

بِسْمِ اللَّهِ
الرَّحْمَنِ
الرَّحِيمِ

۱

۳

۹

۸

هنر عرضه اولیه سکه



بنیاد ققنوس
KUKNOS FOUNDATION

راه‌پرداخت

سرشناسه: جی.چاپین، آندرو. Andrew J. Chapin / عنوان و نام پدیدآور: هنر عرضه اولیه سکه/ آندرو جی.چاپین؛ ترجمه حامد حیدری. / مشخصات نشر: تهران: صفحه سفید، ۱۳۹۸. / مشخصات ظاهری: ۸۲ص؛ ۱۴/۵×۲۱/۵ س.م. / شابک: ۷-۴۳-۶۵۹۹-۹۶۴-۹۷۸ / وضعیت فهرست نویسی: فیبا/ یادداشت: عنوان اصلی: Art of the Initial Coin Offering / موضوع: بلاکچین/ موضوع: تکنولوژی؛ / شناسه افزوده: حیدری، حامد ۱۳۶۶ - مترجم / رده‌بندی کنگره: HG۱۷۷ رده بندی دیویی: ۶۵۸/۱۵۲۲۴ شماره کتاب‌شناسی ملی: ۵۸۲۴۲۴۲

هنر عرضه اولیہ سکہ

نویسنده:

آندرو جی. چاپین

مترجم:

حامد حیدری (مدرس دانشگاه علامه طباطبائی)



بنیاد ققنوس
KUKNOS FOUNDATION

راه برداشت

هنر عرضه اولیه سکه / ناشر: صفحه سفید / مؤلف: آندرو جی. چاپین / ویراستار محتوایی: قاسم سرافرازی / ویراستار: یلدا شایسته‌فر / صفحه‌آرا: علیرضا کیوان / نوبت چاپ: اول ۱۳۹۸ / شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه / شابک: ۷-۴۳-۶۵۹۹-۹۶۴-۹۷۸ / تمام حقوق این اثر محفوظ و متعلق به موسسه شبکه عصر تراکنش (راه پرداخت) است / تلفن: ۰۹۱۰۶۹۴۹۳۰۲ / دورنگار: ۸۹۷۸۴۹۰۲ / پست الکترونیک:

Way2Pay.ir / پایگاه اینترنتی: mediamanager.ir@gmail.com

نشانی انتشارات و مرکز پخش: تهران، خیابان ولیعصر، بالاتراز عباس‌آباد، برج سرو ساعی، طبقه اول تجاری، واحد ۲. تلفن: ۷۷-۲۰۷۶-۸۸۷۰

فهرست

۱۱	مقدمه
۱۷	فصل یک: عرضه اولیه سکه چیست؟
۲۷	فصل دوم: ایده پردازی
۴۵	فصل سوم: شکل گیری کسب و کار
۵۳	فصل چهارم: آمادگی برای عرضه توکن
۶۱	فصل پنجم: تولید توکن
۷۷	نتیجه گیری

یادداشت حامی

بافراگیر شدن رمزارزها در کشورهای مختلف و استقبال نسبتاً مناسب دولت‌ها، فرصتی طلایی برای فعالان و علاقه‌مندان به این فناوری و بازارهای مرتبط ایجاد شده تا بتوانند به صورت رسمی و با تمام توان اقدام به ایجاد و عرضه اولیه سکه با پشتوانه‌های مختلف کنند که هر یک، جامعه هدف و مشتریان مخصوص به خود را دارند. بر اساس آمار ICO Bench بیش از ۲۸۰۰ عرضه اولیه سکه در سال ۲۰۱۸ وجود داشته که حدود ۴۰۰ عدد از آنها بیش از ۱۰ میلیارد دلار افزایش سرمایه داشته‌اند و این عدد و آمار نشان از اقبال عمومی مردم و سرمایه‌گذاران به این بازار را نشان می‌دهد. حالا ما هم در کشورمان در روزهایی به سر می‌بریم که زیرساخت فناوریانه برای عرضه اولیه سکه با پشتوانه‌های مختلف را در اختیار داریم و این موضوع باعث می‌شود بتوانیم همگام با سایر کشورهای پیشتاز دنیا در این موضوع حرکت کنیم و حجم عظیم سرمایه‌های منجمد شده و راکد را دوباره به بازارهای مولد کشور برگردانیم و از فناوری پایدار، ایمن و پرسرعت بلاکچین در جهت ارتقای جریان اقتصادی کشور استفاده کنیم.

