

پلتفرم‌ها چطور از خواب پول مردم فربه می‌شوند؟

کاسبی از بی‌پولی!



خرید قسطی سود یا بدهی برای خانواده؟

کیمیا ملکی: در بزرگراه‌های پایتخت، یک نمایش مالی عجیب در حال اکران است. بیلبوردهایی با حروف پراکنده که نه تنها هوش بصری شهر را به سخره گرفته‌اند بلکه عملا در حال تله‌گذاری برای رانندگان خسته و مضطرب‌اند. اما این سیاه‌بازی گرافیکی، تنها یک گاف تبلیغاتی نیست؛ این ویتترین یک فروپاشی آرام در مدل معیشت ایرانی است. اپلیکیشن‌های خرید قسطی و رقبای ریز و درشتش، با بزک کردن مفهوم بدهی، شهروندان را به سمت یک چرخه بی‌پایان از خریدهای «قسطی خرد» کشانده‌اند. در دنیایی که درآمدها با سرعت نور آب می‌شوند و تورم، هر روز سفره‌ها را کوچک‌تر می‌کند، این پلتفرم‌ها به جای رفع نیاز، در حال عادی‌سازی بی‌پولی هستند. صمت در این گزارش به چرایی تبدیل شدن خرید اعتباری به مسکن موقت دردی است که ریشه در اقتصاد بیمار دارد، پرداخته است. جایی که فروشنده می‌فروشد تا زنده بماند، خریدار می‌خرد تا کم نیاورد و پلتفرم، از این میان درآمدهای میلیاردری نقد استخراج می‌کند.

بی‌حسی مالی در ترافیک اقساط

نتیجه این الگو، شکل‌گیری بدهی‌های زنجیره‌ای است که نه با سود صریح، بلکه با تعلق هوشماری خریدار آغاز می‌شود. بنابراین، اعتباری که تحت عنوان خدمت رایگان به خانواده‌ها عرضه می‌شود، در لایه رفتاری، ابزاری است برای سوق‌دادن جامعه به سوی استقرار دائمی و عادی‌سازی زیستن زیر سایه اقساط تمام‌نشده.

ظاهری، مرز میان خرید آگاهانه و بدهی ناخواسته را به کاملی محو می‌سازد. تجمع بی‌صدای اقساط مختلف از خریدهای سوپرمارکتی تا پوشاک و لوازم دیجیتال پدیده‌ای به نام ناشناسی مالی ایجاد می‌کند؛ وضعیتی که در آن فاکتورهای ریزودرشت ماهانه دیگر با درک واقعی فرد از میزان هزینه‌هایش همخوانی ندارد.

بخش کوچک‌تر تقسیم می‌شود، تحلیل ذهنی خریدار از یک «هزینه سنگین و یک‌جا» به ۴ «جابه‌جایی ناچیز دارایی» تغییر شکل می‌دهد. این فرآیند سبب می‌شود مصرف‌کننده دست به خریدهایی بزند که در حالت پرداخت نقدی هرگز آنها را توجیه‌پذیر نمی‌دانست. در جامه‌ای که با تورم ساختاری دست‌وپنجه نرم می‌کند، این سادگی

اعتبار اقساطی بر خلاف تسهیلات سنتی بانکی که نیازمند ضامن، کاغذبازی و امضاست در کسری از ثانیه و تنها با یک لمس ساده روی صفحه تلفن همراه متولد می‌شود. دقیقا در همین نقطه، سازوکار روانی معامله تغییر می‌کند؛ در ادبیات رفتارشناسی مالی، این پدیده را کاهش درد پرداخت می‌نامند. هنگامی که بهای یک کالای غیرضروری به ۴

جادوی نسبه

بیا باید از ظاهر بیلبوردها عبور کنیم و به موتور محرک این قصه برسیم؛ مدل «لان بخر، بعدا پرداخت کن». اپلیکیشن‌های قسطی فروشی مدعی هستند که این معامله «بدون سود و کارمزد» است. سوال اینجاست: در اقتصادی که پول، ارزش زمانی دارد و تورم، روزانه دارایی‌ها را می‌بلعد، کدام بنگاه اقتصادی حاضر است «پول رایگان» به مردم قرض بدهد؟

اینجاست که «جادوی نسبه» رخ می‌دهد. وقتی «درد پرداخت» با تقسیم‌بندی به ۴ قسط کوچک، در مغز خریدار سرکوب می‌شود، مصرف‌کننده دیگر به «قیمت واقعی» فکر نمی‌کند. او فقط به این فکر می‌کند که «ماهی چند؟». این تغییر درک ذهنی، دقیقا همان دامی است که پلتفرم‌ها روی آن سوار شده‌اند. ما در حال قسطی‌سازی کالاهایی هستیم که شاید اگر نقدی بود، اصلا برای خریدش دست‌به‌جیب نمی‌شدیم. این یعنی تحریک مصرف غیرضروری برای جیب‌هایی که همین حالا هم ته کشیده‌اند.

