



### کمبود دام نداریم

کمبودی در دام زنده نداریم و علت افزایش قیمت گوشت در بازار افزایش قیمت نهاده‌ها، فاصله زیاد بین تولید و مصرف و حضور واسطه‌ها است. سیداحمد مقدسی، رئیس هیئت‌مدیره انجمن صنفی گاوآران در پاسخ به این سوال که آیا افزایش ۲۲ درصدی تولید گوساله در پاییز امسال منجر به کاهش قیمت دام و گوشت در کشور خواهد شد یا خیر؟ به اینها گفت: کمبودی در دام سنگین نداریم که افزایش تولید، آن را جبران کند و افزایش قیمت دام و گوشت نیز به میزان تولید ارتباطی ندارد. یعنی کمبود دام منجر به افزایش قیمت نشده است. از طرفی فصل زایش گاو نیز در پاییز بوده و این امری طبیعی است. او علت افزایش قیمت دام و گوشت را بالا بودن قیمت نهاده‌های دامی و حضور واسطه‌ها عنوان کرد و گفت: قیمت جهانی نهاده‌ها بالا رفته است. قیمت ذرت علوفه‌ای، کنجاله سویا و یونجه افزایش یافته و ۷۰ درصد قیمت تمام‌شده شیر و گوشت نیز مربوط به نهاده‌ها است.



### بر خورد با اجاره ساعتی خانه‌ها

یکی از سایت‌های معروف، به وضوح اقدام به درج آگهی خانه‌های ساعتی می‌کند که از مسئولان مربوطه تقاضا داریم این پدیده نوظهور را رصد و ساماندهی کنند. کیانوش گودرزی، رئیس اتحادیه مشاوران املاک به اینها گفت: مشاوران املاک به هیچ‌عنوان در موضوع خانه‌هایی که به شکل ساعتی اجاره داده می‌شود ورود نکرده و صرفاً به بحث اجاره سالانه مطابق با شرح وظایفشان در قانون عمل می‌کنند. او افزود: با این حال، شنیده می‌شود که بعضی مواقع در تقاطعی از کشور، خانه‌ها به صورت ساعتی اجاره داده می‌شود که آگهی آنها در اپلیکیشن‌ها و سایت‌ها درج می‌شود. او با بیان این که اجاره منازل به صورت ساعتی می‌تواند تبعات اجتماعی، امنیتی و تداخل شغلی ایجاد کند، گفت: این در حیطه مسئولیت ما نیست اما وظیفه داریم نسبت به عواقب این آگهی‌ها که با آب و تاب ارائه می‌شود، هشدار لازم را بدهیم.



### تعیین مزد منطقه‌ای می‌شود؟

مزد منطقه‌ای در قانون دیده شده است و غیرقانونی نیست، منتها باید چارچوب و زیرساخت آن در ابتدا مهیا و سپس اجرا شود، بنابراین اگر بخواهیم به این مبحث ورود کنیم، ممکن است بحث صنایع مختلف هم به میان آید و کارفرمایان و دولت با این معضل مواجه شوند که چگونه مزد صنایع را تکنیک کنند. فتح‌الله بیات، رئیس اتحادیه کارگران قراردادی و پیمانی با تشریح پیامدهای اجرای مزد منطقه‌ای در کشور به اینها گفت: ماده ۴۱ قانون کار ملاک تعیین حداقل دستمزد کارگران است و شورای عالی کار در زمان باقی‌مانده تا پایان سال باید هزینه‌های سبید معیشت را مورد کار کارشناسی قرار بدهد. او ادامه داد: شاید یکی از دلایلی که تاکنون مزد منطقه‌ای اجرا نشده است، صرف‌نظر از نبود زیرساخت‌های لازم بحث تکنیک مزد صنایع باشد لذا معتقدم اگر در شرایط حاضر به این موضوع ورود نشود بهتر است.

ماندن داشته و مانده باشد. اما در ماجرای لوازم خانگی دو تفاوت اساسی وجود دارد. اول اینکه در موضوع تاکسی‌های تلفنی، یک بازار بسیار گسترده توسط تاکسی‌های اینترنتی ایجاد شد که امکان جذب تمام رانندگان تلفنی در آن فراهم بود. بنابراین آژانس‌ها به نوعی از تلفنی به اینترنت منتقل شدند اما در موضوع شهر و سرای لوازم خانگی امکان جذب کسبه خرد وجود ندارد و این کاسبان عملاً از چرخه نظام توزیع کشور خارج می‌شوند.

