

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

اللَّهُمَّ صَلِّ عَلَى مُحَمَّدٍ وَآلِ مُحَمَّدٍ وَعَجِّلْ فَرَجَهُمْ

اللَّهُمَّ صَلِّ عَلَى مُحَمَّدٍ وَآلِ مُحَمَّدٍ وَعَجِّلْ فَرَجَهُمْ

اقتصاد

اقتصاد

پایه دهم

رشته ادبیات و علوم انسانی

پایه یازدهم

رشته علوم و معارف اسلامی

دوره دوم متوسطه

پایه دهم

رشته ادبیات و علوم انسانی

پایه یازدهم

رشته علوم و معارف اسلامی

دوره دوم متوسطه





وزارت آموزش و پرورش

سازمان پژوهش و برنامه‌ریزی آموزشی



وزارت آموزش و پرورش

سازمان پژوهش و برنامه‌ریزی آموزشی

نام کتاب: اقتصاد - پایه‌های دهم و یازدهم - دوره دوم متوسطه - 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: عادل پیغامی، مهدی طغیانی، علی‌اکبر ناسخیان، فهیمه‌السادات حقیقی، زهرا آقایی، حکیمه بیلری و فاطمه‌السادات میرعارفین (اعضای شورای برنامه‌ریزی)

مدیریت آماده‌سازی هنری: مهدی طغیانی، علی‌اکبر ناسخیان و سیدعلی مرتضوی درجه (اعضای گروه تألیف) - سیداکبرمیرجعفری (ویراستار)

شناسه افزوده آماده‌سازی: اداره کل نظارت بر نشر و توزیع مواد آموزشی

نشانی سازمان: احمدرضا امینی (مدیر امور فنی و چاپ) - جواد صفری (مدیر هنری) - مجتبی زند (طراح گرافیک) - سورش سعادت‌مندی (صفحه‌آرا) - مریم کیوان (طراح جلد) - الهام جعفرآبادی، سیما لطفی، فریبا سیر و ناهید خیام‌باشی (امور آماده‌سازی)

ناشر: تهران: خیابان ایرانشهر شمالی - ساختمان شماره ۴ آموزش و پرورش (شهید موسوی)
تلفن: ۹-۸۸۸۳۱۱۶۱، دورنگار: ۹۲۶۶-۸۸۳۰، کد پستی: ۱۵۸۴۷۴۲۳۵۹
وبگاه: www.irtextbook.ir و www.chap.sch.ir

چاپخانه: شرکت چاپ و نشر کتاب‌های درسی ایران: تهران - ۱۷ جاده مخصوص کرج - خیابان ۶۱ (داروپخش) تلفن: ۵-۴۴۹۸۵۱۶۱، دورنگار: ۴۴۹۸۵۱۶۰، صندوق پستی: ۳۷۵۱۵-۱۳۹

سال انتشار و نوبت چاپ: شرکت چاپ و نشر کتاب‌های درسی ایران «سهامی خاص»
چاپ دوم ۱۴۰۰

شابک ۹۷۸-۹۶۴-۰۵-۳۴۴۹-۶
ISBN: 978-964-05-3449-6

نام کتاب: اقتصاد - پایه‌های دهم و یازدهم دوره دوم متوسطه - 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، محمدرحیم محمدی، فهیمه‌السادات حقیقی، زهرا آقایی، فخری امام جمعه، حکیمه بیلری و فاطمه‌السادات میرعارفین (اعضای شورای برنامه‌ریزی)

مدیریت آماده‌سازی هنری: مهدی طغیانی، علی‌اکبر ناسخیان و سیدعلی مرتضوی درجه (اعضای گروه تألیف) - سیداکبرمیرجعفری (ویراستار)

شناسه افزوده آماده‌سازی: اداره کل نظارت بر نشر و توزیع مواد آموزشی

نشانی سازمان: احمدرضا امینی (مدیر امور فنی و چاپ) - جواد صفری (مدیر هنری) - مجتبی زند (طراح گرافیک) - سورش سعادت‌مندی (صفحه‌آرا) - مریم کیوان (طراح جلد) - الهام جعفرآبادی، سیما لطفی، فریبا سیر و ناهید خیام‌باشی (امور آماده‌سازی)

ناشر: تهران: خیابان ایرانشهر شمالی - ساختمان شماره ۴ آموزش و پرورش (شهید موسوی)
تلفن: ۹-۸۸۸۳۱۱۶۱، دورنگار: ۹۲۶۶-۸۸۳۰، کد پستی: ۱۵۸۴۷۴۲۳۵۹
وبگاه: www.irtextbook.ir و www.chap.sch.ir


چاپخانه: شرکت چاپ و نشر کتاب‌های درسی ایران: تهران - ۱۷ جاده مخصوص کرج - خیابان ۶۱ (داروپخش) تلفن: ۵-۴۴۹۸۵۱۶۱، دورنگار: ۴۴۹۸۵۱۶۰، صندوق پستی: ۳۷۵۱۵-۱۳۹

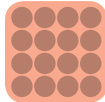
سال انتشار و نوبت چاپ: شرکت چاپ و نشر کتاب‌های درسی ایران «سهامی خاص»
چاپ سوم ۱۴۰۱

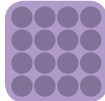
شابک ۹۷۸-۹۶۴-۰۵-۳۴۴۹-۶
ISBN: 978-964-05-3449-6


فهرست



- ۱ فصل اوّل / اصول انتخاب در کسب و کار / 
- ۲ درس اول / کسب و کار و کارآفرینی /
- ۱۲ درس دوم / انتخاب نوع کسب و کار /
- ۲۲ درس سوم / اصول انتخاب درست /
- ۳۴ درس چهارم / مرز امکانات تولید /

- ۴۳ فصل دوم / بازیگران اصلی در میدان اقتصاد / 
- ۴۴ درس پنجم / بازار چیست و چگونه عمل می کند؟ /
- ۵۵ درس ششم / نقش دولت در اقتصاد چیست؟ /
- ۶۷ درس هفتم / تجارت بین الملل /


- ۸۱ فصل سوم / اقتصاد رشد و پیشرفت / 
- ۸۲ درس هشتم / رکود، بیکاری و فقر /
- ۹۲ درس نهم / تورم و کاهش قدرت خرید /
- ۱۰۵ درس دهم / مقاومت سازی اقتصاد /
- ۱۱۶ درس یازدهم / رشد و پیشرفت اقتصادی /


- ۱۲۹ فصل چهارم / اقتصاد در خانواده / 
- ۱۳۰ درس دوازدهم / بودجه بندی /
- ۱۴۰ درس سیزدهم / تصمیم گیری در مخارج /
- ۱۵۰ درس چهاردهم / پس انداز و سرمایه گذاری /

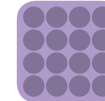
- ۱۶۱ واژه نامه /
- ۱۶۵ منابع /


فهرست



- ۱ فصل اوّل / اصول انتخاب در کسب و کار / 
- ۲ درس اول / کسب و کار و کارآفرینی /
- ۱۲ درس دوم / انتخاب نوع کسب و کار /
- ۲۲ درس سوم / اصول انتخاب درست /
- ۳۴ درس چهارم / مرز امکانات تولید /

- ۴۳ فصل دوم / بازیگران اصلی در میدان اقتصاد / 
- ۴۴ درس پنجم / بازار چیست و چگونه عمل می کند؟ /
- ۵۵ درس ششم / نقش دولت در اقتصاد چیست؟ /
- ۶۹ درس هفتم / تجارت بین الملل /

- ۸۱ فصل سوم / اقتصاد رشد و پیشرفت / 
- ۸۲ درس هشتم / رکود، بیکاری و فقر /
- ۹۲ درس نهم / تورم و کاهش قدرت خرید /
- ۱۰۵ درس دهم / مقاومت سازی اقتصاد /
- ۱۱۶ درس یازدهم / رشد و پیشرفت اقتصادی /

- ۱۲۹ فصل چهارم / اقتصاد در خانواده / 
- ۱۳۰ درس دوازدهم / بودجه بندی /
- ۱۴۰ درس سیزدهم / تصمیم گیری در مخارج /
- ۱۵۰ درس چهاردهم / پس انداز و سرمایه گذاری /

- ۱۶۱ واژه نامه /
- ۱۶۵ منابع /

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 آن قدر 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.



▲ میر مصطفی عالی نسب

نقش کارآفرینان

بیست سال پیش هیچ کس درباره 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 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 مشاهده 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.

عده 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 درباره 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.

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 آن قدر بالا می‌گیرد که حتی ...

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



▲ میر مصطفی عالی نسب

نقش کارآفرینان

بیست سال پیش هیچ کس درباره 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 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 مشاهده 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.

عده 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 درباره 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.



فعالیت گروهی در کلاس

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

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 کله یک ویروس بسیار مرموز در دنیا پیدا می‌شود: کووید ۱۹ یا همان کرونا ویروس!

