

است.
آمار و ارقام نشان می‌دهد، این پلتفرم با وجود فعالیت کوتاه‌مدت‌اش توجه و اقبال کاربران زیادی را به خود جلب کند؛ تا جایی‌که تقریباً ۲۰۰ هزار بار در پلتفرم‌های مایکت و کافه‌بازار دانلود شده است. نکته تأمل‌برانگیز اینک‌ه، در روزهای ابتدایی شروع به‌کار وال‌گلد، ۶۰ درصد از کاربران وال‌گلد همان کسانی بودند که در والکس هم عضویت داشتند؛ این موضوع نشان‌دهنده کیفیت مطلوب و رضایت‌بخش تجربه کاربری والکس است. ولی به‌مرور زمان و با جذب سایر مشتری‌ها، این نسبت به حدود ۴۰ درصد رسیده است.

❖ فناوری در خدمت یک بازار جذاب

بازار طلا در طول تاریخ همیشه یکی از جذاب‌ترین بازارهای دادوستد در همه جهان بوده است. تا پیش‌ازاین مردم برای معامله طلا تنها یک‌راه داشتند و آن‌هم مراجعه به بازارهای قدیمی و سنتی بود. حالا اما می‌توانند به‌صورت ۲۴ ساعته و آنلاین از پلتفرم‌های مختلف، طلا بخرند و در جای امنی به‌اسم بانک کارگشایی، ذخیره کنند.

پلتفرم‌های آنلاین خریدوفروش طلای آب‌شده به‌دلیل توجهی که به حفظ جایگاه و اعتبار خود نزد کاربران‌شان دارند، از هر مسیری می‌کوشند تا محدودیت‌ها را از سر راه بردارند، سرویس‌هایشان را بهبود بخشند و در همه شرایط در دسترس باشند. مدیران وال‌گلد نیز مانند اغلب پلتفرم‌های طلا با چنین رویکردی به‌سمت معاملات آنلاین طلای آب‌شده رفتند. احمدنیا به تشریح تفاوت‌های بازار سنتی طلا و صندوق‌های طلا با پلتفرم‌های پیشگام آنلاین طلا می‌پردازد و توضیح می‌دهد: «بازار سنتی به‌طور ناگزیر در شرایط بحران و جنگ تعطیل می‌شود؛ زیرا ریسک فعالیت بالا می‌رود. منطق اقتصاد دیجیتال متفاوت‌تر است. اینجا حرف اول و آخر را نوآوری می‌زند و کسب‌وکارها در هر شرایطی ابزارهای متنوع، انعطاف‌پذیر و راهکارهای جایگزین می‌یابند. تقریباً همه پلتفرم‌های آنلاین طلا نیز با وجود بسته‌بوند درگاه‌های واریز ریالی، موفق شدند مسیر تسویه ریالی کاربران را باز نگه دارند و به آنها خدمات ارائه دهند.» با وجود فعالیت سایر سکوهای طلا، وال‌گلد سعی کرده است تا با قابلیت‌های متنوع و متعدد، تجربه کاربرانش را از سایر پلتفرم‌ها متفاوت‌تر و جذاب‌تر کند.

❖ قیمت‌گذاری پویا

وال‌گلد هم‌زمان با اوج‌گیری تبلیغات پلتفرم‌های طلا در اتوپان‌ها و اماکن عمومی، برای جذب کاربر بیشتر شروع به‌کار کرد، اما مدیریت این پلتفرم تمرکز خود را بر برنامه‌ریزی بلندمدت و پیاده‌سازی یک روند مناسب و شفاف برای تأمین و عرضه طلای کاربران گذاشت. به‌عبارت‌دیگر، مدیران وال‌گلد کاربران راضی را به کاربران زیاد تر جیح دادند و سعی کردند به‌جای جذب انبوهی از کاربران به‌مدد تبلیغات، با قیمت‌گذاری متعادل، شفاف و ساختن پشتوانه قوی برای معاملات اعتماد کاربران را جلب کنند.

