



عکس: میلاد برق تیاری
مؤسسه شبکه عصر تراکتش



عصر تراکتش



۲۵۰

ASAE TAAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

گفت و گو با مصطفی اکرمی آرائی، مصطفی افزونی و مهدی فدایی درباره آنچه بر بازار آنلاین طلا گذشت و انتظاراتی که این بازار از سال ۱۴۰۵ دارد

پلتفرم هایی که همه راشگفت زده کردند



رضا جمیلی
مدیر پنل



در سالی که با شوک‌های قیمتی بی‌سابقه و تنش‌های سیاسی همراه بود، پلتفرم‌های خرید و فروش طلای آنلاین نه تنها توانستند خود را به عنوان بازیگرانی جدی در اقتصاد دیجیتال تثبیت کنند، بلکه با جذب میلیون‌ها کاربر، رکوردشکنی تاریخی در جذب سرمایه‌های خرد رقم زدند. مصطفی اکرمی آرانی، مدیرعامل میلی؛ مصطفی افزونی، رئیس هیئت مدیره طلایین و مهدی فدایی، مدیرعامل طلاسی در میزگرد ماهنامه عصر تراکنش، سال ۱۴۰۴ را نقطه عطفی برای این اکوسیستم نوپا ارزیابی کردند؛ جایی که پلتفرم‌ها با شفاف‌سازی معاملات و الزام بازار سنتی به صدور فاکتور رسمی، عملاً انقلابی در بازاری رقم زدند که دهه‌ها به شیوه سنتی اداره می‌شد. با این حال، آنها از بزرگ‌ترین مانع رشد یعنی رگولاتور می‌گویند؛ توقف یک‌ساله صدور مجوزها و مقاومت ذی‌نفعان سنتی، جلوی شکوفایی بیشتر این صنعت را گرفته است. به باور آنها، ۱۴۰۵ سال ظهور نوآوری‌هایی نظیر اعتباردهی مبتنی بر طلا و بهره‌گیری از هوش مصنوعی خواهد بود؛ مشروط بر آنکه موانع قانونی برداشته شود و فضای رقابتی سالمی شکل بگیرد.

به عنوان مدیران ارشد پلتفرم‌های شناخته شده خرید و فروش طلا، فکر می‌کنید سال ۱۴۰۴ برای این پلتفرم‌ها چطور سالی بود و مهم‌ترین دستاوردی که در این سال داشتید چه بود؟

مصطفی اکرمی آرانی: ۱۴۰۴ سال خیلی خاصی برای طلا بوده؛ هم در ایران و هم در دنیا. ما تجربه‌هایی در این سال داشتیم که در تاریخ طلا کمتر سابقه داشته و تکرار شونده نبوده است. به عنوان مثال رشد قیمت طلا، رشد سیصد و چهارصد درصدی که در یکی دو سال گذشته داشته و عملاً توجهی که به خودش در دنیا جلب کرده اتفاق بسیار خاصی است. همچنان کشورهای دنیا، بانک‌های مرکزی‌شان به صورت سنتی مشغول جمع‌آوری طلا هستند. رشد بسیار جدی در این حوزه داشتیم و تحلیل‌ها نشان می‌دهد اتفاقات ادامه‌دار خواهد بود و توجه ویژه‌ای به طلا خواهد شد. برای ما در ایران، به هر حال سال گذشته نقطه عطفی برای رشد و شکل گرفتن یک اکوسیستم کسب و کاری جدید بود. می‌توانیم بگوییم که بازار طلای آنلاین به عنوان جزئی از اقتصاد کشور پذیرفته شد.

مصطفی افزونی: اوایل ۱۴۰۴ که مذاکرات شروع شد، قیمت‌ها ریختند. بعد به جنگ ۱۲ روزه رسیدیم که می‌توان گفت نقطه روشنی بود برای مجموعه کسب و کارهایی که در حوزه طلا فعالیت می‌کردند و توانمندی خوبی را نشان دادند و از طرفی نقطه سیاهی بود برای رگولاتور که به بستن، محدود کردن و تهدید کردن شروع کرد و تمام پلتفرم‌ها از این رویکرد تأثیر گرفتند. سال ۱۴۰۳ تازه افراد داشتند آگاه می‌شدند طلای آنلاین چیست، اینکه آیا می‌شود خریداری کرد و... به طور کلی سال آشنایی کاربران با این پدیده بود. سال ۱۴۰۴ اما سال رشد نیز بود. در این سال بازار تا حدودی شفاف‌تر شد و مشخص شد که برخلاف بازار سنتی سامانه‌های آنلاین همگی کارمزدهای ثابتی دارند و به آن پایبند هستند. بازار طلای آنلاین به سرمایه‌های خرد کمک کرد که تبدیل به دارایی شوند. ما با گروهی از افراد مواجه شدیم که می‌خواستند مبالغ بسیار کم را سرمایه‌گذاری کنند، اما اصلاً نمی‌دانستند چه نوع سرمایه‌گذاری‌ای و چطور این کار را انجام بدهند حداکثر آگاهی‌شان در حد کلی و ابتدایی بود و در همین اندازه بود که بدانند صندوق‌هایی برای این کار وجود دارد. حالا می‌بینیم تعداد زیادی کاربر وارد این فضا شده‌اند. عملاً خود کسب و کارها تبدیل شدند به پلی بین بازار طلا و کاربران؛ پلی که از طریق آن مردم توانستند خرید کنند، سرمایه‌گذاری انجام دهند و به تدریج با این بازار آشنا شوند.



