی، کلمبیا و مکزیک تعطیل می کند و به طور کامل از آرژانتین خارج می شود. حضور شاپی در برزیل تحت تأثیر قرار نخواهد گرفت.

بر اساس گزارش های سالانه شرکت در سال ۲۰۲۱، درآمد حاصل از آسیای جنوب شرقی ۶۳/۵ درصد از کل درآمد شرکت در سال ۲۰۲۱ را تشکیل می دهد، در حالی که آمریکای لاتین تنها ۱۸/۶ درصد از درآمد سالانه سهم داشته است. در حالی که سهم آسیای جنوب شرقی در درآمد کم و بیش ثابت مانده، سهم آمریکای لاتین از کل درآمد از ۱۳ درصد در سال ۲۰۱۹ به ۱۸/۶ درصد در سال ۲۰۲۱ افزایش یافته است.

با این حال، گزارش سه ماهه نشان می دهد که درآمد شاپی در برزیل در سه ماهه دوم سال ۲۰۲۲ به میزان ۲۷۰ درصد افزایش یافته است. اخراج شاپی به دنبال اخراج در سراسر صنعت تجارت الکترونیک است. در اواخر جولای، «شاپیفای» مستقر در اتاوا اعلام کرد که ۱۰۰۰ کارمند یا به عبارتی دیگر ۱۰ درصد از کارکنان جهانی خود را اخراج می کند. در ماه اوت، «شیپ باب» ۷ درصد از کارکنان خود را اخراج کرد. بر اساس گزارش ۱۲ اوت استاتیستا، اخراج ها برای کوچک سازی صنعت به دلیل اختلالات مکرر زنجیره تأمین و تورم بی سابقه است.

«شاپی» یک پلتفرم تجارت الکترونیک مستقر در سنگاپور و یکی از معادل های آمازون در آسیای جنوب شرقی، به دلیل زبان گسترده در حال تعدیل کارکنان و تعطیلی برخی از عملیات در آمریکای لاتین است. روزنامه محلی بیزینس تایمز سنگاپور به نقل از منابع نامشخص گزارش داد که کارکنان را از کاهش شغل در تیم های منابع انسانی، عملیات منطقه ای، بازاریابی و محصولات و مهندسی در سراسر دپارتمان مطمح کرده اند. اینسایدر موفق به بررسی فوری تعداد مشاغلی که تحت تأثیر قرار می گیرند، نشد. شاپی و اتحادیه انتشارات و رسانه های خلاق سنگاپور یا CMPTU در بیانیه ای مشترک به اینسایدر گفتند که کارمندان آسیب دیده بسته های غرامتی مطابق با هنجارهای بازار دریافت خواهند کرد.

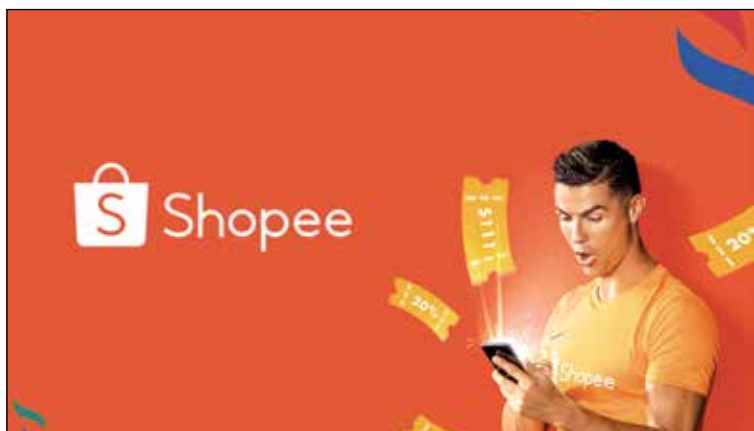
بلومبرگ با استناد به یک یادداشت داخلی و یک منبع ناشناس که از این موضوع مطلع است، گزارش داد که سی لیمیتد، شرکت مادر شاپی نیز ۳ درصد از کارکنان شاپی در اندونزی را اخراج خواهد کرد. در این گزارش مشخص نشده این تعدیل مشاغل چه زمانی انجام خواهد شد. شاپی در بیانیه ای به بلومبرگ گفت: «این تغییرات بخشی از تلاش های مداوم ما برای بهینه سازی کارایی عملیاتی با هدف دستیابی به خودکفایی در سراسر تجارت است.»

در سال ۲۰۱۵ شاپی در هفت بازار آسیای جنوب شرقی راه اندازی شد و اکنون در ۱۳ کشور در سراسر آسیای جنوب شرقی، آمریکای لاتین و اروپا از جمله برزیل، لهستان و چین فعالیت می کند. از جمله رقبای اصلی آن می توان به شرکت های تجارت الکترونیکی تحت حمایت علی بابا مانند گروه لازادا، اکولاکو و بوکالپک اشاره کرد.

بر اساس گزارش بلومبرگ، علاوه بر کاهش فعالیت ها و کاهش مشاغل، فارست لی، بنیان گذار میلیاردی سی لیمیتد، روز پنجشنبه



شماره ۶۸  
مهر ۱۴۰۱  
سال دوم



این قراردادهای به منبع اصلی درآمد سلزفورس تبدیل شده اند.

در طول پنج سال گذشته سلزفورس از طریق شرکت های مختلفی فناوری خود را به دولت فروخته است. برخی از این شرکت ها همیشه در صدر فهرست هستند. برای مثال شرکت کاراسافت (Carahsoft) در ۴۷۶، اچیلیتی تکنولوژی در ۱۰۹، اکیومن سولوشن در ۶۸، فردبیز آی تی سولوشن در ۶۵، دیلویت در ۴۸ و وی ۳ گیت در ۳۱ قرارداد به عنوان شخص ثالث در قراردادهای سلزفورس و دولت حضور داشته اند.

نیست این شرکت در چند قرارداد به صورت غیرمستقیم حضور دارد. در واقع شرکت هایی که با دولت کار می کنند، از تاکتیک های مختلفی در قراردادهای خود بهره می برند. این شرکت ها معمولاً در انعقاد قراردادها از اشخاص ثالث بهره می برند. بر اساس گزارش اینسایدر استفاده از واسطه در قراردادهای هزینه کمتری برای طرفین دارد. البته برای شرکتی مانند سلزفورس، از واسطه در راستای هدف دیگری نیز استفاده شده است. این شرکت ها معمولاً برای مخفی و مبهم نگه داشتن منبع درآمدی خود، در قراردادهای از اشخاص ثالث بهره می برند؛ هرچند



چرانگاه جامعه‌شناختی  
لازم است؟

## محدودیت مناقشه می‌آفریند

آیا می‌توان فضای اجتماعی را مورد بررسی قرار داد اما چشم بر ویژگی‌های اقتصادی همان جامعه بست؟ یا درباره اقتصاد به شکل مستقل سخن گفت و نگاهی به خصوصیات جامعه‌ای که چرخ‌های آن اقتصاد را به حرکت درمی‌آورند، نینداخت؟ چنین چیزی ممکن به نظر نمی‌رسد.

در هفته‌های اخیر بسیاری از کارشناسان از نحوه مواجهه حاکمیت با اینترنت و شبکه‌های مجازی انتقاد کرده و گفته‌اند این روش بسیاری از کسب‌وکارهای کوچک و بزرگ را به ورطه نابودی می‌کشاند؛ اما جای خالی تحلیلی که بعد اقتصادی و اجتماعی را همزمان در بر گیرد، در این تحلیل‌ها مشاهده می‌شود.

ما از نابودی کسب‌وکارها در چه جامعه‌ای حرف می‌زنیم؟ نحوه مواجهه کسب‌وکارها با این فشارها از لحاظ اجتماعی چه خواهد بود؟ آیا به جز آمار و ارقام، دلیل دیگری نیز در دست داریم که نشان دهد این شیوه مواجهه، آن کارکردی را که مد نظر حاکمیت است، نخواهد داشت؟

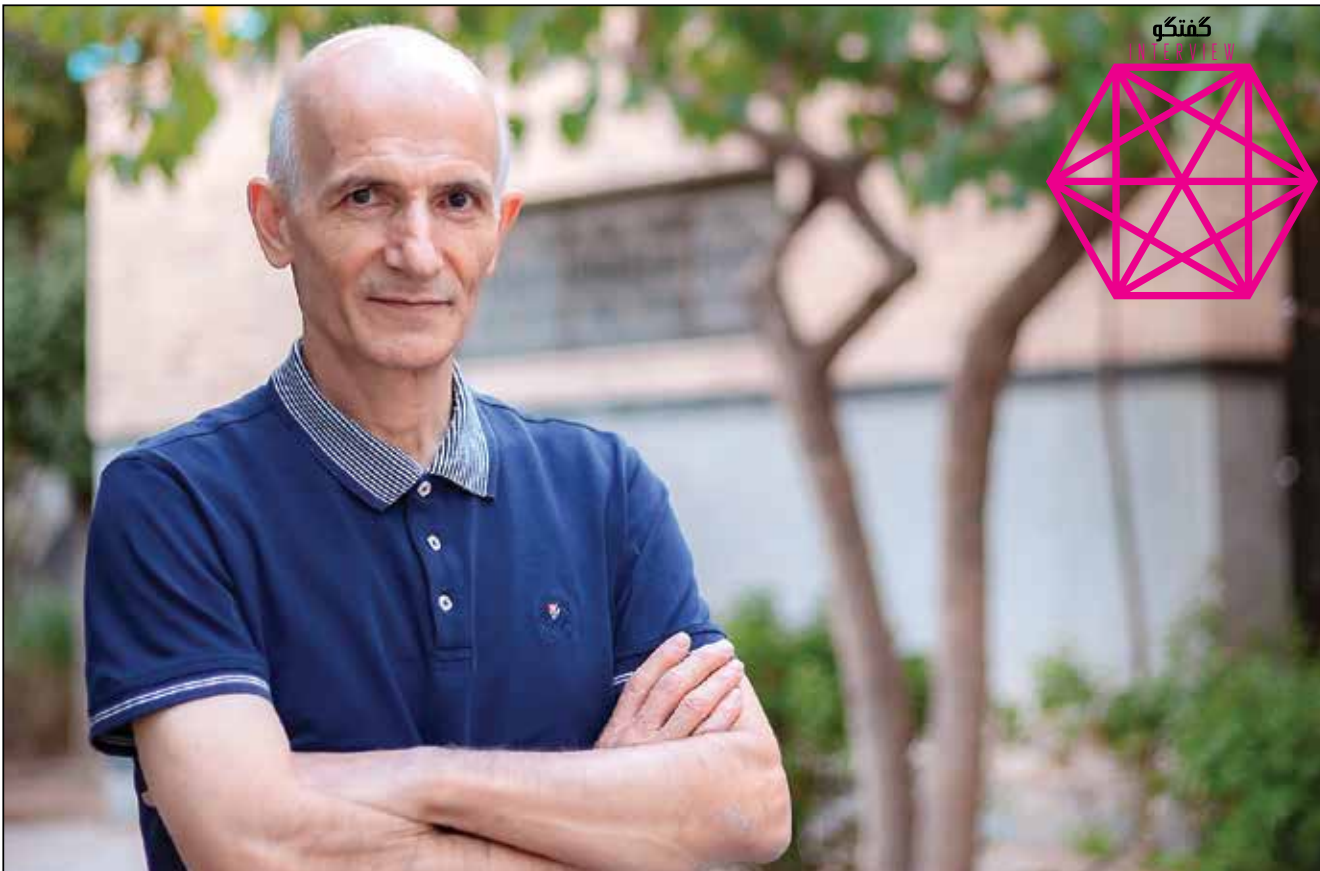
در گفت‌وگوی این شماره کارنگ، با مقصود فراستخواه صحبت کرده‌ایم تا همه این دغدغه‌ها را این بار از چشم یک جامعه‌شناس ببینیم؛ جامعه‌شناسی که از فضای فناوری و نوآوری نیز دور نیست و با ادبیات این بخش آشنایی دارد.

کسی که معتقد است نباید سعی کنیم فناوری را به خود شبیه کنیم، بلکه این ما هستیم که باید خود را با مختصات فناوری‌های روز تطبیق دهیم و به شیوه جدید حکمرایی فکر کنیم.

او می‌گوید برخورد و ایجاد محدودیت برای جامعه، نتیجه‌ای جز افزایش مناقشات و عمیق شدن شکاف میان حاکمیت و ملت ندارد و مانند نشست بر سر شاخ و بریدن بن است.



شماره ۶۸  
۱۷ مهر ۱۴۰۱  
سال دوم



عکس: حامد کریم‌زاده

# این نسل همزاد اینترنت است

گفت‌وگو با مقصود فراستخواه، جامعه‌شناس درباره ارتباط زیست انسان امروزی و اینترنت؛ او معتقد است جامعه‌ای که زندگی در فضای اینترنت را درک کرده، نمی‌توان به دوران ماقبل از آن برگرداند

شکی در این گزاره نیست که مسائل فرهنگی، اقتصادی، اجتماعی و... روی یکدیگر تأثیر می‌گذارند و از هم تأثیر می‌پذیرند. بنابراین اختلالات اینترنتی و فیلترینگ جدای از اینکه اقتصاد دیجیتال را دچار بحران می‌کند (چیزی که این روزها کارشناسان با آمار و ارقام روی آن تأکید دارند)، مناقشات اجتماعی و فرهنگی نیز می‌آفریند و همین مناقشات بار دیگر روی اقتصاد کلان اثرگذار خواهد بود. دکتر مقصود فراستخواه، جامعه‌شناس، می‌گوید متأسفانه با وجود تلاش و دلسوزی کارشناسان، حاکمیت درک درستی از تحول ارتباطی نداشته و علت برخوردهای پیشین با ویدئو و ماهواره نیز به همین دلیل بوده است. او معتقد است نمی‌توان جامعه‌ای را که سال‌ها از اینترنت در زیست روزمره خود استفاده کرده، محدود کرد؛ به خصوص نسلی را که اینترنت برایش نه یک رویداد که واقعیت جاریه زندگی‌اش بوده و از زمانی که خود را شناخته، با این فناوری زندگی کرده است.

ارتباطات مجازی برای زیست انسان امروزی چه اهمیتی دارد؟ شما چگونه این مسئله را تبیین می‌کنید؟  
عالم مجازی و اینترنت موبایلی در همه عرصه‌ها تأثیر انقلابی داشته و هر جا که رسیده، رویدادهای جدید پدید آورده و خصیصه‌های دگرگون‌کننده داشته است. به عنوان مثال یک خصیصه‌اش توزیع‌کنندگی است. شاهد آن هم

علم و آن الگوی شجره‌ای جایش را به الگوی شبکه‌ای داد. علم در این شبکه پیچ‌وتاب می‌خورد؛ سلسله‌مراتب‌های رشته‌ای در علم در هم ریخته و یکی از علل گسترش میان‌رشته‌ها و ترارشته‌ها در چند دهه گذشته، اینترنت و دنیای مجازی بوده است.

اینترنت در علم انحصارها و موانع را شکسته و رابطه برج عاجی قدیم دانشگاه را از بین برده است. مسیر علم به طور خطی و یک‌طرفه از دانشگاه به بیرون آن نیست. در بیرون از دانشگاه، مراکز تحقیق و توسعه و مراکز نوآوری، پارک‌ها و شهرک‌های علمی و حتی گروه‌های کوچک تولید علم و نوآوری وجود دارند که همه اینها به سبب ظهور اینترنت بسط و گسترش یافته‌اند. در گذشته اعضای هیئت علمی وظیفه داشتند که علم را از دانشگاه به جامعه ببرند. هنوز هم این وظیفه بر گردن دانشگاه هست، اما جامعه کنش خلاقانه‌تری دارد و به شکل‌های مختلفی در تولید و مبادله علم درگیر است. در اصل محدوده‌های انحصاری نخبگانی به هم ریخته و هر جا که اینترنت قدم گذاشته، الیت از گروه‌های انحصاری خارج شده و پدیده عامه‌خلاق را به وجود آمده است.

در چند سال اخیر، این مفهوم عامه‌خلاق (Creative Commons) را در مطالعاتم دنبال کرده‌ام و برایم بسیار جذاب بوده است. روی موضوعی کار کرده‌ام که در کتاب «مسئله ایران» هم آمده و آن نخبگان معمولی است. در پنج، شش سال گذشته روی نخبگان معمولی (Ordinary Elite) کار کرده‌ام که این هم یکی از نتایج اینترنت بوده است. این پدیده را هم در علم می‌بینیم و هم در حوزه‌های فرهنگی، هنری، رسانه‌ای و... شاهد ظهور نخبگان معمولی هستیم.

مثالی بزنم؛ یکی از آثار اینترنت در علم، پدیده هوش مصنوعی است که پدیده‌ای کاملاً متفاوت است که در حال حاضر در دوران طفولیت خود قرار دارد. گفته می‌شود رشد این طفل از تیزهوش‌ترین گروه‌های کودکان ما شتاب بیشتری دارد. یعنی تیزهوش‌ترین کودکان ما هم تا به سن بزرگسالی برسند، به گرد پای رشد هوش مصنوعی

علم است که تحت تأثیر اینترنت قرار گرفته است؛ به محض اینکه اینترنت وارد عرصه علم شد، انقلاب پنجم علم را رقم زد که انقلاب رسانه‌ای (Media Revolution) نامیده می‌شود. این را در کتاب «گاه و بی‌گاهی دانشگاه در ایران» به تفصیل توضیح داده‌ام که چطور اینترنت انقلاب پنجم علم را رقم زد. بر اثر این انقلاب، دانش توزیع شده به وجود آمد که مدام بازتوزیع و بخش‌بخش می‌شود و آن نظم قبلی







سهام یکی از بزرگ ترین هلدینگ های چین سقوط کرد

## تنسنت هم به سرنوشت علی بابا دچار می شود؟

بعد از فروپاشی هلدینگ عظیم علی بابای چین که با دستگیری و ناپدید شدن مدیرعامل و بنیان گذار آن شروع شد و هنوز هم معلوم نیست این کسب و کار بزرگ اینترنتی چین به چه سرنوشتی دچار شده یا خواهد شد، حالا به نظر می رسد ادامه سیاست های سرکوب و محدودسازی شرکت های بزرگ حوزه فناوری در این کشور ضربات دیگری به این بخش از اقتصاد چین وارد کرده است.

در تازه ترین تحول از تأثیر سیاست بر فناوری در چین، هلدینگ تنسنت (Tencent) به عنوان یکی از غول های بازار فناوری چین نسبت به روند کنترلگری این کشور در حوزه فناوری و اکشن نشان داده و ارزش سهام خود به عنوان بزرگ ترین شرکت چینی را از دست داد. سهام هنگ کنگ از زمان اوج خود در ژانویه ۲۰۲۱ تا به حال حدود ۶۴ درصد سقوط کرده است.

سقوط ارزش سهام تنسنت که یکی از بزرگ ترین ریزش های سهام در جهان محسوب می شود، تنها یکی از هزاران آمار کاهشی و منفی است که حوزه فناوری و نوآوری چین این روزها با آن دست به گریبان است.

کنترل و سرکوب شدید پکن در حوزه فناوری که زمانی حرف های بسیاری برای گفتن در سطح جهانی داشت، سرمایه گذاران را ترسانده و نوآوری را در زمانی که هزینه های تبلیغاتی کاهش یافته، محدود کرده است.

مشکلات اخیر تنسنت نشان می دهد این شرکت می تواند اولین شرکت از بسیاری از شرکت های بزرگ فناوری باشد که پیامدهای سرکوب پکن، سرمایه گذاری های ضعیف تر و بادهای نامالیم اقتصادی را احساس می کنند.

تنسنت یک هلدینگ چینی است که در زمینه ارائه خدمات شبکه های اجتماعی، رسانه های گروهی، پورتال های وب، تجارت الکترونیک، آنتی ویروس ها، مرورگر وب، بازی های چند نفره آنلاین (مانند پابجی موبایل) و خدمات ارزش افزوده مخابرات فعالیت می کند.

