زندگی اقتصادی

این ستون روزهای شنبه منتشر می‌شود / بخش پنجم

ارزش‌های اقتصادی که نمی‌بینیم

حقوق یک مادر و مادربزرگ چقدر است؟

طهماسب طلایی | هفته گذشته تعریفی از خانواده مرفه ارایه دادیم و دریافتیم که هر فرد در اقتصاد خانوار نقشی بازی می‌کند. بنا شد این نوبت، درباره همکاری اعضای خانواده برای ساختن خانواده مرفه نکاتی را ارایه دهیم و بگوییم هر فرد خانواده چه می‌تواند انجام دهد که از فقر فاصله بیشتری بگیریم. برای شروع یک پرسش مطرح می‌کنیم و به یک مورد اقتصادی نادیده در زندگی‌مان اشاره خواهیم داشت که ارزش اقتصادی دارد اما آن را ندیده‌ایم. آیا افرادی که شغلی ندارند در اقتصاد خانواده نقش دارند؟ خیلی خلاصه در پاسخ به این پرسش باید گفت که نقش افرادی که شغل ندارند در این میان بیشتر نباشد، کمتر هم نیست. آیا تا به حال یک بررسی اقتصادی از ارزش کارکسانی که در خانه هستند و شغل ندارند داشته اید؟ آیا هزینه‌هایی که در بودن یک مادر در خانه کنترل می‌شود را به عدد و رقم تبدیل کرده‌اید؟ مثلا ارزش اقتصادی کار پدر بزرگ‌ها و مادربزرگ‌ها را می‌دانید؟ بیایید با یک مثال موضوع را باز کنیم؛ در خانواده‌هایی که بیش از یک نفر درآمد دارد، بخش مهمی از درآمد همان خانواده هزینه کارهایی می‌شود که در نبود عضوهای اصلی خانواده به بار می‌آید. به‌طور مثال، مادر شاغل مجبور است که کودک را به مهد کودکی بسپرد که هزینه زاست. اما با یک ترفند ساده می‌توان از مادربزرگ‌ها و پدر بزرگ‌ها خواست تا علاوه بر محبت ورزیدن به کودکانمان و پر کردن اوقات خودشان، به اقتصاد خانواده‌مان کمک کنند. از این دست مثال‌ها بسیارند که می‌گوید معاش خانواده فقط به کسی که درآمد خانواده را تأمین می‌کند وابسته نیست؛ هرچند اصل بر درآمد است! به هرسو، هریک از اعضای خانواده برای نیازهای خود صورتحسابی برای دیگران (درآمدسازان) می‌تراشد و گاهی هم کارهایی می‌کند که پرداخت‌های ما را کاهش می‌دهد. اگر این دو بخش را به صورت عددی دربیاوریم و در جلسه‌های خانوادگی بگوییم هر فرد چه میزان هزینه را کنترل کرده و چه میزان هزینه ساخته است، حلقه‌های مفقوده اقتصاد خانواده را شناخته‌ایم. پس درنهایت و در یک پیشنهاد کاربردی، توصیه می‌کنم که برای هر ماه یک جلسه اقتصادی در خانواده خود برگزار و این موضوعات را به بررسی بگذارید؛ بررسی اقتصادی هزینه، درآمد و خدماتی که هر یک از افراد در طول ماه و سال دارند. هفته آینده درباره بالا رفتن درآمد خانواده صحبت خواهیم کرد.