اکرمی آرانی:
میلی امروز از مرز ۲۰ میلیون کاربر عبور کرده و بیش از ۱۰ میلیون نفر از این کاربران، دارایی فعال طلا دارند که اکثریت کاربران، دارایی زیر یک گرم دارند. این کاربران، دارایی زیر یک گرم دارند. این نشان می‌دهد بخشی از جامعه که شاید بتوان سرمایه‌گذاری جدی‌تری در حوزه‌های سرمایه‌گذاری نداشتند، الان فرصتی را پیدا کرده‌اند که حداقل موجودی حساب بانکی یا حداقل داشته‌شان را بتوانند تبدیل به طلا کنند و عملاً با این کار، با تورمی که ماهانه در کشور داریم مقابله کنند. این دقیقاً هدف اولیه و اصلی ما بوده است.

اکرمی آرانی: موضوع سرمایه‌های خرد موضوع مهمی است. میلی امروز از مرز ۲۰ میلیون کاربر عبور کرده و بیش از ۱۰ میلیون نفر از این کاربران، دارایی فعال طلا دارند که اکثریت کاربران، دارایی زیر یک گرم دارند. این نشان می‌دهد بخشی از جامعه که شاید بتوان سرمایه‌گذاری جدی‌تری در حوزه‌های سرمایه‌گذاری نداشتند، الان فرصتی را پیدا کرده‌اند که حداقل موجودی حساب بانکی یا حداقل داشته‌شان را بتوانند تبدیل به طلا کنند و عملاً با این کار، با تورمی که ماهانه در کشور داریم مقابله کنند. این دقیقاً هدف اولیه و اصلی ما بوده است.

در مورد شفافیت که اشاره شد اتفاقاً همه ما در محاسبه و خرید و فروش طلا به صورت سنتی عدم شفافیت را تجربه کرده‌ایم. به هر حال همیشه قیمت طلا در مغازه‌ها، از مظنه‌های حساب می‌شود که یا تلفنی است یا اصطلاحاً به روی تابلو است و در ساعتی که بازار باز است، عملاً با آن مظنه تا حدی می‌شود تشخیص داد که قیمت طلا چقدر است. ولی در پلتفرم‌هایی مثل ما، با قیمتی که اعلام می‌کنیم طلا می‌خریم و همان موقع طلا می‌فروشیم؛ یعنی پلتفرم نمی‌تواند با قیمت بازی کند و از ناآگاهی کاربر سوءاستفاده کند. در حالی که در بازار سنتی این اتفاق بسیار محتمل است، مخصوصاً مواقعی که بازار به صورت رسمی باز نیست، ساعت هشت یا نه شب و ممکن است فردی بخواهد خرید کند.

همین الان در مورد کشف قیمت و خرید و فروش، همه دارند قیمت شفاف اعلام می‌کنند. شما می‌توانید ببینید سه ماه و بیست روز و ده ساعت گذشته قیمت طلا را چند اعلام کرده بودم و چقدر خریده بودم و چقدر فروخته بودم و این کاملاً قابل رصد است. داده‌ها در دسترس دارند، ولی در بازار سنتی خیلی وقت‌ها پیش می‌آید که یک مشکلی در خرید و فروش طلا به وجود می‌آید و مربوط به ماه‌های قبل بوده است، دیگر به نوعی قابلیت پیگیری ندارد. بگذارید مثالی بزنم که شاید همه تجربه‌اش کرده باشیم، این سکه‌های غیررسمی که پرس می‌شوند و به عنوان هدیه در مراسم عروسی و جشن‌های مختلف ردوبدل می‌شوند، بعضاً پیش می‌آید که موقع فروش‌شان با قیمتی که وزن طلا رویشان نوشته شده خریداری نمی‌شوند؛ چون عیارشان درست نیست یا تقلبی هستند یا هر چیزی. همیشه این امکان وجود دارد که آن کسی که کادو برای من آورده، رفته است طلا را ارزان خریده است و عملاً می‌خواسته هدیه ظاهر بهتری بدهد ولی مبلغ کمتری خرج کند، یا اینکه واقعاً مغازه‌دار یا صاحب سکه‌ای که آن را به او فروخته تقلب کرده و تخلف کرده است. این شفافیتی که پلتفرم‌ها در دو سال گذشته ایجاد کرده‌اند،

عصر تراکنش



۲۵۱

اسفند ۱۴۰۴

سال نهم
شماره صد و دوم



به نظر من مقدمه بسیار جدی و پرننگی است برای اینکه ما بتوانیم شفافیت را به کل بازار طلا برسانیم.

