بِسْمِ اللهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحیم

اَللّٰهُمَّ صَلِّ عَلیٰ مُحَمَّدٍ وَ آلِ مُحَمَّدٍ وَ عَجِّلْ فَرَجَهُمْ

اقتصاد

پایهٔ دهم
رشتهٔ ادبیات و علوم انسانی

پایهٔ یازدهم
رشتهٔ علوم و معارف اسلامی

دورهٔ دوم متوسطه

وزارت آموزش و پرورش
سازمان پژوهش و برنامه‌ریزی آموزشی

نام کتاب: اقتصاد ـ پایه‌های دهم و یازدهم دورهٔ دوم متوسطه ـ ۱۱۰۲۲۱

پدیدآورنده: سازمان پژوهش و برنامه‌ریزی آموزشی

مدیریت برنامه‌ریزی درسی و تألیف: دفتر تألیف کتاب‌های درسی عمومی و متوسطه نظری

شناسه افزوده برنامه‌ریزی و تألیف: مهدی طغیانی، علی‌اکبر ناسخیان، محمّدرحیم محمّدی، فهیمه‌السادات حقیقی، زهرا آقایی، فخری امام جمعه، حکیمه بیلری و فاطمه‌السادات میرعارفین (اعضای شورای برنامه‌ریزی)
مهدی طغیانی، علی‌اکبر ناسخیان و سیّدعلی مرتضوی درچه (اعضای گروه تألیف) ـ سیداکبر میرجعفری (ویراستار)

مدیریت آماده‌سازی هنری: اداره کلّ نظارت بر نشر و توزیع مواد آموزشی

شناسه افزوده آماده‌سازی: احمدرضا امینی (مدیر امور فنی و چاپ) ـ جواد صفری (مدیر هنری) ـ مجتبی زند (طراح گرافیک) ـ سوروش سعادتمندی (صفحه‌آرا) ـ مریم کیوان (طراح جلد) ـ الهام جعفرآبادی، سیما لطفی، فریباسیر و ناهید خیام‌باشی (امور آماده‌سازی)

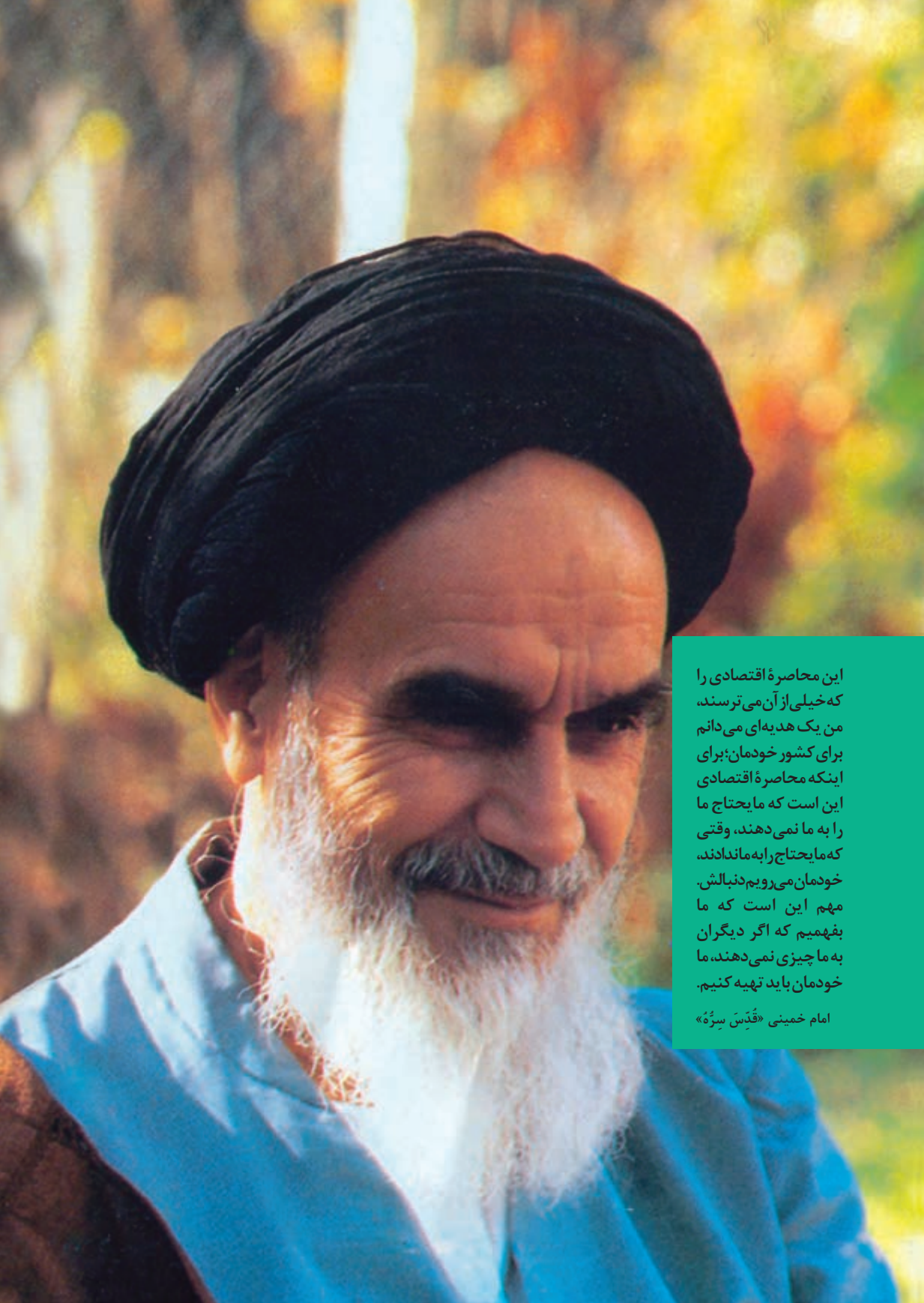
نشانی سازمان: تهران: خیابان ایرانشهر شمالی ـ ساختمان شمارهٔ ۴ آموزش‌وپرورش (شهید موسوی)
تلفن: ۹ـ۸۸۸۳۱۱۶۱، دورنگار: ۸۸۳۰۹۲۶۶، کد پستی: ۱۵۸۴۷۴۷۳۵۹
وبگاه: www.chap.sch.ir و www.irtextbook.ir

ناشر: شرکت چاپ و نشر کتاب‌های درسی ایران: تهران ـ کیلومتر ۱۷ جادهٔ مخصوص کرج ـ خیابان ۶۱ (داروپخش) تلفن: ۵ـ۴۴۹۸۵۱۶۱، دورنگار: ۴۴۹۸۵۱۶۰، صندوق پستی: ۱۳۹ـ۳۷۵۱۵

چاپخانه: شرکت چاپ و نشر کتاب‌های درسی ایران «سهامی خاص»

سال انتشار و نوبت چاپ: چاپ پنجم ۱۴۰۳

شابک ۶ـ۳۴۴۹ـ۰۵ـ۹۶۴ـ۹۷۸
ISBN: 978_964_05_3449 _6



این محاصرهٔ اقتصادی را که خیلی از آن می‌ترسند، من یک هدیه‌ای می‌دانم برای کشور خودمان؛ برای اینکه محاصرهٔ اقتصادی این است که ما یحتاج ما را به ما نمی‌دهند، وقتی که ما یحتاج را به ما ندادند، خودمان می‌رویم دنبالش. مهم این است که ما بفهمیم که اگر دیگران به ما چیزی نمی‌دهند، ما خودمان باید تهیه کنیم.

امام خمینی «قُدِّسَ سِرُّهُ»

کلیهٔ حقوق مادی و معنوی این کتاب متعلّق به سازمان پژوهش و برنامه‌ریزی آموزشی وزارت آموزش و پرورش است و هرگونه استفاده از این کتاب و اجزای آن به‌صورت چاپی و الکترونیکی و ارائه در پایگاه‌های مجازی، نمایش، اقتباس، تلخیص، تبدیل، ترجمه، عکس‌برداری، نقاشی، تهیهٔ فیلم و تکثیر به هر شکل و نوع، بدون کسب مجوّز از این سازمان ممنوع است و متخلّفان تحت پیگرد قانونی قرار می‌گیرند.

فهرست

فصل اوّل / **اصول انتخاب در کسب‌وکار** / ۱

درس اول / کسب و کار و کارآفرینی / ۲

درس دوم / انتخاب نوع کسب و کار / ۱۲

درس سوم / اصول انتخاب درست / ۲۲

درس چهارم / مرز امکانات تولید / ۳۴

فصل دوم / **بازیگران اصلی در میدان اقتصاد** / ۴۳

درس پنجم / بازار چیست و چگونه عمل می‌کند؟ / ۴۴

درس ششم / نقش دولت در اقتصاد چیست؟ / ۵۵

درس هفتم / تجارت بین‌الملل / ۶۹

فصل سوم / **اقتصاد رشد و پیشرفت** / ۸۱

درس هشتم / رکود، بیکاری و فقر / ۸۲

درس نهم / تورم و کاهش قدرت خرید / ۹۲

درس دهم / مقاوم‌سازی اقتصاد / ۱۰۵

درس یازدهم / رشد و پیشرفت اقتصادی / ۱۱۶

فصل چهارم / **اقتصاد در خانواده** / ۱۲۹

درس دوازدهم / بودجه‌بندی / ۱۳۰

درس سیزدهم / تصمیم‌گیری در مخارج / ۱۴۰

درس چهاردهم / پس‌انداز و سرمایه‌گذاری / ۱۵۰

واژه‌نامه / ۱۶۱

منابع / ۱۶۵

پیشگفتار

سخنی با دبیران گرامی

آموزش اقتصاد در دوره‌های گوناگون تحصیلی، با توجه به اهمیت آن در اداره امور شخصی و اجتماعی، ضرورتی گریزناپذیر است. دگرگونی‌ها و پیشرفت‌های چشمگیر در آموزش دانش اقتصاد در جهان و توجه به رویکردهای جدید این قلمرو، دگرگونی‌های اقتصاد سیاسی کشور در دهه اخیر و ضرورت بازتاب آن در کتاب درسی، اهمیت رویکرد مشارکت فعال دانش‌آموزان از طریق درک و یا خلق موقعیت‌ها و نیز شیوه آموزش مهارت‌محور در سند برنامه درسی ملی، از جمله دلایل بازنگاشت کتاب اقتصاد است.

درس اقتصاد نه‌تنها برای دانش‌آموزان رشته علوم انسانی، بلکه برای سایر رشته‌ها نیز اهمیت دارد. تربیت اقتصادی نیازمند الگوی فراگیری است که از دوره‌های تحصیلی ابتدایی تا متوسطه را دربرگیرد. تنها دراین‌صورت است که می‌توان سیر مناسبی از توسعه مفاهیم و مهارت‌های اقتصادی را متناسب با شرایط سنی دانش‌آموزان، طراحی نمود. با این‌حال کتابی که پیش‌رو دارید، تنها کتاب اقتصادی است که دانش‌آموزان در طول دوره‌های تحصیلی خود می‌خوانند و از این‌رو باید مفاهیم و مهارت‌های اصلی و پایه‌ای اقتصاد در آن آموزش داده شود. اما به‌دلیل محدودیت زمان تدریس و حجم کتاب، آموزش همه این مفاهیم و مهارت‌ها در یک کتاب درسی مقدور نیست و از گزینش برخی و فرو نهادن برخی دیگر، گریزی نیست.

کتابی که در دست دارید شامل ۴ فصل و ۱۴ درس است. فصل اول کتاب دربردارنده مباحثی از اقتصاد خرد و اقتصاد کارآفرینی است که با فضای کسب‌وکار و انتخاب بهینه در اقتصاد پیوند دارد. درون‌مایه این فصل پیوند نزدیک‌تری با موقعیت‌های شغلی و علاقه‌مندی‌های فردی دانش‌آموزان دارد و از این‌رو برای آغاز کتاب مناسب‌تر است. درون‌مایه فصل دوم، دربردارنده مباحثی از اقتصاد بازار ـ دولت و نیز تجارت بین‌الملل است. پیوستگی این فصل با فصل قبل از طریق توسعه فضای کسب‌وکار و وارد شدن بازیگران جدید به دنیای کنش‌های اقتصادی برقرار می‌شود. به‌همین دلیل، عنوان این فصل، بازیگران اصلی در میدان اقتصاد، نام گرفته است. فصل سوم دربردارنده مباحثی از اقتصاد کلان همچون رکود، بیکاری، تورم و رشد و پیشرفت اقتصادی است. پیوستگی این فصل با فصول قبل از طریق توسعه فضای کسب‌وکار از حالت شخص یا گروهی به حالت ملی و کلان برقرار می‌شود. دانش‌آموزان با پایان گرفتن این فصل می‌آموزند که رشد و پیشرفت کسب‌وکارهای فردی در گروی رشد و پیشرفت اقتصاد ملی است. فصل چهارم دربردارنده مباحثی از اقتصاد زندگی (خانواده) همچون بودجه‌ریزی، مدیریت مخارج، مصرف و سرمایه‌گذاری است. درون‌مایه این فصل با درون‌مایه فصل اول پیوند نزدیک‌تری دارد؛ اما به دلایلی که مجال ذکر آن نیست، این فصل پس از فصل سوم و به‌عنوان فصل پایانی درنظر گرفته شده است. نکته قابل ذکر این است که فصل چهارم تا حدی مستقل از ساختار کلی کتاب در سه فصل پیشین است. از همین‌رو می‌توان این فصل را به‌صورت مجزا و **خودخوان** در نظر گرفت. البته به واسطهٔ طرح مفاهیم مورد نیاز روزمرهٔ دانش‌آموزان در این فصل، ضروری است که محتوای آن مورد ارزشیابی قرار گیرد.

هر درس مشتمل بر یک **موقعیت** آغازین است. این موقعیت، داستان دنباله‌داری است که درون‌مایه آن، متناسب با هر درس تنظیم شده است. موقعیت هر درس به‌عنوان «پیش سازمان‌دهنده» به مخاطب کمک می‌کند تا با چالش و مسئله اصلی درس آشنایی اولیه‌ای پیدا کند و کنجکاوی او را نسبت به محتوای اصلی درس برمی‌انگیزد. در ادامه هر موقعیت، چند سؤال با عنوان **گفت‌وگو در کلاس** که از سویی متناسب با موقعیت است و از سویی دیگر با نقشه راه هر درس پیوند دارد، طراحی شده است.

این سؤالات را در کلاس به بحث بگذارید و اجازه دهید دانش‌آموزان، با دانسته‌های پیشین خود به آنها پاسخ دهند. **نقشه راه** هر درس، خطوط کلی و مفاهیم اصلی است که محتوای درس، با محوریت آن، تدوین و تنظیم شده است و اهداف یادگیری را در آن درس تعیین می‌کند. همراه محتوای درس، **فعالیت‌های فردی و گروهی** برای تعمیق یادگیری و شناخت دقیق‌تر مفاهیم اصلی، ارائه شده است. بیشتر این فعالیت‌ها در کلاس و تعدادی از آنها نیز فعالیت‌های خارج از کلاس است. همچنین قسمت‌هایی از درس که با عنوان **بیشتر بدانیم**، طراحی شده است، محتوای تکمیلی را برای دانش‌آموزان علاقه‌مند، ارائه می‌دهد. قاب‌هایی با عنوان **درس زندگی و شهدوشکر**، با آنکه مستقیماً جزئی از درس به‌شمار نمی‌رود؛ اما با زمینه و فضای کلی هر درس پیوند داشته و لحن متفاوتی از متن رسمی درس دارد و به فضای یادگیری کمک می‌کند. **برای تفکر و تمرین**، عنوان تمرین‌هایی است که برای آزمودن میزان یادگیری دانش‌آموزان درجهت بهبود کیفیت یادگیری آورده شده است. بخشی از این تمرین‌ها، پرسش‌ها و مسائل عمومی است و بخشی با موقعیت داستانی درس در ارتباط است. هدف از این تمرین‌ها، به کاربستن مفاهیم آموخته شده و تعمیق یادگیری است. آخرین بخش هر درس، با عنوان **تحلیل کنید**، میزان یادگیری دانش‌آموزان را از محورهای اصلی هر درس که در نقشه راه آن درس آمده بود، می‌آزماید.

سعی کرده‌ایم در این کتاب از ارائه تعاریف مستقیم و کلیشه‌ای،حتی‌المقدور، پرهیز کنیم؛ چراکه گفت‌وگو در مورد زوایای مختلف یک مفهوم و تبیین مقصود اصلی، یعنی مهارت افزایی و افزایش قدرت وتوان تحلیل و بینش اقتصادی را مؤثرتر یافتیم. پس در آموزش مفاهیم، بر روی تعریف‌های کلیشه‌ای و الفاظ و جملات، که صرفاً حافظه را در مدت کوتاهی پر می‌کند و به‌سرعت به فراموشی سپرده می‌شود، کمتر تأکید کنید و به‌جای آن بر تصاویری که از یک واژه یا مفهوم در ذهن دانش‌آموز نقش می‌بندد و منشأ شناخت، تحلیل و رفتار او می‌شود، تمرکز کنید. این تصویر البته به صرف خواندن مطالب کتاب به‌دست نمی‌آید، بلکه در فرایندی مستمر و دو سویه و از طریق کنش و واکنش متقابل میان معلمان و دانش‌آموزان و اهمیت دادن به فرایند بازخوردگیری، روی می‌دهد. در این میان فعالیت‌ها و تمرین‌های ارائه شده در کتاب، می‌تواند در این مسیر یاری‌دهنده باشد. این فعالیت‌ها و تمرین‌ها نمونه‌های پیشنهادی هستند و معلمان می‌توانند با ابتکار و خلاقیت خود و یا پیشنهاداتی که دانش‌آموزان ارائه می‌دهند، آنها را توسعه دهند. سعی کنید در هر فعالیت و یا هر تمرین، ذهن خود دانش‌آموزان را برای تعمیق و توسعه یادگیری به کار گیرید و از پاسخ‌های مستقیم و فوری، بپرهیزید. همچنین کیفیت یادگیری را در طول دوره تدریس و با توجه به میزان فعالیت و مشارکت خلاقانه دانش‌آموزان بیازمایید.

درس‌ها از نظر کمیّت تقریباً با هم برابر و هرکدام حدود ۱۰ صفحه از کتاب را به خود اختصاص داده‌اند. با این‌حال برخی دروس و خصوصاً درس‌های فصل دوم و سوم، ممکن است نسبت به درس‌های دیگر، به زمان بیشتری برای تدریس نیاز داشته باشند. پس زمان‌بندی تدریس را به‌گونه‌ای تنظیم کنید که فرصت کافی برای پوشش دادن همه فصول کتاب را داشته باشید.

در پایان تقاضا داریم که هرگونه نقد، نظر و یا پیشنهاد خود را در مورد محتوا و یا شیوه بیان مطالب کتاب با گروه اقتصاد در میان بگذارید.

دفتر تألیف کتاب‌های درسی عمومی و متوسطه نظری

نظرسنجی کتاب درسی

فصل اول

اصول انتخاب در کسب وکار

آیا تا به‌حال به این فکر افتاده‌اید که کسب‌وکاری را راه‌اندازی کنید؟ به چه کسب‌وکارهایی فکر کرده‌اید؟ البته ممکن است دربارهٔ استخدام شدن در کسب‌وکارهای بزرگ موجود و یا کارمندی در دولت هم فکر کرده باشید؛ اما اگر علاقه دارید با تکیه بر خلاقیت و دانش، یک کسب و کار تولیدی راه‌اندازی کنید، این فصل به شما کمک می‌کند تا با انواع کسب‌وکارها آشنا شوید؛ مزایا و معایب هر کدام را بررسی کنید و کسب‌وکاری را که ممکن است فرصت شغلی یا سرمایه‌گذاری بعدی شما را فراهم کند، بهتر بشناسید. همچنین مطالب این فصل به شما کمک خواهد کرد تا با اصول انتخاب منطقی و تخصیص بهینهٔ منابع در هر کسب و کار آشنا شوید.

درس اول

کسب و کار و کارآفرینی

موقعیت

وقتی در باز شد و پدر وارد خانه شد. مثل همهٔ شب‌های این سه ماه اخیر، خسته به سمت یکی از مبل‌ها رفت تا کیفش را به دستهٔ آن تکیه بدهد و روی مبل بدنش را رها کند. از چهره‌اش کاملاً مشخص بود که هیچ کسی نباید کوچک‌ترین حرفی با او بزند. اما ...

مادر: خدا قوت، هلاک شدی تا این وقت شب آخه!

پدر تنها سرش را بالا آورد و با یک لبخند تلخ به عبارت دو پهلوی مادر جواب داد.

مادر: حالا شام که نخوردین؟ بچه‌ها منتظر شما بودن که باهم شام بخوریم.

پدر (با صدایی بم، بی‌رمق و سرد): لباس عوض کنم و دست و صورتم رو آب بزنم و بیام، شماها برین غذا رو بکشین!

مادر سریع دست ستایش و امیرحسین را گرفت و با گوشهٔ چشم به امیرعلی اشاره کرد سریع توی آشپزخونه.

مادر (خطاب به بچه‌ها و با صدای کاملاً آهسته توی آشپزخانه): کسی راجع به اسکیت و موبایل و مسافرت و این‌جور چیزا حرفی نمی‌زنه‌ها! متوجه شدین؟

ستایش (با ابروهای بالا رفته و معترض): ولی مامان! خود بابا شش ماه پیش قولش رو به من داد!

امیرحسین که از همه کوچک‌تر بود، اخم‌هایش را توی هم کرد و رفت نشست پشت میز شام.

امیر علی هم سری به نشان تأسف تکان داد و چیزی نگفت.

وقتی پدر به میز شام ملحق شد و مادر برایش کمی عدس پلو در بشقاب کشید و کمی هم روی آن کشمش ریخت، همگی شروع به خوردن کردند.

مادر: خب چه خبرا؟ اوضاع چطوره آقای مدیر عامل؟

پدر آرام قاشق ماست خورده‌اش را کنار بشقابش گذاشت و انگار که بخواهد جواب مادر را غیرمستقیم بدهد. به بچه‌ها گفت:

بچه‌ها، دیگه از امشب همهٔ حرفایی رو که بهتون زده بودم، فراموش کنین. نه ماشینی در کاره و و نه موبایل. تازه فکر کنم همین ماشینمون رو هم باید بفروشیم!

امیرعلی که دیگه صبرش لبریز شده بود گفت: آخه پدرِ من، همه کارخونه و کارگاه دارن و ما هم کارگاه داریم! از وقتی که شما این کارگاه رو زدین ما وضعمون بهتر نشده که هیچ، بدترم شده. من همون روز اول بهتون گفتم اگه با این پول ارث پدرجون، یه رستورانی، پیتزافروشی‌ای چیزی می‌زدیم، الان اوضاع زندگیمون این نبود!

مادر (با صدای پر طنین و عصبانی): این حرفا به شما نیومده بچه جون. شما اگه فکر می کنی خیلی بزرگ شدی، همون کاری که وظیفته درست انجام بده. به جای مشاورهٔ اقتصادی، درست رو بخون که بعد از هر کارنامه نشینی آسمون ریسمون ببافی که این نمره به خاطر فلان و بهمان کم شد!

امیرعلی: شما پدر و مادرا همیشه وقتی که ما حرف حق می‌زنیم، می گین بچه‌ایم ولی وقتی نوبت به کارِخونه و خرید و این جور چیزا می‌رسه، می گین که بزرگ شدی.

پدر که حتی توان عصبانی شدن هم نداشت، به آرامی گفت:

رئیس کارخونه و کارگاه شدن که فقط به امر و نهی کردن و ماشین و ویلا خریدن نیست که! عشق می‌خواد. من بعد از ۵۰ سال زندگی، خودم می‌فهمم که چه کاری دردسرش کمتره و پرسودتر! اما می‌دونی که وقتی رزق و روزی بیست خانوار از طریق تو بهشون می‌رسه چه لذتی داره؟ انگار دنیا رو بهت دادن. یادته؟ وقتی امیرحسین ۵ سالش بود یه بار خودت ناهار درست کردی و بعدش گفتی اگه هرچی اصرار کنین دیگه آشپزی نمی کنم از بس که سخته! ولی وقتی داداشت به خاطر مزه‌اش ازت تشکر کرد، به مامان گفتی خستگیش از تنم رفت و دوست دارم آشپزی کنم؛ این یعنی عشق. من عاشق تولید کردن و ساختنم؛ من از اینکه خانواده‌ام به جای ۳ تا بچه، ۵۰ـ۴۰ تا بچه داشته باشه، لذت می‌برم. حالا هم که بهتون می گم از فکر چیزای اضافه بیاین بیرون، به خاطر اینه که ۳ ماهه فروش نداشتیم و من نتونستم حقوق کارگرامو درست پرداخت کنم. اونا الان سر سفره‌هاشون شاید همین عدس‌پلویی رو که ما می‌خوریم، نداشته باشن!

حرف‌های پدر که به اینجا رسید بغض گلویش را گرفت و از سر میز شام بلند شد و رفت. این شرایط آن‌قدر برای امیرعلی و ستایش تأثیرگذار بود که از گردی چشمان و ابروهای بالا رفتهٔ آنها به راحتی قابل تشخیص بود.

حرف‌های پدر تا نزدیکی‌های صبح در سر امیرعلی می‌چرخید و او داشت به این فکر می کرد که چطور می‌تواند برای این مشکل پدر راه‌حلی پیدا کند تا او را از این شرایط سخت نجات بدهد.

داستان از این قرار است که آقای محمدی بر سر به کار گرفتن ارثیهٔ پدری با همسر و دو فرزند بزرگ‌ترش (امیرعلی و ستایش، پسر و دختر دو قلوی ۱۶ ساله‌اش) مشورت کرد و به چهار پیشنهاد رسیدند. پیشنهاد ستایش، خرید سکه، پیشنهاد مادر، سرمایه‌گذاری در بورس، پیشنهاد امیرعلی راه انداختن یک رستوران یا پیتزافروشی و پیشنهاد پدر هم تأسیس یک کارگاه تولیدی بود. از وقتی که پدر به پیشنهاد خودش عمل کرد، امیرعلی و ستایش خیلی ناراحت شدند چون حس می‌کردند که هیچ وقت حرف‌هایشان جدی گرفته نمی‌شود. برای همین تصمیم گرفته بودند هرطور که هست خودشان را به پدر و مادر اثبات کنند.

گفت‌وگو در کلاس

۱ـ آیا تا به حال به فکر کسب درآمد بوده‌اید؟
۲ـ علاقهٔ شغلی شما در چه زمینه‌ای است؟ چه توانایی‌هایی دارید؟
۳ـ چه شغلی را برای خودتان مناسب می‌دانید یا آن را می‌پسندید؟
۴ـ اگر در تعارض بین علاقه بیشتر و درآمد بیشتر گرفتار شدید، کدام را انتخاب می‌کنید؟
۵ـ آیا به کارمندی و شغل‌های دولتی علاقه دارید یا اینکه دوست دارید خودتان مالک یک کسب و کار باشید و وقتتان را به کسی نفروشید؟

نقشه راه

ما در این درس به دنبال این هستیم که با نقش کارآفرینان در راه‌اندازی یک کسب و کار آشنا شویم و بدانیم که یک کارآفرین موفق باید بتواند هزینه‌ها و درآمدهایش را درست محاسبه کند. بنابراین در پایان این درس خواهیم توانست:

- دربارهٔ اینکه چرا و چگونه کارآفرینان، یک کسب و کار راه می‌اندازند، توضیح دهیم.
- دربارهٔ ویژگی‌های یک کسب و کار و کارآفرینان بحث کنیم.
- سود و زیان یک کسب‌وکار را شناسایی کنیم.

فراز و فرود کسب و کارها

روزانه هزاران کسب و کار جدید در دنیا متولد می‌شود و هزاران کسب و کار می‌میرد! در ایران سالانه بیش از صد هزار شرکت ثبت می‌شود. این شرکت‌ها کارآفرینان یا مؤسس‌هایی دارند که آنها را تأسیس می‌کنند تا با تولید کالا و خدمات و رفع نیازها و خواسته‌های مردم، به خود و دیگران سود رسانند. کارآفرینان با کار و تلاش خود از کسب و کارها مراقبت می‌کنند که البته این کار چندان آسان نیست، چرا که، بسیاری از کسب و کارهای نوپا عمر کوتاهی دارند؛ به‌طوری که تنها نیمی از آنها می‌توانند از شش سالگی عبور کنند و به کارشان ادامه بدهند.

با اینکه احتمال از بین رفتن و شکست یک کسب‌وکار وجود دارد، احتمال موفقیت و سودآوری آن هم کم نیست و این انگیزه لازم برای شروع فعالیت اقتصادی و پذیرش خطرات آن توسط کارآفرینان را همواره زنده نگه می‌دارد.

پلکان کار و رشد!

یک کارآفرین موفق ضرورتاً از ابتدا حتی کارآفرین نبوده است، اما حرکت با چشم باز و بر مبنای شناخت ظرفیت‌های خود و اتفاقات اطراف، او را قدم به قدم از سطوح ابتدایی کار به درجه‌های بالای آن می‌رساند. مصداق جذاب این موضوع، میر مصطفی عالی نسب است. کار او آن‌قدر بالا می‌گیرد که حتی ...

داستان او را در صفحات معتبر مجازی بیابید و بخوانید. داستان زندگی او، داستان یکی از موفقیت‌ها در تاریخ کشور ماست.

میرمصطفی‌عالی‌نسب

نقش کارآفرینان

بیست سال پیش هیچ کس دربارهٔ شبکه‌های اجتماعی چیزی نشنیده بود. امروزه در ایران از هر ده نفر، شش نفر از یکی از شبکه‌های اجتماعی استفاده می‌کنند. داستان این تفاوت چشمگیر چیست؟ جواب ساده است: بیست سال پیش هیچ شبکه اجتماعی‌ای وجود نداشت؛ چون کسی هیچ شبکه‌ای راه‌اندازی نکرده بود. برای اینکه شبکه‌ای وجود داشته باشد، کسی باید نقش کارآفرین را بازی کند. کارآفرین[1] کسی است که با نوآوری و خطرپذیری، محصولات جدیدی تولید و عرضه می‌کند یا راه‌های جدیدی برای تولید کشف می‌کند. کارآفرینان بینشی برای دیدن فرصت‌های کسب و کار دارند که دیگران از مشاهدهٔ آن ناتوان‌اند و یا به ذهنشان خطور نمی‌کند. آنها شجاعتی برای شروع یک سرمایه‌گذاری جدید دارند که دیگران فاقد آن هستند. آنها ایده‌های خود را امیدوارانه به کسب و کارهای سودآور تبدیل می‌کنند.

عدهٔ خاصی از افراد می‌توانند یک کسب‌وکار جدید را راه‌اندازی کنند. کسی که می‌خواهد کارآفرین باشد، باید مهارت‌های ابتکار عمل را داشته باشد تا بتواند با جمع کردن عوامل مختلف در کنار هم، کالا یا خدمتی را تولید کند. به همین دلیل کارآفرینی به تلاش و کار زیادی نیاز دارد تا کسب و کار را زنده نگه دارد. کارآفرین لازم است تا آگاهی و دانش زیادی برای اتخاذ تصمیمات مناسب دربارهٔ موقعیت شرکت، پیشنهاد محصول، قیمت‌گذاری، تبلیغات و استخدام نیروی کار داشته باشد. همچنین کارآفرین باید توانایی مالی لازم را برای راه‌اندازی کسب‌وکارش داشته باشد و بداند که در آغاز کارش ممکن است با موفقیت کمتر یا عدم موفقیت روبه‌رو شود.

۱ـ enterpreneur

شهد و شکر

تجارتِ بوق حمام می‌کند!

در قدیم رسم بود که هنگام سحر، با آماده و گرم شدن حمام عمومی محل، استاد حمامی در پوست صدفی می‌دمید که صدایی خوش از آن بر می‌خاست و مردم را به حمام دعوت می‌کرد. مردم با شنیدن صدای بوق حمام، متوجه می‌شدند که حمام گرم و آماده است.
بازرگانی پسری داشت که او هم دلش می‌خواست تاجر شود و مثل پدرش کسب‌وکاری پررونق داشته باشد. روزی پسر قصد خود را به پدر گفت و پدر از اینکه پسرش بزرگ شده و می‌خواهد خودش تجارت کند، شاد شد و مقداری سرمایه به او داد. پسر بار سفر را بست. رفت و رفت و رفت تا به سرزمینی رسید که دریایی زیبا و ساحلی پر از صدف داشت. پسر وقتی صدف‌ها را دید، متوجه شد که با این صدف‌ها بوق حمام درست می‌کنند. جوان ساده‌دل، از رهگذری قیمت صدف‌ها را پرسید. رهگذر که مردی رند و حیله‌گر بود، وقتی ساده‌لوحی جوان را دید، قیمتی پیشنهاد کرد. جوان شادمان پول را به مرد عابر داد و مقدار زیادی صدف جمع کرد تا با خود به شهرشان بیاورد و از فروش آنها سود بسیار به دست آورد. جوان هم صدف‌ها را به شهر خود آورد تا با آنها بوق حمام بسازد. غافل از اینکه هر حمام، فقط یک بوق می‌خواهد و هر حمامی هم بوقی برای خودش دارد و چند سال طول می‌کشد تا یک حمام جدید ساخته شود که به بوق نیاز داشته باشد!

(فوت کوزه‌گری، ج ۱، ص ۳۲۸)

اگرچه هر فردی یکتاست و ویژگی‌های منحصربه‌فردی دارد؛ اما کارآفرینان موفق، ویژگی‌های مشابهی دارند که به آنها در کسب‌وکارشان کمک می‌کند.

ویژگی‌های مشترک کارآفرینان موفق

تیزبین	فرصت‌های کسب‌وکار را زمانی که دیگران شاید متوجه نشوند، می‌بینند.
نوآور	ایده‌ها را به محصولات جدید، فرایندها و یا کسب‌وکارهای جدید تبدیل می‌کنند.
ریسک‌پذیر	پس‌انداز و خوش‌نامی‌شان را با شجاعت و تدبیر، به میدان می‌آورند تا فعالیت اقتصادی جدیدی را راه‌اندازی کنند.
خوش‌بین	کارآفرینان واقع‌بین هستند اما مطمئن و دلگرم به موفقیت اقتصادی‌اند.
پرانگیزه	نظم، انضباط، پایداری، اشتیاق و توانایی حل مسئله را دارند.
یادگیرنده	از کارشناسان، همکاران و مشتریان می‌آموزند و خود را با شرایط بازار وفق می‌دهند.
سازمان‌دهنده	منابع را به شکل کارایی مدیریت و هماهنگ می‌کنند.

فعالیت گروهی در کلاس

پس از آنکه متن زیر توسط معلم خوانده شد، به گروه‌های چند نفره تقسیم شوید و سپس بگویید شما کدام گزینه را انتخاب می کنید؟

فرض کنید که شما پس از چندین سال تلاش‌های شبانه‌روزی و درس خواندن و زحمت کشیدن، به‌تازگی رئیس بهترین بیمارستان خصوصی کشور شده‌اید. رسیدن به این موقعیت آرزوی بسیاری از افراد متخصص است که شما آن را با تلاش شخصی خود و به خاطر شایستگی‌هایتان کسب کرده‌اید و سرانجام اقبال به شما رو کرده و به قول قدیمی‌ها سکه به نام شما خورده است. هنوز دو سالی از این اتفاق نگذشته است که سر و کلهٔ یک ویروس بسیار مرموز در دنیا پیدا می‌شود: کووید ۱۹ یا همان کرونا ویروس!

دولت به همهٔ بیمارستان‌های خصوصی دستور داده است که یا باید بیماران کرونایی را پذیرش کنند یا اینکه مبلغی را به عنوان کمک به مقابله با این ویروس به بیمارستان‌های پذیرش کنندهٔ بیماران کرونایی پرداخت کنند؛ آن‌هم نه یک‌بار بلکه به‌صورت مستمر و ماهیانه. این مبلغ نیز رقم قابل توجهی است. موضوع را در هیئت مدیره مطرح می کنید. شریک شما که در بیمارستان سهام دارد می‌گوید درصورت پذیرش بیمار کرونایی، او سهمش را می‌فروشد و دیگر با شما همکاری نمی کند. یکی دیگر از اعضای هیئت مدیره می‌گوید اگر رسانه‌ها متوجه شوند چه؟ نمایندهٔ بخش پرستاران با اضطراب می‌گوید جان مردم اولویت دارد اما ما هم دوست داریم زنده بمانیم. از طرف دیگر میزان مراجعات مردم به بیمارستان که ۷۰ درصد درآمد بیمارستان را تأمین می کرده است تقریباً به یک دهم کاهش پیدا کرده و شما با مشکل تأمین مالی مواجه‌اید. با توجه به این شرایط شما کدام یک از تصمیمات زیر را می گیرید؟ چرا؟ لطفاً دلایل تصمیم و عواقب آن را برای خودتان یادداشت کنید و تصمیم دوستانتان را نقد کنید.

۱ـ در شبکه‌های مجازی تبلیغ می کنم که بیمارستان ما محیطی کاملاً امن و سالم دارد و هیچ بیمار کرونایی در آن وجود ندارد و هر کسی که نیازمند خدمات درمانی است، می‌تواند با خیال راحت به بیمارستان مراجعه کند. سپس متناسب با مبلغ کمک ماهیانه به بیمارستان‌های دیگر، به مبلغ ویزیت‌های درمانی خود اضافه می کنم.

۲ـ بلافاصله یک بیمارستان صحرایی در انتهای حیاط بیمارستان تأسیس می کنم که ورودی جداگانه داشته باشد و هیچ ارتباطی با محیط بیمارستان نداشته باشد. برای این کار از ارتش نیز درخواست کمک می کنم.

۳ـ با مصاحبه در یکی از بخش‌های خبری به شرح اتفاقات هیئت مدیره می‌پردازم و می گویم به حکم انسان‌دوستی و علاقه به هم‌میهنانم تصمیم گرفته‌ام تا بیماران کرونایی را پذیرش کنم و در آخر هم از مردم درخواست دعای خیر دارم.

۴ـ می‌دانم که با پذیرش کرونایی‌ها خیلی از موفقیت‌هایی که تاکنون کسب کرده‌ام، از بین می‌رود، اما امید دارم که بعد از گذشت از بحران اوضاع بهتر می‌شود؛ این یک ندای قلبی است.

۵ـ با وام گرفتن از بانک، بخش تحقیق و توسعهٔ بیمارستان را تقویت می کنم تا روی این بیماری تحقیق کنند و به یک راه‌حل برای شکست آن دست پیدا کنند و البته تا رسیدن به نتیجه ترجیح می‌دهم به بیمارستان‌های دیگر کمک مالی ارائه کنم.
۶ـ پس از کسب تجربه‌های بیمارستان‌های دیگر سعی می کنم با توجه به ظرفیت‌ها و توانایی‌های خودم و همکارانم و نیروهایم، به صورت کاملاً محدود (هم از نظر زمانی و هم از نظر مکانی) بیماران کرونایی را پذیرش کنم تا شرایط بعد از پذیرش را بتوانم بهتر ارزیابی کنم.
۷ـ موفقیت من در گروِ رضایت همهٔ همکاران و نیروهای من است؛ پس تلاشم را می کنم تا جایی که ممکن است به سرمایه‌گذاران و پرستاران و هیئت مدیره اطمینان خاطر ببخشم و به آنها اثبات کنم که برایم مهم هستند.
هر کدام از جواب‌ها به یکی از ویژگی‌های مشترک کارآفرینان موفق (در صفحهٔ ۶) بر می گردد. شما به کدام یک نزدیک‌تر هستید؟ به گزینه‌های جدید هم فکر کنید.

هزینه‌های تولید، درآمد و سود

هر فعّال اقتصادی و از جمله یک کارآفرین موفق برای انتخاب صحیح و درست، باید هزینه‌ها و درآمدهایش را محاسبه کند. شما به عنوان کارآفرین برای تولید محصولات خود ـ اعم از کالاها یا خدمات ـ به ناچار باید هزینه کنید. باید محلی را به‌عنوان کارگاه، مغازه یا دفتر کار خریداری یا اجاره کنید و همچنین ماشین‌آلات و سایر ابزارها و سرمایه‌های فیزیکی را تهیه کنید. همچنین باید مواد اولیه بخرید و نیز تعدادی کارگر و کارمند استخدام کنید. پولی را که شما برای تولید صرف می کنید، «هزینه‌های تولید»[۱] می‌نامند؛ برای مثال اگر تولیدکنندهٔ گندم باشید، تا قبل از رسیدن به عایدی و خرمن، هزینه‌هایی را متقبل می‌شوید. این هزینه‌ها در واقع همان پول‌هایی‌اند که برای خرید یا اجارهٔ عوامل تولید به صاحبان آنها می‌پردازید؛ مثلاً زمین را در اختیار می گیرید تا در آن به فعالیت کشاورزی بپردازید. در مقابل، به صاحب زمین که ممکن است یک شخص، یا سازمان یا دولت باشد، «اجاره» می‌پردازید یا نیروی انسانی را به کار می‌گیرید و در مقابل، به کارگران و کارمندان خود، «مزد» یا «حقوق» می‌پردازید. همچنین از سرمایهٔ فیزیکی مثل تراکتور یا گاوآهن و گاو، برای فعالیت تولیدی خود استفاده می کنید و قیمت یا اجاره ابزار تولید را نیز به صاحبان آن می‌پردازید. به این ترتیب در پایان تولید، همهٔ محصول و سود و زیان هرچه باشد، به شما که صاحب (یا صاحبان) کار هستید، می‌رسد. شما با فروش محصولات خود، درآمد به دست می‌آورید. اگر میزان درآمد[۲] از هزینه[۳] بیشتر باشد، می گوییم شما به عنوان تولیدکننده، از فعالیت خود سود برده‌اید. میزان سود[۴] برابر است با تفاوت درآمد و هزینه:

کل محصول × قیمت = درآمد
هزینه‌ها − درآمد = سود (یا زیان)[۵]

۱ـ production costs ۲ـ income ۳ـ cost ۴ـ profit
۵ـ سود یا زیان به‌دست آمده را، سود یا زیان حسابداری می‌نامند.

اگر درآمدهای به دست آمده از هزینه‌های تولید کمتر باشد، کسب و کار شما دچار ضرر و زیان می‌شود. بنابراین تلاش می‌کنید با افزایش درآمد و کاهش هزینه‌ها از وضعیت زیان دوری کنید. شما ممکن است بتوانید با صرفه‌جویی و افزایش بهره‌وری، مثل پرهیز از استخدام نیروی کار غیرلازم، یا صرفه‌جویی در مواد اولیه و انرژی یا جلوگیری از ریخت و پاش‌ها، هزینهٔ تولید را بدون اینکه از میزان تولید کم کنید، کاهش دهید. از سوی دیگر می‌توانید برای محصولات خود، بازار خوبی فراهم کنید و کالاهایتان را با قیمت مناسب بفروشید.

مسئولیت اخلاقی و کسب درآمد حلال

ما انسان‌ها در زندگی خود، روابط گوناگونی داریم. هر فرد صرف‌نظر از اینکه شاغل هست یا نه، نسبت به رفتارهای خود، مسئولیت دارد. او در زندگی‌اش نسبت به خود، شهروندان، محیط‌زیست و هر کسی یا چیزی که با او در ارتباط است، مسئولیت و حق اخلاقی دارد. این مسئولیت و حق اخلاقی در کسب و کار نیز وجود دارد. کسانی که از مسئولیت‌های خود در کسب و کار شانه خالی می‌کنند در واقع حقوق دیگران را پایمال می‌کنند. ممکن است در محله و یا روستای خود افرادی را بشناسید که درآمدشان به‌صورت غیرطبیعی زیاد است و خانه و خودروی گران‌قیمت دارند؛ اما در میان مردم بدنام اند. اگر سراغ آنها را از مردم درستکار بگیرید، به شما هشدار می‌دهند که با آنها نشست و برخاست نکنید. این دسته از انسان‌ها معمولاً راه‌هایی را بلدند که می‌توانند به قول خودشان از آب، کره بگیرند. آنها معمولاً از رانت‌ها و موقعیت‌هایی که با فریب و ظاهرسازی به‌دست می‌آورند سوء استفاده می‌کنند و به درآمدهای کلانی دست می‌یابند. معمولاً به دنبال ارزان خریدن و گران‌فروختن هستند و خریدوفروش یا قاچاق برخی از کالاها، در انحصار آنهاست. اگر کسی بخواهد با آنها وارد رقابت اقتصادی شود، با انواع شگردها او را از پای در می‌آورند و سود خودشان را حفظ می‌کنند. این افراد معمولاً به کسب‌وکارهای حرام اشتغال دارند؛ مثلاً با احتکار کالاهای مورد نیاز مردم در مواقع ضروری و گران فروختن آنها، سودهای سرشار می‌برند یا برای سود بیشتر، کتاب‌ها یا فیلم‌های مبتذل و غیراخلاقی را تولید و منتشر می‌کنند یا کالایی را برخلاف آنچه هست، به مشتری نشان می‌دهند تا مشتری را فریب دهند. اهل رشوه دادن و رشوه گرفتن هستند و با رباخواری امورشان را می‌گذرانند. به‌طورکلی، کسب‌وکارهایی که در مسیر تولید کالا و خدمات مشروع نباشند، غارتگرانه و حرام هستند. از آنجا که معمولاً دست افرادی که به این کسب‌وکارها اشتغال دارند در روستاها و محله‌های کوچک زود رو می‌شود، آنها ترجیح می‌دهند به شهرهای بزرگ کوچ کنند تا آسان‌تر به فعالیت‌های خود بپردازند. این افراد نه‌تنها با فعالیت‌های غیرقانونی و غیرشرعی به هم‌نوعانشان ظلم می‌کنند، بلکه از مزایای کسب درآمد حلال نیز محروم مانده و اقتصاد خود و جامعه را در سراشیبی سقوط قرار می‌دهند.

فعالیت فردی در کلاس

آیا به نظر شما، هدف، وسیله را توجیه می‌کند؟ چه نسبتی بین این پرسش و متن بالا وجود دارد؟

درس زندگی

کم می‌فروشم تا مشتری شوید!

من یک کم‌فروش بودم. به نظرم کم‌فروشی شغل بدی نیست. اگر خواستید این شغل را برای آینده کاری خود انتخاب کنید، چند پیشنهاد دارم. اول اینکه در جنستان آب ببندید؛ مثلاً به ازای یک بطری شربت یا شیر، یک استکان آب اضافه کنید و خوب هم بزنید تا یک‌دست شود، بعد بفروشید. یا اگر خواستید مغز گردو بفروشید، چند ساعت مغز گردوها را در آب بخیسانید تا وزن بگیرد، بعد بفروشید. به این ترتیب می‌توانید آب را به قیمت مغز گردو بفروشید! اگر خواستید شیرینی بفروشید، شیرینی را با جعبه‌اش با هم روی ترازو بگذارید و سعی کنید جعبه‌ها سنگین باشند. اگر خواستید کالاهایی مثل گندم و برنج و حبوبات و... را بفروشید، پیمانه را کاملاً پر نکنید. در کنار همهٔ این روش‌ها می‌توانید ترازویتان را هم دست‌کاری کنید تا مثلاً کالای یک کیلویی را یک کیلو و دویست گرم نشان دهد. روش‌های متنوع زیادی هست که من همهٔ آنها را تجربه کرده‌ام. اگر راهنمایی‌های بیشتری خواستید در خدمتم؛ فقط باید زحمت بکشید یک نوک پا تشریف بیاورید جهنم! چرا؟ چون ... من مرده‌ام. آها ... یادم رفت بگویم. من قرن‌ها پیش مرده‌ام. من یکی از کم‌فروش‌های قوم حضرت شعیب بودم که به مردم ستم فراوانی روا داشتم. پیامبر ما بارها گفته بود که کم‌فروشی آخر و عاقبت ندارد؛ گوش ندادیم و شد آنچه نباید می‌شد.

وَيا قَوْمِ أَوْفُوا الْمِكْيالَ وَالْمِيزانَ بِالْقِسْطِ وَلا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلا تَعْثَوْا فِي الأَرْضِ مُفْسِدِينَ **(سوره هود، آیه ۸۵)**

(ای قوم من! پیمانه و وزن را با عدالت، تمام دهید؛ و بر اشیا و اجناس مردم عیب نگذارید و از حق آنان نکاهید و در زمین به فساد نکوشید.)

برای تفکر و تمرین

۱ـ مشخص کنید از موارد زیر، کدام مورد کارآفرینی است؟ برای پاسخ خود دلیل بیاورید و از آن دفاع کنید.

- کار شخصی در مغازه ساندویچ فروشی خودش
- تدریس در مدرسهٔ دولتی
- عضو نیروی فعال در ارتش شدن
- راه‌اندازی خدمات باغبانی در منزل

۲ـ فرض کنید دوست شما علاقه‌مند به راه‌اندازی کارگاه ساخت اسباب بازی برای کودکان است. با توجه به ویژگی‌های او و ویژگی‌های کارآفرین موفق، در مورد اینکه این ویژگی‌ها چگونه به او در کسب موفّقیت و حل مشکلاتش کمک خواهد کرد، توضیح دهید.

- خطرپذیری
- خوش‌بینی
- پرانگیزگی
- سازماندهی

۳ـ امیرعلی و ستایش بعد از اتفاق آن شب دست به کار شدند و تصمیم گرفتند که به هر قیمتی به پدر و مادرشان نشان بدهند که آنها دیگر بچه نیستند و شاید در برخی موارد بهتر از بزرگ‌ترها تصمیم می‌گیرند. برای همین با تلاش فراوان اطلاعات زیر را از کارگاه تولیدی پدرشان (آقای محمدی) به‌دست آوردند:

- خرید مواد اولیه برای تولید ماهیانه: ۱۰۰ میلیون تومان
- پول آب و برق و گاز و عوارض شهرداری سالیانه: ۸۰۰ میلیون تومان
- دستمزد ماهیانهٔ هر کارگر: ۲ میلیون تومان (مجموعاً ۲۰ کارگر)
- درآمد سالیانه: ۲/۵ میلیارد تومان

لطفاً حساب کنید که کارگاه تولیدی آقای محمدی در طول یک سال سودده است یا زیان‌ده؟

تحلیل کنید

- کسب‌وکار و انگیزه راه‌اندازی آن چیست؟
- کارآفرین موفق چه ویژگی‌هایی دارد؟
- سود و زیان کارآفرینی و کسب‌وکار تولیدی چیست؟

درس دوم

انتخاب نوع کسب و کار

موقعیت

بعد از ماجرای شب گذشته، امیرعلی به سبک خودش به دنبال حل این مشکل بود و ستایش به روش خود در پی حل این مشکل بود:

ستایش (درحالی که تلاش می‌کرد ذوق زدگی‌اش را پنهان کند، با صدایی بی‌جوهر اما بلند): من مطمئنم پیداش کردم!

امیر علی: ای بابا! چرا یهو بی‌مقدمه این‌طوری حرف می‌زنی؟ ترسیدم! مگه نمی‌بینی دارم درس می‌خونم؟

ستایش: خیلی خب حالا تو ام! بگو چی رو پیدا کردی؟

امیرعلی: من از کجا باید بدونم؟ اما قبل اینکه تو بگی من یه خبر داغ بهت بدم که دیروز نشستم حساب کردم و فهمیدم که کارگاه بابا ضرر نمی‌ده!

ستایش: واقعاً؟! ولی بابا که می‌گفت داریم ضرر می‌دیم؟! فکر کنم اشتباه محاسبه کردی! آخه بابا هیچ وقت حرف بی‌حساب نمی‌زنه.

امیر علی: نه، تقریباً مطمئنم. آخه چند بار حساب کردم.

ستایش: چی بگم؟!... ولی من یه کشف مهم دیگه کردم! بابا از وقتی اوضاعش به هم ریخت که سهم شریکش رو خرید و تنها شد.

امیرعلی: دقیقاً می‌شه بگی که این به وضع بد بابا چه ربطی داره خانوم کارآگاه؟

ستایش: نه جدی می‌گم. یه دقیقه شوخی نکن! ببین دقیقاً از همون شبی که بابا با خوشحالی گفت «من سهم مهندس رو خریدم و اگه شریک خوب بود، خدا هم شریک داشت» و این حرفا، سرکارگر زنگ زد که یکی از کارگرا یه اتفاقی براش افتاده و بابا سریع رفت که ببینه چی شده. از همون شب بد بیاری پشت بد بیاری اومد!

امیرعلی (با حیرت و تعجب): شما دخترا چه حافظه‌ای دارینا؟! (و بعد از کمی مکث) شاید باورت نشه ولی ربط خراب شدن اوضاع رو، به تنها شدن بابا نفهمیدم!

ستایش (درحالی که از این کشف سرمست شده بود): ببین داداشی! از وقتی بابا تنها شد، مجبور شد خودش همهٔ بار مالی و خسارت‌ها و... رو جبران کنه. خب معلومه این‌طوری خیلی بهش فشار میاد. تازه مگه نشنیدی آقاجون همیشه می‌گه هر سری یه عقلی داره؟ بعد از رفتن مهندس دوتا عقل شد یه عقل. اینم واضحه که کار اون طوری که باید پیش نمی‌ره دیگه!

امیرعلی: من یادمه همون شب که بابا مستقل شد، گفت: هرچی سیستم تصمیم‌گیری جمع‌وجورتر، تصمیم‌گیری راحت‌تر!

ستایش: راست می‌گی ولی می‌دونی حسم بهم می‌گه کار تیمی بهتر از کار فردیه.

گفت‌وگو در کلاس

۱ـ شما کار تیمی و گروهی را ترجیح می‌دهید یا کار به‌صورت فردی را؟ چرا؟

۲ـ آیا شما در گروه کسب و کار خود پیشرو و رهبر خواهید شد یا پیرو؟

۳ـ چقدر تحمل پذیرش حرف مخالف را دارید و چقدر می‌توانید دیگران را با منطق و استدلال متقاعد کنید؟

۴ـ چقدر به دنبال سود شخصی هستید و تا چه میزان حاضرید درآمدتان را صرف امور خیر کنید؟

نقشه راه

بسیار روشن است که پیش از شکل‌گیری یک کسب و کار جدید، کارآفرین به این فکر کند که به تنهایی دست به اقدام بزند یا اینکه با فرد دیگری شریک شود یا حتی کار جدید را عام‌المنفعه انجام دهد. ما در این درس به دنبال آن هستیم که انواع روش‌های شروع کسب و کار را از این منظر (سازمان تولید) بررسی کنیم و:

- مزایا و معایب کسب و کار شخصی را شناسایی کنیم.
- مفهوم شرکت را درک کنیم و مزایا و معایب راه‌اندازی شرکت را نیز بشناسیم تا اگر در آینده کسب و کاری را راه‌اندازی کردیم، لااقل بدانیم که سازمان تولیدمان چگونه باید باشد.

کدام کسب و کار؟

اگر بخواهیم به صورت کلی تفاوت مفهومی شکل‌های مختلف کسب و کار را درک کنیم، باید تنها به این سؤال پاسخ بدهیم که مالک محصول یا کالای (نهایی) که به مشتری عرضه می‌شود، کیست؟ یک نفر یا چند نفر هستند و چگونه درآمد یا سود باید تقسیم شود؟ همین سؤال ساده و پاسخ آن، بیانگر مفهومی است به نام سازمان تولید. با مشخص شدن این مفهوم، به معرّفی کسب و کار از منظر سازمان تولید می‌پردازیم. پیش از شکل‌گیری یک کسب و کار جدید، کارآفرین به این فکر می‌کند که به تنهایی دست به اقدام بزند یا اینکه فرد دیگری را در کار خود شریک کند.

۱ـ کسب‌وکار شخصی

کسب‌وکار شخصی[۱] متعلق به یک شخص است. امروزه بسیاری از کسب‌وکارها در ایران به شکل شخصی‌اند. بیشتر آنها کوچک مقیاس‌اند و در همه نوع فعالیتی از کشاورزی تا صنعت به‌ویژه خدمات حضور دارند. مشاغل خویش‌فرمایی مانند تعمیرکاران خودرو و لوازم خانگی، بنگاه‌های معاملات ملکی، خرده‌فروشان، کشاورزان، صنعتگران خرد و هنرمندان، نمونه‌هایی از کسب‌و کارهای شخصی هستند؛ حتی در زمینه‌های تخصصی مانند پزشکی، دندان‌پزشکی، وکالت و حسابداری اغلب کسب‌وکارها شخصی‌اند.

بیشتر بدانیم

چگونه یک کسب‌وکار شخصی راه اندازی کنیم؟

- نام کسب‌وکارتان را ثبت کنید.
- قوانین و مقررات مربوط به آن زمینه را مطالعه کنید.
- برای گرفتن گواهی‌نامه یا پروانهٔ فعالیت رسمی در آن زمینه اقدام کنید.
- اسناد مربوط به هزینه‌ها و درآمدتان را حفظ کنید. این اسناد مبنای تعیین مالیات بر کسب‌وکار شماست.
- اگر کسی را برای کارتان به کار گرفتید، شما کارفرمای او هستید و بایدحقوق او را طبق قانون کار پرداخت کرده و او را بیمه کنید.

۱ـ personal business

فعالیت فردی در کلاس

با توجه به جدول زیر، شما چه نکات دیگری می‌توانید به این دو ستون اضافه کنید؟ چرا؟

مزایای کسب‌وکار شخصی	معایب کسب‌وکار شخصی
راه اندازی آسان و هزینه‌های نسبتاً اندک	بار سنگین مسئولیت (همه چیز به شما برمی‌گردد، حتی در ناخوشی و سفر)
آزادی عمل و سهولت در تصمیم‌گیری (تصمیم‌گیری در مورد بازاریابی، تغییر شرایط بازار و...)	مشکل تأمین مالی (پس‌انداز شخصی و قرض از دوستان و خانواده)
مالکیت کامل سود	مسئولیت نامحدود در مقابل بدهی‌ها و دعاوی
منافع مالیاتی (فقط یک بار مالیات بر درآمد می‌دهید)	

۲ـ شرکت

فرض کنید به مباحث برخی از دروسی که در سال گذشته خوانده‌اید، بسیار مسلط هستید. ناگهان ایده‌ای به ذهن شما خطور می‌کند: من که درس‌ها را کاملاً مسلطم، پس چرا از این وضعیت استفاده نکنم و درآمدی کسب نکنم؟ برای همین دست به کار می‌شوید. تدریس خصوصی به دیگران را شروع می‌کنید، همه‌چیز خوب پیش می‌رود و شما کسب درآمد می‌کنید. شما به چندین دانش‌آموز خدمات ارائه می‌دهید؛ حتی یکی از دوستانتان را هم به عنوان کارمند استخدام می‌کنید تا در این کار به شما کمک کند و دیگر تنها نیستید. اگرچه این یک نوع همکاری و مشارکت است اما باز هم شما از نظر قانونی با کسی شریک نیستید و کارتان یک کار شخصی است چرا که مسئولیت تمام تصمیمات مهم، سخت و دشوار بر عهده شماست و این شمایید که مالک درآمد این خدمتید. حال ممکن است به این فکر بیفتید که اگر با یکی دیگر از دوستانتان که در دروسی غیر از دروس شما مسلط است در سود و زیان شریک شوید، در این صورت دیگر شما به تنهایی پاسخ‌گو نیستید و حتی درآمد حاصل از کار نیز با نسبت توافقی بین شما دو نفر تقسیم می‌شود و از سوی دیگر احتمالاً شریک شما نیز به اندازهٔ شما، مراقب و دلسوز این کسب‌وکار خواهد بود. اینجاست که درباره تغییر شکل کسب‌وکار خودتان به نوعی شرکت فکر می‌کنید.

شرکت شما برای رشد بهتر می‌تواند تبلیغ کند، کارمند استخدام کند و یا جذب سرمایه کند. شرکت[1] کسب و کاری است که خودش هویت قانونی دارد؛ به این معنی که قانون با یک شرکت، مشابه با یک فرد و یا انسان رفتار می‌کند. شرکت‌ها حقوق و تعهدات خاصی دارند؛ دقیقاً همانند آنچه که انسان‌ها انجام می‌دهند، برای مثال، یک شرکت می‌تواند دارایی داشته باشد، با دیگر شرکت‌ها یا افراد وارد قرارداد شود و حتی علیه آنها شکایت کند و مورد شکایت قرار بگیرد.