مسئله مهم‌تر و البته خطرناک‌تر وقتی است که این چرخه به مرحله تولید برسد. تا امروز این دو مجموعه در حال ایجاد انحصار در فروش بودند که این انحصار در فروش منجر به حذف توزیع کنندگان خرد و زنجیره فروشگاه‌های خرد می‌شود. وقتی فروشندگان خرد حذف می‌شوند دو فروشگاه می‌مانند که مشتری تولیدکنندگان لوازم خانگی خواهند بود. آیا این دو فروشگاه قادر هستند با تمامی برندهای موجود در بازار کار کنند؟ امروز بالغ بر ۴۰۰ مجموعه فعال در حوزه تولید یخچال، ۲۰۰ مجموعه فعال در حوزه تولید لباس شویی و... داریم. آیا امکان خرید همه برندها توسط این دو فروشگاه وجود دارد؟ قطعاً این دو فروشگاه تعدادی برند انتخاب می‌کنند که فقط با آنها ادامه همکاری خواهند داشت. پس در سال‌های آینده و پس از انحصار در فروش، نوبت به انحصار در خرید می‌شود. به این ترتیب تعداد زیادی از تولیدکنندگان که امروز برندهای مختلف لوازم خانگی را تولید می‌کنند از چرخه تولید حذف خواهند شد. امروز تعداد زیادی برندهای متفرقه لوازم خانگی وجود دارد که به‌هیچ‌وجه امکان رقابت با برندهای معتبر را ندارند. این تولیدات در خرده‌فروشی‌ها در کنار سایر برندهای معتبر فروخته می‌شوند اما با تعطیلی بازار خرده‌فروشی، در مرحله اول تمام تولیدکنندگان خرد و ضعیف در این حوزه تعطیل خواهند شد.

شاید تولید در بخش‌های مختلف کشور بی تناسب رشد کرده باشد اما همین تولیدات سبب رشد اقتصاد و ایجاد اشتغال شده است. با تعطیلی این برندها خطر افزایش بیکاری و کاهش رشد تولید صنعتی نیز وجود دارد. نکته قابل تأمل دیگر اینکه، برندهایی که در بازار باقی می‌مانند نیز به تدریج با انحصاری شدن بازار، تابع نظرات و سلیقه خریدار می‌شوند. خریدار بزرگ به آنها می‌گوید چه کالایی با چه قیمتی باید تولید کند. در گذشته این برندها با بازاری گسترده و مجموعه وسیعی از خریداران روبه‌رو بود و در این بازار با رقابت محصولات خود را می‌فروخت اما وقتی بازار انحصاری می‌شود ناگزیر به تبعیت از خواست سفارش‌دهنده بزرگ است. سفارش‌دهنده به او می‌گوید چه کالایی با چه ویژگی‌هایی و چه قیمتی تولید کند. امروز هم در تبلیغات آنها می‌بینیم که گفته می‌شود ما مرجع تخصصی قیمت لوازم خانگی هستیم. در آینده این مراکز هستند که تعیین می‌کنند کالا با چه قیمتی تولید شود.

حسین شهرستانی، عضو هیئت‌مدیره و خزانه‌دار اتحادیه لوازم خانگی می‌گوید: «کسبه‌ای که پول‌شان در اختیار کارخانه‌های موجود در کشور و تولید بود از این چرخه خارج می‌شوند و این سبب می‌شود نقدینگی به جای آنکه بین همه کارخانه‌ها توزیع شود در چند کارخانه که برندهای خاصی را تولید می‌کنند جمع شده و کارخانه‌های دیگر از نقدینگی و سرمایه در گردش خالی شوند. ما منابع را سر و ته وارد اقتصاد می‌کنیم. نظام بانکی در دنیا منابع خرد را جمع کرده و به سیستم تولید وارد می‌کند تا اقتصاد به جلو حرکت کند. امروز بانک‌های ایران منابع خرد را جمع کرده و به جای تولید وارد حلقه آخر یعنی سیستم توزیع می‌کنند. این منابع شاید غیرمستقیم به بخش تولید وارد شود اما قطعاً سبب وابستگی تولید به نظام توزیع می‌شود که پیامدهای ناخوشایندی در آینده خواهد داشت. امروز بخش توزیع آسیب دیده اما فرداً قطعاً بخش تولید آسیب خواهد دید. امروز تولیدکنندگان سرخوش هستند چون هم بازار از آنها خرید می‌کند و هم مراکز تازه‌تاسیس، اما فرداً که بازار تعطیل شود، تولیدکنندگان سرخوش، سرکوب خواهند شد.»