البته بازار سنتی ذی نفعانی دارد که نمی‌گذارند برخی مسائل برطرف شوند. از ما می‌پرسد طلای ما کجاست و آن طلایی که می‌فروشیم باید معادل فیزیکی اش وجود داشته باشد تا ناامنی اجتماعی قابل برطرف شود؛ این حرف‌ها خیلی هم منطقی هستند. تمام پلتفرم‌ها هم این منطق را پذیرفته‌اند و همکاری می‌کنند اما نکته‌ای که وجود دارد این است که رشد و توسعه کسب‌وکارهایی مثل ما برای خیلی‌ها به هر حال منفعت ندارد یا منفعتی را که وجود داشته می‌تواند از بین ببرد و ما مقابله‌ای را در زوایای مختلف و به شکل‌های مختلف می‌بینیم. حالا یک بُعد آن، خود را در مسئله رگولاتوری و نفوذی نشان می‌دهد که از سوی این ذی نفعان، ناخواسته یا خواسته بر رگولاتوری وجود دارد و ناخشنودی از توسعه این اکوسیستم، عملاً در مسیرهای قانونی خودش را پیدا می‌کند. بسیاری از فعالیت‌ها علیه ما در سمت مجلس و فرایند قانون‌گذاری صورت گرفته است. ما حتی بعدها و خیلی دیر فهمیدیم که مثلاً اتاق بازرگانی که عملاً نماینده بخش خصوصی در جلسات حاکمیتی است و باید در جلسات تأثیرگذار مثل کمیسیون‌های اقتصادی مجلس و دولت مدافع ما باشد، آنجا از طرف بخش خصوصی مقابل پلتفرم‌های آنلاین می‌ایستد. این تناقض‌ها به نظر من به شکل‌های مختلف خودش را نشان داده و هستیم.

چند هفته پیش، یک خبرگزاری گفت که اینها دارند خالی فروشی می‌کنند و هیچ اشاره‌ای نکرد که کدام پلتفرم، در چه زمانی و کجا این کار را انجام داده است و به‌طور کلی ترسی ایجاد کرد. یا مثلاً رئیس یک اتحادیه در یک کنفرانس خبری گفته که احتمال دارد ۳۰ درصد از طلای ذخیره‌شده پلتفرم‌ها، طلا نباشد یا واقعی نباشد. سؤال این است که خب ما این طلا را از کجا تهیه کرده‌ایم؟ ما این طلا را که تولید نمی‌کنیم، ما داریم از بازار سنتی می‌خریم. اگر شما نگران این هستید که بازار سنتی، طلایی که از آن خریداری می‌شود، در چنین درصدی عیارش مشکل داشته باشد که الان مسئولیت اصلی خودتان را انجام نداده‌اید. چطور می‌شود که ما از بازار سنتی خرید کنیم و در چنین حجم بالایی عیارش مشکل داشته باشد؟

مهدی فدایی: سال ۱۴۰۴ سال بسیار سخت و پرتنش بود. در کنار بحران‌هایی که پیش آمد؛ از جنگ گرفته تا مشکلاتی که برای کشور رخ داد؛ پلتفرم‌ها به اقتضای رشدشان این مشکلات را پشت سر گذاشتند. در بحث رشد اقتصاد دیجیتال، یکی از موارد آن همین پلتفرم‌های طلا بودند که ظهور کردند و در سال ۱۴۰۴ بسیار قوی‌تر و پرننگ‌تر ظاهر شدند. طلا فلز گران‌بهای دنیاست و ظرفیت‌های بسیار خوبی دارد و می‌شود در کنارش ظرفیت‌سازی در مدل‌های مختلف ایجاد کرد تا سرویس‌های بهتر و بهینه‌تری از آن استخراج شود. ما در طلای سعی می‌کنیم ببینیم که از کنار طلا می‌توانیم چه امکاناتی را برای کاربران مهیا و از آن استفاده کنیم. در سال ۱۴۰۴ ما توانستیم در سطح B2C سرویس‌هایی

را بالا بیاوریم که به رفع چالش‌هایی که قبلاً در بازار سنتی وجود داشت کمک می‌کردند و تغییرات قابل توجهی اتفاق افتاد. حالا مردم می‌توانند با آن سرمایه‌خردشان اعتبار و وام بگیرند، خرید کنند و سرمایه‌گذاری‌شان را به‌عنوان وثیقه قرار دهند.

البته جدا از مشکل جنگ در همین سال درگاه‌مان بسته شد و بحث‌های چالشی که در حوزه رگولاتوری بود و مسائل قانون‌گذاری و بحث تاریخ و ساعت کاری و مباحث مختلف، ما را آزد. ما در یک سال گذشته با بازار سنتی، بورس، بانک مرکزی و تمام نهاد‌های نظارتی جنگیدیم و مسیر سختی را گذراندیم.