دولت به همه 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 پذیرش‌کننده بیمار کرونایی پرداخت کنند؛ آن هم نه یک بار بلکه به صورت مستمر و ماهیانه. این مبلغ نیز رقم قابل توجهی است. موضوع را در هیئت مدیره مطرح می‌کنید. شریک شما که در بیمارستان سهام دارد می‌گوید در صورت پذیرش بیمار کرونایی، او سهمش را می‌فروشد و دیگر با شما همکاری نمی‌کند. یکی دیگر از اعضای هیئت مدیره می‌گوید اگر رسانه‌ها متوجه شوند چه؟ نماینده 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 می‌کرده 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 می‌گیرید؟ چرا؟ لطفاً دلایل تصمیم و عواقب آن را برای خودتان یادداشت کنید و تصمیم‌دوستانان را نقد کنید.

۱- در شبکه‌های مجازی تبلیغ می‌کنم 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 می‌کنم.

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

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

۴- 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.



فعالیت گروهی در کلاس

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

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 کله یک ویروس بسیار مرموز در دنیا پیدا می‌شود: کووید ۱۹ یا همان کرونا ویروس!

دولت به همه 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 پذیرش‌کننده بیمار کرونایی پرداخت کنند؛ آن هم نه یک بار بلکه به صورت مستمر و ماهیانه. این مبلغ نیز رقم قابل توجهی است. موضوع را در هیئت مدیره مطرح می‌کنید. شریک شما که در بیمارستان سهام دارد می‌گوید در صورت پذیرش بیمار کرونایی، او سهمش را می‌فروشد و دیگر با شما همکاری نمی‌کند. یکی دیگر از اعضای هیئت مدیره می‌گوید اگر رسانه‌ها متوجه شوند چه؟ نماینده بخش پرستاران با اضطراب می‌گوید جان مردم اولویت دارد اما ما هم دوست داریم زنده بمانیم. از طرف دیگر ارزش سهام بیمارستان‌هایی که بیمار کرونایی دارند، افت چشمگیری داشته است. میزان مراجعات مردم به بیمارستان که ۷۰ درصد درآمد بیمارستان را تأمین می‌کرده 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 می‌گیرید؟ چرا؟ لطفاً دلایل تصمیم و عواقب آن را برای خودتان یادداشت کنید و تصمیم‌دوستانان را نقد کنید.

۱- در شبکه‌های مجازی تبلیغ می‌کنم 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 می‌کنم.

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

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

۵- با وام گرفتن از بانک، بخش تحقیق و توسعه بیمارستان را تقویت می‌کنم 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.

۶- پس از کسب تجربه‌های بیمارستان‌های دیگر سعی می‌کنم 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.

۷- موفقیت من در گروه رضایت همه همکاران و نیروهای من است؛ پس تلاشم را می‌کنم 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 صفحه ۶) بر می‌گردد. شما به کدام یک نزدیک‌تر هستید؟ به گزینه‌های جدید هم فکر کنید.

هزینه‌های تولید، درآمد و سود

هر فعال 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 - اعم از کالاها یا خدمات - به ناچار باید هزینه کنید. باید محلی را به عنوان 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 می‌کنید، «هزینه‌های تولید»^۱ می‌نامند؛ برای مثال اگر تولیدکننده گندم باشید، تا قبل از رسیدن به عایدی و خرمن، هزینه‌هایی را متقبل می‌شوید. این هزینه‌ها در واقع همان پول‌هایی‌اند که برای خرید یا اجاره عوامل تولید به صاحبان آنها می‌پردازید؛ مثلاً زمین را در اختیار می‌گیرید 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 سرمایه فیزیکی مثل تراکتور یا گاوآهن و گاو، برای فعالیت تولیدی خود استفاده می‌کنید و قیمت یا اجاره ابزار تولید را نیز به صاحبان آن می‌پردازید. به این ترتیب در پایان تولید، همه 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، می‌گوییم 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

۱- production costs

۲- income

۳- cost

۴- profit

۵- سود یا زیان به دست آمده را، سود یا زیان حسابداری می‌نامند.

۴- 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.

۵- با وام گرفتن از بانک، بخش تحقیق و توسعه بیمارستان را تقویت می‌کنم 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.

۶- پس از کسب تجربه‌های بیمارستان‌های دیگر سعی می‌کنم 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.

۷- موفقیت من در گروه رضایت همه همکاران و نیروهای من است؛ پس تلاشم را می‌کنم 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 صفحه ۶) بر می‌گردد. شما به کدام یک نزدیک‌تر هستید؟ به گزینه‌های جدید هم فکر کنید.

هزینه‌های تولید، درآمد و سود

یک کارآفرین موفق برای انتخاب صحیح و درست، باید هزینه‌ها و درآمدهایش را محاسبه کند. شما به عنوان کارآفرین برای تولید محصولات خود - اعم از کالاها یا خدمات - به ناچار باید هزینه کنید. باید محلی را به عنوان 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 می‌کنید، «هزینه‌های تولید»^۱ می‌نامند؛ برای مثال اگر تولیدکننده گندم باشید، تا قبل از رسیدن به عایدی و خرمن، هزینه‌هایی را متقبل می‌شوید. این هزینه‌ها در واقع همان پول‌هایی‌اند که برای خرید یا اجاره عوامل تولید به صاحبان آنها می‌پردازید؛ مثلاً زمین را در اختیار می‌گیرید 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 سرمایه فیزیکی مثل تراکتور یا گاوآهن و گاو، برای فعالیت تولیدی خود استفاده می‌کنید و قیمت یا اجاره ابزار تولید را نیز به صاحبان آن می‌پردازید. به این ترتیب در پایان تولید، همه 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، می‌گوییم 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)

۱- production costs

۲- income

۳- cost

۴- profit

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 غیر لازم، یا صرفه‌جویی در مواد اولیه و انرژی یا جلوگیری از ریخت و پاش‌ها، هزینه 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 در آمدشان به صورت 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 به دست می‌آورند سوء استفاده می‌کنند و به درآمدهای کلانی دست می‌یابند. معمولاً به دنبال ارزان خریدن و گران فروختن 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 کسب و کارهای حرام اشتغال دارند؛ مثلاً با احتکار کالاها، 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. به‌طور کلی، کسب و کارهایی که در مسیر تولید کالا و خدمات مشروع نباشند، غارتگرانه و حرام هستند. از آنجا که معمولاً دست افرادی که به این کسب و کارها اشتغال دارند در روستاها و محله‌های کوچک زود رو می‌شود، آنها ترجیح می‌دهند به شهرهای بزرگ کوچ کنند تا آسان تر به فعالیت‌های خود بپردازند. این افراد نه تنها 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 سراسیمه‌ی 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؟

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 غیر لازم، یا صرفه‌جویی در مواد اولیه و انرژی یا جلوگیری از ریخت و پاش‌ها، هزینه 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 اخلاقی دارد. این مسئولیت 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 در آمدشان به صورت 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 به دست می‌آورند سوء استفاده می‌کنند و به درآمدهای کلانی دست می‌یابند. معمولاً به دنبال ارزان خریدن و گران فروختن اند 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 کسب و کارهای حرام اشتغال دارند؛ مثلاً با احتکار کالاها، 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 اند و با رباخواری امورشان را می‌گذرانند. از آنجا که معمولاً دست این افراد در روستاها و محله‌های کوچک زود رو می‌شود، آنها ترجیح می‌دهند به شهرهای بزرگ کوچ کنند تا آسان تر به فعالیت‌های خود بپردازند. این افراد نه تنها با فعالیت‌های غیرقانونی و غیرشرعی به هم‌نوعانشان ظلم می‌کنند، بلکه برکتی که به واسطه کسب درآمد حلال به دست می‌آید را نیز از زندگی خودشان دور می‌کنند و اقتصاد خود و جامعه را در سراسیمه‌ی 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؟

کم می فروشیم تا مشتری شوید!

من یک کم فروش بودم. به نظرم کم فروشی 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 بزیند تا یک دست 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 می توانید آب را به قیمت مغز گردو بفروشید! اگر خواستید شیرینی بفروشید، شیرینی را با جعبه اش با هم روی ترازو بگذارید و سعی کنید جعبه ها سنگین باشند. اگر خواستید کالاهایی مثل گندم و برنج و حبوبات و... را بفروشید، پیمانانه را کاملاً پر نکنید. در کنار همه این روش ها می توانید ترازویتان را هم دست کاری کنید تا مثلاً کالای یک کیلویی را یک کیلو و دویست گرم نشان دهد. روش های متنوع زیادی هست که من همه آنها را تجربه کرده ام. اگر راهنمایی های بیشتری خواستید در خدمتم؛ فقط باید زحمت بکشید یک نوک پا تشریف بیاورید جهنم! چرا؟ چون ... من مرده ام. آها ... یادم رفت بگویم. من قرن ها پیش مرده ام. من یکی از کم فروش های قوم حضرت شعیب بودم که به مردم ستم فراوانی روا داشتیم. پیامبر ما بارها گفته بود که کم فروشی آخر و عاقبت ندارد؛ گوش ندادیم و شد آنچه نباید می شد.