# این نسل همزاد اینترنت است

گسترش اینترنت و فضای مجازی طی این سال ها سبب شده هم ما با تنوع کسب و کارها و مشاغل مواجه شویم و هم ارتباطات میان بازار و روابط سنتی تجارت تغییر کرده است. ما با چیزی به نام تجارت اجتماعی روبه رو هستیم که به شبکه های اجتماعی و رای جایی برای کسب اطلاعات یا ایجاد سرگرمی نگاه می کند و تأمین معیشت افراد با این نوع از تجارت گره خورده است. فکر می کنید این اقدامات چه تأثیری بر کسب و کارها از نظر اجتماعی خواهد گذاشت و اینها بعداً چه واکنشی نسبت به حاکمیت خواهند داشت؟

نکته مهمی است. همان تأثیر دگرگون سازی که در مورد اینترنت گفتیم، در حوزه کسب و کار هم مؤثر بوده است. کسب و کارهای الکترونیکی که کالا یا خدمت را از طریق URLها و پورتال ها با تنوع الگوها ارائه می دهند، کسب و کارهای عالم مجازی هستند که می توانند B2B، B2C، C2C و... باشند. این مدل های ارتباطی کسب و کاری بر اساس اینترنت شکل گرفته اند. این کسب و کارهای مبتنی بر اینترنت، شکل زندگی ما را عوض کرده اند. همین تاکسی های اینترنتی مانند اسنپ را در نظر بگیرید؛ امروز آژانس های شهرهای ما کجا هستند؟ این کسب و کارها ابتکار عمل شهروندان را افزایش داده اند و کیفیت شان نیز بالاتر از نمونه های سنتی است، زیرا سیستم ارزیابی و پاسخگویی وجود دارد و رقابت در این فضا شکل گرفته است. در مجموع می بینید این کسب و کارها اوضاع زندگی ما را دگرگون کرده اند. یکی از ویژگی های این مدل کسب و کارها این است که مهارت پایه شده اند. مادر گذشته لیسانس می گرفتیم و پشت میز یک اداره می نشستیم و می گفتیم کارمند هستیم؛ اما در کسب و کارهای اینترنتی ما نیازمند مهارت و روزآمد کردن مهارت های خود هستیم. در این مدل از کسب و کارها، الگوریتم ها حرف آخر را می زند، در حالی که در کسب و کارهای سنتی تنها چهار عمل اصلی مصرف داشت. یکی از مواردی که در مورد تأثیر حضور کسب و کارهای اینترنتی می بینیم، آن است که قدرت محاسباتی (Computation Power) شهروندان افزایش پیدا کرده است. پس این کسب و کارها واقعاً حیات اقتصادی و مدل زندگی ما را دگرگون کرده اند.

به خاطر دارم در سال ۲۰۰۰ کتابی منتشر شد به نام «تکاپوی ۲۰۰۰» نوشته پاتریشیا ابردین و جان نسبیت. تکاپوی ۲۰۰۰ توضیح می دهد که سال ۲۰۰۰ و هزاره سوم چه ویژگی هایی دارد؟ ۱۰ ویژگی را بیان می کند که یکی از ویژگی های این است که زنان قدرت بیشتری پیدا می کنند که یکی از علت های این کسب و کارهای الکترونیکی بودند. می گوید چون قبل از ۲۰۰۰ اقتصاد صنعتی و کارخانه ای بود، زنان ابتکار عمل کمتری داشتند، ولی بر اثر کسب و کارهای مبتنی بر اطلاعات و دانش بنیان و اینترنت در حال رشد، آینده دنیا به سمت مشارکت اقتصادی بیشتر زنان می رود.

به این مورد اشاره کردم تا بگویم یکی از ویژگی های کسب و کارهای مبتنی بر اینترنت، زنانه کردن اقتصاد است. یکی دیگر از ویژگی ها، محلی - جهانی بودن آنهاست که باعث می شود تنوع بیشتری پیدا کنند. این کسب و کارها هویت های فرهنگی بیشتری را می توانند باز نمایند کنند. این کسب و کارها با شایستگی پیش می روند، نه با مدارک رسمی. در کسب و کارهای اینترنتی خلاقیت حرف اول را می زند و پیشبرد آن نیازمند مدل های متنوعی از هوش

است. این کسب و کارها خودخلاق (Self-invented) هستند. یکی دیگر از ویژگی های آنها، مهاجرت پذیری بالایشان است که می توانند جاهای مختلف کار کنند، انعطاف پذیر هستند، مشتری مدارند و برخلاف آموزش های دیگری که در فارغ التحصیلان آن نرخ بالای بیکاری را شاهد هستیم، در آموزش های مرتبط با کسب و کارهای الکترونیکی نرخ بیکاری در حدود صفر است. همچنین ساعات کار کمتر و بهره وری بالاتری دارند و بسیار ویژگی های مثبت دیگر. تنها یک مشکل دارند. می دانید آن چیست؟

حیات آنها در دست حاکمیت است؟

دقیقاً. چشم اسفندپار این کسب و کارها این است که بسیار زیرساخت پایه هستند و وابسته به زیرساخت های کلان. اگر در کشوری این زیرساخت ها فراهم نشود، یک گروه کسب و کاری کوچک هم نمی تواند راه بیفتد. متأسفانه همین هم نقطه ضعف بزرگ ملی ماست. حاکمیت در ایران در شاخص زیرساخت ها، دسترسی به اینترنت، پهنای پاند و سرعت اینترنت در دنیا رتبه بسیار پایینی دارد و واقعاً در این مورد عقب هستیم. چرا؟ زیرا از ابتدا به اینترنت نگاه منفی داشتیم. مثالی بزنم. OECD، سازمان همکاری های اقتصادی و توسعه، گزارشی دارد که عنوان می کند چقدر کشورها در زمینه هوش مصنوعی فعال هستند و تا چه میزان در این زمینه ابتکار داشته اند. این گزارش در سال ۲۰۲۲ از سوی گلوبال گاورنمنت فروم منتشر شده است. شاخصی در این گزارش هست به عنوان شاخص آمادگی دولت برای هوش مصنوعی (AI Readiness Index) تعریف شده و نمره ایران از ۱۰۰ در این شاخص ۳۶/۵ است. من نمره چند کشور را در این مورد می گویم؛ جمهوری آذربایجان ۵۰/۵، مکزیک ۵۴/۵، مالزی ۶۸، ترکیه ۷۱/۵، اندونزی ۷۳ و همه کشورهای حاشیه خلیج فارس نمره شان در حد ۶۰، ۷۰ است. البته در مورد هوش مصنوعی مقاله داریم و در این مورد هم پروپاگاندای بسیار می کنیم. این همان تبلیغاتی است که بر سر مقالات داریم، ولی آمادگی های زیرساختی مان بسیار ضعیف است. علت چیست؟ اولاً تحریم ها سبب شده توان سخت افزاری ما به شدت کاهش یابد که آن هم نتیجه اقتصاد سیاسی ماست. کارشناسان و نخبگان AI هم عمدتاً مهاجرت کرده اند. استارت آپ های دانش بنیان که در لبه فناوری قرار داشته باشند نیز در ایران نسبت به دنیا واقعاً کم است. نرخ رقابت پذیری مان در این مورد بسیار پایین است. حتی سرعت تولید مقالات و مدارک علمی مان طی سال های اخیر کاهش یافته است.

می خواستم از این مثال به همان چیزی برسیم که در ابتدای پاسخ گفتیم و آن هم اینکه کسب و کارهای اینترنتی به زیرساخت ها وابسته هستند، در حالی که زیرساخت های ایران بسیار ضعیف اند. چنانچه زیرساخت های لازم فراهم شود، این کسب و کارها با قابلیت هایی که در جامعه ایران وجود دارد، ایران می تواند خیز بزرگی داشته باشد. پس اینجا هم اگر بخواهیم نمره دهیم، نمره جوانان و تحصیل کردگان ما بالاست، ولی متأسفانه حاکمیت نمره قابل قبولی در این زمینه ندارد. حاکمیت لازم است خودش را به میانگین درک و هوش اجتماعی جامعه برساند.

طی اتفاقاتی که در روزهای اخیر افتاد،

ما متوجه مسئله جدیدی شدیم. ما همیشه در مورد نسل جدیدی که در دوران اینترنت به وجود

آمده و رشد یافته و تفاوت هایش با نسل های گذشته صحبت می کردیم، ولی این تفاوت ها در این مدت بیشتر خود را نشان داده است. شما فکر می کنید اینترنت و فضای مجازی چه تأثیری روی این نسل گذاشته و ما با چه کسانی مواجه هستیم؟ این نسل چه ویژگی های بارزی دارد که آن را با نسل های پیشین متفاوت می کند؟

بله، نسل جدید با اینترنت هم سن و سال و همزاد است و با نسل های پیشین تفاوت های جدی دارد. برای نسل های ما و حتی یکی، دو نسل بعد از ما، اینترنت یک واقعه و حادثه بود. ولی برای نسل متولد دهه های ۷۰ و ۸۰، اینترنت واقعیت جاریه است. من ۶۷ سال دارم و اینترنت برایم رویداد بود. من با اینترنت مواجه شدم. در حالی که برای نسل جدید نه یک رویداد که امری عادی است. برای اینها اینترنت مثل استکان و نعلبکی است. در نتیجه اساساً احساس، ادراک و افق این نسل با ما کاملاً متفاوت است. من معلم دانشگاهی وقتی به این بچه ها درس می دهم یا من پدر، من مادر، من سیاست گذار، من نویسنده، من روشنفکر، من روحانی مذهبی و... همه این نسل های قبلی باید بدانیم با یک نسل غریبی مواجه هستیم که واقعاً در میان ما احساس تهایی می کند و نسل های دیگر او را نمی شناسند و با وی ارتباط خوبی ندارند. ما اصرار داریم این نسل را برای خود ایزه کنیم و فقط درباره اینها صحبت می کنیم و اجازه نمی دهیم اینها خودشان صحبت کنند. نسل زد نسل نت است، نه نسل کاغذ. احساس آنها به بستر اینترنت غیر از آن احساسی است که من دارم. من ممکن است از محدودیت اینترنت ناراحت شوم، ولی برای آنها این کار حرکتی کودکانه و سؤال برانگیز است. برای آنها محدودسازی اینترنت عمل عقب مانده ای است و آن را بدوی می بینند و این واقعاً دهشتناک است.

این نسل نگاهش به فرهنگ، هنر، آموزش و... متفاوت است. آنها الگوی متفاوتی از همه چیز، حتی پدر و مادر دارند. خوشبختانه پدر و مادرها به دلایل عاطفی توانسته اند با این نسل ارتباط برقرار کنند و به نظرم نمره قبولی می گیرند، ولی متأسفانه در فضای بیرون از خانواده و در نهادهای اجتماعی، رسانه ها، آموزش و پرورش، سیاست گذاران و حتی روشنفکران این نسل را نفهمیدند و تفاوت هایش را درک نکردند. برای من نحوه استفاده از اینترنت آموزش فرعی بود که از بچه هایم یاد گرفتیم، ولی برای آنها این یک آموزش اصلی بوده است. آنها در فضای اینترنت پیشرو، چابک و خلاق هستند. الان نمی توانیم دنیای آنها را تسخیر کنیم و در سیاست گذاری ها و برنامه ریزی های اجتماعی مان نادیده شان بگیریم. رابطه والدین و فرزند نسبت به گذشته تغییر کرده و دیگر والدین فرزندان خود را ناتوان نمی بینند. الان باید حاکمیت هم همین نگاه را داشته باشد و این نسل را ناتوان نبیند و قدرت اطلاعاتی و ارتباطاتی آنها را به رسمیت بشناسد.

ما متعلق به گذشته ایم و این نسل به آینده تعلق دارد. اینها هستند که آینده را می سازند. وظیفه ما این است که گذشته را تحویل شان دهیم و اجازه دهیم زندگی آینده خود را آن طور که می خواهند بسازند. کاری که می توانیم انجام دهیم، فقط انتقال تجربه است و ایجاد گفت و گوی میان نسلی، نه تسخیر آینده آنها. باید از این حس تصاحب پدرسالار از آنها دست بشوییم و خودمان را از این حس وسوسه آمیز و متوهمانه رها کنیم.



شماره ۶۸  
۱۷ مه ۱۴۰۱  
سال دوم



عدم استقبال از افزایش حقوق کارگران انبارهای آمازون

## ساعتی ۱۹ دلار برای کار در انبار آمازون

آمازون مدت‌هاست زیر فشار افکار عمومی است که چرا شرایط کارگران مستقر در انبارهایش را بهبود نمی‌بخشد. حالا هم که با یک بودجه یک میلیارد دلاری اعلام کرده دستمزدها را افزایش می‌دهد، استقبال چندانی از اقدامش نشده است.

اسناد فاش شده نشان می‌دهد که کارگران انبارهای آمازون در مورد افزایش حقوق جدید این شرکت ابراز نگرانی کرده‌اند. این هفته، غول تجارت الکترونیک دستمزدها را تقریباً بین نیم تا یک دلار در ساعت افزایش داد، اما بر اساس پیام‌هایی که کارگران آمازون منتشر کرده‌اند، این افزایش برای ایجاد احساس ارزشمندی در کارگران کافی نبوده و برخی کارمندان حتی آن را «سیلی به صورت» خود توصیف کرده‌اند.

آمازون اعلام کرده دستمزدهای ساعتی را در نزدیک به ۹۰۰ انبار و مرکز خود در آمریکا افزایش داده است. این شرکت یک میلیارد دلار برای این کار هزینه کرده و میانگین دستمزدها در انبارهای آمازون را از ۱۸ دلار به ۱۹ دلار در ساعت افزایش داده و مجموعه‌ای از مزایای دیگر را نیز برای بالا بردن رضایت شغلی کارکنانش در نظر گرفته است.

این افزایش‌ها در آستانه دومین رویداد فروش «روز پرایم» آمازون انجام شده است. کارمندان این شرکت می‌گویند افزایش دستمزدها برای مقابله با تورم یا فرونشاندن نارضایتی ناشی از کار سنگین کافی نبوده است. برای نمونه ده‌ها نظر ارسال شده توسط کارگران انباری در اورلاندو در یک پیام‌رسان داخلی نشان می‌دهد که برخی کارکنان افزایش حقوق را توهین آمیز می‌دانند. در این انبار، دستمزدها از ۱۵٫۵۰ دلار به ۱۶٫۰۰ دلار افزایش یافته است.



منتشر می‌کند که بر شرکت‌های کوچک و متوسط یا محل‌های کاری با ۵۰۰ کارگر یا کمتر متمرکز است. برنامه‌ساز ردیابی بسته‌روت در صدر فهرست شرکت‌های کوچک و متوسط با بهترین پاداش قرار دارد. روت همچنین در صدر فهرست اخیر کامپربلی از شرکت‌های کوچک و متوسطی قرار دارد که کارکنان آن شادترین‌ها هستند.

### کارمندان کدام شرکت‌ها شادترند؟

برخی افراد از مزایای ارائه‌شده در شرکت خود ناراضی هستند، احساس فرسودگی می‌کنند، نگران دستمزد خود با توجه به تورم بالا هستند یا به‌طور کلی از جایی که کار می‌کنند، لذت نمی‌برند. دلایلی از این دست باعث شده که برخی افراد شغل خود را ترک کنند.

با این حال، آخرین فهرست سالانه کامپربلی به مکان‌هایی که مردم می‌گویند از شغل خود لذت می‌برند، نگاه می‌کند. سایت بررسی محل کار از پاسخ‌های ناشناس کارمندان برای ایجاد فهرست مکان‌هایی که به نظر می‌رسد شادترین کارگران را دارند، استفاده کرد. جیسون نظر می‌گوید: «داده‌های ما نشان می‌دهد که شادترین کارمندان اغلب کسانی هستند که توسط کارفرمایان خود و از طریق عوامل مختلفی مانند پاداش رقابتی، اهداف روشن، تعادل بین کار و زندگی و یک شوق کلی برای کار در سازمان‌شان، احساس ارزشمندی می‌کنند. شرکت‌های دارای رتبه برتر در فهرست سالانه ما در برآوردن نیازهای کارکنان خود در این عوامل بسیار مهم، موفق هستند.»

پلتفرم سی‌آرام‌هاب اسپات در آخرین رتبه‌بندی محل کار کامپربلی به عنوان شرکت بزرگ با شادترین کارکنان معرفی شد

و از رتبه سوم سال گذشته به رتبه اول امسال در فهرست سقوط کرد. رینگ سنترال نیز دوم شد.

همان‌طور که پیش‌تر نیز اشاره شد، در فهرست امسال شادترین کارمندان در شرکت‌های کوچک و متوسط، یا آنهایی که ۵۰۰ کارگر یا کمتر دارند، برنامه‌ساز ردیابی بسته‌روت در رتبه اول قرار دارد.

# چه کسی ارزش کارم را درک می‌کند؟

بر اساس داده‌های اخیر، مسئله پاداش برای کارمندان اهمیت بیشتری پیدا کرده است

سایت بررسی محل کار کامپربلی اخیراً رتبه‌بندی سالانه مکان‌هایی را منتشر کرده که بهترین پاداش را به کارمندان‌شان می‌دهند. ادوبی رتبه اول را در فهرست متمرکز بر شرکت‌های بزرگ یعنی شرکت‌هایی با بیش از ۵۰۰ کارمند دارد. «جیسون نظر»، یکی از بنیان‌گذاران و مدیرعامل کامپربلی گفت: «حقوق منصفانه همیشه یک عامل مهم بوده، اما امروزه شرکت‌ها برای جذب و حفظ استعدادها برتر، باید پاداش رقابتی را در سراسر سازمان ارائه دهند. شرکت‌های برتر در فهرست امسال با گسترش و افزایش دستمزد و مزایا برای برآورده کردن انتظارات جدید کارکنان، سطح توقع را افزایش داده‌اند.»

برای رتبه‌بندی کامپربلی در مورد درآمد برتر، کارکنان شرکت‌های مختلف به‌طور ناشناس به سؤالاتی در مورد پاداش کارفرمای خود پاسخ دادند. سپس کامپربلی از این داده‌ها که از اواسط سپتامبر ۲۰۲۱ تا اواسط سپتامبر ۲۰۲۲ جمع‌آوری شد، برای ایجاد بهترین رتبه‌بندی درآمدی استفاده کرد. گوگل در رتبه پنجم این فهرست قرار گرفت. چک، زیپ ریکروتر و متاسه شرکت دیگری بودند که در نسخه ۲۰۲۲ این رتبه‌بندی سالانه رتبه بالایی کسب کردند. کامپربلی نسخه‌های دیگری از این رتبه‌بندی را نیز

شخصی بهتر» (۶۱ درصد) ذکر کردند. «بن ویگرت» از گالوپ در ماه فوریه در پستی نوشت: «همان‌طور که یافته‌های ما نشان می‌دهد، درآمد برای مردم مهم است، اما آنها تنها روی حقوق خود تمرکز نمی‌کنند و از چیزهای دیگر نمی‌گذرند. غرامت به‌طور طبیعی با توسعه، رشد، پاداش و به رسمیت شناختن در هم تنیده است. با توجه به تورم بالای امروزی و با توجه به افزایش میانگین درآمد در سال آینده که به‌طور بالقوه کمتر از تورم خواهد بود، ممکن است کسانی که تغییر شغل می‌دهند و سایر کارگران به بسته درآمدی شرکت اهمیت دهند.»

### پاداش مهم است

افرادی که تصمیم به تغییر شغل می‌گیرند، ممکن است به «پاداش رقابتی» اهمیت دهند. مؤسسه نظرسنجی گالوپ در اکتبر ۲۰۲۱ از بیش از ۱۳ هزار کارگر آمریکایی در مورد مهم‌ترین عواملی که آنها هنگام تصمیم‌گیری برای تغییر کار خود به آن فکر می‌کردند، پرسید. گالوپ دریافت که ۶۴ درصد «دستمزد و مزایا» را «بسیار مهم» و بالاتر از نگرانی‌های دیگر مانند «ثبات و امنیت شغلی بیشتر» (۵۳ درصد) و «تعادل بیشتر کار و زندگی و رفاه



شماره ۶۸  
مهر ۱۷  
سال دوم



ترانه احمد دوست

taraneh-ahmaddoust@yahoo.com



## درباره مریلین هیوسون زنی مهم و تأثیرگذار

مریلین آدامز هیوسون در سال‌های ۲۰۱۵-۲۰۱۰ توسط مجله فورچون به عنوان یکی از «۵۰ زن قدرتمند جهان در تجارت» معرفی شد. هیوسون متولد ۲۷ دسامبر ۱۹۵۳ در شهر کانزاس است. پدرش زمانی که او ۸ ساله بود، درگذشت و مادرش به تنهایی پنج خواهر و برادر او را بزرگ کرد. او معتقد است منش و رفتار مادرش راهنمای خوبی برای رشد و موفقیت او بوده است. هیوسون از مقاومت، سخت‌کوشی و عزم مادرش می‌گوید که موجب تقویت مهارت‌های رهبری در او شد و می‌نویسد: «مادر من کاری را انجام داد که همه رهبران بزرگ انجام می‌دهند؛ او جرقه‌ای برای رشد رهبران آینده شد.» او موفق شد مدرک لیسانس مدیریت بازرگانی و مدرک کارشناسی ارشد خود را در رشته اقتصاد از دانشگاه آلاباما دریافت کند. همچنین در برنامه‌های توسعه اجرایی مدرسه بازرگانی کلمبیا و مدرسه بازرگانی هاروارد شرکت کرد. هیوسون در سال ۱۹۸۳ به عنوان اقتصاددان در بخش آمار کار به شرکت لاکهید پیوست و سمت‌های اجرایی مختلفی را در این شرکت تجربه کرد، از جمله رئیس و مدیر عملیاتی، معاون اجرایی بخش سیستم‌های الکترونیکی لاکهید مارتین، رئیس ادغام سیستم‌ها، معاون اجرایی جهانی هوانوردی، رئیس و مدیر کل مرکز هوانوردی و رئیس خدمات لجستیک لاکهید مارتین. سرانجام در ۹ نوامبر ۲۰۱۲، او به عنوان عضویت هیئت مدیره لاکهید مارتین انتخاب شد و از ژانویه ۲۰۱۳ تا ژوئن ۲۰۲۰ در سمت مدیرعامل قرار گرفت. او به عنوان یک تاجر آمریکایی و مشاور استراتژیک و مدیرعامل شرکت تولید هوافضا و صنایع دفاعی لاکهید مارتین به یکی از زنان مهم و تأثیرگذار جهان تبدیل شد.



