

کارنگ

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

هفته‌نامه
اقتصاد نوآوری
سال اول
شماره
سی و سوم
دوازده دی
۱۴۰۰
صفحه ۱۶+۱۶
۳۰ هزار تومان
همراه با
ضمیمه رمزارز

ضمیمه رمزارز
کارنگ راز
دست ندهید!



گفت و گو با **علی حاجی زاده مقدم**، مدیرعامل شرکت آدانیک؛ اومی گوید چابکی و خلاقیت دو عامل اصلی موفقیت این شرکت بوده و طی این سال‌ها با کوچک نگاه داشتن اندازه شرکت، این ویژگی‌ها را حفظ کرده‌اند

خطر بزرگ شدن

آیا اصلاحی
سنگین در
انتظار بازار
کریپتوها
است؟
تحلیل مثبت
و منفی بازار
رمزارزها در
هفته‌ای که
گذشت

ضمیمه رمزارز

فرصت‌ها و
چالش‌های
تجارت
اجتماعی
در وب ۳
پیوند وب ۳ و
تجارت اجتماعی
چطور قرار است
دنیای ما را
متحول کند؟

**نیازی نیست
چرخ را از اول
اختراع کنیم!**

گفت و گو با قائم مقام
مدیرعامل شرکت
تجارت الکترونیک بهار

**تحلیل
ANALYSIS**

**این واقعا
خواسته‌ی زیادی
نیست!**

سهم ما از
پیش‌بینی‌های ۲۰۲۲

**خبر
NEWS**

**مدیرعامل لندو:
بانک مرکزی بین
دو نوع اعتبارسنجی
تفکیک قائل شود**

**گفتگو
INTERVIEW**

**آینده کشاورزی
در مزرعه
دیجیتال**

آشنایی با
اگریتال

**شماره جدید
عصر تراکنش
منتشر شد**

عصر تراکنش

روایتی از زندگی شخصی و حرفه‌ای
از مدیران شناخته شده صنعت پرداخت کشور
مدیریت با تفکر
سیستماتیک
مدیریت حرفه‌ای و نوآوری
فرهنگ و سیستم‌های عملی در این حوزه
زود دیر می‌شود گاهی
کسب و کارها
مستقر روز
کسب و کارها

گفت و گو با مجید دهبیدی پور، رئیس پارک علم و فناوری دانشگاه شریف درباره عملکرد استارت‌آپ‌ها و شتاب‌دهنده‌ها برخی تیم‌ها در برزخ گیر می‌کنند



سهم ما از پیش بینی های نوآوران
برای سال ۲۰۲۲ تقریباً «هیچ» است

این واقعاً خواسته زیادی نیست!

معمولاً یکی از کارهایی که نشریات معتبر بین المللی با شروع سال جدید میلادی انجام می دهند، انجام پیش بینی هایی در حوزه های مرتبط با فعالیت شان است. این روزها که رسانه های مرتبط با حوزه نوآوری و فناوری را بالا و پایین می کنم، درست در آخرین روزهای سال ۲۰۲۱ و اولین روزهای سال ۲۰۲۲ مطالب متنوعی به چشمم می آید از تحولات مبتنی بر فناوری و نوآوری که برای سال جدید پیش بینی می کنند.

مطالبی درباره اینکه در سال جاری میلادی باید منتظر کدام نوآوری های شگفت انگیز در کدام شرکت ها باشیم و کدام صنایع و بازارها احتمالاً بیش از سایرین دستخوش تغییرات مثبت از جنس نوآوری خواهند شد. برای آنها که در حوزه نوآوری و اقتصاد و کسب و کارهای مرتبط با آن فعالیت می کنند، چنین تحولاتی و انتظار کشیدن برای آنها یک امر طبیعی و روتین محسوب می شود. به خصوص که در رقابت سرمایه گذاران بین المللی فرصت برای تحلیل و تأخیر آن قدر کم و البته هزینه زاست که معمولاً این پیش بینی ها اغلب زودتر از آنچه گفته شده، به وقوع می پیوندند.

فقط برای اینکه ببینم چقدر ما از این قافله پیش بینی کردن ها و انتظاراتی که هیجان انگیز عقیبیم، در ذهنم فلش یکی به ابتدای سال جاری خورشیدی زد، به نوروز

۱۴۰۰ که وقتی سال تحویل شد با خود چه فکر می کردم! شاید بد نباشد شما هم این بازی بی هزینه را با خود بکنید. اینکه ابتدای امسال برای کسب و کارتان و به طور کلی برای فضای اقتصاد نوآوری کشور چه پیش بینی هایی داشتید و انتظار شما برای تحولات روبه جلو چقدر به تحقق پیوسته است!

چه کسی نوروز امسال فکرتش را می کرد که طرحی به نام صیانت را از زیر غبار طرح های خاک گرفته مجلس بیرون بکشند و آن را سدی پیش پای کسب و کارهای حوزه نوآوری و فناوری کنند؟ چه کسی فکرتش را می کرد نماد کم جان و بی خاصیت اینماد را به یک کابوس برای کسب و کارهای اینترنتی بدل کنند؟ چه کسی فکرتش را می کرد سیل مهاجرت نیروهای نخبه اقتصاد نوآوری تا این اندازه شتاب بگیرد؟ چه کسی فکرتش را می کرد از دبی تا استونی بهشت و کعبه آمل نیروهای اقتصاد نوآوری ما شود؟

راستش سال هاست عادت کرده ایم انتظارها از فضای کسب و کار ایران را حتی در بخش نوآوری آن حداقلی تعریف کنیم، اما آن قدر از حداقل ها عقب نشینی کرده ایم که در حال رسیدن به نقطه صفر و هیچی هستیم! این روزها که سال ۲۰۲۲ و هیجان ها برای فناوری ها و نوآوری های کسب و کاری بین المللی بر سر زبان هاست، شاید بد نباشد سیاست گذاران ما یک لحظه هم شده با خود فکر کنند که برای اینکه ایران میزبان بخشی از رؤیاهای کسب و کاری ایرانی ها باشد، چه برنامه ای دارند؟ این واقعاً خواسته زیادی نیست!

در نشست اتاق بازرگانی ایران درباره اینماد مطرح شد:

اینماد اجباری سالانه ۱۵ هزار شغل را به خطر می اندازد

اتاق بازرگانی ایران نشست بررسی چالش های اینماد اجباری و راهکارهای پیشنهادی را برگزار کرد که در آن فعالان کسب و کارهای مجازی با نمایندگان دولت پیرامون اینماد اجباری به گفت و گو نشستند. در این نشست صاحبان کسب و کارهای مجازی همگی متفق القول خواهان رفع اجبار اینماد بودند و این الزام را ترکش جدی بر پیکر فضای کسب و کار ایران معرفی کردند. در مقابل نماینده وزارت اقتصاد نیز در این نشست اعلام کرد که وزارت اقتصاد با اینماد اجباری مخالف است و وعده دستیابی به یک راهکار مشترک با وزارت صمت را به فعالان کسب و کار داد.

در ابتدای نشست «بررسی چالش های اینماد اجباری و راهکارهای پیشنهادی» نقی پورفر، دبیر انجمن فین تک ایران با توضیحی درباره تاریخچه اینماد در ایران عنوان کرد: «از سوم آذر که اینماد اجباری شده، به وضوح تبعات این ضربه را می توان دید. من به آمار خود مدیرعامل شاپرک استناد می کنم. بر اساس این آمار متوسط ثبت ترمینال پذیرنده اینترنتی حدود ۸۰۰ مورد در روز بود که بعد از اجرای قانون الزامی شدن دریافت اینماد برای پذیرندگان پرداخت یارها این تعداد به حدود ۲۰۰ ترمینال در روز رسیده، یعنی تعداد پذیرنده روزانه پرداخت یارها ۷۵ درصد کاهش یافته است. معنای این آمار این است که حدود ۶۰۰ کسب و کار روزانه به واسطه اجباری بودن اینماد نمی توانند کارشان را پیش ببرند. این آمار وقتی فاجعه می شود که آن را در کنار آمار ایجاد اشتغال کسب و کارهای مجازی ببینیم. با اجباری بودن اینماد ۱۵۰ هزار شغل در سال به خطر می افتد.»

در ادامه این نشست برخی فعالان کسب و کار از مشکلاتی صحبت کردند که با وجود اجباری بودن اینماد برایشان رخ داده است. آبابی، یکی از زنان فعال در حوزه کسب و کار عنوان کرد: «ما تا به اینجا رسیدیم، سختی های زیادی را متحمل شدیم؛ عضویت های اجباری و مجوزهای اجباری، اما سؤال من این است که این مجوزهای اجباری آیا واقعاً ما



را به سمت حکمرانی خوب سوق می دهد؟» فرشید شکر خدایی، مدیرعامل گروه پارسبان هوشمند و رئیس کمیسیون حوزه اقتصاد پایدار اتاق بازرگانی هم توضیح داد: «شفاف بگویم کسانی که بر اجباری شدن اینماد اصرار دارند، خائن به کسب و کار کشور هستند. اینماد به چه اجازهای آمار بازدید ما را برمی دارد؟ این یک نرم افزار جاسوسی است. چرا اطلاعات ریز سایت ما را می خواند؟ به عنوان رئیس کمیسیون حوزه اقتصاد پایدار کشور می گویم، اگر اکنون به این می خندیم که صد سال پیش هواپیما اختراع شده تا خانه مردم را دید بزند، صد سال بعد هم به ما می خندند که نرم افزار جاسوسی را اجباری کردیم.»

رضاقربانی، رئیس کمیسیون فین تک نصر تهران نیز عنوان کرد خواسته شفاف ما این است که اجرایی شدن این رایک سال به تعویق بیندازد تا مذاکرات و شفاف سازی های لازم انجام شود.

در ادامه این نشست، مجتبی توانگر، رئیس کمیته اقتصاد دیجیتال مجلس شورای اسلامی به فعالان کسب و کار حاضر در نشست توصیه کرد که اگر مخالف اجباری شدن اینماد هستند، به توییت زدن در توییتر بسنده نکنند و وارد کار عملیاتی شوند. او در حالی به عنوان یک شخص مسئول، این توصیه را به فعالان کرد که در خصوص تجربه خودش در ابراز مخالفت با اینماد اجباری عنوان کرد: «من معتقدم باید حرف بخش خصوصی و فعالان کسب و کار شنیده شود و خودم هم انتقادهایی به آن دارم. به وزیر اقتصاد و رئیس بانک مرکزی هم نامه فرستادم، اما متأسفانه هنوز پاسخی نگرفتم.»

علی رهبری، رئیس مرکز توسعه تجارت الکترونیکی به عنوان نماینده وزارت صمت در این نشست حضور داشت و به بحث اعلام رویکرد این مرکز در خصوص اینماد پرداخت و با دفاع از رویه های آسان دریافت اینماد، تأکید کرد اینماد وحی منزل نیست و می توان در آن تغییراتی ایجاد کرد.

رونمایی از سامانه هوشمند وزارت صمت

فساد در صدور کارت بزرگانی برچیده خواهد شد؟

افرادی که صلاحیت لازم را ندارند، به صورت کامل مرتفع خواهد شد، گفت از این به بعد صدور و تمدید کارت بزرگانی منوط به پرداخت مالیات خواهد بود و کسی نمی تواند با تراکنش های مالی بالا و عدم پرداخت مالیات به فعالیت خود ادامه دهد. به گفته او، برای اینکه یک پیرزن یا کودکی خردسال نتواند کارت بزرگانی دریافت کند، تلاش هایی صورت گرفت ولی به نتیجه مطلوبی منتهی نشد؛ اما کاری که در حال حاضر انجام شد و به نوعی تکمیل کارهای قبلی بود، این اجازه را می دهد که با وضع ضوابط مشخصی از جمله عدم پرداخت مالیات، اجازه صدور کارت بزرگانی به فرد متقاضی داده نشود. بنابراین این سامانه ابزاری را در اختیار قرار می دهد که با وضع قاعده ها و اجرای آن، بتوان روند دریافت کارت بزرگانی را تسهیل کرد، به گونه ای که فعالیت هایی در حوزه اولویت های حاکمیت هستند، بتوانند به سادگی فعالیت اقتصادی خود را انجام دهند و با موانع مواجه نباشند.

در مراسم رونمایی از حذف نقش عامل انسانی و هوشمندسازی فرایند صدور کارت بزرگانی که با حضور وزیر صنعت، معدن و تجارت، رئیس ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز و رئیس اتاق بازرگانی ایران برگزار شد، به نحوه سازوکار این سامانه و همچنین نقشی که این فرایند در کاهش قاچاق و تسهیل صدور کارت بزرگانی در کمتر از یک ساعت دارد، اشاره شد. سامانه فرایند صدور کارت بزرگانی شامل دو بخش اعتبارسنجی و رتبه بندی می شود که در بخش اعتبارسنجی شرایط آیین نامه مقررات صادرات و واردات برای داشتن کارت بزرگانی افراد متقاضی مورد بررسی قرار می گیرد و بعد از اینکه متقاضی کارت بزرگانی را دریافت کرد، در گام بعدی وارد فرایند رتبه بندی خواهد شد که در این بخش حد اعتباری بزرگانان تعیین می شود.

سیدرضا فاطمی امین، وزیر صنعت، معدن و تجارت در این مراسم با تأکید بر اینکه با رونمایی از صدور هوشمند کارت بزرگانی، فساد و آلودگی در رابطه با صدور کارت بزرگانی برای



شماره ۳۳
دی ۱۲ ۱۴۰۰
سال اول



شماره ۳۳ | ۱۲ دی ۱۴۰۰ | سال اول | کارنگ؛ هفته نامه اقتصاد نوآوری ایران

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: مینا والی
سردبیر: رضا جمیلی

دبیر تحریریه: المیرا حسینی
تحریریه: محمدحسین شاوردی
مهران امیری، عبدالله مقدمی، لی لی اسلامی
الیاس براهویی نژاد، سپیده اشرفی
پارسا خاک نژاد، ترانه احمد دوست
علی قلی زاده، حسنا رضایی

مدیرهنری: روح اله گیتی نژاد
مدیرفنی: علیرضا کیوان
صفحه آرا: بهناز سعیدی
عکس: حامد کریم زاده، پریا امیر حاجلو
شبکه های اجتماعی: عباس عین علی
چاپ: هنر سرزمین سبز
نشانی: تهران، جنت آباد جنوبی، خیابان لاله
غربی، خیابان حدیث، کوچه حدیث دوم، پلاک ۸
تلفن تحریریه: ۴۶۰۱۲۲۰۴
وبسایت: karangweekly.ir

حقوق رنجبر: بانک مرکزی بین دو نوع اعتبارسنجی تفکیک قائل شود

تهدید لندو به تعطیلی توسط بانک مرکزی

خبر مهم هفته گذشته تهدید لندو به تعطیلی توسط بانک مرکزی بود. در نامه‌ای که از طرف «اداره اطلاعات بانکی» بانک مرکزی به این شرکت ارسال شد، عنوان شده بود این شرکت به صورت غیرمجاز و بدون مجوز اقدام به ارائه خدمات اعتبارسنجی کرده و به افراد امتیاز اعتباری ارائه می‌دهد. این نامه تأکید کرده بود ارائه هرگونه خدمات اعتبارسنجی و تعیین نمره اعتباری در اپلیکیشن یا وبگاه آن شرکت باید متوقف شود و نتیجه آن به صورت مکتوب به این بانک اعلام شود. همچنین در این نامه آمده در صورت عدم توقف فعالیت آن شرکت، این بانک طبق ماده ۲ دستورالعمل ناظر بر تأسیس، درخواست توقف فعالیت یا تعطیلی آن شرکت را به نیروی انتظامی و مراجع قضایی ارائه خواهد داد. مدیرعامل این کسب‌وکار گفته این نامه بدون هیچ‌گونه هماهنگی و اخطار قبلی به این شرکت ارسال شده؛

این در حالی است که تا پیش از این لندو هیچ‌گونه ارتباطی با این اداره در بانک مرکزی نداشته و به ناگاه و بدون هیچ‌گونه پیش‌زمینه‌ای این شرکت تهدید به تعطیلی شده است. امیر حق رنجبر، مدیرعامل لندو در خصوص دلیل ارسال این نامه از سوی بانک مرکزی گفت: «برخلاف تمام پلتفرم‌های فروش اقساطی در لندو، چیزی به عنوان جریمه دیرکرد پرداخت اقساط وجود ندارد. به این دلیل چنین سرویسی نداریم که در لندو چیزی تحت عنوان نمره اعتبار وجود دارد که به رفتار مشتری آن متصل است. هر چقدر که کاربر اقساط خود را زودتر پرداخت کند، نمره اعتباری آن بیشتر می‌شود و هرچقدر دیرکرد داشته



باشد، نمره اعتباری آن کاهش می‌یابد و ما بر اساس این موضوع مشتریان را رتبه‌بندی می‌کنیم که اثرات قابل توجهی در تسهیلات بعدی که مشتری دریافت می‌کند، خواهد داشت.» حق رنجبر در خصوص نحوه استفاده از اعتبارسنجی لندو گفت: «در حال حاضر بانک آینده اعتبار سرویس ما را ارائه می‌دهد و در کنار پرونده اعتباری مشتری که به بانک ارائه می‌شود، گزارش اعتبارسنجی شرکت اعتبارسنجی ایرانیان وجود دارد و این مبنای اصلی اعتبار مشتریان محسوب می‌شود و ارتباطی به رتبه اعتباری که ما به مشتریانمان اعطا می‌کنیم، ندارد.» او در ادامه افزود: «مسئله اینجاست که بانک مرکزی تفکیک این دو اعتبارسنجی را درک نکرده و اکنون با یک نامه تهدیدآمیز این اقدام را غیرقانونی عنوان کرده و ما را به تعطیلی کسب‌وکار تهدید کرده است. این موضوع حرف بسیار عجیبی است؛ زیرا اکنون حداقل ۴۰۰ نفر در لندو مشغول فعالیت هستند و بدون هیچ صحبت و مذاکره‌ای به ناگاه به تعطیلی کسب‌وکارمان تهدید شده‌ایم.»

اینماد، برزند کارفرمایی و چند چیز دیگر

شماره جدید عصر تراکنش منتشر شد

شماره پنجاه و سوم ماهنامه عصر تراکنش منتشر شد. روی جلد این شماره عصر تراکنش، تصویر سیدابراهیم حسینی نژاد، از مدیران شناخته شده صنعت پرداخت کشور است. حسینی نژاد که مدیرعامل انیاک است از مسیر حرفه‌ای اش در این صنعت با عصر تراکنش صحبت کرده است. در بخش گزارش‌های این شماره، به روال هر ماه، مروری بر مهم‌ترین اخبار یک ماه گذشته شده که یکی از مهم‌ترین این خبرها هم اجباری شدن اینماد و تأثیر آن بر صنعت فناوری‌های مالی بوده است. در گزارشی دیگر فعالان حوزه فین‌تک کشور، تأثیر الزام اینماد بر کسب‌وکارهای فعلی و کسب‌وکارهای نوپا، همچنین تبعات مستقیم این اقدام بر پرداخت‌یارها و تأثیر آن بر روند توسعه تجارت الکترونیکی در کشور را بررسی کرده‌اند. در بخش تنظیم‌گری این شماره از عصر تراکنش در گفت‌وگو با فعالان حوزه رمزارز کشور، وضعیت رگولاتوری این حوزه بررسی و پیشنهادهای آنها برای تسریع این رگولاتوری مطرح شده است. عصر تراکنش را می‌توان از طریق فروشگاه راه پرداخت مشترک شد.



شماره ۳۳
دی ۱۳۹۹
سال اول

خبر NEWS



عبدالاهی مدیرعامل شرکت ملی انفورماتیک شد

علی عبدالاهی پیش از این رئیس مرکز فناوری اطلاعات و توسعه اقتصاد هوشمند وزارت امور اقتصادی و دارایی در دولت دوازدهم بوده است.



توکن تاک دوم برگزار می‌شود

دومین رویداد «توکن تاک»، ۱۳ دی‌ماه در سالن سلام «مرکز نوآوری باز پربايلم» برگزار می‌شود. آکادمی فتنوس با همکاری «اوپکس» و «مرکز نوآوری باز پربايلم» این رویداد را برگزار می‌کند.



سرمایه‌گذاری ۲۰ میلیاردی

حرکت اول اعلام کرده سه هاب بهشتی، شیراز و اصفهان که زیرمجموعه این شرکت سرمایه‌گذاری هستند در چند سال گذشته در مجموع ۲۰ میلیارد تومان روی تیم‌های مختلف سرمایه‌گذاری کرده‌اند.



افزایش سهم نسخه الکترونیک

رضا باقری اصل، دبیر شورای فناوری گفته در آذرماه سال جاری، استفاده از نسخه‌نویسی الکترونیکی ۷۶ درصد بود که اکنون این آمار به ۹۵ درصد رسیده است.

توافق حداکثری بر سر اصلاحات اساسنامه

نصر تهران پوست اندازی کرد

در مجمع عمومی فوق العاده سازمان نصر تهران از ۹۸ رأی مأخوذه، با ۸۹ رأی موافق، ۸ رأی مخالف و یک رأی باطله اصلاحات پیشنهادی اساسنامه سازمان نصر تهران به تصویب مجمع عمومی فوق العاده رسید. حسین اسلامی، رئیس سازمان نصر تهران در جلسه مجمع عمومی فوق العاده این سازمان که در هتل ارم تهران برگزار شد، با اشاره به اینکه نیازمندی اصلاح اساسنامه سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران در ادوار گذشته سازمان نیز احساس می‌شد، گفت: «تاکنون از فرصت مجمع عمومی برای به رأی گذاشتن این موضوع با حضور اعضای صنف به دلایل قانونی یا موارد دیگر استفاده نشده است. کارگروه اصلاح اساسنامه تحت تأثیر محدودیت‌های قانونی، آیین‌نامه مصوبه هیئت‌مدیره و... قرار نگرفت تا با امکان بیشتری آنچه مورد نیاز صنف است، در این زمینه بررسی شود.» او با اشاره به محدودیت‌هایی که برای اصلاح اساسنامه وجود داشت، افزود: «مصوبه مجمع عمومی فوق العاده نیازمند دوسوم آراست و لازم‌الاجرا بودن آن نیز نیازمند تأیید هیئت عمومی است که هیئت‌مدیره سایر استان‌ها نیز باید این موضوع را مورد بررسی و تأیید خود قرار دهند. همچنین اخذ نظر و مشورت با کمیسیون تعیین مقررات شورای مرکزی درباره مصوبات و محدودیت‌های ناشی از آیین‌نامه مصوبه هیئت دولت که برای اعمال تغییرات آن نیازمند همراهی سازمان فناوری اطلاعات و وزارت ارتباطات به عنوان ناظر سازمان نصر تهران است، از جمله مواردی است که باید با هماهنگی به نتیجه مورد نظر می‌رسد.» مجید اورعی، عضو هیئت‌مدیره سازمان نصر تهران هم با اشاره به اینکه با گذشت ۱۶ سال از عمر سازمان و حدود دو دهه از زمان تدوین اساسنامه به دلیل موانع موجود در اساسنامه امکان عضویت بیش از ۱۲۰۰ نفر در سازمان وجود ندارد، تشریح کرد: «در طول این مدت با وجود توسعه و رشد صنعت فاوادر کنار افزایش دامنه فعالیت اعضای سازمان، نیازمند اصلاح اساسنامه هستیم، همچنین در این مدت بعد از انحلال شورای عالی انفورماتیک سه دستگاه مختلف ناظر بر سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور شدند.»

اصلاح دامنه و حوزه فعالیت، استقلال سازمان استان از کشور، مهیا کردن مقدمات برای تبدیل شدن سازمان به سازمانی فراگیر، صیانت از ماهیت خصوصی سازمان، اصلاح تعاریف، اصلاح سازمان ناظر (شورای عالی انفورماتیک)، نحوه عضویت، حق رأی مشاوران، به رسمیت شناختن فرایندهای الکترونیکی، صیانت از ماهیت مجمع، تبیین نحوه شکل‌گیری هیئت‌مدیره و تغییر ترکیب اعضای هیئت‌مدیره، مهم‌ترین اصلاحات اساسنامه سازمان نصر تهران بود.





پیشنهاد دهبیدی پور برای دولت جدید پیشرفت کمی و کیفی پارک‌ها

مجید دهبیدی پور، رئیس پارک علم و فناوری دانشگاه شریف در پاسخ به این سؤال که در دولت سیزدهم بهتر است به چه نکاتی توجه شود تا پارک‌های علم و فناوری به‌عنوان یکی از بازیگران مهم اکوسیستم نوآوری توانمند شوند، گفت: «توسعه زیرساخت‌های پارک‌های علم و فناوری نکته‌ای حائز اهمیت است؛ چراکه پارک‌های علم و فناوری ما از نظر زیرساختی بسیار فقیر هستند، به میزانی که امکان و توان ظرفیت جذب از لحاظ فنی و محتوایی و محصول دارند، اما زیرساخت در اختیار آنها نیست.»

او همچنین با اشاره به افزایش تعداد و تنوع پارک‌های علم و فناوری کشور بیان کرد: «ما در حال حاضر پیشرفت کمی و کیفی را با سرعت کمی در خصوص پارک‌های علم و فناوری شاهد هستیم و باید هرچه زودتر دست‌به‌کار شویم تا بیش از این از معیارهای جهانی عقب نمانیم.»

دهبیدی پور همچنین توسعه مهارت‌های نرم دانشجویان را از مهم‌ترین زوایای تغییر رویکرد دولت سیزدهم دانست و گفت: «یکی از مهم‌ترین وظایفی که در دانشگاه‌ها بر عهده دانشگاهیان است، این است که به میزانی که مهارت‌های سخت دانشجویان را که همان مهارت‌های تکنیکال است، تقویت می‌کنیم و به آن توجه ویژه داریم، باید به تقویت مهارت‌های نرم و ارتباطات آنها هم توجه کنیم و افراد توانمندتر، ماهرتر و دارای مهارت‌های متنوع تربیت کنیم.»

رئیس پارک علم و فناوری دانشگاه شریف گفت که عمده دانشجویان از لحاظ فنی بسیار کارآموده هستند و می‌توانند بهترین عملکرد را از خود نشان دهند، اما در مهارت‌هایی که بیشتر به حوزه‌های علوم انسانی مرتبط هستند ضعف دارند و این ضعف که بسیار مهم است، در نتیجه کار، خود را نشان می‌دهد و سال‌ها درگیر پوشش و جبران این کمبود می‌شوند: «دانشگاه‌ها باید توجه داشته باشند که در فضای کسب‌وکار هر دو جنبه سخت و نرم یعنی مهارت‌های فنی و ارتباطی لازم و ملزوم یکدیگرند و هر دو به یک اندازه اهمیت دارند و تقویت این جنبه به عهده دانشگاه‌هاست.»



شماره ۳۳
۱۴۰۵ دی
سال اول



برخی تیم‌ها در برزخ گیر می‌کنند

گفت‌وگو با مجید دهبیدی پور، رئیس پارک علم و فناوری دانشگاه شریف درباره عملکرد این مجموعه و مشکلاتی که با آنها دست‌وپنجه نرم می‌کنند

پارک‌های علم و فناوری مجموعه‌هایی هستند در خدمت اقتصاد دیجیتال کشور؛ مجموعه‌هایی که با در اختیار گذاشتن مکان و سرمایه به ایده‌های نوآور و تجاری کمک می‌کنند تا بارور شوند و به شرکت‌های نوپا امتیازاتی می‌دهند تا بتوانند خود را توانمند سازند. ایران هم مانند بسیاری از کشورهای دیگر جهان که پارک‌های علم و فناوری

مختلفی برای توسعه اقتصاد دانش‌بنیان و نوآور خود ایجاد کرده‌اند، در دهه گذشته خود را به قافله رسانده و با ایجاد چندین پارک به این امر مهم چراغ سبز نشان داده است. یکی از این پارک‌های علم و فناوری متعلق دانشگاه صنعتی شریف است که در این شماره به سراغ رئیس آن یعنی مجید دهبیدی پور رفته ایم و در خصوص وضعیت این

هند در سال‌های اخیر توانسته است اکوسیستم استارت‌آپی خود را بیش از پیش تقویت کند. حضور این استارت‌آپ‌ها در کشوری با جمعیت بیش از یک میلیارد نفر، به‌خودی‌خود برای آنها یک ارزش افزوده به حساب می‌آید، زیرا برای هر خدمت و محصولی، متقاضیان بسیاری در همان کشور حاضر هستند.

اکوسیستم استارت‌آپی هند در سال ۲۰۲۱ با افزایش چندین برابری تقاضا برای دیجیتالی شدن در بحبوحه همه‌گیری کووید ۱۹، نزدیک به ۳۶ میلیارد دلار در شرکت‌های خصوصی سرمایه‌گذاری کرده‌اند. پلتفرم «پریکوین» (Preqin) که یک پلتفرم داده‌های

سهم ۳۶ میلیارد دلاری
استارت‌آپ‌های هندی
سال خوب هندی‌ها

مجموعه گفت‌وگو کرده‌ایم.

پارک علم و فناوری دانشگاه شریف از چه سالی و با چه رویکردی فعالیت خود را آغاز کرد؟

فعالیت‌های کارآفرینی در دانشگاه شریف سابقه ۲۰ ساله دارد و از سال ۷۹ که اولین مرکز کارآفرینی کشور در دانشگاه شریف شکل گرفت، به مرور زمان متناسب با نیازهایی که ایجاد شد نهادهای جدیدی هم تعریف کرد. به‌عنوان مثال سال ۸۲ مجوز مرکز رشد گرفتیم که از سال ۸۳ کار خود را آغاز کرد، سال ۸۸ صندوق پژوهش و فناوری شریف ایجاد شد، سال ۹۲ شتابدهنده شریف تأسیس شد و رسیدیم به سال ۹۵ که نیاز بود یک نهاد مثل یک چتر بالای سر نهادهای مرتبط با توسعه نوآوری و کارآفرینی در دانشگاه باشد و عملاً سازمان پارک در سال ۹۵ ایجاد شد. فعالیت‌های کارآفرینی در دانشگاه شریف یک استمرار منطقی را در این سال‌ها داشته و آن هم نیازمحور بوده است. یعنی به تناسب نیاز، یک برنامه یا یک نهاد شکل گرفته است. پارک علم و فناوری متولی توسعه، نوآوری و کارآفرینی و توسعه کسب‌وکارهای دانش‌بنیان در دانشگاه و اطراف دانشگاه است.

پارک به نیروها و تیم‌هایی که در مجموعه مشغول هستند، چه خدماتی ارائه می‌دهد؟

خدماتی که پارک ارائه می‌دهد متناسب با مخاطبان است. ما پنج دسته مخاطب در پارک داریم. دسته اول مخاطبان دانشجویانی هستند که ایده‌ای دارند که می‌خواهند آن را به یک طرح تجاری تبدیل کنند یا به اصطلاح تجاری‌سازی ایده را انجام دهند. این دانشجویان در شتابدهنده شریف مستقر می‌شوند و خدمات مختلفی مانند فضای کار اشتراکی، سیدمانی یا سرمایه‌بذری، خدمات منتورشیپ و کمک به جذب سرمایه‌گذار دریافت می‌کنند.

سیدمانی یا سرمایه‌بذری که در اختیار تیم‌ها قرار می‌گیرد، مبلغ مشخصی است یا متناسب با اهمیت و قوت هر طرح تغییر می‌کند؟

سیدمانی تیم‌ها مشخص است. قبلاً ۲۵ میلیون تومان بوده و الان به ۷۵ میلیون تومان رسیده است. هر تیمی که وارد شتابدهنده شود، می‌تواند ۷۵ میلیون تومان دریافت کند، به شرط اینکه شاخص‌ها و معیارهایی را که برای آن مشخص می‌شود، داشته باشد.

از چه زمانی این مبلغ به ۷۵ میلیون تومان تغییر کرده است؟ از ابتدای سال ۱۴۰۰.

دسته دوم شرکت‌های نوپا هستند که به مرکز رشد می‌روند و تا سه سال می‌توانند در مرکز رشد باشند. طی این سه سالی که در مرکز رشد هستند، تنها یک

سرمایه‌گذاری مستقر در بریتانیا است، تخمین می‌زند که سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر در سال ۲۰۲۱ سه برابر بیشتر از سال ۲۰۲۰ است؛ چراکه این مبلغ در سال گذشته ۱۱ میلیارد دلار بوده است.

استارت‌آپ‌های هندی دوره‌های مالی بیشتری را در مقایسه با سال‌های گذشته انجام دادند، زیرا صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر برای شرط‌بندی بزرگ‌تر روی شرکت‌های با رشد بالا شروع به کار کردند. در نتیجه، شرکت‌ها توانسته‌اند ارزش‌گذاری‌های بالاتری را به دست آورند و اغلب ارزش خود را در دوره‌های متوالی تأمین مالی دو‌وسه برابر کنند.



گفت و گو با قائم مقام مدیرعامل شرکت تجارت الکترونیک بهار نیازی نیست چرخ را از اول اختراع کنیم!

سلامت، گردشگری و... دریافت کند. حال تصور کنید که کاربر، تمامی این خدمات را بتواند بر بستر یک زیرساخت قدرتمند و یکپارچه دریافت کرده و فارغ از پیچیدگی‌های استفاده از سیستم‌های متعدد پرداخت، بتواند تمامی عملیات مالی خود را در یک بستر واحد به صورت ساده و متمرکز انجام دهد.