فعالیت خارج از کلاس

دربارهٔ تفاوت انواع شرکت‌ها تحقیق کنید.

با توجه به قانون تجارت کشور، دربارهٔ تفاوت انواع شرکت‌های سهامی عام و خاص، شرکت‌های تضامنی و شرکت‌های با مسئولیت محدود تحقیق کنید و نتیجه را در کلاس ارائه دهید.

شرکت انواع مختلفی دارد که در اینجا به مهم‌ترین آنها یعنی شرکت‌های سهامی[2] اشاره می‌کنیم. دارایی هر شرکت سهامی به تعداد معینی سهم[3] تقسیم می‌شود و شخص با خرید سهام شرکت به سهام‌دار آن تبدیل می‌شود که به اندازه سهمش مالکیت نسبی آن را دارد و در منافع و مسئولیت‌ها به همان اندازه سهیم است. سهام یک سند مالکیت است و نشان می‌دهد که دارندهٔ آن، بخشی از مالکیت شرکت را در اختیار دارد و در سود و زیان آن، شریک است؛ مثلاً اگر دارایی شرکتی به ۱۰۰،۰۰۰ سهم تقسیم شده باشد، سرمایه‌گذاری که ۱۰،۰۰۰ سهم آن‌را خریداری می‌کند، مالک ۱۰ درصد شرکت است.

درس زندگی

عاقل باش!

از یکی از دوستانم شنیدم که با کسی شریک شده اما نه کار مشترک و مشخصی در میان است و نه مسئولیت و وظایف افراد در آن کار معلوم است. آنها با هم قرار بسته‌اند که هرکدامشان هر کاری کرد، درآخر ماه درآمد به دست آمده را روی هم بریزند و تقسیم کنند. به نظرم آمد، یک جای کار می‌لنگد. مسئله را با معلمم در میان گذاشتم. گفت به آنها بگو دیر یا زود کارتان به اختلاف و دعوا می‌کشد. هر کار مشترکی باید حساب و کتاب داشته باشد. از قبل باید بدانیم چه کاری انجام می‌دهیم؛ چقدر سرمایه می‌گذاریم؛ سهم هرکدام از شرکا در سرمایه چقدر است و هر کدام از شرکا دقیقاً چه مسئولیتی دارند. به همین دلیل، کارهای بی‌حساب‌وکتاب، مثل قماربازی و بخت‌آزمایی، آخر و عاقبت ندارد.

لاتَأکُلوا أَموالَکُم بَینَکُم بِالْباطِلِ (سورهٔ نساء، آیه ۲۹)

(اموال یکدیگر را به باطل نخورید.)

۱ـ company; corporation ۲ـ joint ـ stock company; corporation ۳ـ stock

ایجاد یک شرکت

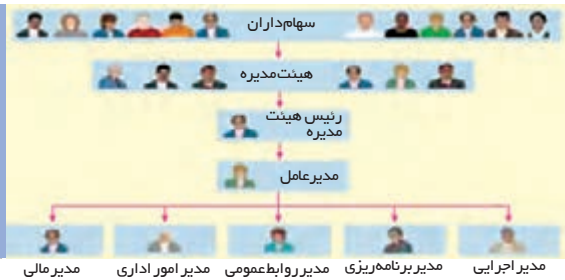
دولت برای شرکت‌ها قوانینی دارد تا به سرمایه‌گذاران اطمینان بدهد و کمک کند تا فریب نخورند. پذیرش و عمل به چنین قوانینی زمان‌بر و پرهزینه است و به مشاوره‌های حقوقی نیاز دارد.

برای تشکیل شرکت، ممکن است به وکیل نیاز داشته باشید تا به شما برای تکمیل اساسنامه شرکت و سایر اسناد مورد نیاز کمک کند. اساسنامه شرکت باید بیان کند که شرکت برای چه کسب و کاری تشکیل شده است؛ سهام آن چه میزان است و چگونه تقسیم و فروخته می‌شود؛ چگونه شرکت سرمایه اولیهٔ خود را تأمین می کند و چگونه سود و زیان تقسیم می‌شود؛ سهام‌داران چه حقوق و مسئولیت‌هایی در شرکت دارند؛ شرکت چگونه منحل می‌شود و... .

فعالیت فردی در کلاس

ساختار و شیوهٔ تصمیم‌گیری در شرکت سهامی را تحلیل کنید.

با کمک معلم خود و مراجعه به قانون تجارت، ساختار سازمانی شرکت سهامی را تحلیل کنید.



فعالیت فردی در کلاس

با توجه به جدول زیر شما چه نکات دیگری می‌توانید به این دو ستون اضافه کنید؟ چرا؟

مزایای ایجاد شرکت(سهامی)	معایب ایجاد شرکت(سهامی)
مسئولیت محدود برای سهام‌داران (ضرر و بدهی سهام‌داران محدود به میزان سهام)	هزینه‌های راه‌اندازی بالاتر
امکان افزایش سرمایه و تأمین مالی بانکی (از طریق افزایش سهام‌داران یا افزایش سرمایهٔ آنها و نیز وام‌های بانکی)	تأخیر در تصمیم‌گیری
امکان رقابت بالاتر(به دلیل مقیاس تولید بالا، امکان سرمایه‌گذاری بیشتر و قیمت پایین‌تر نسبت به رقبا)	پیچیدگی‌ها در رابطه مدیریت و مالکیت و موفقیت‌های غیرفردی
تخصص‌گرایی بیشتر (امکان جذب افراد توانمندتر در زمینه‌های تخصصی و ویژه)	تقسیم سود به تناسب مالکیت سهام
	قوانین پیچیده‌تر و گزارش‌دهی بیشتر

درس زندگی

من آب خنک میل ندارم؛ ممنون!

گفتم: ولی قرار بود یک کسب‌وکار پدر و مادردار راه بیندازد. حالا مگر چه کار کرده؟ گفتند: اول جذب یکی از شرکت‌های هرمی که وعده سوددهی بالایی داده بود، می‌شود و بعد هم پول‌های بقیه را به اسم سرمایه‌گذاری در این شرکت جمع می‌کند. گفتم: بله، از من هم پول زیادی گرفته بود. خب بعد؟ گفتند: پول‌ها را به سلسله مراتب بالاتر از خودش تحویل می‌داده و از آنها سود زیادی تحویل می‌گرفته است. گفتم: آنها با این پول‌ها چه می‌کردند، گفتند: آنها هم یا پول‌ها را به کسانی قرض می‌دادند و از آنها بهره‌اش را می‌گرفتند یا با آن خریدوفروش‌های غیرقانونی انجام می‌دادند. بعد هم که حسابی کیسه‌شان را پر کرده بودند، متواری شدند و این آقا مانده با جمعیتی از طلبکارها. پرسیدم: چند سال باید آب‌خنک بخورد؟ جوابی به من ندادند. دوباره پرسیدم: حالا می‌توانم او را ببینم. گفتند: نه، وقت ملاقات تمام شده است.

وَتَعاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوىٰ وَلا تَعاوَنوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوانِ **(سورهٔ مائده، آیه ۲)**

(در راه نیکی و پرهیزگاری با هم تعاون کنید و در راه گناه و تعدّی همکاری نکنید.)

۳ـ تعاونی‌ها

شرکت تعاونی[1] کسب و کاری است که با هدف تأمین نیازمندی‌های اعضا تشکیل می‌شود و به بهبود وضعیت اقتصادی آنها کمک می‌کند. در تعاونی تولید، تعدادی تولیدکننده جهت بهره‌مندی از مزایای فعالیت‌های اقتصادی با مقیاس بزرگ، گرد هم می‌آیند و با اقدامات جمعی منفعت خود را بیشینه می‌کنند؛ مثلاً تعاونی کشاورزی را عده‌ای از کشاورزان تشکیل می‌دهند تا برای تهیهٔ بذر مرغوب و تهیهٔ سموم و کود و نیز امکان بازاریابی، تبلیغات جمعی و ایجاد زنجیرهٔ توزیع به آنها کمک کند.

تعاونی‌ها مراحل راه‌اندازی کم‌وبیش مشابهی با شرکت‌ها دارند؛ اما نحوهٔ اداره آنها براساس هر نفر، یک رأی است؛ یعنی هر کدام از اعضا صرفِ‌نظر از اینکه چقدر از سرمایهٔ تعاونی را تأمین کرده باشد، یک رأی خواهد داشت، اما توزیع سود احتمالی در پایان دوره به نسبت سرمایهٔ هر عضو است.

۴ـ مؤسسات غیرانتفاعی و خیریه

یکی از انواع شرکت‌ها، مؤسسات غیرانتفاعی[2] و خیریه[3] هستند. یک مؤسسه غیرانتفاعی نهادی قانونی است که برای انجام مأموریتی غیرسودآور، یعنی با هدفی غیرتجاری شکل گرفته است. این مأموریت‌ها اغلب زمینه‌هایی انسانی و اجتماعی دارند؛ مانند امور خیریه، آموزش، توسعهٔ علمی و دینی، بهداشت و سلامت و... . محدودهٔ عمل آنها گاهی محلی و گاهی ملی و حتی جهانی است.

فعالیت گروهی در کلاس

کلاس را به چهار گروه تقسیم کنید و هر گروه مسئول بررسی یکی از کسب و کارهای زیر شود (ممکن است به‌صورت هم‌زمان دو یا چند گروه یک کسب و کار را بررسی کنند) آنچه در هر کسب و کار باید بررسی شود، این است:

۱ـ مزایا و معایب کسب و کار گروه خود را درصورتی که فردی، شرکتی و یا تعاونی بود، بررسی کنید.

۲ـ پس از بررسی همه جانبه کسب و کار خود بگویید که گروه شما به عنوان یک مشاور اقتصادی کدام‌یک از سازمان‌های تولید را برای این کسب و کار توصیه می‌کند؟ چرا؟

۱ـ cooperative ۲ـ non- profit ۳ـ charity

ایدهٔ کسب‌وکار شماره ۱

شما در یک شهر کوچک ساکنید. از قضا وزارت راه و شهرسازی از کنار شهر شما یک اتوبان بسیار خوب تأسیس می کند که پیش‌بینی می‌شود ترافیک سنگینی در آن ایجاد شود. در اطراف شهر شما هم هیچ روستا و آبادی و شهر دیگری نیست. این فکر به ذهنتان می‌رسد که با کسب اجازه از وزارت‌خانه، یک مجتمع تفریحی در کنار جاده تأسیس کنید (مالکیت زمین‌های اطراف جاده در اختیار چند تن از اهالی شهر شماست).

ایدهٔ کسب‌وکار شماره ۲

شما در یک روستای بسیار خوش آب و هوای کوهستانی زندگی می کنید. بیشتر اهالی روستا گله‌های گوسفند دارند و به چوپانی مشغول‌اند. از طرفی مراتع اطراف روستای شما به خاطر شرایط اقلیمی بسیار مستعد کشت گیاهان دارویی است (و بسیاری از این گیاهان حتی به‌صورت خودرو در این منطقه سبز می‌شوند).

این ایده به ذهنتان می‌رسد که با هم‌سن‌وسالان خودتان به اهالی روستا اعلام کنید که مسئولیت صحرا بردن همهٔ گوسفندان را به عهده می گیرید و هر روز سه نفر از دوستانتان همه گوسفندان را به مرتع ببرند و بقیه نیز به تکثیر گیاهان دارویی بپردازند.

ایدهٔ کسب‌وکار شماره ۳

در منطقهٔ شما هندوانه بسیاری کشت می‌شود؛ اما به دلیل نبودن جاده یا کمبود ماشین‌های یخچال‌دار و ... هر ساله این هندوانه‌ها، در مزارع از بین می‌روند. این ایده به ذهنتان می‌رسد که هندوانه‌ها را فراوری کنید تا مشکل نگهداری و انتقال آنها حل شود. تبدیل هندوانه به هندوانهٔ خشک و یا تهیهٔ کنستانتره (پودر) بهترین راه حل است. از طرفی نمی‌شود این کار را با هندوانه کرد، چون خشک کردن و پودر کردن میوه یک فرایند گرمایی است و هندوانه در دمای بالا از بین می‌رود. در اخبار می‌شنوید که یک شرکت دانش‌بنیان شیرازی دستگاهی را ساخته که به جای گرما دادن، از طریق انجماد، میوه‌ها را خشک می کند.

ایدهٔ کسب‌وکار شماره ۴

شما و گروه دوستانتان به خاطر تلاش‌های درسی فراوانی که داشته‌اید، در بسیاری از موضوعات درسی سرآمد شده‌اید. این ایده به ذهنتان می‌رسد که یک شبکهٔ تدریس خصوصی فعال در منطقهٔ خود تأسیس کنید.

برای تفکر و تمرین

۱ـ برای هریک از موارد زیر چه نوع کسب و کار (سازمان تولید) را توصیه می کنید؟

- شرکتی جدید می‌خواهد مجموعه فروشگاه زنجیره‌ای از مواد غذایی سالم راه‌اندازی کند.
- یکی از دانش‌آموختگان آشپزی می‌خواهد رستوران‌های زنجیره‌ای افتتاح کند.
- نویسنده‌ای تصمیم می‌گیرد ادامهٔ آخرین کتاب پرفروش خود را بنویسد.
- گروهی از کشاورزان می‌خواهند برای خرید کود، دانه و سایر مواد مرتبط به‌صورت عمده هزینه کنند و هزینه را در بین اعضا تقسیم کنند.
- گروهی از مهندسان جوان تصمیم گرفته‌اند لوازم خانگی با کیفیت بالا تولید کنند.

۲ـ به نظر شما آقای محمدی (پدر امیرعلی و ستایش) سازمان تولید خود را باید بر چه مبنایی ترتیب بدهد تا از مشکلات فراوان مالی بیرون بیاید؟ آیا شما به او توصیه می کنید با شرایط موجود یک مؤسسهٔ خیریه نیز برای کارگرانش ایجاد کند؟ دلیل شما چیست؟

تحلیل کنید

- هر کدام از انواع کسب و کارهای شخصی، شرکتی، تعاونی و غیرانتفاعی، چه مزایا و معایبی دارد؟
- با توجه به ویژگی‌های شخصیتی خود و دوستانتان، کدام یک از انواع کسب و کارها(سازمان تولید) را برای فعالیت اقتصادی ترجیح می‌دهید؟

درس سوم

اصول انتخاب درست

موقعیت

امیرعلی چند روزی بود که شدیداً کلافه شده بود. حرف‌های ستایش راجع به اشتباه پدر در خرید سهم مهندس و ماجرای سودده بودن کارگاه را نمی‌توانست با حرف‌های تأثیرگذار پدر در آن شب جمع کند. تنها نتیجهٔ معقولی که می‌توانست بگیرد این بود که پدر تمام ماجرا را به همه نگفته است و این موضوع او را بیشتر عصبانی و کلافه می‌کرد.

شب که در حال بازگشت از مسجد بود، طبق روال همیشه مسیرش را کج کرد تا خریدهای خانه را هم انجام دهد؛ ماست و نعنا و کشمش. همین که خواست وارد مغازه شود، چشمش افتاد به پدر که ظاهراً آن شب زودتر از همیشه برگشته بود و خودش خریدهای شام را داشت انجام می‌داد. با خودش فکر کرد که الان موقعیت خوبی است تا به پدر بگوید که او فهمیده ماجرا از چه قرار است. برای همین منتظر شد تا پدرش از مغازه بیرون بیاید.

پدر: إ، سلام بابا، تو اینجا چی کار می‌کنی؟ مگه مامان بهت نگفت که من دارم میام؟

امیرعلی (با سردی و ناراحتی): مسجد بودم، درضمن من که موبایل ندارم که مامان بهم خبر بدن!

پدر: چی شده؟ چرا این‌قدر توی خودتی؟ با بچه‌ها حرفت شده یا دوباره یاد سفارشات افتادی، لپ‌تاپ، موبایل و ... .

امیرعلی که انگار این حرف‌ها بیشتر اذیتش می‌کرد، این بار با ناراحتی بیشتر گفت: نه بابا! کدوم سفارش؟ من با دوستام هم مشکلی ندارم.

پدر: پس نکنه از دست من ناراحتی که چرا زود برگشتم خونه؟

امیرعلی ایستاد و کیسه‌های خرید را از دست پدر گرفت و رو به پدر گفت: می‌شه باهم دو کلام حرف حساب بزنیم؟

پدر (با لبخند): اوه اوه، چه خطرناک! چه دل پُری! بله من درخدمتم، کجا بشینیم که راحت بتونیم حرف بزنیم؟

امیرعلی: دم در خونه توی ماشین!

پدر: بریم.

وقتی هردو سوار ماشین شدند، امیرعلی شروع کرد:

من همیشه از اینکه شما منو ستایش رو بچه حساب می کنین ناراحت می‌شدم و دوست داشتم که به شما نشون بدم که دارین اشتباه می کنین. ما دیگه بچه نیستیم بابای من! چند روز پیش توی کاغذایی که شما برای چرک‌نویس آورده بودین خونه، فهرست درآمد و مخارج کارگاهتون رو دیدم! خودم یک بار از اول نشستم و حساب کردم و دیدم کارگاه زیان ده که نیست هیچ، سود هم می‌ده، اما شما اون شب یه جوری گفتین توی پرداخت حقوق و این‌جور چیزا موندین که من با خودم گفتم بابا ورشکست شده. فهمیدم همهٔ این حرفا رو زدین تا از زیر بار قولتون شونه خالی کنین!

پدر: عجب! پس داستان اینه که حضرت والا دوسه روزه با من سر سنگین شدن؟ نکنه خواهرت رو هم تو؟

امیرعلی که از این حرف پدر دلگیر شده بود، گفت: اون خودش عاقله و اگه از دستتون ناراحته، انتخاب خودشه. تازه ستایش خودش هم کشف کرده که شما تصمیم‌گیری‌هاتون توی کارگاه درست نبوده!

پدر: ماجرا داره جالب می‌شه! ببینم حرف دیگه‌ای هم هست؟

امیرعلی: فعلاً نه!

پدر که دیگر نمی‌توانست جلوی خنده اش را بگیرد، گفت: خب اگه اجازه بدین بریم توی خونه برات توضیح بدم که خواهرتم بشنوه!

امیرعلی: چرا می‌خندین بابا؟ من دارم جدی باهاتون صحبت می کنم! من از دست شما ناراحتم! درضمن اگه این «توضیح می‌دم» مثل همهٔ توضیح می‌دم‌های قبلی باشه من واقعاً دیگه ... .

پدر: نه پسرم! برای اینکه عصبانیتت کمتر بشه بهت بگم که تو هزینه‌های پنهان رو محاسبه نکردی. حالا بیا بریم تو، لباسامونو عوض کنیم تا کامل روشنت کنم. اتفاقاً دوست دارم برات توضیح بدم و حس می کنم که دیگه این چیزا رو می‌شه به تو و خواهرت گفت.

گفت‌وگو در کلاس

۱ـ به نظر شما، آیا ملاک‌های انتخاب در اقتصاد، فردی است یا اینکه اصول و قوانین مشترکی بر آن حاکم است؟

۲ـ در تصمیم‌گیری‌های اقتصادی چه موضوعاتی را باید در نظر گرفت؟ آیا ملاک فقط لیست هزینه و فایده‌های آشکار است؟

۳ـ منظور آقای محمدی از هزینه‌های پنهان چیست؟

نقشه راه

به‌طور معمول انسان در هر لحظه از زندگی خود گزینه‌های متعددی دارد که باید از میان آنها یکی را انتخاب کند. در تصمیم‌گیری‌های منطقی، افراد هزینه‌ها و منافع گزینه‌های مختلف را باهم مقایسه و بهترین آنها را انتخاب می‌کنند. اما این انتخاب منطقی در برخی موارد سخت و پیچیده می‌شود و جنبه‌های گوناگونی پیدا می‌کند. ما در این درس می‌خواهیم:

- بیاموزیم هزینه‌ها و منافع انتخاب‌های خود را باهم مقایسه کنیم؛
- بیاموزیم در انتخاب‌ها و تصمیم‌های خود، هزینه‌های فرصت، منابع کمیاب، هزینه‌های هدررفته و قید بودجه را درنظر بگیریم.

اقتصاد و مسئله انتخاب

هر کسب و کاری چه شخصی باشد و چه در قالب شرکت، با مسئله انتخاب مواجه است. چه چیزی تولید کنیم یا اینکه چقدر از هرچیز تولید کنیم؟ مسئله انتخاب آن قدر مهم است که برخی اقتصاددانان علم اقتصاد را علم انتخاب می‌دانند. آنها معتقدند اقتصاد به ما می‌آموزد که در شرایط کمیابی منابع، چگونه بهترین انتخاب را انجام دهیم. البته انتخاب فقط محدود به مسئله کسب و کار و تولید نیست؛ بلکه هر فرد در زندگی روزمره خودش، بارها و بارها با مسئله انتخاب اقتصادی روبه رو می‌شود. برای انتخاب درست باید با مفهوم کمیابی منابع آشنا شویم و بدانیم که چگونه می‌توان با درنظر گرفتن هزینه‌ها و منافع هر انتخاب، تصمیم درستی گرفت. بنابراین باید برای هر تصمیمی قوانینی را رعایت کنیم.

قانون اول: منابع خود را شناسایی کنید و بدانید که آنها کمیاب‌اند!

اگر به عنوان یک کارآفرین و یا تولیدکننده وارد میدان اقتصاد می‌شوید، باید ابتدا از منابع یا عوامل تولید[1] خود آگاه شوید. اقتصاددانان منابع تولید را به طور کلی در سه دسته طبقه بندی می کنند: منابع طبیعی (زمین)، نیروی کار و سرمایه[2]. زمینی که تولیدکننده گندم آن را زیر کشت می برد، یک منبع طبیعی است. کشاورزانی که روی زمین کار می کنند، نیروی کار محسوب می شوند. تراکتوری که روی زمین کار می کند، سرمایه فیزیکی است و دانش و مهارت نیروی انسانی این مجموعه تولیدی، سرمایه انسانی محسوب می‌شود.

با توجه به توضیحات بالا به نظر شما نیروی کار و سرمایه در یک شرکت تدریس خصوصی چیست؟ با توجه به اینکه تولید خدمات هم در اقتصاد نیازمند عوامل تولید است، می توان گفت نیروی انسانی این شرکت، معلمان و کارمندان آن هستند؛ سرمایه فیزیکی آن نیز ممکن است شامل تجهیزات اداری (مثلاً میز یا تخته و یا ابزارهای آموزشی دیگر) باشد و سرمایه انسانی هم مهارت و دانش تدریس معلمان این شرکت خواهد بود.

منابع تولید در حالت کلی، امکاناتی است که شما برای ارائه محصول یا خدمت خود در اختیار دارید. اما اکنون فرض کنید که به عنوان یک خریدار می‌خواهید برای دیدن یک فیلم سینمایی، بلیت خریداری کنید و در ضمن برای منزل هم کمی خرید کنید. چه منبعی در اختیار دارید؟ پول داخل جیبتان، مهم‌ترین منبعی

۱ـ production factors

۲ـ برخی اقتصاددانان علاوه براین سه دسته، اقسام دیگری را نیز به‌عنوان منابع تولید در نظر گرفته‌اند.

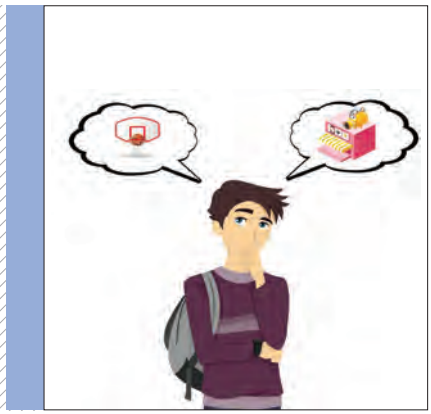
است که در اختیار دارید و باید آن را مدیریت کنید. این منبع هرچند یک منبع تولیدی نیست، اما امکانی است که در اختیار شما قرار دارد.

منابعی که در اختیار ما قرار دارد، کمیاب[1] است. برای درک بهتر مفهوم کمیابی به مثال کشاورزی بازگردیم. فرض کنید که شما مصمم هستید به عنوان یک کشاورز زمین خود را زیر کشت ببرید. سؤالات زیادی در ذهن شما خواهد آمد: چقدر می‌توانم بکارم؟ اگر کل زمین را زیر کشت یک محصول بردم، دیگر نمی‌توانم محصول دیگری در آن کشت کنم، چه کنم؟ آیا اصلاً از نظر مالی توان زیر کشت بردن کل زمین را دارم؟ آیا در منطقه ما کارگری هست که بتوانم کار را به کمک او انجام دهم؟ اصلاً چه چیزی بکارم؟

ریشه این سؤالات و سؤالاتی مشابه آن نشان می‌دهد شما در ذهن خود دو اصل اساسی دارید و در واقع همه سؤالات را در راستای این دو اصل از خود می‌پرسید: اصل اول: شما در ضمن سؤالات خود دائماً به خودتان تذکر می‌دهید که منابعی که در اختیار دارید (مثل متراژ زمین، حجم بذر، نیروی کار و...) پایان‌ناپذیر نیست بلکه برعکس، کاملاً محدود است. اصل دوم: شما قبول دارید که در آنِ واحد نمی‌توانید از یک چیز دو استفاده متفاوت بکنید؛ یعنی هر چیزی دارای محدودیت در استفاده است. به عبارت بهتر، شما به خوبی می‌دانید که اگر کل زمین را زیر کشت گندم ببرید، دیگر نمی‌توانید در آن یونجه یا جو بکارید.

ما باید بدانیم که همه عوامل یا منابع تولید در اقتصاد کمیاب‌اند. از سوی دیگر هرچه منابع بیشتری داشته باشیم، کالاها و خدمات بیشتری می‌توانیم تولید کنیم. اما متأسفانه نمی‌توانیم عصای جادویی را تکان دهیم و منابعی را خلق کنیم. ما به منابع در دسترس محدود شده‌ایم. در هر نقطه از زمان، هر شخص یا شرکت و یا هر کشوری مقدار معینی از نیروی کار، زمین قابل بهره‌برداری، سرمایه انسانی و فیزیکی دارد.

قانون دوم: هزینه فرصت هر انتخاب را محاسبه کنید!



محدودیت منابع، مفهوم هزینه فرصت[2] را به همراه دارد. هزینه فرصت یک انتخاب، ارزش بهترین گزینه بعدی است که شما هنگام انتخاب از دست داده‌اید. پس از اولویت‌بندی گزینه‌ها، وقتی اولین اولویت را انتخاب کردیم، اولویت بعدی، هزینهٔ فرصت انتخاب ما خواهد بود. البته این اولویت‌بندی برای اشخاص مختلف می‌تواند متفاوت باشد. منافع کشت جو در مثال کشاورز، هزینه فرصت کشت گندم است؛ یعنی کشاورز ما اگر نمی‌خواست گندم بکارد گزینه بعدی او کاشت جو بود؛ حالا که او تصمیم گرفته است در زمینش گندم بکارد، درواقع از منافع کاشت جو صرف‌نظر کرده است و این، هزینه کاشت گندم است.

۱ـ scarce ۲ـ opportunity cost

اکنون مثال سینما رفتن را درنظر بگیرید. سینما رفتن برای شما چه هزینه‌هایی دارد؟ ممکن است بگویید که هزینه آن پولی است که برای بلیت پرداخت می‌شود. اگر قیمت بلیت ده هزار تومان باشد، «این هزینه آشکار» رفتن به سینما است؛ اما سینما رفتن هزینه پنهان هم دارد. برای اینکه موضوع روشن‌تر شود ببینید اگر به سینما نروید، قصد داشتید چه کار دیگری انجام دهید؟ آیا مایلید با دوستتان به بازار بروید؟ بسکتبال بازی کنید؟ مطالعه کنید؟ اگر سینما را کنار بگذارید، بهترین گزینه از بین دیگر گزینه‌ها چیست؟ مثلاً فرض کنید بهترین گزینه بعدی بسکتبال بازی کردن است. پس در طول مدتی که شما در حال دیدن فیلم هستید، باید بسکتبال بازی کردن را رها کنید. شما در واقع رفتن به بازار و یا مطالعه را رها نمی کنید زیرا حتی اگر به سینما هم نمی‌رفتید گزینه بعدی شما نبودند، بلکه بسکتبال بازی کردن، هزینه فرصت سینما رفتن شماست.

مثال دیگر، انتخاب شغل است. فرض کنید قرار است در یک اداره استخدام شوید درحالی که می توانید کسب‌وکار شخصی، مثلاً تدریس خصوصی، با درآمد ماهانه بیست میلیون تومان داشته باشید. اگر استخدام را انتخاب کنید، هزینه فرصت این انتخاب شما، معادل بیست میلیون تومان در هر ماه است.

ممکن است از خودتان بپرسید چرا مجبورم بین استخدام شدن و کسب و کار شخصی داشتن و یا بین سینمارفتن و بسکتبال بازی کردن و یا بین کاشت گندم و جو، یکی را انتخاب کنم. جواب این پرسش ساده است: چون منابع و امکانات شما کمیاب است؛ مثلاً پول یکی از امکانات کمیاب شماست. با یک مقدار مشخص از پول، نمی‌توانید هر چیزی را بخرید. وقت و زمان هم از داشته‌های کمیاب شماست. هر کاری مثل خوابیدن، غذاخوردن، مطالعه، تفریح و کارهای دیگری که به آن علاقه دارید، همگی به زمان نیاز دارند و انجام هر کدام از آنها در زمان مشخص به معنای عدم امکان انجام بقیه است.

به دلیل کمیابی در منابع و امکانات، همیشه باید بین گزینه‌های انتخاب، «بده ـ بستان»[1] کرد. بده ـ بستان یعنی چیزی را رها می کنید تا چیز دیگری را به‌دست آورید؛ مثلاً فرض کنید ۱۰۰ هزار تومان پول برای خرج کردن دارید؛ با این پول می‌توانید وسایل لازم برای ساخت ربات امدادگر را تهیه کنید تا در مسابقات رباتیک مدرسه شرکت کنید؛ البته می‌خواهید یک جفت قناری زیبا هم بخرید و یا حتی یک آکواریوم کوچک برای خودتان دست و پا کنید؛ لباس‌های ورزشی جدیدی نیز آمده که خیلی از بچه‌های مدرسه خریده اند و از خرید آن هم بدتان نمی‌آید! چنانچه پولتان را برای هر کدام خرج کنید، برای گزینه‌های دیگر چیزی باقی نمی‌ماند.

کشورها نیز مانند مردم، با کمیابی منابع روبه‌رو هستند. کمیابی منابع، هر جامعه را با مبادله مواجه می‌سازد. اگرمنابع بیشتری برای تولید یک کالا و خدمات اختصاص داده شود، منابع کمتری برای تولید کالا و خدمات دیگر باقی می‌ماند. برای ساختن دوچرخه بیشتر، کارخانه لاستیک بیشتری به‌منظور تولید چرخ، فلز بیشتری برای اسکلت دوچرخه، زمین بیشتری برای سالن‌های کارخانه لازم است. همچنین نیاز بیشتری به سرمایه برای ساختن ماشین‌آلات سازندهٔ اسکلت و قطعات دوچرخه، نیروی کار برای سر هم‌کردن و فروش دوچرخه برای ساختن شغل دوچرخه‌سازی خواهیم داشت. منابعی که در کارخانه دوچرخه‌سازی استفاده می‌شود، مورد نیاز تولیدات دیگر مثل رایانه‌ها و خودروها نیز هستند. پس تصمیم برای داشتن دوچرخه بیشتر به معنای از دست دادن چیزهای دیگر است؛ حتی اگر یک کشور کالاهایی را از دیگر کشورها بخرد، هنوز با کمیابی و مبادله

۱ـ trade off

مواجه است. تصور کنید که شما یک دوچرخه که ساخت کشور چین است را خریداری می‌کنید. برای ساخت این دوچرخه از منابع چینی به جای منابع ایرانی استفاده شده است.

فعالیت گروهی در کلاس

محاسبهٔ هزینه فرصت و منابع کمیاب

در فعالیت گروهی درس قبل، گروه شما یکی از ایده‌های کسب‌وکار را بررسی کرد. اکنون با گروه خود سعی کنید منابعی را که برای راه‌اندازی این کسب و کار در اختیار دارید، فهرست کنید و همچنین هزینهٔ فرصت آن را البته به‌صورت حدودی محاسبه کنید. لطفاً در پایان بررسی، هر گروه نتایج خود را بر روی تختهٔ کلاس بنویسد.

برای رسیدن به نتیجه، سؤالات زیر را مدنظر قرار دهید:

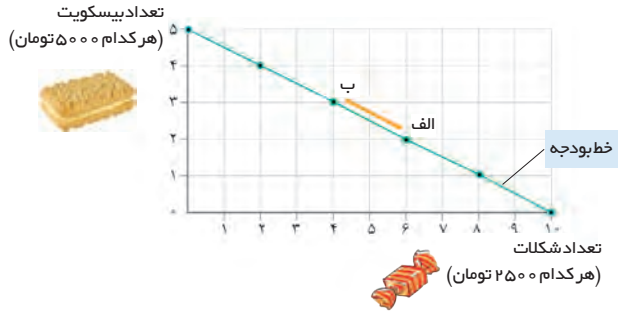
- منابع طبیعی، سرمایه، نیروی انسانی مورد نیازتان و هزینه تأمین آنها چقدر است؟
- شما به عنوان کارآفرین چگونه می‌توانید این منابع را در کنار یکدیگر سازماندهی کنید و به یک شیوهٔ نو در این کسب و کار دست یابید؟
- اگر این شرکت یا تعاونی را تأسیس نکنیم، چه کار دیگری می‌توانیم انجام دهیم؟ سود این کار دیگر چقدر است؟
- منابع کمیاب ما برای تأسیس شرکت چیست؟ اگر کار دیگری انجام دهیم، چقدر از منابع ما کم (یا زیاد) می‌آید؟

قانون سوم: قید بودجه خود را ترسیم کنید!

وقتی شما مقدار مشخص و محدودی پول برای خرج کردن دارید، در این حالت می‌گوییم شما یک قید بودجه [1] دارید. به دلیل اینکه بودجه‌تان محدود است، شما مجبورید بین گزینه‌های خود بده ـ بستان کنید.

فرض کنید شما ۲۵ هزار تومان برای صرف عصرانه پول دارید. در شکل صفحهٔ بعد نحوهٔ انتخاب بین بیسکویت و شکلات را بررسی کنید. هر نقطه بر روی نمودار خط بودجه نشان‌دهندهٔ مقدار بیسکویت و شکلاتی است که با ۲۵ هزار تومان می‌توان خرید. بده ـ بستان بین نقاط الف و ب چگونه است؟ اگر از نقطهٔ الف به ب یا بالعکس حرکت کنیم، چه تغییری در مقدار انتخاب شده از هریک از این دو کالا روی می‌دهد؟

۱ـ budget constraints



تعداد شکلات / بیسکویت	۰	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰
قیمت شکلات‌ها (به‌ازای هر واحد ۲،۵۰۰ تومان)	۰	۲،۵۰۰	۵،۰۰۰	۷،۵۰۰	۱۰،۰۰۰	۱۲،۵۰۰	۱۵،۰۰۰	۱۷،۵۰۰	۲۰،۰۰۰	۲۲،۵۰۰	۲۵،۰۰۰
قیمت بیسکویت‌ها (به‌ازای هر واحد ۵،۰۰۰ تومان)	۰	۵،۰۰۰	۱۰،۰۰۰	۱۵،۰۰۰	۲۰،۰۰۰	۲۵،۰۰۰					

قانون چهارم: هزینه‌های هدر رفته را فراموش کنید!

فرض کنید دوستتان دربارهٔ رفتن به تئاتر با شما گفت‌وگو می‌کند. قیمت بلیت برای هر نفر ده هزار تومان است. وقتی که برنامه شروع می‌شود، شما و دوستتان از آن خوشتان نمی‌آید. اگر برنامه را ترک کنید می‌توانید بلیت فیلم تهیه کنید و وقت باقی‌مانده را به تماشای فیلم بگذرانید. قیمت بلیت سینما هشت‌هزار تومان است. هزینه‌هایی را که اکنون دیگر اجتناب‌ناپذیرند و قابل برگشت نیستند (مثل ده هزار تومانی که برای نمایش پرداخت کرده‌اید)، فراموش کنید. آن ده هزار تومان رفته و تمام شده است، چه شما به سینما بروید و چه نروید. هزینه‌هایی که پرداخت شده است و شما نمی‌توانید آن را باز گردانید «هزینهٔ هدررفته»[1] نام دارد؛ این هزینه‌ها نباید تأثیری در انتخاب و تصمیم شما داشته باشد.

مفهوم هزینه‌های هدررفته را می‌توانید پولی تصور کنید که به یک چاه عمیق افتاده است و دیگر قابل دسترس نیست. تنها هزینه‌ای که بر تصمیم‌گیریتان مؤثر است، هزینه‌هایی است که در زمان تصمیم‌گیری شما به‌وجود می‌آیند. برای اینکه یک تصمیم خوب بگیرید، تشخیص تفاوت هزینه‌هایی که بر تصمیم شما تأثیر گذارند، بسیار مهم است؛ هزینه‌های هدررفته مهم نیستند، چون دیگر رفته‌اند و قابل برگشت نیستند. فهمیدن اینکه هزینه‌ها را چطور ارزیابی کنیم، تنها بخشی از گرفتن یک تصمیم خوب است. باید هزینه‌ها در مقابل منافع سنجیده شوند.

۱ـ sunk cost

قانون پنجم: بین هزینه‌ها و منافع خود، مقایسه کنید!

برای اینکه تصمیم‌گیری منطقی باشد باید تمام منافع را با تمام هزینه‌ها مقایسه کنید و در نهایت به این نتیجه برسید که در گزینه‌ای که شما انتخاب کرده‌اید، منافع بیشتر از هزینه‌هاست؛ مثلاً هنگامی که می‌خواهید بین یک کسب و کار شخصی یا شرکتی انتخاب کنید و یا در مورد اضافه کردن یک خط تولید در کارخانه تصمیم بگیرید، باید بین منافع و هزینه‌های انتخابتان مقایسه کنید؛ البته همیشه مقایسهٔ هزینه‌ها و منافع بر اساس اطلاعاتی که از آنها داریم، انجام می‌گیرد. به‌عنوان یک کارآفرین، مقایسهٔ میان منافع و هزینه‌های کسب‌وکارتان، از مهم‌ترین مراحل راه‌اندازی یا استمرار آن است.

مقایسه منافع و هزینه‌ها بخشی از تصمیم‌گیری منطقی است. اما بهترین تصمیم به نوع رویکرد شما بستگی دارد. دو نوع گسترده از انواع تصمیمات وجود دارد. اولین دسته به یک انتخاب از میان گزینه‌های مختلف می‌پردازد و دستهٔ دیگر به انتخاب چه مقدار از هر چیز اشاره می‌کند؛ مثلاً گاهی اوقات گزینه‌های تصمیم ما این است که مطالعه کنیم یا به گردش برویم و گاهی نیز دربارهٔ میزان مطالعه یا مدت زمان گردش در حال تصمیم‌گیری هستیم.

زمانی که شما برای تعطیلات به‌جایی سفر می‌کنید، مجبورید انتخاب کنید که چند روز می‌خواهید آنجا بمانید. زمانی که به مغازهٔ شیرینی‌فروشی می‌روید، باید تصمیم بگیرید چقدر شیرینی بخرید. به طور مشابه، شرکت‌ها هم مجبور هستند تا دربارهٔ چیزهایی مثل اینکه چقدر تولید کنند یا چه تعداد نیروی کار استخدام کنند، تصمیم بگیرند. در برآورد و مقایسهٔ میان هزینه‌ها و منافع، اینکه چه چیزی را هزینه و چه چیزی را منفعت به‌حساب بیاوریم وابسته به موقعیّت‌ها و ارزش‌های فرهنگی و اجتماعی ما است؛ مثلاً ممکن است آلودگی‌های زیست محیطی یک کارخانهٔ تولید مواد شیمیایی، برای صاحب آن کارخانه به‌عنوان هزینه محسوب نشود، اما برای ساکنان آن منطقه هزینه محسوب می‌شود.

فعالیت فردی در کلاس

کدام خودرو؟

فرض کنید پدرتان می‌خواهد از بین سه خودروی جدول زیر یکی را برای خرید انتخاب کند. ستون دوم، مربوط به منافع داشتن آن خودرو است که می‌تواند شامل معیارهایی مثل کیفیت، کارکردها، زیبایی و ... باشد که به‌صورت عددی درآمده و مقداری است که خرید آن برای شما می‌ارزد و ستون سوم قیمت آن در بازار است. به نظر شما کدام‌یک ارزش خرید بالاتری دارد؟

خودرو	منافع خودرو (به‌میلیون تومان)	هزینه خودرو (به‌میلیون تومان)	منفعت خالص (=منافع ـ هزینه) (به‌میلیون تومان)
	۱۰۰	۱۲۰	؟
	۷۰	۶۰	؟
	۶۰	۵۵	؟

چند لاستیک؟

اکنون فرض کنید که می‌خواهید خودرویتان را بفروشید. لاستیک‌های آن فرسوده‌اند اما میزان فرسودگیشان با هم یکسان نیستند. تعویض هر کدام هم اثر متفاوتی بر درآمد فروش خودرو خواهد داشت. بر اساس جدول زیر فکر کنید و بگویید که چند لاستیک را باید قبل از فروش خودرو تعویض کنید؟

لاستیک تعویض شده	منفعت (به هزار تومان)	هزینه (به هزار تومان)	منفعت خالص (به هزار تومان)
۱. لاستیک در بدترین شرایط	۲۰۰	۱۰۰	۱۰۰
۲. لاستیک در شرایط بد	۱۵۰	۱۰۰	۵۰
۳. لاستیک در شرایط خوب	۹۰	۱۰۰	-۱۰
۴. لاستیک در بهترین شرایط	۱۰	۱۰۰	-۹۰

چرا برخی مردم تصمیمات غیرمنطقی می‌گیرند؟

فرض کنید قصد دارید به سینما بروید. پیش‌تر تصمیم گرفته‌اید که ذرت بو داده نخرید؛ چون هزینهٔ آن از منفعتی که برای شما ایجاد می‌کند، بیشتر است. شاید می‌خواهید پولش را صرف چیز دیگری کنید که برایتان ارزش بیشتری دارد یا فکر می‌کنید که خوردن آن شما را تشنه می‌کند و آن وقت مجبورید یک بطری آب هم بخرید. اما بعد از ورود به سینما، به محض اینکه بوی ذرت‌بوداده به مشام شما می‌خورد، ممکن است درگیر قضاوتی زودگذر، آنی و از روی هوس شوید. هزینه و منفعت را فراموش کنید و ذرت بوداده را بخرید! این نمونهٔ یک تصمیم‌گیری غیرمنطقی است. در اینجا نظرتان دربارهٔ هزینه و منفعت تغییر نکرده است؛ فقط آن را به حساب نیاورده‌اید، چون گرفتار امیال و هوس‌های خود شده‌اید!

به‌عنوان علاقه‌مند به اقتصاد و به‌عنوان یک تصمیم‌گیرنده، شاید برایتان مهم باشد که برخی عوامل رفتارهای غیرمنطقی را تشخیص دهید. در آزمایش‌های رفتاری، علل و عوامل تصمیمات غیرمنطقی رفتار انسان‌ها مورد بحث و بررسی قرار می‌گیرد. در ادامه به پنج اشتباه رایج در تصمیم‌گیری اشاره می‌کنیم.

اثرگذاری حقه‌های فروش بر تصمیم‌گیری‌ها

ـ وقتی که جنس ۱۶۰ هزار تومانی که ۵۰ درصد تخفیف دارد را صرفاً به‌خاطر تخفیف آن، بر جنس ۸۰ هزار تومانی ترجیح دهیم!

ـ وقتی فقط به‌دلیل اینکه حراج یا فروش ویژه اعلام شده خرید می‌کنیم!

توجه به هزینه‌های هدررفته

ـ وقتی غذایی را که سفارش داده شده دوست نداریم؛ اما به‌خاطر پولی که داده‌ایم تا آخرش می‌خوریم!

ـ وقتی دورهٔ آموزشی بی‌کیفیتی را چون پول داده‌ایم تا آخر می‌رویم!

بی‌صبری زیاد

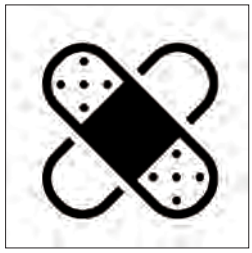
ـ گاهی به‌جای صبر در تحصیل و یادگیری و بهره‌مندی از منافع آتی آن، سراغ کارهای کم‌ارزشِ آنی می‌رویم!

ـ گاهی برای تأمین هزینه‌های مصرف فعلی، زیر بار سنگین انواع بدهی می‌رویم!

اعتماد به نفس بیش از حد یا خودرأی بودن

ـ وقتی خوش‌بینی زیاد دربارهٔ درآمد آینده داریم و پس‌انداز کمتری برای نیازهای آتی می‌کنیم!

ـ وقتی در زمینه‌های پرخطر، بدون آمادگی لازم سرمایه‌گذاری می‌کنیم!



چسبیدن به وضعیت فعلی

ـ هنگامی که با چسبیدن به وضعیت فعلی و پرهیز از بررسی گزینه‌های جدید با رویکرد منطقی هزینه ـ فایده تصمیم می‌گیریم!

شهد و شکر

باشد، همان نُه صنار (سکه) را بده!

می‌گویند مرد فقیری به خوابی عمیق فرورفته بود. در خواب می‌دید که ساعت‌هاست با مردی بخشنده در بحث و کشمکش است. مرد بخشنده می‌خواست نهصد دینار به او بدهد؛ ولی او مرد و مردانه در برابرش ایستاده بود و با سرسختی می‌گفت: «به کمتر از یک قران رضایت نمی‌دهم؛ این پول، صد دینارش کم است. باید یک قران کامل بدهی». بحث آن‌قدر بالا گرفت که مرد بیچاره از خواب بیدار شد. وقتی به دور و برش نگاه کرد و مرد بخشنده را ندید، پشیمان و ناراحت شد و دوباره چشم‌هایش را بست و دست‌هایش را پیش برد و گفت: «باشد! باشد! همان نه صنار (نهصد دینار) را بده!»

(فوت کوزه‌گری، ج ۱، ص ۲۲۴)

برای تفکر و تمرین

۱ـ هر کدام از گزاره‌های زیر را در یکی از منابع کمیاب (منابع طبیعی، نیروی کار، سرمایه فیزیکی و سرمایه انسانی) طبقه‌بندی کنید.

گزاره	منابع کمیاب
باغچهٔ خانه که در آن سبزی کاشته اید.	
ابزار آلات باغبانی که از آنها استفاده می‌کنید.	
باغبانی که برای هرس کردن درختان باغچه استخدام می‌کنید.	
علم و دانشی که در مدرسه کسب می‌کنید.	
کود طبیعی و آبی که برای باغچه استفاده می‌کنید.	
مهارتی که برای فروش بخشی از سبزیجات باغچه به همسایگان به‌کار می‌گیرید.	

۲ـ هزینهٔ فرصت هر کدام از فعالیت‌های زیر چیست؟

- تعمیر رایانهٔ شخصی
- تماشای فیلم امشب تلویزیون
- زودتر به رختخواب رفتن
- بازی والیبال در مدرسه
- شغل پاره وقت بعد از زمان مدرسه
- رفتن به دانشگاه بعد از دبیرستان
- اشتغال بدون ادامه تحصیل

۳ـ تصمیمات زیر را تحلیل کنید:

- این لباس را به قیمت خیلی خوبی خریدم؛ زیرا در حراجی بود.
- من «برند معمولی» خریدم؛ زیرا ارزان‌تر از «برند معروف» بود.
- من واقعاً آن تئاتر را دوست نداشتم، اما ترجیح دادم بمانم؛ زیرا پول زیادی برای آن داده بودم.
- من غواصی را دوست دارم و بسیاری از دوستانم هم آن را دوست دارند. مطمئنم که می‌توانم مغازه وسایل غواصی باز کنم و پول در بیاورم. فکرمی کنم بهتر است مدرسه را ترک کنم و یک مغازهٔ وسایل غواصی راه بیندازم.
- تا حالا فهرست وظایف برای خودم ننوشته‌ام، چون فکر می کنم به وقت زیادی نیاز دارد.

۴ـ در درس اول، میزان سود یا زیان (حسابداری) کارگاه آقای محمدی را محاسبه کردیم. اکنون درنظر بگیرید که آقای محمدی می‌توانست به‌جای تولید در کارگاه، آن را به مبلغ ماهیانه چهار میلیون تومان اجاره دهد. با توجه به اطلاعات زیر، مجدداً سود یا زیان سالیانهٔ کارگاه را محاسبه کنید و نتیجه را در کلاس به بحث بگذارید. (این سود یا زیان را، سود یا زیان اقتصادی می‌نامند.)

- خرید مواد اولیه برای تولید ماهیانه: ۱۰۰ میلیون تومان
- پول آب ، برق ، گاز، عوارض شهرداری سالیانه: ۸۰۰ میلیون تومان
- دستمزد ماهیانه هر کارگر: ۲ میلیون تومان (مجموعاً ۲۰ کارگر)
- درآمد سالیانه: ۲/۵ میلیارد تومان.

تحلیل کنید

- هزینه فرصت چیست و چرا معمولاً از دید ما پنهان است و آن را به حساب نمی‌آوریم؟
- به حساب آوردن هزینه فرصت چه تأثیری در انتخاب ما خواهد گذاشت؟
- چگونه می‌توانیم بین منافع و هزینه‌های خود، مقایسهٔ درستی انجام دهیم؟

درس چهارم

مرز امکانات تولید

موقعیت

آن شب و پس از بازگشت پدر از سر کار، امیرحسین (پسرک شش ساله خانواده) در آشپزخانه بود و تلاش می‌کرد تا درون قابلمهٔ شام روی گاز را ببیند که ناگهان چهارپایهٔ زیر پایش سُر خورد، دست امیرحسین به قابلمه خورد و همهٔ خورشت قورمه سبزی برگشت روی فرش آشپزخانه. صدای گریه امیرحسین آنقدر بلند بود که صدای مهیب افتادن قابلمهٔ پُر از خورشت اصلاً به گوش نیامد. بعد از جمع و جور شدن آشپزخانه که یک ساعتی هم طول کشید، مادر در مدتی کمتر از ۱۵ دقیقه یک کوکوسبزی خوشمزه درست کرد.

امیرعلی (با تعجب و تحسین): عجب سرعتی! به شما می‌گن کدبانو!

ستایش: مامان نمی‌شد به جای کوکو، تن ماهی می‌ذاشتین و یه کم هم شِوید به برنج می‌زدین و یه شویدپلو و ماهی باحال می‌خوردیم؟ اونم مثل این کوکو سریع آماده می‌شد!

مادر: نه مامان، تن ماهی نداشتیم. تازه من برای درست کردن قورمه‌سبزی یه کم سبزی اضافه آوردم، یه چیزایی به اون اضافه کردم و سرخش کردم.

امیرعلی: کاشکی درس‌خوندنم همین‌طوری بود؛ منطق می‌خوندیم، بعدش یه چیزایی بهش اضافه می‌کردیم و می‌رفتیم امتحان فلسفه می‌دادیم!

ستایش: خسته نشی داداش! شما همون منطقش رو هم نمی‌خونی! میای خلاصه‌های منو برمی‌داری! ولی کاشکی کارگاه بابا اینا این‌طوری بود! به محصولاتشون یه چیزی اضافه و کم می‌کردن، می‌شد یه محصول دیگه!

پدر در حالی که در فکر دردسرهای شستن فرشِ قرمه سبزی‌خوردهٔ آشپزخانه بود، توجهش جلب شد و گفت: عجب ایده‌ای! من اگه یه تغییر کوچیک روی محصول بدم، می‌شه یه محصول جدید!

امیرعلی (درحالی که کمی هم به غرورش برخورده بود): خُب فرض کنیم که این کارو می‌شه انجام داد، بعدش می‌خواین چند تا از این تولید کنین و چند تا از قبلیه؟

پدر (با چشمانی که از شدت تعجب گرد شده بود): شما دوتا امشب عجب حرفایی می‌زنین!! خانوم به اینا چی دادی که انقدر خوب فکرشون کار می کنه؟

امیرعلی (با ابرویی بالا انداخته مثل یک مدیر کل): ما همیشه همین‌طوری هستیم! شماها ما رو قبول ندارین و به حرفمون گوش نمی‌دین.

مادر: خیلی خب حالا! نمی‌خواد از آب گل‌آلود ماهی بگیری. شامتونو بخورین از دهن افتاد. ساعت ۱۱ شب شده‌ها. نمی‌خواین بخوابین؟! من فردا هشت صبح دانشگاه کلاس دارم. تصحیح برگه‌ها هم هنوز تموم نشده!

گفت‌وگو در کلاس

۱ـ به نظر شما، چگونه می‌توان تصمیم گرفت که آقای محمدی از هر محصول چه تعداد تولید کند؟

۲ـ آیا آقای محمدی باید همه منابعی را که در اختیار دارد صرف تولید کند؟

نقشه راه

ما در این درس به دنبال آن هستیم که بتوانیم یک الگو برای استفادهٔ حداکثری از منابع کمیاب پیدا کنیم و همچنین در پایان درس بتوانیم:

- مفهوم تخصیص بهینه، کارایی و هزینه فرصت را با توجه به مدل مرز امکانات تولید توضیح دهیم.

الگوهای اقتصادی

در درس پیش با اصول و مفاهیم اولیه انتخاب درست آشنا شدیم. یکی از الگوهایی که می‌توانیم با آن، کاربرد این اصول را در انتخاب بهینه تمرین کنیم، الگوی مرز امکانات تولید است. اما پیش از آنکه با این الگو آشنا شویم، ابتدا کمی پیرامون نقش الگو در علم اقتصاد صحبت خواهیم کرد.

الگو[1] نمایشی ساده از واقعیتی پیچیده است؛ مثلاً نقشهٔ راه‌ها یک الگوست؛ زیرا جزئیات از جمله ساختمان‌ها، درختان و دست‌اندازها را نشان نمی‌دهد. نقشه فقط راه‌های اصلی و فرعی را نشان می‌دهد تا شما بدون درگیرشدن در جزئیات غیرلازم، بتوانید از جایی که هستید به جایی که می‌خواهید، بروید.

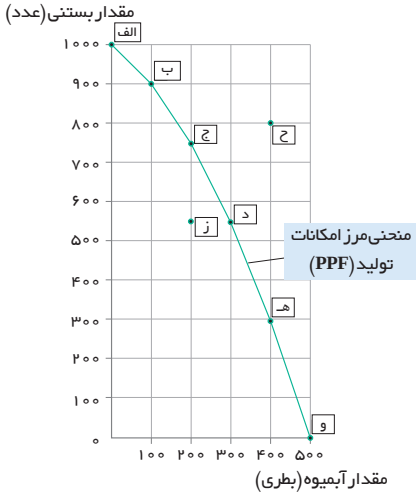
۱ـ model

الگوی آناتومی بدن انسان که در زیست‌شناسی استفاده می‌شود هم یک الگوست تا به ساده‌ترین شکل ممکن بخش‌های مختلف بدن انسان و نحوهٔ ارتباط آنها را نشان دهد. به همین ترتیب، در اقتصاد هم الگوهایی وجود دارد که بسیاری از جزئیات دنیای واقعی را رها می‌کند تا به ما کمک کند بر آنچه اهمیت دارد، متمرکز شویم. الگوی مرز امکانات تولید یکی از این الگوهای اقتصادی است که اجازه می‌دهد تا درک بهتری از بده‌ـبستان‌های یک کشور در استفاده از منابع کمیاب پیدا کنید.

الگوی مرز امکانات تولید

یکی از انتخاب‌های اساسی را که هر کسب‌وکار، مثلاً یک شرکت تولیدی، با آن روبه‌روست در نظر بگیرید: این شرکت چگونه می‌تواند منابع کمیاب خود را در میان انواع تولیدات تقسیم کند؟ مثلاً تصور کنید شرکتی راه‌اندازی کرده‌اید که فقط بستنی و آبمیوه تولید می‌کند. جدول زیر مقادیر مختلفی از بستنی و آبمیوه را که شرکت شما در هفته می‌تواند تولید کند، نشان می‌دهد. روشن است که اگر همهٔ منابع کمیاب فقط برای تولید بستنی به‌کار رود حداکثر ۱۰۰۰ عدد بستنی در هفته تولید می‌شود و البته دیگر امکان تولید آبمیوه وجود نخواهد داشت (نقطهٔ الف). در مقابل، اگر همهٔ منابع شما صرف تولید آبمیوه شود، در مجموع ۵۰۰ بطری تولید می‌شود و بستنی تولید نمی‌گردد (نقطهٔ و). مابقی نقاط نیز نشان می‌دهد که منابع کمیاب بین تولید این دو کالا تقسیم شده است، به‌طوری که در نقطهٔ ب بیشتر منابع به تولید بستنی اختصاص یافته و در نقطهٔ هـ بیشتر صرف تولید آبمیوه شده است؛ به خطی که از اتصال این نقاط به‌دست می‌آید، مرز امکانات تولید[1] گفته می‌شود و نشان‌دهندهٔ حداکثر امکان تولید شرکت شما با منابع موجود است.

	مقدار تولید بستنی (عدد)	مقدار تولید آبمیوه (بطری)
الف	۱۰۰۰	۰
ب	۹۰۰	۱۰۰
ج	۷۵۰	۲۰۰
د	۵۵۰	۳۰۰
هـ	۳۰۰	۴۰۰
و	۰	۵۰۰



۱ـ production possibilities frontier (PPF)

مرز امکانات تولید مرزی است بین آنچه یک کسب‌وکار (همانند یک شرکت تولیدی) با استفاده از منابع موجود و در دسترسش می‌تواند تولید کند و آنچه نمی‌تواند. این کسب‌وکار می‌تواند هر سطح تولید را که با نقطه‌ای بر روی مرز امکانات تولید نشان داده شده است، انتخاب کند؛ برای مثال، نقطهٔ ز یک ترکیب از ۵۵۰ عدد بستنی و ۲۰۰ بطری آبمیوه را نشان می‌دهد. روشن است که اگر تولیدکننده بخواهد می‌تواند نقطه ز را تولید کند. اما مرز امکانات تولید به ما نشان می‌دهد که اگر ۵۵۰ عدد بستنی تولید شود، باز هم منابع کافی برای تولید ۳۰۰ بطری آبمیوه (به‌جای ۲۰۰ بطری)، وجود خواهد داشت (نقطه د). بنابراین شرکت می‌تواند ترجیح دهد که با استفاده از منابعش در نقطهٔ د تولید کند به جای اینکه در نقطه ز تولید کند. به‌طور کلی، بهتر است یک شرکت، به‌جای تولید در درون مرز امکانات تولید، بر روی مرز امکانات تولید کند. نقاط خارج از مرز مانند نقطهٔ ح غیرقابل دستیابی است و منابع کافی برای تولید آن وجود ندارد. همین امر دربارهٔ یک کشور هم وجود دارد. کشورها باید تصمیم بگیرند که منابع کمیاب خود را چگونه میان تولید کالاها اختصاص دهند. البته هر کشور صرفاً دو کالا تولید نمی‌کند، اما کار کردن با یک الگوی واقعی که شامل هزاران کالا و خدمات است، بسیار دشوار است و از این‌رو می‌توان تولیدات یک کشور را همچون تولیدات یک شرکت، به‌صورت ساده با دو کالا نشان داد.

فعالیت فردی در کلاس

نموداری برای مرز امکانات تولید یک کشور رسم کنید!

فرض کنید کشوری صرفاً دو کالای گندم و خودرو تولید می‌کند. در نمودار صفحه ۳۶ به‌جای مقدار بستنی در محور عمودی، مقدار گندم (به کیلوگرم) و به‌جای مقدار آبمیوه در محور افقی، تعداد خودرو را قرار دهید. با استفاده از همان ارقام جدول صفحهٔ ۳۶، مرز امکانات تولید را برای این کشور رسم کنید.