در همین سال ۱۴۰۴ چالش اصلی و آنچه که می‌توان مانع رشد بیشتر نامید چه بود که کماکان هم پابرجاست؟

افزونی: من شخصاً بزرگ‌ترین مانع را رگولاتور می‌دانم؛ یعنی مجموعه‌ای از سیاست‌ها، افراد و سازمان‌ها. به نظر من یک ترمزی برای این بازار شده‌اند و مشخصاً کسب‌وکارهایی که در این حوزه کار می‌کنند را خیلی محدود کرده‌اند. در بهمن ۱۴۰۳ گفته شد که به مدت دو ماه، صدور مجوز جدید تعلیق می‌شود تا سازوکار صدور مجوز بیرون بیاید. این در حالی است که همین فرایند نظارت و مجوزدهی از شهریور ۱۴۰۳ شروع شده بود، یعنی حدود یک سال و شش ماه پیش. با این اتفاق حدود یک سال است که بازیگر جدیدی نتوانسته به‌صورت قانونی وارد این حوزه شود. همین مسئله باعث شد که به نظر من جلوی رشد این حوزه گرفته شود. درحالی‌که نفع نهایی این رشد برای کاربران است.

آقای اکرمی، یک اتفاق بسیار خاص، ویژه و خیره‌کننده در پلتفرم‌های طلا رخ داده است؛ اینکه ما پلتفرم‌هایی داریم که امروز حدود ۲۰ میلیون کاربر دارند. فکر می‌کنم مثلاً در بازار خرده‌فروشی دیجیتال حداقل ۱۰ سال برای دیجی کالا و حدود هفت یا هشت سال برای کافه‌بازار طول کشید تا به این تعداد کاربر برسند. رمزآزی‌ها هم هنوز به این عدد نرسیده‌اند اما این رشد برای پلتفرم‌های طلا به صورت خیره‌کننده‌ای رخ داد. این رشدنمایی را نتیجه چه چیزی می‌دانید؟

اکرمی آرانی: به هر حال این گزاره واقعی است و عملاً پشتوانه دارد و چنین رشدی برای یک فین‌تک و کسب‌وکار دیجیتال، در مقایسه با کسب‌وکارهای مشابه و در بازه یکی دو ساله رکوردشکنی محسوب می‌شود. من خودم چند دلیل در ذهنم هست. یکی از دلایل شاید نیازی است که در جامعه ما از لحاظ اقتصادی وجود داشته و به آن پرداخته نشده است. ما سیستم‌های مالی و بانکی خیلی شبیه به هم داریم که با رگولاتوری و نظارت‌های مشابه، سرویس‌های بسیار مشابه ارائه می‌دهند و عملاً برای پول‌های کم، هیچ طرح و برنامه‌ای ندارند. در سال‌های گذشته، هر سال عملاً سود سپرده‌ها برای روزشمار کمتر شده، خدمات سرمایه‌گذاری بانکی جذابی نداشته‌ایم و نهایتاً سرمایه‌گذاری و جمع کردن پول در حساب



فدایی:
جداز
مشکل جنگ
در همین سال
درگاه‌مان بسته
شد و بحث‌های
چالشی که در
حوزه رگولاتوری
بود و مسائل
قانون‌گذاری و بحث
تاریخ و ساعت کاری
و مباحث مختلف،
ما را آزد. ما در یک
سال گذشته با
بازار سنتی، بورس،
بانک مرکزی و تمام
نهاد‌های نظارتی
جنگیدیم و مسیر
سختی را گذراندیم



مصطفی اکرمی آرانی
مدیرعامل میلی



بانکی و عقد قرارداد به امتیاز وام تبدیل می‌شدند و عملاً سرویس خاصی وجود نداشت. از طرفی فضای بورس هم که فضای سرمایه‌گذاری خرد است نیاز به سواد مالی بالاتری دارد، احتیاج به پختگی و به نوعی دانش بیشتری دارد، احراز هویت متفاوتی هم دارد. پلتفرم‌های طلا با رعایت سادگی، شفافیت و ساده بودن مدل‌های کسب و کاری‌شان، توانستند رشد و موفقیت خوبی را رقم بزنند.

کاربران برای اینکه بخواهند با یک پلتفرم طلا کار کنند، تنها چالش‌شان چالش اعتماد است. عملاً سرویس‌ها و خدماتی که ارائه می‌دهند بسیار آسان، راحت و قابل دسترس بوده و تنها اگر می‌توانستند در ایجاد حس امنیت برای کاربر موفق باشند، می‌توانستند تعداد زیادی کاربر جذب کنند.

البته فضای اقتصادی ایران، مسئله تورم و عدم ثبات اقتصادی و سیاسی هم در رشد این حوزه تأثیرگذار است. مردم تلاش می‌کنند عملاً پول‌شان را تبدیل به دارایی‌ای کنند که ارزش ذاتی‌اش با تورم و اتفاقات بالا رود و قابلیت نقدشوندگی بالایی داشته باشد.