او افزود: «ما در بهار، تلاش کردیم با اتکا به تجربه و تخصص تیم در حوزه مدیریت فناوری اطلاعات و بانکداری، یک زیرساخت قدرتمند و استاندارد مهیا کنیم تا بتوانیم به جای ایجاد یک کسب و کار کیف پولی در قالب یک اپلیکیشن جدید، بهترین سرویس‌های کیف پول دیجیتال را به کسب و کارهای متعدد فعال در حوزه‌های مختلف ارائه دهیم. برای این مهم، به جای آنکه به قول معروف چرخ را از اول اختراع کنیم و بهای رفع خطاهای سیستم را از مشتریان دریافت کنیم، از یک سامانه استاندارد بانکداری متمرکز استفاده کرده و تمامی سرویس‌های جذاب کیف پولی را بر مبنای فرایندهای استاندارد بانکی توسعه دادیم. به بیان دیگر، یک لایه نرم افزاری دامنه گسترده‌ای از خدمات نوآورانه حوزه مالی را به شکلی استاندارد و قابل اتکا به سازمان‌ها ارائه دهیم. ما در بهار، پس از مواجهه با نیازهای یک سازمان، به جای توسعه سرویس‌ها از پایه، فقط دسترسی آنها به دامنه وسیعی از سرویس‌های استاندارد را که در زیرساخت شرکت موجود است، ایجاد می‌کنیم و به این ترتیب، در کمترین زمان ممکن، سازمان به کیف پولی قدرتمند مجهز می‌شود که با اطمینان خاطر می‌تواند از آن در مقیاس‌های بالا استفاده کند.»

او ادامه داد: «متأسفانه برخی سازمان‌ها، با عدم شناخت کافی نسبت به ماهیت خدمات کیف پول دیجیتال، نسبت به توسعه این سرویس‌ها با استفاده از نیروهای غیرمتخصص مقیم اقدام می‌کنند و پس از رویارویی با ناکارآمدی این سیستم‌ها در مقیاس‌های بالا، عدم سازگاری آن با استانداردها و سیستم‌های نظارتی و بانکی، مواجهه با هزینه‌های بالای مغایرت‌گیری، عدم دسترسی به سرویس‌های اساسی اعم از برگشت تراکنش (Reverse/Refund)، انواع تسهیم و کارمزد، انواع مسدودی و رفع مسدودی و همچنین مواجهه با محدودیت‌های متعدد در توسعه ابزارهای جانبی مورد نیاز، در نهایت با خسارت مالی و زمانی قابل توجه، مجبور به تغییر زیرساخت می‌شوند.»

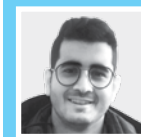
تجارت الکترونیک بهار، یکی از ارائه‌دهندگان خدمات کیف پول دیجیتال است که با ارائه سرویس به شرکت‌های خدمات پرداخت (PSP)، بانک‌ها و کسب و کارها، به یکی از بازیگران اصلی این حوزه تبدیل شده و در حال حاضر بیش از ۱۲/۵ میلیون کیف پول را روی زیرساخت خود نگهداری می‌کند. این شرکت، با بهره‌مندی از یک زیرساخت متمرکز بانکی و توسعه راهکارها و خدمات متنوع کیف پول دیجیتال منطبق با قوانین بانکی و استانداردهای حسابداری، نظر بسیاری از کسب و کارهای بزرگ و کوچک را به خود جلب کرده است.

سینا فرهنگ، قائم مقام مدیرعامل شرکت تجارت الکترونیک بهار در تشریح تفاوت نگاه مدیریت بهار با دیدگاه رایج در ایران در خصوص کیف الکترونیکی پول گفت: «توسعه خدمات کیف پول در ایران، عمدتاً به ارائه اپلیکیشن‌هایی خلاصه شده که بر مبنای یک نرم افزار اختصاصی یا سامانه‌های مبتنی بر سوئیچ توسعه یافته و خدمات متعددی را در رابطه با پرداخت اینترنتی، خرید شارژ و بسته اینترنت، پرداخت عوارض یا پرداخت موبایلی با استفاده از QR در فروشگاه‌های فیزیکی ارائه می‌دهند. با وجود زحمات زیادی که در این حوزه کشیده شده است، به دلیل محدودیت‌های زیرساختی این نرم افزارها، بسیاری از امکانات مرتبط با کیف پول دیجیتال محقق نشده و سؤالی که مطرح است این است که چرا یک کاربر برای امور پرداخت و خرید روزانه، چندین اپلیکیشن خاص این موضوع را باید در تلفن همراه خود نصب و نگهداری کند؟! و اینکه آیا صرف ارائه تحفیف و برگزاری قرعه‌کشی در شرایطی که یک اپلیکیشن واقعاً ارزش افزوده خاصی برای مشتریان ایجاد نمی‌کند، می‌تواند در موفقیت بلندمدت آن مؤثر باشد؟!»

فرهنگ تصریح کرد: «اعتقاد مدیریت شرکت بهار، از روز اول بر آن بوده که کیف الکترونیکی پول به تنهایی، ارزش افزوده خاصی برای کاربران و کسب و کارها ایجاد نمی‌کند! ارزش کیف پول زمانی دیده می‌شود که بتواند وارد فرایندهای کسب و کارهای مختلف شده و با چیدمان درست، بتواند در کنار آن کسب و کارها ایجاد هم‌افزایی کند. فرض کنید کاربر به جای نصب یک اپلیکیشن برای پرداخت، بتواند خدمات متنوعی از پرداخت را حین استفاده از اپلیکیشن‌های متعدد در حوزه‌های حمل و نقل،

آن استفاده کنند. نگاه ما در بحث معافیت‌های مالیاتی نگاه انقباضی و سخت‌گیرانه‌ای است. نکته دوم این است که ما اصلاً شرکت‌هایی را که در خارج از ناحیه نوآوری شریف باشند مدنظر قرار نمی‌دهیم. یعنی فقط شرکت‌هایی می‌توانند عضو پارک بشوند که حتماً دفاتر آنها در ناحیه باشند. بنابراین ما هیچ شرکتی نداریم که خارج از ناحیه فعالیت داشته باشد ولی بخواهد از سرویس معافیت مالیاتی استفاده بکند. اتفاقاً ما یک کارگزار داریم که خیلی سخت‌گیرانه این مسئله را دنبال می‌کند.

چهارم هزینه آن فضا را می‌دهند. دسته دوم شرکت‌ها هستند و مانند دسته اول یک تیم نوپا که ماهیت حقوقی ندارد نیستند. به جز فضا، خدمات آموزشی، مشاوره و بازاریابی را دریافت می‌کنند، اعتباری تحت عنوان اعتبار خدماتی و فناوری اخذ می‌کنند که اولی حالت کمک کردن دارد و بیشتر برای پوشش هزینه‌های اولیه شرکت است، مثل خرید میز و صندلی و سیستم و باقی لوازم ضروری و دومی به صورت وام است که سالانه ۶۰ میلیون تومان می‌تواند وام قرض‌الحسنه بگیرند و بعد از سه سال هم حتماً باید مجموعه مرکز رشد را ترک کنند. شرکت‌ها تا زمانی که در پارک عضویت دارند می‌توانند از خدمات قانونی پارک مانند معافیت مالیاتی استفاده کنند. دسته سوم شرکت‌های ما شرکت‌های رشد یافته هستند. شرکت‌های رشد یافته قاعدتاً از دوره رشد خود عبور کرده‌اند و ما دیگر خدمات مالی برای آنها نداریم یا فضای کاری در اختیارشان قرار نمی‌گیرند. این دسته



علی قلی‌زاده
گردرودباری



@Ali_Gholizadeh_

مشکلاتی که در پارک با آنها مواجه هستید، بیشتر از چه جنسی است؟

مشکلاتی که در پارک با آنها مواجه هستیم، بیشتر به خودمان یعنی کادر و ساختار داخلی پارک برمی‌گردد. در این قسمت دو مسئله را پررنگ می‌بینم. اولین موضوع زیرساخت است. ما زیرساخت‌های مناسبی نداریم.

حجم تقاضایی که برای مثال به عنوان شرکت‌های مرکز رشد داریم، تقریباً ۱۵ درصد نیازهای ما را پوشش می‌دهد. واقعاً حیف است که مجموعه‌ها و تیم‌ها و شرکت‌های زیادی از ما تقاضا دارند و ما نمی‌توانیم پاسخ نیازهای آنها را بدهیم یا مثلاً در دسته دوم که شرکت‌های نوپاست، یک دوره برزخی دارند که همان دوره انتقال آنها از پارک به بیرون پارک است. برخی از تیم‌ها بعد از سه سالی که در پارک بوده‌اند، هنوز هم نتوانسته‌اند خود را آماده کنند و بنابراین پارک باید این دوره برزخی را پوشش دهد و به تیم‌ها کمک بیشتری بکند. اما ما به جهت کمبود امکاناتی که داریم نتوانسته‌ایم این کار را بکنیم. زیرساخت‌های فیزیکی هم مسئله دیگری است.

چالش دوم زیرساخت‌های نرم است که من به آن شبکه‌سازی می‌گویم. فکر می‌کنم ما به اندازه کافی شبکه‌سازی و ارتباطاتی را که باید بین اصلاع مختلف ناحیه نوآوری وجود داشته باشد، ایجاد نکرده‌ایم و در این زمینه باید خیلی کار کنیم. تعداد و تنوع بازیگران ناحیه پارک مناسب است اما ارتباطاتی که باعث هم‌افزایی بین بازیگران ناحیه می‌شود، کم است.

منظور شما بازیگران داخل ناحیه است یا به صورت کلی ارتباط با اکوسیستم نوآوری یا فناوری کشور را می‌گویید؟

مشخصاً ارتباطات داخلی پارک را می‌گویم. یعنی ارتباط بین سرمایه‌گذار و استارت‌آپ داخل پارک یا شرکت‌های نوپا و رشد یافته. وضعیت خیلی بد نیست اما توقع ما هم بالاست و فکر می‌کنیم هنوز جای کار بسیار داریم و ما به عنوان گردانندگان پارک باید این دو مسئله یعنی زیرساخت‌ها و ارتباطات را تقویت کنیم.

بیشتر از سرویس‌های شبکه‌سازی، از خدمات قانونی ما مانند همان معافیت مالیاتی و سرویس‌های دیگر استفاده می‌کنند. این سه دسته تیم‌های نوپا، شرکت‌های نوپا و شرکت‌های رشد یافته سرویس گیرنده هستند. یک دسته چهارم تحت عنوان تأمین کنندگان خدمات یا همان سرویس پرووایدها داریم. این‌ها شرکت‌هایی هستند که به رشد شرکت‌های دیگر کمک می‌کنند؛ مثلاً صندوق پژوهش فناوری یا مجموعه‌ای که سرویس حقوقی ارائه می‌کند یا تیمی که سرویس حسابداری ارائه می‌دهد یا هر سرویسی که به نوعی می‌تواند به رشد شرکت‌ها کمک کند. اینها زمانی که به عضویت پارک درمی‌آیند، می‌خواهند خدمات خود را به شرکت‌ها بفروشند و پارک بستری است که این فضا را فراهم می‌کند. دسته پنجم دفاتر نوآوری مجموعه‌ها و صنایع بزرگ هستند که مراکز نوآوری را با هدف شکار تیم‌ها، سرمایه‌گذاری روی تیم‌ها و مواردی از این دست مورد توجه قرار می‌دهند. ما پنج دسته مخاطب داریم که متناسب با هر دسته سرویسی را ارائه می‌کنیم.

برخی از شرکت‌ها برای دریافت معافیت‌های مالیاتی به پارک‌های علم و فناوری رجوع می‌کنند و می‌خواهند با حفظ دفتر خود در خارج از مجموعه، دفتر دیگری در داخل پارک داشته باشند. پارک شریف چه ضوابطی برای این موارد در نظر گرفته است؟

سرویس مالیاتی جزو سرویس‌های متأخر ما بوده است و الان دو سال است که آن را فعال کرده‌ایم و البته خودمان هم خیلی روی این امکان یا سرویس مانور نمی‌دهیم. مثلاً نمی‌گوییم که شرکت‌ها حتماً بیایند داخل مجموعه و از

سرمایه‌گذاران می‌گویند که سال ۲۰۲۱ به آنها نشان داد که بازار هند بهترین توان سرمایه‌پذیری را دارد و با استفاده از ابزارهای تجاری مختلف مانند وب ۳ و کریپتو می‌توانند اعتماد بیشتری به آینده داشته باشند.



یونیکورن، نامی برای استارت‌آپ‌های با ارزش یک میلیارد دلار یا بیشتر است و در سال ۲۰۲۱ نزدیک به ۴۰ شرکت خود را وارد باشگاه یونیکورن‌ها کردند. طی یک هفته در آوریل امسال ۱۲ استارت‌آپ در یک بازه زمانی چهارروزه به باشگاه یونیکورنی‌ها وارد شدند.

بنیان‌گذاران شرکت‌های یونیکورنی بر این عقیده هستند که در معاملات مالی در مراحل آخر، دارایی‌های نسبتاً کمتری وجود دارد. استارت‌آپ‌ها با داشتن این همه سرمایه توانسته‌اند با اجرای استراتژی‌های خود به سرعت حرکت کنند و از طریق مسیرهای غیرارگانیک، هم از نظر عمودی و هم از نظر افقی، رشد تصاعدی داشته باشند. بیشتر



شماره ۳۳
۱۴۰۰.۵
سال اول



کات لوت و انتظار رشد
در سال آینده

SPONSORED BY
تضمین چی

تجارت اجتماعی حول محور نیاز مصرف کننده

«کات لوت» که یک پلتفرم تجارت اجتماعی است، اعلام کرده که اکنون سه چهارم تجارت آن را شهرهای کوچک تشکیل می دهند.

کات لوت که حدود هشت میلیون دلار سرمایه جذب کرد، گفت که بیش از ۶۵۰ هزار فروشنده در پلتفرم خود دارد که انتظار می رود تا پایان سال ۲۰۲۲ این تعداد به سه میلیون نفر برسد.

جاسمیت تیند، یکی از بنیان گذاران کات لوت، گفت: «شهرهای کوچک از شهرهای بزرگ عملکرد بهتری خواهند داشت، زیرا هنوز اکثر جمعیت هند در شهرهای کوچک زندگی می کنند. در حالی که مصرف کنندگان به شهرهای بزرگ نمی آیند، تجارت الکترونیک قطعاً به سمت آنها خواهد رفت. در سال ۲۰۲۰ سهم یک شهر کوچک حدود ۶۰ درصد بود ولی در سال ۲۰۲۱ به بیش از ۷۵ درصد رسید. فروشندگان ما عمدتاً از بازارهای شمال و غرب از شهرهای کوچک می آیند.» کات لوت که توسط تیند و ماهیما کائول تأسیس شده، پلتفرمی است که به خریداران و فروشندگان اجازه می دهد هنگام خرید چانه بزنند. این پلتفرم انتظار دارد تا سال ۲۰۲۲ ارزش ناخالص کالا به دلیل افزایش تقاضا از شهرهای کوچک تر به هزار کرور روپیه برسد. محصولات فروخته شده در کات لوت بومی هستند و حتی دارای برچسب قیمت نیستند. کات لوت اخیراً قابلیت را راه اندازی کرده است که به خریداران و فروشندگان اجازه می دهد به طور خودکار بر سر قیمت چانه بزنند. تیند اضافه کرد سهولت استفاده، ایجاد تقاضا برای فروشندگان شهرهای کوچک، زبان ها، چانه زنی و ترجمه های خودکار، محرک های اصلی استفاده از این پلتفرم هستند. به جای اینکه مصرف کنندگان محصولی را از سر ناچاری قبول کنند، ما رفتار مصرف کننده را بررسی کرده ایم و شرکت را حول آن ساخته ایم.



شماره ۳۳
۱۴۰۰ دی
سال اول



تجارت اجتماعی در وب ۳

وب ۳ و تجارت اجتماعی چطور قرار است دنیای ما را متحول کنند؟

چه اتفاقی می افتد اگر فید فیس بوک خود را چک کنید، متوجه محصول جدید و جالبی شوید که می خواهید بخرید و سپس معامله را بدون هیچ گونه نگرانی در مورد حریم خصوصی یا امنیت خود انجام دهید؟ این وعده دو فناوری نوظهور است که با شروع تکامل و بلوغ در سال آینده، می توانند توجه کاربران را به خود جلب کنند.

اولین مورد به نام تجارت اجتماعی، مفهوم جدیدی نیست، اما به جرئت می توان گفت که مصرف کنندگان واقعی هنوز با این ایده به درستی آشنا نشده اند. بسیاری از ما چیز جالبی در رسانه های اجتماعی می بینیم و سپس به دنبال یک فروشنده معتبر می گردیم تا بتوانیم با خیال راحت آن کالا را خریداری کنیم (مثلاً آمازون). یک دلیل این است که ما به ارائه دهنده / فروشنده اعتماد داریم. آمازون و سایر خرده فروشان آنلاین از قبل شماره کارت اعتباری ما را ذخیره می کنند و تجربه به ما آموخته است که در اکثر موارد این تراکنش ها از چشمان کنجکاو در امان هستند.

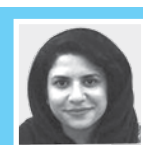
البته می دانیم که این همیشه درست نیست. وقتی محصولی را جست و جو می کنیم تا آنچه را که دوست داریم بخریم، به پلتفرم های رسانه های اجتماعی، شرکت های فناوری بزرگ، غول های تجارت الکترونیک

و هر کسی که می خواهد یک کوکی در مرورگر ما بگذارد، اطلاعات می دهیم. ظرف چند میلی ثانیه، می بینیم که محصولات مشابهی در فید ما ظاهر می شوند که انگار جادو است. به نظر می رسد یک نفر همیشه ما را تماشا می کند.

تجارت اجتماعی به یک دلیل مهم ایده های هوشمندانه است: محصولات را مستقیماً در فید خبری شما

قرار می دهد، جایی که می توانید آنها را خریداری کنید. چرا زحمت بکشید و آمازون را چک کنید، وقتی تنها یک کلیک اضافی لازم است؟ به زودی ما به این پلتفرم ها اعتماد خواهیم کرد و خرید واقعی خود را در فید شبکه های اجتماعی مان انجام خواهیم داد، از جمله تراکنش نهایی کارت اعتباری. از آنجا که اطلاعات نادرست و کلاهبرداری های آشکار در رسانه های اجتماعی بسیار رایج است، پیشرفت کند

بوده است. فیس بوک همه چیز را در مورد ما می داند و با خوشحالی آن را به تبلیغ کنندگان می دهد. بعید است ما آماده باشیم که بگوییم مشکلی نیست، کارت اعتباری من نیز اینجا است! این از نظر امنیت و حریم خصوصی منطقی نیست. یک ایده فناوری نوظهور به نام وب ۳ تلاشی برای حل



ترانه احمد دوست
taraneh-ahmaddoust@yahoo.com

این مشکل است. این یک شکل جدید و رادیکال از کسب درآمد آنلاین است، به طوری که می توانید محصولات را با یک کلیک در فید خبری خود (یا هر جای دیگری) خریداری کنید و نگران افشای همه چیز در مورد خودتان، سلیقه شخصی و عاداتتان نباشید.

وب ۳ یک معماری جدید برای نحوه عملکرد وب است، البته به لطف فناوری بلاکچین که از هویت ما محافظت می کند و به ما امکان انجام معاملات را می دهد.

مانند هر فناوری نوظهوری، این سؤال مطرح می شود که چگونه کار می کند و چه کاری می تواند انجام دهد. ما می توانیم محصولات را با چند کلیک در پلتفرم های رسانه های اجتماعی بخریم، اما در حال حاضر تصور می شود که این یک پیشنهاد کلی است. می توانید استدلال کنید که وب ۳ تجارت اجتماعی را بادوام تر می کند.

پیش بینی این است که با پیشرفت فناوری تجارت اجتماعی و وب ۳، کاربران نیز تکامل می یابند. ما شروع به دیدن مزایای ناشناس بودن خواهیم کرد و چگونه دسترسی با یک کلیک ایمن و قابل اعتماد در شبکه اجتماعی معنا پیدا می کند. ممکن است کمی بیشتر از یک سال طول بکشد، اما چه کسی می داند؟ به هر حال بزرگ ترین شرکت ها در تجارت الکترونیک حداقل باید خود را برای چنین روزی آماده کنند.





کلاگز و فروشگاه پاپ آپ

بایک توییت پرداخت کن

«کلاگز» برای راه اندازی جدیدترین سری کراکر کریسپس خود در سوهو، لندن یک «توییت شاپ» افتتاح کرده است. افراد می توانند از فروشگاه دیدن کنند و بسته های کراکر زیر ۱۰۰ کالری با طعم نمک دریایی و سرکه بالزامیک، چیلی شیرین یا خامه ترش و چیس های با طعم پیاز را با یک توییت بخرند. این توییت شاپ دارای یک صفحه از توییت های به اشتراک گذاشته شده مردم است. به گفته امانوئل روزن، نویسنده کتاب بهترین روش های بازاریابی شفاهی، این یک راه هوشمندانه برای رساندن محصولات به دست مردم و سر زبان انداختن محصول خود است. روزن افزود این روش، راز نهایی تبلیغات شفاهی است.

چرا برندهای مصرف کننده می خواهند تبلیغات شفاهی داشته باشند؟ زیرا تبلیغات دهان به دهان فروش را تسریع می کند. در ترکیب با تبلیغات سنتی، تبلیغات دهان به دهان به ارتباطات اعتبار می افزاید. به عبارت دیگر تبلیغات شفاهی باعث تأثیرگذاری بیشتر می شود. این همان چیزی است که هر برند جدید در حوزه کالاهای بسته بندی مصرفی هنگام راه اندازی یک خط محصول جدید به آن نیاز دارد.

سارا کیس، مدیر تبلیغات کلاگز گفت: «ارزش تأییدیه های مثبت در رسانه های اجتماعی از هر چیزی بیشتر است. ما بسیار هیجان زده هستیم زیرا اولین شرکتی هستیم که برای راه اندازی این محصول جدید اقدام کرده ایم. ما فکر می کنیم که در آینده شاهد تعداد بیشتری از این رویدادهای نمونه گیری اجتماعی خواهیم بود، زیرا هدف نمونه گیری و آزمایش و همچنین منطق تجاری در بازاریابی رسانه های اجتماعی تبلیغ دهان به دهان همراه با ارزش آن و وفاداری است. در خرده فروشی پاپ آپ که هدف صریح ایجاد سروصدا و جلب توجه در مورد محصول جدید است، شما یک راه حل کلیدی برای بهینه سازی عرضه محصول در دست دارید.»

SPONSORED BY

تضمین چی

شماره ۳۳
۱۴۰۰
سال اول

عرض اندام خرده فروشان محلی

کاربران تجارت اجتماعی در هند تا سال ۲۰۲۲ به ۲۲۸ میلیون نفر خواهند رسید

رسیده است، پتانسیل زیادی برای افزایش فروش از طریق این پلتفرم ها وجود دارد.»

افزایش تعداد گوشی های هوشمند در هند و همچنین اینترنت ارزان قیمت به مصرف کنندگان کمک می کند تا آنلاین شوند و هر چیزی از لوازم آرایشی مقرون به صرفه گرفته تا خواروبار را سفارش دهند. این می تواند پیامدهای قابل توجهی برای مشاغل داشته باشد، زیرا خریداران به راحتی مارک های جدیدتر را به صورت آنلاین کشف می کنند، خریدهای خود را تکرار می کنند و تحت تأثیر نظرات مشتریان قرار می گیرند. در این گزارش آمده است که در حال حاضر خرده فروشان کوچک از چنین پلتفرم هایی استفاده می کنند.

برای مثال پلتفرم های رسانه های اجتماعی «گو تو پلیسز» در هند برای تبلیغ و فروش محصولات و خدمات خرده فروشان کوچک در طول همه گیری بودند. خرده فروشان کوچک به دلیل دسترسی به پلتفرم های رسانه های اجتماعی و توانایی آنها برای ارتباط مستقیم با مشتریان، تجارت اجتماعی را ترجیح می دهند.

این گزارش دلایل اصلی رشد تجارت اجتماعی را، توانایی پلتفرم های رسانه های اجتماعی برای داشتن چندین گروه خرید و فروش و همچنین ویژگی های پیام رسانی، اشتراک گذاری ویدئو و اشتراک گذاری عکس می داند که ارتباط اجتماعی و خرید آنلاین را بسیار تسهیل می کنند.

و فیس بوک خرید کنند، در حالی که مشتریان مسن تر ترجیح می دهند از طریق فیس بوک و واتس اپ این کار را انجام دهند. بر اساس این گزارش به احتمال زیاد کاربران تجارت اجتماعی در آینده از شیرچت خرید آنلاین انجام می دهند. بیش از ۵۸ درصد از خریداران مورد بررسی گفتند که از گذراندن وقت و خرید در این پلتفرم ها احساس راحتی می کنند.

کاربران به سمت پلتفرم هایی جذب می شوند که توصیه ها و نظرات موجود به آنها در تصمیم گیری برای خرید کمک می کند. علاوه بر این، قیمت های مقرون به صرفه و امکان خرید در خود پلتفرم به جای رفتن به دیگر اپلیکیشن ها یا وبسایت های تجارت الکترونیک به خریداران کمک می کند زمان بیشتری را در چنین پلتفرم هایی صرف کنند.

در این گزارش لوازم جانبی موبایل و تبلت به عنوان پر فروش ترین محصولات در پلتفرم های تجارت اجتماعی شناخته شده اند و پس از آن مد و زیورآلات، لوازم الکترونیکی و لوازم خانگی، محصولات آرایشی و بهداشتی و محصولات ورزشی و تناسب اندام ذکر شده اند.

رسانه های اجتماعی و تجارت الکترونیکی در حال نفوذ قوی در روتین روزانه کاربران عادی اینترنت هند هستند. هیرو دینگرا، مدیر اجرایی گروه ایزوبار ایندیا گفت: «از آنجا که فضای خرید در رسانه های اجتماعی به بلوغ

در حال حاضر حدود ۱۵۷ میلیون نفر در هند برای خرید از تجارت اجتماعی استفاده می کنند. پیش بینی می شود هند تا پایان سال ۲۰۲۲ دارای ۲۲۸ میلیون مصرف کننده بومی تجارت اجتماعی باشد که ۴۵ درصد بیشتر از پایگاه کاربری فعلی است. زیرا خریداران بیشتری روش های جدیدتر خرید آنلاین کالا را از طریق برنامه های رسانه های اجتماعی مانند یوتیوب، واتس اپ، فیس بوک و اینستاگرام کشف می کنند.

یک گزارش جدید، تجارت اجتماعی را به عنوان خرید انجام شده یا برندهای کشف شده از طریق پلتفرم های رسانه های اجتماعی مانند واتس اپ، اینستاگرام و روبوسو تعریف می کند. این تعریف شامل پلتفرم های فروش مجدد یا فروش ویدئویی محصولات مانند ترل و میشو که در حال حاضر گسترش یافته اند، نمی شود. بر اساس گزارش وات کانسالت، بخشی از آژانس دیجیتال دنتسو شرکت ایزوبار، در حال حاضر حدود ۱۵۷ میلیون خریدار تجارت اجتماعی وجود دارد که ۵۳ درصد از کل خریداران آنلاین در هند را تشکیل می دهند. این گزارش احساسات و نگرش مصرف کننده نسبت به استفاده از تجارت اجتماعی را دنبال می کند.

یوتیوب، پلتفرم ویدئویی تحت حمایت گوگل، پلتفرم پیشیناز برای تجارت اجتماعی در هند است. پس از آن واتس اپ متعلق به متا و سپس فیس بوک قرار دارند. خریداران جوان در هند ترجیح می دهند از اینستاگرام





چرا آدانیک؟

در جهان امروز، سرعت تغییرات و تحولات تکنولوژی بالاست. هر لحظه یک خلاء جدید کشف می‌شود که باید به مدد نوآوری و بهره‌گیری از خلاقیت، در سریع‌ترین زمان ممکن، برای آن چاره‌سازی کرد.

به همین دلیل اگر شرکت‌های عصر حاضر چابک نباشند و نتوانند پروسه مشاهده مشکل تا رسیدن به راه‌حلی نوآورانه را در زمانی کوتاه طی کنند، نمی‌توانند به موفقیت چندانی دست پیدا کنند.

«آدانیک» شرکت ارائه‌دهنده سرویس به بیزینس‌های بزرگ است و دقیقاً از چنین فرمولی پیروی می‌کند. علی‌حاجی‌زاده مقدم، مدیرعامل این شرکت می‌گوید طی این سال‌ها تلاش کرده‌اند که آدانیک را مثل یک تاکسی خطی نگه دارند که مبدأ و مقصد مشخصی دارد و با وجود اینکه شرایط برایشان مهیا بوده، نخواستند مانند تاکسی‌های گذری، در هر مسیری که پیش آمد، حرکت کنند.

سیاست آنها به طور کلی این بوده که تعداد کارهایی را که می‌خواهند انجام دهند به حداقل برسانند و تعداد کارهایی که به آنها نه می‌گویند، حداکثری کنند.

این سیاست در ابتدا عجیب به نظر می‌رسد اما مقدم تأکید می‌کند که چابکی و نوآوری و دوری از ساختار سلسله‌مراتبی و بوروکراسی برای ادامه حیات شرکت اولویت داشته است.

آنها بر این عقیده‌اند که بهتر است سرویس‌های کمتری ارائه کنند، اما همان سرویس‌ها را به بهترین شکل به مشتری ارائه دهند و رضایت حداکثری به دست بیاورند.

سیاستی که به نظر می‌رسد تا امروز برای کسب‌وکار آدانیک جواب داده است.

به مدد همین برنامه‌ریزی و داشتن خط مشی و سیاست‌های مشخص است که امروزه آدانیک یک شرکت کوچک اما معتبر است که توانسته اعتماد بازار هدف را به خود جلب کند.

البته کار آدانیک به همین جا ختم نمی‌شود و برنامه‌هایی را برای آینده شرکت در نظر دارد؛ برنامه‌هایی که با وجود چالش‌های فراوان مسیر شرکتداری در ایران، با امید آنها را دنبال می‌کند.



شماره ۳۳
۱۴۰۰
سال اول



تصویر: حامد کریم‌زاده

گفت و گو با علی‌حاجی‌زاده مقدم، مدیرعامل شرکت آدانیک؛ او می‌گوید چابکی و خلاقیت دو عامل اصلی موفقیت این شرکت بوده و طی این سال‌ها با کوچک نگه داشتن اندازه شرکت، این ویژگی‌ها را حفظ کرده‌اند

از ابزارسازی به سوی سرویس‌سازی

با وجود اینکه هشت سال از شروع به کار شرکت آدانیک می‌گذرد و این شرکت محصولات متنوعی به بازار عرضه کرده و خلأهای نرم‌افزاری بسیاری را پر کرده است، هنوز با یک شرکت کوچک، چابک و نوآور مواجهیم. علی‌حاجی‌زاده مقدم، مدیرعامل این شرکت می‌گوید این اتفاق بر اساس سیاست‌های کلی شرکت رخ داده است. سیاست‌هایی که می‌گوید اندازه شرکت را کوچک نگه دارند، به بیشتر سرویس‌هایی که ارائه‌دهندگان دیگری هم دارند، نه بگویند و تعداد مشتری‌های خود را محدود نگه دارند. حاجی‌زاده مقدم که متولد ۱۳۵۶ است و کارشناسی مهندسی نرم‌افزار و ارشد آی‌تی با گرایش امنیت اطلاعات دارد، می‌گوید که از سال ۸۶ در حوزه بانکی فعالیت داشته و روی توسعه محصولات در حوزه بانکداری الکترونیک کار می‌کرده است. با چند نفر از دوستان که با یکدیگر تجربه کار در حوزه بانکی داشته‌اند، صحبت کرده و به این نتیجه رسیده‌اند که با مطالعات و ایده‌هایی که داشتند، این حوزه جای کار دارد. در ابتدا به شکل یک تیم بیمه‌انکار، فعالیت‌شان را آغاز می‌کنند و سپس به صورت یک شرکت ارائه‌دهنده راهکار (Solution Provider) ارائه سرویس می‌دهند و آدانیک در سال ۹۲ این‌گونه متولد می‌شود. حاجی‌زاده مقدم در گفت‌وگوی پیش‌رو از بررسی خلأهای بازار و محصولاتی که برای پر کردن این خلأها ایجاد کرده‌اند، می‌گوید و چالش‌هایی که در ادامه مسیر فعالیت‌شان با آن مواجه خواهند بود.

آدانیک در حال حاضر چه فعالیت‌هایی دارد؟

ما در وهله اول ارائه‌دهنده راهکار به بانک‌ها در حوزه بانکداری دیجیتال بودیم. در این حوزه محصول زیرساختی ما مدیریت کانال‌های دیجیتال به نام «کاریز» است. در اصل اولین نیاز هر بانکی که خواهد وارد حوزه تحول دیجیتال و ارائه سرویس‌های نوآورانه دیجیتال و بانکداری باز شود، این است که بتواند مدیریت فنی این بسترها را انجام دهد و دسترسی کانال‌های دیجیتال به سیستم‌های ستادی و سوئیچ و بانکداری اصلی (Core Banking) را مدیریت کند.

