

رئیس شورای تأمین دام کشور با اشاره به افزایش عرضه دام سبک و سنگین و آغاز مطلوب زایش های پاییزه گفت: با ادامه روند کنونی، تولید ماهانه گوشت قرمز می تواند به حدود ۶۰ هزار تن برسد؛ رقمی که پاسخگوی کل نیاز بازار داخلی خواهد بود. منصور پوریان در گفت وگو با ایسنا، درباره وضعیت تولید و عرضه دام در فصل پاییز اظهار کرد: از ابتدای مهرماه، میزان عرضه دام بیش از پیش بینی ها بود و دام سبک، به ویژه گوسفند و بز به صورت گسترده و گله ای در میادین عرضه می شود. در بخش دام سنگین نیز شرایط مشابهی وجود دارد و میزان عرضه گوساله، گاو، گاو بومی و حتی گاو میش مناسب ارزیابی می شود. در شهرومره افزایش قیمت هایی در بیش دام سبک و سنگین مشاهده شد که یکی از دلایل اصلی آن، افزایش استقبال از پرواربندی در نقاط مختلف کشور بود. با ورود دام های بیشتری به بازار و افزایش عرضه، قیمت ها تا حدودی فروکش کرد و اکنون بازار با حجم مناسبی از دام کشتاری روپرو است.

➤ **آغاز مطلوب زایش های پاییزه**

رئیس شورای تأمین دام کشور با اشاره به گزارش های دریافتی از مناطق مختلف کشور گفت: گزارش ها از وضعیت مناسب زایش های پاییزه حکایت دارد. پیش بینی می شود جمعیت قابل توجهی از دام های جدید به گله ها اضافه شود. به همین دلیل برخی دامداران برای تعدیل گله و ایجاد ظرفیت لازم برای دام های تازه متولد شده، دام های سنگین وزن یا مازاد خود را روانه بازار کرده اند. پیک زایش گاو میش نیز عمدتا در فصل پاییز اتفاق می افتد و انتظار می رود جمعیت مناسبی به دام های موجود در این بخش اضافه شود. مجموع این عوامل می تواند وضعیت تولید و عرضه دام را در ماه های پیش رو بهبود بخشد.

➤ **ثبات نسبی قیمت علوفه**

وی درباره وضعیت مراتع و تأمین خوراک دام توضیح داد: وابستگی دام سبک به مراتع قابل انکار نیست، اما در کنار آن، تولید علوفه در کشور به ویژه یونجه، روند افزایشی داشته است. سطح زیرکشت و میزان عرضه یونجه در حال افزایش است و ثبات نسبی قیمت این محصول، به عنوان یکی از علوفه های پایه، می تواند بر کاهش فشار هزینه ای دامداری های سنگین افزودار باشد.

رئیس شورای تأمین دام کشور ادامه داد: حجم تولید یونجه به اندازه ای افزایش یافته که حتی تقاضاهایی برای صادرات آن وجود دارد. توسعه تولید علوفه ارزان و در دسترس می تواند هزینه تمام شده تولید گوشت را کنترل کند و زمینه افزایش تولید داخلی را فراهم آورد.

➤ **تولید ماهانه ۶۰ هزار تن گوشت**

پوریان با اشاره به نیاز کشتاری کشور اظهار کرد: نیاز ماهانه کشور در بخش دام سبک، در بالاترین سطح، حدود ۹۰۰ هزار تایلک میلیون رأس و در بخش دام سنگین حدود ۴۵ تا ۵۰ هزار رأس است که در برخی ماه ها ممکن است به ۶۰ هزار رأس برسد.

وی افزود: میانگین تولید و کشتار گوشت قرمز در نیمه نخست سال معمولاً حدود ۴۷ تا ۴۸ هزار تن در ماه است، اما در نیمه دوم سال انتظار می رود این میزان به محدوده ۵۰ تا ۵۳ هزار تن افزایش یابد. اگر تولید ماهانه به حدود ۶۰ هزار تن برسد، می تواند نیاز بازار داخلی را به طور کامل پوشش دهد.