هزینه فرصت اجتماع

نظر شما دربارهٔ این جمله چیست: «چیزی به نام ناهار مجانی وجود ندارد». در اقتصاد از این جمله برای اشاره به بعضی از مدارس که در گذشته ناهار رایگان به دانش‌آموزان می‌دادند، استفاده می‌شود. ناهاری که حتی اگر برای دانش‌آموزان رایگان باشد، برای جامعه رایگان نیست. تولید غذا به منابع نیاز دارد. از این منابع می‌توان برای تولید چیزهای دیگری استفاده کرد. بنابراین برای داشتن «ناهار رایگان» باید بپذیریم که از بعضی کالاها یا خدمات دیگر کمتر داشته باشیم. حتی کالاهایی که برای افراد «رایگان» است، برای تولیدشان زمان صرف می‌شود و هزینه فرصتی برای جامعه دارد؛ پس هرچند برای فرد ممکن است ناهاری رایگان باشد، اما برای جامعه چنین نیست.

مرز امکانات تولید به ما اجازه می‌دهد تا هزینه فرصت یک شرکت یا یک کشور را زمانی که بیش از یک کالا تولید می‌کند، مجسم کنیم. فرض کنید شرکتی در نقطهٔ ج در نمودار صفحهٔ ۳۶ شروع به تولید ۷۵۰ عدد بستنی و ۲۰۰ بطری آبمیوه می‌کند. هزینه فرصت تولید ۱۵۰ عدد بستنی بیشتر چقدر است؟ برای تولید بستنی بیشتر نیاز است که شرکت به سمت چپ و بالا در طول مرز امکانات تولید جابه‌جا شود، یعنی در این حالت از نقطهٔ ج به نقطهٔ ب برویم. در نقطهٔ ب، تولیدات شرکت ۹۰۰ عدد بستنی است؛ یعنی ۱۵۰ عدد بیشتر از تولیدات در نقطهٔ ج است. همچنین شرکت، ۱۰۰ بطری آبمیوه در نقطهٔ ب تولید می‌کند که ۱۰۰ بطری کمتر از تولید آبمیوه در نقطهٔ ج است. بنابراین هزینه فرصت ۱۵۰ عدد بستنی بیشتر، ۱۰۰ بطری آبمیوه است. به این دلیل که برای تولید ۱۵۰ عدد بستنی بیشتر، شرکت باید از تولید ۱۰۰ بطری آبمیوه، صرفِ‌نظر کند.

مرز امکانات تولید نشان می‌دهد که برای داشتن بستنی بیشتر، شرکت تولیدی ما باید از مقداری آبمیوه صرف‌نظر کند. آبمیوه‌های از دست رفته، هزینه فرصت بستنی بیشتر است.

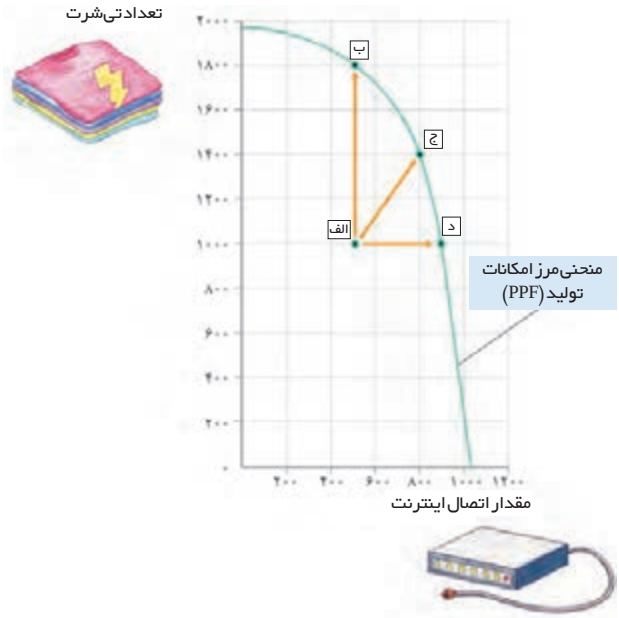
فعالیت فردی در کلاس

فرض معکوس؛ یعنی بده بستان تولید آبمیوه بیشتر و حرکت از نقطهٔ ج به د را تحلیل کنید!

کارایی و ناکارایی

فرض کنید که شما در تیم ورزشی دو و میدانی مدرسه عضو هستید و تخصص اصلی شما دوی ۱۵۰۰ متر است. دوستتان هم در تیم عضو است و در مسابقه به همان سرعت شما می‌دود؛ ولی دوی ۱۰۰متر و ۱۵۰۰متر برایش فرقی نمی‌کند، چون در هر دو رکورد مناسبی دارد. اگر مربی، شما را برای دوی ۱۰۰ متر و دوستتان را برای دوی ۱۵۰۰ متر انتخاب کند، باعث ناراحتی شما می‌شود. با عوض کردن موقعیت‌ها، شما وضعیت بهتری پیدا می‌کنید و دوستتان نیز مشکلی نخواهد داشت. تلاش برای به‌دست آوردن کارایی به معنای یافتن موقعیت‌هایی برای پیشرفت، مانند این مثال است؛ موقعیت‌هایی که در آن، بهتر شدن وضعیت کسی باعث بدتر شدن وضع دیگری نشود.

فرض کنید ارائه‌دهندگان دسترسی به اینترنت در یک کشور، دو کارگر را برای ارتباط هر خانه با سرویس اینترنت می‌فرستند. با اینکه یک کارگر می‌توانست کار را به همان سرعت انجام دهد! در این‌صورت تولید در این کشور ناکارا خواهد بود. در مقابل، اگر شرکت‌ها روش کاراتر ارسال یک کارگر را اتخاذ می‌کردند، کارگر کمتری در این صنعت نیاز می‌شد و کشور می‌توانست با آن کارگر، تولیداتش در کالاها و خدمات دیگر را گسترش دهد.



در شکل بالا دلیل آن را می‌توانید ببینید. در این شکل، یک کشور از تمام منابعش استفاده می‌کند تا یکی از این دو را تولید کند: اتصالات اینترنت یا تی‌شرت. نقطهٔ الف ترکیب تلاقی تی‌شرت و اتصال اینترنت را برای زمانی که دو کارگر برای اتصال به هر خانه فرستاده می‌شوند، نشان می‌دهد: ۵۰۰ خانه که به اینترنت متصل شده‌اند و ۱۰۰۰ تی شرت که در یک هفته تولید شده‌اند.

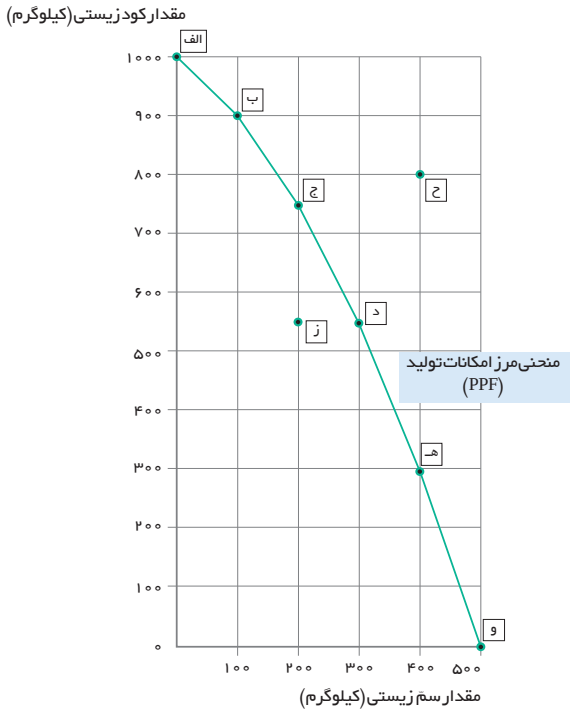
توجه کنید که نقطه الف در زیر مرز امکانات تولید قرار دارد. این ناحیه نقاطی است که تولید در آن ناکاراست. هر نقطه در زیر مرز امکانات تولید، نشان‌دهندهٔ این است که اقتصاد از بیشترین منابعش استفاده نکرده است؛ زیرا حداقل مقدار بیشتری از یک کالا می‌توانست تولید کند، بدون اینکه کالاهای دیگر کاهش یافته یا حذف گردند. با تغییر نحوهٔ استفاده از منابع، در این مورد، با ارسال تنها یک کارگر اتصال کابل به هر خانه، کشور می‌تواند به نقطه ای روی مرزهای امکانات تولید خود حرکت کند. به‌طوری که اگر نیروی کار آزاد شده در صنعت اتصال کابل اینترنت به‌کار گرفته شود، اتصال بیشتری از خانه‌ها انجام می‌گیرد؛ یعنی کشور از نقطهٔ الف به نقطهٔ د جابه‌جا می‌شود؛ اما اگر از کارگر اضافی برای تولید تی‌شرت استفاده شود، تولید از نقطهٔ الف به نقطهٔ ب انتقال می‌یابد. به عنوان گزینه سوم هم کارگر اضافی می‌تواند بین دو صنعت تقسیم شود؛ مثلاً نیمی از روز به اتصال کابل بپردازد

و نیمی از روز را در کارگاه تولیدی کار کند تا هم تی‌شرت بیشتر و هم خانه‌های بیشتری را به اینترنت متصل کند. در این صورت، کشور از نقطهٔ الف به یک نقطه مانند ج حرکت می‌کند.

بنابراین وقتی تولید ناکارا باشد، این امکان وجود دارد که حداقل بیشتر از یک کالا تولید شود؛ بدون آنکه از تولید کالاهای دیگر کاسته شود. ناحیهٔ خارج از مرز فقط نقاطی هستند که کشور می‌تواند آرزوی رسیدن به آنها را داشته باشد. این نقاط با فرض ثابت ماندن منابع کشور، غیرقابل دستیابی هستند زیرا کشور منابع کافی برای تولید در آن سطح را ندارد. بعداً راه‌هایی برای رسیدن به این نقاط را می‌آموزیم.

به این ترتیب اگر یک شرکت یا کشور، از تمامی فرصت‌های خود برای بهتر شدن وضعیت خودش استفاده کرده باشد، به‌گونه‌ای که این بهبود وضعیت، موجب بدتر شدن وضع دیگران نشده باشد، اقتصاد آن شرکت یا کشور کارا[1]ست؛ یعنی شرکت یا کشور از منابع موجود خود، بیشترین استفاده را می‌برد. در غیر این صورت حداقل بیش از یک کالا یا خدمت می‌توان در دسترس مردم قرار داد؛ بدون آنکه کالاها یا خدمات دیگر کاهش پیدا کنند. توجه داشته باشید هنگامی که روی مرز کارایی قرار داریم، بهتر شدن وضعیت ما، مستلزم بدتر شدن وضع دیگری خواهد شد.

برای تفکر و تمرین

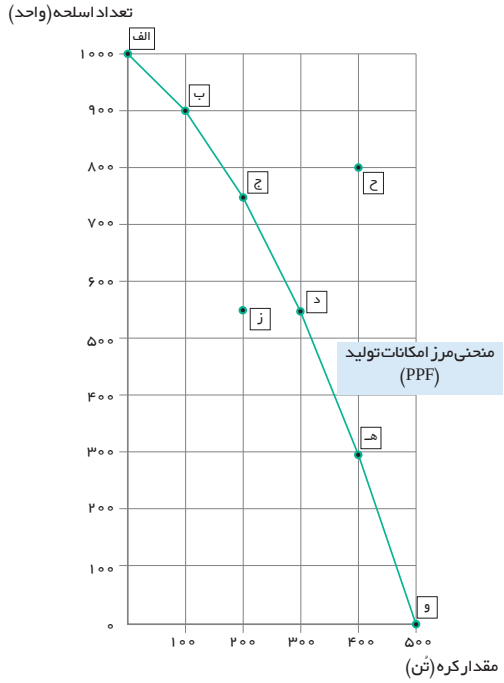


۱ـ efficient

۱ـ کارگاه آقای محمدی، پس از ایدهٔ خوب ستایش دو محصول را در خط تولید شماره یک خود، تولید می‌کند. یکی کودهای زیستی برای گیاهان آپارتمانی و دیگری سم‌های زیستی. این شرکت تولیدی، با مرز امکانات نمودار صفحهٔ قبل روبه‌روست. هر کدام از شرایط زیر به کدام یک از موارد: انتقال مرز امکانات، جابه‌جا شدن در طول مرز امکانات یا بدون تغییر اشاره می‌کند؟

- تعداد کارگران تولیدکنندهٔ کود زیستی از طریق استخدام از بیرون شرکت افزایش می‌یابد.
- مقدار سم زیستی که مشتریان می‌خواهند، افزایش می‌یابد.
- بعضی از کارگران خط تولید سم زیستی، در حال حاضر بیکارند.
- منابع و مواد اولیهٔ جدید این اجازه را به شرکت می‌دهند تا هر دو محصول، به مقدار بیشتری تولید شود.
- یک فناوری جدید، منابع موجود برای تولید هر دو محصول را افزایش داده است.

۲ـ یکی از مهم‌ترین انتخاب‌هایی که معمولاً کشورها با آن روبه‌رو هستند، انتخاب در صرف منابع بیشتر در تولید غذا یا امنیت و دفاع است. این انتخاب با مثال معروف کَره یا اسلحه است که در خلال جنگ جهانی دوم مطرح شد. فرض کنید در نمودار قبل (نمودار صفحه ۴۰) در محور عمودی به‌جای کودهای زیستی، تعداد اسلحه و در محور افقی به‌جای سم زیستی، مقدار کره را جایگزین کنیم (نمودار زیر).



با توجه به نمودار فوق، به سؤالات صفحه بعد پاسخ دهید.

- چند واحد کره در نقطهٔ و تولید شده است؟ ..... چه تعداد اسلحه در این نقطه تولید شده است؟.....
- چند واحد کره در نقطهٔ الف تولید شده است؟..... چه تعداد اسلحه در این نقطه تولید شده است؟.....
- با جابه‌جا شدن از نقطهٔ و به نقطهٔ هـ چه تعداد اسلحهٔ بیشتری تولید می‌شود؟ .....
- چقدر کرهٔ کمتری در نقطهٔ هـ نسبت به نقطهٔ و تولید شده است؟ .....
- چرا تولید در نقطهٔ ز، ناکاراست؟ .....
- چرا دستیابی به نقطهٔ ح غیرممکن است؟ .....
- در کجای مرز امکانات تولید در نمودار صفحهٔ قبل قرار بگیریم تا در حالت کارایی باشیم؟

تحلیل کنید

چگونه می‌توان بر روی منحنی مرز امکانات تولید، تخصیص بهینه و انتخاب کارا را نشان داد.

فصل دوم

بازیگران اصلی در میدان اقتصاد

امروز صبح وقتی پیراهنتان را پوشیدید تا به مدرسه بیایید، بعید است به این فکر کرده باشید که چه فرایندی در اقتصاد طی شده تا این پیراهن تولید شده و به‌دست شما برسد! در واقع بارها و بارها در مراحل تولید پیراهن به سه سؤال اصلی اقتصاد، پاسخ داده شده است تا این لباس‌ها به اینجا رسیده‌اند. این سه سؤال اصلی عبارت‌اند از: چه چیزی، چگونه و برای چه کسی تولید می‌شود؟ مثلاً قبل از اینکه پیراهن شما آماده شود، کسی در یکی از مزارع پنبه با این سؤال روبه‌رو بوده است که چه چیزی تولید کند؟ شاید او بین پنبه، چغندرقند و گندم باید انتخاب می‌کرده است. بعد از این کشاورز باید به این سؤال پاسخ می‌داده است که چگونه و برای چه کسی باید آن‌را تولید کند؟ بعد از اینکه پنبه به شرکت تولید نخ و بعد تولید پارچه هم فروخته شده مرتب همین سه سؤال مطرح شده و به آن پاسخ داده شده است تا اینکه امروز این پیراهن با این طرح و رنگ به تن شما نشسته است.

در فصل پیش هنگامی که راجع به اصول انتخاب گفت‌وگو می‌کردیم، درواقع راجع به یکی از این سؤالات اقتصادی فکر می‌کردیم. هر پاسخی که به این سؤال‌ها بدهیم، اهداف تخصیص را در اقتصاد روشن می‌کند. الگوی مرز امکانات تولید که در فصل پیش آموختید، درواقع ابزاری برای تمرین تخصیص منابع با توجه به اهداف اقتصادی بود، اما سؤالی که در این فصل به آن پاسخ می‌دهیم، آن است که چه کسانی در میدان تخصیص منابع، نقش‌آفرینی می‌کنند. بازیگران میدان فعالیت‌های اقتصادی چه کسانی هستند و پرسش‌های سه گانه مطرح شده، با این بازیگران، چه پاسخ‌هایی خواهند داشت؟

درس پنجم

بازار چیست و چگونه عمل می‌کند؟

موقعیت

امیرعلی با بی‌حوصلگی تمام از اتاق خارج شد. در یخچال را باز کرد و نگاهی درون آن انداخت و لب‌هایش را به نشانهٔ بی‌میلی خم کرد و در را بست. پیش آمد و کنترل تلویزیون را برداشت و شروع کرد به عوض کردن شبکه‌ها و چند بار بی‌هدف، تمام شبکه‌ها را مرور کرد. مادر از دیدن این وضعیت ناراحت شد و گفت:

آقا پسر شما تکلیفی، درسی، چیزی نداری که این‌طوری ولو شدی جلوی تلویزیون؟

امیرعلی (با بی‌حوصلگی): چرا ولی اصلاً نمی‌تونم، حسش نیست!

مادر: از خواهرت یاد بگیر! نشسته سر کارش تا تموم شه!

هنوز حرف مادر تمام نشده بود که سر و کله ستایش هم پیدا شد.

ستایش: من هم واقعاً حوصلهٔ حلّ تمرین‌ها را نداشتم، توی اتاق داشتم طراحی می‌کردم که شما فکر نکنین من به کارام نمی‌رسم.

امیر علی (با اشاره ابرو): بفرمایین مامان، اینم سوگلیتون! نشسته کاغذ سیاه می‌کنه.

مامان: ببینم! قضیه چیه که هر دوتاتون این‌قدر بی حوصله شدین؟

ستایش: معلم ریاضی ما یه تحقیق برای درس آمار داده، معلم امیرعلی هم شبیه همین تحقیق رو به اونا داده! من که اصلاً نمی‌دونم چی کارش باید بکنم!

امیرعلی: آخه آمار هم شد درس؟

ستایش: حالا جلوی مامان نگو دیگه. مثل اینکه یادت رفته مامان استاد درس آمار هستن!

امیرعلی با شنیدن این جمله چشمانش برق زد و با چشم به خواهرش اشاره کرد که دنبالش برود و هر دو به اتاقشان رفتند و بعد از چند دقیقه خوشحال از اتاق بیرون آمدند.

مادر: معلومه شما دوتا چی کار می‌کنین؟

ستایش (درحالی که تلاش می کرد از ظرفیت‌های زبان یک دختر، تمام استفاده را بکند): مامان جونم که عشق منی! می‌شه یه خواهشی بکنم؟

مادر: من شماهارو بزرگ کردم دختر، حرف آخرتو بزن.

امیرعلی: خب شما آمار بلدین دیگه، می‌شه ...

مادر: باید چند صفحه بشه تحقیقتون؟

ستایش: الهی من فدای شما بشم که این‌قدر زود متوجه می‌شین!

امیرعلی: زیر ۱۰ صفحه نباید باشه!

مادر: من قبول می کنم ولی به چند شرط! اول اینکه بابت هر صفحه پول می گیرم، دوم اینکه کامل نمی‌نویسم و نتیجه‌گیری و جمع‌بندی آخرشو خودتون باید بنویسین و سومم اینکه من یه کمی کار خونگی دارم که باید انجام بشه.

ستایش: چه سخت شد! خب حالا صفحه‌ای چند؟

امیرعلی: به نظرم پیشنهاد خوبیه. ما یه چیزی می‌خوایم که شما می‌تونین برامون درستش کنین، شماهم نیروی کار می‌خواین که ما هستیم.

مادر: قبوله، این می‌تونه یک بازی جذاب باشه! من با شما ساعتی حساب می کنم. از شما هم بابت هر صفحه پول می گیرم!

ستایش (در حالی که لبخندی به لب داشت): می‌شه جواب منو هم بدین، صفحه‌ای چند؟ ساعتی چند؟

گفت‌وگو در کلاس

۱ـ به نظر شما چه وقت هر دو طرف یک معامله به خواسته‌های خودشان می‌رسند؟

۲ـ دست کدام یک از طرفین برای تحمیل قیمت پیشنهادی خود بازتر است؟

۳ـ نهایتاً قیمت پیشنهادی چگونه تعیین می‌شود؟

نقشه راه

ما در این درس به دنبال آن هستیم تا با بررسی رفتار متقابل خانوارها و بنگاه‌ها دریابیم که دو بازیگر اصلی اقتصاد این دو هستند که از طریق همین بده ـ بستان‌های بین خود، قیمت و مقدار کالا و خدمات را تعیین می کنند. در نهایت نیز بتوانیم:

- ارتباط میان فروشندگان و خریداران را در اقتصاد به خوبی توضیح دهیم؛
- مقدار و قیمت تعادلی را در بازار محاسبه کنیم.

بنگاه و خانوار در اقتصاد

دو گروه از مهم‌ترین تصمیم‌گیرندگان و بازیگران در اقتصاد، خانوار[1]ها و بنگاه[2]ها هستند. خانوارها در دو حالت در اقتصاد مشارکت می‌کنند:

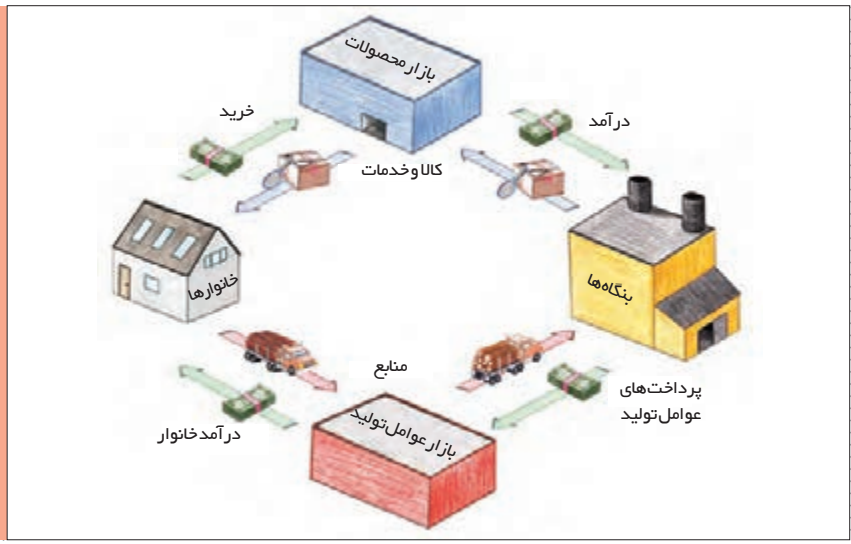
۱ـ خانوارها کالاها و خدمات مورد نیاز را از کسب و کارها خریداری می‌کنند.

۲ـ خانوارها زمین، نیروی کار، سرمایه و کارآفرینی را برای تولید کالاها و خدمات ارائه می‌کنند.

در اقتصاد، «بنگاه» همان چیزی است که مردم معمولاً آن را به‌عنوان یک کسب و کار می‌شناسند. در درس‌های قبل دربارهٔ انواع کسب و کارها مطالبی فراگرفتید. مؤسسات کسب و کارها یا همان بنگاه‌ها می‌توانند شامل مزارع کشاورزی، فروشگاه‌ها، کسب‌وکارهای خویش‌فرمایی مثل پیرایشگری، نقشه‌کشی و معماری ساختمان یا شرکت‌ها و کارگاه‌ها و کارخانه‌های تولیدی باشند. برای تولید کالاها و خدمات، این بنگاه‌ها باید از خانوارها منابع را خریداری یا اجاره کنند؛ مثلاً یک رستوران زنجیره‌ای، زمانی که افرادی را استخدام می‌کند، نیروی کار از خانوارها اجاره می‌کند.

جریان چرخشی ساده

همان‌گونه که خانوارها کالاها و خدمات را از بنگاه‌ها خریداری می‌کنند یا بنگاه‌ها، منابع را از خانوارها اجاره یا خریداری می‌کنند، رابطهٔ داد و ستد شکل می‌گیرد. تصویر زیر جریان چرخشی تعاملات بین بازیگران کلیدی را نشان می‌دهد.



نیمه بالایی تصویر تبادل تولیدات را در بازار کالاها و خدمات نشان می‌دهد.

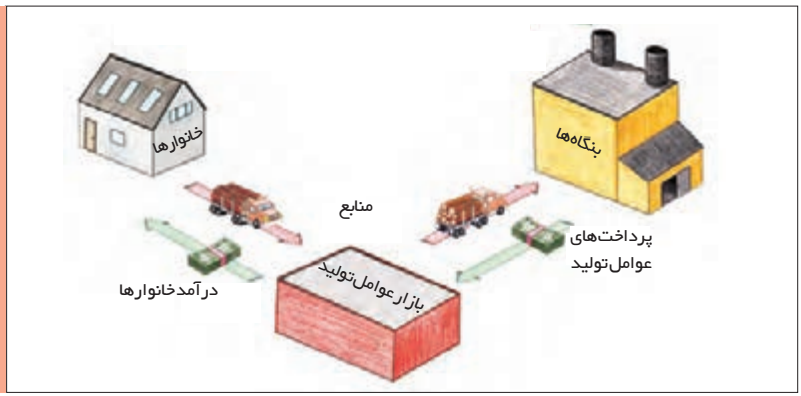
۱ـ household ۲ـ firm

شاید این سؤال به ذهنتان برسد که بازار چیست؟ بازار[1] معنای خاصی در اقتصاد دارد؛ بازار به مجموعه خریداران و فروشندگان چیزی در هرجای ممکن اطلاق می‌شود. مبادلات در بازار ممکن است حضوری و حقیقی نباشد و به‌صورت مجازی و در اینترنت صورت گیرد. شما ممکن است با تلفن و پشت میز سفارش دهید و یا با شبکهٔ اینترنت، خرید اینترنتی کنید.

در بازار کالاها و خدمات، خانوارها خریدار و بنگاه‌ها فروشنده‌اند. پیکان‌های آبی در تصویر صفحهٔ قبل، جریان کالاها و خدمات را از بنگاه‌ها به خانوارها در بازارهای کالا و خدمات نشان می‌دهند. همان‌طور که پیکان‌های سبز نشان می‌دهد، پرداخت پول بابت کالا و خدمات خریداری شده در جهت مخالف جریان کالا و خدمات جریان می‌یابد. این پول با عبور از بازار کالا و خدمات به عنوان درآمد بنگاه دریافت می‌شود.

فعالیت گروهی در کلاس

دربارهٔ بازار منابع تولید (جریانات نیمهٔ پایینی تصویر) در گروه خود بررسی کنید. چه چیزهایی مورد نیاز هر کدام از طرفین است و در کدام بخش بازار در حال مبادله است؟ سپس نتایج خود را در کنار پیکان‌ها یادداشت کنید و جدول زیر را کامل کنید.



پرداخت‌هایی که بابت خرید منابع تولید به خانوارها پرداخت می‌شود.

ردیف	عنوان	علت
۱	دستمزد	دریافتی خانوارها بابت فروش نیروی کار
۲	....	.....
۳	....	.....

۱ـ market

بررسی بازار کالا و خدمات

حال که با جریان چرخشی میان بازیگران اصلی اقتصاد و داد و ستد میان آنها آشنا شدیم، باید به بررسی دقیق‌تر بازار بپردازیم و بررسی کنیم که در بازار چه کسانی حضور دارند و چگونه تصمیم‌گیری می‌کنند. به مجموعهٔ خریداران (تقاضاکنندگان) و فروشندگان (عرضه‌کنندگان) هر چیزی در هر جایی «بازار» گفته می‌شود. بنابراین بازار دو بخش دارد: تقاضاکنندگان و عرضه‌کنندگان.

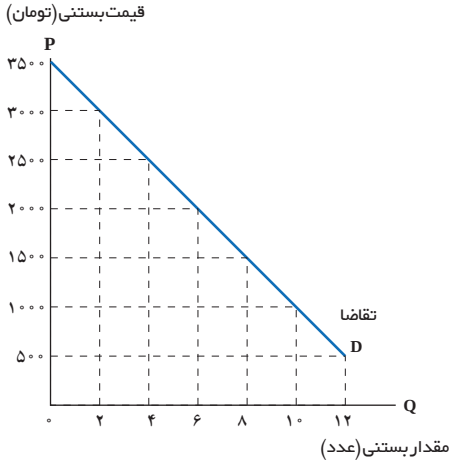
در بازار کالا و خدمات، تقاضاکنندگان همان خانوارها و عرضه‌کنندگان همان بنگاه‌ها هستند.

الف) خریداران یا تقاضاکنندگان و فرایند تصمیم‌گیری آنها

خریداران، خانوارهایی هستند که تقاضاکنندهٔ کالاها و خدمات‌اند و نسبت به مشاهدهٔ تغییر شرایط بازار تصمیمات متفاوتی می‌گیرند. برای اینکه بتوانیم ساده‌تر مفاهیم را بیاموزیم، تغییر شرایط بازار را یک به یک درنظر می‌گیریم.

تصور کنید بعد از ظهرهای گرم تابستان برای خانواده بستنی می‌خرید تا با خنکای مصرف آن گرما را تحمل‌پذیرتر کنید. اگر امروز که برای خرید راهی بازار شدید ببینید که قیمت آن دوبرابر شده است چه می‌کنید؟ بیشتر می‌خرید یا کمتر؟ اگر قیمت آن نصف شده باشد چه می‌کنید؟ آیا باز هم همان مقدار قبلی را می‌خرید؟

مقدار تقاضا از یک کالا با قیمت آن رابطه‌ای عکس دارد. به طوری که با افزایش قیمت، مقدار تقاضا کاهش می‌یابد و بالعکس. به این رابطه، «قانون تقاضا[1]» می‌گویند.



قیمت بستنی	مقدار تقاضای بستنی
۵۰۰	۱۲
۱۰۰۰	۱۰
۱۵۰۰	۸
۲۰۰۰	۶
۲۵۰۰	۴
۳۰۰۰	۲
۳۵۰۰	۰

اگر هر کدام از دو عدد یک سطر را روی یک دستگاه مختصات پیدا کنید، نمودار بالا درست می‌شود که با وصل کردن نقاط به هم خط رو به پایینی شکل می‌گیرد. به این منحنی، منحنی تقاضا[2] می‌گویند.

۱_ demand law ۲_ demand curve

سایر عوامل: در بررسی «قانون تقاضا» اثر سایر عوامل، به‌جز قیمت خودِ کالا را ثابت فرض کردیم. اکنون تصور کنید که قیمت بستنی تغییری نکرده، ولی درآمد شما دو برابر شده است. در این‌صورت مقدار خریدتان از بستنی چه تغییری می‌کند؟ کمتر می‌شود یا زیادتر؟ شاید هم ثابت بماند! آیا از هیچ کالایی بیشتر نمی‌خرید؟ چرا؟ تقاضا برای یک کالای معمولی (نرمال) به‌صورت مثبت با درآمد ارتباط دارد. افزایش در درآمد سبب افزایش در تقاضا در هر قیمت می‌شود. به این ترتیب برخلاف «قانون تقاضا» که مطابق با آن، تغییر قیمت کالا باعث حرکت روی منحنی می‌شود، در اینجا تغییر درآمد باعث انتقال منحنی خواهد شد.

کالای معمولی و پست را بشناسید!

آیا با افزایش درآمد مقدار خرید ما از همهٔ انواع کالاها می‌تواند بیشتر شود یا در مورد برخی کالاها ممکن است حتی کمتر شود؟ مثلاً دربارهٔ خرید نوع مرغوب و پست برنج فکر کنید. البته درنظر داشته باشید که مرغوب بودن یا پست بودن یک کالا، به رابطه میان درآمد ما و تقاضای ما از آن کالا بستگی دارد.

غیر از درآمد که بر تقاضا اثرگذار است، سلیقه، انتظارات و قیمت دیگر کالاها هم می‌تواند بر تقاضا و خرید اثر بگذارد. مثلاً چیزهایی که مد می‌شوند، حتی بدون تغییر قیمت، مقدار تقاضای آنها زیادتر می‌شود یا هنگامی که پی ببرید قیمت کالایی در آینده بیشتر می‌شود، امروز ممکن است دربارهٔ خرید آن تصمیم دیگری بگیرید!

کالاهای جانشین و مکمل را بشناسید!

کالاهایی که با کالای مورد نظر ما مرتبط‌اند، اگر دچار تغییر قیمت شوند، روی مقدار خرید ما از کالای مورد نظرمان اثر می‌گذارد. مثلاً وقتی گوشت قرمز گران می‌شود، مردم گوشت سفید را بیشتر می‌خرند و جانشین آن می‌کنند.

دربارهٔ کالاهایی که با هم مصرف می‌شوند، فکر کنید و دربارهٔ اثر تغییر قیمت یکی بر میزان خرید دیگری بحث کنید. مثلاً وقتی می‌خواهید چای بخرید، به بازار قند و شکر هم نیم‌نگاهی دارید یا وقتی خودرو می‌خرید حواستان به قیمت بنزین هم هست؛ اما چگونه؟

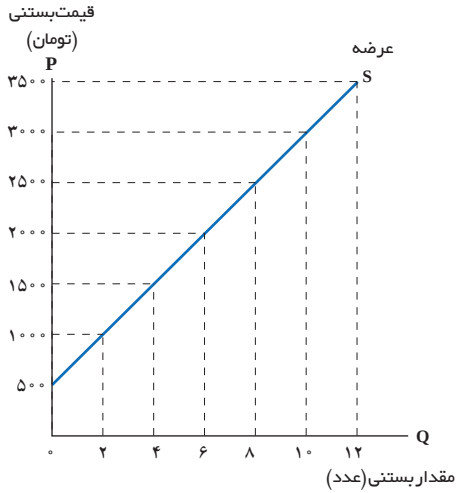
قیمت به‌عنوان ابزاری برای مدیریت مصرف

سیاست‌گذاران معمولاً تلاش می‌کنند از دو راه، مقدار تقاضا و مصرف سیگار را کم کنند. یکی، از راه آگاه‌سازی مردم به زیان‌های کشیدن سیگار و دیگری با بالا بردن قیمت آن از طریق وضع مالیات بر سیگار. به نظرتان این دو روش به چه صورت بر مصرف سیگار مؤثرند؟

ب) فروشندگان یا عرضه‌کنندگان و فرایند تصمیم‌گیری آنها

به سمت دیگر بازار برای بررسی رفتار فروشندگان برویم. فروشندگان که همان بنگاه‌های ارائه‌کنندهٔ کالا یا خدمات و نیز عوامل فروش آنها هستند، بازیگر دیگر میدان رقابت اقتصادی‌اند. اگر شما تولیدکننده یا فروشنده بستنی بودید و قیمت بستنی در بازار به‌دلیل شروع فصل گرم سال بیشتر می‌شد، چه می‌کردید؟ کمتر بستنی تولید می‌کردید و می‌فروختید یا بیشتر؟ یا به همان مقدار سابق؟

طبق «قانون عرضه»[1]، با افزایش قیمت، مقدار عرضه از هر کالا افزایش می‌یابد و بالعکس.



قیمت‌بستنی	مقدار عرضهٔ بستنی
۵۰۰	۰
۱۰۰۰	۲
۱۵۰۰	۴
۲۰۰۰	۶
۲۵۰۰	۸
۳۰۰۰	۱۰
۳۵۰۰	۱۲

اگر هر کدام از دو عدد یک سطر را روی یک دستگاه مختصات پیدا کنیم، نمودار بالا درست می‌شود که با وصل کردن نقاط به هم خط رو به بالایی شکل می‌گیرد. به این منحنی، منحنی عرضه[2] گفته می‌شود.

سایر عوامل: تصور کنید قیمت بستنی زیاد نشده اما قیمت شیر که مادهٔ اولیه و مهم تولید بستنی است گران‌تر شده است. شرایط به‌وجود آمده چه تأثیری بر مقدار تولید شما دارد؟ آیا اگر قیمت بستنی در بازار تغییری نکرده باشد باز هم می‌توانید به همان میزان قبلی بستنی تولید کنید و بفروشید؟ اگر شیر ارزان‌تر شود چه تأثیری دارد؟ اگر دستگاهی اختراع شود که بتواند با تعداد کارگر کمتری، بستنی تولید کند و از این جهت هزینه‌های تولید شما را کمتر کند؛ چه تأثیری بر تولید و عرضه می‌گذارد؟ ابداعات و اختراعات معمولاً با کاهش هزینه‌ها اثر مثبتی بر تولید و عرضه دارند. در اینجا نیز همچون موردِ تقاضا، تغییرات سایر عوامل باعث انتقال منحنی عرضه خواهد شد.

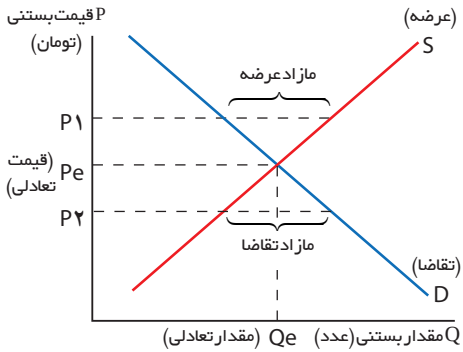
۱_ supply law ۲_ supply curve

تعادل در بازار کالا و خدمات

رفتار عرضه‌کنندگان و تقاضاکنندگان در بازار در مقابل هم صورت می‌گیرد و باید با هم هماهنگ باشد. به‌عبارت دیگر عرضه و تقاضا باید با یکدیگر در تعادل[1] باشند. در غیر این صورت چه می‌شود؟ اگر مقدار تقاضای کالایی از مقدار عرضهٔ آن بیشتر باشد، در بازار کمبود عرضه رخ می‌دهد و باعث بالا رفتن قیمت می‌شود؛ چرا که عده‌ای که به آن کالا مشتاق‌ترند تلاش می‌کنند با پیشنهاد قیمت بالاتر آن‌را به‌دست آورند.

در مقابل وقتی مقدار عرضه بیشتر از تقاضا باشد هم مازاد رخ می‌دهد و همین سبب می‌شود برخی از تولیدکنندگان از قیمت خود کم کنند تا بتوانند با پیدا کردن مشتری کالای بیشتری را بفروشند.

جدول زیر ترکیب دو جدول قبلی است. در هر قیمت ببینید در بازار چه اتفاقی می‌افتد؟ بازار در چه قیمتی به تعادل می‌رسد و در آن خبری از مازاد و کمبود نیست؟



قیمت بستنی	مقدار تقاضای بستنی	مقدار عرضهٔ بستنی
۵۰۰	۱۲	۰
۱۰۰۰	۱۰	۲
۱۵۰۰	۸	۴
۲۰۰۰	۶	۶
۲۵۰۰	۴	۸
۳۰۰۰	۲	۱۰
۳۵۰۰	۰	۱۲

انواع بازار

در بازار هر محصول، گاه تعداد فروشندگان و خریداران به قدری زیاد است که حضور و رفتار هریک از عرضه‌کنندگان و تقاضاکنندگان به نسبت کل بازار بسیار کوچک خواهد بود و در عمل، هیچ‌یک از طرفین به تنهایی در شکل‌گیری قیمت تأثیرگذار و به عبارت دیگر «قیمت‌گذار» نیستند. دراین‌صورت بازار را به اصطلاح «بازار رقابتی» می‌نامند. بازار محصولاتی چون ماکارونی معمولاً رقابتی است.

گاه به دلایل طبیعی، اقتصادی، قانونی یا حتی غیرقانونی، تعداد فروشنده یا خریدار به یک یا چند نفر محدود می‌شود. این وضعیت را «انحصار» می‌گوییم. مثلاً شرکت توانیر در کشور ما، به‌دلیل طبیعی و شرکت‌های خودرویی به دلایل قانونی، انحصارگر در فروش کالای خود به‌شمار می‌روند. شرکت پخش و پالایش فراورده‌های نفتی از یک‌سو تنها خریدار و از سویی دیگر تنها فروشنده محصولات نفتی است و خرید و فروش این کالا را در انحصار خود دارد.

۱ـ equilibrium

انحصارگر، قیمت‌گذار است و خریداران در بازار انحصاری قیمت پذیرند. انحصارگر غیرقانونی معمولاً با افزایش قیمت خود به مشتریان و رفاه جامعه ضرر می‌زند؛ بنابراین دولت باید مانع شکل‌گیری آن و تبانی برخی از تولیدکنندگان شود. اما انحصار طبیعی و قانونی مشروط به مواظبت و مقررات‌گذاری صحیح می‌تواند برای مصرف‌کننده سودمند باشد.

برخی دیگر از انواع بازارها را هم می‌توان در قالب حراجی‌ها دید که به دو صورت مزایده و مناقصه مشاهده می‌شود. فروشندگان آثار هنری در نمایشگاه‌ها و حراجی‌ها، مزایده و خریداران عمدهٔ کالا و خدمات مناقصه برگزار می‌کنند.

درس زندگی

بنده یک مفت خور محترم هستم که صرفاً با قوانین بازار کار می‌کنم!

من از همان جنس آدم‌هایی هستم که یک شبه پول‌دار شده‌اند. داستان من ساده است. با چند نفر از دوستانم که در یکی از سازمان‌های دولتی مشغول به کار بودند، زدوبند کردیم و با دور زدن قانون، چند ماشین لوکس وارد کردیم و تقریباً سه برابر قیمت خرید، فروختیم. البته عرض کنم، روزی که ما این کار را کردیم، دور زدن قانون ممنوع نبود، بعدها ممنوع شد! یک روز هم که از همان دوستان عزیز خبرهایی به دستم رسید که قیمت آهن‌آلات قرار است گران شود، مقدار زیادی آهن خریداری کردم و در یک جای بزرگ، انبار کردم و هنگامی که آهن گران شد، به قیمت روز فروختم. این هم غیرقانونی نبود؛ یک خرید و فروش معمولی بود، آن هم به قیمت بازار و کاملاً سازگار با قانون عرضه و تقاضا. فکر می‌کنم با این توصیف نیازی به درس خواندن نداشته باشید! حاضرم در صورت نیاز، بیشتر راهنماییتان کنم. البته اکنون از کشور متواری شده‌ام؛ ولی شاید برگردم!

سه چیز پایدار نماند: مال بی‌تجارت و علم بی‌بحث و ملک بی‌سیاست

(گلستان سعدی، باب هشتم)

بیشتر بدانیم

بازار، هزینه مبادله و مسئله نظام حقوقی

منحنی‌های عرضه و تقاضا که تا به حال با آنها آشنا شدید یک الگوی انتزاعی برای تحلیل آسان‌تر پدیده‌های اقتصادی است. با این حال در واقعیت اجتماعی، ارتباط‌های میان عرضه و تقاضا یا خریداران و فروشندگان با موانع و پیچیدگی‌هایی روبروست. اگر روی صفحات کاغذ می‌توانیم به راحتی منحنی‌های عرضه و تقاضا را جابه‌جا کنیم و یا نقاط روی آن را حرکت دهیم، در دنیای واقعی این حرکت‌ها و انتقالات با اصطکاک و کندی روبه‌رو می‌شود. به سخن دیگر تعامل خریداران و فروشندگان یا بنگاه‌ها و خانوارها در دنیای واقعی اقتصاد هزینه بر است. این هزینه‌ها که اقتصاددانان به آن هزینه‌های مبادله[1] می‌گویند، غیر از هزینه تولید است.

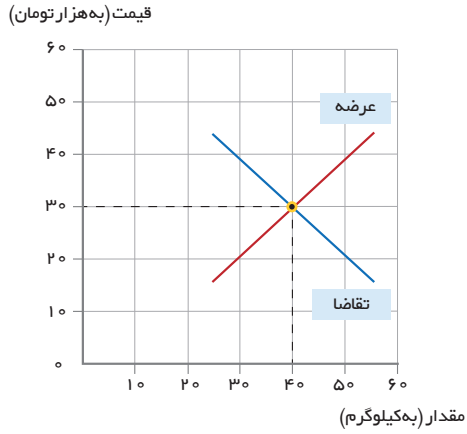
فرض کنید به عنوان مدیرعامل یک شرکت تولید لباس می‌خواهید برای شرکت خود پارچه خریداری کنید. برای این کار لازم است تا با یک شرکت نساجی قراردادی ببنیدید. جست‌وجو برای یافتن یک شرکت نساجی معتبر، فرایندهای چانه‌زنی و بستن قرارداد و همچنین نظارت بر عملکرد آن، همه شامل هزینه هایی است که باید درنظر گرفته شود. این هزینه‌های مبادله درواقع بر نحوه تخصیص منابع اثر گذار است.

اقتصاددانان معتقدند با وجود هزینه‌های مبادله، شیوه توزیع حقوق مالکیت بر تخصیص منابع اثر می‌گذارد؛ این که کسی به عنوان مدیرعامل یک شرکت وارد قراردادی شود با این که کسی به عنوان کارگر وارد قرارداد شود، هزینه‌های مبادله‌ای متفاوت و به تبع آن تخصیص منابع متفاوتی ایجاد می‌کند. حقوق مالکیت افراد در نقش اجتماعی ـ اقتصادی آنها اثرگذار است و بنابراین سازوکار بازار در درون یک نظام حقوقی قرار دارد. طبیعی است که در هر جامعه انسانی و در هر نظام اقتصادی، حقوق مالکیت و قراردادها و سایر نهادهای اجتماعی با توجه به ارزش‌ها و اهداف آن جامعه تعریف می‌شوند و سامان می‌یابند.

۱ـ transaction cost

برای تفکر و تمرین

یکی از محصولاتی که در کارگاه آقای محمدی (شرکت ایران سبز) تولید می‌شود، کودهای زیستی برای گیاهان آپارتمانی است. قیمت و مقدار تعادلی این محصول در بازار رقابتی، به‌وسیلهٔ نمودار زیر نشان داده شده است.



اگر شرکت ایران سبز تصمیم بگیرد قیمت محصول را ۴۰۰۰۰ تومان تعیین کند، در این قیمت تحلیل کنید که چه شرایطی پیش می‌آید و کارخانه ممکن است با چه مشکلاتی مواجه شود؟

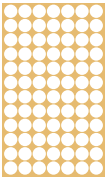
تحلیل کنید

- خریداران و فروشندگان در بازار چگونه با یکدیگر تعامل می‌کنند؟
- قیمت تعادلی چیست و اگر مقدار عرضه یا تقاضا بیشتر از مقدار آنها در قیمت تعادلی باشد، در بازار چه روی می‌دهد؟
- بازار چیست و چگونه مقدار و قیمت تعادلی در آن مشخص می‌شود؟

درس ششم

نقش دولت در اقتصاد چیست؟

موقعیت



تماشای یک مسابقهٔ فوتبال جذاب به‌صورت خانوادگی برای شاداب‌تر شدن روحیه افراد خانواده بسیار مفید است به‌ویژه اگر با کُری‌خوانی هم همراه شود. این موضوع بهانه‌ای شد تا خانواده محمدی آن شب همگی باهم به تماشای یک مسابقهٔ فوتبال بنشینند. امیرعلی و مادر طرف‌دار یک تیم بودند و ستایش، پدر و امیرحسین هم تیم دیگر.

از قضا تیم امیرعلی برد و کری‌خوانی‌های ستایش و پدر درست از آب درنیامد و همین موجب شد که ستایش بسیار عصبانی شود.

مادر: شماها سه ساله که مارو نبردین، واقعاً چه توقعی دارین از تیمتون؟

ستایش: به لطف اشتباهات داور بردین وگرنه خودتون هم دیدین که نمی‌تونستین ما رو ببرین. اگر داور دقیقهٔ ۸۹ به نفع شما پنالتی نمی‌گرفت، نه بازیکن ما اخراج می‌شد نه ورق بازی بر می‌گشت.

امیرعلی: هر وقت می‌بازین می‌گین داور. هر وقت هم می‌برین می‌گین شایستگی‌های تیمی! آخه این چه حرفیه می‌زنی خواهر؟

پدر: مثل خودت که هر وقت نمره ات بد می‌شه می‌گی معلم نمره نداد، هروقت هم که نمره‌ات خوب می‌شه می‌گی ببینین چی کار کردم!

امیرعلی درحالی که از حرف پدر دلگیر شده بود: چه ربطی داره آخه بابا! ماشین شهرداری هم اگه نیاد می‌ندازین تقصیر منو درس خوندنم.

همه از حرف و عصبانیت امیرعلی زدند زیر خنده.

پدر: ولی انصافاً داور توی زندگی منم خیلی تأثیرگذار بوده!

ستایش: مگه شما توی کارتون هم داور دارین؟

پدر: بله، اگه کسب و کار، داور نداشته باشه که به‌هم می‌ریزه! داور توی فضای کسب‌وکار، دولته!

دقیقاً مثل بازی امشب، فقط بازی ما و مشتری‌هامون تعیین کننده نیست. یه وقتایی تصمیمات دولت روی نتیجه کار ما اثر می‌ذاره.

امیرعلی: پس یعنی شما هم توی کارتون شکست می‌خورین؛ می‌ندازین گردن یکی دیگه!

مادر: إ، این چه حرفیه می‌زنی؟ زشته آخه.

پدر: نه پسرم، اتفاقاً دولت اخیراً یه کمک بزرگ به ما کرده. تعرفه واردات کودهای زیستی رو سه‌برابر کرده و در مالیات هم تخفیف داده!

ستایش: خب این چه ربطی به شما داره!

امیرعلی: اصلاً دولت چرا باید این کار رو بکنه؟ چه سودی براش داره؟

گفت‌وگو در کلاس

۱ـ به نظر شما چرا آقای محمدی باید به دولت مالیات بدهد؟

۲ـ به نظر شما دولت با چه انگیزه‌ای باید وارد بازی میان عرضه‌کننده و تقاضاکننده شود؟ این کار برای او چه نفعی دارد؟

نقشه راه

تا اینجا آموختیم که در عرصهٔ اقتصاد دو بازیگر اصلی وجود دارد. نکته‌ای که در این درس به دنبال آنیم این است که بازی اقتصاد نیازمند یک داور است که به آن دولت می‌گویند. دولت با عملکرد درست خود می‌تواند تخصیص‌های بهینه‌ای برای اقتصاد به وجود آورد. در پایان این درس می‌توانیم:

- نقش دولت را در یک اقتصاد بازاری درک کنیم و به خوبی بیان کنیم.
- درآمد دولت و انواع مالیات‌ها را شناسایی کنیم و نقش آن (مالیات) را در اقتصاد توضیح دهیم.

وظایف دولت

۱ـ بهبود عملکرد بازار

فرض کنید شرکت کسب‌وکاری را طراحی کرده‌اید و می‌خواهید عملاً وارد فعالیت شوید. گام اول آن است که مجوزهای لازم را برای فعالیت اقتصادی خود از دولت بگیرید. شما با گرفتن مجوزها اجازه می‌دهید که دولت به کار شما نظارت کند. ممکن است از خود بپرسید که دولت چرا باید در فعالیت اقتصادی ما نظارت کند؟ چرا ما مجبوریم برای کسب و کارهایمان با دولت هماهنگ باشیم؟

فرض کنید شما مالک یک شرکت تولیدکنندهٔ دارو هستید و کار خود را با دقت و کیفیت انجام می‌دهید؛ اما رقیب شما در بازار، که آن هم یک شرکت تولید دارو است، محصولاتی با کیفیت کمتر و قیمت پایین‌تر ارائه می‌دهد. این کار او باعث می‌شود که نه‌تنها جان مصرف‌کنندگان به خطر بیفتد، بلکه به خاطر ارائهٔ قیمت پایین‌تر، مشتری‌ها را نیز به سوی خود جذب می‌کند. حالا فرض کنید دولتی نباشد که به کار این شرکت دارویی و محصولات او نظارت کند. در این صورت، هم شما به عنوان یک تولیدکنندهٔ متعهد ضرر می‌کنید و مجبور به ترک بازار می‌شوید و هم سلامت مصرف‌کنندگان به خطر می‌افتد.

مجموعهٔ گسترده‌ای از قوانین و مقرراتی که توسط دولت وضع و اجرا می‌شود، به منظور تسهیل و تشویق مبادلاتی است که به نفع خریداران و فروشندگان است و از بروز شرایطی که به مبادلات آنها آسیب می‌زند، جلوگیری می‌کند. حضور دولت و عملکرد قوی آن سبب می‌شود افراد به حقوق یکدیگر تعرض نکنند و مثلاً دارایی‌هایی را که متعلق به آنها نیست تصرف نکنند. در این حالت، دولت به‌عنوان یک داور، در میدان فعالیت‌های اقتصادی، حضور دارد. وضعیتی را تصور کنید که خریداران نمی‌توانند اطمینان یابند، آیا فروشندگان مالکان واقعی آن چیزی هستند که برای فروش عرضه کرده‌اند یا خیر، در این حالت چگونه خریداران پولی را که به سختی درآورده‌اند، برای چیزهایی مانند خانه، خودرو، لوازم خانگی و... بپردازند. حالتی را تصور کنید که پول زیادی را به صاحب واقعی چیزی داده‌اید و آن را خریده‌اید؛ اما شخص دیگری به راحتی به میان بیاید و مانع از استفادهٔ شما از چیزی که خریده‌اید شود!

دولت با تعریف و اجرای حقوق مالکیت، امنیت خرید و فروش و مبادلات را بهبود می‌بخشد. دولت اجازه نمی‌دهد تا زمانی که فروشنده اثبات نکند که مالک واقعی چیزی است، آن را بفروشد.

علاوه بر حمایت از حقوق مالکیت و اجرای قراردادها، دولت با وضع قوانین و مقرراتی ویژه در زمینه‌های مختلف می‌کوشد تا وجود اطلاعات و آگاهی‌های لازم را برای مبادله بین افراد تضمین کند، مثلاً شرکت‌های دارویی و غذایی نمی‌توانند پیش از انجام برخی آزمایش‌ها و اخذ گواهی معتبر محصولات خود را به بازار عرضه کنند یا افراد بدون دارا بودن صلاحیت‌های لازم به مشاغل مختلف وارد شوند؛ همچنین سازمان استاندارد وظیفه دارد کیفیت یا عدم کیفیت محصولات را تأیید کند. همهٔ این فعالیت‌ها به نوعی سبب بهبود عملکرد بازار می‌شود.

۲ـ ارائه کالای عمومی

شما چیزهای زیادی دارید که متعلق به خود شماست و می‌توانید مانع استفادهٔ دیگران از آنها شوید. اما آیا دربارهٔ خیابان، بوستان، تیرهای چراغ برق، پل‌ها، آتش‌نشانی و پلیس هم همین‌طور است؟ اینها بسیار با ارزش‌اند ولی هیچ‌کس نمی‌تواند این امکانات را فقط برای خودش داشته باشد. به کالا و خدماتی که توسط افراد زیادی می‌تواند هم‌زمان استفاده شود و شما نمی‌توانید مردم را از استفاده آن محروم سازید، کالای عمومی[1] گفته می‌شود.

دولت علاوه بر وظایف نظارتی، مسئول ارائهٔ کالاها و خدمات عمومی و سرمایه‌گذاری در این حوزه هم هست. تصور کنید شما و کارمندان و کارگران شرکت، برای رفت‌وآمد به کارخانه، نیاز به احداث جاده و پل دارید. همچنین شرکت‌های دیگر نیز چنین نیازمندی‌هایی دارند. چه کسی باید این جاده‌ها و پل‌ها را احداث کند؟ همچنین مردم یک شهر یا یک کشور، نیاز به تأمین بهداشت و امنیت دارند. چه کسی باید این کالاهای عمومی را برای مردم فراهم کند؟ دولت مسئول تأمین کالاهای عمومی نیز هست.

درس زندگی

دولتِ یار یا دولتِ بار

چند روز قبل، سری به بازار آهن‌فروشان زدم و به هرمغازه‌ای که می‌رسیدم، می‌پرسیدم: «آقا ببخشید، کفش آهنی دارید؟». برایم شگفت‌آور بود. هیچ کس به من جواب درستی نداد. یا می‌خندیدند و یا می‌گفتند «برو آقا، خدا روزی‌ات را جای دیگری حواله کند!» فقط یکی از مغازه‌دارها که به نظرم آدم فهمیده‌ای بود پرسید: «کفش آهنی برای چه می‌خواهی؟» گفتم: «می‌خواهم برای کسب و کار جدیدی که راه انداخته‌ام از دولت مجوز بگیرم.» یکی از دوستانم که تجربه‌اش از من بیشتر بود گفته بود: «اول برو، یک کفش آهنی بخر؛ بعد اقدام کن.»

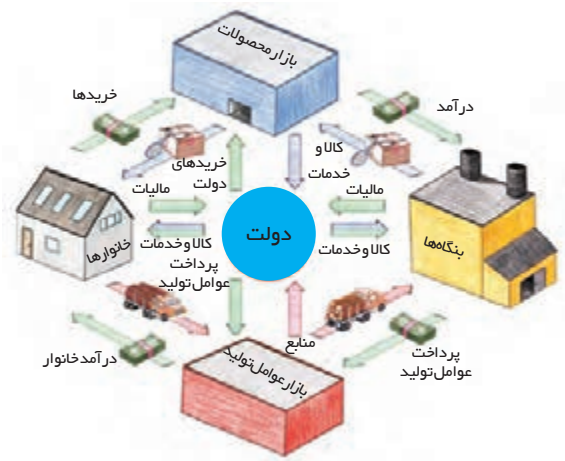
فعالیت فردی در کلاس

اگر کشوری ارتش نداشته باشد و برای خود تجهیزات دفاعی تدارک نبیند، چه اتفاقی برایش می‌افتد؟ آیا دیگر کشورها نیز به صلح و رعایت حقوق او پایبند خواهند ماند؟ هزینه‌های تأمین نیروهای نظامی و تجهیزات و امکانات مورد نیاز آنها را چگونه باید تأمین کرد؟

۱ـ public goods

جایگاه دولت در جریان چرخشی درآمد

در درس قبل گفته شد که دو بازیگر اصلی اقتصاد، خانوارها و شرکت‌ها هستند. در این درس نیز به جایگاه دولت پی بردیم. بنابراین می‌توان گفت تصویر جریان چرخشی تعاملات بین خانوارها و شرکت‌ها که در درس قبل دیدیم کامل نیست چرا که دولت را نادیده گرفته بود، اما دولت برای انجام نقش‌های مختلفی که بر عهده دارد، خریداری مهم در بازارهای عوامل تولید و نیز بازار کالا و خدمات است و البته با دریافت مالیات از شرکت‌ها و خانواده‌ها و پرداخت یارانه به آنها نقشی مهم در اقتصاد ایفا می‌کند. در شکل زیر، روابط میان دولت با بازارها و خانوارها ترسیم شده است.



ابزارها و منابع تأمین مالی دولت

دولت کارها و خدمات گوناگونی ارائه می‌دهد و مسئولیت‌های مختلفی بر عهده دارد. به نظر شما دولت برای ارائهٔ این خدمات و کالاهای عمومی، چه منابع مالی در اختیار دارد؟ آیا می‌دانید منابع مالی ارائهٔ این خدمات از کجا تأمین می‌شود؟ این منابع مالی معمولاً و در بیشتر موارد از سه محل تأمین می‌شود: مالیات‌ها، فروش دارایی‌های ملّی و ایجاد بدهی. در ادامه به توضیح این موارد می‌پردازیم.

۱ـ مالیات‌ها

دولت برای تأمین سطحی از کالاها و خدمات عمومی برای همگان، از مردم مالیات[1] می‌گیرد. مالیات سه هدف اصلی دارد. اولین و مهم‌ترین هدف مالیات، افزایش درآمد دولت است. دیگر اینکه، مالیات می‌تواند فعالیت‌های نامناسب مانند کشیدن سیگار را کاهش و رفتارهای مطلوب، مانند مصرف شیر را افزایش دهد و نیز به کاهش نابرابری‌های اقتصادی کمک کند. در ادامه به هریک از این اهداف می‌پردازیم.