مرگ قدرت خرید

مهم‌ترین خطر این پدیده، عادی شدن بدهکاری است. وقتی خرید قسطی برای خرید یک شام یا یک جفت کفش هم تبدیل به یک عادت می‌شود، یعنی خط فقر جابه‌جا شده است. طبقه متوسطی که دیگر توان خرید نقدی ندارد، حالا با استفاده از این ابزارها، دارد آینده‌فروشی می‌کند. حقوق ماه آینده شهروندان، قبل از اینکه به حساب‌شان واریز شود، توسط اقساط خریدهای هیجانی ماه قبل پیش‌خور شده است. این یعنی اسارت مالی. ما در یک دور باطل گیر کرده‌ایم؛ پلتفرم‌ها با بیلبوردهای غول‌آسا، این اسارت را بزک می‌کنند و به آن رنگ سبک زندگی مدرن می‌زنند. در حالی که این صرفا یک مسکن موقت برای درمان دردی است که درمانش، اصلاح اقتصاد است، نه اقساطی کردن فقر.

سفره‌های قسطی؛ نشانه‌ای از استیصال معیشتی

آلبرت بغزیان، کارشناس اقتصادی با بیان اینکه خرید قسطی مواد غذایی پدیده‌ای نیست که بتوان آن را به سادگی تحلیل کرد به **مهر** گفت: این روند، بازتابی از یک واقعیت تلخ اقتصادی است. وقتی شکاف تورمی به قدری گسترده می‌شود که قدرت خرید کارگر و کارمند از رشد قیمت‌ها باز می‌ماند، دهک‌های پایین و حتی متوسط جامعه برای تأمین نیازهای روزمره خود ناچار به تن دادن به خریدهای خرد و قسطی می‌شوند.

وی افزود: درحالی که در اقتصادهای توسعه‌یافته، استفاده از کردیت‌کارت‌ها به دلیل ثبات قیمت‌ها و مدیریت مالی صورت می‌گیرد، در ایران امروز، این ابزار به پوششی برای جبران سقوط قدرت خرید تبدیل شده است. ظرف ۶ تا ۷ ماه، تغییرات قیمتی چنان شتابان است که خانوار حتی برای خرید روزمره نیز با چالش روبه‌روست.

■ از هندوانه کامل تا برش‌های کوچک

این کارشناس اقتصادی با اشاره به تغییرات رفتاری مصرف‌کنندگان در بازار میوه و مواد غذایی گفت: اینکه شاهد هستیم خرید میوه و صیفی به صورت دانه‌ای یا حتی قطعه‌ای مثل قاچ هندوانه انجام می‌شود، نشان‌دهنده ناکارآمدی نهادهای ناظر در مدیریت قیمت‌هاست. ما از خرید کلی به سمت خرید جزئی سوق پیدا کرده‌ایم و این یعنی سیاست‌های تنظیم بازار در عمل شکست خورده‌اند.

بغزیان در ادامه تصریح کرد: وقتی دولت اراده‌ای برای نظارت بر کالاهای اساسی ندارد، مردم در چرخه معیوبی قرار می‌گیرند که مجبورند برای تأمین نسان و برنج، وام بگیرند یا از اعتبارات خرد استفاده کنند. این یک هشدار جدی است که در بدنه اقتصادی کشور نادیده گرفته می‌شود.

■ عادی‌سازی فقر با ابزارهای آنلاین

بغزیان درباره نقش اپلیکیشن‌های خرید اعتباری در دامن زدن به این وضعیت اظهار کرد: این اپلیکیشن‌ها با شعار لان بخر، بعدا



از خوراکی تا پوشاک، قسطی بخر

چشم‌دوختن به بیلبوردهای اپلیکیشن‌های قسطی فروشی، در ترافیک سنگین همت یا مدرس، حالا دیگر نه یک انتخاب، بلکه یک خطر اجباری است. برای خواندن عبارات گنگ و تکه‌تکه‌ای مثل «بیم هیدن هخو درو»، راننده ناچار است چند ثانیه‌ای تمرکز خود را از جاده بردارد و صرف رمزگشایی یک معمای تبلیغاتی بی‌معنا کند. این، دقیقا همان نقطه‌ای است که یک کمپین تبلیغاتی خلاقانه در نگاه سازندگان، تبدیل به یک عامل تصادف در نگاه واقع‌بینانه می‌شود. اما چرا این برند تا این حد روی اعصاب‌خردی مخاطب سرمایه‌گذاری کرده است؟ پاسخ در ایجاد کنجکاوی کاذب نهفته است. در بازاری که همه برای دیده شدن می‌جنگند، اسنپ ریسک ایمنی عمومی را پذیرفته تا فقط چند ثانیه بیشتر در ذهن پرانده بماند. اما این هوشمندی ظاهری، عمق ماجرا را پنهان می‌کند: بازی با روان راننده‌ای که احتمالا دارد به این فکر می‌کند که چطور ۴ قسط ماه آینده‌اش را جور کند.