از سویی، چون قیمت‌گذاری طلا در ایران، چه در بازارهای سنتی و چه در پلتفرم‌های آنلاین، همواره با نوسانات شدید، تحولات سیاسی و اقتصادی، ریسک بالا و نبود شفافیت در داخل و خارج تأثیر می‌پذیرد، در وال‌گلد نحوه منبع تأمین و قیمت‌گذاری طلا اهمیت زیادی دارد. به همین منظور قیمت‌گذاری در این پلتفرم اول از همه بر مبنای نرخ انس جهانی طلا انجام می‌شود. تیم وال‌گلد از آخرین و جدیدترین تغییرات جهانی قیمت طلا یک پیش‌بینی و تحلیل به‌دست می‌آورند و متناسب با موجودی تأمین‌کننده طلای فیزیکی قیمت‌گذاری می‌کنند.

به‌عبارت‌دیگر، در وال‌گلد مکانسسیم قیمت طلا را هج می‌کنند که یک استراتژی مدیریت ریسک است و با باز کردن موقعیت‌های مخالف در یک دارایی از آن برای کاهش زیان‌های احتمالی در برابر نوسانات بازار استفاده می‌کنند. این فرآیند آن‌قدر برای تیم وال‌گلد اهمیت دارد که هر سه‌شنبه در بالاترین سطح، جلسه قیمت‌گذاری و نوع تأمین در وال‌گلد برگزار می‌شود تا مناسب‌ترین قیمت برای معامله طلا اعلام شود. طبق اعلام مدیران وال‌گلد، قیمت‌گذاری در این پلتفرم براساس الگوریتم و کاملاً پویاست که در آخر، هم کاربر، هم پلتفرم سود می‌برند. آنها می‌گویند پویایی قیمت‌گذاری و تأمین و تحویل ۲۴ ساعته در وال‌گلد، مزیت قابل‌توجه‌شان با سایر پلتفرم‌هاست.

درواقع تیم وال‌گلد با مدیریت ریسک در معاملات چه برای کاربران و چه برای پلتفرم، شفافیت و سلامت معاملات را مدنظر قرار داده است. به این صورت که در صورت پیشی‌گرفتن موجودی طلای کاربر از طلای پلتفرم، مثلاً در روزهای تعطیل، تیم وال‌گلد شروع به هج کردن با سایر بازارهای در دسترس می‌کند.

حد و سقف مدیریت ریسک نیز در اینجا به میزان فروش طلا از سمت کاربر به پلتفرم بستگی دارد؛ وال‌گلد چنین برنامه‌ریزی کرده که در صورت شرایط بحرانی و نیاز فوری کاربر به برداشت طلا و ریال، از ذخیره طلای خود به کاربر تحویل می‌دهد. به‌عنوان مثال، اگر وال‌گلد

تحت مالکیت خود ۲۰ کیلوگرم طلا و ۱۰۰ میلیارد تومان پول در کنار ۱۰۰ کیلوگرم ذخیره طلای کاربرانش را در بانک کارگشایی داشته باشد، در برهه‌هایی همانند جنگ ۱۲ روزه که امکان دسترسی به بانک و بورس برای نقدشوندگی طلا یا سایر دارایی‌ها نبود، از محل نقدینگی و ذخایر خود نیاز مردم به پول و طلا را تأمین می‌کند.

❖ ضمانت وام و طلاسازی

یکی از مهم‌ترین خدمات وال‌گلد به کاربران، پرداخت وام فوری است. کاربران وال‌گلد می‌توانند طلای خریداری‌شده در این پلتفرم را در بانک کارآفرین وثیقه بگذارند و وام بگیرند. این بانک به اعتبار وال‌گلد به کاربرانش وام می‌دهد و در صورت نکول، در بازپرداخت اقساط هم درگیر می‌شود. یعنی این اختیار را دارد تا از ذخیره طلای کاربر برای بازپرداخت استفاده کند. درحالی‌که بانک کارگشایی به‌ازای هر یک‌گرم طلا فقط ۴۰۰ هزار تومان وام می‌دهد، اما کاربران وال‌گلد می‌توانند ارقام بیشتری را در قالب تسهیلات بانکی با ضمانت طلای خودشان دریافت کنند. همچنین وال‌گلد برای اینکه کاربران بدون فروش طلای خود بتوانند نیازهای کوتاه‌مدت خود را به نقدینگی رفع کنند، مبالغی را به‌مدت حداکثر یک‌ماه در اختیار آنها قرار می‌دهد.

