



عرضه طلا در بورس مشروط شد

اخذ مسکوکات و شمش طلا از اشخاص ولو به صورت امانت که منتج به صدور گواهی از طریق سازوکار بورس کالا و غیر آن شود، صرفاً پس از اخذ مجوز از بانک مرکزی امکان پذیر است. به گزارش تسنیم، بانک مرکزی با صدور بخشنامه‌ای تأکید کرد: «از تاریخ ابلاغ این بخشنامه اخذ مسکوکات و شمش طلا از اشخاص ولو به صورت امانت که منتج به صدور گواهی از طریق سازوکار بورس کالا و غیر آن شود، صرفاً پس از اخذ مجوز از بانک مرکزی امکان پذیر می‌باشد، لذا مقتضی است به قید فوریت، هرگونه طرحی که واجد مشخصات و مقتضات فوق در آن مؤسسه اعتباری، در حال اجراست، متوقف شده و با فراخوان مناسب، نسبت به استرداد تمامی مسکوکات و شمش‌های طلای اخذ شده در کوتاه‌ترین زمان ممکن اقدام گردد.»



بلیت هواپیما آزاد می‌شود؟

در حالی که دیوان عدالت اداری، ایرلاین‌ها قیمت پروازهای داخلی را افزایش داده‌اند که خبر می‌رسد رئیس این دیوان دستور موقوف‌الاجرا شدن این رای تا اطلاع ثانوی را صادر کرده است. به گزارش تسنیم، شرکت‌های هواپیمایی داخلی از اواخر ماه گذشته با استناد به رای دیوان عدالت اداری اقدام به افزایش قیمت بلیت هواپیما در مسیرهای داخلی کردند. بر این اساس با شکایت شرکت‌های هواپیمایی دیوان عدالت اداری رای داد که ستاد تنظیم بازار مجاز به نرخ‌گذاری در بخش حمل‌ونقل هوایی داخلی نیست. افزایش قیمت بلیت پروازهای داخلی واکنش وزارت راه و شهرسازی را به دنبال داشت و بلافاصله پس از اطلاع‌رسانی، این وزارتخانه با همراهی سازمان تعزیرات حکومتی دفتر دو ایرلاین متخلف فرودگاه مهرآباد را پلمب کردند. در ادامه مدیرکل دفتر بازرسی و حقوق شهروندی وزارت راه و شهرسازی از اعلام جرم علیه ۹ شرکت هواپیمایی بخش خصوصی کشور به دلیل گرانفروشی خبر داده بود.



شرایط تحویل خودروهای وارداتی

متقاضیان سامانه یکپارچه عرضه خودروهای وارداتی که در اسفند ۱۴۰۱ ثبت‌نام کرده و اولویت آن‌ها مشخص شده تا شب گذشته برای انتخاب خودروها فرصت داشتند. به گزارش تسنیم، براساس اطلاعیه سازمان یکپارچه خودروهای وارداتی، کلیه شرکت‌های واردکننده می‌بایست مطابق آیین‌نامه اجرایی قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان خودرو نسبت به تحویل خودرو و دریافت وجه از مشتریان اقدام نمایند؛ در صورت تاخیر در تحویل و... قراردادهای مذکور مشمول جرایم مندرج در آیین‌نامه فوق خواهند شد. همچنین تخصیص خودرو در این مرحله براساس رتبه ثبت‌نامی قبل متقاضی و اولویت انتخابی خودرو انجام می‌گیرد. آن دسته از ثبت‌نام‌کنندگان خودروی وارداتی که در مراحل قبل انتخاب خودرو انجام داده و در پرتال خود گزینه عدم تخصیص را مشاهده می‌نمایند، در صورت تمایل نسبت به خودروهای ارائه شده در جداول مربوطه در این مرحله خودرو جدید انتخاب کنند.

غوغای دلالی در حاشیه یک شهر

فروش قسطی کالا به صورت خرید دین باعث «خریدهای صوری» و «زیرفروشی» در بازار به عنوان پدیده‌ای خطرناک شده است



فرزانه طهرانی

دبیر گروه اقتصاد

فروش قسطی لوازم خانگی این روزها بازاری پرکشش برای دلالان فراهم کرده و خریدهای صوری را رونق داده است. منشأ خریدهای صوری به واسطه خرید دینی است که بانک‌ها انجام می‌دهند. امروز بانک‌ها برای پرداخت تسهیلات هزاران مانع ایجاد کرده‌اند اما همین بانک‌ها در مراکز بزرگ فروش، باجه ایجاد کرده و تامین مالی می‌کنند. امکان خرید قسطی در شرایطی که راه گرفتن تسهیلات بانکی بسته است، مردم را به سمت خریدهای صوری کشانده است. قدرت خرید مردم کاهش یافته و نقدینگی دیگر کمتر در دست مردم می‌ماند همین سبب شده افراد برای گرفتن تسهیلات، حتی شده با پرداخت سودهای غیرمتعارف از روش‌های غیرمرسوم استفاده کنند.