سود پنهان

اگر خریدار سود نمی‌دهد، پس سود اسنپ از کجاست؟ در سازوکارهای مشابه جهانی، هزینه این اعتبار رایگان، توسط فروشنده پرداخت می‌شود. فروشنده، در ازای دسترسی به مشتریانی که پول نقد ندارند، حاضر است درصدی از حاشیه سود خود را به پلتفرم اعتباری تقدیم کند. اما این معادله، یک بازنده بزرگ دارد: «کیفیت خدمات و کالا». فروشنده‌ای که مجبور است درصدی از سودش را به اسنپ بدهد، یا نرخ نهایی کالا را برای جبران این هزینه بالا می‌برد، یا از کیفیت خدماتش می‌زند. در واقع، این قسط بدون کارمزد، در بیشتر مواقع، گران‌خری پنهانی است که در قالب تبلیغات جذاب بسته‌بندی شده. مردم تصور می‌کنند برنده شده‌اند اما در واقع، آنها دارند تورم پیش‌خرید شده را با نرخ تمام‌شده بالاتر پرداخت می‌کنند.

شناوری نقدینگی در حساب پذیرنده

روابط مالی پلتفرم‌های اعتباری با فروشندگان خرد، لایه دیگری از زیان پنهان این بازار را آشکار می‌سازد. برخلاف تصور عمومی، فروشندگانی که کالای خود را از طریق سامانه «لان بخر، بعدا پرداخت کن» به فروش می‌رساند، به وجه معامله به صورت لحظه‌ای دسترسی ندارد. بر اساس مستندات و رویه‌های اجرایی، تسویه حساب با پذیرندگان در بازه‌های زمانی مشخص و غالبا با تأخیرهای چندروزه تا چندماهه انجام می‌شود. این فاصله زمانی، حجم عظیمی از منابع مالی شناور را در اختیار پلتفرم قرار می‌دهد؛ نقدینگی هنگفتی که در ادبیات مالی با عنوان Float شناخته می‌شود و فرصت سرمایه‌گذاری یا بهره‌برداری ثانویه را برای مجموعه فراهم می‌آورد. افزون بر این، کسر کارمزد چنددرصدی از مبلغ فاکتور همراه با مالیات بر ارزش‌افزوده، حاشیه سود فروشنده را به شدت فشرده می‌کند. در واکنش به این وضعیت، کسب‌وکارهای خرد برای جبران کسر درآمد، یا دست به قیمت‌گذاری دوگانه می‌زنند یا هزینه کارمزد را در نرخ پایه تمام کالاهای سرشکن می‌کنند. بدین ترتیب، پلتفرم اعتباری از ۳ محل مجزا شامل کارمزد کسرشده از فروشنده، منافع حاصل از خواب پول در فرآیند تسویه و جریمه‌های دیرکرد دریافتی از خریداران بدحساب سودآوری می‌کند. در این معادله، عنوان اعتبار رایگان تنها یک پوشش تبلیغاتی برای انتقال بی‌صدای هزینه‌های واسطه‌گری به سید مصرف نهایی جامعه است.

سخن پایانی

بیلبوردهای اپلیکیشن‌های فروش اقساطی، آینه تمام‌نمای اقتصاد ایران در سال ۱۴۰۵ هستند؛ آشفته، پرخطر و به‌شدت متکی به «اعتبار کاغذی». این مدل کسب‌وکار، اگرچه در کوتاه‌مدت باعث رونق ظاهری ترانکشن‌ها می‌شود اما در میان‌مدت، انضباط مالی خانوارها را متلاشی می‌کند. وقت آن است که به جای خیره شدن به معمای روی بیلبوردها، به معمای بزرگ‌تر فکر کنیم: چگونه است که «قسطی‌خریدن» تبدیل به تنها راه بقای یک طبقه در شهر شده است؟ پادشاه قصه، مدت‌هاست که لخت است؛ فقط بیلبوردهای رنگی، سعی دارند با نورپردازی، این برهنگی را پشت اعداد قسط‌بندی شده پنهان کنند.



آن طرف اوایل ماه حقوق می‌گیرد، خرج می‌کند، کم می‌آورد و دوباره قسطی می‌خرد، یک چرخه مرگبار برای اقتصاد خانوار است که هر روز گسترده‌تر می‌شود.

پرداخت کن، در حال عادی‌سازی یک بحران هستند. آنها از این فرصت برای درآمدزایی استفاده می‌کنند، در حالی که در پس این سیستم‌ها، چالش‌های بزرگی نهفته است. وی افزود: سیاست‌گذاران به‌جای ترمیم قدرت خرید و مهار تورم، شاهد گسترش این پلتفرم‌ها هستند و به‌نوعی با تشویق به استفاده از آن‌ها، وضعیت فرغنج معیشتی را تئوریزه می‌کنند. این چرخه که در

