

باید در بخش سیاست‌گذاری، موضوع تنظیم‌گری حل شود و ما به این جمع‌بندی برسیم که اساساً تسهیلات خرد را به لندتک‌ها بسیاریم و بانک‌ها وارد نشوند. شاید برای بانک توجیه‌پذیر نباشد که بخواهد تسهیلات خردی که معوق شده است را پیگیری و وصول کند اما شرکت کوچک، چاپک بتواند، سازوکارهای بهتری را در این زمینه توسعه بدهد



انجام می‌شود نگاه شراکتی است. بعضی از بانک‌ها شاید فین‌تک را تهدید ببینند و تمایلی نداشته باشند همکاری مناسبی را شکل دهند، اما تجربه در این چند سال نشان داده که این همکاری بهتر شده است. بانک‌ها با مزیت‌های حوزه لندتک آشنا و بیشتر همراه شدند. بحث اعتبارسنجی و کنترل سازگارهای نکول، زمینه‌هایی است که لندتک‌ها در سال‌های اخیر با استفاده از ظرفیت‌های فناورانه، مثل هوش مصنوعی و بیگ‌دیتا شکل دادند.

کاهش هزینه‌های عملیاتی بانک‌ها یکی از مزیت‌هاست. بانک‌ها وقتی شعب خود را درگیر می‌کنند، هزینه عملیاتی بالا می‌رود که شاید یکی از عللی بوده است که تسهیلات خرد در ایران شکست خورد و خیلی موفق نبود. حاکمان و سیاست‌گذاران هم اشاره کرده‌اند که در تسهیلات‌دهی به مردم، آن شکل که باید درست عمل نکردیم. آخرین صحبت از سمت وزارت اقتصاد بود که می‌خواست با رتبه اعتباری، به مردم تسهیلات داده شود که در نهایت به کارمندان دولت تعلق گرفت؛ در واقع به خاطر نبود زیرساخت‌های لازم، به شکل عمومی رخ نداد. اینجا جایی است که لندتک‌ها می‌توانند کمک کنند و تسهیلات را به صورت خرد اعطا کنند.

باید در بخش سیاست‌گذاری، موضوع تنظیم‌گری حل شود و ما به این جمع‌بندی برسیم که اساساً تسهیلات خرد را به لندتک‌ها بسیاریم و بانک‌ها وارد نشوند. شاید برای بانک توجیه‌پذیر نباشد که بخواهد تسهیلات خردی را که معوق شده است، پیگیری و وصول کند اما شرکت کوچک چاپک بتواند سازوکارهای بهتری را در این زمینه توسعه دهد، مثل بحث لیست سیاه که پیش‌تر اشاره کردم.

**تاکنون حاکمیت چه مقدار برای به ثمر رسیدن اهداف لندتک همکاری کرده است؟**

واقعیت این است که ما در ایران تجربه موفق تنظیم‌گری نداریم یا خیلی کم داریم. به همین خاطر یک نگاه تردیدآمیز در هر دو سوی این ماجرا است، یعنی سیاست‌گذار و تنظیم‌گر نگاه خاصی به بخش خصوصی دارد و به واسطه

نیازهای خود را ندارند. بحث فراگیری مالی کمک می‌کند که اعتبار و تسهیلات از جانب نهادها و تأمین‌کنندگان مالی یا سازگارهای جدید (BNPL) (Buy Now Pay Later) به مردم داده شود و پرداخت در بازه زمانی دورتری رخ دهد. این از جنبه تقاضا است. از طرف دیگر به واسطه کاهش قدرت خرید مردم، فروشندگان کالا با مشکل مواجه هستند، به این خاطر که فروش سابق را ندارند که در نهایت ممکن است به رکود منجر شود.

اقتصاد ما سال‌هاست به یک بیماری به نام رکود تورمی دچار است، یعنی در عین حال که تورم دارد، به رکود هم دچار است. اعتباری که در لندتک تعریف می‌شود، یا در محل خاصی قابلیت مصرف دارد، یا دارای یک شبکه است، یعنی فقط در همان محل و شبکه قابل گردش و انتقال است، حتی اگر از مکانیزم‌های کارتی استفاده شود، باز هم کنترل و ضوابطی روی آن حاکم است و این اعتبارها در محل درستش مصرف می‌شود.

در گذشته بانک‌ها با یک پیش‌فاکتور ساده، اعتبار خرید برای خدمات می‌دادند که به‌سادگی قابل تعمیم بود و امکان انتقال به بازارهای دیگر را می‌توانست داشته باشد، این اشکالی است که در کارت‌های اعتباری وجود دارد.

تحلیلی روی این کارت‌ها انجام و مشخص شد، عمده کارت‌های اعتباری، نقد می‌شوند و به مصرفی که باید برسند، نمی‌رسند. کارت اعتباری هم داده مکانیزمی مثل تسهیلات می‌شود. انگار شخصی از بانک تسهیلات گرفته و می‌خواهد با آن ماشین، سکه و... بگیرد. این یک مشکل است. لندتک‌ها به خاطر سازگارهایی که دارند کمتر با این مسئله مواجه هستند. از یک زاویه شاید محدودیت تلقی شود که این اعتبار باید حتماً جای خاصی باشد اما با توسعه‌ای که در حوزه شبکه پذیرندگی در سال‌های اخیر و کسب‌وکارهای مختلف رخ داده، باعث شده است جنبه محدودیت نداشته باشد و بتوان از ظرفیت‌هایی که شکل مصرف اعتبار ایجاد می‌کند، استفاده کرد.

**بانک‌ها در این بین چقدر همکاری داشتند؟**

یک دیدگاه قدیمی در این حوزه وجود دارد که فین‌تک‌ها شرکای بانک‌ها هستند یا رقبای آنها؟ آن چیزی که در عمل