افزایش درآمد دولت: مالیات برای تأمین مالی اهداف و پشتیبانی از فعالیت‌های دولت مانند امنیت، دفاع، امورقضایی، آموزش و بهداشت عمومی ضروری است. شاید تصور زندگی در شهرها و روستاها بدون خدمات ارائه شده توسط دولت مانند مدارس، راه‌ها، علامت‌های راهنمایی و رانندگی، پلیس، درمانگاه‌ها، کتابخانه‌ها، بوستان‌ها و... که هزینه‌های همه آنها از محل مالیات تأمین می‌شود، سخت باشد! بنابراین هدف اصلی از مالیات این است که درآمد دولت را تا حدی بالا ببرد که عملکرد دولت مؤثر واقع شود.

کاهش فعالیت‌های نامناسب و تشویق فعالیت‌های مطلوب: فراتر از افزایش درآمد، هدف از برخی مالیات‌ها کاهش رفتارهای نامناسب است. مثال پایین نشان می‌دهد که چگونه مالیات بر چوبک‌های غذاخوری باعث کاهش قطع درختان جنگلی و مصرف چوبک‌ها شد.

کاهش نابرابری‌ها و فاصله‌های اقتصادی و اجتماعی: مالیات یکی از ابزارهای مهم دولت در کاهش نابرابری و فاصلهٔ طبقاتی بین افراد پردرآمد و کم درآمد محسوب می‌شود.

چوبک‌های غذاخوری

در سال ۲۰۰۶ کشور چین ۵ درصد مالیات بر فروش چوبک‌های غذاخوری وضع کرد. دلیل وضع این مالیات، نگرانی بابت این بود که تولید چوبک‌ها ممکن است جنگل‌ها را در چین نابود کند. این مالیات ژاپن را با مشکل مواجه ساخت. رستوران‌داران و مصرف‌کنندگان ژاپنی هر ساله تقریباً ۲۵ میلیارد جفت از این چوبک‌ها از چین خریداری می‌کردند. با این مالیات قیمت چوبک‌ها در ژاپن افزایش یافت. رستوران‌داران ژاپنی برای حل این مشکل، چاره‌ای اندیشیدند. آنها به‌جای چوبک، قاشق‌های پلاستیکی عرضه کردند و به مشتریانی که از این قاشق‌ها استفاده می‌کردند، تخفیف دادند. به این ترتیب بسیاری از مصرف‌کنندگان عادت خود را تغییر دادند و به‌جای چوبک از این قاشق‌ها استفاده کردند.

در برخی کشورها مالیات بر سوخت‌های آلاینده مانند بنزین و گازوئیل معمول است؛ چراکه این مالیات می‌تواند به کاهش مصرف و در نتیجه کاهشِ آلودگی ناشی از آن بینجامد. اخیراً در برخی کشورها به‌دلیل آثار زیست‌محیطی خطرناکِ کیسه‌های پلاستیکی، به وضع مالیات بر مصرف آنها اقدام شده است.

۱ـ tax

علاوه بر این مالیات بر مصرف محصولات تنباکویی از جمله سیگار که برای سلامت انسان مضر است، در دنیا بسیار شایع است. گاهی نیز دولت از برخی فعالیت‌ها که برای افراد جامعه مفید است، مالیات دریافت نمی‌کند.

انواع مالیات

در کشور ما در یک دسته‌بندی کلی دو نوع مالیات گرفته می‌شود: مالیات مستقیم[1] و مالیات غیرمستقیم[2]. تفاوت این دو نوع مالیات در این است که در مالیات مستقیم مبلغی به عنوان مالیات از درآمد و دارایی افراد دریافت می‌شود ولی در مالیات غیرمستقیم، مالیات به صورت بخشی از قیمت کالا از مشتری گرفته می‌شود.

الف) مالیات مستقیم: مالیات‌های مستقیم خود به دو دستهٔ مالیات بر دارایی[3] و مالیات بر درآمد[4] تقسیم می‌شوند. اساس و مبنای مالیات بر دارایی، ثروت مؤدی (پرداخت‌کنندهٔ مالیات) است. مهم‌ترین نوع مالیات بر دارایی، مالیات بر ارث است که از اموال و دارایی‌های باقی‌ماندهٔ شخص فوت شده، دریافت می‌شود. در واقع زمانی که اموال شخص متوفی قرار است به وراث او منتقل شود، دولت از دارایی و ثروت درحال انتقال مالیات می‌گیرد. در مالیات بر درآمد، درآمد افراد و شرکت‌ها (و نه ثروت آنها) مبنای مالیات است. شاید بتوان گفت که مالیات بر درآمد اشخاص مهم‌ترین نوع مالیات است. مالیات بر درآمد از هر کدام از انواع درآمدها جداگانه دریافت می‌شود (مثلاً مالیات بر حقوق و مالیات بر درآمد املاک).

۱ـ direct tax

۲ـ indirect tax

۳ـ property tax

۴ـ income tax

بیشتر بدانیم

اقسام مالیات بر درآمد

نوع مالیات	تعریف	مقدار مالیات (برای سال ۱۳۹۵)
مالیات بر درآمد کشاورزی و دامپروری	هرگونه درآمد ناشی از فعالیت های کشاورزی و زراعت و دامپروری، دامداری، پرورش ماهی، پرورش زنبور عسل، صیادی، ماهیگیری و مواردی از این دست	معاف از مالیات
مالیات بر درآمد حقوق	درآمد ناشی از حقوق و دستمزد	تا سطحی از درآمد (تعیین شده در بودجه سالیانه) معاف از مالیات و مازاد بر این مبلغ و تا هفت برابر آن، ده درصد مالیات کسر می‌شود. نسبت به مازاد این مبلغ هم ۲۰ درصد کسر می‌شود.
مالیات بر درآمد مشاغل	درآمد شخص حقیقی از اشتغال به مشاغل تجاری، خدماتی و پزشکی به صورت کل فروش کالا و خدمات پس از کسر هزینه‌ها	مبنای مالیات اظهارنامه‌ای است که باید پر کنند و تا قبل از تیر ماه سال بعد به ادارهٔ امور مالیاتی محل کار خود تسلیم نمایند.
مالیات بر درآمد اتفاقی	درآمدهایی مانند جایزه و معاملات بلاعوض (مثل بخشش و هبه زمینی به دیگری) که معمولاً مستمر و تکرارشونده نیستند و به صورت اتفاقی حاصل می‌گردند.	میزان مالیات و نحوه پرداخت آن، بسته به نوع درآمد حاصله، می‌تواند متفاوت باشد.
مالیات بر درآمد املاک	درآمد ناشی از اجارهٔ املاک و علاوه بر اجاره، نقل و انتقال املاک هم مشمول مالیات است.	پس از کسر ۲۵ درصد از مبلغ کل اجاره به عنوان هزینه‌ها و استهلاکات مشمول پرداخت مالیات خواهند شد.
مالیات بر درآمد اشخاص حقوقی	از جمع درآمد شرکت‌های تجاری	

ب) مالیات غیرمستقیم: مهم‌ترین انواع مالیات‌های غیرمستقیم که در کشور ما اجرا و اعمال می‌شوند، عبارت‌اند از: عوارض گمرکی و خدماتی، مالیات بر مصرف و مالیات بر ارزش افزوده.

عوارض گمرکی و خدماتی: یکی از انواع مالیات‌های غیرمستقیم، عوارض گمرکی است. حقوق و عوارض گمرکی درواقع مالیات هر کشور بر صادرات و واردات کالاهای مختلف است که با نام «تعرفه‌های گمرکی» نیز شناخته می‌شود. این نوع از مالیات‌ها، تابع سیاست‌های کلان بازرگانی و شرایط اقتصادی کشورها هستند و به‌جز اینکه یکی از راه‌های درآمدزایی دولت‌ها هستند، معمولاً برای حمایت از صنایع داخلی نیز به کار گرفته می‌شوند. این دسته از مالیات‌ها ممکن است براساس قیمت و ارزش کالاها یا براساس ویژگی‌ها و مشخصات آنها (مانند حجم، وزن و...) تعیین و دریافت شوند.

انواع عوارض درج شده در قبض‌های شهرداری مالیات تلقی می‌شود. شهرداری در مقابل خدماتی که ارائه می‌کند، وجوهی مانند عوارض خودرو یا عوارض نوسازی و دفع پسماند دریافت می‌کند.

مالیات بر مصرف: مالیات بر مصرف[1] مالیاتی است که مصرف‌کنندگان کالاهای خاص در زمان خرید آن کالا (به‌همراه قیمت کالا) پرداخت می‌کنند. به این ترتیب اگر شما میزان بیشتری از آن کالا مصرف کنید، درنهایت مالیات بیشتری نیز پرداخت می‌کنید. اگرچه این نوع مالیات نهایتاً به‌وسیلهٔ مصرف‌کنندهٔ نهایی پرداخت می‌شود، اما وظیفهٔ قانونی پرداخت آن به‌عهدهٔ تولیدکنندگان و فروشندگان است. مالیات بر مصرف، انواع بسیار زیادی دارد که بارزترین نمونهٔ آن در ایران، مالیات بر مشروبات غیرالکلی ماشینی و مالیات بر دخانیات است.

مالیات بر ارزش افزوده: منظور از مالیات بر ارزش افزوده[2]، مالیاتی است که از تفاوت بین ارزش کالا و خدمات عرضه‌شده با ارزش کالا و خدمات خریداری‌شده در دوره‌ای مشخص گرفته می‌شود. این نوع مالیات چند مرحله‌ای است و در هر یک از مراحل تولید و تکمیل تا مصرف نهایی بر حسب ارزش افزوده گرفته می‌شود. مالیات بر ارزش افزوده با ایجاد شفافیت، فرار مالیاتی را کاهش می‌دهد و از مالیات‌ستانی مضاعف جلوگیری می‌کند؛ چراکه مالیات پرداخت شده تولیدکنندگان قبلی از مالیات بر فروش بعدی کسر می‌شود؛ به‌عبارت دیگر کالا و خدمات واسطه‌ای از پرداخت مالیات معاف می‌شوند.

مالیات بر ارزش افزوده (VAT)، چگونه کار می‌کند؟

در کشورهایی که سازوکار مالیات بر ارزش افزوده برقرار است، کسب‌وکارها، منبع مالیات را از فروش خودشان جمع‌آوری کرده و آن را از طریق خرید از دیگر کسب‌وکارها، پرداخت می‌کنند. در این شکل نشان داده شده است که چگونه ۱۰ درصد مالیات بر ارزش افزوده (VAT) بر تولید و فروش لباس، عمل می‌کند.

مرحلهٔ ۱: کشاورز پنبه را برداشت می‌کند و آن را به قیمت ۱۰۰۰ تومان به پارچه‌باف می‌فروشد.

مرحلهٔ ۲: پارچه‌باف، پارچه را می‌بافد و به قیمت ۵۰۰۰ تومان به خیاط می‌فروشد.

مرحلهٔ ۳: خیاط لباس را می‌دوزد و آن را به قیمت ۱۲۰۰۰ تومان به مغازه‌دار می‌فروشد.

مرحلهٔ ۴: مغازه‌دار، لباس را به قیمت ۲۰۰۰۰ تومان به مشتری می‌فروشد.

قیمت فروش با مالیات بر ارزش افزوده	۱۱۰۰ تومان	۵۵۰۰ تومان	۱۳۲۰۰ تومان	۲۲۰۰۰ تومان
مالیات بر ارزش افزوده جمع‌آوری شده توسط فروشنده	۱۰۰ تومان	۵۰۰ تومان	۱۲۰۰ تومان	۲۰۰۰ تومان
اعتبار مالیات بر ارزش افزوده‌هایی که در مرحله قبل پرداخت شده	–	۱۰۰ – تومان	۵۰۰ – تومان	۱۲۰۰ – تومان
مالیات بر ارزش افزوده خالص جمع‌آوری شده	۱۰۰ تومان +	۴۰۰ تومان +	۷۰۰ تومان +	۸۰۰ تومان
مجموع مالیات بر ارزش افزوده جمع‌آوری شده				۲۰۰۰ تومان

۱_ consumption tax

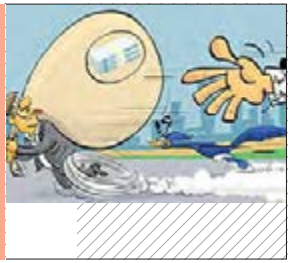
۲_ value added tax

بیشتر بدانیم

برخی مشکلات مالیات ستانی

فرار مالیاتی در برخی کشورها، به‌دلیل عدم شفافیت درآمدها، زیاد است. به گزارش وزارت امور اقتصادی و دارایی در سال ۹۷ در کشور ما، فرار مالیاتی حدود ۴۰ هزار میلیارد تومان یعنی معادل ۳۵ درصد درآمدهای مالیاتی آن سال بوده است!

برخی از انواع مالیات‌ها در ایران گرفته نمی‌شود و همین امر سبب شده است که انحرافاتی در مسیر سرمایه‌گذاری در کشور رخ دهد. از جملهٔ این مالیات‌ها مالیات خانه‌های خالی و زمین‌های بایر است که سبب شده است این نوع دارایی‌های مصرفی به دارایی‌های سرمایه‌ای غیرمولد تبدیل شود.



سهم انواع مالیات در کشورهای مختلف (به درصد)

عنوان	آمریکا	انگلستان	آلمان	سوئد	نروژ	دانمارک	ایران
درآمد مالیات / تولید ناخالص داخلی	۲۴/۸	۳۵	۳۶/۳	۴۵/۸	۴۲/۸	۴۸/۲	۱۰/۵
سهم مالیات بر درآمد اشخاص حقیقی	۴۹/۵	۳۴	۴۱/۶	۳۶/۱	۳۰/۲	۵۱/۷	۱۴
سهم مالیات بر سود شرکت‌ها	۱۱/۱	۱۰	۷/۶	۷/۹	۳۲/۲	۵/۷	۳۷
سهم مالیات بر مصرف	۲۳/۱	۴۰/۵	۴۶	۲۸/۸	۲۶/۴	۳۱/۶	۴۲/۳
بالاترین نرخ مالیات بر درآمد	۴۳/۳	۶۲/۷	۵۹/۳	۷۳/۶	۶۰/۸	۶۹/۸	۳۵

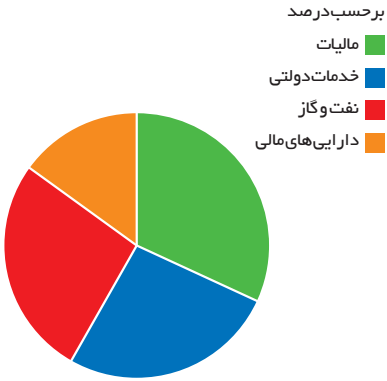
۲ـ سایر درآمدهای دولت

غیر از مالیات، بخش زیادی از درآمدهای مورد نیاز دولت در ایران از محل فروش دارایی‌هایی مثل نفت تأمین می‌شود. همان‌طور که در نمودار صفحه بعد می‌بینید، بخش زیادی از درآمدهای دولت از محل فروش دارایی‌های تجدیدناپذیری مانند نفت و گاز تأمین شده است که درآمدی پایدار نیست؛ با قیمت نفت نوسان می‌کند و قابل تحریم است!

فروش این نوع دارایی‌ها، عملاً فروش دارایی‌هایی است که نه‌فقط به ما بلکه به نسل‌های بعد هم تعلق دارد. اگر با درآمد حاصل از فروش این منابع، دارایی‌های دیگری خلق نشود و این درآمدها صرف هزینه‌های جاری کشور (نظیر پرداخت دستمزد و...) شود، در این صورت حتماً نسل‌های بعد، ما را نخواهند بخشید!

دولت سالیانه بخشی از درآمد مورد نیاز خود را نیز از طریق ایجاد بدهی تأمین می‌کند؛ یعنی از مردم قرض می‌گیرد یا آنها را در طرح‌های عمرانی و سرمایه‌گذاری‌های دولت شریک می‌کند و از محل سود این طرح‌ها سودی بین آنها تقسیم می‌کند. این درآمد نیز نمی‌تواند تا ابد پایدار باشد.

برآورد منبع درآمدهای عمده دولت ایران در سال ۱۳۹۷



بودجه دولت

دولت برای مدیریت کلان کشور، در مقابل درآمدهایی که به دست می‌آورد، مخارج و هزینه‌هایی نیز دارد. به سخن دیگر، دولت برای انجام وظایف خود، همچون بهبود عملکرد بازار و ارائه کالاهای عمومی، باید هزینه کند. دولت‌ها برای اداره امور کشور با توجه به درآمدها و هزینه‌هایشان، نیاز به یک برنامه دارند که در قالب بودجه، نشان داده می‌شود. بودجه دولت درواقع برنامه یکساله دولت را برای خرج کردن با توجه به درآمدها ارائه می‌دهد. اگر درآمد بودجه از هزینه آن بیشتر باشد، با «مازاد بودجه» روبه‌رو هستیم و اگر هزینه‌ها از درآمدها بیشتر باشد، «کسری بودجه» خواهیم داشت. دولت‌ها باید سعی کنند با برنامه‌ریزی درست و تنظیم الگوی درآمد ـ هزینه از کسری بودجه جلوگیری کنند و بودجه‌ای «متوازن» داشته باشند.

بیشتر بدانیم

شیوه تعامل بازیگران میدان اقتصاد و مسئله نظام‌های اقتصادی

تاکنون با بازیگران اصلی اقتصاد تا حدودی آشنا شده‌اید. اکنون پرسشی مهم، پیش روی ما است: این بازیگران گوناگون در چه چارچوبی با یکدیگر تعامل می‌کنند یا به سخن دیگر قوانین و قواعدی که بر زمین بازی آنها حاکم است چیست و چگونه تعیین می‌شود؟

تعامل مطلوب بازار و دولت در نظام‌های گوناگون اقتصادی، پاسخ‌هایی متفاوت دارد. با این‌حال این پاسخ‌ها معمولاً با توجه به مسئله مالکیت و همچنین شیوه مدیریت و میزان اختیارات و محدودیت‌های هرکدام از بازیگران تعیین می‌شود. نظرات و عملکردهای گوناگونی که در این مسئله وجود دارد، باعث پدید آمدن نظام‌های اقتصادی گوناگون شده است. گروهی از اقتصاددانان بر این باورند که بازیگر اصلی در

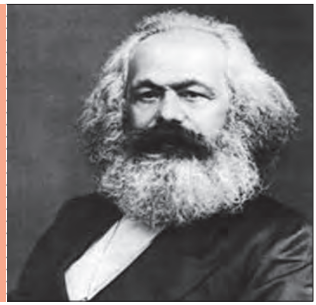
میدان اقتصاد، بازار است و رقابت آزادانه در بازار باعث می‌شود تا اقتصاد کارایی بیشتری داشته باشد. طرفداران اقتصاد بازار آزاد، از حاکمیت عرضه و تقاضای بازار بر اقتصاد دفاع می‌کنند و بر این باوراند که دولت‌ها باید کمترین دخالت را در اقتصاد داشته باشند. قیمت‌های بازار به‌خودی‌خود تعیین می‌شود و هیچ محدودیت بیرونی نباید بر سازوکار تعیین قیمت وضع کرد. آنها همچنین از ایده آزادی تجارت خارجی و کاهش تعرفه‌ها نیز دفاع می‌کنند. یکی از شاخص‌ترین چهره‌ها در این نظام فکری، آدام اسمیت، اقتصاددان اسکاتلندی‌تبار قرن هجدهم است. به باور بسیاری، کتاب ثروت ملل او، مهم‌ترین اثر در شکل‌گیری علم اقتصاد مدرن است.

طرفداران اقتصاد بازار آزاد از مالکیت خصوصی دفاع کرده و سرمایه را مهم‌ترین عامل در رونق اقتصادی می‌دانند. کسانی که پول بیشتر یا قدرت خرید بالاتری داشته باشند، حق تصاحب بالاتری به دست می‌آورند و می‌توانند کالاها و منابع تولید بیشتری را از آن خود کنند و بر ابزارها و روش‌های تولید مسلط شوند. در اقتصادی که بازار آزاد حاکم است، این تصاحبِ بیشتر، هیچ مرزی جز رقابت‌ها و قیمت‌هایی که در بازار تعیین می‌شود ندارد. به این ترتیب نظامی از تعاملات اقتصادی شکل می‌گیرد که در آن سرمایه حاکمیت دارد و قواعد رفتاری را تعیین می‌کند. به این نظام اقتصادی، سرمایه‌داری[1] می‌گویند.

از سویی دیگر و در نقطه مقابل نظام سرمایه‌داری، نظام سوسیالیستی[2] قرار دارد. بسیاری از سوسیالیست‌ها معتقدند پیروی از اقتصاد بازار آزاد و سیاست عدم مداخله و سرمایه‌محوری، منجر به تسلط سرمایه‌دارها بر اقتصاد شده و در پی آن اقشار ضعیف و محروم، دربند استثمار آنها گرفتار می‌شوند. تفکر سوسیالیسم بر خلاف تفکر سرمایه‌داری بر مالکیت اشتراکی تأکید دارد. آنها بر این باوراند که سرآغاز همه ظلم‌ها، مالکیت خصوصی است و از این‌رو یا باید احزاب با مالکیت خصوصی مبارزه کنند و یا اینکه دولت‌ها موظف‌اند با قرار دادن قوانینی سخت‌گیرانه بر مالکیت و سرمایه‌اندوزی، جلوی ظلم و ستم سرمایه‌دارها را بگیرند و از اقشار ضعیف حمایت کنند.

علاوه‌بر سوسیالست‌ها نظام مارکسیسم[3] نیز بر مالکیت اشتراکی تأکید دارد. کارل مارکس، اقتصاددان، فیلسوف و جامعه‌شناس آلمانی‌تبار قرن نوزدهم، نقش اصلی را در ایجاد شرایط عادلانه اقتصادی نه به دولت می‌دهد و نه به بازار. او معتقد است

۱ـ Capitalism ۲ـ Socialism ۳ـ Marxism



تنها طبقه‌ای که می‌تواند علیه فسادهای ساختاری سرمایه‌دارها قیام کند و اوضاع را به‌سوی نقطه مطلوب تغییر دهد، طبقه ستمدیده کارگران است. نیروی حیات اقتصادی، ناشی از کار مولد است و از این‌رو، کارگران تنها طبقه‌ای هستند که حق دارند سازوکارهای حاکم بر میدان بازی اقتصاد را به اختیار و آگاهی خودشان، تعیین کنند.

در این میان، نظام اقتصادی اسلام از یک‌سو، نقش کار مولد و مفید را به‌عنوان زیربنای نظام اقتصادی مطلوب می‌پذیرد و از سویی دیگر، با مالکیت بی‌حدومرز و اقتدار مطلق سرمایه‌دارها که از طریق بازار آزاد اعمال می‌شود موافق نیست. در اقتصاد اسلامی، افراد آزادند که در چارچوبی اخلاقی و براساس قوانین شرعی و عقلی، به‌فعالیت اقتصادی بپردازند و به‌میزان کار و تلاشی که می‌کنند مالکیت پیدا کنند. با این‌حال افزایش ثروت افراد نباید موجب اختلافات طبقاتی شود و به سخن دیگر افزایش رفاه اقتصادی یک نفر مقید به افزایش رفاه اقتصادی دیگران است. در این نظام اقتصادی آنچه مبنای تعاملات اقتصادی را تعیین می‌کند، عدالت و توازن اجتماعی است و از این‌رو می‌توان نظام اقتصاد اسلامی را نظام اقتصادی عدالت‌بنیان نامید. یکی از نظریه‌پردازان مهم نظام اقتصاد اسلامی، شهید سیدمحمدباقر صدر است. ایشان در کتاب اقتصاد ما، به‌دقت، اجزای نظام اقتصاد اسلامی را ترسیم و تشریح نموده است.

برای تفکر و تمرین

۱ـ هریک از موارد زیر را تحلیل کنید و مشخص کنید که آیا این تغییر می‌تواند یک فعالیت اقتصادی را که مشمول مالیات می‌شود، تشویق یا دلسرد کند؟ پاسخ را توضیح دهید.

- دولت مالیات ۱۰۰۰ تومانی بر بطری‌ها و قوطی‌های پلاستیکی وضع می‌کند.
- دولت مبلغ کمک‌های خیریه را که می‌تواند هنگام محاسبه مالیات بر درآمد از درآمد کسر شود افزایش می‌دهد.
- دولت مالیات حقوق و دستمزد کارفرمایان را کاهش می‌دهد.

- دولت بر غذاهایی که حاوی سطوح بالای چربی و سطح بالایی از سدیم هستند، مالیات اعمال می‌کند.
- دولت قوانین را تغییر می‌دهد تا شرکت‌ها مالیات بیشتری بپردازند.
- دولت مالیات بر فروش خودروهای جدید را حذف می‌کند.
- دولت نرخ مالیات املاک برای کارخانجات جدید را کاهش می‌دهد.

۲ـ نوع مالیات را در هریک از موارد زیر تعیین کنید.

- کارفرمایان باید درصدی از دستمزد کارکنان خود را به دولت پرداخت کنند.
- دولت تصمیم می‌گیرد که فقط کالاهای خاصی در مقادیر مشخصی پس از خرید مالیات بپردازند.
- شرکت‌ها باید درصدی از سود خودشان را به دولت بپردازند.
- کارکنان باید بخشی از درآمد خود را به عنوان مالیات به دولت پرداخت کنند.

۳ـ کارگاه ایران سبز، به همراه سه کارگاه مجاور دیگر، از مجموع کالاها و امکانات عمومی که دولت در اختیار آنها قرار داده است، هر یک مطابق با موارد زیر از مزایای آن بهره‌مند می‌شوند.

ـ احداث، تجهیز و نگهداری جاده‌ای که برای تسهیل حمل‌ونقل در کنار کارخانه احداث شده است، به ارزش سالانه ۵۰ میلیون تومان.

ـ احداث، تجهیز و نگهداری مجموعه سامانهٔ روشنایی بیرون از کارخانه به ارزش سالانه ۳۰میلیون تومان.

ـ تأمین امنیت راه‌ها و بازار خرید مواد اولیه و فروش محصولات به ارزش سالانه ۳۰ میلیون تومان.

ـ ایجاد و نگهداری امکانات رفاهی و بهداشتی در نزدیکی کارخانه به ارزش سالانه ۲۰ میلیون تومان.

- اگر قرار بود آقای محمدی به‌عنوان مدیرعامل کارگاه، خودش هزینهٔ این موارد را پرداخت کند، چه تغییری در درآمد و سود و زیان سالانهٔ شرکت او حاصل می‌شد؟ (اطلاعات مربوط به هزینه‌ها و درآمد شرکت در تمرین درس اول آمده است.)
- اکنون فرض کنید دولت، مالیاتی معادل ۵ درصد به‌طور سالانه، بر درآمدهای شرکت تولیدی آقای محمدی وضع کرده است. با فرض اینکه درآمد مشمول مالیات این شرکت ۱۰۰ میلیون تومان باشد، اولاً تأثیر این مالیات را بر سود و زیان سالانهٔ شرکت محاسبه کنید. ثانیاً هزینهٔ مالیات را با منافع به‌دست‌آمده از امکانات عمومی مقایسه کنید و تحلیل کنید که آیا پرداخت مالیات به نفع شرکت است یا به ضرر آن.

تحلیل کنید

- چرا دولت به‌عنوان یکی از بازیگران، باید در میدان کسب‌وکار حضور داشته باشد؟
- چرا کسب‌وکارهای گوناگون، باید به دولت مالیات بدهند؟

درس هفتم

تجارت بین‌الملل

موقعیت

شعار همیشگی آقای محمدی این بود که «اگه بخوای و تلاش کنی هیچ دری بسته نمی‌مونه». از هر کسی بپرسید که آقای محمدی را در یک جمله توصیف کن، خواهد گفت: «آدم سخت‌کوشیه». این دو مقدمه را هنگامی که باهم جمع کنیم نتیجه‌اش می‌شود: «اوضاع فعلی کارگاه». سرانجام و بعد از ماه‌ها سختی، روی خوش تولید داشت نمایان می‌شد. یک پیشنهاد خوب از عمان و یکی هم از عراق برای خرید سموم زیستی به‌دست آقای محمدی رسیده بود. جریان ورود منابع مالی جدید به کارگاه می‌توانست جان تازه‌ای به رگ‌های خستهٔ کارگاه بدهد و همین اتفاق کم‌کم داشت می‌افتاد. همه چیز خوب بود تا اینکه اتفاق جدیدی درحدود ۱۲ هزار کیلومتری مرزهای کشورمان رخ داد. دولت ایالات متحدهٔ آمریکا، تمام بانک‌های ایرانی و فرایندهای نقل و انتقال مالی با ایران را تحریم کرد. طبق این تحریم صادرکنندگان ایرانی نمی‌توانند هیچ پولی را از هیچ کجای دنیا دریافت کنند. آقای محمدی هم، تمام محصولات سفارشی خود را تحویل داده بود و تنها بخش اندکی از پول آن را دریافت کرده بود. هیچ اتفاقی بدتر از این نمی‌شد. به قول قدیمی‌ها، آب رفته را به جوی نمی‌توان باز گرداند. جنس رفته بود؛ اما پولی نیامده بود! آن شب آقای محمدی پریشان‌تر از همیشه به خانه برگشت. هنوز چند جمله‌ای از سلام و احوالپرسی‌های معمول نگذشته بود که رو به همه گفت:

پدر (با حالت درخواست و التماس): بچه‌ها از همتون خواهش می‌کنم برای کارگاه دعا کنین لطفاً.

ستایش: مگه چی شده بابا؟ انگار اوضاع خوب شده بود که؟

امیرعلی قبل از اینکه پدر حرفی بزند سریع گفت: به تحریم‌های امروز ربطی داره حرفتون؟

پدر با تأسف سری به نشانهٔ تأیید تکان داد.

ستایش: حالا چیزی نشده که! به خارجی‌ها نفروشین! مگه مشتری کم داریم که شما این‌طوری غصه می‌خورین؟

پدر: مشکل اینجاست که فروختم؛ ولی دیگه نمی‌تونم پولشو زنده کنم؟

مادر: ای وای! حالا می‌خواین چی کار کنین؟

پدر: واقعاً نمی‌دونم. دیگه حتی نمی‌تونم به قیمت قبل، مواد اولیه بخرم!

ستایش: دیگه تحریم بانک به قیمت مواد اولیه چه ربطی داره؟

امیرعلی: حتماً مواد اولیه‌تون خارجیه، بله؟

پدر: آره باباجون، وقتی از اون طرف میاد، طرف چون داره خطر می‌کنه باهامون چند برابر حساب می‌کنه.

مادر: خب این‌طوری که قیمت اجناس شما هم بالا می‌ره! اون‌وقت بعدش کسی ازتون می‌خره؟

پدر: معلومه که نه!

امیرعلی: خب خودتون مواد اولیه رو تولید کنین.

پدر: دانشش رو نداریم.

ستایش: چه کلاف سردرگمی درست کرده این تحریم!!

گفت‌وگو در کلاس

۱ـ آیا اگر سفارش خارجی برای سموم زیستی نبود، آقای محمدی زودتر شکست نمی‌خورد؟

۲ـ به نظر شما چه عللی باعث می‌شود طرف عراقی به فکر وارد کردن محصول از یک کشور دیگر بیفتد؟

۳ـ به نظر شما وجود تقاضای خارجی برای کالای تولیدی آقای محمدی چه منافعی برای او و کارگاهش به همراه داشت؟

نقشه راه

ما در این درس می‌خواهیم به بررسی انگیزه‌های تجارت میان کشورها بپردازیم و در پایان درس نیز خواهیم توانست:

- اطلاع درستی از مزایا و موانع امروزی تجارت کسب کنیم.
- به الگویی مطلوب برای رفع موانع تجارت بیندیشیم.

کالاها و شرکت‌های چند ملیّتی

نگاهی به اطراف خود بیندازید و با دقت بیشتری به محصولات و کالاهایی که پیرامونتان وجود دارد، نگاه کنید. آنها از کجا آمده‌اند؟ چه تعدادی از آنها را شرکت‌های تولیدی داخل کشور درست کرده‌اند و چه تعدادی از آنها، محصول کشورهای دیگرند؟ اگر قرار بود کالاها سخن بگویند و خودشان را معرفی کنند، چه می‌گفتند؟ شاید برخی از آنها می‌گفتند ما ساختهٔ دست کارگران چینی هستیم. برخی دیگر می‌گفتند، ما به‌واسطهٔ سرمایه‌گذاری سرمایه‌گذاران آلمانی متولد شده‌ایم و برخی دیگر می‌گفتند ما را کارگران و سرمایه‌گذاران ایرانی تولید کرده‌اند. همان‌طور که ما انسان‌ها ملیت داریم، کالاها هم ملیت دارند.

بااین‌حال جالب است بدانید که برخی محصولات، به‌ویژه محصولاتی که از فناوری‌های پیشرفته‌تری بهره می‌برند، ممکن است چندملیتی باشند. مثلاً سرمایه‌گذار آن یک شرکت آلمانی باشد ولی ساخته شدهٔ دست کارگران چینی! در این درس دربارهٔ بازیگر دیگری در میدان بازی اقتصاد سخن می‌گوییم. آن بازیگر، شرکت‌ها و دولت‌هایی هستند که خارج از مرزهای ما زندگی می‌کنند، اما در زندگی اقتصادی ما اثر گذارند.

چرا تجارت با دیگر کشورها مهم است؟

فرض کنید صاحب یک شرکت بزرگ تولید پوشاک هستید و در کشور شما امکان تولید پنبه وجود ندارد یا تولید آن هزینهٔ بسیار بالایی دارد. اما در عوض، کشور همسایهٔ شما، زمین حاصلخیزی برای کشت پنبه دارد. شما برای اینکه هزینه تولیدتان را کاهش دهید و بتوانید با قیمت مناسب‌تری پوشاک خود را به بازار روانه کنید، پنبه را از کشور همسایه وارد می‌کنید. در این‌صورت هم شما به‌خاطر کاهش هزینه‌های تولید، سود بیشتری می‌برید و هم کشور همسایه شما، بابت فروش پنبه‌هایش سود می‌برد. اگر کار شما توسعه پیدا کرد، می‌توانید پوشاک تولیدی خودتان را به همان کشوری که از آن پنبه وارد می‌کردید یا کشور دیگری صادر کنید و از این بابت نیز، کسب‌وکار شما رونقی خواهد گرفت.

به‌طور کلی، یکسان نبودن منابع و عوامل تولید در کشورها و نیز یکسان نبودن کشورها از نظر دسترسی به فناوری و تفاوت‌های اقلیمی و آب و هوایی، از دلایلی است که باعث می‌شود کشورها با یکدیگر وارد مبادله شوند. همین عوامل باعث می‌شود تا تولید یک محصول در کشوری به صرفه باشد و در کشور دیگر، صرفهٔ اقتصادی نداشته باشد و همین اختلاف، پایهٔ بده ـ بستان دو کشور یا صادرات و واردات را تشکیل می‌دهد. تجارت موفق می‌تواند دسترسی به بازارهای وسیع‌تر را افزایش داده و با سودآوریِ بیشتر و کاهش هزینه‌ها به افزایش رفاه کمک نماید.

بیشتر بدانیم

بندر سیراف از پر رونق‌ترین بنادر ایران در دوران‌های مختلف تاریخی بوده است. این بندر سه‌هزارساله در بخش مرکزی شهر کنگان در میان تمام باستان‌شناسان از شهرت بالایی برخوردار بوده است. سیراف، در طی اعصار مختلف دروازهٔ تجاری ایران به بسیاری از مناطق جهان مانند هند، چین و آفریقا به شمار می‌رفته است و همین موضوع سبب شده بود این شهر آباد و ثروتمند پر از خانه‌های اشرافی با تزیینات گچی و چوبی، مساجد کوچک و بزرگ و حتی سیستم فاضلاب و لوله‌کشی‌های سفالی باشد. به منظور تأمین آب شرب بندر، حوضچه‌هایی ساخته شده بود که آب باران را جمع‌آوری می‌کرد. دخمه‌ها یا برج خاموشان سیراف نیز از مهم‌ترین دیدنی‌های این بندر است؛ مکانی که زرتشتیان، مردگان خود را در آنجا رها می‌کردند. تنها دخمهٔ ایران که به شکل خانه ساخته شده نیز در بندر سیراف واقع شده و به مقبره کوروش مشهور است.

اصل مزیت مطلق و نسبی در تجارت

عواملی که پیش از این مطرح شد، توان تولیدی منطقه یا کشوری را در مقایسه با منطقه یا کشور دیگر، تغییر می‌دهد و موجب می‌شود تولید یک محصول نسبت به محصولی دیگر «مقرون به صرفه‌تر» شود؛ به عبارت دیگر مزیت اقتصادی ایجاد کند.

دو کشور ایران و برزیل را درنظر بگیرید. برای سادگی فرض کنید:

الف) هر دو کشور به یک اندازه از نیروی کار، سرمایه و دانش فنی برخوردارند. در هر دو کشور فقط غذا و پوشاک با قیمت‌های یکسان تولید می‌شوند.

ب) هر دو کشور اگر همه عوامل تولیدشان را با اشتغال کامل، برای تولید غذا به کار گیرند، ایران ۶۰ واحد و برزیل ۴۰ واحد تولید می‌کند.

ج) هر دو کشور اگر همه عوامل تولیدشان را با اشتغال کامل، برای تولید پوشاک به کار گیرند، ایران ۳۰ واحد و برزیل ۷۰ واحد تولید می‌کند.

دراین‌صورت می‌گوییم برزیل در تولید پوشاک و ایران در تولید غذا «مزیت مطلق[۱]» دارند. در نتیجه بهتر است در محصولی که مزیت دارند، تخصص و تمرکز یابند و محصولات خود را با یکدیگر مبادله کنند.

اکنون کشور دیگری مثل کنیا را درنظر بگیرید که از نظر عوامل تولید با دو کشور ایران و برزیل یکسان است.

۱ـ absolute advantage

اگر کنیا همهٔ امکانات خود را بر تولید غذا متمرکز کند، می‌تواند ۲۰ واحد غذا، و اگر به پوشاک تخصیص دهد ۱۰ واحد پوشاک تولید کند. همان‌طور که می‌بینید کنیا در تولید غذا و پوشاک نسبت به ایران و برزیل مزیت مطلق اقتصادی ندارد؛ یعنی هیچ‌کدام از آن دو کالا را به صرفه تولید نمی‌کند؛ یا به عبارت دیگر، هزینهٔ تمام شده هر دو کالا در کنیا از دو کشور دیگر بیشتر است و این کشور مجبور است برای تولید مقدار مشخصی از کالا، منابع بیشتری را صرف کند. آیا به نظر شما کشور کنیا به‌هیچ‌وجه امکان تخصصی شدن و حضور در تجارت جهانی را ندارد؟

اقتصاددانان در این حالت، مفهوم «مزیت نسبی[1]» را به کار می‌برند و می‌گویند هرچند کنیا در غذا و پوشاک، نسبت به دیگر کشورها مزیت مطلق ندارد، در کشور خود در تولید غذا نسبت به پوشاک مزیت نسبی دارد. بنابراین باید در صنعت غذا متمرکز شود و پوشاک مورد نیاز خود را از برزیل وارد کند. به عبارت دیگر، هزینه فرصت تولید غذا در کشور کنیا، کمتر از هزینه فرصت تولید پوشاک است و همین امر باعث می‌شود تا کنیا منابع کمیاب خود را بیشتر به تولید غذا، اختصاص دهد.

اگر اصل مزیت‌های مطلق و نسبی رعایت نشود؛ اولاً از منابع و سرمایه‌ها به بهترین نحو ممکن استفاده نمی‌شود که به نوعی هدر رفت آنها محسوب می‌شود (چراکه منابع کمیاب هستند) ثانیاً با تولید محصولات کمتر و بی‌کیفیت‌تر، رفاه جامعه کاهش می‌یابد. صادرات کالاها به تولیدکنندگان اجازه می‌دهد تا محصولات خود را در بازارهای بزرگ‌تری به فروش برسانند و همچنین به‌منظور رقابت با تولیدکنندگان دیگر، به تلاش بیشتر برای تولید بهتر و کارآمدتر وادار شوند.

فعالیت فردی در کلاس

لطفاً منحنی مرز امکانات تولید را برای هر سه کشور در یک محور مختصات رسم کنید و آنها را با هم مقایسه کنید.

حال با توجه به آنچه در این درس خوانده‌اید توضیح دهید که چرا:

۱ـ منحنی مرز امکانات تولید خطی نیست؟

۲ـ این منحنی متقارن نیست؟

مزیت نسبی و هزینه فرصت

برای اینکه با مفهوم مزیت نسبی بهتر آشنا شوید، به مفهوم هزینه فرصت و تخصیص بهینهٔ منابع کمیاب که پیش از این آموختیم، فکر کنید. فرض کنید در رشتهٔ حقوق تحصیل کرده‌اید و اکنون یک وکیل ماهر، متخصص و مشهور هستید و در دفتر وکالت خود مشاورهٔ حقوقی می‌دهید. شما برای مشاورهٔ حقوقی، هر ساعت مبلغ ۲۰۰ هزار تومان از مشتریان دریافت می‌کنید. اکنون چند روزی است که به فکر استخدام یک منشی هستید که کارهایی همچون جواب دادن به تلفن یا حروف‌چینی برخی از نامه‌ها را انجام دهد. این منشی برای انجام امور اداری، ساعتی ۵۰ هزار تومان، دستمزد می‌گیرد. با این‌حال ممکن است با خودتان چنین بیندیشید که من خودم این امور اداری ساده را می‌توانم انجام دهم و نیازی به استخدام منشی نیست. دراین‌صورت ساعتی ۵۰ هزار تومان

۱ـ comparative advantage

در هزینه‌ها صرفه‌جویی می‌کنم. آیا این انتخاب شما منطقی است؟ برای پاسخ، این نکته را درنظر بگیرید که هر یک ساعتی که می‌خواهید به امور اداری اختصاص دهید، برای شما ۲۰۰ هزار تومان ارزش دارد. دراین‌صورت شما به‌جای سود، ۱۵۰ هزار تومان ضرر کرده‌اید! شما در انجام امور ساده اداری دارای مزیت نسبی نیستید؛ چون یک وکیل ماهر و متخصص‌اید!

شهد و شکر

بازرگانِ قانع!

بازرگانی را شنیدم که صد و پنجاه شتر بار داشت و چهل بنده خدمتکار. شبی در جزیرهٔ کیش مرا به حجرهٔ خویش در آورد. همه شب نیارمید از سخن‌های پریشان گفتن که: فلان انبازم به ترکستان و فلان بضاعت به هندوستان است و این قباله فلان زمین است و فلان چیز را فلان ضمین. گاه گفتی: خاطر اسکندریه دارم که هوایی خوش است. باز گفتی: نه! که دریای مغرب مشوش است. سعدیا! سفری دیگرم در پیش است، اگر آن کرده شود بقیت عمر خویش به گوشه بنشینم.

گفتم: آن کدام سفر است؟ گفت: گوگرد پارسی خواهم بردن به چین که شنیدم قیمتی عظیم دارد و از آنجا کاسهٔ چینی به روم آرم و دیبای رومی به هند و فولاد هندی به حلب و آبگینهٔ حلبی به یمن و برد یمانی به پارس، و زآن پس ترک تجارت کنم و به دکانی بنشینم. انصاف از این ماخولیا چندان فرو گفت که بیش طاقت گفتنش نماند!

گفت: ای سعدی! تو هم سخنی بگوی از آنها که دیده‌ای و شنیده.

گفتم:

آن شنیدستی که در اقصای غور — بارسالاری بیفتاد از ستور

گفت چشم تنگ دنیادوست را — یا قناعت پر کند یا خاک گور

(گلستان سعدی، باب سوم)

دولت‌ها و تجارت بین الملل

با وجود منافع قابل‌توجهی که تجارت بین‌الملل برای کشورها دارد؛ اما در عمل دولت‌های گوناگون با روند تجارت بین‌الملل یکسان برخورد نکرده‌اند. یک کشور ممکن است با مشکلات خاص خود مواجه باشد و کشور همسایه‌اش، مشکلات و مسائل متفاوتی داشته باشد. همچنین آرمان‌ها و چشم‌اندازهای سیاسی و اجتماعی و فرهنگی کشورها ممکن است تفاوت‌های قابل توجهی داشته باشد. همین امور موجب می‌شود تا دولت‌ها در طول تاریخ و در شرایط گوناگون، برخوردهای گوناگون و گاه متعارضی با مسئلهٔ تجارت بین‌الملل داشته باشند.

گاهی دولت‌ها برای حمایت از صنایع داخلی خود و کاهش وابستگی اقتصادی به کشورهای دیگر، تعرفه‌های گوناگونی بر واردات برخی از کالاها وضع می‌کنند و گاهی در جهت گسترش روابط اقتصادی‌شان با کشورهایی که دیدگاه‌های نزدیک سیاسی با یکدیگر دارند، پیمان‌های تجاری وضع می‌کنند و تعرفه‌ها را کاهش می‌دهند. مجدداً ممکن است با بروز اختلافات سیاسی یا اقتصادی، تعرفه‌ها را برقرار کنند و پیمان‌های قبلی را نقض کنند. کشور انگلستان در سال ۱۷۰۱، قانونی را در مجلس خود تصویب کرد که براساس آن واردات هر نوع پوشاک با ابریشم ایرانی یا هندی یا چینی به کشور را ممنوع اعلام می‌کرد. این قانون در حمایت از صنعت منسوجات داخلی انگلستان صورت گرفته بود. در اواخر قرن هجدهم و اوایل قرن نوزدهم، کشورهای آلمان و اروپای شرقی و ایالات متحده درجهت تقویت و حمایت از صنایع داخلی خود، تعرفه‌های حمایتی متعددی بر کالاهای وارداتی وضع کردند. در دورهٔ بین دو جنگ جهانی، کارگران و تولیدکنندگان، کنگره آمریکا را متقاعد کردند که تعرفه‌های گمرکی را تا ۵۲ درصد افزایش دهد. البته سایر کشورها نیز به تلافی این اقدام، تجارت خود را با آمریکا کاهش دادند. ایالات متحده در دههٔ ۷۰ قرن بیستم نیز مجدداً به سیاست‌های حمایت‌گرایانه در مقابل تجارت آزاد روی آورد.

سازمان‌های بین‌المللی که در قرن بیستم شکل گرفت، مجموعه‌ای از این پیمان‌های تجاری بود که با فرازونشیب‌های گوناگونی همراه بود؛ مثلاً سیاست‌های حمایت‌گرایانه ایالات متحده و برخی کشورهای اروپایی باعث به وجود آمدن مشکلاتی شده بود. کنفرانس پولی و مالی سازمان ملل (برتن وودز)[1] در سال ۱۹۴۴ تشکیل شد و نتیجه آن تشکیل بانک جهانی توسعه و صندوق بین‌المللی پول بود. همچنین در سال ۱۹۴۷، ۲۳ کشور برای جلوگیری از اقدامات حمایت‌گرایانهٔ کشورها علیه یکدیگر و حفظ روابط تجاری بین خودشان قراردادی غیررسمی را امضا کردند که به نام قرارداد «گات»[2]، مشهور شد و بعدها به سازمان دائمی تجارت جهانی (WTO) تبدیل شد. آمریکا، کانادا و مکزیک در سال ۱۹۹۲، پیمان تجارت آزاد، مشهور به پیمان نفتا[3] را امضا کردند.

آنچه پشت سر امضای این پیمان‌های تجاری و یا نقض آن بوده است، همان منافع ملی کشورهاست. بیل کلینتون رئیس‌جمهور وقت ایالات متحده آمریکا در طول مراحل امضای پیمان نفتا بیان کرد: «نفتا به معنای شغل و درآمد مناسب برای آمریکایی‌هاست. اگر من به این امر باور نداشتم، هرگز این معاهده را حمایت نمی‌کردم». همین عامل، یعنی حفاظت از منافع ملی، عامل گسستن از پیمان‌های تجاری نیز به‌شمار می‌رود. عدم پایبندی به پیمان‌های بین‌المللی، سابقهٔ بلندی در سنت آمریکایی دارد و دولت‌های این کشور، بارها پیمان‌های بین‌المللی را نقض کرده‌اند. در دوران اخیر، خروج آمریکا از توافق آب و هوایی پاریس، توافق‌نامهٔ آسیا ـ پاسیفیک، توافق برجام و پیمان جهانی سازمان ملل برای بهبود وضعیت مهاجران و پناهندگان، مهم‌ترین موارد نقض پیمان‌های تجاری است که در کارنامهٔ دولت‌های ایالات متحدهٔ آمریکا ثبت شده است.

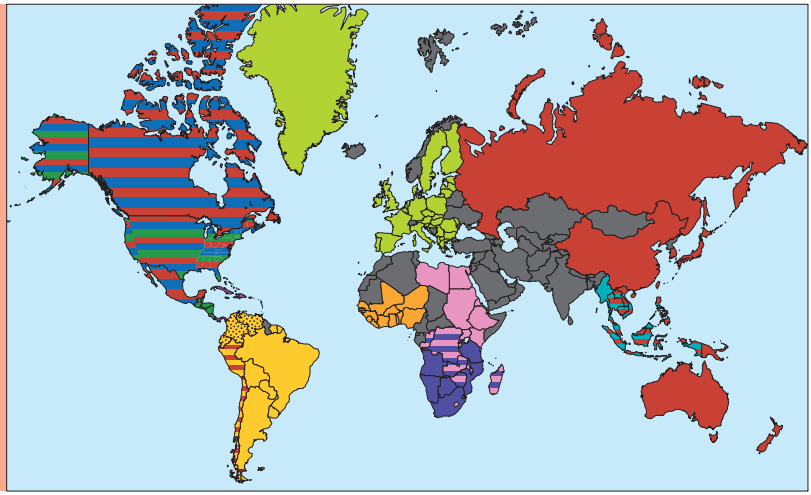
۱ـ Bretton woods

۲ـ GATT: General Agreement Tariffs and Trade

۳ـ NAFTA: North American Free Trade Agreement

بیشتر بدانیم

برخی از پیمان‌های تجاری درجهان



- همکاری اقتصادی آسیاپاسفیک — APEC
- انجمن توسعهٔ آفریقای جنوبی — SADC
- بازار مشترک آفریقای شرقی وجنوبی — COMESA
- اتحادیه اروپا — EU
- پیمان تجارت آزاد آمریکای شمالی — NAFTA
- اتحادیه ملل جنوب شرقی آسیا — ASEAN
- انجمن اقتصادی ایالت‌های غربی آفریقا — ECOWAS
- انجمن وبازار مشترک کارائیب — CARICOM
- بازار مشترک جنوبی — MERCOSUR
- پیمان تجارت آزاد جمهوری دومینیکن ایالات متحده آمریکای مرکزی — CAFTA-DR

جنگ‌های تجاری و تحریم‌های اقتصادی

هرچند تجارت خارجی و تمرکز بر مزیت‌های مطلق یا نسبی دارای مزایای فراوانی است؛ اما باید درنظر داشته باشیم که این فعالیت گروهی، به قدرت و استقلال اقتصادی کشور، آسیبی نزند. در غیر این‌صورت تمام مشکلاتی که کشورهای وابسته دارند، کشور ما را نیز دربر می‌گیرد. جنگ‌ها و تحریم‌های اقتصادی[1] قرن‌های اخیر و رفتار خودخواهانهٔ برخی کشورها موجب شده است تا اقتصاددانان به اهمیت استقلال اقتصادی و عدم وابستگی به خارج، در تولید و تأمین نیازهای اساسی خود، تأکید کنند. وابستگی در تأمین کالاهای راهبردی و ضروری مثل دارو، غذا و محصولات کشاورزی، حوزهٔ انرژی (مثل نفت و انرژی هسته‌ای و انرژی‌های نو) و صنایع نظامی و دفاعی می‌تواند موجب بهانه‌جویی و سلطهٔ رقیب یا دشمن و نهایتاً ضعف و وابستگی کشور شود.

۱ـ economic sanction

هرچند زندگی عموم انسان‌ها در جامعهٔ شهری به‌خاطر تخصص‌گرایی و تولید براساس مزیت، اقتصادی تک‌محصولی است اما در فضای جهانی، اقتصاد تک محصولی، اقتصادی شکننده و آسیب‌پذیر است؛ زیرا اقتصاد تک محصولی در مواقع بحرانی، امکان تاب آوری و انعطاف‌پذیری مقابل تکانه‌ها، مشکلات و تحریم‌ها را ندارد.

در صورتی یک کشور می‌تواند به وضعیت استقلال و استحکام اقتصادی نزدیک شود که:

الف) راه‌های تأمین کالاهای وارداتی یا بازارهای فروش کالاهای صادراتی خود را گوناگون کند.

ب) از وضعیت تک محصولی فاصله بگیرد.

ج) با خلق مزیت‌های جدید اقتصادی امکان تأمین برخی نیازهای مهم و اساسی را در داخل کشور فراهم کند.

د) به علم و فناوری و اقتصاد دانش‌بنیان توجه بیشتری داشته باشد.

برای تعامل قدرتمند با دیگران، کشورها ناگزیرند میان بهره‌برداری از مزیت‌های موجود از سویی و خلق مزیت‌های جدید، در جهت افزایش استقلال و اقتدار اقتصادی دست به انتخاب بهینه بزنند. این انتخاب به عواملی مانند موقعیت رقبا و میزان اعتمادی که به آنها داریم، موقعیت صنایع داخلی، منابع و امکانات طبیعی و انسانی و نیز وضعیت بازار و قیمت‌ها بستگی دارد.

بیشتر بدانیم

نگاهی به تحریم‌های اقتصادی

در طول تاریخ، کشورها برای دستیابی به اهداف اقتصادی، سیاسی و یا ایدئولوژیک خود دست به تحریم‌های اقتصادی دیگر کشورها زده‌اند. در طول جنگ‌ها، دولت‌ها برای کاهش قدرت اقتصادی دشمن، وی را در تحریم قرار می‌دادند. اگر جنگ‌های نظامی اتفاق می‌افتاد، کشورها به تکنیک‌های سنتی تحریم مانند محاصرهٔ نظامی روی می‌آوردند. در قرن نوزدهم، پس از اینکه قدرت دریانوردی و نیروی نظامی دریایی افزایش یافت، استفاده از محاصره‌ها نیز افزایش یافت؛ به‌طوری که می‌توانستند برای مدت زمان طولانی قدرت اقتصادی دولتی را هدف قرار دهند و آن را کنترل کنند.

در سال‌های ابتدایی استقلال یافتن آمریکا و هم‌زمان با جنگ‌های ناپلئون در اروپا، تحریم‌های اقتصادی یکی از اصلی‌ترین اجزای سیاست خارجی ایالات متحده به‌شمار می‌رفت. در بین سال‌های ۱۷۹۴ و ۱۸۰۹، کنگرهٔ آمریکا قوانینی را تصویب کرد که برای حفظ امنیت و مصلحت کشور، محدودیت‌ها و ممنوعیت‌هایی را بر کشتی‌ها و ناوها در حمل‌ونقل به آمریکا وضع کرد تا روابط تجاری ایالات متحده با دیگر کشورها را محدودتر کند. در طول جنگ‌های ناپلئون، انگلستان و فرانسه به‌صورت وسیع از محاصره‌های اقتصادی استفاده می‌کردند. اگرچه تحریم‌های انگلستان هزینه‌های اقتصادی بالایی بر قارهٔ اروپا به بار آورد؛ اما برای اینکه اقتصاد فرانسه را که در بیشتر مواد اولیه و مواد غذایی خودکفا بود، از پای درآورد کافی نبود.

تکنیک جنگ‌های اقتصادی در طول جنگ جهانی اول بیش از همهٔ سال‌های قبل از آن توسعه یافت و ثابت کرد که این تکنیک‌ها بسیار مؤثرند. ویژگی اصلی متفقین در جنگ جهانی اول این بود که آلمان و اتریش را محاصرهٔ اقتصادی کردند. پس از اینکه آمریکا نیز وارد این جنگ شد، شروع به همکاری با دولت انگلستان در ممنوعیت علیه آلمان و کشورهای هم پیمان و دارای رابطه با آلمان کرد. در طول جنگ جهانی دوم نیز، تحریم‌های اقتصادی آمریکا به‌طور اساسی بر کنترل وجوه خارجی و صدور مجوز صادرات به کشورهای بی‌طرف متمرکز بود. همچنین آمریکا فهرست سیاهی را در آن ایام منتشر کرد.

در دورهٔ پس از جنگ جهانی دوم نیز استفاده از تحریم‌های اقتصادی برای وادار کردن برخی کشورها در عقب‌نشینی نیروهای نظامی از مرزهای دیگر کشورها یا دست کشیدن از برنامه‌های نظامی، هسته‌ای و حتی سیاسی و اجتماعی مورد استفاده قرار گرفت. به‌عنوان مثال آرژانتین طی سال‌های ۱۹۷۷ تا ۱۹۸۴ دوبار مورد تحریم‌های انگلستان و آمریکا قرار گرفت. تا قبل از سال ۱۹۸۹ تحریم‌های اعمال شده بر چین بیشتر به‌دلیل ماهیت کمونیستی حاکم بر آن بوده است که از طریق آمریکا و انگلستان، توأمان اعمال می‌شد. اندونزی طی سال‌های ۱۹۶۳ تا ۱۹۶۶ و ۱۹۹۳ تا ۱۹۹۵ دو دورهٔ مختلف تحریم را تجربه کرده است.ترکیه طی سال‌های ۱۹۷۴ تا ۱۹۷۸ تحریم را تجربه کرده است. بهانهٔ تحریم با یک مشکل سیاسی در قبرس آغاز شد. اروگوئه در طی سال‌های ۱۹۷۶ تا ۱۹۸۱ تحریم را تجربه کرده است. دولت اروگوئه در سال ۱۹۷۶ متهم به بدرفتاری با زندانیان سیاسی شده بود. کرهٔ جنوبی در طی سال‌های ۱۹۷۳ تا ۱۹۷۷ یک دوره تحریم را تجربه کرده است که بهانه اصلی تحریم، اقدامات هسته‌ای، همانند کره شمالی بوده است.

یک بررسی اجمالی از تاریخ تحریم‌های اقتصادی در سطح جهانی نشان‌دهندهٔ آن است که دولت آمریکا سهم بسزایی در استفاده از سیاست تحریم اقتصادی داشته است. در مجموع حدود دوسوم تحریم‌های اقتصادی جهان تا سال ۲۰۰۰، به وسیلهٔ دولت آمریکا اعمال شده است. به همین شکل، تحریم‌های اقتصادی علیه ایران نیز شدت یافته است که در یک روند کلی، با شکل‌گیری انقلاب اسلامی و ایستادگی ملت ایران در برابر دخالت‌های آمریکا، روند جدیدی در تحریم ایران آغاز شد. در طول جنگ تحمیلی هم از سوی دشمنان، شدیدترین تحریم‌های نظامی و غیرنظامی علیه ما به اجرا گذاشته شد. در دهه‌های اخیر کشورمان به بهانه‌های واهی، تحریم‌های سخت و ناجوانمردانه گوناگونی، همچون تحریم‌های نفتی، دارویی، هواپیمایی، فناوری، بانکی و بیمه‌ای را از سوی کنگره آمریکا، رئیس جمهور آمریکا، وزارت خزانه‌داری آمریکا، اتحادیه اروپا و حتی سازمان ملل متحّد تجربه کرده است. هرچند اقتصاد ایران به‌دلیل تحریم، دچار هزینه‌هایی شد؛ تحریم‌کننده‌ها به اهداف خود نرسیدند. ضمن اینکه این تحریم‌ها منافعی برای بخش‌هایی از کشور به همراه داشت و نشان داد که اقتصاد ایران در مقایسه با کشورهای مشابه مقاوم‌تر است.