زنان نوآور  
INNOVATIVE  
WOMEN

شماره ۶۸  
مهر ۱۴۰۱  
سال دوم



# اکثر همکارانم زنان سرپرست خانوار هستند

گفت و گو با زهرا حیدری، بنیان‌گذار برند «ایران کارا»؛ او می‌گوید علاقه‌اش به این کار و کیفیت بالای محصولات تولیدی، باعث رونق کسب و کارش شده است

«ایران کارا» یک برند تولیدی است که حدود ۱۰ سال است در صنعت ساخت نظم‌دهنده (ارگنایزر) پارچه‌ای فعالیت می‌کند. اگر با لوازم خانه و آشپزخانه سروکار داشته باشید و گشتی در فروشگاه‌های اینترنتی بزنید، حتماً با نظم‌دهنده‌های کمد و کتو که افراد را در مدیریت فضای کمد‌ها یاری می‌کند، برخورد کرده‌اید. در بین تولیدکنندگان این محصولات، سال‌هاست اسم ایران کارا شنیده می‌شود و امتیاز بالای رضایت مشتریان در پلتفرم‌های مختلف نشان از کیفیت محصولات دارد. زهرا حیدری، مدیر و بنیان‌گذار این کسب و کار متولد ۱۳۶۱ است؛ تا مقطع دیپلم تحصیل کرده و دو فرزند دارد. او می‌گوید از کودکی به خیاطی علاقه‌مند بوده‌ام و تجربه‌های مختلفی در زمینه خیاطی داشته و مدتی کار شخصی دوزی انجام می‌داده؛ اما همیشه فکرهای بزرگ‌تری در سر داشته و به سبب علاقه‌اش به تولید، تصمیم گرفته وارد تولید نظم‌دهنده شود و کار را آغاز کند.

تحقیق کنم و نظم‌دهنده تولید کنم و این سرآغاز تولیدات نظم‌دهنده ایران کارا شد.

چگونه این محصول جدید را وارد بازار کردید؟

من با حضور در بازار و پیدا کردن یکی از عرضه‌کننده‌های نظم‌دهنده توانستم مشتریان بالقوه را شناسایی کنم و با مذاکره با همان عرضه‌کننده، تصمیم گرفتم نیاز بخشی از بازار عمده را تأمین کنم و نیاز بخش دیگر را ایشان. با تعامل با سایر خریداران عمده، نیاز بازار را نیز دریافتیم. آنها به من ایده می‌دادند که چه محصولی بیشتر خواهان دارد یا محصولات وارداتی را به من نشان می‌دادند تا نسخه ایرانی شده و رفع عیب شده را برایشان تولید کنم. من سال‌ها فقط با مشتریان

خیاطی خانگی و چرخ ساده آغاز کردم. آن زمان پیش‌نمونه خوب ایرانی از نظم‌دهنده‌ها وجود نداشت. من همه مراحل طراحی و دوخت و اجرا را به تنهایی انجام می‌دادم. از همان روزهای آغازین به صادرات فکر می‌کردم و اسم ایران را در کنار پسوند کارا به نشانه کارایی برای کسب و کارم انتخاب کردم.

برای تولید نمونه‌های اولیه دو میلیون تومان از دوستی قرض کردم و محصولات اولیه را که کیف آرایشی بود، تولید کردم اما کیف آرایشی نمونه‌های بسیار زیادی در بازار داشت و عرضه‌کننده‌های عمده محصول را از من قبول نمی‌کردند یا به مبلغ بسیار پایینی می‌خریدند. به همین دلیل تصمیم گرفتم محصولی تولید کنم که مشابه کمتری داشته و نوآورانه باشد. قبلاً یک نمونه آویز کفش داخل کمد به سفارش یک مشتری دوخته بودم. این ایده به ذهنم آمد که

از ایران کارا برایمان بگویید. در اینجا چه فعالیتی انجام می‌دهید؟

ما تولیدکننده انواع نظم‌دهنده‌های پارچه‌ای کمد و کتو هستیم؛ صنعت نظم‌دهنده‌ها شامل نظم‌دهنده‌های چوبی و پلاستیکی نیز می‌شود. نظم‌دهنده‌ها کمک می‌کنند فضای داخلی کمد و کتو به بهترین شکل ممکن استفاده شود و از بی‌نظمی و به‌هم‌ریختگی داخل کمد و کتو جلوگیری می‌کند. نظم‌دهنده‌های پارچه‌ای قابلیت جمع شدن دارند و این روزها برای زندگی آپارتمان‌نشینی خیلی مورد استقبال قرار گرفته‌اند.

از کی این کار را آغاز کردید و سرمایه اولیه شما چقدر بود؟

من از ۱۰ سال پیش این حرفه را به صورت جدی و با وسایل

صنعت بیمه، چه در شکل سنتی آن و چه در تلفیق با فناوری‌های نوین، یکی از صنایع مهم و پول‌ساز به شمار می‌رود؛ صنعتی که از یک سو در خدمت کاربر نهایی و رفع نیازهای اوست و از سویی دیگر انتفاع مالی را برای صاحبان کسب و کارها در پی دارد. اما صنعت بیمه دیجیتال و ورود روش‌ها و راهکارهای نوآورانه در آن، به دلایل مختلف در ایران آن‌طور که باید و شاید رشد نکرده است. شاید مهم‌ترین دلیل آن را می‌توان وزن سنگین رگولاتوری و برخی موانع تنظیم‌گری دانست که گاه دست‌وپای کسب و کارها را می‌بندد و اجازه همگام شدن با فناوری‌های روز دنیا را نمی‌دهد. ورود کسب و کارهای متنوع و نوآور به این حوزه از یک سو و مشکلات آنها از سوی دیگر و همچنین اهمیت حوزه ایشورتک، ما را بر آن داشت که دو هفته‌نامه‌ای با عنوان «بیمه دیجیتال» را ضمیمه هفته‌نامه کارنگ کنیم و نگاهی عمیق‌تر و تخصصی‌تر به این بخش داشته باشیم.

**دیجیتال**  
DIGITALINSURANCE

**داده‌های کلیدی**

- ۱۰۰٪ رضایت مشتری
- ۲۴ ساعته پاسخگویی
- ۱۰۰٪ شفافیت مالی

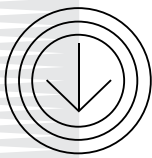
**داده‌های کلیدی**

- ۱۰۰٪ رضایت مشتری
- ۲۴ ساعته پاسخگویی
- ۱۰۰٪ شفافیت مالی

**داده‌های کلیدی در بیمه**

**بیمه مرکزی عهددار توسعه نوآوری شد**





## اینستاگرام و اکوسیستم کسب و کارهای کوچک زنان برای مدتی نامعلوم مسدود شد

### توقف یک اقتصاد گسترده و عدالت محور

در خانواده است، تأثیر مثبت زیادی بر گذران معیشت خانواده‌ها دارد. شغل‌هایی که با گستردگی زیاد در سطح کشور به وجود آمده بود و در شهرها و روستاهای کوچک نیز به زنان و خانواده‌هایشان کمک می‌کرد، اکنون متوقف شده است. نکته دیگر اینکه، شغل‌های جدید که به واسطه شبکه‌های اجتماعی خلق شده‌اند و اکثراً بدون هیچ حمایت و بسترسازی از سوی نهادهای مسئول رشد کرده‌اند، در بیشتر مواقع در راستای شرایط متعادل کار و زندگی برای زنان و مادران هستند؛ به نحوی که بسیاری از کسانی که با این مدل کسب و کار ارتقا می‌کنند، شغل خود را در شرایط خانه یا کارگاهی که امکان حضور و همراهی فرزندان‌شان میسر است، پیش می‌برند. طی سه سال اخیر که مدارس و مهدها تحت تأثیر شرایط همه‌گیری کرونا فعال نبودند، این گونه مشاغل رشد بسیاری داشته‌اند. این نشان می‌دهد که مادران توانسته‌اند شغل‌های همخوان با مدل زندگی خودشان را خلق کنند و این دستاورد عظیمی در تمام دنیا محسوب می‌شود. چنانچه طراحی و اجرای این گونه مشاغل در مسئولیت دولت‌ها بود، بی شک با سال‌های سال زمان و میلیاردها دلار هزینه نیز اجرایی نمی‌شد. متأسفانه این دستاورد عظیم برای زنان سخت‌کوش و مادران پرتلاش نیز مسدود شد.

#### شبکه‌ای که از دست رفت

خاصیت شروع و رشد کسب و کار در شبکه اجتماعی این است که افراد به شبکه بزرگی از مشتریان و نیروی کار و تأمین کنندگان و رقبا به صورت عادلانه دسترسی دارند و این ارزش تنها در صورتی است که جامعه مخاطب یک شبکه اجتماعی بسیار گسترده باشد. متأسفانه تاکنون با وجود همه تلاش‌ها و تشویق به استفاده از شبکه‌های اجتماعی داخلی، هیچ کدام موفق به کسب این مقبولیت نشده‌اند، امیدوارم مسئولین محترم برنامه مناسبی برای ده میلیون شغل از دست رفته، مخصوصاً مشاغل بانوان داشته باشند.



محدودیت شبکه‌های اجتماعی ضربه جبران‌ناپذیری به کسب و کارهای زنان خواهد زد. اینستاگرام بستری برای شروع و رشد هزاران شغل بود که بی شک همه آنها با بحران مواجه شده‌اند، اما این ضربه‌ها برای زنان به دلایلی بسیار مهلک‌تر است.

#### سرمایه صفر برای شروع کسب و کار

زنان صاحب کسب و کارهای کوچک و متوسطی هستند که اغلب با سرمایه صفر یا هزینه‌های اندک آغاز می‌شوند. با توجه به این اصل، زنان می‌توانند در بازارهایی با مشتریان بالفعل کسب و کار خود را رشد دهند و نمی‌توانند متحمل هزینه‌های بازاریابی و یافتن حلقه اول مشتریان شوند. به نظر می‌رسد مسئولان امر تصورشان از کسب و کارهای اینستاگرامی زنان، تصور مبهمی است. برای بسیاری از کسب و کارها حتی پرداخت حق عضویت یا هزینه‌های طراحی سایت هم باعث بازدارندگی آغاز یا رشد کسب و کار می‌شود.

#### هزینه شکست در کار برای زنان بسیار بالاتر است

فرهنگ جامعه کامکان داشتن شغل و درآمد را برای زنان امر مسلم نمی‌داند. برعکس مردان مجبورند با هر سختی‌ای پس از شکست شغلی و ورشکستگی باز شغل جدیدی از سر گیرند. این فشار اجتماعی باعث می‌شود مردان در مسیر کسب و کار باقی بمانند، ولی بسیاری از زنان نمی‌توانند بعد از توقف یا شکست کسب و کار، فعالیت را مجدداً آغاز کنند و علاوه بر مشکلات کار با فضای فرهنگی جامعه که کسب و کار را جزء مسئولیت‌های اصلی زنان نمی‌داند، می‌جنگند و نمی‌توانند به آسانی دوباره فعالیت دیگری را شروع کنند.

#### بهبود وضعیت اقتصادی خانواده با شغل‌های خانگی زنان

شرایط اقتصادی به گونه‌ای است که شغل‌های خانگی که متناسب با سایر نقش‌های زنان

از رقبا چینی که محصولات‌شان با سباز و نحوه چیدمان ایرانی‌ها متفاوت است، پیش می‌آفتیم. تلاش دیگر ما این است که کیفیت محصولات را به هر نحوی که شده حفظ کنیم. این کیفیت بالا، خودبه‌خود رقبا را که اجناس با کیفیت نازل تولید می‌کنند، از بازار حذف خواهد کرد؛ چون مشتری در طول زمان متوجه کیفیت خوب و انصاف در قیمت‌گذاری می‌شود. البته خیلی به صادرات فکر می‌کنم، زیرا محصول ما در ایران جواب داده و مشتری راضی بسیاری دارد.

#### با چه مشکلاتی در این مسیر مواجه هستید؟

اولین مشکل این است که در سازمان‌های مختلفی که ثبت برند می‌کنند یا مجوز صادر می‌کنند، هیچ سرفصل و دسته‌بندی برای نظم‌دهنده وجود ندارد و این کار را بسیار دشوار می‌کند. ما مجبور شدیم سرفصل نظم‌دهنده را وارد فرایندهای اداری این سازمان‌ها کنیم تا بتوانیم مجوز ثبت برند بگیریم. البته ما در زمینه شناساندن محصول به مشتری هم این سدا را پیش رو داشتیم که با تلاش ۱۰ ساله توانستیم تا حدودی این محدودیت را رفع کنیم.

مشکل دیگر اینکه هیچ‌گونه حمایت خاصی از مشاغل انجام نمی‌شود و حتی برای دریافت یک وام اندک نیز، هیچ امتیازی برای ما قائل نمی‌شوند.

#### آیا جنسیت شما در مشکلات و حل مشکلات مسیر کسب و کارتان مؤثر بوده است؟

اینکه من به عنوان یک خانم محصولاتی که مشتری آن اکثراً خانم‌ها هستند، طراحی می‌کنم، بسیار به کسب و کارم کمک کرده؛ اما مشکل بزرگ آنجاست که در تولید صنعتی و عمده‌فروشی، فضا آنچنان مردانه است که من بسیاری از مشتریانی را که عادت به معامله با مردان دارند، از دست می‌دهم؛ آنها وقتی متوجه می‌شوند که صاحب اصلی کار یک خانم است، کلاً از معامله منصرف می‌شوند.

#### چه توصیه‌ای به خانم‌هایی مثل خودتان دارید؟

لطفاً به دنبال کاری که به آن علاقه‌مندید، بروید. خیلی از خانم‌ها فقط به دنبال استقبال و نیاز بازار می‌روند و چون علاقه‌ای به آن ندارند، مسیر را تا انتها پیش نمی‌روند. اگر علاقه داشته باشند، خلاقیت نیز رخ می‌دهد و موفق می‌شوند. دوم اینکه از موانع نترسند و بدانند روزی دهنده خداست و به تلاش ما دست‌مزد می‌دهد.

عمده تعامل داشتم و وارد خرده‌فروشی نشدم.

#### چه تجهیزاتی برای کار شما احتیاج است؟

ما تجهیزات یک کارگاه خیاطی را برای ساخت محصولات احتیاج داریم، اما وقتی تولید انبوه و با پارچه‌های محکم انجام می‌شود، به چرخ‌های مخصوص این کار نیاز است و باید چرخ‌های مخصوص نواردوزی را تهیه کنیم و چرخ‌های دوپایه در کارگاه داریم.

#### در حال حاضر ایران کار در چه وضعیتی قرار دارد؟

ما تاکنون چند میلیون نظم‌دهنده تولید کرده‌ایم و در کارگاه حدود ۵۰ نفر به صورت دوره‌ای مشغول بوده‌اند. اکنون کارگاه با شش نفر اداره می‌شود. کارگاه مجهزی از میزهای برش و چرخ‌های مخصوص داریم. محصول نظم‌دهنده پارچه‌ای ایران کارا پر فروش ترین محصول نظم‌دهنده در دیجی کالا است و فروشگاه‌های بسیاری محصولات ما را عرضه می‌کنند، به طوری که اکنون با کپی‌های کم‌کیفیت محصولات ایران کارا در بازار نیز مواجه شده‌ایم. چیزی که در مسیر رشد کسب و کار من را بسیار خوشحال می‌کند، این است که اکثر همکاران کارگاه، زنان سرپرست خانوار هستند و حتی چند نفر از بانوان ناشنوا در دوره‌های همکار ما بودند. متأسفانه تغییر مکان کارگاه اجاره‌ای، باعث شد همراهی برخی از همکاران را از دست بدهیم.

#### وسعت بازاری که در آن فعال هستید، چقدر است و چه سهمی از این بازار دارید؟

به خاطر سبک زندگی و کمبود فضا و تنوع پوشش و اکسسوری شخصی، این روزها استقبال بسیار گسترده‌ای از نظم‌دهنده‌های پارچه شده است. این محصولات به علت حمل و نگهداری راحت با زندگی امروزی همخوانی دارد. تا دو سال پیش بیش از نصف بازار این کالا در انحصار ما بود و در سال‌های اخیر نیز از لحاظ کیفیت در صدر بازار ایران هستیم، ولی به دلیل رشد قیمت مواد اولیه، ما در رقابت قیمت، بخشی از بازار را به اجناس ارزان‌تر و بالطبع با کیفیت پایین‌تر واگذار کرده‌ایم.

#### چشم‌انداز شما برای ایران کارا چیست؟

اولین قدم ثبت رسمی برند بود که اخیراً توانستیم با نام ایران کارا آن را ثبت کنیم و پس از آن طراحی خلاقانه محصولات کارا برای خانه‌های امروز ایرانی است. با این روش



شماره ۶۸  
مهر ۱۴۰۱  
سال دوم



رسانه صنعت بیمه و اینشورتک ایران



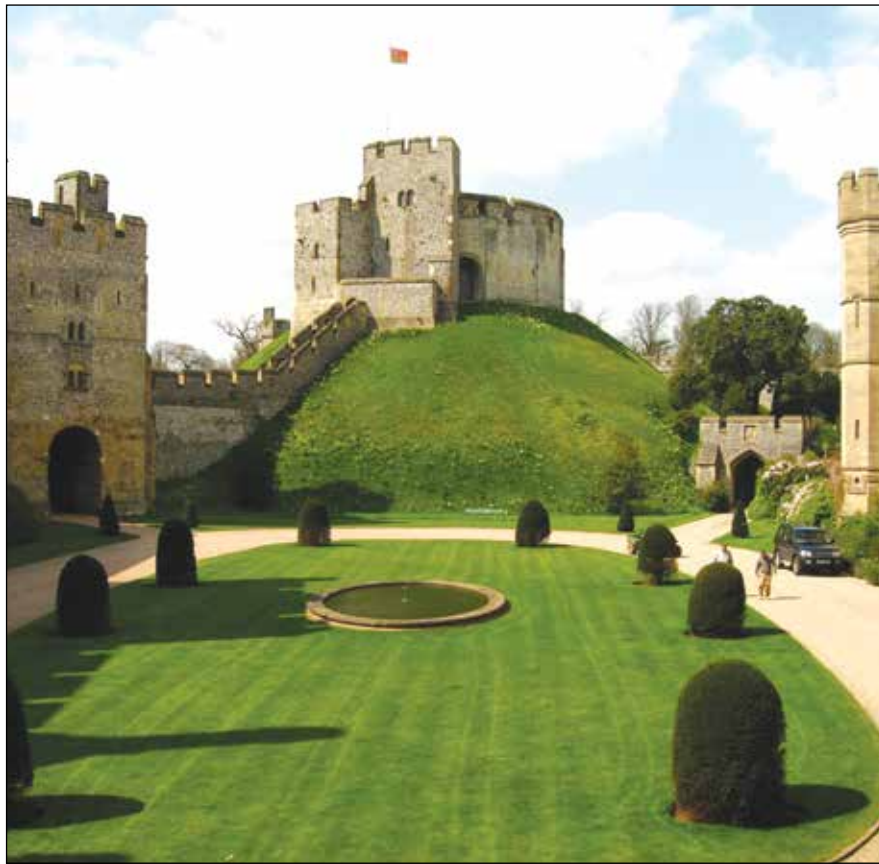
## فناوری ارتباطات در قرون وسطی آرمان یک تمدن جدید

در حالی که در قرون وسطی فناوری حمل و نقل در حال دگرگونی و تکامل بود، شیوه‌های ضبط و ارتباطات پیشرفت‌های مهمی نداشت. توسعه ساعت مکانیکی به خوبی بیانگر علاقه قرون وسطی به تزئینات مکانیکی است؛ ساعتی که قدیمی‌ترین آن که توسط وزنه‌هایی به حرکت درمی‌آمد، با یک زبانه کنترل و بازویی نوسانگر با چرخ‌دنده درگیر می‌شد. این ساعت از سال ۱۳۸۶ در کلیسای جامع سالزبری انگلستان باقی مانده است، اما ساعت‌هایی که نیروی خود را از فنر می‌گرفتند، در اواسط قرن پانزدهم ظاهر شدند که تولید ساختارهای فشرده‌تر راه را برای ساعت قابل حمل آماده کرد. در این ساختار برای حل مشکل کاهش قدرت فنر در حین باز شدن از ساختار جبرانی ساده‌ای به شکل یک استوانه مخروطی شکل روی یک میله استفاده شد که به فنر اجازه می‌داد با کاهش قدرت، گشتاوری فزاینده را اعمال کند. گفته شده که شیفتگی قرون وسطایی به ساعت حاکی از افزایش اهمیت زمان‌سنجی در تجارت و کارهای دیگر است، اما می‌توان آن را نمایانگر درک جدیدی از نیاز به پژوهش درباره امکانات و کاربردهای عملی دستگاه‌های مکانیکی دانست.