به گفته رئیس شورای تأمین دام کشور، آمارهای موجود از کشتار دام در ابتدای پاییز نشان می دهد که تولید در حال نزدیک شدن به این سطح است؛ بنابراین شرایط تأمین گوشت در مجموع مناسب ارزیابی می شود، هرچند این موضوع به معنای نبود مشکلات تولید یا فشارهای هزینه ای نیست.

➤ **گوسفند کیلویی چند؟**

رئیس شورای تأمین دام کشور درباره قیمت دام زنده گفت: در هفته جاری، قیمت هر کیلوگرم دام سبک کشتاری در بخش بره، با توجه به وزن و کیفیت داد، بین ۶۸۰ تا ۷۲۰ هزار تومان بوده است. قیمت هر کیلوگرم میش نیز حدود ۴۸۰ تا ۵۲۰ هزار تومان اعلام می شود.

وی ادامه داد: بره های نر بسیار سنگین و قوچ ها معمولاً با تقاضای کمتری در میادین مواجه اند. در بخش دام سنگین نیز بخش قابل توجهی از گوساله های عرضه شده وزنی در محدوده ۵۵۰ تا ۶۰۰ کیلوگرم دارند. قیمت دام های سنگین تر، به ویژه گوساله های بالاتر از ۶۵۰ کیلوگرم، معمولاً کمتر و در محدوده ۵۲۰ تا ۵۶۰ هزار تومان برای هر کیلوگرم است؛ در حالی که دام های سبک تر و دارای لاشه کوچک تر، بسته به کیفیت، با قیمت های بالاتری معامله می شوند. پوریان قیمت گاو میش را نیز متاثر از وزن، سن، کیفیت و شرایط دام دانست و افزود: تفاوت در مشخصات دام موجب می شود قیمت گاو میش در بازه های متفاوتی قرار گیرد.

وی با انتقاد از فاصله قیمت دام زنده و گوشت در بازار مصرف گفت: قیمت هایی که در بازار خرده فروشی مشاهده می شود، در برخی موارد با شرایط واقعی تولید و عرضه دام تناسب ندارد. گوشت در واحدهای مختلف عرضه با نرخ های متفاوتی فروخته می شود و گاهی قیمت ها از دو میلیون تومان نیز فراتر می رود.

«آرمان ملی» درباره تغییر قطر از صادرکننده به واردکننده LNG از آمریکا گزارش می دهد

بازی شطرنج ترامپ با مهره LNG در منطقه



آرمان ملی - صدیقه بهزادپور: بازار

جهانی گاز در پی تحولات امنیتی منطقه، تنها با تغییر مسیر محموله ها و افزایش نگرانی درباره امنیت انرژی مواجه نشده، بلکه موازنه میان تولیدکنندگان بزرگ LNG را نیز تحت تأثیر قرار داده است. در شرایطی که قطر سال هایی از بازیگران اصلی بازار LNG جهان بوده و بخش مهمی از مشتریان آسیایی خود را با اتکا به صادرات این حامل انرژی تأمین می کرد، اختلال در مسیر صادرات این کشور، معادله تازه ای را رقم زده است؛ معادله ای که در آن قطر برای حفظ مشتریان خود ناچار شده به بازار آمریکا مراجعه کند.

➤ **توقف ظرفیت های LNG ایران با تحریم**

پروژه ایران LNG از جمله فرصت هایی بود که در سال های دور می توانست ایران را تبدیل به یکی از بازیگران مهم بازار LNG منطقه کند. اما این فرصت به دلیل تحریم ها، ناکارآمدی مدیران و همچنین بی توجهی در انتقال دولت ها از دست رفت. هدایت...