در اصل زنجیره محصولات ما از کاریز شروع شد و در ادامه سعی کردیم یکسری جاهای خالی را که شناسایی کردیم، پر کنیم. یکسری از سرویس‌های ما در دسته‌ای قرار دارند که کاربر با آنها در تماس است مثل نرم‌افزار موبایل یا اینترنت بانک و دسته‌ای دیگر هم زیرساختی است مثل مانیتورینگ اپلیکیشن‌ها، تشخیص تقلب (Fraud Detection)، مدیریت دسترسی‌ها و... کاربردهای این است که یک بانک بتواند سطح بلوغ مدیریت فناوری خود را بهبود دهد و در حوزه خدمات دیجیتال نوآوری داشته باشد و مثلاً بتواند با تیم‌های خلاق و اپلیکیشن‌های زیادی کار کند و...

یکی از محصولات مان به طور خاص برای نوآوری بوده است. ما نام آن را بومرنگ گذاشته‌ایم و اصطلاحاً به آن پلتفرم نوآوری باز می‌گوییم. چنانچه یک بانک بخواهد درهای خود را به روی استارت‌آپ‌ها باز کند و دسترسی‌ها را مدیریت کند و در عین حال سرویس‌هایش را عرضه کند، می‌تواند از آن کمک بگیرد. شرکت فینوتک از این پلتفرم استفاده کرده و ما هم در آن شریک هستیم.

آدانیک در مقایسه با طرف‌های همکار

خود که به آنها سرویس ارائه می‌دهد، شرکت کوچکی به نظر می‌رسد؛ البته استارت‌آپ نیست، هر چند یکسری ویژگی‌های استارت‌آپ‌ها را در خود زنده نگه داشته است. مثل چابکی و هماهنگ کردن خود با نیازهای بازار به شیوه‌های نوآورانه. چطور توانستید ظرف این سال‌ها ویژگی‌های خود را حفظ کنید؟

یکی از اصولی که ما از ابتدا رویش تأکید داشتیم و از مانیفست چابک گرفته شده، اصل سادگی (Simplicity) است. به این معنی که کارهایی را که انجام نمی‌دهیم، به بیشتر حد خود برسانیم. در واقع از خود پرسیدیم که آیا به عنوان یک شرکت نرم‌افزاری، هدف‌مان تولید هرچه بیشتر نرم‌افزار است؟ عده‌ای فکر می‌کنند جواب این سؤال باید مثبت باشد و شرکت تولیدکننده نرم‌افزار مانند تولیدکننده چیپس است که عملکردش با تعداد بسته‌های چیپسی که تولید کرده، سنجیده می‌شود. در حالی که در شرکت نرم‌افزاری، تعداد سیستم خط نرم‌افزار تولید شده (Line of Code)، حجم فیچرها و... نه تنها ایجاد ارزش نمی‌کند، بلکه موجب دردسر نیز می‌شود. هرچه شما بتوانید نرم‌افزار کمتری تولید کنید، یعنی باگ کمتری تولید کرده‌اید، پشتیبانی ارزان‌تری دارید و... نقطه بهینه جایی است که بتوانید با تولید کمترین میزان نرم‌افزار، نیازهای جدی را پاسخ دهید. شاید یکی از دلایلی که شرکت‌های نرم‌افزاری بیش از حد بزرگ می‌شوند، همین است که دائماً سیستم‌هایشان پیچیده‌تر و زیادتر می‌شود. البته ممکن است در برخی حوزه‌ها چاره دیگری نداشته باشیم و آن حوزه ذاتاً پیچیده باشد. اما در این حوزه خاصی که ما فعالیت می‌کردیم، تمام تلاش‌مان بر این بود که روی گوشه‌ای از بازار که در آن احساس خلأ می‌کنیم، متمرکز باشیم و روی بخش‌هایی که ارائه‌دهنده سرویس دارد، دست نگذاشتیم. بر همین اساس به برخی

کارها و پروژه‌ها «نه» گفتیم که تیم خود را بیش از اندازه بزرگ نکنیم. بزرگ شدن در ظاهر جذاب است ولی به معنای ازدست‌دادن چابکی و پیدا کردن سلسله‌مراتب و بوروکراسی است که تصمیم‌گیری را کندتر می‌کند. بنابراین تلاش کردیم اندازه شرکت و تعداد پروژه‌ها را در حد بهینه‌ای که برخی ویژگی‌هایمان حفظ شود، نگه داریم و متناسب با آن کارمان را انجام دهیم.

این نکته را هم تأکید کنم که مدل فعالیت شرکت ما پروژه‌محور نبوده، بلکه محصول محور بوده است. اگر توسعه‌ای هم انجام می‌دهیم، این توسعه حول محصول اصلی رخ می‌دهد و فیچرهایی به آن اضافه می‌شود.

در هشت سالی که از شروع فعالیت آداینک گذشته، چه روندهایی را شناسایی کرده‌اید و برای آنها سرویس ارائه داده‌اید؟

اولین محصول ما حساب و کتاب است که محصول مدیریت مالی شخصی است. دیدیم این موضوع در دنیا ترند شده و بانک‌ها وارد فضای تحلیلی شده‌اند و بر اساس داده‌های مشتری، امکان تولید دانش از این داده خام به کاربر داده می‌شود.

حوزه نوآوری باز هم جزو ترندها بود. نه تنها بانک‌ها بلکه برخی از سازمان‌های بزرگ دیگر به این نتیجه رسیده بودند که آن قدر بازار و نیازهای آن و شرایط رقابتی و تکنولوژی پیچیده شده که اگر سازمانی به‌تنهایی بخواهد برای انجام هر کاری فکر کند و محصول مورد نظر را طراحی کند، یا از رقبا عقب می‌افتد یا ناچار است

هزینه‌های زیادی صرف این بخش کند. بنابراین این سازمان‌ها به این سمت حرکت کردند که از توان خلاقیت و نوآوری شرکت‌های استارت‌آپی و کوچک کمک بگیرند. این ارتباط گرفتن برایشان چالش بود. لاین مدیریت دسترسی، مدیریت کانال، این بنکینگ و موارد مشابه، در اثر شناسایی این نیاز شکل گرفتند. ما جزو اولین‌هایی بودیم که در این حوزه کار می‌کردیم.

بخش دیگری که شناسایی کردیم، نیاز مشتریان حقوقی بانک‌ها، به طور خاص شرکت‌های کوچک (SME) بود. چون مشتریان حقیقی زیاد مورد توجه قرار گرفته بودند و محصولات اینترنت بانک و موبایل بانک بر اساس نیازهای این عده توسعه یافته بود. اما راه‌حلی که برای شرکت‌ها در نظر گرفته شده بود، دشواری‌هایی داشت که در نهایت سبب می‌شد شرکت‌ها نتوانند دیجیتالی شوند و مجبور باشند با چک و کاغذ پیش بروند و هزینه‌هایشان زیاد باشد. خود ما به عنوان یک شرکت کوچک، این مسئله را که کار بانکی چقدر برایمان پرهزینه است، لمس کرده بودیم. حتی برای یک حقوق‌داده ساده، کار مشکلی در پیش داشتیم. برای شرکت‌های بزرگ راه‌حلی‌هایی وجود داشت ولی دست شرکت‌های کوچک و متوسط به جایی نمی‌رسید. بیشترین استقبال هم از این محصول صورت گرفت.

چطور طرف‌های همکار خود را به استفاده از سرویس‌هایتان راضی کردید، آن هم به شکلی که هم‌تراز با شرکت‌ها و سازمان‌های طرف حساب خود باشید؟

اول از همه باید برای محصولی که می‌خواهید ارائه دهید، اولین مشتری پذیرای خود (Early Adopter) را داشته باشید. این مشتری فردی است که نیازی جدی دارد و حاضر است برای رفع آن هزینه کند. فروختن چیزی به کسی که دنبال آن نگشته، سخت است. شانس ما این بود که بانک آینده را به عنوان اولین مشتری خود داشتیم.

مدیریت آی‌تی بانک آینده در آن زمان این دیدگاه را داشت که کارش شرکتنداری نیست و بهتر است از شرکت‌های کوچک که خلاق‌تر هستند، حمایت کند تا هر دو طرف رشد کنند.

از سویی دیگر، ممکن است کوچک بودن اندازه شرکت، خریداران سرویس را نگران کند که نتوانند به چنین شرکتی تکیه کنند. یک شرکت کوچک باید ویژگی‌هایی داشته باشد تا بتواند سازمان‌های بزرگ را قانع کند این ریسک را بپذیرند. نقاط قوت چنین شرکتی باید چابکی، خلاقیت و قیمت پایین‌تر باشد. البته اعتماد هم به‌مرور ساخته می‌شود و این اتفاقی است که برای آداینک افتاد.

شما با سه بخش بورس، بانک و بیمه در ارتباط بوده‌اید و مشتریانی طی این سال‌ها از این بخش‌ها داشته‌اید. مواجهه هر کدام از آنها را با نوآوری چگونه می‌بینید؟ کدام بخش پیشروتر و پذیراتر است؟

خود من از حوزه بانکی آمده‌ام و به دلیل حس مثبتی که به حوزه بانکی دارم، گمان می‌کنم چندان بی‌طرف نباشم. اما به نظرم بانک‌ها در زمینه استفاده از تکنولوژی و استقبال از نوآوری پیشروتر بوده‌اند و البته شواهدی نیز برای گفته‌هایم وجود دارد. خدمات الکترونیکی در شبکه بانکی خیلی سریع‌تر از جاهای دیگر شکل گرفت. زیرساخت ملی جدی

قدیمی‌ترمان شبکه شتاب بوده است. در دنیا قبل از اینکه اینترنت وجود داشته باشد، بانک‌ها شبکه داشتند. فناوری در بانک‌ها قدمت بیشتری داشته که ممکن است به دلیل نیاز بیشتر آنها بوده باشد یا فضای رقابتی آن. به نظر می‌رسد حوزه بانکی موتور محرک تحول دیجیتال است. فرض کنید که اگر کارت بانکی بین مردم پخش نمی‌شد و سیستم پرداخت شکل نمی‌گرفت، چه اتفاقی برای خدمات دیگر می‌افتاد و آیا می‌توانستند پیش بروند و در مقیاس بزرگ فعالیت کنند؟ خودم پیش از آنکه وارد حوزه بانکی شوم، کسب‌وکاری به نام عکس پرینت داشتم. در زمانی که اینترنت دایل‌آپ بود، کار ما این بود که عکس‌ها را از مشتریان دریافت کنیم و آنها را چاپ کنیم. غیر از پهنای باند اینترنت، یکی از چالش‌های اصلی ما مسئله نحوه پرداخت بود. در سال ۸۱ تنها بانک ملی یک درگاه پرداخت داشت که آن هم مورد حمله سایبری قرار گرفت و تعطیل شد. ما مجبور بودیم از طریق دک‌های روزنامه‌فروشی کارت بفروشیم تا بتوانیم هزینه خدمات‌مان را از مردم بگیریم. واضح بود که با این شیوه پرداخت نمی‌توانستیم مقیاس کسب‌وکارمان را افزایش دهیم.

به همین جهت معتقدم حوزه بانکی در پذیرش نوآوری از سایر حوزه‌ها قدیمی‌تر است و نقش زیرساختی را برای سایرین ایفا کرده است. به لحاظ مقیاس هم بانک‌ها در گروه‌های مالی بزرگ‌تر از بقیه هستند. بیمه و بورس از نظر مقیاس و بودجه کوچک‌تر هستند و طبیعتاً بودجه بخش آی‌تی آنها نیز کمتر و محدودتر است. مثلاً در حوزه نوآوری باز، بانک‌ها جلوتر از بقیه بودند و پلتفرم و فضای کار اشتراکی راه انداختند. بیمه‌ها دارند به دنبالش می‌روند که این کار را شروع کنند و بورس تازه به فکر افتاده و برای استارت‌آپ‌ها ساندباکس ایجاد کرده است. گمان می‌کنم در دنیا هم به لحاظ تقدم و تأخر زمانی همین‌طور باشد. البته حوزه بورس یک نقش کلیدی در تحول دیجیتال داشت. راهی را باز کرد که در آن از همه جلوتر است و آن

هم احراز هویت دیجیتال بود. با احراز هویت غیرحضوری سجام، سازمان بورس از روی دره‌ای که همه کنارش ایستاده بودند، پرید و جواب هم گرفت. شیوع کرونا و محدودیت‌های ناشی از آن هم سبب شد که پذیرش این اتفاق سرعت بگیرد. این کار در مقیاس میلیونی صورت پذیرفت و با سهام عدالت و رشد بورس و... همزمان شد تا جایی که دیدیم جمعیت زیادی کد بورسی دریافت کردند. در حال حاضر بانک‌ها در مورد احراز هویت دیجیتال دارند به بورس تأسی می‌کنند.

با توجه به شرایط کشور و مشکلات اقتصادی که طی این سال‌ها وجود داشته، شاهد مهاجرت و کاهش تعداد نیروهای متخصص در کشور بوده‌ایم. شرکت‌هایی مانند شما بیش از باقی شرکت‌ها از این اتفاق ضربه خورده‌اند و نیروی انسانی متخصص یکی از دغدغه‌های اصلی آنهاست. شما چطور این چالش را مدیریت کرده‌اید و پروسه جذب و نگهداشت نیروی انسانی در آداینک به چه شکل است؟

طبیعتاً ما هم با این مشکل روبه‌رو هستیم. اگر به من بگویند سه مشکل مهم شرکت چیست؟ من می‌گویم هرسه همین است. بخشی از مشکلات فراتر از چیزی است که من بتوانم برای آن کاری انجام دهم. مثلاً ناامیدی از آینده بزرگ‌تر از چیزی است که بتوان در یک شرکت برای آن فکری کرد. اگر افراد خواهان درآمد بیشتر یا یادگیری بهتر بودند، می‌شد در قالب شرکت آنها را حل کرد؛ اما وقتی مسئله نیروی انسانی این است که آیا حقوقی که امروز معادل صد دلار است، فردا پنج دلار می‌شود یا نه، حل مسئله از عهده ما خارج است. به غیر از کسانی که بسیار ریسک‌پذیر هستند و دوست دارند کسب‌وکار راه بیندازند، باقی افرادی که به دنبال آینده کم‌ریسک‌تر و مطمئن‌تری هستند، انتخاب‌شان کار در شرکت‌های ایرانی نیست. شاید حتی اگر کسی با من مشورت کند و وابستگی‌هایش کمتر است، به او توصیه کنم برود. مثل این می‌ماند که شما در کشوری باشید که دو انتخاب برای انتخاب کار داشته باشید؛ در شرکت گوگل کار کنید یا در کافی‌نت پایین‌خانه‌تان. طبیعتاً اگر کسی امکان استخدام در گوگل داشته باشد، باید برود و همان‌جا کار کند.

اما چطور می‌توان آن را حل کرد؟ اینکه به شکل‌های مختلف آینده اقتصادی کشور را روشن‌تر و متعادل‌تر کنیم و در ارتباط درستی با دنیا باشیم. اگر شرکت گوگل یک دفتر هم در ایران داشت - همان‌طور که در چین و امارات دارد - قطعاً از آمار مهاجرت نیروهای متخصص کاسته می‌شد. زیرا در هر حال مهاجرت نوعی تبعید است و اصولاً افراد علاقه دارند در کشوری که به دنیا آمده‌اند، ادامه زندگی دهند، به شرطی که اختلاف سطح چندان زیاد نباشد.

راه‌حل مواجهه ما با این بحران این بود که از تهدید کرونا به عنوان یک فرصت استفاده کنیم و دورکاری باعث شد محدود به تهران نمایم. در حال حاضر همکارانی از سراسر کشور داریم. طبیعتاً کسی که در شهر خودش مانده، تعلق بومی بیشتری دارد تا کسی که با آمدن به تهران، یک بار مهاجرت را تجربه کرده است. به این صورت به شکل وسیع‌تری به نیروی انسانی مستعد دسترسی داریم. در قدم دوم روی منابع انسانی سرمایه‌گذاری

می‌کنیم. افرادی را که تجربه کاری ندارند، جذب می‌کنیم تا رشد شخص در کنار پروژه و شرکت اتفاق بیفتد. البته از ابتدا هم این کار را می‌کردیم. این هم حس وفاداری بیشتری در نیروی انسانی ایجاد می‌کند که ارتباط بلندمدت‌تری را سبب می‌شود و هم دست‌مان در انتخاب بازر است و گزینه‌های بیشتری داریم، نسبت به وقتی که می‌خواهیم در میان حرفه‌ای‌ها، نیرویی را انتخاب کنیم.

رویکرد دیگری که در مقیاس ملی به ما کمک می‌کند، این است که درهایمان را به روی نیروی کار متخصص کشورهای دیگر که وضعیت نابسامانی دارند و کار کردن در ایران برایشان جذابیت دارد، باز کنیم. یکی از چالش‌های ما این است که قوانین از چنین اقداماتی حمایت نمی‌کنند. مثلاً ما همکارانی داریم که ملیت افغانستانی یا سوری دارند و به دلایلی علاقه‌مندند که در ایران کار و زندگی کنند، اما شرایط کار بسیار پیچیده است. ما نمی‌توانیم برایشان بیمه رد کنیم یا آنها را استخدام کنیم. در حالی که همان‌طور که یک کشور اروپایی از ایران نیرو می‌گیرد و شرایط برای نیروی کار ما جذاب است، کشورهای دیگری هم هستند که به دلایل مختلف، کار در ایران برایشان جذابیت دارد. اگر رگولاتور در این قضیه همراهی می‌کرد، می‌شد از توان این نیروها استفاده کرد. مثلاً همان‌طور که یک شرکت دانش‌بنیان می‌تواند تعدادی سرباز جذب کند، تعدادی تبعه خارجی را هم بتواند استخدام کند. ما تجربه این کار را داشته‌ایم اما سر قوانین خیلی اذیت شدیم.

چشم‌انداز آداینک برای سال‌های پیش رو چیست؟ می‌خواهد چه سهمی از بازار بگیرد؟

ما پیش‌تر برای حوزه بانکی هدف‌گذاری کرده بودیم که به آن رسیده‌ایم و در حال حاضر به هشت بانک سرویس ارائه می‌دهیم. از نظر تعداد بانک‌ها هم هدف‌مان بیش از این نبود، زیرا قرار است مزیت ایجاد کنیم و اگر یک سرویس همه‌جا شبیه به هم باشد، دیگر برای کسی مزیت به حساب نمی‌آید. به علاوه اگر تعداد مشتری‌هایمان در این بخش افزایش یابد، شرکت به‌ناچار بزرگ‌تر خواهد شد، در نتیجه چابکی و خلاقیت ما کاهش پیدا می‌کند. اما هدف‌مان این است که محصول‌مان در همین بانک‌ها پر استفاده‌تر شود که به این معنی است که مردم بیشتری از آنها استفاده کنند. در حال حاضر ۱/۵ میلیون نفر از طریق بانک‌های مختلف از سرویس‌های ما استفاده می‌کنند و قصد داریم با همین بانک‌ها این تعداد را طی نهایتاً

دو سال به پنج، شش میلیون نفر برسانیم. به علاوه در احراز هویت دیجیتال سجام به تقریباً نیمی از کارگزاری‌ها سرویس ارائه می‌دادیم و حالا می‌خواهیم به حوزه‌های دیگری وارد شویم و با کسب‌وکارهای خصوصی و صرافی‌ها و... تعامل کنیم. در این حوزه شرکت شاکیلید را شکل داده‌ایم که به‌طور تخصصی روی سرویس احراز هویت و امضای دیجیتال متمرکز است.

مدل تجاری مطلوب ما در آداینک این است که به سمت ارائه یک سرویس مشارکتی در حوزه فین‌تک حرکت کنیم. به این شکل که ابزارها و همکاری‌های تجاری و برند و تیم و بوزریس ما در قالب چیزی مثل نئوبانک بتواند سرویس‌های متمایزی ارائه دهد. ما تا الان ابزارساز بوده‌ایم و حالا می‌خواهیم سرویس‌ساز باشیم. این بستگی دارد به اینکه آیا می‌توانیم Early Adapter و شرکای تجاری متناسب با این مدل تجاری را اینجا پیدا کنیم یا نه. البته گزینه‌هایی داریم که در حال تعامل و بررسی آنها هستیم.



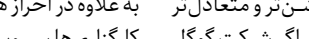
المیرا حسینی



elmirahosseini@gmail.com



نقاط قوت یک شرکت کوچک باید چابکی، خلاقیت و قیمت پایین‌تر باشد. البته اعتماد هم به‌مرور ساخته می‌شود و این اتفاقی است که برای آداینک افتاد





راهنمای تنظیم بودجه کمپین دیجیتال بودجه بازاریابی را اینجا خرج کنیم یا نه؟

دوستانش در توییتر می‌گیرد؟ نوع فعالیت و سبک زندگی مخاطب‌تان به شما می‌گوید که در هر پلتفرم باید سراغ چه نوعی از محتوا بروید.

محتوای خوب‌تان دیده می‌شود؟

حالا که فهمیدید چه نوعی از محتوا را باید برای چه کسی تولید کنید، وقت آن است که به دیده شدن محتوای‌تان فکر کنید. یک محتوای خوب، بدون صرف بودجه برای وایرال شدن، بعید است که مخاطبان هدف فراوانی را پوشش دهد. اگر فعالیت‌تان را بر بستر کلیکی، بنری و... در وب‌سایت‌ها بودجه‌ای را در نظر بگیرید و اگر قرار است محتوای صفحه اینستاگرامی خودتان بازدید بیشتری داشته باشد، از اینفلوئنسر مارکتینگ و تبلیغات در رسانه‌های اینستاگرامی می‌توانید کمک بگیرید. برای دیده شدن ویدئوهای پر هزینه اما کوتاهی که تولید کرده‌اید، می‌توانید از تبلیغات پری‌رول در رسانه‌های ویدئویی استفاده کنید و برای انتشار مؤثر یک پیام در جامعه هدف‌تان، می‌توانید سراغ تبلیغات نیتیو و دیگر انواع انتشار پیام PR در فضای آنلاین کمک بگیرید.

یادتان نرود که هزینه تولید محتوا یا جوایزی که برای مخاطبان‌تان در نظر گرفته‌اید، باید با بودجه و ایرال محتوای‌تان همخوانی داشته باشد. یک کمپین دیجیتال موفق، کمپینی است که تناسب هزینه در بخش‌های مختلف آن رعایت شده است.

شاید تصور کنید رسیدن به یک ایده ناب برای کمپین بازاریابی دیجیتال، از هر چیزی مهم‌تر است، اما وقتی ایده ناب‌تان را در قالب طرح پیشنهادی تایپ می‌کنید و به سرفصل بودجه کمپین می‌رسید، این سکه روی دیگری را به شما نشان می‌دهد. تنظیم بودجه کمپین تبلیغاتی دشوار، چالش برانگیز و بسیار مهم است. بدون تردید بیان همه موضوعاتی که به شما در تخمین درست این بودجه کمک می‌کنند، در این چند خط آسان نیست! اما در ادامه این مطلب به چند نکته مهم در تنظیم بودجه تبلیغات دیجیتال اشاره می‌کنیم.

مخاطب‌تان کجاست؟

قبل از شروع هر کاری، باید بدانید که مخاطب‌تان کجاست؟ او بیشتر در صفحات وب حضور دارد؟ در توییتر می‌توانید پیدایش کنید؟ گیم‌باز است یا اینستاگرام‌گرد است؟ وقتی بدانید این مخاطب فعال در چه فضایی حضور دارد، می‌فهمید که بودجه کمپین‌تان را در چه پلتفرمی باید خرج کنید.

مخاطب‌تان چه فعالیتی دارد؟

حالا که فهمیدید او کیست، باید بدانید که چطور وقت می‌گذراند! مثلاً اهل بازی است و برایش شرکت در یک بازی لندینگ جذابیت دارد؟ یا اهل خبر خواندن است و بهتر است برای کانال خبری محبوبش یک بنر طراحی کنید؟ آیا این مخاطب از بلاگرهای سبک زندگی الگو می‌گیرد؟ یا اینکه تصمیمات خریدش را بر اساس نظرات



این تبلیغ می‌فروشه؟

برای تأثیرگذاری تبلیغات‌تان باید از کدام استراتژی فروش الگو بگیرید؟

خرید محصول نصیب خریدار می‌شود، بیان می‌کنید و در لحن منفی، به او هشدار می‌دهید و می‌گویید که اگر سراغ این محصول نرود، باید منتظر چه پیامدهایی باشد. مثالش هم روشن است؛ در اعلان‌های عمومی مثل ضرورت استفاده از کلاه موتورسواری، از همین لحن منفی استفاده می‌شود؛ کلاه بخر تا نمیری! در این دسته از تبلیغات، با ایجاد احساس ترس، شرم، نگرانی یا مسئولیت در مخاطب، او را به استفاده از یک کالا یا خدمت وامی‌دارید.

استراتژی دوم؛ ویژگی‌ها

حتماً با تفاوت فیچر و بنفیت آشنا هستید، اما بگذارید یک بار دیگر موضوع را مرور کنیم. فیچرها ویژگی‌های محصول شما هستند؛ مثل نرمی، سهولت مصرف یا حاوی ویتامین بودن. اما بنفیت‌ها مزایایی هستند که از طریق فیچرها به مصرف‌کننده می‌رسند. «اگر این بالش‌ت نرم را استفاده کنی، کمردرد نمی‌گیری!»، «اگر این شربت را بخوری، پوکی استخوانت کاهش پیدا می‌کند!» حالا بیایید به بحث اصلی برگردیم؛ شما نه تنها با استفاده از مزایا، که با استفاده از فیچرها هم می‌توانید تبلیغات‌تان را پیش ببرید. در فیچر سلینگ، تمرکز شما دقیقاً بر ویژگی‌های محصول است و از این طریق در ذهن مخاطب نوعی رابطه علی و معلولی را میان فیچر و بنفیت ایجاد می‌کنید.

استراتژی سوم؛ ارزش‌ها

تکلیف مزایای محصول شما، با هزینه‌ای که مشتری پرداخت می‌کند روشن می‌شود؛ آیا این محصول ارزش خرید دارد؟ پاسخ مخاطب به این سؤال تکلیف

قرار نیست به عنوان یک متخصص تبلیغات، خشت اول را در ارتباط با مصرف‌کنندگان بگذارید و همه چیز را از ابتدا شروع کنید. اما وقتی پای خرج کردن بودجه محدود تبلیغاتی‌تان به میان می‌آید، چاره‌ای جز چند قدم به عقب برگشتن پیدا نمی‌کنید. برای طراحی کمپین‌های موفق تبلیغاتی، گاهی باید زیر پرچم بازار یا بان قدم بردارید و گاهی هم از تکنیک‌های فروش کمک بگیرید. در این مطلب، چند استراتژی مهم فروش را که در پیشبرد کمپین‌های تبلیغاتی به دادتان می‌رسد، با شما در میان می‌گذاریم.

استراتژی اول؛ مزیت‌ها

اولین استراتژی فروش Benefit selling یا فروش مزیت‌هاست. در این استراتژی شما بر بیان مزایای اصلی محصول تمرکز می‌کنید و مزایایی که پیش از این در نظرات مصرف‌کنندگان از آنها باخبر شده‌اید و در جایگاه‌سازی محصول‌تان به شما کمک کرده‌اند استفاده می‌کنید. در واقع پیام شما به مصرف‌کننده احتمالی این است: «اگر این محصول را استفاده کنی، این عواید شامل حال می‌شود.»

زمانی که شما از این استراتژی استفاده می‌کنید، در واقع به مشتری‌تان یک وعده می‌دهید و دلیل مصرف محصول را هم برایش روشن می‌کنید. یادتان نرود که این مزایا گاهی منطقی هستند و گاهی احساسی؛ گاهی منافع ملموس و قابل مشاهده نصیب مشتریان‌تان می‌شود و گاهی احساس خوب یا امید به تحقق یک اتفاق را در او ایجاد می‌کنید.

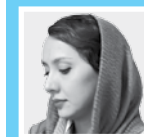
در استراتژی فروش مزیت، می‌توانید از دو لحن مثبت یا منفی کمک بگیرید. در لحن مثبت شما مزایایی را که با



شماره ۳۳
مهر ۱۴۰۰
سال اول



ادامه فرایند خرید را روشن می کند. برای تعیین ارزش محصول، معیارهای متفاوتی را در اختیار داریم و بدون تردید قیمت، یکی از مهم ترین این معیارهاست. اگر در تبلیغات تان بازارهایی را نشانه گرفته اید که به قیمت حساس هستند و درآمد بالایی ندارند، می توانید از بیان قیمت محصول برای اثربخشی تبلیغات تان کمک بگیرید. یک راه دیگر برای استفاده از قیمت ها، بیان مزیت ها در کنار قیمت است. در چنین شرایطی پیام شما به مخاطب این است: «ببین! ارزشش را دارد»



لی لی اسلامی



Lili.eslami@gmail.com

استراتژی چهارم؛ عاطفی

تبلیغات اثربخش، گاهی با نشانه گرفتن احساسات و عواطف مصرف کنندگان آغاز می شوند. حتماً تبلیغات محک را دیده اید. در این کمپین های تبلیغاتی، از فروش عاطفی یا اموشنال کمک گرفته می شود تا مخاطب با هدف کمپین درگیری بیشتری پیدا کند. تبلیغات مربوط به خیریه ها، مراکز درمانی و سازمان های مردم نهاد بیشتر با همین رویکرد اجرا می شوند.

استراتژی پنجم؛ عمومی

همیشه محصول شما یک ویژگی خاص ندارد، گاهی اصلاً محصول تان تمایزی با محصولات مشابه ندارد. در چنین شرایطی شما باید روی ویژگی ها و مزایای کلی و ابتدایی آن تمرکز کنید. فرض کنید شما یک کارخانه بزرگ آش رشته را تأسیس کرده اید و قرار است این محصول را تولید انبوه

کنید. در چنین شرایطی چه حرفی جز بیان لذت مصرف آش رشته برای مشتری دارید؟ هدف اصلی شما در این شرایط این است که مصرف کننده را برای اضافه کردن این محصول به سبد غذایی اش قانع کنید و فروش آن را به طور کلی بالا ببرید.

اما بیان ویژگی های کلی و معرفی محصول برای افزایش فروش، تنها در شرایط خاصی اثربخش است. اگر برند شما،

رهبر بازار یا برند اصلی بازار باشد و اگر سهم اصلی فروش این محصول در اختیار شما باشد، می توانید از این تکنیک کمک بگیرید.

استراتژی ششم؛ جای خالی

محصولی که شما و رقبای تان تولید می کنید، فیچرها و بنفیت های متعدد و متفاوتی دارد. اما همیشه رقبای شما از همه مزایای آن برای معرفی محصول شان کمک نگرفته اند. شما می توانید در تبلیغات تان روی ابعادی از محصول موج سواری کنید که رقبای تان می توانستند اما نکرده اند. این جاهای خالی در شرایطی که محصول شما هیچ مزیت منحصر به فردی ندارد و از نظر کیفیت، مزایا و بنفیت ها با محصولات رقیب برابری می کند، به داد شما می رسند. در این موقعیت ها برگ برنده شما، دیدن بعدی است که از چشم رقبای تان پنهان مانده است.

استراتژی هفتم؛ اطلاعات

همیشه قرار نیست لایه های پنهان و عجیب محصول تان را بیرون بکشید. گاهی فقط کافی است که آن را درست و به موقع به بازار معرفی کنید. فرض کنید که قرار است یک محصول جدید را به بازار عرضه کنید. محصولی که بازار تشنه ورود آن است و برای تکمیل فرایند خرید، تنها باید از وجود آن باخبر شود. در این شرایط، اطلاع رسانی در مورد به بازار آمدن محصول از هر کاری ضروری تر است.

استراتژی هشتم؛ اعتبار

در دنیای تبلیغات، بازاریابی و فروش، جلب اعتماد یکی از کلیدهای نزدیک شدن به مصرف کننده است. او باید از صداقت شما اطمینان پیدا کند و بداند که برای یک محصول مناسب پولش را خرج می کند. استراتژی فروش اعتبار، در مواقعی که امنیت و سلامت برای خریدار اهمیت زیادی دارد، به پیشبرد اهداف تبلیغاتی شما کمک می کند. در این شرایط شما باید اطمینان مخاطب را جلب کنید و او را به سمت خرید سوق دهید.

مؤسسات مالی که به فکر فروش اوراق قرضه هستند، برج سازی هایی که می خواهند خانه هایشان را پیش فروش کنند یا شرکت های بیمه ای که قرار است بیمه عمر بفروشند، در تبلیغات شان می توانند از این روش کمک بگیرند.

استراتژی نهم؛ تداعی معنا

همیشه قرار نیست محصول تان را با بیان یک فیچر خاص به سبد خرید مخاطب وارد کنید. گاهی می توانید میان محصول و مشتری نوعی رابطه روانی برقرار کنید و انگیزه او را برای خرید بالا ببرید. زمانی که پای خرید کالاهای لوکس به میان می آید، این تکنیک به شما کمک بیشتری می کند. تداعی معنای لوکس بودن، شبیه کسی بودن، مهم بودن و... می تواند انگیزه مخاطب را برای خرید کالا یا خدمت افزایش دهد.