اختراع چاپ با نوع فلز متحرک در قرن پانزدهم حتی از اختراع ساعت مکانیکی نیز مهم‌تر بود. جزئیات این اختراع دگرگون‌ساز به شکلی ناامیدکننده مبهم است، اما توافقی کلی وجود دارد که اولین کارگاه چاپ در مقیاس بزرگ در ماینز توسط «یوهانس گوتنبرگ» بنیان‌گذاری شد که مقدار کافی از حروف دقیق برای چاپ کتاب مقدس Vulgate در حدود سال ۱۴۵۵ تولید کرد. با این حال روشن است اختراع چاپ وابسته به تجربه طولانی پیشین در ساخت جوهر و چاپ قالبی است که در آن یک قالب

برای چاپ طرح یا تصویر استفاده می‌شد. این اختراع برای صنعت کاغذسازی که از قرن دوازدهم در اروپا ایجاد شده بود نیز تقاضای زیادی فراهم کرد. تقاضا برای محصول چاپ‌خانه‌ها زیاد شد و این شیوه گسترش یافت؛ حروف چاپی به وسیله‌ای ضروری برای ارتباطات سیاسی، اجتماعی، مذهبی و علمی و ابزار مناسب انتشار اخبار و اطلاعات تبدیل شد. تا سال ۱۵۰۰ حدود ۴۰ هزار نسخه کتاب در ۱۴ کشور اروپایی چاپ شد که دوسوم آن مربوط به آلمان و ایتالیا بود؛ پیامدی گسترده که تعداد کمی از اختراعات منفرد ایجاد کرده‌اند.

تمدن جدید شکل گرفته در هزاره ۵۰۰ تا ۱۵۰۰ اروپای غربی با همه انزوای محرومیت‌های فکری توانست به برخی شاهکارهای شگفت‌انگیز نوآوری و فناوری دست یابد. کنجکاو فکری که به پایه‌گذاری نخستین دانشگاه‌ها در قرن دوازدهم انجامید، عاملی برای بازایی آموخته‌های باستانی از هر منبع ممکن نیز بود که به سرچشمه اصلی مهارت‌های فناوری تبدیل شدند؛ آسیاب بادی، بهبود و کاربرد گسترده‌تر نیروی آب، توسعه شیوه‌های جدید صنعتی، اختراع ساعت مکانیکی و باروت، تکامل کشتی بادبانی و اختراع چاپ در مقیاس بزرگ از همین کنجکاو نشئت می‌گیرند. یک جامعه ایستا نمی‌توانست چنین دستاوردهایی داشته باشد. نوآوری فناورانه علت و نتیجه توسعه پویا بود. بروز این دستاوردها در چهارچوب جامعه اروپایی تصادفی نبود، چراکه آنها در حال افزایش جمعیت و بهره‌وری، تحریک فعالیت‌های صنعتی و تجاری و ابراز خود در زندگی شهرهای جدید و فعالیت‌های فرهنگی چشم‌گیر بودند. فناوری قرون وسطی بیانگر آرمان یک تمدن جدید و پویا بود.



# دوران تاریک اروپا خالی از نوآوری نبود

پیشرفت‌های فناورانه قرون وسطی محدود به کشاورزی نبود و در برخی زمینه‌های دیگر نیز نمایان شد

وسطی محدود به کشاورزی نبود و در برخی زمینه‌های دیگر نیز نمایان شد.

### معماری

گرچه سازه‌های کم‌شماری از دوران تاریک قرون وسطی باقی مانده، اما سده‌های پس از آن دوره بزرگی برای ساخت‌وساز بود. معماری رومی و گوتیک که نقشی برجسته در زیبایی‌شناسی قرون وسطی پدید آورد، نوآوری‌های فناورانه چشم‌گیری را در خود جای داد. آن دسته از مهندسان معمار که شیوه‌های کلاسیک ساختمان‌سازی کلاسیک را بررسی کرده بودند، آمادگی برای دور شدن از الگوهای خود و خلق شیوه خودشان را نشان دادند. راهکارهایی که برای مشکلات ساخت‌وسازهای بسیار بلند با حفظ نور طبیعی، طاق‌های ضربدری، ستون‌های نگاه‌دارنده و قاب‌های بزرگ پنجره ارائه دادند، گستره کار را برای صنعت جدید شیشه‌کاری با استفاده از شیشه‌های رنگی با جلوه‌های شگفت‌آورشان فراهم ساخت.

### فناوری نظامی

همان دوره نمایشگر تکامل یک دژ مستحکم آنگلساکسون موسوم به motte-bailey بود؛ برج

بخشی از دوران تاریخی را که به نام قرون وسطی می‌شناسیم، از زمان بین فروپاشی امپراتوری روم غربی در قرن پنجم میلادی شروع می‌شود و تا اواخر قرن پانزدهم که همراه با گسترش استعماری اروپای غربی بود، ادامه دارد. پنج قرن نخست این دوره را دوران تاریک نیز می‌نامند؛ گرچه امروزه روشن شده آن دوره بر خلاف نامی که بر آن گذاشته شده، از نظر اجتماعی چندان راکد نبوده است. بسیاری از نهادها پس از فروپاشی امپراتوری روم سالم باقی مانده که تأثیری ژرف بر شکل‌گیری تمدن جدید توسعه‌یافته در اروپای غربی داشت. کلیسای مسیحی یکی از نهادهای برجسته از این دست بود؛ در همین حال نگرش رومی از قانون و اداره کارها نیز تا مدت‌ها پس از خروج سپاهیان روم از ایالت‌های غربی همچنان تأثیرگذار بود. از طرف دیگر بخش بزرگی از اروپای غربی محل زندگی قبایل توتونیک (Teutonic) شد که از دید فناوری چندان دست خالی نبودند و در برخی زمینه‌ها نسبت به رومیان برتری داشتند. اگرچه بسیاری از نکات درباره خاستگاه گاوآهن سنگین در ابهام باقی مانده، اما به نظر می‌رسد این قبایل نخستین مردمی بودند که گاوآهن‌های آهنی به اندازه کافی قدرتمند داشتند تا مناطق پست جنگلی اروپای شمالی و غربی را در اختیار بگیرند. پیشرفت‌های فناورانه قرون



شماره ۶۸  
مهر ۱۷  
سال دوم

آمازون چگونه زندگی ما را متحول می‌کند  
وبهترین شرکت‌های دنیا از آن چه می‌آموزند؟

## بزنو نو میکس

برایان دومین | شیرین سجودی، آنسیه هویلیج



# کتاب بزنو نو میکس به زودی منتشر می‌شود

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

جیم کالینز نویسنده کتاب از خوب به عالی



### حمل و نقل

فناوری قرون وسطی سهم کمی در حمل و نقل داخلی داشت، گرچه تلاش‌هایی برای ساخت پل و آبراهه‌ها انجام شد. قفل دروازه‌ها در اوایل سال ۱۱۸۰ ساخته و در کانال بین بروژ (اکنون در بلژیک) و دریا به کار رفت. وضعیت جاده‌ها در این دوره تغییری نداشت و وسایل نقلیه در تمام مدت ناکارآمد بودند. مسافران سوار بر اسب سفر می‌کردند که تا قرون آینده بهترین روش حمل و نقل داخلی بود.

اما حمل و نقل در یابی داستانی دیگر داشت. قرون وسطی در این زمینه دستاوردی فناورانه و اثرگذار بر جای گذاشت؛ ساخت یک کشتی قابل اعتماد اقیانوس پیمای که به جای باد و نیروی انسانی کاملاً به نیروی باد وابسته بود. این تکامل حیاتی وابسته به چند گام بود؛ نخست، تغییر بادبان سنتی مربع باقی مانده از تمدن مصر که با رسیدن به امپراتوری روم تا قایق‌های بلند و ایکینگ‌ها تغییرات اندکی کرده بود، به بادبان لاتین مثلثی شکل که در کشتی‌های اعراب در مدیترانه به کار می‌رفت و دریانوردان شمالی به آن لاتین (lateen) می‌گفتند و به کشتی‌ها امکان حرکت نزدیک به باد را می‌داد. گام دوم استفاده از سکان ستون عقب بود که قدرت مانور را به میزان چشم‌گیری افزایش داد تا کشتی‌ها با قدرت برگرفته از بادبان بهبود یافته با باد مخالف روبه‌رو شوند.

سوم معرفی قطب‌نمای مغناطیسی که ناوبری در دریاهای آزاد در هر شرایط آب‌وهوایی را فراهم کرد. گردآوری این پیشرفت‌ها در کشتی‌های بعدی قرون وسطی در کنار پیشرفت در ساخت و ساز، تجهیزاتی مانند بشکه‌های بهتر برای حمل آب، طناب‌های قابل اعتمادتر، بادبان‌ها و لنگرها، نمودارهای ناوبری (که استفاده از آن نخستین بار در سال ۱۲۷۰ ثبت شده) و اسطرلاب (برای اندازه‌گیری زاویه خورشید یا یک ستاره در بالای افق) اعتماد به نفس را به دریانوردان ماجراجو داد تا درگیر سفرهای اکتشافی شوند که پایان قرون وسطی و آغاز گسترش اروپا را به دورانی مدرن تبدیل کرد.

چوبی محصور در دیوارهای چوبی و طبیعی که تا پایان قرون وسطی به دلیل توسعه توپخانه به بنایی مهیب و بهبود یافته تبدیل شده بود. اختراع باروت و بهبود شیوه‌های ریخته‌گری فلزات، به ویژه آهن هسته این نوآوری بود. باروت در میانه قرن سیزدهم وارد اروپای غربی شد، گرچه مدت‌ها پیش از آن در شرق آسیا شناخته شده بود. باروت بر پایه مخلوط کربن، گوگرد و نمک ساخته می‌شد که زغال سنگ و ذخایر گوگرد آتشفشانی در اروپا در دسترس بود و نمک در یک فرایند تولید بلور تهیه می‌شد.

آمیختن این مواد پودری انفجاری را تولید می‌کرد که تا پایان قرون وسطی به صنعتی تثبیت شده و خطرناک تبدیل شد. به نظر می‌رسد نخستین توپ کارآمد از میله‌های به هم تنیده ساخته شده؛ اگرچه برای برخی اهداف لوله‌هایی با این روش ساخته می‌شد، اما ریخته‌گری توپ برنزی نیز رواج یافت. شیوه‌های ریخته‌گری برنز برای چندین هزار سال شناخته شده بود، اما ریخته‌گری توپ مشکلاتی از نظر اندازه و قابلیت اطمینان را نمایان کرد. سازندگان برنز به احتمال زیاد تجربیات و شیوه‌های پدید آمده توسط سازندگان ناقوس ساختمان کلیساهای قرون وسطی را به کار گرفتند، زیرا ریخته‌گری ناقوس بزرگ مشکلات مشابهی برای گرم کردن مقادیر قابل توجه فلز و ریختن آن در قالب مناسب را ایجاد می‌کرد؛ با این قیمت گزاف ساخت انبوه توپ برنزی باعث شد گسترش استفاده از آن وابسته به پیشرفت در شیوه‌های ریخته‌گری آهن شود.

نوآوری بزرگ متالورژی قرون وسطی ساخت چدن است. از آغاز دوران آهن تا اواخر قرون وسطی کوره‌های موجود قادر به ذوب کامل سنگ آهن نبودند. توسعه کوره بلند در قرن پانزدهم هم‌جوشی را ممکن کرد و ریختن مستقیم فلز مذاب در قالب‌های آماده را عملی ساخت. کوره بلند با اندازه بزرگ‌تر و فراهم ساختن جریان مداوم هوا موجب افزایش دمای داخلی کوره می‌شد تا آهن مذاب شود. به زودی کشف شد که می‌توان پاره‌های آهن جامد باقی مانده در کف کوره را که در ابتدا ضایعات نامطلوب بود، ریخته‌گری کرد و کاربری سودمند به‌ویژه در ساخت توپ برای آن ایجاد کرد.



مهران امیری

mehranamiri@gmail.com



شماره ۶۸  
مهر ۱۴۰۱  
سال دوم



## نصایح ترکی شیرازی راه کج راه‌ها کن ای هشیار

محمدحسین آغولی (تاریخ و محل ولادت نامعلوم، درگذشته ۱۳۳۰ قمری) متخلص به «ترکی» و معروف به ترکی شیرازی، نقاش و شاعر قرن چهاردهم هجری است. شغل ترکی شیرازی نقاشی بوده و در سفر از شیراز به هند ساکن بمبئی شده بود. دیوان شعری از وی به جا مانده که به اهتمام محسن حافظی کاشانی چاپ شده و در شعری به نام «راه نجات» می‌گوید:

ای دل! از خواب شو دمی بیدار  
پر دلی گیر و تنبلی بگذار  
شب به سر رفت و آفتاب دمید  
خیز و آبی بز تو بر رخسار  
چشم بگشا و، راه راست برو  
راه کج راه‌ها کن ای هشیار!  
عقل خود را اسیر نفس مکن  
که پشیمانی آری آخر کار  
پخته کی می شود گل کوزه؟  
نهد تاد آتش اش فخر  
خانه کی جای دوست خواهد شد؟  
تا نپردازیش تو از اغیار  
رخ در آینه کی توانی دید؟  
تا که نزدایی از رخسار زنگار  
ره به منزل کجا بری تا صبح؟  
تو که بیراهه می روی شب تار  
رحم کن بر پیاده‌گان غریب  
ای که بر اسب عزتی تو سوار!  
سهل مشمار مردم آزاری  
ورنه نادم شوی به روز شمار  
دل مظلومی ار برنجانی  
ظلم بینی ز ظالمی خونخوار  
تو اگر بد کنی به کس دیگر  
چشم نیکی ز وی به خویش مدار



شماره ۶۸  
۱۷ مهر ۱۴۰۱  
سال دوم

# درک‌تان می‌کنم، تقصیر خودتان است

وزیر در این یک فقره تقصیر نداشت و از همان اول هم می‌گفت که اینجا امن نیست و بهتر است از اینستاگرام به یک سرزمین امن‌تر مثل روبیکا کوچ کرد؛ خب به ایشان چه مربوط که صاحبان بعضی مشاغل گوش به حرف نمی‌دهند؟

می‌گفت: «ببین اگر دوست داشته باشی، می‌تونم اینجا تا صبح باها ت گریه کنم، اما چیز دیگه‌ای ازم نخواه!»

خوشحال باشنند؛ چراکه قبلاً بارها پای درد دل ملت هم نشستند و گاهی حتی با آنها ابراز همدردی کرده‌اند. در مورد آن خنده دندان‌نمای خوشگل هم باید عرض کنم که این خوب نیست که آدم‌ها را از روی ظاهرشان قضاوت کنیم. من واقعاً نمی‌فهمم ما از کی این قدر جاجو شده‌ایم. شاید جناب وزیر که این‌طور بیرون جلسات هیئت دولت قهقهه مستانه سرمی‌دهند، از تو داغون باشنند. شاید شب‌ها از غصه سرپرست‌های خانواده‌ای که رزق‌شان از این راه تأمین می‌شد و حال‌نمی‌شود، خواب‌شان نمی‌برد. تازه این را همه ما می‌دانیم که وزیر در این یک فقره تقصیر نداشت و از همان اول هم می‌گفت که اینجا امن نیست و بهتر



عبدالله  
مقدمی

@moghaddamy0007

است از اینستاگرام به یک سرزمین امن‌تر مثل روبیکا و بله کوچ کرد. خب به ایشان چه مربوط که صاحبان بعضی مشاغل گوش به حرف نمی‌دهند و می‌گویند تفاوت اینستا و برنامه‌های داخلی مثل تفاوت پاریس و پاریز است؟

این کله‌شدن حاصل تدبیر خودت بود  
این بسته‌شدن جان تو از گیر خودت بود  
پس گیر مزخرف نده بر این کس و آن کس  
بدبخت شدی؟ البته تقصیر خودت بود

خب چه شد که یاد آن رئیس عزیز که در رنگ‌ها و طرح‌های مختلف خودش را به ما عرضه می‌کرد، افتادم؟ راستش نمی‌دانم. شاید همین طوری. به هر حال این حکایت من مطمئناً ربطی به وزیر بی‌خیال و خوش‌خنده ارتباطات ندارد؛ چراکه ایشان نه‌تنها گریه نمی‌کند که می‌خندند. خوب هم می‌خندد.

حالا که چند صد هزار فروشگاه اینستاگرامی کاسه چه کنم، چه دست گرفته‌اند، بعضی عناصر فریب‌خورده ناآگاه دارند به مردم این‌طور القا می‌کنند که وزیر محترم از فیلترشدن اینستاگرام خوشحال است و خدای نکرده همین طوری الکی می‌گویند که کسب‌وکار مردم برایشان اهمیت دارد. من از شما سؤال می‌کنم: آیا واقعاً این‌طور است؟

من فکر نمی‌کنم ایشان از تعطیلی کسب‌وکارها

یادش به‌خیر، زمانی جایی کارمند بودیم و رئیسی داشتیم که به‌غایت مهربان بود. ما کارمندان را تحویل می‌گرفت. پای درد دل‌هایمان می‌نشست و حتی گاهی با ما صبحانه یا ناهار هم می‌خورد. خلاصه که این مرد زیادی مهربان بود، اما موقع پرداخت حقوق که می‌شد تا می‌توانست، حق‌مان را می‌پیچاند و اگر کسی کوچک‌ترین مخالفتی با او می‌کرد، بلافاصله نامه اخراجش را می‌زد؛ اگر چه هیچ‌وقت هیچی را گردن نمی‌گرفت.

همین می‌شد که بعد از کم‌شدن یا قطع شدن حقوق یا حتی اخراج کارمند فلک‌زده، یکی، دو ساعتی می‌نشست و قشنگ با آن عزیز از دست رفته همدردی می‌کرد، اما با اینکه همه دیگر این جناب مدادرنگی را می‌شناختند، او آن قدر زیبا در نقشش فرو می‌رفت که ناخودآگاه آن اخراج‌شده‌ای بی‌حقوق یادش می‌رفت که او کیست و از آن بزرگمرد عرصه سیاه‌کاری می‌خواست که به او کمکی کند یا مبلغی به‌عنوان مساعده یا وام به او بدهد.

درست همین موقع بود که رئیس رنگ عوض می‌کرد و

شب‌نوشته‌های یک بچه نوآورا! (۶۱)

## چیزهای ما و چیزهای اونا

باید به قدرت رسانه ایمان بیاوریم. این را من تنها نمی‌گویم، بچه‌های گروه، حتی محمد هم که خدای روابط عمومی و خصوصی هست، می‌گوید. همین کامیار خودمان با آزاررسانی‌های پی‌درپی خودش ثابت کرده که رسانه یعنی یک چیز خفن. اصلاً فرقی ندارد رسانه از چه نوع باشد، بالاخره یک زوری دارد که روی یک جاهای آدم فشار می‌آورد؛ وگرنه کارهای این پسرک این‌قدر در بادم نمی‌ماند که شب و روز خوش برابم باقی نگذاشته باشد. بارها گفته بودم کامیار با همین گوشی نازک و سبک و خوش‌رنگ وارداتی که در محدوده مجاز قیمتی وارد و رجیستر شده، هر روز چیزهایی را منتشر می‌کند که به اندازه یک شبکه رادیو-تلویزیونی اجنبی‌پرست



مهران امیری



mehranamiri@gmail.com

و جیره‌خوار روی مخ من راه می‌رود و افکار بچه‌ها را پریشان می‌کند و عاقبت یک روز باید فکری برایش بکنم. ما اینجا توی ناف دارالخلافت نشستیم، داریم نان خودمان را می‌زیم توی کاسه ماست خودمان و چنان با کیف می‌خوریم که انگار فلان چیز را با مزه بهمان چیز خورده‌ایم، بعد یک‌هویی این پسرک که نمی‌دانم مال کدام دهه هست، نخراشیده و نتراشیده می‌پرد وسط، دستش رو با ملاحظت و لطافت روی گوشی می‌کشد، وارد جاهایی می‌شود که صدبار گفته‌اند سرتان را نکنید توش، بعد پشت سر هم فیلم و عکس و نوشته رو می‌کند و می‌گوید بد نیست سرتان رو از توی چیزهای خودتان در بیاورید و ببینید چیزهای دیگر چطور است، چرا مال ما این‌طور است؟ و هر بار من هستم که می‌گویم بهتر است از این کارها دست برداری و سرت را بندازی پایین و بگذاری کاسی‌مان را بکنیم و نان و ماست‌مان را بخوریم. بهش می‌گویم ما استارتاپ هستیم، جان و جریق نداریم، سرمایه‌مان کم است، بازارمان کوچک، رقیب‌مان کلفت و دست‌مان بسته است و...، اما حرف حساب بی‌فشار به کله‌اش فرو نمی‌رود. حالا همین رسانه‌ای که از توی گوشی نازک و سبک

و خوش‌رنگ وارداتی کامیار و دوستانش درآمده، شده بلای جان. بس که زمین و آسمان را به هم دوختند، شعر گفتند، لایو رفتند، چالش برگزار کردند، کمپین ساختند، هشستگ رو کردند، خبر درز دادند، شایعه‌پراکنی کردند؛ همه به‌هوش شدند که ای بابا انگار راستی راستی این چیزهای ما با آن چیزهای آنها فرق دارد؛ پس لاجرم لیکن فلذا نمی‌شود که رسانه ما همان رسانه آنها باشد و باید کاسی‌بی حساب دشمن را ببندیم تا برویم برسیم به کار خودمان. وقتی همه خودی هستند، دیگر با خیال راحت از رسانه خودی حرف‌های خودمانی هم‌رسانی می‌شود؛ شبیه به وقتی که مهمونی تموم شده و غریبه نیست و می‌شود با زیرشلواری و زیرپیراهن سوراخ توی خانه گردش کرد و این جور نیست که اگر خدای نکرده دستی توی دماغ رفت یا آروغی زده شد، خوراک رسانه‌ای جور شود.

