

بازی انحصار در بازار لوازم خانگی

رشد قارچ گونه نمایندگی ها و فروشگاه های زنجیره ای موجب حذف ۱۵۰ خرده فروش لوازم خانگی در بازار مشهد شده است

ملیحه فلاح



«اگر کالای قاچاق گیران بیاید به نفعتان است. کیفیت محصولات داخل

نسبت به قبل بهتر شده است، اما نه با این قیمت ها.» این جمله ها برای تبلیغ خرید کالای قاچاق نیست، حرف های یکی از فروشنده های لوازم خانگی بازار امیر است در انتقاد به وضعیت این بازار و آغاز راه انحصاری شدن آن. افزایش قیمت خود سرانه لوازم خانگی توسط تولید کنندگان و پیش فروش های ۹۰ روزه برخی از محصولات، از مهم ترین نشانه هایی است که خبر از شیوع انحصار در این بازار می دهد؛ بماند که جدای از این دغدغه ها، بازار لوازم خانگی مشهد هم مشکلات خود را دارد که در نتیجه رشد قارچ گونه نمایندگی ها و فروشگاه های زنجیره ای باعث حذف خرده فروشان شده است. تا جایی که رئیس اتحادیه لوازم خانگی مشهد می گوید: سال گذشته، ۱۵۰ واحد فروش خرد لوازم خانگی در مشهد، پروانه خود را باطل کردند و از این صنف خارج شدند.

● **اشباع در بازار لوازم خانگی مشهد**

برای بررسی وضعیت بازار لوازم خانگی مشهد سری به خیابان های کوش و سعدی می زنیم. خلوتی بازارها فرصتی است تا با خرده فروشان لوازم خانگی گفت و گو کنیم و حتی چای بنوشیم، از چک های برگشتی و اندک بودن فروش بشنویم تا گلابه از تولید کننده های مدعی که بازار را قبضه کرده و حالا بیرق مبارزه با کالای قاچاق را هم برداشته اند، اما خود سرانه قیمت را افزایش می دهند و جنس را هم با تأخیر به مردم و خرده فروشان تحویل می دهند. وارد یکی از فروشگاه ها می شویم. چهار مرد میان سال دور هم جمع شده اند و حرف می زنند. احتمالاً محور گفت و گویشان سیاست است که با ورود ما به این جمله ختم می شود: «بایدن هیچ کاره است»، هم زمان یکی از مردها با تصور اینکه مشتری هستیم به سراغمان می آید. خود مان را معرفی می کنیم تا از این جمع چند نفره برای گفت و گو

استفاده کنیم. مرد جوان تر می گوید: علاوه بر اینکه بازار تولید انحصاری شده است، بازار فروش نیز به همان سمت می رود. هر تولید کننده ای برای خودش ده ها نمایندگی در مشهد دارد، ما هم که بخواهیم کار کنیم، با وجود فعالیت فروشگاه های زنجیره ای، نمایندگی ها، تعاونی ها و... زیر بار تعهدات خود می مانیم.

● **انحصار در بازار فروش**

«مگر شهر ما چقدر پتانسیل فروش دارد؟»، این سؤال رایکی دیگر از مرد های دور میز که مغازه اش در همسایگی این فروشگاه است، می پرسد و ادامه می دهد: یکی از مشکلات اصلی ما انحصاری شدن بازار فروش با افزایش تعداد شعب گروه های تولیدی خاص است.

او مثال می زند: نیاز کل مشهد در زمان رونق بازار شاید فروش ۵۰ تا ۱۰۰ دستگاه لباس شویی باشد، اما در همین چند پاساژ خیابان کوش شاید بیش از هزار فروشنده مشغول فعالیت باشند. به گفته او این فروشگاه های زنجیره ای و نمایندگی ها سود را از خرده فروش ها گرفته و بازار را تصاحب کرده اند. او می افزاید: تولید کننده ها جنس را با تأخیر به ما خرده فروشان می دهند و ابتدا با نمایندگی ها و فروشگاه های بزرگ کار می کنند.

● **نشانه های ظهور انحصار**

همان طور که گفتیم، ظهور چند نشانه بیانگر این است که بازار لوازم خانگی به سمت انحصار و شیه شدن به صنعت خودرو پیش می رود؛ یکی از نشانه های مهم، افزایش خود سرانه قیمت بدون تغییر در کیفیت است. همچنین یکی از گروه های تولید کننده معروف داخلی (با چند برند زیر مجموعه) مدتی است که برخی از کالاهای خود را به صورت پیش فروش سه ماهه به مشتری تحویل می دهد. علاوه بر مشاهدات میدانی، چند گزارش مردمی هم در این زمینه به دستمان رسیده است؛ در حالی که رئیس اتحادیه فروشندهگان لوازم خانگی مشهد، این کار را تخلف می داند و می گوید: طبق قانون سازمان حمایت از مصرف کنندگان و تولید کنندگان، هیچ فروشگاهی حق

ندارد کالایی را که در انبارش وجود ندارد، پیش فروش کند.