### دولت چگونه به دام می‌افتد؟

دولت امروز از ادامه فعالیت کسب‌وکار این دو مرکز حمایت می‌کند. برای سازمان امور مالیاتی دریافت مالیات از دو فروشگاه بزرگ به مراتب ساده‌تر از دریافت مالیات از ۳۰ هزار کسبه خرد است. هر قانون جدید مالیاتی اعتراض و اعتصاب کسبه خرد و بستن بازارها را به دنبال دارد و اخذ مالیات از آنها با درس‌های زیادی همراه است. به همین دلیل چرخش نوع کسب‌وکار به شکل عرضه در مال‌ها برای دولت امروز مقبول‌تر به نظر می‌رسد.

آسیب این ماجرا زمانی است که این فروشگاه‌های بزرگ، انحصار کامل خرید و فروش را در دست بگیرند. آن وقت است که برای دولت نیز زنگ خطر به صدا در می‌آید. آن زمان که صاحبان این هیاهو برای فشار آوردن به دولت می‌توانند از ابزار انحصاری که ایجاد کرده‌اند سوءاستفاده کرده و با تهدید بستن فروشگاه‌ها و به هم ریختن پروسه عرضه، خواسته‌های خود را از دولت محقق کنند. آن وقت است که دولت گرفتار شرایطی می‌شود که مانند وضعیت خودروسازان و یا حکایت یکی از بانک‌های بزرگ کشور، نه راه پیش برایش می‌ماند نه راه پس.

بازار برده و با برداشتن درصدی برای خود به مغازه‌داران زیر قیمت می‌فروشند. بنابراین کالایی که ۱۰۰ میلیون تومان قیمت دارد را مغازه‌دار با قیمت مثلاً ۹۰ میلیون تومان از دلال می‌خرد. با خرید کالای ۹۰ میلیون تومانی این امکان برای مغازه‌دار فراهم می‌شود که کالایی که ۱۰۰ میلیون قیمت دارد را با قیمت مثلاً ۹۵ میلیون تومان به مشتریان خود بفروشد و اصطلاحاً «زیرفروشی» کند. امروز زیرفروشی در بازار زیاد شده است. حالا کاسبان امین حضور که کالا را از تولیدکننده با چند دست واسطه با تخفیفی کمتر از دو مجموعه بزرگ، خریداری کرده، با جنسی در کف بازار مواجه شده که ۲۰ درصد ارزان‌تر از کالای او عرضه می‌شود. این جریان، نقدینگی‌ای را به شبکه توزیع و فروش کشور تزریق می‌کند که هیچ‌گونه ارزش افزوده‌ای ایجاد نکرده و از یک بازار سیاه بیرون می‌آید.

این زیرفروشی‌ها در اصل به زیان دو مجموعه بزرگ هم هست. چراکه کالایی در بازار موجود شده که کمتر از قیمت آنها عرضه می‌شود اما نکته اینجاست که به قدری حجم تبلیغات آنها بالاست که این تعداد زیرفروشی عملاً در حجم فروش آنها گم می‌شود. در یک فضای رقابتی سالم این زیرفروشی‌ها به زیان فروشنده اولیه خواهد بود اما در برابری یک فضای رقابتی عادلانه صحبت نمی‌کنیم. این فضا عملاً با تبلیغات در انحصار دو مرکز قرار گرفته است. حسین شهرستانی، عضو هیئت‌مدیره و خزانه‌دار اتحادیه لوازم خانگی به هم‌میهن می‌گوید: «خریده‌های غیرواقعی باعث شده بنکداران با حجمی از کالاهای ارزان در بازار مواجه شوند که فروش آنها را تحت‌تأثیر قرار دهد. شاید تعداد این کالاها نسبت به عرضه‌ای که از سوی کارخانه‌ها صورت می‌گیرد، زیاد نباشد اما همین چند درصد نظم بازار را بر هم زده است. بنکداری که ۳۰ سال است در این حرفه کار می‌کند با این روش از چرخه فروش رسمی لوازم خانگی خارج می‌شود اما به این مفهوم نیست که لزوماً به طور کامل از این بخش بیرون رفته است. برخی از آنها می‌مانند و وارد اقتصاد زیرزمینی و عرضه قاچاق لوازم خانگی می‌شوند. خارج شدن سرمایه‌های خرد از این بازار قطعاً اقتصاد و تولید داخل را دچار مشکل می‌کند.»

