

چرتکه دلخوشی وزیر ، نگرانی مردم



بخش اقتصاد - با توجه به اینکه بودجه ۱۴۰۱ دولت را مکلف کرده برای حذف ارز ترجیحی با استفاده از کالاپرگ الکترونیک یارانه پرداخت کند، اما تاکنون این اتفاق نیفتاده و وزیر اقتصاد دلیل عدم اجرای آن را نبود زیرساخت ها عنوان کرده و تاکید کرده «با فراهم شدن زیرساخت برای پرداخت یارانه تغییر روش می‌دهیم، اما اگر زیرساخت فراهم نشود به همین ترتیب پرداخت نقدی مستمر خواهد بود.» این در حالی است که کارشناسان معتقدند اگر دولت یارانه را به صورت نقدی پرداخت کند، اثر تورمی خواهد داشت؛ زیرا ممکن است یارانه ای که دولت بابت اقلام غذایی پرداخت می کند، توسط مردم در بخش های دیگری بکار گرفته شود و جذابیت بازارهای سوداگران منجر می شود عملا بخشی از یارانه ها وارد بازارهای سوداگری شود؛ از طرف دیگر جامعه هم ممکن است با مشکلاتی نظیر سوتغذیه و… مواجه شود. وزیر اقتصاد پیش از این در جلسه ای با اصحاب رسانه اعلام کرد که فعلا اجرای طرح یارانه ای نان در اولویت قرار دارد، اما بعد از آن برای کالاهای دیگر هم اجرایی می شود و در پاسخ به خبرنگار موج درباره چگونگی تخصیص یارانه بعد از راه اندازی و تکمیل سامانه رفاه ایرانیان گفت: «این سامانه امکان اینرا به ما می دهد که به جای اینکه کالاها را به یک قیمت برای فقیر و غنی عرضه کنیم به این سمت حرکت کنیم که فقرا را با قیمت‌های حمایتی و پرداخت‌های حمایتی مورد پوشش قرار دهیم. برای نمونه زنان سرپرست خانواده یا خانواده های تحت پوشش کمیته امداد و… کالاهایی مانند نان را با قیمت پایین تر بخرند.»

یکی از مشکلاتی که دولت در چند وقت اخیر به وجود آورده، مطرح کردن موضوع حذف ارز دولتی بدون اجرای آن است که باعث شده فضای روانی، منجر به گران شدن کالاها شود؛ زیرا در شرایط کنونی عده ای که سرمایه های کلان در اختیار دارند، محصولاتی را که در آستانه گرانی هستند، دپو کرده و بعد از گرانی کم کم به بازار تزریق می کنند. نمونه اییی مناسله، ماکارونی است که در چند وقت اخیر دستگام های قضایی و انتظامی از احتکار صدها میلیون تن ماکارونی خبر داده اند و اگر هم اکنون به بازار هم مراجعه کنید نمی توان در هیچ سوپرمارکتی ماکارونی پیدا کرد.

وزیر اقتصاد در پاسخ به این سوال که چرا قبل از اینکه گرانی را عملی کنید، اطلاع رسانی لازم را انجام نمی دهید، اعلام کرد: «به طور قطع اگر قبلا از گرانی به مردم اطلاع رسانی شود بازار تحت تاثیر دلالی ها قرار می گیرد و اجناس گران می شوند» این حرف آقای خاندوزی در شرایطی درست بود که هم اکنون در بازار ماکارونی با قیمت مناسب وجود می داشت نه اینکه پس از سه برابر شدن قیمت ها بازهم هیچ ماکارونی در سوپر مارکت ها وجود نداشته باشد، آیا اینکه یک شبه قیمت ماکارونی سه برابر شد، مردم آنرا گران کردند؟ وزیر اقتصاد همچنین مدعی شده با این سیاست ها کمک به تولید می کنیم و به طور کلی باید تولید داخل به صرفه باشد نه واردات؛ کمک و خرید تضمینی بیشتر به تولیدکننده داده شود نه به واردات کننده ها.