وَيَا قَوْمِ أَوْفُوا الْمِكْيَالَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْتُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ (سوره هود، آیه ۸۵)

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

کم می فروشیم تا مشتری شوید!

من یک کم فروش بودم. به نظرم کم فروشی 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 بزیند تا یک دست 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 می توانید آب را به قیمت مغز گردو بفروشید! اگر خواستید شیرینی بفروشید، شیرینی را با جعبه اش با هم روی ترازو بگذارید و سعی کنید جعبه ها سنگین باشند. اگر خواستید کالاهایی مثل گندم و برنج و حبوبات و... را بفروشید، پیمانانه را کاملاً پر نکنید. در کنار همه این روش ها می توانید ترازویتان را هم دست کاری کنید تا مثلاً کالای یک کیلویی را یک کیلو و دویست گرم نشان دهد. روش های متنوع زیادی هست که من همه آنها را تجربه کرده ام. اگر راهنمایی های بیشتری خواستید در خدمتم؛ فقط باید زحمت بکشید یک نوک پا تشریف بیاورید جهنم! چرا؟ چون ... من مرده ام. آها ... یادم رفت بگویم. من قرن ها پیش مرده ام. من یکی از کم فروش های قوم حضرت شعیب بودم که به مردم ستم فراوانی روا داشتیم. پیامبر ما بارها گفته بود که کم فروشی آخر و عاقبت ندارد؛ گوش ندادیم و شد آنچه نباید می شد.

وَيَا قَوْمِ أَوْفُوا الْمِكْيَالَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْتُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ (سوره هود، آیه ۸۵)

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

برای تفکر و تمرین



۱- 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 مدرسه دولتی
- عضو نیروی فعال در ارتش شدن
- راه اندازی خدمات باغبانی در منزل

برای تفکر و تمرین



۱- 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 مدرسه دولتی
- عضو نیروی فعال در ارتش شدن
- راه اندازی خدمات باغبانی در منزل

۲- 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 موفقیت و حل مشکلاتش کمک خواهد کرد، توضیح دهید.

- خطرپذیری
- خوش‌بینی
- پراکنجی
- سازماندهی

۳- 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) به دست آوردند:

- خرید مواد اولیه برای تولید ماهیانه: ۱۰۰ میلیون تومان
- پول آب و برق و گاز و عوارض شهرداری سالیانه: ۸۰۰ میلیون تومان
- دستمزد ماهیانه 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؟

۲- 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 موفقیت و حل مشکلاتش کمک خواهد کرد، توضیح دهید.

- خطرپذیری
- خوش‌بینی
- پراکنجی
- سازماندهی

۳- 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) به دست آوردند:

- خرید مواد اولیه برای تولید ماهیانه: ۱۰۰ میلیون تومان
- پول آب و برق و گاز و عوارض شهرداری: ۸۰۰ میلیون تومان
- دستمزد ماهیانه 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



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

● تحلیل کنید



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

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 همه بار مالی و خسارت‌ها و... رو جبران کنه. خب معلومه این طوری خیلی بهش فشار میاد. تازه مگه نشنیدی آقا چون 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: هر چی سیستم تصمیم‌گیری جمع‌وجورتر، تصمیم‌گیری راحت‌تر!

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



گفت‌وگو در کلاس

- ۱- شما کار تیمی و گروهی را ترجیح می‌دهید یا کار به صورت فردی را؟ چرا؟
- ۲- آیا شما در گروه کسب و کار خود پیشرو و رهبر خواهید شد یا پیرو؟
- ۳- چقدر تحمل پذیرش حرف مخالف را دارید و چقدر می‌توانید دیگران را با منطق و استدلال متقاعد کنید؟
- ۴- چقدر به دنبال سود شخصی هستید و تا چه میزان حاضرید در آمدتان 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، لاقط بدانیم که سازمان تولیدمان چگونه باید باشد.

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 همه بار مالی و خسارت‌ها و... رو جبران کنه. خب معلومه این طوری خیلی بهش فشار میاد. تازه مگه نشنیدی آقا چون 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: ولی خداییش بابا کار غیرمنطقی نمی‌کنه و به این خصلتش هم معروفه. درضمن من یادمه همون شب که مستقل شد، گفت: هر چی سیستم تصمیم‌گیری جمع‌وجورتر، تصمیم‌گیری راحت‌تر!

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

امیرعلی: به قول بابا شریک اگه خوب بود، خدا هم شریک داشت!



گفت‌وگو در کلاس

- ۱- شما کار تیمی و گروهی را ترجیح می‌دهید یا کار به صورت فردی را؟ چرا؟
- ۲- آیا شما در گروه کسب و کار خود پیشرو و رهبر خواهید شد یا پیرو؟
- ۳- چقدر تحمل پذیرش حرف مخالف را دارید و چقدر می‌توانید دیگران را با منطق و استدلال متقاعد کنید؟
- ۴- چقدر به دنبال سود شخصی هستید و تا چه میزان حاضرید در آمدتان 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، لاقط 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 معرفی 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.

۱- کسب و کار شخصی

کسب و کار شخصی^۱ متعلق به یک شخص است. امروزه بسیاری از کسب و کارها 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 کسب و کارهای شخصی هستند؛ حتی در زمینه‌های تخصصی مانند پزشکی، دندان پزشکی، و کالت و حسابداری اغلب کسب و کارها شخصی‌اند.

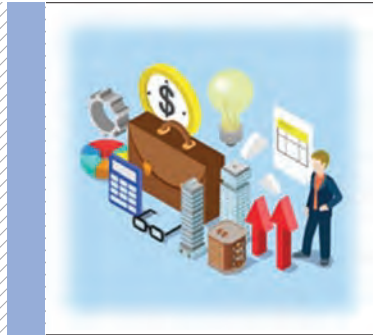


کدام کسب و کار؟

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 معرفی 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.

۱- کسب و کار شخصی

کسب و کار شخصی^۱ متعلق به یک شخص است. امروزه بسیاری از کسب و کارها 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 کسب و کارهای شخصی هستند؛ حتی در زمینه‌های تخصصی مانند پزشکی، دندان پزشکی، و کالت و حسابداری اغلب کسب و کارها شخصی‌اند.



بیشتر بدانیم

- چگونه یک کسب و کار شخصی راه اندازی کنیم؟
- نام کسب و کارتان را ثبت کنید.
- قوانین و مقررات مربوط به آن زمینه را مطالعه کنید.
- برای گرفتن گواهی‌نامه یا پروانه فعالیت رسمی در آن زمینه اقدام کنید.
- اسناد مربوط به هزینه‌ها و درآمدها را حفظ کنید. این اسناد مبنای تعیین مالیات بر کسب و کار شماست.
- اگر کسی را برای کارتان به کار گرفتید، شما کارفرمای او هستید و باید حقوق او را طبق قانون کار پرداخت کرده و او را بیمه کنید.

بیشتر بدانیم

- چگونه یک کسب و کار شخصی راه اندازی کنیم؟
- نام کسب و کارتان را ثبت کنید.
- قوانین و مقررات مربوط به آن زمینه را مطالعه کنید.
- برای گرفتن گواهی‌نامه یا پروانه فعالیت رسمی در آن زمینه اقدام کنید.
- اسناد مربوط به هزینه‌ها و درآمدها را حفظ کنید. این اسناد مبنای تعیین مالیات بر کسب و کار شماست.
- اگر کسی را برای کارتان به کار گرفتید، شما کارفرمای او هستید و باید حقوق او را طبق قانون کار پرداخت کنید و او را بیمه کنید.

فعالیت فردی در کلاس

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

مزایای کسب و کار شخصی	معایب کسب و کار 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 بازار آریایی، تغییر شرایط بازار و...)	مشکل تأمین مالی (پس انداز 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)	

۲- شرکت

فرض کنید به مباحث برخی از دروسی که در سال گذشته خوانده‌اید، بسیار مسلط‌اید. 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، همه چیز خوب پیش می‌رود و شما کسب درآمد می‌کنید. شما به چندین دانش آموز 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 است اما باز هم شما با کسی شریک نیستید و کارتان یک کار شخصی است چرا که مسئولیت تمام تصمیمات مهم، سخت و دشوار بر عهده شماست و این شماست 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 اندازه شما، مراقب و دلسوز این کسب و کار خواهد بود. اینجاست که درباره تغییر شکل کسب و کار خودتان به نوعی شرکت فکر می‌کنید.