آقای فدایی، مهم‌ترین نوآوری یا تغییری که پلتفرم‌های طلا در این بازار ایجاد کردند را چه می‌دانید؟

فدایی: به نظر من کسب و کارهای نوآور وقتی در یک حوزه خلق ارزش می‌کنند، باعث رشد سایر کسب و کارها هم می‌شوند. پلتفرم‌های طلا در دو جبهه باعث رشد و تکامل شدند: بازار سنتی و بورس. در بازار سنتی، همان‌طور که اطلاع دارید، حدود ۹۰ درصد معاملات به صورت غیررسمی انجام می‌شد. ما فاکتور رسمی را الزام کردیم و گفتیم بدون فاکتور رسمی نمی‌توانیم از شما خرید کنیم و مجبورشان کردیم که این را صادر کنند؛ بدون فاکتور رسمی و ثبت در سامانه تجارت نمی‌توانستیم خرید انجام دهیم و عملاً گفتیم اگر می‌خواهید از شما خرید کنیم، باید فاکتور رسمی صادر کنید. الان این موضوع تقریباً جا افتاده است. نمی‌توانم بگویم حجم زیادی از تعاملات بازار رسمی به این سمت رفته، ولی چند تأمین‌کننده‌ای که دارند طلای ما را تأمین می‌کنند، به صورت رسمی فاکتور فروش ثبت می‌کنند و قبل از ما اصلاً چنین چیزی وجود نداشت. کنار این رویه، با توجه به اینکه ما در ۷ روز هفته و به صورت ۲۴ ساعته و شبانه‌روزی فعال هستیم، بازار سنتی را مجبور کردیم که به صورت شبانه‌روزی به ما سرویس دهد. الان تقریباً تمام تأمین‌کنندگان طلا خودشان پلتفرم، سایت و اپلیکیشن دارند که در آن نرخ لحظه‌ای خرید و فروش مشخص است. یعنی من پلتفرم آنلاین، از طریق آن اپلیکیشنی که تأمین‌کننده برای سفارش من تهیه کرده، روز از او خرید می‌کنم و شب هم برای من سرویس‌هایش فعال است؛ شب طلا می‌خرم و صبح تسویه می‌کنم و طلا را به من می‌دهد. دیگر آن ابهام قدیمی که «شب از کجا طلا می‌خرید و نرخ را از کجا می‌آوردید؟» وجود ندارد. خود بازار سنتی به این سمت رفته که نیازهای ما را برطرف کند؛ یعنی مجبور شده در مسیر رشد، خودش را همراه کند.

ک

فدایی:
آنلاین سازی بازار طلا عملاً در برابر دو جبهه‌ای قرار گرفت که مخالف ما بودند. یکی بازار سنتی و بدنه اتحادیه آن، و دیگری بدنه حاکمیتی و تصمیم‌گیر. تصورشان این بود که ما برای آنها دردسر ایجاد می‌کنیم، در حالی که این برداشت اشتباه است. واقعیت این است که تقریباً همه آنها تمایل دارند با ما همکاری کنند؛ فقط باید ذهنیت منفی اولیه کنار گذاشته شود.

حضور پلتفرم‌ها با بخش بازار طلای سنتی چه کار کرد؟
بازاری را که حتی حاکمیت هم نتوانسته بود مجبور به شفافیت کند، عملاً وادار به شفافیت کرد. کاری که ما انجام دادیم، بازار سنتی را مجبور کرد شفاف‌تر شود؛ مثلاً به ما فاکتور دهد. از آن طرف در مورد بورس هم همین اتفاق افتاد. بورس یک زمانی بیشتر از ساعت دوازده و نیم کار نمی‌کرد؛ نه باز می‌شد و نه بعد از دوازده و نیم کار می‌کرد. ما گفتیم که داریم به صورت هفت در بیست و چهار سرویس می‌دهیم و الان بورس کالا تا ساعت شش بعد از ظهر کار می‌کند و به مردم سرویس می‌دهد. قبلاً قانون آن این بود که حداقل تحویل طلا یک کیلو است، اما ما در پلتفرم‌ها به مشتری‌ها از ۳۰ سوت طلا تحویل می‌دهیم تا ۱۰۰ گرم. الان بورس کالا آمده و پلاک‌های کوچکی تا اندازه‌های ۳۰ گرمی تعریف کرده و تحویل می‌دهد و این‌طور که من شنیده‌ام حتی پلاک‌های یک گرمی را هم دارد می‌آورد. این یعنی همان بورسی که یک گارد و مقاومت داشت نسبت به اینکه ساعت کاری‌اش را افزایش یا محصولاتش را ارتقا دهد، عملاً مجبور شد خودش را به‌روز کند، ساعت دهد و تنوع محصول ایجاد کند.

