

نوبیتکس امیدوار به تعیین تکلیف تبادل ارزهای دیجیتال

فناوری نوین بلاک چین هر روز حوزه‌ی جدیدی را تحت تاثیر قرار می‌دهد. ورود این فناوری به هر حوزه، فرصت‌های گسترده‌ای برای ارزش آفرینی به همراه می‌آورد. یکی از نخستین برآیندهای بلاک چین، ارزهای دیجیتال بودند که همچنان مورد توجه دوستداران فناوری قرار دارند. بازار داغ ارزهای دیجیتال نیازمند بستری برای تعامل خریداران و فروشندگان است که این نیاز مورد توجه ایده پردازان و کارآفرینان قرار گرفته است. در ایران نیز همزمان با دیگر کشورهای جهان، تب معامله‌ی ارزهای دیجیتال بالا گرفت اما پس از مدتی با صدور دستور ممنوعیت خرید و فروش ارزهای دیجیتال این تب تا حدی فروکش کرد. با این وجود کسب و کارها امیدوارند که وضع قوانین و ساماندهی، شرایط فعالیت در این بخش را تسهیل کند. از جمله کسب و کارهایی که فعالیت خود را حول موضوع ارزهای دیجیتال شکل داده‌اند، می‌توان به استارت‌آپ نوبیتکس اشاره کرد. برای آشنایی با این استارت‌آپ و خدمات آن مصاحبه‌ای با امیرحسین راد، بنیانگذار نوبیتکس، داشته‌ایم که آن را با شما به اشتراک می‌گذاریم.

با امیرحسین راد شروع کنیم.

من امیرحسین راد، فارغ‌التحصیل مقطع دکترا، رشته‌ی مهندسی شیمی از دانشگاه صنعتی شریف و سرپرست گروه نوبیتکس هستم. پیش از نوبیتکس، به عنوان مشاور در شرکت‌های حوزه‌ی ایمنی فرآیندهای شیمیایی حضور داشتم. در زمینه‌ی تدریس نیز فعالیت‌هایی داشتم؛ و به خاطر علاقه به بحث بازارهای مالی، در بورس و بازار ارز دیجیتال نیز فعالیت‌هایی می‌کردم.

نوبیتکس از کی و با چه ایده‌ای شروع به کار کرد؟

نوبیتکس از مهر ماه سال گذشته کار خود را آغاز کرد. دلیل اصلی توسعه‌ی پلت‌فرم نوبیتکس، کمبودی بود که در عرصه‌ی مبادلات ارزهای دیجیتال احساس می‌شد. در آن زمان، بازار بیت کوین در ایران داغ شده بود و رشد زیادی را تجربه می‌کرد. افرادی که خرید و فروش ارز انجام می‌دادند، با مشکلاتی مواجه بودند و واسطه‌ها نیز رقم‌های گزافی پیشنهاد می‌دادند و یا هنگامی که کسی اقدام به فروش ارز مجازی خود می‌کرد، با رقم پایین از او می‌خریدند. از این رو، نیاز به یک واسطه، جهت انجام معاملات مستقیم حس می‌شد. من به همراه محمدعلی آقامیر، به عنوان بنیان‌گذاران در تابستان ۹۶ کار را استارت زدیم. پس از آن، برادر آقای آقامیر که در رشته‌ی کامپیوتر دانشگاه شریف تحصیل کرده بود، به همراه آقای امیرعلی اکبری که یکی از بهترین برنامه‌نویسان ایران است، به ما ملحق شدند تا قسمت فنی تیم را پوشش دهند؛ من و آقای آقامیر هم مسئولیت توسعه‌ی کسب و کار را برعهده داشتیم. برای استقرار تیم هم از باشگاه کارآفرینی تیوان در نزدیکی دانشگاه شریف که تحت مدیریت مهندس سبحان اداره می‌شود، کمک گرفتیم و در ۱۵ اسفند ماه همان سال به MVP رسیدیم.