فعالیت گروهی در کلاس

ابتدا موقعیت درس را بخوانید و سپس فرض کنید که شما به‌عنوان نمایندهٔ تولیدکنندگان کشور، در دولت هستید و دستتان برای حمایت از تولیدکنندگان باز است. فرض دیگر اینکه شما هیچ کمک مالی‌ای به تولید کننده نمی‌توانید بکنید، حال با توجه به این شرایط و آنچه در این درس خوانده‌اید به آقای محمدی کمک کنید. لطفاً به نکات زیر توجه کنید:

- دو اصل مزیت مطلق و مزیت نسبی و منافع آن را در نظر بگیرید.
- آسیب‌پذیری شرکت‌های تولیدی در صورت کاهش تعرفه‌های وارداتی و آزاد شدن واردات کالاهایی را که آنها تولید می‌کنند، درنظر بگیرید.
- منافعی را که از صادرات کالاهای تولید شده، نصیب شرکت‌های داخلی می‌شود درنظر بگیرید.
- منافعی را که از واردات کالاهای اولیه نصیب شرکت‌های داخلی می‌شود درنظر بگیرید.
- آسیب‌هایی را که ممکن است از ناحیه وابستگی تأمین نهاده‌های تولید به کشور وارد شود در نظر بگیرید.
- به مدل‌های تبادل غیرپولی بیندیشید.
- از دانش و فناوری بومی غافل نشوید.
- به سازمان‌های تولید که در درس دوم گفته شد فکر کنید.

فعالیت فردی در کلاس

هنگامی که دربارهٔ الگوی مناسب تجارت خارجی فکر می‌کنیم، درواقع در حال یک انتخاب هستیم. چگونه می‌توانیم از منافع تجارت خارجی (اصل مزیّت مطلق و مزیّت نسبی) بهره‌مند شویم، اما در تأمین نیازهای اساسی‌مان به دیگران وابسته نشویم؟

برای تفکر و تمرین

با توجه به اطلاعات هریک از موارد زیر، مشخص کنید که کشور الف دارای کدام یک از مزیت‌هاست: ۱ـ مزیت مطلق در تولید موز؛ ۲ـ مزیت نسبی در تولید موز؛ ۳ـ مزیت مطلق در تولید آناناس؛ ۴ـ مزیت نسبی در تولید آناناس.

- کشور الف به ازای هر آناناسی که تولید می‌کند، از تولید ۱۰ موز صرف‌نظر می‌کند؛ کشور ب به ازای هر آناناسی که تولید می‌کند، از تولید ۱۲ موز صرف‌نظر می‌کند.
- براساس مقادیر یکسانی از منابع تولید، کشور الف می‌تواند سه تن موز و کشور ب می‌تواند دو تن موز تولید کند.
- کشور الف می‌تواند موزهایی با هزینه فرصت کمتری نسبت به کشور ب تولید کند.
- براساس مقادیر یکسانی از منابع تولید، کشور ب نمی‌تواند به زیادی کشور الف، آناناس تولید کند.

تحقیق کنید

کشور ما در گذشته به‌خاطر وابستگی به درآمدهای نفتی، کشوری تک محصولی به شمار می‌رفت. در دهه‌های اخیر با گسترش دانش‌های فنی و شرکت‌های دانش‌بنیان، تنوع محصولات در صنایع پیشرفته چون زیست فناوری، نانوفناوری، انرژی هسته‌ای، یاخته‌های بنیادین، صنایع موشکی و... رو به گسترش است و درحال‌حاضر در برخی از این صنایع امکان صادرات محصولات به کشورهای دیگر نیز فراهم شده است. نقش شرکت‌های دانش‌بنیان را در ایجاد و خلق مزیت‌های جدید در کشور و فاصله گرفتن از اقتصاد تک محصولی بررسی کرده و گزارش آن را در کلاس ارائه دهید.

تحلیل کنید

- از نظر شما، با وجود موانع تجاری، بهترین الگوی تجارت اقتصادی با دنیا، دارای چه ویژگی‌هایی است؟

فصل سوم

اقتصاد رشد و پیشرفت

نمایی از پالایشگاه نفت بندرعباس

اگر مجموعه فعالیت‌های اقتصادی را به یک میدان بازی تشبیه کنیم، این بازی، اصول و قوانینی دارد که فراگرفتن و به کار بستن آن، شرط موفقیت است. آنچه در فصل اول فراگرفتید، مانند اصول و قوانین بازی در میدان اقتصاد و کسب و کار است. از زاویه‌ای دیگر، هر میدان بازی، بازیگرانی دارد که هر کدام نقشی ایفا می کنند. خانوارها، بنگاه‌های اقتصادی، دولت‌ها و سازمان‌ها، چه در داخل کشور و چه خارج از کشور، بازیگران اصلی در میدان فعالیت‌های اقتصادی‌اند. اکنون نوبت آن رسیده است دربارهٔ نتیجه بازی سخن بگوییم. به چه دلیل می گوییم یک تیم در یک رقابت ورزشی می‌بازد و تیم دیگر برنده می‌شود؟ چه شاخص‌ها و معیارهایی برای برد و باخت وجود دارد؟ موفقیت در میدان اقتصاد را می‌توانیم با مفاهیمی همچون رشد و پیشرفت اقتصادی و یا توزیع عادلانه ثروت درک کنیم و در مقابل، عدم موفقیت را با مفاهیمی چون رکود و بیکاری و بی‌عدالتی. اما همان‌طور که برای موفقیت یا عدم موفقیت، به شاخص‌هایی نیاز داریم، برای مفاهیمی همچون رشد و پیشرفت و یا رکود و بیکاری نیز به شاخص‌هایی نیاز داریم. پاسخ دادن به این پرسش که کدام کشور پیشرفته‌تر از دیگری است و کدام عقب‌مانده‌تر است، کار چندان ساده‌ای نیست. اقتصاددانان تلاش کرده‌اند، موفقیت و یا عدم موفقیت اقتصادی را به وسیلهٔ شاخص‌ها و معیارهایی اندازه‌گیری کنند. در این فصل با برخی از این شاخص‌ها آشنا خواهید شد؛ همچنین خواهید دانست که علل و عوامل پیشرفت و یا فقر و رکود اقتصادی کشورها چیست و چه راه‌حل‌هایی برای آن وجود دارد.

درس هشتم

رکود، بیکاری و فقر

موقعیت

سراشیبی سقوط گاهی از آنچه تصور می‌شود تند و تیزتر است. برای آنهایی که نسبت به تولید و کار، غیرت بیشتری داشتند؛ این موضوع بیشتر صدق می‌کرد؛ چرا که برخی از تولیدکنندگان عطای تولید را به لقایش بخشیدند و وارد فضای واردات یا واسطه‌گری در اقتصاد شدند؛ اما آقای محمدی با چنگ و دندان می‌جنگید تا کارگاه را حفظ کند. با این حال هر دم از این باغ بری می‌رسید. هر شب آقای محمدی با یک خبر بد جدید به خانه برمی‌گشت. قاچاق کالا و واردات بی‌رویه محصولات ارزان قیمت خارجی، شرایط رقابت را به شدت برای محصولات شرکت ایران سبز، سخت و یا شاید غیرممکن کرده بود و تقریباً فروش داخلی را به کمترین حد ممکن رسانده بود. حتی مشتری‌های قدیم آقای محمدی هم دیگر از محصولات او نمی‌خریدند. روزنهٔ امید صادرات هم که قبلاً به واسطه تحریم‌ها بسته شده بود. تاب‌آوری در چنین شرایطی، غیرممکن به نظر می‌رسید.

همان شب پدر بعد از اخبار ساعت نُه به خانه رسید؛ درحالی که در همهٔ بخش‌های خبری تلویزیون سخن از قاچاق‌های گسترده و سوءاستفاده‌های مالی برخی تولیدکنندگان از ارز و تحریم بود. از چهرهٔ او به خوبی می‌شد فهمید که خبرها به گوش او هم رسیده است. بعد از شام که در سکوت برگزار شد، ستایش جرئت کرد و سر صحبت را باز کرد:

ستایش: بابا حالا اوضاع خیلی بد می‌شه؟

پدر: چی بگم؟ من که دیگه هیچ امیدی ندارم! فکر کنم باید تعطیل کنم!

امیرعلی: پس کارگراتون چی می‌شن؟

پدر: همهٔ غصه‌ام به خاطر اوناس! من که فوقش زمین کارگاه رو می‌فروشم و یه کاسبی دیگه راه می‌ندازم. این بندگان خدا چه کنن که همین حقوق کمی هم که می‌گرفتن به زور خرجشون رو تأمین می‌کرد! خدا به‌خیر بگذرونه.

مادر: خب بقیهٔ همکارا تون چی کار می‌کنن؟

پدر: شرایط برای همه یکیه! فقط چیزی که منو خیلی می‌سوزونه نیش و کنایه‌های رفقای قدیمه که جمع کردن و رفتن خارج!

امیرعلی: چه فکر خوبی کردن که رفتنا!

پدر (با عصبانیت): غیرت ملی‌ات کجا رفته؟ اینجا کشورمونه؛ خونه مونه! تو خونه‌ات رو به خاطر سختی‌هاش رها می‌کنی و می‌ری؟

امیرعلی: یعنی جمله من این‌قدر بد بود که شمارو ناراحت کرد؟!

پدر: آخه عزیز من اگه همه ول کنن و برن، یا بزنن تو کار خرید ملک و ماشین و سکه و دلار و واردات، اون‌وقت کی تولید کنه؟ چرخ اقتصاد چطوری بچرخه؟ اقتصاد مملکتمون چطوری رشد کنه؟ اونایی که ندارن چی کار کنن؟ تو که همیشه خوب فکر می‌کردی بعد حرف می‌زدی، حالا چرا...؟

مادر: همهٔ اونایی که رفتن خارج یه روزی دلشون برای کشورشون تنگ می‌شه! من اینو توی این فیلمای مستند زیاد دیدم.

ستایش: حالا شما می‌خواین چی کار کنین بابا؟

پدر: چی بگم والا! تنها چیزی که به ذهنم می‌رسه اینه که همه خط تولیدها رو خاموش کنم و فقط یکی رو نگه دارم تا کارگاه نخوابه!

مادر: طفلک این کارگرا! همشون دارن بیکار می‌شن!

ستایش: تازه داشت کارا درست می‌شدا ! چقدر بده آدم حس کنه داره کم‌کم بدبخت می‌شه؟

گفت‌وگو در کلاس

۱ـ از شنیدن واژه بیکاری چه احساسی به شما دست می‌دهد؟

۲ـ آیا می‌شود گفت بین احساسی که از بیکاری دارید با آنچه واقعاً در حال روی دادن است، تفاوت وجود دارد؟

۳ـ به نظر شما چه ارتباطی بین رکود و بیکاری در یک کارگاه تولیدی و رکود و بیکاری در کل کشور وجود دارد؟

نقشه راه

ما در این درس می‌خواهیم دربارهٔ رکود و بیکاری سخن بگوییم؛ دلایل بیکاری را بشناسیم و دربارهٔ محاسبه نرخ بیکاری مطالبی فراگیریم. در پایان این درس خواهیم توانست:

- دربارهٔ چیستی و علت‌های رکود، بحث کنیم.
- میزان بیکاری را اندازه‌گیری کنیم.
- دربارهٔ پیامدهای بیکاری و مشکل فقر، بحث کنیم.

فراز و فرود شغل‌ها

اگر پای خاطرات پدربزرگ و مادربزرگتان بنشینید، احتمالاً دربارهٔ کسانی می‌شنوید که در قدیم کارشان پنبه‌زنی و درست‌کردن تشک و لحاف بود و در کوی و برزن می‌گشتند و کار خود را فریاد می‌زدند؛ اما امروزه خبری از این شغل نیست و به‌جای آن کارخانه‌هایی با هزاران نفر نیروی کار به‌وجود آمده است که به‌صورت صنعتی کالای خواب تولید می‌کنند. داستان از بین رفتن برخی شغل‌ها و به‌وجود آمدن برخی دیگر از مواردی است که دائم در اقتصاد در حال تکرار است. تغییر فناوری از سویی باعث ایجاد مشاغل جدید و از سویی دیگر موجب از بین رفتن برخی مشاغل می‌شود.

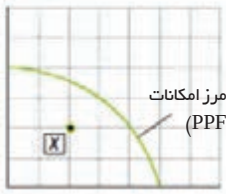
گاهی‌اوقات ازدست‌دادن شغل به‌دلیل تغییرات در فناوری‌های صنعتی و رویه‌های تولید نیست؛ بلکه عواملی همچون ضعیف بودن ساختار اقتصادی، قاچاق و واردات بی‌رویه و یا تحریم‌های اقتصادی، باعث می‌شود تا تولیدات شرکت‌ها و کارخانه‌ها کاهش یابد و اقتصاد کشور گرفتار رکود[1] شده و به این‌ترتیب اشتغال کاهش و بیکاری افزایش یابد.

منابع غیرفعال و منحنی مرز امکانات تولید

با کاهش تولید و پدید آمدن رکود، کارگران کمتری هم مورد نیاز است و سرمایهٔ کمتری مورد استفاده قرار می‌گیرد؛ در چنین شرایطی اقتصاد دارای منابع بیکاری است که این منابع می‌توانست برای تولید کالا و خدمات از آن استفاده شود اما از آنها برای تولید هیچ چیز استفاده نمی‌شود!

تصویری از بیکاران در رکود بزرگ دهه ۱۹۳۰ میلادی در اروپا

وجود این منابع بیکار سبب می‌شود که کشور در زیر مرز امکانات تولید قرار گیرد (نقطه X در شکل روبه‌رو). دلایل مختلفی برای قرار گرفتن در درون مرز امکانات تولید به جای قرار گرفتن روی آن وجود دارد. شاید برخی از کارخانه‌ها بسته شده‌اند یا بعضی از کارگرها بیکار هستند. وقتی یک اقتصاد منابع غیرفعال دارد، می‌تواند با استفاده از آن منابع غیرفعال کالا و خدمات زیادی تولید کند.



۱- recession

فعالیت فردی در کلاس

در درس‌های گذشته راجع به منحنی امکانات تولید سخن گفتیم. با توجه به مفهوم آن تحلیل کنید که چرا این جمله صحیح است: «وقتی یک اقتصاد منابع غیرفعال دارد، هیچ احتیاجی به انتقال منابع از تولید یک کالا به تولید کالای دیگری نیست».

اشتغال و بیکاری

همهٔ ما از صبح که از خواب بیدار می‌شویم تا شب کارهای مختلفی انجام می‌دهیم. اما اینها لزوماً شغل ما نیست؛ بنا به تعریف، کسانی که در ازای کاری که انجام می‌دهند دستمزد یا حقوق می‌گیرند، شاغل محسوب می‌شوند؛ این شغل می‌تواند تمام‌وقت یا پاره‌وقت باشد.

همهٔ کسانی که شغلی ندارند، هم بیکار نیستند. بیکار کسی است که بالاتر از ۱۵ سال دارد و در جست‌وجوی کار است؛ اما کاری برای خود پیدا نمی‌کند. بنابراین کسانی که دانش‌آموز و دانشجو هستند و یا بازنشسته و خانه‌دار هستند و دنبال کار نمی‌گردند، بیکار محسوب نمی‌شوند.

آمار جمعیت، اشتغال و بیکاری کشور در سال ۹۸				
کل جمعیت	۸۳٬۰۰۰٬۰۰۰			
پایین تر از ۱۵ سال	۲۱٬۴۱۸٬۰۰۰			
۱۵ سال و بالاتر	۶۱٬۵۸۲٬۰۰۰	غیرفعال	۳۳٬۹۳۷٬۰۰۰	
		فعال	۲۷٬۶۴۵٬۰۰۰	شاغل ۲۴٬۷۵۱٬۰۰۰
				بیکار ۲٬۸۹۴٬۰۰۰

اگر تعداد افراد شاغل و بیکار را باهم جمع کنیم، جمعیت فعال جامعه به‌دست می‌آید. جمعیت فعال افرادی هستند که یا مشغول به کارند یا دنبال کار می‌گردند. افراد دیگری را که در سن کار (بالای ۱۵ سال) قرار دارند، ولی شاغل و یا بیکار نیستند، در جمعیت غیرفعال دسته‌بندی می‌کنند (مانند دانشجویان و دانش‌آموزان بالای ۱۵ سال).

نمودار مفهومی جمعیت از حیث اشتغال و بیکاری

نرخ بیکاری

اساسی‌ترین شاخص ارزیابی وضعیت اشتغال کشور نرخ بیکاری است. نرخ بیکاری[1] از نسبت تعداد بیکاران به کل جمعیت فعال کشور ضرب‌در صد به‌دست می‌آید.

$$\text{نرخ بیکاری} = \frac{\text{جمعیت بیکار}}{\text{جمعیت فعال}} \times ۱۰۰$$

فعالیت فردی خارج از کلاس

مرکز آمار ایران که وظیفهٔ استخراج این آمارها را دارد از کجا متوجه می‌شود که مردم بیکار هستند یا نه؟ دربارهٔ شیوهٔ آمارگیری از اشتغال و بیکاری تحقیق کنید و آن را در کلاس ارائه کنید. آیا می‌توانید با توجه به داده‌های مرکز آمار، نرخ بیکاری را برای سال ۱۳۹۸ محاسبه کنید؟

چرا بیکاری را بیشتر از آنچه اعلام می‌شود، احساس می‌کنیم؟

آنچه در سنجش تعداد بیکاران اتفاق می‌افتد، گاهی با احساس عمومی جامعه از بیکاری سازگار نیست؛ چرا که:

- طبق تعریف، کسانی را که از جست‌وجوی شغل دلسرد شده‌اند بیکار محسوب نمی‌کنند!
- همهٔ کسانی را که به‌صورت پاره‌وقت مشغول به کارند شاغل به حساب می‌آورند، در حالی که آنها در جست‌وجوی شغل تمام وقت هستند و خود را شاغل به حساب نمی‌آورند.
- همهٔ کسانی را که در غیر از زمینه تخصصی‌شان مشغول به کار و فعالیت باشند، شاغل محسوب می‌کنند.
- برخی افراد نیز ممکن است به‌دلایلی مانند اشتغال در بخش غیررسمی یا به امید بهره‌مندی از بیمهٔ بیکاری و... با مأموران آمارگیری دربارهٔ وضعیت شغلی خود با صداقت برخورد نکنند.

این دلایل سبب می‌شود که نرخ بیکاری از مقدار واقعی‌اش فاصله داشته باشد ولی در هر صورت همچنان بهترین سنجه برای مشخص شدن وضعیت بیکاری در جامعه است.

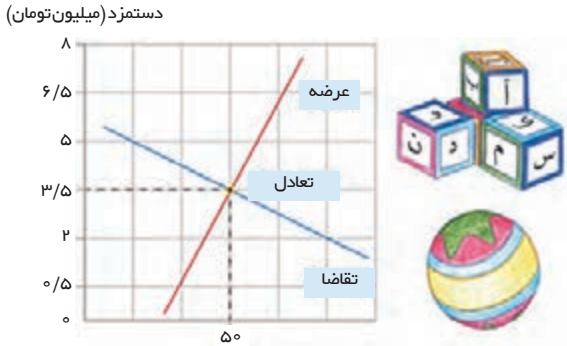
بازار نیروی کار

نیروی کار نیز در اقتصاد دارای بازار است. همان‌طور که در بازار کالا، مقدار عرضه و یا تقاضای یک کالا با قیمت آن ارتباط می‌یابد، در بازار کار[2] نیز قیمت نیروی کار که نام آن دستمزد است، با میزان تقاضا یا عرضه نیروی کار ارتباط دارد. عرضه‌کننده نیروی کار، همان کارگرانی هستند که با نیروی بدنی و یا فکری خود، محصول یا خدمتی را تولید می‌کنند و حاضرند کار خود را در اختیار تقاضاکنندگان کار قرار دهند. تقاضاکنندگان نیروی کار، صاحبان شرکت‌ها و کارخانه‌ها یا سرمایه‌گذارانی هستند که نیروی کار را استخدام می‌کنند و گاهی در اقتصاد به آنها کارفرما هم می‌گویند.

۱- unemployment rate　　۲- labour markat

فعالیت گروهی در کلاس

در نمودار زیر، مقدار و قیمت (دستمزد) تعادلی در یک بازار کار، نشان داده شده است. در دستمزد پنج میلیون تومانی (برای هر ماه)، بازار دارای مازاد عرضه است و در قیمت دو میلیون تومانی، بازار با مازاد تقاضا روبه‌روست. اولاً تحلیل کنید که مازاد عرضه و تقاضا در بازار کار به چه معناست؛ ثانیاً چگونه مقدار و قیمت در بازار کار به حالت تعادلی باز می‌گردد.



▲ تعادل در بازار کار

انواع بیکاری

بیکاری به‌دلایل مختلفی می‌تواند به‌وجود آید اقتصاددانان انواع بیکاری را با توجه به دلایل آن دسته‌بندی می‌کنند:

نوع بیکاری	تعریف
بیکاری اصطکاکی	این نوع بیکاری شامل کسانی می‌شود که شغل قبلی خود را به‌دلایلی رها کرده و به امید یافتن شغلی بهتر در جست‌وجو هستند. همچنین شامل کسانی است که به‌تازگی در حال ورود به بازار کار هستند. این نوع بیکاری کوتاه‌مدت است و در همهٔ کشورها وجود دارد.
بیکاری فصلی	زمانی اتفاق می‌افتد که کارگران به دلیل تغییرات فصلی شغل خود را از دست می‌دهند، مانند برخی کارگران ساختمانی و کشاورزان در فصل زمستان.
بیکاری ساختاری	بیکاری‌ای که ناشی از عدم تطبیق بین افراد جویای کار و انواع شغل‌های موجود به‌دلایلی از جمله عدم تطابق مهارت‌هاست، مثلاً نیروی کار ساده در اقتصاد وجود دارد؛ ولی نیروی کار متخصص مورد نیاز است.
بیکاری دوره‌ای	بیکاری‌ای که هنگام رکود اقتصادی رخ می‌دهد. در دورهٔ رکود، تولید کاهش می‌یابد و به همین دلیل شرکت‌ها استخدام خود را متوقف می‌کنند یا بخشی از نیروهای خود را بیکار می‌کنند.

بیشتر بدانیم

آیا نرخ بیکاری صفر هم داریم؟

برخی افراد ممکن است به دلایل مختلف شغل خود را رها کنند و به جست‌وجوی شغل بپردازند و تا زمانی که دوباره استخدام شوند، بیکار خواهند بود (بیکاری اصطکاکی). همچنین فناوری و ساختار تولیدی همیشه در حال تغییر است و مهارت‌های برخی افراد ممکن است تقاضا نداشته باشد (بیکاری ساختاری). اقتصاددانان این میزان از بیکاری را که همیشه در جامعه وجود دارد نرخ طبیعی بیکاری برای یک اقتصاد سالم توصیف می‌کنند.

بیکاری و رکود، چه پیامدهایی دارد؟

بیکاری مشکلات زیادی برای بیکاران، خانواده‌های آنها و جامعه به وجود می‌آورد. علاوه بر از دست دادن درآمد خانوار، بسیاری از بیکاران، بیمهٔ خدمات درمانی خود را نیز از دست می‌دهند. خانواده‌هایی که هیچ دستمزد دیگری ندارند، مجبورند از پس‌انداز خود برای غذا، پوشاک و مسکن استفاده کنند یا از دیگران برای تأمین این نیازها قرض بگیرند، ضمن اینکه برای هزینه‌های غیرمترقبه مانند درمان و خرابی لوازم خانگی و... ناتوان می‌شوند. بیکاری همچنین می‌تواند موجب بروز اختلافات خانوادگی شود و حتی جرم و جنایت را در جامعه بیفزاید. بیکاری تأثیری منفی نیز بر بودجه دولت دارد. میزان بالای بیکاری، دولت را مجبور می‌کند تا پول بیشتری را صرف برنامه‌های اجتماعی مانند بیمه بیکاری و کمک به تغذیه خانواده‌های نیازمند کند؛ در حالی که درآمد مالیاتی دولت به دلیل بیکار بودن کارگران و کاهش تولید شرکت‌ها کاهش یافته است.

فقر[1] نیز یکی از پیامدهای غم‌انگیز بیکاری و رکود است. به این جمله فکر کنید: «در هر چهار ثانیه یک کودک بر اثر مشکلات مرتبط با فقر در دنیا جان خود را از دست می‌دهد.» چرا در جهانی که شرکت‌ها و قدرت‌های صنعتی بزرگ با توان درآمدزایی بالا در آن فعالیت می‌کنند، کودکان در فقر جان خود را از دست می‌دهند؟ در کل جهان، ۱/۴ میلیارد نفر در فقر مطلق به سر می‌برند. بسیاری از کشورهای جهان درگیر مسائل مرتبط با فقر و نابرابری‌اند. حتی کشورهای با درآمد بالا نیز دست به گریبان نابرابری‌های اقتصادی‌اند.

روش کلی در تعیین میزان فقر آن است که نیازمندی‌های افراد و یا خانوار را با توانمندی‌های آنان برای دستیابی به آن نیازها مقایسه کنیم. اما از آنجا که کافی بودن یا نبودن این شاخص‌ها به‌طور خاص به وضعیت نسبی رفاه گروه‌ها و طبقات مختلف مردم برمی‌گردد، ممکن است میزانی از

۱- poverty

این شاخص‌ها که برای یک گروه کافی به‌نظر می‌رسد، برای گروه دیگر ناکافی باشد.
این وضعیت به‌ویژه در مقایسهٔ نواحی‌ای که از نظر سطح رفاه یکسان نیستند، همانند شهر و روستا، صدق می‌کند؛ به‌عنوان مثال ممکن است میزانی از «سلامت» که برای خانوارهای یک ناحیهٔ روستایی مطلوب و ایده‌آل است، برای خانوارهای شهری ناچیز تلقی شود و براین اساس آنها خود را، فقیر بدانند. این وضعیت منجر به تعریف «فقر نسبی[1]» شده است. در فقر نسبی همیشه تعریف فقر نسبت به وضعیتی که ما در آن هستیم صورت می‌گیرد. از این‌رو معیار فقر در نواحی و زمان‌های مختلف متفاوت خواهد بود.
با توجه به مفهوم فقر نسبی، می‌توان گفت که محاسبهٔ تعداد افراد فقیر بسیار پیچیده و سخت و شاید ناممکن است. از این‌رو مفهوم دیگری تعریف می‌شود به نام «فقر مطلق[2]» که مطابق با آن می‌توان معیاری را برای سنجش میزان فقر درنظر گرفت؛ به‌عنوان مثال، مطابق با معیار بانک جهانی، افرادی که زیر ۱/۹ دلار در روز درآمد دارند[3]، زیر خط فقر مطلق‌اند و از تأمین احتیاجات اولیهٔ زندگی خود عاجزند.

درس زندگی

یک طناب بزرگ می‌خواهم!

روزی می‌خواستم در یکی از شهرهای پرجمعیت کشور که نامش را نمی‌آورم، با یک طناب بزرگ، خط فقر را تعیین کنم. می‌دانید، من آن روز احساس می‌کردم آدم بزرگی هستم، مثلاً رئیس کل بانک مرکزی و یا رئیس مرکز آمار؛ و آدم بزرگ باید کار بزرگ بکند؛ مثلاً خودش خط فقر را تعیین کند. اما اولین مشکل من این بود که طنابی که از این سر شهر تا آن سر شهر درازا داشته باشد، پیدا نکردم. مشکل دوم این بود که بر فرض من خط فقر را تعیین می‌کردم، چه تضمینی وجود داشت که مثلاً مردمی که پایین این خط هستند پایشان را آن طرف خط نگذارند؟! البته بد هم نبود؛ دراین‌صورت آنها که فقیر بودند می‌توانستند روزی چند بار به قسمت‌های بالای خط فقر سفر کنند و در بین آدم‌های پول‌دار سری بچرخانند. مشکل سوم از همه بدتر بود. چگونه می‌توانستم آدم‌های پول‌دار را راضی کنم که گاهی به پایین خط فقر تشریف بیاورند و سری به فقرا بزنند و از حال آنها جویا شوند؟. نه... نمی‌شود. آنها حتی ممکن بود خط فقر را آن‌قدر بالا ببرند که فقط خودشان و اقوام محترمشان بالای خط فقر قرار گیرند و بقیه فقط حق داشته باشند از دور به دیدن کاخ‌های آنها بروند.

وَ إِذا أَرَدْنا أَن نُهْلِکَ قَرْیَةً أَمَرْنا مُتْرَفیها فَفَسَقوا فیها فَحَقَّ عَلَیْهَا الْقَوْلُ فَدَمَّرْناها تَدْمیرًا
(سوره اسراء، آیه ۱۶)
(و هنگامی که بخواهیم شهر و دیاری را هلاک کنیم، نخست اوامر خود را برای مُترفین (ثروتمندان مستِ شهوت) بیان می‌داریم و هنگامی که به مخالفت برخاستند و استحقاق مجازات یافتند، آنها را به‌شدت در هم می‌کوبیم.)

۱- relative poverty
۲- absolute poverty
۳ـ در شاخص فقر مطلق، ارزش دلار، از طریق روش برابری قدرت خرید (PPP) محاسبه می‌شود.

دولت و مسئله بیکاری و فقر

اگر پای درد دل کارآفرینان و صاحبان شرکت‌ها و صنایع تولیدی بنشینید، تا اندازه‌ای می‌توانید از عوامل ایجاد بیکاری و فقر در کشور، اطلاعاتی به دست آورید. آنها به شما خواهند گفت که در طی دوره‌های گوناگون مجبور شده‌اند بخشی از نیروی کار خود را اخراج کنند و یا دستمزد آنها را کاهش دهند. حتی برخی از آنها ممکن است به شما بگویند که مجبور شده‌اند، کارگاه یا کارخانهٔ تولیدی‌شان را تعطیل کنند. بیشتر تولیدکنندگان، از اینکه کالاهایی که خود آنها با تلاش و خون دل فراوان تولید می‌کنند، به‌راحتی توسط قاچاقچیان یا واردکنندگان به کشور وارد می‌شود، گله دارند. قاچاق یا واردات کالایی که مشابه آن در کشور تولید می‌شود، یکی از عوامل مهم بیکاری و فقر است.

علاوه بر این، برخی تولیدکنندگان از بازپرداخت وام‌های کلانِ بانکی و یا از نبود فضای مناسب کسب‌وکار گلایه دارند. گاهی برخی از آنها برای راه‌اندازی یک کارگاه تولیدی یا اضافه کردن خط تولید جدید، باید ماه‌ها و حتی سال‌ها در انتظار مجوزهای دولتی باشند و در پیچ‌وخم‌های اداری سازمان‌ها و نهادها، معطل بمانند. گاهی قانون‌گذاری‌های متعدد، متناقض و دائماً در حال تغییر، بر بی‌ثباتی فضای کسب‌وکار دامن می‌زنند. تصور کنید به‌عنوان یک تولیدکننده، سال‌ها برای تولید یک محصول وقت و سرمایه گذاشته‌اید و کارگاهی راه انداخته‌اید؛ ناگهان قانون جدیدی ابلاغ می‌شود که تولید محصول موردنظر شما را غیرقانونی اعلام می‌کند یا واردات آن را آزاد می‌سازد. چه احساسی به شما دست می‌دهد؟

بی‌ثباتی و ناامنی در فضای کسب‌وکار اقتصادی، عوامل دیگری نیز می‌تواند داشته باشد؛ مثلاً اختلال در بازارهای انرژی جهان یا بحران‌های محیط‌زیستی یا بهداشتی، مثل ویروس کرونا! با این‌حال، در اقتصاد ایران، بی‌ثباتی در قیمت‌ها که در درس‌های بعدی بیشتر با آن آشنا خواهیم شد، بر بی‌ثباتی بازار کار و فعالیت اقتصادی اثر منفی قابل توجهی گذاشته است و خود یکی از عوامل مهم بیکاری و رکود به‌شمار می‌رود. یکی از وظایف دولت‌ها در هر کشوری، اجرای سیاست‌های فقرزدایی و برقرارکردن عدالت است. دولت‌ها موظف‌اند از طریق حمایت از شرکت‌های تولیدی و مبارزه با فساد، با فقر و بیکاری مبارزه کنند.

مسئولیت اجتماعی مردم

مردم نیز برای حفاظت از پیشرفت‌های اقتصادی خود در مقابل ویروس فقر مسئولیت دارند. آنها می‌توانند از طریق ایجاد نهادهای توانمندسازی، خیریه و کمک‌های مردمی و نیز تأسیس صندوق‌های قرض‌الحسنه و فعالیت‌های جهادی، از یکدیگر در برابر خطر فقر و نابرابری، محافظت کنند.

بیشتر بدانیم

الگوی جهادی فقرزدایی

ماه رمضان بود. شب خسته و کوفته از مناطق دوردست بشاگرد برگشته بود. حاضر نبود افطار کند. گفتم حاجی چی شده، چرا این‌قدر ناراحتی؟ در پاسخ گفت رفتم در یک روستا دیدم با نان و پیاز افطار می‌کنند. تا یک افطاری مناسب برای آنها نبرم نمی‌توانم افطار کنم. همه مشغول شدند، مقداری غذای مناسب آماده کردند و با چند وانت راهی آن روستا شدند. آن موقع بود که دیدم حاجی آسوده شد.

یکی از الگوهای موفق در فقرزدایی کشور، الگویی است که حاج عبدالله والی در بشاگرد اجرا کرد. او سال‌ها با مردم بشاگرد هم‌نفس شد و طی بیست و سه سال خدمت و جهاد با اخلاص، آن دیار محروم را به آبادانی نسبی رسانید. حاج عبدالله والی با شناخت وضع موجود و امکانات منطقه با طراحی برنامه‌های درآمدزایی و توانمندسازی و با تشویق و حمایت همه‌جانبه از تولید تا مصرف به افزایش سطح زندگی مردم کمک کرد. او با تشویق مردم به کار کردن و آموزش آنان توانست مردم آن منطقه را به سطح خودکفایی برساند. مهم‌ترین تأثیر او ایجاد روحیه خودباوری در مردم و افزایش سطح آگاهی و توانمندی آنها بوده است.

برای تفکر و تمرین

شرایط پیش آمده و واردات بی‌رویهٔ تجهیزات کشاورزی، باعث شد تا آقای محمدی مجبور شود بخشی از واحد تولیدی کارگاه خود را که مربوط به سموم زیستی بود، تعطیل کند. همین اتفاق در بسیاری از کارگاه‌ها و تولیدی‌های منطقه نیز رخ داد. آقای محمدی برای محاسبهٔ نرخ بیکاری منطقهٔ خودش به اطلاعات زیر دست یافته است. لطفاً محاسبه کنید که نرخ بیکاری در منطقهٔ زندگی آقای محمدی چقدر است.

جمعیت کل (نفر)	جمعیت زیر ۱۵ سال (نفر)	جمعیت غیر فعال (نفر)	جمعیت شاغل منطقه (نفر)
۱٬۸۶۰٬۰۰۰	۳۶۰٬۰۰۰	۲۵۰٬۰۰۰	۱٬۰۰۰٬۰۰۰

تحلیل کنید

- نرخ بیکاری در کشور چگونه محاسبه می‌شود و چرا معمولاً نرخ بیکاری اعلام شده، از آنچه ما تصور می‌کنیم، کمتر است؟
- از نظر شما مهم‌ترین راهکار برای مقابله با بیکاری و فقر چیست؟

درس نهم

تورم و کاهش قدرت خرید

موقعیت

بسیاری از فعالان میدان تولید که علاقه‌ای به از دست دادن سود نداشتند یا توان ماندن در بازار برایشان نمانده بود، از گردونهٔ رقابت خارج شدند. تحریم‌های بانکی به همه فشار آورده بود. دولت با کسری بودجه مواجه شده بود؛ یعنی هزینه‌هایش بیشتر از درآمدش شده بود و راهی جز افزایش مالیات نداشت. از طرفی وابستگی ساختار پولی کشور به دلار، کمر همه را شکسته بود. دلار کمیاب شده و نرخ برابری ریال و دلار به شدت بالا رفته بود. چندی پیش هر دلار با ۳ هزار تومان قابل تعویض بود، اما اکنون این عدد چند برابر شده بود. شاید دیگر هیچ نکتهٔ منفی‌ای نبود که برای تولیدکنندگان خودنمایی نکند. تا قبل از این تحریم، خرید مواد اولیه موردنیاز کارگاه آقای محمدی را سخت کرده بود و اکنون تورم هم گلی به این بوستان افزوده بود!

دوراهی انتخاب شاید هیچ‌گاه آنقدر سخت نشده بود. موضوع آن‌قدر پیچیده بود که آقای محمدی تمام روز جمعه را مشغول فکر کردن به آن بود.

امیرعلی: بابا یه جمعه رو می‌شه بی‌خیال کار بشین؟

ستایش: خب دلمون گرفت از بس شما توی خودتونین!

مادر: راست می‌گن بچه‌ها خب! چرا این کار شما تعطیلی نداره؟

پدر: نمی‌دونم چی کار کنم؟ یا باید قیمت محصولاتمون رو سه برابر کنم یا اینکه تعطیل کنم بره.

ستایش: همه که گرون کردن، شما هم گرون کنین!

پدر: فرض کن که این کارو کردم، بعد کشاورز بیچاره چی؟ میاد از ما بخره؟

امیرعلی: بله که میاد! مگه تحریم نیستیم؟ جنس خارجی شده پنج برابر ایرانیش شده سه برابر، خب معلومه ایرانی می‌خره.

پدر: فرض کن قاچاق نیست و اومد جنس منو خرید، حالا میوه و محصولشو چند برابر بده به فروشنده تا بتونه دوباره تولید کنه؟ تازه این وسط دلال‌ها هم که هر کاری دلشون بخواد می‌کنن!

ستایش: خب همه همین کار رو می‌کنن پدر من مگه چیه؟
پدر: نفست از جای گرم بلند می‌شه‌ها، من و تو داریم و می‌تونیم بخریم، اونی که نداشت و نداره چی می‌شه؟
امیرعلی: چه افتضاحی!! چرا این‌طوری شد آخه؟
پدر: تورم همینه دیگه! مثل یخ فروشی که توی گرمای تابستون زیر نور آفتاب داره سرمایه‌اش آب می‌شه، پول توی حساب بانکی تو هم بی‌ارزش می‌شه.
ستایش: تورم چه ربطی به ارزش پول داره بابا؟
مادر: بی‌خود نبود قدیمی‌ها می‌گفتن همهٔ گرفتاری‌ها از پول شروع می‌شه.
امیرعلی: اگه اینترنت رو می‌دیدن چی می‌گفتن؟

گفت‌وگو در کلاس

۱ـ به نظر شما افزایش قیمت‌ها چه تأثیری در کسب‌وکارها خواهد گذاشت؟
۲ـ به نظر شما آیا میان تورم، پول و خرید کالاها رابطه ای وجود دارد؟
۳ـ چرا معمولاً گمان می‌کنیم تورمی که واقعاً وجود دارد، بیشتر از آن چیزی است که مسئولان اقتصادی می‌گویند؟

نقشه راه

در این درس می‌خواهیم دربارهٔ رابطهٔ تورم با پول گفت‌وگو کنیم و بدانیم چرا تورم یک آسیب و تهدید اقتصادی است. همچنین می‌خواهیم دربارهٔ محاسبهٔ نرخ تورم مطالبی فراگیریم. این محاسبه درک بهتری از نوسان قیمت‌ها به ما خواهد داد. محاسبه تورم، همچنین باعث می‌شود تا بدانیم چرا میان آنچه از تورم احساس می‌کنیم و آنچه واقعاً در اقتصاد روی داده است، تفاوت‌هایی وجود دارد. در پایان این درس خواهیم توانست:

- چیستی پول و رابطهٔ آن با تورم را توضیح دهیم.
- مفهوم تورم را شناسایی و نرخ آن را محاسبه کنیم.
- تأثیر تورم بر کسب‌وکارهای اقتصادی را توضیح دهیم.

پول، ثروت و قدرت خرید

یکی از باورهای رایج میان مردم این است که گمان می‌کنند، پول همان ثروت است. برای اینکه این باور را بیازمایید، کافی است به پولی که در جیبتان دارید فکر کنید؛ مثلاً شما با ۵۰۰۰ تومان پولی که در جیب دارید اکنون می‌توانید دو بسته بیسکویت بخرید. در حالی که با همین ۵۰۰۰ تومان در ۱۰ سال پیش می‌توانستید یک پیراهن و در بیست سال قبل، یک کیف تهیه کنید. پس ارزش پول یا به عبارت دیگر، قدرت خرید پول کاهش پیدا کرده است.

حالا فرض کنید مدیرعامل یک شرکت تولیدی هستید و تورم باعث شده است تا یکی از نهاده‌های تولیدی که سال قبل با ۵۰۰ میلیون تومان می‌خریدید، اکنون باید بابت همان نهاده، ۷۰۰ میلیون تومان پرداخت کنید و این افزایش قیمت را روی محصول نهایی خود اعمال کنید.

هر ساله میزان پولی که دست مردم است افزایش می‌یابد؛ مثلاً حقوق کارمندان یا درآمد مشاغل افزایش می‌یابد، اما آیا این به معنای ثروتمندتر شدن مردم هم است؟ پاسخ به این سؤال به این بستگی دارد که قدرت خرید پول چه تغییری کرده است. برای اینکه بدانیم آیا قدرت خرید پول افزایش یافته است یا کاهش، باید با مفهوم تورم و پیش از آن با مفهوم پول، آشنا شویم.

پول چیست؟

پیش از این با مفهوم مبادله آشنا شدید. در یک اقتصاد پویا روزانه میلیون‌ها مبادله انجام می‌شود. کشاورزان و دامداران و صنعتگران و دیگر قشرها، محصولات خود را با یکدیگر مبادله می‌کنند. فرض کنید قرار باشد همهٔ این مبادلات به‌صورت پایاپای (تهاتری) صورت گیرد؛ یعنی مثلاً کشاورز گندمش را با کفش صنعتگر مبادله کند و مجدداً کفش خریداری شده را با گوسفند دامدار معاوضه کند. به همین شکل دامدار و صنعتگر نیز با گوسفند و کفش با یکدیگر مبادله کنند. در این صورت چگونه می‌توان گوسفند را با کفش مبادله کرد؟ چه تعداد گوسفند در برابر چه تعداد کفش باید مبادله شود؟ آیا گوسفندها یا گندم‌ها در طی مبادلات گسترده ازبین نمی‌روند؟ آیا می‌شود آنها را به‌راحتی حمل کرد؟ تصور کنید یک نفر برای تأمین یکی از نیازهایش، مجبور باشد به ده‌ها نفر مراجعه کند و ده‌ها مبادلهٔ کالا به کالا انجام دهد؛ به نظر شما چنین فرایندی، چه مشکلاتی ایجاد می‌کند؟

به‌دلیل همین مشکلات، بشر برای مبادلات خود، از کالایی با دوام و فاسدنشدنی و قابل تقسیم به تکه‌های کوچک و پرطرف‌دار استفاده کرد. البته در هر منطقه، کالایی خاص پرطرف‌دار بود. مثلاً در ایران، غلات؛ در هندوستان، صدف؛ در تبت، چای و در روسیه، پوست سمور خواهان بیشتری داشت. ساکنان این مناطق حاضر بودند کالاهای اضافی خود را با این کالاها معاوضه کنند؛ زیرا اطمینان داشتند که با دادن این کالاها می‌توانند کالاهای موردنیاز خود را دریافت کنند. به این ترتیب، این نوع کالاها به‌عنوان اولین وسیلهٔ مبادله، مورد استفاده قرار گرفت.

هرچند مبادله به‌وسیله کالاهای یاد شده، با سرعت و راحت‌تر از مبادلات پایاپای انجام می‌گرفت، افزایش تولید و زیاد شدن حجم و تعداد مبادلات، مشکلات جدیدی را با خود به همراه آورد؛ از جمله اینکه کالاهایی که به‌عنوان وسیلهٔ مبادله از آنها استفاده می‌شد، درصورتی که مدت زیادی بدون مصرف می‌ماندند، فاسد و غیرقابل استفاده می‌شدند. همچنین به‌دلیل حجم زیاد، فضای زیادی را اشغال می‌کردند. از سویی دیگر، تأمین جا برای محافظت از این کالاها، هزینه نگهداری آنها را افزایش می‌داد که به تولیدکنندگان، ضرر می‌رساند. به این ترتیب، بشر دریافت که این کالاها وسیلهٔ مناسبی برای معامله نیست و به‌جای آن می‌توان از برخی فلزات، مثل طلا و نقره استفاده کرد. این انتخاب، موجب گسترش تجارت در داخل کشورها و بین ملت‌ها شد و فعالیت‌هایی از قبیل دریانوردی و حمل و نقل را نیز رونق بخشید.

با وجود فواید زیاد استفاده از پول‌های فلزی مثل طلا و نقره، بازهم مشکلاتی وجود داشت؛ مثلاً میزان طلا و نقره محدود بود و با افزایش تجارت و مبادله، به پول بیشتری نیز نیاز بود. در این میان، عده‌ای از بازرگانان در معاملات خود به‌جای پرداخت سکه‌های فلزی، رسیدی صادر می‌کردند که بیانگر بدهی آنان بود. طرف مقابل هم براساس اعتمادی که داشت، این رسید را می‌پذیرفت. به‌تدریج، بازرگانانی که به یکدیگر اعتماد داشتند، این رسیدها را بین خود مبادله می‌کردند. مردم هم برای در امان ماندن از خطرهای احتمالی و همچنین رهایی یافتن از حمل مسکوکات در معامله‌ها، پول‌های خود را به تجار یا صرافان معتبر می‌سپردند و در مقابل، رسید معتبر از آنان دریافت می‌کردند و در معاملات خود این رسیدها را به کار می‌گرفتند تا جایی که در دوران تمدن اسلامی، کارگری در بلخ رسید صرافی اسلامبل (استانبول) را می‌گرفت. این رسیدها درواقع نخستین اسکناس‌ها بود که پشتوانهٔ آنها طلا و نقره‌ای بود که نزد صرافان و بازرگانان نگهداری می‌شد. رونق روز افزون کار صرافی‌ها، آنها را به نهادی مهم در اقتصاد تبدیل کرد که نام آن، بانک شد.

بی‌مبالاتی یا سوءاستفادهٔ برخی صرافان از اعتماد مردم یا تعداد زیاد انواع رسیدها و صرافی‌ها، که آشنایی و اعتبارسنجی آنها را برای مردم سخت کرده بود، موجب شد تا دولت‌ها برای جلوگیری از بروز این‌گونه مشکلات به‌ناچار چاپ و انتشار اسکناس را بر عهده گیرند. فکر سپردن نشر پول به یک بانک تجاری از اینجا شکل گرفت. با گسترش ارتباطات، بانک‌ها فعالیت خود را گسترش دادند و نقل‌و انتقال اسکناس هم کم‌کم دشوار شد. در این میان یکی از خدماتی که بانک‌ها ارائه دادند، چک بود. در معاملاتی که با چک انجام می‌شود، پول نقد بین افراد ردوبدل نمی‌شود، بلکه بانک موجودی حسابی را کاهش و موجودی حساب دیگری را افزایش می‌دهد. چون افراد خودشان مبلغ چک را روی آن می‌نویسند، به آن «پول تحریری» یا «ثبتی» گفته می‌شود.

افزایش حجم و سرعت مبادلات و همراه شدن آن با انقلاب دیجیتال و الکترونیک، موجب شد تا بشر به‌دنبال روش‌های سریع‌تر و راحت‌تری باشد. در نتیجه امروز شاهدیم که پول الکترونیکی قابل ثبت در کارت‌های بانکی و قابل انتقال در شبکه‌های ارتباطی، خریدوفروش و انتقال دارایی را بسیار آسان کرده است. در آینده پول‌های دیجیتالی گوناگونی را خواهیم دید که فرصت‌ها و تهدیدات جدیدی را برای زندگی بشر ایجاد خواهد کرد. «بیت‌کوین» یکی از این پول‌های نوظهور است.

داستان پول

قبل از به‌وجود آمدن پول مردم از کالاهای گوناگون جهت پرداخت‌ها بهره می‌بردند.

پوست و دندان حیوانات

دام، یکی از معتبرترین کالاها بود.

صدف‌ها

نوعی صدف حلزونی به‌عنوان وسیلهٔ مبادله در چین رواج داشت.

قبایل آفریقای غربی از نوعی دستبند و بازوبند که از مس و برنز درست شده بود، استفاده می‌کردند.

اینکاها امپراتوری بزرگی تشکیل دادند و در آن از پول استفاده‌ای نکردند و به‌جای آن از طلا و نقره استفاده کردند.

آزتک‌ها و مایاها از قبایل مکزیک (قبل از قرن شانزدهم) از دانه‌های کاکائو استفاده می‌کردند.

اولین پول‌های رسمی

۷ قرن قبل از میلاد، اولین سکّه‌های استاندارد، در جایی که اکنون در غرب ترکیه است، ساخته شد.

در رم و در نزدیکی یکی از معابد، سکه ضرب شد.

داریوش هخامنشی اولین کسی بود که در ایران به ضرب سکه اقدام کرد و پس از او در دوره ساسانیان، سکه‌ها با نقوش مختلفی ضرب می‌شد. در اوایل دوره اسلامی نیز، ضرب سکه به شیوه‌های رومی و ایرانی بود و بعدها تصاویر اسلامی در سکه‌ها نقش بست.

در قرن شانزدهم در جایی که اکنون کشور چک اسلواکی است، سکه‌های نقره‌ای ضرب شد که به آن تالر می‌گفتند.

کمبود مس در قرن نهم میلادی در چین، باعث شد تا چینی‌ها به سمت تولید پول‌های کاغذی بروند.

نوع اسپانیایی تالر، اولین پول جهانی قلمداد می‌شود.

پول جدید

رسیدهای کاغذی در آمریکا و دورهٔ جنگ شهری، رواج داشت.

بزرگ‌ترین وسیله کاغذی مربوط به کشور مجارستان در سال ۱۹۴۶ است که ۱۰۰ میلیون پنگو (واحد پول مجارستان در آن زمان) ارزش داشت.

در سال ۱۹۳۴، رسید کاغذی ۱۰۰/۰۰۰ دلاری، که پشتوانه طلا داشت، بزرگ‌ترین رسیدی بود که تا آن زمان در ایالات متحده ساخته شده بود.

بزرگ‌ترین سکّه در استرالیا در سال ۲۰۱۱ ساخته شد که وزن آن ۲/۲۲۱ پوند بود.

سکه نیکلی آمریکایی، فقط ۵ گرم وزن داشت.

در سال ۲۰۱۲، ۱۶۷ نوع پول مختلف در دنیا رواج یافته بود.

پول‌های کاغذی، تحریری یا الکترونیکی، خصوصیتی اعتباری دارند. پولی که شما در دست دارید و روی آن نوشته شده است ۱۰ هزار تومان، به این معنی نیست که این ورقهٔ کاغذ به خودی خود، ۱۰ هزار تومان می‌ارزد؛ بلکه به معنی سند یا رسیدی است که به شما امکان می‌دهد، با آن معادل ۱۰ هزار تومان کالا یا خدمات دریافت کنید. اطمینانی که مردم به ارزش پول در مبادلات دارند، پشتوانهٔ پول به‌شمار می‌رود. زمانی که پول طلا و نقره رایج بود، پشتوانهٔ پول همان طلا و نقرهٔ موجود در خود پول بود. پشتوانه پول کاغذی هم پول‌های فلزی و شمش‌های طلا و جواهراتی بود که نزد صراف یا بانک بود؛ اما امروزه پول‌های فلزی و کاغذی و تحریری و الکترونیکی که در دست افراد یا در حساب آنهاست، پشتوانه‌ای جز قدرت اقتصادی کشور ندارد.

درس زندگی

نهاد بین‌المللی ما

ما یک مؤسسه سرمایه‌گذاری مطمئن هستیم. می‌توانید در مؤسسه ما سرمایه‌گذاری کنید و مطمئن باشید که هر سال ۳۰ درصد از سرمایه‌ای که گذاشته‌اید به شما سود می‌دهیم. نگران ما نباشید؛ ما با هر سختی و فداکاری و ایثاری که هست، سعی می‌کنیم این میزان سود را به شما تحویل بدهیم. اصلاً نگران منشأ درآمد ما نباشید. کسانی هم هستند که ما سرمایه‌ای در اختیارشان قرار می‌دهیم و آنها به ما سود می‌دهند. اساساً اقتصاد یعنی بده ـ بستان. این را شما که اقتصاد خوانده‌اید بهتر می‌دانید. اقتصاد، حساب‌وکتاب دارد. پول هم مثل سایر کالاها خریدوفروش می‌شود و سودی به آن تعلق می‌گیرد، والا چرا من و شما باید از حق استفاده از پول خودمان بگذریم و آن را به دیگری قرض بدهیم؟! نه، اصلاً توجیه اقتصادی ندارد. ما پول شما را می‌گیریم و در عوض سود پولتان را می‌دهیم. ما راضی، شما هم راضی و مدیر عامل ما هم راضی. چی؟ مدیرعامل ما اسمش چیست؟ چه اهمیتی دارد! همین‌قدر بدانید که او از مقرّبان درگاه الهی بود که کمی، البته فقط کمی، در مسئلهٔ آفرینش انسان و سجده بر او، با خداوند اختلاف نظر داشت!

اگر از رباخواری دست بر نمی‌دارید، با خدا و پیامبرش، اعلام جنگ کرده‌اید.

(برگرفته از سوره بقره، آیه ۲۷۸)

وظایف پول

براساس آنچه گفته شد، می‌توان نتیجه گرفت که پول چهار وظیفه مهم دارد:

۱ـ وسیله پرداخت در مبادلات: شما در مبادلات خود، پول را می‌پذیرید؛ زیرا می‌دانید که دیگران نیز هنگام فروش کالاها یا خدمات خود، آن را خواهند پذیرفت. نقش اصلی پول در مبادلات، آسان‌سازی مبادله است.

۲ـ وسیله سنجش ارزش: با پول می‌توان ارزش کالاها را مشخص کرد و سپس ارزش نسبی آنها را باهم سنجید. عملاً پول، کار خرید و فروش کالاهای مختلف و تبدیل قیمت‌ها را به یکدیگر آسان می‌کند. هریک از کشورها دارای واحد ارزش خاص خود هستند؛ مثلاً واحد ارزش در اتحادیهٔ اروپا یورو، در آمریکا دلار و در ایران ریال (تومان) است.

۳ـ وسیلهٔ پس‌انداز و حفظ ارزش: شما نیازهای گوناگونی دارید که با پرداخت پول، آنها را برطرف می‌کنید. بعضی نیازها هر روزه و بعضی در طول زمان پیش می‌آید و فرد همواره باید مقداری پول را برای رفع نیازهای آیندهٔ خود نگهداری کند. علاوه بر هزینه‌های روزمره، برخی هزینه‌های غیرقابل پیش‌بینی‌ای نیز هست که در موقعیت‌های خاص پیش می‌آید. همچنین برخی اوقات افراد تمایل دارند بخشی از ثروت و دارایی خود را به شکل پول نگه دارند.

۴ـ وسیلهٔ پرداخت‌های آینده: در صورتی که پول بتواند حفظ ارزش کند، می‌تواند وسیلهٔ مناسبی برای پرداخت آینده نیز باشد. این وظیفهٔ پول در روزگار ما کاملاً محسوس است؛ زیرا بیشتر معاملات تجاری در مقابل پرداخت‌های آینده صورت می‌گیرد. خرید اقساطی و رد و بدل کردن حواله‌های بانکی نیز از همین نوع است.

نقدینگی

یک استخر بزرگ با مقدار مشخصی آب را درنظر بگیرید. می‌توانیم کل حجم پولی را که به شکل مسکوک، اسکناس و چک‌پول در دست مردم و یا به شکل سپرده دیداری[۱] در حساب‌های بانکی نگهداری می‌شود، به حجم آب یک استخر تشبیه کنیم. کل حجم پول موجود در کشور به‌علاوهٔ شبه پول[۲]، نقدینگی[۳] آن کشور به‌شمار می‌رود.

چک‌پول + سپرده‌های دیداری + اسکناس و مسکوکات = حجم پول
حساب‌های پس‌انداز بلندمدت + حساب‌های پس‌انداز کوتاه مدت = شبه پول
شبه‌پول + حجم پول = نقدینگی

همان‌طور که آب استخر قابل زیاد یا کم شدن است، نقدینگی نیز کم یا زیاد می‌شود. البته در بیشتر موارد نقدینگی در کشورها با افزایش روبه‌روست. سازوکار ایجاد نقدینگی یا درواقع چگونگی افزایش نقدینگی در کشور، سازوکار نسبتاً پیچیده‌ای است که نمی‌خواهیم در اینجا وارد جزئیات آن شویم؛ اما بد نیست بدانید که افزایش نقدینگی معمولاً ناشی از عملکرد بانک‌هاست. اگر می‌خواهید تا حدودی از این سازوکار سر دربیاورید، متن قاب صفحهٔ بعد را مطالعه کنید.

۱- demand deposit (نوعی سپرده که سپرده‌گذاران می‌توانند هنگام نیاز به پول چک صادر کنند)
۲- near money ۳- liquidity

بیشتر بدانیم

بانک‌ها و افزایش نقدینگی

با رونق گرفتن تجارت در جوامع بشری به‌ویژه ابتدا در تمدن اسلامی در قرن‌های سوم تا هشتم هجری و سپس در اروپا در قرون شانزدهم و هفدهم میلادی، نیاز به پول و خدمات آن بیشتر شد. با جریان یافتن پول‌های کاغذی و اعتماد به آنها، کم‌کم مؤسسات مالی روی کار آمدند که کار اصلی آنها حفظ و تأمین امنیت پول و آسان‌سازی نقل‌و انتقال آن از شهری به شهر دیگر بود. این مؤسسات که ابتدا «صرافی» و سپس «بانک» نامیده می‌شد، با آسان کردن فعالیت‌های تجاری به افزایش مبادلات و درنتیجه تولید بیشتر کمک کردند. اعتبار این مؤسسات به این دلیل بود که مؤسسان آنها بازرگانان معروف، ثروتمند و مورد اعتماد مردم بودند و در برابر خدماتی که ارائه می‌کردند، کارمزد دریافت می‌کردند.

مدیران این مؤسسات با گذشت زمان متوجه دو نکتهٔ مهم شدند: اول اینکه در اغلب موارد صاحبان پول‌های فلزی (که پول‌های خود را به امانت نزد آنها گذاشته و رسید گرفته‌اند)، تمامی پول خود را از صندوق مؤسسه خارج نمی‌کنند و به همین سبب، بخشی از کل موجودی برای پاسخگویی به مراجعان کافی است. همچنین هم‌زمان با مراجعهٔ تعدادی از افراد به مؤسسه برای دریافت پول خود، عده‌ای نیز برای واریز کردن پول به حسابشان مراجعه می‌کنند. در نتیجه هیچ‌گاه موجودی صندوق به صفر نمی‌رسد. این دو مسئله برخی را به این فکر واداشت که پول‌های راکد در صندوق را به کار گیرند.

از دیرباز صاحبان پول‌های راکد دو دسته بودند. عده‌ای با دادن قرض‌الحسنه، نیاز همنوعان خود را تأمین می‌کردند و با مشارکت مالی در تجارت و تولید، بخشی از سود آن فعالیت اقتصادی را به‌دست می‌آوردند. در مقابل عده‌ای هم بودند که پول‌های راکد خود را به نیازمندان یا بازرگانان متقاضی وام می‌دادند و در مقابل، مبالغی اضافه بر وام دریافت می‌کردند؛ بدون اینکه در فعالیت اقتصادی مشارکت کنند یا ضرری متحمل شوند. این عده برخلاف آموزه‌های همهٔ ادیان الهی، رباخوار بودند. در این مؤسسه‌های پولی (صرافی یا بانک) مسئله این بود که مالک پول‌های راکد کیست؟ صرافان دین‌دار پول‌های مردم را نزد خود امانت می‌دانستند و از این‌رو نمی‌توانستند بدون رضایت صاحب پول از آن استفاده کنند و اگر هم این پول‌های راکد را با اجازهٔ صاحبان و از سوی آنان به کار می‌گرفتند، دراین‌صورت مؤسسهٔ مالی صرفاً واسطه و وکیل بود و سود فعالیت اقتصادی، مال صاحب پول بود و مؤسسه فقط حق‌الوکالهٔ خود را برمی‌داشت. در جوامع غیردینی، مؤسسه‌هایی شکل گرفتند که پول‌های راکد را نه امانت، بلکه قرض مردم به آنان و مال خود می‌دانستند و از این‌رو به آنها وام می‌دادند و ربا می‌گرفتند. از سوی دیگر مؤسسات، برای افزایش توان وام دهی خود با دادن بخشی از آن ربا به مردم، آنها را برای سپرده‌گذاری بیشتر تشویق می‌کردند. بانک‌های ربوی، این‌گونه شکل گرفت.