«شهروند» راهکارهای موجود برای تنظیم هزینه‌های زندگی را بررسی می‌کند

کاهش هزینه‌ها به کف رسید؛ به فکر افزایش درآمد باشید

۳ توصیه اقتصادی عضو هیأت رئیسه اتاق بازرگانی برای کسب درآمد بیشتر خانوارها

عکس: سعید غلامحسینی / شهروند

شهروند | طی یکی، دو سال اخیر فشار تورم بر اقتصاد خانواده‌ها به اندازه‌ای بوده که بسیاری از خانواده‌ها با کاستن از برخی از هزینه‌های زندگی سعی در ایجاد موازنه در هزینه‌های زندگی خود کرده‌اند. به عبارت دیگر رشد نرخ تورم که در سال‌های ۹۱ و ۹۲ به اوج خود رسید، باعث شد تا خانواده‌ها برای جبران هزینه‌های ضروری‌تر زندگی به یک عقب‌نشینی ناخواسته روی آورند و با کاستن از هزینه‌هایی مانند هزینه‌های فرهنگی و آموزشی فقط به فکر تأمین هزینه‌های خورد و خوراک و مسکن باشند. یک نگاه ساده به آمار هزینه‌های مصرفی یک خانواده معمولی نشان می‌دهد که مردم با در پی گرفتن نوعی زندگی صرفه‌جویانه هزینه‌های فرهنگی را تقریبا از زندگی خود حذف کرده‌اند. سالن‌های خالی سینما و بازار راکد کتاب خود مؤید این نکته است که مردم تا آن‌جا که بتوانند برای موارد فرهنگی هزینه نمی‌کنند. اگر سری به یک سالن سینما یا محل برگزاری کنسرت بزنید شاید کمتر یک زن و شوهر که دست چند کودک را گرفته‌اند ببینید. درواقع دیگر هزینه‌های خورد و خوراک و مسکن جایی برای این موارد باقی نمی‌گذارد و اگر هم پولی تصادفا در اختیار خانواده قرار گیرد ترجیح داده می‌شود که صرف پس‌انداز برای روز مبادا شود.

بر اساس آماری که اخیرا بانک مرکزی ارایه داده همراه با افزایش قیمت سوخت مردم برای صرفه‌جویی در هزینه‌ها بیشتر به پیاده‌روی رو آورده‌اند. دراین بین نگاهی به درصد رشد هزینه حمل‌ونقل گواه این موضوع است. هزینه حمل‌ونقل در سال ۹۲ با رشد ۱۹,۲ درصدی نسبت به‌سال ۹۱ سیر صعودی را نشان می‌دهد. یا این‌که هزینه‌های تفریح و موارد فرهنگی در سال ۹۲ با ۴۹ درصد رشد نسبت به‌سال ۹۱ دیگر جایی را برای صرف هزینه باقی نگذاشته است. دراین بین اگر نگاهی هم به نرخ رشد تورم در سال ۹۲ بیندازیم با رقم ۳۴,۷ درصدی مواجه می‌شویم. این درحالیست که نرخ تورم درسال ۹۱، ۳۰,۵ درصد درسال ۹۰، ۲۱,۵ درصد و درسال ۸۹، ۱۲,۴ درصد بوده است. این رشد تورم خود برای کاهش هزینه‌هایی که از آنها به غیرضروری تعبیر می‌شود، کافی بوده است. اما در این بین نکته‌ای که مطرح است این‌که خانواده‌ها برای جبران این هزینه‌ها و برای بهبود وضع اقتصاد خانواده خود چه بایدبکنند.

جدول نرخ تورم در ۱۰ سال اخیر

سال	نرخ تورم
۸۲	۱۵,۶
۸۳	۱۵,۲
۸۴	۱۰,۴
۸۵	۱۱,۹
۸۶	۱۸,۴
۸۷	۲۵,۴
۸۸	۱۰,۸
۸۹	۱۲,۴
۹۰	۲۱,۵
۹۱	۳۰,۵
۹۲	۳۴,۷

جدول درصد رشد هزینه‌های خانواده در سال ۹۲ نسبت به سال ۹۱

گروه‌هزینه	درصد رشد سال ۹۲ نسبت به ۹۱
خوراکی و آشامیدنی	۳۱,۵
دخانیات	۳۶,۳
پوشاک و کفش	۲۳,۶
مسکن، آب، برق و گاز و سایر سوخت‌ها	۳۶,۴
لوازم‌خانگی	۲۳,۶
بهداشت و درمان	۳۵,۱
حمل ونقل	۱۹,۲
ارتباطات	۲۹,۸
تفریح و امور فرهنگی	۴۹,۲
تحصیل	۱۸,۳
رستوران و هتل	۲۹,۱
کالا ها و خدمات متفرقه	۲۹,۷