حالا مسئله اینجاست که وقتی تولید کافی یا کیفی یک محصول در کشور وجود ندارد یا حداقل به اندازه نیاز کشور تولید نمی شود، آیا بازهم باید مانع واردکننده ها شد؟ برآستی اگر دولت به دنبال حمایت از تولیدکننده ها بود چرا قیمت خرید تضمینی گندم در کشور را پایین تعیین می کند و بعد با قیمت دلاری و بالاتر گندم وارد می کند؟ آن هم در شرایطی که بخشی از گندم تولیدی ایران از مرزهای کشور به صورت قاچاق خارج می شود؟

سیاست حمایتی دولت خودش تورم زاست!

تفکیک دهک‌ها را دولت با حداکثر دقت و احتیاط انجام داده است تا در بین گروه‌هایی که کاملا نیازمند هستند و طبقه متوسط و میانی تمایز قائل شده باشد و نزدیک به ۷۷ میلیون نفری که گیرندگان یارانه هستند در این دو طبقه تقسیم‌بندی شده‌اند.

سیاست حمایتی دولت سیاست حمایت نقدی صرف نیست، بلکه بسته‌ای از تدابیر حمایتی است که در هفته‌های گذشته زمان دولت صرف تصویب آن شد و وزارتخانه راه و شهرسازی بسته حمایتی داشت که از مستاجران در برابر افزایش اجاره‌بها حمایت می‌کند. همچنین وزارت بهداشت و درمان بسته حمایتی داشت که یکی از اجزای آن پنج میلیون نفری بود که به صورت رایگان از بیمه سلامت برخوردار شدند.

فاصله طبقات دهک‌های درآمدی در کشور در سال‌های ۱۳۹۹ و ۱۴۰۰ بیشتر از سال‌های گذشته بوده و این نشان می‌دهد که ادامه این تورم ها تنها به زبان اقبالر کم درآمد جامعه بوده است و حالا با هر موج گرانی در کالاهای اساسی سفره همین مردم دهک های پایین کوچکتر می شود و وزیر اقتصاد هم فعلا به این سامانه یارانه ای دلخوش کرده است، اما اگر این سیاست هم با شکست مواجه شود و بازهم شاهد افزایش تورم بودیم چه کسی جامعه را از فقر نجات می دهد؟ به طور قطع وزارت اقتصاد تنها نباید به دنبال قطع یارانه کالاها باشد، بلکه باید سیاست ها را به گونه ای تدوین کند که کالا به وفور در بازار وجود داشته باشد تا از این طریق جلوی انحصار و تورم را بگیرد نه اینکه با هر موج خبری زمینه رانتخواری و انحصار را برای عده ای فراهم کند.

{اقتصاد}

با این راهکارها تخفیف بگیرید

***تخفیف بگیرید**

حالا از اصل چانه زنی که بگذریم، باید گفت چانه زنی و تلاش برای پایین آوردن قیمت، فوت و فن‌های خاص خودش را دارد و خیلی‌ها از آن بی خبرند. در ادامه بخشی از این راهکارها را در گفتگو با کارشناس تربیت اقتصادی مرور می‌کنیم. فقط قبل از بیان این مهارت‌ها این نکته را فراموش نکنید که مثلا برای خرید کالاهایی که قیمت گزاری مقطوع دارند چانه زدن معنایی ندارد. وقتی به سوپرمارکت می‌رویم، قیمت روی مواد غذایی حک شده و جایی برای چانه زدن وجود ندارد.



***چانه زنی در اسلام مجاز هست؟**

می‌دانستید در کتب معتبر شیعی روایت‌هایی از بزرگان دین در خصوص چانه زدن وجود دارد! روایت‌هایی که در مورد چانه زنی وجود دارد دو دسته است.