### امین حضور نیمه تعطیل است

زنجیره فروشنده‌های خرد در حال حذف است. امروز از هر چند مغازه در امین حضور یک مغازه تعطیل شده است. اول اینکه، خرید عمده میزان تخفیف بیشتری از خرید خرد می‌گیرد. دوم اینکه، زنجیره فروش خرد که شامل چند مرحله توزیع است تا کالا به دست مصرف‌کننده برسد خودبه‌خود هزینه تمام‌شده کالا در فروشگاه‌های کوچک را بالاتر می‌برد. سوم اینکه، نظام بانکی به حمایت از مال‌های بزرگ شتافته‌اند و خرید اقسالی را پشتیبانی می‌کنند. چهارم، حجم عظیم تبلیغات، سلیاق مردم را تغییر داده و آنها را به سوی مال‌های ایجاد شده می‌کشاند و پنجم، افزایش زیرفروشی‌ها باعث کاهش صرفه‌فروش برای سایر کسبه در بازار شده است. این پنج عامل سبب شده بدترین رکود فروشندگان لوازم خانگی در حال وقوع باشد. حسین شهرستانی در رابطه با تعطیلی مغازه‌های امین حضور می‌گوید: «واقعی این است که بیش از ۲۰ درصد از مغازه‌های امین حضور چراغ مغازه‌شان روشن است اما عملاً تعطیل هستند و فروش ندارند. این کسبه هنوز امید دارند که شرایط بهتر شود. اگر تغییری در شرایط کنونی ایجاد نشود قطعاً چراغ مغازه آنها خاموش و تعطیل می‌شود.»

### بازی از اینجا خطرناک می‌شود

تا اینجا بحث تعطیلی کسب‌وکارهای امین حضور بود. شاید این تعطیلی هیچ نگرانی‌ای برای صحنه‌گردانان اقتصاد ایجاد نکند. شاید گفته شود یک زنجیره توزیع خرد بود که حالا با یک توزیع‌کننده بی‌واسطه قوی از میدان خارج می‌شود. اتفاقی که در خصوص تاکسی‌های تلفنی افتاد و امروز کمتر آژانس تلفنی در کشور وجود دارد که تاب



### حسین شهرستانی عضو هیئت مدیره اتحادیه لوازم خانگی:

ما منابع را سر و ته وارد اقتصاد می‌کنیم. نظام بانکی در دنیا منابع خرد را جمع کرده و به سیستم تولید وارد می‌کند تا اقتصاد به جلو حرکت کند. امروز بانک‌های ایران منابع خرد را جمع کرده و به جای تولید وارد حلقه آخر، یعنی سیستم توزیع می‌کنند. این منابع شاید غیرمستقیم به بخش تولید وارد شود اما قطعاً سبب وابستگی تولید به نظام توزیع می‌شود که پیامدهای ناخوشایندی در آینده خواهد داشت. امروز بخش توزیع آسیب دیده اما فرداً قطعاً بخش تولید آسیب خواهد دید.



### ۷۰۰ میلیارد تومان برای تبلیغ فرش در صداوسیما

چه قیمت‌ها بالاتر از بازار باشد و چه کمتر از بازار، به هر حال رقابت می‌تواند باعث سهم‌گیری از بازار شود. آنچه در این ماجرا اصناف را معترض کرده، بودجه‌های هنگفتی است که صرف تبلیغات می‌شود. مجموعه فرش در زمان پذیره‌نویسی اوراق جهت تأمین مالی از بازار سرمایه، ناگزیر به ارائه اطلاعات هزینه‌ها بود. در این اطلاعات ذکر شده بود که فقط برای یک دوره تبلیغات ۷۰۰ میلیارد تومان به صداوسیما داده شده است. این مبلغ صرفاً هزینه تبلیغ فرش بوده که قاعدتاً با در نظر گرفتن تبلیغات لوازم خانگی با ارقامی بسیار بزرگ‌تر مواجه خواهیم شد. با چنین حجمی از این پول می‌توان انحصار در فضای رسانه‌ای ایجاد کرد. در این انحصار جای مانور و رقابت برای صنوف باقی نمی‌ماند: موضوعی که اکبر پاروکی، رئیس اتحادیه تولیدکنندگان و فروشندگان لوازم خانگی تهران به آن اشاره کرده و به هم‌میهن می‌گوید: «اتحادیه لوازم خانگی نیز تبلیغات را شروع کرده اما به‌هیچ‌وجه قادر به رقابت با مراکز ایجاد شده با بودجه‌های عظیم تبلیغاتی آنها نیستند.»