در هر صورت این گونه مؤسسات یا بانک‌ها (چه ربوی و چه غیرربوی) علاوه‌بر خدمات نقل‌وانتقال و محافظت از پول، به اعطای وام و تأمین اعتبار نیز پرداختند. امکان گرفتن وام و اعتبار و پیدایش مؤسسه‌ای که اعتبار دارد و می‌تواند این اعتبار خود را به دیگری هم بدهد (وام) در حجم و شکل فعالیت‌های اقتصادی تأثیر زیادی گذاشت.

این مؤسسات با چاپ رسید (پول کاغذی) قدرت خلق اعتبار یافتند و برخی هم از این فرصت سوء استفاده کردند. دولت‌ها هم با اطلاع از این مشکل، سعی کردند همان‌طور که حق ضرب سکه را منحصراً در اختیار خود داشتند، حق چاپ و نشر اسکناس را هم از افراد و مؤسسات بگیرند. هرچند انحصار این حق در دست دولت، ظاهراً بانک‌ها را صرفاً به‌واسطه دریافت و پرداخت تبدیل کرده بود و دیگر نمی‌توانستند اسکناس چاپ کنند؛ اما ماهیت منحصر به‌فرد بانک، فراتر از آن بود. بعدها مشخص شد بانک‌ها حتی اگر اجازهٔ چاپ پول را هم نداشته باشند، امکان خلق پول را دارند. فرض کنید در جامعه‌ای یک بانک بیشتر نداریم و اولین مراجعه‌کننده به این بانک، مبلغی را برای سپردهٔ بلندمدت می‌گذارد. بانک می‌تواند حداکثر تا سقف کل آن مبلغ را به دیگری وام دهد. حال اگر بانک شرط کند که وام افراد را به‌جای اسکناس، به‌صورت اعتبار یا چک بپردازد و تمام کسانی که این چک‌ها را برای وصول به بانک می‌برند مجاب کند که پول نقد درخواست نکنند و در همان بانک حساب باز کنند و از خدمات چک یا کارت اعتباری استفاده کنند، دراین‌صورت با پدیدهٔ منحصربه‌فردی روبه‌رو خواهیم بود. بانک می‌تواند به هر تعداد و به هر میزان که بخواهد، وام دهد، زیرا پول از گردش درون بانک خارج نمی‌شود. به این فرایند خلق پول یا خلق اعتبار می‌گویند. دولت‌ها این توان عجیب بانک را نیز باید مهار کنند. به همین دلایل بانک‌ها و مؤسسات مالی و اعتباری می‌باید ماهیتاً نهادی غیرانتفاعی و صرفاً با هدف ارائهٔ خدمات به فعالان اقتصادی باشند. بانک‌ها فقط با مجوز بانک مرکزی تأسیس می‌شوند و تمام فعالیت‌های پولی آنها باید تحت کنترل و نظارت شدید باشد.

تورم

معمولاً هنگامی با تورم روبه‌رو می‌شویم و آن را احساس می‌کنیم که بخواهیم کالایی را خریداری کنیم. در چنین حالتی اگر ببینیم برای کالای مورد نظر باید پول بیشتری پرداخت کنیم، متوجه حضور تورم در اقتصاد می‌شویم. البته به این نکته توجه کنید که هر گونه افزایشی در قیمت را نمی‌توان تورم دانست؛ مثلاً ممکن است فروشنده‌ای بی‌انصاف کالای موردنظر شما را گران‌تر از آنچه هست، به شما بفروشد. آیا در این‌صورت می‌توانیم بگوییم این افزایش قیمت، تورمی است؟

اقتصاددانان تغییر در سطح عمومی قیمت‌ها را تورم[1] می‌گویند. از آنجا که این تغییر معمولاً افزایشی است، تورم نیز معمولاً به معنای افزایش سطح عمومی قیمت‌ها درنظر گرفته می‌شود. نرخ تورم[2]، درصد افزایش سالانهٔ سطح عمومی قیمت‌هاست. اگر قیمت کالاها در امسال نسبت به سال قبل ۲۰ درصد افزایش یافته باشد؛ یعنی ما نسبت به سال قبل تورم ۲۰ درصدی داریم و این به‌معنای آن است که قدرت خرید پول ما ۲۰ درصد کاهش یافته؛ یعنی با یک مقدار مشخص پول (مثلاً ۵ هزار تومان) امسال ۲۰ درصد کمتر از سال قبل می‌توان کالا خریداری کرد، پس تورم نشان می‌دهد که قدرت خرید پول چقدر کاهش یافته است.

چگونه نرخ تورم را محاسبه می‌کنند؟

معمولاً برای اندازه‌گیری تورم از شاخص قیمت مصرف‌کننده[3] (cpi) بهره می‌برند. برای تشکیل شاخص قیمت مصرف‌کننده، دولت‌ها معمولاً یک سبد بازار یعنی بسته‌ای از کالاهای گوناگون را که عموم مصرف‌کنندگان احتمالاً خریداری می‌کنند در نظر می‌گیرند، سپس دولت هزینهٔ این سبد بازار را در قالب شاخص cpi در طول زمان رصد می‌کند. بنابراین اگر قیمت این سبد در طی یک دورهٔ مشخص افزایش داشت، cpi نیز افزایش می‌یابد. سبد بازار طیف وسیعی از کالاها را شامل انواع مواد غذایی، ماشین، لباس، خدمات تفریحی و... پوشش می‌دهد.

سبد بازار کالاهای مصرف‌کنندگان (نمونهٔ فرضی برای یک سال)

بعد از گردآوری اطلاعات قیمت از سبد کالاها و محاسبهٔ شاخص قیمت مصرف‌کننده (cpi) برای هر سال، دولت از طریق رابطهٔ زیر، درصد تغییر شاخص قیمت مصرف‌کننده (cpi) یا همان نرخ تورم را محاسبه می‌کند:

$$\text{درصد تغییر cpi برای یک ماه (یا یک سال) معین} = \frac{\text{cpi در ماه (سال) معین} - \text{cpi در ماه (سال) قبل}}{\text{cpi در ماه (سال) قبل}} \times ۱۰۰$$

مثلاً فرض کنید در ماه جاری، cpi برابر با ۱/۱ باشد. اگر cpi در سال قبل، چنین ماهی، برابر با ۱ بوده باشد، آنگاه درصد تغییر شاخص قیمت مصرف‌کننده برابر است با:

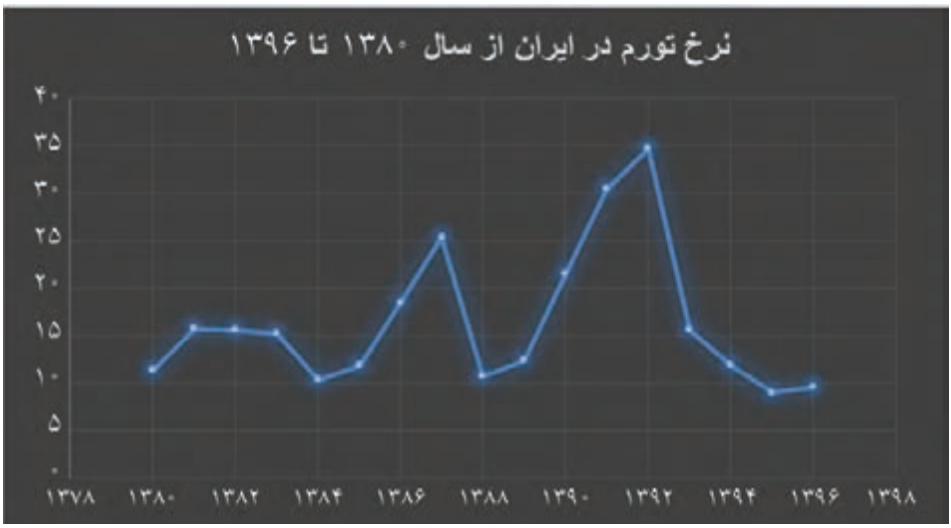
$$\text{درصد تغییر cpi} = \frac{۱/۱ - ۱}{۱} \times ۱۰۰ = ۱۰$$

۱-inflation ۲-inflation rate ۳-consumer price index

عدد ۱۰ به ما می‌گوید که از سال قبل تاکنون، ۱۰ درصد شاخص قیمت مصرف‌کننده رشد داشته است و یا به‌عبارت دیگر، ما نسبت به سال قبل، تورمی معادل ۱۰ درصد داشته‌ایم.

پیامدهای تورم

تورم از نظر علم اقتصاد، افزایش سطح عمومی قیمت‌هاست. وقتی این افزایش در سطح قیمت‌ها، بی‌رویه، پرنوسان و مداوم باشد، با تورم زیان‌بار روبه‌رو هستیم. تورم بر رفاه مردم و امنیت اقتصادی آنها اثر منفی دارد. تورم موجب می‌شود فضای کسب‌وکار بی‌ثبات شود و تولیدکنندگان و بازرگانان نتوانند پیش‌بینی درستی از آیندهٔ قیمت‌ها در بازار داشته باشند. به این ترتیب، تولید و خرید و فروش کالاها با مشکلات زیادی روبه‌رو خواهد شد. از سوی دیگر، مصرف‌کنندگان کالاها و خدمات نیز، با کاهش قدرت خرید پولشان مواجه می‌شوند و این بر رفاه آنها اثر منفی خواهد گذاشت. متأسفانه اقتصاد کشور ما در سال‌های متمادی از تورم‌آسیب‌دیده است.



منبع: داده‌های بانک مرکزی — نمودار تورم در ایران – سال پایه: ۱۳۹۵

علل تورم و نقش دولت

دربارهٔ علت به‌وجود آمدن تورم در جامعه، نظریه‌های مختلفی وجود دارد. گاهی علت تورم، نابرابری عرضه و تقاضای کل در اقتصاد است. این فزونی تقاضا بر عرضه، به‌صورت افزایش قیمت‌ها بروز می‌کند. تصور کنید که برای خرید خودرو وارد بازار شده‌اید، اما خودرو به‌اندازهٔ تقاضاکنندگان وجود ندارد و بازار با مازاد تقاضا مواجه است. در این‌صورت تنها عدهٔ محدودی از تقاضاکنندگان می‌توانند صاحب خودرو شوند. به نظر شما چه کسانی خودرو را تصاحب می‌کنند؟ درست است؛ آنهایی که قیمت بالاتری برای خودرو حاضرند بپردازند. به این ترتیب قیمت

خودرو به سمت بالا می‌رود. اگر سایر کالاها نیز به نحو مشابهی افزایش قیمت داشته باشد، کم‌کم بر روی سطح عمومی قیمت‌ها اثر می‌گذارد و نرخ تورم کل کشور را افزایش می‌دهد. در این صورت دولت برای مقابله و کنترل تورم باید میزان عرضهٔ کالاها را افزایش دهد. دولت به دو روش می‌تواند عرضه را افزایش دهد؛ روش اول آن است که ظرفیت‌های تولیدی را افزایش دهد؛ اما ازآنجا که این روش معمولاً زمان‌بر است، دولت‌ها ترجیح می‌دهند از طریق افزایش واردات، بازار را تنظیم کنند.

فعالیت گروهی در کلاس

ویژگی‌های مثبت و منفی هر دو روش (افزایش عرضه و افزایش واردات) را بررسی کنید و به کلاس ارائه دهید.

تورم می‌تواند علل دیگری هم داشته باشد. مثلاً جنگ، سیل یا زلزله ممکن است تولید و عرضهٔ محصولات را کم نماید. یکی دیگر از علل مهم تورم، نقدینگی ناهماهنگ با تولید است. اگر افزایش نقدینگی در کشور با افزایش تولید هماهنگ نباشد، می‌تواند سبب تورم شود. در این صورت دولت موظف است تا با کنترل میزان نقدینگی در کشور تورم را کنترل کند. در کشور ما، افزایش درآمدهای نفتی هرچندگاهی به افزایش ظرفیت‌های تولیدی کمک می‌کند؛ اما باعث رشد درآمدهای اقتصادی و رشد حجم نقدینگی در کشور می‌شود که تورم‌زا است. علاوه‌براین، نوسانات نرخ ارز نیز بر ارزش پول ملی ما اثر منفی می‌گذارد و منجر به کاهش قدرت خرید پول ملی می‌شود.

سیاست‌هایی که دولت از طریق بانک مرکزی برای مدیریت حجم نقدینگی و حفظ ارزش پول اعمال می‌کند، سیاست‌های پولی[1] است. سیاست‌های پولی معمولاً به دو شکل انجام می‌شود:

۱ـ کاهش نقدینگی در گردش؛

۲ـ افزایش نقدینگی در گردش.

سیاست اول به سیاست پولی انقباضی مشهور است و سیاست دوم را سیاست پولی انبساطی می‌گویند. زمانی که اقتصاد کشور گرفتار تورم می‌شود، برای پیشگیری از افزایش قیمت‌ها یا کاهش سرعت آن، بانک مرکزی سیاست کاهش نقدینگی یا همان کاهش حجم پول در گردش را به کار می‌گیرد. در حالت رکود اقتصادی که سطح تولید کاهش و بیکاری افزایش می‌یابد، معمولاً سیاست‌های انبساطی اعمال می‌شود.

یکی از روش‌هایی که بانک مرکزی کشورها برای کنترل تورم و تنظیم نقدینگی در گردش به کار می‌گیرند، سیاست بازار باز[2] (فروش یا خرید اوراق مشارکت) است. در این روش بانک مرکزی می‌تواند با فروش اوراق مشارکت به‌طور مستقیم از مقدار نقدینگی در دست مردم بکاهد یا با خرید اوراق مشارکت، نقدینگی بیشتری به جامعه تزریق کند.

۱-monetary policy ۲-open market operation

فعالیت فردی در کلاس

گاهی افراد با شنیدن کاهش نرخ تورم به اشتباه انتظار دارند که سطح عمومی قیمت‌ها کاهش یابد و به عبارتی دیگر، کالاها ارزان‌تر شده باشد؛ با توجه به‌معنای تورم (افزایش سطح عمومی قیمت‌ها)، چرا مردم چنین اشتباهی را مرتکب می‌شوند؟

برای تفکر و تمرین

۱ـ هرچند تورم در کل، برای اقتصاد کشور زیان‌بار است، اما برای برخی نیز سودرسان است. در هر یک از موارد زیر مشخص کنید که فرد توصیف شده، از تورم زیان می‌بیند یا سود می‌برد؟ دلایل خود را توضیح دهید.

- بازنشسته‌ای با یک حقوق ثابت بازنشستگی در طول دوره تورم.
- خریدار یک واحد ساختمانی که آن واحد ساختمانی را یک سال پیش از اتمام و تحویل، خریداری کرده است و بعد از تحویل، به‌خاطر تورم، افزایش در قیمت ساختمان روی داده است.
- تولیدکننده‌ای که مجبور است قیمت محصولاتش را بعد از تغییرات قیمت، به‌روزرسانی کند.

۲ـ فرض کنید تورم امسال معادل ۲۳ درصد بوده است. شرکت تولیدی ایران سبز (شرکتی که آقای محمدی مدیرعامل آن است) نیز همچون سایر شرکت‌ها تحت تأثیر این نرخ تورم قرار گرفته است و هزینهٔ عوامل تولید این شرکت به میزان ۲۳ درصد افزایش یافته است. شرکت تصمیم می‌گیرد برای جلوگیری از ضرر بیشتر، قیمت هر دو محصولش (کود زیستی و سم زیستی) را افزایش دهد. به نظر شما آیا با وجود تورم عمومی و افزایش قیمت این دو محصول، تقاضای آنها کاهش می‌یابد؟ اگر تقاضا هیچ تغییری نکند، دربارهٔ سود شرکت چه فکر می‌کنید؟ آیا می‌توان گفت افزایش می‌یابد؟ تحلیل کنید که اگر سود شرکت افزایش یابد، آیا واقعاً حال شرکت بهتر می‌شود؟ (یعنی با این فرض آیا قدرت خرید شرکت افزایش می‌یابد) چرا؟

تحلیل کنید

- براساس آنچه دربارهٔ شیوهٔ محاسبه نرخ تورم آموختید، میان تورم و کاهش قدرت خرید پول چه رابطه‌ای است؟
- چرا معمولاً بین نرخ تورمی که سازمان‌های رسمی اعلام می‌کنند و آنچه ما احساس می‌کنیم، تفاوت وجود دارد؟
- اگر به‌جای دولت بودید، چه راهکارهایی برای مبارزه با تورم، ارائه می‌دادید؟

درس دهم

مقاوم‌سازی اقتصاد

موقعیت

هر ساله معمولاً دو ماه پایانی سال، برای بسیاری از کسب و کارها، پرکار و پررونق است؛ اما امسال ظاهراً مثل هیچ سالی نیست. همه چیز دست به دست هم داده تا بیشتر شرکت‌های کسب و کار خصوصی و حتی قسمت‌هایی از بخش‌های عمومی و دولتی را آن‌چنان زمین بزند که دیگر توانی برای برخاستن مجدد برایشان نماند. همهٔ اعضای خانواده محمدی به خوبی این شرایط عجیب و بی‌سابقه را حس می‌کنند. تحریم، تورم، قاچاق گسترده، رکود در بخش کشاورزی و البته ناتوانی سیستم اقتصادی کشور به خاطر وابستگی به نفت و ارز خارجی، کمر تولیدکنندگان را خرد می‌کند. وقتی که شرایط بسیار سخت می‌شود و هیچ راه خروجی باقی نمی‌ماند، یا باید منتظر بمانیم تا ذره ذره فشار محیط ما را نابود کند یا به این فکر کنیم که تسلیم نشویم و تا آخرین لحظه تلاش کنیم. شاید همهٔ ما یک بار این تجربه را کسب کرده باشیم که در چنین شرایطی و هنگامی که واقعاً اراده می‌کنیم که با تمام توان شرایط را عوض کنیم، ناگهان دری به رویمان باز می‌شود و ورق به کلی برمی‌گردد. جالب اینجا است که این مسئله آن‌قدر برای بشر اجتناب‌ناپذیر و البته جذاب است که درون‌مایهٔ بسیاری از کتاب‌های پرفروش جهان نیز هست. امیرعلی هم یکی از طرف‌داران جدی این دست کتاب‌هاست. برای همین حوالی یک شب دلگیر زمستانی وقتی همه توی حال نشسته بودند و سرشان را به کاری مشغول کرده بودند، امیرعلی با این جملات سکوت را شکست و سرها را از توی کتاب و گوشی و تلویزیون بالا آورد:

امیرعلی: بابا می‌شه چند کلمه باهم حرف بزنیم.

پدر (با لبخندی از روی رضایت و نهایت خستگی): چه فکر خوبی، من سراپا گوشم بابا!

امیرعلی: شما همیشه می‌گفتین نباید تسلیم بشیم! هنوزم سر حرفتون هستین؟

پدر (با ناامیدی): نمی‌دونم. شاید! چطور؟

امیرعلی: این یعنی تسلیم شدین! درسته؟
پدر فقط سری به چپ و راست تکان داد که اجازه هر برداشتی را می‌داد!
امیرعلی: ولی من یه فکری به سرم زده!
پدر (با ابروهای بالا انداختهٔ پرسشگر): مطمئنی نتیجه می‌ده؟
امیرعلی: خب یه احتماله؛ ولی هرچی هست بهتر از تسلیم شدن و پذیرش شکسته.
پدر: موافقم، منطقیه!
امیرعلی: چرا مواد اولیه رو خودتون تولید نمی کنین؟
پدر: خب چون نمی‌تونیم!
امیرعلی: شما نمی‌تونین! از کجا معلوم بچه‌های دانشگاه‌های صنعتی نتونن؟ شاید به اونا بگین براتون تولید کنن.
ستایش: راست می گه‌ها! مگه همین موشک نبود؟ یا هسته‌ای یا لیزر و دارو. همشو خودمون تولید کردیم!
مادر: زنده باد مرد جوان من! اصلاً برای اینکه بدونین معمولاً بچه‌های دانشگاه‌های صنعتی شرکت تأسیس می کنن برای همین کارا، اسمش رو هم می‌گذارن شرکت‌های دانش بنیان. کارشون حل مشکلات تولید با روش‌های علمیه.
ستایش: اگر کیفیت محصول بالا باشه، هیچ تحریمی جلودارش نیست و خریدار به هر قیمتی متقاضی اون محصوله.
پدر (که حالا دیگر داشت کم کم روحیه می گرفت): چقدر شماها خوب فکر می کنین!
امیرعلی: به جان خودم اگه به ما جوون ترا میدون بدین، کشورو براتون آباد می کنیم. فقط همه باید مثل شما به حرفمون گوش بدن همین!

گفت‌وگو در کلاس

۱ـ به نظر شما چگونه می‌توان شرکت‌های کسب و کار را در برابر مشکلاتی نظیر رکود، بیکاری، تورم و تحریم یاری کرد؟
۲ـ چه الگویی در تجارت خارجی، اقتصاد کشور ما را قوی می کند و به رونق و پیشرفت می‌رساند؟

نقشهٔ راه

در این درس می‌خواهیم دربارهٔ راه‌حل خروج از شرایط پیچیدهٔ فعلی اقتصاد ایران گفت‌وگو کنیم و البته این شمایید که این درس را می‌سازید. همچنین می‌خواهیم بدانیم چه اصولی واقعاً می‌تواند نجات‌بخش اقتصاد باشد. در پایان این درس خواهیم توانست:

- اصول یک اقتصاد مقاوم را درک کنیم.
- راه‌های مقابله با تحریم‌ها را بررسی کنیم.
- دربارهٔ توان داخلی برای حل مشکلات بحث کنیم.

اقتصاد و جهان پیچیده

با وجود ارتباطات گسترده‌ای که میان کشورهای جهان وجود دارد، چرا همچنان اختلاف‌ها، تهدیدها، تحریم‌ها و دشمنی‌ها پا برجاست؟ چرا برخی کشورها زیر ستم کشورهای دیگرند و چرا اقتصاد آنها با مشکلات فراوانی روبه‌روست؟ واقعیت آن است که کشورهای مختلف جهان و دولت‌های آنها، با وجود روابط اقتصادی پیچیده‌ای که با هم دارند، هنگام حضور در روابط جهانی، نگران منافع ملی خود نیز هستند. برخی کشورها خواهان پیشرفت دیگر کشورها نیستند و تمایل دارند خودشان تنها کشور قدرتمند در جهان باشند. کشورهای دیگر نیز یا باید در مقابل خواستهٔ آنها سر تسلیم فرود آورند و به مزرعه‌ای از گاوهای شیرده تبدیل شوند یا باید از شرافت و استقلال ملی و دینی خود دفاع کنند و در برابر زیاده‌خواهی‌ها بایستند. البته نگه‌داشتن این استقلال ملی و دینی بدون هزینه نیست. انواع تحریم‌های اقتصادی، سنگ‌اندازی‌ها و دشمنی‌ها، بیشتر و بیشتر خواهد شد. با این‌حال کشوری که نخواهد زیر بار سلطهٔ بیگانگان برود، راه‌های قوی شدن را نیز فرا خواهد گرفت.

مسیر تاریخی اقتصاد ایران

ایران به‌دلیل وسعت و پهناوری جغرافیایی، برخورداری از منابع طبیعی و قرار گرفتن در چهار راه بین‌المللی، از دوران باستان جایگاه ویژه‌ای در اقتصاد جهان داشته است. وجود حکومت‌ها و سلسله‌های بزرگ، لشکرکشی‌ها و جنگ‌ها، پهناوری مرزهای ایران باستان، جادهٔ ابریشم و تجارت با چین و امپراتوری روم، از اهمیت و بزرگی اقتصاد ایران در آن دوران حکایت می‌کند. طی هفت قرن دوران شکوفایی تمدن اسلامی، جلوه‌هایی از پیشرفت اندیشهٔ اقتصادی، تأمین مالی مراکز علمی، عمران و آبادانی، تجهیز زیرساخت‌ها و موقوفات را می‌توان در اقتصاد ایران و جهان اسلام مشاهده کرد. احکام اقتصادی اسلام پایه قواعد و مقررات اقتصادهای موفق آسیای میانه، آسیای غربی و جنوب غربی، شمال آفریقا و حتی جنوب اروپا قرار گرفت. به‌عنوان مثال، در موقعیتی که در اروپا، بربریت حاکم بود و زنان حتی حق مالکیت نیز نداشتند، وقف نامه‌های باقی‌مانده از زنان مسلمان ایرانی، حجم عظیمی از مالکیت و سرمایه‌گذاری و مشارکت آنها را در تولید نشان می‌دهد.

رونق و آبادانی اقتصاد ایران را تا اواسط حکومت صفویه می‌توان از زیربناها و عمران بندرها، بازارها، مدارس علمی، کاروان‌سراها، مساجد باقی‌مانده و فعالیت‌های خیریه‌ها درک کرد. در نیمهٔ اول حکومت صفویه، علاوه‌بر یکپارچگی سیاسی، اقتصاد یکپارچه و مستقلی شکل گرفت که با سایر لایه‌های دینی، اجتماعی و فرهنگی کشور هماهنگی داشت؛ اما در دورهٔ پایانی حکومت صفویه، اقتصاد ایران به‌تدریج رو به ضعف نهاد. حاکمان وقت از موقعیت جهان و وظایف خطیر تاریخی خود تصور درستی نداشتند و به همین دلیل نتوانستند با انتخاب روش درست و بهره‌برداری از اوضاع خاص آن زمان، جریان پیشرفت و نوسازی را آغاز کنند.

این وضعیت با تغییر و تحول سریع در اروپا و شکل‌گیری قدرت‌های بزرگ در آن قاره مصادف بود. دولت‌های اروپایی با تجهیز ناوگان خود به رقابت شدید نظامی و تجاری با یکدیگر و استعمار کشورهای دیگر پرداختند. این رقابت و همچنین استعمار کشورهای دیگر، موجب تسریع جریان توسعهٔ این کشورها شد. آنها از یک‌سو با چنگ انداختن بر دارایی‌های سایر ملت‌های جهان به ثروت‌اندوزی پرداختند و از سوی دیگر در رقابت با یکدیگر به نوسازی سریع صنایع و تولیدات خود اقدام کردند.

در دورهٔ قاجار در حالی که کشورهای دیگر منطقه همچون مصر و ترکیه (امپراطوری عثمانی) و سوریه و لبنان، در روند تجارت و گسترش تولید و صادرات محصولات کشاورزی، رشد مطلوبی داشتند، ایران گرفتار ضعف‌های ساختاری در اقتصاد بود.

در این دوره، ایران فرصت طلایی خود را برای جبران کاستی‌ها، از دست داد. تلاش حاکمان صرف تحکیم پایه‌های حکومت خود، افزودن بر خزانه از طریق غارت دسترنج مردم، اعطای امتیازات به وابستگان و خادمان خود، تأمین هزینه‌های گزاف دربار، سفرهای خارجی و تجملات می‌شد. ازدست‌دادن بخش‌های مهمی از سرزمین و منابع ایران، هزینه‌های شکست در جنگ، عهدنامه‌های ننگین و مبالغ جریمه‌های گزاف آنها، بی‌توجهی به سرمایه‌های انسانی و اجتماعی، سیاست‌های رکودی و انقباضی، نبودن برنامه‌ریزی و قانون‌گذاری اقتصادی، اعطای امتیازها به شرکت‌ها و کشورهای استعماری، تأسیس بانک‌های روسی و انگلیسی و سیل ورود کالاهای خارجی، آسیب‌های توان‌فرسایی بر اقتصاد ایران وارد کرد. اقدامات محدود مذهبی و ملی، مثل تأسیس دارالفنون و برقراری نظم مالی و اداری توسط امیرکبیر، تأسیس شرکت اسلامیه و تحریم کالاهای خارجی توسط علمای اصفهان، تحریم تنباکو و لغو قرارداد رژی و بیانیه‌هایی در حمایت از تولید ملی، متأسفانه چندان اثر بخش نبود.

عیسوی، نویسنده کتاب تاریخ اقتصادی ایران، ضعف نیروهای نظامی، ناکارآمدی تشکیلات اداری، فرسودگی نظام مالی و افول نهادهای تربیتی و آموزشی را از مشخّصات این دوره می‌داند. با این حال در برخی سال‌ها و به دنبال رشد تجارت خارجی، علائمی از پیشرفت و سازندگی مثل تأسیس جاده‌ها، بهبود خدمات پستی و خدمات انتقال وجوه بین شهرها ظاهر شد. همچنین راه‌های ارتباطی ایران با برقراری خطوط تلگراف به اروپا و راه افتادن کشتی‌های تجاری در دریای خزر و خلیج‌فارس، تا حدی رو به بهبود گذاشت.

ویژگی عمدهٔ دورهٔ پهلوی، جدا شدن اقتصاد ایران از ابعاد هویتی، فرهنگی، اجتماعی، تاریخی و دینی خود بود. نظم جهانی آن روز، اقتصاد ایران را به سمت وابستگی به قدرت‌های جهانی سوق داد، با این حال ضعف‌های ساختاری اقتصاد ایران همچنان پابرجا بود. حتی ایجاد زمینه‌ای قانونی (مثل قانون تجارت و تعاونی‌ها) و زیرساخت‌های مواصلاتی (مانند راه‌آهن)، گسترش مدارس و دانشگاه‌ها و بهبود نسبی بهداشت هم نتوانست اقتصاد ایران را از ضعف ساختاری و هویتی برهاند. تعدی حکومت پهلوی بر موقوفات و مالکیت‌های خصوصی و عمومی، واگذاری منابع نفتی و معدنی به بیگانگان و اجرای برنامه‌هایی موسوم به انقلاب سفید، که آخرین صدمه را به کشاورزی و اقتصاد روستایی زد، بر بیماری‌های اقتصاد ایران افزود. نوسازی و توسعهٔ ایران در این زمان به‌صورتی سطحی و با صنایع مونتاژ انجام می‌شد و درآمدهای نفتی هم با تبدیل ایران به بازار مصرفی کالاهای کشورهای صنعتی و غفلت از اقتصاد مردمی، بر مشکلات اقتصاد ایران افزود. در این دوران، دولت حضوری گسترده در عرصه اقتصاد کشور داشت و توانست سازمان و تشکیلات خود را نوسازی کند و شکل جدیدتری به خود بگیرد؛ درعین‌حال، نظام نوینی در مالیات‌ستانی و بودجه‌بندی کشور پدید آمد و برخی شاخص‌های اقتصادی، اجتماعی و انسانی بهبود یافت. از سوی دیگر در نتیجهٔ افزایش درآمدهای نفتی، قدرت اقتصادی دولت افزایش یافت. در این زمان، دولت با هدف ایجاد توسعه در کشور به اجرای طرح‌های عمرانی متعدد پرداخت و به این ترتیب، بخشی از درآمدهای نفتی کشور، صرف ساخت‌وساز شد. بسیاری از کارخانجات بزرگ و زیرساخت‌های صنعتی در این دوران ساخته شد؛ با این حال ساختارهای اساسی اقتصاد کشور نیز زیر سلطه و برنامه‌ریزی بیگانگان قرار گرفت.

بیشتر بدانیم

غارت و قحطی

یکی از ابزارهای دولت‌های غربی برای این استثمار و غارت، تأسیس و تقویت شرکت‌های بزرگ چند ملیتی است. یکی از این نمونه‌ها، شرکت انگلیسی ـ هلندی هند شرقی است. گزارش زیر از کتاب نگاهی به تاریخ جهان، اثر جواهر لعل نهرو انتخاب شده است:

موقعیت انگلیسیان در شمال هند به‌صورتی بود که قدرت و ثروت را در دست داشتند، بدون آنکه هیچ مسئولیتی را قبول کنند. بازرگانان ماجراجوی کمپانی هند شرقی هیچ حد و فاصله‌ای میان بازرگانی قانونی و بازرگانی غیرمجاز غارت و چپاول واقعی قائل نمی‌شدند. عدم امنیت سیاسی و آشوب‌ها و آشفتگی‌ها و کمی باران و سیاست غارتگرانهٔ انگلستان همه باهم سبب شدند که در سال ۱۷۷۰ قحطی عظیمی در بنگال و بیهار روی داد. گفته می‌شود که بیش از یک سوم اهالی این نواحی نابود و تلف شدند. این منظرهٔ رقت انگیز و مهیب را درنظر مجسم کنید که چگونه میلیون‌ها نفر از مردم آرام‌آرام و بر اثر گرسنگی می‌مردند. تمامی این منطقهٔ وسیع از مردم خالی شد؛ جنگل‌ها روییدند و دهکده‌های مزروعی و مزارع کشاورزی را در خود بلعیدند.

هیچ‌کس، هیچ کاری برای کمک به گرسنگان و قحطی زدگان نمی‌کرد. کمپانی هند شرقی قدرت و امکان داشت؛ اما آنها هیچ مسئولیت و تمایلی در خود احساس نمی‌کردند. وظیفهٔ اصلی آنها به‌دست‌آوردن پول و جمع‌آوری درآمد بود و این کار را که به نفع جیب خودشان بود، با دقت و مراقبت بسیار انجام می‌دادند. بسیار جالب است که در گزارش رسمی کمپانی گفته می‌شود با وجود قحطی شدید و با وجود آنکه بیش از یک سوم مردم تلف شدند، آنها رقم درآمد و عایدات معمولی را از آنان که زنده بودند، گرفتند. غیرممکن است که بتوان تصور و درک کرد که این جمع‌آوری اجباری پول و درآمد از مردم قحطی‌زده و مصیبت کشیده‌ای که از چنگال قحطی جسته بودند، چقدر ظالمانه و غیرانسانی بوده‌است.

مشابه همین شرایط در زمان جنگ جهانی اول برای کشور خودمان نیز روی داده بود. نویسندهٔ کتاب قحطی بزرگ (نسل‌کشی ایرانیان در جنگ جهانی اول)، در ضمن پژوهش خود اخبار و گزارش‌های دست اول و رقت‌انگیزی از نتایج حضور نیروهای نظامی بیگانه و عملیات و اقدامات آنان در ایران ارائه داده است؛ اقداماتی که با «جنایت جنگی علیه غیرنظامیان» همسان و برابر بوده است. او نشان داده است که چگونه نیروهای انگلستان، در حالی که مردم یک شهر از گرسنگی به جان آمده بودند، آذوقه‌ای را که از شکم گرسنهٔ همان مردم زده بودند، به هنگام عقب‌نشینی از برابر نیروهای عثمانی برای آنکه به دست حریف نیفتد، یک‌جا از میان بردند؛ و نیز چگونه ارتش انگلستان برای تدارک آذوقه مورد نیاز نفرات خود در ایران، به جای وارد کردن آذوقه از هندوستان، به لطایف‌الحیل اقدام به جمع‌آوری و خرید گندم و جو و سایر مایحتاج مردم گرسنه و قحطی‌زدهٔ ایران می‌کند تا در ناوگان دریایی انگلستان جای خالی بیشتری برای ترابری نظامی ارتش انگلستان باقی بماند؛ زیرا وارد کردن گندم از هندوستان، مستلزم حمل آن با کشتی است؛ و نیز چگونه ژنرال انگلیسی مسئول تدارک آذوقه در گفت‌وگو با دیپلمات آمریکایی از این «زرنگی» به خود می‌بالد (نگاه کنید به کتاب قحطی بزرگ (نسل‌کشی ایرانیان در جنگ جهانی اول)؛ محمدقلی مجد، ترجمهٔ محمد کریمی؛ مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های سیاسی).

با پیروزی انقلاب اسلامی، مردم ما به توانمندی‌های خود برای ایجاد تحول و تغییر در شیوهٔ حکمرانی سیاسی و زندگی جمعی پی بردند. مردمی که تا آن روز خود را در برابر زورگویی کشورهای غربی در تعیین حاکمان و تعیین سیاست‌های اقتصادی و اجتماعی‌شان، ناتوان می‌دیدند، روی پای خودشان ایستادند و خواستار استقلال و آزادی کشورشان شدند. بعد از شکل‌گیری نظام جمهوری اسلامی، آنچه موردنظر امام خمینی قدس‌سره، رهبر ایران و خواسته ملت بود در قانون اساسی کشور تجلی یافت و تصویری از خطوط کلی اقتصاد مطلوب نیز در آن درج شد. در بخش اقتصادی قانون اساسی، بر آموزه‌هایی همچون اقتصاد مردمی، نفی سلطهٔ بیگانگان و استقلال اقتصادی، حقوق اقتصادی شهروندان و عدالت اقتصادی تأکید شده است.

دستیابی به اهداف اقتصادی و سیاسی ملت ایران که در قانون اساسی بازتاب دارد، مستلزم غلبه بر ضعف‌ها و بیماری‌های ساختاری اقتصاد ایران است. بیماری‌هایی همچون وابستگی به درآمدهای نفتی، مصرف‌گرایی، واردات بی‌رویه، بهره‌وری و کارایی اندک شرکت‌های تولیدی، تورم، بیکاری و... همه و همه نیازمند تفکّر راهبردی و ارائه طرح‌های سنجیده برای اقدام و عمل است.

فعالیت فردی خارج از کلاس

مستند «پرزیدنت آکتور سینما» را مشاهده کنید و بخش‌های اقتصادی آن را به کلاس ارائه دهید.

اقتصاد مقاومتی و استقلال اقتصادی

اینکه کشورها در شرایط سخت پیش‌بینی نشده، چه واکنشی نشان می‌دهند، به قدرتمند بودن آنها بستگی دارد. آیا ساختارهای اقتصادی یک کشور پرقدرت است؟ آیا شرکت‌های تولیدی در شرایط سخت می‌توانند نیاز کشور را برآورده کنند؟ آیا اقتصاد کشور وابسته است یا مستقل؟ پاسخ به این پرسش‌ها و پرسش‌های مشابه، در روبه‌رو شدن کشورها با شرایط سخت تحریم و تهاجم تعیین کننده است.

برای عبور از مشکلات اقتصادی و آسیب‌هایی که در دوران کنونی، اقتصاد ملی ما را تهدید می‌کند، مقاوم‌سازی اقتصاد و مصونیت بخشی به آن در برابر فشارها و تکانه‌های خارجی، ضروری است. اقتصاددانان با اصطلاحاتی مانند «ثبات اقتصادی[1]»، «استحکام اقتصادی[2]»، «تاب آوری اقتصاد[3]» و «پایداری[4]»، بر مقاوم‌سازی اقتصادی تأکید می‌کنند. مقاوم‌سازی اقتصادی به‌معنای آن است که مجموع نیروهای مولد، شرکت‌ها، مؤسسات تولیدی و خدماتی یک کشور، روی پای خود بایستند تا بتوانند در صورت به وجود آمدن بحران، تمامی نیازهای اساسی و حیاتی‌شان را خودشان تولید و تأمین کنند و وابسته به بیگانگان نباشند. اقتصاد مقاوم، محصول خودباوری، تلاش و مجاهدت همه جانبه و فراگیر مردمان سخت‌کوشی است که حاضر نیستند زیر سایهٔ بیگانگان زندگی کنند و به آنان وابسته باشند. رشادت‌ها و دلاوری‌های مردم ایران در طول تاریخ ثابت کرده است که ایرانیان مسلمان، از چنین قدرتی برخوردارند و هرکجا از این قدرت خود استفاده کرده‌اند، به پیشرفت‌های بزرگی دست یافته‌اند.

۱-economic stability ۲-economic strength ۳-economic resilience ۴-resistance

شهد و شکر

از بی‌آبی مردن بهتر تا از قورباغه اجازه گرفتن!
گاهی شخصیت انسان، مانع از آن می‌شود که برای برآوردن نیازهای خود از اشخاص زبون و خوار، درخواستی کند.

(فوت کوزه‌گری، ج ۱، ص ۹۳)

فعالیت گروهی در کلاس

کلاس را به گروه‌های چهار نفره تقسیم کنید و سپس بریدهٔ صفحاتی که در صفحه بعد آمده و «متن مربوط به موقعیت» این درس را به دقت مطالعه کنید. سپس فرض کنید که گروه شما هیئت مدیرهٔ شرکت ایران سبز است که با مشکلات گفته شده روبه‌روست و در آستانه فروپاشی است. حال با توجه به آنچه تاکنون آموختید، برای برون‌رفت از مشکلات اقتصادی شش اصل در گروه خود تدوین کنید. پس از پایان تدوین شش اصل، هر گروه نتیجهٔ کار خود را روی تخته کلاس بنویسد و از اصول خود در برابر بقیهٔ گروه‌ها دفاع کند. (**تذکر:** اصل به موضوعات کلی‌ای گفته می‌شود که مصادیق مختلفی را شامل می‌شود).

رهبر انقلاب اسلامی:

روایتی است که فرمود: «اَلعِلمُ سلطانٌ مَن وَجَدَه صالَ و من لمْ یَجِدْه صیلَ عَلیه». باید عِلم پیدا کنید. علم که پیدا کردید، پنجهٔ قوی پیدا خواهید کرد. اگر علم نداشته باشید، کسانی که دارای پنجه قوی هستند، دست شما را می‌پیچانند.

مشاور وزیر نفت:

... حال اگر به هر دلیلی یکی از کشورهای عضو اپک بخواهد سقف تولید نفت را کاهش ندهد، ما دچار افت قیمت نفت خواهیم شد و طبیعتاً دچار مشکلاتی در بودجه می‌شویم و این یعنی ...

هفته‌نامه اقتصادی ....اقتصاد:

یکی از برکات نظام مالیاتی درست این است که چون درآمد دولت به درآمد مردم وابسته می‌شود، دولت به سرعت متوجه اوضاع بد اقتصادی مردم خواهد شد و دیگر از مردم غافل نخواهد بود.

یک نماینده انتخابات مجلس:

ببینید مردم، وقتی که شرکت‌ها و تولیدی‌ها، دولتی می‌شود، اشکال کار این است که مدیر آنجا کاری به سود و زیان شرکتش ندارد، چون حقوق ثابتی از دولت دریافت می‌کند که معمولاً هم حقوق بالایی است. خب نتیجه چه خواهد بود؟ عدم رشد در صنعت و تولید و اشتغال و ...

گاه به‌دلایل طبیعی، اقتصادی، قانونی یا ...، تعداد فروشنده یا خریدار به یک یا چند نفر محدود می‌شود. این وضعیت را انحصار می‌گوییم و تولیدکننده یا فروشنده منحصر به فرد را انحصارگر در فروش و خریدار یا تقاضاکننده منحصر به فرد را انحصارگر در خرید می‌نامیم.
انحصارگر قیمت‌گذار است و خریداران در بازار انحصاری قیمت‌پذیرند.

وزیر صمت دیشب در برنامه گفت‌وگوی ویژه خبری گفت:

اینکه چرا ما در برخی حوزه‌ها توان رقابت با نمونه‌های مشابه خارجی نداریم به این دلیل است که هزینهٔ تولید در کشور ما بالاست.
مجری: خب جناب وزیر چرا هزینه‌ها بالاست؟
وزیر: یک علت عمدهٔ این موضوع بر می‌گردد به کهنه بودن دستگاه‌ها و به روز نبودن مکانیسم‌های تولید که بهره‌وری را به شدت کاهش می‌دهد و هزینه‌ها را افزایش می‌دهد.

مسئول اتاق بازرگانی کشور .... در جلسهٔ وزارت‌خانه:

ما فکر می‌کنیم اگر دلار از مبادلات ما حذف شود بدبخت می‌شویم، مکرر در مکرر گفتم: دلار یک کاغذ رایج است که هیچ پشتوانه‌ای ندارد، می‌توانیم به جای آن شیء با ارزش را تحویل بگیریم. مثل همین مبادله با ونزوئلا. فلان کالا را دادیم به جای آن طلا گرفتیم. چرا همه چیز را به دلار گره می‌زنیم؟

یک اقتصاددان در گفت‌وگو با خبرگزاری ... مطرح کرد:

خبرنگار: به نظر شما چرا خودروسازان ما با مشکل عدم تحویل خودرو روبه‌رو شدند؟

دکتر ....: چون نتوانستند قطعات آن را تولید کنند.

خبرنگار: مگر تولید قطعه کار سختی است؟

دکتر ...: مشکل اصلی در قراردادهای ما با شرکت فرانسوی این‌است که ما را وابسته به فناوری خودش می‌کند. اگر دانش فنی منتقل شود، دیگر ما چه مشکلی برای عدم تحویل خودروها داریم. خب قرارداد را فسخ کرده ما هم از ...

مسئول کارگروه تولیدات رایانه‌ای در معاونت علمی فناوری ریاست جمهوری:

آقای رئیس، ما تحقیقی در کشورهای اطراف کردیم از حیث تولیدات رایانه‌ای، نتیجه واقعاً حیرت انگیز است! کشور ما به راحتی در ساخت نرم‌افزارهای موبایلی جزو دو کشور اول منطقه است. حالا بازار منطقه را نگاه کنید، چقدر جذاب است.

نکته مهم‌تر اینکه همان‌طور که مستحضرید ما نیازی به استفاده از منابع اولیه نداریم. فقط فکر نیروی متخصص ماست که می‌تواند برایمان ارزآوری داشته باشد.

مسئول جنبش ..... دانشجویی در جلسهٔ هم‌اندیشی ستاد اربعین:

به نظر می‌رسد که دوستان همگی به جنبه‌های فرهنگی حرکت اربعین اشاره کردند و از یک جنبهٔ بسیار مهم غافل‌اند. ببینید ما در پیاده‌روی اربعین از حدود ۷۰ ملیت مختلف زائر داریم. همین زائران خودشان یک شبکهٔ اجتماعی خوبی در کشورشان دارند. از دوست، آشنا و همکار و فامیل و ... .

اگر از منظر اقتصادی به موضوع نگاه کنیم، به این معناست که ما حداقل به حدود بیش از ۷۰ بازار محلی دسترسی داریم که اصلاً نمی‌توان این بازارها را تحریم کرد. تازه شاید به خاطر علاقه‌ای که شیعیان به ایران دارند بتوان از ظرفیت‌هایشان هم استفاده کرد.

خانم دکتر ... استاد روان‌شناسی دانشگاه شهید بهشتی تهران، در همایش علوم انسانی و رشته‌های میان رشته‌ای:

... من مایلم حالا که بحث به اینجا رسید گریزی هم به مشکلات اقتصادی جامعه بزنم! همان‌طور که عرض کردم، انسان وقتی برای یک چیز تلاش می‌کند که در آن حس موفقیت داشته باشد. حالا فرض کنیم که در شرایط کنونی، یک کارگر با خودش فکر کند که من صبح تا شب تلاش می‌کنم زحمت می‌کشم توی سرما و گرما کار می‌کنم، آخرش ۲ میلیون درآمد دارم. اما فلانی که از رابطه استفاده می‌کند. بدون هیچ دردسری یک شبه به ثروتی فراوان می‌رسد. به نظر واضح است که اگر چنین تفکری در جامعه حاکم شود، دیگر کسی برای اصلاح اقتصاد تلاشی نمی‌کند. به عبارت بهتر موضوعاتی که به عدالت برمی‌گردد اگر درست به آنها نپردازیم، ما نمی‌توانیم انتظار موفقیت در رسیدن به اهدافمان را داشته باشیم و این رسالت کارگروه‌های میان رشته‌ای است.

فعالیت فردی در کلاس

با توجه به فعالیت فوق آنچه را بین همه گروه‌ها مشترک است، در جدول زیر بنویسید.

ردیف	نام اصل (به دلخواه خودتان)	مفهوم و کاربرد آن
۱		
۲		
۳		
۴		
۵		
۶		
۷		
۸		
۹		
۱۰		

اقتصاد مقاومتی، اقتصادی است پیشرفته، مردمی و دانش‌بنیان که در برابر تهدیدات و تکانه‌های داخلی و خارجی، آسیب‌ناپذیر است و با اتکای به قابلیت‌ها و ظرفیت‌های داخلی و استفاده از فرصت‌های بیرونی، نیازها و مشکلات اقتصادی را رفع می‌کند و با تحریم‌ها و تهدیدات دشمنان، به زانو در نمی‌آید. وابسته نبودن اقتصاد ملی به اقتصادهای بیگانه را می‌توان با نام استقلال اقتصادی شناخت. با این‌حال استقلال اقتصادی به‌معنای قطع ارتباط با کشورهای دیگر نیست و هر کشوری برای پیشرفت، به تعامل منطقی با کشورهای دیگر نیاز دارد. مهم آن است که این تعامل، مقتدرانه و از روی تدبیر باشد.

فعالیت فردی خارج از کلاس

با مراجعه به بخش‌های اقتصادی قانون اساسی و به‌ویژه اصل ۴۳، ۴۴ و ۴۵، اصول کلی و ویژگی‌های اصلی قوانین اقتصادی کشورمان را شناسایی و آن را در کلاس ارائه کنید.

همچنین با مراجعه به متن اصول کلی سیاست‌های اقتصاد مقاومتی، عناصر و مؤلفه‌های اصلی این سیاست را فهرست کنید و آن را با آنچه در فعالیت فردی در کلاس به‌دست آورده‌اید، مقایسه کنید.

تحلیل کنید

از نظر شما مهم‌ترین راه‌های مقابله با تحریم‌های اقتصادی و زمینه‌سازی برای رونق کسب و کارهای اقتصادی کشور چیست؟

درس یازدهم

رشد و پیشرفت اقتصادی

موقعیت

اراده‌های مستحکم وقتی با امیدهای ریشه‌دار همراه می‌شوند، هر ناممکنی را ممکن می‌سازند. موضوعات ناراحت‌کننده‌ای که هر روز از آسمان و زمین بر سر تولیدکنندگان مستقل می‌ریخت، رفته‌رفته داشت جای خود را به گشایش و خوشی برای آقای محمدی می‌داد. ورود شرکت‌های دانش‌بنیان و استفادهٔ آقای محمدی از فکر جوانان و همت جهادیشان، شب‌های سیاه رکود را به روزهای روشن رونق تولید تبدیل کرده بود؛ اما داستان بقیهٔ تولیدکنندگان کمی متفاوت بود. هنوز عدهٔ زیادی از تولیدکنندگان در آستانهٔ ورشکستگی و یا تعطیلی بودند و این اخبار برای خانوادهٔ محمدی خوشایند نبود، چرا که شرایط مشابه را تازه تجربه کرده بودند و طعم تلخ آن را تازه از کامشان بیرون کرده بودند.

صبح یک روز جمعه، بعد از صبحانه، آقای محمدی داشت گروه‌های مجازی را در تلفن همراهش بررسی می‌کرد که ناخودآگاه با صدای بلند آهی کشید.

ستایش: وای نه! بابا ما دیگه تحملشو نداریم. اگه برای کارگاه اتفاقی افتاده لطفاً چیزی نگین!

پدر: نه باباجون! ما که به لطف خدا اوضاعمون داره خوب می‌شه. البته کمک شما دوتا هم بی‌تأثیر نبوده.

مادر: حالا چی شده که ناراحت شدین؟

پدر: یکی از رفقام که باهم شروع کردیم، پیام زده توی گروه که کارگاهشو با همه تجهیزاتش می‌فروشه. معلومه که کم آورده.

ستایش: خب شما نمی‌تونین کمکش کنین؟

مادر: مگه حوزه کاریش با شما یکیه؟

پدر: نه! اون توی کار تولید پلاستیکه.

امیرعلی: خب خودش باید یادبگیره. بعدشم به قول قدیمیا هرکسی باید کلاه خودشو بچسبه. ما چی کار به بقیه داریم!

پدر: راستش منم مثل تو فکر می‌کردم؛ می‌گفتم هر کسی باید به فکر خودش باشه؛ ولی الان بعد از این شرایط حسم عوض شده.

امیرعلی: یعنی الان دیگه این حرفو قبول ندارین؟ هرکسی کار خودشو درست انجام بده، همه درست می‌شن دیگه.

پدر: واقعاً نمی‌دونم چی بگم. خودم هنوز به جمع‌بندی نرسیدم؛ ولی حسم دیگه مثل قبل نیست.

مادر: آخه اگر هرکسی به فکر منافع فردی خودش باشه، قصه مون می‌شه قصه الان کشور. طرف پولاشو برمی‌داره و باهاش سکه و دلار و ماشین می‌خره تا خودش بعداً گرون‌تر بفروشه. خودش سود می‌کنه اما دودش توی چشم بقیه می‌ره.

پدر: مامان راست می‌گه. منم به خاطر همین چیزا می‌گم حسم نسبت به این موضوع عوض شده.

گفت‌وگو در کلاس

۱ـ شما نظر امیرعلی را بیشتر می‌پسندید یا نظر مادرش را؟

۲ـ به نظر شما افزایش رفاه یک شخص می‌تواند لزوماً رشد جامعه را در پی داشته باشد؟

۳ـ چه رابطه‌ای میان رشد اقتصادی هر فرد و هر شرکت، با پیشرفت اقتصاد ملی وجود دارد؟

نقشهٔ راه

در این درس می‌خواهیم دربارهٔ رشد و پیشرفت اقتصادی گفت‌وگو کنیم. در پایان این درس خواهیم توانست:

- نرخ رشد اقتصادی (رشد تولید ناخالص داخلی) را محاسبه کنیم.
- وضعیت توزیع درآمد افراد یک جامعه را براساس سهم دهک‌ها محاسبه کنیم.
- دربارهٔ شاخص توسعهٔ انسانی توضیح دهیم.

تکاپو برای پیشرفت

شما ممکن است رشد خود را در افزایش سطح آگاهی و تحصیلات خود بدانید و دوست شما رشد خودش را در ایجاد و گسترش یک کسب‌وکار درآمدزا می‌بیند. در اقتصاد معمولاً کشورهایی را که از قدرت تولیدی بالاتر و درآمد بیشتری برخوردار باشند، پیشرفته‌تر می‌دانند. افزایش قدرت تولید کشور در گرو افزایش قدرت تولید شرکت‌های تولیدی و سازوکارهای مناسب برای ایجاد کسب‌وکار و دادوستدهای مناسب است. کشورهای پیشرفته معمولاً درآمد و تولید بالایی دارند و درآمدها به صورت عادلانه‌تری توزیع شده است و تعداد بیکاران این کشورها نیز کم است. رشد و پیشرفت، نقطهٔ مقابل رکود است. یک کشور پیشرفته در برابر شوک‌های اقتصادی، قدرت مقاومت دارد؛ از ثبات نسبی قیمت‌ها و بازارها برخوردار است؛ می‌تواند در شرایط بحرانی نیازهای اولیهٔ خودش را تأمین و حتی مازاد آن را صادر کند. معمولاً کشورهای پیشرفته از سطح سواد و بهداشت عمومی بالایی برخوردارند و روحیهٔ اعتماد و همبستگی میان مردم این کشورها برای تکاپو و تلاش اقتصادی، برجسته است. کشورهای پیشرفته در سطح منطقه و جهان تأثیرگذارند. در یک کلمه، کشورهای پیشرفته، کشورهای قدرتمندی محسوب می‌شوند و بقیه روی آنها حساب باز می‌کنند. پیشرفت اقتصادی کشور دارای مؤلفه‌هایی است که می‌توان مهم‌ترین آنها را رشد اقتصادی، شاخص‌های توسعهٔ انسانی (نظیر بهداشت، سواد و امید به زندگی) و شاخص توزیع عادلانه درآمد دانست.

رشد اقتصادی

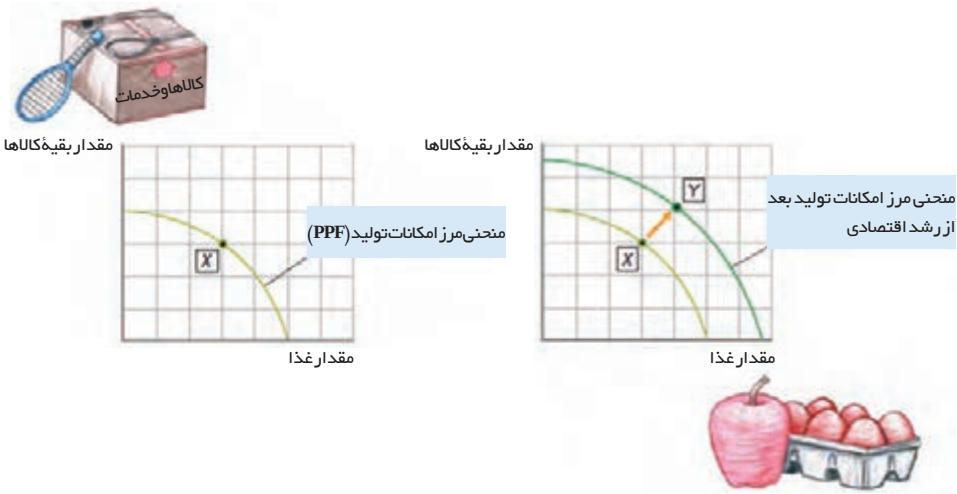
اگر در جامعه‌ای میزان تولید در دوره‌ای معین نسبت به دورهٔ قبل افزایش یابد، می‌گوییم در آن جامعه رشد[1] صورت گرفته است. رشد به‌معنای افزایش تولید است؛ بنابراین مفهومی کمی است. کشورها معمولاً با سرمایه‌گذاری بیشتر یا به‌کارگیری روش‌های بهتر و فناوری مناسب‌تر، ظرفیت تولیدی خود را افزایش می‌دهند و این امر به درآمد بیشتر می‌انجامد. به همین دلیل گاهی افزایش شاخص رشد یک کشور را با افزایش درآمد آن معادل درنظر می‌گیرند.

یک منشأ رشد اقتصادی افزایش در منابع است؛ برای مثال، اگر جمعیت در طول زمان رشد کند، به طور کلی عرضه نیروی کار هم افزایش می‌یابد. سرمایه‌های فیزیکی کشور می‌تواند با سرمایه‌گذاری در کارخانه‌ها، ساختمان ادارات، ماشین‌آلات و مغازه‌ها افزایش یابد. سرمایهٔ انسانی با آموزش افزایش می‌یابد. با منابع در دسترس بیشتر، یک کشور می‌تواند کالا و خدمات بیشتری تولید کند.

۱- growth

بررسی رشد با الگوی مرز امکانات تولید

از الگوی مرز امکانات تولید که در درس چهارم فرا گرفتید، می‌توانیم برای نشان دادن تأثیرات رشد اقتصادی استفاده کنیم. به نمودار سمت چپ از شکل زیر نگاه کنید. محور افقی مقدار غذای تولید شده در کشور را نشان می‌دهد و محور عمودی همهٔ مقادیر از کالاهای دیگر؛ یعنی کالاها و خدمات به جز غذا را که در کشور تولید شده است، نشان می‌دهد. تصمیم‌گیری بین یک واحد «غذا» و یک واحد «از کالاهای دیگر» واقعاً دشوار است؛ اما به این فکر کنید که واحد «غذا» همهٔ انواع غذاها و واحد «کالاهای دیگر» همهٔ انواع کالاها و خدمات را دربرمی‌گیرد.



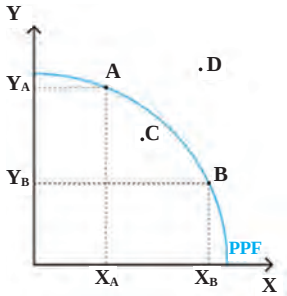
▲ رشد اقتصادی و منحنی مرز امکانات تولید
رشد اقتصادی، منحنی را به سمت راست – بالا، منتقل می‌کند که نشان دهندهٔ امکان بیشتر تولید در کشور است.

فرض کنید کشوری ابتدا نقطه X را انتخاب می‌کند. روشن است که مردم مقدار بیشتری از غذا و سایر کالاها می‌خواهند تا سلامتی و رفاه بیشتری داشته باشند. اگر با صرفه‌جویی، سرمایه‌گذاری بیشتری انجام دهند، با گذشت زمان، ظرفیت تولیدی آنها توسعه می‌یابد و مرز امکانات تولید به سمت بالا منتقل می‌شود. نمودار سمت راست شکل بالا مرز امکانات قبلی و مرز امکانات جدید را نشان می‌دهد. رشد اقتصادی به کشور امکان می‌دهد تا غذا و کالاهای دیگر بیشتر و بیشتری را تولید و مصرف کند.