مزیت دیگر وال‌گلد برای کاربرانش، سرویس طلاساز است. این پلتفرم با یک تولیدکننده طلا قرارداد دارد و کاربرانش از طریق این سرویس و با اختیار خودشان، طلا را در اختیار طلاساز قرار می‌دهند و سود مشارکت در تولید دریافت می‌کنند. قابل ذکر است که شمش‌های مورد استفاده و ذخیره‌شده در وال‌گلد از مرکز مبادله طلا و ارز، ذیل بانک مرکزی تهیه می‌شود و دارای استانداردهای جهانی هستند.

❖ تسویه در جنگ

مدیران و تیم والکس صرفاً با موانع رگولاتور در حوزه رمزارز درگیر نبودند و نیستند؛ بلکه در معامله آنلاین طلا هم با سنگ‌اندازی‌های رگولاتور دست‌وپنجه نرم می‌کنند. ممنوعیت واریز شناسه‌دار و تعیین متولی‌های گوناگون و غیرثابت برای نظارت بر فعالیت پلتفرم‌های آنلاین خریدوفروش طلا از جمله اقدامات معیوب و محدودکننده رگولاتور در ماه‌های اخیر است.

در شرایطی که بازار سنتی و صندوق‌های سرمایه‌گذاری در دوران جنگ ۱۲ روزه تعطیل بودند و محدودیت‌های گسترده‌ای بر درگاه‌های پلتفرم‌های آنلاین طلا وضع شده بود، بر‌خی کسب‌وکارها با راهکارهای نوآورانه و از مسیرهای جایگزین، امکان واریز و برداشت را برای کاربرانشان فراهم کردند. برای مثال، وال‌گلد در تمام دوران جنگ و پس از آن بدون وقفه خدمات و سرویس‌های لازم را ارائه داد. این پلتفرم امکان واریز شناسه‌دار و کارت‌به‌کارت را فراهم کرد و در حوزه برداشت نیز کاربران می‌توانستند تا سقف ۵۰ میلیون تومان از حساب خود خارج کنند. حتی با اعلام آتش‌بس نیز مسدودی درگاه پلتفرم‌ها رفع نشد تا اینکه در اواخر تیرماه درگاه آنها دوباره فعال شد.

علاوه بر زیان مالی جنگ برای این کسب‌وکارها محدودیت جدیدی هم به‌تازگی برای آن‌ها در سقف برداشت طلا از بانک کارگشایی ایجاد شده که پلتفرم‌ها را بیش‌ازپیش درگیر چالش‌های مالی، برندینگ و اعتماد کاربران کرده است.



احمدنیا با اشاره به تأثیرات سیاست‌ها و اقدامات نهادهای نظارتی و رگولاتور بر عملکرد پلتفرم‌ها، تأکید می‌کند میان شدت رگولاتوری و نوآوری، رابطه‌ای معنی‌دار وجود دارد. او می‌گوید: «رگولاتوری با قانون‌گذاری سرسختانه و غیرمنطقف در اقتصاد دیجیتال مانع نوآوری بوده است. به هر میزان که سطح کنترل‌ها افزایش یابد، نوآوری هم کاهش می‌یابد. پلتفرم‌های آنلاین طلا سرویس‌های جانبی بیشتر، روش‌های معاملاتی متنوع‌تر و به‌طورکلی نوآوری ارائه می‌کنند و در شرایط بحران نیز تمام هدف‌شان اعتماد کاربرانشان است. بنابراین می‌توان گفت، ازآن‌جاکه در اقتصاد دیجیتال حفظ اعتبار، اصلی حیاتی است، کسب‌وکارهای طلا هزینه‌های مستقیم و غیرمستقیم مختلف را تقبل می‌کنند و درمقابل با راه‌حل‌های نوآورانه رضایت مشتریان و مخاطبان‌شان را جلب می‌کنند.»