دو راهکار برای بهبود اقتصاد خانواده

«جمشید عدالتیان شهریاری» عضو هیأت‌رئیسه اتاق بازرگانی در پاسخ به این سوال به «شهروند» می‌گوید: درحال حاضر شرایط به گونه‌ای است که دو راه برای بهبود وضع اقتصاد خانواده‌ها وجود دارد. یکی کاهش هزینه‌های خانواده و دیگری افزایش درآمدهای خانوار. با توجه به تورم پیش‌آمده بیشتر خانواده‌ها با کاهش هزینه‌های غیرضروری خود برای بهبود وضع اقتصاد خانواده تلاش کردند اما اکنون در شرایطی قرار گرفتیم که کاهش هزینه‌ها بیش از این امکان‌پذیر نیست و خانواده‌ها باید با استفاده از راهکار افزایش درآمد به جنگ تورم و مشکلات اقتصادی بروند.

کاهش هزینه امکان‌پذیر نیست

اما کاهش هزینه‌های خانوار به پایین‌ترین سطح خود رسیده و شاید برای بسیاری از خانواده‌ها دیگر امکان‌پذیر نباشد. عدالتیان در توضیح این موضوع اضافه می‌کند: در اصل آن چیزی که مردم برای کاهش هزینه‌ها انجام دادند دیگر به کف رسیده و تقریبا می‌توان گفت بیشتر خانواده‌ها با تغییر در اقتصاد خانواده فقط به هزینه‌های لازم و ضروری پرداخته و از سایر هزینه‌ها مانند هزینه‌های فرهنگی کاسته‌اند. به گفته وی در این وضع کاهش هزینه‌ها برای برخی از خانواده‌ها دیگر امکان‌پذیر نیست و اگر بخواهند از هزینه‌های خود بکاهند باید هزینه‌های ضروری مانند خورد و خوراک و ... خود را محدود کنند.

افزایش درآمد خانواده

این عضو هیأت‌رئیسه اتاق بازرگانی در ادامه به راهکار افزایش درآمد در جهت بهبود وضع اقتصادی خانواده اشاره کرده و معتقد است: راهکار دیگر در این بین مربوط می‌شود به افزایش درآمد خانواده که معمولا با افزایش حقوق و دستمزد و همچنین سرمایه‌گذاری‌های مختلف یا شغل دوم و سوم انجام می‌شود. ولی موضوع نخست که همان افزایش حقوق و دستمزد است در اختیار خانوارها نیست و بر این اساس باید به سایر راهکارها اندیشید. این فعال اقتصادی خاطرنشان می‌کند: سرمایه‌گذاری برای افزایش درآمدهای خانواده با انجام مواردی مانند سپرده‌گذاری در بانک‌ها یا سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات تا آنجایی که هزینه‌های خانواده اجازه دهد، صورت می‌گیرد.

سرمایه‌گذاری در شهرستان

سرمایه‌گذاری در شهرستان‌ها از جمله مواردی است که به بهبود وضع اقتصادی خانواده‌هایی که از شهرهای کوچک به شهرهای بزرگ مهاجرت کرده‌اند، کمک می‌کند. عدالتیان با مطرح کردن این راهکار یادآور می‌شود: موضوع دیگری که در این بین مطرح است خانواده‌هایی که از شهرستان‌ها به تهران و شهرهای بزرگ مهاجرت کردند، هستند که این خانواده‌ها نیز ممکن است در شهرستان خود امکان سرمایه‌گذاری در زمینه کشاورزی یا صنعتی ولو کوچک را داشته باشند که به دلیل آشنایی بیشتر آنها به منطقه و همچنین پایین بودن هزینه‌ها عملیاتی‌تر است.

