

داد و ستدهای مجازی، بلای جان اقتصاد ملی

حتی افزایش عوارض خروج از کشور هم نمی‌تواند مانعی باشد برای افرادی که با خیال راحت به آن سوی مرزها رفته و با بساط کردن اجناسی که به داخل کشور می‌آورند به نوبه خود تیشه به ریشه تولیدات ملی این کشور می‌زنند.



حتی افزایش عوارض خروج از کشور هم نمی‌تواند مانعی باشد برای افرادی که با خیال راحت به آن سوی مرزها رفته و با بساط کردن اجناسی که به داخل کشور می‌آورند به نوبه خود تیشه به ریشه تولیدات ملی این کشور می‌زنند.

به گزارش خبرگزاری فارس از تبریز، در حالی که هر روز مقام معظم رهبری بر حمایت از تولیدات داخلی تاکید می‌کند اما انگار برخی از شهروندان نیز دست در دست دولتمردان داده‌اند تا هر روز بهتر از دیروز کمر تولیدات داخلی را شکسته و چرخ‌های اقتصاد کشورهای بیگانه را به حرکت در بیاورند.

در سایه گسترش شبکه‌های اجتماعی و فضای مجازی، کسب و کارهای اینترنتی چنان شدت گرفته و به قدرت به کار خود ادامه می‌دهد که پاساژهای خرید و مجتمع‌های تجاری با سوت و کور قابل توجهی همراه شده است.

سرمایه‌گذاران از این که می‌بینند برخی از افراد به راحتی در شبکه‌های مجازی سودهای کلان کرده و مجتمع‌های تجاری آنها تنها به گردش و تفریح جوانان و پرکردن اوقات فراغت آنها تبدیل شده است، از این سرمایه‌گذاری و ساختن این نوع مراکز خرید پشیمان می‌شوند.

این روزها دیگر اقتصاد کشور در فضای مجازی دست به دست می‌شود. البته افرادی که می‌دانند چگونه از این فضا به نفع خود بهره‌برداری کنند، برگ برنده را در دست دارند.

شاید کسی تصور نمی‌کرد روزی برسد که خرید و فروش انواع محصولات و کالاها توسط گوشی‌های هوشمند به ابزاری برای ضربه زدن به اقتصاد مقاومتی و تولید داخل باشد. چرا که عمدتاً محصولاتی در فضای مجازی توسط کانال‌های مختلف به فروش می‌رسد، محصولات خارجی هستند.

بیشتر افرادی که در کانال‌های تلگرام یا اینستاگرام به فروش انواع محصولات و عمدتاً پوشاک، لوازم خانگی، لوازم آرایشی و بهداشتی می‌پردازند افرادی هستند که به صورت خانوادگی به کشورهای همجوار از جمله کشور ترکیه و شهر مرزی "وان" سفر کرده و خریدهای چمدانی خود را در داخل کشور و با استفاده از راه‌اندازی گروه‌ها و کانال‌های مختلف آب می‌کنند.

این افراد حتی به اعضای گروه وعده می‌دهند که هر کدام از اعضا اگر بتوانند افراد بیشتری مثلاً به تعداد ۳۰ نفر را عضو گروه کنند، یک هدیه رایگان به آنها تعلق می‌گیرد.

با نزدیک شدن به ماه‌های پایانی سال بازار این نوع داد و ستدها به شدت گرم شده است و فعالیت این افراد خیلی بیشتر از قبل دیده می‌شود.

خانم‌هایی که به همراه همسر یا فرزند، خود را به شهر مرزی "وان" یا سایر شهرهای ترکیه رسانده و با حجم انبوهی از پوشاک ترک به کشور وارد می‌شوند طرفداران خاص خود را دارند.

آنهایی که توان و مقدمات لازم برای رفتن به شهر مرزی "وان" را ندارند از مشتریان پر و پا قرص این افراد هستند. یکی از افرادی که بازار فروش خوبی در فضای مجازی دارد، خود را امیر-م معرفی می‌کند. او به همراه همسرش هر سال و چند نوبت به کشور ترکیه رفته و به صورت عمده خرید می‌کند.

وی در گفت و گو با خبرنگار فارس در تبریز با اشاره به ضرر و زیانی که طی یک ماه اخیر و با فیلتر شدن شبکه‌های مجازی صورت گرفته بود، می‌گوید: در اثر فیلتر شدن شبکه‌های مجازی دچار ضرر و زیان عمده‌ای

شده&zwj&ایم.

امیر افزود: بیشتر مشتریانم در فضای مجازی از اجناس ترک خرید می&zwj&کنند.

وی ادامه داد: من و همسرم بعد از خرید از کشور ترکیه با برگزاری یک محفل دورهمی خانوادگی لباس&zwj&ها و سایر لوازم خریداری شده را به همه اعضای فامیل و اقوام معرفی کرده و به این صورت خریدهای خود را به فروش رسانده و مابقی خریدها را از طریق فضای مجازی به فروش می&zwj&رسانیم.

این شهروند تبریزی ادامه می&zwj&دهد: البته ما تنها برای خودمان و اعضای فامیل خرید نمی&zwj&کنیم بلکه دوستان و همسایگان نیز انواع لباس&zwj&ها و لوازم مورد نیاز خود را در لیستی نوشته و ما سفارش&zwj&های آنان را نیز می&zwj&خریم.

امیر، در مورد دلیل این نوع کسب و کار خود می&zwj&گوید: بر خلاف فروشندگان ایرانی رفتار خوب فروشندگان ترک باعث جذب مشتری می&zwj&شود، آنها از این که ما اجناس را چند نوبت باز و بسته کرده و نگاه کنیم، ناراحت نمی&zwj&شوند.