افزایش تقاضا برای نقد کردن دارایی‌ها و بسته‌شدن درگاه‌های بانکی تنها چالش پلتفرم‌های طلا در روزهای جنگ نبود؛ بلکه آن‌ها در ارتباط با بازارهای تأمین طلا هم دچار مشکل شدند. به همین دلیل وال‌گلد در زمان تعطیلی بازار سرمایه، بازارهای تأمین خود را در استان‌های یزد و مشهد فعال‌تر کرد. حتی بازارهای تأمین از خارج کشور را هم فعال کرد. همچنین به خاطر ملی شدن اینترنت در یک بازه چهار روزه از جنگ ۱۲ روزه و عدم دسترسی به بازارهای جهانی برای قیمت‌گذاری عملیات تسویه در وال‌گلد بسته شد. البته وال‌گلد در روزهای دیگر جنگ توانست با کاربران معادل ۵۰ میلیارد تومان تسویه کند. به گفته بردیا احمدنیا، عضو هیئت‌مدیره و مدیر اجرایی وال‌گلد، این پلتفرم در روزهای جنگ، علاوه بر ارائه خدمات واریز و تسویه ریالی، به شیوه‌های دیگر نیز از کاربران خود حمایت کرد و مزیت‌های خود را نسبت به رقیب -به‌ویژه کسب‌وکارهای سنتی - نشان داد. این پلتفرم از همان ساعات ابتدایی بحران، پرداخت اقساط و جریمه دیرکرد را به حالت تعلیق درآورد و به ۳۴۰۶ کاربر خود، درمجموع ۵۴/۵ میلیارد تومان اعتبار نقدی اختصاص داد تا آنان ناچار نشوند برای تأمین نقدینگی، دارایی‌هایشان را بفروشند.

احمدنیا همچنین با اشاره به تأثیر محدودیت‌ها بر عملکرد پلتفرم‌ها در روزهای ابتدایی جنگ می‌گوید: «چهار روز پس از شروع جنگ و ملی‌شدن اینترنت، نه‌تنها بازارهای داخلی، بلکه ارتباطات مالی نیز قطع شدند. هیچ پلتفرمی نیز امکان فعالیت عملیاتی و ارائه خدمات نداشت. باوجود این، در هشت‌روز باقی‌مانده، تقریباً تمام پلتفرم‌ها با اتکا به منابع ریالی یا پشتوانه‌های مالی خود، روند تسویه و عملیات کسب‌وکار را از سر گرفتند.» مدیر اجرایی وال‌گلد، امکان واریز شناسه‌دار در پلتفرم وال‌گلد را یکی از مهم‌ترین نوآوری‌هایی می‌داند که این پلتفرم از تجربه‌های والکس اخذ کرده است. احمدنیا در این خصوص توضیح می‌دهد: «روز سوم یا چهارم پس از مسدودی درگاه‌ها، براساس تجربه رمزارزی‌مان، واریز شناسه‌دار را برای کاربران ایجاد کردیم. ما براساس روانشناسی مخاطب و رفتارشناسی کاربران می‌دانستیم هنگامی که بحرانی فراگیر ایجاد می‌شود و فشار روحی، روانی و اضطراب جمعی بالا می‌رود، در وهله نخست باید سرویس‌های مورد نیازشان را در اختیارشان بگذاریم تا آسوده‌خاطر باشند و در ادامه نیز راه‌حل‌های جایگزین معرفی کنیم تا مطمئن شوند که پلتفرم همراه‌شان است و امکان واریز و برداشت همچنان فراهم است. برهمین اساس راه‌حل واریز شناسه‌دار را عملیاتی کردیم.»