در این بین افرادی از نبود قانون متناسب با این فناوری و عرضه اولیه سکه صحبت می‌کنند، اما باید در نظر داشته باشیم که در طول تاریخ، فناوری همیشه جلوتر از چارچوب‌ها و مصوبه‌های قانونی حرکت کرده است. با درس گرفتن از تجربه‌های ورود فناوری در کشور باید به این نکته توجه داشته باشیم که پیشرفت در حوزه بلاکچین، در گرو پذیرش کامل این فناوری، اجرای نمونه‌های کاربردی و حرکت موازی با آن است و نه عقب‌تر از آن. مبادا در دنیای سریع فناوری فرصت‌های بی‌نظیر پیشرو بودن را با تاخیرهای پی‌درپی به عقب ماندگی تبدیل کنیم.

مقدمه

در سال ۲۰۱۵ به سانفرانسیسکو نقل مکان کردم تا بخشی از این «فعالیت» باشم. من که در دهه ۹۰ میلادی شاگرد درس خوان مدرسه بودم، همیشه مشغول ورق زدن و مطالعه صفحات ماهنامه PC World بودم و در کانال‌های گفت‌وگوی مجازی^۱ خودم را ۱۰ سال بزرگ‌تر از سن و سالم معرفی می‌کردم. همه این ماجراهای جالب و آدم‌های دوره گسترش ناگهانی دامنه دات‌کام (.com) حول و حوش شهری به‌ظاهر اسرار آمیز رخ می‌داد که ۲۶۰۰ مایل آن طرف‌تر بود؛ سان‌فرانسیسکو، کالیفرنیا.

این شهر به این علت در زندگی من نقشی محوری داشت که اشتیاق من به کارآفرینی در آن رشد کرد؛ به نظر می‌رسید مقر اصلی هر شرکتی که در دانشگاه در باره آن مطالعه می‌کردم، در این شهر است. بعد از مدتی متوجه شدم که همیشه مشغول انجام سفرهای منظم به آن شهر هستم، زیرا حرفه‌ام را در نیوانگلند در حوزه فناوری آغاز کرده بودم.

وقتی در سال ۲۰۱۴ تصمیم گرفتم که شرکت خودم را تاسیس کنم، به سرعت متوجه شدم که محدودیت‌های جغرافیایی من برداشته شده است؛ دیگر به دفتر کاری شرکت‌ها زنجیر نشده بودم و مجبور نبودم که برنامه کاری همکارانم را مد نظر قرار بدهم. فرصت داشتم تا هر جای دنیا که می‌خواهم زندگی کنم.

در ابتدا، صرف نظر از عشق به مسافرت و نیاز مالی که داشتم، سرمایه‌گذاران و برنامه‌های استارت‌آپی را دنبال کردم که من را به جاهایی مانند لاس‌وگاس، سنت‌لوئیس و هونولولو بردند. در اکوسیستم فناوری هر کدام از این شهرها حضور داشتم و توانستم دوستانی بسیار صمیمی برای خودم دست و پا کنم. به‌واقع خاک هر شهر را برای سرمایه‌گذاری آزمایش کردم.

اما همچنان، غالباً خود را در سانفرانسیسکو می‌دیدم.

در همان حین، این فکر در ذهنم نهادینه شده بود که کالیفرنیا شهری است که رویاها در آن به حقیقت می‌پیوندد (البته، اقرار می‌کنم که اندکی خیالبافی کردم). این مطلب برای مدت‌ها بر صحت و درستی خود پابرجا ماند؛ از دوران «تب طلا» در اواسط قرن نوزدهم میلادی و هالیوود در اوایل دهه بیستم تا سیلیکون‌ولی تا پیش از شروع قرن جدید.