پرسه در بازار

میوه ارزان شد

علی امامی، معاون اتحادیه بارفروشان از کاهش ۱۰ درصدی قیمت میوه خبر داد و گفت: به دنبال کاهش تقاضا برای خرید میوه و فراوانی تولید قیمت انواع میوه‌جات در بازار ۱۰ درصد کاهش داشت. امامی با اشاره به فرا رسیدن ماه محرم و برگزار نشدن مجالس جشن اعلام کرد: تقاضای میوه به کمترین میزان خود در سال رسیده است درعین‌حال میزان تولید میوه کافی است و کمبودی در بازار وجودندارد.

• • •

کاهش ۲ میلیون تومانی قیمت پراید

غلامحسین قاسمیان، رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران از کاهش خرید و فروش خودرو در ماه محرم و تشدید رکود در این بازار خبر داد و گفت: در شرایطی که دولت اعلام می‌کند در سال جاری میزان تولید خودرو افزایش داشته و منجر به رشد ۶,۴ درصدی اقتصاد کشور شده است بازار همچنان شرایط رکودی را تجربه می‌کند که این رکود در ماه محرم دو چندان شده است. به گفته قاسمیان این درحالی است که فروش بعضی انواع خودرو مانند تندر ۹۰ و دنا نیز به دلیل تعیین نشدن نرخ رسمی بسیار محدود است. درحال حاضر نرخ پژو ۴۰۵ جی‌ال ایکس ۲۸ میلیون تومان، پژو پارس سال ۳۴ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان، پژو ۲۰۶ تیپ ۳۴۲ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان و پژو ۲۰۶ تیپ ۵ ۳۶ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان است.

• • •

تعداد بازرسان برای نظارت بر بازار ناچیز است

علی فاضلی، رئیس اتاق اصناف ایران مجموع بازرسان بازار را ۱ هزار و ۸۶۰ نفر دانست و اعلام کرد: دولت با این تعداد بازرس نمی‌تواند نظارت کافی بر بازار داشته باشد، بنابراین اتاق اصناف ایران پیشنهاد واگذاری نظارت بر بازار و ساماندهی آن را به وزارت صنعت، معدن و تجارت پیشنهاد داده است. او در ادامه گفت: اصناف از واگذاری امور ساماندهی بازار به شرط فراهم شدن زیرساخت‌ها استقبال می‌کند. درحال حاضر اصناف برای تنظیم بازار از نظر حقوقی دچار چالش‌هایی هستند به‌عنوان مثال در بحث تأمین حقوق بازرسی در اصناف با مشکل مواجه هستیم و قانون تبصره ۷ ماده ۷۲ قانون نظام صنفی در بحث گرفتن جرایم بخشی از آن را به اصناف، بخشی را به دولت و بخشی دیگر را به تعزیرات حکومتی سپرده‌است.

شرکت آسان ساز خودرو اولین و تنها ارائه دهنده ضمانتنامه بانکی به مشتریان حقیقی و حقوقی