❖ نوبت رگولاتور

در نتیجه فشارهای هم‌زمان بانک مرکزی بر صرافی‌ها و پلتفرم‌های طلا، مدیران و تیم والکس و وال‌گلد در روزهای ابتدایی فعالیت این پلتفرم هنوز آمادگی جداسازی و تعریف تیم جدید برای وال‌گلد را نداشتند. اما به‌مرور و با جداسازی تیم این دو پلتفرم از یکدیگر، وال‌گلد با حضور و فعالیت یک تیم ۳۵ نفره مشغول به خدمت‌رسانی است. پلتفرم‌های آنلاین طلا از جمله وال‌گلد در جنگ ۱۲ روزه هم کارآمدی خود را اثبات کردند و از نظر فعالان، همین موضوع هم ایجاب می‌کند که نهادهای نظارتی و دستگاه‌های قانون‌گذاری و سیاست‌گذاری، برداشت‌ها و ارزیابی‌هایشان درباره نقش و جایگاه این کسب‌وکارها را اصلاح کنند. به‌گفته احمدنیا، وال‌گلد در دوران جنگ با هموارکردن مسیر دسترسی کاربران به دارایی‌هایشان و به‌موازات آن، امکان‌پذیر کردن پرداخت و واریز، شرایط تحمیلی و دشوار ناشی از جنگ و تصمیم‌های رگولاتور را به‌خوبی مدیریت کرد. از طرف‌دیگر، با توجه به اینکه سندبیاکس وزارت صمت برای پلتفرم‌های آنلاین خریدوفروش طلا در تابستان سال ۱۴۰۳ راه‌اندازی شده و در اردیبهشت‌ماه امسال، چهار پلتفرم ازجمله وال‌گلد موفق به اخذ مجوز این محیط تنظیم‌گری شده‌اند، فعالان حوزه و مدیر اجرایی وال‌گلد هم محیط آزمایشی سندباکس‌ها را یکی از راه‌حل‌هایی می‌دانند که سیاست‌گذاران می‌توانند برای فهم و شناخت بهتر پلتفرم‌های آنلاین طلا و بهبود کیفیت مقررات‌گذاری‌ها و قاعده‌گذاری‌های خود از آن بهره بگیرند. به‌نظر می‌رسد هم‌اکنون که کسب‌وکارها در حال بازیابی و تقویت تاب‌آوری خود هستند و به‌تازگی ره‌نگاشت تنظیم‌گری فین‌تک‌ها منتشر شده، زمان مناسبی است تا رگولاتور از نگاه و رویکرد محدودگرانه خود به کسب‌وکارهای اینترنتی ازجمله پلتفرم‌های طلا دست بکشد و از ظرفیت‌های این حوزه برای تقویت اقتصاد دیجیتال بهره بگیرد.

توسعه ارتباطات

تمرکز دولت بر اتصال پایدار است

در نشست وزیر ارتباطات با مدیران استانی چهارمحال و بختیاری مطرح شد

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات در جریان سفر به چهارمحال و بختیاری، درنشستی مشترک با استاندار و مدیران استانی حوزه ارتباطات، آخرین وضعیت شبکه‌های ارتباطی و شاخص‌های این بخش را مورد بررسی قرار داد. در این نشست، پروژه‌های فعال استان در حوزه‌های فیبرنوری، ارتباطات ثابت و سیار، همچنین طرح «جی‌نف» پایش شد و ضمن طرح مسائل و چالش‌های موجود در بخش‌های مختلف برنامه‌ریزی‌هایی برای توسعه زیرساخت‌های ارتباطی این استان صورت گرفت.

در این نشست ستار هاشمی، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات با اشاره به اهداف دولت در زمینه ارائه خدمات کیفی و درخور به مردم در اقصی نقاط کشور، بر اولویت اتصال به پوشش تأکید کرد و گفت: «برنامه دولت چهاردهم در حوزه ارتباطات مشخص است و محورهای اصلی تمام طرح‌ها و بحث‌های ما اتصال است. تفاوت پوشش و اتصال این است که در پوشش به ۳۰۰ متری مشترک می‌رسیم اما در اتصال به خانه مردم وارد می‌شویم. این تفاوت رویکرد دولت چهاردهم با دولت‌های قبلی است و همین تفاوت باعث می‌شود که توسعه فیبر نوری با چالش‌های بیشتری همراه باشد. تأکید ما این است که اتصال واقعی محقق شود.»