«خریدار نیستی وقت ما را نگیر»

وی ادامه داد: متأسفانه در اینجا وقتی فرد یک جنس را دوبار بیشتر می&zwj&بیند، فروشندگان می&zwj&گویند «خریدار نیستی وقت ما را نگیر».

امیر با اشاره به فروش محصولات خریداری شده در فضای مجازی ادامه می&zwj&دهد: در ابتدا مغازه کادویی داشتم ولی آنقدر وضع اقتصادی مملکت کساد است که تصمیم گرفتم مغازه را تعطیل کرده و به فروش اینترنتی و آنلاین مشغول شوم و البته در این کار فروش خوبی دارم.

برای فروش بیشتر نمایشگاه فصلی برگزار می&zwj&کنیم

برگزاری نمایشگاه&zwj&های فصلی یکی از راهکارهایی است که این خانم و آقای تبریزی برای فروش محصولات و کالاهای خریداری شده خود در نظر می&zwj&گیرند، چنانچه امیر می&zwj&گوید: در طبقه پایین منزل مسکونی&zwj&اش نمایشگاه&zwj&های فصلی برگزار کرده و مشتریانی که به فروش اینترنتی اعتماد ندارند، همسرم آنها را به بازدید از نمایشگاه دعوت کرده و آنها لباس&zwj&ها را از نزدیک مشاهده کرده و سپس خرید می&zwj&کنند.

بنا به گفته وی برگزاری نمایشگاه در جذب مشتری تاثیرگذار بوده و آنها از سالم بودن و کیفیت لباس&zwj&ها اطمینان خاطر پیدا می&zwj&کنند، «وقتی مشتریان اعتماد لازم را پیدا کردند به مشتریان دائمی تبدیل شده و ما را به افراد دیگر معرفی می&zwj&کنند».

دولتمردان دروازه&zwj&های قاچاق را ببندند

وی در پاسخ به این سوال که خرید و فروش محصولات ترکیه در ایران باعث رونق گرفتن تولیدات و چرخش اقتصاد ترکیه شده و در مقابل باعث رکود تولید ایرانی می&zwj&شود، اظهار داشت: وقتی دولتمردان دروازه&zwj&های شهر را بر روی واردات و قاچاق باز کرده&zwj&اند و هیچ&zwj&وقت نظارتی بر محصولات و کالاهای قاچاقی که به کشور وارد می&zwj&شود، صورت نمی&zwj&گیرد چطور می&zwj&توانند از مردم انتظار داشته باشند که به تولید ملی اهمیت دهند.

امیر ادامه داد: وقتی در اثر سیاست&zwj&های غلط دولت که باعث رکورد و کساد بازار اقتصادی کشور شده است، بیشتر فروشندگان مجبور شده&zwj&اند مغازه&zwj&های خود را بسته و به رانندگی تاکسی مشغول شده، چطور می&zwj&توانند حرف از تولید ملی بزنند.

همسر وی نیز خود را تهمینه معرفی کرده و می&zwj&گوید: در حال حاضر این نوع کسب و کار طرفداران زیادی برای خود دارد و ما نیز یکی از این طرفداران هستیم که با توجه به سلیقه مشتریان خود درصدد هستیم برای خود کسب

درآمد داشته باشیم.

تهمینه خانم نیز در مورد رونق تولیدات ترک در ایران می‌گوید: همه مشتریان ما معتقد هستند اجناس ترک کیفیت بالایی دارد بنابراین ما نیز با توجه به درخواست‌های آنان اقدام به فروش چنین اجناسی می‌کنیم.

در حالی که هر روز مقام معظم رهبری بر حمایت از تولیدات داخلی تاکید می‌کنند اما انگار برخی از شهروندان نیز دست در دست دولتمردان داده‌اند تا هر روز بهتر از دیروز کمر تولیدات داخلی را شکسته و چرخ‌های اقتصاد کشورهای بیگانه را به حرکت دریاورند.

با نزدیک شدن به ماه‌های پایانی سال شاهد افزایش این نوع فعالیت‌ها در بیشتر خانواده‌ها هستیم، خانواده‌هایی که برای خرید شب عید خود ترجیح می‌دهند سفری به شهر مرزی "وان" داشته یا اگر خودشان توانایی رفتن به این سفر را نداشته باشند، به افرادی که برای خریدهای عمده به این شهر می‌روند، سفارش خرید کالا بدهند.

اگر مدیران این کانال‌های تلگرامی و اینستاگرام به نوبه خود گامی هر چند کوچک در راستای معرفی کالاها و تولیدات وطنی داشته باشند، از بیکاری خیل عظیمی از جوانان که سرمایه‌های این کشور هستند، جلوگیری می‌کنند.

برخی از کارشناسان اقتصادی رونق کسب و کارهای اینترنتی که نیاز به اجاره واحد یا پرداخت مالیات ندارد را یکی از مزیت‌های کسب و کارهای آنلاین اعلام می‌کنند و آن را موجب به حرکت درآوردن سرمایه در گردش می‌دانند ولی باید توجه و دقت داشت که افراط در چنین داد و ستدهای مجازی و آنلاین باعث نشود که صرفاً در فضای مجازی و حقیقی به یک کشور صرفاً واردکننده و مصرفی تبدیل شده و زمانی به خود می‌آییم که اقتصاد ملی با رکود هنگفت مواجه شده و چرخ‌های اقتصاد ملی از چرخش افتاده‌اند.

گزارش از معصومه درخشان