فعالیت فردی در کلاس

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

مزایای کسب و کار شخصی	معایب کسب و کار 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 بازار آریایی، تغییر شرایط بازار و...)	مشکل تأمین مالی (پس انداز 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)	

۲- 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، همه چیز خوب پیش می‌رود و شما کسب درآمد می‌کنید. شما به چندین دانش آموز 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 شماست 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 اندازه شما، مراقب و دلسوز این کسب و کار خواهد بود. اینجاست که درباره تغییر شکل کسب و کار خودتان به نوعی شرکت فکر می‌کنید.



شرکت شما برای رشد بهتر می‌تواند تبلیغ کند، کارمند استخدام کند و یا جذب سرمایه کند. شرکت^۱ 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



درباره تفاوت انواع شرکت‌ها تحقیق کنید.

با توجه به قانون تجارت کشور، درباره 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^۲ اشاره می‌کنیم. دارایی هر شرکت سهامی به تعداد معینی سهم^۳ تقسیم می‌شود و هر کس 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 دارنده 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 آن را 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 هر کدامشان هر کاری کرد، در آخر 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 هر کدام از شرکا در سرمایه چقدر است و هر کدام از شرکا دقیقاً چه مسئولیتی دارند. به همین دلیل، کارهای بی حساب و کتاب، مثل قماربازی و بخت‌آزمایی، آخر و عاقبت ندارد.

لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ (سوره نساء، آیه ۲۹)

(اموال یکدیگر را به باطل نخورید.)

۱- company; corporation

۲- joint - stock company; corporation

۳- stock

شرکت شما برای رشد بهتر می‌تواند تبلیغ کند، کارمند استخدام کند و یا جذب سرمایه کند. شرکت^۱ 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



درباره تفاوت انواع شرکت‌ها تحقیق کنید.

با توجه به قانون تجارت کشور، درباره 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^۲ اشاره می‌کنیم. دارایی هر شرکت سهامی به تعداد معینی سهم^۳ 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 دارنده 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 آن را 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 هر کدامشان هر کاری کرد، در آخر 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 هر کدام از شرکا در سرمایه چقدر است و هر کدام از شرکا دقیقاً چه مسئولیتی دارند. به همین دلیل، کارهای بی حساب و کتاب، مثل قماربازی و بخت‌آزمایی، آخر و عاقبت ندارد.

لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ (سوره نساء، آیه ۲۹)

(اموال یکدیگر را به باطل نخورید.)

۱- company; corporation

۲- joint - stock company; corporation

۳- stock

برای تفکر و تمرین



- ۱- برای هر یک از موارد زیر چه نوع کسب و کار (سازمان تولید) را توصیه می کنید؟
 - شرکتهای جدید می خواهند مجموعه فروشگاه زنجیره ای از مواد غذایی سالم راه اندازی کند.
 - یکی از دانش آموزان آشپزی می خواهد رستوران های زنجیره ای افتتاح کند.
 - نویسنده ای تصمیم می گیرد ادامه آخرین کتاب پر فروش خود را بنویسد.
 - گروهی از کشاورزان می خواهند برای خرید کود، دانه و سایر مواد مرتبط به صورت عمده هزینه کنند و هزینه را در بین اعضا تقسیم کنند.
 - گروهی از مهندسان جوان تصمیم گرفته اند لوازم خانگی با کیفیت بالا تولید کنند.
- ۲- 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 مؤسسه خیریه نیز برای کارگزارانش 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 ویژگی های شخصیتی خود و دوستانتان، کدام یک از انواع کسب و کارها (سازمان تولید) را برای فعالیت اقتصادی ترجیح می دهید؟

برای تفکر و تمرین



- ۱- برای هر یک از موارد زیر چه نوع کسب و کار (سازمان تولید) را توصیه می کنید؟
 - شرکتهای جدید می خواهند مجموعه فروشگاه زنجیره ای از مواد غذایی سالم راه اندازی کند.
 - یکی از دانش آموزان آشپزی می خواهد رستوران های زنجیره ای افتتاح کند.
 - نویسنده ای تصمیم می گیرد ادامه آخرین کتاب پر فروش خود را بنویسد.
 - گروهی از دوستان تصمیم می گیرند کسب و کاری بدون عبور از فرایندهای قانونی طولانی آغاز کنند.
 - گروهی از کشاورزان می خواهند برای خرید کود، دانه و سایر مواد مرتبط به صورت عمده هزینه کنند و هزینه را در بین اعضا تقسیم کنند.
 - گروهی از مهندسان جوان تصمیم گرفته اند لوازم خانگی با کیفیت بالا تولید کنند.
- ۲- 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 مؤسسه خیریه نیز برای کارگزارانش 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 ویژگی های شخصیتی خود و دوستانتان، کدام یک از انواع کسب و کارها (سازمان تولید) را برای فعالیت اقتصادی ترجیح می دهید؟

نقشه راه

به طور 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 در نظر 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 هر چیز 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 روبه‌رو می‌شود. برای انتخاب درست باید با مفهوم کمیابی منابع آشنا شویم و بدانیم که چگونه می‌توان با در نظر 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^۱ خود آگاه شوید. اقتصاددانان منابع تولید را به طور کلی در سه دسته طبقه‌بندی می‌کنند: منابع طبیعی (زمین)، نیروی کار و سرمایه^۲. زمینی که تولیدکننده گندم آن را زیر کشت می‌برد، یک منبع طبیعی است. کشاورزانی که روی زمین کار می‌کنند، نیروی کار محسوب می‌شوند. تراکتوری که روی زمین کار می‌کند، 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، می‌توان 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

۱- production factors

۲- برخی اقتصاددانان علاوه بر این سه دسته، اقسام دیگری را نیز به عنوان منابع تولید در نظر گرفته‌اند.

نقشه راه

به طور 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 در نظر 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 هر چیز 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 روبه‌رو می‌شود. برای انتخاب درست باید با مفهوم کمیابی منابع آشنا شویم و بدانیم که چگونه می‌توان با در نظر 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^۱ خود آگاه شوید. اقتصاددانان منابع تولید را به طور کلی در سه دسته طبقه‌بندی می‌کنند: منابع طبیعی (زمین)، نیروی کار و سرمایه^۲. زمینی که تولیدکننده گندم آن را زیر کشت می‌برد، یک منبع طبیعی است. کشاورزانی که روی زمین کار می‌کنند، نیروی کار محسوب می‌شوند. تراکتوری که روی زمین کار می‌کند، 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، می‌توان 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

۱- production factors

۲- برخی اقتصاددانان علاوه بر این سه دسته، اقسام دیگری را نیز به عنوان منابع تولید در نظر گرفته‌اند.

در ضمن برای منزل هم کمی خرید کنید. چه منبعی در اختیار دارید؟ پول داخل جیبتان، مهم‌ترین منبعی 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^۱ 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 مترای زمین، حجم بذر، نیروی کار و...) بی‌نهایت و پایان‌ناپذیر نیست بلکه برعکس، کاملاً محدود است. اصل دوم: شما قبول دارید که در آن 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^۲ را به همراه دارد. هزینه فرصت یک انتخاب، ارزش بهترین گزینه بعدی است که شما هنگام انتخاب از دست داده‌اید. 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.

اکنون مثال سینما رفتن را در نظر بگیرید. سینما رفتن برای شما

۱- scarce

۲- opportunity cost

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^۱ 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 مترای زمین، حجم بذر، نیروی کار و...) پایان‌ناپذیر نیست بلکه برعکس، کاملاً محدود است. اصل دوم: شما قبول دارید که در آن 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^۲ 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، هزینه 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.

۱- scarce

۲- opportunity cost

اکنون مثال سینما رفتن را در نظر 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 روشن تر شود ببینید اگر به سینما نروید، قصد داشتید چه کار دیگری انجام دهید؟ آیا مایلید با دوستان 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 نمی‌کنید 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 در حالی که می‌توانید کسب و کار 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 پرسید چرا مجبورم بین استخدام شدن و کسب و کار شخصی داشتن و یا بین سینما رفتن 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، غذا خوردن، 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-بستان»^۱ کرد. بده-بستان یعنی چیزی را رها می‌کنید تا چیز دیگری را به دست 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 خریده‌اند 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. اگر منابع 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 به منظور تولید چرخ، فلز بیشتری برای اسکلت دوچرخه، زمین بیشتری برای سالن‌های کارخانه لازم است. همچنین نیاز بیشتری به سرمایه برای ساختن ماشین‌آلات سازنده اسکلت و قطعات دوچرخه، نیروی کار برای سرهم کردن 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

^۱ trade off

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 روشن تر شود ببینید اگر به سینما نروید، قصد داشتید چه کار دیگری انجام دهید؟ آیا مایلید با دوستان 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 نمی‌کنید 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 در حالی که می‌توانید کسب و کار 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 پرسید چرا مجبورم بین استخدام شدن و کسب و کار شخصی داشتن و یا بین سینما رفتن 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، غذا خوردن، 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 وجود کمیابی در منابع و امکانات، همیشه باید بین گزینه‌های انتخاب، «بده-بستان»^۱ کرد. بده-بستان یعنی چیزی را رها می‌کنید تا چیز دیگری را به دست 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 خریده‌اند 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. اگر منابع 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 به منظور تولید چرخ، فلز بیشتری برای اسکلت دوچرخه، زمین بیشتری برای سالن‌های کارخانه لازم است. همچنین نیاز بیشتری به سرمایه برای ساختن ماشین‌آلات سازنده اسکلت و قطعات دوچرخه، نیروی کار برای سرهم کردن 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

^۱ trade off

دادن چیزهای دیگر است؛ حتی اگر یک کشور کالاهایی را از دیگر کشورها بخرد، هنوز با کمیابی و مبادله مواجه است. تصور کنید که شما یک دوچرخه که ساخت کشور چین است را خریداری می کنید. برای ساخت این دوچرخه از منابع چینی به جای منابع ایرانی استفاده شده است.