استراتژی دهم؛ سبک زندگی

بسیاری از محصولاتی که در دنیای امروز به دنبال خریدار می گردند، به سبک زندگی آدم ها مربوط می شوند. برای معرفی این محصولات و ترغیب مخاطب به استفاده از آنها، باید از المان های مربوط به سبک زندگی مشتریان تان کمک بگیرید. در چنین شرایطی ترسیم پرسونا یا چهره مصرف کننده ایده آل، بیشتر از هر زمانی ضروری به نظر می رسد. او کیست؟ چطور زندگی می کند؟ چه ویژگی های دموگرافیک و سایکولوگرافیک دارد؟ چه رؤیاهای و انتظاراتی از زندگی دارد؟ پاسخی که به این سوال ها می دهید، می تواند رویکرد تبلیغاتی شما را هم روشن کند.

استراتژی یازدهم؛ انگیزشی

زمانی از استراتژی انگیزشی استفاده می کنید که به دنبال فوریت در فروش هستید. در این مواقع یک پیشنهاد ویژه به مشتری می دهید؛ پیشنهادی که بدون وقت کشی، انگیزه خرید محصول را در او ایجاد می کند. این استراتژی در فروش محصولاتی که به بلوغ لازم در بازار رسیده اند اما نیاز به یک یاد آور دارند، مؤثر است. در این شرایط، جایگاه محصول شما در بازار و در میان رقبا مشخص است، مخاطب با آن آشناست و فقط با هدف ماندن در رأس اذهان کمپین تبلیغاتی تان را پیش می برید.

استراتژی دوازدهم؛ تعاملی

در دنیای تبلیغات، برقراری رابطه دوسویه با مشتری و تماشا و تحلیل بازخورد و بیشتر از هر چیزی اهمیت دارد. شما می توانید کمپین های تبلیغاتی تان را با رویکرد تعاملی طراحی کنید و برای برقراری رابطه دوطرفه با مشتری تلاش کنید. یادتان نرود که در یک رابطه مؤثر، احتمال وفاداری مشتری و تکرار عملیات خرید بیشتر است.



شماره ۳۳
۱۴۰۰ دی
سال اول

**راهنمای ورود به دنیای بیت کوین
اتریوم و ارزهای دیجیتال برای مبتدی ها**

یک ساتوشی

چاپ پنجم

محمد آذر نیوار / نیما ملک پور

چاپ پنجم منتشر شد

پیشنهاد ویژه

به مناسبت انتشار چاپ جدید

۴۰ درصد تخفیف برای کتاب یک ساتوشی

اولین باری که نام **بیت کوین** را شنیدیم به سادگی از کنار آن رد شدیم تا چند سال بعد همه نگاه ها از جمله نگاه **حسرت آمیز** ما دوباره به آن جلب شد. **کتاب یک ساتوشی** تلاشی برای راهنمایی افرادی است که تنها در حد شنیدن واژه بیت کوین یا دنبال کردن قیمت **ارزهای دیجیتال** با این فناوری آشنا هستند. از کوچک ترین واحد پولی بیت کوین به پاس خدمات سازنده آن تحت عنوان «**ساتوشی**» یاد می شود. یک ساتوشی جزئی از صدمیلیون واحد کوچک دیگر است که در کنار یکدیگر یک واحد بیت کوین را تشکیل می دهند. یک ساتوشی نمادی برای سهام شدن در این **انقلاب** است؛ مشارکتی که با کوچک ترین واحد پولی آغازگر این انقلاب انجام می شود. یک ساتوشی می تواند **داری** ارزشمندی در آینده باشد.



ماهی‌ها جان به در می‌برند؟

بازی ترال‌ها

صید ترال بلایی برای جان آبریان شده و تنوع زیستی دریاها و اقیانوس‌ها را به شدت تهدید می‌کند. در این روش صید، همه موجودات آبرزی جمع می‌شوند و بسیاری از آنها که مصرفی ندارند، دور ریخته می‌شوند. مؤسسه اقیانوس‌شناسی فرانسوی «آی فرمر» برای کاستن از آسیب‌های این روش، در حال آزمایش ترال‌های هوشمند است. این مؤسسه امیدوار است بتواند با دسته‌بندی ماهی‌ها پیش از کشتادن آنها به کشتی، مرگ‌ومیر غیرضروری آبریان را کمتر کند.

بنابر اعلام سازمان فائو، سالانه ۲۰ میلیون تن ماهی صید شده از دریا دور ریخته می‌شود که این رقم، حدود یک چهارم صید دریایی در جهان را شامل می‌شود. آی فرمر با همکاری شرکای دیگرش پروژه «بازی ترال‌ها» را برای تغییر این وضعیت آغاز کرده است. نام کامل این پروژه «ارائه هوش نظارت مصنوعی به ترال‌های ماهیگیری» است.

در بخشی از این پروژه، این تیم از آخرین راهکارهای فناوریانه مانند هوش مصنوعی برای تجهیزات ماهیگیری استفاده کرده است. آنها با بهره‌گیری از شبکه‌ای از حسگرها و دوربین‌ها، از بینایی کامپیوتری برای تشخیص و شناسایی به موقع گونه‌هایی که وارد تور ماهیگیری می‌شوند، استفاده می‌کنند. از این طریق، ماهیگیران می‌توانند قبل از کشتادن تور به داخل قایق، گونه‌های خاصی را که می‌خواهند و اندازه و تعدادشان را مشخص کنند. «اریک گویگنیس»، رئیس یک شرکت ماهیگیری و از شرکای این پروژه، آن را برای ماهیگیران به صرفه می‌داند و می‌گوید: «من علاقه‌ای به چیدن و مرتب کردن ماهی‌ها بعد از مرگ‌شان ندارم. ترجیح می‌دهم آنها را همان پایین مرتب کنم.» او می‌افزاید: «با چنین وسیله‌ای ما همیشه می‌دانیم چه چیزی وارد تور می‌شود و اگر هر کدام را نخواهیم، آن را به بیرون هدایت می‌کنیم.»

با این حال، ملوانان نگران هزینه چنین وسیله‌ای هستند. یکی از این ملوانان می‌پرسد: «آیا ما اصلاً می‌توانیم یک کشتی باری با چنین فناوری‌ای را بخریم؟» او می‌گوید حتی قایقی را هم که داشته به دلیل محدودیت‌های بسیار سنگین حرفه‌اش برای فروش گذاشته است.



شماره ۳۳
۱۴۰۰
سال اول

آینده کشاورزی در مزرعه دیجیتال

بنیان‌گذاران استارت‌آپ «اگریتال» می‌گویند که می‌خواهند قدیمی‌ترین پیشه بشر را به جدیدترین فناوری دنیا گره بزنند؛ پیوند کشاورزی و بلاکچین



از راست به چپ: مهدی نوری، سید مهدی ادناتی، ابراهیم نصیری، بردیا جوادی

گسترش فناوری بلاکچین در سال‌های اخیر شتاب زیادی به خود گرفته و آوازه‌اش در هر گوشه و کناری پیچیده است. این فناوری نوید تحولات چشم‌گیری را در جهان دیجیتال می‌دهد و کسب‌وکار «اگریتال» با به میدان گذاشته تا با استفاده از ظرفیت‌های آن، کشاورزی دیجیتال را محقق کند. سید مهدی ادناتی، ابراهیم نصیری، بردیا جوادی، حسین بیات، مهدی نوری و ابوالفضل خلیل‌پور، هم‌بنیان‌گذاران و اعضای هیئت‌مدیره اگریتال در گفت‌وگو با کارنگ از چشم‌انداز این کسب‌وکار نوپا می‌گویند.



الیاس
براهویی نژاد
@elyasbn

یکدیگر و همچنین با اضافه کردن توکن‌های خیره‌به‌عنوان مأموریت خود در حفظ محیط زیست، دید بلندمدتی برای ایجاد حرکتی سازنده در سرمایه‌گذاری بخش کشاورزی و تولید دارد. عنوان «مزرعه دیجیتال» در واقع بیانگر این مفهوم است که با هر سرمایه‌گذاری دیجیتال که در این بخش انجام می‌شود، یک اصله نهال، یک شاخه گل یا یک گیاه سبز در مزرعه شروع به رویش می‌کند.

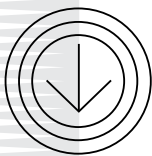
چطور به ایده راه‌اندازی اگریتال رسیدید؟

ابراهیم نصیری: یکی از دوستان نزدیک بنده مدیرعامل شرکتی است که مجوز کشت فراسرزمینی دارد؛ یعنی با این مجوز، تأییدیه دارند که در کشورهای مختلف به تأسیس مزرعه، نهالستان و... بپردازند. در یکی از دیدارهایمان، صحبتی پیرامون این کشت و زرع به وجود آمد و ایشان از مشکلات خود در بحث تأمین سرمایه سخن گفت. آن دیدار به پایان رسید و همان شب من این موضوع را به عنوان یک مسئله با دو تن از دوستانی که در حوزه‌های کشاورزی و بازارهای مالی فعالیت دارند، مطرح کردم. توجه اصلی ما برای حل این مشکل بر پایه استفاده از فناوری‌های نوظهور بود. به‌هر حال، ایده‌هایی مطرح شد و

طرح خامی شکل گرفت. این مسئله در جریان بود تا اینکه در نمایشگاه بورس، بانک و بیمه که اوایل خرداد برگزار شد، یکی از دوستان و مدیران فعلی مجموعه به بازدید غرفه‌ای که آنجا داشتیم، آمد و همان زمان آن طرح خام با ایشان مطرح شد. پس از دو ساعت بحث و گفت‌وگو پیرامون ابعاد مختلف مسئله و بررسی راهکارهای موجود به راه‌حلی جامع و نورسیدیم و پس از آن مرتباً جلسات مختلف با دوستان و صاحب‌نظران برگزار شد. در نهایت آنچه امروز از اگریتال می‌بینیم، ساخته شده. در حقیقت اگریتال از دل یک مسئله و چالش واقعی به وجود آمد و بعدها مأموریت‌های بزرگ‌تری را برای خود متصور شد.

چرا بلاکچین را برای تأمین مالی پروژه‌های کشاورزی انتخاب کردید؟

بردیا جوادی: بلاکچین با توجه به ظرفیت عظیمی که از خود نشان داده، به عنوان نسل سوم اینترنت معرفی می‌شود. بحث تری‌کردن در ایران بسیار جا افتاده و در حال حاضر گردش مالی بسیار زیادی حتی به صورت روزانه در صرافی‌های کشور رخ می‌دهد. شرکت ایمن همراه ویستا که جناب نصیری مؤسس آن است، در سال ۱۳۹۸ یک تجربه در پیاده‌سازی سیستم فروش بیمه‌نامه بر بستر بلاکچین داشت. در آن زمان که برای اولین بار یک شرکت ایرانی فروش



ممنوعیت تنباکویی که هم برای مردم مضر است، هم برای زمین سیگارها در نیوزیلند خاموش می شود

این گزارش نشان می دهد که اگر میزان زمین مورد نیاز برای کشت ۱ تا ۱٫۲ تن تنباکو، در زیمبابوه برای کشت سیب زمینی استفاده شود، عملکرد آن ۱۹ برابر خواهد بود. در زمان تهیه این گزارش، ۵/۳ میلیون هکتار زمین برای کشت تنباکو استفاده می شد. در همان سالی که تحقیقات کالج سلطنتی انجام شد، کمیسیون اتحادیه اروپا دریافت که ۱۸٫۴ درصد از مردم اتحادیه اروپا سیگاری هستند. مشخص نیست این افراد حاضر می شوند ممنوعیت های احتمالی سیگار کشیدن را بپذیرند یا آنکه برای دفاع از حق سیگار کشیدن به خیابان ها می آیند.

نیوزیلند سیگار کشیدن را برای نسل بعدی ممنوع می کند تا با این کار، تا سال ۲۰۵۰ از شر این عادت بد خلاص شود. بر اساس این قانون، افراد ۱۴ ساله و کوچک تر هرگز نمی توانند تنباکو را قانونی بخرند. سیگار همان قدر که برای سلامت فردی مضر است، بر سلامت زمین هم اثر می گذارد. گزارش سال ۲۰۱۴ کالج سلطنتی لندن به خوبی اثرات زیست محیطی سیگار کشیدن را بیان می کند. این گزارش می گوید برای تولید یک گرم تنباکوی خشک پنج برابر آن، تنباکوی سبز نیاز است و در یک سال ۲۲ میلیارد تن آب در این فرایند مصرف می شود.



آتش همچنان به جان جنگل های هیرکانی می افتد شعله های امید خاموش نشده

احیای جنگل های هیرکانی می پردازد و بیش از ۴۰۰ نهال بومی در این منطقه کاشته بود. این کسب و کار می گوید فعلاً برآورد دقیقی از نهال های آسیب دیده ندارد و تا زمان رویش بهاره و جوانه زنی باید منتظر ماند. تیاور وعده داده که در ماه های آینده تمام نهال ها جایگزین و واکاری می شوند. این کسب و کار هنوز به احیای جنگل های هیرکانی امیدوار است و یادآوری می کند که دیگر بذرهایی جمع آوری شده و کاشته شده در سال قبل و امسال به قوت خود باقی است. تیاور موقتاً بخش «کاشت نهال» را در سایت خود غیرفعال کرده است.



دقیق تری را فراهم کند که در بهبود بهره وری در این حوزه کمک شایانی خواهد کرد. این فناوری حتی این ظرفیت را خواهد داشت که خدمات بیمه ای مؤثرتری را به کشاورزان ارائه دهد؛ چراکه با بهره گیری از قرارداد هوشمند و ثبت اطلاعات در یک فضای امن و مطمئن، امکان توسعه افزون تر صنعت بیمه در بخش کشاورزی نسبت به گذشته فراهم خواهد شد. در مجموع، با استفاده از این فناوری ها می توان شاهد یک دگردیسی در بخش کشاورزی و در نهایت توسعه پایدار در کشور باشیم.

به گفته خودتان اولین حرفه بشر را با پیشرفته ترین فناوری روز دنیا پیوند زده اید. فکر می کنید کشاورزان و سرمایه گذاران در ایران چقدر از چنین پیوندی استقبال می کنند؟

نصیری: در مدل بلوغ دیجیتال ۲۰۲۰، پنج سطح تعریف شده که به ترتیب ۱. مبتدی دیجیتال، ۲. جوینده دیجیتال، ۳. رهسپار دیجیتال، ۴. حرفه ای دیجیتال و ۵. زبده دیجیتال است. متأسفانه کشاورزان در سطح ۱ یعنی مبتدی دیجیتال در نظر گرفته می شوند، اما من می خواهم بگویم این برای تمام کشاورزان صادق نیست. ما در نسل جدید کشاورزان، جوانان تحصیل کرده ای داریم که حتی در رشته هایی غیر از کشاورزی تحصیل کرده اند و حالا در این حوزه مشغول به کارند. قشر گلخانه دار ما عموماً قشری اهل مطالعه و تحقیق هستند. امروز اینترنت حتی در روستاها هم در دسترس است و کشاورزان کم سواد ما هم به نوعی از آن استفاده می کنند. بنابراین بانسل جدیدی از کشاورزان روبهرو هستیم که اتفاقاً دیجیتال را خوب می فهمند. از طرف دیگر، تریدرها و فعالان بخش سرمایه جزء دسته های سوم و چهارم قرار می گیرند که یعنی درک بالایی از ظرفیت های بخش دیجیتال دارند. متأسفانه در کشور ما کشاورزان با مشکلات عدیده ای مواجه هستند. سازوکاری که پلتفرم اگریتال ارائه می دهد، حداقل بخشی از این مشکلات در تأمین سرمایه برای آنان حل خواهد کرد. در اگریتال اگر شما نهالی خریداری کنید، آن نهال یک شناسنامه و یک تاریخچه از شروع زندگی خواهد داشت و هیچ وقت گم نخواهد شد. این روند در پلتفرم ما برای تمام محصولات کشاورزی پیاده سازی می شود؛ در نتیجه برای سرمایه گذاران، تریدرها و... اطمینان خاطر در سرمایه گذاری وجود خواهد داشت و از منافع این پلتفرم بهره مند خواهند شد.

شما بنیان گذاران اگریتال سابقه مدیریت کسب و کارهای دیگری را هم داشته اید. این تجربه ها چه کمک هایی به اگریتال کرده است؟

نصیری: ما در بین مدیران اگریتال استادانی را داریم که بیش از ۳۰ سال تجربه فعالیت در بخش کشاورزی و تدریس کشاورزی دارند؛ به طور عملی با کشاورزان و سرمایه گذاران و دولت مردان در ارتباط بوده اند و به خوبی بازارهای موجود و ریسک ها و ظرفیت ها را می شناسند. دکتر نوری از مدرسان اقتصاد در دانشگاه تهران است و دکتر خلیل پور و دکتر ادناتی از مدیران وزارت جهاد کشاورزی و مدرس دانشگاه بوده اند. مهندس بیات، مدیرعامل شرکت بهار آوران نستر است و بیش از ۲۰ سال تجربه در طراحی و اجرای پروژه های کشاورزی و آب دارد. مهندس بردیا جوادی که از مدیران جوان ماست، تسلط کاملی بر فناوری بلاکچین و ارزهای دیجیتال دارد و در نهایت، خود من با افتخار ۱۵ سال در صنعت بیمه پیشگام بوده ام و نوآوری کرده ام. قطعاً جمع شدن این افراد و این تجربه ها دور یک میز وزنه ای سنگین برای موفقیت پروژه اگریتال در لبه فناوری خواهد بود.

بیمه نامه را بر بستر بلاکچین پیاده سازی کرد، این بستر توانست به خوبی پاسخ ریسک و سرمایه گذاری انجام شده روی پروژه ای در سطح کلان را بدهد و همین موضوع باعث شد اطمینان ما برای کار در این حوزه بالاتر برود. از طرفی، یکی از چالش های مهم کشاورزی در ایران وجود واسطه های بیش از اندازه بوده که باعث تضییع حقوق کشاورزان و حتی مصرف کنندگان نهایی شده است. فناوری بلاکچین با حذف این واسطه ها، می تواند منافع کشاورزان و مصرف کنندگان را بهبود ببخشد. این موارد از جمله دلایل ما برای استفاده مجدد از بلاکچین برای پروژه اگریتال است.

فعالیت شما در چه مرحله ای قرار دارد و چه برنامه هایی پیش رو دارید؟

نصیری: پروژه توکن اگریتال آماده راه اندازی است و ما طی چند روز آینده قصد داریم اولین محصول اگریتال را که توکن گل زینتی آنتورپوم است، ارائه دهیم. امید داریم تا پایان سال بتوانیم طیف بزرگ تری از محصولات کشاورزی را پوشش دهیم. به طور کلی به مرور بازار محصولات اگریتال به سمت فراگیری تمام بخش های کشاورزی پیش خواهد رفت. مواردی که در حال حاضر برنامه اجرایی آنها چیده شده، به ترتیب توکن گل آنتورپوم، توکن گل ارکید و توکن گل رز است که با یکی از بزرگ ترین گلخانه های کشور برای پیشبرد این پروژه همکاری امضا شده است. همچنین به طور موازی طرح راه اندازی توکن های خیریه در حال اجراست و انتظار داریم در سه ماهه اول سال بعد به بهره برداری برسند.

بلاکچین چه تغییری در آینده کشاورزی ایجاد خواهد کرد؟

مهدی نوری: به طور کلی فناوری های نوین می توانند در بخش های مختلف اقتصادی تحولاتی ایجاد کنند. بلاکچین نیز به عنوان یکی از این فناوری های نوظهور در ابعاد مختلفی، بخش کشاورزی را تحت تأثیر قرار خواهد داد. همان طور که عرض شد، یکی از چالش های بخش کشاورزی به طور خاص در اقتصاد ایران، مشکل تأمین مالی است که روش های مختلف تأمین مالی جمعی مبتنی بر فناوری بلاکچین می تواند سرمایه های خرد افراد را به این بخش هدایت کند و باعث رونق این بخش در اقتصاد شود. قابل ذکر است که اگریتال نیز در راستای حل این مشکل به وجود آمد.

ترکیب فناوری بلاکچین با سایر فناوری های نوین همانند اینترنت اشیا و هوش مصنوعی، آینده متفاوتی را برای این بخش تصویر خواهد کرد؛ به طوری که افزایش بهره وری و کاهش هزینه ها را شاهد خواهیم بود. بسیاری از صاحب نظران اثر این تحولات را پدید آمدن نسل چهارم کشاورزی (Agriculture ۴.۰) می دانند. ویژگی فناوری بلاکچین، امکان رهگیری محصول کشاورزی را برای مصرف کنندگان فراهم می کند و اطلاعات ارزشمندی مانند محل تولید، زمان تولید، نحوه تولید آن، مسیر طی شده و اصالت آن را برای مشتریان آشکار می کند. برای نمونه، اطمینان از ارگانیک بودن یک محصول در حال حاضر به راحتی میسر نیست، اما با ترکیب این فناوری ها، سلامت و ارگانیک بودن آن برای مشتریان مشخص خواهد شد. این در حالی است که سیستم برچسب گذاری سنتی صرف در این محصولات کارآمدی لازم را ندارد و امکان دستکاری در آنها وجود دارد. علاوه بر این، نظارت بر زنجیره تأمین با این فناوری نسبت به گذشته کاراتر خواهد شد.

ثبت اطلاعات و وجود یک پایگاه داده امن می تواند چه در سطح خرد برای کشاورزان و چه در سطح کلان برای سیاست گذاران، امکان برنامه ریزی و سیاست گذاری





توصیه کلیده و دمنه به علم آموزی علم به کردار نیک جمال گیرد

ابوالمعالی نصرالله منشی از دبیران دستگاه حکومت غزنویان بوده و در دوران بهرام شاه و خسرو شاه غزنوی زندگی می کرده. نصرالله منشی شاعری توانا بوده که به عربی نیز شعر می سروده. اثر ارزشمند وی ترجمه کتاب کلیده و دمنه از زبان عربی است که آن را با نثر مسجع و همراه با اشعار فارسی و عربی ثبت کرده (کلیده و دمنه را عبدالله بن مقفع پیش از آن از زبان پهلوی به عربی ترجمه کرده بود).

نصرالله منشی در دیباچه کلیده و دمنه می گوید: این کتاب کلیده و دمنه فراهم آورده علما و پراهنه هند است، در انواع مواعظ و ابواب حکم و امثال و همیشه حکمای هر صنف از اهل عالم می کوشیدند

و به دقایق حیلت گرد آن می گشتند... و بر این جمله وضعی دست داد که سخن بلیغ به اتقان بسیار از زبان بهائم و مرغان و وحوش جمع کردند... پند و حکمت و لهنو و هزل به هم پیوست تا حکما برای استفادت آن را مطالعت کنند و نادانان برای افسانه خوانند.

در بخشی از این کتاب می خوانیم: و بر مردمان واجب است که در کسب علم کوشند و فهم را در آن معتبر دارند، که طلب علم و ساختن توشه آخرت از مهمات است. و زنده را از دانش و کردار نیک چاره نیست، و نیز در نور ادب دل را روشن کند، و داروی تجربت مردم را از هلاک جهل برهاند، چنان که جمال خورشید روی زمین را منور گرداند، و آب زندگانی عمر جاوید دهد.

و علم به کردار نیک جمال گیرد که میوه درخت دانش نیکوکاری است و کم آزاری.

و هر که علم بداند و بدان کار نکند، به منزلت کسی باشد که مخافت راهی می شناسد، اما ارتکاب کند تا به قطع و غارت مبتلا گردد، یا بیماری که مضرت خوردنی ها می داند و همچنان بر آن اقدام می نماید تا در معرض تلف افتد.



مهران امیری



mehranamiri@gmail.com



شماره ۳۳
۱۴۰۰ دی
سال اول

بیخودی از رمزارزها نمی ترسیم

این پول های روی هوا و توی سیم های برق و هر چیز دیگری که شما بهتر آن را بلدید، چشم دیدن همین یک و جب و نیم ستون ما را نداشتند

در زمان کرده بودند، اما حالا دیگر رسماً گذاشته اندمان دم در. برای چه؟ برای دل رمزارز جون شان.

۱

تصدق تان بشوم، من می گویم از این رمزارزها می ترسم. می گویم بیخود اسم رمز روی این ها نگذاشته اند. می گویم این پول ها معلوم نیست ننه با ایشان کیست و مال کدام خانواده اند... خلاصه می هر چه می گویم، شما می فرمایید: نه آقا این طوری ها هم نیست.

۳

بفرمایید. حالا خوب تان شد؟ این پول های روی هوا و توی سیم های برق و هر چیز دیگری که شما بهتر آن را بلدید، چشم دیدن همین یک و جب و نیم ستون ما را نداشتند. البته ما که از همان اول افقی شده بودیم و توی صفحه

ببینید کی گفتم. حالا که پول های برق آورده با یک حمله گاز انبری نصف مجله را گرفتند، روزی را می بینم که همه

شب نوشته های یک بچه نوآورا (۲۹)

بمب خفن، اژدر زاپاتا در حد لالیگا

می دانم که لالیگا مربوط به فوتبال در آن سوی مرزهاست، بمب هم که تکلیفش روشن است، پیش تر در میدان های جنگ به کار می رفت، اما در یکی دو دهه گذشته با مقداری تغییر کاربری وارد جلیقه ها شده و برای کشتن افرادی گناه در کوچه و خیابان به کار می رود، البته بیشتر در همین حوالی خودمان و توی کشورهای بحران زده خاورمیانه. زاپاتا را که نگو، چقدر فیلم قشنگی بود با بازی مارلون براندو و همه حس و حال ارباب کشی و بر هم زدن بازی بزرگان به وسیله کشاورزی که او را به حساب نمی آوردند؛ خفن هم که پرسیدن ندارد دیگر، یعنی خفن! ولی شگفت زده

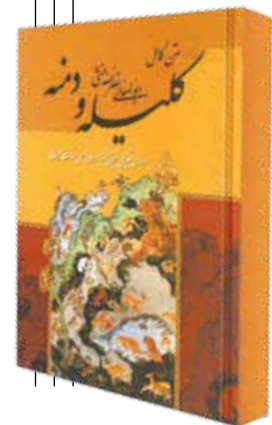
بودم که این چند تا شازده برای چند جمله درباره یک موضوع کاری و البته فنی چرا از این شیوه حرف زدن استفاده می کنند و بالاخره طاقتم تمام شد و پریدم وسط گفت و گوی سامان و مهدی و محسن. رو به سامان کردم و پرسیدم: «درباره چی حرف می زنی؟» پاسخی همراه با مقداری نگرانی و به شکلی پرسشی داد و گفت: «در جریان آخرین به روزرسانی های نرم افزار هستی؟» بلا درنگ فهمیدم مرضش چیست. گفتم: «نگران نباش، مزاحم کار من نشدید باز خواست هم نمی کنم، در جریان موضوع هم هستم، قبلاً با خودت و فریبا و سمیرا چند تا

کارنگ

قابل توجه استارت آپ های بزرگ، سازمان ها و شرکت های نوآور:
با خرید اشتراک سازمانی هفته نامه کارنگ به جمع حامیان ما
پیوندید و از خدمات محتوایی و رسانه ای کارنگ بهره مند شوید

خرید اشتراک از طریق فروشگاه اینترنتی انتشارات راه پرداخت

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





بعید به نظر می‌رسد هدف ترس، شکوفایی باشد

مسئله ترس

ترس یکی از هیجانات اساسی است که باعث بقای گونه ما تا به حال شده است.

ترس باعث شده که نیاکان ما (انسان‌های نخستین) به فکر ایجاد جان‌پناه باشند، به دنبال غذا بگردند و انواع سلاح را برای حفظ جان‌شان اختراع کنند.

این میزان از ترس که باعث بقای ما می‌شود و راه‌انداز خلایق‌هایی برای ارتقای کیفیت زندگی‌مان است، کاملاً معقول و منطقی است، اما در این مجال می‌خواهیم از ترسی سخن بگوییم که ما را به دردسر می‌اندازد، فعالیت‌های روزانه‌مان را مختل می‌کند و توانمندی‌هایمان را زیر سؤال می‌برد.

می‌خواهیم از همان ترسی بگوییم که اعتماد به نفس‌مان را نشان می‌گیرد، دست و پای اراده‌مان را می‌بندد، اجازه نمی‌دهد که خلایقانه بیندیشیم و عمل کنیم؛ زیرا دائماً می‌ترسیم که مبادا خطایی مرتکب شویم، مبادا آنچه را داریم از دست بدهیم، مبادا...

ترس است که بی‌اعتمادمان می‌سازد و دایره تعاملات اجتماعی‌مان را محدود می‌سازد، به‌عنوان مثال در جایگاه والدین دائماً نگران آینده فرزندان‌مان هستیم و می‌ترسیم که مبادا به اندازه کافی موفق نباشند و به خاطر همین ترس، لذت همراهی‌شان در سنین مختلف را از دست می‌دهیم. از آنها توقع داریم که رفتارهایی شبیه خودمان داشته باشند و با ترس‌هایمان که غالباً غیرمنطقی است، فرصت تجربه کردن زندگی را از آنها می‌گیریم.

بیشتر از اینکه کمک کنیم تا «فرزندان‌مان» مسیر رشد انسانی را طی کنند، تمام تلاش‌مان را می‌کنیم تا یک نسخه از خودمان را تحویل جامعه بدهیم. تمامی این موارد با مقوله پرورش دادن متفاوت است که هدف پرورش، رشد و بالندگی است، یعنی چیزی (انسانی) نوساخته می‌شود، اما بعید به نظر می‌رسد که هدف ترس، شکوفایی باشد.

بیاورد و بشود به آن‌ها بلیت هم فروخت.

۱

به هر حال من یکی که دلم برای تان خیلی تنگ شده بود. از اخبار هم اگر بپرسید، باید خدمت‌تان بگویم که هیچ خبری نیست. همه جا امن و امان است. وزیر محترم ارتباطات هم در مورد طرح صیانت صحبتی نکرده چون دیگر طرح صیانتی وجود ندارد. (لطفاً الکی ذوق مرگ نشوید، طرح لغو نشده بلکه دوستان خورده‌اند به پست چندتا پیشنهاد خلایقانه‌تر در مورد چگونگی صیانت از ما، دارند آن پیشنهادها را لحاظ می‌کنند.)

۲

یکی پرسید از بیچاره‌ای دوش که حق تو عزیزم این زمان کوش؟ به او گفتا صیانت چون نکردند به یک شب خورد کل خانه را موش

۳

صفحات از توسعه و سلامت و مصاحبه و خبر و کارآفرینان و... از در و پنجره مجله آویزان باشند و کل صفحات به تسخیر این معلوم‌الحال‌های مجهول‌الیهی دربیاید.

۴

گفتم «پول برق آورده» یادم افتاد که اتفاقاً این پول‌ها باعث می‌شدند که برق‌ها برود. حالا هم لابد باعث می‌شوند که مازوت‌ها بسوزند و دودها بیایند. پس با این حساب به‌شان پول‌های دود آورده بگوییم بهتر است. البته توجه داشته باشید که روزگار تغییر چندانی نمی‌کند و فقط مظاهر بیرونی عوض می‌شوند. در هنوز هم به همان پاشنه سابق می‌چرخد. زمانی پایین‌شهری‌ها موقع زمستان آهی بخاردار از ته دل می‌کشیدند و به هم می‌گفتند: «آه برفش برای بالاشهری‌هاست، سوزش برای ما.» امروز هم ما از این پایین برج‌دنیای جدید آه بی‌بخار می‌کشیم و می‌گوییم: «آه رمزش برای پولدارهاست، دودش برای ما.»

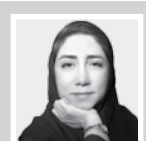


عبدالله مقدمی

@moghaddamy007



شماره ۳۳
۱۴۰۰
سال اول

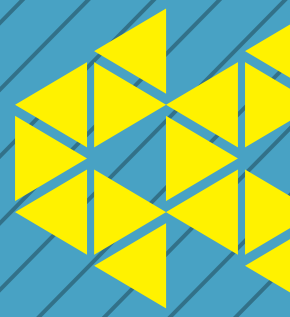


آزاده پارسافر
کارشناس ارشد روانشناسی بالینی
a.parsafar.edu@gmail.com

کلمات بکنم و از جایگاه مدیری که چند سالی بزرگ‌تر است، اندکی پند دوستانه بدهم. هنوز جمله نخست به پایان نرسیده بود که کامیار با همان شلوغ‌بازی‌های همیشگی از راه رسید، یک صندلی را جلو کشید و هنوز ننشسته گفت: «جلسه بدون من که مزه ندارد، فایده هم ندارد، چند بار بگویم و شما گوش نکنید؟» ولی سکوت بچه‌ها بالاخره روی او هم اثر گذاشت و ساکت شد. رو به کامیار کردم و گفتم: «حالا که حضرات اشرف اجازه دادند گفت‌وگورا دنبال می‌کنم. این کلماتی که به کار بردید چقدر برای بیان ارزش کارتان به مردم می‌خورد؟ چه مقدار دقت در آن هست؟ اگر

جلسه داشتیم. اینجا که هر روز صبح تا شب برای خواندن داستان‌های شاه‌پریان ننشسته‌ام، ولی این چند دقیقه گفت‌وگوی شما را نمی‌فهمم.» اما هنوز نگرانی در چهره سامان و بقیه دیده می‌شد. صندلی را هل دادم جلوتر و تلاش کردم به شکلی دوستانه‌تر بپرسم: درباره چه موضوعی حرف می‌زدید؟ و این بار محسن گفت: «سامان پرسیده نظر تو درباره آخرین به‌روزرسانی چیست، ما هم داشتیم می‌گفتیم که خیلی خوب شده، بالاتر از آنچه فکر می‌کردیم و انتظار داشتیم.» حالا دوباره نوبت من شده بود که یک سخنرانی شیوا درباره پاسداشت زبان و ارزش





جای آگهی شما اینجا است

۰۹۳۷-۴۹۹۰۶۱۰ ۰۲۱-۴۴۴۴۳۹۶۶



هفته نامه

WEEKLY MAGAZINE

ضمیمه رایگان
هفته نامه
کارنگ در
حوزه رمزارزها
سال اول
شماره سه
دوازده دی
۱۴۰۰
صفحه ۱۶



برنامه اپراتور بزرگ کشور برای
راه اندازی یک پلتفرم بلاکچینی

**همراه اول توکن
اختصاصی خود
را عرضه می کند!**



سال آلت کوین ها و ان اف تی

2021

**مسیر درست
قانون گذاری
رمزارزها**

قانون چقدر با مفهوم
رمزارز همراهی می کند؟

**ترا رمزارز داغ
سال ۲۰۲۲
خواهد بود؟**

پیش بینی مدیرعامل
پنتراکپیتال

در سال جدید میلادی، صرافی های
بزرگی چون بایننس برای بازار
خاورمیانه دور خیز کرده اند

۲۰۲۱ سال رمزارزها بود!