البته همان‌طور که آقای اکرمی گفتند آنلاین سازی بازار طلا عملاً در برابر دو جبهه‌ای قرار گرفت که مخالف ما بودند. یکی بازار سنتی و بدنه اتحادیه آن، و دیگری بدنه حاکمیتی و تصمیم‌گیر. تصورشان این بود که ما برای آنها دردسر ایجاد می‌کنیم، در حالی که این برداشت اشتباه است. واقعیت این است که تقریباً همه آنها تمایل دارند با ما همکاری کنند؛ فقط باید ذهنیت منفی اولیه کنار گذاشته شود. تمام طلایی که امروز در فرایند کارگشایی و تأمین ما استفاده می‌شود، از خود بازار سنتی خریداری شده است. ما نه طلایی از بیرون آورده‌ایم و نه مسیر جداگانه‌ای رفته‌ایم؛ همه را از بازار سنتی تأمین کرده‌ایم. یا بورس کالا که از سوی آن تلاش‌هایی برای محدود کردن یا متوقف کردن فعالیت ما صورت گرفت اما به لطف خدا تا امروز توانسته‌ایم پیش برویم و تمام آن مشکلات را پشت سر بگذاریم. سؤال من این است که چرا به جای تقابل، از همان ابتدا

عصر تراکتس



۲۵۳

اسفند ۱۴۰۴

سال نهم
شماره صد و دوم

سراغ همکاری نمی‌آیند؟ ما الان داریم به بورس نقره عرضه و موجودی آن را تأمین می‌کنیم و وجهه مشترک همراهی زیاد داریم. اما متأسفانه در برخی بدنه‌های تصمیم‌گیری هنوز افرادی هستند که مقاومت دارند و می‌گویند اینها «نباید فعالیت کنند»، اما نمی‌شود. ما نمی‌توانیم جلوی پیشرفت تکنولوژی و نوآوری را بگیریم. من مطمئنم سال آینده شکل‌های جدیدی از مدل‌های سرمایه‌گذاری وارد بازار می‌شود که به مردم کمک می‌کند سرمایه‌گذاری بهتری داشته باشند. این مسیر فقط مربوط به ما نیست؛ کل دنیا به این سمت حرکت کرده و ما هم، در گوشه‌ای از این جریان جهانی، تلاش می‌کنیم در این مدل سرمایه‌گذاری که تازه ایجاد کرده، همراه و پیشرو باشیم و نوآور بمانیم.

خود شما به عنوان کسب و کار چه کارهایی می‌توانستید انجام دهید اگر این ملاحظات وجود نداشت؟ کجاها دست‌تان بسته شد، کجاها متوقف شدید، کجاها محدود شدید؟

اکرمی آرانی: یکی از ملموس‌ترین و بزرگ‌ترین موانعی که در این حوزه ایجاد شده این است که این چند تن طلایی که الان توسط پلتفرم‌ها ذخیره شده، متشکل از خُرده‌طلاها یا خُرده‌ریال‌هایی است که تبدیل به طلا شده‌اند و عملاً هرکدام از آنها به تنهایی قابلیت ارزش‌آفرینی به آن معنا را ندارند. میلیون‌ها نفر آمده‌اند با عددهای خرد، و حالا اینها جمع شده و شده مثلاً دوسه تن طلا در پلتفرم‌های آنلاین. نکته‌ای که اینجا وجود دارد این است که چرا از این ظرفیت نمی‌شود استفاده کرد؟ البته در صورت اجرایی شدن، این فرایند باید با حفظ کامل مالکیت و نظارت دارندگان طلای خرد همراه باشد.

جمع کردن این سرمایه‌ها خودش یک کار مهم بوده که پلتفرم‌ها انجام داده‌اند و استفاده کردن از تجمیع طلا در جهت رونق اقتصادی به شکل‌های مختلف می‌تواند یک کار دیگر باشد. هر جای دنیا شما اگر بیایید پول‌های سرگردان و خرد را جمع و تبدیلش کنید به کار مولد، قطعاً به شما مدال می‌دهند و می‌گویند که آفرین، تو بدون اینکه هزینه‌ای برای حاکمیت یا برای دولت داشته باشی، توانسته‌ای از سرمایه‌های خرد مردم یک دارایی تجمیعی بسازی که این دارایی کار می‌کند. ما نه تنها اینجا تشویق نشدیم، بلکه بسیار سخت‌گیرانه و با اصرار بسیار زیادی به ما گفته شد که این طلا باید برود و با نظارت‌های بسیار سخت‌گیرانه ذخیره شود.

وقتی که فعالان این حوزه درگیر رفع و رجوع مشکلات و مسائل بودند، اگر این وقت و انرژی روی خود کسب و کار قرار می‌گرفت، شاید هر کسب و کاری با سرویس‌های جدیدتر، خدمات بهتر و کار بیشتری می‌توانست در این حوزه ارزش‌آفرینی کند.