در حال حاضر تیم ما متشکل از ۵ نفر نیروی فنی و یک سرمایه‌گذار است. در فضای کار اشتراکی فینوا که تمرکز اصلی آن بر استارت‌آپ‌های حوزه‌ی فین تک است، مستقر هستیم. تسهیلاتی که شتاب دهنده‌ها ارائه می‌کنند برای کار ما کافی نیست و لذا تصمیم گرفتیم به جای حضور در شتاب‌دهنده صرفاً از خدمات یک فضای کار اشتراکی بهره‌مند شویم و الان هم در مرحله‌ای هستیم که به اعدادی بزرگ‌تر از چیزی که شتاب‌دهنده‌ها در اختیار استارت‌آپ‌ها می‌گذارند، فکر می‌کنیم.

نوبیتکس چگونه مشکل مربوط به قیمت خرید و فروش ارز دیجیتال را حل می‌کند؟

زمانی که شما قصد داشته باشید ارز دیجیتال را به یک واحد دیگر مثل ریال و یا بالعکس تبدیل کنید، دو راه دارید:

- نزد صراف و یا نزد شخصی که مجوز ندارد و صرفاً نام صراف را یدک می‌کشد، بروید. در این حالت دو قیمت خرید و فروش به شما پیشنهاد می‌شود.
- تمام خریداران و فروشندگان را وارد یک بازار یا یک پلت‌فرم کنید و پیشنهادهای قیمتی خرید و فروش در آن ارائه شود و قیمت به شکل رقابتی تعیین شود که این روش به سبک بازار بورس است.

کاری که ما انجام می‌دهیم، ایجاد بستری برای مبادله‌ی ارزهای دیجیتال به ریال است؛ ولی در آینده امکان اضافه شدن ارزهای دیگر هم وجود دارد.

ممنوعیت مبادله ارزهای دیجیتال چه تاثیری بر فعالیت نوبیتکس داشته است؟

در حال حاضر، دامنه‌ی اصلی ما فیلتر است؛ ولی با یک دامنه‌ی دیگر فعال هستیم. ما تا اوایل سال ۹۷ خیلی خوش‌بین بودیم و اتفاقات خوبی در حال وقوع بود و با یک سرمایه‌گذار بانکی هم صحبت‌هایی کرده بودیم و فیدبک‌های خوبی هم از نمایندگان استارز گرفتیم؛ ولی دقیقاً یک هفته بعد از نمایندگان، یک بخش‌نامه‌ای از بانک مرکزی مبنی بر ممنوع شدن مبادلات ارزهای دیجیتال برای بانک‌ها، صرافی‌ها و موسسات مالی و اعتباری منتشر شد؛ هرچند بانک مرکزی از لحاظ قانونی فقط برای بانک‌ها اجازه‌ی تعیین این ممنوعیت را داشت؛ ولی این خبر باعث شد ما سرمایه‌گذار خود را از دست بدهیم و هم‌چنین در پی این بخش‌نامه، در اواسط اردیبهشت، تمامی سایت‌های مبادله‌ی ارز فیلتر شدند که هنوز هم فیلترینگ ادامه دارد. زمانی که ما برای رفع فیلترینگ اقدام کردیم، از ما درخواست مجوز از جانب بانک مرکزی شد که این امکان هم وجود نداشت؛ ولی طبق جلساتی که با معاونت فناوری بانک مرکزی داشتیم، قرار است در چند ماه آینده، بانک مرکزی چارچوبی برای این موضوع تعیین کند که به نظر می‌رسد اتفاقات مثبتی در آینده رخ بدهد.

رقیبی هم دارید؟ چگونه رقابت می‌کنید؟

بله، دو رقیب دیگر در حال فعالیت هستند که یکی از آن‌ها مشکل فیلترینگ را ندارد و شائبه‌ی ارتباط آن با ارگان‌های دولتی و داشتن رانت مطرح است. این مسئله جالب به نظر نمی‌رسد اما این امید در ما وجود دارد که در نهایت این مشکل برای سایت‌های دیگر هم رفع خواهد شد. البته در حال حاضر حتی سایت **Binance** هم فیلتر است و همین باعث می‌شود فیلترینگ ما تا حد زیادی برای کاربران قابل هضم باشد.