کدام شبکه های بلاکچینی در سال گذشته بیشتر از همه مورد توجه
قرار گرفتند و بازار جذاب تری داشتند؟



بیت کوین ۱۲ سال پیش شروع شد؛ امروز بهترین انتخاب ما چیست؟

بیت کوین، بلاکچین و آینده اینترنت

بیت کوین: ۹ ژانویه (۱۹ دی) ۱۲ سال پیش نرم افزار بیت کوین شروع به کار کرد؛ سر اینکه چه روزی را باید روز تولید بیت کوین بدانیم ممکن است اختلاف نظرهایی باشد؛ برخی روز انتشار وایت پیپر ۹ صفحه‌ای را شروع این تغییر می‌دانند و برخی اولین بلوکی که ماین شد و برخی اولین انتشار نرم افزار هسته را مبداء این تحول می‌دانند. هر کدام را که درست بگیریم، تفاوت جدی در اصل ماجرا ایجاد نمی‌کند؛ این روزها ۱۲ سال از شروع تغییری می‌گذرد که هنوز درباره آینده آن بحث‌های زیادی وجود دارد.

تجربه این سال‌های ما در دنیای بیت کوین هم نشان داده که جامعه بیت کوین بر سر هیچ چیز توافق ندارند! در سال‌های قبل شیفتگان بیت کوین و به عبارتی بیت کوین ماکسیمالیست‌ها کسی و چیزی را قبول نداشتند و ندارند؛ از نظر آنها آن ۹ صفحه وایت پیپر ساتوشی ناکاموتو حکم کتاب مقدسی را دارد که تحت هیچ شرایطی نباید به آن پشت کرد. از نظر این گروه هر تلاشی برای راه‌اندازی چیزی مشابه و رقیب بیت کوین حرکتی شرک آمیز است که به دور از آرمان‌های ساتوشی است. خوشبختانه یا متأسفانه هر انقلابی در درون خود ضدانقلاب را پرورش می‌دهد و در این ۱۲ سال ما شاهد شکل‌گیری فرقه‌های متنوعی در درون بیت کوین بوده‌ایم که هر کدام خودشان را صاحب برحق این انقلاب می‌دانند.

تمام فورک‌هایی که از بیت کوین شروع شده و تمام آن فورک‌های دیگری که از فورک‌های بیت کوین شروع شده‌اند، نشان می‌دهند که استمرار یک مسیر کار آسانی نیست. در مدت‌زمانی به اندازه چشم برهم‌زدن ما شاهد واگرایی شدید در دنیای بیت کوین بوده‌ایم و این سؤال اساسی پیش روی ما قرار دارد که آیا این اختلاف‌ها در نهایت سلطه بیت کوین را تضعیف نمی‌کند؟

بلاکچین: فصل دومی که در تاریخ کریپتو باید به آن توجه کرد، آلت کوین‌ها هستند. آلت کوین‌هایی که با مدد گرفتن از فناوری بلاکچین سعی کرده‌اند ضعف‌های بیت کوین را بپوشانند و حتی در مواردی آن را یک گام به پیش ببرند؛ از مکانیسم‌های اجماع سبتر گرفته تا نرم افزارها و پلتفرم‌هایی که قرار است

قراردادها را هوشمند کنند. از نظر متعصبان بیت‌کوینی حتی فردی مانند ویتالیک بوتورین، خالق پلتفرم اتریوم هم شاید و کلاهبرداری بیش نیست؛ با این حال توسعه اتریوم در سال‌های گذشته و رقابتی اتریوم مانند سولانا در سال گذشته نشان داده که بازی احتمالاً تازه شروع شده است. هرچقدر که بیت کوین نتوانسته سیستم پرداخت جهانی باشد که بی‌عدالتی را از بین ببرد، باقی آلت کوین‌ها توانسته‌اند تا حدودی به ادعاهای خود جامه عمل بپوشانند. توسعه DeFi و NFT در سال گذشته تازه ابتدای راهی است که قرار است به بهره‌برداری بیشتر از پتانسیل‌های بلاکچین منجر شود. بلاکچین با این وعده که واسطه‌ها را حذف می‌کند و واسطه‌های بدکار را با کد جایگزین می‌کند، در سال‌های آینده می‌تواند بسیاری از زیرساخت‌های اجتماعی و اقتصادی را تغییر دهد. ما چقدر برای این تغییر آماده‌ایم؟

آینده اینترنت: آنچه ورای همه این تحولات نباید فراموش شود، آینده اینترنت است. اگر نسل اول وب به صورت یک طرفه بود و در نسل دوم به تعامل دوطرفه تبدیل شد، نسل سوم قرار است بستری باشد برای مبادله ارزش و آنچه این روزها در هر کوی و برزن از آن صحبت می‌شود؛ متاورس. اینترنت تحول بزرگی بود که برای به ثمر نشستن، سال‌های زیادی نیاز داشت. ما هنوز هم با ابعاد منفی وب ۲.۰ دست‌به‌گریبان هستیم و وب ۳.۰ نوید آینده هیجان‌انگیزی را می‌دهد که دنیای فیزیکی و سایبری بیشتر از گذشته درهم تنیده می‌شوند. اگر از این زاویه به ماجرای کریپتو نگاه کنیم، متوجه می‌شویم که اقتصاد توکن قرار است بخشی از آینده اینترنت را بسازد.

امروز جهان بدون اینترنت قابل تصور نیست و ارتباطاتی که ما توانسته‌ایم از طریق این بستر جهانی بسازیم، دنیا را برای همیشه تغییر داده است؛ حالا اینکه جهان با اینترنت به جای بهتری تبدیل شده یا بدتر، بماند برای زمانی دیگر؛ آنچه در آن شک نداریم، این است که جهان با اینترنت، بسیار متفاوت با جهان بدون اینترنت شده است. همان‌طور که اینترنت گام‌به‌گام رشد کرده، ما در سال‌های آینده به مرور شاهد سویه‌های دیگری از تحول بلاکچین خواهیم بود. شما چگونه به ماجرا نگاه می‌کنید؟ آیا تمام فکر و ذهن شما را تحلیل‌های تکنیکال و بنیادی پر کرده یا به فرای این تغییرات و تغییر قیمت‌ها نگاه می‌کنید؟ راه دور است و بیابان در پیش.

شش اشتباه تریدرهای تازه کار که در سال ۲۰۲۲

باید از آنها اجتناب کنید

مراقب این اشتباهات باشید

آنجایی که در این مرحله افراد اغلب دید درستی از عواقب تصمیمی که می‌گیرند، ندارند، ضررهای وارده را چندین برابر می‌کنند.

«مشخص نکردن حد سود و ضرر قبل از معامله» خود می‌تواند یکی دیگر از عواملی باشد که فرد را دچار استرس و دودلی و در نهایت اتخاذ تصمیم‌های هیجانی یا احساسی می‌کند.

ممکن است برای فردی حد ضرر ۱۰ درصد و برای فرد دیگری این حد ضرر با توجه به آستانه تحمل ریسکی که دارد، ۵۰ درصد باشد. در صورت مشخص نکردن این حد سود یا ضرر برای خودتان، برای خودتان

بلا تکلیفی ایجاد می‌کنید و در پی آن مسیر را برای تأثیر پذیری احساسی از دیگران باز می‌کنید. در این مواقع یکی دیگر از اشتباهاتی که رخ می‌دهد، «پیروی از جمع» است که اغلب افراد بدون داشتن تحلیل درست از وضعیت، صرفاً رفتار جمع را تقلید می‌کنند؛ در صورتی که تریدرهای حرفه‌ای اغلب اوقات مسیری متفاوت یا خلاف جهت با آن چیزی که عموم افراد برمی‌گزینند را طی می‌کنند.

و اما «پدیده فومو» یا ترس از جا ماندن از بقیه مرگبارترین اتفاقی است که می‌تواند شما را تحت تأثیر اتخاذ تصمیمات اشتباه قرار دهد. این حس اغلب در زمان‌هایی که بازار دچار هیجانات شدید است به افراد دست می‌دهد.

اینکه در سال ۲۰۲۲ کدام رمزارزها رشد‌های چند صد درصدی خواهند داشت، بر کسی روشن نیست و اغلب افراد بر مبنی تحلیل‌های تکنیکال و فاندamental و ده‌ها پارامتر دیگر پیش‌بینی‌هایی انجام می‌دهند، ولی

هیچ کدام صد درصدی نیست و بسیاری از افراد نیز فقط با پیروی کورکورانه، سعی بر مشارکت در این سودها دارند و همین باعث می‌شود اشتباهات مرگباری را مرتکب شوند که به قیمت از دست رفتن کل دارایی‌شان در این حوزه تمام می‌شود که در این یادداشت سعی می‌کنم خیلی کوتاه شما را نسبت به این اشتباهات آگاه کنم.

اولین اشتباه، «نداشتن برنامه معاملاتی» است که باعث می‌شود افراد هیچ چشم‌انداز

و مسیری برای معاملات‌شان نداشته باشند و باری به هر جهت عمل کنند. همین موضوع باعث دست‌زدن به اشتباه بعدی یعنی «انجام معاملات احساسی» می‌شود؛ معاملاتی که هیچ منطق و معیاری ندارد، جز اینکه فرد تحت تأثیر صحبت‌های سایرین قرار گرفته است. این رفتار که اغلب با ضررهای سنگین برای فرد همراه است، زنجیروار اشتباه بعدی یعنی «معامله یا هدف جبران ضررهای قبلی» را با خود به همراه می‌آورد. افراد در چنین مواقعی، دست به رفتارهای پرریسک می‌زنند، با این هدف که سودش آن قدر زیاد باشد که حتی ضرر معاملات قبلی را جبران کند و از



رسول قربانی
سردبیر راه پرداخت



شماره ۳
۱۴۰۰ دی
سال اول



رضاقربانی
@mediamanager_ir

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

راه پرداخت

عصر تراکنش

انتشارات راه پرداخت

جارگ





چقدر می توان به ادامه
رشد رمزارزها امیدوار
بود؟

سال ۲۰۲۱
رمزارزها بود!

اقتصاد رمزارزها در سال ۲۰۲۱ یک اتفاق بزرگ را تجربه کرد. سالی طلایی برای پروژه‌هایی که کاربران جهانی به آنها روی خوش نشان دادند و با رسیدن به یک حجم بازار بزرگ خود را آماده پریدن در سال جدید میلادی کرده‌اند؛ پروژه‌هایی که روی حل مسائل واقعی در بخش‌های مختلف اقتصاد تمرکز کرده‌اند و با زدن رکورد قیمت خود در سال ۲۰۲۱ نشان دادند در بازار رمزارزها در نهایت این کسب‌وکارهای واقعی هستند که رشد خواهند کرد و احتمالاً خواهند ماند.

می توان گفت سال ۲۰۲۱ سال رمزارزها بود. سالی که دنیا با تمام بحران‌هایی که با آنها دست‌وپنجه نرم می‌کرد، شاهد شکل‌گیری یک بازار تا حدودی (با مترو معیارهای همین بازار البته!) اثبات‌تر در حوزه کریپتو بود. بازاری که شرکت‌ها و مؤسسات بزرگ فناوری و مالی قدیمی هم به آن روی خوش نشان دادند و حالا باید منتظر ماند تا با سرمایه عظیمی که در سال گذشته میلادی به آن وارد شده، در سال ۲۰۲۲ به موفقیت‌ها و مسیرهای رشد بیشتری وارد شود.

۲۰۲۱ برای برخی پروژه‌های بی‌پشتوانه هم سال تعیین‌کننده‌ای بود. در سالی که دست بسیاری از کلاهبرداری‌های این بازار رو شد، بازار به سمت شفافیت و البته سواد و آگاهی بیشتر در میان کاربران خودش قدم برداشت. اگرچه هنوز پیچیدگی‌های ذاتی و عدم قانون‌گذاری و البته هیجان‌ها و طمع‌ها آن قدر زیاد است که به این زودی نمی‌توان از شر خبرهای بد کلاهبرداری خلاص شد.

هرچه بود سال ۲۰۲۱ میلادی یک سال پربار برای بازار رمزارزها محسوب می‌شود؛ سالی که با خوش بینی می‌توان گفت مقدمه‌ای برای یک سال پرهیجان دیگر برای دنیای کریپتوکارنسی است، هرچند باید منتظر اتفاقات و تغییرات بیشتری در این بازار باشیم. البته با همان ریسک‌های زیاد همیشگی!



شماره ۳
۱۳۰۵
سال اول



خودتنظیم‌گری نیاز کسب‌وکارهای رمزارزی ایران

فرصت‌ها و چالش‌های
یک صنعت نوظهور در ایران

مسیر تکامل خود به این نتیجه رسیده‌اند که نمی‌توانند نسبت به اثرات منفی محصولات و خدمات‌شان بی‌تفاوت باشند. مسیری که مایکروسافت در همکاری با دولت‌ها در دو دهه قبل طی کرده و به این نتیجه مهم رسیده که وقتی با فناوری خود جهان را تغییر داده، نمی‌تواند نسبت به چالش‌هایی که این فناوری برای جهان به ارمغان آورده نیز بی‌تفاوت باشد.

مسیری که قرار است در نهایت به ساخت دنیایی بهتر منجر شود، نمی‌تواند به تنهایی توسط رگولاتور مقررات‌گذاری شود. اینجا به ترکیبی از خودتنظیم‌گری و اقدامات دولتی نیاز داریم. در سمت کسب‌وکارها از یک طرف نیاز به اتحاد احساس می‌شود تا بتوان در سایه این اتحاد به خودتنظیم‌گری رسید و از طرف دیگر نیاز به تعامل سازنده با رگولاتورها دیده می‌شود تا هم داده‌های درست‌تری از صنعت به رگولاتور داده شود و هم با تجربه بازیگران صنعت رگولاتور بتواند سیاست‌ها

و برنامه‌های دقیق‌تری تنظیم کند. نمی‌توانیم در عین حال سم بنکمن فرید باشیم و از نجات نسل بشر بگوییم و در عین حال جز کسب سود به چیز دیگری نیندیشیم. نمی‌توانیم کسب‌وکار خوشنامی باشیم، ولی در مقابل اثرات منفی فعالیت‌های کسب‌وکارمان بی‌تفاوت باشیم.

کسب‌وکارهایی مانند جنسیس ماینینگ هستیم که استخراج رمزارزها را با استفاده از انرژی کاملاً تجدیدپذیر امکان‌پذیر می‌کند. در کنار این اثرات زیست‌محیطی که ماینرها باید به آن توجه ویژه‌ای داشته باشند، بحث اثرات منفی اقتصادی و اجتماعی مطرح است که سایر بازیگران صنعت نباید از آن غافل شوند. کسب‌وکارها به سبب فشارهای خارجی از سمت مردم و رگولاتورها دیگر نمی‌توانند تنها به سود خود بیندیشند و باید در عمل نشان دهند که آنها هم دغدغه‌هایی از جنس دغدغه مردم و رگولاتور دارند.

قطعاً همان‌طور که بارها گفته شده، ممکن است رمزارزها برای کاربردهایی مانند پول شویی و اقدامات مجرمانه دیگر هم استفاده شوند و نمی‌توان رگولاتور را بابت نگرانی از این کاربرد رمزارزها سرزنش کرد. این دغدغه درستی است و کسب‌وکارهای صنعت، خصوصاً صرافی‌های رمزارز باید راهکاری برای جلوگیری از چنین کاربردهایی بیندیشند. اینکه هنوز صنعت رمزارز به درستی رگوله نشده، نمی‌تواند بهانه‌ای برای کم‌کاری بازیگران و نادیده‌گرفتن اثرات اجتماعی این پدیده باشد. این موضوعی است که در دنیا با عنوان خودتنظیم‌گری از آن یاد می‌شود و شرکت‌های بزرگ فناوری دنیا هم در

آن طرف چهره زیبای فناوری، چهره زشت و کریهه‌ی است. فناوری با اینکه کیفیت زندگی را بالا برده، ولی می‌تواند آن را پایین هم بیاورد. بیت کوین و آلت کوین‌ها به مردم جهان طعم شیرین آزادی از نهادهای مرکزی را نشان داده‌اند؛ اما مگر می‌توانیم چشم‌مان را در مقابل آسیب‌های اقتصادی و زیست‌محیطی این پدیده ببندیم؟

طنزآمیز است که فردی مثل «سم بنکمن فرید» بنیان‌گذار یکی از چهار صرافی رمزارز بزرگ دنیا از بشردوستی می‌گوید. وقتی در صنعتی هستیم که یک سال مصرف انرژی آن به اندازه انرژی مصرفی یک سال کشوری مانند بلژیک است و به همان اندازه می‌تواند آسیب زیست‌محیطی برای زمین داشته باشد که دست‌آخر مردم ضعیف‌ترین اقتصادهای جهان تحت تأثیر این آسیب قرار خواهند گرفت، آیا دم‌زدن از بشردوستی فقط یک ادعا نیست؟

صنعت رمزارز، صنعت سبزی نیست، اما مگر صنایع دیگر صنایع سبز هستند؟ مگر می‌توان صنعتی را نام برد که انرژی مصرف نکند و ضایعات نداشته باشد؟ گرچه برخی صنایع اثرات زیست‌محیطی بیشتری نسبت به صنایع دیگر دارند، اما در عوض برخی دیگر بیش از سایر صنایع در تلاش برای کاهش این اثرات هستند. نمونه آن حذف الگوریتم اجماع اثبات کار در بلاکچین برخی از رمزارزهاست که انرژی مورد نیاز برای استخراج را کاهش می‌دهد؛ از آن سو شاهد شکل‌گیری



مینا والی
مدیرمسئول

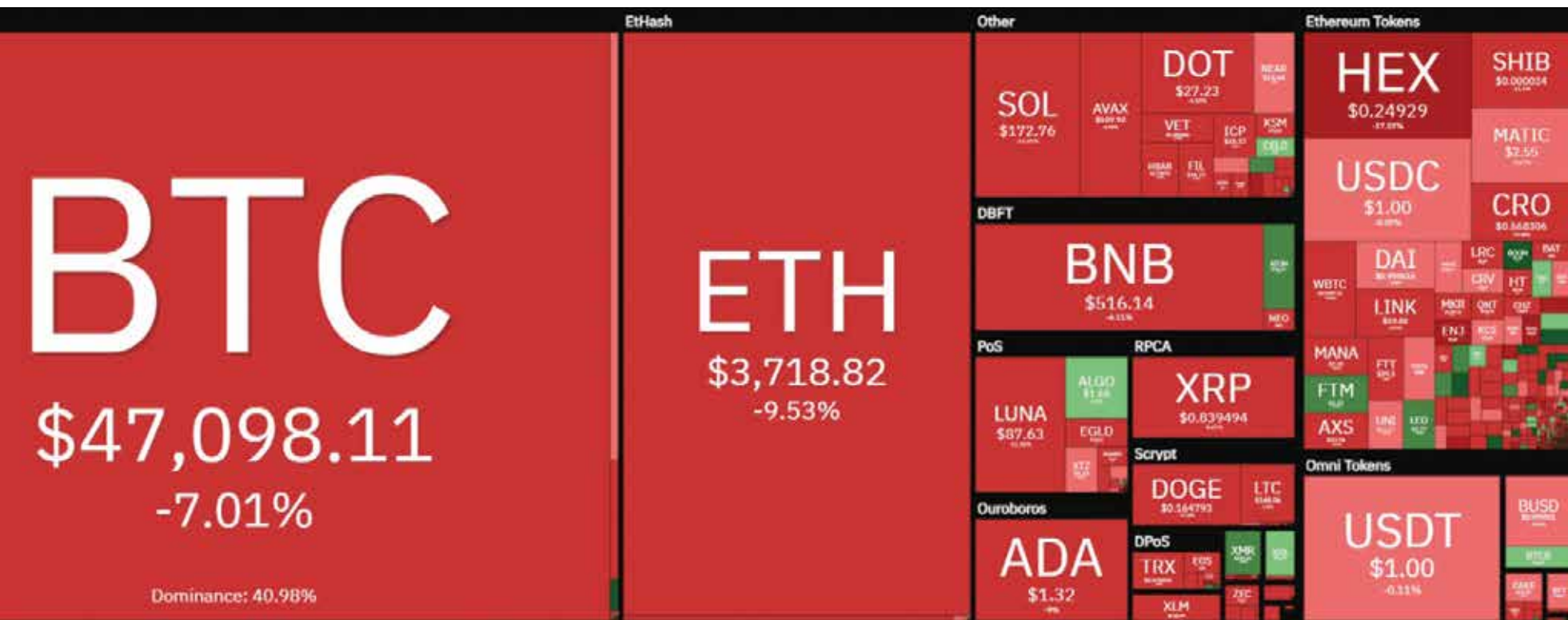


@mina_vaili

کارنگ؛ هفته‌نامه اقتصاد نوآوری ایران محصولی جدید از گروه رسانه‌ای راه پرداخت

اشتراک هفته‌نامه کارنگ را از فروشگاه اینترنتی انتشارات راه پرداخت بخرید

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



تحلیل بازار رمزارزها در هفته گذشته

آیا اصلاحی سنگین در انتظار بازار کریپتوهاست؟



دوره زمانی	تغییر قیمت (دلار)	درصد تغییرات	
روز	۹۷۹	٪ ۲٫۱۲	↑
هفته گذشته	۳۲۵۱	٪ ۶٫۴۵	↓
ماه گذشته	۹۳۳۷	٪ ۱۶٫۵۲	↓
۶ ماه گذشته	۱۲۵۰۱	٪ ۳۶	↑
سال گذشته	۱۷۷۹۴	٪ ۶۰	↑
۲ سال گذشته	۴۰۲۴۴	٪ ۵۷۸	↑
۳ سال گذشته	۴۳۲۴۴	٪ ۱۰۹۷	↑
۵ سال گذشته	۴۶۱۶۷	٪ ۴۵۳۵	↑
۷ سال گذشته	۴۶۹۰۶	٪ ۱۶۷۶۰	↑

اکسیر قیمت ۷۵۰ میلیون تومان را پیش‌بینی کرده بود و علی‌میزانی، بنیان‌گذار شرکت سینکس قیمت پنج میلیارد تومان را گفته بود. میانگین این پیش‌بینی‌ها دو میلیارد و ۴۰۰ میلیون تومان است و انحراف معیار حدود یک میلیون تومان است. اگر بخواهیم بر مبنای پیش‌بینی این ۱۸ نفر قضاوت کنیم، قیمت بیت‌کوین در محدوده یک میلیارد و ۴۰۰ میلیون تومان تا سه میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان خواهد بود؛ با توجه به اینکه قیمت بیت‌کوین در حال حاضر در محدوده یک میلیارد و ۴۰۰ میلیون تومان است، احتمالاً در حال حاضر بیت‌کوین در کف قرار دارد و مجموع نظرها حاکی از این است که در سال میلادی پیش‌رو باید قیمت‌های بالاتری از بیت‌کوین را شاهد باشیم. با این حال همیشه حواس مان باشد که هیچ پیش‌بینی بدون خطا و قطعی نیست.

عملکرد هفت‌ساله بیت‌کوین به ما چه می‌گوید؟

اگر به بیت‌کوین در بازه زمانی هفت‌ساله نگاه کنیم، این رمزارز و دارایی دیجیتال عملکرد خیره‌کننده ۱۶ هزار درصدی را نشان می‌دهد؛ اگر پنج‌ساله نگاه کنیم ۴۵۰۰ درصد؛ سه‌ساله حدود ۱۰۰ درصد، دو‌ساله ۵۷۷ درصد و در یک سال گذشته ۶۰ درصد بازدهی نشان داده است. در سال میلادی که گذشت بیت‌کوین بار دیگر سال مثبتی را پشت سر گذاشته و بازدهی ۶۰ درصدی برای دارندگان خودش داشته است؛ با این حال بیت‌کوین مانند سایر دارایی‌های دیجیتال دارایی پرنوسانی است و نگهداری بیت‌کوین استرس‌شده‌ای به صاحبان خودش وارد می‌کند؛ مگر اینکه رمز و رازهای این دنیای پیچیده را آموخته باشیم.

قیمت بیت‌کوین در هفته گذشته اصلاح خورد و برخلاف انتظار برخی تحلیلگران نتوانست حمایت ۵۰ هزار دلاری را حفظ کند و بار دیگر به زیر این سطح سقوط کرد و در زمان نگارش این متن در محدوده ۴۷ هزار دلار در نوسان است و در صرافی‌های رمزارز ایرانی در حدود یک میلیارد و ۴۲۳ میلیون تومان معامله می‌شود. بیت‌کوین در هفته قبل تر بیش از هفت درصد اصلاح قیمت خورده بود و در صرافی‌های رمزارز ایرانی در محدوده یک میلیارد و ۵۳۳ میلیون تومان معامله می‌شد. در زمان نگارش این گزارش شاخص ترس و طمع محدوده ترس شدید را نشان می‌دهد و به نظر می‌رسد در روزهای پایانی سال و شروع سال نو میلادی جدید نوسان‌هایی را در قیمت بیت‌کوین شاهد باشیم. در هفته گذشته اتفاق مهم پایان سال آلت‌کوین‌ها و شروع سال جدید است، و گرنه از منظر رگولاتوری اتفاق خاصی در بازار رخ نداده است. در هفته‌ای که ترس بر بازار حاکم است، بیا باید عملکرد چندساله بیت‌کوین در این زمان تحویل سال را مرور کنیم و پیش‌بینی برای پایان سال هجری خودمان داشته باشیم.

پیش‌بینی قیمت رمزارز توسط ۱۸ تحلیلگر ایرانی به ما چه می‌گوید؟

هفته گذشته گزارشی در رمزارز منتشر شد که نتایج آن به کار ما می‌آید؛ تحریریه رمزارز با ۱۸ نفر از چهره‌های شناخته‌شده تبادل رمزارز گفت‌وگو کرده بودند و از آنها پرسیده بودند قیمت رمزارز در پایان سال ۱۴۰۰ چقدر خواهد بود. این ۱۸ نفر قیمت‌هایی از ۷۵۰ میلیون تومان تا پنج میلیارد را پیش‌بینی کرده بودند؛ احسان قاضی‌زاده، مدیرعامل صرافی رمزارز

تحلیل‌ها و پیش‌بینی‌ها باید دقت کنیم که هیچ پیش‌بینی قطعی نیست و صرفاً بر مبنای روند گذشته‌ای هستند که هیچ الزامی به تکرار خودش در آینده ندارد. با اینکه بیت‌کوین در شش ماه گذشته هم مثبت بوده و بازدهی ۳۶ درصدی داشته، ولی در ۳۰ روز گذشته حدود ۱۷ درصد زیان و در هفته گذشته حدود ۷ درصد زیان نشان داده است.

بسیاری از تحلیلگران و خبرگان دارایی‌های دیجیتال توصیه می‌کنند که کمتر از یک درصد دارایی‌های خود را به این فضا بیاوریم و آن بخشی از دارایی را که نیازی به آن نداریم. در صورتی که در سال‌های آینده این حوزه جدید رشد کند، این یک درصد می‌تواند بخش اصلی دارایی‌های ما شود و اگر هم به هر دلیلی این بازارها از تب‌وتاب افتادند، خللی در زندگی وارد نمی‌شود؛ بنابراین در مطالعه همه



اگر ۱۰۰ دلار روی یکی از این چهار رمزارز می گذاشتید...

یک محاسبه حرص درآر!

سال ۲۰۲۱ یک سال پرشور برای ارزهای دیجیتال بود، با ارزیابی مانند بیت کوین و دوچ کوین که به بالاترین سطح تاریخ رسیدند و سرمایه گذاران شان را میلیونر کردند. ارزش کلی بازار کریپتو برای مدت کوتاهی از سه تریلیون دلار هم فراتر رفت و محبوبیت روزافزون دارایی های دیجیتالی مانند توکن های غیر قابل معاوضه یا NFT، کمک کرد تا این فناوری به جریان اصلی تبدیل شود. در این مطلب می خواهیم به شما بگوییم اگر ۱۰۰۰ دلار در ابتدای سال ۲۰۲۱ روی هر کدام از چهار ارز برتر فعلی بازار سرمایه گذاری کرده بودید، اکنون چقدر دارایی داشتید.

بیت کوین و فراز و فرودش

یک سرمایه گذاری ۱۰۰۰ دلاری در بیت کوین در ابتدای سال با قیمت ۲۹۲۹۰ دلار برای شما ۰٫۰۳۴٪ از این رمزارز را به ارمغان می آورد که با قیمت فعلی اش (محدوده ۴۸ هزار دلار) دارایی فعلی شما چیزی حدود ۱۶۰۰ دلار ارزش داشت.

اتریوم و پیشی گرفتن از بیت کوین در سوددهی

خرید ۱۰۰۰ دلاری از رمزارز اتریوم در یکم ژانویه سال ۲۰۲۱ با قیمت ۷۳۰٫۳۰ دلار اکنون حدود ۵۲۲۶٫۱۶ دلار برای شما ارزش داشت! یعنی سوددهی ای بسیار معنادارتر به نسبت بیت کوین در سال ۲۰۲۱!

سولانای پیروز

اگر در ابتدای سال ۲۰۲۱، زمانی که یک سولانا حدود ۱٫۵۳ دلار قیمت داشت، ۱۰۰۰ دلار در این رمزارز سرمایه گذاری کرده بودید، سرمایه شما با قیمت روز سه شنبه هفته گذشته دقیقاً ۱۱۸۴۱۸ دلار افزایش می یافت؛ یکی از بهترین سرمایه گذاری های رمزارزی در سال ۲۰۲۱.

شوخی پرسود!

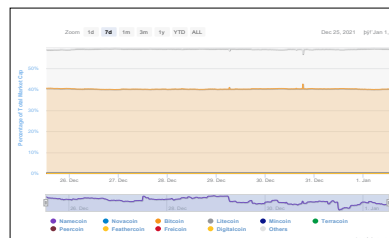
اگر ۱۰۰۰ دلار خود را در ابتدای سال با قیمت ۰٫۰۰۵۶ دلار به ازای هر دوچ کوین روی این رمزارز ریسک می کردید، با قیمت ۱۸ سنتی آن در روز سه شنبه هفته قبل حالا شما ۳۲۱۴۲ دلار پول داشتید. این میزان سود برای یک توکن دیجیتال که به عنوان یک جوک شروع شد، واقعاً بد نیست.



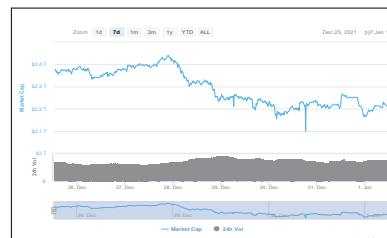
شماره ۳
دی ۱۴۰۰
سال اول



هیئت مپ بازار رمزارزها در ۲۴ ساعت قبل از تنظیم گزارش



سلطه بازار رمزارزها در هفته گذشته



روند ارزش بازار رمزارزها در هفته گذشته



روند ارزش بازار آلتکوین ها در هفته گذشته

اینکه یک سیستم پرداخت جهانی باشد، دارایی است که آن را «هودل» می کنند و آلت کوین ها ضعف های بیت کوین را پوشش داده اند. قاعدتاً آلت کوین هایی که روایت قوی تری دارند، می توانند در آینده نقش مهم تری در اقتصاد کریپتو داشته باشند.

