## بازار

### داستان چای و قند

ستون بازار را با تمجید از آنهایی آغاز می کنیم که خودشان را با محتوای زمانه هماهنگ کردند و چای تلخ می نوشند. بدون قند، بدون قند!

خبر تلخ برایتان اینکه متوسط قیمت قند و شکر، نسبت به سال گذشته در همین ایام ۱۱/۶ درصد افزایش داشته. البته شاید تغییر قیمت چندان زیاد نباشد که کامتان تلخ شود و مسأله دوراندیشی چیز دیگری است. پس برای پیشگیری از مشکلات احتمالی آینده، خودتان را با زمانه هماهنگ کنید؛ چای تلخ رفیق.

اما لبنیات. غیر پنیر، آن هم غیر پاستوریزه، قیمت سایر اقلام این گروه تغییری با گذشته نکرده. مسأله پنیر را هم سعی کنید با توجیه علمی و خوردن پنیر پاستوریزه حل کنید.

در گروه برنج و حبوبات هم نیازی نیست اسکناس هایی بیشتر از همیشه در جیب بگذارید. از بازار میوه چه خبر؟ نوبرانه ها دیگر تحفه ای نیستند و رو به کاهش قیمت گذاشته اند.

در زمینه گوشت، قیمت گوشت گاو و گوساله افزایش داشته و مرغ اندکی کاهش یافته. برای اینکه دچار نگرانی نشوید، درباره چای و قند یک نکته را هم اضافه و خرید خوبی برایتان آرزو می کنیم. قیمت چای کمی کاهش یافته. کاهش قیمت چای برای جبران افزایش قیمت قند.

## باجه

### کاهش مخارج جشن عروسی

برنامه ریزی برای جشن عروسی یکی از هیجان انگیزترین مراحل زندگی آدم هاست و البته به همان اندازه هم پردغدغه و پرخرج. شاید به دنبال تدارک یک جشن عروسی مفصل باشید یا ممکن است بخواهید مراسم کوچکی برگزار کنید. در هر حال نیازی نیست که برای داشتن مراسمی به یادماندنی هزینه زیادی متحمل شوید. در اینجا چند روش برای صرفه جویی در مخارج مراسم جشن ازدواج پیشنهاد می شود تا پرداخت هزینه های گزاف، طعم شیرین تشکیل زندگی را به کامتان تلخ نکند.

**لباس عروس**

اکثر عروس ها به دنبال لباس رؤیایی خود می گردند که ممکن است بسیار گران باشد. بنابراین پیشنهاد می شود که به جای خرید یک لباس مدل جدید، لباس ساده تری برگزینید که قیمت ارزان تری دارد ودر مزون های کوچک تر یافت می شود. راه حل دیگر خرید یا اجاره لباس دست دوم است که روشی مناسب برای صرفه جویی در هزینه هاست. ضمن اینکه می توانید لباس دلخواه خود را با قیمت پایین تری تهیه کنید.

**غذا**

با توجه به نوع جشن، غذا یکی از پرخرج ترین بخش های عروسی است. برای صرفه جویی در این قسمت می توانید یک پیش غذای نسبتاً پرحجم را ترتیب دهید. علاوه بر این به منظور تهیه غذا از دوستان، آشنایان یا رستوران های محلی کمک بخواهید تا به جهت آشنایی، تخفیف ویژه ای برایتان در نظر بگیرند.

**کیک**

اغلب مهمانان بعد از شام کاملاً سیر هستند و در نتیجه ممکن است به کیک عروسی شما لب نزنند. یک راه صرفه جویی در مخارج این است که کیک را قبل از شام ببرید و سپس آن را به عنوان دسر سرو کنید. بدینگونه دیگر نیازی نیست که دسر زیادی سفارش دهید.

**مهمان ها**

هر فردی را که می شناسید دعوت نکنید و لیست مهمانان خود را تا آنجا که می توانید، کوتاه کنید. فقط از دوستان و اقوام نزدیک خود بخواهید که در جشن شما شرکت کنند و با این طرز فکر کاهش قابل ملاحظه ای را در هزینه ها مشاهده خواهید کرد.