کمترین میزان سود دریافتی وانتقال قطعی سند خودرو

Asan Saz Khodro

آسان ساز خودرو وارد کننده
انواع خودروهای هیوندا، کیا و تویوتا

مصاحبه با «غلامرضا حسنوندی» مدیر عامل شرکت آسان ساز خودرو

در چند سال اخیر با ورود انواع و اقسام خودروهای خارجی به داخل کشور و استقبال روز افزون مردم، شرکت های ارائه دهنده خدمات و فروش این قبیل خودروها نیز روز به روز بر تعدادشان افزوده شد. انواع و اقسام برندهای معتبر و شناخته شده، به همراه موجی از تبلیغات متنوع در زمینه شرایط واگذاری و فروش اقساطی خودرو توسط شرکت های مختلف باعث شده تا دوستداران و علاقه‌مندان به استفاده از خودروهای خارجی که تعدادشان روز به روز در حال افزایش است، بیش از پیش در این بازار پر زرق و برق سردرگم شوند. ولی در این میان هستند شرکت‌هایی که با سابقه درخشان همواره مورد اقبال و توجه مشتریان هستند. شرکت آسان‌ساز خودرو با سابقه طولانی در این زمینه، پیشرو در ارائه بهترین شرایط فروش اقساطی خودروهای خارجی است. شرایطی که برخی از آن‌ها برای اولین بار در بازار فروش خودرو ارائه می‌شود. در ادامه مصاحبه « شهروند» با غلامرضا حسنوندی مدیر عامل شرکت آسان ساز خودرو را می‌خوانید.

● شرکت از چه زمانی فعالیتش را آغاز کرد؟
شرکت آسان ساز خودرو رسما از سال ۱۳۸۴ فعالیتش را در زمینه فروش اقساطی خودرو آغاز کرد. در ابتدا شرکت فقط به ارگان ها و سازمان‌های دولتی و رسمی خدمات واگذاری خودرو داخلی با شرایط مناسب به صورت اقساط را انجام می‌داد که به تایید مشتریان سابقه خوبی در این زمینه به دست آورد. تا جایی که بعد از مدتی میزان واگذاری خودرو از طرف شرکت به مشتریان به بیش از ۲ هزار دستگاه رسید. ضمانت های معتبر دستگاه ها و موسسات باعث می‌شد شرکت بدون نگرانی از برگشت سرمایه، بتواند در بعضی از شرایط خاص میزان اقساط را تا ۵ سال هم افزایش دهد.

● چگونه توانستید از شرایط آشفته اقتصادی چند سال گذشته به سلامت عبور کنید؟
یکی از دلایل موفقیت شرکت کاهش نرخ سود نسبت به سایر رقبا بوده است. ما همواره سعی کرده ایم تا بهترین شرایط را برای مشتریان فراهم کنیم. میزان سود دریافتی در برخی از مواقع تا ۱۰ درصد نسبت به سایر رقبا کمتر است. همین مسئله باعث شده مشتریان استقبال خوبی داشته باشند. شرایط اقتصادی چند سال اخیردر کشور تاثیراتی روی عملکرد ما داشت. ولی شرکت آسان ساز خودرو سعی داشته همواره خود را با افت و خیز های موجود در بازار تنظیم کند و همواره بهترین شرایط را برای واگذاری خودرو به صورت اقساط به مشتریان معرفی کند.

● چه شد در زمره واردکنندگان خودرو قرار گرفتید؟
با توجه به اساسنامه شرکت و نیاز بازار، شرکت آسان ساز خودرو واردات خودروهای خارجی را در برنامه کاری خود قرار داد. از اوایل سال ۸۶ شرکت واردات خودروی خارجی را آغاز کرد. اما افزایش ناگهانی قیمت ها در اواخر دهه ۸۰ مشکلاتی را برای ما به همراه داشت که باعث شد کمی محتاط‌تر حرکت کنیم.

● با توجه به شرایط فعلی بازار، تعامل شرکت با مشتریان چگونه است؟
در دو سال گذشته با بهبود نسبی شرایط اقتصادی و بازار، شرکت آسان ساز خودرو با جدیت و قدرت، واردات خودروهایی خارجی را ادامه داده است. در حال حاضر هم با شرکت ها و موسسات متعددی نظیر سازمان نظام پزشکی، شرکت مپنا، شرکت های تابعه وزارت نیرو، مخابرات استان البرز و تهران ، راه آهن جمهوری اسلامی و چندین و چند ارگان دیگر همکاری داریم. همچنین با رویکرد جدید مدیران شرکت ، همکاری ما با اشخاص حقیقی نیز آغاز شد.