افزونی: اولین چیزی که کاملاً به چشم می‌خورد، مسئله استفاده از آن طلای ذخیره‌شده در بانک است؛ یعنی پلتفرم‌ها مجبور هستند مطابق الزامی که وجود دارد معادل طلا را در بانک نگهداری کنند که عددهای این مقادیر هم اعداد بزرگی است. حالا اگر بخش کوچکی از این سرمایه، ۱۰ درصد، پنج درصد و حتی یک درصد آن، بیاید و به خود بازار برگردد و بازار آن را به کار بگیرد، اتفاق خوبی می‌افتد. یعنی چه؟ فرض کنید به ازای ۱۰ کیلوگرم طلا در یک کارگاه و برای یک سال، حدود دو یا حداکثر سه شغل مستقیم ایجاد شود. این مسئله کمک می‌کند که خود بازار طلا، مشخصاً بازار سنتی، رونق بگیرد و راه بیفتد. خیلی‌ها هستند که نیاز دارند کار کنند و کاربر هم از این قضیه منفعت می‌برد و این یک بازی برد-برد است.

آمار دقیقی از وضعیت کسب و کارهای آنلاین طلا وجود دارد؟

فدایی: فکر کنم حدود ۲۵ پلتفرم آنلاین وجود دارد که هرکدام بیش از یک میلیارد تومان تراکنش ثبت کرده بودند. در کنار آنها، حدود ۲۵۰ تا ۳۰۰ مجوز صادر شده بود که حجم تراکنش‌شان زیر یک میلیارد تومان بود. از آن ۲۵ پلتفرم بزرگ، فکر می‌کنم حدود ۱۲ پلتفرم به صورت جدی و قدرتمند در حال فعالیت هستند.

سناریوهای پیش‌روی بازار طلا را برای سال ۱۴۰۵ چگونه می‌بینید؟

فدایی: همیشه در رقابت، پیشرفت و توسعه اتفاق می‌افتد. ما امیدوار هستیم که درباره این سامانه نظارتی زودتر تصمیم‌گیری شود و صدور مجوزها اتفاق بیفتد تا افراد بیشتری از بخش خصوصی زودتر وارد این عرصه شوند؛ چون وظیفه بخش‌های دولتی و حاکمیتی مثل بانک‌ها نقد نگه داشتن پول مردم است؛ ولی خوب در همه کسب و کارها دست دارند و در همه چیز به صورت سنگین وارد می‌شوند و به باقی



مهر تراکنش



۲۵۴

ASAE-TARAKHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران



مهدی فدایی
مدیرعامل طلاسی



مصطفی افزونی
رئیس هیئت مدیره طلاین



ک

افزونی: اگر قرار باشد بابت چیزی افسوس بخورم، آن، تصمیم نگرفتن و چابک نبودن است. استفاده نکردن از هوش مصنوعی قطعاً باعث حسرت خوردن خواهد شد. من همین الان وقتی به سال گذشته نگاه می‌کنم، خیلی از مواردی را می‌بینم که می‌توانستم در آنها از هوش مصنوعی استفاده کنم و ناراحتم چرا این کار را نکردم و به نظرم این مسئله در سال آینده تشدید خواهد شد

وارد این بازار شوند. مدل‌های جدیدی احتمالاً به تدریج شکل می‌گیرد و خود پلتفرم‌ها هم قطعاً سرویس‌های جدیدی ارائه خواهند داد. در نهایت، نفع اصلی همه این تحولات به کاربر نهایی خواهد رسید.

مدیران ارشد این پلتفرم‌ها در انتهای سال ۱۴۰۵ بابت نگرفتن کدام تصمیم حسرت بیشتری خواهند خورد؟

اکرمی آرانی: باید عرض کنم کسی که در سال‌های جاری در کشور کارآفرینی می‌کند و کار مدیریتی و اقتصادی انجام می‌دهد، به صورت ذاتی و طبیعی باید نوعی خوش‌بینی و تولید انرژی درونی در خود داشته باشد. شرایط سیاسی، اقتصادی و شرایط دنیا به قدری استرس‌زا و پرابهام است که کسی که در این حوزه دوام آورده و دارد کار می‌کند، قطعاً به صورت ذاتی خوش‌بین است و به آینده امیدوار. طبیعتاً من هم تلاش می‌کنم که این خوش‌بینی را در خودم و تیمم تقویت کنم تا بتوانیم از این نگاه استفاده کنیم. به هر حال واقعیت‌هایی وجود دارد که بسیار تلخ هستند و عملاً نمی‌توان به آنها بی‌توجه بود و خوش‌بینی باید منطقی و رو به جلو باشد، حداقل برای آینده‌روشنی که تصور می‌کنیم کشورمان باید داشته باشد. نباید از این رخوت، ابهام و مسائل اقتصادی به وجود آمده، عاملی ایجاد شود که فعالیت شخص کاهش یابد. هرکسی که بتواند تاب‌آوری خود را نگه دارد، انتهای سال ۱۴۰۵ خوشحال خواهد بود. حفظ تاب‌آوری، افزایش تاب‌آوری و حفظ شرایط موجود به نظر من تصمیمی است که در سال ۱۴۰۵ و تا انتهای آن می‌تواند جزو تصمیم‌های درست باشد، چون قطعاً شرایط ابهام دوام ندارد و حتماً باید این ابهامات به هر طریقی از این حجم و شدت خارج شوند. کسی که بتواند بماند، تلاش کند و به نوعی این دوره را پشت سر بگذارد، احتمالاً آن موقع نسبت به بقیه جلوتر خواهد بود و می‌تواند از این صبر منفعت ببرد.