مزیت رقابتی ما در وهله‌ی اول داشتن تیم بسیار قوی است؛ چرا که همه‌ی اعضای تیم ما را نخبگان و المپیادی‌ها تشکیل می‌دهند. امنیت درحوزه‌ی مبادلات ارز بسیار اهمیت دارد و تخصص دو نفر از بچه‌های فنی ما، در حوزه‌ی امنیت است.

در رقابت، قیمت تعیین‌کننده است و ما به دلیل ارتباطات گسترده‌ای که داریم، نقدینگی در بازار ما معمولاً بیش‌تر است و خرید و فروش به دلیل رقم‌های بالا، راحت‌تر اتفاق می‌افتد و قیمت‌هایی هم که توسط کاربران تعیین می‌شود اغلب به صرفه‌تر است. مزیت رقابتی دیگرمان هم تنوع در ارزهای دیجیتالی است که ارائه می‌کنیم.

رقابت با وبسایت‌های خارجی چطور پیش می‌رود؟ به فکر توسعه هم هستید؟

یکی از انگیزه‌های ورود ما به این حوزه، بلوکه شدن پول ایرانی‌ها توسط خیلی از سایت‌های مبادله‌ی ارز خارجی بود. مزیت ما هم نسبت به سایت‌های مشابه خارجی این است که ما از ابتدا تعیین کردیم که هدف برطرف کردن نیاز ایرانیان در جهت تبدیل ریال به

ارز دیجیتال است که سایت‌های خارجی به اندازه‌ی ما که در داخل ایران هستیم، قادر نخواهند بود با روابط بانکی، درگاه پرداخت و ... این مشکلات را حل کنند؛ ولی از جهت تنوع در کوین‌ها و حجم بازار، ما هنوز عقب هستیم.

کشور ما از جهت نیروی فنی، چیزی از کشورهای دیگر کم ندارد و اگر دولت حمایت داشته باشد حتی می‌توانیم قوی‌تر از سایت‌های خارجی عمل کنیم؛ ولی قوانین دست و پاگیر مانع رشد می‌شوند، مثلاً همین **Binance** در مدت یک سال رتبه‌ی یک دنیا را به دست آورده است. پس این امکان برای ما هم وجود دارد، در صورتی که مانع کار ما نشوند.

تعداد کاربران ما در حال حاضر ۱۰۰۰ نفر هستند. بازار ایران هم در نهایت یک سقفی دارد و هدف ما در مرحله‌ی اول، کسب درصدی از بازار ایران است و در صورت رفع موانع، پتانسیل ایجاد کار برای ۴۰ تا ۵۰ نیروی متخصص نیز وجود دارد.

در خصوص توسعه، اولین قدم، برای امن‌تر و باکیفیت‌تر کردن محصول، جذب سرمایه‌گذار است. در قدم بعدی می‌شود به گسترش دادن محصول و ورود به کشورهای همسایه و سپس به عرصه‌های بین‌المللی فکر کرد. با یک سرمایه‌گذار خطرپذیر و یک انجمن، صحبت‌هایی کردیم که به دلایل موانعی که پیش آمد، صحبت‌ها به سرانجام نرسیدند. البته سرمایه‌گذاران زیادی علاقه به همکاری دارند؛ ولی سرمایه‌گذارانی حرفه‌ای نیستند.

و سخن پایانی...

در حوزه‌ی استارت‌آپ در کشورمان، افراد متخصص و با استعداد و نیز فضای بسیاری برای رشد وجود؛ ولی در شرایط نامناسب، ادامه‌ی مسیر دشوار می‌شود؛ لذا امیدوارم زودتر چارچوب و قوانینی تعیین شوند و مسیر هموارتر شود.