● دلیل موفقیت شرکت آسان ساز خودرو با توجه به حضور انبوهی از شرکت های مشابه را در چه می‌دانید؟
دو عامل اصلی موفقیت شرکت آسان ساز خودرو، یکی ارائه خدمات بهتر و کامل تر نسبت به سایر رقباست که این مهم نتیجه مانیتور کردن دقیق سایر فعالان در این حوزه است. عامل مهم دیگر رفع دغدغه و نگرانی مشتریان است. به این معنی که خریداران خودرو همواره نگران سرمایه‌ای هستند که به صورت ودیعه در اختیار شرکت قرار می‌دهند ما با احترام به این نگرانی بحق مشتریان، سعی کردیم که این مشکل را به بهترین نحو ممکن برطرف کنیم. اعتماد مشتری به شرکت مهمترین عامل موفقیت ما است. به همین منظور ما توانستیم برای اولین بار در ایران ضمانتنامه معادل ارزش ریالی ودیعه به مشتریان حقیقی و حقوقی خود ارائه دهیم. شرکت آسان ساز خودرو تنها شرکتی است، که در کشور در ازای دریافت ودیعه اولیه به مشتریان خود ضمانتنامه معتبر بانکی ارائه می‌دهد. این ضمانتنامه در واقع باعث خواهد شد نگرانی مشتری تا تحویل خودرو کاملا برطرف شود و حتی اگر مشتری به هر دلیل از ادامه همکاری و دریافت خودرو منصرف شد، می‌تواند بدون مراجعه به شرکت، با همراه داشتن ضمانتنامه به بانک مراجعه و پول خود را دریافت کند. مدت زمان تحویل خودرو هم یکی دیگر از نگرانی های مشتریان است که با توجه به شرایط دیگر رقبای خود در کمترین زمان ممکن ، نهایتا ۲ ماهه خودرو را به مشتری تحویل می‌دهیم. البته در شرایط ویژه این مدت زمان به ۳۰ روز هم کاهش پیدا می‌کند.

● میزان سود دریافتی، مبلغ ودیعه اولیه و انتقال سند یکی از دغدغه های اصلی مردم در مواجهه با شرکت های فروش اقساطی خودرو است. شرکت آسان ساز خودرو چه شرایطی را برای کاهش نگرانی مشتریانش دارد ؟
میزان سود دریافتی شرکت به صورت فرمولی ساده و قابل محاسبه برای همه در دسترس مشتریان است، به طوری که ما همواره از تمام مشتریان می‌خواهیم که خودشان شخصا با استفاده از این فرمول به محاسبه میزان اقساط خود اقدام کنند. سود دریافتی شرکت بین ۱۸ تا ۲۰ درصد با توجه به شرایط ، نوع خودرو و بازار متغییر است. میزان ودیعه دریافتی نیز ۵۰ درصد مبلغ کل خودرو است که در بعضی از شرایط این میزان به ۴۰ درصد نیز کاهش پیدا می‌کند. اقساط بلند مدت ۴۸ ماهه که در بعضی از مواقع به ۶۰ ماه هم افزایش پیدا می‌کند، یکی دیگر از جذابیت‌های شرکت آسان ساز خودرو برای مشتریان است که توانسته این شرکت را نسبت به سایر شرکت‌های مشابه متمایز کند. تنظیم سند مالکیت خودرو و انتقال قطعی آن به مشتری یکی دیگر از شرایطی است که ما برای افزایش اعتماد مشتری در نظر گرفته ایم که این کار نیز در کمترین زمان و پس از طی شدن مراحل شماره‌گذاری و تشریفات اداری و با داشتن تنها یک ضامن معتبر قابل انجام است. البته برای آن دسته از افرادی که نتوانند ضامن معتبری را به شرکت معرفی کنند نیز انتقال سند صورت می‌گیرد ولی تا زمان تسویه کامل سند خودرو در رهن شرکت خواهد بود.

KIA

WWW.ASKHODRO.COM / INFO@ASKHODRO.COM