**گل**

یکی از اجزای گرانقیمت عروسی شما گل است. تعداد گل ها را تا آنجا که می توانید کم کنید و سعی کنید گل آرایی ماشین عروس و تزئینات سفره عقد را خودتان بر عهده بگیرید یا از اطرافیانتان بخواهید که این کار را برای شما انجام دهند. مطمئن باشید که با کمال میل قبول می کنند. در مورد خرید گل هم بهتر است که به یکی از بازارهای گل مراجعه کنید چون خرید از گلفروشی ها مقرون به صرفه نیست.

## بانک خبر

### کاهش نرخ سود لیزینگ

یک خبر خوب برای خانواده هایی که داشتن خودروی شخصی را در حد رؤیا می بینند. منوچهر منطقی، مدیرعامل گروه خودروسازی ایران خودرو می گوید: نرخ سود لیزینگ های ایران خودرو بزودی کاهش می یابد.

این کار پیروی اقدام دولت در کاهش نرخ سود بانک های دولتی و خصوصی انجام می شود.

منطقی می گوید: «معمولاً لیزینگ ها منابع مالی خود را از بانک ها تأمین می کنند و علاوه بر نرخ سود بانک، درصدی نیز کارمزد از مشتری دریافت می کنند، هم اکنون منابع مالی فعلی لیزینگ های ایران خودرو همان منابع مالی قبلی است که در آن زمان هنوز دولت دستور کاهش نرخ سود بانکی را نداده بود و به همین دلیل کاهش نرخ سود در لیزینگ ها چندان محسوس نبوده است. اصولاً بحث رقابت پذیری در چند محور است که یکی از مهمترین این محورها، دسترسی به منابع مالی ارزان قیمت است.»

عکس: حسن قاضی، فارس

گزارشی از بازار میوه

# امان از انگورهای لاتین

ش.ف

یادش به خیر گاری های بهاری. چغاله بادام و گوجه سبز حرمتشان را از دست داده اند. این روزها زردآلو دیگر نوبرانه اش به چشم نمی آید. انگورهای محترم این همه راه از شیلی تا ایران را روی آسمان نمانده اند که در بازار رقیب داشته باشند. این دانه درشت های خوش قیافه، نژادشان را به رخ همنامان ایرانی می کشند. بازار میوه، این روزها حکایتی دارد.

داستان از انبارهای شب عید آغاز شد، آنجا که میوه های خوشرنگ وارد هوای آزاد شدند تا طی فعل و انفعالات بازار تبدیل به پول شوند. از سمت دیگر مسؤولان وزارت بازرگانی باید فکری به حال این فرایند همیشگی شب عید می کردند. آنها با حذف تعرفه واردات میوه و مرکبات از ابتدای اسفند ۸۴، تلاش نکردند بازار را متعادل نگه داشته و در واقع فکر جیب جماعت باشند. توجیه این بود که فصل تولیدات داخلی پایان یافته و برای جلوگیری از افزایش قیمت باید تقاضا را با عرضه مناسب پاسخ گفت. تنها پس از ورود رقبای زیبای خارجی بود که مسؤولان اتحادیه میوه متوجه شدند، ته سردخانه ها خیلی میوه مانده!

... حالا میوه های خارجی شدند خار چشم تولیدکننده های داخلی. این روزها اگر نخورده باشید، دست دیگران که انگور و سیب و گلابی های خوش قیافه را دیده اید. آنها رقیبان تازه میوه های ایرانی هستند.

یک فروشنده میوه های خارجی که البته می خواهد حس ملی گرایی اش را هم به رخ بکشد، از میوه های ایرانی دفاع می کند. اما آرمانگرایی یک چیز است و حکایت دخل و خرج چیزی دیگر. «میوه های داخلی از نظر کیفیت و خاصیت هیچ مشکلی ندارند ولی میوه خارجی با بسته بندی زیبا و ظاهر مناسب مشتریان خاص دارند. مغازه ما در جایی از شهر قرار دارد که این میوه ها خوب به فروش می رسند. میوه های وارداتی که امروز در بازار می بینید از کشورهای شیلی، برزیل، فرانسه، مصر، پاکستان و چین آمده اند.»