فدایی: امیدوارم این قدر در توسعه پلتفرم خودمان همراه و پرتلاش باشیم که آخر سال دیگر افسوس نخوریم که چرا تلاش بیشتری نکردیم. من در این بازار ظرفیت‌های خیلی بیشتری می‌بینم و تمام تلاش من به صورت شبانه‌روزی همین است که بتوانیم بهترین اتفاقات را در پلتفرم‌های خودمان رقم بزنیم. البته این مسیر با استرس دائمی همراه است؛ استرس روز، استرس شب، فشار روانی مداوم. اما در کنار همه اینها، انگیزه، تلاش، رشد، نوآوری و خلاقیتی که در مسیر اتفاق می‌افتد، به ما انگیزه می‌دهد؛ امیدوارم در پایان سال آینده، افسوس این را نخورم که اگر تلاش بیشتری می‌کردم، نتیجه بهتری می‌گرفتم.

افزونی: اگر قرار باشد بابت چیزی افسوس بخورم، آن، تصمیم نگرفتن و چابک نبودن است. استفاده نکردن از هوش مصنوعی قطعاً باعث حسرت خوردن خواهد شد. من همین الان وقتی به سال گذشته نگاه می‌کنم، خیلی از مواردی را می‌بینم که می‌توانستم در آنها از هوش مصنوعی استفاده کنم و ناراحتم چرا این کار را نکردم و به نظرم این مسئله در سال آینده تشدید خواهد شد. به نظرم اگر کسب‌وکاری بتواند به این سمت برود و کسب‌وکارش را با این مدل‌ها تطابق بدهد پیشرفت و در غیر این صورت ضرر می‌کند

کسب‌وکارها آسیب می‌زنند. من فکر می‌کنم اگر راه این مجوزها باز شود و محیطی شکل گیرد که بخش خصوصی ورود کند و بتواند در این مسیر همراهی کند، اتفاقات بسیار خوبی می‌افتد. ما در طلاین ایده‌ها و اتفاقات بسیار خوبی کنار طلا در ذهن مان هست و داریم آنها را خلق می‌کنیم. از بحث بیمه و سلامت گرفته تا لندتک و هر چیزی که یک قسمت آن می‌تواند به مقوله طلا وصل شود را داریم در آن زنجیره مورد بررسی قرار می‌دهیم؛ به نظرم به زودی شاهد اتفاقات شگفت‌انگیزی باشیم.

اکرمی آرانی: من احساس می‌کنم که عمق بازار و عمق اعتماد مردم در حوزه طلا آنلین در سال پیش رو بسیار بیشتر خواهد شد. استمرار پافشاری و تلاش‌هایی که پلتفرم‌ها در دو سال گذشته، برای اثبات و استقرار خودشان انجام دادند، اکنون زمینه‌ای فراهم کرده که بتوانند جای پای خود را در اقتصاد تثبیت کنند. حجم سرمایه‌گذاری و نگهداری پول و طلا در پلتفرم‌ها بالاتر خواهد رفت و استفاده از ظرفیت پلتفرم‌ها در حل مسائل اقتصادی خانواده‌ها و در حل مسائل اقتصادی کلان جامعه، بیشتر خواهد شد.

همه پلتفرم‌ها دارند در زمینه‌های مختلفی مثل بیمه، اعتبار، تکنولوژی‌های فین‌تکی و رمزآزری مطالعه می‌کنند که سال ۱۴۰۵، سال ظهور و رشد آنها خواهد بود. من این طور می‌بینم و فکر می‌کنم که با رفع موانع صدور مجوز در این حوزه، باز یگران بزرگ و جدی وارد خواهند شد و رقابت وارد فاز جدیدی می‌شود و شاید باید نگاه متفاوتی به سال ۱۴۰۵، نسبت به دو سال گذشته داشته باشیم.

افزونی: سال ۱۴۰۵ اگر بحث صدور مجوزها باز شود، قطعاً باز یگران بزرگ‌تری وارد بازار خواهند شد. به نظر من، حتی بانک‌ها هم در مقاطعی علاقه‌مند بودند وارد این حوزه شوند، اما حالا نمی‌دانم این علاقه‌مندی وجود دارد یا خیر. البته ذات بوروکراتیک بانک‌ها، از نظر چابکی پایین و حساسیت بالا به عدم قطعیت، کار را برایشان سخت می‌کند؛ به همین خاطر یک مدت از این فضا فاصله گرفتند؛ مگر اینکه بخواهند مجدداً

مستر تراکتس



۲۵۵

اسفند ۱۴۰۴

سال نهم
شماره صد و دوم