به نظر می‌رسید افرادی که ایده‌ها و رویاهای بزرگ در سر دارند به کالیفرنیا می‌آیندند. من هم آدم رویاپردازی هستم. پس من هم به آنجا رفتم.

ورود من به سانفرانسیسکو رویدادی رویایی بود. یکی از اولین چیزهایی که فهمیدم این بود که هر کسی مشغول کار روی چیزی است که هوش از سر آدم می‌پراند. من با کسانی ملاقات کردم که دنیاهای واقعیت مجازی وسیعی می‌ساختند، سخت‌افزارهایی طراحی می‌کردند که قرار بود انسان را به مریخ ببرند و نرم‌افزارهایی برای خودروهای بی‌سرنشین طراحی می‌کردند. با کسانی ناهار خوردم که ارزش بسیاری داشتند و به تمام داستان‌های دلخراش افرادی گوش دادم که طی دوران گسترش ناگهانی دامنه‌دات‌کام (که به حباب‌دات‌کام معروف شد) اطراف من حضور داشتند. به نظر می‌رسید که همه افراد بسیار علاقه‌مند هستند و تمام ایده‌هایشان بزرگ است.

شبکه تبلیغات کالایی که در بنجا می‌ساختیم، دیگر احساس حرکت رو به جلور را به ما نمی‌داد. کاملاً شاهد بودم که وقتی مشغول حرف زدن درباره برداشت‌ها، نرخ تبدیل و فروش هستیم، مردم از مقابل چشمانم محو می‌شوند. درآمدمان که برای یک شرکت تازه‌وارد عالی بود، افرادی را که روی الگوریتم‌های پیچیده کار می‌کردند، تحت تاثیر قرار نمی‌داد. آنها می‌خواستند حسگرهایی بسازند که قرار بود مساله گرسنگی جهانی را حل کند.

من احساس حقارت و کوچکی می‌کردم.

من از این گوشه به آن گوشه سرک می‌کشیدم، چون عاشق انرژی و جو حاکم بر آنجا بودم. از اینکه هر روز صبح پشت میز در مرکز تجاری شهر می‌نشستم، هیجان‌زده بودم، چون فقط می‌خواستم در آن جو پر شور و پر انرژی باقی بمانم.

واقعا از اینکه آنجا بودم سر از پانمی شناختم.

ایده‌ای که ظاهر ادست از سرم برنمی‌داشت و مدام به آن فکر می‌کردم، بلاکچین بود. بلاکچین همه جا وجود داشت، پس من هم بیشتر درباره‌اش مطالعه کردم؛ با گروه‌های زیادی ملاقات کردم، مطالب بیشتری خواندم و بیت‌کوین خریدم. بلاکچین (در قالب مفهوم) و رمزارزها به سرعت فضای بزرگی از ذهنم را اشغال کردند.

از آنجا که رمزارز در چهارراه تجربیات حرفه‌ای و علائق شخصی من قرار گرفته بود، مفاهیم به‌طور طبیعی به ذهن من می‌آمدند. شفافیت و تمرکززدایی از جمله باورهای اصلی بودند، زیرا من از آنها درس گرفتم. طی دوران دانشگاه، یک تابستان را صرف بازی با سهام کم‌ارزش آکردم و تلاش

داشتم تا زندگی ام را از راه خرید و فروش سهام بگذرانم، بنابراین با طرز کار قیمت سهام سطح II و تبدلات آشنا بودم. در دوران دانشگاه، عاشق مطالعه اقتصاد و سیاست های پولی بودم. همان طور که در دنیا مشغول سفر بودم، شاهد چالش های بسیاری بودم که افراد با دولت های محلی داشتند و به سرعت به سود و منافع سیاسی و اجتماعی رمارز پی بردم.