رو به کامیار می‌پرسم: «دلبندم، اینکه برای شما رسانه و پیام‌رسان بود، برای ما سوراخ کوچکی به دنیای کسب‌وکار بود، نون‌رسان بود و اگر توش به چیزهای اونا نگاه می‌کردیم، دنبال این بودیم که چیز خودمون رو به چیز اونا برسونیم، نه چیزی دیگر. حالا من با این چیزا چه کنم؟»





کتاب استاندارد Oauth2.0  
با حمایت سنباد منتشر شد

## احراز هویت و استانداردهایش

در سال ۲۰۰۸، گروه مهندسی اینترنت (IETF) کارگروهی تشکیل داد تا پروتکل Oauth را استانداردسازی و به استانداردهای خود اضافه کند. این کارگروه سرانجام در سال ۲۰۱۰ پروتکل Oauth 1.0 را در جایگاه استاندارد رسمی با کد RFC5849 ارائه داد و از آن پس، تمام برنامه‌های کاربردی شخص ثالث تویبتر ملزم به استفاده از آن شدند. این چهارچوب استاندارد شده در سال ۲۰۱۲ با در نظر گرفتن الزامات توسعه‌پذیری و طبق آرای بخش گسترده‌ای از اعضای IETF با عنوان RFC6749 منتشر و اکنون برگردان فارسی آن با عنوان «استاندارد Oauth 2.0» با حمایت سنباد و به همت انتشارات راه پرداخت منتشر شده است.

احمد میرمادادی، مدیرعامل سابق سنباد، در بخش‌هایی از یادداشت خود نوشته است: «اگر در حوزه بانکداری دیجیتال و در دوره روش‌های مدرن پرداخت الکترونیکی نوآوری نداشته باشیم یا اگر از رویکردهای نوآورانه در این حوزه گریزان باشیم، به محضه خواهیم افتاد. هرگاه فناوری نوینی پا به عرصه می‌گذارد، با مقاومت بخش‌های متکی به ابزارهای پیشین و فرایندهای کهنه روبه‌رو می‌شود. همچنین، گاهی بدفهمی سبب می‌شود با نوآوری‌ها به شدت برخورد شود. کتاب حاضر تلاشی است برای بهره‌برداری از ابزارهای بسیار مؤثر در هم‌افزایی مجموعه‌هایی که به نحوی به احراز هویت کاربر نیاز دارند و به دنبال روشی استاندارد و مؤثر در این زمینه‌اند.»

کتاب «استاندارد Oauth2.0» با ترجمه کسری دولت‌خواهی و مینا رستم‌پور با حمایت سنباد و در ۱۶۸ صفحه منتشر و با قیمت ۸۴ هزار تومان راهی بازار کتاب شده است. هم‌اکنون علاقه‌مندان می‌توانند این کتاب را از فروشگاه اینترنتی راه‌پرداخت تهیه کنند.



شماره ۶۸  
مهر ۱۴۰۱  
سال دوم



# تسویه حساب معاملات بورسی با رمزارز

مدیرعامل بورس انرژی گفته با عرضه اوراق مالی مبتنی بر رمزارزها و در بستر بلاکچین به منظور تأمین مالی صنعت نفت در صنایع بالادستی، پایین دستی و ساخت پالایشگاه می‌توان این حوزه را فعال تر کرد

مدیرعامل بورس انرژی در گفت‌وگو با «راه پرداخت» اظهار کرد: «در بورس انرژی هنوز اقدام خاصی در این حوزه انجام نشده و در بازار سرمایه شرکت‌ها به صورت مستقل در خصوص تسویه حساب رفتار نکرده و اقدامات در سازمان بورس و شرکت سپرده‌گذاری متمرکز است. اما بورس انرژی آمادگی دارد تا در صورت مهیا شدن شرایط، در این فضا دادوستد کند.»

### کارهای مطالعاتی انجام شده است

شرکت سپرده‌گذاری مرکزی یا «سمات» که در حوزه تسویه حساب‌های ارکان بورس نقش خزانة بورس را دارد، در حوزه تسویه حساب‌های معاملاتی اقداماتی را انجام داده و در حال حاضر روی این پروژه فعال هستند و احتمالاً به‌زودی نتیجه این اقدامات به تسویه حساب معاملات بورسی با رمزارز منجر می‌شود. در همین رابطه، سیدمحمد جواد فرحانپان، مدیر برنامه‌ریزی و توسعه شرکت سپرده‌گذاری مرکزی «سمات» اظهار کرد: «مدیریت برنامه‌ریزی و توسعه شرکت، مطالعات زیادی در خصوص رمزارزها انجام داده که به محض آماده‌شدن زیرساخت‌های قانونی و بررسی دقیق ابعاد کسب‌وکار و مسائل حقوقی می‌تواند به‌کارگیری این نوع پول دیجیتال در معاملات بازار را به هیئت‌مدیره سازمان بورس ارائه دهد. مطالعات بسیار ابتدایی در این زمینه انجام شده، چون هنوز سازوکار، قوانین و مقررات، مسائل حقوقی و غیره رمزارزها تدوین و ابلاغ نشده است.» او افزود: «یکی از راه‌های مورد بررسی، توافق بین خریدار و فروشنده است. یعنی خریدار و فروشنده در بازارهای مختلف مانند بورس انرژی می‌توانند با یکدیگر توافق کرده و تسویه حساب را از یکی از راه‌های موجود که ممکن است رمزارز باشد، انجام دهند. ذکر این نکته ضروری است که در خارج از اتاق پایاپای می‌توان معاملات کالایی را با توافق انجام داد. ریسک این تسویه هم با خود مشتریان و توافق کنندگان است.» فرحانپان در خصوص تسویه حساب در داخل اتاق پایاپای نیز گفت: «افرادی که مایل هستند در داخل اتاق پایاپای تسویه حساب با رمزارز انجام دهند، می‌توانند با ارز دیجیتالی «رمزارز» تسویه انجام دهند.»

فروشنندگان هستند. پس از انجام معاملات، وجه و سهم خرید و فروش شده بین کارگزار خریدار و فروشنده جابه‌جا می‌شود، به این کار تسویه معاملاتی می‌گویند. کارکرد تسویه معاملات به این صورت است که پس از انجام معامله بین خریدار و فروشنده، وجه خریدار از طریق کارگزار خریدار وارد سیستم مرکزی اوراق بهادار و تسویه‌جوه شده و پس از آن وارد حساب کارگزار فروشنده می‌شود. تسویه معاملات در اتاق پایاپای، بدون توجه به اینکه این قرارداد چه نوع قراردادی است (نقدی، سلف و نسیه) طبق قوانین به دو صورت نقدی و اعتباری صورت می‌گیرد. اتاق پایاپای، بازوی مالی بورس و محلی برای تسویه معاملات است. ثبت و ضبط کلیه معاملات خریداران و فروشنندگان بر عهده تسویه معاملات است. در تسویه نقدی، طی مدت تعیین شده وجه قرارداد با در نظر گرفتن کارمزد دو طرف به حساب تسویه واریز می‌شود. در تسویه اعتباری، خریداران، سند تسویه اعتباری را مطابق با فرمت شرکت تهیه کرده و همراه با سایر مدارک و اسناد به اتاق پایاپای تحویل می‌دهند. در بازار سرمایه ایران مرکز تسویه حساب‌های هر معامله‌ای شرکت سپرده‌گذاری مرکزی یا سسات است و همه دادوستدهای بورسی از اینجا توزیع می‌شود.

### ماجرای کجا آغاز شده است؟

اخیراً مدیرعامل بورس انرژی از بهره‌گیری از بستر رمزارزها و بلاکچین به منظور تسویه خبر داده و گفته: «با توجه به شرایط فعلی کشور مسئله بسیار مهمی است که در آینده با همکاری انجمن رمزارز ایران این مهم در چهارچوب قوانین اجرایی خواهد شد.» این موضوع با توجه به پیگیری‌های سازمان توسعه تجارت می‌تواند با هماهنگی یکدیگر به سرانجام خوبی برسد، اما سؤال این است که آیا بورس بسترهای لازم در این حوزه را دارد؟ نقوی از آمادگی بورس انرژی برای عرضه اوراق مالی مبتنی بر رمزارزها و در بستر بلاکچین به منظور تأمین مالی صنعت نفت در صنایع بالادستی، پایین دستی و ساخت پالایشگاه خبر داد و گفت: «این ظرفیت در بورس انرژی وجود دارد تا با کمک وزارت نفت این حوزه را فعال تر کند.»

موضوع رمزارز، رمزیال و ارز دیجیتال در بازارهای مالی، پولی و سرمایه‌داغ است. سازمان‌ها و بنگاه‌های بزرگ و کوچک دولتی و خصوصی در تلاش هستند تا از این فضا برای بهبود فضای کسب‌وکار خود بهره‌برند. در مردادماه امسال بود که رئیس سازمان توسعه تجارت از تسویه صادرات و واردات با برخی از کشورها با رمزارز خبر داد و اعلام کرد که سازوکارهای این شکل از تسویه حساب، مهیا شده است. بر همین اساس بازارهای دیگر نیز به این صرافت افتادند که تسویه‌های مالی خود را با رمزارز انجام دهند. یکی از بازارهایی که در این حوزه گام‌های هرچند ابتدایی برداشته، بازار سرمایه است. بورس تصمیم دارد تسویه اتاق پایاپای با ارز دیجیتالی داشته باشد.

در دنیای جدید که همه چیز به سرعت نور در حال تغییر است، بازار پولی، مالی و سرمایه نیز تغییر کرده و ابزارهای مختلفی در این بسترها تولید و رشد می‌کنند. یکی از مهم‌ترین تحولات در سال‌های اخیر افزوده شدن ارزهای دیجیتالی به عنوان ابزار معامله و دادوستد است. در دنیای بیرون از بازار سرمایه این دادوستد در حال همه‌گیری بوده و حتی کار به صادرات و واردات بین کشورها نیز رسیده، اما حقیقت این است که بورس به دلیل شفافیت و نظارت‌هایی که وجود دارد، معمولاً دیرتر از سایر بازارها به ابزارهای نوین واکنش نشان می‌دهد، اما به دلیل تقاضای شهروندان به ابزارهای نوین به ناچار تغییر را می‌پذیرند. مهم‌ترین بخشی که می‌تواند با موضوع رمزارز ارتباط داشته باشد، بخش اتاق پایاپای یا همان تسویه حساب معاملات بورسی است.

### فرایند تسویه معاملات بورسی

برای بررسی بیشتر ابتدا باید دانست که تسویه مالی در بازار سرمایه چگونه است. تسویه معاملات بورسی به معنای جابه‌جایی اوراق بهادار و پول بین خریدار و فروشنده یک سهم از طریق کارگزاری است. معاملات بورسی در کارگزاری‌ها انجام شده و هر معامله، طرف مستقیم و غیرمستقیم دارد. طرف‌های مستقیم، خریداران و فروشنندگان یک نماد، در ساعات معاملات بورس و طرف‌های غیرمستقیم، کارگزاران، خریداران



قابلیت جدید متا برای  
کاربران اینستاگرام و  
فیس بوک فعال شد

## در اینستاگرام و فیس بوک ان اف تی پست کنید

شرکت متا در اوایل ماه آگوست اعلام کرده بود که کاربران منتخب آمریکایی می‌توانند تا آخر همین ماه کیف پول‌های دیجیتال خود را به هم متصل کنند و ان اف تی‌هایشان را در دورسانه اجتماعی اصلی شرکت متا، یعنی فیس بوک و اینستاگرام، به اشتراک بگذارند. سپس در اوایل ماه سپتامبر این شرکت از راه‌اندازی سرویس مذکور خبر داد و گفت که کاربران منتخب در حال استفاده از این سرویس هستند، اما طبق اعلام جدید شرکت متا این ویژگی دیگر محدود به کاربران منتخب نیست و از این پس تمام کاربران در ایالات متحده و یکصد کشور دیگر می‌توانند از این سرویس بهره‌مند شوند.

اما این سرویس جدید چه قابلیت‌هایی را به حساب‌های کاربری افزوده است؟ در واقع کاربران می‌توانند با اتصال یک کیف پول کریپتویی تحت پشتیبانی به حساب‌های خود در شبکه‌های اجتماعی این سرویس را فعال کنند و ان اف تی‌های خود را در فیس بوک و اینستاگرام به اشتراک و نمایش بگذارند. کیف پول‌های تحت پشتیبانی که کاربران می‌توانند در این سرویس از آنها استفاده کنند، عبارت‌اند از: رین‌بو، تراست‌ولت، دپیر، کوین بیس ولت و متاماسک. لازم به ذکر است که این سرویس کارمزدی ندارد و کاربران می‌توانند بدون پرداخت هزینه ان اف تی‌های خود را در فیس بوک و اینستاگرام پست کنند.

آن دسته از کاربرانی که زودتر به این سرویس دسترسی داشته و آن را آموخته‌اند، می‌گویند که این سرویس به شما کمک می‌کند تا ان اف تی‌های خود را به نمایش بگذارید. اگر ان اف تی‌های زیادی داشته باشید، اما نتوانید آنها را به نمایش بگذارید، چه فایده‌ای دارد؟ با پست کردن ان اف تی در شبکه‌های اجتماعی دیگران متوجه می‌شوند که شما در عضوی از یک کامیونیتی منحصر به فرد و با ارزش هستید.



شماره ۶۸  
مهر ۱۴۰۱  
سال دوم



# حرکت مهاجران رمزارزی به جنوب اروپا

رمزارز پرتغال را دوست دارد، اما چقدر در این کشور دوام خواهد آورد؟

دارد. لیسبون و پورتو، دو شهر بزرگ پرتغال، محل استقرار شرکت‌های نوظهور زیادی هستند، از جمله استارت‌آپ‌های فعال در زمینه رمزنگاری که تسهیلات و فرصت‌های لازم را برای متخصصان صنعت دارایی‌های دیجیتال فراهم می‌کنند. در پرتغال دو گروه کاری بزرگ نیز وجود دارد؛ مرکز بلاکچین پرتغال (The Blockchain Center Portugal) و بلاکچین پرتغال (Blockchain Portugal). هدف این گروه‌ها گرد هم آوردن حامیان رمزارز برای پیش بردن فرایند پذیرش دارایی‌های دیجیتال و نوآوری در این زمینه است.

## ملایمت با رمزارزها از کجا نشئت می‌گیرد؟

این ابتکارات آگاهانه به وجود آمده‌اند، درست برعکس معافیت‌های مالیاتی. سرچشمه این معافیت‌ها تصویب قانونی در سال ۲۰۱۶ است که ارزهای دیجیتال را ارزهای غیرواقعی تلقی می‌کرد. بر اساس این قانون

سرمایه‌گذاری و خرید و فروش در رمزارز یک کار جانبی در زندگی یک فرد باشد، او از پرداخت مالیات بر سودی که از این کار کسب می‌کند، معاف خواهد بود.

## معافیت‌های کسب و کاری شامل حال رمزارزها

در پرتغال برنامه‌ای به نام NHR وجود دارد که طبق آن افراد غیرمقیم از اکثر معافیت‌های مالیاتی که مردم محلی از آن برخوردارند، بهره‌مند می‌شوند. تنها شرط این برنامه این است که فرد باید حداقل ۱۸۳ روز در پرتغال اقامت داشته باشد؛ البته او اجازه دارد که در اوقات فراغت به داخل و خارج از کشور سفر کند. در واقع رویکرد پرتغال این است که مداخله‌ای در فعالیت‌های سرمایه‌گذاران نداشته باشد، اما این معافیت‌های مالیاتی ممکن است به‌زودی برداشته شود. برای کارآفرینان بلاکچین، علاوه بر معافیت‌های مالیاتی، مزایا و پیشنهادهای دیگری نیز وجود

رویکرد پرتغال درباره مالیات‌های رمزارز تغییر خواهد کرد. این کشور به دنبال آن است که سیاست‌های مالیاتی خود را با سایر کشورهای اروپایی هماهنگ کند. اگر این تغییر بیش از اندازه رادیکال باشد، جایگاه این کشور به عنوان یکی از مراکز ارزهای رمزنگاری شده تهدید خواهد شد.

پرتغال یکی از مقاصد انتخابی برای سرمایه‌گذاران ارزهای دیجیتال است؛ زیرا رویکرد این کشور درباره رمزارز بسیار ملایم بوده است. مهاجرانی که پرتغال را انتخاب می‌کنند، به هوای گرم آن، هزینه‌های پایین زندگی و نرخ پایین جرم در آن جذب می‌شوند، اما اخیراً جذاب‌ترین ویژگی پرتغال برای کسانی که رمزارز دارند، قوانین مالیاتی سهل‌گیرانه این کشور درباره رمزارزهاست.

دارندگان رمزارز در پرتغال از پرداخت مالیات بر سود رمزارز معاف هستند؛ البته تا زمانی که این درآمد فعالیت حرفه‌ای اصلی‌شان نباشد. به بیان دیگر، اگر

کمی آن طرف‌تر، اینفلوئنسرها با لباس‌های بی‌عیب و نقص‌شان عکس می‌گرفتند. آن سوی جمعیت، برندگان فصل هشتم سریال «جزیره عشق» برای رویدادهای شب آماده می‌شدند. در اوایل همین هفته که هفته مد نیویورک بود، افرادی گرد هم آمدند که پیش از این جمع شدن‌شان پیش‌بینی پذیر نبود. در این رویداد، طراحی مد در دنیای واقعی و طراحی مد در وب ۳ با یکدیگر در آمیخت. در میان برندهایی که در این رویداد به نمایش درآمد، بوتیک الکترونیکی «اوه پلی» (Oh Polly) و شرکت بازی‌های بلاکچینی چین‌گاردینز حضور داشتند تا بتوانند کارکرد فناوری واقعیت افزوده در صنعت مد را نشان بدهند.

چین‌گاردینز به حاضران در رویداد مجموعه لباس‌های خود با نام لباس‌های خیابانی فیجیتال متا یا

ستارگان سریال «جزیره عشق» و علاقه‌مندان وب ۳، در هفته مد نیویورک در کنار هم قرار گرفتند؛ در این رویداد، بعضی از مدهای لباس مورد توجه دنیای متاورس قرار گرفت. در هفته مد نیویورک، یک شرکت بازی بلاکچینی به نام چین‌گاردینز اولین سری از لباس‌های خود موسوم به «فیجیتال» (phygital) را معرفی کرد. شرکت‌کنندگان در این بازی می‌توانند با استفاده از فناوری‌های واقعیت افزوده واقعیت مجازی این لباس‌ها را امتحان کنند. علاقه‌مندان وب ۳ و «اکین سو کولچول اوغلو» و «دیوید سانکلیمنتی»، ستارگان «جزیره عشق» در این رویداد شرکت کردند.

در این رویداد، علاقه‌مندان به وب ۳ و طراحان مد در یک جا جمع شدند. هنرمندان و صاحبان توکن‌های غیر قابل معاوضه (NFT) با یکدیگر گپ می‌زدند و

# زنان، مد و متاورس

توجه کنشگران متاورس  
به هفته مد نیویورک



همه نگران کاهش قیمت ارزهای دیجیتال هستند

## غیر از میکرواستراتژی چه کسی بیت کوین می خرد؟

تعدیل و ضررهای ناشی از کاهش قیمت دارایی‌های دیجیتال منتخبی مثل بیت کوین برداشته شوند، احتمالاً پذیرش بیت کوین از سمت شرکت‌ها افزایش می‌یابد.»

### آیا شرکت‌های دیگری هم بیت کوین می‌خرند؟

با اینکه میکرواستراتژی همچنان در حال خرید بیت کوین است و حتی بعد از شکایت دادستان عمومی واشنگتن علیه سیلر، مصمم‌تر از قبل به خرید بیت کوین ادامه می‌دهد، اما شرکت‌های دیگر از خرید بیت کوین در شرایط فعلی اجتناب می‌کنند. برای مثال شرکت تسلا ۷۵ درصد از بیت کوین‌های خود را فروخته است. این شرکت اکنون ۱۰/۸۰۰ بیت کوین دارد که ارزش فعلی آنها نسبت به زمان خرید تقریباً ۲۷۰ درصد کاهش یافته است. البته ایلان ماسک در مورد فروش بیت کوین‌های تسلا می‌گوید که این اقدام نباید به‌عنوان حکمی علیه بیت کوین تلقی شود و تسلا در آینده بیت کوین‌های خود را افزایش خواهد داد.