در برخی روایت‌ها به مسلمانان توصیه شده که زمان معامله چانه زنی کنند و در برخی دیگر خریداران از چانه زنی نهی شدند. البته طبق روایات، بزرگان دین فقط در چهار مورد مسلمانان را از چانه زنی نهی کردند. در روایتی آمده که پیامبر اسلام (ص) در وصیت خود به امام علی (ع) فرمود: «در خرید چهار چیز چانه مزن: گوسفند برای قربانی عید، کفن، برده و کرایه سواری برای رفتن به مکه.» (شیخ صدوق، ج ۱، ص ۲۴۵)

***وقتی امام صادق (ع)**

هم چانه می‌زد

البته از برخی روایت‌ها چنین بر می‌آید

که امامان معصوم هم چانه می‌زدند. مثل این روایت: «بوحنیفه به امام صادق (ع) گفت: دیروز مردمی که شما را در عرفه دیده بودند، تعجب کردند از این که شما در خریدن شتری به این اندازه چانه می‌زنید. امام فرمود: «خداوند راضی نیست که من دچار ضرر فاحشی در اموال خود شوم.» (منبع: الکافی، ج ۴، ص ۵۴۶)

***توصیه امام محمد باقر (ع) به فروشندگان مفت فروش!**

اما روایتی از امام باقر (ع) وجود دارد که به نفع فروشنده است؛ «برای دریافت مبلغ بیشتر با مشتری چانه بزیند؛ زیرا اگر قیمت بالاتر (اما عرفا مناسب) به شما پرداخت کند، شیرین‌تر خواهید بود و هرآن‌که در خرید و فروش دچار ضرر شود، نه کارش پسندیده است نه اجری خواهد برد.» (شیخ صدوق، ج ۳، ص ۱۹۷) البته این توصیه برای فروشندگانی است که از ترس کم فروشی، مفت فروشی می‌کنند و در گذر زمان دچار مشکل می‌شوند.

***جان کلام روایت‌ها یک کلمه است؛ انصاف؛ همین و بس**

«الهی ربوندی»؛ کارشناس تربیت اقتصادی می‌گوید: «جان کلام همه این روایت‌ها در چند جمله خلاصه می‌شود؛ در معامله نه فروشنده نه خریدار، هیچ کدام نباید ضرر فاحش کنند. گاهی خریدار موقع خرید کالایی متوجه می‌شود که فروشنده در اعلام قیمت منصف نبوده و مبلغ اعلام شده از ارزش کالا خیلی بالاتر است. در این صورت فروشنده مجاز است به چانه زدن. گاهی این ماجرا برعکس می‌شود.» برای همین است که در اسلام بارها و بارها به رعایت انصاف در معامله تاکید شده است و این انصاف باید از جانب هر دو طرف معامله رعایت شود.

راه یافتن قوی‌ترین خودروهای چینی به خیابان های کشور

بخش اقتصاد - قوی‌ترین خودروهای چینی به‌زودی به خیابان‌های کشورمان راه پیدا خواهند کرد.درحالی‌که نزدیک به ۵ سال از ممنوعیت واردات خودروهای خارجی به بازار کشورمان می‌گذرد و هنوز هم این سوال وجود دارد که چرا به حال تشنگی بازار خودروی کشورمان و قیمت‌های سربه‌فلک کشیده خودروهای وارداتی موجود در بازار کشور، فکری نمی‌شود، حالا خیابان‌های ما به جولانگاه خوبی برای خودروهای مختلف چینی تبدیل شده است. البته این بدان معنا نیست که خودروهای چینی، گزینه‌های خوبی نیستند. برعکس، پیشرفت این روزهای صنعت خودروسازی چین را می‌توان در بسیاری از محصولات آن دید، اما بهتر بود عرضه محصولات چینی در کنار خودروهای کشورهای دیگر صورت می‌گرفت تا خریدار بتواند با دست باز بین گزینه‌های ژاپنی، کراهی و … خودروی مورد نظرش را انتخاب کند. بگذریم … درحالی‌که بیشتر خودروهای چینی موجود در بازار کشورمان با موتورهای اقتصادی و کم‌حجم به بازار عرضه شده‌اند و عمده خریداران به این موضوع منتقدند، در این مطلب قصد داریم به معرفی سه‌خودروی چینی پرتوان بازار کشورمان بپردازیم که قرار است به‌زودی وارد بازار شوند.