فعالیت گروهی در کلاس

محاسبه هزینه فرصت و منابع کمیاب

در فعالیت گروهی درس قبل، گروه شما یکی از ایده‌های کسب و کار 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 هزینه فرصت آن را البته به صورت حدودی محاسبه کنید. لطفاً در پایان بررسی، هر گروه نتایج خود را بر روی تخته کلاس بنویسد.

برای رسیدن به نتیجه، سوالات 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 شیوه 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؟

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



فعالیت گروهی در کلاس

محاسبه هزینه فرصت و منابع کمیاب

در فعالیت گروهی درس قبل، گروه شما یکی از ایده‌های کسب و کار 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 هزینه فرصت آن را البته به صورت حدودی محاسبه کنید. لطفاً در پایان بررسی، هر گروه نتایج خود را بر روی تخته کلاس بنویسد.

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

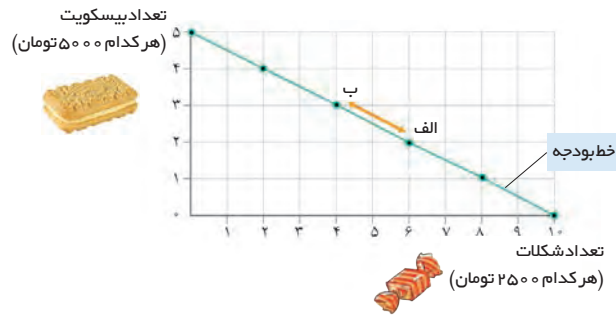
- منابع طبیعی، سرمایه، نیروی انسانی مورد نیازتان و هزینه تأمین آنها چقدر است؟
- شما به عنوان کارآفرین چگونه می‌توانید این منابع را در کنار یکدیگر سازماندهی کنید و به یک شیوه نو در این کسب و کار دست یابید؟
- اگر این شرکت یا تعاونی را تأسیس نکنیم، چه کار دیگری می‌توانیم انجام دهیم؟ سود این کار دیگر چقدر 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 دارید. به دلیل اینکه بودجه‌تان محدود است، شما مجبورید بین گزینه‌های خود بده - بستان کنید. فرض کنید شما ۲۵ هزار تومان برای صرف عصرانه پول دارید. در شکل صفحه بعد نحوه انتخاب بین بیسکویت و شکلات را بررسی کنید. هر نقطه بر روی نمودار خط بودجه نشان دهنده مقدار بیسکویت و شکلاتی است که با ۲۵ هزار تومان می‌توان خرید. بده - بستان بین نقاط الف و ب چگونه است؟ اگر از نقطه الف به ب یا بالعکس حرکت کنیم، چه تغییری در مقدار انتخاب شده از هر یک از این دو کالا روی می‌دهد؟

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^۱ دارید. به دلیل اینکه بودجه‌تان محدود است، شما مجبورید بین گزینه‌های خود بده-بستان کنید. فرض کنید شما ۲۵ هزار تومان برای صرف عصرانه پول دارید. در شکل زیر نحوه انتخاب بین بیسکویت و شکلات را بررسی کنید. هر نقطه بر روی نمودار خط بودجه نشان‌دهنده مقدار بیسکویت و شکلاتی است که با ۲۵ هزار تومان می‌توان خرید. بده-بستان بین نقاط الف و ب چگونه است؟ اگر از نقطه الف به ب یا بالعکس حرکت کنیم، چه تغییری در مقدار انتخاب شده از هریک از این دو کالا روی می‌دهد؟



قانون چهارم: هزینه‌های هدر رفته را فراموش کنید!

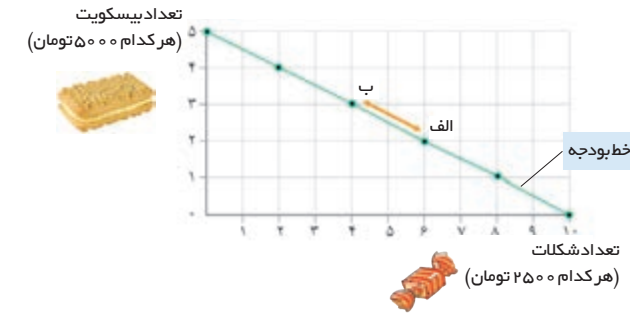
فرض کنید دوستان در باره رفتن به تئاتر با شما گفت‌وگو می‌کند. قیمت بلیت برای هر نفر ده هزار تومان است. وقتی که برنامه شروع می‌شود، شما و دوستان از آن خوشتان نمی‌آید. اگر برنامه را ترک کنید می‌توانید بلیت فیلم تهیه کنید و وقت باقی‌مانده را به تماشای فیلم بگذرانید. قیمت بلیت سینما هشت هزار تومان است. هزینه‌هایی 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 «هزینه هدررفته»^۲ 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 تصمیم‌گیرتان مؤثر است، هزینه‌هایی است که در زمان تصمیم‌گیری شما به وجود 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.

^۱ budget constraints ^۲ sunk cost



تعداد شکلات / بیسکویت	۰	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰
قیمت شکلات‌ها (به ازای 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 (به ازای هر واحد ۵,۰۰۰ تومان)	۵	۴	۳	۲	۱	۰	۰	۰	۰	۰	۰

قانون چهارم: هزینه‌های هدر رفته را فراموش کنید!

فرض کنید دوستان درباره رفتن به تئاتر با شما گفت‌وگو می‌کند. قیمت بلیت برای هر نفر ده هزار تومان است. وقتی که برنامه شروع می‌شود، شما و دوستان 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 هشت هزار 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 «هزینه هدررفته»^۲ 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 تصمیم‌گیرتان مؤثر است، هزینه‌هایی است که در زمان تصمیم‌گیری شما به وجود 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.

^۱ budget constraints ^۲ sunk cost

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 غیر منطقی می‌گیرند؟

فرض کنید قصد دارید به سینما بروید. پیش‌تر تصمیم گرفته‌اید که ذرت بو داده نخرید؛ چون هزینه 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 ذرت بو داده به مشام شما می‌خورد، ممکن است درگیر قضاوتی زودگذر، آنی و از روی هوس شوید. هزینه و منفعت را فراموش کنید و ذرت بو داده را بخرید! این نمونه یک تصمیم‌گیری غیر منطقی است. در اینجا

نظراتان درباره هزینه و منفعت تغییر نکرده است؛ فقط آن را به حساب نیاورده‌اید، چون گرفتار امیال و هوس‌های خود شده‌اید!

به عنوان علاقه‌مند به اقتصاد و به عنوان یک تصمیم‌گیرنده، شاید برایتان مهم باشد که برخی عوامل رفتارهای غیر منطقی را تشخیص دهید.

در ادامه به پنج اشتباه رایج در تصمیم‌گیری اشاره می‌کنیم.



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 غیر منطقی می‌گیرند؟

فرض کنید قصد دارید به سینما بروید. پیش‌تر تصمیم گرفته‌اید که ذرت بو داده نخرید؛ چون هزینه 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 ذرت بو داده به مشام شما می‌خورد، ممکن است درگیر قضاوتی زودگذر، آنی و از روی هوس شوید. هزینه و منفعت را فراموش کنید و ذرت بو داده را بخرید! این نمونه یک تصمیم‌گیری غیر منطقی است. در اینجا نظراتان درباره هزینه و منفعت تغییر نکرده است؛ فقط آن را به حساب نیاورده‌اید، چون گرفتار امیال و هوس‌های خود شده‌اید!

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



○ اثرگذاری حقه‌های فروش بر تصمیم‌گیری‌ها
- وقتی که جنس ۱۶۰ هزار تومانی که ۵۰ درصد تخفیف دارد را
صرفاً به‌خاطر تخفیف آن، بر جنس ۸۰ هزار تومانی ترجیح دهیم!
- وقتی فقط به‌دلیل اینکه حراج یا فروش ویژه اعلام شده
خرید می‌کنیم!



