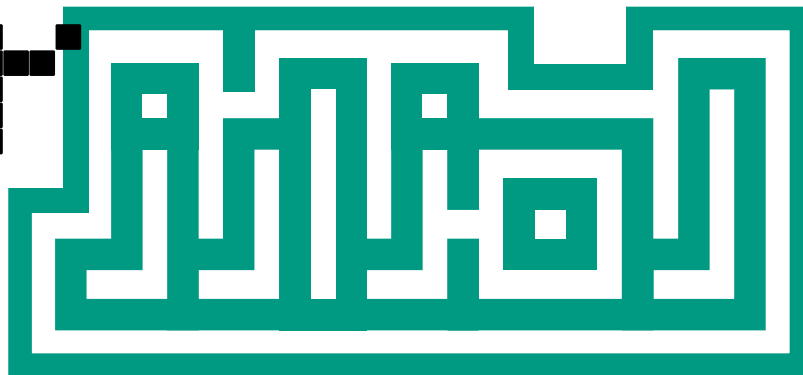


ماهنامه رمزارز
رسانه اکوسیستم رمزارز
بلاکچین و دارایی دیجیتال
اسفندماه ۱۴۰۱ | ۱۲۰ هزار تومان



42

RAMZARZ
MONTHLY
MAGAZINE
MARCH 2023

گفت و گو با **علیرضا عسگرانی**، مدیرعامل «رمزی ان اف تی» درباره یک بازار روبه رشد

هنر ان اف تی



کامیونیتی های دیجیتال آرت
ایران شکل گرفته و هنرمندان و
هواداران شان در آنها حضور دارند



بازار ان اف تی ایران مشابه سال ۹۴
یا ۹۸ کرپتو است که ظرفیت
بسیاری برای بازیگران جدید داشت



نایب رئیس مجلس
می گوید شاید برنامه
توسعه بتواند برای
رمزارزی های یک فرصت
خوب رگولاتوری باشد

**برنامه هفتم
رمزارز را
می پذیرد؟**

کارشناسان، فعالان
و کسب و کارهای
رمزارزی ایران بر
چه چیزی تأکید
داشتند؟

**بحث داغ
رگولاتوری
در ۹ ژانویه**

گفت و گو با مینا جعفری، مدیر
مارکتینگ کوینینو درباره بایدها و
نبایدهای مارکتینگ صرافی های رمزارز

**از مارکتینگ زرد
پرهیز کنید**

گفت و گو با مینم کارگر آزاد، مدیر محصول
صرافی ارز دیجیتال «آبان تتر» درباره
چالش های یک حرفه کلیدی این صنعت

**مدیر محصول یعنی
حلال مشکلات!**



صرافی ارز دیجیتال سرمایه‌سنجس

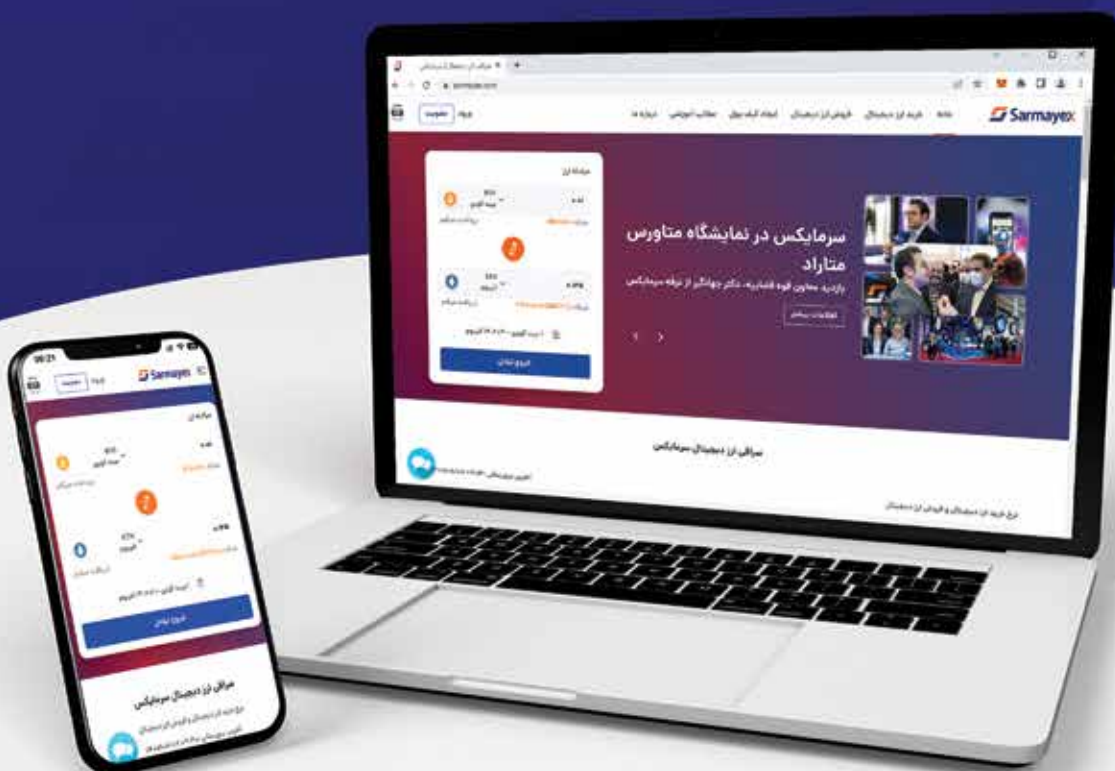
(با بیش از ۵ سال سابقه)

خرید و نگهداری ارز بدون کارمزد شبکه

پشتیبانی بیش از ۶۵۰ ارز دیجیتال مختلف

خرید و فروش ارز در مبالغ کوچک

(از ۱۰۰ هزار تومان به بالا)



نوبیتکس (N)

دروازه امن جهان رمزارز





BINVEST

صندوق های سرمایه گذاری ارز دیجیتال بر روی بلاکچین



B100

برای ریسک پذیرها



BBTC

برای بیت کوین هولدرها



BGC

برای ریسک گریزها



سرم شما
از این بازار چقدر است ؟



۹ حفره‌های خالی
یک اکوسیستم

۱۰ اهمیت آموزش
در حوزه رمزارز

۱۲ کریبتوی
لاتین

۱۳ توقف فعالیت
کوین نیک مارکت

به نام خدا



ماهنامه | سال دوم
رمزارز | اسفندماه
شماره ۴۲ | ۱۴۰۱
ضمیمه هفته‌نامه کارنگ

صاحب امتیاز و مدیرمسئول
مینا والی

سردبیر
رضا جمیلی

دبیر تحریریه
المیرا حسینی

تحریریه
راضیه مینایی، عباس عین‌علی
هانیه غنی‌دوست

امیرحسین اسپیدکار، زهره دودانگه، منیره
شاه‌حسینی

ویراستار
یلدا شایسته‌فر

مدیر هنری
روح‌اله گیتی‌نژاد

مدیر فنی
علیرضا کیوان

۳۲ مسی
در بیت‌گت

۴۶ سهام برابان به روزهای
خوب برمی‌گردد

۴۸ تحلیل بازار رمزارزها
از دیدگاه کلان

۲۳

هنر
ان اف‌تی



گفت‌وگو با علیرضا عسگرانی، مدیرعامل
رمزی‌ان اف‌تی؛ بلوغ صرافی‌های ارز دیجیتال
باعث شده تا بسیاری به فکر راه‌اندازی پلتفرم‌ها
در حوزه‌های دیگر بازار و فناوری بلاکچین بیفتند

۱۸

فرهنگ
کاری
متفاوت
نسل‌های
Y&Z



گفت‌وگو با مریم رضا صفت، مدیر منابع
انسانی بیت‌بین درباره مهم‌ترین چالش‌ها و
البته فرصت‌های صرافی‌ها در زمینه جذب و
نگهداشت نیروی متخصص حوزه رمزارزها

۴۰

مدیر محصول
یعنی حلال
مشکلات!



گفت‌وگو با میثم کارگر آزاد، مدیر محصول صرافی
ارز دیجیتال «آبان‌تتر» که می‌گوید چالش‌های
آنها در این صنعت فقط مربوط به عدم رگولاتوری
و محدودیت‌ها در ایران نیست



۴۴

برادران کاک
فاستر
و جنجال‌هایشان

چرا بنیان‌گذاران نیفتی گیت‌وی، جمینای
را ترک کردند و آنها چه برنامه‌ای برای ادامه
فعالیت در دنیای وب ۳ خواهند داشت؟

از مارکتینگ زرد
پرهیز کنید

۴۶



۱۴ چشم‌ناکام‌تو
روشن!

۱۶ شیخ از فرمول ریپل
پیروی می‌کند

۲۹ کدام ان‌اف‌تی‌ها برای کاربران
جذاب‌تر بودند؟

۳۰ اهمیت فعالیت‌های صنفی
در بازارهای نوظهوری
چون ارز دیجیتال

صفحه‌آرا
حمید ابراهیمی

عکس جلد
حامد کریم‌زاده

عکس
نسیم اعتمادی، پریا امیرحاجلو
مریم سعیدپور

سایت
راضیه مینایی

شبکه‌های اجتماعی
محمد قربانی

چاپ
هنر اشکان

صحافی
واژه

ناظر چاپ
قادر شهبازی

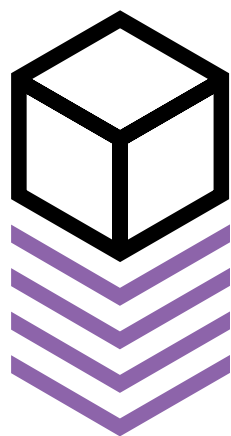
نشانی
تهران، جنت‌آباد جنوبی، خیابان لاله
غربی، خیابان حدیث، کوچه حدیث دوم،
پلاک ۸

وب‌سایت
ramzarz.karangweekly.ir

۴۸ خیزش
آلت‌کوین‌ها

۵۶ رویداد بزرگ
۹ ژانویه

۵۸ حقوق مردم و حقوق حاکمیت
در معادله رمزارز



شفاف سازی و هشدار

بازار رمزارزها یک بازار نوظهور و پریریسک است؛ بازاری که هنوز بسیاری از پروژه ها و شرکت های فعال در آن در دسته ایده های برنامه های استارت آپی متکی بر اصل عدم قطعیت جای می گیرند. از طرف دیگر در کنار کسب و کارهای واقعی که هنوز مشخص نیست چقدر ماندگار هستند و بقا خواهند داشت، بسیاری پروژه ها و توکن های بدون پشتوانه هم در فضای مجازی و اینترنت با تبلیغات گسترده تلاش دارند سرمایه های کاربران را به سمت خود جذب کنند.

از این رو فعالیت در این فضا باریسک زیادی همراه است. اگر دانش کافی در حوزه سرمایه گذاری ندارید و با رمزارزها به درستی آشنا نیستید، توصیه می کنیم به هیچ وجه وارد این فضا نشوید. مطالب ماهنامه «رمزارز» تلاشی است جهت تقویت اکوسیستم کسب و کارهای بلاکچینی و رمزارزی ایران و به هیچ وجه جنبه توصیه مالی یا سرمایه گذاری ندارد.

حفره‌های خالی یک اکوسیستم

چرا نگاه اکوسیستمی مهم است؟

نگاه اکوسیستمی داشتن به پدیده‌ها و بازارها و فناوری‌های نوظهور یک الزام در دنیای جدید کسب‌وکار است. نگاهی که تأکید اصلی آن بر ساختن میدانی است که

در آن متغیرهای تأثیرگذار و بازیگران متنوع در کنار یکدیگر در نهایت زمین بازی کسب‌وکار و ثروت‌آفرینی و اشتغال‌زایی را برای اقتصاد کشورها فراهم می‌کنند. در این رویکرد است که حتی خود بازیگران بخشی از توجه، انرژی و حتی منابع‌شان را صرف حضور بازیگران و متغیرهای دیگر می‌کنند. در اکوسیستم‌ها رسیدن به یک مرحله از تکامل نسبی که در آن بازیگران بخش‌های مختلف آن اکوسیستم متولد و تقویت شوند یکی از زیربناهای تثبیت و در نهایت رشد آنهاست. این موضوع تا آن اندازه مهم و غیرقابل اجتناب است که در بسیاری از موارد باید کسب‌وکارهای پیشرو، نقاط خلاء اکوسیستمی را که در آن حضور دارند شناسایی و برای تشویق بازیگران حاشیه‌ای یا غایب آن نقاط تلاش کنند. بازیگرانی که از رگولاتور تا دانشگاه و رسانه و سرمایه‌گذار و ... را شامل می‌شود و اگر هریک غیبت داشته باشند، کلیت آن فضا یک اکوسیستم ناقص را شکل خواهد داد که همین نقصان بزرگ، خطرهای آسیب‌های زیادی متوجه آن خواهد کرد.

تلاش‌های مادر راه‌کار

ما در مجموعه راه‌کار تلاش کرده‌ایم بخش‌هایی از اکوسیستم رزمراز و بلاکچین کشور که چنین نقصان‌ها و غیبت‌هایی را شاهد است شناسایی کنیم و در حد توان و داشته‌هایمان آنها را برطرف یا پر کنیم. پرداختن به اکوسیستم رزمراز (و نه صرفاً پدیده یا بازار رزمرازها) در رسانه‌های مختلف مان از جمله ماهنامه تخصصی «رزمراز»، هفته‌نامه کارنگ، سایت راه پرداخت، ماهنامه

عصر تراکنش و... بخشی از این تلاش‌ها بوده است. برگزاری رویدادهای تخصصی که هم فرصتی برای گرد هم آمدن و هم‌افزایی و انتقال تجربه فعالان این حوزه باشد و هم بتوان در آنها آموخت، یاد داد و با بازیگران دیگر از جمله رگولاتورها تعاملی سازنده برقرار کرد، بخش دیگری از تکاپوی راه‌کار در اکوسیستم رزمراز کشور بوده است. انتشار کتاب‌های تخصصی در انتشارات مجموعه و کمک به فعالیت صنفی کنشگران این فضای کسب‌وکاری و البته مهم‌تر از همه شناسایی و شناساندن چهره‌ها و کسب‌وکارهای جدید، راهبردی است که ما در راه‌کار دنبال می‌کنیم. هدف جز این نیست که مانند سایر اکوسیستم‌های اقتصاد نوآوری کشور بتوان به یک نقطه قابل اتکا در زیست‌بوم رزمراز و بلاکچین کشور رسید.

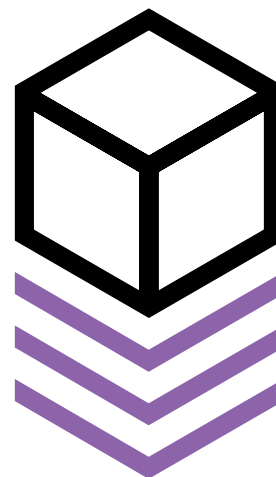
پاشنه آشیل رزمرازها در ایران

اما واقعیت این است که این اکوسیستم هنوز ضعیف‌ها و حفره‌های خالی زیادی دارد. تنوع و تعدد کسب‌وکارها و آدم‌ها و فعالیت‌های صنفی آن‌طور که باید رشد نکرده و مهم‌تر اینکه کسب‌وکارهای بزرگ‌تر اهمیت این نگاه اکوسیستمی را هنوز به‌درستی درک نکرده‌اند. تلاش برای بیرون کشیدن گلیم خود از آب، رویکردی است که این روزها بیشتر از هر نگاه جمع‌گرا و سازنده‌ای در میان کسب‌وکارهای رزمراز دیده می‌شود. این پاشنه آشیلی خواهد شد برای بازار و صنعتی که همین حالا هم با چالش‌های بسیاری دست‌وپنجه نرم می‌کند. از این‌روست که فکر می‌کنم دعوت به هم‌افزایی و تلاش برای تزریق یک رویکرد اکوسیستمی چیزی است که همه بازیگران این حوزه از جمله کسب‌وکارهای حوزه تبادل که به‌نسبت دیگر بخش‌ها بلوغ و رشد بیشتری داشته‌اند، باید در ماه‌های آینده تمرکز و راهبردهای صنفی و بخشی از منابع خود را معطوف به آن کنند. نگاهی که در آن همراه شدن با تلاش‌ها و حرکت‌هایی که دیگران (حتی رقبا) رقم زده‌اند یک اصل کلیدی برای رشد و بقای یک اکوسیستم قلمداد می‌شود.



رضا جمیلی
سردبیر

اهمیت آموزش در حوزه رمزارز



جمشید عباس پور، رئیس هیئت مدیره کوینینو

با این موضوع که صرافی‌ها باید نقش آموزش در این حوزه را بر عهده بگیرند، مخالف هستیم. در بحث آموزش با طیف‌های متفاوتی مواجه هستیم و آموزش به برنامه‌نویس، صرافی و مشتری این حوزه با یکدیگر متفاوت است و هر یک از این گروه‌ها باید آموزش متناسب با فعالیت خود را دریافت کنند. وظیفه همه نهادهاست که به موضوع آموزش در حوزه بلاکچین و رمزارز ورود کنند. صرافی در نهایت یک بنگاه اقتصادی است و باید بین میزان ورودی خود و حفظ کاربر تعادل برقرار کند. باید به موضوع تفکیک آموزش متناسب با نوع مخاطب توجه شود؛ طوری که همه نهادهای این حوزه به وظیفه آموزشی خود عمل کنند.



بابک مقدم، مدیرعامل اکسکوینو

نکته مهم در آموزش این است که یک طبقه‌بندی از مخاطبان این صنعت شکل بگیرد، زیرا از سیستم‌ها و نهادهای نظارتی گرفته تا مشتریان به عنوان مخاطبان این صنعت به آموزش نیاز دارند. لازم است در متاورس فضای امنی ایجاد کنیم که در این زمینه، ایجاد فضای آموزشی خاص کمک‌کننده است و صرافی‌ها در راستای گسترش آموزش در این حوزه نقش اول را بازی می‌کنند. معتمد مردم آگاه‌تر شده‌اند، ولی این به معنای بلوغ نبوده و کافی نیست. مادر اکسکوینو استودیویی آموزشی ایجاد کرده‌ایم تا هم خودمان مشتری بیشتری داشته باشیم و هم مشتری با آگاهی از پریسک بودن بازار وارد این فضا شود.



ضیاء صدر، مدرس و ترویج‌گر بیت‌کوین و بلاکچین

معتمد طبقات آموزش برای کاربران متفاوت است و برای همین متولی مشخص تعیین کردن برای حوزه آموزش رمزارز شاید ضروری نباشد و نتواند تأثیرگذاری چندانی هم داشته باشد. به نظر من در مقایسه با روز اولی که به حوزه آموزش قدم گذاشتم، تعداد سرمایه‌گذاران بیشتر شده و این موضوع نشان می‌دهد آموزش تأثیر خود را داشته است. به اعتقاد من، این طور نیست که موضوع آموزش رمزارز در ایران ضعیف باشد، اما همراه با پیشرفت جامعه، کلاهبرداران و سارقان هم راهکارهای جدیدی پیدا می‌کنند. از این رو باید آموزش مدام به‌روز شود و برای آن تلاش بیشتری کرد.



آزمایش

کسب و کار

کسب و کارهای رمزارزی و بلاکچینی در یک ماه گذشته هم در داخل کشور و هم در بازار بین الملل تحرک بیشتری داشتند. حرکت صعودی بازار بسیاری از پروژه ها و برنامه های بر زمین مانده را مجدداً به حرکت واداشته است. البته در داخل کشور هنوز اثرات و گرفتاری های ناشی از محدودیت اینترنت بر همه چیز سایه انداخته است.



کریستوی لاتین

آمریکای جنوبی چقدر
شانس تبدیل شدن به
بازار بزرگ رمزارز را دارد؟
مشکلات بانکی در این
قاره چقدر می تواند موتور
رشد این رؤیا باشد؟

مانند بسیاری از کسب و کارهای بلاکچینی و رمزارزی مشابه، آرتلان می خواهد آمریکای لاتین را به یکی از مراکز جدید کریپتو تبدیل کند: یک شرکت سرمایه گذاری خطرپذیر که باور دارد فرصت ها و استارت آپ های آینده دار بسیاری در سراسر آمریکای لاتین وجود دارند. ببینید این کسب و کار چه می کند و روی چه گروه های هدفی تمرکز کرده است و چگونه می خواهد مزیت هایش را در این قاره در حال توسعه عملیاتی کند...

حمایت قرار نگرفته اند. البته این امر در مورد سایر مراکز کریپتو از جمله آسیای جنوب شرقی و بخش هایی از اروپا نیز صادق است.

برخی اعتقاد دارند سرمایه گذاری بر استارت آپ های آمریکای جنوبی و مرکزی نیازمند زحمت و تلاش زیاد برای بررسی تمام زیرساخت ها است. به همین دلیل به ندرت پیش می آید سرمایه گذاران مناطق دیگر روی استارت آپ های آمریکای لاتین هزینه کنند، زیرا شناخت کافی از وضعیت پروژه ها و استارت آپ های این منطقه ندارند که این مسئله سرمایه گذاری را سخت می کند.

مردس بیدارت، مدیر اجرایی بانک دارایی های دیجیتال کویپو در یک صحبت کلی در مورد آمریکای لاتین می گوید: «فناوری های متحول کننده و نوظهور آمریکای لاتین، این منطقه را به مکانی عالی برای سرمایه گذاری روی ارزهای دیجیتال تبدیل کرده است.» او می افزاید: «برخی از صندوق های ارز دیجیتال که در منطقه آمریکای لاتین در حال ظهور هستند، نه تنها برای آینده آمریکای لاتین، بلکه برای اقتصادهای نوظهور الهام بخش هستند.»

بیدارت ادامه می دهد: «چندین صندوق سرمایه گذاری شناخته شده در حال سرمایه گذاری بر آفریقا و آمریکای لاتین هستند و نه دیگر کشورها. این نکته نشان می دهد حتی اگر بحرانی در مسیر ارزهای دیجیتال به وجود بیاید، باز هم ارزهای دیجیتال می توانند به کشورهای ما کمک کنند تا ثبات بیشتری به دست آورند یا حتی کانال های جدیدی در اقتصاد ما ایجاد کنند.»

بر اساس داده های سی بی اینسایت، یک شرکت مطرح در زمینه تجزیه و تحلیل داده، در سال ۲۰۲۱ حدود ۲۰۵ میلیون (۴۳ درصد) ساکنان منطقه فاقد حساب بانکی بودند. بر اساس همین مطالعه ۱۲ درصد جمعیت جهان از چنین وضعیتی برخوردارند. ظاهراً سرمایه گذاران کریپتویی که نقدینگی کافی دارند، امروزه توجه بیشتری به آمریکای لاتین

یک شرکت سرمایه گذاری خطرپذیر
بر پروژه های بلاکچینی آمریکای
لاتین متمرکز شده و برای راه اندازی
آنها تلاش می کند. شرکت نوظهور
«آرتلان کپیتال» یک شرکت
مدیریت دارایی و سرمایه دیجیتال است که روی
پروژه های بلاکچینی سرمایه گذاری های خطرپذیر انجام
می دهد. این شرکت توسط آرماندو آگیلار و جک ساراکو
رهبری می شود. آگیلار از کارکنان لایت شیفت کپیتال و
ساراکو مؤسس چند استارت آپ بلاکچینی در منطقه
است. ساراکو در آرژانتین مستقر است و در یکی از
شرکت های سرمایه گذاری خوش نام سیلیکون ولی،
وای کامبینیتور هم فعالیت می کند.



**سرمایه گذاری
روی
استارت آپ های
آمریکای لاتین**

به نظر می رسد آرتلان قصد
دارد تا پایان سه ماهه اول،
سرمایه و شرکای خود را
محدود نگه دارد. این
شرکت معتقد است
فرصت ها و استارت آپ های
آینده دار بسیاری در سراسر آمریکای لاتین وجود دارد،
اما معمولاً این استارت آپ ها از سوی ایالات متحده مورد



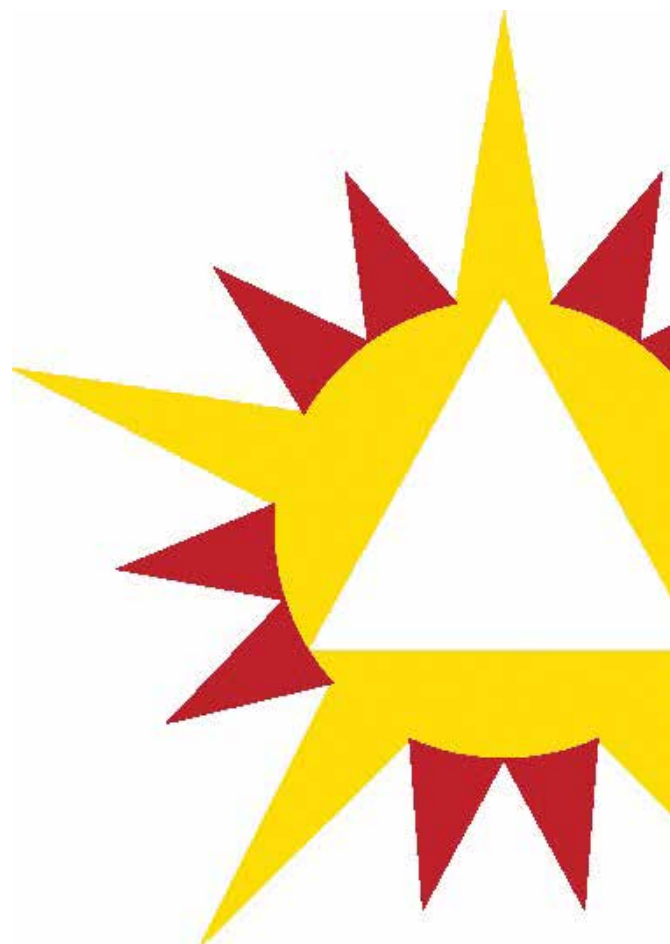
توقف فعالیت کوبین نیک مارکت

یکی از خبرهای تلخ ماه گذشته در اکوسیستم رمزارزی کشور توقف فعالیت یکی از صرافی‌های شناخته شده این بازار بود. صرافی ارز دیجیتال داخلی کوبین نیک مارکت روز ۱۲ دی ماه با انتشار بیانیه‌ای اعلام کرد به دلیل نبود قانون گذاری مشخص در فضای ارزهای دیجیتال کشور و مشکلات حاصل از آن، فعالیت پلتفرم معاملاتی خود را متوقف خواهد کرد. کوبین نیک مارکت یک صرافی ایرانی آنلاین ارزهای دیجیتال و زیرمجموعه‌ای از هلدینگ نیک اندیش است؛ شرکتی دانش بنیان که در زمینه علوم بلاکچین و رمزارزها (کریپتوکارنسی) فعالیت می‌کند. کوبین نیک مارکت در اصل یک صرافی P2P ارزهای دیجیتال است. خدمات این برند در قالب سایت و اپلیکیشن کوبین نیک مارکت ارائه می‌شود. هدف اصلی کوبین نیک مارکت، ارائه تمامی خدمات خرید و فروش رمزارزها در بستری امن و حرفه‌ای است. اکنون بعد از گذشت سه سال از فعالیت کوبین نیک مارکت، این صرافی برخلاف میل خود در شرایط فعلی قادر به ادامه مسیر و ارائه سرویس به کاربران نیست.