لاماری ایما

ایما که در زمستان سال گذشته رونمایی شد، درواقع محصولی از زیرمجموعه کمپانی دانگ‌فنگ چین به نام «فورتینگ تی۵ ایوو» است که به‌زودی روی خط تولید «آرین پارس‌موتور» قرار خواهد گرفت و با توجه به محدودیت‌هایی که تحریم‌ها بر سر راه شرکت‌های عرضه‌کننده قرار داده، این محصول در ایران، نامی متفاوت از چیزی که در بازارهای خارجی دارد را یدک خواهد کشید. ایما، یک کراس‌اوور اسپرت با استایل کوپه است که ظاهری نسبتا جذاب دارد و رنگ‌های آن خودروهای انگلیسی (مانند جگوار اف پیس) و برخی خودروهای اروپایی در شمایلش به چشم می‌خورد. اما آرین پارس‌موتور کاراکتر اسپرت این خودرو را تنها محدود به ظاهر نکرده و لاماری ایما با موتور چهارسیلندر ۵.۵ لیتری توربوی ۱۹۵ اسب‌بخاری به بازار ایران راه پیدا خواهد کرد. همچنین گشتاور این خودرو ۲۸۵ نیوتن‌متر اعلام شده و گیربکس هفت‌سرعته دوکلاچه خیس روی آن نصب خواهد شد که این گیربکس علاوه‌بر عملکرد اسپرت، نسبت به جعبه‌دنده‌های دوکلاچه خشک، استهلاک و دردسر کمتری دارد. البته بماند که در کمال تعجب، لاماری ایما قابلیت تعویض دنده دستی ندارد. ضمنا محور فعال این خودرو دفرانسبل جلو است و قیمت ۹۸۹میلیون‌تومانی نیز اخیرا برایش اعلام شد.

بهمن دیگنیتی پرستیژ

گل سرسبد فهرست سه‌گانه این مطلب، نسخه جدیدی است که گروه بهمین از «دیگنیتی» به بازار کشور عرضه خواهد کرد. این محصول در واقع بازهم محصولی از دانگ‌فنگ با نام «آی‌یکس ۵» است و مجددا به‌دلیل همان بحث‌های مورد اشاره با نام اختصاصی دیگنیتی که به معنای «وقار» است به ایران آمده بود. «دیگنیتی پرایم» که یک‌سالی می‌شود در خیابان‌ها به چشم می‌خورد یک موتور ۱.۵ لیتری توربوی ۱۴۸ اسب‌بخاری دارد، اما «دیگنیتی پرستیژ» که به‌زودی رسما رونمایی می‌شود و به خیابان‌ها راه می‌یابد، موتور دولیتری توربو با ۲۳۰ اسب‌بخار قدرت و ۳۵۵ نیوتن‌متر گشتاور خواهد داشت

***لو ندهید ذوق زده شدید**

لو ندهید که ذوق زده شدید. این اولین توصیه کارشناس تربیت اقتصادی به خریداران است. ربوندی می‌گوید: «وقتی یک کالا اعم از لباس، وسیله خانه یا هر جنس دیگری در مغازه‌ای چشم شما را می‌گیرد و فکر می‌کنید همان است که دنبالش بودید هول نشوید و این ذوق زدگی را به فروشنده نشان ندهید. این ذوق زدگی شما از نظر روانی در یک کلام بودن فروشنده تاثیرگذار است. چون می‌داند شما از این جنس آنقدر خوششان آمده که ممکن است بدون گرفتن تخفیف هم برای آن پول بدهید.»