کارشناسان بازار میوه، دشمنان قسم خورده این میهمانان ناخوانده هستند. آنها می گویند حضور میوه های وارداتی در بازار حاصلی جز افزایش قیمت میوه های داخلی و ضربه زدن به ذخیره پایان سال میوه ایرانی در سال ۸۴ ندارد.

با این حال حداقل برخی از فروشنده ها که قیافه میوه های وارداتی به حال و هوای مغازه شان بیشتر می خورد، حرف دیگری می زنند. حرف آنها را از زاویه قیمت بخوانید: یک کیلوگرم سیب ترش سبز پررنگ با بسته بندی وکیوم از فرانسه و شیلی ۴۵۰۰ تومان. این میوه با وزن کارتن به قیمت ۳۷۰۰ تا ۴۰۰۰ تومان به فروش می رسد. وزن کارتن این میوه را اگر حوصله ای باشد و حساب کنید، به ۱/۷ تا ۲ کیلوگرم می رسد. البته این وزن هم در هنگام خرید جزو وزن میوه حساب می شود. برای اینکه ماجرا برایتان جذابتر شود، می نویسیم که بسته های میوه در هنگام ورود به ایران تنها با وزن خالص برای وارد کننده حساب می شوند!

حالا که بحث قیمت است، سایر قیمت های میوه های وارداتی را هم بخوانید. یک کیلوگرم انگور وارداتی از شیلی، با دانه های درشت و یک دست و البته بسته بندی پلاستیک زیبا، ۳۵۰۰ تومان. گلابی وارداتی سبزرنگ با بسته بندی، هر کیلو ۲۰۰۰ تومان، تمبرهندی (خرمای هندی)، هر بسته ۷۰۰ گرمی به قیمت ۲۰۰۰ تومان. پرتقال خارجی واکس زده، کیلویی ۱۲۰۰ تومان. آناناس هر عدد ۱۵۰۰ تومان. حالا می توانید بازار را از جیب دیگران ببینید. این دیگران همان هایی هستند که قرار است محتویات جیب شما به واسطه میوه ها به جیب آنها منتقل شود. عجب رقیبانی دارند این میوه های داخلی.

> ... حالا میوه های خارجی شدند خار چشم تولیدکننده های داخلی. این روزها اگر نخورده باشید، دست دیگران که انگور و سیب و گلابی های خوش قیافه را دیده اید. آنها رقیبان تازه میوه های ایرانی هستند.

**انحصار موز**

از هرچه بگذریم، بحث سیب و پرتقال خوشتر است. خانواده ایرانی عادت دارد ـ به دلایل مختلف ـ همواره در خرید میوه سیب و پرتقال را به سایر میوه ها ترجیح دهد. به هرحال از لحاظ حجم و قیمت که حساب کنید به صرف است. البته سبدهای میوه تا چند ماه پیش با موزهم تزئین می شدند که برای سرخ نگه داشتن صورت مقابل میهمانان از هرلحاظ مناسب باشند. گرچه حالا موز هم دردسر تازه ای شده است. بماند که سیب و پرتقال هم در جریان رقابت با همنامان خارجی لاجرم به جیب های ما فشار می آورند. مثلاً سیب مرغوب دامغان سال گذشته در همین ایام کیلویی ۱۵۰۰ تومان بود اما حالا سیب نارس خارجی به قیمت ۳۵۰۰ تومان منتظر فروافتادن در کیسه خرید شماست. بگذریم اما موز. این میوه که با قیمت کیلویی ۳۶۰ تومان توسط وارد کننده به ایران می رسد، تا چند وقت پیش با قیمت کیلویی ۴۸۰ تا ۵۰۰ تومان به خانه ها می رفت. حالا اما قیمت موز شده است حداقل کیلویی ۱۲۰۰ تومان، چه اتفاقی رخ داده؟ حرف های حسین مهاجران، رئیس تعاونی میوه تهران را بخوانید: «میوه های مرغوب در میادین را دلالان از ساعت ۱۲ شب به بعد جابه جا می کنند. زمانی که قانون حاکم نباشد هرج و مرج زیاد شده و فضا برای دلالان و واسطه ها باز می شود. متأسفانه واردات موز هم در ایران تنها در اختیار سه نفر است. واردکنندگان موز باید افزایش یابد تا این امر از انحصار خارج شود. اگر موز بیشتر و با قیمت کمتر عرضه شود روی قیمت بقیه میوه ها هم اثر می گذارد.»