○ توجه به هزینه‌های هدررفته
- وقتی غذایی را که سفارش داده شده دوست نداریم؛ اما به‌خاطر
پولی که داده‌ایم تا آخرش می‌خوریم!
- وقتی دوره آموزشی بی‌کیفیتی را چون پول داده‌ایم تا آخر می‌رویم!



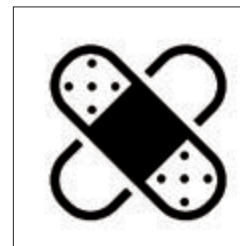
○ بی‌صبری زیاد
- گاهی به‌جای صبر در تحصیل و یادگیری و بهره‌مندی از
منافع آتی آن، سراغ کارهای کم‌ارزش آنی می‌رویم!
- گاهی برای تأمین هزینه‌های مصرف فعلی، زیر بار سنگین
انواع بدهی می‌رویم!



○ اعتماد به نفس بیش از حد یا خودرأی بودن
- وقتی خوش‌بینی زیاد درباره درآمد آینده داریم و پس‌انداز
کمتری برای نیازهای آتی می‌کنیم!
- وقتی در زمینه‌های پرخطر، بدون آمادگی لازم سرمایه‌گذاری
می‌کنیم!



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



○ اثرگذاری حقه‌های فروش بر تصمیم‌گیری‌ها
- وقتی که جنس ۱۶۰ هزار تومانی که ۵۰ درصد تخفیف دارد را
صرفاً به‌خاطر تخفیف آن، بر جنس ۸۰ هزار تومانی ترجیح دهیم!
- وقتی فقط به‌دلیل اینکه حراج یا فروش ویژه اعلام شده
خرید می‌کنیم!



○ عدم توجه به هزینه‌های هدررفته
- وقتی غذایی را که سفارش داده شده دوست نداریم؛ اما به‌خاطر
پولی که داده‌ایم تا آخرش می‌خوریم!
- وقتی دوره آموزشی بی‌کیفیتی را چون پول داده‌ایم تا آخر می‌رویم!



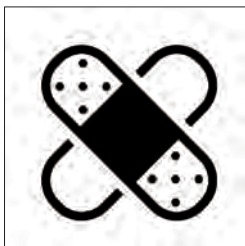
○ بی‌صبری زیاد
- گاهی به‌جای صبر در تحصیل و یادگیری و بهره‌مندی از
منافع آتی آن، سراغ کارهای کم‌ارزش آنی می‌رویم!
- گاهی برای تأمین هزینه‌های مصرف فعلی، زیر بار سنگین
انواع بدهی می‌رویم!



○ اعتماد به نفس بیش از حد یا خودرأی بودن
- وقتی خوش‌بینی زیاد درباره درآمد آینده داریم و پس‌انداز
کمتری برای نیازهای آتی می‌کنیم!
- وقتی در زمینه‌های پرخطر، بدون آمادگی لازم سرمایه‌گذاری
می‌کنیم!



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



۲- هزینه فرصت هر کدام از فعالیت‌های زیر چیست؟

- تعمیر رایانه 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

۳- 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 مغازه وسایل غواصی راه بیندازم.
- تا حالا فهرست وظایف برای خودم ننوشته‌ام، چون فکر می‌کنم به وقت زیادی نیاز دارم.

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

- خرید مواد اولیه برای تولید ماهیانه: ۱۰۰ میلیون تومان
- پول آب، برق، گاز، عوارض شهرداری سالانه: ۸۰۰ میلیون تومان
- دستمزد ماهیانه هر کارگر: ۲ میلیون تومان (مجموعاً ۲۰ کارگر)
- درآمد سالانه: 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، مقایسه درستی انجام دهیم؟

۲- هزینه فرصت هر کدام از فعالیت‌های زیر چیست؟

- تعمیر رایانه 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

۳- 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 مغازه وسایل غواصی راه بیندازم.
- تا حالا فهرست وظایف برای خودم ننوشته‌ام، چون فکر می‌کنم به وقت زیادی نیاز دارم.

۴- در درس اول، میزان سود (یا زیان) کارگاه آقای محمدی را محاسبه کردیم. اکنون در نظر بگیرید که آقای محمدی می‌توانست به جای تولید در کارگاه، آن را به مبلغ ماهیانه چهار میلیون تومان اجاره دهد. با توجه به اطلاعات زیر، مجدداً سود یا زیان سالانه کارگاه را محاسبه کنید و نتیجه را در کلاس به بحث بگذارید.

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

تحلیل کنید

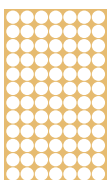
- هزینه فرصت چیست و چرا معمولاً از دید ما پنهان است و آن را به حساب نمی‌آوریم؟
- به حساب آوردن هزینه فرصت چه تأثیری در انتخاب ما خواهد گذاشت؟
- چگونه می‌توانیم بین منافع و هزینه‌های خود، مقایسه درستی انجام دهیم؟

درس چهارم

مرز امکانات تولید



موقعیت



آن شب و پس از بازگشت پدر از سر کار، امیرحسین (پسرک ۴ ساله خانواده) در آشپزخانه بود و تلاش می کرد تا درون قابلمه شام روی گاز را ببیند که ناگهان چهارپایه زیر پایش سُر خورد، دست امیرحسین به قابلمه خورد و همه خورشت قورمه سبزی برگشت روی فرش آشپزخانه. صدای گریه امیرحسین آنقدر بلند بود که صدای مهیب افتادن قابلمه 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 می گن کدبانو!

ستایش: مامان نمی شد به جای کوکو، تن ماهی می داشتین و به کم هم شوید به برنج می زدین و به شویدپلو و ماهی باحال می خوردیم؟ اونم مثل این کوکو سریع آماده می شد!
مادر: نه مامان، تن ماهی نداشتیم. تازه من برای درست کردن قورمه سبزی به کم سبزی اضافه آوردم، به چیزایی به اون اضافه کردم و سرخش کردم.

امیرعلی: کاشکی درس خوندنم همین طوری بود؛ منطقی می خوندیم، بعدش به چیزایی بهش اضافه می کردیم و می رفتیم امتحان فلسفه می دادیم!

ستایش: خسته نشی داداش! شما همون منطقی رو هم نمی خونی! میای خلاصه های منو برمی داری! ولی کاشکی کارگاه بابا اینا این طوری بود! به محصولاتشون به چیزی اضافه و کم می کردن، می شد به محصول دیگه!

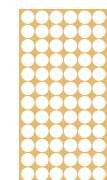
پدر در حالی که در فکر در دسرهای شستن فرش قرمه سبزی خورده آشپزخانه بود، توجهش جلب شد و گفت: عجب ایده ای! من آگه به تغییر کوچیک روی محصول بدم، می شه به محصول جدید! **امیرعلی** (درحالی که کمی هم به غرورش برخوردار بود): حُب فرض کنیم که این کارو می شه انجام داد، بعدش می خواین چند تا از این تولید کنین و چند تا از قبلیه؟

درس چهارم

مرز امکانات تولید



موقعیت



آن شب و پس از بازگشت پدر از سر کار، امیرحسین (پسرک ۴ ساله خانواده) در آشپزخانه بود و تلاش می کرد تا درون قابلمه شام روی گاز را ببیند که ناگهان چهارپایه زیر پایش سُر خورد، دست امیرحسین به قابلمه خورد و همه خورشت قورمه سبزی برگشت روی فرش آشپزخانه. صدای گریه امیرحسین آنقدر بلند بود که صدای مهیب افتادن قابلمه 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 می گن کدبانو!

ستایش: مامان نمی شد به جای کوکو، تن ماهی می داشتین و به کم هم شوید به برنج می زدین و به شویدپلو و ماهی باحال می خوردیم؟ اونم مثل این کوکو سریع آماده می شد!
مادر: نه مامان، تن ماهی نداشتیم. تازه من برای درست کردن قورمه سبزی به کم سبزی اضافه آوردم، به چیزایی به اون اضافه کردم و سرخش کردم.

امیرعلی: کاشکی درس خوندنم همین طوری بود؛ منطقی می خوندیم، بعدش به چیزایی بهش اضافه می کردیم و می رفتیم امتحان فلسفه می دادیم!

ستایش: خسته نشی داداش! شما همون منطقی رو هم نمی خونی! میای خلاصه های منو برمی داری! ولی کاشکی کارگاه بابا اینا این طوری بود! به محصولاتشون به چیزی اضافه و کم می کردن، می شد به محصول دیگه!