این نماینده سابق مجلس اضافه کرد: در سوی دیگر، قطر طی سال های گذشته توانسته بود خود را به یکی از مهم ترین صادرکنندگان LNG جهان تبدیل کند. این کشور با سرمایه گذاری گسترده در زیرساخت های تولید و صادرات، قراردادهای بلندمدتی با مشتریان بزرگ آسیایی منعقد نشان داد حتی صادرکنندگان بزرگ LNG نیز در برابر بحران های ژئوپلیتیک مصون نیستند. اختلال در مسیر صادرات قطر، موضوع حفظ تعهدات این کشور به مشتریان قدیمی را به یک مسئله جدی تبدیل کرد، زیرا مشتریان آسیایی نمی توانستند فقط منتظر بمانند تا شرایط صادرات قطر به وضعیت عادی بازگردد. خامی ادامه داد: در این راستا یک فرصت جدید برای آمریکا ایجاد شد که در ظاهر یک معامله تجاری میان شرکت های انرژی است، اما آثار آن می تواند فراتر از یک قرارداد خرید و فروش LNG باشد. او توضیح داد: قطر برای اینکه بازار و مشتریان سنتی خود را از دست ندهد، باید نیاز آنها را به هر شکل ممکن تأمین می کرد. در چنین شرایطی، یکی از راه ها مراجعه به تولیدکنندگان آمریکایی و خرید LNG از این کشور بود؛ یعنی قطر به جای آنکه مشتریان خود را به دلیل اختلال در صادرات از دست بدهد، بخشی از نیاز آنها را از یک عرضه کننده دیگر تأمین کند.

➤ **بازی با مهره های ترامپ**

به اعتقاد خامی، این اتفاق باعث شد آمریکا از یک اختلال منطقه ای، یک فرصت اقتصادی قابل توجه به دست آورد. کشوری که خود از بازیگران اصلی بازار LNG جهان است، اکنون در شرایطی قرار گرفته که می تواند بخشی از کمبود ایجاد شده در بازار قطر را پوشش دهد. این کارشناس انرژی

طرح جدید کارت اضطراری سوخت با هدف تسریع سوخت گیری در ۵۴ جایگاه منتخب تهران در حالی آغاز شده که برخی شهروندان و جایگاه داران نگرانی را درباره نحوه اجرای آن مطرح کرده اند و پیگیری از سخنگوی صف جایگاه داران سوخت کشور و سایر مراجع مربوطه برای دریافت توضیحات، تاکنون به نتیجه نرسیده است. طرح شناسه دار کردن کارت های اضطرار جایگاه های سوخت با هدف هوشمندسازی نظام توزیع سوخت، تسهیل فرآیند سوخت گیری، کاهش صف های انتظار و فراهم کردن زمینه مدیریت بهینه مصرف سوخت، از هفته گذشته در ۵۴ جایگاه منتخب تهران آغاز شد با این حال گزارش های دریافتی از برخی شهروندان حاکی از بروز چالش هایی در اجرای این طرح است.

بر اساس فرآیند جدید، متقاضی می تواند با قرار دادن کارت بانکی شخصی خود در دستگاه کارت خوان (POS) و پس از احراز هویت، بدون واسطه و از طریق کارت اضطرار جایگاه سوخت گیری کند. هدف از اجرای این شیوه از سوی شرکت ملی پخش و لایایش فرآورده های نفتی ایران علاوه بر تسهیل دسترسی به سوخت، افزایش سرعت فرآیند سوخت گیری و کاهش تصدی گری جایگاه داران عنوان شده است.