حتی به صورت سرگرمی هم در این حیطه فعالیت کردم. در سال ۲۰۱۶، مبحث جدیدی مطرح شد؛ به لطف قابلیت اسکرپتینگ^۱ هوشمند بلاکچین اتریوم، خلق رمارز بسیار آسان تر از گذشته شده بود (یا شاید هم دقیق تر شده بود. در این کتاب به آنها توکن می گوئیم).

همان چند نفری که به پتانسیل فراوان اتریوم پی برده بودند، به شرکت هایی هجوم آوردند که کار بردی روشن و واضح برای فناوری بلاکچین تعریف کرده بودند. برای اولین بار، شرکت ها می توانستند رمارز خود را صادر کنند تا اجرای بسیاری از قابلیت ها را تسهیل کنند. این مطلب برای شرکت و صنعت بسیار حائز اهمیت بود.

از نظر صنایع، صدور این توکن ها باعث ایجاد جهشی روبه جلومی شد. شرکت هایی که توکن قوی تری داشتند، از مشارکت صنایع استقبال می کردند. هر چقدر مشارکت و فعالیت آنها با توکن بیشتر می شد، در شبکه اتریوم و به طور کلی، در حیطه رمارز فعالیت بیشتری صورت می گرفت؛ موجی خروشان که همه قایق ها را با خود بالا می برد.

شرکت ها توکن های خود را به صورت بخشی از فرایند عرضه اولیه سکه (ICO)^۲ ارائه می کردند. این عرضه ها به مکانیسم تامین بودجه بسیار سوددهی تبدیل شد؛ شرکت ها فرصتی برای خرید توکن خود ارائه می کردند که غالباً روشی برای پذیرش پیش سفارش های خدمات یا محصولات شان بود. این حالت شبیه پیش فروش بلیت های پارکی تفریحی بود که می خواست بلیت ترن های هوایی خود را چندین ماه جلوتر به فروش برساند؛ مکانیسمی که ناگهان باعث شد بسیاری از توسعه دهندگان نرم افزار برای انجام امور مالی برای شیوه سنتی سرمایه گذاری فرشته^۳ ارزش کمتری قائل شوند.

حدود یک سال پس از انتشار اتریوم، بیش از ۲۵۰ میلیون دلار از طریق فروش توکن به دست

1. Scripting
2. Initial coin offering
3. Angel financing

آمد. در زمان انتشار این کتاب، این رقم به سه میلیارد دلار می‌رسد.

با آنکه بازار عرضه اولیه سکه گرم بود، شبکه تبلیغات کالای ما، بنجا، در حال رسیدن به دوراهی بود؛ باید تصمیم می‌گرفتیم که آیا می‌خواهیم شبکه کوچک و در عین حال سودده خود را ادامه دهیم؛ یا آنکه می‌خواهیم منابع مالی اضافی تامین و سعی کنیم مقیاس کارمان را گسترش دهیم. من گفت‌وگوهایی با شرکای و ندور^۱ خود داشتم که یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های پوشاک در کشور است و از آنها پرسیدم که چه معیبری در تبلیغات آنلاین پیدا کرده‌اند. همین سه مطلب را بارها و بارها شنیدم؛ عدم شفاف‌سازی در قیمت‌گذاری، زمان طولانی تسویه صورت حساب و کلاهبرداری‌های تبلیغاتی گسترده در اینترنت. متوجه شدم که این موارد از طریق دفاتر کل عمومی توزیع شده^۲ که هسته اصلی فناوری بلاکچین هستند، قابل حل است.

نقطه‌ها به تدریج به هم وصل می‌شدند و تصویر نهایی شکل می‌گرفت. می‌توانستیم بنجارا با فناوری بلاکچین تقویت و توکن صادر کنیم (که سرانجام پذیرفتیم روش اصلی پرداخت ما همین باشد). می‌توانستیم نیازهای شرکای و ندور خود را رفع کنیم و طی اجرای فروش توکن، پیش‌فروشی به راه‌بیندازیم که منابع مالی مورد نیاز ما را تامین کند.