شما چه پیش بینی از آینده دارید؟

آن جایگاه گذشته را ندارد و هنوز کسی نمی تواند با قطعیت بگوید که این برای کلیت بازار خوب است یا بد؛ بیت کوین را طایای دنیای دیجیتال می دانند که همین یعنی کارکردی را که روز اول ادعا می کرد، ندارد؛ بیت کوین قرار بود سیستم پرداخت جهانی باشد و ما را از بانک ها بی نیاز کند، ولی هنوز این اتفاق نیفتاده و بیت کوین به دلیل نوسان شدیدی که دارد، بیشتر از

در سال های گذشته به جز سال های ۲۰۱۴ و ۲۰۱۸ همه سال ها با شروع سال جدید بیت کوین روند صعودی خود را ادامه داده است؛ امسال اما متفاوت است. در سال های قبل سلطه بیت کوین بر بازار همین طور کمتر شده و اکنون آلت کوین ها به مدعیان جدی این فضا تبدیل شده اند. با اینکه بیت کوین نزدیک به ۴۰ درصد بازار کریپتو را در بر می گیرد، ولی دیگر

روند قیمت بیت کوین در طول سال های مختلف





قدیروف: اولین رهبر سیاسی که رسماً اعلام کرد بیت کوین خریده است

رقابت با پوتین در پذیرش رمزارزها

رمضان قدیروف رئیس جمهور جمهوری چین اعلام کرده است به منظور پیگیری اخبار مربوط به فناوری زنجیره بلوک و همینطور ارزهای رمزنگاری شده و علاقه شخصی که به این حوزه دارد و می خواهد دانش بیشتری درباره این ارزها به دست آورد، اقدام به خرید مقداری بیت کوین کرده است.

قدیروف پیشتر گفته بود که فناوری زنجیره بلوک را به جمهوری چین معرفی خواهد کرد و در پیام تلگرامی عنوان کرده بود که خودش شخصا هم به موضوع شبکه های پرداخت نوآورانه علاقه مند است و اتفاقاً به همین دلیل هم اقدام به خرید بخشی بیت کوین کرده است تا بتواند مستقیماً در جریان پیشرفت های حوزه ارزهای رمزنگاری شده قرار بگیرد.

قدیروف که عضو سابق استقلال چین است خاطرنشان کرد که هیچ تضمینی وجود ندارد که ورود به حوزه ارزهای رمزنگاری شده و خرید این ارزها منتهی به سوددهی شود و به طور واضح بیان کرد که در این صنعت نوپا هنوز تقلب و کلاهبرداری های زیادی وجود دارد.

قدیروف معتقد است که این صنعت بایستی سفت و سخت قانون گذاری شود اما به هیچ وجه نباید ممنوع اعلام شود و می گوید: «موضوع مهم این است که ما باید از شهروندان در برابر برنامه های هرمی و دیگر تقلب های مالی که در صنعت وجود دارد محافظت کنیم. ما باید پایه پای رشد و توسعه دنیای فناوری پیش برویم و همگام با نوآوری های موجود ادامه دهیم در غیر این صورت از دنیا و بازار عقب خواهیم ماند.»

به نظر می رسد وقتی که صحبت از ارزهای رمزنگاری شده می شود، قدیروف و ولادیمیر پوتین هر دو در یک موضع قرار دارند و هر دو معتقدند که فناوری بیت کوین نباید ممنوع شود بلکه بایستی توسط بانک مرکزی قانون گذاری شود. به نظر می رسد که قدیروف نخستین رهبر سیاسی باشد که خرید بیت کوین و بررسی بازار ارزهای رمزنگاری شده را علناً اعلام کرده است.



شماره ۳
۱۴۰۰ دی
سال اول



بررسی کوین های برتر هفته

کدام شبکه های بلاکچینی در سال گذشته بیشتر از همه مورد توجه قرار گرفتند و بازار جذاب تری داشتند؟

اتریوم

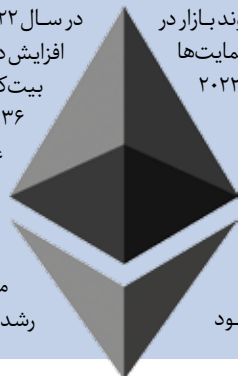
در حالی که بازار رمزارزها در اصلاح به سر می برد، برخی اندیکاتورهای نشان می دهند که اتریوم در محدوده فروش بیش از حد به سر می برد. شاخص RSI در مورد اتریوم در تایم فریم چهار ساعته به ناحیه زیر ۳۰ یعنی اشباع فروش وارد شده است. آخرین باری که این شاخص به ناحیه اشباع فروش رسیده بود، مربوط به ماه های خرداد و تیر است که قیمت اتریوم به زیر دو هزار دلار رسیده بود. از اسفند ۱۳۹۹ تاکنون هشت بار شاخص RSI به سطح زیر ۳۰ و ناحیه اشباع فروش رسیده که در تمام موارد با بازبایی قدرتمند قیمت و ایجاد کف های حمایتی همراه بوده است. در زمان نگارش این مطلب قیمت ETH برابر ۳,۷۱۷ دلار است که افتی ۱۰ درصدی را در این دو روز تجربه کرده است. اکنون اتریوم نسبت به سقف تاریخی قیمت خود در ۴,۸۷۰ دلار در حدود ۲۳ درصد پایین تر معامله می شود. هفته گذشته اعلام شد که اکثر پروژه های اتریومی که در سال ۲۰۲۱ با برگزاری یک ایردراپ توکن اختصاصی خود را راه اندازی کرده اند، اکنون شرایط قیمتی مناسبی ندارند و بیشترشان حداقل ۵۰ درصد با اوج تاریخی خود

فاصله دارند. دلیل اصلی سقوط قیمتی برخی از این توکن ها، ایراداتی است که به نحوه برگزاری ایردراپ شان مربوط می شود. آن طور که از برنامه ریزی های بنیاد اتریوم پیداست، احتمالاً سازوکار این شبکه تا اواسط سال ۲۰۲۲ از اثبات کار به اثبات سهام تغییر خواهد کرد. توسعه دهندگان اتریوم اخیراً یک شبکه آزمایشی را هم راه اندازی کرده اند که قرار است آخرین اقدام آنها پیش از پایان فاز اول به روزرسانی اتریوم به نسخه دوم باشد. برخلاف پیش بینی های بیشتر تحلیلگران بازار ارز دیجیتال، بیت کوین کار خود را در سال ۲۰۲۱ با قیمتی کمتر از ۵۰,۰۰۰ دلار به پایان رساند، اما روند بازار در سال میلادی جدید چگونه خواهد بود و حمایت ها و مقاومت های کلیدی قیمت در سال ۲۰۲۲ کدام اند؟

به گزارش کوین تلگراف، بیت کوین سال ۲۰۲۱ را با فاصله ای قابل توجه از هدف ۱۰۰,۰۰۰ دلاری که تحلیلگران پیش بینی کرده بودند، به پایان رساند. جسی پاول، مدیرعامل صرافی کراکن که خود مدتی قبل پیش بینی کرده بود

قیمت بیت کوین در پایان سال ۲۰۲۱ به ۱۰۰,۰۰۰ دلار می رسد، همچنان نسبت به عملکرد بیت کوین در بلندمدت دیدگاهی صعودی دارد، اما احتمال سقوط قیمت ها در کوتاه مدت را هم رد نمی کند. یک نکته منفی که می تواند بر افزایش فشار فروش بیت کوین در کوتاه مدت تأثیر بگذارد، تغییر سیاست های پولی بانک مرکزی آمریکاست. فدرال رزرو در ۱۵ دسامبر (۲۴ آذر) اعلام کرده بود که در ادامه با سرعت بیشتری به سمت متوقف کردن برنامه خرید اوراق قرضه حرکت خواهد کرد. علاوه بر این، این نهاد دولتی قصد دارد در سال ۲۰۲۲ نرخ بهره بانکی را در سه مرحله افزایش دهد.

بیت کوین و اتریوم به ترتیب با ۶۸ درصد و ۴۳۶ درصد رشد طی یک سال گذشته، عملکرد خوبی نشان دادند. با این حال، این دو غول بزرگ از نظر رشد بازار، حتی به گرد پای برخی از میم کوین ها مانند شیبا اینو، پروژه های آلت کوین مثل اکسی اینفینیتی و ترا با درصد های رشد پنج رقمی نمی رسند.





موفقیت‌های کیف پول
فانتوم ادامه دارد

رقیب متاماسک حسابی رشد کرده است

براندون میلمن، یکی از بنیان‌گذاران و مدیرعامل کیف پول فانتوم گفته کیف پول رمزنگاری متمرکز بر سولانا این شرکت به دنبال جذب کاربران بسیار بیشتری است و در نظر دارد در سال ۲۰۲۲ بیش از ۱۰ میلیون کاربر فعال هفتگی داشته باشد.

میلمن گفته است: «جذب کاربران در محدوده ۱۰ [میلیون] تا ۵۰ [میلیون] چیزی است که ما برای آن عکس می‌گیریم. واقعاً سخت است که بگوییم دقیقاً کجا قرار است فرود بیاید، به‌ویژه به این دلیل که محیط رمزنگاری کلان نیز عامل بزرگی است. کیف پول فانتوم در ماه نوامبر به یک میلیون کاربر رسید و در پایان دسامبر، تعداد کاربران فعال هفتگی آن به حدود ۱٫۸ میلیون نفر رسید.

در ماه جولای، فانتوم در دور سری A خود ۹ میلیون دلار به رهبری سرمایه‌گذار معروف اندریسین هورویتنز جذب کرد.

میلمن گفته است: «ما در فضای اتریوم بسیار عمیق کار کردیم و واقعاً می‌خواستیم یک رقیب برای متاماسک ایجاد کنیم. ما ایده‌های زیادی در مورد چگونگی بهبود کیف پول و تبدیل کردن آن به بخشی از وب ۳٫۰ داشتیم و کماکان داریم.»

هدف این تیم ایجاد یک نمونه مشابه اما چندزنجیره‌ای از متاماسک با تمرکز بر DeFi و NFT بود، اما از آنجایی که تیم فانتوم شاهد رشد فوق‌العاده‌ای بود، ذهنیت خود را به حمایت از سولانا و تبدیل آن به بهترین گزینه برای کاربران کیف پول خود تغییر داد. کاربران کیف پول می‌توانند توکن‌ها را در بلاکچین سولانا ذخیره، ارسال، دریافت، سهام و مبادله کنند.



شماره ۳
دی ۱۲
سال اول



اینترنت کامپیوتر

توکن ICP کاربردی شبکه اینترنت کامپیوتر است؛

اولین بلاکچینی که با استفاده از سرعت وب و ظرفیتی نامحدود کار می‌کند.

این توکن کار خود را از ماه می امسال شروع کرد و یکی از محدود توکن‌هایی بود که صرافی‌های معتبر بسیاری آن را به یکباره و با هم فهرست کردند. مبانی فاندمنتال شبکه و تبلیغات آن سبب شد سرمایه‌گذاران خرد و حتی سازمانی مانند «پالی چین کپیتال» به امید کسب سود مبالغ زیادی روی این توکن سرمایه‌گذاری کنند.

افزایش ناگهانی تقاضا در ابتدای فهرست شدن این توکن، قیمت آن را تا مرز ۷۵۰ دلار پیش برد. جریان تا آنجا پیش رفت که ICP برای مدت کوتاهی بین ۱۰ کوین برتر بازار و بالاتر از ریپل، دوچ کوین و کاردانو نشست. با این حال، این توکن بعد از این رویداد دچار سقوط سنگین شد و تا چهارم دسامبر به ۲۴ دلار رسید.

توکن ICP فعلاً با اندکی بهبود در حوالی ۲۵ دلار معامله می‌شود؛ اما هنوز با اوج قیمتی خود فاصله بسیار زیادی دارد.

قیمت در یک سال پیش: ۴۶۰ دلار

قیمت فعلی: ۲۵ دلار

بازده سالیانه: ۹۴٪

ارزش کل بازار: ۵ میلیارد دلار

بازدهی هفته گذشته: ۷٫۸۴٪

بازدهی هفته گذشته: ۸٫۹۹٪



همچون «هارمونی» و به‌روزرسانی شبکه اصلی «کلمبوس ۵» باعث شد ترا در سه‌ماهه سوم سال و همزمان با سقوط بیت‌کوین، همچنان راه صعود را طی کند و به مرزهای ۴۰ دلار برسد.

توسعه شبکه ترا و تداوم رشد لونا در نهایت این کوین را بین ۱۰ کوین برتر جدول ارزهای دیجیتال جای داد تا لونا سال ۲۰۲۱ را در محدوده ۱۰۰ دلار به پایان برساند.

قیمت در ابتدای سال: ۶۶ سنت

قیمت فعلی: ۸۸ دلار

بازده سالیانه: ۱۴٫۷۱۷٪

ارزش کل بازار: ۳۲ میلیارد دلار

رشدی ۴٫۰۰۰ درصدی را طی چهار ماه اول سال ثبت کند. با این حال، رشد خیره‌کننده فانتوم مربوط به فصل آلت‌کوین‌ها بود؛ زمانی که افزایش ۵٫۷۰۰ درصدی تعداد آدرس‌های فعال در طول تابستان بالاخره توانست ارزش این توکن را به مرز ۳٫۵ دلار نزدیک کند. در حال حاضر، فانتوم ۳۸ درصد با اوج ۳٫۴۸ دلاری خود فاصله دارد.

قیمت در ابتدای سال: ۱٫۷۰ سنت

قیمت فعلی: ۲٫۳۲ دلار

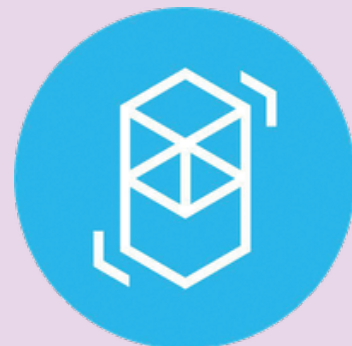
بازده سالیانه: ۱۴٫۸۷۴٪

ارزش کل بازار: ۵٫۵ میلیارد دلار

بازدهی هفته گذشته: ۱۳٫۴۱٪

فانتوم

FTM توکن کاربردی پلتفرم قراردادهای هوشمند فانتوم است که تلاش می‌کند مشکلات این قراردادها از جمله سرعت پردازش تراکنش‌ها را کاهش دهد. فانتوم سال ۲۰۲۱ را با همکاری با پروتکل خدمات مالی «اینجکتیو» و برخی پروژه‌های دیفای آغاز کرد. تعامل‌پذیری بیشتر با اتریوم در ماه فوریه به همراه افزایش میزان سرمایه‌گذاری شرکت «هایپرچین کپیتال»، گسترش دامنه همکاری این شبکه با پروتکل‌هایی مثل «سوپرفارم»، «کلوور» و «اوربون» و به‌روزرسانی شبکه در اواخر آوریل باعث شد این شبکه



سولانا

SOL ارز بومی پروژه متن‌باز سولاناست که در زمینه راه‌حل‌های دیفای و اپلیکیشن‌های غیرمتمرکز فعالیت می‌کند. سرعت توسعه اپلیکیشن‌های غیرمتمرکز روی شبکه سولانا و همکاری با پلتفرم‌های مختلف دلیل عمده افزایش قیمت توکن سول در طول سال ۲۰۲۱ بود. همچنین، کوچ توسعه‌دهندگان از اتریوم به سولانا، ایردراپ‌های مختلف روی این شبکه و سرمایه‌گذاری‌های نهادی از عوامل اصلی جهش‌های قیمت SOL در نیمه اول سال به‌شمار می‌روند.

با این حال، رشد خیره‌کننده سولانا در چهار ماه آخر سال اتفاق افتاد. راه‌اندازی بازار توکن‌های غیرمثلی صرافی FTX روی بلاکچین سولانا، استقبال معامله‌گران نهادی از سولانا در دوران رکود بیت‌کوین و اتریوم و سرمایه‌گذاری شرکت‌هایی همچون «تری آروز کپیتال» و «کوین بیس ونچرز» باعث شد سولانا در روزهای اول نوامبر بتواند برای اولین بار وارد جمع پنج ارز دیجیتال برتر بازار شود و به رکورد ۲۶۰ دلار دست پیدا کند.

در مجموع، نوامبر ماه خوش‌یمنی برای سولانا بود. همکاری با مرورگر بریو، راه‌اندازی صندوق سرمایه‌گذاری سولانا در شرکت گری اسکیل و ورود سرمایه‌گذاران نهادی بیشتر موجب شد تا این ارز دیجیتال، زمان زیادی را در محدوده‌های بالاتر از ۲۰۰ دلار بگذراند.

در حال حاضر، این توکن ۲۹ درصد نسبت به اوج قیمتی خود دچار افت شده است. در سالی که گذشت سولانا نام خود را میان بزرگان صنعت ارز دیجیتال مطرح کرد و در مدت‌زمانی بسیار کوتاه به یکی از پرطرفدارترین شبکه‌های مبتنی بر قراردادهای هوشمند تبدیل شد. با توجه به اینکه این شبکه با سرعت زیادی در حال نزدیک شدن به اتریوم است، انتظار می‌رود گسترش آن در سال ۲۰۲۲ میلادی هم ادامه داشته باشد.

وب‌سایت دیکریپت، سولانا را به‌عنوان کوین برتر سال ۲۰۲۱ انتخاب کرده و می‌گوید هیچ پروژه‌ای در سال جاری، عملکردی شبیه به سولانا نداشته است. دیکریپت می‌گوید که

انتخاب آنها، تحت هیچ عنوانی یک توصیه برای سرمایه‌گذاری محسوب نمی‌شود و این عنوان تنها بر اساس ترکیبی از عملکرد قیمتی و رشد اکوسیستم به سولانا داده شده است.

قیمت در ابتدای سال: ۱٫۵ دلار

قیمت فعلی: ۱۷۲ دلار

بازده سالیانه: ۱۰٫۲۶۲٪

ارزش کل بازار: ۵۸٫۶ میلیارد دلار

بازدهی هفته گذشته: ۹٫۲۵٪

ترا

لونا توکن بومی و کاربردی شبکه ترا (Terra)، یک پروتکل بلاکچینی است که در زمینه ایجاد و توسعه استیبل کوین‌های وابسته به ارزهای فیات فعالیت می‌کند. اوایل سال جاری لونا زیر یک دلار معامله می‌شد. اولین جهش قیمت لونا اوایل فوریه و پس از سرمایه‌گذاری ۲۵ میلیون دلاری شرکت «گلکسی دیجیتال» اتفاق افتاد و طی دو ماه و نیم قیمت این ارز دیجیتال با رشدی ۱٫۸۲۱ درصدی به بیش از ۱۲ دلار رسید.

همکاری‌های مختلف این پلتفرم با پروتکل‌هایی





پیش‌بینی مدیرعامل
پنتراکپیتال

ترارمزارز داغ سال ۲۰۲۲ خواهد بود؟

دن مورهد، مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری پنتراکپیتال در یک برنامه تلویزیونی گفته رمارز ترا یکی از امیدوارکننده‌ترین توکن‌های جایگزین یا همان آلت‌کوین برای سال ۲۰۲۲ است. او در جریان برنامه «شب رمزنگاری در آمریکا» که از شبکه CNBC پخش شده، گفته این رمارز در سال جدید میلادی خبرهای زیادی به پا خواهد کرد.

مورهد گفته است: «ترا با سرعتی بسیار سریع در حال رشد است. ما فکر می‌کنیم که این یکی از امیدوارکننده‌ترین توکن‌ها برای سال ۲۰۲۲ است؛ بنابراین بسیاری از مردم تازه شروع به کشف و معامله آن کرده‌اند.»

در اواخر دسامبر بود که ترا که با نام لونا شناخته می‌شود، به بالاترین قیمت خود یعنی ۱۰۳/۳۳ دلار رسید. این ارز دیجیتال نسبت به ۶۶ سنت سال گذشته ۱۲۸۶۱ درصد افزایش قیمت داشته است. مورهد گفته اگرچه ارزش بازار ترا حدود ۳۱ میلیارد دلار است، اما هنوز جای زیادی برای رشد دارد. مورهد همچنین پیش‌بینی کرده که رمارز پلتفرم بلاکچین پولکادات و همچنین رمارز پلتفرم بازار مدیریت ریسک دیفای Risk Harbor از دیگر توکن‌های داغ در سال ۲۰۲۲ خواهند بود.

پنتراکپیتال که در سال ۲۰۱۳ تأسیس شد، یک صندوق مدیریت دارایی نهادی در آمریکا است که منحصراً روی بلاکچین متمرکز شده و در حال حاضر انواع مختلفی از دارایی‌ها از جمله بیت‌کوین را ارائه می‌دهد.



شماره ۳
۱۴۰۰ و ۱۴۰۱
سال اول



همراه اول

توکن اختصاصی خود را عرضه می‌کند!

برنامه اپراتور بزرگ مخابراتی کشور برای راه‌اندازی یک پلتفرم بلاکچینی

مرکز تحقیق و توسعه اپراتور همراه اول اعلام کرده در نظر دارد ضمن طراحی و پیاده‌سازی پلتفرم بلاکچین همراه اول، توکن اختصاصی این شرکت را هم تعریف کند.

آن‌طور که این شرکت بزرگ حوزه فناوری اطلاعات کشور خبر داده سامانه «بلاکچین همراه اول» که توسط مرکز تحقیق و توسعه این اپراتور طراحی و توسعه یافته، در نمایشگاه بین‌المللی ایران تلکام ۲۰۲۱ در معرض دید بازدیدکنندگان قرار گرفته است. شاید این خبر را با هر درجه‌ای از احتمال تحقق آن، باید مهم‌ترین خبر حوزه رمارزها در داخل کشور در هفته‌ای که گذشت، قلمداد کرد؛ ورود یکی از غول‌های صنعت و بازار اپراتورها به حوزه‌ای که به نظر می‌رسد در سال جدید میلادی بیشتر از همیشه از آن خواهیم شنید.

همراه اول در رقابت بسیار تنگاتنگی با رقیب باهوشش ایرانسل در تلاش است که از فناوری‌ها و روندهای روز دنیا عقب نماند و ورود به حوزه بلاکچین و معرفی توکن شاید یکی از برگ‌های تازه این رقابت باشد. این روزها فناوری بلاکچین به یکی از موضوعات رایج تبدیل شده و کمتر صنعتی است که در آینده، خود را با این فناوری درگیر نبیند؛ صنعت تلکام نیز از این قاعده مستثنی

نیست و به نظر می‌رسد باز یگران داخلی آن هم این ضرورت را به خوبی درک کرده‌اند. شرکت همراه اول که خود را یکی از پیشگامان عرصه فناوری و یکی از مهم‌ترین و بزرگ‌ترین اپراتورهای منطقه می‌داند، اعلام کرده با این کار قصد دارد از ظرفیت‌های این فناوری استفاده کند. همراه اول اعلام کرده قرار است در این پروژه، یک شبکه بلاکچینی کنسرسیومی مبتنی بر کوروم (Quorum) به شکل نیمه‌متمرکز و مبتنی بر مجوز راه‌اندازی شود؛ نوع حاکمیت این شبکه مانند شرایط و چگونگی ورود اعضای جدید به آن، توسط اعضای اصلی که شامل همراه اول به عنوان ارائه‌دهنده بستر می‌شود، تعیین می‌شود.

در این شبکه بلاکچینی یک توکن اصلی به نام رمارز همراه وجود دارد که کاربران می‌توانند با آن از خدمات تعریف‌شده توسط این شرکت استفاده کنند. این خدمات شامل پرداخت‌های مربوط به انواع خدمات همراه اول مانند خرید بسته اینترنت است، ولی این شرکت گفته تنوع و دامنه چنین خدماتی به مرور گسترش می‌یابد.

در گزارشی که این شرکت در اختیار رسانه‌ها قرار داده است بومی‌سازی و تأمین نیاز به شبکه بلاکچین

تحت مجوز برای کسب و کارهای مبتنی بر بلاکچین در داخل کشور، ایجاد مدل‌های کسب و کار جدید و ارائه سرویس‌های نوین مالی و غیرمالی توسط همراه اول و ایجاد یک بستر غیرمتمرکز، شفاف و ایمن با پتانسیل انجام تعاملات مالی در کشور از جمله ضروریات اجرای این پروژه معرفی شده است.

همراه اول همچنین عنوان کرده دستاوردهای حاصل از اجرای این پروژه شامل شبکه ملی بلاکچین با قابلیت توسعه افقی و عمودی، توکن اصلی شبکه به نام رمارز همراه، توکن وفاداری با قابلیت تبدیل به رمارز همراه و بالعکس، توکن پایدار با پشتوانه دارایی خارج از زنجیره، توکن پایدار با پشتوانه سایر توکن‌ها و همچنین صرافی غیرمتمرکز جهت تبادلات توکن‌های موجود و آینده می‌شود.

همراه اول قصد دارد تمامی حوزه‌های کسب و کار را که نیازمند تعامل چند عضو بر پایه شفافیت، امنیت، عدم اعتماد و اتوماسیون هستند، برای استفاده از این پروژه ترغیب کند. از قرار معلوم این پلتفرم در حوزه‌های اقتصاد، فناوری‌های مالی نوین و نیز در تلفیق با سایر فناوری‌ها مانند هوش مصنوعی و اینترنت اشیا قابل استفاده خواهد بود.

متعدد دولتی خود را متولی بحث رمارزها اعلام کرده‌اند و هنوز سیاست کلانی در خصوص ماهیت رمارزها توسط نهاد‌های سیاست‌گذار، چون شورای عالی فضای مجازی یا شورای عالی پول و اعتبار اتخاذ نشده است. همچنین هیچ قانون به‌خصوص، جامع و مانعی توسط مجلس شورای اسلامی تصویب نشده و تنها چند مصوبه از سوی هیئت دولت ابلاغ و چند بخشنامه از طرف بانک مرکزی منتشر شده که به جای نظم‌دهی به موضوعات مستحدثه، بیشتر تشتت و زحمت را به ارمغان آورده است.

با دقت در قوانین موجود مانند قانون تجارت الکترونیکی، قانون تجارت، قانون مدنی، قانون مسئولیت مدنی، قانون مجازات اسلامی و قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل

رمزارزها دارای بنیاد و بنیانی مناقشه‌برانگیز است و در رژیم‌های اقتصادی و حقوقی و حقوق اقتصادی کشورها به گونه‌های مختلفی مورد شناسایی و پذیرش قرار گرفته است. برخی کشورها آن را نوعی پول و برخی دیگر آن را دارایی و بعضی دیگر آن را اعتبار در نظر گرفته‌اند و بدیهی است با تنوع در شناسایی این موجودیت احکام مختلفی نیز روی آن بار می‌شود و با تعیین موجودیت آن مبانی نظارت، رصد، پایش و در یک کلام رگولاتوری آن نیز می‌تواند مختلف و متنوع باشد. پیچیدگی این امر زمانی بیشتر رخ می‌نماید که این موجودیت با موارد دیگری چون استخراج و تبادل نیز هم‌قرین می‌شود.

در ایران اما وضع به‌گونه‌ای دیگر است؛ سازمان‌های

قانون فعلی چقدر همراهی می‌کند؟

مسیر درست قانون‌گذاری رمزارزها



آورده عجیب سال ۲۰۲۱

متاورس کجای دنیای وب ۳ قرار دارد؟

نمایش گذاشته می‌شوند.

وب ۳ اما اجازه می‌دهد که سایت‌ها و سرویس‌ها در میان کامپیوترهای غیرمتمرکز موجودیت پیدا کنند و با استفاده از فناوری بلاکچین اعتبار اطلاعات کاربران را به تأیید برساند. در حالت ایده‌آل افرادی که از سایت‌ها و اپلیکیشن‌ها استفاده می‌کنند، می‌توانند به صاحبان آنها تبدیل شوند. تنها با شرکت در یک اجتماع آنلاین، شما قادر هستید تا بخشی از آن را به صورت یک توکن دیجیتالی به دست آورید و در این حالت مصرف‌کنندگان می‌توانند به جای یک شرکت بزرگ، آن سرویس را اداره کنند.

پس متاورس کجای ماجراست؟

متاورس یک شبکه جهانی متصل از دنیاهای آنلاین است که همه افراد بزرگ به آن علاقه‌مند شده‌اند. برای تحقق یافتن متاورس شما باید حساب خود یا به عبارتی آواتار و اطلاعات‌تان را از جایی به جای دیگر منتقل کنید. شرکت‌های فردی‌ای که صاحب بخش‌های مختلف متاورس هستند این کار را غیرممکن می‌کنند. به‌عنوان مثال شرکت متاگرگ اجازه نمی‌دهد که کاربران اطلاعات

خود را با شرکت‌های اپیک‌گیمز یا روبلاکس به اشتراک بگذارند. اینجا لحظه‌ای است که اینترنت غیرمتمرکز وب ۳ وارد عرصه می‌شود. اگر مرجع واحدی برای کنترل سایت‌ها و اپلیکیشن‌های متاورس وجود نداشته باشد، کاربران به راحتی می‌توانند میان دنیاهای مختلف جابه‌جا شوند. روش پرداخت در وب ۳ به چه صورت است؟ البته با ارزهای دیجیتال. این موضوع طرفداران ارزهای دیجیتال را به وب ۳ علاقه‌مند کرده است.

آینده اینترنت

طرفداران وب ۳ خواهند گفت که این شکل غالب اینترنت در آینده خواهد بود، اما احتمالاً ملغمه‌ای از وب ۱، ۲ و ۳ به وجود خواهد آمد. شرکت‌های بزرگ فناوری قبل‌تر از اینها سرمایه‌گذاری بر وب ۳ را شروع کرده‌اند و طبیعتاً شرکت‌های تریلیون دلاری نمی‌خواهند کنترل اکوسیستم اینترنت را از دست بدهند. واقعیت این است که وب ۳ شکل پیشرفته‌ترین اینترنت نیست تا ما به سمت آن حرکت کنیم؛ بلکه رشد اینترنت فعلی است و احتمالاً به قدری نامحسوس خواهد بود که شما متوجه آن نخواهید شد. دقیقاً همان‌طور که از وب ۱ به وب ۲ رسیدیم. در حالی که فرصت‌های زیادی برای نوآوری‌هایی مثل ارائه کنترل سرویس‌هایی که مردم با آنها سروکار دارند به خودشان وجود دارد، به نظر می‌رسد آرمان شهر طرفداران وب ۳ تحقق نخواهد یافت.

حدس می‌زنید آورده‌های سال ۲۰۲۱ غیر از همه‌گیری ویروس کرونا، بحران زنجیره‌ای تأمین حداقل‌های زندگی، تورم و... چه چیزی بود؟ معرفی وب ۳ به عموم مردم، یک مفهوم کاملاً نو و جدید. وب ۳ اخیراً به لطف حامیان رمزارزها و بلاکچین به‌عنوان آینده اینترنت، بسیار جنجال‌برانگیز بوده است. ایده این مفهوم ساخت یک شبکه غیرمتمرکز و مکانی است که در آن کاربران بتوانند بدون مزاحمت محدودیت‌ها و موانع، اطلاعات را از یک سرویس به سرویس دیگر انتقال دهند. این موضوع ترکیبی از NFTها تا متاورس را شامل می‌شود که توجه شرکت‌های سرمایه‌گذاری ریسک‌پذیر قدرتمند را به خود جلب کرده است؛ گرچه این موضوع با مخالفان بزرگی از جمله ایلان ماسک، مدیر تسلا روبرو شده است. او در تاریخ ۲۲ دسامبر به «بایبلون بی» گفت: «وب ۳ بیشتر از واقعیت شبیه به بازیابی است.» با این تفاسیر آیا وب ۳ صرفاً به ما تحمیل شده است؟ یا آیا واقعاً نوع جدیدی از اینترنت است که دنیا را تغییر می‌دهد؟ واقعیت این است که هر دو پاسخ صحیح هستند.

وب ۳؛ خط‌شکن بعدی

پیش از بررسی مزایا و معایب وب ۳، اجازه دهید نگاهی به دلیل این نام‌گذاری داشته باشیم. این نام برگرفته از وب ۱ یا وب ۲ است که نام نسخه اورجینال اینترنتی بود که به شما اجازه می‌داد سایت‌های GeoCities یا بازی‌های ساده مرورگر مبتنی بر «فلش» را تجربه کنید. این دوره به‌نوعی عصر حجر اینترنت بود.

وب ۲ به نام وب ۲٫۰ هم شناخته می‌شود، از وب ۱ پیشرفته‌تر است و امکاناتی همچون فیس‌بوک، اوپن و ونمو و به عبارت دیگر تمام چیزی را که امروز به‌صورت آنلاین وجود دارد، ارائه می‌دهد.

وب ۳ تکامل بعدی اینترنت است. نتیجه وب ۲٫۰، بر این ایده استوار است که فناوری بلاکچین و توکن‌های دیجیتال می‌توانند اینترنت غیرمتمرکز را تقویت کنند. در حالی که وب ۲ اینترنتی را که ما امروزه می‌شناسیم، به ما هدیه داد، بار سنگینی را هم بر دوش ما گذاشت. امروزه تعداد انگشت‌شمار از شرکت‌های بزرگ مثل گوگل، آمازون، اپل و فیس‌بوک اینترنت را کنترل می‌کنند و این دلیلی است که این شرکت‌ها سعی می‌کنند اوضاع تغییر پیدا نکنند. مشکل حال حاضر فقدان قابلیت انتقال داده‌ها یا به عبارتی به همراه داشتن اطلاعات از طریق دستگاه‌های مختلف است. این یعنی اگر شما اپلیکیشن‌های را در یک پلتفرم خریداری کنید، ممکن است در پلتفرم دیگر کار نکنند. شرکت‌های فناوری بزرگ با اطلاعاتی که شما در اختیار آنها می‌گذارید، رشد زیادی می‌کنند و شرکت‌هایی مثل گوگل و فیس‌بوک بیشتر درآمدشان از طریق تبلیغاتی به دست می‌آید که بر اساس اطلاعات شما به



نگاه بایننس به خاورمیانه

بایننس توانست امتیازات نظارتی در بحرین را به دست آورد

همکاری است. همچنین این صرافی گفت که یادداشت تفاهمی با سازمان مرکز تجارت جهانی دبی امضا کرده تا به ایجاد یک هاب جهانی برای دارایی‌های مجازی در دبی کمک کند. رگولاتورهای امارات از صنعت کریپتو حمایت می‌کنند و به نظر می‌رسد که بایننس در نهایت دفتر مرکزی خود در دبی را هم تأسیس کند.