در این فرآیند، هر فرد دارای کارت بانکی معتبر می تواند در مدت کوتاهی احراز هویت شده و پس از دریافت رسید خرید، سوخت مورد نیاز خود را دریافت کند. به این ترتیب که ابتدا کارت بانکی در دستگاه کارت خوان قرار می گیرد و پس از انتخاب میزان دقیق لیتراز مورد نیاز، متقاضی میزان سوخت را به متصدی جایگاه اعلام می کند و پس از وارد کردن رمز کارت بانکی، یک رمز چهار رقمی تولید می شود؛ در مرحله بعد کارت سوخت اضطراری جایگاه در دستگاه قرار گرفته و با وارد کردن رمز چهار رقمی، فرآیند

این نماینده سابق مجلس اضافه کرد: در سوی دیگر، قطر طی سال های گذشته توانسته بود خود را به یکی از مهم ترین صادرکنندگان LNG جهان تبدیل کند. این کشور با سرمایه گذاری گسترده در زیرساخت های تولید و صادرات، قراردادهای بلندمدتی با مشتریان بزرگ آسیایی منعقد نشان داد حتی صادرکنندگان بزرگ LNG نیز در برابر بحران های ژئوپلیتیک مصون نیستند. اختلال در مسیر صادرات قطر، موضوع حفظ تعهدات این کشور به مشتریان قدیمی را به یک مسئله جدی تبدیل کرد، زیرا مشتریان آسیایی نمی توانستند فقط منتظر بمانند تا شرایط صادرات قطر به وضعیت عادی بازگردد. خامی ادامه داد: در این راستا یک فرصت جدید برای آمریکا ایجاد شد که در ظاهر یک معامله تجاری میان شرکت های انرژی است، اما آثار آن می تواند فراتر از یک قرارداد خرید و فروش LNG باشد. او توضیح داد: قطر برای اینکه بازار و مشتریان سنتی خود را از دست ندهد، باید نیاز آنها را به هر شکل ممکن تأمین می کرد. در چنین شرایطی، یکی از راه ها مراجعه به تولیدکنندگان آمریکایی و خرید LNG از این کشور بود؛ یعنی قطر به جای آنکه مشتریان خود را به دلیل اختلال در صادرات از دست بدهد، بخشی از نیاز آنها را از یک عرضه کننده دیگر تأمین کند.

➤ **بازی با مهره های ترامپ**
به اعتقاد خامی، این اتفاق باعث شد آمریکا از یک اختلال منطقه ای، یک فرصت اقتصادی قابل توجه به دست آورد. کشوری که خود از بازیگران اصلی بازار LNG جهان است، اکنون در شرایطی قرار گرفته که می تواند بخشی از کمبود ایجاد شده در بازار قطر را پوشش دهد. این کارشناس انرژی

از تجهیزات آن نصب و آماده بهره برداری بود، به دلیل خروج شرکای خارجی و سایه سنگین تحریم ها به حال خود رها شد. طراحی و اجرای این پروژه در فاز نخست بر پایه همکاری با کنسرسیومی بین المللی شامل شرکت های لینده (آلمان)، هیوندای (کره جنوبی) و سانیپم (ایتالیا) استوار بود و شرکت های ایرانی «فارب» و «ناموران» نیز در مهندسی واحد شیرین سازی گاز نقش آفرینی می کردند. در بخش های دیگر، شرکت های «پدکو» و «بیجینگ هوافو» (چین) مسئولیت ساخت قطارهای مایع سازی را بر عهده داشتند، مخازن ذخیره سازی توسط شرکت «دالیم» ساخته شد و گروه «مینا» نیز وظیفه تأمین نیروگاه ها و الکتروکمپرسورها را عهده دار بود. با وجود این همکاری عظیم فنی و تجهیزاتی، این طرح هیچ گاه به مرحله تولید نرسید و سرمایه های کلان ملی در سکوت پروژه ای که ناتمام ماند، دفن شد.

➤ **درس های تلخ همسایگی**

تصادف وضعیت فعلی ایران با قطر، در میدان مشترک پارس جنوبی، تأمل برانگیز است. در همان یازده ای که پروژه های ایران در بلا تکلیفی فرو رفته بودند، قطر با اتکا به دیپلماسی انرژی و جذب غول های نفتی جهان نظیر «توتال انرژی»، «شل» و «وکتو کو فیلپس»، توانست ده ها واحد LNG را عملیاتی کند. امروز قطر با ظرفیت تولید بیش از ۷۷ میلیون تن در سال، در صدر تولیدکنندگان LNG جهان ایستاده است؛ درحالی که سهم ایران از این بازار، با وجود داشتن نیمی از ذخایر این میدان گازی، عملاً «صفر» است.