کوبین نیک مارکت در بیانیه‌ای اعلام کرده که دیگر مذاکره و صحبت درباره قانون گذاری حوزه رمزارز بی فایده بوده و فقط بار مسئولیت را به واسطه اعتماد مردم، برای آنها سنگین تر کرده است. در این بیانیه آمده است: «سال‌هاست از سوی حاکمیت فقط اعلام می‌شود که در حال بررسی قانون گذاری این حوزه هستند، اما همچنان هیچ خروجی‌ای از این بررسی‌ها مشاهده نشده است.» کوبین نیک مارکت وجود

صحبت کردن درباره قانون گذاری حوزه رمزارز بی فایده است

مشکلات متعدد را دلیل این تصمیم بیان کرده است؛ مشکلاتی که طی چند وقت اخیر به اوج خود رسیده؛ از جمله ارائه ندادن درگاه‌های پرداخت جدید، بهانه نداشتن اینماد، بهانه نبود قانون گذاری و غیره. به تازگی هم شاپرک برای پرداخت‌های ریالی درگاه‌ها، محدودیتی ایجاد کرده و کار را نسبت به قبل دشوارتر کرده است. در نهایت با توجه به اینکه نگهداشتن دارایی مردم در پلتفرم کوبین نیک مارکت در شرایطی که قانون مشخصی وجود ندارد، ریسک بسیار بزرگی برای آنها و مشتریان‌شان ایجاد کرده، این صرافی تصمیم به توقف ادامه فعالیت خود گرفت؛ بنابراین در پایان سال ۱۴۰۱ و طبق برنامه‌ای که در پایان بیانیه آمده، کوبین نیک مارکت دیگر فعالیتی نخواهد داشت. با وجود شرایطی که ذکر شد، امکان ارائه خدمت از طریق پلتفرم تبادل میسر نیست، اما کوبین نیک مارکت به صورت صرافی OTC، با توجه به اینکه دارایی کاربران نزد آنها به امانت باقی نمی‌ماند، همچنان تازمانی که بتواند، به فعالیت ادامه خواهد داد.



نشان می‌دهند. از دید آنها آمریکای لاتین پر از پروژه‌ها و سوژه‌های سودده است.

ایده آرتلان برای مردم چیست؟

آرتلان و شرکت‌های مشابه باور دارند که ساکنان آمریکای لاتین معمولاً با تورم فزاینده و فقدان راه‌حل‌های بانکی مشابه شهروندان سایر مناطق آمریکا درگیر هستند. به

همین دلیل مردم این منطقه به شبکه‌های غیرمتمرکز روی می‌آورند. آنها معتقدند مناطقی که زیرساخت خدمات مالی سنتی را ندارند، می‌توانند مراکزی برای کریپتو باشند. در واقع آرتلان قصد دارد پس از ارزیابی استارت‌آپ‌های بلاکچینی که در مراحل اولیه قرار دارند، روی آنها سرمایه گذاری کند.

آرتلان می‌خواهد روی استارت‌آپ‌هایی که در مرحله پیش‌بذری یا بذری هستند تمرکز کند. به علاوه این شرکت می‌خواهد یک شبکه رمزارزی بومی متشکل از سرمایه‌گذاران خطرپذیر، توسعه‌دهندگان لایه یک و سایر فعالان کریپتویی تشکیل دهد تا جریان معاملات رمزارزی را در آمریکای لاتین راه‌اندازی کند.



چشم ناکاموتو روشن!

تنش در انجمن بیت کوین بر سر یک پروژه ان اف تی که روی بلاکچین این رمزارز ایجاد شده و دوباره یک بحث قدیمی را زنده کرده است



پروتکل جدید یک بحث قدیمی را در مورد اینکه آیا بیت کوین باید برای مقاصد غیر مالی استفاده شود یا خیر، دوباره برانگیخته است. در سال ۲۰۱۰، ساتوشی ناکاموتو، کسی که می گویند مخترع بیت کوین است، با یک «نه» قاطع، به این سؤال پاسخ داده بود اما به نظر می رسد این روزها دیگر کسی به آرمان ها و اظهارات ساتوشی چندان توجهی نمی کند!

مدتها قبل از به روی کار آمدن اردینالز هم، تعدادی از بیت کوینرهای قدیمی ایده ادغام یک سیستم نام دامنه (DNS) را در بیت کوین مطرح کرده بودند. اما این پروژه با نام BitDNS به سرعت توسط

انهدام تجربه قبلی توسط ساتوشی ناکاموتو

ساتوشی منهدم شد. در آن زمان ساتوشی ناکاموتو اعلام کرده بود «انباشته کردن هر سیستم اثبات کار در یک مجموعه داده، مقیاس پذیر نخواهد بود.» و با همین استدلال کوتاه به حیات BitDNS پایان داد. در نهایت این موضوع به پیدایش یک زنجیره جداگانه به نام «نیم کوین» منجر شد.

به همین دلایل، برخی از اعضای جامعه بیت کوین پیاده سازی یک پروژه ان اف تی روی این بلاکچین را به عنوان یک «حمله» توصیف می کنند، در صورتی که بعضی از طرفداران بیت کوین از این پروتکل به شدت استقبال کرده اند

- برخی از دوست داران بیت کوین، پروتکل جدیدی را که باعث می شود بتوان ان اف تی ها را روی بیت کوین ذخیره کرد، حمله ای به مأموریت اصلی بلاکچین برای انجام تراکنش های مالی می دانند. برخی دیگر نیز می گویند این پروتکل جدید نیز باید در کنار سایر خدمات در فضای بلاکچین مورد استقبال قرار گیرد. نام این پروتکل پرحاشیه این روزها «اردینالز» (Ordinals) است که به موجب آن می توان «توکن های غیر قابل تعویض» (ان اف تی) را در بلاکچین بیت کوین ذخیره کرد. این موضوع باعث اختلافات شدیدی بین دو گروه از دوست داران بیت کوین شده است. بعضی از آنها بر این باورند که بلاکچین بیت کوین باید محدود به تراکنش های مالی باشد؛ بعضی دیگر نیز فکر می کنند شبکه بیت کوین بزرگ و همه کاره و برای میزبانی طیف وسیعی از کاربردهای جدید مناسب است، حتی اگر این به معنای پیاده شدن برخی پروژه های هنری با مضمون میم ها باشد.
- «کیسی رودرمور» خالق اردینالز می گوید که این پروتکل از «نوشته ها» یا محتوای دلخواه مانند متن یا تصاویری استفاده می کند که می توان آنها را به ساتوشی ها یا «سات ها» با شماره گذاری متوالی اضافه کرد؛ یعنی همان کوچک ترین واحدهای بیت کوین که قرار است در اردینالز برای ایجاد «مصنوعات دیجیتالی» منحصر به فرد که می توانند نگه داشته شده و از طریق شبکه بیت کوین منتقل شوند، به کار گرفته شوند. پیاده سازی پروتکل اردینالز به شکل فعلی اش، بدون استفاده از ارتقای سگویت (SegWit) بیت کوین در سال ۲۰۱۷ و همچنین ارتقای تپروت (Taproot) جدیدتر در سال ۲۰۲۱ امکان پذیر نخواهد بود. سگویت در واقع وظیفه کمک رساندن به مقیاس پذیری بیت کوین با یک فیلد بلاکی برای نگهداری شواهد امضاها و کلیدهای عمومی تراکنش ها را به عهده دارد. آسیب پذیری های بالقوه، توسعه دهندگان را مجبور به اعمال محدودیت در اندازه داده ها می کند. هنگامی که تپروت گسترش پیدا کرد، نگرانی های امنیتی را برطرف کرد و باعث شد محدودیت های قدیمی سگویت حذف شده و راه برای ذخیره سازی تکه های بزرگ داده ان اف تی در زنجیره بیت کوین هموار شود. پایه های تمامی این اتفاقات را اردینالز مستحکم کرد.

ویتالیک

به آینده خوش بین است



بوترین به پروژه های وب ۳ که در حال توسعه راه حل های خود هستند، توصیه هایی ارائه می دهد. او تأکید می کند: «آدرس های مخفی اصلی امروزه می توانند به سرعت پیاده سازی شوند و حفاظت از حریم خصوصی کاربر در اتریوم را به میزان قابل توجهی تقویت کنند.» بوترین می گوید ممکن است نگرانی هایی در مورد قابلیت استفاده طولانی مدت از آدرس های مخفی وجود داشته باشد، اما این مشکلات حل شدنی هستند.

می تواند روی این آدرس محاسبات کریپتویی انجام دهد تا یک آدرس مخفی برای گیرنده ایجاد کند. بعد از این مرحله، فرستنده می تواند دارایی ها را به آدرس مخفی گیرنده منتقل کرده و یک کلید موقت برای تأیید آدرس مخفی متعلق به گیرنده ایجاد کند. در واقع برای هر تراکنش، یک آدرس مخفی جدید ایجاد می شود. اجازه دهید بایک مثال این فرایند را با زبان ساده تری توضیح دهیم. فرض کنید شخص «الف» می خواهد از شخص «ب» مقداری دارایی دیجیتال دریافت کند. ابتدا شخص الف یک آدرس ایجاد می کند و آن را برای شخص ب می فرستد. شخص الف می تواند این آدرس را مستقیماً بفرستد یا آن را در ENS ثبت کند. شخص ب روی این آدرس یکسری محاسبات کریپتویی انجام می دهد تا آن را به یک آدرس مخفی تبدیل کند و مجدداً آن را برای شخص الف می فرستد. در این مرحله شخص الف دارایی ها را به این آدرس مخفی انتقال می دهد که شخص ب می تواند دارایی ها را از این آدرس دریافت کند.

البته بوترین می گوید علاوه بر مکانیسم مخفی کردن آدرس ها باید «تبادل کلید دیفی-هلمن» هم اجرا شود تا بتوان از قابل مشاهده نبودن پیوند بین آدرس مخفیانه و متا آدرس مطمئن شد. او می افزاید: «زی کی-اسنارک می تواند وجوه را برای پرداخت هزینه های تراکنش منتقل کند. هر چند این مورد هم در کوتاه مدت مشکلات خود را دارد و هزینه های زیادی را تحمیل می کند.»

لازم به ذکر است که فناوری زی کی-اسنارک (zk-SNARK) یکی از الگوریتم های اثبات دانش صفر و مخفف Zero-Knowledge Succinct Non-Interactive Argument of Knowledge به معنی گواه اثبات دانش صفر اجمالی غیر تعاملی است.

اسنارک از مفهوم دانش صفر گرفته شده که نخستین بار در اواخر دهه ۱۹۸۰ معرفی شد.

این فناوری برای رفع مشکل ناشناس ماندن در بلاکچین به وجود آمده است.

ویتالیک بوترین، یکی از بنیان گذاران اتریوم، اخیراً یک راه حل احتمالی برای بزرگ ترین چالش اتریوم ارائه داده است. او باور دارد احتمالاً حفظ حریم خصوصی بتواند مشکل اتریوم را حل کند. بوترین در بیستم ژانویه اظهار داشت تمام اطلاعاتی که روی بلاکچین عمومی قرار می گیرند، عمومی می شوند و به راحتی قابل دسترسی هستند؛ پس حفظ حریم خصوصی می تواند راه حل این مسئله باشد. او در این راستا به مفهوم آدرس های مخفی اشاره می کند و می گوید این آدرس ها می توانند تراکنش های P2P، انتقال ان اف تی و ثبت نام در سرویس ENS اتریوم را ناشناس و در نتیجه از کاربران محافظت کند.



راه حل بوترین چیست؟

بوترین در مورد چگونگی ناشناس کردن تراکنش های زنجیره ای بین دو طرف توضیح می دهد. این فرایند در واقع چند مرحله دارد. در مرحله اول، برای کاربری که به دنبال دریافت دارایی است، یک «کلید خرج کردن» تعریف می شود که کاربر باید این کلید را نگه دارد که بعد برای ایجاد آدرس متا از آن استفاده کند. سپس آدرس متا به فرستنده ارسال می شود. فرستنده



بوترین امیدوار است حفظ حریم خصوصی بتواند مشکل اتریوم را حل کند

شیخ

از فرمول ریپل پیروی می‌کند

درباره پروژه‌ای که در چندماه گذشته رشد
چندبرابری داشته و خیلی‌ها به چشم قاتل سولانا
به آن نگاه می‌کنند

از ابتدای سال تاکنون «Layer-1 Aptos» شاهد افزایش ۴۶۰ درصدی قیمت توکن خود، یعنی APT بوده است. شبکه اثبات سهام اپتوس (Aptos) که با نام «سولانا کیلر» شناخته می‌شد، وعده ایجاد یک بلاکچین سریع و ارزان را داده که آن اف‌تی و دائو‌ها، همچنین پروژه‌های دیفای می‌توانند از آن استفاده کنند، اما زمانی که در اکتبر سال گذشته راه‌اندازی شد، نتوانست موفقیت‌های چشم‌گیری داشته باشد.



بر اساس داده‌های «توکن ترمینال» در حال حاضر تنها ۵۰ توسعه‌دهنده در اپتوس فعال هستند و تعداد کاربران فعال روزانه آن در حال حاضر حدود ۳۱ هزار نفر است. به گفته دان اسمیت، تحلیلگر ارشد بلاک‌ورکز با وجود این اعداد، ارزش‌گذاری اپتوس به صورت قابل توجهی بیشتر از سایر بلاکچین‌ها مانند آوالانچ، سولانا، پلی‌گان و اپتیمیزم بوده است. افزایش قیمت اخیر اپتوس مرتبط با فهرست‌شدن در بلاکچین صرافی غیرمتمرکز «پنکیک سوآپ» است که چند هفته پیش اتفاق افتاد. گزارش شده این صرافی در مجموع ۳۳/۲۶ میلیون دلار یعنی چیزی حدود ۶۰ درصد از کل دارایی این پروژه را در گردش دارد. اسمیت اذعان داشت: «فقدان توسعه در نقدینگی زنجیره‌ای آشکار است که عمدتاً در DEX غیربومی پنکیک سوآپ به شکل توکن‌های غیربومی مانند BUSD، USDC، WETH قرار دارد.» در مقابل، پروژه‌هایی مانند Fuel یا zkSync مجموعه‌ای از شبکه‌های آزمایشی را با توسعه‌دهندگانی که قبل از راه‌اندازی شبکه اصلی در حال ساخت روی شبکه خود هستند، اجرا می‌کنند. اسمیت در این باره گفته است: «این موضوع اجتماعی از توسعه‌دهندگان و کاربران قبل از راه‌اندازی توکن ایجاد می‌کند که طبیعتاً فرایندی اخلاقی‌تر است.»

پس چرا شبکه‌ای با تعداد کمی از کاربران و توسعه‌دهندگان شاهد افزایش عظیمی در قیمت





با حمایت صرافی رمزارز اکسکوینو

داستان رمزارز منتشر شد

به روایت بلومبرگ

راهنمایی برای اینکه بدانید رمزارزها از کجا آمده‌اند،
چه کاربردی دارند و چرا هنوز اهمیت دارند؟

مجله بلومبرگ بیزینس ویک طرح جلد شماره ۳۱ اکتبر خود را به «داستان رمزارز» اختصاص داده تا به خوانندگان و علاقه‌مندان این حوزه بگوید این فناوری اغلب دیوانه‌کننده، اکثراً عجیب و همیشه جذاب چیست و در آینده به کجا خواهد رسید. اگر رمزارزها قرار نیست از بین بروند، بهتر است درک مناسبی از آنها به دست آوریم؛ به همین خاطر ما نیز این شماره از مجله بلومبرگ را کامل ترجمه کرده‌ایم و با حمایت صرافی رمزارز اکسکوینو به عنوان ضمیمه عصر تراکنش چاپ و توزیع شد.

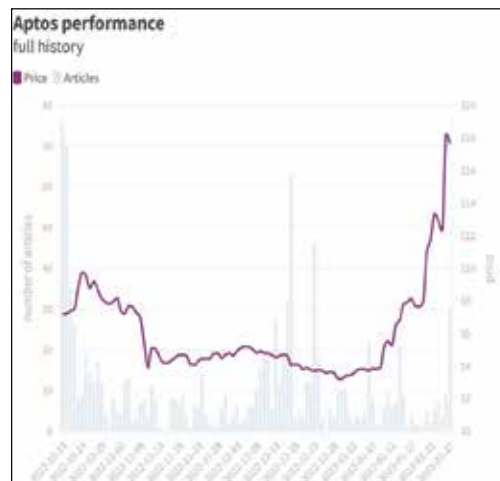
توکن خود هستند؟

افزایش قیمت ایتوس به موازات آغاز «هفته نهادین بلاکچین» (Xangle) در کره جنوبی است؛ جایی که این پروژه به شدت تبلیغ می‌شود.

در واقع تمرکز ایتوس بر بازار کره جنوبی همیشه عمدی بوده است. یکی از کاربران توییتر با نام مستعار «دیتاراکس» در یکسری توییت‌ها اشاره کرد که این شرکت نسخه کره‌ای از وایت‌پیپر خود را منتشر کرده و در نوامبر سال گذشته با شرکت بازی‌سازی گروه‌ای «Npixel» برای راه‌اندازی «متاپیکسل» شریک شده است. دیتاراکس در ادامه بیان کرد که این پروژه در حال آماده‌شدن برای راه‌اندازی هکاتون تور جهانی خود در سئول است. همچنین ایتوس در تاریخ یکم تا سوم فوریه ۲۰۲۳ در چهار شهر هکاتون تور جهانی داشت. «مارکوس ثیلن»، رئیس تحقیقات و استراتژی در ماتریکسپورت در گزارشی بیان کرده این شتاب‌یادآور عملکرد رپل در سال ۲۰۱۷ است.

این کارشناس همچنین اذعان داشت: «ماتریس روی هدف» ما را به یاد «XRP Ripple» می‌اندازد که ۵۰ درصد از حجم معاملات خود را با سرمایه‌گذاران خرد کره‌ای در اوج سال ۲۰۱۷ آغاز کرد؛ زمانی که این توکن در عرض چند هفته ۱۰ برابر شد. احتمالاً بسیاری از معامله‌گران در ادامه به دنبال کم کردن APT خواهند بود. «همچنین وی خاطر نشان کرد: «بزرگ‌ترین حجم از بای بیت برای ایتوس است که تخمین زده می‌شود منبع ترافیک وب آن از روسیه با ۱۹ درصد و کره با ۱۴ درصد باشد.»

محمد شیخ (معروف به مو) هم‌بنیان‌گذار و مدیرعامل ایتوس است که این روزها تبدیل به یکی از چهره‌های معروف رمزارزی شده است. کسی که وقتی توکن ایتوس توزیع شد در پاسخ به نقدهای زیادی که درباره شیوه این کار انجام شده بود، نقدها را نپذیرفت و تأکید کرد توکن‌های ایتوس منصفانه و درست توزیع شده و شک و شبهه‌ای نمی‌توان به آن وارد کرد





فرهنگ کاری متفاوت نسل‌های

Y & Z

گفت‌وگو با مریم
رضاصفت، مدیر منابع
انسانی بیت‌پین درباره
مهم‌ترین چالش‌ها
و البته فرصت‌های
صرافی‌ها در زمینه جذب
و نگهداشت نیروی
متخصص حوزه رمزارزها

مریم رضاصفت ۵۱ سال است که در حوزه منابع انسانی فعالیت می‌کند. او در کارنامه خود سابقه فعالیت در منابع انسانی صنایع مختلفی همچون گردشگری و داروسازی را دارد. او حالا مدتی است که به بازار رمزارزها قدم گذاشته و در این حوزه و البته کماکان در نقش مدیر منابع انسانی فعالیت می‌کند. رضاصفت دلیل این حضور را جذابیت‌ها و رشد روزافزون صنعت رمزارزها عنوان می‌کند. برنامه‌های توسعه‌ای کسب و کار بیت‌پین از دید رضاصفت جالب بوده و به همین علت به تیم این صرافی دیجیتال پیوسته است.

منابع انسانی در حوزه رمزارزها با چالش‌های پیچیده‌ای مواجه است. با توجه به نوپا و جدید بودن صنعت رمزارزها و حوزه بلاکچین و کمبود نیروهای متخصص، مهاجرت نیروی انسانی می‌تواند آسیبی بسیار جدی به این صنعت در حال رشد وارد کند. با مریم رضاصفت، مدیر منابع انسانی صرافی بیت‌پین به گفت‌وگو نشستیم و با او در مورد چالش‌های منابع انسانی در حوزه رمزارزها صحبت کردیم. او باور دارد بزرگ‌ترین چالش منابع انسانی در حوزه رمزارزها مهاجرت است. به اعتقاد رضاصفت، پدیده مهاجرت کسب و کارها را از درون تهی و کشور را فقیر می‌کند؛ چالشی که او می‌گوید همه کسب و کارهای این حوزه خاص، باید برای برطرف کردن آن با هم همکاری کنند.

• که برای کار نیروها به‌ویژه نیروهای متخصص دورکار فراهم می‌کند، به افزایش تصاعدی سرعت مهاجرت جوانان و حتی کسب و کارهای موفق به خارج از ایران منجر شده است.

• مشکل مهاجرت نیروهای انسانی کاربرد و متخصص در صنعت فین‌تک و به خصوص رمزارز به دلیل وابستگی فراوان به نیروهای متخصص و ارتباط مستقیم با زیرساخت‌های ارتباطی، فنی و فناوریانه بسیار بیشتر از سایر صنایع به چشم می‌خورد. فعالیت در این حوزه بسیار پیچیده است و نیروهای متخصص در همه جای دنیا متقاضی بسیاری دارند و به همین دلیل راحت از ایران می‌روند. به صورت کلی به نظر من روند سریع مهاجرت نیروی انسانی از کشور، مهم‌ترین تهدید کسب و کارهای فین‌تک محسوب می‌شود، اما در حوزه رمزارز این تهدید بسیار جدی‌تر است.

• بزرگ‌ترین معضل این اکوسیستم کمبود نیروی انسانی کارآمد و با استعداد است و اکوسیستم فناوری به علت در اختیار داشتن نیروهای جوان و با استعداد می‌توانست تأثیر بسزایی در بهینه‌شدن کار و خروجی این صنعت داشته باشد، اما متأسفانه جوانان ما به دلایلی تمایل دارند در کشورهای دیگر

فکر می‌کنم با توجه به اینکه شما در چند صنعت مختلف تجربه مدیریت منابع انسانی را داشته‌اید، بهتر می‌توانید مشکلات منابع انسانی در صنعت رمزارزها را رصد کنید. برخی مشکلات دامن‌گیر تمام صنایع و برخی دیگر مختص صنعت رمزارزهاست. شما مشکلات منابع انسانی در حوزه رمزارزها را چگونه می‌بینید؟

همان‌طور که گفتید، هر صنعتی چالش‌های خودش را دارد. قاعده‌تاً بازار رمزارزها و صنعت بلاکچین هم با چالش‌های مخصوص به خود دست‌وپنجه نرم می‌کند.

شاید بتوان پیچیده‌ترین مشکل را که در نیمه اول سال جاری مهاجرت نیروهای متخصص بود، اختلالات و محدودیت‌های اینترنت در ماه‌های اخیر و وضعیت دسترسی به زیرساخت‌های ارتباطی دانست. با توجه به بحث عدم تمرکز در صنعت بلاکچین و علی‌الخصوص فرهنگ دورکاری در این صنعت، عدم دسترسی به زیرساخت‌های ارتباطی مناسب، عملاً ادامه همکاری و فعالیت را برای کارکنان و همچنین سایر ذی‌نفعان با سختی و چالش فراوانی مواجه کرده است.

مسئله اختلالات و محدودیت‌های اینترنت و چالش‌هایی



فارغ التحصیلان رشته‌های مرتبط حتی از دانشگاه‌های سطح اول کشور، مهارت‌های کافی برای کار کردن در این بازار را ندارند. از طرفی بسیاری از کسب و کارها به دنبال جذب نیروی باتجربه و کارکشته هستند و از سرمایه‌گذاری و وقت صرف کردن برای نیروهای تازه‌کار بیم دارند. اما کمبود نیروی انسانی متخصص در این حوزه شاید کسب و کارها را به تغییر رویکرد در انتخاب نیروها ملزم کند. نظر شما در این مورد چیست و به عنوان مدیر منابع انسانی در صنعت رمزارزها چه توصیه‌ای به کارفرمایان کسب و کارهای این حوزه دارید؟

در مورد اینکه نیروهای تازه‌کار و فارغ التحصیلان دانشگاه‌ها مهارت کافی ندارند، موافقم، اما نداشتن مهارت را برای یک فارغ التحصیل دانشگاهی ضعف نمی‌دانم؛ زیرا خروجی نظام آموزشی و دانشگاه‌های ما افرادی با دانش آکادمیک است. یعنی فارغ التحصیلان از سطح دانش بسیار بالایی برخوردارند. همکاری و ارتباط بین صنعت و دانشگاه ضعیف بوده، اما سطح علمی فارغ التحصیلان بالاست. متأسفانه سیاست‌گذاری‌ها در جهت فراهم آوردن شرایط کسب مهارت و تجربه توسط دانشجویان ضعیف بوده است.

از این رو فکر می‌کنم این خلأ را باید خود کسب و کارها پر کنند. برای نمونه بیت‌پین شرایط کسب تجربه را برای افراد فراهم می‌کند و برای کلیه فارغ التحصیلان در رشته‌های مرتبط شرایط کسب تجربه در فضای کاری بیت‌پین مهیاست و تنها انتظاری که از این افراد وجود دارد این است که سخت‌کوش و باهوش باشند. با توجه به مسئله مهاجرت ما مجبوریم خودمان نیروها را تربیت کنیم. البته می‌دانیم که ممکن است پس از مدتی آن نیرو را از دست بدهیم، ولی برای همان مدت هم برای خود این مسئولیت اجتماعی را قائل هستیم که شرایط کسب مهارت را برای افراد فراهم آوریم.