رشد اقتصادی یک هدف مشترک است، زیرا کشور را قادر می‌سازد کالاها و خدمات بیشتری تولید کند و گام مؤثری برای تأمین نیازها و خواسته‌های شهروندان خود بردارد. وقتی که اقتصاد رشد می‌کند، کشور قادر است از هرچیزی مقدار بیشتری تولید کند. با این حال هر کشور برای اینکه از مواهب رشد اقتصادی در آینده لذت ببرد، باید چیزهایی را در زمان حال در اقتصاد فدا کند؛ باید منابعی را که می‌توانست برای ساختن کالاهای مصرفی در زمان حال استفاده شود، برای ساختن انواع سرمایه‌ها و توسعهٔ روش‌های تولید بهتر برای آینده صرف کند. همان‌طور که شما هم گاهی از بعضی خریدهای لذت‌بخش صرف نظر می‌کنید تا پولتان را برای انتخاب‌های دیگری در آینده که زندگی شما را بهتر می‌کند، پس‌انداز کنید.

فعالیت فردی در کلاس

در درس چهارم با مفهوم کارایی آشنا شدیم و در این درس دربارهٔ رشد سخن گفتیم. تفاوت بین دستیابی به کارایی و رشد اقتصادی را با کمک نمودار توضیح دهید.



چگونه رشد اقتصادی را اندازه‌گیری کنیم؟ تولید (درآمد) ناخالص داخلی

همان‌طور که گفتیم، رشد به‌معنای افزایش تولید است. بنابراین اقتصاددانان برای اندازه‌گیری رشد، به میزان رشد تولیدات یک کشور در طول سال می‌نگرند. تولید ناخالص داخلی یک کشور (GDP[1]) ارزش پولی همهٔ کالاها و خدمات نهایی تولید شده در داخل مرزهای یک کشور در طول یک سال است. با فرض اینکه هر تولید داخلی، درآمدی را برای تولیدکنندگان آن ایجاد کرده است، می‌توان درآمد داخلی را نیز معادل تولید داخلی دانست. درآمد داخلی، مجموع درآمدهایی است که در طول سال برای کشور به دست می‌آید. با تقسیم درآمد داخلی به جمعیت کشور، درآمد سرانه به دست می‌آید[2].

برای فهم بهتر تولید داخلی، بر پنج کلیدواژهٔ مهم این تعریف تمرکز می‌کنیم: «ارزش پولی»، «همهٔ کالاها و خدمات»، «نهایی»، «درون مرزهای کشور» و «در یک سال».

ارزش پولی: برای اندازه‌گیری تولید کشور، نیاز به یک واحد مشترک داریم که بتوانیم هر چیزی را که تولید شده است، اندازه گیری کنیم. از هر واحد اندازه‌گیری مثل کیلوگرم هم می‌شود استفاده کرد؛ اما شاید نتیجه مفید نباشد؛ چرا که قطعاً یک کیلوگرم چیپس سیب‌زمینی با یک کیلوگرم چیپست رایانه قابل جمع شدن نیست! درعوض وقتی همه را به ارزش پولی که از بازار به‌دست آمده برگردانیم و آنها را جمع کنیم، منطقی‌تر می‌شود. در این‌صورت صرف‌نظر از ابعاد و اندازه و وزن، هر کالا با ارزشی که در بازار داشته در محاسبهٔ مقدار تولید لحاظ خواهد شد.

کالا و خدمات: تولید فقط محدود به تولید کالاهایی مانند توپ و لبنیات نیست، بلکه خدماتی مانند خدمات لوله‌کشی، خلبانی هواپیما، رانندگی کامیون و معاینهٔ پزشکی هم تولید است و باید در محاسبهٔ ما لحاظ شود.

تولید نهایی: برای اندازه‌گیری تولید ناخالص داخلی، تنها کالا و خدمات نهایی را در نظر می‌گیریم، نه محصولات واسطه‌ای را؛ چرا که کالاها و خدمات واسطه‌ای همگی در تولیدات نهایی محاسبه شده‌اند و اگر آنها را هم جداگانه محاسبه کنیم، دچار خطای محاسبه مجدد می‌شویم. مثال پنبه و لباس را (در درس مالیات بر ارزش افزوده)، به‌یاد آورید. برای محاسبهٔ ارزش لباس‌های تولید شده، لازم نیست ارزش محصولاتی نظیر پنبه و نخ و پارچه را نیز جداگانه محاسبه کنیم؛ بلکه با محاسبهٔ ارزش کل لباس‌های تولید شده، خود به خود ارزش کالاهای واسطه‌ای که در آن به‌کار رفته است نیز محاسبه می‌شود.

۱ـ Gross Domestic Product

۲ـ در کنار شاخص تولید (درآمد) ناخالص داخلی، اقتصاددانان گاهی از شاخص تولید (درآمد) ملی نیز استفاده می‌کنند. در تولید ناخالص داخلی، مجموع تولید یک کشور در داخل مرزهای آن مدنظر است اما در تولید (درآمد) ملی، ارزش همهٔ کالاها و خدمات تولیدشده توسط مردم یک کشور، چه در داخل و چه در خارج مدنظر است.

داخل مرزهای یک کشور: تولید ناخالص داخلی، کالاها و خدماتی را که در داخل مرزهای یک کشور تولید می‌شود، اندازه می‌گیرد؛ صرف‌نظر از اینکه چه شهروندی آن را تولید کرده است. از این‌رو، تولید ناخالص داخلی ایران، جمع تمام تولیداتی است که شرکت‌ها و افرادی که در ایران فعالیت می‌کنند، آنها را تولید کرده‌اند؛ حتی اگر بخشی از این تولید متعلق به خارجی‌ها باشد.

در یک سال: تولید ناخالص داخلی تنها شامل کالاهای نهایی و خدمات تولید شده در یک سال تقویمی از اول فروردین تا پایان اسفند است. این مقدار شامل فروش اقلام باقی مانده از سال قبل نمی‌شود؛ یعنی چیزهایی که در یک سال تولید می‌شود و در سال بعد فروخته می‌شود.

مواردی که در تولید ناخالص داخلی محاسبه نمی‌شوند

به‌دلیل دشواری‌های محاسباتی برخی از اقلام تولیدی در اندازه‌گیری تولید ناخالص داخلی لحاظ نمی‌شوند:

اول: کار بدون دستمزد؛ مانند کارهایی که در خانه انجام می‌گیرد یا خدماتی که در خیریه‌ها به‌صورت داوطلبانه ارائه می‌شود و پولی برای آنها رد و بدل نمی‌گردد، اگرچه دارای ارزش بالایی هستند، اما در محاسبات تولید ناخالص داخلی غایب‌اند!

دوم: ارزش حاصل از خرید و فروش کالاهای دست دوم از جمله خودرو، مبلمان یا خانه در محاسبات لحاظ نمی‌شوند. این قبیل کالاها زمانی که برای اولین بار تولید و فروخته شده‌اند، به حساب آمده اند.

سوم: تولیدات اقتصاد زیرزمینی، غیرقانونی و قاچاق که اطلاعات دقیقی از آنها در دست نیست و عملاً محاسبهٔ آنها مشروعیت بخشی به این گونه فعالیت‌ها تلقی می‌شود.

فعالیت خارج از کلاس

تولید خالص و ناخالص!

شاید برای شما این پرسش به وجود آمده باشد که واژهٔ ناخالص در عبارت تولید ناخالص داخلی، چیست و تفاوتش با خالص در کجاست؟ در این باره تحقیق کنید.

محاسبهٔ تولید ناخالص داخلی و نرخ رشد آن

برای محاسبهٔ تولید ناخالص داخلی، مجموع ارزش کالاهای تولید شده کشور را در یک سال محاسبه می‌کنیم. همچنین اگر بخواهیم بدانیم تولیدات سال جاری نسبت به سال قبل، چه میزان رشد داشته است، می‌توانیم از رابطهٔ زیر استفاده کنیم:

$$\text{نرخ رشد تولید} = \frac{\text{تولید ناخالص داخلی سال جاری} - \text{تولید ناخالص داخلی سال قبل}}{\text{تولید ناخالص داخلی سال قبل}} \times ۱۰۰$$

مهم‌ترین دلیل برای اندازه‌گیری تولید ناخالص داخلی، نظارت بر تغییرات تولید در طول زمان است. اما چون تولید ناخالص داخلی به واحد پولی اندازه‌گیری می‌شود، با یک مشکل مواجه هستیم: قیمت کالاها و خدماتی که تولید ناخالص داخلی را تشکیل می‌دهند به‌طور مداوم در حال تغییر است. برای مثال، فرض کنید یک میلیون خودرو در ایران در سال جاری تولید شود و میانگین قیمت یک خودرو ۵۰ میلیون تومان باشد. مجموع تولیدات خودرو برای سال جاری عبارت است از:

پس: ۱ میلیون × ۵۰ میلیون تومان = ۵۰ هزار میلیارد تومان

حال اگر سال بعد قیمت متوسط خودرو به ۶۰ میلیون افزایش یابد، برآورد ۱۰ هزار میلیارد تومانی برای تغییر تولید نادرست است؛ چرا که در واقع، همان یک میلیون خودرو تولید شده است و تنها قیمت‌ها تغییر کرده است! اقتصاددانان برای حل این مشکل راه‌حلی دارند؛ قیمت‌های محاسباتی باید در سالی که به آن سال پایه گفته می‌شود، ثابت فرض شوند. به این ترتیب اثرات انحرافی تغییر قیمت بر محاسبهٔ تولید حذف می‌شود و تولید واقعی[1] اندازه‌گیری می‌شود.

مثال:

تولید ناخالص داخلی را برای اقتصادی با دو کالا و قیمت‌های زیر به‌صورت اسمی و واقعی محاسبه کنید:

شکلات		پیتزا		
مقدار (q)	قیمت (p)	مقدار (q)	قیمت (p)	سال
۱۰۰۰	۲۰۰۰ تومان	۴۰۰	۱۰۰۰۰ تومان	۱۳۹۵
۱۱۰۰	۲۵۰۰ تومان	۵۰۰	۱۱۰۰۰ تومان	۱۳۹۶
۱۲۰۰	۳۰۰۰ تومان	۶۰۰	۱۲۰۰۰ تومان	۱۳۹۷

۱- real GDP

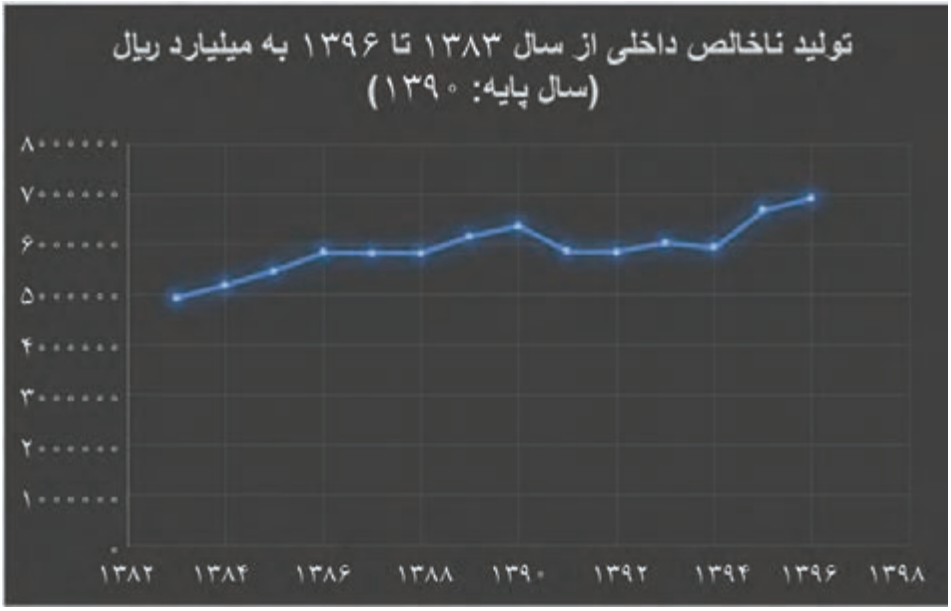
محاسبه GDP اسمی در هر سال: **افزایش**

۱۳۹۵: ۱۰٬۰۰۰ × ۴۰۰ + ۲۰۰۰ × ۱۰۰۰ = ۶٬۰۰۰٬۰۰۰ تومان	٪۳۷/۵
۱۳۹۶: ۱۱٬۰۰۰ × ۵۰۰ + ۲۵۰۰ × ۱۱۰۰ = ۸٬۲۵۰٬۰۰۰ تومان	٪۳۰/۹
۱۳۹۷: ۱۲۰۰۰ × ۶۰۰ + ۳۰۰۰ × ۱۲۰۰ = ۱۰٬۸۰۰٬۰۰۰ تومان	

محاسبه GDP واقعی در هر سال با استفاده از سال ۱۳۹۵ به عنوان سال پایه:

۱۳۹۵: ۱۰٬۰۰۰ × ۴۰۰ + ۲۰۰۰ × ۱۰۰۰ = ۶٬۰۰۰٬۰۰۰ تومان	٪۲۰
۱۳۹۶: ۱۰٬۰۰۰ × ۵۰۰ + ۲۰۰۰ × ۱۱۰۰ = ۷٬۲۰۰٬۰۰۰ تومان	٪۱۶/۷
۱۳۹۷: ۱۰٬۰۰۰ × ۶۰۰ + ۲٬۰۰۰ × ۱۲۰۰ = ۸٬۴۰۰٬۰۰۰ تومان	

معمولاً از نمودارهای رشد تولید ناخالص داخلی، برای نشان‌دادن رشد اقتصادی کشورها استفاده می‌شود. نمودار زیر تولید ناخالص داخلی کشور ما را از سال ۱۳۸۳ تا ۱۳۹۶ نشان می‌دهد.



منبع: داده‌های بانک مرکزی

شاخص‌های دیگر اندازه‌گیری پیشرفت اقتصادی

اقتصاددانان به ما می‌گویند که شاخص‌های مربوط به رشد کمی اقتصاد و افزایش تولید ناخالص، به تنهایی نمی‌تواند نشان‌دهندهٔ میزان پیشرفت یک کشور باشد. پیشرفت کشور فقط محدود به رشد کمّی آن، یعنی افزایش تولید ناخالص داخلی نیست؛ بلکه ابعاد دیگری نیز دارد. فرض کنید کشوری ازلحاظ میزان درآمد و تولیدناخالص داخلی، وضعیت مطلوبی دارد. این به‌معنای آن است که کشور در زمینهٔ رشد ثروت، پیشرفت خوبی داشته است. اما آیا می‌توان نتیجه گرفت که این کشور در توزیع ثروت تولید شده در میان مردم نیز پیشرفته است؟ اقتصاددانان معمولاً در این مورد از مثال کیک استفاده می‌کنند. آیا بزرگ‌تر شدن یک کیک، به‌معنای آن است که سهم افراد مختلف از آن کیک عادلانه است؟ بسیاری از کشورهایی که دارای رشد درآمد بالایی هستند، نظیر چین و آمریکا، گرفتار نابرابری درآمدی‌اند؛ بدین معنی که بخش بزرگی از ثروت تولید شده، تنها به گروه‌های محدودی از جامعه تعلق دارد و اکثریت جامعه از درآمد کمتری برخوردارند. برای نشان دادن وضعیت نابرابری در اقتصاد از شاخص‌های گوناگونی استفاده می‌شود که ما به یکی از آنها اشاره می‌کنیم.

شاخص دهک‌ها

یکی از شاخص‌های سنجش وضعیت توزیع درآمد، شاخص «دهک[1]»هاست. از شاخص دهک‌ها در برخی گزارش‌های اقتصادی و به منظور نشان‌دادن پیشرفت‌هایی که در زمینه عدالت اقتصادی روی داده است، استفاده می‌شود. برای محاسبهٔ این شاخص، مردم کشور را به ده گروه جمعیتی مساوی تقسیم می‌کنند. در طبقه‌بندی این ده گروه، سطح درآمد از کمترین به بیشترین مدنظر قرار می‌گیرد. به عبارت دیگر، گروه اول، که ده درصد اولیهٔ جمعیت را تشکیل می‌دهند، کمترین درصد درآمد ملی و ۱۰ درصد آخر بیشترین درصد درآمد ملی را دارند. آمارهای مربوط به سهم این دهک‌ها در جامعه، چگونگی توزیع درآمد را نشان می‌دهد. جدول روبه‌رو بیانگر چگونگی توزیع درآمد در ایران در سال ۱۳۹۱ است.

جدول وضعیت توزیع درآمد در ایران در سال ۱۳۹۱

سهم دهک اول	۲/۷ درصد
سهم دهک دوم	۴ درصد
سهم دهک سوم	۵ درصد
سهم دهک چهارم	۶ درصد
سهم دهک پنجم	۷/۲ درصد
سهم دهک ششم	۸/۴ درصد
سهم دهک هفتم	۱۰ درصد
سهم دهک هشتم	۱۲ درصد
سهم دهک نهم	۱۵/۷ درصد
سهم دهک دهم	۲۹ درصد
۱۰۰ درصد جمعیت کشور	۱۰۰ درصد درآمد ملی

منبع: مرکز آمار ایران

۱- decimal

فعالیت فردی در کلاس

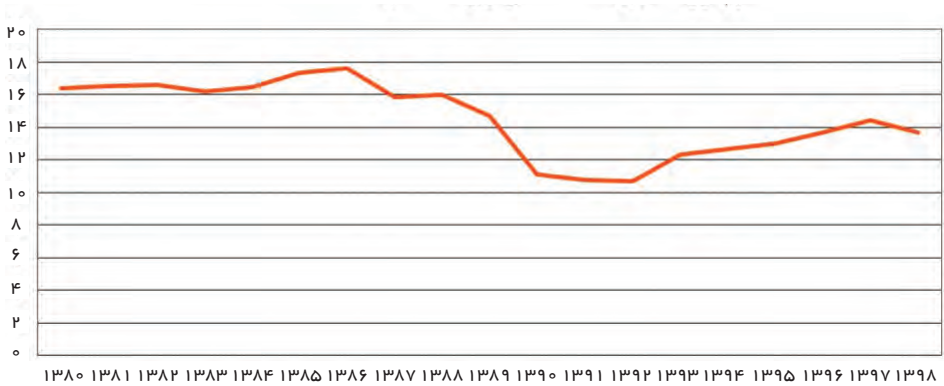
در کشوری با ده میلیون نفر جمعیت، درآمد ملی معادل ۵۰٬۰۰۰ میلیارد ریال است. اگر فرض کنیم که توزیع درآمد در این کشور دقیقاً مطابق با درصدهای مشخص شده در جدول صفحهٔ قبل است، سهم هر دهک از درآمد ملی را تعیین کنید.

وضعیت توزیع درآمد

با محاسبهٔ نسبت دهک دهم به دهک اول در کشورهای مختلف، شاخصی به دست می‌آید که برای مقایسه وضعیت توزیع درآمد[1] به کار می‌رود. هرچه این نسبت بیشتر باشد، توزیع درآمد در آن جامعه نامناسب‌تر است. در جدول صفحهٔ قبل، سهم دهک دهم از درآمد ملی حدود ده برابر سهم دهک اول است.

گاهی درآمدهای مردم برای به‌دست‌آوردن شاخص دهک‌ها، قابل ثبت نیست. به همین دلیل اقتصاددانان برای به‌دست‌آوردن اختلاف درآمدی، اختلاف هزینه‌ای را محاسبه می‌کنند. در این حالت هزینهٔ خانوار نمایندهٔ درآمد آن است. نمودار زیر نشان می‌دهد که در سال ۱۳۸۰، دهک دهم (ده درصد ثروتمند جامعه)، شانزده برابر دهک اول (ده درصد فقیر جامعه) درآمد داشته‌اند. این رقم برای سال ۱۳۹۰ به یازده برابر و در سال ۱۳۹۶، به چهارده برابر رسیده است. آیا می‌توانید وضعیت نابرابری درآمدی را با توجه به این نمودار، در سال‌های مختلف تحلیل کنید؟

سهم ثروتمندترین دهک به فقیرترین دهک از سال ۱۳۸۰ تا ۱۳۹۸



منبع: استخراج شده از داده‌های مرکز آمار ایران

۱- income distribution

شاخص توسعه انسانی

یکی از شاخص‌های رایج جهانی برای اندازه‌گیری پیشرفت‌های اقتصادی کشورهای گوناگون، شاخص‌های توسعهٔ انسانی (HDI)[1] است. مؤلفه‌هایی نظیر میزان امید به زندگی در بدو تولد، میانگین سال‌های تحصیل و سرانهٔ درآمد ناخالص ملی تشکیل‌دهندهٔ شاخص توسعه انسانی است. علاوه بر این، مؤلفه‌هایی نظیر نرخ باروری، نابرابری‌های جنسیتی، دسترسی به آب آشامیدنی سالم، بهداشت عمومی، شاخص‌های فقر و پایداری محیطی (مثل انرژی‌های تجدیدشونده و فسیلی، کاهش آلاینده‌های محیط‌زیست و گازهای گلخانه‌ای، نقصان منابع طبیعی و تغییرات نواحی جنگلی)، در گزارش‌های توسعهٔ انسانی منعکس می‌شود.

اگر معیارهای اندازه‌گیری رشد اقتصادی، یعنی رشد تولید ناخالص داخلی را با معیارهای اندازه‌گیری نابرابری درآمدی و نیز سایر شاخص‌ها نظیر شاخص امید به زندگی، میزان سواد و یا شاخص‌های مربوط به بهداشت، ترکیب کنیم، تصویر کامل‌تری از پیشرفت اقتصادی یک کشور به‌دست می‌آوریم. شاخص توسعهٔ انسانی (HDI) ترکیبی از این شاخص‌هاست و از این‌رو تصویر بهتری از پیشرفت کشور ارائه می‌دهد. در گزارش توسعهٔ انسانی، ایران در رتبهٔ ۶۵ و جزو کشورهای با توسعه‌یافتگی بالا به‌شمار می‌رود.

	شاخص توسعهٔ انسانی (HDI)	امید به زندگی در بدو تولد	سال‌های تحصیلی مورد انتظار	میانگین سال‌های تحصیلی	درآمد ناخالص ملی سرانه (GNI)	رتبهٔ HDI
	ارزش	سال	سال	سال	دلار PPP	
رتبه‌بندی HDI	۲۰۱۸	۲۰۱۸	۲۰۱۸	۲۰۱۸	۲۰۱۸	۲۰۱۷
توسعهٔ انسانی بسیار بالا						
۱ نروژ	۰/۹۵۴	۸۲/۳	۱۸/۱	۱۲/۶	۶۸/۰۵۹	۱
۲ سوئیس	۰/۹۴۶	۸۳/۶	۱۶/۲	۱۳/۴	۵۹/۳۷۵	۲
۳ ایرلند	۰/۹۴۲	۸۲/۱	۱۸/۸	۱۲/۵	۵۵/۶۶۰	۳
۴ آلمان	۰/۹۳۹	۸۱/۲	۱۷/۱	۱۴/۱	۴۶/۹۴۶	۴
۵ هونگ‌کنگ‌ـچین	۰/۹۳۹	۸۴/۷	۱۶/۵	۱۲/۰	۶۰/۲۲۱	۶

	شاخص توسعهٔ انسانی (HDI)	امید به زندگی در بدو تولد	سال‌های تحصیلی مورد انتظار	میانگین سال‌های تحصیلی	درآمد ناخالص ملی سرانه (GNI)	رتبهٔ HDI
	ارزش	سال	سال	سال	دلار PPP	
رتبه‌بندی HDI	۲۰۱۸	۲۰۱۸	۲۰۱۸	۲۰۱۸	۲۰۱۸	۲۰۱۷
توسعهٔ انسانی بالا						
۶۳ صربستان	۰/۷۹۹	۷۵/۸	۱۴/۸	۱۱/۲	۱۵/۲۱۸	۶۵
۶۳ ترینیداد و توباگو	۰/۷۹۹	۷۳/۴	۱۳/۰	۱۱/۰	۲۸/۴۹۷	۶۳
۶۵ ایران	۰/۷۹۷	۷۶/۵	۱۴/۷	۱۰/۰	۱۸/۱۶۶	۶۳
۶۶ جزیرهٔ موریس	۰/۷۹۶	۷۴/۹	۱۵/۰	۰۹/۴	۲۲/۷۲۴	۶۶

▲ منبع: گزارش توسعهٔ انسانی سال ۲۰۱۹

۱ـ Human Development Index

بیشتر بدانیم

عدالت، رشد و پیشرفت متوازن

تا به حال از رشد سرطانی چیزی شنیده‌اید؟ سلول‌های سرطانی سلول‌هایی هستند که رشد و تکثیر آنها، غیرمتعادل است و از این‌رو توازن و تعادل بدن را درهم می‌ریزند. اگر جامعه را به بدن انسان تشبیه کنیم، سلامت اجتماعی در گرو پیشرفت هماهنگ و متوازن همهٔ اجزای آن است. همان‌طور که اگر برخی از اجزای بدن، ناهماهنگ با کل بدن رشد کند، ترکیبی ناهنجار و کاریکاتوری از انسان به‌وجود می‌آید. رشد ناهماهنگ اجزای یک جامعه نیز، رشد آن جامعه را کاریکاتوری و غیرعادلانه خواهد ساخت.

جامعه‌ای را تصور کنید که در آن امکانات و منابع آن، مثل خونی که در بدن در حال گردش است، صرفاً به افراد محدودی تعلق گیرد. به این ترتیب توزیع ثروت در کل جامعه نامتعادل می‌شود و افراد محدودی، بیشترین سهم از ثروت را نصیب خود خواهند ساخت. رشد ثروت در چنین جامعه‌ای که با اختلاف و شکاف طبقاتی روبه‌روست، ناعادلانه و کاریکاتوری است. در این جوامع که فیلسوفان و دانشمندان ما، از جمله فارابی، آن را جامعهٔ نذاله می‌نامند، سرمایه‌داران و سوداگرانی که فقط به فکر منافع شخصی خودشان هستند، حکومت می‌کنند و با ایجاد انواع انحصارات، فعالیت‌های غیرمولد و زدوبندهای نامشروع و زیاده‌خواهی‌ها، نمی‌گذارند جامعه رشد و پیشرفت متوازن را تجربه کند. در نظام سرمایه‌داری جهانی، زیر عنوان آزادی اقتصادی، شاهد انواع بی‌عدالتی‌ها و اختلافات طبقاتی هستیم و این نشانهٔ رشد سرطانی و نامتوازن است.

الگوی پیشرفت اسلامی ـ ایرانی

هرچند شاخص‌های توسعه انسانی در کنار شاخص‌های رشد تولید، تصویر مناسب‌تری از پیشرفت یک کشور ارائه می‌کند؛ اما آیا به نظر شما این تصویر از پیشرفت کامل است؟ آیا شاخص‌های دیگری مانند مبارزه با فساد، بهبود فضای کسب‌وکار، رشد علم و فناوری، موضوعات محیط‌زیستی و پیشرفت‌های فرهنگی و معنوی را نباید در ارزیابی از پیشرفتمان درنظر بگیریم؟ آیا به نظر شما تفاوت‌های بومی و محلی و تاریخی و فرهنگی کشورها در تعیین شاخص‌های پیشرفت دخالتی ندارد؟ آیا ارزش‌های اجتماعی ـ اقتصادی جامعهٔ ما با جوامع اروپایی، آمریکایی یا چینی یکسان است؟ اگر یکسان نیست، این تنوع ارزش‌ها و آداب و رسوم چگونه در شاخص‌های پیشرفت یک کشور خود را نشان می‌دهد؟ آیا عدالت اقتصادی و اجتماعی به همان اندازه برای ما اهمیت دارد که برای کشورهای سرمایه‌داری غربی؟ آیا نگاه ما به زندگی انسان‌ها با نگاه ژاپنی‌ها به زندگی انسان‌ها هیچ تفاوتی ندارد؟ رشد و توسعه بخشی از پیشرفت کشور ماست، اما همه آن نیست.

برخی از کشورها و سازمان‌های بین‌المللی در طول سده‌های گذشته، از شاخص‌های توسعه و همچنین نهادهایی که ظاهراً با هدف توسعهٔ اقتصادی به وجود آمده‌اند، برای تحمیل الگوها و سبک زندگی غربی استفاده کرده‌اند. در کشور ما هرچند تلاش‌هایی درجهت استقرار نظام اقتصادی اسلام صورت گرفته است؛ اما متأسفانه همچنان نهادهای سرمایه‌داری، درجهت انباشت ثروت در دست عده‌ای محدود و توزیع ناعادلانه آن فعالیت دارند. این نگرانی‌ها باعث شده است تا اندیشمندان کشورمان به فکر دستیابی به یک الگوی بومی برای پیشرفت باشند. الگویی که با شرایط فرهنگی، اقلیمی و تاریخی کشور سازگار باشد و بتواند راه روشنی را پیش پای مردم ما قرار دهد. الگوی پیشرفت اسلامی ـ ایرانی، آغاز حرکتی مستمر و بلندمدت است برای دستیابی به یک الگوی پیشرفت بومی که با فرهنگ ما سازگاری داشته باشد.

برای تفکر و تمرین

۱ـ فرض کنید کل اقتصاد کشور ما از دو شرکت تولیدی بزرگ تشکیل شده باشد. مجموع ارزش تولیدات سال جاری شرکت اول برابر با یک میلیارد تومان و مجموع ارزش تولیدات سال جاری شرکت دوم، برابر با ۵۰۰ میلیون تومان است. با توجه به این دو فرض به سؤالات زیر پاسخ دهید:

- تولید ناخالص داخلی اسمی کشور، برای سال جاری چقدر است؟
- اگر سهم هرکدام از شرکت‌ها در تولید ناخالص داخلی ثابت و مطابق با نسبت تولیدات آنها برای سال جاری باشد و نیز اگر اقتصاد کشور از سال قبل تا امسال ده درصد رشد داشته باشد، ارزش اسمی تولیدات هر دو شرکت را برای سال قبل، محاسبه کنید.

۲ـ کدام‌یک از موارد زیر صرفاً نشان‌دهندهٔ رشد اقتصادی است و کدام‌یک، نشان‌دهندهٔ پیشرفت اقتصادی کشور است؟

- افزایش درآمد هر یک از کارکنان و کارگران شرکت‌ها
- نزدیک شدن سهم دهک اول از کل درآمد کشور به سهم دهک دهم
- افزایش درآمد خریداران کالاها و محصولات تولید شده
- افزایش میانگین سال‌های تحصیلی کارمندان شرکت‌ها

تحلیل کنید

- چه تفاوتی بین رشد و پیشرفت وجود دارد و برای هرکدام چه شاخص‌هایی وجود دارد؟
- از نظر شما چه رابطه‌ای میان پیشرفت اقتصادی یک کسب‌وکار و پیشرفت اقتصاد ملی وجود دارد؟

فصل چهارم اقتصاد در خانواده

بسیار اتفاق افتاده است که افرادی با نظم و انضباط مالی توانسته‌اند زندگی آرامی را از نظر اقتصادی سپری کنند و در مقابل، کسانی ثروت‌های فراوانی را در اندک زمانی نابود کرده‌اند. برخی از مردم در طول زندگی خود، صاحب‌خانه، خودرو و دیگر لوازم ضروری زندگی می‌شوند و برخی دیگر، همیشه در وضعیت سردرگمی و چه کنم چه کنم باقی می‌مانند. در این فصل دربارهٔ تفاوت این دو سبک زندگی سخن می‌گوییم.

به‌طور کلی در اقتصاد زندگی، سه اتفاق مهم می‌افتد: دخل، حفظ و خرج! دخل یا کسب درآمد، شامل فعالیت‌هایی می‌شود که بیشتر افراد برای درآمدزایی و پول درآوردن انجام می‌دهند. با این مفهوم در درس‌های پیش آشنا شدید. خرج‌کردن، مربوط به حوزهٔ برنامه‌ریزی مخارج و شیوه‌های مصرف است. حفظ و رشد درآمد، شامل فعالیت‌هایی نظیر پس‌انداز و سرمایه‌گذاری است. دروسی که در این فصل خواهید آموخت، شما را با روش‌ها و مهارت‌های دخل و خرج و حفظ بیشتر آشنا می‌کند.

درس دوازدهم

بودجه‌بندی

موقعیت

بازگشت کارگاه به دوران رونق و رشد باعث شد تا جریان مالی خانوادهٔ محمدی نیز دستخوش تغییر شود. اما این بار اتفاقات عجیبی در حال شکل‌گیری بود. داستان از نیمه اسفند ماه شروع شد که حرف از خرید عید و نونوار شدن و... پیش آمد. خبرهای مربوط به کارگاه تولیدی و بازگشت آن به دورهٔ رونق و رشد، جنبه‌های جدیدی را در رفتار بچه‌ها شکل داده بود که هر پدر و مادری را متحیر می‌کرد.

شب ۱۵ اسفند ماه در حالی که همهٔ اعضای خانواده سوار خودرو بودند و از مهمانی خانهٔ پدربزرگ برمی‌گشتند:

پدر (از روی کلافگی): ساعت یه ربع به یازده شبه و انقدر ترافیک، آخه چرا؟

مادر: شب عیده دیگه آقا، همه مشغول خرید هستن.

پدر: از الان؟

مادر: خب بله دیگه. تازه خیلیا از بهمن شروع می‌کنن!

پدر: چه عجیب واقعاً! ببینم بچه‌ها شما چی نیاز دارین؟

ستایش: من هیچی!

پدر: پس گوشی و کفش و لباس و این‌جور چیزا چی شد؟ همه‌اش یادت رفت؟

ستایش: بهش فکر نکرده بودم اصلاً. یعنی فکر کرده بودما، اما پیش خودم گفتم این پول برگرده توی تولید و کارگاه بهتره.

پدر (با تعجب): چه حرفایی من می‌شنوم! فکر کنم مدیرعامل بعدی کارگاه رو از الان می‌تونم انتخاب کنم.

آقای محمدی از آینه نگاهی به امیرعلی انداخت که داشت بیرون را تماشا می‌کرد و پس از کمی مکث گفت:

امیرعلی‌خان شما چرا انقدر ساکتی؟ شما چی؟ فهرست خریدتون آماده است؟
امیرعلی: بابا شما واقعاً اعتقاد دارین که ما بزرگ شدیم یا همین‌طوری برای اینکه تحویلمون بگیرین از این حرفا می‌زنین؟
مادر: این الان فهرست خرید شما بود؟ کجایی مادر؟ سؤال بابارو متوجه شدی؟
امیرعلی: بله حواسم پیش شما بود!
پدر: راستش تا قبل از اینکه کارگاه اوضاعش خوب بشه، خب خیلی فکر نمی‌کردم بشه روی شما حساب کرد. اما الان .... البته اینو بگما بالاخره شما بچه‌های مایین ولی واقعاً نگاهم بهتون عوض شده.
امیرعلی: خب اگه این‌طوریه، می‌شه به جای فهرست خرید یه چیز دیگه ازتون بخوام؟
پدر: خدا به خیر بگذرونه! این‌جوری که تو می‌گی فکر کنم من باید برم تو کار تاکسی اینترنتی و این چیزا!
امیرعلی: نه بابا، شما تاج سرین.
ستایش (با پوزخند): با این حرفت که قشنگ حرف بابارو تأیید کردی!
امیرعلی: چرا جو می‌دی خواهر؟ نه من می‌گم اگه می‌شه هر ماه به من و ستایش یه مبلغی پول توجیبی بدین. مگه ما بزرگ نشدیم؟ خب خودمون بلدیم چطوری خرج کنیم و چی بخریم.
ستایش: عجب پیشنهاد خوبی دادی، منم قبول دارم.
مادر: پول توجیبی می‌خواین چی‌کار؟ شما که هرچی نیاز دارین بابا بهتون می‌دن؟ بعدشم کم‌وکسری ندارین که!
امیرعلی: بله، مشکلی نداریم؛ ولی دلمون می‌خواد خودمون صاحب اختیار باشیم.
پدر: تو هر دفعه که راجع به موضوعات اقتصادی حرف می‌زنی، قند توی دل من آب می‌کنن. دمت گرم. خیلی باهات حال کردم پسرم.
ستایش: یعنی پیشنهاد داداشم قبوله؟
پدر: قبوله ولی به دو شرط!
امیرعلی و ستایش: چه شرطی؟
پدر: یک اینکه همهٔ خرج ماهیانه‌تون با خودتون؛ از کرایه ماشین تا مدرسه و خرید خودکار و کتاب و... تا کفش و شلوار و هرچی که بگین.
امیرعلی: دومیش؟
پدر: دومیش اینکه از مامان پول نگیرین. منبع درآمدتون فقط همین پول ماهیانه‌ای که من بهتون می‌دم به اضافه عیدی‌ها و هدیه‌هایی که هر دفعه از دیگران می‌گیرین.
امیرعلی: من قبول، تو چی خواهر؟
ستایش: نمی‌دونم، یه خورده سخت شد!

گفت‌وگو در کلاس

۱ـ آیا تا به حال شما مسئول امور مالی خودتان شده‌اید؟

۲ـ آیا می‌توانید از پس مدیریت مالی سه ماه خانوادهٔ خود بر آیید؟

۳ـ ترجیح می‌دهید مانند بزرگ‌ترها مسئولیت داشته باشید یا اینکه هر وقت خواستید همه چیز برایتان مهیا باشد؟

نقشه راه

در این درس می‌خواهیم دربارهٔ بودجه خانواده گفت‌وگو کنیم. در پایان این درس خواهیم توانست:

- همهٔ جریان‌های درآمدی و مخارجی را برای خانواده در نظر بگیریم؛ آنها را ثبت کنیم و با یکدیگر مقایسه کنیم.
- برای درآمدها و مخارج خود، برنامه‌ریزی کنیم.

پول‌هایی که بلعیده می‌شوند

آیا تا به حال شده با خانواده یا دوستانتان برای خرید بیرون رفته باشید و در پایان روز تعجب کرده باشید که چرا پول‌های شما ناگهان تمام شده است؟ ممکن است حتی در ابتدا مبلغ قابل‌توجهی هم پول همراه خود داشته باشید؛ اما شاید در پایان روز حتی پول خرید یک بستنی را هم نداشته باشید. برای پول‌های شما چه اتفاقی افتاده است؟

پول راه خود را برای خرج شدن پیدا می‌کند. کمی اینجا، کمی آنجا، ولی سرانجام خرج می‌شود. احتمالاً تعجب می‌کنید که چرا مجموع کمی اینجاها و کمی آنجاها می‌تواند همهٔ موجودی پول شما را ببلعد!

شهد و شکر

پارسازاده‌ای را نعمت بیکران از ترکهٔ عمان به دست افتاد. فسق و فجور آغاز کرد و مبذری پیشه گرفت.

باری به نصیحتش گفتم: «ای فرزند! دخل، آب روان است و عیش، آسیاب گردان؛ یعنی خرج فراوان کردن مسلّم کسی را باشد که دخل معیّن دارد.»

چو دخلت نیست خرج آهسته‌تر کن — که می‌گویند مَلّاحان سرودی

اگر باران به کوهستان نبارد — به سالی دجله گردد خشک‌رودی

(گلستان سعدی)

ثبت هزینه‌ها و درآمدها

برای مدیریت بهتر موجودی پولتان می‌توانید در ابتدا همهٔ مخارجی[1] را که در طول هفته دارید در جدولی مانند جدول زیر ثبت کنید. در این جدول اول باید نوع مخارج مشخص شود؛ مثلاً آیا پولتان را برای خوراکی‌ها خرج کرده‌اید یا برای پوشاک و یا تفریح؟ همچنین مشخص کنید که آیا این هزینه‌ها، قابل پیش‌بینی و برنامه‌ریزی بود یا اینکه بدون برنامه‌ریزی و به‌صورت اتفاقی رخ داد؟ درنهایت مشخص کنید که مخارج شما باید به‌صورت ثابت، هفتگی تکرار شود یا اینکه متغیر است و ممکن است در برخی دوره‌ها اصلاً انجام نشود؟

تاریخ	نوع کالا یا خدمات	غذا	پوشاک	تفریحات	سایر	قابل‌پیش‌بینی	ثابت/ متغیر
جمع							
درصد							
مجموع کل							

پس از ثبت هزینه‌ها برای یک هفته، مجموع هر ستون را در زیر آن مشخص کنید. این مجموع به شما می‌گوید که چه میزان پول در هر گروه صرف می‌کنید. مجموع همهٔ مخارج را هم محاسبه کنید. از مجموع کل برای محاسبهٔ درصد صرف شده برای هر دسته استفاده کنید. مقدار هزینه‌های برنامه‌ریزی شده و برنامه‌ریزی نشده را هم محاسبه کنید.

۱-expenditures

اکنون تلاش کنید تا با توجه به اطلاعات جدول صفحهٔ قبل، برای پرسش‌های زیر پاسخی پیدا کنید:

- برای کدام مخارج بیشتر از حد معمول هزینه کرده‌اید؟
- کدام‌یک از مخارج برنامه‌ریزی شده نبوده است؟ یعنی در لحظه برای شما اتفاق افتاده است؟
- اگر به گذشته برمی‌گشتید، کدام‌یک از هزینه‌های زیر را تغییر می‌دادید؟
- کدام‌یک از هزینه‌ها، تصمیم‌گیری نامناسبی بود؟ توضیح دهید.
- کدام‌یک از هزینه‌های برنامه‌ریزی نشده، تصمیم درستی بوده است؟ توضیح دهید.
- کدام‌یک از مخارج را می‌شود ساده‌تر کاهش داد؟ مخارج ثابت یا متغیر؟
- در صورتی که برای یک کار ضروری پول نیاز داشته باشید، کاهش کدام‌یک از مخارج برای شما آسان‌تر است؟

تمرین فردی در کلاس

نمونه‌های درآمد و مخارج افراد زیر را بخوانید و بررسی کنید که آیا این افراد با این روند بودجه می‌توانند تا پایان سال ادامه دهند یا خیر؟ در پایان بررسی، به سؤالات پاسخ دهید.

نمونهٔ اول

خانم رضایی معلم است. او به صورت سالیانه درآمدی در حدود ۳۵ میلیون تومان کسب می‌کند و مخارج سالیانه وی به شرح زیر است.

آیا خانم رضایی بیشتر از درآمد خود خرج می‌کند؟ چه میزان؟

نوع خرج	مقدار به میلیون تومان
اجاره خانه	۶/۵
خدمات رفاهی	۳
قبوض	۱/۵
غذا	۲/۲۵
حمل و نقل	۵/۵۰
بیمه	۱/۵۶
بنزین	۰/۷۷
امور خیریه	۰/۸۰
پوشاک	۰/۵۵
بازپرداخت وام	۴/۵۰
تفریحات	۲
خدمات منزل	۱/۵
سایر	۱/۶۶

نمونهٔ دوم

محمود آقا کارمند بازنشسته است. درآمد سالیانهٔ او ۲۵ میلیون تومان است و مخارج او نیز به شرح زیر است. آیا او بیشتر از درآمد خود خرج می‌کند؟ به چه میزان؟

نوع خرج	مقدار به میلیون تومان
اجاره خانه	۷/۲۵
خدمات رفاهی	۲/۴۰
قبوض	۱/۷۵
غذا	۲/۰۷
حمل و نقل	۳/۶۵
بیمه	۱/۴۸
بنزین	۰/۸۸
امور خیریه	۰/۸۹
پوشاک	۱/۱۵
بازپرداخت وام	۳/۰۷
تفریحات	۱/۵۰
خدمات منزل	۱/۲۵
سایر	۱/۸۵

نمونهٔ سوم

محمدحسن دانشجوست. البته به صورت پاره وقت هم مشغول به کار است. درآمد سالیانهٔ او ۳۷ میلیون تومان است و مخارج او نیز به شرح صفحهٔ بعد است. آیا او بیشتر از درآمد خود خرج می‌کند؟ به چه میزان؟

نوع خرج	مقدار به میلیون تومان
اجاره خانه	۵/۷۵
خدمات رفاهی	۲/۸۵
قبوض	۲/۲۵
غذا	۳/۷۵
حمل و نقل	۱/۲۵
بیمه	۲/۲۰
بنزین	۰/۴۷
امور خیریه	۰/۲۰
پوشاک	۱/۸۵
بازپرداخت وام	۶/۰۷
تفریحات	۱/۶۵
خدمات منزل	۰/۷۵
سایر	۱/۵۰

با توجه به نمونه‌های گفته شده به سؤالات زیر پاسخ دهید:

- کدام‌یک از این افراد بیشترین پس‌انداز را در آخر هر ماه دارند؟
- فرض کنید که خودروی هر یک از این افراد نیاز به تعمیر دارد که هزینهٔ آن هفت میلیون تومان است. برای این خرید چه تغییراتی در بودجه هر فردی باید ایجاد شود؟
- در صورتی که فرد موردنظر برای تعمیر خودرو پس‌انداز خود را به میزان ۱/۷۵ میلیون تومان در هر ماه افزایش دهد، با این تغییر چه چیزی را از دست می‌دهد و چه چیزی به دست می‌آورد؟ (هزینهٔ فرصت تعمیر خودرو چیست؟)
- چه پیشنهادهایی برای مدیریت بهتر مخارج هر یک از این افراد دارید؟
- کدام‌یک از این افراد بیشترین خرج را از بودجه خود دارند؟
- در صورتی که خانم رضایی تصمیم بگیرد که به یک سفر که پنج میلیون تومان هزینه دارد برود، وی چه چیزهایی را باید در نظر بگیرد؟

مراحل بودجه‌ریزی ماهیانه

می‌توان مراحل بودجه‌بندی[1] را در چهار مرحلهٔ زیر خلاصه کرد. کاربرد این مراحل را در زندگی روزمرهٔ خود، آزمایش کنید.

- از هر منبعی که درآمدی به دست آورید، آن درآمد را ماهیانه مشخص کنید و بنویسید.
- هزینه‌های متغیر و ثابت خود را به‌صورت ماهیانه فهرست کنید.
- مجموع درآمدها و هزینه‌های خود را ماهیانه بایکدیگر مقایسه کنید.
- اگر هزینه‌ها بیشتر از درآمد بود، مخارج غیرضروری را کم کنید یا فرصت‌هایی را که فراموش کردید، به نظر آورید تا درآمدتان افزایش یابد.

فعالیت گروهی در کلاس

بازی شورای خانواده[2]

در کلاس به گروه‌های سه نفره تقسیم شوید و بازی زیر را این گونه انجام دهید که پس از ارائهٔ هر کارت از سوی معلم، با گروه تصمیم بگیرید که آیا آن کار را انجام می‌دهید یا خیر. سپس تصمیم خود را اعلام کنید و متناسب با آن جدول زیر را پر کنید. توجه کنید که بودجهٔ اولیه شما ۲۰۰ هزار تومان است. سطح سلامت و خوشی و رفاه هر گروه نیز در عدد ده قرار دارد. نکتهٔ دیگر اینکه در هر بار اعلام کارت از سوی معلم اگر تصمیم به عدم انجام کار بگیرید، سطح خوشی شما یک واحد کم می‌شود که باید در جدول بیاید.

برندهٔ بازی گروهی است که بالاترین مانده را در صندوق داشته باشد، در نهایت برای تعیین برنده توجه کنید که همهٔ مانده صندوق را به تومان تبدیل کنید.

(هر واحد رفاه = ۱۰ هزار تومان/هرواحد سلامت = ۲۰ هزار تومان/هر واحد خوشی = ۱۵ هزار تومان است.)

جدول محاسبات

ردیف/ شماره کارت	انجام می‌دهیم	انجام نمی‌دهیم	مانده سطح سلامت	مانده سطح رفاه	مانده سطح خوشی	مانده سطح بودجه
۱						
۲						
۳						
۴						

۱- budgeting

۲ـ معلم محترم، این فعالیت دارای پیوست (شامل ۱۵ عدد کارت) است. همچنین این فعالیت نیازمند یک عدد تاس نیز هست.

۵						
۶						
۷						
۸						
۹						
۱۰						
۱۱						
۱۲						
۱۳						
۱۴						
۱۵						
مجموع	مانده سلامت به تومان	مانده رفاه به تومان	مانده خوشی به تومان	مانده بودجه	جمع کل	

درس زندگی

تدبیر درست، مال اندک را افزایش می‌دهد و برنامه ریزی نادرست، مال فراوان را نابود می کند.

(امیرالمؤمنین علی علیه‌السلام ـ غرر الحکم، ص ۱۷۶)

تعیین سال خمسی در برنامهٔ مخارج

خمس و زکات دو واجب از واجبات مالی اسلام است. هر درآمدی که به دست می‌آوریم، اگر بعد از یک‌سال از مجموع مخارج ما زیاد بیاید، به همان میزان که زیاد آمده است، مشمول خمس قرار می‌گیرد؛ یعنی موظفیم که ۲۰ درصد آن را به‌عنوان سهم امام و سهم سادات به مرجع تقلید یا نمایندهٔ او بدهیم. خمس درواقع همان مالیات اسلامی است. پرداخت خمس موجب توزیع مجدد ثروت می‌شود و عدالت اقتصادی را در جامعه گسترش می‌دهد. همچنین کسانی که توان کار و فعالیت اقتصادی ندارند، از منابع خمس استفاده می کنند تا بتوانند ادامهٔ حیات دهند. در برنامه‌ریزی‌های اقتصادی خود حتماً توجه داشته باشید که زمانی را به‌عنوان آغاز سال مالیتان در نظر بگیرید. البته به‌صورت طبیعی، سال مالی از همان روزی که اولین درآمدتان را به دست آورده‌اید، شروع می‌شود. بعد از گذشت یک سال، درآمدی را که برایتان باقی مانده است به همراه اقلام مصرفی که خریده‌اید ولی از آن استفاده نکرده‌اید، محاسبه کنید و خمس آن را پرداخت نمایید.

فعالیت خارج از کلاس

بودجه‌ها از دو بخش درآمدها و هزینه‌ها تشکیل می‌شوند، به منظور انجام یک تمرین عملی ابتدا به‌طور دقیق مشخص کنید که از چه طریقی می‌توانید پول لازم را برای تحقق برنامه‌هایتان تأمین کنید. سپس با استفاده از فهرست نیازها و خواسته‌هایی که اولویت‌بندی کرده بودید، جدول زیر را از امروز تا حدود ۳۰ روز دیگر تنظیم کنید.

جدول درآمد و هزینه‌ها

موارد درآمدها		هفته اول (به تومان)	هفته دوم (به تومان)	هفته سوم (به تومان)	هفته چهارم (به تومان)
پول توجیبی					
کار پاره وقت					
صرفه جویی*	۱				
	۲				
	۳				
مجموع درآمد					
مخارج:					
شخصی (فردی)					
تفریحی					
تحصیلی					
رفت و آمد					
مجموع مخارج					

* لطفاً به‌صورت دقیق مشخص کنید که موارد صرفه‌جویی شامل چه چیزهایی شده است.

تحلیل کنید

- چگونه می‌توان با ثبت درآمد و مخارج، برنامهٔ مالی منظمی را برای زندگی شخصی و خانوادگی طراحی کرد؟

درس سیزدهم

تصمیم‌گیری در مخارج

موقعیت

طی یک هفته ای که گذشت، پیشنهاد امیرعلی برای داشتن پول توجیبی تصویب شد؛ عدد آن نیز مشخص شد و حتی به اجرا نیز رسید. علاوه بر آن، عیدی آن سال نیز حدود ۱۰ روز زودتر از سال تحویل به بچه‌ها داده شد تا طبق قرار اگر به چیزی نیاز دارند، خودشان تهیه کنند. پنج‌شنبه بعدازظهر ستایش از امیرعلی خواست تا او را برای خرید یک مانتوی جدید همراهی کند. برای همین، هر دو لباس پوشیده و آمادهٔ خرید شدند. بعد از وب‌گردی‌های متعدد ستایش، محل مناسب برای خرید مانتو پیدا شد و مسیر رسیدن به آن نیز مشخص شد و قرار شد که کرایه ماشین امیرعلی نیز به عهدهٔ ستایش باشد. پس از رسیدن به فروشگاه مورد نظر، دوقلوها مشغول بررسی لباس‌های فروشگاه بودند که یک جوان خوش‌تیپ جلو آمد و گفت:

سلام، من سیروان هستم. چه کمکی می‌تونم به شما بکنم؟

امیرعلی: سلام؛ ممنون. ما دنبال یه مانتوی خوب برای خواهرم می‌گردیم.

سیروان: خب، شما واقعاً خوش شانسید؛ چون دقیقاً روبه‌روی بهترین رگال مانتوهای ما وایسادین.

ستایش: می‌شه قیمت‌هاشون رو هم بگین؟

سیروان: شما اول طرح و جنس رو بپسند خواهرم بعد سر قیمت باهم کنار میایم.

ستایش: در حالی که آستین یکی از مانتوهایی که چشمش را گرفته بود از رگال به آرامی بیرون می‌کشید رو به امیرعلی گفت: این به نظرت چطوره؟

امیرعلی که داشت با نوک انگشتانش جنس پارچه را بررسی می‌کرد، به آرامی گفت: نمی‌دونم، شما ببین طرحشو دوست داری؟ و بعد با صدایی آهسته‌تر: آخه من نمی‌دونم این جنسش خوبه یا نه. باید از خودش بپرسیم!

سیروان که به دقت داشت به حرف‌های دوقلوها گوش می‌داد، شروع به حرف زدن کرد:
ببین دوستم، این کار، پارچه اش تُرکه حرف نداره. بشور بپوشه! طرحشو نگاه کن. اصلاً این رنگو ما تو هیچ کاری نداریم. من خودم برای خانومم از اینا بردم.
امیرعلی: ایرانیش رو ندارین؟
سیروان: حرفایی می‌زنیا! این کار مارکه! ایرانی کدومه؟
ستایش: حالا چند هست؟
سیروان: راستش این کاررو الان اگه بخوام بخرم با این اوضاع دلار، بالای ۳۰۰ تومن برام می‌اُفته ولی چون همین کار خرید قدیمه و تک سایز شده من صحبت می کنم صندوق برات ۱۹۰ بزنه.
ستایش: ولی من نمی‌خوام انقدر هزینه بکنم!
سیروان: ببین آبجی، نمی‌خوام قسم بخورم؛ ولی خداییش بهت خوب گفتم. تازه من اینجا فقط فروشنده‌ام نمی‌تونم بیشتر از این بهت تخفیف بدم. تا اینجا هم چون خیلی باهاتون حال کردم دارم از خودم ریش گرو می‌ذارم وگرنه رئیس فروشگاه از این عددا به کسی تخفیف نمی‌ده!
امیرعلی: خب شما باهاش صحبت کن شاید کمتر هم راضی شد!
سیروان: شما اول بگو چند می‌تونی تا من بهت بگم می‌شه یا نه.
ستایش: من ۱۲۰ تومن برای این کار دارم.
سیروان: خیلی پایین گفتی آخه! فکر نمی‌کنم ولی چشم. اینم به خاطر رفاقت همین چند دقیقه‌مون.
فروشنده با صاحب مغازه در گوشه مغازه مشغول صحبت می‌شوند. آنها طوری وانمود می کنند که گویی دربارهٔ قیمت با هم در حال جدال هستند. فروشنده برمی‌گردد.
سیروان: بچه‌ها شرمنده، من تمام تلاش خودمو کردم اما نشد. تا ۱۵۰ هم اومد پایین؛ ولی بیشتر نه. پیشنهادمون خیلی خوبه به نظرم از دستش ندین. من مطمئنم از خریدتون راضی می‌شین.
امیرعلی: آخه ما هم پولشو نداریم و هم اینکه خارجیه.
سیروان: ببینم شما خودت پیرهن نمی‌خوای؟
امیرعلی: چطور؟
سیروان: من برای اینکه تو راضی بشی می‌تونم یه کاری بکنم. یه پیرهنم تو بردار روی جمعشون برات یه تخفیف دیگه می گیرم.
امیرعلی: ولی من نمی‌خوام فعلاً برای پیرهن هزینه کنم.
سیروان: ببین داداش جون، اگه تو اینو برنداری، بالاخره یکی می‌خره؛ چون این کارمون پرفروش بوده. خب فکراتونو بکنین. من به خاطر خودتون می گم.
امیرعلی و ستایش (بعد از مشورت باهم): راستش جواب ما منفیه!
سیروان: هر جور که راحتین، اینجا مغازه خودتونه.

گفت‌وگو در کلاس

۱ـ به نظر شما چرا فروشنده تلاش می‌کرد که خریدار را به عنوان دوست مطرح کند؟
۲ـ شیوه‌هایی که سیروان برای متقاعد کردن دوقلوها به کار برد چه بود؟
۳ـ به نظر شما امیرعلی و ستایش، کار درستی انجام دادند؟
۴ـ شما اگر جای آنها بودید، چه می‌کردید؟ چرا؟

نقشه راه

در این درس به این موضوع می‌پردازیم که کسی که مدبرانه و هوشمندانه خرید می‌کند و قیمت‌ها و محصولات را ارزیابی می‌کند، می‌تواند با صرفه‌جویی، کالاها و خدمات باکیفیت‌تری تهیه کند. همچنین در پایان این درس خواهیم توانست:

- کالاهایی را که برای خرید انتخاب می‌کنیم با داشتن معیار با یکدیگر مقایسه کنیم و هوشمندانه انتخاب کنیم؛
- برنامهٔ بودجه‌ای خود را با برنامهٔ خرید خود، انطباق دهیم.

مهارت خرید

فرض کنید دو فروشگاه در نزدیکی مدرسهٔ شما وجود دارد که هر روز از آنها خوراکی می‌خرید. سایر غذاهای این دو فروشگاه هر دو با یک کیفیت مساوی هستند. فقط یکی از آنها کیک و کلوچهٔ مخصوصش را ۵۰۰ تومان گران‌تر می‌دهد. با اینکه خرید کیک و کلوچه یک خرید بزرگ محسوب نمی‌شود و معمولاً اهمیتی به آن نمی‌دهیم، اما اگر به مدت سه سال هر روز در مدرسه کیک بخورید، با خرید کیک ارزان‌تر حدود ۴۰۰ هزار تومان صرفه‌جویی خواهید کرد!

یعنی به سادگی با داشتن یک خرید هوشمندانه در حد کیک و کلوچه، می‌توانید پول اضافی برای خرید چند سی‌دی، یک جفت کفش ورزشی یا شلوار جین یا شاید چند بازی رایانه‌ای جمع کنید.

مهارت مدیریت مخارج و خرید از جمله مهارت‌هایی است که برخی افراد در سنین بزرگسالی نیز ندارند و برای کوچک‌ترین خرید بسیار تردید می‌کنند و حتی بعد از خرید هم پشیمان می‌شوند!

خرید هوشمندانه

خرید باید آگاهانه و هوشمندانه باشد؛ ولی همهٔ خریدهای ما این گونه نخواهد بود. خریدهای ما گاهی از روی هوس است، بدون فکر و از روی احساسات آنی تصمیم به خرید می گیریم و البته بعد از آن هم پشیمان می‌شویم! مثل اینکه وقتی در راه برگشت از مدرسه، چون خیلی گرسنه‌ایم با اینکه در خانه مادر برایمان غذای سالم و خوشمزه‌ای آماده کرده، نمی‌توانیم جلوی خودمان را بگیریم و خیلی زود همهٔ پول‌های توی جیبمان را به هله هوله تبدیل می‌کنیم!

پس برای خرید هوشمندانه باید چه کنیم؟ خیلی دشوار نیست؛ فقط به این نکته توجه داشته باشید که شما اکنون به‌عنوان عضوی از یک خانواده و عضو یک جامعه در حال خرید کردن هستید. اگر به فکر رونق و پیشرفت اقتصادی خود هستید، این پیشرفت اقتصادی در گرو پیشرفت خانواده و جامعهٔ شماست. برای خرید هوشمندانه[1]، مراقب باشید که نقش اجتماعی خود را در میدان اقتصاد فراموش نکنید و مراحل زیر را انجام دهید:

مشکل و مسئلهٔ خودتان را دقیق مشخص کنید. دقیقاً به چه چیزی نیاز دارید؟ بررسی کنید که آیا آنچه می خواهید، نیاز است یا خواسته و از چه راه‌هایی می‌شود آن را برطرف کرد. آیا اصلاً راهی غیر از خرید کردن هم دارد؟

مشخص کنید که به چه میزان قرار است هزینه کنید.