برای مدتی همه فکر می‌کردند که سنگاپور قرار است به مقر بایننس تبدیل شود، اما روابط بایننس با رگولاتورهای سنگاپور تیره شد و این خیال پوچ از آب درآمد و بایننس اواسط ماه دسامبر درخواست خود برای مجوز کریپتو با رگولاتور سنگاپور را پس گرفت؛ البته بایننس می‌گوید که دلیل این کار سرمایه‌گذاری در یک صرافی محلی دارای مجوز بوده و دیگر ضرورتی برای دریافت مجوز از رگولاتورهای سنگاپور وجود نداشته است.

ظاهراً در حال حاضر بایننس در حال باز کردن راهش به کانادا هم هست. چون این صرافی مؤسسه‌ای با مجوز در شهر کلگری، آلبرتا کانادا به ثبت رسانده که کارش ارائه خدمات مالی به فین‌تراک، معادل کانادایی فین‌سن است. قدم بعدی در این راه ثبت نام نزد تنظیم‌کننده اوراق بهادار آلبرتاست (اوراق بهادار در کانادا یک امر استانی است) که ممکن است اواخر این هفته و با بازگشایی دفاتر پس از تعطیلات کریسمس اتفاق بیفتد.

جالب است بدانید که چانگ، مدیرعامل بایننس، یک شهروند کانادایی است. بر اساس گزارش کوین‌گکو، جلسه معاملاتی دوشنبه آمریکای شمالی قرار است با BNB قیمت ۵۴۸ دلاری آغاز شود که این قیمت نسبت به روز قبل یک درصد افزایش داشته است.

مجوز اصولی بایننس در خاورمیانه تأیید شد و این صرافی به محکم کردن جای پایش در خاورمیانه نزدیک شد. به نقل از بلاک ورکز، بایننس (بزرگ‌ترین صرافی رمزارز جهان بر اساس ارزش معاملات) اولین تأییدیه رگولاتوری خود در خاورمیانه را از بانک مرکزی بحرین دریافت کرد و از این پس مجوز ارائه خدمات دارایی‌های رمزنگاری شده در این کشور را دارد.

ظاهراً این صرافی در حال ثبت یک نهاد در کانادا نیز هست؛ زیرا برای مجوز کسب‌وکار خدمات پولی به فین‌تراک (معادل کانادایی فین‌سن) درخواست داده است.

جالب اینجاست که بحرین اولین کشوری بود که به بایننس مجوز داد نه امارات! بایننس امروز اعلام کرد که مجوز اصلی بانک مرکزی بحرین را برای ارائه خدمات دارایی رمزنگاری در این کشور دریافت کرده است. چانگ پنگ ژائو، مدیرعامل بایننس، در یک بیانیه مطبوعاتی گفت: «شناخت و تأیید از سوی رگولاتوری‌های ملی، مانند بانک مرکزی بحرین، باعث ایجاد اعتماد به رمزارز و بلاکچین و پذیرش بیشتر از سوی مردم می‌شود. این تأییدیه، تعهد بایننس برای رعایت کامل الزامات قانونی و تعهد گسترده‌تر ما به عملیات و فعالیت‌های بیشتر در بحرین را به رسمیت می‌شناسد.»

تأیید اصولی بخشی از برنامه بایننس است. بایننس برنامه دارد که به یک صرافی متمرکز ارز دیجیتال تبدیل شود و بتواند در بازارهای کلیدی سراسر جهان مجوز کسب کند. عبدالله حاجی، یکی از مدیران بانک مرکزی بحرین، به بلومبرگ گفت: «بعد از استقرار بایننس در این کشور، نهایه شدن مجوز و امور این چنینی فرمالیته است.»

اوایل دسامبر، بایننس اعلام کرده بود که با قانون‌گذاران امارات متحده عربی برای تسریع پذیرش کریپتو در حال

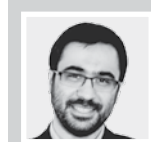
این قانون اساسی، می‌توان رمزارزها را به گونه‌ای در نظام

قانونی ایران مورد شناسایی قرار داد. مطابق ماده ۱ قانون تجارت الکترونیکی؛ «این قانون مجموعه اصول و قواعدی است که برای مبادله آسان و ایمن اطلاعات در واسطه‌های الکترونیکی و با استفاده از سیستم‌های ارتباطی جدید به کار می‌رود» و این بدان معنا خواهد بود که قانون تجارت الکترونیکی می‌تواند حاکم بر فناوری بلاکچین و محصول رمزارز باشد؛ مخصوصاً بند «الف» ماده ۲ که بیان می‌دارد: «داده‌پیام (Data Message) هر نمادی از واقعه، اطلاعات یا مفهوم است که با وسایل الکترونیکی، نوری و یا فناوری‌های جدید اطلاعات تولید، ارسال، دریافت، ذخیره یا پردازش می‌شود.» اگر این معنی را در مقابل مواد دیگر

ادامه در صفحه ۱۱



شماره ۳
۱۴۰۰ هجری
سال اول



جعفر زینعلکار
وکیل پایه یک دادگستری
و مدرس دانشگاه



@mjnanakar

ادامه در صفحه ۱۱



بایننس و بحرین

ورود صرافی جنجالی به خاورمیانه

صرافی بایننس یکی از نام‌های آشنا برای تریدرهای ایرانی است؛ از ایجاد امکان برای معاملات اهرمی جنجال‌برانگیز تا سیاست‌های ثابت‌نام و عملیاتی غریب و ممنوعیت آن در بسیاری از کشورها. بایننس یکی از صرافی‌ها پیشرو و در عین حال بحث‌برانگیز جهان رمزارز بوده است.

اوایل سال گذشته، بحرین به‌طور رسمی اعلام کرد که تمامی فعالیت‌های بایننس در این کشور قانونی‌اند و این صرافی توسط دولت این کشور مجوز دارد تا فعالیت خود را به‌عنوان اولین دفتر خدمات رسمی رمزارزی در این پادشاهی کوچک شروع کند. با این وجود، بایننس همچنان باید برای حزب اجازه و مجوز رسمی از سوی بانک مرکزی بحرین تا آخر امسال صبر کند. بایننس که بزرگ‌ترین صرافی رمزارز دنیا در حجم معاملات است، اوایل سال ۲۰۲۱ با موجی منفی از قانون‌گذاری‌های گسترده علیه خود روبه‌رو شد. بسیاری از کشورها و ایالات در آمریکا به‌طور رسمی اعلام کردند که این صرافی در حوزه قانونی آنها اجازه فعالیت ندارد. از آن زمان، بایننس به گفته چانگ پنگ ژائو، مدیرکل صرافی در تلاش بوده تا با مرکزیت بخشیدن و به‌روزرسانی قوانین ثبت‌نام و عملیات خود مورد پذیرش کشورهای مختلف قرار گیرد.

در این بین، بحرین نیز به نوبه خود به دنبال تقویت صنعت رمزارز در مرزهای خود است. در ژانویه امسال بانک مرکزی این کشور به CoinMENA، یک صرافی رمزارزی که با قوانین شرعی اسلام مطابقت دارد، مجوز فعالیت داد. حالا ورود رسمی بایننس به این کشور، می‌تواند شروع فصلی جدید در معاملات رمزارزی خاورمیانه و حتی ایران باشد.



شماره ۳
۱۴۰۲
سال اول



گیم؛ پرچمدار رشد ان اف تی‌ها در ۲۰۲۲

سرمايه گذاري براي بازي هاي بلاکچيني که عموماً در قبال انجام آنها به گيمرها مبلغی پرداخت می‌شود، در طول سال ۲۰۲۱ به بیش از ۵۰۰ میلیون دلار رسید

۱۰ میلیارد دلار رسید؛ رقمی که به عقیده بسیاری، تنها شروع قدرت‌نمایی ان اف تی‌ها در بازار بازی‌هاست. «آبهیمانئو کومار»، بنیان‌گذار شرکت نایک است. به عقیده او، بازی‌های کامپیوتری همیشه در میان قدرتمندترین گزینه‌ها برای پیاده‌سازی اکوسیستم‌های رمزارزی بوده‌اند. او می‌گوید: «بازی‌های کامپیوتری به واسطه ماهیت و شیوه رسانه‌ای خود، به یکی از رهبران پیشرفت در دنیای رمزارزها تبدیل خواهند شد. بازی‌های

۱۰ میلیارد دلار رسید؛ رقمی که به عقیده بسیاری، تنها شروع قدرت‌نمایی ان اف تی‌ها در بازار بازی‌هاست. «آبهیمانئو کومار»، بنیان‌گذار شرکت نایک است. به عقیده او، بازی‌های کامپیوتری همیشه در میان قدرتمندترین گزینه‌ها برای پیاده‌سازی اکوسیستم‌های رمزارزی بوده‌اند. او می‌گوید: «بازی‌های کامپیوتری به واسطه ماهیت و شیوه رسانه‌ای خود، به یکی از رهبران پیشرفت در دنیای رمزارزها تبدیل خواهند شد. بازی‌های

۱۰ میلیارد دلار رسید؛ رقمی که به عقیده بسیاری، تنها شروع قدرت‌نمایی ان اف تی‌ها در بازار بازی‌هاست. «آبهیمانئو کومار»، بنیان‌گذار شرکت نایک است. به عقیده او، بازی‌های کامپیوتری همیشه در میان قدرتمندترین گزینه‌ها برای پیاده‌سازی اکوسیستم‌های رمزارزی بوده‌اند. او می‌گوید: «بازی‌های کامپیوتری به واسطه ماهیت و شیوه رسانه‌ای خود، به یکی از رهبران پیشرفت در دنیای رمزارزها تبدیل خواهند شد. بازی‌های

آن به این زودی برای کسی متصور نبود. برای کشوری که تنها ۳۰ هزار نفر جمعیت دارد و حاکمیت نهایی آن با کشور دیگری است، این پروژه حرکت بسیار پرچرنتی به‌شمار می‌رود. وزارت اقتصاد جبل الطارق که به‌تازگی مسئول نظارت بر بیش از یک سوم درآمد سرانه سالیانه این کشور به ارزش ۲٫۴ میلیارد دلار است، تنها ۸۴ کارمند دارد. اگر همه چیز طبق برنامه پیش برود، این منطقه کوچک به‌زودی با اقتصادی که از بنیان متحول خواهد شد و موج عظیمی از توجه از سوی علاقه‌مندان رمزارزها مواجه خواهد شد که می‌تواند جبل الطارق را به پایتخت رمزارزی دنیا تبدیل کند. هرچند، نیمه تاریک‌تر این ریسک بزرگ، می‌تواند آسیب جدی به آبروی اقتصاد این کشور در صورت شکست باشد. با توجه به سرمایه‌گذاری‌های دولت بریتانیا در این کشور به‌عنوان یک مقصد توریستی و همچنین بحث‌برانگیز بودن افراتی چنین

در یکی از دورافتاده‌ترین نقاط جنوب مدیترانه، کشور کوچک و پوشیده از صخره جبل الطارق در سکوت مشغول آماده‌شدن برای پروژه‌ای است که می‌تواند برای این کشور کوچک عواقبی جهانی داشته باشد. دفتر معامله سهام جبل الطارق تنها بازار سهام این کشور بسیار کوچک است و حالا نشان از آن دارد که مسئولان کشور در فکر واگذاری یا فروش آن به شرکت والرئوم - که تخصص آن بلاکچین است - هستند. این بدان معنی است که این کشور تحت کنترل پادشاهی متحده بریتانیا، به‌زودی ممکن است دارای اولین بازار سهامی باشد که به عرضه توکن‌سازی شده سهام شرکت‌های مختلف در ازای رمزارزهای گوناگون (برای شروع دوچ‌کوین و بیت‌کوین) بپردازد. هرچند ایده توکن‌سازی سهام و عرضه آنها در ازای رمزارزها ایده جدیدی نیست، اما همواره یکی از ایده‌هایی بوده است که نیازمند قانون‌گذاری شدید شمرده می‌شده و اجرای

دورخیز جبل الطارق برای تبدیل شدن به مرکز رمزارزی دنیا





ادامه از صفحه ۹

مسیر درست قانون گذاری رمزارزها

می توان به صورت کلی دریافت که داده پیام دارای ارزش می تواند به صورت الکترونیکی ایجاد و فارغ از نوع و قالب آن مورد شناسایی قرار گیرد، مخصوصاً از بطن ماده ۶۸ می توان برداشت کرد که قانون داده پیام هایی با ارزش مالی را نیز مورد شناسایی قرار داده است؛ آنجا که می گوید: «...اقدام به جعل «داده پیام» های دارای ارزش مالی و اثباتی نماید....»

با این حال هنوز به صورت کلی نمی توان گفت که رمزارزها آیا داده پیام هایی با ماهیت پول هستند یا ارزش، هر چند به نظر می رسد بر اساس قواعد اسلامی بتوان آنها را به عنوان یک اعتبار در نظر گرفت؛ موجودیتی که مورد توافق طرفین برای تبادل در نظر گرفته شده است.

همچنین بر اساس ماده ۲۸۹ قانون مدنی: «ابراه عبارت از این است که دائن از حق خود به اختیار صرف نظر نماید.» و این به آن معنا است که دائن می تواند به اختیار و توسط هر موجودیتی که صلاح می داند و به واسطه آن از حق خود صرف نظر کند، یعنی شخص می تواند با دریافت هر موجودیتی و به اختیار خود از حقی که برای او به وجود آمده باشد، صرف نظر نماید و این موجودیت می تواند فیزیکی و غیر فیزیکی باشد و در این معنا می توان گفت رمزارز می تواند به گونه ای وسیله ابراه در نظر گرفته شود. از طرفی دیگر بر اساس قانون اجرای سیاست های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی و اصلاحات بعدی آن، مجوز فعالیت در هر عرصه ای آزاد است، مگر اینکه مجوز خاصی در این خصوص در درگاه ملی مجوزات کشور G4B تعریف شده باشد.

در هر حال برای نظم بخشی به اوضاع از منظر حقوقی، باید موارد زیادی در نظام حقوقی کشور تعیین تکلیف شود، به طور مثال تعریف دقیق پول مجازی، پول رمزنگاری شده دارای ها، دارای های مجازی، دارای های الکترونیکی، دارای های رمزنگاری شده و مانند آن مستلزم تعریفی دقیق است، زیرا با تعریف دقیق موضوعات مستحدثه می توان نهادهای متولی و تشریفات حقوقی آنها را تعیین، تبیین، تدوین و در مراجع ذی صلاح تصویب و برای اجرا ابلاغ کرد.



شماره ۳
۱۳۰۵
سال اول

به بازی های آنلاین، زمینه ساز ساخت محیطی است که گیمرهای متمول با خرید دارایی های قدرتمندتر در آن بر سایر گیمرها برتری مشخصی دارند. جیمی دونالدسون، معروف به «مستر بیست»، یکی از معروف ترین چهره های یوتیوب با بیش از ۸۵ میلیون دنبال کننده است. او می گوید: «بسیاری از افراد، بعد از یک روز سخت در یک زندگی نابرابر به خانه می آیند و بازی های ویدئویی چیزی است که در آن به دنبال آرامش هستند. اگر این بازی ها نیز با معرفی دارایی هایی که نیازمند خرید با واحدهای بسیار گران قیمت مادی هستند، دست به نابرابر ساختن محیط بازی ها بزنند، نه تنها این امر بی احترامی به گیمر است، بلکه با رساله بازی های آنلاین مبنی بر رقابت برابر نیز مغایرت دارد.»

وجود دارایی های درون بازی که در قبال پرداخت پول، برتری مشخصی به گیمرها در محیط آنلاین می دهند، چیز جدیدی نیست. با این حال نقد و انتقاد بسیاری همواره به آن وارد بوده و بدون شک وارد کردن دارایی هایی که می تواند ارزشی چند هزار دلاری داشته باشد و همچنین دارای نوسان قیمت است، می تواند محیط بازی ها را بیش از اندازه جدی کند و جنبه تفریحی آن را سلب کند.

واضح است که معرفی ان اف تی ها به عنوان دارایی ها در بازی های آنلاین نیازمند دقت و پیاده سازی دقیق است. با این حال اوایل ماه گذشته بود که شرکت الکترونیک آرتز، در یک کنفرانس مطبوعاتی از ان اف تی ها به عنوان «بخشی کلیدی از آینده گیمنگ» نام برد.

اندرو ویلسون، مدیر ارشد این شرکت در این باره گفت: «شکی نیست که ان اف تی ها در آینده بر فضای بازی های آنلاین غالب خواهند شد. بازی های آنلاین ما نظیر فیفا و بتلفیلد، بیشترین حجم تراکنش های مالی برای خریدهای درون بازی را دارند. طبیعی است که ما هم در پی پیاده سازی و بهینه سازی ان اف تی ها و نقش آنها در بازی ها کامپیوتری خودمان هستیم، ولی نباید فراموش کنیم که ان اف تی ها بسیار جوان و نابالغ هستند و ادغام آنها در فضای هر بازی، به چندین سال تحقیق و توسعه نیاز دارد. باید صبر کنیم تا جو پیرامون ان اف تی ها کمی بخوابد تا ببینیم چه می شود کرد، ولی پتانسیل ان اف تی ها و نقش آینده آنها در بازی ها غیرقابل بحث است.»

با وجود پذیرش ان اف تی ها توسط شرکت هایی مانند الکترونیک آرتز، برخی دیگر از غول های صنعت بازی، از حالا با این پدیده مخالفت دارند. استیم، بزرگ ترین سامانه فروش و میزبانی بازی ها در پلتفرم کامپیوترهای خانگی، به طور کلی بازی های مبنی بر ان اف تی و رمزارزها را از فروشگاه و سامانه میزبانی خود ممنوع کرده است.

ویدئویی به طور کلی بخش بسیار مهمی از بازار رمزارزها و ان اف تی ها خواهند شد و سرمایه جذب شده در این بخش بسیار کلان خواهد بود، تا حدی که ممکن است بازار ان اف تی های بازی ها از ان اف تی های هنری بزرگ تر شود.»

کدام ان اف تی ها؟

در این بین یکی از کسب و کارهای هوشمندانه ای که در بازار بازی های رمزارزی شایع است، شامل اجاره دارایی های درون بازی می شود. در بسیاری از این بازی های آنلاین که گیمرها را در مقابل یکدیگر قرار می دهد، کاربران نیاز دارند تا با واحدهای مختلف درست به خرید دارایی های درون بازی برای مقابله با دیگر بازیکنان بپردازند. قیمت این دارایی ها که به صورت ان اف تی عرضه می شوند، وابسته به توانایی آنها در خود بازی متغیر است و می تواند تا چندین هزار دلار نیز بالا برود. بسیاری از افراد توانایی مالی این دارایی ها را ندارند. پس بسیاری از افراد که ان اف تی های زیادی از دارایی های درون بازی را دارا هستند، در ازای درصد معینی از سود بازی، این دارایی ها را اجاره می دهند. این مثال بسیار خوبی از شکل گیری نقش های اقتصادی در یک اکوسیستم مالی جدید است و همچنین تصویری از ظرفیت های آینده این بازار و تکامل احتمالی آن را به تصویر می کشد.

در بسیاری از بازی های کامپیوتری، اعم از آنلاین و آفلاین، تک نفره و چند نفره، شاهد وجود واحدهای ارزش گوناگونی هستیم. این واحدها که عموماً به وسیله خرید در ازای ارز فیات در اختیار گیمر قرار می گیرد، به شیوه معکوس نمی تواند تبدیل شود. یکی از ایده های احتمالی در آینده - که البته نیاز به زیرساخت ها و هماهنگی گسترده دارد - ساخت رمزارزی است که نه تنها قابلیت تبدیل به ارز فیات را داراست، بلکه در پلتفرم ها و بازی ها مختلف مشترک است و می تواند از یک سامانه به سامانه دیگر و از بازی ای به بازی دیگر منتقل شود.

با وجود ظرفیت های گسترده ان اف تی ها و رمزارزها در دنیای گیمنگ، واکنش جامعه گیمرها به ورود ان اف تی ها گوناگون بوده است. بسیاری از گیمرهای فعال در بازی های آنلاین چند نفره، باور دارند ورود واحدهای دارای ارزش مالی

کامپیوتری و تراکنش های درون برنامه ای آنها، درک شیوه کار رمزارزها و ان اف تی ها را بسیار آسان تر می سازد و زمینه ساز شناخت گسترده تر این فناوری ها در میان عوام خواهد بود.»

بازی اکسی اینفینیتی که در ایران هم طرفداران بسیاری دارد، به عنوان یکی از نمونه های بازی کامپیوتری که به ورود میلیون ها نفر به فضای رمزارزها منجر شده، زیانزد افراد مختلف است. تاکنون این بازی توانسته بیش از سه میلیون گیمر را از سراسر جهان به خود جذب کند و به کاربران خود این امکان را داده تا از طریق بردن در آن به کسب درآمد گذرا بپردازند. محور این بازی ماهی های جنگجویی هستند که با خواص منحصر به فرد، در قالب ان اف تی به گیمرها تعلق می گیرد.

بر اساس آمار ارائه شده توسط الکساندر لارسن، یکی از پایه گذاران بازی، بیش از ۵۰ درصد بازیکنان اکسی اینفینیتی، تا پیش از نصب این بازی با رمزارزها سروکاری نداشته اند و ۲۵ درصد دیگر نیز به سازوکار سنتی اکوسیستم مالی یعنی بانک ها و کارت های

اعتباری دسترسی ندارند. کومار در این مورد می گوید: «با اکسی اینفینیتی، در کشورهایی مانند فیلیپین که ارزش پول پایین، ولی سواد حول فناوری بسیار بالاست، بسیاری از افراد جوان تر به درآمدی معادل یا حتی بالاتر از حقوق متوسط فیلیپین می رسند.»

برخی اکسی اینفینیتی را به عنوان راهی برای دستیابی به استقلال مالی در کشورهای در حال تقلایی مانند ونزوئلا و فیلیپین می دانند. در چنین کشورهایی، حتی می توان خانواده های جوانی را دید که درآمدشان به کلی بر پایه این بازی است.

بورگت سباستین، مدیرکل شرکت بازی سازی بلاکچین الاینس می گوید: «بازی هایی مانند اکسی اینفینیتی به آرامی در حال تبدیل شدن به اکوسیستم های اقتصادی مستقلی هستند که در آنها مردم می توانند هم در اوقات فراقت خود کمی درآمد گذرا داشته باشند و هم با صرف وقت بیشتر، آن را به یک منبع درآمدی خودکفا تبدیل کنند. فکر می کنم بازی ای که چنین امکانی ارائه می دهد، در سال بعد با قدرت بسیار بیشتری رشد خواهد یافت. بازی های

پروژه ای، حتی امکان تحریم اقتصادی جبل الطارق توسط دیگر کشورهای اروپایی، خصوصاً اسپانیا نیز وجود دارد. تلاش جبل الطارق برای تأمین اقتصادی خود در بازار آینده در حالی اتفاق می افتد که کشورهای مثل چین و بریتانیا، یا به طور کلی معاملات با رمزارزها را ممنوع یا به طور رسمی درباره آنها هشدار داده اند. یکی دیگر از مواردی که می تواند سد راه جبل الطارق در انجام موفق این پروژه باشد، شهرت آن به عنوان یکی از کشورهای کوچکی است که افراد با سرمایه گذاری در آن از پرداخت مالیات در کشور خودشان فرار می کنند؛ امری که ماهیت غیر قابل ردیابی رمزارزها در ترکیب با سرمایه گذاری از طریق سهام، می تواند زمینه ساز تبدیل شدن جبل الطارق، نه به پایتخت رمزارزی دنیا، بلکه پایتخت پلانزاع فرار از مالیات شود.

آلبرت ایسولا، وزیر خدمات اجتماعی، مالی و حوزه دیجیتال می گوید: «شهرت جبل الطارق به عنوان پناهگاهی برای فرار مالیاتی، در عین اینکه بخشی از حقیقت را به همراه دارد، منصفانه نیست. ۲۰ سال از زمانی که جبل الطارق چنین نقشی داشت، می گذرد و سال ها است که سیاست های مالی کشور اصلاح شده است. این پروژه جدید و ادغام سازی موفق رمزارزها و بازار سهام قدمی است در جهت امن تر ساختن این محیط و جذب سرمایه از بازار رمزارز، نه در راستای تبدیل جبل الطارق به یک بازار سیاه بزرگ. اگر کسی بخواهد با استفاده از رمزارز به فعالیت های شیطنت آمیز بپردازد، در جبل الطارق موفق به این کار نخواهد شد، چراکه دفاتر شرکت های فعال، به طور مستقیم با ما همکار و تحت نظارت ما هستند. در صورتی که در هیچ کشور دیگری این طور نیست.»

قانون گذاران جبل الطارق تاکنون بیش از ۱۴ شرکت رمزارزی و بلاکچین را برای فعالیت در بازار سهام این کشور مورد تأیید قرار داده اند. اصلی ترین این شرکت ها،

شرکت والرיום است. ریچارد پولدن، مدیر ارشد این شرکت می گوید: «بازار رمزارزها از مرز سه تریلیون دلار گذشته؛ رقمی که برابر با ارزش کل شرکت های ثبت شده در بازار سهام لندن است. تلاش ما این است که تنها بخش بسیار کوچکی از آن را، کمتر از یک صدم درصد، به سهام توکن سازی شده در بازار سهام جبل الطارق تبدیل شود.»

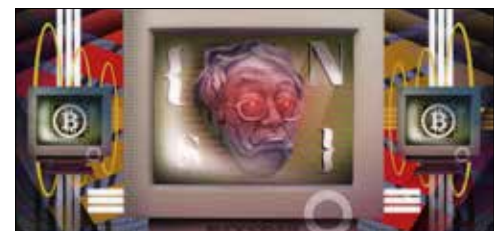
انجام این پروژه بدون شک نیازمند تغییرات گسترده سازمانی و زیرساختی است. در حال حاضر بازار سهام جبل الطارق تنها سه کارمند دارد. تغییرات دیگر شامل تغییرات مستقیم در قوانین مالی کشور و تنظیم برنامه ای برای تبادل صحیح رمزارزها در ازای سهام خواهد بود. با این وجود شرکت والرיום می گوید که تلاش اصلی آنها پیاده سازی این پروژه، نه از طریق افزایش نیروی انسانی، بلکه از طریق به کارگیری فناوری های هوشمند برای اتوماسیون بسیاری از فرایندهای کلیدی است.



افزایش سرمایه بیت کوبنی!
 شرکت مایکرواستراتژی مستقر در ویرجینیای آمریکا با خرید ۱۹۰۰ بیتکوبین دیگر سرمایه بیتکوبینی اش را به ۱۲۴ هزار و ۳۹۱ بیتکوبین رساند.



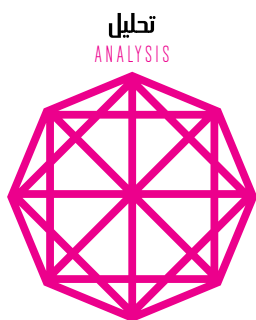
خطر بیگ تک‌ها برای متاورس
 مدیرعامل سندباکس گفته خطر تسلط شرکت‌های بزرگ فناوری بر فضای متاورس را باید جدی گرفت. هرچند آن‌ها فعلاً فقط در حال کار برندیگ در این حوزه هستند!



نظارت بیشتر در ۲۰۲۲
 کارشناسان پیش‌بینی کرده‌اند در سال جدید میلادی رگولاتوری حوزه رمزارزها در آمریکا با کنشگری SEC انسجام و سرانجام بهتری پیدا کند.



فروش خصوصی اسپراکس
 استیبل کوین الگوریتمی اسپراکس ۶ میلیون دلار توکن خود را به طور خصوصی فروخته است. مهم‌ترین خریدار هم استیو آتوکی، دی‌جی معروف آمریکایی است!



مرد شماره دو علی بابا رمزارزها را دوست دارد!

یک توییت کوتاه از دست راست جک ما، تفسیرهای متفاوتی را رقم زده است

بلاکچین هزینه‌های زیادی کرده است. اگرچه علی بابا تا حدی مجبور است فعلاً از ارزش‌های دیجیتال دوری کند، تسای، به‌عنوان یک سرمایه‌گذار خصوصی، تا حدودی مسیری متفاوت از شرکتش را در پیش گرفته است. عده‌ای حتی پا را فراتر گذاشته و می‌گویند اینکه کوین دورانت، بازیکن فوق‌ستاره تیم بسکتبال بروکلین نتس که تسای مالک آن است، در کوین بیس سهام دارد، خود از نشانه‌های نزدیکی این مرد ثروتمند چینی به بازار رمزارزهاست! دورانت سال ۲۰۱۷ سهام خود را از طریق صندوق سرمایه‌گذاری ۳۵ و نچرز خریداری کرده و حالا سفیر برند کوین بیس هم هست.

قبل رمزارزها در پیش گرفته شده، رقم خواهد خورد. برخی مفسران می‌گویند مرد شماره ۲ علی بابا صرفاً نظر شخصی اش را گفته و بعید است علی بابا به صنعت ارزش‌های دیجیتال، حتی خارج از کشور ورود کند. آنها دلیل می‌آورند که در نوامبر سه غول بزرگ فناوری چین، از جمله علی بابا، یک تعهد خودتنظیمی امضا کردند تا بازارهای روبه‌رشد آن‌اف‌تی خود را از ارزش‌های دیجیتال دور نگه دارند.

اگرچه مقامات دولت چین تمام تلاش خود را انجام داده‌اند تا خرید دارایی‌های دیجیتال را تا حد ممکن برای افراد داخل این کشور دشوار کنند، اما حالا ورود چهره‌های تأثیرگذار، دنیای کسب‌وکار آنلاین بازی را متفاوت کرده است. در آخرین اظهارنظر، جو تسای، یکی از بنیان‌گذاران و معاون اجرایی علی بابا، در توییت گفته: «رمزارزها را دوست دارم!» آنچه ممکن است یک اظهارات پیش‌پا افتاده در محافل رمزارزی توییت باشد، از زبان مردی با قد و قامت تسای تأثیر و نقش متفاوتی خواهد داشت. علی بابا غول تجارت الکترونیک چین است و تسای اغلب به‌عنوان دست‌راست جک ما توصیف می‌شود. وقتی مردی با این اندازه قدرت در دنیای کسب‌وکار، علناً از علاقه خود به این حوزه می‌گوید، یعنی احتمالاً در چین هم اتفاقات متفاوتی نسبت به آنچه در ظاهر دولت در

همواره از ناشناخته‌هاست و در فضای تاریک هر شیء و جسم عادی نیز ممکن است هولناک و ترسناک به نظر برسد. رمزارزهایی‌ها نیز به‌مانند تمامی تحولات فناوری بزرگ پیش از خود، به یک جریان جهانی تبدیل شده و از این هم فراتر خواهند رفت. باید دید چگونه می‌توان تطابق، تعامل و حتی تقابل منافع کلان کشور را با حوزه رمزارزها پیوند زد. چیزی که مشهود است اینکه نباید تصمیماتی را که در دیگر حوزه‌های فناوری در کشور گرفته شده و باعث عقب‌افتادن از روندهای جهانی شده، تکرار کرد.

به یک رگولاتوری هوشمند و چابک باشد. اساساً باز یگران متعددی می‌توانند حلقه‌های زنجیر رگولاتوری رمزارزها باشند؛ از نهادهای پولی و بانکی تا بخش‌های امنیتی، اما همه این حلقه‌ها باید بار یس‌مانی محکم که بر اساس کارشناسی و سنجش شرایط کشور استوار شده، به یکدیگر متصل شوند. کسب‌وکارها و از جمله صرافی‌های داخلی می‌توانند بیشترین کمک را به ایجاد این شناخت و روشن کردن زوایای پنهان و افق‌های پیش روی این حوزه در سطح جهانی داشته باشند. ترس انسان

در مسیر رگولاتوری گاهی تسریع و شتاب در تنظیم‌گری یک صنعت یا یک پدیده می‌تواند نه تنها نظرات حاکمیت را تأمین نکند، بلکه می‌تواند اثر عکس هم از خود بر جای بگذارد. مثال روشن و ملموس این واقعیت، تنظیم‌گری فضای پیام‌رسان‌ها و شبکه‌های اجتماعی است. این ریسک در حوزه رمزارزها، بیشتر حس می‌شود؛ چراکه اساساً ماهیت این فناوری غیرمتمرکز، متنوع و فناورانه است. به نظر می‌رسد شناخت دقیق و به‌دور از جانبداری در فضایی کاملاً کارشناسی و همگام با تحولات لحظه‌ای این حوزه، شاه‌کلید ورود

رگولاتوری رمزارزها
 و یک نکته کلیدی
**ضرورت پرهیز
 از تصمیم‌های
 اشتباه**



شماره ۳
 ۱۴۰۰
 سال اول



دولت ترکیه لایحه جدیدی را برای تنظیم گری بازار تبادل به پارلمان این کشور ارائه می دهد

اردوغان و رمزارزها؛ ضربه گیر یک بحران پولی؟

مالی تضمین شود، شاهد فضای اقتصادی متفاوتی خواهیم بود. با این حال، تورم در این کشور به سطح بی سابقه ای رسیده و رکورد ۲۶ درصد را هم در ماه های اخیر زده است. شواهد نشان می دهد بازار کریپتوکارنسی این کشور انتظار ندارد لایحه ای که اردوغان برای پارلمان آماده کرده، چندان محدودکننده باشد.