عکس‌العملی که نشان می‌دهیم، برخاسته از شرایطی است که در آن قرار داریم. شاید اگر سه سال پیش نظر من را در این زمینه جویا می‌شدید، من هم طرفدار جذب نیروی باتجربه بودم، اما در شرایط امروز و با توجه به رشد نرخ مهاجرت افراد متخصص، میزان تجربه افراد حاضر در کشور و دورنمای حرفه‌ای و شغلی جوانان، کارفرمایان باید منعطف باشند و برای آموزش نیروها وقت و انرژی صرف کنند. در حال حاضر تعداد نیروهای متخصص باتجربه در کشور انگشت‌شمار است و کارفرمایان برای نگه داشتن آنها هر کاری می‌کنند؛ بنابراین پیشنهاد من این است که متناسب با موقعیتی که در آن قرار داریم، رفتار کنیم.

گفتید مهاجرت نیروهای انسانی در طولانی مدت برای این صنعت به یک تهدید تبدیل می‌شود. علاوه بر سخت شدن کار منابع انسانی، این مسئله چه آسیب‌هایی به این

صنعت و بازار کار در کشور وارد خواهد کرد؟

مهاجرت کسب و کارها را از درون تهی و کشور را فقیر می‌کند. به نظر من دلیل عمده فقر کشورهای در حال توسعه، نبود افراد توانمند در جای درست است. این تهی بودن در بلندمدت حال هر صنعتی را بد می‌کند، چه برسد به یک صنعت نوپا و در حال رشد، مانند رمزارزها و بلاکچین. وقتی افرادی که می‌توانند به درستی و مؤثر برای این صنعت تصمیم‌سازی کنند، در دسترس نباشند، چیزی از کلیت این فضا باقی نخواهد ماند. بزرگ‌ترین دلیل مهاجرت افراد نیاز به داشتن آرامش فکری است. افراد می‌خواهند کار و پیشرفت کنند و مسیر رشد آنها روشن باشد، اما مسیر رشد و توسعه افراد در کشور مشخص نیست و این مسئله باعث مهاجرت آنها می‌شود.

متأسفانه به نظر می‌رسد حاکمیت به این مسئله توجه کافی ندارد و حتی با حمایت از اجرای طرح‌هایی مانند سیانت، باعث افزایش انگیزه مهاجرت در قشر جوان می‌شود. ما از حاکمیت توقع دلسوزی و حمایت بیشتری داریم و امیدواریم همین اتفاق بیفتد. حوزه رمزارزها و بلاکچین می‌تواند نقطه قوت اقتصاد آینده هر کشوری باشد، پس باید مراقبت کرد و نگذاشت نیروها و استعدادها از آن ایران بروند. این می‌تواند به معنای از دست رفتن یک آینده باشد!

آمار از نرخ مهاجرت افراد متخصص این حوزه در دست دارید؟

آمار رسمی‌ای در دست نیست، اما بر اساس مطالعات پس از کرونا ۴۳ درصد فعالان استارت‌آپی و ۴۰ درصد دانشجویان و فارغ التحصیلان به فکر رفتن از کشور افتادند. کرونا و مدل کاری شرکت‌های خارجی و امکان ریموت کار کردن با آنها تلنگری به این افراد زده است. احساس

کار و زندگی کنند و این مسئله صنعت رمزارزها را به شدت تحت تأثیر قرار داده است. ما هم در بیت‌پین تحت تأثیر این امر بوده‌ایم و خواهیم بود. به همین دلیل سیاست‌های منابع انسانی خود را متناسب با این معضل تنظیم می‌کنیم. مسئله دیگر جدید و نوپا بودن صنعت است. بسیاری از افراد توانمند، این صنعت را نمی‌شناسند و نمی‌دانند می‌توانند در این صنعت به سرعت رشد کنند؛ بنابراین فکر می‌کنم کسب و کارها و فعالان این حوزه می‌توانند با معرفی این صنعت نیروهای بهتری را جذب کنند. بر اساس تحقیقات انجام شده در سایت‌های استخدامی، در سال‌های اخیر آگهی‌های استخدام مربوط به صنعت بلاکچین رشدی ۳۰۰ درصدی داشته، یعنی نسبت به رشد این صنعت، نیاز به نیروی انسانی هم رشد چشم‌گیری یافته است. ما شاهد رشد عرضه و تقاضا در این صنعت در بازار ایران نیز هستیم و لازم است به منظور افزایش شناخت و آگاهی متقاضیان اطلاعات مناسب و کافی در اختیارشان قرار گیرد تا بتوانند با دیدی باز و اطلاعاتی گسترده مسیر و آینده شغلی خود را مشخص کنند.

به نظر من این مسئله حلقه گم شده این حوزه است. البته به خاطر فضای خاص صنعت بلاکچین شاید نتوان تبلیغات گسترده‌ای در مورد آن انجام داد. از طرفی باید به این نکته اشاره کنیم که کانال‌های جذب سنتی پاسخگوی نیاز سازمان‌ها نیستند و ما هم در حال اجرای چندین برنامه در راستای تقویت برند کارفرمایی خود هستیم و قصد داریم اتفاقات مثبتی را در این حوزه رقم بزنیم که به زودی جزئیات آن را اعلام خواهیم کرد.

یکی از مشکلات این حوزه بر اساس گفته فعالان و کسب و کارهای بلاکچینی، این است که اکثر





«چالش کاری» و «یادگیری» جزو موارد اصلی جذابیت یک سازمان برای افراد است

دارد، ولی قصد داریم تا پایان سال ۲۰ تا ۳۰ نیروی جدید به مجموعه اضافه کنیم. تحصیلات ۷۰ درصد از اعضای تیم بیت پین در سطح کارشناسی ارشد و دانشجوی دکتری و سایر اعضا در سطح کارشناسی دانشگاه‌های معتبر ایران هستند.

ترکیب جنسیتی تیم هم برای ما بسیار مهم است. در تمام واحدها سعی می‌کنیم این ترکیب را حفظ کنیم. در حال حاضر نسبت خانم‌ها به آقایان در مجموعه بیت پین ۶۰ به ۴۰ است و در تمامی جذب‌های شرکت تلاش بر حفظ نسبت مناسب و برابر و بدون تبعیض داریم و برنامه‌هایی خاص برای افرادی با نیازهای ویژه در شرکت تدوین شده و در حال اجراست. فرهنگ کاری بیت پین هیبرید است. ۷۰ درصد اعضای تیم دورکار هستند.

بیت پین از محدود کسب و کارهای رمزارزی مستقر در خارج از شهر تهران است. این مسئله چالشی

از نظر منابع انسانی برای شما ایجاد نکرده است؟

ما تلاش کردیم این مسئله را به فرصت و مزیت تبدیل کنیم. اولویت و برنامه‌ریزی بیت پین این است که با برگزاری رویدادها و نشست‌های تخصصی و آنلاین، افراد با استعداد در تمام استان‌های کشور (مخصوصاً استان‌هایی که دسترسی آسانی به پایتخت ندارند) را به سمت گیلان جذب کند. برای ما بسیار مهم است که در بهینه‌ترین حالت و تعداد ممکن، بهترین نتیجه را بگیریم؛ بنابراین در انتخاب افراد دقت بسیاری به خرج می‌دهیم تا از لحاظ مهارت، توانمندی و ارزش‌های بیت پین با تیم منطبق باشند. برنامه دیگر ما این است که استارت‌آپ‌های استان گیلان را گرد هم بیاوریم. به منظور این کار در حال برنامه‌ریزی برای ایجاد یک فضای کار اشتراکی هستیم. قصد داریم استارت‌آپ‌های استان را دور هم جمع و استعدادها را شناسایی کنیم و از آنها بهره‌برداریم. بحث آموزش برای ما بسیار مهم است و بخشی از مسیر توسعه فردی کارکنان بر اساس برنامه‌های آموزشی مصوب و متناسب با شغل این افراد طراحی و جاری شده است. به دلیل بحث مهاجرت و ازدست رفتن نیروها، آموزش و تربیت نیرو از اولویت‌های بیت پین است. مسئله مهم دیگر در مورد فرهنگ کاری بیت پین است که تمام مدیران، مخصوصاً اعضای هیئت‌مدیره همیشه در دسترس تمام پرسنل هستند. نکته‌ای که از نظر تمام پرسنل بیت پین جذاب به نظر می‌رسد، حس همکاری و همراهی تمام اعضا با یکدیگر است. ■

ناامنی و خلثی که کرونا در تمام صنایع به وجود آورد، تمایل افراد به مهاجرت را بیشتر کرده است. محدودیت‌ها و بحث‌هایی چون صیانت هم به بیشتر شدن نگرانی‌ها منجر شده است. اینکه کسی بدون توجه به نیازهای افراد، برای آنها تصمیم بگیرد، حس ناامنی زیادی القا می‌کند.

کار کردن نیروهای ایرانی با شرکت‌های خارجی چه تأثیری بر حوزه رمزارز می‌گذارد؟

البته باید بگوییم که این مسئله علاوه بر تهدیدی که دارد، فرصت هم ایجاد می‌کند. کسب و کارهای ایرانی برای رقابت با شرکت‌های خارجی در حال جذب نیروهای کارآمد داخلی هستند، از این رو خود را ملزم به ارائه برنامه‌های به‌روز و کاربردی متناسب با نیازهای جدید ایجاد شده متقاضیان می‌دانند و به گونه‌ای برنامه‌ریزی می‌کنند که مزیت رقابتی قوی‌ای در بازار جذب نیروهای مستعد داشته باشند. توجه به الزامات کار در عصر دیجیتال و نیازهای نسل زد و وای و تفاوت‌های بین نسل‌های مختلف کاری می‌تواند تبدیل به مزیت رقابتی شود. خواسته‌های این نسل‌ها با نسل گذشته یکسان نیست. دو دهه قبل، «امنیت» و «میزان حقوق» جایگاه ویژه‌ای برای افراد داشت. اما این روزها «چالش کاری» و «یادگیری» جزو موارد اصلی جذابیت یک سازمان برای افراد محسوب می‌شود. ما در بیت پین در شرایط پرچالش این روزها سعی کردیم که با تنوع‌پذیری، فراهم کردن فرصت برابر کار برای کلیه افراد با توانمندی‌های متفاوت و نیازهای خاص و همچنین ایجاد فرصت‌های نوآوری و خلاقیت برای کارکنان، علاوه بر عدم تمرکز بر فضای کاری با توجه به علایق و آرامش کارکنان و حتی امکان فعالیت در دفاتر آرامش شرکت در سواحل دریای کاسپین برای کارکنان دورکار مزیت رقابتی ایجاد کنیم تا بتوانیم در کنار هم مصمم‌تر مسیرمان را ادامه دهیم. در ماه‌های گذشته علاوه بر جذب نیروهای متخصص که با شرکت‌های خارجی همکاری می‌کردند و بازگرداندن این سرمایه‌های باارزش به اکوسیستم داخلی، سعی کردیم با توجه به شرایط کار جاری جامعه و افزایش تعداد متقاضیان کار، علاوه بر حفظ و نگهداشت خانواده حرفه‌ای بیت پین، در راستای مسئولیت‌های اجتماعی اقدام به جذب متخصصانی که آماده کار بودند، کردیم.

ما سعی می‌کنیم نقاط قوت شرکت‌های خارجی را در برنامه‌های خود بگنجانیم. ریسک این موضوع بسیار زیاد است، اما بخش منابع انسانی می‌تواند از این تهدید یک فرصت بسازد. در هر صورت توان و جذابیت کسب و کارهای داخلی، به خصوص از نظر مالی سقف مشخصی دارد و در رقابت با خارجی‌ها تا جایی می‌تواند تاب بیاورد.

به نظر شما بخش منابع انسانی شرکت‌های فعال در صنعت رمزارزها چه راهکارهایی برای مقابله با این چالش‌ها دارند؟

یکی از اصول اصلی بلاکچین، عدم تمرکز است. از این مسئله عدم تمرکز به نوعی در مبحث نیروی انسانی نیز می‌توانیم وام بگیریم و ساختار هیبرید (تلفیق دورکاری و کار حضوری در دفتر) می‌تواند از این دست باشد. امروزه می‌بینیم که شرکت‌های بزرگ حوزه تبادل رمزارز مانند بایننس دفاتر متعددی در کشورهای مختلف دارند. سال‌هاست که داشتن دفتر مرکزی و جمع کردن نیروها در یک مکان در این حوزه محو شده و به نوعی استقرار شما در هر کشور یا منطقه‌ای بی‌اهمیت شده است. بنابراین هر جایی که باشید، این عملکرد شماست که اهمیت دارد.

به جرئت می‌توانم بگویم که بیت پین طی مدت کوتاهی که در بازار رمزارز ایران کارش را آغاز کرده، یکی از بهترین تجربه‌های دورکاری در این اکوسیستم را ارائه داده است. کلیه فرایندها و برنامه‌های اجرایی شرکت بر مبنای کار از راه دور و هیبرید چیده شده و این فرایندها و برنامه‌ها در بازه‌های زمانی معین مورد ارزیابی قرار می‌گیرند تا بتوانیم میزان ارتباط و پیوستگی و اثربخش بودن سیستم را که به افزایش رضایت کارکنان منجر خواهد شد، بررسی و برای بهبود مستمر اقدام کنیم.

راجع به بخش منابع انسانی بیت پین بیشتر بگویید. تیم منابع انسانی، ترکیب و فرهنگ کاری بیت پین چگونه است؟ بخش منابع انسانی بیت پین چه برنامه‌هایی برای این مجموعه دارد؟

نسبت به رشدی که بیت پین در سال گذشته داشته، امسال برنامه هیئت‌مدیره بر توسعه زیرساخت‌ها و منابع متمرکز است. در حال حاضر بیت پین بیش از ۱۲۰ نیروی انسانی مستقیم

Gate US



صرافی «گیت یواس»
شیوه‌ای جدید برای انجام
مبادلات ارزهای دیجیتال
ارائه داده است

طی چند سال گذشته، چشم‌انداز مبادله دارایی‌های دیجیتال در آمریکا تحت تسلط تعداد انگشت‌شماری از بازیگران بزرگ این حوزه بوده است. این امر عمدتاً به دلیل امتیازهایی چون حجم معاملات زیاد و پیشی گرفتن از رقبا در معیارهای کلیدی اتفاق افتاده است. اما تنش‌های موجود به دلیل تغییرات ناشی از سقوط اف‌تی‌ایکس، موضوع امنیت را به یکی از نگرانی‌های اصلی سرمایه‌گذاران تبدیل کرده و نیاز به مقررات بیشتر را یک ضرورت کرده است. حالا یک صرافی تازه‌وارد ادعا می‌کند برای این چالش‌های راهکارهایی دارد.

کاربران حرفه‌ای ارائه می‌دهد. همچنین طبق برنامه این صرافی، مجموعه‌ای از ابزارها و خدمات جامع برای بازار ایالات متحده بر اساس سیستم‌ها و فرایندهای امنیتی پیشرفته ارائه خواهد شد.

از آنجا که تقاضا برای خدمات معاملاتی قابل اعتماد و جامع در پی سقوط اف‌تی‌ایکس افزایش یافته، گیت یواس به دنبال پر کردن این خلاء

اعتماد و امنیت اولویت اصلی گیت یواس

پس از دریافت چندین مجوز و تأییدیه است و قصد دارد قبل از شروع خدمات در سال ۲۰۲۳ مجوزهایی از این دست را در ایالت‌های مختلف آمریکا دریافت کند.

به گفته هان، گیت یواس تیم عملیات محلی خود را گسترش می‌دهد تا اطمینان حاصل کند که خدمات این صرافی سفارشی‌شده و مطابق با نیاز بازار ایالات متحده است. گیت یواس با ورود به ایالت‌های جدید تیم‌های انطباق خود را برای رعایت مقررات فعلی و پیش‌بینی‌شده ارزهای دیجیتال در هر ایالت گسترش داده است. هان می‌گوید این رویکرد برای هر صرافی حیاتی است تا انطباق قانونی و خدمات مستمر خود را در زمان حال و آینده به نفع کاربران تضمین کند. به گفته مدیر گیت یواس، این صرافی یکی از پلتفرم‌هایی خواهد بود که نظر افرادی را که به امنیت توجه زیادی دارند، به خود جلب خواهد کرد.



این صرافی
یکی از
پلتفرم‌هایی
خواهد بود که
نظر افرادی را
که به امنیت
توجه زیادی
دارند، به خود
جلب خواهد
کرد

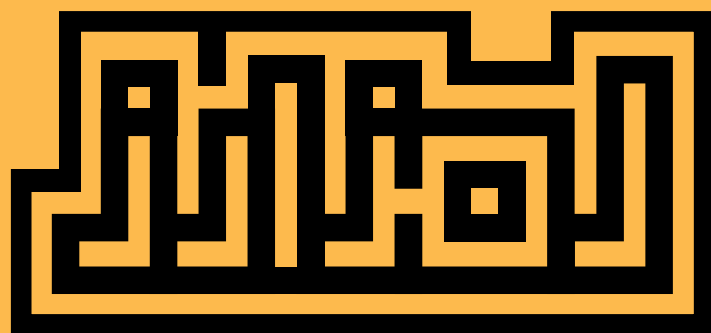
گزینه جدید برای سرمایه‌گذاران خرد و نهادی

«گیت یواس» صرافی جدیدی که وارد بازار شده، پس از دریافت چندین مجوز و تأییدیه ایالتی اعلام کرده که در ایالت‌های مختلف آمریکا شروع به کار خواهد کرد. این صرافی

گفته به کاربران خرده‌فروشی و سازمانی یک پلتفرم جدید برای تبادل، ذخیره و تجارت دارایی‌های دیجیتال ارائه می‌دهد. تیم مدیریت گیت یواس چندین دهه تجربه عملیاتی ترکیبی در صنعت دارایی دیجیتال دارد و رهبر آن «دکتر لین هان» است که در حدود یک دهه در این فضا فعالیت داشته و در حوزه مالکیت و خرید و فروش دارایی دیجیتال در سراسر جهان عملکردی موفق داشته است.

بازار ارزهای دیجیتال ایالات متحده یکی از بازارهای پیشروی جهانی در این عرصه است و کارشناسان می‌گویند کماکان پتانسیل رشد بالایی دارد. مدیران صرافی گیت یواس امنیت و انطباق را به عنوان هدف و تعهد کلیدی خود به کاربران معرفی می‌کنند و می‌گویند مفتخر و هیجان‌زده هستند که خدمات دارایی رمزنگاری با امنیت و حرفه‌ای خود را عرضه کنند. هان گفته که به‌زودی خدمات خود به کاربران ایرانی را شروع خواهند کرد.

برای ایجاد تفاوت و رقابت تنگاتنگ این صرافی همه نوع خدمات از قبیل ترید آسان برای کاربران روزمره و در عین حال عملکردهای تجاری قوی و نقدشوندگی بالا را برای



چهره ماه



بلوغ صرافی‌های ارز دیجیتال باعث شده تا بسیاری از هلدینگ‌ها یا فعالان کسب و کاری این فضا به فکر راه اندازی پلتفرم‌ها یا ارائه خدمات جدید در حوزه‌های دیگر بازار و فناوری بلاکچین بیفتند. حوزه ان اف تی یکی از این بازارهای جذاب است که به اعتقاد بسیاری بارشد زیادی در سال‌های آینده رو به رو خواهد شد. «رمزی ان اف تی» هم یکی از این کسب و کارهاست که برای این بازار برنامه‌های زیادی در نظر دارد. به همین دلیل علیرضا عسگرانی، مدیرعامل این کسب و کار، چهره ماه این شماره ماست.

هنر ان اف تی

علیرضا عسگرانی، مدیرعامل
«رمزی ان اف تی» که
می‌خواهد مارکت پلیس
خرید و فروش ان اف تی‌های
هنری در ایران باشد

مدت‌هاست که در بازار رمزارز ایران تاکید می‌شود برای رسیدن به یک اکوسیستم پایدار کسب و کاری باید از حوزه صرافی فراتر رفت و در کنار کسب و کارهای تبادل، امکان بروز و ظهور کسب و کارهای بلاکچینی دیگر را هم فراهم کرد. کسب و کارهایی که آنها را در یک کلام بلاکچینی می‌نامند و اگرچه همه زیر سایه سنگین موضوع تبادل و سرمایه‌گذاری رمزارزها قرار می‌گیرند اما در بلندمدت می‌توانند بازارهای مستقل و اکوسیستم‌های مجزا را بسازند. حوزه ان اف تی یکی از این بازارها و اکوسیستم‌هاست که در دنیا با اقبال خوبی مواجه شده است. حوزه‌ای که اگرچه در ریزش سال گذشته بازار رمزارزها از افت و خیزهای زیادی برخوردار بوده اما حالا کم‌کم در حال بازیابی خود است. در ایران تلاش‌هایی در این زمینه صورت گرفته و به نظر می‌رسد اگر بخواهیم در کنار موضوعاتی چون تبادل و سرمایه‌گذاری یک بازار دیگر برای رمزارزها قائل باشیم می‌توانیم با کمی اغماض سراغ آن برویم. در گفت‌وگوی اصلی این شماره «رمزارز» به سراغ علیرضا عسگرانی رفتیم که مدتی است روی مارکت پلیس «رمزی ان اف تی» کار می‌کند. کسب و کاری که به گفته عسگرانی می‌خواهد در بازار بکر ان اف تی در ایران پیشرو باشد و خود را برای یک آینده بزرگ آماده کند.

معروف‌ترین آنها اوپن‌سی بود. در آن زمان بازار ان اف تی ماهانه به طور میانگین چهار یا پنج میلیارد دلار حجم داشت، اما فروشنده‌ای در ایران وجود نداشت که در حوزه ان اف تی کار کرده باشد. از طرفی پلتفرم‌های خارجی تحریم‌های بسیاری علیه کاربران ایرانی اعمال کرده بودند. در نتیجه فضای ان اف تی در ایران خیلی بکر بود. همان موقع تصمیم گرفتیم فروشنده‌ای در همین حوزه بر بستر بلاکچین پلی‌گان راه‌اندازی کنیم. تیم خود را تشکیل دادیم و از اوایل سال ۲۰۲۲ به صورت عملیاتی کار را شروع کردیم و تقریباً از همان زمان پلتفرم رمزی ان اف تی آغاز به کار کرد.

از ایده تاراه‌اندازی، چالش اصلی کارتان چه بود؟

می‌توان گفت به خاطر قراردادهای هوشمندی که باید نوشته می‌شد و اهمیت ایمن بودن آن قراردادهای هوشمند، نیاز به کار و فرایند تخصصی داشتیم. چون این پلتفرم واسطه بین خریدار و فروشنده است و باید یک ان اف تی را از فروشنده بگیرد و به خریدار منتقل کند و در ازای آن پول را در همان تراکنش از خریدار به فروشنده برگرداند. چالش‌هایی در خصوص این قراردادهای هوشمند داشتیم، اما خدا را شکر حل شدند و چند ماهی از لانچ شدن پلتفرم می‌گذرد. الان تعدادی هنرمند در آن مشغول به فعالیت هستند و یکسری معامله هم انجام شده است.

رکودی که درست در همان موقع در بازار رمزارزها شروع شد، کار راه‌اندازی این پلتفرم را تحت تأثیر قرار نداد؟

بله، ما تقریباً زمانی شروع کردیم که بازار رمزارزها با افت بسیاری همراه شد. زمستان

برای شروع از خودتان بگویید و اینکه چطور وارد فضای کسب و کار شدید؟

من متولد ۱۳۷۳ در اصفهان هستم. مقطع کارشناسی‌ام را در رشته مهندسی مکانیک در دانشگاه صنعتی شریف گذراندم و در حال حاضر هم دانشجوی کارشناسی ارشد رشته کارآفرینی دانشگاه تهران هستم.

بعد از فارغ‌التحصیلی از مقطع کارشناسی، در یکی از شرکت‌های حوزه آی‌تی مشغول به کار شدم. سپس با آشنا شدن با حوزه بلاکچین به آن علاقه‌مند شدم و با آقای رادمنش، از دوستان دانشگاه که در این حوزه فعال بود، صحبت کردم و به پیشنهاد وی تصمیم گرفتیم شتاب‌دهنده بلاکچینی راه‌اندازی کنیم که در حال حاضر یکی از تیم‌های آن رمزی ان اف تی است و هم‌اکنون مدیرعامل رمزی ان اف تی هستیم.

دلیل این پیشنهاد و ورود به حوزه ان اف تی چه بود؟

اواخر سال ۲۰۲۱ بازار رمزارزها و ان اف تی‌ها خیلی رشد کرد. فروشگاه‌های ان اف تی مختلفی را دیده بودیم که

تمرکز دارد؟

رمزی‌ان‌اف‌تی در واقع فروشگاه‌هایی برای ایجاد ان‌اف‌تی و واسطه معامله بین فروشندگان و خریداران است. تمرکز ما، کاربران و هنرمندان ایرانی هستند که آثار دیجیتالی خود را در پلتفرم ما ضرب می‌کنند. در حال حاضر امکان ایجاد ان‌اف‌تی با محتوای موزیک ویدیو هم در پلتفرم وجود دارد، یعنی الان هنرمندانی که موزیک تولید می‌کنند هم می‌توانند از این پلتفرم استفاده کنند و به فرض اینکه بازار رونق بگیرد، در آینده ان‌اف‌تی‌های کاربردی را هم می‌توان در این پلتفرم خرید و فروش کرد. برای مثال خرید بلیت رویدادها با کمک ان‌اف‌تی می‌تواند تسهیل شود، ولی تمرکز اصلی فعلاً روی دیجیتال‌آرت و آثاری است که به صورت دیجیتالی توسط هنرمندان تولید می‌شود.

ان‌اف‌تی در سال ۲۰۲۱ هاپ یا صعود زیادی را تجربه کرد، اما اتفاقی که در سال ۲۰۲۲ افتاد، به بازنگری در مارکت ان‌اف‌تی‌ها هم منجر شد.