➤ **پایان رویاهای گازی**

به گفته کارشناسان؛ ناگامی ایران تنها به پروژه «ایران LNG» محدود نمی شود، چراکه «پارس LNG» و «پرشین LNG» دو طرح کلان دیگر بودند که می توانستند مسیر اقتصاد انرژی ایران را تغییر دهند. پروژه پارس LNG با محوریت شرکت توتال برای تبدیل گاز فاز ۳ به LNG تعریف شده بود، و پرشین LNG نیز با مشارکت شل و رپسول طراحی شده بود. اما این طرح هانیز در مسیر پریپچ وخم فشارهای سیاسی و خروج شرکای بین المللی، به سرنوشت مشابهی دچار شدند؛ توقف مطلق در نیمه راه. امروز، سه پروژه بزرگ مایع سازی ایران تنها به نمادی از «فرصت های از دست رفته» تبدیل شده اند. در حالی که رقبای منطقه ای با بهره برداری حداکثری از میادین مشترک، میلیارد ها دلار درآمد ارزی کسب می کنند و جایگاه خود را در امنیت انرژی جهان تثبیت کرده اند، صنعت گاز ایران همچنان در انتظار راهکاری برای احیای دارایی های را کد خود است. تجربه این سه پروژه نیمه کاره، سندی است بر این واقعیت که در صنعت پیچیده و سرمایه بر گاز، اتکا به همکاری های بین المللی و دیپلماسی فعال، نه یک انتخاب، که ضرورتی حیاتی برای حفظ منافع ملی است.

➤ **ایران در میدان LNG**

این گزارش حاکی است، منطقه ویژه اقتصادی پارس جنوبی که باید کانون درخشش ایران در بازار گاز مایع می بود، امروز شاهد یکی از بزرگ ترین خسرت های تاریخ صنعت انرژی کشور است. پروژه «ایران LNG» با هدف تبدیل گاز طبیعی به مایع جهت صادرات به بازارهای اروپا و شرق آسیا کلید خورده بود، درحالی که بخش قابل توجهی

سکوت سخنگوی جایگاه داران سوخت

چالش های طرح جدید کارت اضطراری



سوخت گیری انجام می شود.

➤ **گلایه برخی شهروندان**

با گذشت چند روز از اجرای این طرح، برخی شهروندان در فضای مجازی و همچنین در تماس با ایسنا، گلایه هایی را درباره نحوه اجرای آن گلایه هایی را مطرح کرده اند. بر اساس گزارش های دریافتی یکی از مشکلات مطرح شده زمان بر بودن فرآیند دریافت سوخت با کارت اضطراری جایگاه است موضوعی که به گفته برخی مراجعه کنندگان در مواردی سبب افزایش زمان انتظار و شکل گیری صف در جایگاه ها شده است. این در حالی است که کاهش زمان سوخت گیری و صف های انتظار از جمله اهداف اعلام شده برای اجرای این طرح بوده

با توجه به اینکه یکی از اهداف اصلی طرح جدید، تسهیل و تسریع فرآیند سوخت گیری و کاهش صف های انتظار اعلام شده است به نظر می رسد بررسی مشکلات احتمالی در روزهای نخست اجرا و دریافت بازخورد از جایگاه داران و مصرف کنندگان می تواند به رفع نواقص و بهبود فرآیند کمک کند. پیگیری ایسنا از مراجع مربوطه و مسئولان از جمله سخنگوی صنف جایگاه داران سوخت کشور درباره چالش های مطرح شده و نحوه اجرای این طرح تا زمان انتشار این گزارش ادامه داشت و توضیحی در این زمینه دریافت نشد. در صورت دریافت پاسخ مسئولان و اطلاعات تکمیلی، جزئیات آن منتشر می شود.