به هرحال سبدهای میوه روزهایی بحرانی را تجربه می کنند. شاید بهتر باشد با تغییر سلیقه به سبدهایی پر از هویج فکر کنیم. البته اگر از بورکینافاسو، هویج صورتی وارد نشود!

**آینده بازار**

تا اینجای گزارش ناامیدکننده بود. اگر ورود آفات مختلف به همراه میوه های خارجی به ایران هم اضافه کنیم، گزارش بازار میوه تبدیل به مصیبت نامه میوه ها می شود اما ظاهراً مسؤولان به فکر افتاده اند. امیدوار باشید.

اول خبری از وزارت بازرگانی، احمد طاهری، معاون بازرگانی داخلی وزارت بازرگانی می گوید: «طرح جدید سامانه‌دهی بازار میوه در سال جاری تدوین و اجرایی می شود. براین اساس نظام تعرفه واردات میوه با توجه به برنامه تنظیم بازار در دستور کار وزارت بازرگانی در سال جاری قرار می گیرد. هدف از اجرای این طرح بررسی مشکلات موجود در بازار میوه و رفع آنهاست.»

خبر امیدوارکننده دیگر از باغ های میوه به بیرون درز کرده است. حسین یوسفی، معاون باغبانی وزیر جهاد کشاورزی می گوید: «تولید میوه در سال گذشته بین ۱۴/۵ تا ۱۵ میلیون تن بود که این رقم در سال جاری به مرز ۱۶ میلیون تن می رسد. این رقم یعنی به ازای هر ایرانی ۲۳۱ کیلوگرم میوه تولید می شود.» خبر خوبیست. البته به شرطی که آفات و طبیعت به رؤیاهای ما خیانت نکنند و البته هر ایرانی قدرت خرید این ۲۳۱ کیلوگرم خودش در سال را داشته باشد. بگذریم، وظیفه ما خوشبین بودن است، که هنوز هستیم.

## امور مالی

# پرداخت پول توجیبی به کودکان

المیرا مهرمنش

یکی از بهترین روش ها برای آموزش ارزش های پول به کودکان، پرداخت پول توجیبی به آنهاست. یعنی مقدار معینی پول که به طور منظم پرداخت می شود.

بدین ترتیب کودکان ضمن آشنایی با مهارت های اولیه مدیریت دارایی هایشان نسبت به نظم و ترتیب و وظایف خود آگاهی پیدا می کنند.

**کودکان از چه سنی باید پول توجیبی بگیرند؟**

زمان پرداخت پول توجیبی به شما و فرزندتان بستگی دارد و اینکه چه سنی را برای این کار مناسب می بینید. معمولاً کودکان خیلی خوب پول می شوند، بنابراین از اینکه پولی را برای خودشان داشته باشند بسیار هیجان زده خواهند شد.

هنگامی که کودکان به کودکستان می روند، فرصت خوبی برای آغاز پرداخت پول به آنهاست. اگرچه بعضی از والدین در صورت مشاهده آمادگی فرزندشان از سنین پایین تر به آنها پول توجیبی می دهند.

**کودکان باید چقدر پول بگیرند؟**

مبلغ پول توجیبی به محدودیت های بودجه خانواده و شرایط شخصی شما بستگی دارد. می توانید مبلغ پول توجیبی را با هر مقداری که دوست دارید شروع کنید و سپس هر سال آن را افزایش دهید. به هر حال بهتر است که در این رابطه میزان درآمد خودتان و همین طور عادات پول خرج کردن فرزندتان را در نظر بگیرید. فقط باید توجه کنید که مقدار مشخصی پول را بر مبنای زمان معینی به او بدهید.

اگر فرزند شما بزرگتر است از او بپرسید که می خواهد هر هفته چقدر پول بگیرد؟ در صورتی که نمی داند، از او بخواهید مخارج خود را در طول یک هفته محاسبه کند. این درخواست شما راه مناسبی است تا فرزندتان درباره هزینه های خود فکر کند. در صورت لزوم مبلغ پیشنهادی او را آنطور که مناسب می بینید، تعدیل کنید.