بسیاری معتقد بودند کسب و کاری‌های ان‌اف‌تی شاید باید راه طولانی‌تری را طی کنند تا همه‌گیری‌ای که در حوزه کریپتو، پرداخت و سرمایه‌گذاری اتفاق افتاد، در این حوزه نیز رخ دهد. تحلیل شما چیست؟ فکر می‌کنید بازار ان‌اف‌تی ایران چه زمانی توسعه پیدا می‌کند و مورد اقبال بیشتری قرار می‌گیرد؟

به نظر من بازار ان‌اف‌تی فقط درصدی از بازار کریپتو را شامل می‌شود. بازار کریپتو بزرگ‌تر از ان‌اف‌تی بوده و هست. بنابراین بعید است بازار ان‌اف‌تی به اندازه کریپتو ترند شود. ولی من این روند را مشابه سال ۹۷ یا ۹۸ می‌بینم که بازار کریپتو در آن زمان هنوز ظرفیت بسیاری برای بازیگران جدید داشت.

اوج این مسئله تا سال ۲۰۲۲ ادامه یافت و عملاً تمام کشور درگیر کریپتو شد. مشابه این روند بازار رمزارز احتمال می‌دهم در چرخه بعدی ان‌اف‌تی بیشتر ترند شود. نه تنها در ایران، بلکه در دنیا هم به همین شیوه است. در چرخه قبلی ان‌اف‌تی‌ها خیلی کاربردی نبودند و بیشتر در فضای هنر بودند. اما این روزها کاربردهای ان‌اف‌تی در حال رشد است.

برای نمونه اخیراً شنیده‌ام در برخی کشورهای اروپایی اشخاصی که باید در ازای تولید دی‌اکسید کربن خود به دولت مالیات بدهند، ان‌اف‌تی کاشت درخت می‌خرند. بدین صورت که در ازای هر ان‌اف‌تی که می‌خرند، واسطه‌هایی هستند که یک درخت می‌کارند.

حتی ممکن است بازی‌هایی که در چرخه قبلی ترند شدند اما تحت تأثیر زمستان کریپتو قرار گرفتند، در چرخه بعدی خیلی بیشتر از قبل مورد توجه قرار بگیرند و رشد کنند.



این روند را

مشابه سال

۹۸ یا ۹۹

می‌بینم که

بازار کریپتو

هنوز ظرفیت

بسیاری برای

بازیگران جدید

داشت. اوج این

مسئله تا سال

۲۰۲۲ ادامه

یافت و عملاً

تمام کشور

درگیر کریپتو

شد. مشابه

این روند احتمال

می‌دهم در

چرخه بعدی

ان‌اف‌تی

بیشتر ترند شود

کریپتو در سال ۲۰۲۲ ان‌اف‌تی‌ها را هم تحت تأثیر قرار داد و مارکت جهانی ان‌اف‌تی با افت شدیدی مواجه شد. ولی الان فضا بهتر شده و بازار کریپتو رونق پیدا کرده است. به واسطه کریپتو، ان‌اف‌تی‌ها هم رونق پیدا کرده‌اند. به همین دلیل فکر می‌کنم فضا بازتر شده است. در واقع با شناساندن این حوزه به مردم و ایجاد امکان کسب سود برای آنها یا حمایت از هنرمند مورد علاقه‌شان، این بازار رونق بیشتری هم در سال ۲۰۲۳ خواهد گرفت.

گفتید در راه‌اندازی پلتفرم رمزی‌ان‌اف‌تی

چالش‌هایی داشتید. به طور کلی پروژه‌های

بلاکچینی همیشه در لانچ کردن با گرفتاری‌هایی مواجه

هستند. بخشی از این چالش‌ها در حوزه نیروی تخصصی

و ماهر است. شما از نیروی کار ایرانی استفاده کردید یا

مجبور به برون‌سپاری کارها شدید؟

نیروهای کار ما ایرانی هستند، اما چالش‌هایی وجود داشت. اصل کار، نوشتن قرارداد هوشمند امنی است که خطر اذیت‌رفتن و سرقت دارایی کاربران در آن وجود نداشته باشد، معاملات را به درستی انجام دهد و همیشه خدمات و سرویس آن فعال باشد.

ما از مشاوره‌هایی در این حوزه استفاده کردیم. منبع باز بودن فضای بلاکچین هم کمک بسیاری به ما کرد؛ یعنی توانستیم از یکسری پروتکل‌ها برای نوشتن قراردادهای هوشمند استفاده کنیم که کار ما را بسیار ساده‌تر کردند.

چرا شبکه بلاکچینی پلی‌گان را انتخاب

کردید؟

زمانی که بازار معاملاتی ان‌اف‌تی را راه‌اندازی کردیم، تصمیم گرفتیم که از شبکه‌های بر بستر اتریوم استفاده کنیم. اما به علت زیاد بودن کارمزد شبکه اتریوم، آن را انتخاب نکردیم.

فکر کردیم این کارمزدها ممکن است کاربران را از خرید ان‌اف‌تی منصرف کنند. چون کارمزد شبکه پلی‌گان خیلی کمتر و بلاک‌تایم‌ش هم بسیار پایین بود، تصمیم گرفتیم از آن استفاده کنیم. در آن زمان اوپن‌سی هم فقط روی اتریوم و پلی‌گان سرویس می‌داد. پلی‌گان یک شبکه محبوب و مرسوم در این حوزه است. حتی در اوایل سال ۲۰۲۲ اخباری منتشر شده بود که مارکت پلیس ان‌اف‌تی اینستاگرام هم روی بستر پلی‌گان خواهد بود. به همین علت تصمیم گرفتیم پلی‌گان را انتخاب کنیم، زیرا محبوب بود و کاربر می‌توانست ان‌اف‌تی‌هایش را در پلتفرم‌های مشهور دیگر ضرب کند و در پلتفرم ما بفروشد یا برعکس.

پلتفرم رمزی‌ان‌اف‌تی دقیقاً چیست و چه کاری

انجام می‌دهد؟ آیا صرفاً روی ان‌اف‌تی آرت

اشاره کردید که در رمزی‌ان‌اف‌تی روی دیجیتال‌آرت تمرکز دارید. یعنی صرفاً کارها و

آثار هنری دیجیتال و اگر شخصی تابلوی هنری فیزیکی داشته باشد که بخواهد آن را تبدیل به ان‌اف‌تی کند، شما سرویسی به او نمی‌دهید. با توجه به تحقیقاتی که قبل از راه‌اندازی داشتید، بازار دیجیتال‌آرت ایران را چگونه می‌بینید؟

با تلاش یکسری افراد، کامیونیتی‌های خوبی در حوزه دیجیتال‌آرت در ایران شکل گرفته‌اند که هنرمندان و هواداران‌شان در این کامیونیتی‌ها حضور دارند. هنرمندان آثارشان را در پلتفرم‌های مختلف ضرب می‌کنند و بعد در این کامیونیتی‌ها به اشتراک می‌گذارند و از این طریق درباره آثار خود اطلاع‌رسانی می‌کنند. این اقدام باعث می‌شود هواداران آنها آثارشان را بهتر ببینند و در نتیجه بهتر خریداری کنند. هنرمندان این فضا کمی با هنرمندان دنیای حقیقی تفاوت دارند. هم سن کمتری دارند و هم در فضای مدرن‌تری هستند و از فضای سنتی فاصله گرفته‌اند. هنرمندان دنیای ان‌اف‌تی معمولاً با ابزارهای هوش مصنوعی و گرافیکی تصویرسازی می‌کنند. بازه سنی آنها بین ۲۰ تا ۳۰ سال است. برخی از آنها می‌خواهند یک پیام اجتماعی یا فرهنگی را از طریق آثارشان منتقل کنند و برخی دیگر به دنبال کسب سود هم از این فضا هستند و هواداران این هنرمندان مایل‌اند با خرید آثار از هنرمند مورد علاقه‌شان حمایت کنند. افراد دیگر هم مجموعه‌دار یا کالکتور هستند و دوست دارند آثار یک هنرمند را جمع‌آوری کنند؛ البته تعداد افراد این دسته در ایران کم است.

راجع به روال پلتفرم رمزی‌ان‌اف‌تی بگویید؛ یعنی از ابتدا که یک نفر می‌خواهد اثری را ضرب کند تا مرحله مبادله چه اتفاقاتی می‌افتد؟ چه ابزارها و ویژگی‌هایی برای این کار در پلتفرم دارید؟

ابتدا وارد سایت Ramzinf.com می‌شود، سپس با کلیک روی آیکون پروفایل در سایت و نهایتاً اتصال ولت به پلتفرم متصل می‌شوند. پلتفرم ما قابلیت اتصال به ولت متامسک و ولت‌هایی که از پروتکل ولت‌کانکت پشتیبانی می‌کنند مانند تراست ولت را دارد. برای اتصال نیازی به احراز هویت نیست. کاربران می‌توانند پس از تکمیل پروفایل، ان‌اف‌تی خود را ایجاد کنند. سایت به صورت دوزبانه انگلیسی و فارسی است. ان‌اف‌تی می‌تواند در قالب عکس، ویدئو یا موزیک باشد. کاربران می‌توانند مشخصات ان‌اف‌تی خود را هم درج کنند؛ برای مثال اینکه می‌خواهند در کدام شبکه ضرب شود. در حال حاضر هزینه ضرب ان‌اف‌تی در شبکه‌ها خود پلتفرم تقبل کرده است.

بسیاری اعتقاد دارند تا زمانی که امکان

ان‌اف‌تی کردن اسناد حقوقی و تجاری فراهم

نشود، ان‌اف‌تی و کاربردهایش در جامعه به خصوص در کشوری چون ایران رشد نخواهد کرد. برای مثال من اگر بتوانم ان‌اف‌تی خانه‌ام را که ارزشی معادل با خود خانه دارد، در یک پلتفرم لندینگ وثیقه کنم و با آن وام بگیرم، احتمالاً زودتر به سمت این فضا خواهم رفت. فکر می‌کنید چالش رگولاتوری و بحث‌های حقوقی در این صنعت در ایران چقدر می‌تواند برای چنین رشدی مشکل‌ساز باشد؟ مثالی که شما زدید هنوز در جهان هم رواج پیدا نکرده و به زمان زیادی نیاز دارد. مردم هم هنوز این فضا را نمی‌شناسند و شاید اعتماد کافی به این فضا نداشته باشند. در وهله اول باید اعتماد مردمی شکل بگیرد و پس از آن این اعتماد به پذیرش ان‌اف‌تی از سوی حاکمیت منجر شود. اما به نظر من هنوز به این مرحله نرسیده‌ایم و چند سالی زمان می‌برد. نمی‌توان در مورد این فضا در ایران پیش‌بینی خاصی داشت.

واقعیت این است که در ایران کریپتو هم هنوز رگوله نشده است. برای شکل گرفتن چنین خدماتی، نیاز است که مردم با این فضا آشنا شوند. حتی فکر می‌کنم هنوز نیازی هم در ایران در این حوزه شکل نگرفته است.

کریپتو به عنوان ابزار پرداخت تحت تأثیر کاربرد کریپتو به عنوان سرمایه‌گذاری قرار

گرفته است. در تمام دنیا در ابتدا نگاه به کریپتو به عنوان پولی بود که می‌توان با آن پرداخت انجام داد. در واقع به مثابه یک ابزار پرداخت جدید و جذاب به آن نگاه می‌شد. اما این اتفاق نیفتاد یا حداقل می‌توان گفت که هنوز رخ نداده است. در حال حاضر به کریپتو به عنوان دارایی‌ای که می‌توان روی آن سرمایه‌گذاری کرد، نگاه می‌شود. فکر می‌کنید ان‌اف‌تی به عنوان ابزار پرداخت هم چنین مسیری را خواهد رفت؟

در ترند اخیر که در مورد ان‌اف‌تی‌ها اتفاق افتاد، مردم به دنبال کسب سود از آن فضا بودند، نه کاربردهایش و بیشتر موضوع سرمایه‌گذاری و معامله آنها رایج بود. اما فکر می‌کنم ظرفیت کاربرپذیری ان‌اف‌تی بسیار زیاد است. در پلتفرم رمزی‌ان‌اف‌تی به این موضوع دقت شده، اما برای کاربرپذیر کردن این ابزار، نیازمند رگوله کردن این فضا هستیم.

با توجه به نوشته شدن قراردادهای هوشمند و آماده شدن زیرساخت‌های پلتفرم، امکان استفاده از ان‌اف‌تی‌های کاربردی وجود دارد.

همچنین در حال مذاکره برای لانچ پروژه‌هایی روی رمزی‌ان‌اف‌تی هستیم که به واسطه آنها بتوان ان‌اف‌تی‌های کاربردی را خرید و فروش کرد.



مانرخ
موفقیت
راتعداد
کاربرد نظر
نگرفته‌ایم.
بیشتر
روی حجم
معاملات
تمرکز داریم و
فکر می‌کنم
اگر به حجم
معاملاتی
روزانه ۵۰۰ هزار
دلار برسیم،
خوب است

هستند، هدف قرار داده‌اید یا افرادی که ممکن است بازار رمزارز برای آنها جذاب نباشد اما علاقه‌مند به بازار ان اف تی هستند؟

کسانی که با آنها تعامل داشتیم و از آنها مشورت گرفتیم، از فعالان حوزه ان اف تی بودند. در بازارهای خارجی فعالیت و آثارشان را عرضه می‌کردند. برخی از آنها صرفاً هنرمند هستند و از کریپتو صرفاً به عنوان ابزار پرداخت استفاده می‌کنند.

آیا به ورود سرمایه‌گذاران دیگر هم فکر می‌کنید؟

ما از ورود سرمایه‌گذاران دیگر استقبال می‌کنیم و از نظر ما مشکلی ندارد.

نرخ موفقیت خود را از نظر تعداد کاربران چقدر تعریف کرده‌اید و چالش‌هایتان برای دست‌یافتن به این نرخ چه هستند؟

ما نرخ موفقیت را تعداد کاربر در نظر نگرفته‌ایم. بیشتر روی حجم معاملات تمرکز داریم و فکر می‌کنم اگر به حجم معاملاتی روزانه ۱۰۰ هزار دلار برسیم، خوب است. در حال حاضر حجم معاملاتی کل بازار جهانی ماهانه یک میلیارد دلار است. حجم این بازار در اوایل سال ۲۰۲۲ حدود پنج میلیارد دلار در ماه بود. فکر می‌کنم اگر یک درصد این معاملات در پلتفرم‌های ایرانی باشد و کاربران ایرانی از بازارهای خارجی به سمت پلتفرم‌های داخلی بیایند، بازار ایران رونق پیدا می‌کند و رسیدن به این اعداد کار سختی نخواهد بود.

در یک دوره دو، سه ساله کاربران ایرانی نسبت به صرافی‌های داخلی

گارد بسته‌ای داشتند. البته الان این مقاومت خیلی کمتر شده است. تحریم‌ها و محدودیت‌های صرافی‌های خارجی هم در این میان بی‌تأثیر نبوده است. فکر می‌کنید کاربران ایرانی چنین مقاومتی نسبت به پلتفرم‌های

ان اف تی داخلی هم داشته باشند؟

آن گاردی که اشاره کردید، در فضای کریپتو وجود داشت و شکسته شد. یعنی آن فردی که الان در فضای ان اف تی فعالیت می‌کند، قبلاً به احتمال زیاد در فضای کریپتو هم فعالیت کرده است. اما نکته‌ای که وجود دارد، در فروشگاه ان اف تی، دارایی کاربران هیچ‌وقت در دست پلتفرم نیست. یعنی قرارداد هوشمندی که در فضای بلاکچین است، کاملاً در اکسپلورر قابل مشاهده است و افراد می‌توانند از کلاهبردار بودن یا نبودن آن مطمئن شوند. پس این گارد در این فضا چندان وجود ندارد.

سپس کاربران می‌توانند وارد صفحه قیمت‌گذاری شوند و مشخص کنند قیمت اثرشان بر اساس چه توکنی و چه مقدار باشد. در حال حاضر توکن اتریوم و تتر را بر شبکه پلی‌گان داریم. بر اساس این دو توکن قیمتی را پیشنهاد و در فهرست فروش قرار می‌دهند. خریدار هم می‌تواند با اتصال ولت خودش این اثر را بخرد. اکنون دو نوع معامله بر پلتفرم داریم؛ خرید آنی و خرید از طریق حراج. در نوع اول خریدار بلافاصله ان اف تی مورد نظر خود را می‌خرد و از قیمت درج‌شده راضی است. در روش دوم خریدار قیمت پایین‌تری پیشنهاد می‌دهد که این پیشنهاد از طریق اعلانی به فروشنده داده می‌شود و او می‌تواند با تأیید پیشنهاد داده‌شده، اثر خود را معامله کند.

دلیل اینکه سایت را دوزبانه طراحی کرده‌اید، این است که به توسعه بازار خود در ادامه راه فکر کرده‌اید؟

بله، امکان اینکه به بازار بین‌المللی ورود کنیم هست.

چالش ورود شما به بازار بین‌المللی چیست؟ چرا از ابتدا سراغ این بازار نرفتید؟

پلتفرم‌های خارجی وقتی متوجه ایرانی بودن کاربران می‌شوند، اکانت آنها را محدود می‌کنند. به همین دلیل ما روی بازار ایران تمرکز کردیم و سعی کردیم زبان پلتفرم را فارسی کنیم. منتها بعد دیدیم امکان ورود به بازارهای خارجی هم وجود دارد. چالش اصلی وجود رقیب‌های بزرگ مثل اوپن‌سی در این بازارهاست. اما بیشتر تریدر یا کالکتورها خارجی هستند و ممکن است برخی از آنها به آثار هنرمندان ایرانی علاقه‌مند باشند و بخواهند آنها را بخرند. بازار هدف پلتفرم زبان انگلیسی، فعلاً این مخاطبان را مدنظر دارد. ممکن است در آینده تبلیغاتی انجام دهیم و به این افراد امکان خرید آثار مورد علاقه‌شان را بدهیم. البته بعضاً در فروشگاه‌های خارجی هم امکان خرید آثار هنرمندان ایرانی وجود دارد، اما همان‌طور که اشاره کردم با دردسرهای بسیاری همراه است.

در مورد تعداد ایرانی‌های فعال در حوزه ان اف تی آماری هم دارید؟

خیلی آمار مبهم است، اما فکر می‌کنم در حال حاضر کمتر از ۱۰ درصد فعالان کریپتو در ایران مستقیم یا غیرمستقیم در حوزه ان اف تی فعالیت کرده‌اند یا می‌کنند.

شما کامیونیتی‌هایی را که در بازار کریپتو



ارتباطات بین‌المللی نیاز است که به‌خاطر محدودیت‌های اینترنت برقراری این ارتباطات با چالش‌هایی مواجه شده است. دلیل دوم رگوله‌نشدن این فضا است. فضای ان‌اف‌تی خیلی ناشناخته است و رگولاتور توقع دارد با این فضا مانند کریپتو برخورد و مثلاً در پلتفرم احراز هویت انجام شود. این مسئله در بازار ان‌اف‌تی جان‌نیفتاده و کاربر نسبت به این دست پروتکل‌ها مقاومت می‌کند. در پلتفرم‌های خارجی احراز هویت وجود ندارد. به همین دلایل در جذب کاربر با مشکل مواجه هستیم و بازار در ایران آن‌طور که باید و شاید رونق نگرفته است. این چالش برای رقبای ما هم وجود دارد.

در کل کسب و کارهایی مثل رمزی‌ان‌اف‌تی در کجای اکوسیستم نوپای بلاکچینی ایران قرار می‌گیرند؟ امکان ارتباط و مرادده آنها با سایر کسب و کارهای دیگر اکوسیستم وجود دارد؟

بله، این امکان وجود دارد. برای مثال با صرافی‌ها می‌توان همکاری‌هایی داشت. صرافی می‌تواند یک بازی را در بلاکچین لانچ کند که کاراکترهای آن در پلتفرم ما معامله شود یا یک ان‌اف‌تی را در پلتفرم ما ضرب کند و هر کس موفق به خرید آن ان‌اف‌تی شد، تخفیف‌هایی در کارمزد او در داخل صرافی تعلق بگیرد. اما چون بازار کوچک و رگوله نشده است، شاید الان کسب و کارهای دیگر آشنایی زیادی با ظرفیت این فضا نداشته باشند. اما این مسئله قابل حل است و می‌توان طرح‌هایی را برای همکاری با سایر کسب و کارهای اکوسیستم پیاده کرد.

الان وضعیت بازار ان‌اف‌تی در دنیا با توجه به شرایطی که در سال ۲۰۲۲ داشتیم، چگونه است؟ پیش‌بینی شما از بازار ان‌اف‌تی چیست؟ آیا این بازار تقویت می‌شود یا روند سابق ادامه پیدا خواهد کرد؟

همان‌طور که گفتم، زمانی که بازار کریپتو خیلی ترند شده بود، حجم بازار معاملاتی ان‌اف‌تی در دنیا ماهانه به پنج میلیارد دلار هم رسید. در زمستان کریپتو این عدد به شدت کاهش یافت و تقریباً یک‌دهم شد. ولی به دنبال رونق گرفتن بازار کریپتو، وضعیت بازار ان‌اف‌تی هم بهتر شده و به حدود ماهانه یک میلیارد دلار رسیده است. ان‌اف‌تی‌ها در ترند قبلی خود خیلی شناخته شده نبودند و فکر می‌کنم در ترند بعدی حجم معاملات خیلی بیشتر از قبل شود.

تحلیل‌تان در مورد زمان‌بندی ترند یا رونق بعدی بازار چیست؟

بر اساس تحلیل‌ها سال ۲۰۲۳ بهار کریپتو است. من فکر می‌کنم اواخر ۲۰۲۳ یا اوایل ۲۰۲۴ بازار رونق خوبی خواهد گرفت



صرافی
می‌تواند
یک بازی را
در بلاکچین
لانچ کند که
کاراکترهای
آن در پلتفرم ما
معامله شود
یا یک ان‌اف‌تی
را در پلتفرم ما
ضرب کند و هر
کس موفق
به خرید آن شد،
تخفیف‌هایی
در کارمزد او در
داخل صرافی
تعلق بگیرد

دغدغه کاربران در مورد فضای داخلی بیشتر در مورد تعداد خریداران است. در واقع دغدغه کاربر این است که اثرش فروش می‌رود یا خیر. کاربر نگران دارایی خود نیست، چون در قرارداد هوشمند، امنیت دارایی او مشخص است.

بحث آموزش در مورد محصولات بلاکچینی بسیار اهمیت دارد. ممکن برای بسیاری از افراد این بازار جذاب باشد، اما دانش اولیه را در مورد آن نداشته باشند. چه کاری می‌شود در این مورد انجام داد؟

یکی از نکاتی که ما را به سمت این حوزه سوق داد، همین موضوع است. اگر افراد مبتدی از ابتدا بخواهند در مارکت پلیس خارجی معامله کنند، با یکسری مشکلات مواجه می‌شوند. خرید و فروش ان‌اف‌تی نسبت به کریپتو پیچیده‌تر است و نیاز است کاربر دانش کریپتویی داشته و با ولت کار کرده باشد و... بنابراین کاربر مبتدی به راحتی نمی‌تواند در پلتفرم خارجی معامله کند. به همین دلیل ما پلتفرم داخلی ایجاد کردیم. ما در مقالات بلاگ رمزی‌ان‌اف‌تی به صورت کامل مسائل را توضیح داده‌ایم و دوره‌های آموزشی هم گذاشته‌ایم. یکسری رویدادها هم برگزار خواهیم کرد تا دغدغه‌های کاربران را بیشتر بشنویم.

گفتید سه ماه از راه‌اندازی پلتفرم رمزی‌ان‌اف‌تی می‌گذرد. الان سرویس‌تان کامل شده یا همچنان در حال توسعه هستید؟

بله، تقریباً دو، سه ماهی از لانچ می‌گذرد. در حال حاضر سرویس ما کامل روی شبکه پلی‌گان پیاده شده است. به زودی شبکه‌های دیگری هم مثل BSC اضافه می‌کنیم. ولی الان سرویس کامل است و هر کاربری می‌تواند بدون محدودیت، ان‌اف‌تی خود را ضرب و خرید و فروش کند. تعداد کاربران مان‌هنوز خیلی بالا نیست، چون فضا چندان شناخته شده نیست، اما در حال اضافه کردن کاربر هستیم.

کارمزد رمزی‌ان‌اف‌تی چقدر است؟

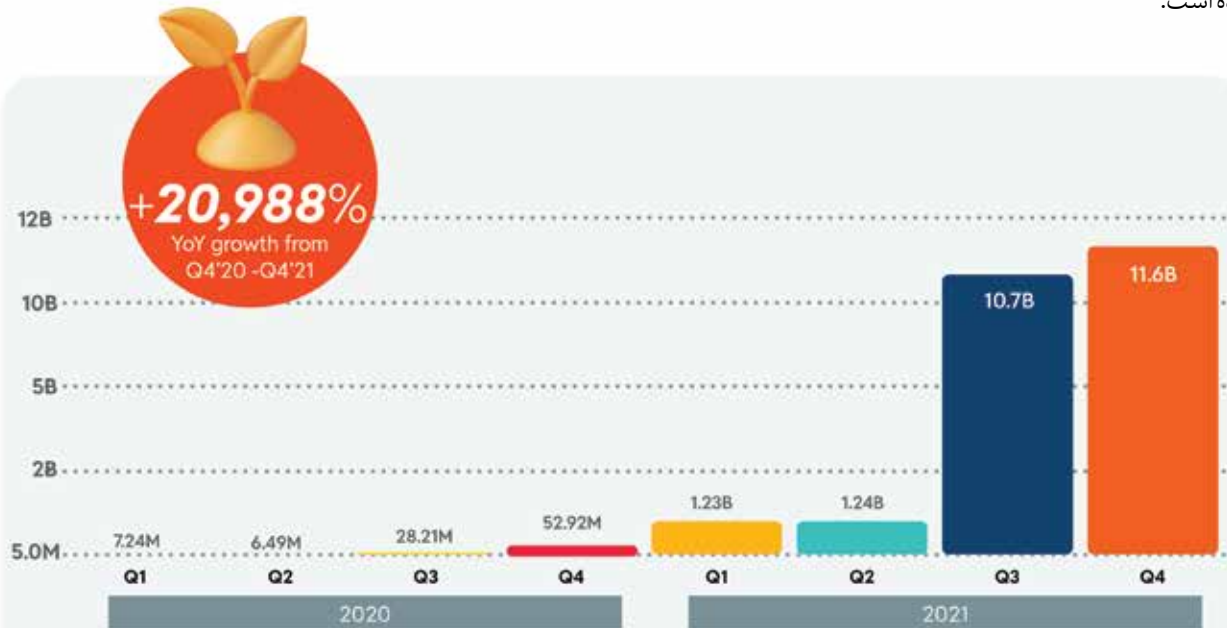
در حال حاضر برای افزایش تعداد و استقبال بیشتر کاربران، کارمزد را صفر در نظر گرفته‌ایم. اما قاعده‌تاً در آینده عدد مشخصی را برای آن در نظر خواهیم گرفت. فکر می‌کنم کارمزد معمول در بازار جهانی ۲/۵ درصد از هر معامله است.