شاید باورتان نشود، اما مشاهدات ما و گفته های فعالان بازار نشان می دهد که قیمت برخی کالاهای قاچاق به ویژه یخچال های ساید بای ساید از برندهای معروف خارجی که شاید ۱۰ یا ۱۵ دست

چرخیده و به بازار مشهد رسیده است، تقریباً با قیمت برخی از محصولات داخلی برابری می کند، اما آیا کیفیت آن ها هم یکی است؟ فروشندگان می گویند کیفیت محصولات داخلی نسبت به گذشته بهتر شده است، اما در مقایسه با برندها به قیمتش نمی ارزد. از طرفی به گفته کسبه در ماه اخیر، قیمت لوازم خانگی داخلی بدون هیچ تغییری در کیفیت تا ۳۰ درصد هم افزایش داشته است. اگر بپرسید دلیل این افزایش قیمت ها چیست، تولید کننده ها ده ها دلیل برایتان ردیف می کنند که دم دستی ترین آن، افزایش قیمت مواد اولیه، حقوق کارگران و... است، اما اشکال کار آنجاست که بازار بدون رقیب، میدانی می شود برای جولان گرانی، آن هم بدون هیچ سنجه ای که نشان دهد آیا این کیفیت، ارزش قیمت های تعیین شده را دارد یا نه.

● **خرده فروشان له می شوند!**

رئیس اتحادیه فروشنندگان لوازم



عکس: داود پیکام شهرآر

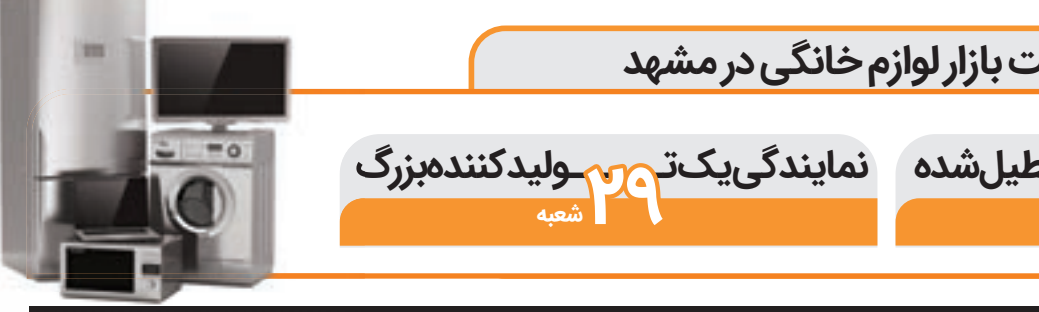
خانگی مشهد با تأیید اشباع بازار فروش لوازم خانگی در این شهر می گوید: همه همکاران من کمتر از درصد مجاز از مشتری سود دریافت می کنند. در آینده، فروشگاه های زنجیره ای همه فروشگاه های خرد را له خواهند کرد. ما مخالفت خود را با مجوز دادن به برخی از این فروشگاه ها اعلام کردیم، اما بی فایده بود.

غلامرضا رزقیان برای تأیید حرف خود مثالی می زند: یکی از تولید کننده های بزرگ ۲۹ شعبه در مشهد راه اندازی کرد که به همه ما آن ها اخطار دادیم و شش تا راهم پلمب کردیم اما از تهران و او کمی از وضعیت فروشگاه های خرد می گوید که گاهی تا یک هفته درآمد ندارند و می افزاید: سال گذشته، ۱۵۰ فروشگاه لوازم خانگی از این صنف خارج شدند و حالا ۸۸۰ عضو مستقیم داریم. اینکه می گویم بازار اشباع شده، به دلیل تداخل صنفی با سه اتحادیه بلور و چینی، لوله و لوازم بهداشتی و صوت و تصویر است که زیر نظر ما نیستند ولی کالاهای ما را می فروشند. تعاونی اداره ها، نمایندگی ها، فروشگاه های زنجیره ای، هایپرمارکت ها و... کار فروش را برای اعضای ما که اصل کارشان فروش لوازم

خانگی است، سخت کرده اند.

رئیس اتحادیه فروشنندگان لوازم خانگی مشهد ادامه می دهد: اکنون بازار لوازم خانگی از خودرو بدتر شده است، نماینده های شرکت های بزرگ از همکاران ما پول می گیرند و ۹۰ روز بعد، کالا را تحویل می دهند؛ این موضوع باعث شکایت مشتری ها و دردسرهای بعد از آن می شود.