بازار لوازم خانگی در رکود

بازار لوازم خانگی در روزهای ابتدایی فصل پاییز ۱۴۰۵، روزهای کم رمقی را سپری می کند. فروشندگان از کاهش قدرت خرید مشتریان می گویند و معتقدند مراجعه کننده در بازار کم نیست، اما بخش قابل توجهی از مشتریان پس از پرس و جوی قیمت، خرید را به آینده موکول می کنند.

در بازار فعلی، دیگر فقط قیمت یک کالا تعیین کننده نیست؛ خانوار پیش از خرید باید مجموع هزینه تجهیز خانه را محاسبه کند. به همین دلیل خریدهای چند قلمی کاهش یافته و بسیاری از خانواده ها، به خصوص در خرید جهیزیه، کالاها را به صورت مرحله ای تهیه می کنند.

➤ **قیمت لوازم خانگی به کجا رسبد**

بررسی میدانی از بازار نشان می دهد که یک یخچال فریزر سایذی با ساید ۳۲ فوت جی پلاس مدل GSS-RY۴۲۸W حدود ۲۰ میلیون تومان قیمت داشته است.

در بخش لباسشویی نیز مدل های ۹ تا کیلویی برندهای داخلی و خارجی در طیف گسترده ای عرضه می شوند؛ برای مدل های میان رده، قیمت ها عموماً در محدوده ۵۰ تا ۱۰۰ میلیون تومان قرار دارد و مدل های خارجی و بالاترده می توانند از این سطح نیز عبور کنند.

در تلویزیون، بسته به اندازه صفحه، فناوری نمایشگر و برند، بازار فاصله قیمتی زیادی دارد؛ اما برای یک تلویزیون هوشمند میان رده، باید حدود ۳۰ تا ۷۰ میلیون تومان بود چه در نظر گرفت و مدل های بزرگ تر ورده بالا به مراتب گران تر هستند.

ماشین ظرفشویی نیز در محدوده ای حدود ۴۰ تا ۸۰ میلیون تومان برای مدل های متعارف قرار گرفته و مدل های خارجی یا مجهزتری می توانند قیمت های بالاتری داشته باشند. در مورد اجاق گاز نیز اختلاف قیمت بسیار زیاد است؛ مدل های معمولی و اقتصادی از حدود ۲۰ میلیون تومان آغاز می شوند و مدل های مبله و مجهز می توانند به ۵۰ میلیون تومان و بیشتر برسند.

قیمت مدل های متعارف جاروبرقی در دیجی کالا حدود ۱۵ تا ۳۰ میلیون تومان است و مدل های رده بالاتر می توانند قیمت بیشتری در حدود ۸۰ تا ۹۰ میلیون تومان داشته باشند. بنابراین اگر بخواهیم برای کالاهای اصلی یک میانگین تقریبی در نظر بگیریم، یک یخچال در محدوده حدود ۱۵۰ تا ۲۰۰ میلیون تومان، لباسشویی حدود ۶۰ تا ۱۴۰ میلیون تومان، تلویزیون حدود ۴۰ تا ۱۰۰ میلیون تومان، ظرفشویی حدود ۵۰ تا ۱۱۰ میلیون تومان و اجاق گاز حدود ۳۰ تا ۷۰ میلیون تومان قرار می گیرد.

➤ **سبب خرید کوچک شده است**

مشاهدات بازار نشان می دهد رفتار مصرف کننده تغییر کرده است. مشتری هنوز برای خرید به بازار مراجعه می کند، اما بیشتر قیمت می گیرد، مدل ها را مقایسه می کند و درباره خرید قسطی می پرسد.

در بسیاری از موارد، خرید به یک کالای ضروری محدود می شود. اگر لباسشویی خراب شود، خرید لباسشویی در اولویت قرار می گیرد، اما خرید تلویزیون یا تعویض یخچال قدیمی ممکن است ماه ها عقب بیفتد.