در این بازار آیا رقیبی هم دارید و حضور بازیگران دیگر در این فضا را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

ما تک‌بازیگر نیستیم و فکر می‌کنیم یک یا دو رقیب فعال داریم. البته هنوز هیچ‌یک از ما به دلایلی به هدف مدنظرمان نرسیده‌ایم. اول اینکه در فضای بلاکچین به

بازار جهانی ان اف تی

درست است که در سال ۲۰۲۲ مانند همه بخش های بازار رمزارزها، ان اف تی هم با افت زیادی همراه شد اما به نظر می رسد همان طور که رمزارزها در حال احیای خود هستند، این بازار هم به روزهای اوج خود بازگردد. به خصوص وقتی بدانیم حجم سرمایه گذاری های انجام شده در این بازار در سال بد ۲۰۲۲ کم نشده است.



آمارهای بازار ان اف تی نشان می دهد که در دو سال اخیر اتفاقات مهمی در این حوزه افتاده است. گسترش کاربردپذیری ان اف تی ها از یک سو و سرمایه گذاری های انجام شده روی پروژه های مختلف آن از سوی دیگر باعث شده تا رشد های قابل توجهی در نمودارهای این بخش از صنعت بلاکچین را شاهد باشیم. حالا به نظر می رسد با عبور از هیجان اولیه و تأکید بیشتر بر ان اف تی به عنوان یک ابزار و دارایی کاربردی قابل مبادله، این بازار در سال های پیش رو بزرگ تر هم بشود.

حالا در تحقیقی که ردیت که یکی از مهم ترین شبکه های اجتماعی مورد توجه هنرمندان و کامیونیتی های بازار ان اف تی است انجام داده، پیش بینی شده تا سال ۲۰۲۵ این بازار به یک بازار ۸۰ میلیارد دلاری تبدیل شود. برای دانلود این تحقیق مفصل که همراه با نظرسنجی های مختلفی درباره بازار و آینده ان اف تی است می توانید به سایت ماهنامه «رمزارز» مراجعه کنید

کدام ان اف تی ها برای کاربران جذاب تر بودند؟



اهمیت فعالیت‌های صنفی در بازارهای نوظهوری چون ارز دیجیتال

تا با شرکت‌های فعال در صنعت فین‌تک به‌خوبی تعامل برقرار کند.

تترلند باور دارد بقای صنعت فین‌تک، به‌خصوص ارزهای دیجیتال، در همبستگی آنهاست. مراحل ایجاد این همبستگی نیز در ابتدا قانونمندسازی و جلب اعتماد کاربران و سپس داشتن صنفی متحد و توانمند است تا بتواند از حقوق تمامی اعضا اعم از پرداخت‌یارها، لندتک، بیمه و دیگران دفاع و مشکلات پیش روی این صنعت‌های نوظهور و در حال رشد را برطرف کند. تترلند همواره مشتاق همکاری با تمامی هم‌صنفی‌های خود بوده و خواهد بود؛ چراکه بر این باور است که اتحاد کسب‌وکارهایی در یک شاخه از صنف، ضامن موفقیت آن صنعت خواهد بود.

تترلند به‌عنوان مرجع تخصصی تتر در ایران همیشه تلاش کرده تا با وجود مشکلات موجود در کشور، چه از نظر مشکلات زیرساختی و چه از نظر نبود قانون‌گذاری مشخص و مدون رگولاتوری و بانک مرکزی، با در نظر گرفتن حفظ امنیت اطلاعات و حساب کاربران، همکاری لازم را با نهادهای نظارتی انجام دهد و با آموزش مستمر کاربران خود، باعث افزایش آگاهی آنها از زیروهم این بازار شود.

برای این منظور، تترلند از هر اقدامی که موجب تضعیف حقوق کاربران و از بین رفتن سرمایه آنان شود، با اطلاع‌رسانی‌های لازم در بسترها و پلتفرم‌های مختلف جلوگیری خواهد کرد. همچنین رقابت سالم و برگزاری کمپین‌های سفید و تبلیغاتی با شعارهای واقعی و همکاری مستمر و اثربخش با رسانه‌ها که جزء لاینفک و تأثیرگذار بازار رمزارزها هستند، از عوامل خوشنامی این مجموعه در اکوسیستم فین‌تک و تمایل به همکاری‌های درون‌صنفی و برون‌صنفی به‌صورت B2B شده است.

ما در تترلند به‌مثابه DNA این مجموعه معتقدیم که شفافیت در انجام امور و جلب اعتماد کاربران و آگاه‌سازی آنها باعث پیشرفت این صنعت در کشور می‌شود.

بازار رمزارز را نمی‌توان بازاری نوظهور نامید؛ چراکه صنعت کریپتو به‌سرعت در حال جهانی شدن است و مروری بر اخبار داخلی و خارجی نیز این ادعا را تصدیق می‌کند. از یک‌سو، بیش از ۹ سال از ظهور بازار رمزارزها می‌گذرد و از سوی دیگر، رفتارشناسی جامعه ایران در حوزه سرمایه‌گذاری از پنج، شش سال گذشته تاکنون، حاکی از آن است که این نوع سرمایه‌گذاری جایگاه مطلوب خود را در کشور ما به دست آورده است.

این روزها واژه «رمزارز» و پول دیجیتال در ادبیات اقتصادی ایران بسیار به‌کار می‌رود؛ رمزارزی که بر پایه بلاکچین ایجاد شد و توانست خود را جزئی از فین‌تک معرفی کند. این گفته بدین معنی است که صنعت ارزهای دیجیتال به اهرمی برای کاربرد نوآورانه فناوری در ارائه خدمات مالی در آینده تبدیل خواهد شد. این موضوع را مراجع معتبر نیز تأیید کرده‌اند و شاهدیم که بسیاری از شرکت‌ها از ارزهای دیجیتال به‌عنوان نوعی نقدینگی برای تراکنش‌های مالی خود استفاده می‌کنند. امروزه علاوه بر اینکه در بسیاری از کشورهای توسعه‌یافته ارزهای دیجیتال به‌عنوان ابزاری برای پرداخت امن و افزایش سرمایه و حفظ ارزش سرمایه استفاده می‌شوند، پیشرفت استفاده‌های مشابه را در کشورمان نیز شاهد هستیم. از این رو تترلند به‌عنوان مجموعه‌ای فعال در کسب‌وکار تتر و با شعار «سادگی نهایت هوشمندی است»، در آستانه شش سالگی سعی کرده تا اصالت اولیه خود، یعنی ثبات، امنیت، شفافیت و اطمینان را حفظ کند و همواره به‌دنبال جلب اعتماد کاربران خود باشد.

در سال ۱۴۰۱ تترلند ری‌برندینگ خود را انجام داد و نیز به عضویت انجمن فین‌تک ایران و نظام صنفی رایانه‌ای (نصر) استان تهران درآمد. شایان ذکر است یکی از اهداف مهم تترلند، ایفای نقش اصلی خود به‌عنوان صراف قانونمند و مطابق با استانداردهای جهانی از لحاظ سرویس‌دهی و فنی بوده و در تمام این سال‌ها تلاش کرده



مهران فره‌راز

مدیر مارکتینگ
صرافی تترلند

آزمایش

سازوکار

بخش‌های اصلی کسب و کارهای رمزارزی از امنیت گرفته تا ارتباط با مشتری همگام با بزرگ‌تر شدن این فضا، در حال رسیدن به بلوغ هستند. در این شماره از رمزارز به سراغ دو مدیر از دو صرافی رمزارزی رفته ایم و با آنها درباره الزامات و چالش‌های دو حوزه مهم بازاریابی و طراحی و نگهداری محصول در اکوسیستم رمزارز ایران پرسیده ایم.



مسی در پی

↔ Bitget



IT COUNT

Trading Journey with bitget.com



هواداران هیجان زده از سراسر جهان برای جام جهانی ۲۰۲۲ دور هم جمع شدند تا شور و شوق خود را برای فوتبال به اشتراک بگذارند. جام جهانی مانند المپیک فرصتی برای جهان است تا آنچه را که به عنوان جامعه جهانی برایش ارزش قائل هستند، به اشتراک بگذارند.

بسیاری از کارشناسان می گویند پس از فروپاشی اف تی ایکس، اعتماد کاربران به شفافیت، امنیت و نقدینگی صرافی های ارز دیجیتال برای ادامه پذیرش رمزارزها بسیار مهم است. بنابراین جام جهانی ۲۰۲۲ فرصتی منحصر به فرد برای نمایش بیش از چهار میلیارد بیننده بود که چگونه شرکت های رمزارزی، تمرکز و توجه بر امنیت و مدیریت ریسک را در اولویت قرار می دهند و پذیرش رمزارز را حتی در زمان های سخت ارزهای دیجیتال تسهیل می کنند. کریپتو دات کام به عنوان یکی از صرافی های شناخته شده جهان، یکی از اسپانسرهای اصلی این مسابقات بود و لوگویش بارها و بارها پیش چشم چند میلیارد بیننده تلویزیونی این مسابقات قرار گرفت. اما پیوند فوتبال و رمزارزها در چند سال اخیر فراتر از جام جهانی بوده است.

در کنار استفاده هایی که پروژه های رمزارزی از فرصت جام جهانی داشتند در یک مورد خاص صرافی بین المللی «بیت گت» پروژه ای مشترک با لئو مسی داشت و از این فرصت استفاده کرد تا اعتبار وب ۳ را از طریق چهره های ورزشی بیشتر کند. این پروژه با فناوری بلاکچین به بازیکنان ورزشی کمک می کرد تا تعامل خود را با طرفداران شان از طریق ان اف تی، توکن های طرفداری و رویدادهای متاورس افزایش دهند.

این پروژه بیت گت در زمانی انجام شد که اکثر شرکت های ارز دیجیتال تلاش های تبلیغاتی خود را کاهش داده بودند. با این حال، سقوط صرافی اف تی ایکس فرصتی را برای صرافی های دیگر مانند بیت گت ایجاد کرد تا اعتماد کاربران را بازسازی کرده و تمرکز بر امنیت را افزایش دهند. این تبلیغات باعث شد تعداد زیادی به حوزه ارزهای دیجیتال وارد شوند و از ترس آنها نسبت به این حوزه کاست. برگزارکنندگان این کمپین تبلیغاتی ادعا می کنند این پروژه توانست دنیای ارزهای دیجیتال را از یکدستی و سقوط نجات دهد. این همکاری با سرمایه گذاری ۲۰ میلیون دلاری بیت گت در مجموعه ای از کمپین های بازاریابی، از جمله ویدئوهایی با حضور مسی و سایر شیوه های بازاریابی انجام شده است. ●

بیت گت

MAKE

Kick Off Your Social



رمزارز در زمینه

فوتبال یکی از اولین
ورزش‌هایی بود که
ارزش بازار رمزارزها را هم
برای مشارکت و هم
برای کسب سود حوزه
تبلیغات متوجه شد

فوتبال برای مارکتینگ یکی از بهترین میدان‌هاست. ورزشی که دنیا را سرگرم می‌کند برای فروش چیزی که کسب‌وکارها به خصوص آنها که داعیه جدید بودن و البته هیجان داشتن را دارند یک گزینه مهم برای برنامه‌های تبلیغاتی محسوب می‌شود. البته هرکسی پول آن را هم ندارد! در سال‌های اخیر چند کسب‌وکار بزرگ حوزه رمزارز از ظرفیت‌های فیفا به‌عنوان فرصتی برای هموار کردن راه پذیرش جهانی فناوری‌های وب ۳ استفاده کرده‌اند. پروژه‌هایی که هزینه زیادی روی دست مارکت کریپتو گذاشته اما با توجه به تنوع نسبی طرفداران فوتبال و البته مفهوم قدرتمندی در میان آنها به نام وفاداری که در جامعه رمزارز یک مفهوم کلیدی محسوب می‌شود موفقیت‌های زیادی رقم زده است. شکی نیست که راه‌اندازی توکن‌های هواداری باشگاه‌های مطرح دنیا نقش مهمی در همه‌گیری رمزارزها داشته است.

۱- فوتبال و دنیای رمزارزها

در یکی از نمونه‌های موفق همکاری دنیا فوتبال با بازار رمزارزها، فیفا با شرکت فناوری بلاکچین الگورند همکاری کرد تا این کسب‌وکار به پلتفرم رسمی ارز دیجیتال فیفا تبدیل شود. الگورند راه‌حلی برای کیف پول‌های پشتیبانی شده توسط بلاکچین رسمی فیفا ارائه داد و همچنین به فیفا کمک کرد تا پلتفرم ان‌اف‌تی «FIFA+Collect» را راه‌اندازی کند. الگورند تلاشی را آغاز کرد که بعدها بسیاری از کسب‌وکارهای رمزارزی دیگر آن را ادامه دادند؛ یعنی استفاده از برند بزرگ فیفا برای جانداختن برخی زیرساخت‌ها و خدمات کاربردی حوزه رمزارز.

۲- همکاری الگورند با فیفا

در یک نمونه دیگر پلتفرم‌های چیلیز (NFT, Chiliz) و بیتسی (Bitci) برای باشگاه‌ها و تیم‌های ملی توکن‌های هواداری صادر کردند و چند پلتفرم و صرافی هم به‌طور مشترک فعالیت‌های تجاری را برای تشویق کاربران به مشارکت بیشتر برای خرید این توکن‌ها سازمان‌دهی کردند. توکن‌های هواداری فوتبال حالا بخش جذابی از مارکت رمزارز را به خود اختصاص داده است. بخشی که بیشتر از حجم آن هیاهو و رقابت‌های شکل گرفته در آن برای این بازار منفعت‌زا بوده است.

۳- توکن‌های هواداری

پیدایش سالن متاورس برای پخش زنده، تجربه‌ای همه‌جانبه است که در آن آواتارهای کاربران می‌توانند پخش زنده بازی‌های فوتبال را در متاورس تماشا کنند. هم تیم‌های فوتبال شناخته‌شده دنیا و هم برخی بازی‌سازهای بین‌المللی می‌خواهند در همکاری با این باشگاه‌ها برای آینده فوتبال در دنیای متاورس خیلی بیشتر از چیزی که این روزها شاهدیم کار تعریف کنند. شک نکنید به‌زودی شاهد خریدوفروش صندلی‌های اختصاصی هواداران در ورزشگاه‌های متاورسی خواهیم بود

۴- فوتبال در متاورس



ن فوتبال



از مارکتینگ زرد پرهیز کنید

گفت و گو با
مینا جعفری، مدیر
مارکتینگ کوینینو
درباره بایدها و
نبایدهای مارکتینگ
صرافی‌های رمزارز

رمزارزها به دلیل ویژگی‌های ذاتی خود و همچنین سودآوری زیادی که برای بسیاری از کاربران حداقل در یک مقطع زمانی داشتند، به یکی از مقاصد سرمایه‌گذاری بدل شده‌اند و صرافی‌های رمزارزی نیز تلاش دارند تا سهم بیشتری از کاربران فعال را به خود اختصاص دهند. اما مسئله به همین جا ختم نمی‌شود. در شرایطی که هنوز برای فعالیت کسب و کارهای حوزه رمزارز در ایران تنظیم‌گری مدونی صورت نگرفته، یکی از بخش‌های حساس، مارکتینگ آنهاست. مینا جعفری، مدیر مارکتینگ صرافی ارز دیجیتال کوینینو معتقد است قدم اول برای مارکتینگ اعتمادسازی است و آکادمی‌های آموزشی را یکی از بخش‌های مهم و ضروری صرافی‌ها می‌داند. او می‌گوید پیرنگ‌ترین خط قرمز برای تیم‌های مارکتینگ صرافی‌های ارز دیجیتال، تبلیغات زرد است؛ تبلیغاتی که روی توکن‌های بی‌ارزش اما ترند مانور می‌دهند یا کاربران را تشویق به خرید و فروش می‌کنند. در ادامه گفت و گو «رمزارز» را با جعفری در مورد بایدها و نبایدهای مارکتینگ ارزهای دیجیتال می‌خوانید.

باشد. همه افراد اطلاعی از این الزامات ندارند و از این موضوع آگاه نیستند. این وظیفه مارکتینگ صرافی‌هاست که از تبلیغ این دست توکن‌ها در هر مدلی بپرهیزند. مضاف بر این، معتقدم تشویق به خرید و فروش به هر قیمتی هم زرد تلقی می‌شود.

صرافی‌های معتبر در برنامه‌های مارکتینگ و کمپین‌های خود چه باید بکنند؟ روی چه مزیت‌هایی تأکید کنند و از گفتن چه نکاتی بپرهیزند؟
موارد پرهیز همان چیزهایی است که پیش‌تر اشاره کردم. استراتژی باید این باشد که برای تبدیل کاربر به مشتری عجله نداشته باشند. به نظرم این مهم‌ترین رکن است و به تنهایی می‌تواند استراتژی درستی برای مارکتینگ باشد و روی همه قسمت‌های این بخش اثر بگذارد.

مثال می‌آورید؟ برنامه‌ها و استراتژی‌های مارکتینگ کوینینو چه هستند؟ شما چطور سعی می‌کنید اعتمادسازی کنید؟

مهم‌ترین الزامات و بایدها در حوزه مارکتینگ رمزارز چیست؟

به نظر من مهم‌ترین موضوع در حوزه مارکتینگ کریپتو، اعتمادسازی صرافی برای مردم است که موارد بسیاری را در بر می‌گیرد.

این اعتمادسازی چطور باید اتفاق بیفتد و به چه شکل در مارکتینگ نمود پیدا می‌کند؟

در قدم اول باید از تبلیغات زرد در هر مدل ارائه محتوای خود بپرهیزند. در مرحله جذب مشتری هم عجله نداشته باشند و فضایی را برای کاربران ایجاد کنند تا آنها بتوانند وقتی وارد سایت شدند، در ابتدا با فضا آشنا شده و به آن اعتماد کنند و بعد وارد مرحله کیف فروش شوند.

چه تبلیغاتی را زرد می‌دانید که اعتماد کاربران را دچار خدشه می‌کند؟

در حوزه رمزارز، ایجاد یک توکن کار سختی نیست. ممکن است حتی یک توکن ترند شود، ولی الزامات و بایدها را نداشته

نوسانات است که ما توان پیش‌بینی آن را نداریم، حتی اگر بسیار حرفه‌ای باشیم. مورد دوم مشخص نبودن یکسری قوانین است. ما برای رمزارزها یکسری قوانین داریم ولی در بخش مارکتینگ به صورت جداگانه چیزی وجود ندارد که راهنمای تیم‌های مارکتینگ باشد و حد و مرزشان را مشخص کند. ممکن است من نوعی مدیر مارکتینگ یک صرافی باشم و بی‌محابا هر استراتژی‌ای را پیاده کنم. چالش سوم اخبار این حوزه هستند. خیلی مهم است اخبار را به موقع و آن‌طور که هست، ارائه دهیم.

بخشی از مارکتینگ رمزارز در شبکه‌های اجتماعی اتفاق می‌افتد. بعضی از اینفلوئنسرها از این فضا سوءاستفاده می‌کنند و پروژه‌ها و توکن‌های اسکم را تبلیغ می‌کنند. به نظر شما چطور باید در این زمینه به کاربران هشدار داد که در دام پروژه‌های اسکم نیفتند؟

جهان تحت کنترل ما نیست و هیچ‌وقت به این درجه از توانایی نمی‌رسیم که همه را وادار کنیم کار درست را انجام دهند. تنها کاری که می‌توانیم انجام دهیم این است که در جایگاه خودمان و در حد توان اطلاع‌رسانی کنیم تا علاقه‌مندان به این حوزه بدانند برای ورود به این بازار باید اطلاعات بسیاری داشته باشند.

یعنی فکر می‌کنید صرافی‌های رمزارزی در این خصوص وظیفه‌ای دارند؟ این وظیفه را باید به چه شکل انجام دهند؟

قطعاً وظیفه دارند و آموزش موردی است که حتماً همه صرافی‌ها باید به آن توجه کنند. در حال حاضر بعضی از صرافی‌ها تنها به این فکر می‌کنند که کاربر وارد سایت شود، خرید و فروش خود را انجام دهد و برود و اینها کارمزدشان را دریافت کنند. ولی ما معتقدیم کسی که وارد این حوزه می‌شود، باید اطلاعات به‌روز داشته باشد تا بتواند آگاهانه قدم بردارد و از روی ناآگاهی و نداشتن اطلاعات درست اتفاق ناخوشایندی برایش رقم نخورد.

فرم این آموزش‌ها باید به چه شکل باشد تا از حجم سرمایه‌گذاری روی پروژه‌های اسکم کم شود؟ چون هنوز کلاهبرداری در این بخش رواج دارد.

این اتفاق به این دلیل است که هنوز آن‌طور که باید رمزارزها دیده نشده‌اند. وقتی فرد کلاهبرداری می‌بیند فضایش را دارد و هنوز قانون خاصی همه‌گیر نشده، این اجازه را به خود می‌دهد و این محیط را مساعد می‌بیند که پروژه اسکمی را تبلیغ کند و بادیگران به اشتراک بگذارد. به نظر لازم است یکسری قوانین در همه حوزه‌ها و در همه زیرشاخه‌های رمزارز داشته باشیم. همچنین باید همه صرافی‌ها بخش آکادمی را برای آموزش در این حوزه فعال کنند تا حداقل وظیفه خود را انجام داده باشند. این وظیفه ممکن است آن‌قدر خوب انجام شود که افراد



استراتژی باید این باشد که صرافی‌ها برای تبدیل کاربر به مشتری عجله نداشته باشند. به نظر من این مهم‌ترین رکن است و به تنهایی می‌تواند استراتژی درستی برای مارکتینگ باشد و روی همه قسمت‌های این بخش اثر بگذارد

وقتی من به عنوان مدیر مارکتینگ کوینینو وارد این مجموعه شدم، در ابتدا سعی کردم متوجه شوم کوینینو دقیقاً چه کاری انجام می‌دهد و چه ویژگی‌هایی برای ارائه خدمات به مشتریان خود دارد. با توجه به این ویژگی‌ها و کارکرد کوینینو تلاش کردم استراتژی‌ای پیاده کنم که کاربر به این باور برسد که می‌تواند به عنوان مشتری این شرکت، این خدمات را داشته باشد. در حین این کار، حواس من بود که چیزی فرای این را به کاربر القا نکنیم و در گفتن خدمات کوینینو اغراق نداشته باشیم.

از ویژگی‌های کوینینو که شما روی آن مانور داده‌اید، مثال می‌زنید؟ چه کاری در این راستا انجام داده‌اید؟

ما تلاش داشتیم ویژگی‌ها را در هر کدام از کمپین‌هایمان به مدل‌های مختلفی به نمایش بگذاریم. از پشتیبانی ۲۴ ساعته تا تحقیقاتی که پیش از فهرست کردن توکن‌ها در مورد آنها انجام می‌دهیم، تحلیلی‌هایی که داریم و....

خطاهایی که کسب و کارهای رمزارزی و بلاکچینی در حوزه مارکتینگ در چند سال اخیر مرتکب شده‌اند، چه هستند؟ برای تکرار نکردن این خطاها باید چگونه ساختار تیمی خود را سازمان‌دهی کنند؟ به نظر من در این حوزه ما سه چالش داریم. اولین چالش





اکوسیستم رمزارزی ایران

استقبال اکوسیستم از یک رویداد

دومین رویداد ۹ ژانویه از ساعت ۹ و ۳۰ دقیقه صبح روز دوشنبه ۹ ژانویه تا ساعت ۱۹ همان روز در تالار قلم سالن همایش‌های کتابخانه ملی ایران برگزار شد. رویدادی که در مجموع با حضور بیش از ۵۰۰ فعال کسب‌وکاری حوزه رمزارز و بلاکچین کشور و با محور آینده این فضا به فرصتی برای بحث درباره مهم‌ترین نیازها و باید‌ها و الزامات این حوزه تبدیل شد. تنوع کسب‌وکارها و حاضران در این رویداد نشان داد اکوسیستم رمزارز و بلاکچین کشور در این یک سال گذشته رشد کمی خوبی داشته است.

رویدادی که چهار پیل و سه ارائه داشت و سه تایم مختلف برای شبکه‌سازی شرکت‌کنندگان و پنلیست‌ها و البته کسب‌وکارهایی که در حاشیه این رویداد کانترهایی برای بحث و گفت‌وگو با مخاطبان خود تدارک دیده بودند.

تجربه دومین رویداد ۹ ژانویه نشان داد اکوسیستم این حوزه در داخل کشور چالش‌های زیادی دارد که برخی از آنها در سمت رگولاتوری و تنظیم‌گری است و برخی دیگر در سمت خود کسب‌وکارها و نیازهای آموزشی کاربران.

مجموعه «راه‌کار» که بانی برگزاری این رویداد بود، در کلیت این رویداد تلاش کرد فرصتی برای بحث و تبادل نظر در مورد همین چالش‌ها به وجود آورد؛ چالش‌هایی که بسیاری را درگیر کرده و کماکان خواهد کرد؛ از صرافیه‌های رمزارزی که تعداد آنها این روزها به بیش از ۷۰،۶۰ کسب‌وکار متوسط و بزرگ می‌رسد، گرفته تا کاربرانی که صرفاً می‌خواهند از آینده این صنعت سهمی

داشته باشند



بسیاری را از خطر کلاهبرداری نجات دهد یا نه؛ هیچ اهمیتی برای این موضوع قائل نباشند.

ارتباط بین بخش آکادمی این شرکت‌ها و رسانه‌های تخصصی باید به چه شکل باشد تا هم‌افزایی در خصوص آگاه‌سازی کاربران رخ دهد؟

می‌توان محتوای گوناگون را به اشتراک گذاشت. ممکن است شرکتی فقط یک بلاگ داشته باشد و می‌تواند این را با صرافیه‌ها به اشتراک بگذارد و با آنها در تعامل باشد. در این همکاری‌ها اتفاقات مختلفی می‌تواند روی دهد مثل برگزاری رویدادهای آموزشی و... به این شکل می‌توان بخش آموزش و آگاه‌سازی را در هم‌افزایی با یکدیگر تقویت کرد.