***اصلی به نام لنگر**

شاید تا قبل از خواندن این مطلب فکرش را هم نمی‌کردید که تخفیف گرفتن چه قواعد و مهارت‌هایی دارد. تخفیف گرفتن مثل یک بازی فکری پازل‌هایی دار که باید آن‌ها را کنار هم بچینیم. یکی از مهارت‌های تخفیف گرفتن، مهارت لنگر انداختن است که کارشناس تربیت اقتصادی در مورد آن توضیح می‌دهد و می‌گوید: «لنگر را درست بیندازید. حالا منظور از لنگر چیست؟ کسی که اولین پیشنهاد را بر سر قیمت مطرح می‌کند در واقع لنگر می‌اندازد و همه راین‌تی‌ها وچانه زدن‌های بعدی حول محور همان رقم انجام می‌شود. پس حواستان باشد کسی که اولین پیشنهاد قیمت را می‌دهد شما باشید نه فروشنده. سعی کنید پیشنهاد اول را هم با فاصله از مبلغی که در نهایت می‌خواهید برای آن کالا پرداخت کنید مطرح کنید. البته آنقدرها هم رقم برتی نگویید که نتوانید به توافق برسید.»

***چه زمانی فروشنده تخفیف نمی‌دهد؟**

تلاش شما برای گرفتن تخفیف چه زمانی بی فایده است؟ این سوالی است

که هر مصرف کننده‌ای ممکن است برایش پیش بیاید. کارشناس تربیت اقتصادی می‌گوید: «از جنسی خوشتان می‌آید و می‌خواهید از فروشنده تخفیف بگیرید، چند مشتری در مغازه است و سر فروشنده شلوغ است و همزمان چند کار را انجام می‌دهد. خودتان را خسته نکنید. این زمان، وقت خوبی برای چانه زدن نیست. نتیجه نمی‌گیرید. صبر کنید کمی مغازه خلوت شود و آن وقت چانه زنی کنید. زمانی هم هست که شما با فروشنده با انصاف قرار است وارد معامله شوید؛ یعنی فروشنده‌ای که درصد کمی سود روی کالا کشیده و اصلا راضی به دادن تخفیف نمی‌شود. وقتی تصمیم گرفتید چانه بزنید به این نکته دقت کنید. فهمیدن این موضوع هم کار سختی نیست. با مقایسه قیمت‌ها متوجه می‌شوید که باید دور چانه زدن با این فروشنده را خط بکشید.»

***التماس کردن و عشوه گری ممنوع**

قابل توجه خانم‌ها! چانه زدن با التماس کردن و یا عشوه گری متفاوت است. مرز بین این دو مثل مو باریک است. ربوندی هم به این نکته تاکید می‌کند و می‌گوید: «قرار نیست به هر قیمتی تخفیف بگیرید. بعضی‌ها خودشان را برای گرفتن تخفیف تحقیر می‌کنند یا خدای نکرده ممکن است برخی از خانم‌ها حرمت حیا را به خاطر تخفیف گرفتن از فروشنده آقا زبر سؤال ببرند. فقط کافیست از قدرت مذاکره استفاده کنید، قطعلا می‌توانید بهترین‌ها را به بهترین قیمت تهیه کنید.»

***عیب و ایراد را بگویید، اما توی سر جنس نزنید**

هر کالایی اعم از پوشاک، وسایل خانه، حتی خود خانه چه فروشی چه اجاره‌ای، بالاخره یک ضعفی دارد. یکی از راهکارهای تخفیف گرفتن استفاده از نقاط ضعف کالا است. البته اشتباه نکنید. مطرح کردن نقاط ضعف کالا با تو سر جنس زدن متفاوت است. کارشناس تربیت اقتصادی در این باره می‌گوید: «بی ارزش کردن کالا برای گرفتن تخفیف منصفانه نیست و ممکن است فروشنده را عصبانی کند. نقاط ضعف واقعی کالاها را مطرح کنید. مثلا قرار است یک خانه را اجاره کنید. موجر رقم اجاره را هیچ جوهره پایین نمی‌آورد. همه شرایط خانه باب میل شماست، اما یک ایراد دارد و آن اینکه نزدیک بزرگراه است و سر و صدای ماشین ممکن است شما را اذیت کند. این یعنی نقطه ضعف آن خانه که می‌توانید با مطرح کردن آن از طرف معامله امتیاز بگیرید.»