او رویکرد وزارت ارتباطات در همه ارکان و سطوح را ارائه خدمات کیفی و پایدار با پوشش سراسری به مردم دانست و تصریح کرد: «مردم بهترین قضاوت‌کنندگان هستند. گزارش‌هایی که مدیران استانی از پیشرفت پروژه‌ها می‌دهند، زمانی واقعی است که از سوی مردم تأیید شود. چراکه مردم بهترین ناظر بر عملکرد ما هستند و با قضاوت منصفانه‌شان نشان می‌دهند که طرح‌ها و برنامه‌های ما چه اندازه اثرگذار بودند. دولت به‌ویژه در حوزه پوشش روستایی و توسعه فیبر نوری به این نگاه مردمی تکیه دارد.»

به گفته وزیر ارتباطات، سازمان تنظیم مقررات رادیویی مشوق‌های جدیدی طراحی کرده تا هزینه‌های اتصال و تأمین مودم برای خانوارها به حداقل برسد. وزیر ارتباطات شرایط توسعه پروژه‌های فناوری اطلاعات و ارتباطات در استان چهارمحال و بختیاری را روبه جلو توصیف کرد. او از سرمایه‌گذاری ۱۵۰ میلیارد تومانی دولت در بخش فناوری اطلاعات و ارتباطات این استان خبر داد و افزود: «این رقم نقطه آغاز است ووزارت ارتباطات در پی افزایش سرمایه‌گذاری‌هاست.» هاشمی به‌موضوعاتی مانندتوسعه‌نسل پنجم تلفن همراه و هوشمندسازی بخش کشاورزی و دامداری در استان چهارمحال و بختیاری اشاره کرد و بر عزم این وزارت‌خانه برای جایگزینی فیبر نوری به‌جای شبکه سیم‌مسی تأکید کرد. او گفت: «دیگر توسعه سیم مسی، امکان‌پذیر نیست. جایگزینی فیبر نوری در دستور کارمخابرات ایران قرار دارد و باهمراهی استان‌ها این مسیر باسرعت بیشتری پیش خواهدرفت.»

هاشمی همچنین طرح «ایران دیجیتال» را یکی از مهم‌ترین اولویت‌های دولت چهاردهم بیان کرد و و گفت: «این طرح از مقطع اول متوسطه آغاز شده و موضوعاتی همچون هوش مصنوعی و امنیت سایبری را دنبال می‌کند. با همکاری وزارت آموزش‌وپرورش و معاونت علمی و فناوری، زیرساخت‌ها و محتواهای لازم در حال آماده‌سازی است تا به‌طور عادلانه و متناسب با عدالت آموزشی در اختیار دانش‌آموزان قرار گیرد.» هاشمی تأکید کرد که استعدادسنجی دانش‌آموزان و هدایت آن‌ها به سمت مهارت‌های نوین، نقشی کلیدی در شکوفایی اقتصاد آینده کشور خواهد داشت.

حمید فتاحی، رئیس سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی نیز در این نشست گزارشی از وضعیت شاخص‌های ارتباطی چهارمحال و بختیاری ارائه کرد. او گفت که هم‌اکنون چهارمحال و بختیاری با ۳۲ درصد پوشش فیبرنوری در رتبه ۲۲ کشور قرار دارد. به‌گفته فتاحی، در دولت چهاردهم ۵۴۳۲ کیلومتر فیبر نوری در این استان اجرا شده ودرحال حاضر نیز هشت سایت ۵G فعال در شهرها و مناطق مختلف چهارمحال و بختیاری فعال است.

در همین نشست جعفر مردانی گرم‌دره، استاندار چهارمحال و بختیاری، بر ضرورت تقویت پوشش اینترنت پرسرعت روستایی، توسعه پست‌بانک، بهبود خدمات پستی و ایجاد شعبه پارک فضاوا تأکید کرد. بهنام امانی، مدیرکل ارتباطات استان، نیز از توسعه ۱۰۰ کیلومتر فیبرنوری و اتصال ۶۷۰۰ خانوار به طرح ملی فیبر خبر داد و اعلام کرد که ضرب پوشش تلفن همراه، ثابت و اینترنت همراه به‌ترتیب به ۱۷۵، ۱۰ و ۱۲۲ درصد در ۴۳ شهر استان رسیده است. همچنین مدیران ایرانشل و آسیاتک نیز گزارش پیشرفت پروژه‌های ارتباطی خود در استان را ارائه کردند.