کوینینو در این زمینه برنامه خاصی دارد؟

کوینینو در مجموع برای آموزش‌هایش یکسری برنامه‌ها دارد. اولین برنامه و پایه‌ای‌ترین آن این است که کاربران در ابتدا بدانند که چطور با کوینینو کار کنند و از خدمات آن بهره ببرند. در گام‌های بعدی قرار است یکسری آموزش‌ها در زمینه رمزارزها داشته باشیم که هر کسی خواست وارد این فضا شود، با استفاده از این آموزش‌ها بدانند که یک توکن برای آنکه معتبر باشد، چه الزاماتی باید داشته باشد و چه مواردی را لازم است در زمان خرید و فروش رعایت و به آنها توجه کنند. فعلاً با شخص یا جای خاصی برنامه‌ای برای همکاری و هم‌افزایی در زمینه آموزش نداریم، اما قطعاً برنامه آموزش در دستور کار ما هست.

پیشنهاد شما برای آنکه مارکتینگ درستی در حوزه رمزارزها اتفاق بیفتد، چیست؟

ما در حال حاضر هیچ نهاد یا سازمانی برای بخش ارز دیجیتال نداریم که بتواند چنین مأموریت‌ها و اولویت‌هایی که به آنها اشاره کردم را برعهده بگیرد و انجام دهد. آن‌طور که متخصصان معماری یا پزشکی سازمان و نهاد خود را دارند، نهادی هم باید برای ارز دیجیتال ایجاد شود که می‌تواند یکی از زیربخش‌های مرتبط با مارکتینگ باشد. در چنین جایی مدیران و کارشناسان مارکتینگ این حوزه می‌توانند با هم در تعامل باشند،

زیرا معتقدم تعامل تأثیر مثبتی بر این بخش خواهد داشت. به

نظرم اگر چنین اتفاقی بیفتد، تحول خوبی حداقل در حوزه مارکتینگ رمزارز رخ خواهد

داد



کسی که وارد این حوزه می‌شود، باید اطلاعات به‌روز داشته باشد تا بتواند آگاهانه قدم بردارد

مدیر محصول یعنی حلال مشکلات!

گفت و گو با میثم کارگر آزاد مدیر محصول صرافی ارز دیجیتال «آبان تتر» که می گوید چالش های آنها در این صنعت فقط مربوط به عدم رگولاتوری و محدودیت هادر ایران نیست، بلکه مشکلات خارجی مثل تحریم و مشکلات خود صنعت کریپتو هم به آنها فشار وارد می کند

میثم کارگر آزاد مقطع کارشناسی خود را در رشته مکانیک در دانشگاه خواجه نصیر و مقطع کارشناسی ارشدش را در رشته MBA در دانشگاه امیرکبیر گذرانده است. کارگر آزاد در صنایع مختلفی، مدیریت محصول و فعالیت های پیرامون آن را تجربه کرده است. پس از فارغ التحصیلی وارد بازار کار شده و تقریباً پنج سال در شرکت سولیکو به عنوان مدیر محصول و مدیر کسب و کار فعالیت می کرد. بعد از آن یک سال در یکی از شرکت های زیرمجموعه هلدینگ گلرنگ مدیر محصول بود. مدتی هم در شرکت فرمند مسئولیت بخش معاملات را بر عهده داشت و در این بخش روی رشد محصول کار می کرد. علاوه بر این تجربیات، او به حوزه تجارت الکترونیک و کسب و کارهای آنلاین علاقه مند بود و در مورد این حوزه ها مطالعه می کرد. کارگر آزاد که حالا بخشی از تیم صرافی آبان تتر است با تکیه بر همین تجربیات و مطالعات خود توانسته واحد محصول را در این شرکت راه اندازی کند.

شما در صنایع و شرکت های مختلفی مدیریت محصول را تجربه کرده اید و به خوبی با این مسئولیت آشنا هستید. از دید شما مدیریت محصول چیست و یک مدیر محصول چه وظیفه ای بر عهده دارد؟

در ابتدا باید اشاره کنم که منشاء بسیاری از ایده ها در صنایع مختلف، صنعت FMGC است. من به واسطه تجربیاتم شناخت کافی از این صنعت داشتم و این تجربیات را به صنعت آنلاین منتقل کردم. اما این دو صنعت با هم متفاوت هستند. در صنعت FMGC محصول بعد از تولید ثابت است و تغییر نمی کند. اما در صنایع آنلاین، ابتدا محصول اولیه تولید می شود و سپس آن محصول به طور مداوم توسعه پیدا می کند و فیچر و ابزارهای جدید به آن افزوده می شود. به همین علت محصول صنایع آنلاین یک محصول زنده و مدام در حال تغییر است.

یک مدیر محصول مسئول محصول با ابعادی است که سهام داران و مدیرعامل مشخص می کنند. در استارت آپ ها، معمولاً بنیان گذاران مدیریت محصول را بر عهده می گیرند و پس از رشد محصول در بازار، این مسئولیت به مدیر محصول واگذار می شود تا نگهداری و توسعه محصول را عهده دار شود. البته در کسب و کارهای



حوزه‌ها این است که مدیر محصول باید متخصص این حوزه شود و کاملاً آن مدل کسب‌وکاری را بشناسد. من به اعضای تیمم توصیه می‌کنم مانند یک تریدر بازار را بررسی کنند، با فعالان حوزه صحبت کنند و دغدغه‌های آنها را بشناسند، مفاهیم بلاکچین و زبان سالی‌دیتی را تا حدودی بلد باشند تا ادبیات این مدل کسب‌وکاری را کامل درک کنند.

واقعیت این است که فرق مدیریت محصول در کسب‌وکارهای بلاکچینی با سایر کسب‌وکارهای آنلاین در پیچیدگی محصول است و اینکه خود محصول آنلاین روی شبکه‌های بلاکچین کار می‌کند و شاخص‌های خودش را دارد. به نظر من تفاوت مدیریت محصول در صنایع مختلف در ماهیت کار آنها نیست، اما پیچیدگی بازار این صنعت مدیر محصول را ملزوم می‌کند که در حوزه خود متخصص باشد. با توجه به پیچیدگی‌های این صنعت پوزیشن جدیدی به نام Technical Product Manager یا مدیر محصول فنی در سازمان‌ها به وجود آمده است. مدیر محصول فنی ضمن آشنایی با تمام فناوری‌های این حوزه، مدیر محصول هم هست. در واقع مدیریت فنی محصول یک پوزیشن کاربردی است، چون هم به مسائل فنی و هم به محصول مسلط است. در برخی از صنایع مدیر محصول کافی و جوابگو نیست و باید مدیر فنی محصول کار را به عهده گیرد، یعنی کسی که کاملاً در آن حوزه متخصص باشد.

برخی معتقدند واحد مدیریت محصول هسته یک کسب‌وکار و با سایر واحدها در ارتباط است و به نوعی یک پل ارتباطی محسوب می‌شود. این ارتباط با سایر واحدها چگونه برقرار می‌شود؟ به عبارت دیگر واحد مدیریت محصول با هر بخش چه ارتباطی دارد؟

تیم مدیریت محصول با تمام واحدهایی که به محصول مرتبط هستند، در ارتباط است. این تیم بیشترین ارتباط را با واحد فنی دارد. برنامه‌های مارکتینگ در آبان‌تتر در صورت نیاز به تیم فنی، با کمک تیم مدیریت محصول پیاده‌سازی می‌شوند. به علاوه تیم مدیریت با تیم پشتیبانی مدام در ارتباط است و بازخوردهای مشتری را می‌گیرد. بدین صورت که برای مشکلات کاربران راه‌حل و ایده طراحی می‌کند و تیم فنی آنها را اجرایی می‌سازد. آبان‌تتر هم مانند سایر شرکت‌های کریپتویی واحدی به نام واحد بلاکچین دارد که مشکلات بلاکچین، شبکه‌ها و کوین‌های جدید را پیگیری می‌کند. ولی هاب و تصمیم‌گیرنده اصلی، تیم مدیریت محصول است، زیرا این تیم بیشترین ارتباط را با کاربران و بیشترین شناخت را از مأموریت‌ها



فرق مدیریت
محصول در
کسب‌وکار
بلاکچینی
با سایر
حوزه‌های
آنلاین در
پیچیدگی
محصول
است و اینکه
خود محصول
آنلاین روی
شبکه‌های
بلاکچین کار
می‌کند و
شاخص‌های
خودش را دارد

جدید از جمله آنلاین‌ها، مدیریت محصول بر عهده یک نفر نیست و یک تیم مسئول این کار هستند. در این تیم افرادی با سمت‌های مختلف مثل طراح، آنالیزور و مدیر محصول در کنار هم قرار می‌گیرند و در نهایت یک محصول مناسب را برای کاربر طراحی و لانچ می‌کنند. در تیم‌های مدیریت محصول بسیار حرفه‌ای، demonstrator یکی از افراد و بخش‌های جدایی‌ناپذیر تیم است. تیم محصول آبان‌تتر هم متشکل از سه مدیر محصول، یک طراح محصول و یک تحلیلگر و... داده است. خودم هم به عنوان لیدر تیم در کنار اعضا هستم. مدیر محصولی که فقط کارها را پیگیری می‌کند و هر کاری را که به او محول شود، انجام دهد، مدیر محصول بدی است. مدیر محصول حرفه‌ای مبلغ و جلودار است. چنین مدیری ایده دارد، تحقیق می‌کند و محصول را توسعه می‌دهد. این مدیر محصول حرفه‌ای به بینش نیاز دارد و این بینش را از دو طریق، تاپ داون و باتم آپ، به دست می‌آورد.

تاپ داون مأموریت‌ها، استراتژی‌ها و چشم‌اندازهای یک شرکت است که به استراتژی‌ها و اهداف محصول تبدیل می‌شوند. مدیر محصول در وهله اول ابعاد یک محصول را باز می‌کند و بعد آن را برای لانچ شدن آماده می‌کند و بینشی که از طریق باتم آپ به وجود می‌آید، در واقع از کاربر، تحقیقات و تحلیل داده گرفته می‌شود. در مجموع مدیر محصول با بررسی اطلاعات به دست آمده از سطوح بالایی شرکت و لایه پایینی، بینش‌هایی به دست می‌آورد. این بینش‌ها به اهدافی تبدیل می‌شوند که مدیر محصول باید آنها در بازه مشخصی به انجام برساند. به همین علت، مدیر محصول از دید من حلال مشکلات است. یعنی مهم‌ترین کار مدیر محصول این است که بتواند هر مشکلی را حل کند.

به طور خاص در صنعت کریپتو مدیر محصول چه وظایفی بر عهده دارد؟ چه تفاوت‌هایی بین مدیریت محصول در صنایع دیگر و صنعت کریپتو وجود دارد؟ آیا مدیریت محصول با چالش‌های خاصی در صنعت کریپتو مواجه است؟

به نظر من صنایع‌های تک دغدغه‌های مشابهی دارند. در مقایسه با سایر صنایع، مدیر محصول در صنعت کریپتو نه تنها با فناوری‌های قدیمی‌تر سروکله می‌زند، بلکه با فناوری جدیدی به نام بلاکچین مواجه است. فناوری بلاکچین پیچیده و جدید است و هنوز آشنایی چندانی با این حوزه وجود ندارد و مدیر محصول باتجربه به سختی پیدا می‌شود. چون صراف‌های شرکت‌های بزرگ حوزه بلاکچین نهایتاً سه یا چهار سال از عمرشان می‌گذرد. تفاوت مدیریت محصول در این حوزه با سایر

پس از لانچ محصول، بازخورد کاربران را دریافت می‌کنیم. سپس نوبت به توسعه محصول می‌رسد. لازم به ذکر است که ما محصولات مان را به صورت MVP لانچ می‌کنیم تا از بازخوردهای اولیه آگاه شویم و سپس شروع به افزودن فیچرها و توسعه محصول می‌کنیم. اگر کاربران فیچر خاصی را نپسندیدند، در نسخه بعدی محصول این مسئله را لحاظ می‌کنیم و تغییر می‌دهیم.

گفتید ماهیت مدیریت محصول در صنایع مختلف یکسان و درواقع تفاوت در نوع

محصول است که در صنعت بلاکچین این محصول بسیار پیچیده است. با توجه به شرایطی که در ایران داریم، مثل عدم رگولاتوری یا محدودیت‌های اینترنت، مدیریت چنین محصولی با چه چالش‌هایی مواجه است؟

بخشی از این مشکلات به خاطر شرایط ایران و محدودیت‌هاست. این مشکلات ما را بسیار اذیت کرد، اما ما کارهایی انجام دادیم و توانستیم با این مشکلات مقابله کنیم. برای مثال تلاش کردیم برای هر بخشی مثل سرورها، شبکه بلاکچین یا درگاه‌ها چند تأمین‌کننده داشته باشیم که در زمان اختلال جایگزین کنیم. با این استراتژی توانستیم بسیاری از اتفاقات سال اخیر را به سلامت پشت سر بگذاریم. یکی دیگر از اقدامات ما داشتن یک تیم بلاکچین بسیار قوی است تا ریسک‌های بلاکچین را کم کنیم.

جدای از آن ما برنامه مانیتورینگ را ایجاد کردیم تا تمام اتفاقات را به صورت آنی رصد کنیم و اگر اتفاق غیرمعمولی بیفتد، خود سیستم به ما اعلام می‌کند. علاوه بر این، تیم اوپریشن را هم راه‌اندازی کردیم که وظیفه آن نظارت بر شبکه‌ها و اوپریشن این محصول است. با توجه به اینکه در تیم محصول برای واریز و برداشت بیشترین شبکه بلاکچین را داریم و تقریباً جزء صرافی‌هایی هستیم که بیشترین کوین را دارند، دغدغه‌های اوپریشن بسیاری داریم.

ما در ایران زندگی می‌کنیم و با در نظر گرفتن اینکه قانون خاصی در این حوزه وجود ندارد، سعی کرده‌ایم همیشه آنلاین و آماده باشیم و هر اتفاقی که افتاد، سریعاً راهکار ارائه دهیم. بر اساس مشاهدات من در سال گذشته، ما در بین صرافی‌های ایرانی کمترین داون‌تایم را داشتیم. البته بخش دیگر مشکلات داخلی نیستند. خود این صنعت هم چالش‌های بسیاری مثل ورشکستگی صرافی اف‌تی‌ایکس را داشته است. در کنار این مشکلات، با تحریم‌ها هم مواجه هستیم؛ یعنی مشکل ما فقط عدم رگولاتوری نیست، بلکه با مشکل تحریم از سمت کشورهای خارجی نیز مواجه‌ایم. در اصل ما از سه طرف داخل، خارج و خود صنعت تحت فشار قرار داریم.

مدیر محصول در صنعت کریپتو نه‌تنها با فناوری‌های قدیمی‌تر سروکله می‌زند، بلکه با فناوری جدیدی به نام بلاکچین مواجه است

و چشم‌اندازهای سازمان دارد. چون مدیر محصول از همه چیز اطلاع دارد، بهترین فرد برای تصمیم‌گیری است. در مجموع هر اتفاقی که برای محصول می‌افتاد، ممکن است از سمت واحد مدیریت محصول یا واحدهای ذی‌ربط باشد. واحدی که مدیریت می‌کند درخواست‌ها به سمت کدام تیم برود، واحد محصول است، زیرا تمام ابعاد محصول را می‌شناسد.

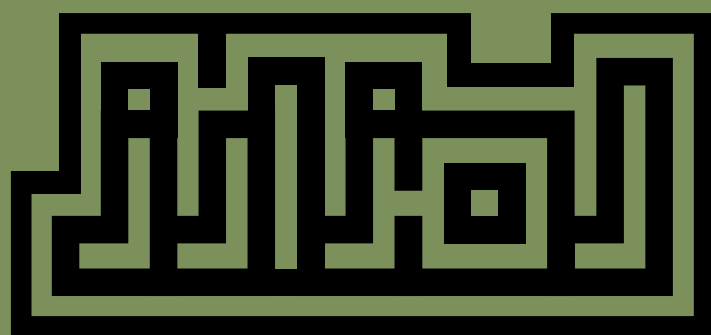
راجع به تیم مدیریت محصول آبان تتر بیشتر توضیح دهید. پیش‌تر اشاره کردید که تیم محصول آبان تتر هم متشکل از سه مدیر محصول، یک

طراح محصول، یک تحلیلگر داده و غیره است. هرکدام از این بخش‌ها چه کاری انجام می‌دهند؟

همان‌طور که گفتیم تیم مدیریت محصول آبان تتر سه مدیر محصول دارد. یکی از این مدیران مالک محصول اصلی آبان تتر است. مدیر محصول دیگر MPD است که روی محصولات جدید مثل لینک پرداخت، وام و... کار می‌کند. دیگری هم مدیر محصول پلتفرم است. پلتفرم محصولی است که محصولات دیگر روی آن قرار گرفته‌اند، مانند پنبلی که اپراتورها با آن کار می‌کنند، شبکه‌های بلاکچین، درگاه‌های پرداخت و احرازهای هوشمند.

هر محصولی که این سه مدیر محصول تعریف می‌کنند، باید تجسم یابد (Visualized شود). در این مرحله تیم طراحی محصول ما وارد عمل می‌شود و محصول را بر اساس سیستم دیزاین آبان تتر طراحی می‌کند. در کنار این، سندی هم برای تیم فنی آماده می‌شود که شامل فیچرها، مراحل و... است. سپس نوبت به تحلیلگر داده می‌رسد. این تیم در رابطه با هر موضوعی داده‌های موجود در سازمان را برای تمام بخش‌ها آماده و تحلیل می‌کند تا از صحیح بودن مسیری که سازمان می‌پیماید، اطمینان حاصل کند. ترکیب این سه تیم و تبادل ایده و اندیشه بین آنها به بهترین اتفاق و کاهش نیاز به تغییر محصول پس از لانچ آن منجر می‌شود.

جدا از این، خود مدیر محصول هم وقتی می‌خواهد فیچری را لانچ کند، تحقیق می‌کند و بازخورد کاربران را می‌گیرد. به علاوه از تمام اتفاقات سندی تهیه می‌شود که من آن را بررسی می‌کنم و در صورت ابهام یا نقص، سند را به تیم برمی‌گردانم. وقتی سند کامل شد، آن را به تیم فنی ارائه می‌دهیم و تیم فنی در بازه‌ای مشخص آن سند را اجرا می‌کند. در گام بعدی محصولی که توسط تیم فنی آماده شده، توسط ما تست می‌شود. اگر تمام فیچرها و عملکردهای آن محصول درست بود، ریلیز مشخص می‌شود و هماهنگی‌ها با تیم مارکتینگ، روابط عمومی و پشتیبانی انجام می‌شود.



بازار

افزایش قیمت دلار از یک سو و رشد ۳-۴ درصدی بازار جهانی رمزارزها در ۵ روز گذشته دست به دست هم داده اند تا هم کسب و کارهای داخلی جنب و جوش بیشتری به خود بگیرند و هم کاربران این بازار بیشتر پیگیر اخبار و تحولات آن شوند. برخی تغییرات در پروژه ها و کسب و کارهای بین المللی هم این روند را تشدید کرده است.





برادران

کاک فاستر و جنجال هایشان

چرا بنیان گذاران نیفتی
گیت وی، جمینای راترک
کردند و آنها چه برنامه‌ای
برای ادامه فعالیت در
دنیای وب ۳ خواهند
داشت؟

سال ۲۰۲۲ و حتی همین ماه‌های ابتدایی ۲۰۲۳ بسیاری از خبرهای رمزارزی حول به هم خوردن شراکت و همکاری شرکت‌ها و آدم‌ها در پروژه‌های رمزارزی بود. دلیل هم روشن است. روزهای اوج و جنگل بارانی و سرمایه‌گذاری‌های بی‌محابا، جای خود را به حساب و کتاب بیشتر و عقلانیت داده است...

و گریفین کاک فاستر تأسیس شد. این پلتفرم ان اف تی در سال ۲۰۱۹ توسط جمینای خریداری شده و مدتی بعد به مجموعه «اوری دیز» به مبلغ ۳/۵ میلیون دلار فروخته شد. نیفتی توسط هنرمند کلکسیونری به نام «مایک وینکلمن» که با اسم مستعار «بیل» شناخته می‌شود، شکل گرفته است. باید به این موضوع اشاره کنیم که وینکلمن با به دست آوردن ثروت ۶۹ میلیون دلاری در حراجی کریستیز دوباره خبرساز و به تیتراژ اول رسانه‌های ان اف تی تبدیل شد. وینکلمن بدون تردید یکی از افراد پرحاشیه و خبرساز سال‌های اخیر شناخته می‌شود.

- بنیان گذاران «نیفتی گیت وی» به صورت علنی خروج خود از جمینای را اعلام کرده و گفته‌اند برای سرمایه‌گذاری بعدی خود آماده می‌شوند.
- نیفتی گیت وی که برای کلکسیونرهای هنر ان اف تی طراحی شده بود، در سال ۲۰۱۸ توسط برادران دانکن





Number Of The Market

عدد حسابی بزرگ است! کاشف به عمل آمده که بنیاد ریپل از سال گذشته که نهاد تنظیم گر مالی آمریکا یعنی SEC شکایتی را علیه این پروژه تنظیم کرد تا امروز بیش از ۸/۴ میلیارد دلار برای خریدن توکن خود یعنی XRP خرج کرده است. این بنیاد اعلام کرده در جهت شفاف سازی و کمک به سلامت بازار این کار را انجام داده تا هم بتواند اعتبار این توکن را مجدداً بازگرداند هم به رگولاتورها اطمینان خاطر بدهد.

۸/۴
میلیارد دلار



Number Of The Year

مجموع وجوه از دست رفته از هک پروژه های رمزارزی در سال ۲۰۲۲ بالغ بر ۴/۳ میلیارد دلار کریپتو بوده است. این رقم نشان دهنده جهش ۳۷ درصدی در سرقت های کریپتویی نسبت به سال ۲۰۲۱ است. یکی از مهم ترین تهدیدهایی که به این دست سرقت ها منجر می شود، آسیب پذیری های قراردادهای هوشمند است که بسیاری می گویند باید در سال ۲۰۲۳ برای آن چاره ای اندیشیده شود.

۴/۳
میلیارد دلار

تسلط نیفتی بر فضای ان اف تی به سرعت با راه اندازی پروژه های ان اف تی که بیشتر روی jpeg های آواتار مانند متمرکز بودند، قدرت یافت. همین دلیل باعث شد این پروژه به سمت بازارهای ان اف تی، مانند اپن سی سوق پیدا کند. دانکن کاک فاستر یکی از بنیان گذاران نیفتی گیت وی در مصاحبه با بلاک ورکز اذعان داشت طبیعتاً زمانی که یک کسب و کار شروع به فعالیت می کند، اشتباهاتی رخ خواهد داد. همچنین او در ادامه بیان کرد: «مطمئناً بسیاری از کارها وجود دارند که اگر فرصتی برای انجام دوباره آن داشتیم، آنها را با شیوه های مختلفی انجام می دادم؛ البته خود را مفتخر می دانم که چنین پروژه هایی را مدیریت کرده و پشت سر گذاشته ام.» فاستر در مصاحبه خود اذعان داشت: «شرط بندی بر دو قلوهای «وینکلووس» (Winklevoss) ایده وحشتناکی است.»

حجم معاملات ان اف تی در سال گذشته به طور قابل توجهی کاهش یافت، اما در ماه ژانویه تا حدودی توانست شرایط را مساعد و افزایش حجم معاملات را تجربه کند. سخنگوی نیفتی اذعان داشت: «نیفتی گیت وی بازاری متولی است، به این معنی که داده های فروش درون زنجیره ای (به عنوان مثال ۲۰ ترید) هفته گذشته که اوج معاملات در روز را نشان می دهد، بازتاب دقیقی از فعالیت ها نخواهند بود، بلکه نشان دهنده حداقل ۸۵۰ فروش در ۲۴ ساعت گذشته بوده است. اکثر معاملات ما در اتریوم خارج از زنجیره انجام می شوند، به همین دلیل با عنوان تراکنش های زنجیره ای ثبت نمی شود.»

شرکت اصلی جمینای نیز دوران پرآشوبی را سپری می کند، زیرا با شکایت مشتریان پلتفرم وام دهی «جمینی اورن» پس از فروپاشی سیستم وام دهنده ارزهای دیجیتال جنسیس که اعلام ورشکستگی کرد، دست و پنجه نرم می کند.

با وجود چالش های ظاهری، کاک فاستر اصرار دارد که تصمیمش برای ترک جمینای به این دلیل است که او و برادرش ذاتا کارآفرین بوده اند و می خواهند به ذات اصلی خود بازگردند. اگرچه کاک فاستر مطمئن نیست که کار بعدی اش چه خواهد بود، اما همچنان نسبت به فضای وب ۳ خوش بین است و در حین بررسی سرمایه گذاری بعدی خود، بازار ان اف تی را زیر نظر خواهد داشت.

او گفته است: «روایتی که من از جریان اصلی صنعت فناوری می شنوم این است که رمزارز برای هیچ چیز مفید نیست، اما با توجه به تجربه هایی که دارم و اطلاعات بالای خود در فضای وب ۳، با فراغ خاطر می گویم که تعداد هنرمندانی که زندگی شان با ان اف تی دست خوش تغییر می شود، بسیار بالاست.» به اعتقاد او سازندگان وب ۳ فرصتی برای انجام کارهای بزرگ خواهند داشت که جهانیان را به شوک فناوری فرو می برد.

سهام

برایان به روزهای خوب برمی گردد

ارزش سهام صرافی
کوبین بیس از ابتدای سال
میلادی جاری تاکنون
افزایش خیره کننده ای
داشته است. البته هنوز
ریزش سال گذشته
کامل جبران نشده است

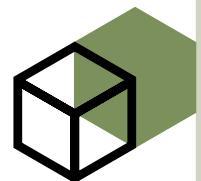
افزایش قیمت سهام کوبین بیس به دلیل افزایش سرعت معاملات دارایی های دیجیتال در حارقم خوردن است. بنیان گذار این صرافی می گوید تمرکز او روی فرازونشیب کوتاه مدت نیست و تلاش دارد برای این کسب و کار درآمدهای متنوع تری و رای کارمزد تراکنش ها تعریف کند تا در روزهای افت بازار سهام آن در بورس باریزش های مشابه سال ۲۰۲۲ مواجه نشود.

سهامش را از دست داد. اما به نظر می رسد حالا ورق برای این صرافی و بنیان گذارش برایان آرمسترانگ برگشته است.