وضعیت صرافی های داخلی و خارجی

یکی از بزرگ ترین صرافی های داخلی رمزارزی ترکیه، اعلام کرده حجم گردش مالی این روزهای بازار تقریباً ثابت مانده و می توان گفت روزانه ۳۰۰ میلیون دلار تراکنش در این کشور در حوزه رمزارزها انجام می شود. این رقم در مقایسه با تراکنش های یک میلیارد دلاری روزانه (وقتی اردوغان سیاست های پولی را در ماه های گذشته دستکاری کرد) کاهش ۷۰ درصدی را نشان می دهد.

در بین صرافی های بین المللی بایننس حضور پررنگی در ترکیه دارد و اجازه انجام معاملات به لیر را به کاربران این کشور می دهد. البته همین چند وقت پیش بود که بایننس توسط مقامات ترکیه ای به دلیل کنترل ناکافی روی پول شویی، ۷۵۰ هزار دلار جریمه شد. به نظر می رسد ترکیه حضور و رشد صرافی های داخلی و بین المللی را پذیرفته، اما تلاش دارد با رگولاتوری متناسب با نیاز اقتصاد این کشور از ظرفیت های آنها عبور از بحران پولی خود استفاده کند.

رجب طیب اردوغان، رئیس جمهور ترکیه اعلام کرده لایحه دولتش برای تنظیم گری دارایی های دیجیتال در این کشور تقریباً آماده است. اگرچه محتوای این لایحه علنی نشده، اما انتظار می رود این لایحه رویکردی خاکستری به دارایی های دیجیتال داشته باشد. یعنی هم از محبوبیت بیش از اندازه آنها بین مردم که با کاهش ارزش لیر این کشور در ماه های اخیر رو به افزایش بوده، کمی جلوگیری کند و هم از ظرفیت های آن برای کنترل تورم بالای این روزهای ترکیه بهره ببرد. در ماه گذشته میلادی، جست و جوی های گوگل برای بیت کوین و سایر ارزهای دیجیتال در بین کاربران ترکیه ای نزدیک به ۵۰۰ درصد افزایش یافته است. اگرچه در ماه آوریل، ترکیه رمزنگاری را به عنوان نوعی پرداخت ممنوع کرد، اما نگره داشتن این دارایی قانونی باقی مانده و این نشان می دهد دولت برنامه دارد نگاه مهربانانه تری به رمزارزها در اقتصاد داشته باشد.

تورم خارج از کنترل ترکیه و رشد رمزارزها

دولت اردوغان رویکرد غیرمتعارفی را برای سیاست پولی اتخاذ کرده و از افزایش نرخ بهره برای مبارزه با تورم فراینده امتناع می ورزد، در عوض ترجیح داده نرخ های پایین را برای تأمین مالی استقراض ارزان نگه دارد. اردوغان در دفاع از این سیاست به بلومبرگ گفته است: «ما درک کلاسیک از اقتصاد را که تورم را با نرخ های بهره بالا تحت کنترل نگه می دارد، کنار گذاشته ایم. زمانی که ثبات

ابوظبی می خواهد هاب رمزارز خاورمیانه شود

دولت امارات اعلام کرده قوانین را به نفع ورود شرکت های کریپتویی به این کشور تغییر خواهد داد

نیاز خواهیم داشت. جیواناکیس تلاش های ابوظبی برای اطمینان از برخورداری از یک چارچوب نظارتی جامع برای طیف گسترده ای از اوراق بهادار دیجیتال، از جمله وجوه دیجیتال و محصولات مشتقه آنها را انگیزه ای برای بازیگران بین المللی این بازار به حضور در امارات می داند و می گوید: «اینجا یکی از محدود مکان هایی است که کسب و کارهای کریپتویی احساس می کنند می توانند شروع به فعالیت کرده؛ بدون اینکه بترسند دولت برای آنها مشکل زا شود.»

رگولاتورها، نوآوری را خفه نکنند!

در همین رابطه ایمی اولدنبرگ، رئیس سهام بازارهای نوظهور در مدیریت سرمایه گذاری شرکت مورگان استنلی، گفته چالشی که برای تنظیم کننده ها وجود دارد این است که اطمینان حاصل کنند نوآوری را در حین تلاش برای محافظت از سرمایه گذاران خفه نمی کنند! او درباره رویکرد جدید امارات و نقش آن در توسعه کسب و کارهای این بازار هم گفته است: «برای کسب و کارها بسیار مهم است که رگولاتورها به این فکر کنند که چگونه به نوآوری برای انطباق با تغییر شرایط فرصت می دهند. به نظر می رسد امارات تعادل مناسبی را بین وضع مقررات در بازار کریپتو ایجاد کرده اند. این تعادل به قدری است که کمک می کند رشد و پیشرفت این حوزه برای سال های آینده هم ادامه داشته باشد.»

ابوظبی، پایتخت امارات متحده عربی، در تلاش برای تبدیل شدن به هاب ارزهای دیجیتال در خاورمیانه، تلاش های خود را برای جذب کسب و کارهای متمرکز بر رمزارز افزایش داده است.

شرفا الحمادی، رئیس دپارتمان توسعه اقتصادی ابوظبی، در مصاحبه ای گفته دولت ابوظبی برای خود ضرب الاجل پایان سال میلادی جاری (۲۰۲۲) را تعیین کرده تا صرافی های رمزارزی را به ابزارهایی معمول در تجارت خود تبدیل کند.

از طرف دیگر به گفته امانوئل جیواناکیس، مدیرعامل سازمان تنظیم مقررات مالی ابوظبی، امارات در حال حاضر در میان رهبران جهانی در توسعه یک محیط نظارتی دوستدار رمزارزها قرار دارد و به همین منظور یک چارچوب اولیه را در سال ۲۰۱۸ تعیین کرده است.

همسایه ابوظبی یعنی شهر دبی نیز مشتاق جذب شرکت های متمرکز بر حوزه دارایی دیجیتال است و هفته گذشته اعلام کرده که بایننس را برای کمک به توسعه یک «اکوسیستم دارایی مجازی بین المللی» به کمک طلبیده است. بایننس چند روز پیش اعلام کرده بود که مجوز فعالیت در بحرین را نیز دریافت کرده است.

در حال حاضر دو صرافی دارایی رمزارزی Matrix Exchange و Midchains در ابوظبی فعالیت می کنند و سومین صرافی یعنی DEX نیز به زودی فعالیت کامل خود را در این شهر آغاز خواهد کرد.

دعوت به حضور در امارات

الحمادی گفته کل اکوسیستم اقتصادی ابوظبی با هم کار خواهند کرد تا کار را برای همه بازیگران این فضا آسان و نه تنها آنها را مشتاق کنند، بلکه آنها را به اینجا بیاورند و چارچوب قانونی این حوزه را توسعه دهند. عزم ابوظبی برای تبدیل شدن به هاب کریپتو، بخشی از تلاش آن برای بازسازی اقتصاد خود به منظور کاهش وابستگی به نفت و گاز است. به عنوان بخشی از این تلاش، امارات بر نوآوری در فناوری مالی تمرکز کرده و به بخش خصوصی یک سندباکس فین تک ارائه داده که در آن می توانند محصولات خود را در یک محیط پویا آزمایش و اطمینان حاصل کنند که محصولاتشان با قوانین ضد پول شویی امارات متحده عربی مطابقت دارند.

جیواناکیس می گوید: «ریسک شماره یکی که ما روی آن تمرکز کرده ایم، AML یا همان مبارزه با پول شویی است، اما سیستم های حاکمیت فناوری و کنترل، محافظت از پول مشتری، خطرات نگهداری و عملیات مبادله، همه تهدیدهای واقعاً مهمی برای ما هستند. از این رو ما به توسعه سیستم هایی برای نظارت بر چارچوب فعالیت صرافی های دیجیتال



شماره ۳
۱۳۰۵
سال اول





کنگره آمریکا و ۳۵ لایحه مربوط
به رمزارزها در ۲۰۲۱

آیا کنگره آمریکا به رمزارزها بدبین است؟

در آستانه پایان سال ۲۰۲۱، یکصد و هفدهمین کنگره آمریکا به معرفی ۳۵ لایحه جدید درباره رمزارزها و بلاکچین پرداخته است. این لایحه‌ها به سه دسته کلی تقسیم می‌شوند؛ ۱. قانون گذاری در حوزه رمزارز، ۲. کاربردهای فناوری بلاکچین و ۳. تولید و توسعه یک رمزارز ملی تحت پوشش فدرال رزرو این کشور. بخش اول این لایحه‌ها توسط نمایندگان تدوین شده که به شدت به دنبال محدود کردن رمزارزها در اقتصاد ملی آمریکا هستند و عموماً گمان می‌شود که اقدام آنها در این راستا به نیابت از بنیادهایی نظیر کمیسیون امنیت تبادل (SEC) و کمیسیون دفتر معاملات کالایی (CFTC) است. دسته دوم توسط نمایندگان عموماً دموکراتی تدوین شده که به کاربردهای بلاکچین علاقه زیادی دارند و به دنبال سازمانی کردن امکانات این فناوری در بسیاری از سازوکارهای دولتی و اقتصادی کشور هستند. در آخر، دو حزب دموکرات و جمهوری خواه در کمال تعجب نمایندگان جدیدتر خود را در تلاش برای تولید و توسعه یک رمزارز ملی زیر یک پرچم می‌بینند. با این حال همه لایحه‌های دسته سوم، در حمایت از توسعه رمزارز ملی آمریکایی نیست. بسیاری از نمایندگان کهنه‌کارتر کنگره و عموماً از حزب جمهوری خواه آمریکا، باور دارند رونق برخی استیبل کوین‌ها مانند تتر می‌تواند به طور جدی تهدیدی برای آینده دلار آمریکا به عنوان ارز مرکزی جهان باشد.

با وجود اهمیت بالای هر سه دسته این لایحه‌ها، تنش درباره قانون گذاری در حوزه رمزارزها از همه بیشتر است. در حالی که در بیشتر موارد مورد بحث در کنگره آمریکا تمایلات رأی‌دهندگان عموماً بر اساس حزب آنهاست، قانون گذاری در حوزه رمزارزها به طرز بی‌سابقه‌ای سیاست‌های حزبی را در کنگره بی‌اهمیت نشان می‌دهد. جوان بودن حوزه رمزارزها به این معنی است که فرصت زیادی برای شکل‌گیری سیاست‌های حزبی درباره آن وجود دارد و این مورد همراه با اختلاف نسلی اعضای کنگره، به ایجاد بحث‌های درون حزبی به شکل عمومی در صحن کنگره منجر شده است.

دو مورد از مهم‌ترین لایحه‌ها از این مجموعه ۳۵ عددی، لایحه‌های «شفاف‌سازی باج» و «توقف تحریم و باج‌گیری» هستند که به ترتیب توسط الیزابت وارن، سناتور سرشناس حزب دموکرات و مارکو روبریو، سناتور نوآور حزب جمهوری خواه تدوین و پیشنهاد شده‌اند. هر دوی این لایحه‌ها در پی حملات سایبری به خط لوله‌های گاز آمریکا شکل گرفته‌اند. در این حملات، گروه‌های سایبری با هک این لوله‌ها موفق به گرفتن بیش از پنج میلیون دلار باج شدند و بیش از شش روز ارسال گاز به مناطق مختلف را از کار انداختند. این حمله بسیاری از اعضای کنگره را بیشتر از قبل نسبت به رمزارزها بدبین کرده است. اوایل ماه دسامبر بود که پتل اقتصادی شبکه سی‌ان‌بی‌سی پیش‌بینی کرد ۲۰۲۲ سال بسیار سختی برای رمزارزها در کنگره آمریکا خواهد بود.



داوری مبتنی بر بلاکچین

یک نگاه حقوقی درباره چالش‌های پیش رو

آیا تا دآوری بر مبنای بلاکچین راهی طولانی در پیش داریم؟

افرادی که صلاحیت لازم را برای دآوری دارند، انجام می‌گیرد. طبیعی است این شیوه حل و فصل اختلافات تابع انواعی از قوانین، قواعد، مقررات و رویه‌هاست.

امروزه «داوری» نیز متأثر از مجموعه‌ای از تحولات فناوری است. از جمله این فناوری‌ها، بلاکچین و رواج انواع قراردادهای هوشمند مبتنی بر آن است که با خاصیت غیرمتمرکز بودن و به‌کارگیری فناوری دفترکل توزیع شده می‌تواند در ابعاد مختلف بر امر دآوری تأثیر بگذارد. در این یادداشت قصد داریم به‌صورت خلاصه، برخی چالش‌های دآوری مبتنی بر بلاکچین را مرور کنیم.

یکی از مسائل دآوری از طریق قراردادهای هوشمند بر بستر بلاکچین آن است که طرفین قرارداد را از مزایای شرکت در جلسات رسیدگی و استماع شفاهی دعوا محروم می‌کند. این در حالی است که گاهی اوقات عدالت قضایی ایجاد

«داوری» یکی از روش‌های جایگزین حل و فصل اختلافات حقوقی توسط دادگاه‌هاست که با عنوان ADR (Alternative Dispute Resolution) شناخته می‌شود. سازمان‌های مختلفی در دنیا تأسیس شدند تا به‌صورت نظام‌مند از طریق فرایند «داوری»، اختلافات میان طرفین یک رابطه حقوقی را حل و فصل کنند و کنوانسیون‌های بین‌المللی متعددی نیز در این زمینه توسط دولت‌ها به تصویب رسیده‌اند. پایه و اساس دآوری مبتنی بر توافق است. طرفین یک رابطه قراردادی، بایکدیگر توافق می‌کنند تا در صورت بروز اختلافات ناشی از همان رابطه حقوقی، موضوع اختلاف را به یک سازمان دآوری یا یک شخص دارای صلاحیت‌ها و دانش حقوقی مورد نیاز ارجاع دهند. حتی در مواقعی که سازمان‌های دآوری مانند مرکز دآوری اتاق بازرگانی ایران، داور هستند نیز فرایند رسیدگی توسط



شماره ۳
۱۴۰۰
سال اول



در مسیر رگولاتوری گاهی تسریع و شتاب در تنظیم‌گری یک صنعت یا یک پدیده می‌تواند نه تنها نظرات حاکمیت را تأمین نکند، بلکه می‌تواند اثر عکس هم از خود بر جای بگذارد. مثال روشن و ملموس این واقعیت، تنظیم‌گری فضای پیام‌رسان‌ها و شبکه‌های اجتماعی است. این ریسک در حوزه رمزارزها، به‌خصوص در بحث تبادل بیشتر حس می‌شود؛ چراکه اساساً ماهیت این فناوری غیرمتمرکز، متنوع و فناورانه است؛ بنابراین مسدود و محدود کردن آن بسی دشوارتر از ارائه سرویس‌های متمرکز در فضای مجازی است. به نظر می‌رسد شناخت دقیق و به دور از جانب‌داری در فضایی کاملاً کارشناسی و

رگولاتوری رمزارزها و یک نکته کلیدی

ضرورت پرهیز از تصمیم‌های اشتباه





خطر برخورد سلبی با صراف‌های داخلی چیست؟

نخبگان مهاجرت می‌کنند و مردم به بازارهای زیرزمینی می‌روند!

صرافی‌های ایرانی باشد، به سمت صرافی‌های خارجی روانه می‌شود؛ جایی که علاوه بر عدم توان بر نظارت آنها، با توجه به تحریم‌هایی که علیه کشور وجود دارد، دارایی‌های مردم با خطر بلوکه شدن نیز مواجه می‌شود. خطر دیگر مهاجرت نیروی‌های متخصص و نخبه ایرانی به سایر کشورهاست. علاوه بر آن بیکار شدن میلیون‌ها فردی که مستقیم یا غیرمستقیم از این راه ارتزاق می‌کنند؛ بنابراین مشاهده صحیح مسئله و برخورد منطقی با آن بهترین رفتار است. رفتارهای منفعلانه و

همین‌طور تصمیمات یک‌شبه و استفاده نکردن از فعالان این حوزه برای تصمیم‌گیری اشتباه‌ترین کار ممکن است.

به صورت کلی اقتصاد کشور باید همیشه آماده ورود بازبازگشت جدید باشد، با محدود کردن ورود صرافی‌های جدید یا اعمال محدودیت بر صرافی‌های فعلی باعث ضربه زدن به رشد

و نوآوری و باعث تقویت بازارهای زیرزمینی می‌شویم؛ بنابراین با استفاده از هر ابزاری مانند اینماد که باعث شود رشد و گسترش اکوسیستم کسب‌وکارهای آنلاین با مانع مواجه شود، به شدت مخالف هستیم. طبیعتاً همیشه قانون‌گذار از فناوری عقب‌تر است، اما اگر رفتارهای منفعلانه از سمت نهادهای حاکمیتی متوقف شود و به سمت تعامل با فعالان این حوزه پیش برویم، می‌توانیم آینده روشنی را برای کشور و نیز اقتصاد کشور متصور شویم: «هنوز هم دور از ذهن نیست که بتوانیم به هاب منطقه تبدیل شویم. این فرصت‌سوزی‌ها باید متوقف شود و دست در دست هم برای آبادانی کشورمان تلاش کنیم.

برای تسریع تنظیم‌گری حوزه تبادل رمزارزها در کشور استفاده از تجربه سایر کشورها می‌تواند مفید باشد. یکی از کارهای خوبی که می‌شود انجام داد، واگذاری تنظیم‌گری و نظارت این حوزه به خود فعالان، البته با همکاری نهادهای ذی‌ربط و دستگاه‌های ناظر است. مسئله مهم این است که چه بخواهیم و چه نخواهیم بلاکچین یک فناوری غیرقابل مبارزه است و بهتر است قبل از آنکه ناچار شویم آن را بپذیریم، تا هنوز دیر نشده با آغوش باز به سمت آن برویم و زیرساخت‌های کشور و کسب‌وکارها را با آن همسو کرده و امر آموزش همگانی را در این راستا آغاز کنیم. تا همین الان هم فرصت‌های زیادی از دست رفته، ولی هنوز هم زمان کافی است، اگر اقدام کنیم.

مانند هر پدیده و فناوری و هر ابزار دیگری، رمزارزها نیز با تهدیدها و فرصت‌ها پا به عرصه ظهور گذاشته‌اند. بیشترین پول شویی که در حال حاضر در دنیا انجام می‌شود، از طریق همان ابزارهای سنتی مانند جابه‌جایی اسکناس و جابه‌جایی در حساب‌های بانکی است؛ نه از طریق رمزارزها. همین‌طور در خصوص قمار هم بیشترین جابه‌جایی پول از طریق شبکه بانکی کشور بوده، نه رمزارزها. اگر فرض را بر این بگیریم که با وجود همه منافعی که بلاکچین و رمزارزها دارند، آن را کنار بگذاریم و نادیده بگیریم، باز نمی‌توانیم آن را از زندگی مردم و اقتصاد حذف کنیم. بخواهیم یا نخواهیم این یک فناوری غیر قابل مبارزه است. اگر با ممنوعیت مواجه شود، مردم به سمت بازارهای زیرزمینی می‌روند، آن موقع است که بدون نظارت می‌تواند به ابزاری برای اعمال خلاف هم تبدیل شود. آن زمان است که سرمایه‌های مردم به جای اینکه در

اختلاف همواره باقی بماند و حق طرفین دعوا در فراموشی موضوع اختلاف (Right to be Forgotten) که امری پذیرفته شده در داوری است، نادیده گرفته می‌شود. هرچند ممکن است طرفداران داوری‌های مبتنی بر بلاکچین، این امر را نقطه قوت به‌کارگیری فناوری در فرایند داوری بدانند.

بنابراین هرچند تلاش می‌شود تا زمینه‌های به‌کارگیری فناوری بلاکچین برای توسعه داوری و حل و فصل بلاواسطه اختلافات تشریح شود، اما علاوه بر مشکلات مرتبط با نحوه شناسایی و اجرای آرای داوری صادره، موضوعات دیگری مانند قانون شکلی و ماهوی حاکم بر اختلاف، بحث‌های مرتبط با صلاحیت، تعیین داوران، جرح داور و تشریفات آن، اختیارات داور، ورود اشخاص ثالث به داوری، سازش، مقر داوری، اعتراض به رأی داور، بطلان رأی داور و مانند آن نیز وجود دارد که به نظر می‌رسد سازوکار آن

هنوز به‌درستی اندیشیده نشده است. البته از زمان ظهور داوری‌های مبتنی بر بلاکچین در قراردادهای هوشمند، سعی شده که برای برخی چالش‌ها، راهکارهایی ارائه شود، به‌عنوان مثال در خصوص چالش نحوه انتخاب داوران، در حال حاضر پلتفرم‌های ارائه‌دهنده خدمات داوری مبتنی بر بلاکچین، روش‌های مختلفی برای انتخاب داوران دارند. در برخی از آنها هر کدام از کاربران می‌توانند طبق شرایطی که پلتفرم مشخص کرده، داور باشند. البته این نحوه انتخاب داور، پرسش‌های جدی درباره صلاحیت‌های علمی و تجربی داوران مطرح می‌کند. علاوه بر این لزوم استقلال و بی‌طرفی داور نیز در داوری‌های مبتنی بر بلاکچین که داوران سعی می‌کنند رأی داوری آنان در راستای رأی اکثریت داوران باشد، محل تردید قرار می‌گیرد.

در نهایت به نظر می‌رسد بسیاری از ابعاد داوری مبتنی بر بلاکچین و قراردادهای هوشمند همچنان مورد بحث و بررسی قرار نگرفته و چالش‌ها و بعضاً خلأهای مختلفی وجود دارد. گاهی اوقات حل و فصل اختلاف به‌وجود آمده، مستلزم انتخاب بین دو گزینه مشخص است که هیچ پیچیدگی خاصی ندارد. مانند اینکه اگر کالا به دست خریدار رسید و کد مربوطه فعال شد، مبلغ ثمن معامله، به‌صورت خودکار به حساب فروشنده واریز می‌شود. اما در پرونده‌هایی که موضوع اختلاف بسیار پیچیده و دارای فروض مختلفی است، هنوز مشخص نیست داورانی که به قواعد حقوقی؛ اعم از قواعد مسئولیت قراردادی یا قهری یا مقررات حمل و نقل یا تجارت بین‌المللی اشراف ندارند، چگونه قرار است این اختلافات را حل و فصل کنند؛ بنابراین با توجه به اهمیت حفاظت و حمایت از حقوق اشخاص حقیقی و حقوقی مختلف، می‌توان پیش‌بینی کرد که نظام‌های حقوقی گوناگون در مقابل چنین سازوکارهای نوین و نقاط خلاء آنها، موضع تأمل و احتیاط اتخاذ خواهند کرد.

می‌کند که داور یا قاضی، از میان گفت‌وگوها و دفاعیات طرفین پرونده، درستی ادعاهای آنها را راستی آزمایی کند. ممکن است گفته شود ویژگی قراردادهای هوشمند آن است که در صورت تحقق پیش‌شرط‌های مشخصی، طبق کدهای تعریف شده، نتیجه‌ای که طرفین در روز انعقاد قرارداد خواسته بودند، محقق می‌شود، اما می‌دانیم که قراردادهای هوشمند هم عموماً توسط متخصصان فنی توسعه داده می‌شوند و بدون نقص نیستند. همچنین ممکن است فرض‌های مختلف یک همکاری را به خوبی پیش‌بینی نکرده باشند. این در حالی است که یکی از کارکردهای اصلی سازوکارهای حل و فصل اختلافات دقیقاً تعیین تکلیف همین موارد است.

در عین حال این استدلال که داوری‌های مبتنی بر بلاکچین و قراردادهای هوشمند، با حذف واسطه‌هایی مانند داوران یا سازمان‌های داوری یا حتی نهادهای دولتی مانند ادارات اجرای احکام دادگاه‌ها برای اجرای آرای داوری، مانع بروز خطاهای انسانی می‌شوند نیز ادعایی است که نمی‌تواند نقش داوران متخصص را در رسیدگی‌های حقوقی و حل و فصل اختلافات قراردادی انکار کند. همچنین می‌دانیم که خطاهای انسانی در تدوین قراردادهای هوشمند و نیز در تصمیم‌گیری داوران در فرایند خودکار رسیدگی به اختلافات برآمده از این قراردادها هم اجتناب‌ناپذیر هستند.

چالش دیگر داوری‌های مبتنی بر قراردادهای هوشمند بر بستر بلاکچین، موضوع اجرای رأی داوری در نظام‌های حقوقی مختلف است. کنوانسیون نیویورک درباره شناسایی و اجرای احکام داوری خارجی ۱۹۵۸، کتبی بودن موافقت‌نامه داوری و امضای آن توسط طرفین را یکی از شرایط کلیدی به رسمیت شناختن موافقت‌نامه داوری توسط دولت‌های عضو می‌داند. حال آیا امضای قراردادهای هوشمند را می‌توان در حکم امضای کتبی موافقت‌نامه داوری دانست؟ همچنین از مواد مختلف کنوانسیون می‌توان لزوم کتبی بودن حکم داوری را نیز استنباط کرد. ممکن است گفته شود که در داوری‌های مبتنی بر بلاکچین حکم از طریق رمزارزهای محکوم‌علیه به‌صورت خودکار اجرا می‌شود و نیازی به شناسایی و به رسمیت شناختن آرای داوری توسط دولت‌ها نیست، اما در فرضی که این مبالغ کافی نباشد یا لازم باشد تا از طریق سایر اموال و دارایی محکوم‌علیه حکم اجرا شود یا حکم چیزی ورای پرداخت مبالغی باشد، چگونه می‌توان دولت‌های ملحق شده به کنوانسیون را قانع کرد که این آرا را علیه بازنده فرایند داوری اجرا کنند؟

موضوع دیگر در داوری‌های مبتنی بر بلاکچین، ذخیره‌سازی اطلاعات اختلاف و دعوا در بلاکچین است و خاصیت تغییرناپذیری و رمزنگاری این فناوری سبب می‌شود سابقه



شهرزاد حدادی
دانش‌آموخته دکتری حقوق خصوصی
دانشکده حقوق دانشگاه شهید بهشتی
sh.haddadi.law.s@gmail.com



شماره ۳
۱۴۰۰، ۱۳
سال اول

جهانی داشته باشند.

همگام با تحولات لحظه‌ای این حوزه، شاه‌کلید ورود به یک رگولاتوری هوشمند و چابک باشد.



ترس انسان همواره از ناشناخته‌هاست و در فضای تاریک هر شیء و جسم عادی نیز ممکن است هولناک و ترسناک به نظر برسد. رمزارزها نیز به‌مانند تمامی تحولات فناوری بزرگ پیش از خود، به یک جریان جهانی تبدیل شده و از این هم فراتر خواهند رفت. باید دید چگونه می‌توان تطابق، تعامل و حتی تقابل منافع کلان کشور را با حوزه رمزارزها پیوند زد. چیزی که مشهود است اینکه نباید تصمیماتی را که در دیگر حوزه‌های فناوری در کشور گرفته شده و باعث عقب‌افتادن از روندهای جهانی شده، تکرار کرد.



اساساً بازبازگشت می‌تواند حلقه‌های زنجیر رگولاتوری رمزارزها باشند؛ از نهادهای پولی و بانکی تا بخش‌های امنیتی که دغدغه‌های بحقی در این خصوص دارند، اما همه این حلقه‌ها باید با ریسمانی محکم که بر اساس کارشناسی و سنجش شرایط کشور استوار شده، به یکدیگر متصل شوند. کسب‌وکارها و از جمله صرافی‌های داخلی می‌توانند بیشترین کمک را به ایجاد این شناخت و روشن کردن زوایای پنهان و افق‌های پیش روی این حوزه در سطح



رمزارز ۲۰



در سالی که سال آلت کوین‌ها بود و در هفته‌ای که این سال تمام شد، بیت کوین و آلت کوین‌ها همه با هم خونین بودند و ترس و وحشت سایه سنگین خود را بر بازارهای کریپتوکارنسی انداخته بودند. در زمان نگارش این گزارش شاخص ترس و طمع ۲۱ است که یعنی ترس شدید بر بازار حاکم است؛ در این روزها بسیاری با ترس و وحشت دارایی‌های کریپتویی خود را نقد می‌کنند و برخی دیگر در حال جمع کردن کوین‌ها از بازار در کف هستند. بازار کریپتوکارنسی‌ها بازار پرنوسانی است و ماندن در این فضا و حتی هودل کردن هم دل شیر می‌خواهد. به همین دلیل همیشه گفته‌ایم یک درصد دارایی خود را به این بازار بیاورید؛ فقط دارایی را که به آن نیاز ندارید و اگر همه آن را از دست دادید، لطمه‌ای به شما وارد نشود، وارد این بازار کنید. **نکته مهم:** همه داده‌ها، متن‌ها و محتواهایی که در این صفحه می‌بینید، اطلاعات کلی از بازار هستند و به هیچ وجه توصیه‌ای برای سرمایه‌گذاری نیستند. همیشه به یاد داشته باشید که اطلاعات و شاخص‌های گذشته لزوماً در آینده هم همان مسیر را طی نمی‌کنند. ما در رمزارز ۲۰ مهم‌ترین دارایی‌های دیجیتال بازار کریپتوکارنسی‌ها را معرفی می‌کنیم. این دارایی‌ها حدود ۹۹ درصد حجم بازار رمزارزهای جهان هستند و در صرافی‌های رمزارز معتبر جهان و ایران هم فهرست شده‌اند. هدف این فهرست این است که از رتبه‌بندی‌های تک‌عاملی دوری کنیم و دارایی‌های دیجیتال ارزشمند جهان را بشناسیم و روندهای آنها را مدام رصد کنیم. ما هر فصل این فهرست را به‌روزرسانی می‌کنیم.



مکانیسم اجماع	ارزش	نوع	بازدهی (هفته گذشته)	ارزش بازار (میلیارد دلار)	قیمت (تومان)	توکن / کوین	دارایی	نماد	۱۰
اثبات کار	طلای دیجیتال	ارز	۷,۱۳٪	۸۹۴	۱,۴۲۳ میلیارد	BTC	بیت کوین	Bitcoin	۱
اثبات کار	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	۸٪	۴۴۳	۱۱۲ میلیون	ETH	اتریوم	Ethereum	۲
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	۱۰,۰۸٪	۵۴	۵,۲ میلیون	SOL	سولانا	Solana	۳
قابل سفارشی‌سازی	پرداخت	ارز	۹,۲۶٪	۴۰	۲۵ هزار	XRP	ریپل	Ripple	۴
	پول نقد دیجیتال	استیبل کوین	۰,۰۳٪	۷۸	۳۰ هزار	USDT	تتر	Tether	۵
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	۶,۲۶٪	۴۴	۴۰ هزار	ADA	کاردانو	Cardano	۶
	پول نقد دیجیتال	استیبل کوین	۰,۰۵٪	۴۲	۳۰	USDC	یواس‌دی کوین	USD Coin	۷
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	۴,۱۷٪	۲۷	۸۲۴ هزار	DOT	پولکادات	Polkadot	۸
قابل سفارشی‌سازی	پرداخت	ارز	۶,۷۶٪	۷	۸,۲ هزار	XLM	استلار	Stellar	۹
اثبات کار	مم کوین	ارز	۹,۷۱٪	۲۳	۵,۲ هزار	DOGE	دوج کوین	Dogecoin	۱۰
اثبات سهام	شبکه لایه ۲	توکن کاربردی	۰,۷۲٪	۱۸	۷۷ هزار	MATIC	پلی‌گان	Matic	۱۱
	شبکه اوراکل	پلتفرم نرم‌افزاری	۸,۴۲٪	۹	۵۹۹ هزار	LINK	چین‌لینک	Chainlink	۱۲
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	ارز	۷,۵۱٪	۵	۷۵۵ هزار	ICP	اینترنت کامپیوتر	Internet Computer	۱۳
اثبات کار	طلای دیجیتال	پلتفرم نرم‌افزاری	۸,۸٪	۱۰	۴,۵ میلیون	LTC	لایت کوین	Litecoin	۱۴
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	ارز	۷,۵۱٪	۱۱	۵۰ هزار	ALGO	آلگورند	Algorand	۱۵
اثبات کار	پول اینترنت	ارز	۳,۴۷٪	۸	۱۳,۲ میلیون	BCH	بیت کوین کش	Bitcoin Cash	۱۶
اثبات سهام	اپلیکیشن‌های بین زنجیره‌ای	پلتفرم نرم‌افزاری	۲۳,۰۲٪	۸	۱ میلیون	ATOM	کازموس	Cosmos	۱۷
قابل سفارشی‌سازی	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	۴,۸٪	۵	۱ میلیون	ATOM	فایل کوین	Fidelity	۱۸
اثبات کار	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	۹,۴۴٪	۵	۱ میلیون	ETC	اتریوم کلاسیک	Ethereum Classic	۱۹
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	۹,۱۶٪	۳	۹۳ هزار	ETC	ایاس	Basic Attention Token	۲۰