مشخص کنید که چه گزینه‌هایی در سطح پولی که شما می‌خواهید هزینه کنید، وجود دارد (برای این کار می‌توانید از وب‌سایت‌ها و فروشگاه‌های اینترنتی استفاده کنید. موارد را در لیستی یادداشت کنید.)

آن ویژگی‌هایی از کالای هدف را که بیشتر برایتان مهم است مشخص کنید. (در سه دسته: ویژگی‌هایی که می‌خواهید حتماً در کالای هدف باشد، آنهایی که اگر باشد بهتر است و در نهایت آنهایی که اصلاً نمی‌خواهید باشد.)

با استفاده از جدولی که در قسمت خرید مقایسه‌ای مشخص شده است، گزینه‌ها را بررسی کنید.

انتخاب کنید و بخرید!

۱-smart purchase

خرید مقایسه‌ای

منظور از خرید مقایسه‌ای[1]، فرایند بررسی قیمت‌ها و ویژگی‌های محصولات مشابه قبل از تصمیم‌گیری برای خرید است. برای کالای گران‌تر و پیچیده‌تر، نیاز بیشتری به خرید هوشمندانه وجود دارد تا گزینه‌های مختلف را قبل از انتخاب با هم مقایسه کنید. در خرید مقایسه‌ای لازم است عوامل مختلفی از قبیل تفاوت در ویژگی‌ها، اندازه‌ها، کیفیت محصول، هویت محصول، عملکرد آن، قیمت و خدمات پس از فروش و... در نظر گرفته شود. انتخاب را به گونه‌ای انجام دهید که اقتصاد شما، خانواده و جامعه، بیشترین منفعت و کمترین هزینه را ببرد.

خرید مقایسه‌ای به ترتیب زیر انجام می‌گیرد:

اول: تعریف مسئله	شامل بیان اینکه واقعاً برای رفع چه مشکل یا حل چه مسئله‌ای نیاز به خرید و مصرف دارید؛ مثلاً برخی افراد بدون دانستن عکاسی برای خرید دوربین حرفه‌ای برنامه‌ریزی می‌کنند. این خرید مناسبی برای آنها نیست بلکه برای این کار یک دوربین ساده نیز کافی است.
دوم: فهرست گزینه‌ها	شامل مواردی که می‌تواند مشکل را رفع یا مسئله را حل کند.
سوم: تعیین معیارها	معیارهایی که عملاً برای افراد هنگام انتخاب مهم است؛ مثلاً در خرید یخچال جادار بودن، مصرف انرژی، سهولت تعمیرات و زیبایی ظاهری و نیز ایرانی بودن محصول برای خرید مهم است.
چهارم: ارزیابی	شامل سنجش گزینه‌ها بر اساس معیارهای مختلف که اغلب بر اساس جدول زیر انجام می‌شود.
پنجم: تصمیم‌گیری	انتخاب گزینه نهایی

جدول خرید مقایسه‌ای

	معیار اول	معیار دوم	....
گزینه اول			
گزینه دوم			
گزینه سوم			
گزینه چهارم			

۱-comparative purchase

درس زندگی

ما هم شناسنامه داریم!

بعضی از مردم گمان می کنند ما بی‌هویت و بی‌شناسنامه‌ایم. زادگاهمان معلوم نیست و اصلاً معلوم نیست از کجا آمده‌ایم چه ارزشی داریم. ما ممکن است مسافرت‌های زیادی انجام دهیم و حتی ممکن است مشابه ما در دنیا زیاد باشد؛ اما اینها به این معنی نیست که ما بی‌هویتیم. روزی می‌خواستیم از کسانی که هویت ما برایشان مهم نیست شکایت کنیم؛ اما نمی‌دانستیم کدام دادگاه به شکایت ما رسیدگی می کند. حالا به ما گفتند در کتاب اقتصاد دانش‌آموزان می‌توانید در حد چند جمله از دست کسانی که به هویت شما بی‌اعتنایی می کنند گله کنید. ما هم فرصت را مغتنم شمردیم و در اینجا در برابر دیدگان شما دانش‌آموزان عزیز از کسانی که به هویت ما در تصمیم‌گیری‌هایشان توجهی نمی کنند، گله می کنیم.

چی؟ ما چه کسانی هستیم؟ بله ... پرسش خوبی است. ما کالاها و محصولاتی هستیم که در ایران تولید می‌شویم. سرمایه‌گذاران متعهد ایرانی برای تولید ما سرمایه‌گذاری می کنند و کارگران و کارآفرینان پرتلاش و باهوش ایرانی ما را می‌سازند و روانهٔ بازار می کنند. اما برخی از خریداران، هنگام خرید کالاها، به هویت و ملیت ما توجهی نمی کنند و مشابه خارجی ما را بر ما ترجیح می‌دهند! چرا آنها گمان می کنند مرغ همسایه غاز است؟ بعضی از مردم بدون آنکه حتی یک‌بار ما را تجربه کرده باشند ما را متهم می کنند که بی کیفیتید! ما از شما دانش‌آموزان درخواست داریم به خانواده‌های خود یادآوری کنید که خرید کالای ایرانی، هم به نفع اقتصاد خانواده است و هم به نفع اقتصاد ملی است. هر کالای ایرانی که شما می‌خرید، به ادامهٔ چرخهٔ تولید آن کمک کرده‌اید و از بیکار شدن کارگران، دلسرد شدن کارآفرینان و رکود اقتصادی کشور جلوگیری می کنید.

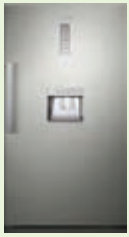
مر این را بر و بوم ایران بهاست بدین بر تو خواهی جهان کرد راست

فردوسی

فعالیت فردی در کلاس

فرض کنید که باید یک یخچال بخرید و دو گزینه هم پیش‌رو دارید. لطفاً جدول صفحهٔ قبل را برای انتخاب درست پر کنید و بگویید به چه نتیجه‌ای رسیدید.

گنجایش	۳۰۰ لیتر	گنجایش	۲۹۰ لیتر
مصرف انرژی	B	مصرف انرژی	A
ارتفاع	۱۸۰ سانتی‌متر	ارتفاع	۱۸۵ سانتی‌متر
برفک	ندارد	برفک	ندارد
ساخت	ایران	ساخت	کره



خرید مقایسه‌ای هم مانند هر کار دیگری مزایا و معایبی دارد.

برخی از مزایا و منافع آن عبارت‌اند از اینکه:

- شما می‌توانید بخشی از پول خود را پس‌انداز کنید؛ زیرا در صورت مقایسهٔ درست معمولاً هزینهٔ کمتری پرداخت می‌شود.
- با خرید مقایسه‌ای، ویژگی‌ها یا ارزش بیشتری را با همان مقدار پول دریافت می‌کنید.
- با خرید مقایسه‌ای محصولی با کیفیت و با عملکرد بهتر می‌خرید.
- با خرید مقایسه‌ای دربارهٔ گزینه‌هایی از آن کالا که قبلاً از آنها مطلع نبودید، آگاه می‌شوید.
- با خرید مقایسه‌ای، نسبت به خرج کردن پول خود احساس آرامش بیشتری می‌کنید.

خرید مقایسه‌ای با معایبی هم همراه است:

- خرید مقایسه‌ای زمان بر است این زمان را می‌توانستید برای کسب درآمد، انجام کارهای سرگرم‌کننده یا رسیدگی به خانواده صرف کنید.
- ممکن است خرید مقایسه‌ای هزینه‌بر باشد، مانند هزینه‌هایی که برای تماس تلفنی یا سوخت خودرو برای بازدید از فروشگاه‌های مختلف صرف می‌کنید.
- ممکن است پس‌انداز حاصل از خرید مقایسه‌ای، به ویژه برای اقلام با قیمت پایین، کمتر از هزینه‌های زمان، بنزین یا سایر هزینه‌های دیگر برای کسب اطلاعات باشد.

روش‌های فروش

فروشندگان از روش‌ها و فنون مختلفی، همچون تبلیغات کاذب، بزرگ نمایی، قسم خوردن، ارائه اطلاعات نادرست و... برای تحریک و تشویق خریداران به خرید کالا و خدمات استفاده می‌کنند. آشنایی با این فنون می‌تواند به تصمیم‌گیری درست در خرید کمک کند. در قسمت «موقعیت» درس با برخی از این فنون آشنا شدید.

الگوی خرج کردن

تا به‌حال چقدر به الگوی خرج‌کردنتان فکر کرده‌اید؟ در درس سوم، با اصول انتخاب درست آشنا شدید. داشتن اصل و الگو در انتخاب‌های اقتصادی و از جمله در خرج‌کردن، یک ضرورت است. آیا اصلاً در زندگی الگویی برای خرج‌کردن دارید، یا همواره بوی ذرت بوداده، شما را به‌دنبال خودش می‌کشاند؟!

داشتن الگویی برای خرج کردن، علاوه بر آنکه نشان‌دهندهٔ شخصیت منطقی و عقلانی شماست، به شما در برنامه‌ریزی اقتصادی نیز کمک می‌کند. معمولاً انسان‌هایی که از روی هوس تصمیم می‌گیرند و زندگی هوس‌بازانه‌ای دارند، نمی‌توانند به الگویی مشخص برای خرج کردن دست یابند و همواره در زندگی خود با مشکلاتی دست‌به‌گریبان‌اند. در این میان، قناعت‌داشتن و ساده‌زیستی به شما کمک می‌کند تا هم بخشی از درآمد خود را برای مصارف مهم‌تر پس‌انداز کنید و هم با آرامش روحی و روانی، انتخاب اقتصادی مناسبی را در زندگی تجربه کنید.

برخی اقتصاددانان و جامعه‌شناسان، از بیماری‌ای به نام مصرف‌گرایی و مخارج تجملی سخن می‌گویند. آنها معتقدند گروه زیادی از مردم آرامش و لذت را در خرج‌کردن و استفادهٔ بیشتر از کالاها و حتی به رخ کشیدن آن می‌بینند. اما افرادی که چنین روحیه‌ای دارند، معمولاً در زندگی کمتر به آرامش می‌رسند. فراموش نکنید، همیشه کسی هست که بیشتر از شما دارد و بیشتر از شما از امکانات استفاده می‌کند. اگر بخواهید با او در میزان خرج‌کردن و مصرف کردن رقابت کنید، همواره در رنج نرسیدن باقی می‌مانید.

در حکایت‌های قدیمی آمده است که روزی شبلی به مسجد رفت تا نماز بخواند، در آن مسجد کودکان مشغول کتابت بودند. وقت نان خوردن آنها بود و با هم نان می‌خوردند. دو کودک، نزدیک شبلی نشسته بودند. یکی پسر ثروتمندی بود و دیگری فرزند فقیری. پسر ثروتمند مقداری حلوا داشت و پسر فقیر ، مقداری نان خشک. پسر ثروتمند حلوا می‌خورد و پسر فقیر از او حلوا می‌خواست. پسر ثروتمند به پسر فقیر گفت: اگر حلوا می‌خواهی، باید سگ من باشی و او قبول کرد. پسر ثروتمند گفت: پس صدای سگ درآور! آن بیچاره ، صدای سگ در آورد و او مقداری حلوا پیش پسر فقیر انداخت. این کار چند بار تکرار شد. شبلی به آنها نگاه می‌کرد و می‌گریست! مریدان از او پرسیدند: برای چه گریانی؟ گفت: نگاه کنید که طمع چه بر سر مردم می‌آورد! اگر آن پسر فقیر به همان نان خشک قناعت می‌کرد و به حلوای آن پسر طمع نمی‌ورزید، هرگز سگ فردی همانند خود نمی‌شد.

داشتن یک زندگی ساده و همراه با قناعت، روح انسان را آرام می‌کند و چشمه‌های شادی را در قلب ما می‌جوشاند. مولای ما امیرالمؤمنین علی علیه‌السلام می‌فرمایند: کسی که به‌دنبال آرامش است، قناعت ورزد. قناعت به‌معنای تلاش‌نکردن در راه توسعهٔ اقتصادی زندگی نیست؛ بلکه به‌معنای ترک حرص و طمع و رضایت درونی از نعمت‌هایی است که خداوند در اختیارمان قرار داده است.

عکاس: مهدی عقیقی

درس زندگی

یک آدم چقدر زمین می‌خواهد؟

پاهوم یکی از این کشاورزانی بود که روی زمین خودش کار می‌کرد و زحمت می‌کشید. خاک مزرعهٔ او خوب بود و سنگ و کلوخ زیادی نداشت. هر سال با شروع فصل باران سرتاسر مزرعهٔ او سبز می‌شد. با این حال، وضع پاهوم هم مثل دهقان‌های دیگر بود. تمام شیر گاوهای او به مصرف خوراک خانواده‌اش می‌رسید. گاوها و گوسفندهایش هم تقریباً تمام محصول ذرت مزرعه‌اش را می‌خوردند. مزرعهٔ پاهوم کوچک بود. او می‌دانست، اگر زمین بیشتری داشته باشد، وضع زندگی‌اش بهتر می‌شود. به همین دلیل، می‌خواست زمین بیشتری به دست بیاورد ... .

داستان زیبای «یک آدم چقدر زمین می‌خواهد»، اثر تولستوی، نویسندهٔ پرآوازه روس، را بخوانید و دربارهٔ آن در کلاس گفت‌وگو کنید.

یک ـ آدم ـ چقدر ـ زمین ـ می ـ خواهد https://samanketab.roshdmag.ir/fa/article/21819/

مصرف مسئولانه

براساس گزارش فائو ـ سازمان خواربار و کشاورزی ملل متحد ـ سالیانه حدود ۱/۳ میلیارد تن از موادغذایی تولید شده برای مصرف انسان در جهان دور ریخته می‌شود. این مقدار، یک سوم کل محصول غلات جهان را شامل می‌شود. بعضی گزارش‌ها نشان از آن دارد که در ایران اتلاف موادغذایی بسیار فراتر از متوسط جهانی است. سالانه ده‌ها هزار قلم کالا در حجم‌های متفاوت تولید می‌شود و به مصرف خانواده‌ها می‌رسد. با مشاهدهٔ رفتار مصرفی افراد جامعه و ملاحظه ویژگی، کیفیت و نوع کالاها، می‌توان گفت همه ساله بخشی از کالاهای تولید شده بدون بهره‌برداری صحیح تلف می‌شوند. اگر مفهوم اتلاف را به معنای دورریختن و هدر دادن منابع درنظر بگیریم، «اسراف» مفهومی عام‌تر از اتلاف است. بلااستفاده گذاشتن اموال، مصرف بیجا، مصرف در معصیت و مصرف فراتر از سطح زندگی عمومی یا فراتر از توان مالی و یا عدم رعایت اولویت در به‌کارگیری سرمایه‌های شخصی و ملی، از جمله موارد اسراف است. فرض کنید در یک روز بارانی، باغچهٔ خود را آبیاری می‌کنید و یا برای انجام محاسبات ساده، به‌جای ماشین حساب، یک دستگاه رایانه خریداری می‌کنید! همهٔ اینها اسراف محسوب می‌شود.

اگر در معنای واژهٔ مصرف دقیق شویم، درمی‌یابیم که مصرف، به‌معنای تغییر و تبدیل چیزی به چیز دیگر نیز به کار می‌رود. غذایی که مصرف می‌کنید، در بدن شما به انرژی تبدیل می‌شود و این انرژی در مرحلهٔ بعد به کاری تبدیل می‌شود و محصول کار شما در کالایی که مجدداً به مصرف فرد دیگری می‌رسد، ظاهر می‌شود.

در محیط‌زیست اطراف شما نیز، دائماً چنین تغییراتی در جریان است. منابع غذایی که یک درخت آن را مصرف می‌کند و به میوه‌های مفید تبدیل می‌کند، خود، محصول زنجیره‌ای از تغییراتی است که پیش از آن در طبیعت روی داده است. میوه‌های درخت نیز بعدها در جریان همین چرخهٔ حیات قرار می‌گیرند. مصرف مسئولانه مصرفی است که اجازه می‌دهد، چرخهٔ تبدیل‌ها و تغییرات طبیعی همواره ادامه پیدا کند و متوقف نشود.

یک مورد جالب برای مصرف صحیح و مسئولانه، استفاده از ظروفی است که به‌راحتی در طبیعت تجزیه می‌شوند و به چرخهٔ تبدیل و تغییر پیوسته آسیبی نمی‌رسانند. در مقابل، ظروف پلاستیکی یا فلزی، سال‌ها در طبیعت می‌مانند و عملاً به چیز دیگری تبدیل نمی‌شوند و به محیط‌زیست آسیب می‌زنند.

یکی از روش‌های مصرف مسئولانه، روش «۶ب» است: بهینه مصرف کردن، بازیافت، بازسازی، بازداشتن (از اسراف و زیاده‌روی)، باز تفکر (کالای دیگر)، باز مصرف (استفادهٔ چندباره از کالا).

نه گفتن به خرید چیزهایی که نیاز نداریم و یا مضرند، یافتن راه‌های بهتر، پردازش مجدد و تبدیل یک کالا به کالایی دیگر، کمتر مصرف کردن یا با انرژی کمتر ولی دستاورد بیشتر مصرف کردن، استفاده از چیزی بیش از یک بار، درست کردن چیزی که خراب و یا از کار افتاده است، همه از موارد روش ۶ب به‌شمار می‌روند.

تحلیل کنید

- با داشتن معیارهایی برای خرید هوشمندانه، چگونه می‌توانید برنامهٔ خرید خود را با برنامهٔ مخارج خود، انطباق دهید؟

درس چهاردهم

پس‌انداز و سرمایه‌گذاری

موقعیت

تا اصلاح شرایط تورمی کشور، زمان زیادی طول خواهد کشید. این جمله‌ای است که خبرنگار بخش مجلهٔ خبری اخبار ساعت هفت گفته بود و ذهن امیرعلی را تا شب به خودش مشغول کرده بود.

مادر: آقا پسر، توی مدرسه اتفاقی افتاده که انقدر ذهنت درگیره؟

امیرعلی داشت فکر می‌کرد و اصلاً متوجه صدای مادر نشد!

مادر دستش را روی شانهٔ پسرش گذاشت و مختصری تکان داد و گفت:

امیرعلی با شمام مامان! کجایی؟

امیرعلی: تکانی خورد گفت: هان؟ ببخشید! متوجه نشدم! گفتین چی کار کنم؟

ستایش از این حال امیرعلی خنده‌اش گرفت و گفت: فکر کنم فردا از مدرسه زنگ بزنن که بیاین پسرتون رو ببرین. این‌جوری که آقا توی فکره، غلط نکنم یه دسته گلی به آب داده اون سرش ناپیدا!

امیرعلی: چی می‌گی خواهر؟ دارم فکر می‌کنم؛ توام سریع همه چیزو پلیسی می‌کنیا!

مادر: خب حالا! شما بگو چه چیز مهمیه که انقدر ذهنتو مشغول کرده؟

امیرعلی: یه جمله توی اخبار گفت ذهنمو مشغول کرد.

ستایش: چی گفت؟

امیرعلی: گفت مشکل تورم حالا حالاها درست نمی‌شه؟

ستایش: اوووووه فکر کردم می‌خوای بگی قراره زلزله بیاد!

امیرعلی: اون که خدا نکنه. داشتم فکر می‌کردم آخه مردم این همه زحمت می‌کشن و کار می‌کنن که زندگیشون رو به سر و سامون برسونن؛ اما قیمت اجناس گرون‌تر می‌شه و نمی‌تونن کاری بکنن.

ستایش: خب به چه نتیجه‌ای رسیدی؟

امیرعلی: نمی‌دونم ولی اینو فهمیدم که توی این شرایط پول مثل یخ می‌مونه، آب می‌شه می‌ره؛ هرچقدر هم مدیریتش کنی بازم فایده نداره.

مادر: اینا درست! ایده‌ای هم داری برای این موضوع؟

ستایش: من فکر کنم حذف پول بهترین راه حله. بریم سراغ یه چیزی که خودش ارزش خودشو نگه داره؛ مثل طلا.

امیرعلی: فکر خوبیه، ولی اگه همه برن سراغش چی؟ همون داستان سود شخصی و جمعی پیش می‌آد!

ستایش: راست می‌گی! خب تو بگو!

امیرعلی: والا نمی‌دونم؛ ولی فکر می‌کنم باید پول رو توی تولید نگه داشت. چطوری‌شو باید از بابا بپرسم!

گفت‌وگو در کلاس

۱ـ شما برای از بین نرفتن پس‌انداز خودتان چه پیشنهادی دارید؟

۲ـ با توجه به آنچه تاکنون خوانده‌اید، چقدر ورود پول‌های پس‌انداز شده را در بازارهای مختلف مثل سکه، ارز، مسکن و خودرو توصیه می‌کنید؟ آیا این راه‌حل‌ها برای کل کشور مطلوب است؟

نقشهٔ راه

در این درس به این موضوع می‌پردازیم که راه‌های سرمایه‌گذاری کوتاه مدت و بلند مدت چیست. همچنین در پایان این درس نیز اندکی با فرایند بورس آشنا می‌شویم و خواهیم توانست:

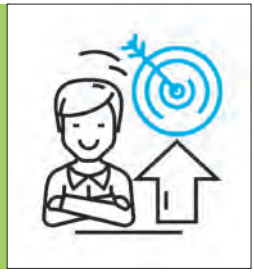
- برای پس‌انداز خود، هدف و برنامهٔ مشخصی داشته باشیم.
- روش‌های گوناگون سرمایه‌گذاری را باهم مقایسه کنیم.

به فکر آینده باشیم

اگر شما از پنج سال قبل برای خرید دوچرخه‌ای به مبلغ دو میلیون تومان برنامه‌ریزی کرده باشید، آیا امروز می‌توانید با آن مبلغ دوچرخهٔ مورد نظرتان را بخرید؟!

پاسخ هم بله است و هم خیر! با اینکه شما امروز دو میلیون تومان در دست دارید، ولی ممکن است فروشنده دیگر حاضر نشود آن دوچرخه را به قیمت دو میلیون تومان به شما بدهد؛ زیرا اجناس و کالاها در طول زمان به‌دلیل وجود تورم گران‌تر می‌شوند. مردم برای گریز از تورم و عبور از آن، پول‌هایشان را زیر فرش یا بالش پس‌انداز نمی‌کنند! آنها وقتی تصمیم به پس‌انداز می‌گیرند، گزینه‌های مختلفی پیش رو دارند و باید آنها را با یکدیگر مقایسه کنند.

تعیین هدف و برنامهٔ پس‌انداز



مردم برای موفقیت در پس‌انداز[1]، باید اهدافشان را تعیین کنند تا بتوانند چیزهایی را که بیشتر نیاز دارند، در اولویت قرار دهند. کسانی که به اهداف خود پایبند می‌مانند، هم به آنچه خواسته‌اند می‌رسند و هم احساس موفقیت دارند.

بعضی از اهداف به سرعت قابل دستیابی‌اند؛ ولی بعضی از اهداف زمان طولانی‌تری نیاز دارند. معمولاً اهداف پس‌انداز را در دوره‌های کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت تعیین می‌کنند. اهدافی مانند پس‌انداز برای خریدن هدیهٔ روز مادر هدفی کوتاه‌مدت است؛ زیرا با پس‌انداز چند ماهه حاصل می‌شود. اما اهدافی مانند خرید دوچرخه میان‌مدت است و گاهی به پس‌انداز بیش از یک سال نیازمند است.

زمان لازم برای رسیدن به اهداف کوتاه‌مدت کمتر از ۲ ماه است.

زمان لازم برای رسیدن به اهداف میان‌مدت از ۲ ماه تا ۳ سال است.

زمان لازم برای رسیدن به اهداف بلندمدت، سه سال و یا بیشتر است.

پس‌انداز کردن برای آینده به معنی از دست دادن فرصت خرج کردن در زمان حال است.

وقتی که برای یک هدف پس‌انداز می‌کنید، بهترین گزینه بعدی که از دست می‌دهید یادآور مفهوم هزینه فرصت است.

پس‌انداز کردن برای آینده به معنی از دست دادن فرصت خرج کردن در زمان حال است؛ یعنی برای رسیدن به اهداف آینده، باید از بعضی خریدهایتان در زمان حال صرف نظر کنید. آن چیزهایی که شما رها می‌کنید و از آنها صرف نظر می‌کنید، هزینهٔ فرصت این انتخاب شماست.

پس از تعیین هدف پس‌انداز، نوبت به برنامه‌ریزی برای رسیدن به آن می‌شود. با توجه به زمانی که برای رسیدن به هدف تعیین شده و مقدار ممکن پس‌انداز می‌توان دربارهٔ میزان پس‌انداز در هر دوره تصمیم‌گیری کرد.

فعالیت ۱

نوشته‌های زیر را بخوانید و ببینید آیا این افراد می‌توانند به اهدافشان برسند؟ این اهداف کوتاه‌مدت (تا دو ماه برای دستیابی)، میان‌مدت (از دو ماه تا سه سال برای دستیابی)، یا بلندمدت (بیش از سه سال برای دستیابی) هستند. اگر هر کدام از آنها نتوانستند به اهدافشان برسند، چه پیشنهادی برای آنها دارید.

۱ـ امیر برای درس ریاضی پایهٔ ششم تدریس خصوصی دارد و هفته‌ای ۳۶ هزار تومان درآمد کسب می‌کند. از سه سال گذشته، او یک دستبند در یک مغازه طلافروشی دیده است که دوست دارد برای تولد ۴۰ سالگی مادرش آن را بخرد. آن دستبند واقعاً زیبا است و قیمتش دو میلیون تومان است.

۱-saving

اگر امیر هفته‌ای ۱۵ هزارتومان برای خرید دوچرخه کنار بگذارد و هفته‌ای ۸ هزار تومان هم برای خودش خرج کند، چقدر طول می‌کشد تا او به میزان کافی برای دستبند پس‌انداز کند؟ آیا این هدف کوتاه‌مدت، میان مدت یا بلند مدت است؟ دلیل را توضیح دهید. اگر او نتوانست طبق برنامه به میزان کافی پول پس‌انداز کند، راه‌هایی را که او می‌توانست به هدفش برسد، پیشنهاد دهید.

۲ـ لادن هر پنجشنبه از نگهداری بچهٔ همسایه‌شان ۱۷ هزار تومان به‌دست می‌آورد. او همچنین هر هفته بابت کارهایی که در خانه به مادر کمک می‌کند، ۱۰ هزار تومان می‌گیرد. والدین او قانونی دارند که او باید نیمی از درآمدش را در حساب سپرده‌ای پس‌انداز کند تا در آینده بتواند با آن برای خود کسب‌وکاری راه بیندازد. ضمناً آنها نیز معادل همان مبلغ را در حساب سپرده واریز می‌کنند. لادن در تیم پینگ‌پونگ مدرسه بازی می‌کند. او هفتهٔ گذشته یک راکت عالی در مغازه‌ای دید که خیلی دوست دارد آن را بخرد تا بتواند بهتر بازی کند؛ اما قیمتش ۱۷۵ هزارتومان است. اگر لادن به واریز مقرری‌اش در حساب سپرده ادامه دهد، چه مدت طول می‌کشد که او برای خرید راکت به اندازه کافی پول پس انداز کند؟ آیا این هدف کوتاه مدت خواهد بود یا میان مدت یا بلند مدت؟ اگر او براساس برنامهٔ فعلی نتواند به‌اندازهٔ کافی پول پس‌انداز کند، چه پیشنهادی برای او دارید؟

۳ـ دارا شنبه‌ها، دوشنبه‌ها و چهارشنبه‌ها به‌صورت پاره‌وقت در محل کار پدرش کار می‌کند و ۷۵ هزار تومان در هفته به‌دست می‌آورد. او هر هفته ۲۰ هزار تومان در سپردهٔ بانکی‌اش پس‌انداز می‌کند و هفته‌ای پنج هزار تومان هم به خیریه می‌دهد و هفته‌ای ۸ هزار تومان برای خرید خوراکی و سرگرمی خرج می‌کند. اخیراً دارا به والیبال علاقه‌مند شده است. کلاس والیبال در یک بوستان محلی ۳۰۰ هزار تومان هزینه دارد و از شش هفتهٔ آینده شروع می‌شود. آیا این یک هدف کوتاه مدت، میان‌مدت یا بلند مدت است؟ اگر دارا به خرج کردن و پس‌انداز کردن معمولش ادامه بدهد، آیا خواهد توانست پول کافی پس‌انداز کند تا بتواند در کلاس ثبت نام کند؟ توضیح دهید چرا؟ اگر نمی‌تواند، چه چیزی را نمی‌تواند تغییر بدهد؟

روش‌های پس‌انداز و سرمایه‌گذاری

۱ـ سپرده‌گذاری در بانک

یک گزینه برای سرمایه‌گذاری پس‌اندازها، سپرده‌گذاری در بانک است. بانک‌ها دو نوع حساب سرمایه‌گذاری دارند که اندکی با هم متفاوت است. حساب‌های سپردهٔ سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت و سپردهٔ سرمایه‌گذاری بلندمدت. بانک‌ها با مبالغی که در هر دو نوع حساب سپرده جمع می‌شود، در طرح‌های سودآور اقتصادی از طرف سپرده‌گذاران شرکت می‌کنند و سهم آنها از سود را به اصل سپرده‌شان می‌افزایند.

تفاوت حساب‌های سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت و بلندمدت در میزان سود پرداختی به آنها و برخی شرایط دیگر است. در سپرده‌های سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت واریز به حساب و برداشت از آن آزاد است و بانک در هر ماه به ماندهٔ موجودی حساب سود پرداخت می‌کند. اما در سپرده‌های سرمایه‌گذاری بلندمدت امکان برداشت از حساب تا پایان دورهٔ سرمایه‌گذاری (یک‌ساله یا بیشتر) وجود ندارد و درصورت برداشت از حساب مقداری از سودی که بانک در ابتدا تعهد کرده است، می‌کاهد و به نوعی مشتری را جریمه می‌کند!

مزایای حساب‌های سپردهٔ سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت	معایب حساب‌های سپردهٔ سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت
پول به‌راحتی در دسترس است؛ مجبور نیستید پولتان را برای زمانی خاص در بانک قرار بدهید. می‌توانید پولتان را بدون هیچ جریمه‌ای برداشت کنید.	این حساب‌ها نرخ سود کمتری نسبت به حساب‌های دیگر پس‌انداز دارند.
نرخ سود این سپرده‌ها می‌تواند هم‌زمان با افزایش نرخ سود عمومی بانک‌ها افزایش یابد.	نرخ سود این سپرده‌ها می‌تواند هم‌زمان با کاهش نرخ سود عمومی بانک‌ها کاهش یابد.
می‌توان با مقدار خیلی کمی پول، این حساب‌ها را باز نمود.	
می‌توان از خدمات بانکداری الکترونیک استفاده کرد.	

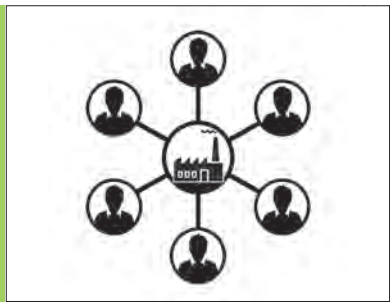
در حساب‌های سرمایه‌گذاری بلندمدت لازم است مقدار مشخصی پول برای مدت معینی در بانک سپرده شود. دورهٔ زمانی این حساب‌ها از شش ماه تا چندین سال است و نرخ سود آنها در دورهٔ زمانی معین شده تغییر نخواهد کرد. در این حساب‌ها هر چقدر زمان طولانی‌تری پول سپرده‌گذاری شود، سود بیشتری هم به آن تعلق می‌گیرد. فقط توجه کنید که اگر شما پول را قبل از زمان توافق یا سررسید برداشت کنید، مقداری از سود تعیین شده را از دست می‌دهید.

مزایای حساب‌های سپرده سرمایه‌گذاری بلندمدت	معایب حساب‌های سپرده سرمایه‌گذاری بلندمدت
این سپرده‌ها سود بالاتری دریافت می‌کنند.	پول به‌راحتی در دسترس نیست و باید تا پایان دورهٔ مشخص شده آن را در حساب حفظ کرد. برداشت پول مشمول جریمهٔ از دست رفتن بخشی از سود می‌شود!
نرخ سود این سپرده‌ها تا پایان دورهٔ قرارداد تغییری نمی‌کند.	اگر نرخ سود عمومی افزایش یابد، سود این حساب‌ها در حد توافق شده باقی می‌ماند!
	معمولاً مقدار حداقلی باید در این حساب‌ها باشد تا مشمول بستن قرارداد و دریافت سود گردد.

برخی بانک‌ها به سپرده‌های پس‌انداز سودی نمی‌دهند؛ بلکه به ازای مدت زمان سپرده‌گذاری، برای مشتری امتیاز دریافت وام درنظر می‌گیرند. به‌طوری که مقدار وام و دورهٔ بازپرداخت آن تابع مقدار سپرده و مدت زمان سپرده‌گذاری است؛ به این بانک‌ها، بانک‌های قرض‌الحسنه گفته می‌شود.

۲ـ خرید سهام

گزینهٔ دیگر برای سرمایه‌گذاری، خرید سهام[۱] شرکت‌های مختلف است. خرید سهام نوعی شریک شدن در مالکیت یک شرکت است. برخی چیزها به تنهایی متعلق به ماست، مانند کفش و لوازم ورزشی، کیف و نوشت‌افزارهای ما که همگی متعلق به ماست و فقط خودمان در مورد آنها تصمیم می‌گیریم و البته ممکن است آنها را برای استفاده در اختیار دیگران قرار دهیم. برخی دیگر نیز به‌صورت مشترک متعلق به ما و دیگران است، مثلاً ممکن است در یک وسیلهٔ ورزشی مثل فوتبال دستی یا میز پینگ‌پنگ با دیگر اعضای خانواده شریک باشیم.



۱-stocks

با خرید سهام در داشتن یک شرکت با دیگران شریک می‌شویم. در این‌صورت سود شرکت به‌نسبت سهممان به ما تعلق می‌گیرد و البته اگر شرکت متحمل ضرر هم بشود، در آن شریکیم! هنگامی که سهامی را می‌خریم یا می‌فروشیم، درواقع در بازار سرمایه فعالیت می‌کنیم. در بازار سرمایه، تولیدکننده مستقیماً سرمایهٔ مورد نیاز خود را از مردم تهیه می‌کند. در واقع دسترسی به سرمایه راحت‌تر و کم‌هزینه‌تر است و همین امر سرمایه‌گذاری را آسان‌تر می‌کند. در صورتی که شرکت‌ها دارای مدیران لایق و توانمند باشند و مردم به عملکرد آنها اطمینان پیدا کنند، سرمایه‌های اندک خود را که به تنهایی نمی‌توانند کاری انجام دهند در اختیار آنها قرار می‌دهند؛ به این ترتیب هم مشکل کمبود سرمایه شرکت حل می‌شود و هم درآمد دیگری به مردم اضافه می‌شود و سطح تولید در کشور افزایش می‌یابد. همچنین می‌توان پس‌اندازهای بزرگ‌تر را برای میان‌مدت یا بلندمدت وارد این نوع سرمایه‌گذاری کرد. سود سرمایه‌گذاری در سهام معمولاً از سپرده‌گذاری بلندمدت در بانک هم بیشتر است؛ اما قطعی نیست. همچنین خرید و فروش سهام نیز ممکن است با محدودیت‌هایی مواجه باشد.

قیمت سهام چگونه تغییر می‌کند: سهام دو نوع قیمت دارد. قیمت اولیه و ثانویه. به قیمت اولیه که شرکت برای بار اول می‌فروشد، قیمت اسمی می‌گویند و قیمت ثانویه قیمت بازاری است که صاحب سهام در تالار بورس اوراق بهادار در معرض فروش قرار می‌دهد. قیمت اولیه در روی هر ورقه سهم توسط شرکت پذیره‌نویسی مشخص می‌شود؛ اما قیمت بازاری آن به سوددهی آن شرکت بستگی دارد. اگر سود شرکتی دائماً افزایش یابد متقاضی و خریدار آن نوع سهام زیاد می‌شود و در نتیجه قیمت ثانویه دائماً افزایش می‌یابد.

به‌عنوان مثال اگر شما سهامی به قیمت ۵۰۰ تومان بخرید و ببینید که دائماً در آخر هر شش ماه، به نرخ سود آن اضافه می‌شود، حاضرید آن را با همان قیمتی که خریدید بفروشید؟ به علاوه درنظر داشته باشید، دیگران نیز که متوجه بازده زیاد این شرکت سهامی شده‌اند، به خرید سهام آن روی می‌آورند و بنابراین تقاضا برای سهام این شرکت زیاد می‌شود و قیمت آن بالا می‌رود.

فعالیت فردی در کلاس

بازی سرمایه گذاری در بورس[1]

برای درک بهتر فرایند بورس، بازی زیر را انجام دهید. در این بازی شما یک سرمایه‌گذار در بورس هستید که باید به خرید سهام شرکت‌های مختلف اقدام کنید. با توجه به قدرت تحلیل خودتان نسبت به اخبار می‌توانید سود بیشتری از این بازی ببرید. هر بازیکن در ابتدا ۱۰۰هزار تومان پول دارد که می‌تواند با آن به خرید و فروش اقدام کند. برای آنکه در حین بازی فراموش نکنید که چقدر پول و سرمایه دارید حتماً جدول زیر را پر کنید. برندهٔ بازی کسی است که بیشترین سود را کسب کرده باشد.

ردیف	خرید سهامِ...	فروش سهامِ...	قیمت هر سهم	تعداد سهامی که خریدم یا فروختم	مجموع قیمت در تعداد	مانده صندوق

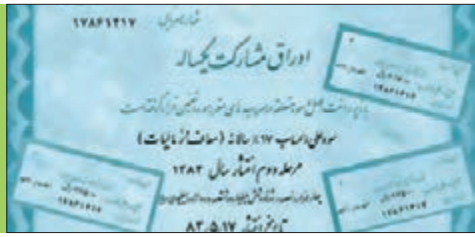
۳ـ اوراق مشارکت

فرض کنید دولت یا یکی از سازمان‌های رسمی و قانونی کشور قصد دارد یک فعالیت اقتصادی مشخص راه‌اندازی کند یا برای توسعه یک فعالیت اقتصادی مشخصی که تاکنون وجود داشته است، تأمین مالی کند. دراین‌صورت یکی از راه‌های تأمین مالی، انتشار اوراقی است که به آن اوراق مشارکت[2] می‌گویند. شما می‌توانید سرمایهٔ پولی خود را به دولت یا آن سازمان بدهید تا در فعالیت آنها مشارکت کنید. در مقابل، دولت یا سازمان موردنظر، اوراق مشارکتی را متناسب با میزان سرمایه‌گذاری شما به شما ارائه می‌دهد. علاوه‌بر آنکه به این اوراق مالی، برحسب فعالیت اقتصادی مرتبط، سودی تعلق می‌گیرد، قابل خریدوفروش نیز هستند.

۱ـ معلم محترم، این فعالیت دارای پیوست است.

۲-bonds

تفاوت‌های اوراق مشارکت و سهام: وقتی کسی سهام می‌خرد، دیگر نمی‌تواند هر وقت که خواست از مدیر کارخانه بخواهد که سرمایهٔ او را پس دهد. چون آن مقدار اندک پول او به بخشی از ابزارآلات کارخانه تبدیل شده و سرمایهٔ او قابل پس دادن نیست. اما هر وقت بخواهد به شراکت خود ادامه ندهد، می‌تواند برگه‌های سهام خود را به دیگری بفروشد و به پول مورد نیاز خود برسد. وقتی که اوراق مشارکت می‌خریم، پس از انقضای مدت سررسید آن، علاوه بر اصل پول (سرمایه)، سود آن را هم می‌گیریم.



۴ـ خرید طلا

برخی افراد برای حفظ ارزش پول خود آن را به دارایی‌هایی که معمولاً ارزش خود را در تورم حفظ می‌کنند، مانند طلا، تبدیل می‌کنند. طلا برخلاف سهام در هر زمان قابل فروش است. خرید طلا برخلاف سهام‌داری با دریافت سود سالیانه منظم همراه نیست و تنها از محل تفاوت قیمت خرید و فروش می‌تواند برای خریدارش سود داشته باشد. یعنی اگر قیمت طلا در طول زمان ثابت باشد و قیمت خرید با قیمت فروش یکی باشد در عمل چیزی عاید خریدارش نمی‌شود. درحالی که سهام‌داری حتی اگر قیمت ورقهٔ سهام هم تغییر نکند با دریافت سود شرکت در هر سال همراه است و از این محل دارندگان اوراق سهام نفع می‌برند.

مشکل دیگر خرید طلا، برای اقتصاد کشور است. در این‌صورت پول‌هایی که می‌توانست صرف سرمایه‌گذاری‌های مولد در اقتصاد شود، در چیزی مثل طلا منجمد می‌شود. سرمایه‌گذاری‌های مولد سرمایه‌گذاری‌هایی‌اند که به ظرفیت تولیدی کشور با ایجاد کارخانجات و شرکت‌های جدید یا توسعهٔ ظرفیت آنها کمک می‌کنند.

فعالیت فردی در کلاس

در هر یک از موقعیت‌های زیر بهترین راه سرمایه‌گذاری پس‌انداز را پیشنهاد دهید:

۱ـ صابر ۱۰۰ هزار تومان پول دارد و می‌خواهد هر موقع که خواست بتواند بدون جریمه پولش را دریافت کند.

.....

۲ـ احمد ۱۵ ساله است و می‌خواهد دو میلیون تومان را که در طول سال جمع کرده است، برای سال‌های بعد پس‌انداز کند.

.....

۳ـ زینب دوست دارد یک دوچرخه بخرد، اما لازم است برای آنکه پولش جمع شود لااقل دو سال پول‌هایش را پس‌انداز کند، اما اقتصاد درگیر تورم بالایی است.

.....

۴ـ عارفه یک‌میلیون تومان دارد که برای مدتی به آن نیاز ندارد. او اعتقاد دارد نرخ سود در سال آینده کاهش می‌یابد.

.....

۵ـ ناصر دو میلیون تومان پس انداز دارد. او تا پنج سال دیگر به پولش نیاز دارد اما می‌خواهد بیشترین سود ممکن را ببرد.

.....

بیمه و پوشش خطرپذیری سرمایه گذاری

هر سرمایه‌گذاری یا راه‌اندازی هر نوع کسب‌وکاری همواره در معرض تهدیدها و حوادث پیش‌بینی نشده است. فرض کنید در یک شرکت بزرگ خریدوفروش پارچه سرمایه‌گذاری کرده‌اید. ناگهان انبار این شرکت بزرگ دچار آتش‌سوزی شود؛ چه بر سر سرمایه شما خواهد آمد؟ چه کسی مسئولیت جبران آن را می‌پذیرد؟ در بسیاری از کشورهای جهان، نظام‌های بیمه[1] به‌منظور جبران پیامدهای ناشی از حوادث و وقایع پیش‌بینی نشده به وجود آمده‌اند. نظام‌های بیمه در کشورهای مختلف اغلب به نظام بیمه‌های اجتماعی، نظام بیمه تعاونی و نظام بیمه بازرگانی تقسیم‌بندی می‌شوند و معمولاً این سه نظام در کنار یکدیگر به ارتقای رفاه افراد و جامعه، حمایت از کسب و کارها در برابر حوادث غیرمترقبه و وضعیت‌های ناخوشایند و تثبیت نظام اقتصادی کمک می‌کنند.

۱-insurance system

بیمه قراردادی است بین دو شخص که براساس آن یک طرف تحت عنوان بیمه‌گذار یا بیمه شده به طرف دیگر که بیمه‌گر (شرکت بیمه) نامیده می‌شود، حق بیمه پرداخت می‌کند و به ازای حق بیمهٔ پرداخت شده، بیمه‌گر باید در صورت وقوع خطری که در قرارداد بیمه نوشته شده، خسارت بیمه گذار یا بیمه شده را پرداخت کند. بیمه نگرانی ناشی از خطر وقوع حادثه را از زندگی مردم و فعالیت‌های اقتصادی دور می‌کند و به بیمه‌گذاران آرامش خاطر می‌دهد.

خطرپذیری پایه و اساس نیاز به تهیهٔ بیمه است. خطرپذیری عبارت است از شانس وقوع یک خطر یا یک حادثهٔ بد. خطر یا حادثه بد، به وضعیتی گفته می‌شود که شرایط ایجاد خسارت به اشخاص یا اموال را فراهم می‌آورد، مانند وقوع زلزله، سیل یا آتش‌سوزی، بیکار شدن و یا فوت سرپرست خانوار. بیمه روشی است برای انتقال خطرپذیری که در آن بیمه‌گذار یا بیمه شده، نگرانی ناشی از احتمال وقوع یک زیان بزرگ را با پرداخت حق بیمه معامله می‌کند. بیمه‌گر (شرکت بیمه) نیز با گردآوری حق بیمه‌ها، امکان جبران زیان هر بیمه‌گذار یا بیمه‌شده را فراهم می‌نماید.

فعالیت فردی خارج از کلاس

نظام بیمه در کشورهای مختلف، انواع گوناگونی دارد. نظام‌های بیمه اجتماعی شامل سازمان تأمین اجتماعی و سازمان بیمهٔ سلامت است. همچنین نظام بیمهٔ اجتماعی شامل بیمه‌های بازرگانی، بیمهٔ خودرو، بیمه منازل مسکونی، بیمهٔ فعالیت‌های اقتصادی، بیمه‌های درمان و زندگی، بیمه حوادث و بیمه اتکایی است. همچنین نظام بیمهٔ تعاونی شامل بیمه‌های متقابل و تکافل است. در مورد قوانین و شرایط یک یا چند مورد از این بیمه‌ها، تحقیق کنید و نتیجه را در کلاس ارائه دهید.

برای تحقیق می‌توانید به سایت بیمهٔ مرکزی ایران www.centinsur.ir مراجعه کنید.

تحلیل کنید

- چگونه می‌توان با تعیین هدف و برنامهٔ پس‌انداز، بهترین روش را برای سرمایه‌گذاری انتخاب کرد؟

واژه‌نامه[1]

درس ۱
اقتصاد economics : پژوهش و مطالعه پیرامون مسئله انتخاب در شرایط کمیابی.
کارآفرینی entrepreneurship: تمایل افراد به سازماندهی ، فعالیت و پذیرش ریسک مرتبط با مخاطرات کسب‌وکارها.
درس۲
شرکت company; corporation: کسب‌وکاری که دارای هویت قانونی است.
شرکت سهامی joint-stock company; corporation : شرکتی که سرمایه آن به شکل سهام تقسیم شده است.
تعاونی (شرکت تعاونی) cooperation : کسب‌وکار مشارکتی برای تأمین منافع مشترک براساس قاعده هر نفر، یک رأی.
مؤسسه غیرانتفاعی (شرکت غیرانتفاعی)non- benefit organization: نهادی قانونی که برای انجام اهدافی اجتماعی، عمومی و انسانی (غیرتجاری) شکل می‌گیرد.
درس ۳
هزینه فرصتopportunity cost : ارزش بهترین جایگزین بعدی که هنگام انتخاب، از دست می‌رود.
کمیابی scarcity : شکاف میان منابع محدود در قبال خواسته‌های نامحدود.
منابع resources: مؤلفه‌های اساسی که از آنها همه کالاها و خدمات تولید می‌شود.
منابع طبیعی (زمین): natural resources (land): هرچیزی که از طبیعت برگرفته شود و برای تولید کالاها و خدمات مورد استفاده قرار گیرد.
سرمایه capital : هر چیز با دوام که توسط انسان برای استفاده در تولید ایجاد می‌شود.
سرمایه فیزیکی physical capital: هر کالای با دوامی که برای ایجاد کالاها و خدمات دیگر استفاده می‌شود.
سرمایه انسانی human capital: مهارت و دانش نیروی کار.
هزینه هدررفته sunk cost: هزینه‌ای که پرداخت شده است و دیگر امکان بازگشت آن وجود ندارد.

۱ـ طرح هر نوع سؤالی از این قسمت، ممنوع است.

درس۴
الگو model: نمایش ساده شده واقعیت.
الگوی مرز امکانات تولید(production possibilities frontier (PPF: منحنی‌ای که نشان دهنده حداکثر مقدار کالایی است که می‌تواند در ازای مقدار ممکنی از دیگر کالاهای تولیدشده، تولید شود.
کارا efficient: هنگامی که هیچ امکانی وجود نداشته باشد برای اینکه وضعیت برخی بهتر شود، بدون اینکه وضع حداقل یک نفر بدتر شود.
درس۵
خانوار household: یک فرد یا گروهی از افراد که باهم زندگی می‌کنند و درآمدشان را به اشتراک می‌گذارند.
بنگاه firm : سازمانی دارای مالکیت خصوصی که کالاها و خدماتی را تولید کرده و آنها را به دیگران می‌فروشد.
بازار market: مجموعه‌ای از فروشندگان و خریداران در هرجایی که ممکن باشد.
تغییر در تقاضاchange in demand : انتقال (شیفت) منحنی تقاضا
تغییر در عرضه change in supply : انتقال (شیفت) منحنی عرضه.
تغییر در مقدار تقاضاchange in the quantity demanded : حرکت در طول منحنی تقاضا که به علت تغییری در قیمت روی می‌دهد.
تغییر در مقدار عرضهchange in the quantity supplied : حرکت در طول منحنی عرضه که به علت تغییری در قیمت روی می‌دهد.
تعادل (عرضه و تقاضا)equilibrium : نقطه‌ای که در آن مقدار عرضه با مقدار تقاضا برابر است.
قیمت تعادلی equilibrium price: قیمتی که در آن مقدار عرضه با مقدار تقاضا برابر است.
مقدار تعادلیequilibrium quantity : مقداری که در قیمت تعادلی عرضه و تقاضا می‌شود.
بازار عوامل تولید factor market: جایی که منابع تولید دربرابر پول مبادله می‌شوند.
کالای معمولیnormal good: کالایی که تقاضا برای آن با افزایش درآمد افزایش و با کاهش درآمد کاهش می‌یابد.
کالای پست Inferior good: کالایی که تقاضا برای آن با افزایش درآمد، کاهش و با کاهش درآمد افزایش می‌یابد.
کالاهای مکمّل Complements: دو کالا که اگر قیمت یکی از آنها افزایش یابد، موجب کاهش در تقاضای کالای دیگر می‌شود.
کالاهای جانشین Substitutes: دو کالا که اگر قیمت یکی از آنها افزایش یابد، موجب افزایش در تقاضای کالای دیگر می‌شود.
درس۶
کالای عمومی public good: کالایی یا خدماتی است که می‌تواند به طور هم زمان توسط افراد زیادی مصرف شود و نمی‌توان از استفاده افراد دیگر جلوگیری کرد.
مالیات tax: پرداخت های لازم به دولت.

درس۷
مزیت نسبی comparative advantage: توانایی تولید کالا با هزینه فرصت پایین‌تر نسبت به شریک تجاری.
مزیت مطلق absolute advantage: توانایی تولید بیشتر کالا نسبت به شریک تجاری با مقدار معینی از منابع.
تحریم اقتصادی economic sanction: ایجاد موانع و محدودیت در روابط عادی تجاری و مالی یک کشور با سایر کشورها.
تجارت آزاد free trade: تجارت کالاها و خدمات بین شرکای تجاری بدون اعمال محدودیت‌ها یا تغییرات حکومتی.
درس۸
بیکاری ساختاری structural unemployment: عدم تطابق بین جویندگان کار و انواع مشاغل موجود.
نیروی کار labor force: ترکیب کارگران استخدام‌شده و کارگران غیراستخدامی به استثنای آنهایی که در مراکز نظامی و زندان‌ها هستند.
رکود recession: انقباضی به اندازه کافی شدید که بتواند چندین ماه یا بیشتر طول بکشد و تأثیرات گسترده‌ای بر تولید، درآمد واقعی ، اشتغال و فروش در کل اقتصاد داشته باشد.
درس۹
تورم inflation : افزایشی در سطح قیمت.
نرخ تورم inflation rate: درصد (سالانه) افزایش در سطح قیمت.
شاخص قیمت مصرف‌کننده CPI (consumer price index): اندازه‌گیری سطح عمومی قیمت که یک مصرف کننده نوعی با آن روبه‌رو است.
پول money : هرچیزی که به‌طور گسترده‌ای در مبادلات کالاها و خدمات پذیرفته شده باشد.
درس۱۰
تاب آوری اقتصادی economic resilience: توانایی اقتصادی یک کشور برای مقاومت در برابر شوک‌های اقتصادی و بازیابی سریع به سطح قبلی رشد یا شرایط بهتر.
اقتصاد مقاوم resistive economy: تقویت و استحکام ساختار اقتصادی به‌طوری‌که تحریم‌های اقتصادی بر آن بی‌اثر یا کم‌اثر شود.
درس۱۱
رشد اقتصادی economic growth: افزایش توانایی تولید کالاها و خدمات در طول زمان.
تولید ناخالص داخلی GDP (gross domestic product) : کل ارزش پولی کالاها و خدمات نهایی که در داخل مرزهای یک کشور در طول سالی معین تولید شده است.
تولید ناخالص ملی gross national product / درآمد ناخالص ملی gross national income: کل ارزش پولی کالاها و خدمات نهایی که توسط مردم یک کشور (چه داخل مرزهای کشور، چه خارج آن) در طول سالی معین تولید شده است.
تولید ناخالص داخلی واقعی real GDP: اندازه‌گیری کل تولیدات به واحد پولی (تومان) بعد از حذف اثر انحرافات ناشی از تغییرات قیمت.

درس‌های۱۲ و ۱۳ و ۱۴
بودجه budget: طرح (الگوی) مشخصی برای چگونگی خرج‌کردن پول.
سرمایه‌گذاری investment: به‌کارگیری سرمایه با هدف کسب عایدی در آینده.
سپرده دیداری (حساب جاری)demand deposit : وجوه مشتری در حسابی نزد بانک که در هر لحظه بنابر تقاضای مشتری، قابل برداشت است و به آن سودی تعلق نمی‌گیرد.
سپرده مدت دار (حساب سرمایه‌گذاری) term deposit:وجوه مشتری در حسابی نزد بانک که برای مدتی معین باقی می‌ماند و دارای سود و تاریخ سررسید است. سود این حساب معمولاً از سرمایه‌گذاری بانک در فعالیت‌های اقتصادی به دست می‌آید.
سهام stock :نشان دهنده قسمتی از مالکیت یک شرکت.
اوراق مشارکت: اوراق بهادار با نام یا بی‌نامی است که به موجب قانون نحوه انتشار اوراق مشارکت با مجوز قانون خاص یا مجوز بانک مرکزی، برای تأمین بخشی از منابع مالی مورد نیاز جهت ایجاد، تکمیل و توسعه طرح‌های سودآور تولیدی، ساختمانی و خدماتی شامل منابع مالی لازم برای تهیه مواد اولیه مورد نیاز واحدهای تولیدی توسط دولت، شرکت‌های دولتی، شهرداری‌ها و مؤسسات و نهادهای عمومی غیردولتی و مؤسسات عام‌المنفعه و شرکت‌های وابسته به دستگاه‌های مذکور، شرکت‌های سهامی عام و خاص و شرکت‌های تعاونی منتشر می‌شود و به سرمایه‌گذارانی که قصد مشارکت در اجرای طرح‌های یاد شده را دارند از طریق عرضه عمومی واگذار می‌گردد.
بیمه insurance: گونه ای از مدیریت ریسک برای حفاظت از اموال و دارایی‌ها در برابر مخاطرات احتمالی.

منابع

- قرآن کریم
- نهج‌البلاغه
- آمدی، عبدالواحد بن محمد؛ غررالحکم و دررالکلم؛ دارالکتاب الاسلامی ۱۴۱۰ هـ . ق
- بی‌آزار شیرازی، عبدالکریم؛رساله نوین (احکام و موضوعات اقتصادی)؛ دفتر فرهنگ اسلامی ۱۳۹۴
- پیغامی، عادل؛ درس‌گفتارهای اقتصاد مقاومتی، انتشارات بسیج دانشجویی دانشگاه امام صادق (ع) ۱۳۹۳
- پیغامی، عادل؛ طغیانی، مهدی؛ تعلیم و تربیت اقتصادی (جلد اول و دوم)؛ انتشارات دانشگاه امام صادق (ع) ۱۳۹۵
- پیغامی، عادل؛ مرادی باصری، امین؛ سواد مالی (الگویی برای مالی شخصی و خانوادگی)؛ انتشارات دانشگاه امام صادق (ع) ۱۳۹۵
- جواهر لعل نهرو؛ نگاهی به تاریخ جهان؛ ترجمه محمود تفضلی؛ امیرکبیر ۱۳۵۱
- رحماندوست، مصطفی؛ پدرامی، متین؛ کشاورزی آزاد، مرجان؛ رضایی، آذر؛ فوت کوزه‌گری (مثل‌های فارسی و داستان‌های آن)؛ انتشارات مدرسه ۱۳۹۴
- رزاقی، ابراهیم؛ اقتصاد ایران زمین؛ نشر نی ۱۳۹۲
- ژید، شارل؛ ریست، شارل؛ تاریخ عقاید اقتصادی؛ ترجمه کریم سنجابی؛ دانشگاه تهران ۱۳۹۵
- سازمان پژوهش و برنامه‌ریزی آموزشی؛ اقتصاد (پایه دهم دوره متوسطه)؛ شرکت چاپ و نشر کتاب‌های درسی ایران ۱۳۹۷
- سالواتوره، دومینیک؛ اقتصاد بین‌الملل (جلد اول)؛ تجارت بین‌الملل؛ ترجمه حمیدرضا ارباب؛ نشر نی ۱۳۸۸
- شریف‌زاده، محمدجواد؛ حقوق و اقتصاد در اسلام (مقدمه‌ای بر تحلیل اقتصادی نهادهای حقوقی اسلامی با تأکید بر تاریخ صدر اسلام)؛ انتشارات دانشگاه امام صادق ۱۳۹۱
- طغیانی، مهدی و همکاران؛ اقتصاد تحریم، نشر نیلوفران ۱۳۹۳
- عیسوی، چارلز؛ تاریخ اقتصادی ایران؛ ترجمه یعقوب آژند؛ نشر گستره ۱۳۶۲
- سعدی، شیخ مصلح الدین؛ گلستان سعدی، تصحیح محمدعلی فروغی، ققنوس ۱۳۹۸

- صدر، سید محمدباقر؛ اقتصادنا؛ بوستان کتاب ۱۳۸۷
- فارابی، ابونصر؛ سیاست مدنیّه؛ ترجمه جعفر سجادی؛ انجمن فلسفه ایران ۱۳۵۸
- قانون تجارت، مصوب سال ۱۳۱۱
- مجد، محمدقلی؛ قحطی بزرگ (نسل‌کشی ایرانیان در جنگ جهانی اول)؛ ترجمه محمدکریمی؛ مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های سیاسی ۱۳۹۴
- منکیو، گریگوری؛ مبانی علم اقتصاد؛ ترجمه حمیدرضا ارباب؛ نشر نی ۱۳۸۷
- منکیو، گریگوری؛ نظریه اقتصاد کلان؛ ترجمه حمیدرضا ارباب؛ نشر نی ۱۳۹۳
- نمازی، حسین؛ نظام‌های اقتصادی، انتشارات دانشگاه شهید بهشتی ۱۳۷۴
- سایت بانک مرکزی به نشانی cbi.ir
- سایت ساماندهی منابع آموزشی و تربیتی به نشانی samanketab.roshdmag.ir
- سایت مرکز آمار ایران به نشانی amar.org.ir

Krueger, Alan B.; Anderson, David A.; Explorations in economics; BFW/worth publisher; New York 2014

world bank; Human development report 2019

دبیران محترم و صاحب‌نظران می‌توانند نظر اصلاحی خود را درباره مطالب کتاب‌های درسی از طریق سامانه «نظرسنجی از محتوای کتاب درسی» به نشانی «nazar. roshd.ir» یا نامه به نشانی تهران ـ صندوق پستی ۴۸۷۴ ـ ۱۵۸۷۵ ارسال کنند.

سازمان پژوهش و برنامه‌ریزی آموزشی