حالا سؤال اینجاست که آیا صنعت لوازم خانگی با وجود انحصار در تولید و فروش قرار است با قدرشناسی، از حمایت رهبر معظم انقلاب که نزدیک به یک سال قبل، واردات لوازم خانگی کروه ای را برای حمایت از تولید داخل ممنوع کردند، سوء استفاده کنند؟ هر چند ایشان پیش شرط هایی برای این حمایت قرار دادند، آن طور که پیداست، عده ای با شعارهای بی عمل، هم در تولید و هم در فروش، بازار لوازم خانگی را به سمتی هدایت می کنند که تا چندی بعد، شبیه بازار خودرو شود و تا چند صباح دیگر، وجود چند هزار نیروی کار و... بهانه ای شود برای ادامه عملکرد ضعیف در کیفیت و کنترل قیمت در یک بازار بی رقیب و در نهایت دومینوی همه این اتفاقات با گرانی و بی کیفیتی بر دوش مردم آوار شود.



وضعیت بازار لوازم خانگی در مشهد

نمایندگی یک ت۲۹-ولید کننده بزرگ

شعبه

فروشگاه۱۵۰-ا تعطیل شده

عدد

واحد ه۸۸۰-ای صنفی

عدد

روزگار ناخوش صنعت مبلمان

گزارش شهرآرا از دهمین نمایشگاه تخصصی لوستر، صنایع روشنایی، مبلمان و دکوراسیون داخلی

مرتضی محمدپور



حدود هزار و ۳۰۰ کارگاه رسمی تولید مبلمان در مشهد فعالیت می کنند که البته با در نظر گرفتن کارگاه های

غیر رسمی، تعداد فعالان این حوزه بسیار بیشتر خواهد بود. با این حال، مشکلات ناشی از انبار کردن مبلمان و البته گران شدن پنج برابری قیمت چوب و پارچه رومبلی در صنعت مبلمان و افزایش سه برابری قیمت آلیاژهای فلزی در صنعت لوستر و روشنایی در سال های اخیر باعث شده است روند تغییر شغل تولید کنندگان و تبدیل شدن کارگاه های تولیدی به انبار کالا شدت بگیرد. این موارد، مهم ترین دغدغه های تولید کنندگان صنعت مبلمان و لوستر است که در دهمین نمایشگاه تخصصی صنعت مبلمان، لوستر و روشنایی، دکوراسیون و معماری داخلی در دو سالن فردوسی و مفاخر نمایشگاه بین المللی مشهد، غرفه های خود را برپا کرده اند و در فضایی به وسعت ۱۲ هزار متر مربع از چهارشنبه ۱۶ شهریور تا یکشنبه ۲۰ شهریور، همه روزه از ساعت ۱۶ تا ۲۲ در محل برپایی نمایشگاه بین المللی مشهد پذیرای بازدید کنندگان هستند.

● **فروش اقساطی، آخرین امید تولید کنندگان**

شروین پورفریانی، کارشناس فروش یکی از نام های تجاری شناخته شده مبلمان که در نمایشگاه مشهد، طرح عرضه اقساطی محصولات این شرکت را به مشتریان توضیح می دهد، به شهرآرا می گوید: مشکلات تولید، تحریم، رکود بازار، افزایش بی حد و حصر تعداد واحدهای صنفی و کاهش قدرت خرید مردم، موضوعاتی است که باعث شده است

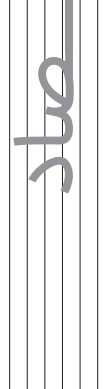


شنبه
۱۳ شهریور ۱۴۰۱
صفحه ۱۲
شماره ۲۷۵۷

۰۹



عکس: داود پیکام شهرآر



حسن حسینی

رئیس خانه صنعت و معدن خراسان رضوی

در حال حاضر بیش از هر زمان دیگری به ایجاد فرصت های شغلی پایدار نیازمندیم و یکی از راه های ایجاد اشتغال پایدار، توسعه تولید است و توسعه تولید نیز به تخصیص منابع و اعتبارات نیاز دارد. برای حمایت از تولید باید از هدر رفت منابع بانکی که عمده آن ها سپرده های مردمی است، جلوگیری کنیم. در سال جاری که قرار است از شرکت های دانش بنیان حمایت شود، این گونه حمایت ها باید از شرکت های دانش بنیان واقعی صورت گیرد.

خبر

چین

ورود خودروهای وارداتی به بازار ایران از آذرماه

برنا| سخنگوی وزارت صنعت، معدن و تجارت گفت: اگر همه شرایط واردات خودرو به خوبی فراهم شود، این خودروها آذرماه وارد بازار کشور می شود. امید قالیباف گفت: براساس آیین نامه واردات، شرکت های مشمول واردات خودرو باید تقاضای خود را تا ۱۹ شهریور به وزارت صنعت، معدن و تجارت ارائه کنند. بر این اساس تقاضاهای ارائه شده از سوی شرکت های متقاضی، تا آخر شهریور توسط وزارت صمت بررسی و در ابتدای مهرماه نیز مشخص می شود کدام شرکت ها واجد شرایط واردات خودرو هستند.