***با این روش امتیاز بگیرید**

گاهی وقت‌ها مجبور می‌شوید کوتاه بیایید و سر قیمتی که فروشنده اعلام کرده به توافق برسید، اما بازی هنوز تمام نشده و حالا وقت امتیاز گرفتن است. راه و چاهش را از زبان کارشناس تربیت اقتصادی بشنوید: «بر سر کالای اصلی به توافق می‌رسید، حالا می‌توانید امتیاز بگیرید. البته این راهکار در خرید کالا‌های بزرگ بیشتر کاربرد دارد. چطور؟ مثلا تلویزیون خریدید. فروشنده تخفیف نداده و کوتاه آمدید. بعد از مذاکره و به توافق رسیدن بر سر قیمت بگویید با این قیمت موافقم، اما ارسال باید رایگان باشد.»

***بادمان باشد بهره ما از زمین، به اندازه طول و عرض قامت ماست**
اگر فروشنده هستیم فقط کافیست یک جو انصاف داشته باشیم. قرار نیست همه کاسه کوزه‌ها را سر خریدار بشکنیم و قیمت‌ها را دولا پهنا حساب کنیم. در شرایط سخت اقتصادی و معیشتی یکدیگر را درک کنیم و این حدیث از امیرالمؤمنین (ع) را آویزه گوشمان کنیم؛ «بادمان باشد بهره هر کدام شما از زمین، به اندازه طول و عرض قامت شماست.»

تیکو ۷ پرو، تیکو ۸ پرو و اومودو ۵ را با این برند به بازار عرضه کند. در این میان تا پیش از رونمایی رسمی از اومودو ۵ که خودرویی پیشرفته‌تر خواهد بود، تیکو ۸ پرو پرچمدار فونیکس و البته گران‌ترین خودروی چینی بازار کشورمان است.

آن هم با برچسب قیمتی حاشیه‌ساز ۱.۷میلیارد تومانی! روی این خودرو یک موتور چهارسیلندر ۱.۶لیتری توربوشارژ با ۱۹۷ اسب‌بخار قدرت و ۲۹۰نیوتن‌متر گشتاور نصب شده که طبق اعلام شرکت سازنده با کمک گیربکس هفت‌سرعته دوکلاچه و محور فعال جلو، قادر به ثبت شتاب صفرتاصد کمتر از ۹ ثانیه برای جثه ۱.۵تنی این کراس‌اوور سباز متوسط خواهد بود.

آگهی دعوت مجمع عمومی عادی سالانه شرکت هتل مزرعه معین فومن (سهامی خاص)

جلسه مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت هتل مزرعه معین فومن (سهامی خاص) ثبت شده به شماره ۳۰۶ و شناسه ملی ۱۰۹۸۰۰۲۸۱۷۷ راس ساعت ۱۰ صبح روز شنبه مورخ ۱۴۰۱/۰۳/۲۱ در محل هتل واقع در شهرستان فومن، کیلومتر ۳ جاده ماسوله، هتل مزرعه معین فومن تشکیل می‌گردد. از عموم سهامداران دعوت می‌شود راس زمان مقرر در جلسه حاضر شوند و در صورت عدم حضور نماینده تام‌الاختیار خود را کتبا معرفی نمایند.

دستور جلسه:

۱- استماع گزارش هیات مدیره و بازرسان قانونی شرکت

۲- طرح و تصویب صورت‌های مالی سال ۱۴۰۰

۳- انتخاب هیات مدیره و بازرسان

۴- انتخاب روزنامه کثیرالانتشار

۵- تعیین خطمشی آتی شرکت

۶- آنچه در محدوده اختیارات قانونی مجمع می‌باشد.

هیات مدیره شرکت