تصمیم گرفتیم به جست‌وجوی طلاب برویم. در تابستان ۲۰۱۷، پیش از شروع بازار تبلیغات توکن محور ما، در بنجا یک عرضه اولیه سکه را با نام بنجاکوین^۳ به راه‌انداختیم.

از آن زمان تا کنون، افکار خودم را در چندین کتاب منتشر کردم، به شرکت‌ها در باره پذیرش بلاکچین (یا راه‌اندازی عرضه اولیه سکه‌شان) مشاوره دادم و چون به قانون‌گذاری و نظارت علاقه‌مند بودم، از من دعوت شد تا یکی از بنیان‌گذاران بنیاد دولتی عرضه اولیه سکه باشم.^۴

آیا گفتم که مشغول کاوش بلاکچین و رمزارز بودم؟
اکنون در این حیطه فعالیت دارم.

در سال‌های آینده، حدس می‌زنم که کتاب‌های بسیاری به تحلیل رمزارز اختصاص پیدا کنند که قطعاً دیدگاه فلسفی و تحلیلی عمیقی در این باره ارائه می‌کنند. ممکن است آنها جایگاه رمزارز

۱. وندور (Vendor) در زنجیره تامین، به شرکت بازرگانی معتبر اطلاق می‌شود، که تامین‌کننده کالا یا خدمات است. خریداران حرفه‌ای، با ارزیابی عرضه‌کنندگان کالا و خدمات مورد نیاز خود، فهرستی شامل عرضه‌کنندگان معتبر پذیرفته شده را تهیه می‌کنند، که در زمان نیاز به یک کالا یا خدمات خاص، در کوتاه‌ترین زمان بتوانند به نیاز خود دست پیدا کنند. این فهرست، وندور لیست خوانده می‌شود.

2. Distributed public ledger
3. BenjaCoin
4. ICO Governance Foundation

را از لحاظ تاریخی بررسی کنند، پیامدهای تحول آفرین را در بسیاری از بخش‌ها در نظر بگیرند یا پیامدهای ژئوپولتیکی ارزی غیر متمرکز را تحلیل کنند. همچنین ممکن است در باره استفاده‌های غیرارزی از مزارز بحث کنند.

این کتاب به هیچ‌کدام از این موارد مربوط نمی‌شود.

در این کتاب، من دیدگاه منحصر به فرد و شخصی خود را در جایگاه بنیان‌گذار یک استارت‌آپ اعلام می‌کنم که ابتدا به توکن‌ها به چشم سرگرمی نگاه می‌کرد و بعداً خود به ناشر توکن نرم‌افزاری تبدیل شد که طی گسترش ناگهانی عرضه اولیه سکه در سال‌های ۲۰۱۶ تا ۲۰۱۷ در پروژه‌های عرضه به‌عنوان مشاور حاضر بود.

علاوه بر این، هر مرحله از استاندارد ERC-20 برای تولید و فروش توکن؛ از مرحله ایده‌پردازی و تشکیل تیم تا چگونگی ساخت دستگاه‌های بازاریابی برای عرضه موفق را از دیدگاه بنیان‌گذار یک کسب‌وکار خواهید دید. در همین راستا، من، در مقام کارآفرین و مشاور، فلسفه کسب‌وکار شخصی‌ام و داستان‌ها و ماجراهایی را برایتان تعریف می‌کنم.

امیدوارم از خواندن این کتاب همان قدر لذت ببرید که من هنگام نوشتن آن بردم.

همچنین امیدوارم این کتاب قدیمی بشود. قرار نیست که این کتاب دستورالعملی جامع برای شما باشد، بلکه در عوض دیدگاهی تاریخی برای یک فناوری و شیوه‌ای برای فکر کردن است که در حال تغییر دنیا است. باور من این است که مزارز در حال نزدیک شدن به نقطه‌ای حساس است؛ نقطه‌ای که باعث پیشرفت و پذیرش این فناوری از سوی جریان‌های اصلی می‌شود.

همان پیشرفت‌ها هستند که باعث قدیمی شدن این کتاب می‌شوند.

بسیار هیجان‌زده‌ام.