### خریده‌های صوری رونق گرفت

اما بازاری که این دو مرکز - که به‌زودی به دو قطب فروش تبدیل خواهند شد - ایجاد کرده‌اند، حاشیه‌های نگران‌کننده‌تری دارد. مردم به دلیل وخامت شرایط اقتصادی از طرح ویژه فروش این دو مرکز روزنه‌ای برای تأمین مالی خود پیدا کرده‌اند. افراد با فیش حقوقی یک کارمند و بازنشسته و گاه با داشتن یک ضامن و یا حتی بدون ضامن امکان گرفتن حواله‌های قسطنی را دارند در حالی که گرفتن همین میزان تسهیلات از بانک‌ها اصلاً به این سرعت امکان‌پذیر نیست. به این ترتیب اخیراً اتفاقی که در مراکز مزبور افتاده خریدهای صوری است. یعنی افراد بنا انتخاب کالا و گرفتن حواله از باجه بانک، حواله کالا را بیرون از مرکز به دلالتان با قیمتی کمتر می‌فروشند. دلالتان حواله ۱۰۰ میلیون تومانی کالا را بسته به شرایط فروشنده از ۷۰ تا ۸۰ یا ۸۵ میلیون تومان از صاحب حواله مذکور می‌خرند. این روش حتی اگر با سودهای قابل ملاحظه‌ای هم برای دریافت‌کننده همراه نباشد در شرایطی که سالانه ۵۰ درصد تورم در کشور وجود دارد و در شرایطی که تأمین مالی برای مردم بسیار دشوار شده است، به‌صرفه و قابل توجه است. بنابراین فروش اقسالی در این مراکز و حمایت بانک‌ها با استفاده از ابزار خرید دین، تبدیل به یک روش کسب درآمد و تولید نقدینگی شده که از مسیر خریدهای صوری ایجاد می‌شود.

### زیرفروشی در بازار

این تمام حاشیه ایجاد شده نیست. در سوی دیگر ماجرا دلالتان حواله‌هایی را که از مشتریان خرید کرده‌اند، به

۱- جزئیات برداشت‌های جاری و بلندمدت شرکت به شرح زیر می‌باشد:

| شرح (رقم به میلیون ریال)          | تاریخ        |
|-----------------------------------|--------------|
| اسناد برداشت                      | ۱۵,۳۶۸,۸۲۵   |
| حسابهای برداشت تجاری              | ۳,۶۹۰,۱۴۰    |
| جمع برداشت                        | ۲۰,۰۵۸,۹۶۵   |
| سایر برداشت‌ها                    | ۸,۰۵۵,۵۱۲    |
| اسناد برداشت                      | ۷۷۳,۶۷۵      |
| مابقی بر ارزش افزوده              | ۰            |
| حسابهای برداشت جاری               | ۱۹,۱۳۹,۳۹۹   |
| حقوق برداشت                       | ۰,۰۴۳        |
| سپه بنام اشخاص                    | ۱۱۴,۰۹۸      |
| ذخیره برای کارکنان                | ۲,۰۱۷        |
| مابقی تلفنی                       | ۲۳۴,۵۹۹      |
| ذخیره                             | ۱۱,۸۶۴       |
| سایر برداشت‌ها                    | ۹,۴۵۰,۶۴۲    |
| جمع کل                            | ۲۹,۳۱۸,۱۷۶   |
| انتقال اسناد برداشت به پیش برداشت | (۱۹,۱۳۹,۳۹۹) |
| جمع برداشت‌ها                     | ۱۰,۱۷۸,۷۷۷   |
| اسناد برداشت بلندمدت غیر تجاری    | (۷,۲۰۴,۶۱۲)  |
| حساب کوتاه مدت                    | ۲۹,۱۱۴,۵۶۵   |

۱-۱ مبلغ اسناد برداشت بلندمدت، عمدتاً مربوط به پیش برداشت به صدا و سیما بابت قرارداد بلندمدت ۵ ساله تبلیغات تلویزیونی و رادیویی می‌باشد.