قطع پیامک ر جیستری تلفن همراه

مهر| اخیرا پیامک های اطلاع رسانی سامانه همتا به خریداران گوشی، دچار قطعی و اختلال گسترده شده و مشکلات مالی و قضایی متعددی برای مالکان گوشی تلفن همراه به وجود آورده است. رئیس اتحادیه دستگاه های مخابراتی با بیان اینکه قطعی سامانه همتا بازار تلفن همراه را در سرگردانی قرار داده است، گفت: قطعی پیامک های سامانه همتا به ضرر خریداران موبایل تمام می شود. مهدی محبی افزود: گویا اختلالات مالی بین سامانه همتا و برخی اپراتورهای تلفن همراه پیش آمده و این موضوع موجب متضرر شدن خریداران موبایل و کسبه شده است.

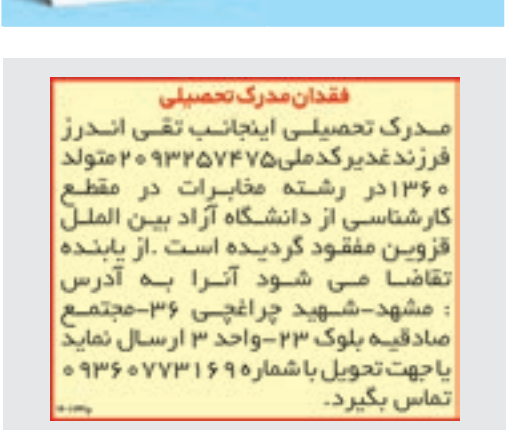
استرداد پول بلیت اتوبوس زائران

صدا و سیما| مدیرکل حمل و نقل مسافری سازمان راهداری و حمل و نقل جاده ای کشور درباره استرداد پول بلیت زائران گفت: طبق قانون، پول بلیت در لحظه به مسافران مسترد می شود. داریوش باقر جوان افزود: مسافران نگران استرداد پول بلیت نباشند و شرکت ها موظف اند طبق قانون، پول بلیت را برگردانند. مسافرانی هم که به صورت اینترنتی بلیت تهیه کرده اند پول به صورت خود کار به حسابشان واریز می شود. اگر مسافران به صورت حضوری برای استرداد وجه بلیت به مشکل برخوردند، به دفاتر نمایندگی سازمان راهداری در پایانه ها مراجعه کنند یا با تلفن گویای ۱۴۱ تماس بگیرند.

تورق اقتصادی

جاری سازی استراتژی

کتاب «جاری سازی استراتژی»، نوشته مجتبی لشکر بلوکی است. این اثر در دسته کتاب های مدیریت و موفقیت قرار می گیرد و درباره روش های مدیریتی و استراتژی های راهبردی است. موفقیت یک شرکت و سازمان علاوه بر داشتن نیروهای خوب و دارای مهارت، نیازمند یک برنامه و استراتژی کاربردی است که با آن بتوان قدم به قدم به اهداف نزدیک شد. اگر علت شکست شرکت ها و کسب و کارهای بزرگ و کوچک را مطالعه کنید، متوجه می شوید بخش زیادی از مشکلات و چالش های آن ها نبود یک برنامه مدون یا اجرا نکردن یک برنامه درست بوده است. باید مدیران و افراد فعال در حوزه کسب و کار در چیدن یک استراتژی همگام با ظرفیت های کارمندان و اهداف شرکت توانا باشند و علاوه بر آن، توانایی اجرای آن را داشته باشند.



فقدان مدرک تحصیلی اینجانب تقی اندرز فرزند غدیر کد ملی ۲۵۷۴۷۵۹۳۳۰۶ متولد ۱۳۴۰ رشته مخابرات در مقطع کارشناسی از دانشگاه آزاد بین الملل قر وین مفقود گردیده است. از یابنده تقاضا می شود آتراً به آدرس مشهد- شهید چراغی- ۳۶- مجتمع صادقیه بلوک ۲۳- واحد ۳ ارسال نماید یا جهت تحویل با شماره ۰۷۷۳۱۶۹۰۹۳۶ تماس بگیرد.

عکس: حدیث فقیروا شهرآر

فهرز نادر، کارشناس صنعت خودرو و روزهای گذشته، نوسان بازار را مشاهده نمی نمود. در این روزها هر اخباری که منتشر می شود، قیمت ها را تحت تأثیر قرار می دهد. به نظر می رسد بازار خودرو در روزهای آینده نیز به روند نوسانی خود ادامه دهد.

پیش بینی