پدر در حالی که در فکر در دسرهای شستن فرش قرمه سبزی خورده آشپزخانه بود، توجهش جلب شد و گفت: عجب ایده ای! من آگه به تغییر کوچیک روی محصول بدم، می شه به محصول جدید! **امیرعلی** (درحالی که کمی هم به غرورش برخوردار بود): حُب فرض کنیم که این کارو می شه انجام داد، بعدش می خواین 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 می‌کنه؟
امیرعلی (با ابرویی بالا انداخته مثل یک مدیر کل): ما همیشه همین طوری هستیم! شماها مارو قبول ندارین و به حرفمون گوش نمی‌دین.
مادر: خیلی خب حالا! نمی‌خواد از آب گل آلود 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



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



_ model

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 می‌کنه؟
امیرعلی (با ابرویی بالا انداخته مثل یک مدیر کل): ما همیشه همین طوری هستیم! شماها مارو قبول ندارین و به حرفمون گوش نمی‌دین.
مادر: خیلی خب حالا! نمی‌خواد از آب گل آلود 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



۱- به نظر شما، چگونه می‌توان تصمیم گرفت که آقای محمدی از هر محصول چه تعداد تولید کند؟
 ۲- آیا آقای محمدی باید همه منابعی را که در اختیار دارد صرف تولید کند؟

نقشه راه

ما در این درس به دنبال آنیم که بتوانیم یک الگو برای استفاده 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.



_ model

مرز امکانات تولید به ما اجازه می‌دهد تا هزینه فرصت یک شرکت یا یک کشور را زمانی که بیش از یک کالا تولید می‌کند، محسم کنیم. فرض کنید شرکتی در نقطه ج در نمودار صفحه 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 نقطه ج به نقطه ب برویم. در نقطه ب، تولیدات شرکت ۹۰۰ عدد بستنی است؛ یعنی ۱۵۰ عدد بیشتر از تولیدات در نقطه ج است. همچنین شرکت، ۱۰۰ بطری آبمیوه در نقطه ب تولید می‌کند که ۱۰۰ بطری کمتر از تولید آبمیوه در نقطه 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، صرف‌نظر 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 نقطه 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. دوستان هم در تیم عضو است و در مسابقه به همان سرعت شما می‌دود؛ ولی دوی ۱۰۰ متر و ۱۵۰۰ متر برایش فرقی نمی‌کند، چون در هر دو رکورد مناسبی دارد. اگر مربی، شما را برای دوی ۱۰۰ متر و دوستان را برای دوی ۱۵۰۰ متر انتخاب کند، باعث ناراحتی شما می‌شود. با عوض کردن موقعیت‌ها، شما وضعیت بهتری پیدا می‌کنید و دوستان نیز مشکلی نخواهد داشت. تلاش برای به دست آوردن کارایی به معنای یافتن موقعیت‌هایی برای پیشرفت، مانند این مثال است.



مرز امکانات تولید به ما اجازه می‌دهد تا هزینه فرصت یک شرکت یا یک کشور را زمانی که بیش از یک کالا تولید می‌کند، محسم کنیم. فرض کنید شرکتی در نقطه ج در نمودار صفحه 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 نقطه ج به نقطه ب برویم. در نقطه ب، تولیدات شرکت ۹۰۰ عدد بستنی است؛ یعنی ۱۵۰ عدد بیشتر از تولیدات در نقطه ج است. همچنین شرکت، ۱۰۰ بطری آبمیوه در نقطه ب تولید می‌کند که ۱۰۰ بطری کمتر از تولید آبمیوه در نقطه 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، صرف‌نظر 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 نقطه ج به د را تحلیل کنید!

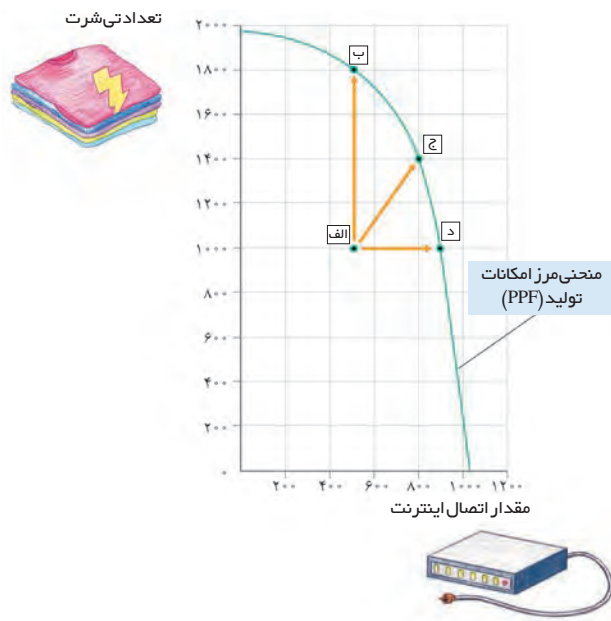
کارایی و ناکارایی

فرض کنید که شما در تیم ورزشی دو و میدانی مدرسه عضو هستید و تخصص اصلی شما دوی ۱۵۰۰ متر است. دوستان هم در تیم عضو است و در مسابقه به همان سرعت شما می‌دود؛ ولی دوی ۱۰۰ متر و ۱۵۰۰ متر برایش فرقی نمی‌کند، چون در هر دو رکورد مناسبی دارد. اگر مربی، شما را برای دوی ۱۰۰ متر و دوستان را برای دوی ۱۵۰۰ متر انتخاب کند، باعث ناراحتی شما می‌شود. با عوض کردن موقعیت‌ها، شما وضعیت بهتری پیدا می‌کنید و دوستان نیز مشکلی نخواهد داشت. تلاش برای به دست 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.



اگر یک شرکت یا یک کشور، هر فرصتی را برای استفاده بهتر از منابع به کار گیرد و این تغییر باعث شود وضع دیگران بدتر شود (یا مقدار تولید کالای دیگر کاهش یابد)، اقتصاد آن شرکت یا کشور کارا است؛ یعنی شرکت یا کشور از منابع موجود خود، بیشترین استفاده را می برد. در غیر این صورت حداقل بیش از یک کالا یا خدمت می توان در دسترس مردم قرار داد؛ بدون آنکه کالاها یا خدمات دیگر کاهش پیدا کنند.

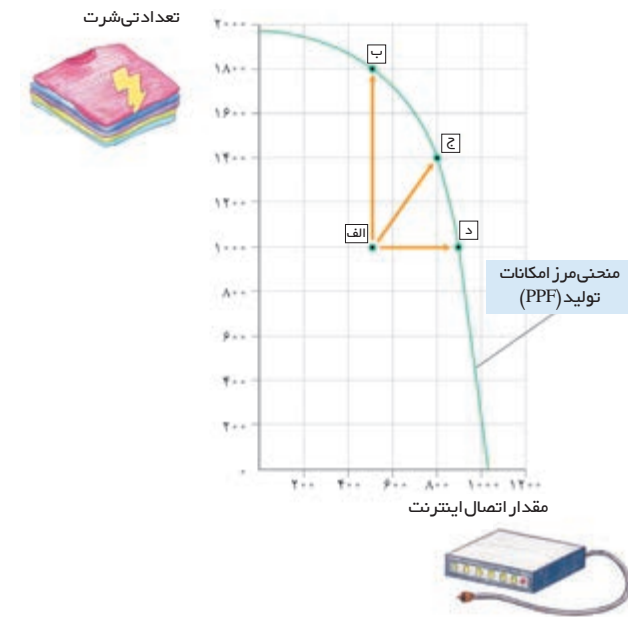
مثلاً فرض کنید ارائه دهندگان دسترسی به اینترنت در یک کشور، دو کارگر را برای ارتباط هر خانه با سرویس اینترنت می فرستند. با اینکه یک کارگر می توانست کار را به همان سرعت انجام دهد! در این صورت تولید در این کشور ناکارا خواهد بود. در مقابل، اگر شرکتها روش کارا تر ارسال یک کارگر را اتخاذ می کردند، کارگر کمتری در این صنعت نیاز می شد و کشور می توانست با آن کارگر، تولیداتش در کالاها و خدمات دیگر را گسترش دهد.



در شکل بالا دلیل آن را می توانید ببینید. در این شکل، یک کشور از تمام منابع استفاده می کند تا یکی از این دو را تولید کند: اتصالات اینترنت یا تی شرت. نقطه الف ترکیب تلافی تی شرت و اتصال اینترنت را برای زمانی که دو کارگر برای اتصال به هر خانه فرستاده می شوند، نشان می دهد: ۵۰۰ خانه که به اینترنت متصل شده اند و ۱۰۰۰ تی شرت که در یک هفته تولید شده اند.

۱- efficient

فرض کنید ارائه دهندگان دسترسی به اینترنت در یک کشور، دو کارگر را برای ارتباط هر خانه با سرویس اینترنت می فرستند. با اینکه یک کارگر می توانست کار را به همان سرعت انجام دهد! در این صورت تولید در این کشور ناکارا خواهد بود. در مقابل، اگر شرکتها روش کارا تر ارسال یک کارگر را اتخاذ می کردند، کارگر کمتری در این صنعت نیاز می شد و کشور می توانست با آن کارگر، تولیداتش در کالاها و خدمات دیگر را گسترش دهد.