بازگشت ۶۰ درصدی

سهام کوبین بیس در سال گذشته میلادی در حال سقوط بود و حتی در این ریزش از بخش فناوری رمزارز و خود بیت کوبین هم پیش افتاده بود، اما از ابتدای

- بازگشت بازار رمزارزها به روزهای سبز در ۵۰ روز گذشته حالا روی بازار
- سهام آمریکا هم تاثیر گذاشته است و به نظر می رسد تصویر
- رمزارزها در بازار سهام در حال بازسازی است. تصویری که وقتی یکی
- از بزرگترین معاملات تاریخ این بازار که مدت ها مایه فخر بازار کریپتو
- بود در سال ۲۰۲۲ با افت زیادی همراه شد به شدت آسیب دید.
- صحبت از کوبین بیس و سهام آن است. یک صرافی بزرگ بین المللی رمزارزی که اگرچه یکی
- از بهترین ورودهای تاریخ بازار سهام را تجربه کرده بود اما تحت تاثیر ماجراهای تلخ این
- بازار در سال ۲۰۲۲ از جمله برخی فروپاشی ها و ورشکستگی ها بخش زیادی از ارزش



امان از دست کره شمالی و هکرهاش

برخی شهروندان کره شمالی در صدر متهمان به سرقت از پروژه های رمزارزی قرار دارند. به نظر می رسد هکرها این کشور به هیچ صرافی و پروژه ای در این بازار رحم نمی کنند و روزی نیست که در ارتباط با آنها و در دسرهایشان خبری جدید منتشر نشود. در جدیدترین خبر هم اعلام شده یک گروه هکر از کره شمالی به نام «لازاروس» تلاش کرد پول هایی را که در سال ۲۰۲۱ از شبکه های بلاکچینی هارمونی به سرقت رفته منتقل کند، اما صرافی کریپتویی که برای این کار استفاده شده بود ادعا می کند از این انتقال جلوگیری شده است.

حجم دزدی های هکرها هم اعداد قابل توجهی است. از جمله اینکه زک ایکس بی تی، یک کارآگاه بلاکچینی معروف می گوید: «در اواخر ژوئن سال ۲۰۲۲ این گروه حدود ۴۱ هزار اتریوم را با استفاده از ریلگان از صرافی های بایننس، اوکی ایکس و هوپی منتقل کرده است. ریلگان یک قرارداد هوشمند مبتنی بر اتریوم است که هویت کاربران را مخفی نگه می دارد.» چانگ پنگ ژائو، مدیرعامل بایننس در توییتری اعلام کرد که بایننس اقدام لازاروس را شناسایی کرده و با کمک صرافی هوپی در جهت مسدود کردن حساب ها هماهنگ شده است. به گفته ژائو، بایننس و هوپی با کمک هم توانستند ۱۲۴ بیت کوبین (۲٫۶ میلیون دلار) را بازیابی کنند؛ یعنی مقداری از اتریوم دزدیده شده با بیت کوبین مبادله شده است. به گفته رهبر صرافی هوپی، جاستین سان، صرافی هوپی نیز قادر به شناسایی و جلوگیری از تلاش هکر برای پول شویی شده است.



هکرها و سرطان و مارشال...

مثل کوین بیس محتاط شده بودند. گمانه‌زنی‌ها درباره بورس و سهام آن تا اواسط دسامبر به اوج رسید، زیرا تا قبل از ششم ژانویه که این سهام به پایین‌ترین سطح خود برسد، همچنان دچار افت روزانه متوالی بود. پس از جهش در ۹ ژانویه که همزمان با جهش قیمت بیت کوین بود، صرافی کوین بیس به توافقش با قانون‌گذاران ایالت نیویورک تکیه کرد.

«نه خیلی خوب، نه خیلی بد»

برایان آرمسترانگ، مدیرعامل صرافی کوین بیس در ماه اوت به سهام‌داران قول داده بود که کمتر بر کارمزدهای معاملاتی متکی باشد و درآمد شرکت خود را متنوع کند. آرمسترانگ در آن زمان در پاسخ به سؤالات شبکه تلویزیونی «سی‌ان‌بی‌سی» درباره چشم‌انداز اقتصاد کلان و شرایط این شرکت در بازار بورس گفته بود: «این وضعیت آن قدرها که به نظر می‌رسد خوب نیست و البته آن قدر که به نظر می‌رسد بد هم نیست. ما سعی می‌کنیم روی فرازونشیب‌های کوتاه‌مدت تمرکز نکنیم.»



سقوط
سهام
کوین بیس
در سال
گذشته
میلادی
حتی از ریزش
بخش فناوری
رمزارز و خود
بیت کوین
هم پیش
افتاده بود!

سال ۲۰۲۳ تاکنون، سهام این صرافی ۶۰ درصد افزایش یافته و اکنون ارزش بازار آن حدود ۱۲/۲ میلیارد دلار است. روز سه‌شنبه هر سهم از این صرافی ۵۶ دلار معامله می‌شد.

در ماه ژانویه شرکت‌های بزرگ فناوری ایالات متحده آمریکا سود کرده‌اند. این سوددهی هنوز روند سقوط بازار دارایی‌های دیجیتال در سال ۲۰۲۲ را معکوس نکرده، اما آن را کند کرده است.

یک شاخص مهم سهام فناوری که در بازار بورس نیویورک تحت عنوان NYFang معامله می‌شود، از ابتدای سال تاکنون رشد ۱۶ درصدی داشته است. ناگفته نماند که شاخص بخش فناوری نزدیک ۱۰۰ که مجموعه‌ای از سهام‌های فناوری هم‌وزن است، شاهد رشد ۱۱ درصدی بوده است. شاخص شرکت‌هایی مثل متا، اپل، آمازون، نتفلیکس و گوگل هم در مقایسه با رکود سال گذشته، بازگشت قابل توجهی داشته، اما در مقایسه با عملکرد کوین بیس همچنان ضعیف بوده است.

«ترکش‌های چند سقوط»

سقوط شرکت‌هایی مثل جنسیس (Genesis)، تری آروز کپیتال (Three Arrows Capital)، اف‌تی‌ایکس (FTX) و وویجر (Voyager) فشار فروش در سال ۲۰۲۲ را روی سهام شرکت‌های رمزارزی از جمله صرافی‌ای چون کوین بیس تشدید کرد و نگرانی‌ها درباره مسیر آینده این صرافی و به‌ویژه رابطه همبسته آن را با دارایی‌های دیجیتال سقوط کرده، افزایش داد. فعالان بازار هم در آن زمان در رابطه با نهادهای متمرکزی

«جزایر مارشال می‌خواهد به قطب دائو‌ها بدل شود. ببینید برنامه این جزایر برای این کار چیست...»

جزایر مارشال در حال برداشتن گام بزرگی به سمت تنظیم‌گری دائو‌هاست. در واقع می‌خواهد دائو‌های غیرانتفاعی و انتفاعی سازمان‌های مستقل مانند شرکت‌های ال‌ال‌سی را به رسمیت بشناسد و از این طریق قدمی در راه تنظیم‌گری آنها بردارد. این جدیدترین اقدام این کشور جزایری برای داشتن سهمی از ثروت پست دائو‌هاست. در حقیقت این کشور می‌تواند با افزایش نظارت و تنظیم‌گری خانه سازمان‌های خودمختار غیرمتمرکز باشد و آرزوی خود را محقق سازد. بر اساس این قانون دائو‌ها باید توسط شرکت میدائو که بر دائو‌های کشور نظارت می‌کند، رجیستر شوند. به هر دائویی در هر اندازه‌ای نوعی اجازه داده می‌شود که در جزایر مارشال تحت ساختار ال‌ال‌سی ثبت شود و یک ترکیب جدید دائو ال‌ال‌سی ایجاد کند. ثبت‌کنندگان باید ساختار سازمان خود را تحت عنوان «مدیریت اعضایی» یا «مدیریت الگوریتمی» نزد میدائو مشخص کنند. وظایف امانت‌داری دائو‌ها باید کاسته یا حذف شوند. این اقدام ممکن است نهادهای غیرمتمرکز و قراردادهای هوشمند مربوط به آنها را از برخی الزامات سخت‌گیرانه معمول ال‌ال‌سی‌ها مستثنی کند.

«سرطان شیبا؟»

خبر بد یا شاید بهتر است بگوییم خبر زرد ماه هم این بود که «کابوسو» یک سگ معروف اینترنتی و الهام‌بخش میم‌های دوج گویا مبتلا به سرطان است. «آتسوکو ساتو»، صاحب این سگ، معلمی ساکن شهر ساکورا، ژاپن است که اخیراً در اینستاگرام خود خبر ناگواری را منتشر کرده است. ساتو گفته کابوسو به کلانژیوپیتیت حاد، یک بیماری کبدی و لوسمی لنفوم مزمن، نوعی سرطان خون مبتلا شده است. او در یک پست اینستاگرامی نوشته است: «در حال حاضر وضعیت کبد کابوسو وخیم است. کبد کابوسو زرد شده، اما آنتی‌بیوتیک‌ها قطعاً حال او را بهتر خواهند کرد.» ساتو افزود حال کابوسو در شب کریسمس به حدی بد شد که نتوانست چیزی بخورد.

تحلیل بازار رمزارزها از دیدگاه کلان

از جمله گزارش‌های تأثیرگذار بر روند بازارها، به دلیل ماهیت‌های تورمی که دارند می‌توان به CPI (شاخص قیمت مصرف‌کننده)، نرخ بیکاری، شاخص اطمینان مصرف‌کننده و شاخص خرده‌فروشی اشاره کرد.



شاخص‌های تورمی اروپا و آمریکا شاخص دلار اقتصادی کلان

همان‌طور که می‌دانید فدرال رزرو توانسته با درپیش گرفتن سیاست‌های انقباضی، تورم موجود در آمریکا را که در جولای ۲۰۲۲ به ۹/۱ درصد رسیده بود، به ۶/۵ درصد کاهش دهد. این سیاست به گفته شخص اول فدرال رزرو (آقای پاول) تا رسیدن به نرخ میانگین ۳ درصد ادامه خواهد داشت. ولی این سیاست سخت‌گیرانه از طرف فدرال رزرو باعث ایجاد نگرانی‌های برای آغاز درون رکود نیز شده است.

با انتشار گزارش‌های متنوع از جمله نرخ بیکاری کمتر از انتظارات معادل ۳/۵ درصد، شاخص اطمینان مصرف‌کننده کمتر از انتظارات معادل ۱۰۷/۱ درصد و همین‌طور کاهش میزان شاخص خرده‌فروشی نسبت به انتظارات، احتمالاً هشدارهای اولیه به فدرال رزرو داده شود. بعد از اعلام رشد ۵/۰ درصدی نرخ بهره بانکی در آمریکا توسط فدرال رزرو، بازارها وارد یک حرکت هیجانی شدند و سپس روند صعودی به خودشان دیدند. چراکه معامله‌گران و تحلیل‌کنندگان بازار با توجه به آمار و تحلیل‌های موجود بر این باور بودند که فدرال رزرو در تصمیمات خود برای افزایش نرخ بهره تغییراتی اعمال خواهد کرد و تحت این شرایط افزایش کمتر از پیش‌بینی‌ها برای بازار مثبت قلمداد خواهد شد. یکی از دلایل کلان اقتصادی برای رشد بازارهای بورس آمریکا و بازار رمزارزها نیز همین است.

تمامی این عواملی را که ذکر شد، می‌توانید در قالب شاخصی به نام شاخص دلار ببینید. چراکه این شاخص با توجه به آمار نشان می‌دهد که آیا دلار آمریکا رو به تضعیف است یا خیر. با نگاهی به نمودار شاخص دلار در هفته‌های گذشته، شاهد تضعیف دلار هستیم که خود این روند نزولی در شاخص دلار در کنار درپیش گرفتن سیاست انقباضی و QT در آمریکا، باعث می‌شود سرمایه‌گذاری‌ها از سیستم بانکی خارج و در دیگر بازارها توزیع شود.

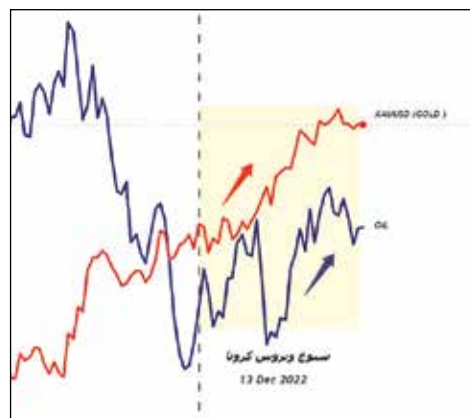
بین بازارهای مالی، بازار رمزارزها توانست بار دیگر توجه‌ها را به سمت خود جلب کند و بیشترین بازدهی را داشته باشد. از این رو دلایل حرکت صعودی در بازار را بررسی کرده‌ایم تا بتوانیم وجه اشتراکی بین دلایل صعودهای گذشته بازار پیدا کنیم و حرکات بعدی را بهتر پیش‌بینی کنیم. برای این بررسی کلان اقتصادی چهار فاکتور را مدنظر قرار داده‌ایم.



بررسی شرایط سیاسی و اقتصادی کلان

با توجه به بالاگرفتن شایعات مبنی بر شیوع دوباره ویروس کرونا در چین و به وجود آمدن ترس در اقتصاد جهانی، بازارها به پیشواز یک حرکت صعودی کوتاه‌مدت به دلیل شوک ایجادشده رفتند. آن

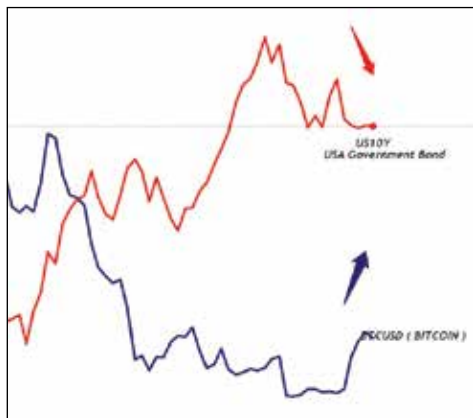
هم از انتظارات بازارها از کندشدن چرخه اقتصاد نشئت می‌گیرد. معمولاً در شرایطی که این چنین ریسک‌هایی در جهان ایجاد می‌شود، قیمت انس جهانی و نفت نیز افزایش می‌یابد و همین محرکی است بر افزایش قیمت در دیگر بازارها. از طرفی در نشست‌های مهم تشکیل شده طی این دو ماه از امکان به وجود آمدن رکود در بازارهای جهانی صحبت شده که این خود زنگ خطری برای رؤسای بانک مرکزی بود تا روند افزایش نرخ بهره بانکی را کندتر کنند، زیرا دومین عامل مثبت برای حرکت بازارهای مالی جهانی قلمداد می‌شود. با نگاهی به قیمت نفت و انس جهانی می‌توانید این شرایط را بهتر درک کنید.



دانیال
شهبازی

کارشناس ارشد
مالی صرافی
بیتالین

کاهش یافت که همین یکی از دلایل کندشدن روند افزایش نرخ بهره از جانب فدرال رزرو بود.



در ماه‌های گذشته اخبار جالبی از بازار کریپتو شنیده نمی‌شد؛ از مشکلات SEC با حوزه رمزارزها گرفته تا ورشکستگی اف‌تی‌ایکس. تحت این شرایط بازار دچار

۴. بازار رمزارزها و شاخص‌های تأثیرگذار اقتصادی کلان

یک هیجان منفی شد و معامله‌گران و طرفداران کریپتورا با ناامیدی روبه‌رو کرد. ولی در همین شرایط ورود چهره‌های مهم به این بازار نیز بسیار حائز اهمیت بود. بعد از قطعی شدن مدیریت ایلان ماسک بر توییتر احساس مثبت جدیدی نسبت به میم‌کوین‌ها و مخصوصاً دوچ‌کوین شکل گرفت و با توجه به پذیرش بیت‌کوین در تعدادی از کشورها از طرف بانک‌ها و همچنین رمزمنه‌های قانون‌گذاری در آنها در اوج ناامیدی‌ها بازار رمزارزها توانست با تکیه بر عوامل خارجی و داخلی حرکت صعودی داشته باشد. البته باید گفت بعد از جام جهانی و تبلیغاتی که از طرف صرافی‌های معتبر جهانی صورت گرفت، انتظار می‌رفت نگاه‌ها به سمت کریپتو جلب شود. در این میان حوزه‌های هوش مصنوعی و ان‌اف‌تی توانسته‌اند رشد چشم‌گیری داشته باشند و در کنار دیگر صنایع جذب سرمایه‌های قابل قبولی داشته باشند. از دیگر اتفاقات مهم می‌توان به افزایش معاملات خرید در صندوق‌ها و نهادهای سرمایه‌گذاری که در گزارش‌ها می‌توان با نماد Asset Manager/Institutional مشاهده کرد نیز اشاره داشت. چراکه خرید و فروش این سازمان‌ها با توجه به تحلیل‌های بسیار دقیق و پتانسیل‌های موجود انجام می‌گیرد. با نگاهی به این آمار می‌توان دید تعداد پوزیشن‌های خرید در آنها به بیش از چهار برابر افزایش یافته که این خود باعث ایجاد احساس مثبت در بازار می‌شود.

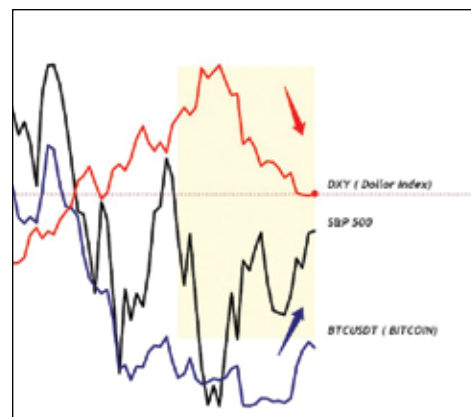


روند نزولی در شاخص دلار در کنار پیش‌گرفتن سیاست انقباضی و QT در آمریکا، باعث می‌شود سرمایه‌ها از سیستم بانکی خارج و در دیگر بازارها توزیع شود

۳.

بازار بورس آمریکا و اوراق قرضه

همان‌طور که می‌دانید، تحلیلگران ماهیت بازار رمزارزها را بیشتر شبیه به بازار بورس و اوراق قرضه آمریکا می‌دانند و به دلیل همبستگی بالای بازار رمزارزها و شاخص بورس آمریکا، تحرکات قیمتی بایک جهت حرکت می‌کنند و این می‌تواند در بلندمدت نیز باعث عمیق‌تر شدن این بازار شود.



به دلیل ثبات اقتصادی در کشورهای توسعه‌یافته و قدرتمند مانند آمریکا، افزایش یا کاهش تمایل عموم به اوراق قرضه ۱۰ ساله و بلندمدت یکی از فاکتورهای مهم در بازار شناخته می‌شود. بدین صورت که رفتار مردم طی شرایط تورمی این‌گونه است که دارایی‌ها و سپرده خود را از بانک و اوراق قرضه خارج می‌کنند و این اوراق با کاهش قیمت همراه می‌شوند و تحت این رویکرد ما شاهد کاهش بازدهی اوراق قرضه هستیم (چراکه بین بازدهی اوراق قرضه و قیمت آن رابطه معکوس وجود دارد). ثمره این رویکرد افزایش نرخ بهره طی شکل‌گیری تورم است. از طرفی وقتی شرایط رکود حاکم شود و مردم به این نتیجه برسند که چرخه اقتصاد کند شده و سرمایه‌گذاری‌ها پرریسک خواهند بود، سرمایه‌های خود را وارد بانک و اوراق قرضه می‌کنند که این عمل به دلیل ایجاد تقاضا باعث افزایش قیمت در این اوراق و کاهش بازدهی آنها می‌شود. از آنجا که بازدهی اوراق قرضه دولتی با نرخ بهره بانکی رابطه مستقیم دارد، طبیعتاً به همراه خود کاهش نرخ بهره بانکی را نیز خواهد داشت.

با توجه به آمار در ماه گذشته یک حراج اوراق قرضه دولتی با سررسید ۱۰ سال (بلندمدت) صورت گرفت. در این شرایط رفتار عموم در مورد تمایل به این اوراق مورد بررسی قرار گرفت و به دلیل افزایش تمایل به این اوراق، بازدهی آن

خیزش آلت کوین ها

رکوردزنی بعضی از
پروژه های رمزاری در ماه
گذشته میلادی چقدر
می تواند نشانه ای از
بازگشت بازار باشد؟

تعدادی از توکن ها از جمله راکت پول (RocketPool)، اپتوس (Aptos) و اوپتیمیسم (Optimism) در ماه گذشته میلادی به بالاترین حد قیمتی خود رسیدند و زمینه را برای یک چرخش بزرگ در سال ۲۰۲۳ فراهم کردند. معامله گران ارزهای دیجیتال هم اکنون خوش بین هستند که بازار نزولی ۲۰۲۲ بالاخره پایان یافته، زیرا آلت کوین ها در سال جدید شروع خوبی داشته اند. دلیل آنها هم این است که رمزارزهایی مانند اوکی بی (OKB) در این ماه به بالاترین حد خود رسیدند؛ چه در مقایسه با قیمت بیت کوین و چه با متر و معیار برابری با دلار.

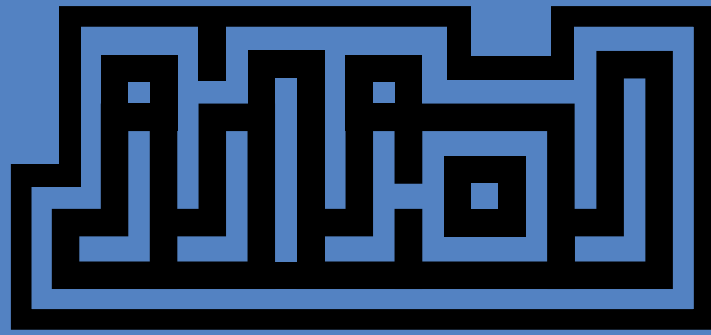
عامل دیگر متاماسک است که با یکپارچه سازی به سهام داران اثر این امکان را می دهد که مستقیماً از طریق سایت پورتفولیو در راکت پول سهام گذاری کنند. جی ام ایکس در اواسط دسامبر به بالاتر حد خود در برابر بیت کوین رسید. جی ان اس هم در چهارم دسامبر به بالاترین حد خود در برابر بیت کوین رسید و اکنون ۴ درصد کمتر از اوج خود معامله می شود. تراست والت یا TWT نیز در ماه دسامبر در برابر دلار به اوج خود رسید. تقریباً همان زمان بود که تون کوین (TON) رکورد خود را در برابر بیت کوین ثبت کرد. قیمت بایننس کوین یا BNB هم برای مدت کوتاهی در اواخر نوامبر افزایش یافت. از آنجا که معامله گران در بازار رمز ارز خوش بین تر شده اند، قیمت آلت کوین ها هم رو به افزایش گذاشته اند. بیت کوین و اتریوم هر دو در سال ۲۰۲۳ بیش از ۳۰ درصد رشد کرده اند. اگر سیاست های پولی آمریکا طوری پیش برود که تحلیلگران پیش بینی می کنند، رشد بیشتری هم در راه است. به گفته جیمز باترفیل، سرپرست پژوهش های کوین شیرز (CoinShares)، اگر سیاست های پولی در نیمه دوم سال معکوس شود، سرمایه گذاران احتمالاً حمایت بیشتری از دارایی های دیجیتال خواهند کرد. به نظر او در این نقطه است که همبستگی لحظه ای میان دارایی های ریسکی مثل سهام و دارایی های دیجیتال کاهش می یابد.



از آنجا که
معامله گران
در بازار رمزارز
خوش بین تر
شده اند، قیمت
آلت کوین ها
هم رو به
افزایش
گذاشته اند

اوپتیمیسم که با شروع سال ۲۰۲۳ افزایش چشم گیری را در تعداد کاربرانش شاهد بوده، هفته گذشته افزایش ۶ درصدی داشته است. مارتین لی، روزنامه نگار این حوزه، قبلاً به سایت بلاک ورکز گفته بود که با گذشت زمان، اکوسیستم هایی مثل اوپتیمیسم توسعه خواهند یافت. راکت پول و فرکس (FXS) هم شروع قدرتمندی داشتند و ریپل هم در ۱۸ ژانویه به بالاترین حد خود در برابر بیت کوین رسیده است. اسپنسر هیوز، تحلیلگر بازار رمزارزها می گوید که هم فرکس و هم ریپل به دلیل مشتقات سهام نقدی خود (Liquid Staking Derivatives) قدرت قابل توجهی دارند و به سرمایه گذاران امکان می دهند که بدون نیاز به اعتبار دهنده ها از اثر سود بگیرند. از وقتی اتریوم به مکانیسم اثبات سهام تغییر راهبرد داده و سود بیش از ۶ درصدی تعریف کرده، توکن های این پروتکل، به دلیل رشد بالقوه درآمد، بیش از قبل معامله می شوند. به گفته رن یو کنگ، با نزدیک شدن به زمان به روزرسانی شانگهای، راکت پول به دلیل ضریب بالاتر بتا برای کسانی که به مشتقات سهام نقدی (LSD) رو می آورند، احتمالاً افزایش قیمت خواهد داشت. به روزرسانی شانگهای در اتریوم به اعتبار دهنده این امکان را خواهد داد که اثر سهام گذاری شده خود را پس بگیرند و این باعث قیمت بهتر LSD ها می شود.





تنظیم‌گری

رگولاتوری یا تنظیم‌گری: هرچه نامش را بگذارید در یک ماه گذشته تکاپو در باره آن بیشتر شده است. از بحث‌های داغ رویداد ۹ ژانویه تا دیدار مدیران صرافی‌های شناخته شده با نمایندگان مجلس و برخی چهره‌های تأثیرگذار در شورای نگهبان و بانک مرکزی و... نشان می‌دهد بیش از هر زمان دیگری می‌توان به تنظیم‌گری و قانون‌گذاری رمزارزها امید داشت... ابهامات اما هنوز برقرار است.

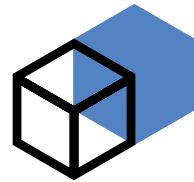




برنامه هفتم رمزارز را می‌پذیرد؟

نایب رئیس مجلس
می‌گوید شاید برنامه
هفتم توسعه که در حال
تدوین است بتواند برای
رمزارزها یک فرصت
خوب رگولاتوری باشد

بسیاری معتقدند برنامه‌های توسعه تا رسیدن به یک قانون مشخص برای یک حوزه خاص فرازونشیب زیادی را طی خواهند کرد و نیازمند تدوین یک راهبرد کارشناسی عمقی هستند. آنها تأکید دارند برنامه‌های توسعه اسناد بالادستی هستند و شاید برای حوزه رمزارزها که امروز نیازمند قانون‌گذاری و تنظیم‌گری است یک مسیر طولانی و سخت را ترسیم کنند. اما در روزهایی که رگولاتوری حوزه رمزارزها یکی از موضوعات مهم این بازار شده، فعالان آن تلاش می‌کنند از هر فرصتی استفاده ببرند. شاید برنامه هفتم توسعه بتواند این چالش را حل کند. این چیزی است که حداقل مجلس‌نشینان به آن خوش بین هستند.