با این حال برخی معتقدند که تسلا حداقل تا یک سال آینده دست به خرید بیت کوین نمی‌زند. در واقع در وهله اول خرید بیت کوین توسط تسلا تلاشی در جهت پذیرش این ارز دیجیتال در سیستم پرداخت شرکت بود. اگر تسلا تصمیم بگیرد که در آینده دوباره این اقدام را از سر بگیرد، ممکن است بیت کوین بیشتری نسبت به قبل بخرد.

شرکت بلاک یا همان اسکوتر سابق هم در حال حاضر هشت هزار بیت کوین دارد. این شرکت که در سه‌ماهه چهارم ۲۰۲۰ و سه‌ماهه اول ۲۰۲۱ به ترتیب ۵۰ و ۱۷۰ میلیون دلار بیت کوین خریداری کرده بود، در سه‌ماهه دوم سال ۲۰۲۲ به علت ریزش قیمت بیت کوین ۳۶ میلیون دلار از دست داد.

حتی وضعیت خرسی بازار هم نمی‌تواند برخی شرکت‌ها را متوقف کند. شرکت میکرواستراتژی یکی از شرکت‌هایی است که در زمان رکود بازار نه‌تنها از خرید ارزهای دیجیتال دست نکشید، بلکه میزان خرید خود را بیشتر هم کرد. جالب است حتی شرکت‌هایی که ذخیره قابل توجهی از بیت کوین داشتند، در زمان ریزش بازار دست به چنین کاری نزدند.

«مایکل سیلر»، رئیس اجرایی میکرواستراتژی گفت: «میکرواستراتژی آخرین بار ۳۰۱ بیت کوین به ارزش شش میلیون دلار خرید. میکرواستراتژی قبل از این اقدام، موفق به جذب یک سرمایه ۵۰۰ میلیون دلاری شده بود. با احتساب ۳۰۱ بیت کوینی که آخرین بار خریداری کرد، در حال حاضر میکرواستراتژی ۱۳۰ هزار بیت کوین دارد. بیت کوین بعد از ظهر سه‌شنبه بیستم سپتامبر در نیویورک حدود ۱۸/۹۰۰ دلار معامله شد که ارزش زرادخانه بیت کوین میکرواستراتژی را به ۲/۵ میلیارد دلار می‌رساند. در واقع این شرکت در سه‌ماهه دوم سال متحمل ضرر ۱/۱ میلیارد دلاری شد که به دلیل کاهش ارزش دارایی‌های دیجیتال بود.»

### عواقب کاهش ارزش رمزارزها نگران‌کننده است

«جاش اولزویچ»، رئیس تحقیقات در صندوق سرمایه‌گذاری والکری به بلاک‌ورکز گفت: «با اینکه شرکت‌ها می‌توانند به ارزهای دیجیتال نگاه بلندمدت داشته باشند، ولی روند کاهشی قیمت رمزارزها و زیان ناشی از آن نگران‌کننده است.» زیان ناشی از کاهش ارزش زمانی رخ می‌دهد که قیمت منصفانه بیت کوین کمتر از ارزش دفتری آن شود. اولزویچ در مورد زیان ناشی از کاهش ارزش گفت: «اگر گزارش‌های هیئت استانداردهای حسابداری مالی (FASB)

(Solana Breakpoint) و توسعه‌دهنده ساب‌زیر پولکادات، البته به نظر برخی افراد، صرف‌نظر از تغییرات مالیاتی در آینده، پرتغال مرکز ایده‌آلی برای رمزارزها نیست. برای مثال یکی از توسعه‌دهندگان بازی‌های بلاکچینی که کشور خود، ژاپن را به دلیل سیاست‌های تجاری بوروکراتیک ترک کرده، به نقایص و چالش‌هایی اشاره می‌کند که در روند جابه‌جایی با آنها مواجه شده بود.

موراتا که بنیان‌گذار مورااساکی (Murasaki) است، به بلاک‌ورکز گفت: «اگرچه پرتغال مایل است استارت‌آپ‌ها یا سرمایه‌گذاران رمزارز را بپذیرد، اما سازوکارهایش برای پذیرش مهاجران به بلوغ کافی نرسیده است.» او گفت که بسیاری از دوستان او که در لیسبون و پورتو در صنعت رمزارز فعالیت دارند، با مسائلی در زمینه ویزا، روندهای اداری مثل ثبت کسب‌وکارشان و... دست‌وپنجه نرم می‌کنند. به همین دلیل خود موراتا تصمیم گرفت به هلند نقل مکان کند.

### همه چیز هم عالی نیست!

با وجود آنکه پرتغال انگیزه‌های سرمایه‌گذاری را برای جذب افراد و کارآفرینان فراهم کرده (مانند برنامه اقامت ویزای طلایی)، اما به گفته موراتا این روند بسیاری طولانی است و ممکن است شش ماه زمان ببرد؛ حتی اگر متقاضی شرایط لازم را داشته باشد. گندی در این روندها نقطه مقابل ماهیت صنعت رمزارز است. البته این حرکت گندی را می‌توان ناشی از فقدان قوانین لازم در زمینه رمزارز دانست. تا امروز، هیچ قانون خاصی در پرتغال ارائه نشده که مستقیماً به صنعت رمزنگاری بپردازد. با وجود این، طی چند سال گذشته، اهالی پرتغال نشان داده‌اند که به مشارکت در پروژه‌های نوآورانه تمایل دارند. به گفته «ادواردو نونس» مردم می‌خواهند در این دوره دیجیتالی شدن که به سرعت در حال پیشروی در سراسر کشور است، مشارکت داشته باشند.

نونس رئیس تجارت فروش در پلتفرم خدمات بانکی و کارگزاری دارایی‌های چندگانه BIG است. به گفته او پرتغال این قابلیت را دارد که افراد مشتاق و با استعداد را جذب کند تا به شکل‌گیری یک اجتماع رمزنگاری قوی و شکوفا کمک کنند.

او گفت: «مقامات پرتغال می‌دانند که اگر تغییرات مالیاتی رادیکال باشد، باز یگران مهم فضای رمزنگاری ممکن است به دنبال جای دیگری برای سرمایه‌گذاری و فعالیت بگردند و این چیزی است که دولت تمایلی به آن ندارد.»

دارایی‌های دیجیتال پول قانونی نیستند و در نتیجه مشمول مالیات نمی‌شوند. «تیاگو امانوئل پراتاس» که یک توسعه‌دهنده کسب‌وکار در امور مالی غیرمتمرکز است، می‌گوید: «در واقع این معافیت مالیاتی از دیدگاه راهبردی دولت نشئت نمی‌گیرد. طبق قوانین پرتغال همه چیزهایی که مشمول مالیات هستند، فهرست شده‌اند. با توجه به اینکه رمزارزها دارایی‌های نسبتاً جدیدی هستند، در فهرست این قوانین جای نمی‌گیرند.»

اکنون دولت پرتغال در حال بررسی نحوه اعمال مالیات بر سود ارزهای دیجیتال است و تلاش می‌کند قوانین خود را با اکثر کشورهای اروپایی دیگر هماهنگ کند. در نتیجه ممکن است این کشور دیگر مرکز رمزنگاری مناسبی برای سرمایه‌گذاران نباشد. وزارت دارایی و اقتصاد پرتغال در حال تهیه یک پیش‌نویس قانونی جدید است. این لایحه وضعیت رؤیایی این کشور در زمینه مالیات بر ارزهای دیجیتال را تغییر خواهد داد. البته این برنامه هنوز نامشخص است و ممکن است در ماه اکتبر، در قالب برنامه بودجه بعدی کشور، ارائه شود. هم‌اکنون، حقوق دریافتی افراد مشمول مالیات هستند، حتی اگر به‌صورت رمزارز پرداخت شوند. همچنین اگر شغل اصلی فردی در صنعت رمزارز باشد، مانند هر کس دیگری باید مالیات بپردازد.

به گفته «براد پاسار»، مدیرعامل EQIFI، استقبال پرتغال از ارزهای دیجیتال پرشور به نظر می‌رسید؛ زیرا هیچ مالیاتی بر دارایی‌های دیجیتال و سود رمزارزها وضع نمی‌کرد. به نظر او، بعید است که دولت پرتغال در راستای جلوگیری از ورود پروژه‌های رمزنگاری و فعالیت‌های توسعه‌دهندگان این فضا اقدام کند.

این کشور برنامه موسوم به برنامه اقدام انتقال دیجیتال (Digital Transition Action Plan) را در آوریل ۲۰۲۰ اجرا کرد که هدفش تقویت نوآوری با استفاده از مناطق آزاد فناوری بود. این انتظار وجود دارد که این مناطق به توسعه فناوری بلاکچین و در نتیجه شکوفایی اقتصادی بیشتر در پرتغال کمک کنند. این اقدامات موجب شده که تعداد علاقه‌مندان به رمزارز بیشتر شود و شرکت‌هایی مانند کریپتو لوجا (CryptoLoja) و دکوین ماین (Mind the Coin) پایگاه‌هایی را برای جذب افراد با استعداد به وجود آوردند.

«آدام کارور»، مدیرعامل «بیت‌گرین»، گفته که استقبال پرتغال از بلاکچین به دلیل برگزاری بسیاری از کنفرانس‌های وب۳ در پاییز در این کشور است؛ از جمله کنفرانس‌های نیرکون (Nearcon)، سولانا بریک‌پوینت



شماره ۶۸  
مهر ۱۴۰۱  
سال دوم



خیابانی را امتحان کنند. همچنین تی‌شرت‌های فیزیکی وجود داشت که همراهش یک تراشه بود که می‌شد آن را اسکن کرد تا به مالکش یک توکن غیرقابل معاوضه یا ان‌افتی بدهند که آن را با خود به خانه ببرد.

به گفته لیو بخشی از هدف این رویداد تعامل با زنان و افرادی است که با وب۳ و رمزنگاری آشنایی ندارند. استراتژیست‌های متاورس گفته‌اند که زنان برای ورود به وب۳ با موانع بیشتری مواجه هستند. لیو امیدوار است این لباس‌های فیزیکی راهی برای علاقه‌مند کردن زنان و فعال کردن آنها در متاورس بگشاید.

لیو گفته است: «وقتی تی‌شرت خود را می‌پوشید، آواتار شما هم در متاورس همان لباس را می‌پوشد. اینها فرصت‌هایی هستند که با آن می‌توانیم زنان را وارد این فضا کنیم و درک آن را برای افراد آسان‌سازیم.»

«Phygital Meta Street Wear» را برای نخستین بار نشان داد که می‌توان آنها را هم در دنیای واقعی و هم در متاورس به تن کرد. لیو که مدیرعامل و یکی از بنیان‌گذاران چین‌گاردینز است، به این‌سایدر گفت: «فیجیتال جایی است که آینده در آن حضور دارد. ما معتقدیم کالاهایی که با تجربه دیجیتال همراه هستند، همان چیزی هستند که مردم در آینده در انتظارش خواهند بود.»

پیش از شروع نمایش، چین‌گاردینز یک منطقه واقعیت مجازی را ارائه داد که در آن مهمانان می‌توانستند با استفاده از یک هدست نسخه‌های مجازی لباس را ببینند و لمس کنند. در همان نزدیکی، یک اینستالیشن واقعیت افزوده وجود داشت که در آن شرکت‌کنندگان می‌توانستند لباس‌های رنگارنگ



## آیا واقعاً مرج اتریوم مهم ترین کاتالیزور تاریخ ارز دیجیتال است اهمیت دوام آوردن...

یکی از مدیران سابق پوینت ۷۲، مرج اتریوم را مهم ترین کاتالیزور تاریخ رمزارز می داند، اما اضافه می کند که قیمت این رمزارز بیشتر تحت تأثیر عوامل اقتصادی کلان است. مرج اتریوم که مدت ها منتظرش بوده ایم، در ذهن سرمایه گذاران رمزارز اولویت زیادی دارد. «تراویس کلینگ» که در زمینه صندوق های تأمین سابقه زیادی دارد و به پورتفولیوی سرمایه گذاری مانند «استیو کوهن» کمک زیادی کرده، درباره مرج اتریوم بسیار خوش بین است. به نظر بسیاری از متخصصان رمزارز این پروژه کاتالیزور خوبی برای شبکه اتریوم است. کلینگ اخیراً در پادکستی به میزبانی «لورا شین» شرکت کرد و توضیح داد که چرا به نظرش عوامل اقتصادی کلان در تعیین قیمت اثر تأثیرگذاری بیشتری دارد.

### چگونه مرج اتریوم بر شبکه اتریوم تأثیرگذار است

مرج اتریوم مکانیسم اثبات کار شبکه را به مکانیسم اثبات سهام تغییر می دهد. این تغییر هزینه های زیست محیطی این شبکه را تا حد زیادی کاهش می دهد و طبق گزارش ها ۹۹ درصد بر محبوبیت اتریوم می افزاید. کلینگ می گوید که او مرج اتریوم را مهم ترین کاتالیزور تاریخ اتریوم می داند و تأثیر آن از بیت کوین هاوینگ هم بیشتر است. به نظر او سناریویی که با مرج اتریوم رخ می دهد، ساده و قابل فهم است. اتریوم بر اثر این تغییر، ماهیت ضدتورمی پیدا می کند، سوددهی بیشتری خواهد داشت و با اصول محیطی، اجتماعی و حکمروایی یا ESG همساز خواهد شد؛ به ویژه اینکه دنیا در حال حاضر به این اصول اهمیت زیادی می دهد. او به این واقعیت اشاره می کند که بسیاری از سرمایه گذاران نهادی استانداردهای ESG را در تصمیمات خود لحاظ می کنند و به همین دلیل با توجه به خسارات محیطی مکانیسم اثبات کار، رمزارز را از دستور کار خود خارج کرده بودند. «بریان موسوف» که بنیان گذار شرکت اتریوم کپیتال است، به اینسایدر گفت که بسیاری از مدیران سرمایه گذار منتظر نهایی شدن مرج اتریوم هستند تا بر اساس اصول ESG برای سرمایه گذاری در اتریوم تصمیم گیری کنند.

### چگونه مرج اتریوم بر قیمت این رمزارز تأثیر خواهد گذاشت

بسیاری از دارندگان اتریوم درباره تأثیر مرج بر قیمت اتریوم خوش بین هستند. مرج باعث می شود آنها اتریوم خود را استک کنند و در نتیجه آن را از عرضه در گردش شبکه خارج

سازند؛ بنابراین سرمایه نهادی بیشتر قیمت اتریوم را بالاتر می برد. کلینگ درباره تأثیر مرج اتریوم بر شبکه این رمزارز خوش بین است، اما علیه استفاده از آن به عنوان تزی برای سرمایه گذاری در این رمزارز هشدار می دهد، زیرا به نظر او مؤلفه های اقتصادی کلان تأثیر بیشتری بر قیمت اتریوم دارد. کلینگ تأکید می کند که ورود سرمایه های بومی غیررمزارزی به فضای رمزارز، برای آینده اتریوم اهمیت دارد. در مقابل سرمایه بومی رمزارزی به خودی خود قیمت اتریوم را بسیار بالاتر می برد. او ادامه می دهد: «اما سرمایه بومی رمزارزی طی ماه های گذشته دود شد و به هوا رفت. همه می دانند که در این مدت چه اتفاقی افتاد.»

با توجه به چنین شرایطی، سرمایه هایی که پس از مرج اتریوم از بیرون از بازار رمزارز به اکوسیستم اتریوم وارد شود، بیشتر تحت تأثیر مؤلفه های اقتصادی کلان است. او می گوید: «ما هنوز در چنین بازار نزولی کلانی هستیم و همچنان با پیامدهایی اتفاقاتی که طی چند ماه گذشته برای اکوسیستم رخ داده، سروکار داریم.» کلینگ ادامه می دهد: «شما می توانید و نمود کنید که مرج اتریوم را معامله می کنید، اما در حال معامله نزدیک هستید. نزدیک کاملاً به سیاست های پولی بانک مرکزی وابسته است.»

به نظر کلینگ این مسئله اهمیت زیادی دارد. هنوز عدم قطعیت های زیادی در اقتصاد کلان وجود دارد. برخی از عدم قطعیت های اقتصاد کلان عبارتند از: ادامه سیاست های سخت گیرانه فدرال رزرو، افزایش نرخ بهره در آینده، چشم انداز بی ثباتی در بازار جهانی و تهدیدات اقتصادی-اجتماعی در اروپا و آسیا.

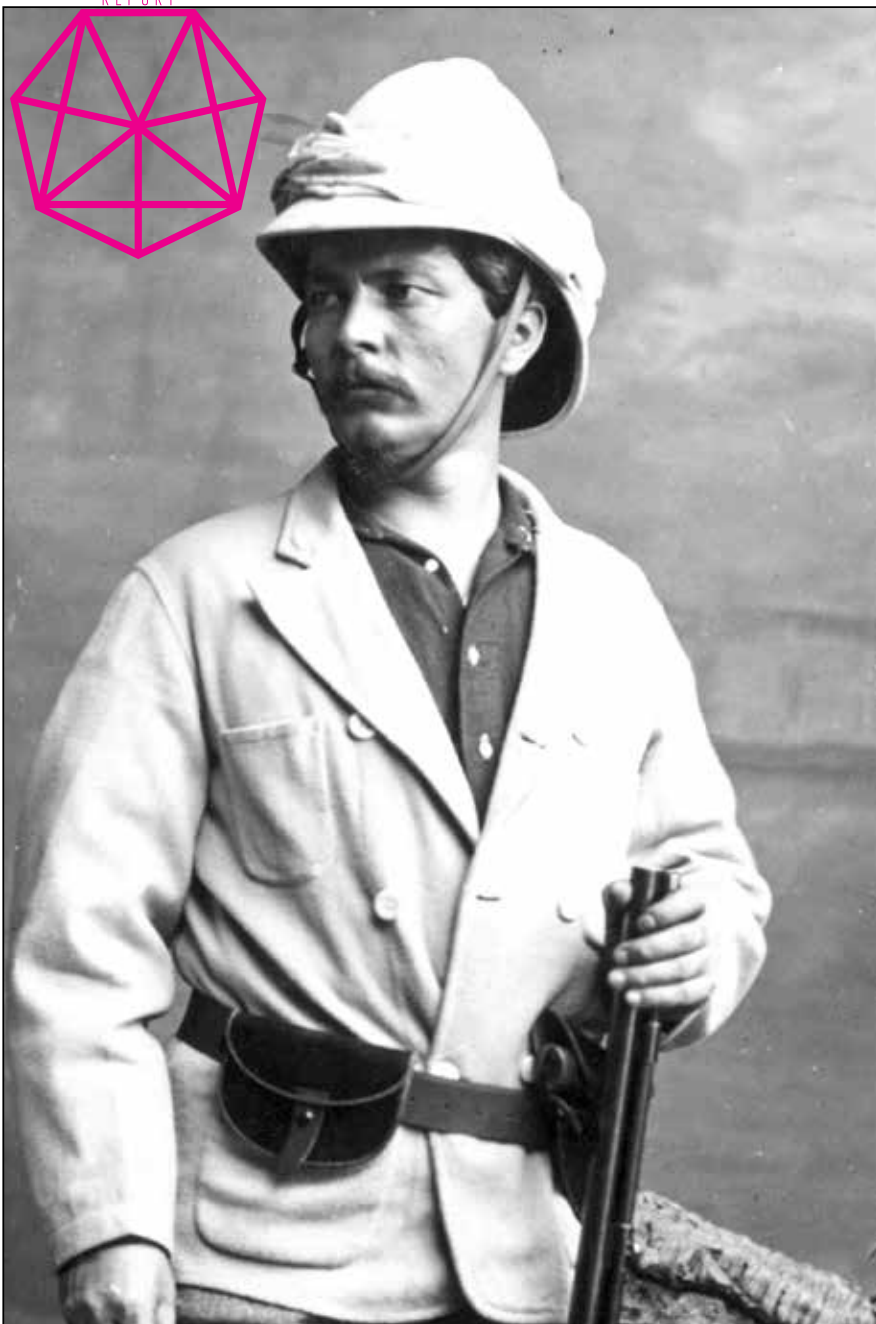
کلینگ سخنانش را این گونه به پایان می برد: «اثر تنها رمزارزی نیست که به عوامل اقتصادی کلان گره خورده است.» او اشاره می کند که بیت کوین که بسیاری از سرمایه گذاران آن را محافظی در برابر تورم می دانستند، خود گرفتار بازار نزولی شده است و حتی پورتفولیوهای سرمایه گذاری ۶۰-۴۰ نتوانسته اند از بازار پیشی بگیرند.

به گمان کلینگ باید به این سخن معروف عمل کرد که هرگز با فدرال رزرو نجنگید و همه اینها یک معامله است. امروز این دو اصل بیش از هر زمان دیگری سر جای خود هستند. این جهان متعلق به «جی پاول» (رئیس فدرال رزرو آمریکا) است و قیمت هر دارایی روی کره زمین قیمت زیستن و دوام آوردن در این کره است.