همین مسئله باعث شده بازار از نظر عرضه با کمبود عمومی مواجه نباشد، اما در طرف تقاضا با مشکل جدی روبرو ره شود. فروشنده کالا دارد، اما مشتری قدرت خرید کافی ندارد.

در چنین شرایطی، تعمیر و وسایل قدیمی نیز برای بخشی از خاوارها جذاب شده است. اگرچه هزینه قطعات و تعمیرات افزایش یافته، اما پرداخت چند میلیون تومان برای تعمیر یک وسیله همچنان برای خانواده ای که باید ده ها میلیون تومان برای خرید کالای جدید بپردازد، گزینه قابل تحمل تری است.

➤ **مشکل فقط گرانی نیست**

در کنار افزایش قیمت و افت تقاضا، یکی از نگرانی های جدی بازار، ورود کالا از مسیرهای غیر رسمی و مسئله اصالت کالاست.

یکی از فروشندگان بازار لوازم خانگی به مهر می گوید: «در برخی موارد، کالاهایی که حتی در داخل کشور تولید می شوند، به مناطق مرزی منتقل شده و پس از تغییر برند، بسته بندی و مشخصات ظاهری، دوباره به عنوان کالای خارجی وارد بازار داخلی می شوند؛ موضوعی که می تواند مصرف کننده را در تشخیص منشأ واقعی کالا دچار اشتباه کند. در چنین شرایطی، خریدار ممکن است تصور کند محصولی از یک برند معتبر و شناخته شده جهانی خریداری کرده، در حالی که واقعیت محصول با آنچه روی بسته بندی یا نام تجاری آن درج شده، متفاوت است.»

این ماجرا البته تنها به تغییر نام و بسته بندی کالا ختم نمی شود و تبعات آن می تواند تا مدت ها پس از خرید گریبان مصرف کننده را بگیرد. به گفته او، زمانی که منشأ واقعی یک محصول مشخص نباشد، بررسی کیفیت ساخت، اصالت قطعات، استانداردهای تولید و حتی امکان دسترسی به قطعات یدکی در آینده برای خریدار دشوار خواهد شد. به بیان دیگر، مصرف کنندد نه تنها ممکن است بابت کالایی با هویت نامشخص هزینه بیشتری پرداخت کند، بلکه در صورت بروز نقص یا خرابی، با ابهام درباره تأمین قطعه، تعمیر و خدمات فنی نیز مواجه می شود.

در چنین بازاری، تشخیص کالای اصل از محصولی که صرفاً ظاهر و نام خارجی دارد، برای مصرف کننده عادی آسان نیست و همین مسئله ضرورت شفافیت در منشأ کالا، نظارت بر مسیر ورود محصولات و ارائه اطلاعات دقیق به خریداران را بیش از پیش پررنگ می کند.

یکی دیگر از تبعات ورود غیر رسمی کالا، نبود خدمات پس از فروش است. اگر مصرف کننده پس از خرید چنین کالایی با مشکل مواجه شود، خدمات پس از فروشی برای آن وجود ندارد یا دست کم شبکه رسمی و قابل پیگیری برای پاسخ گویی به مشتری در دسترس نیست.

این موضوع در لوازم خانگی اهمیت بیشتری دارد؛ زیرا قیمت قطعاتی مانند برد، موتور، کمپرسور و سایر اجزای اصلی می تواند بالا باشد و تعمیر یک دستگاه بدون گارانتی، هزینه قابل توجهی به مصرف کننده تحمیل کند.

در واقع، ممکن است یک کالای غیر رسمی در لحظه خرید ارزان تر باشد، اما در صورت خرابی، هزینه تعمیر و تأمین قطعه می تواند اختلاف قیمت اولیه را از بین ببرد.

مجموعه این مسائل، از تقلب و نبود اصالت کالا گرفته تا فقدان خدمات پس از فروش، در نهایت ریسک خرید را برای مصرف کننده بالا برده است.