**پرداخت پول توجیبی هر چند وقت یکبار باشد؟**

لازم نیست که همیشه پول توجیبی به طور هفتگی پرداخت شود. بعضی از والدین همزمان با دریافت حقوق خود به فرزندانشان پول می دهند که ممکن است به صورت ماهیانه باشد. با این وجود بهتر است که آن را به صورت هفتگی پرداخت کنید.

**مهارت های اولیه مدیریت مالی**

پرداخت پول توجیبی کودکان به شما کمک می کند که مفاهیم اولیه مدیریت مالی و اصول کلی اقتصادی را به فرزندان خود بیاموزید. برای مثال مشکل برخی از والدین این است که هر وقت برای خرید به فروشگاه می روند، فرزندشان اصرار می کند که حتماً چیزی هم برای او بخرند. در حقیقت شما با پرداخت پول توجیبی، قدرت تصمیم گیری برای خرید را در فرزندتان ایجاد می کنید. در چنین مواقعی به او بگویید: «تو پول توجیبی داری، به خودت بستگی دارد که پولت را چطور خرج کنی.» با این شیوه می توانید به کودکان بفهمانید که منابع مالی محدودیت دارد.

**پرداخت پول بابت انجام کارهای خانه**

آیا کودکان باید برای انجام کارهای خانه پول بگیرند؟ شاید چنین عملی به ظاهر خوشایند باشد، ولی اغلب اوقات یک اشتباه است!

توصیه نمی شود که کودکان به ازای انجام کارهای خانه پول دریافت کنند. در این صورت ممکن است که به خاطر دریافت مبلغی ناچیز وظایف خود را انجام ندهند.

هدف از پرداخت پول توجیبی این است که کودکان مهارت های مالی لازم را بیاموزند، نه اینکه در قبال انجام وظایفی، به طور نامنظم و نامشخص پول دریافت کنند.

بنابراین بر اساس یک توافق می توانید مبلغ پایه ای را به عنوان پول توجیبی در نظر بگیرید و اگر فرزندتان در طول هفته کارهایی اضافه بر وظایف خود انجام داد، پول بیشتری به او بدهید.

**پس انداز**

قطعاً نباید به کودکان اجازه دهید که چون پول دارند هر زمان هر چیزی را که دلشان خواست بخرند. پس انداز مفهومی است که باید به فرزندان آموزش بدهید و اینکه به آنها بگویید با پس انداز پول هایشان، در آینده می توانند چیزهای بهتری بخرند. به هر حال هنگامی که پول را به فرزندتان می دهید، پول اوست ولی باید به وی یاد بدهید که چطور آن را خرج کند. به طور مثال هنگامی که فرزندتان قصد خرید دارد، از او بپرسید که آیا مطمئناً این همان چیزی است که می خواهد؟ یا می تواند با پس انداز پول هایش در آینده کالای بهتری بخرد.

می توانید همراه با دادن پول توجیبی محدودیت هایی را هم ایجاد کنید. برای مثال به کودک بگویید که مقداری از پول خود را داخل قلکش بیندازد.

برای آموزش پس انداز در ازمدت باید پول بیشتری به فرزندان خود بدهید تا مبلغی را بابت پس انداز در بانک بگذارند. این پس اندازها می تواند برای رفتن به دانشگاه یا سایر اهداف بلندمدت در نظر گرفته شود.

**هزینه پوشاک**

برای بودجه بندی هزینه های مختلف فرزندتان از او بخواهید که در این زمینه روش مخصوصی را در پیش بگیرد و برای هریک از مخارج خود مبلغی را تعیین کند. در رابطه با خرید پوشاک نیز می توانید مبلغی را علاوه بر پول هفتگی به او بدهید و تأکید کنید که این پول فقط باید برای خرید لباس مصرف شود.

**روش آزمون و خطا**

به یاد داشته باشید که کودکان از روش آزمون و خطا راه زندگی را می آموزند. پس اگر فرزندتان پول هایش را عاقلانه خرج نمی کند، نگران نباشید. اگر امروز اشتباه کند، خیلی بهتر از این است که در مراحل بعدی زندگی دچار مشکل شود.