راه برای پرداخت پول از کانال مراکز بزرگ فروش لوازم خانگی باز است. افراد با انتخاب کالا از این مراکز به باجه‌های مستقر بانک‌ها در مال‌ها مراجعه کرده و حواله خرید کالا را تحویل می‌گیرند. اما به جای گرفتن کالا این حواله را به دلالان می‌فروشند. برای اینکه بدانیم روند کار چگونه انجام می‌شود و دلالان با این حواله‌ها چه بلایی سر کسبه امین حضور می‌آورند باید داستان تولد این مال‌ها را مرور کنیم.

داستان یک شهر

ماجرای تولد اولین مال لوازم خانگی به دوره‌ای باز می‌گردد که برندهای خارجی از ایران رفتند و فضا برای تولیدات داخلی باز شد. البته اولین شعبه این مرکز در قم و در سال ۱۳۹۳ احداث شد. اما با شروع کرونا فعالیت سرا توسعه یافت و در سال ۱۳۹۹ بر فضای آن افزوده شد. این‌ها توضیحاتی است که علی اصغر عبدالحی، مسئول روابط عمومی این مجموعه در نشست خبری با اصحاب رسانه آنر امسال مطرح می‌کند.

هر چند این مجموعه از زمان آغاز به کار، تبلیغاتی در فضای رسانه داشت اما هیچ‌یک از اصناف احساس خطری بابت ورود این مجموعه به حوزه لوازم خانگی نمی‌کردند چون گمانه‌ها این بود که مرکز نامبرده نیز مانند هایپرها عمل خواهد کرد. اما در ماجرای هایپرها، بانک‌ها از فروش آنها حمایت نمی‌کردند.

مجموعه مزبور متعلق به فردی به نام ح-الف است. طبق گفته مطلع، او سال‌ها پیش در حوزه فروش اقساطی مبلمان فعالیت داشت اما در دوره‌ای ورشکست می‌شود، اینکه چه اتفاقی می‌افتد چند سال بعد با یک سرمایه عظیم وارد بازار لوازم خانگی می‌شود، مشخص نیست.

بعد از ح-الف این بار برادر دیگر به سراغ تولیدکنندگان

فروش ماشینی رفته و مجموعه‌ای برای فروش فرش در تهران راه اندازی می‌کند. گویا قرار دو برادر در ابتدا این بود که یک نفر در حوزه لوازم خانگی و دیگری در حوزه فرش فعالیت داشته باشند.

فعالان حوزه فرش در گفت‌وگویی که با هم‌میهن داشتند می‌گویند: «این مجموعه با خرید محصولات کارخانه‌های فرش قم و کاشان با این شرط آغاز می‌کند که طرح و بافتی که برای او می‌زند به هیچ سفارش دهنده دیگری نفروشد؛ در غیر این صورت طرف قرارداد باید خسارت سنگینی به طرف اول پرداخت کند.» یک خریدار عمده حتی اگر به صورت شرایطی و با چک سفارش دهد در بازار کسادشده دوره کرونا برای کارخانه غنیمت محسوب می‌شود لذا این همکاری به این شکل آغاز می‌شود.

نخستین مجموعه فرش در تهران دایر می‌شود. تبلیغ اول این مجموعه هم روی تضمین کف قیمت بود و گفته می‌شد مانند این طرح و بافت را جای دیگر با ۱۰۰۰ تومان قیمت کمتر هم پیدا نخواهید کرد. تبلیغات اثرگذار بود و مردم در سودای خریدی با کمترین قیمت بازار، روانه این مرکز شدند.

وقتی کار فروش فرش می‌گیرد، برنامه‌ریزی برای ورود به حوزه لوازم خانگی هم انجام می‌شود که گویی برخلاف قول و قرار اولیه با برادر بوده است.

به نظر می‌رسد بعد از این تصمیم بود که ح-الف هم تصمیم می‌گیرد شعبه‌ای دیگر را در افسریه تهران دایر کند. او تعدادی سوله متروکه جای را در این منطقه در اختیار می‌گیرد و شعبه تهران را افتتاح می‌کند. این منطقه به واسطه اتصال اتوبان خاوران به اتوبان بسیج در نقطه کور ترافیکی قرار داشته و با ایجاد این مرکز وضعیت ترافیک منطقه وخیم‌تر می‌شود.

اینکه پشت این دو برادر چه نهاد یا فرد صاحب قدرت و ثروتی نیست که با چنین سرمایه و تبلیغاتی به بازار ورود کرده‌اند؛ محل پرسش و ابهام است. گمانه‌زنی‌ها زیاد است اما تا امروز نیز کسی به این پرسش، پاسخی نداده است.