# پیش بینی پول آینده

آیا همه تلاش ها و رقابت هایی که در دنیای رمزارزها شاهد آنیم، در نهایت برای این است که بدانیم در آینده مردم چه چیزی را به عنوان پول قبول خواهند کرد؟

گزارش  
REPORT



شماره ۶۸  
مهر ۱۴۰۱  
سال دوم



رگولاتورنگران  
استبیل کوین‌ها و نحوه  
دسته‌بندی توکن‌هاست

## رمزارزها و ثبات مالی

روز دوشنبه سوم اکتبر شورای نظارت بر ثبات مالی در ایالات متحده به ریاست «جنت یلن» اعلام کرد که رمزارزها می‌توانند برای ثبات ایالات متحده خطرناک باشند. این نهاد نظارتی در همان روز جهت بررسی گزارش خود در مورد دارایی‌های دیجیتال، جلسه‌ای تشکیل داد. به گفته شورا در این گزارش، چهارچوبی برای تنظیم‌کنندگان و قانون‌گذاران مالی طراحی شده است. «جاناتان رز»، اقتصاددان و مشاور بانک فدرال رزرو شیکاگو، در مورد گزارش شورای نظارت تشریح کرد: «در صورتی رمزارزها به ثبات مالی صدمه می‌زند که ارتباط آنها با سیستم مالی سنتی افزایش یابد، یا این رشد بدون تبعیت و همگام‌سازی با مقررات مناسب از جمله اجرای ساختار نظارتی موجود باشد.»

شورای نظارت بر ثبات مالی در سال ۲۰۱۰ پس از آخرین بحران مالی تشکیل شد و مسئولیت محافظت در برابر خطرات بزرگ برای رویکردهای مالی سنتی را بر عهده دارد. در این شورا، «جروم پاول»، رئیس فدرال رزرو و «گری گنسلر»، رئیس کمیسیون بورس و اوراق بهادار آمریکا عضو هستند.

به گفته رز، یافته‌های شورای نظارت بر ثبات مالی نشان می‌دهد «قیمت دارایی‌های کریپتویی، اتصالات درون اکوسیستم دارایی‌های کریپتو، آسیب‌پذیری‌های عملیاتی و عدم تطابق منابع مالی» باعث بی‌ثباتی می‌شوند. او افزود که شورا در مورد استبیل کوین‌ها، نوسانات و نحوه دسته‌بندی توکن‌های رمزنگاری اصلی بسیار نگران است. علاوه بر این، گنسلر در این جلسه از خالق ناشناس بیت‌کوین، ساتوشی ناکاموتو، به دلیل «ایمان نداشتن به بخش مالی تحت نظارت و تنظیم‌گری مالی» انتقاد کرد. او در ادامه بر لزوم همکاری کمیسیون بورس و اوراق بهادار آمریکا و آژانس‌های مرتبط با کنگره برای ایجاد یک چهارچوب نظارتی سخت‌گیرانه جهت این صنعت نوپا تأکید کرد.

بهتری نسبت به اتریوم در این خصوص داشته باشند. اما همه‌چیز به این سادگی نیست. اول اینکه عرضه ارزهای درآمدزا محدود است و دیگر اینکه پیش‌بینی برندگان نهایی تقریباً غیرممکن است. واقعیت این است که در بازار اوراق بهادار، می‌توانید یک صندوق با سهام متنوع از شرکت‌های بزرگ بخرید و خیال‌تان راحت باشد که بدانید آن شرکت‌های بزرگ (متأسفانه) برای دهه‌های آینده رانت‌هایی را از اقتصاد پیدا خواهند کرد و به سود می‌رسند، اما کریپتو (خوشبختانه) خود را به رانت‌های اقتصادی متصل نکرده، بنابراین صرف خرید و نگهداری بزرگ‌ترین ارزهای دیجیتال احتمالاً به اندازه خرید و نگهداری بزرگ‌ترین سهام مؤثر و سودده نخواهد بود و فارغ از اینکه درباره اتریوم یا هر آلت‌کوین دیگری صحبت می‌کنیم، این واقعیتی است که فعلاً با آن روبه‌رو هستیم.

### ◀ دیفای و توکنایز کردن همه‌چیز

اما حتی اگر کریپتو برای سرمایه‌گذاران خیلی هم گزینه‌ای عالی نباشد، تقریباً می‌توان مطمئن بود که برای کاربران عالی است. دنیایی را تصور کنید که در آن هر دارایی توکنایز شده و روی یک زنجیره بلوکی قرار گرفته است. دنیایی که در آن پروتکل‌های دیفای برای تغییر هر دارایی توکن‌شده به دارایی دیگر در دسترس هستند. در چنین دنیایی لازم نیست بدانید که مردم چه ارزی را می‌پذیرند، بلکه فقط باید بتوانید به آن سوئیچ کنید.

مثلاً تصور کنید از توکن زمین‌های کشاورزی توکن‌سازی شده، برای خرید یک کاسه سوپ ویتنامی در هانوی استفاده کنید و آن را به کسی بدهید که بتواند فوراً آن را به پول ویتنامی یا هر ارز یا دارایی دیگری که ممکن است دوست داشته باشد، تبدیل کند. یا حتی به رمزارزی فکر کنید که ارزش آن به یک سبد قابل تنظیم از کالاهای مصرفی در دنیای واقعی متصل است؟ چنین توکنی برای هرکسی می‌تواند جذاب باشد.

به همین دلیل است که عده‌ای صحبت از معاهده «برتون وودز ۳» می‌کنند؛ معاهده‌ای فرضی که در آن کالاها، جایگزین دلار آمریکا به‌عنوان ارز ذخیره جهانی می‌شوند. چنین اتفاقی در دنیای آنالوگ غیرممکن است، اما اگر همه کالاها به اوراق بهادار توکنایز شده تبدیل و روی زنجیره بلوکی قرار بگیرند، ممکن است با کریپتو بتوان به چنین آینده‌ای رسید!

### ◀ چه نتیجه‌ای می‌توان گرفت؟

واقعیت باز هم این است که پیش‌بینی کردن سخت است، به‌خصوص در مورد آینده، بنابراین فقط می‌توان یک فهرست از احتمالات را ردیف کرد که بر اساس دیدگاه افراد نسبت به زندگی مرتب شده باشد:

- **از نگاه بدبینان:** بیت‌کوین آینده خوبی دارد؛ چراکه اوضاع واقعاً ناگوار خواهد شد. کافی است به تورم شدید و دولت‌های در حال فروپاشی فکر کنید!
  - **از نگاه خوش‌بینان:** خرید اتریوم و آلت‌کوین‌ها شرط‌بندی روی این پیش‌بینی هستند که دنیای رمزارز به‌طور پایدار هزینه‌های زیادی ایجاد می‌کند.
  - **از نگاه سنت‌گرایان:** خرید سهام شرکت‌ها شرط‌بندی روی این دیدگاه است که خوب یا بد، دنیا تغییر چندانی نخواهد کرد.
  - **از نگاه آینده‌پژوهان:** دیفای شرط‌بندی روی این پیش‌بینی است که همه‌چیز توکنایز خواهد شد و بر بستر بلاکچین‌ها قرار خواهد گرفت.
- برای هر کسی ایده و پیش‌بینی‌اش از پول مطمئن باید منعکس‌کننده ایده و پیش‌بینی او از آینده باشد. پس بهتر است از روی دیدگاه خود شرط‌بندی کنید!

می‌توانستند تصور کنند، پول چاپ می‌کنند.

ممکن است، از آنجایی که اکنون سرمایه‌گذاری‌های زیادی برای انتخاب داریم، مردم به‌سادگی دارایی‌های مولد را به دارایی‌های سخت ترجیح دهند که البته قابل درک است.

اما هنوز پرسش اساسی پابرجاست؛ اینکه آیا بیت‌کوین ۲۰ سال دیگر ارز اصلی برای ذخیره ارزش در جهان خواهد شد؟ راستش کسی نمی‌تواند پیش‌بینی درستی از آن زمان داشته باشد و جواب صحیحی به این سؤال بدهد، اما وقتی کسی می‌پرسد آیا مردم ۲۰ سال دیگر کفش‌های ایرج‌ردن می‌پوشند، فیلم‌های دیزنی تماشا می‌کنند یا در آمازون خرید می‌کنند؟ قریب‌به‌یقین می‌توان گفت بله. اگر هم از نایکی یا آمازون خرید نکنند، از یک جای دیگر مایحتاج مشابهی را خرید خواهند کرد. پس اگرچه احتمالاً ایرج‌ردن خود واحد پول یا وسیله مبادله نخواهد بود (شاید هم شد!)، اما تقاضاهای آتی برای کفش‌های ایرج‌ردن احتمالاً سهام نایکی را به یک منبع ارزشمند دارایی تبدیل خواهد کرد. به عبارتی شاید کمبود تولید یک ارز به دلیل سقف محدود عرضه آن نتواند برای آن ارزش خاصی ایجاد کند، در صورتی که تقاضای آتی برای کالاها و خدمات همیشه ارزش شرکت‌ها را بالا می‌برد.

### ◀ اتریوم و تکامل گالاپاگوسی آن

اگر یک سقف مشخص و محدود برای یک ارز به اندازه کافی ایده خوبی نیست، درباره یک سقف روبه‌کاهش چه می‌توان گفت؟ این ایده پشت اتریوم به‌عنوان پول فوق‌العاده است، اما روایت کاهش تورمی اتریوم که از ابتدا خیلی‌ها را مجذوب کرده، با ماجرای ادغام حسابی مورد چالش قرار

گرفته است. نرخ سوختگی اتریوم قاعدتاً باید هر زمان که فعالیت شبکه افزایش می‌یابد، بالا برود، اما شروع آهسته آن در ماجرای ادغام نشان می‌دهد که روایت کاهش تورمی اتریوم تابعی از توانایی آن برای جذب فعالیت‌های هزینه‌زای دیگر است. این باعث می‌شود که کمتر شبیه سهام نایکی باشد تا بیت‌کوین. اتریوم مانند نایکی که کفش‌های کتان می‌فروشد، فضای بلوک را می‌فروشد، بنابراین وضعیت اتریوم به‌عنوان ذخیره‌کننده ارزش به تقاضای آینده برای آن فضای بلوکی بستگی دارد. اما مشکل این است که هر کسی می‌تواند در مورد نوع کفش‌های کتان افراد در آینده نظر بدهد، ولی همه نمی‌توانند در مورد فضای بلوکی که مردم در آینده استفاده خواهند کرد، نظر بدهند. پرسش کلیدی این است که آیا اثر همچنان باارزش‌ترین فضای بلوک در ۱۰ یا ۲۰ سال آینده را خواهد داشت؟

اتریوم در بین دیگر رمزارزها همیشه به‌دلیل توانایی ستودنی‌اش در بهتر شدن و تکامل مورد توجه بوده، اما حرکت به سمت مکانیسم اثبات سهام شش سال طول خواهد کشید. در دنیای وب ۳ این موضوع یعنی چیزی شبیه سرعت تکامل جزایر گالاپاگوس.

### ◀ آلت‌کوین‌ها و مسئله کارمزد

اتریوم ممکن است به اندازه کافی کارمزد ایجاد کند تا آن را بتوان یک ذخیره ارزش فوق‌العاده محسوب کرد، اما چه کسی می‌تواند بگوید که این تنها ارزی است که بیشترین هزینه را ایجاد می‌کند. چون گزینه‌های خوب زیاد دیگری در بین رمزارزها وجود دارد که با اتریوم برابری می‌کنند. اگر بپذیریم که معیار ذخیره ارزش، توانایی ایجاد کارمزد در آینده است، می‌توانیم به‌دنبال این کارمزدها در هر جایی که ممکن است رخ دهد، باشیم و لازم نیست فقط یک منبع را انتخاب کنیم. به همین دلیل است که خیلی‌ها اعتقاد دارند سبدهی از ارزهای رمزنگاری شده درآمدزا ممکن است شرایط

آینده‌ای که از آن چیز زیادی نمی‌دانیم، همیشه موضوعی جذاب برای پیش‌بینی بوده است؛ موضوعی که برای سرمایه‌گذاران دانستن درباره آن صرفاً یک کنجکاوی یا ماجراجویی نیست، مسئله سود بردن یا نبردن است. مسئله قدرت و برتری و پیشگام بودن است و اینکه چه چیزی در آینده مهم‌تر از آن است که بدانیم پول آینده چیست و مردم در آینده چه چیزی را برای مبادلات خود یا ذخیره ارزش کار و دارایی‌هایشان قبول خواهند کرد و به رسمیت خواهند شناخت.

در سال ۱۸۷۷، زمانی که ماجراجویی کاشف به نام «هنری مورتون استنلی» (عکس صفحه قبل) به‌دنبال یافتن سرچشمه‌های رود نیل بود، فقط می‌توانست حدس بزند که مردمی که در آنجا با آنها روبه‌رو می‌شوند، چه چیزی را به‌عنوان پول می‌پذیرند. او اطلاعات دقیقی درباره آن مردمان نداشت و صرفاً حدس می‌زد به احتمال زیاد پارچه، مهره و سیم را به‌عنوان پول یا وسیله تبادل کالا بپذیرند. او مقدار زیادی از اقلام را در سفر به آفریقا با خود به همراه برد. به همین دلیل او مجبور شد نزدیک به ۱۰۰ باربر برای حمل همه لوازم مورد نیاز این سفر و «پول‌هایی» که او امیدوار بود در صورت کمبود منابع از آنها استفاده کند، استخدام کند!

اما وقتی به آنجا رسید آفریقایی‌ها به پیشنهاد مهره و سیم به‌عنوان پول حسابی خندیدند. پارچه ولی برای آنها تا حدی جذاب بود، اما نه پارچه‌ای که او با خودش آورده بود. او نوع اشتباهی از پارچه را انتخاب کرده بود و کسی خواهان آن نبود. استنلی عملاً در پیش‌بینی پولی که در سفر اکتشافی‌اش قرار بود به کارش بیاید، به بیراهه رفته بود. نتیجه اینکه تقریباً نیمی از همراهان او نتوانستند از مردم محلی غذایی تهیه کنند و قبل از اینکه توسط گروه دیگری از کاوشگران اروپایی نجات یابند، از بیماری و گرسنگی جان خود را از دست دادند. واقعیت این است که حتی با سال‌ها تجربه، استنلی که جاهای مختلفی از دنیا را گشته بود، نتوانست درست حدس بزند که در یک منطقه ناشناخته آفریقای مرکزی چه چیزی به‌عنوان پول پذیرفته می‌شود. امروز هم صورت مسئله چیزی شبیه همین ماجراست. درست است که دیگر سرزمین و مردمان ناشناخته‌ای برای کشف کردن باقی نمانده، اما آینده و آیندگانی در پیش هستند که ما نمی‌دانیم چگونه خواهند بود و مهم‌تر اینکه چه چیزی را به‌عنوان پول قبول خواهند داشت. آینده هنوز یک موضوع جذاب برای کشف و پیش‌بینی است.

### ◀ طلای دیجیتال، زنگ نمی‌زند؟

بیت‌کوین قرار است پولی برای آینده ما باشد، اما رمزارزی که به طلای دیجیتال شهره شده، اخیراً بر خلاف طلای واقعی که نه زنگ می‌زند و نه خوردگی و فرسایش و کهنگی دارد، نشانه‌هایی از خوردگی را از خود نشان داده است. اینکه طلای واقعی هرگز خورده نمی‌شود، یکی از اولین دلایلی است که باعث شده به‌عنوان پول انتخاب شود. طلا از کاغذ، گل یا چوب بادوام‌تر و از سنگ انعطاف‌پذیرتر و کمیاب‌تر بوده و کماکان این‌گونه است. شکی نیست که طلای دیجیتال از بسیاری جهات بهتر از طلای آنالوگ است، اما با رقابت سخت‌تری مواجه است؛ به جای کاغذ و سنگ، باید با دلار آمریکا، فرانک سوئیس، سهام، املاک، سایر ارزهای دیجیتال و بسیاری دارایی‌های دیگر رقابت کند. از آنجایی که بیت‌کوین اخیراً در بسیاری از این رقابت‌ها عملکرد ضعیفی داشته، به‌طور فزاینده‌ای در خطر از دست دادن جایگاه خود به‌عنوان طلای دیجیتال و روایت غالبش برای ذخیره ارزش قرار دارد. البته این شاید تعجب‌آور هم نباشد، زیرا به نظر می‌رسد حتی خود طلا نیز روایت غالب خود برای حفظ ارزش را از دست داده باشد؛ چراکه دولت‌ها سریع‌تر از آن چیزی که حتی پرشورترین مدافعان طلا



شماره ۶۸  
مهر ۱۴۰۱  
سال دوم



همه چیز درباره شیبا و حاشیه هایش

## آینده ارز دیجیتال شیبا چه خواهد شد؟

به خصوص شیبا برای کمک به مناطق محروم شدند.

### تاریخچه قیمت شیبا اینو

ارز دیجیتال شیبا اینو در اول آگوست ۲۰۲۰ متولد شد. در آن روز، یک کوادرلیون ژتون ضرب شد. هزینه یک SHIB منفرد ۰/۰۰۰۰۰۰۰۰۰۵۱ دلار بود و ۱۹۶/۰۷۸/۴۳۱/۳۷۲ SHIB را می شد با ۱۰۰ دلار خرید. به محض ضرب ۵۰ درصد سکه های SHIB، عرضه در استخر نقدینگی SHIB/ETH در یونی سوآپ قفل شد. ۵۰ درصد دیگر در سه تراکنش متوالی به ویتالیک بوترین، بنیان گذار اتریوم ارسال شد. قیمت شیبا اینو از سال ۲۰۲۰ تاکنون نوسانات زیادی داشته است.

### آینده ارز شیبا اینو

اگرچه ارز شیب یا شیبا اینو تنها به عنوان میم شناخته می شود، اما محبوبیت روزافزون آن و علاقه مردم به شرکت در آن به آینده ای متفاوت و خیره کننده اشاره دارد. اگرچه تحرک زیادی بین این توکن و ارزش آن وجود ندارد، اما خریداران فعال به طور بالقوه می توانند به افزایش ارزش آن کمک کنند. در بازار فعال تر، ارزش آن می تواند به ۰/۰۰۰۰۱۰۴۰ دلار برسد. اگرچه ممکن است در حال حاضر ارزش قابل توجهی نداشته باشد، اما به لطف محبوبیت آن، می تواند در آینده تأثیر چشم گیری بر سرمایه گذاران بزرگ در بازار کریپتو داشته باشد.

یک سؤال خیلی متداول در بازار رمزارزها این است که آیا رمزارز شیبا اینو سرمایه گذاری خوبی است؟ هیچ پاسخ قطعی برای این سؤال وجود ندارد و همه چیز به شرایط فردی سرمایه گذاران بستگی دارد. رمزارزها سرمایه گذاری های بی ثباتی هستند که می توانید آن را ثروتمند کنید یا ضرر بزرگی داشته باشید. قبل از سرمایه گذاری درنگ کرده و آستانه ریسک خود را ارزیابی کنید. تحقیقات خود را انجام دهید و هرگز بیش از آنچه می توانید از دست بدهید، سرمایه گذاری نکنید. احتمالاً شما باید دید بزرگی داشته و آماده باشید که چندین سال منتظر بمانید تا این ارز دیجیتال کسب کافی برای رسیدن به قیمتی بی سابقه داشته باشد.

پیش بینی ها نشان می دهد شیبا اینو در بلندمدت افزایش قیمت را تجربه خواهد کرد. با این حال، پیش بینی کنندگان ممکن است اشتباه کنند.



ارز دیجیتال شیبا اینو که به دلایلی در کانون توجه قرار گرفته، ارزش فعلی زیادی ندارد. با این حال، بخش زیادی از بازار ارزهای دیجیتال را در اختیار گرفته و خود را به عنوان یک انتخاب عالی برای سرمایه گذاران نشان می دهد. اما ارز دیجیتال شیبا اینو چیست، چگونه وارد ارزهای دیجیتال شد و آیا ارزش سرمایه گذاری دارد؟ این مطلب همراه با مفاهیم مهم مختلفی حول این شکل جذاب ارز دیجیتال به درک سؤال «ارز شیبا اینو چیست و چه آینده ای دارد؟» کمک می کند.

### شیبا اینو چگونه به وجود آمد؟

ارز دیجیتال شیبا اینو در آگوست ۲۰۲۰ توسط فردی ناشناس به نام «ریوشی» (RYOSHI) ایجاد شد و مانند وضعیت بیت کوین و ساتوشی ناکاموتو، ما هیچ ایده ای از هویت واقعی سازنده آن نداریم. ریوشی می تواند یک گروه از افراد باشد، نه فقط یک فرد. شیبا اینو بر بستر بلاکچین اتریوم پیاده سازی شده که توانایی اجرای قراردادهای هوشمند را به آن می دهد. از طریق قراردادهای هوشمند ارائه شده توسط بلاکچین اتریوم،

شیبا می تواند فعالیت های خود را به صورت غیرمتمرکز انجام دهد. سازندگان این ارز دیجیتال آن را مانند بسیاری از ارزهای دیگر بر بستر شبکه بلاکچین اتریوم ساخته اند. این یک میم کوین است که به عنوان رقیب دوچ کوین یا Doge-Killer راه اندازی شده است.