یکی از اتفاقات مهم ماه گذشته بازار رمزارزهای ایران در حوزه رگولاتوری جلسات منظم فعالان کسب و کاری با چهره‌های تاثیرگذار بود. از مجلس تا شورای نگهبان، کسب و کارهای رمزارزی تلاش کردند رایزنی‌های مختلفی را برای به سرانجام رساندن موضوع رگولاتوری رقم بزنند. در همین راستا جلسه هم‌اندیشی فعالان کسب و کارهای حوزه تبادل رمزارز با کمیته دانش بنیان و اقتصاد دیجیتال مجلس شورای اسلامی برگزار شد. در این جلسه که به میزبانی مجتبی توانگر، رئیس کمیته اقتصاد دیجیتال مجلس و با حضور عبدالرضا مصری، نایب رئیس مجلس شورای اسلامی برگزار شد، کارآفرینان و فعالان اکوسیستم رمزارز و بلاکچین کشور، نمایندگان انجمن فین تک، انجمن بلاکچین، کمیسیون فین تک سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران و مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی درخصوص آخرین الزامات حوزه تنظیم‌گری این فضا از جمله الزاماتی که اخیراً پلیس فتا تدوین کرده به بحث و گفت‌وگو پرداختند.

مجلس از نوآوری حمایت می‌کند

نایب رئیس مجلس شورای اسلامی در این جلسه با تأکید بر حمایت نمایندگان خانه ملت از کسب و کارهای حوزه نوآوری و فناوری، توجه هم‌زمان به توسعه و رشد کسب و کارهای نوآور، حقوق مردم و کاربران و دغدغه‌ها و مسئولیت حاکمیت را رویکردی مناسب برای مواجهه با حوزه‌های جدید کسب و کاری عنوان کرد. او از فعالان کسب و کارهای رمزارزی خواست با چنین رویکردی مطالبات تنظیم‌گری در حوزه فعالیت‌شان را دنبال کنند. مصری با تأکید بر اینکه نباید فرصت پیش‌تازی در فناوری‌ها و حوزه‌های جدید کسب و کاری را با قانون‌گذاری سختگیرانه یا مقررات‌گذاری سهل‌انگارانه که منافع مردم را به خطر می‌اندازد از دست داد، توجه به حقوق مردم و آگاهی‌بخشی درباره خسارت‌ها و تهدیدهای احتمالی که در حوزه‌های مالی هم به اعتماد عمومی آسیب می‌رساند و هم منابع بیت‌المال را دچار چالش می‌کند، پیش‌نیاز تنظیم‌گری در این حوزه‌ها دانست. او به کارآفرینان و فعالان این حوزه توصیه کرد قانون‌گذاران را با در نظر گرفتن این دغدغه‌ها همراهی کنند. نایب رئیس مجلس بعد از شنیدن مهم‌ترین دغدغه‌ها و

موانع فعلی تنظیم‌گری حوزه رمزارز و بلاکچین به کمیته دانش بنیان و اقتصاد دیجیتال مجلس توصیه کرد با همراهی اکوسیستم کسب و کاری این حوزه و سایر مراجع تصمیم‌گیر، از فرصت تدوین برنامه هفتم توسعه برای تنظیم‌گری حوزه رمزارز استفاده و پیشنهادهایی را در این رابطه آماده کنند.

صنف و کسب و کارها خود را برای برنامه هفتم آماده می‌کنند

مجتبی توانگر، رئیس کمیته دانش بنیان و اقتصاد دیجیتال مجلس هم با استقبال از این پیشنهاد تأکید کرد کمیسیون اقتصادی و کمیته اقتصاد دیجیتال مجلس پیگیری لازم را در این زمینه انجام خواهند داد. توانگر گفت: «این کمیسیون به این منظور جلساتی را با همکاری فعالان و نهادهای صنفی حوزه فین تک و بلاکچین، بانک مرکزی، وزارت صمت، وزارت اقتصاد، ستاد رمزارزش‌ها و... ترتیب خواهد داد.» وی افزود: «اصلی‌ترین پیشران توسعه در ایران آینده، فناوری اطلاعات، اقتصاد دیجیتال و صنعت بلاکچین و رمزارز است که اکنون این مزیت‌ها به صورت سرریز در کشورهای همسایه عملیاتی شده است.» توانگر ادامه داد: «متأسفانه رویکرد برخی نهادها و تصمیم‌گیران در سال‌های اخیر به گونه‌ای بوده که به جای تسهیل توسعه فناوری‌های مالی، یا فشار و محدودیت ایجاد کرده‌اند یا خود وارد رقابت با فعالان این حوزه شده‌اند و نتیجه این امر را می‌توان در لطمه به رشد کشور در این عرصه دید.»

گلایه از الزامات پلیس فتا

در این جلسه مدیران کسب و کارهای مختلف از جمله سکوها تبادل رمزارز و کسب و کارهای پرداختیاری مهم‌ترین چالش‌های الزاماتی که اخیراً توسط پلیس فتا برای صرافی‌های رمزارز تدوین شده را برشمردند. آنها تأکید کردند قانون‌گذاری‌هایی از این دست به مرگ کسب و کارهای نوآور و دانش بنیان این حوزه منجر خواهد شد. موضوعی که به گفته آنها نتیجه‌اش سوق دادن کاربران ایرانی به سوی صرافی‌های خارجی و از دست رفتن فرصت‌های کارآفرینی و اشتغال‌زایی شرکت‌های داخلی خواهد بود.



نایب رئیس مجلس توصیه کرد با همراهی اکوسیستم کسب و کاری این حوزه و سایر مراجع تصمیم‌گیر، از فرصت تدوین برنامه هفتم توسعه برای تنظیم‌گری حوزه رمزارز استفاده کنند

ما و کارکردهای بلاکچین

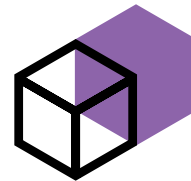
با استفاده از فناوری بلاکچین می‌تواند یکی از زمینه‌های امیدبخش بلاکچین برای آینده باشد. حل معضل احراز هویت و اصلاح نظام احراز هویت متمرکز و غیرمتمرکز، استفاده از رمزارزها برای توسعه تجارت جهانی و توسعه بلاکچین در صنایع مختلف از دیگر امیدهایی است که انتظار می‌رود با استفاده از آن بتوان در آینده مشکلات این بخش‌ها را حل کرد.

امادر این مسیر چالش‌هایی وجود دارد که باید آنها را مدنظر قرار داشت. چالش اول مشکلات مقیاس‌پذیری و سرعت اجرا است. همین حالا خیلی از بلاکچین‌هایی که متولد می‌شوند، این وعده

را می‌دهند که مشکلات در زمینه مقیاس‌پذیری و سرعت را حل می‌کنند، اما در این زمینه مشکلات زیادی هست و وقتی این مشکل حل می‌شود که یک سیستم بلاکچین به‌صورت استاندارد پیاده‌سازی شود و سرعت انجام کارها را بالا ببرد. مثلاً در صورتی یک سیستم بلاکچین می‌تواند چالش سرعت را حل کند که تعداد تراکنش‌هایی را که در ثانیه ممکن است بین ۳۰ تا ۵۰ تا باشد، به حدود ۱۰۰ هزار تا ۵۰۰ هزار در ثانیه برساند و با پشتیبانی از سیستم در حال تراکنش، امکان انجام فعالیت بانکی را به راحتی فراهم کند. چالش بعدی قانون‌گذاری و اعمال حاکمیت است. اینکه بتوانیم سند یک خانه، زمین، اتومبیل و... را به‌صورت ان‌اف‌تی در بیاوریم، یعنی توانسته‌ایم بخشی از مشکلات در این زمینه را به راحتی حل کنیم، اما در این مورد حکومت‌ها هستند که باید اسناد به‌صورت ان‌اف‌تی را بپذیرند.

چالش بعدی را حفظ محرمانگی اطلاعات، یادگیری و انطباق افراد، انتظارات مردم و استانداردسازی قرارداد هوشمند است و با توجه به چالش رقابت با سیستم‌های در حال کار باید گفت اگر قرار باشد یک کاربرد بلاکچینی را در جامعه پیاده کنید که سیستم فعلی در آن کار می‌کند و جوابگوی نیازهاست، با مشکلات جدی روبه‌رو خواهید شد، چون باید با یک سیستم در حال کار رقابت کنید

پیاده‌سازی قراردادهای هوشمند در توسعه صنعت بلاکچین در بخش‌های مختلف می‌تواند بسیار کمک‌کننده باشد. با توجه به چالش‌های بلاکچین در کشور، مقیاس‌پذیری و سرعت اجرا، قانون‌گذاری و اعمال حاکمیت، حفظ محرمانگی اطلاعات، یادگیری و انطباق افراد، رقابت با سیستم‌های در حال کار و استانداردسازی قرارداد هوشمند از چالش‌های اصلی بلاکچین در داخل کشور در آینده است.



به چه چیزی دلخوش باشیم؟

اکثر راهکارهایی که در بلاکچین از آن صحبت می‌شود، راهکارهایی است که تحت قراردادهای هوشمند قابل اجراست. بر اساس توضیحات زجاجی، «قرارداد هوشمند» یک

برنامه رایانه‌ای مورد توافق طرف‌های درگیر در یک قرارداد است که اجرای آن تضمین شده و برگشت‌ناپذیر است و توسط هیچ فردی قابل کنترل نیست. قراردادهای هوشمند می‌توانند مشکلات موجود بر سر راه شفافیت، اعتماد، امنیت، در دسترس بودن، تغییرناپذیری، قابلیت بررسی و... را حل کنند.

یکی از امیدهایی که به بلاکچین در آینده، یعنی حداقل ۱۰ سال دیگر داریم، توسعه فناوری قراردادهای هوشمند است. یکی دیگر از امیدهای توسعه بلاکچین، برقراری ارتباطات قابل اعتماد بین سازمانی است. یکی از مشکلاتی که همین الان در سیستم‌های بین‌سازمانی وجود دارد، کاربرد بین‌سازمانی است. در اینجا همان مشکل اعتماد مطرح است. هر سازمانی به داده‌های خودش اعتماد دارد، ولی به داده‌های سازمان دیگر که با آن در ارتباط است، اعتماد ندارد و مشکلات عظیمی در این زمینه به وجود می‌آید. همین نبود اطمینان بین سازمان‌های دیگر در به اشتراک‌گذاری اطلاعات باعث می‌شود عناوینی مانند بهداشت الکترونیکی در کشور با سایر نقاط دنیا رشد و توسعه پیدا نکنند. توسعه کاربردهای بین‌سازمانی در زمینه سیستم‌های اطلاعاتی



علیرضا زجاجی

مدیرعامل بنیاد

«سور»

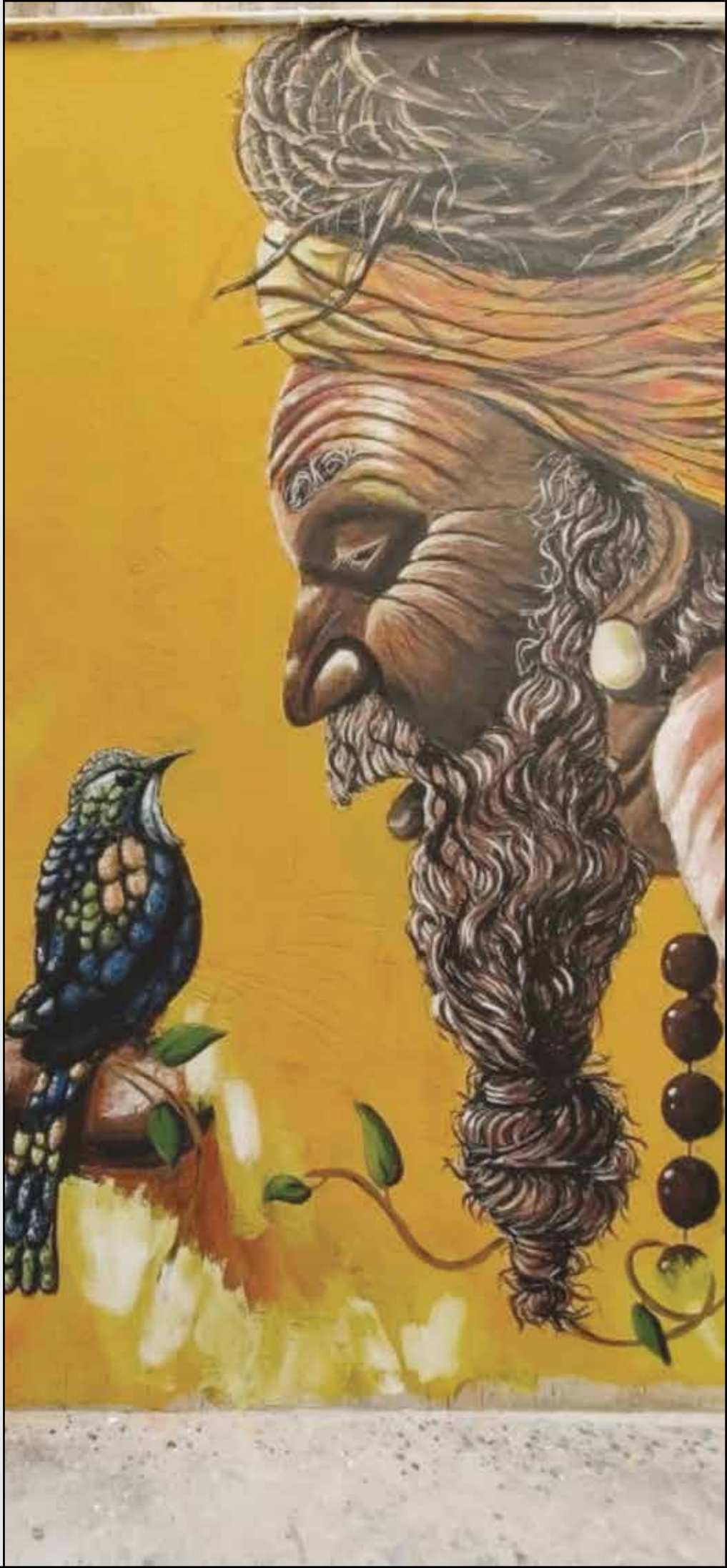


مالیات کمر شکن هندی‌ها

هند قوانین محدودکننده مالیات بر کریپتو را در سال ۲۰۲۳ بدون تغییر اعمال خواهد کرد. در واقع وزیر دارایی هند، «نیرمالا سیتارامان» هنگام رونمایی از بودجه این کشور به رمزارز، دارایی‌های دیجیتال مجازی، بلاکچین یا ارزهای دیجیتال بانک مرکزی (روپیه دیجیتال) اشاره‌ای نکرد که همین موضوع نشان‌دهنده برقراری آخرین قوانین مالیاتی است. سال گذشته کشور هند مالیات‌های سختی را بر تراکنش‌های رمزنگاری وضع کرد که بر اساس آن ۳۰ درصد مالیات بر سود و یک درصد مالیات کسر شده در مبدأ (TDS) روی همه تراکنش‌ها اعمال می‌شود. پیش‌بینی‌های صنعت مبنی بر اینکه بازهم یک «دوره دردناک» شروع خواهد شد، ظاهراً به حقیقت پیوسته است.

بلافاصله پس از این خبر، حجم معاملات ارز دیجیتال در این کشور کاهش یافت و هندی‌ها بیش از ۳/۸ میلیارد دلار حجم معاملات را از صرافی‌های داخلی به صرافی‌های بین‌المللی بردند. اگرچه گفته شده دولت می‌خواهد در این تصمیم تجدیدنظر کند اما هنوز هیچ چیز برای فعالان رمزارزی هند قطعی نیست و ترس‌ها کماکان پابرجاست.

«راجاگوپال منون»، معاون یک صرافی کریپتویی در هند می‌گوید: «هیچ تغییری در مالیات‌های موجود بر کریپتوها اعمال نشده تا شرکت‌های کریپتو هندی سود بیشتری کسب کنند. ما امیدواریم دولت در موضع خود در مورد مالیات کریپتو تجدید نظر کند.» «مسامیت گوپتا»، یکی از بنیان‌گذاران «CoinDCX» - یکی دیگر از صرافی‌های هندی - می‌گوید: «این موضوع برای کشور ما و کسانی که در این بخش در هند کار می‌کنند، اتفاق خوشایندی نیست. اما او همچنان متعهد به مشارکت با دولت برای طراحی سیاست‌های مناسب خواهد بود.» هند از اوایل سال گذشته میلادی یک قانون مشخص کریپتویی را وضع کرده با این حال تاکید داشته مقررات کریپتو بدون هماهنگی جهانی نمی‌تواند موفقیت‌آمیز باشد. ■



رویداد بزرگ ۹ ژانویه

فعالان کسب و کارهای
رمزاری ایران در دومین
رویداد ۹ ژانویه که ۱۹
دی ماه توسط مجموعه
«راه کار» برگزار شد
چه گفتند و بر چه چیزی
تأکید داشتند؟



۲-

زهیر سیفعلی، مدیرعامل اکسیر
از دید من این بازار همیشه یک بازار جدید است.
نظر من این است که بلاکچین های جدید که
سرعت و امنیت را تأمین می کنند، می توانند نقش
بسزایی در سال ۲۰۲۳ داشته باشند.



۱-

سعید عبادتی، مدیرعامل اکسبیتو
مشخص است که بانک مرکزی نمی خواهد زیر
بار ماجرای تنظیم گری برود و وزارت اقتصاد هم
نتوانسته آن را مجاب کند.



۴-

علی جهانی، هم بنیان گذار بیت پین
مهم ترین اتفاقی که اخیراً افتاد، محدودیت
سقف واریز هر کد ملی به ۲۵ میلیون تومان
و برداشت تا سقف ۱۰۰ میلیون تومان در
صرافی های رمزارز بود.



۳-

محمد حکیمی، مدیرعامل رمزینکس
فعالیت صرافی های رمزاری در قالب یک شرکت
تضامنی، ممنوعیت فعالیت خارجی ها در
صرافی ها و امانی بودن پول کاربران از پیشنهاد های
پیش نویس فراجاست که به نظر چالش زا هستند.



هاجر سعیدی نژاد، مدیرعامل آرتانیوم
در ۲۰۲۲ چهار میلیارد دلار بیشتر از سال قبل سرمایه‌گذاری در رمزارز انجام شد و ۳۴۸ استارت‌آپ در این زمینه توانستند سرمایه جذب کنند.



محمد قاسمی، مدیرعامل مزدکس
ثابت شده که نمی‌توان فقط در محیط غیرمتمرکز اقتصاد را شکل داد. هر اقتصاد برای توسعه به تجربه بشری، دارایی‌های مشهود و... نیاز دارد.



مصطفی قمری، مدیرعامل بینوست
مخاطب کسب و کارهایی که ساخته می‌شوند، نه من هستیم و نه دیگران؛ بلکه نسل بعدی است.



جواد بهره، مدیرعامل مکس دیجیتال
سال ۲۰۲۳ سالی است که باید توجه کنیم چه پروژه‌هایی قرار است با وب ۳ و زندگی واقعی ما گره بخورد.



امیرحسین راد، مدیرعامل صرافی نوبیتکس
معضل این است که هر نهاد مرتبط و بی‌ربط، یک بند قانونی به حوزه رمزارز اضافه می‌کند!



بردیا احمدنیا، مدیرعامل والکس
حالا بهترین زمان ورود بازیگران حوزه بلاکچین و رمزارز برای ساختاردهی رگولاتوری است.

حقوق مردم و حقوق حاکمیت در معادله رمزارز

هر از چند وقت یکبار تهدیدهایی را علیه فعالان این عرصه مطرح می‌کند. قبول کنیم تا زمانی که این تهدیدها وجود دارد، عرصه رمزارز شکل نمی‌گیرد. به نظر من همان نقطه حساسی است که فعالان عرصه ماینینگ به آن توجه نکردند و اگر امروز حال و روز صنعت ماینینگ خوب نیست و در تعامل با حاکمیت به نتیجه نرسیده‌اند، به همین عدم توجه‌ها باز می‌گردد. در حوزه تبادل شاهد این بوده‌ایم که فعالان این عرصه همیشه از در تعامل وارد شده‌اند و این روحیه در ادامه مسیر هم باید حفظ شود و مراقب تندروی‌ها و کندروی‌ها باشیم.

به نظر من اکنون نقطه حساسی است و باید به‌مرور مسائلی مانند حقوق مردم و حقوق حاکمیت مورد توجه جدی فعالان اکوسیستم رمزارز قرار بگیرد. تا امروز بر حقوق کسب و کارها متمرکز بودیم؛ تأکید بر دو موضوعی که گفته شد، به این معنا نیست که حقوق کسب و کارها را نینیم. بلکه معتقدم کسب و کارها رشد کرده‌اند، آن هم در شرایطی که قانونی وجود ندارد. حاکمیت هم به دلایل گوناگون حاضر نیست این حوزه را به‌صراحت به رسمیت بشناسد؛ شاید اولین گام در رسمیت بخشیدن به این حوزه تلاش برای تدقیق مفهوم دارایی دیجیتال باشد؛ آن هم در شرایطی که مفهوم دارایی نامشهود اقبال چندانی در بدنه حاکمیت ندارد و هنوز این دارایی فیزیکی است که معتبر است؛ حالا کار سخت‌تری در پیش است و در این شرایط باید حقوق مردم و حقوق حاکمیت روشن شود. در این مسیر سخت معتقدم نقش رسانه‌های تخصصی را باید جدی گرفت و در کنار همه فعالیت‌های مربوط به بازاریابی، تبلیغات، روابط عمومی و برندینگ باید به رسانه‌های تخصصی کمک کرد تا تقویت شوند. کسب و کارهایی که در این حوزه فعالیت می‌کنند، اگر رسانه‌های این حوزه را تقویت نکنند در ادامه مسیر دچار چالش‌های جدی خواهند شد. در نبود رسانه‌هایی که به بزرگ شدن اکوسیستم کمک کنند، ما شاهد فروپاشی خواهیم بود. امروز باید کلیت یک اکوسیستم به رسمیت شناخته شود و از وارد شدن به جنگ‌های تبلیغاتی اجتناب کرد.

امیدوارم همه فعالان عرصه رسانه‌های تخصصی و به‌طور خاص حوزه رمزارز، دارایی دیجیتال و بلاکچین بتوانند قوی‌تر از گذشته ادامه دهند و زمینه رشد متعادل اکوسیستم را فراهم کنند.

اکوسیستم رمزارز ایران به یک نقطه عطف رسیده است. در شرایطی که جهان شاهد سقوط صرافی رمزارز معتبر و شناخته شده اف‌تی‌ایکس بوده و زمین خوردن پروژه‌هایی مانند لونا را دیده‌ایم، در ایران نیز شاهد برخی تغییر و تحولات بوده‌ایم؛ از افزایش قیمت دلار بگیر تا بیشتر شدن فشارها بر فعالان کسب و کارهای حوزه رمزارز ایران. در ماه‌های گذشته الزامات پلیس فتا برای صرافی‌های رمزارز اعلام شده و فشار بر کسب و کارهای فعال به شکل‌های گوناگون افزایش یافته است. افزایش قیمت دلار و برخی مسائل حاشیه‌ای باعث شده کسب و کارهای فعال این حوزه بیشتر از گذشته زیر نورافکن‌های امنیتی و نظارتی باشند و عده‌ای ریشه مشکلات کشور را در این اکوسیستم جست‌وجو کنند. متأسفانه برخی در حاکمیت، اکوسیستم رمزارز را نه فرصت، بلکه تهدیدی برای کشور می‌دانند. با وجود همه این فشارها در ۱۹ دی ماه امسال دومین رویداد ۹ ژانویه برگزار شد تا در این روزهای سخت فرصتی باشد برای گفت‌وگو و تلاشی برای زدودن ابرهای تیره از آسمان رمزارز ایران. معتقدم در این روزهای پرابهام بیشتر از گذشته به چنین تلاشی نیاز داریم.

با اینکه تلاش‌های روشنگرانه متعددی در جریان است و معتقدم به‌مرور بلوغ اکوسیستم رمزارز ایران در حال افزایش است، اما نگرانی‌ها نیز کم نیست؛ با رشد هر حوزه‌ای قاعدتاً مشکلات و چالش‌ها نیز به‌صورت تصاعدی رشد می‌کنند. با اینکه کسب و کارهای این حوزه تلاش کرده‌اند بیشترین تعامل را با حاکمیت داشته باشند، اما هنوز مقررات دقیق و تدوین شده‌ای برای حوزه رمزارز وجود ندارد. با اینکه بسیاری از فعالان جدی این حوزه شناخته شده هستند، ولی هنوز هم فضای فعالیت در این عرصه شفاف نیست.

این موضوعات نگران‌کننده هستند؛ در شرایطی که سره از ناسره مشخص نیست، حیات و ممات یک حوزه به مویی بند است. متأسفانه برخی تصور می‌کنند با برخوردهای چکشی می‌توان به نتیجه رسید. قبول کنیم حاکمیت نمی‌تواند بپذیرد حوزه‌ای در کشور رشد کند و از فرصت‌ها بهره‌مند شود، ولی برای حاکمیت بهره‌مندی مشخصی نداشته باشد. مهم‌ترین نقطه تماس حاکمیت با کسب و کارها هم در مالیات و بیمه است. با اینکه برخی از کسب و کارها می‌گویند مالیات پرداخت می‌کنند، اما سازمان امور مالیاتی

رضا قربانی

رئیس کمیسیون
فین‌تک سازمان
نصر تهران



دوره تحلیل تکنیکال

با گواهی نامه از دانشگاه تهران

کار مشترک کارزیلا و کارخانه نوآوری رسانه راه کار
با همراهی دانشگاه تهران

و

حمایت والکس

به زودی...



کارزیلا



www.karzila.com



بیت‌پین؛ لذت سرمایه‌گذاری نوین

تنوع رمزارزها و شبکه‌های بلاک چین
پشتیبانی تلفنی و چت آنلاین ۲۴/۷



bitpin.ir