دلیل ارزان‌تر بودن کالا در مال‌ها

در تبلیغات این مراکز بارها دیده‌ایم که بحث تضمین قیمت مطرح می‌شود. در حوزه فرش بیشتر اشاره کردیم که با چه راهکاری تضمین قیمت داده می‌شود. در حوزه لوازم خانگی این اما این کاهش قیمت به دلیل خرید تعداد بالا و تخفیفی که روی خرید عمده گرفته می‌شود، اتفاق می‌افتد. تولیدکنندگان همیشه مبالغی را به عنوان تخفیف برای مشتریان در نظر می‌گیرند. وقتی تیراژ سفارش کالا بالا می‌رود رقم تخفیف هم افزایش می‌یابد. موضوعی که محمدرضا شهیدی، دبیر انجمن تولیدکنندگان لوازم صوتی و تصویری به آن اشاره می‌کند و به هم‌میهن می‌گوید: «برای تولیدکنندگان مشتری با مشتری فرقی نمی‌کند. هر مشتری تعداد بیشتری کالا خریداری کند بنا به تیراژ خرید، تخفیف بیشتری هم می‌گیرد.»

رونق فروش اقساطی با خرید دین

از سببی فروش اقساطی در شرایطی که قدرت خرید مردم به شدت پایین آمده است، ترفندی بود که باعث جلب گسترده مشتری شد؛ روشی که برای فروش اقساطی انتخاب شد نیز خرید دین بود.

خرید دین عقدی است که براساس آن بدهی مدتی در فرد بدهکار به کمتر از مبلغ اصلی توسط شخص سومی از طلبکار خریداری می‌شود. این ابزار مالی در سال ۱۳۶۲ از سوی شورای نگهبان مورد تأیید قرار گرفت اما به تدریج ماهیت این ابزار مالی از سوی برخی از فقها از نظر شرعی زیر سوال رفت و اختلاف‌نظراتی درباره آن ایجاد شد.

با این حال برخی بانک‌ها در حمایت از این مراکز تجاری با خرید دین وارد بحث فروش اقساطی شدند و حتی در آنجا باجه بانک ایجاد کردند. مشتریان با مراجعه به این مراکز، هنگام عقد قرارداد خرید عملاً به باجه بانک مورد نظر مراجعه کرده و کار خرید اقساطی را از طریق سیستم بانکی انجام می‌دهند.

درست است که مشتری کالای مورد نظر خود را در این مراکز خریداری می‌کند اما عملاً طرف قرارداد او بانک است. در اصل از بانک خریداری می‌کند. مال‌ها فقط بستر این فروش را فراهم کرده‌اند.

کالای ارزانی که نهایتاً گران تمام می‌شود

هر چند قیمت کالا در این مراکز ممکن است پایین‌تر از بازار باشد اما در خرید اقساطی فرمولی اجرا می‌شود که در برخی موارد بیش از سود ابلاغی از مشتریان گرفته می‌شود. در گفت‌وگو با تعدادی از خریداران تأکید شد که در ابتدا مبلغی به عنوان پیش‌پرداخت از آنها گرفته شده، سپس برای اقساط سودی معادل قیمت کل محصول محاسبه شده است.

به‌طور مثال ۴۰ درصد به عنوان پیش‌پرداخت از مشتری گرفته می‌شود و ۶۰ درصد مابقی به صورت اقساط دریافت می‌شود. قاعدتاً سود در نظر گرفته شده باید روی ۶۰ درصد مابقی لحاظ شود اما بعضاً دیده می‌شود که سود روی صد درصد مبلغ کالا محاسبه می‌شود و از مشتری دریافت می‌شود.

در کنار سود مزبور به دلیل فروش اقساطی، کالا با قیمت بالاتری به مشتری فروخته می‌شود. یعنی هر چند در ابتدا قیمت اعلامی به مشتریان کمتر از نرخ بازار است اما روی کالاهای اقساطی این رقم لحاظ نمی‌شود و قیمتی بالاتر در نظر گرفته می‌شود که با احتساب سود دریافتی، کالا با قیمتی بسیار بالاتر برای مشتریان تمام می‌شود.

کاسبان امین حضور حتی به قیمت اولیه اعلامی هم با دیده شک نگاه می‌کنند و می‌گویند قیمت نقدی که روی کالاهای این مراکز درج شده هم از قیمت‌هایی که در امین حضور وجود دارد، بالاتر است. محسن خداینده یکی از فروشندگان بازار به هم‌میهن می‌گوید: «مشتریان اول در امین حضور قیمت کالا را بگیرند و بعد به شهر و سرا بروند. اگر قیمت آنها پایین‌تر بود بخرند.»