کوین شیبا اینو پیش تر برخی از بازارهای دوچ کوین را در اختیار گرفته و به عنوان یک انتخاب محبوب در بین سرمایه گذاران Crypto-Market در حال افزایش است.

### چرا ارز دیجیتال شیبا اینو بسیار محبوب است؟

یکی از دلایل محبوبیت آن این است که ایلان ماسک، بنیان گذار تسلا یک بار در مورد علاقه خود به داشتن یک سگ شیبا توییت کرد که به نوبه خود بازار ارزهای دیجیتال را به هیجان آورد و قیمت آن را تا ۳۰۰ درصد افزایش داد. پس از اینکه ویتالیک بوترین، بنیان گذار شبکه بلاکچین اتریوم، ۵۰ تریلیون کوین شیبا اینو به صندوق امداد کووید ۱۹ در هند که توسط یک کارآفرین هندی کریپتو به نام سندپ نیوالو تأسیس شده، اهدا کرد، همگان متوجه پتانسیل بالای ارزهای دیجیتال؛

# مدیرعامل شایفای سه میلیون دلار دیگر سهام کوین بیس خرید

تویاس لوتکه به طور میانگین هر هفته ۳۶۹ هزار دلار سهام کوین بیس خریده است



شماره ۶۸  
مهر ۱۴۰۱  
سال دوم

## مخفی کاری کارداشیان در تبلیغ یک رمزارز

کارداشیان به دلیل نقض قوانین رمزارزی یک میلیون دلار جریمه شد

کیم کارداشیان پرداخت جریمه یک میلیون دلاری را به دلیل عدم افشای مبلغ دریافتی خود برای تبلیغ یک ارز دیجیتال در اینستاگرام پذیرفت. او همچنین به مدت سه سال هیچ تبلیغی برای ارزهای رمزنگاری شده منتشر نخواهد کرد. به گزارش CNBC، ماجراجویی کیم کارداشیان در حوزه کریپتوکارنسی توجه تنظیم گران فدرال را به او جلب کرده است. این اینفلوئنسر آمریکایی اتهامات کمیسیون بورس و اوراق بهادار آمریکا را مبنی بر عدم افشای حق تبلیغ دریافتی جهت انتشار تبلیغات اینستاگرامی برای یک ارز دیجیتال پذیرفت. گری گنسلر، رئیس کمیسیون بورس و اوراق بهادار ایالات متحده در بیانیه ای ضمن توضیح اینکه طبق قوانین ایالات متحده افراد ملزم به افشای زمان و مبالغ دریافتی در ازای تبلیغ اوراق بهادار و ارزهای دیجیتال هستند، بیان کرد: «جریمه کیم کارداشیان نشان می دهد تبلیغ یک ارز دیجیتال در صفحات مجازی اشخاص معروف لزوماً به معنای اعتبار آن رمزارز نیست.» طبق اعلام کمیسیون بورس و اوراق بهادار آمریکا ارزش کل دارایی کیم کارداشیان که پرداخت



## خیلی‌ها هنوز امیدوارند یکی از رمزارزهای شناخته شده بازار خود را احیا کند

### لونا برمی‌گردد؟

لونا (LUNA) نام‌گذاری شد و توکن قدیمی نام لونا کلاسیک (LUNC) به خود گرفت. شروع حیات لونا (لونا ۲) به هیچ عنوان امیدوارکننده نبود و قیمت آن خیلی سریع شروع به ریزش کرد. این رمزارز در روز شروع به کار، ۵۴/۱۹ دلار را به‌عنوان ATH خود به ثبت رساند. پایین‌ترین قیمت تاریخ (ATL) آن در ۲۹ آگوست (۷ شهریور ۱۴۰۱) با ۵۳/۱ دلار ثبت شد و در همین روز متقارن با رشد قیمتی پدر خود (LUNC)، این فرزند طرد شده شروع به جلب توجه کرده و با افزایش چشم‌گیر تا ۶۶۶/۷ دلار در ۹ سپتامبر (۱۸ شهریور ۱۴۰۱) از دوران رکود خود خارج شد.

### چه شد؟ چه خواهد شد؟

به نظر می‌آید جامعه لونا موفق عمل کرده و توانسته دوباره نام این ارز را بر سر زبان‌ها بیندازد. در خصوص لونا کلاسیک، مشخصاً دوره جدیدی از حیات آن شکل گرفته است. در حال حاضر تعداد زیادی از صرافی‌های شناخته شده بین‌المللی از مکانیسم سوزانده شدن توکن‌های لونا کلاسیک در زمان انجام مبادلات پشتیبانی می‌کنند؛ از جمله آنها می‌توان به کوکوبین، هووبی و بایننس اشاره کرد. در حقیقت یکی از ابتکاراتی که به افزایش قیمت لونا کلاسیک منجر شده، همین مکانیسم بوده است. افزون بر این، بایننس از جمعه ۹ سپتامبر (۱۸ شهریور)، از معاملات آتی (فیوچرز) لونا کلاسیک تا اهرم 25X پشتیبانی می‌کند. در مورد لونا (لونا ۲) باید گفت به اندازه لونا کلاسیک مورد توجه نبوده، اما زیر سایه آن به شکل مرموزی رشد بی‌سابقه‌ای را تجربه کرده است. نقطه عطف آن در روز جمعه ۹ سپتامبر (۱۸ شهریور) اتفاق افتاد که طبق داده‌های کریپتو کامپیر (CryptoCompare) حجم معاملات این رمزارز طی چند ساعت از شش میلیون دلار به بیش از ۲۰۰ میلیون دلار افزایش پیدا کرد و افزایش قیمت بهت‌آوری را پدید آورد.

با وجود فشار فروش در چند هفته اخیر که به‌خصوص با خبر حکم بازداشت «دو کوان»، بنیان‌گذار ترا شدت گرفت و باعث کاهش قابل توجه قیمت شد، عمده اتفاقات و حقایق و خبرها برای این دو رمزارز، سازنده محسوب می‌شوند و به نظر می‌توان آینده‌ای بهتر از گذشته برای آنها متصور شد. با این حال، در بازارهای مالی هیچ قطعیتی وجود ندارد و باید با انجام تحقیقات کافی و تحلیلی جامع و بی‌طرفانه دست به انجام معاملات زد.

لونا کلاسیک (LUNC) ابتدا با نام ترا (Terra) با قیمت ۸۰ سنتی شروع به کار کرد و عرضه اولیه آن مابین ۳۰ ژانویه تا ۷ مارس ۲۰۱۹ (بهمین و اسفند ۱۳۹۷) با قیمت ۸/۰ دلار انجام شد. قیمت این رمزارز با صعودی خیره‌کننده بیش از ۱۴۸ برابر شد و در ۵ آوریل ۲۰۲۲ (۱۶ فروردین ۱۴۰۱) با ارائه سود بیش از ۱۴/۷۰۰ درصدی به سرمایه‌گذاران خود، ۱۱۹/۱۸ دلار شد.

اما روزهای خوش سرمایه‌گذاران این ارز دوام چندانی نداشت. این ارز جنجالی بعد از رسیدن به بالاترین قیمت تاریخ خود روندی نزولی را شروع کرد و در نهایت قیمت آن با سقوطی کم‌سابقه در دنیای کریپتو، به کسری از یک هزارم سنت رسید. پایین‌ترین قیمت آن در ۱۳ می ۲۰۲۲ (۲۳ اردیبهشت ۱۴۰۱) با ثبت قیمت ۰/۰۰۰۰۰۹۹۹۹۶۷ دلاری رقم خورد تا سرمایه‌گذاران و هولدرهای خود را با طعم واقعی و تلخ یک سقوط تمام‌عیار آشنا سازد، اما این پایان ماجرا نبود.

رسیدن به قیمت نزدیک صفر، پایانی دردناک برای بسیاری از سرمایه‌گذاران و آغاز سفری تحول‌ساز برای عده‌ای باورمند و ریسک‌پذیر بود. با وجود حمله عظیم رسانه‌ها و دستگاه‌های حکومتی بسیاری از کشورهای جهان به این پروژه و بنیان‌گذار آن، جامعه LUNC دست از حمایت خود برنداشت و برعکس به صورتی نوآورانه دست به ابتکاراتی جهت احیای این ارز زد. جامعه وفادار لونا کلاسیک با ایمان به آینده آن و امیدوار به برگشت دوباره این رمزارز به برترین‌های بازار، با انجام ابتکاراتی نظیر سوزاندن تعداد بسیار زیادی از توکن‌ها و استیک کردن آنها (سهام‌گذاری)، میزان عرضه در چرخش این توکن را به شدت کاهش داد.

همزمان با فعالیت جامعه آن، به تدریج تقاضا هم برای این توکن افزایش یافت و قیمت آن به مرور خود را بازیابی کرد. قیمت این ارز تا ماه‌های جولای و آگوست (تیر و مردادماه) حدود یک‌صدم سنت (۰/۰۰۱ دلار) در نوسان بود تا اینکه از ۲۳ آگوست (اول شهریور) شروع به یک‌هائپ صعودی حیرت‌آور کرد و تا ۵۹۲۲۱/۰۰۰ دلار در ۸ سپتامبر (۱۷ شهریور) افزایش پیدا کرد و عملاً طی دو هفته چندبرابر شد.

بعد از سقوط تاریخی لونا، بلاکچینی جدید تحت عنوان ترا ۲ (Terra۲) در ۲۸ می (۷ خرداد ۱۴۰۱) شروع به کار کرد تا با رفع عیوب و مشکلات ساختاری نسخه اولیه، اعتماد سرمایه‌گذاران را به خود بازگرداند و موجب جبران ضررهای ایشان شود. توکن این بلاکچین عیناً نام پدر خود را به ارث برد و لونا

میانگین ۶۸/۴۹ دلار پرداخت کرده است. با توجه به قیمت فعلی سهام کوین بیس، ارسام محتمل ضرر ۳/۳۵ میلیون دلاری شده است.

### مدیران داخلی کوین بیس معمولاً سهام خود را می‌فروشند

اما کار رایج و معمول در بین مدیران و کارکنان کوین بیس فروش سهام است؛ زیرا فهرست مستقیم سهام کوین بیس با عرضه اولیه سنتی تفاوت دارد و زمانی که سهام کوین بیس برای معامله در نزدک باز شد، هیچ سهام جدیدی ایجاد نشد، در عوض تمام نقدینگی از سهام‌داران موجود تأمین شد. در نتیجه بر اساس گزارش بلاک‌ورکر، کارکنان و مدیران کوین بیس تقریباً ۱۵/۷ میلیون سهام به قیمت حدود ۵/۸ میلیارد دلار فروخته‌اند. «فرد ویلسون»، سرمایه‌گذار فناوری این شرکت، با فروش ۳/۶۳ میلیارد دلار و ارسام با فروش ۴۹۲/۳ میلیون دلار سهام به ترتیب رتبه‌های اول و دوم را بین کارکنان و مدیران داخلی شرکت در فروش سهام دارند.

### احتمال رشد سهام کوین بیس در کوتاه‌مدت

کوین بیس در حال دست‌وپنجه نرم کردن با مشکلات متعددی است. این شرکت در چنگال بسیاری از مسائل مانند اقدامات اخیر کمیسیون بورس و اوراق بهادار آمریکا، مسائل فنی، معیارهای مالی وحشتناک و ساختار کارمزد قرار دارد. همین مسائل باعث شده که کوین بیس در سه‌ماهه چهارم امسال با بادهای مخالف روبه‌رو شود. در این شرایط، کارکنان شرکت خواستار بازگشت به اصول اولیه هستند. آنها معتقدند تنها با این رویکرد می‌توان از تورم و رکود جلوگیری کرد. به‌علاوه آنها به دنبال یک ترازنامه قوی با رشد درآمد واضح هستند. برخی معتقدند که سهام کوین بیس ممکن است در کوتاه‌مدت رشد داشته باشد، اما با وجود افت سهام در سه‌ماهه دوم سال، ممکن است احتمالات دیگری هم وجود داشته باشد. ظاهراً همین روزنه امید هم دلیل لوتکه برای خرید سهام است.



شماره ۶۸  
مهر ۱۴۰۱  
سال دوم

«توبیاس لوتکه»، مدیرعامل شایبفای طی دو ماه گذشته حساسی از آب گل‌آلود ماهی گرفته و در زمان افت سهام کوین بیس حدود سه میلیون دلار سهام این شرکت را به دست آورده است. شایبفای یک شرکت تجارت الکترونیک است که در سال ۲۰۰۶ بنیان‌گذاری شد. مدیرعامل این شرکت از ابتدای ماه آگوست به‌طور میانگین هر هفته ۳۶۹ هزار دلار برای خرید سهام کوین بیس هزینه کرده است.

لوتکه در ماه فوریه به عضویت هیئت‌مدیره کوین بیس درآمد و بر این اساس می‌بایست تمام معاملات خود را به کمیسیون بورس و اوراق بهادار آمریکا ارائه دهد. تمام خریدهای لوتکه در راستای برنامه معاملاتی 1-Rule 10b5 انجام شده که در ۲۶ می ۲۰۲۲ به تصویب رسیده است. تصویب این برنامه درست مصادف با زمانی بود که سهام کوین بیس نسبت به ابتدای سال جاری ۷۵ درصد کاهش یافته بود و زیر ۷۰ دلار معامله می‌شد. لوتکه سهام کوین بیس را در اوایل ماه سپتامبر با ارزش ۶۲ دلار و در اواسط ماه آگوست با ارزش ۹۷/۲۴ دلار خریداری کرد. به‌طور کلی، او ۴۰/۳۱۵ سهم را به ارزش کل ۲/۹۴۹/۸۳۳ دلار و میانگین ۷۳ دلار برای هر سهم مطابق با قیمت‌گذاری کمیسیون بورس و اوراق بهادار آمریکا، خریداری کرده است.



### به جز لوتکه، «فرد ارسام»، یکی از مدیران و هم‌بنیان‌گذاران کوین بیس نیز مقدار چشم‌گیری از سهام این شرکت را در آوریل سال گذشته خریداری کرد

در زمان نگارش این گزارش (سوم اکتبر ۲۰۲۲) سهام کوین بیس به قیمت ۶۵ دلار معامله شد. این امر نشان می‌دهد که سهام کوین بیس ۱۲ درصد نسبت به زمان خریداری لوتکه کاهش یافته است؛ بنابراین مدیرعامل شایبفای ۳۳۰ هزار دلار متضرر شده است. طبق آخرین گزارش‌ها لوتکه ۶۵/۸۱۶ سهام کوین بیس با ارزشی معادل ۴/۲۸ میلیون دلار دارد. اما کار لوتکه و خرید سهام بین سهام‌داران اصلی و کارکنان کوین بیس یک کار معمولی محسوب نمی‌شود. هر چند به جز لوتکه، «فرد ارسام»، یکی از مدیران و هم‌بنیان‌گذاران کوین بیس نیز مقدار چشم‌گیری از سهام این شرکت را در آوریل سال گذشته خریداری کرد. ارسام در ماه می نیز ۷۶/۸ میلیون دلار برای حدود ۱/۱۲ میلیون سهم هزینه کرد. در واقع هم‌بنیان‌گذار کوین بیس برای هر سهم به‌طور

جریمه ۱/۲۶ میلیون دلاری را برای تبلیغ ارز دیجیتال EthereumMax در اینستاگرام پذیرفته، مجموعاً به ۱/۸ میلیارد دلار می‌رسد. این نهاد قانون‌گذار همچنین اعلام کرده که کارداشیان با تحقیقات در حال انجام همکاری خواهد کرد و موافقت کرده که اوراق بهادار کریپتورا به مدت سه سال تبلیغ نکند. سرمایه‌گذاران اوایل سال جاری از کارداشیان، پل پیرس، ستاره سابق NBA و فلورید می‌ودر جونیور، بوکسور فوق ستاره به‌دلیل تبلیغات‌شان برای EthereumMax شکایت و آنها را به افزایش مصنوعی ارزش دارایی متهم کردند.

خبر جریمه کیم کارداشیان که دارای یک امپراتوری ۳۳۱ میلیون نفری در اینستاگرام است، داغ نبود هیچ نهاد تنظیم‌گری را در حوزه رمزارزها برای ما تازه می‌کند. کمیسیون بورس و اوراق بهادار ایالات متحده به‌عنوان رگولاتور حوزه کریپتوکارنسی این کشور علاوه بر نظارت بر

محتوا و ارزش ارزهای تبلیغی با تصویب قانونی مُبَلَّغ‌های اینستاگرامی را ملزم به افشای مبالغ دریافتی در ازای تبلیغ ارزهای دیجیتال کرده است. این در حالی است که در ایران افرادی با تعداد دنبال‌کننده بالا در فضای مجازی ارزهای نامعتبر تبلیغ می‌کنند و حق تبلیغ خود را در جیب می‌گذارند؛ بدون توجه به اینکه سرمایه‌های عده‌ای واقعاً از دست می‌رود. تا به حال چند مورد تبلیغ سرمایه‌گذاری در ارزهای دیجیتال نیز توسط سلبریتی‌ها و افراد مشهور ایرانی صورت گرفته و علاوه بر این صفحاتی در فضای مجازی در ایران صرفاً به همین دلیل راه‌اندازی شده‌اند و متأسفانه دنبال‌کننده‌های زیادی هم دارند. افرادی در این صفحات از ناآگاهی و نبود قوانین در حوزه کریپتوکارنسی در ایران سوءاستفاده کرده و در ازای دریافت مبالغ میلیونی به ترویج سرمایه‌گذاری در شت‌کوین‌هایی پرداختند. پیش‌تر نیز در گزارشی در راه پرداخت به این موضوع پرداخته ایم.

**RAMZINEX**

این مطلب توسط  
صرافی ارز دیجیتال رمزینکس  
تهیه شده است

Ramzinx.com

# رمزارز ۲۰



مکانیسم اجماع	ارزش	نوع	بازدهی (هفته)	ارزش بازار (میلیارد دلار)	قیمت (تومان)	نماد	دارایی	نماد	
اثبات کار	طلای دیجیتال	ارز	٪۰٫۹۱	۳۷۳٫۸۱	۶۴۴٫۲ میلیون	BTC	بیت کوین		۱
اثبات کار	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم افزاری	٪۰٫۰۱	۱۶۲٫۵۳	۴۳٫۷۷ میلیون	ETH	اتریوم		۲
-	پول نقد دیجیتال	استیبل کوین	٪۸٫۶۱	۲۵٫۸۷	۱۷٫۲ هزار	USDT	تتر		۳
-	پول نقد دیجیتال	استیبل کوین	٪۱٫۷	۱۴٫۶	۱۴ هزار	USDC	یواس دی کوین		۴
قابل سفارشی سازی	پرداخت	ارز	٪۰٫۴	۱۱٫۷	۱٫۰۸ میلیون	XRP	ریپل		۵
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم افزاری	٪۴٫۳۷	۳٫۲	۴٫۱۶ هزار	ADA	کاردانو		۶
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم افزاری	٪۱٫۴۶	۸٫۲۵	۲٫۰۶ هزار	SOL	سولانا		۷
قابل سفارشی سازی	پرداخت	ارز	٪۱٫۴۱	۶٫۰۷	۳۶۵ ریال	XLM	استلار		۸
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم افزاری	٪۰٫۲۶	۳٫۷	۲۴۸٫۲ هزار	DOT	پولکادات		۹
اثبات کار	میم کوین	ارز	٪۲	۴٫۹۹	۵۵۶٫۳ هزار	DOGE	دوج کوین		۱۰
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم افزاری	٪۱٫۸۶	۵٫۷۵	۲٫۰۶ هزار	AVAX	آوالانچ		۱۱
-	شبکه اوراکل	پلتفرم نرم افزاری	٪۶	۷٫۱۳	۲۷٫۰۷ هزار	LINK	چین لینک		۱۲
اثبات کار	میم کوین	ارز	٪۲	۳٫۷۴	۴۳۱٫۲۴ هزار	SHIB	شیبا اینو		۱۳
اثبات سهام	شبکه لایه ۲	توکن کاربردی	٪۱٫۴۶	۲٫۷	۴٫۸۸ میلیون	MATIC	پلی گان		۱۴
-	-	-	٪۰٫۱۷	۲٫۲۵	۳٫۸۸ میلیون	GALA	گالا		۱۵
اثبات سهام	اپلیکیشن های بین زنجیره ای	پلتفرم نرم افزاری	٪۶٫۳۶	۲٫۳۷	۱۱٫۱۸ هزار	ATOM	کازموس		۱۶
-	-	توکن کاربردی	٪۵٫۷۸	۱٫۱۲	۳۷٫۲۴ هزار	MANA	دیسنترالند		۱۷
-	-	توکن کاربردی	٪۲٫۹۷	۰٫۸۵	۱٫۸۱ میلیون	LRC	لوپرتنگ		۱۸
اثبات سهام	صدور استیبل کوین	توکن کاربردی	٪۱٫۲۱	۰٫۴۳	۵۱ هزار	LUNC	لونا کلاسیک		۱۹