در شکل بالا دلیل آن را می توانید ببینید. در این شکل، یک کشور از تمام منابع استفاده می کند تا یکی از این دو را تولید کند: اتصالات اینترنت یا تی شرت. نقطه الف ترکیب تلافی تی شرت و اتصال اینترنت را برای زمانی که دو کارگر برای اتصال به هر خانه فرستاده می شوند، نشان می دهد: ۵۰۰ خانه که به اینترنت متصل شده اند و ۱۰۰۰ تی شرت که در یک هفته تولید شده اند.

توجه کنید که نقطه الف در زیر مرز امکانات تولید قرار دارد. این ناحیه نقاطی است که تولید در آن ناکارا است. هر نقطه در زیر مرز امکانات تولید، نشان دهنده این است که اقتصاد از بیشترین منابع استفاده نکرده است؛ زیرا حداقل مقدار بیشتری از یک کالا می توانست تولید کند، بدون اینکه کالاهای دیگر کاهش یافته یا حذف گردند. با تغییر نحوه استفاده از منابع، در این مورد، با ارسال تنها یک کارگر اتصال کابل به هر خانه، کشور می تواند به نقطه ای روی مرزهای امکانات تولید خود حرکت کند. به طوری که اگر نیروی کار آزاد شده در صنعت اتصال کابل اینترنت به کار گرفته شود، اتصال بیشتری از خانه ها انجام می گیرد؛ یعنی کشور از نقطه الف به نقطه د جابه جا می شود؛ اما اگر از کارگر اضافی برای تولید تی شرت استفاده شود، تولید از نقطه الف به نقطه ب انتقال می یابد. به عنوان گزینه سوم هم کارگر اضافی می تواند بین دو صنعت تقسیم شود؛ مثلاً نیمی از روز به اتصال کابل پردازد

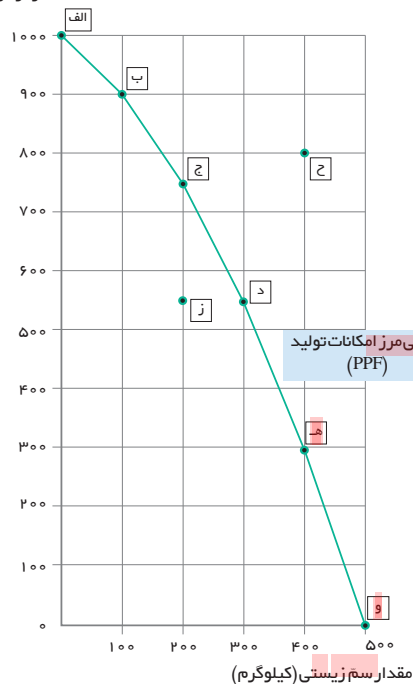
توجه کنید که نقطه الف در زیر مرز امکانات تولید قرار دارد. این ناحیه نقاطی است که تولید در آن ناکاراست. هر نقطه در زیر مرز امکانات تولید، نشان دهنده این است که اقتصاد از بیشترین منابع استفاده نکرده است؛ زیرا حداقل مقدار بیشتری از یک کالا می‌توانست تولید کند، بدون اینکه کالاهای دیگر کاهش یافته یا حذف گردند. با تغییر نحوه 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. به طوری که اگر نیروی کار آزاد شده در صنعت اتصال کابل اینترنت به کار گرفته شود، اتصال بیشتری از خانه‌ها انجام می‌گیرد؛ یعنی کشور از نقطه الف به نقطه د جابه‌جا می‌شود؛ اما اگر از کارگر اضافی برای تولید تی شرت استفاده شود، تولید از نقطه الف به نقطه ب انتقال می‌یابد. به عنوان گزینه سوم هم کارگر اضافی می‌تواند بین دو صنعت تقسیم شود؛ مثلاً نیمی از روز به اتصال کابل پردازد و نیمی از روز را در کارگاه تولیدی کار کند تا هم تی شرت بیشتر و هم خانه‌های بیشتری را به اینترنت متصل کند. در این صورت، کشور از نقطه 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. ناحیه 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.

برای تفکر و تمرین



مقدار کود زیستی (کیلوگرم)



مقدار سم زیستی (کیلوگرم)

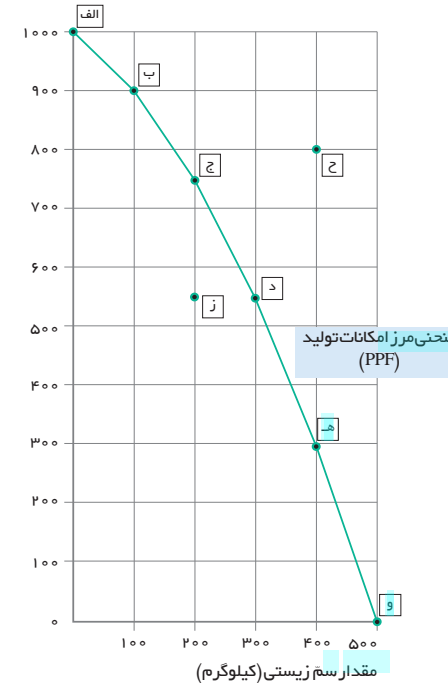
و نیمی از روز را در کارگاه تولیدی کار کند تا هم تی شرت بیشتر و هم خانه‌های بیشتری را به اینترنت متصل کند. در این صورت، کشور از نقطه الف به یک نقطه مانند ج حرکت می‌کند. بنابراین وقتی تولید ناکارا باشد، این امکان وجود دارد که حداقل بیشتر از یک کالا تولید شود؛ بدون آنکه از تولید کالاهای دیگر کاسته شود. ناحیه 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، به گونه‌ای که این بهبود وضعیت، موجب بدتر شدن وضع دیگران نشده باشد، اقتصاد آن شرکت یا کشور کارا است؛ 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 کالاهای یا خدمات دیگر کاهش پیدا کنند. توجه داشته باشید هنگامی که روی کارایی قرار داریم، بهتر شدن وضعیت ما، مستلزم بدتر شدن وضع دیگری خواهد شد.

برای تفکر و تمرین



مقدار کود زیستی (کیلوگرم)



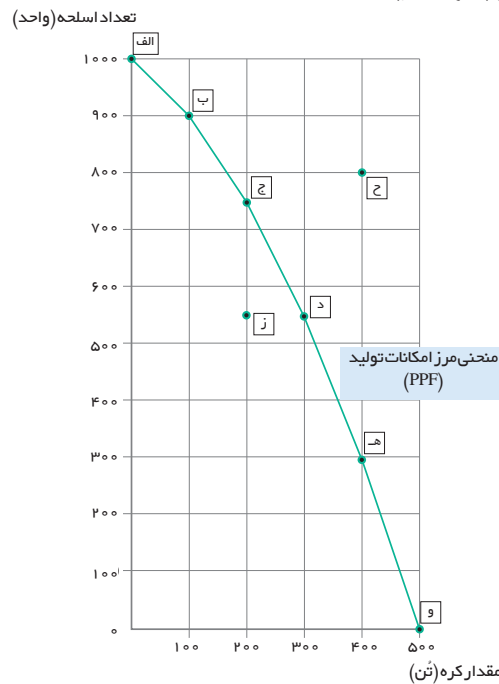
مقدار سم زیستی (کیلوگرم)

۱- کارگاه آقای محمدی، پس از ایده خوب ستایش دو محصول را در خط تولید شماره یک خود، تولید می کند. یکی کودهای زیستی برای گیاهان آپارتمانی و دیگری سم های زیستی. این شرکت تولیدی، با مرز امکانات نمودار بالا روبه روست. هر کدام از شرایط زیر به کدام یک از موارد: انتقال مرز امکانات، جابه جا شدن در طول مرز امکانات یا بدون تغییر اشاره می کند؟

- تعداد کارگران تولیدکننده کود زیستی از طریق استخدام از بیرون شرکت افزایش می یابد.
- مقدار سم زیستی که مشتریان می خواهند، افزایش می یابد.
- بعضی از کارگران خط تولید سم زیستی، در حال حاضر بیکارند.
- منابع و مواد اولیه جدید این اجازه را به شرکت می دهند تا هر دو محصول، به مقدار بیشتری تولید شود.

○ یک فناوری جدید، منابع موجود برای تولید هر دو محصول را افزایش داده است.

۲- یکی از مهم ترین انتخاب هایی که معمولاً کشورها با آن روبه رو هستند، انتخاب در صرف منابع بیشتر در تولید غذا یا امنیت و دفاع است. این انتخاب با مثال معروف کره یا اسلحه است که در خلال جنگ جهانی دوم مطرح شد. فرض کنید در نمودار قبل (نمودار صفحه ۴۰) در محور عمودی به جای کودهای زیستی، تعداد اسلحه و در محور افقی به جای سم زیستی، مقدار کره را جایگزین کنیم (نمودار زیر).



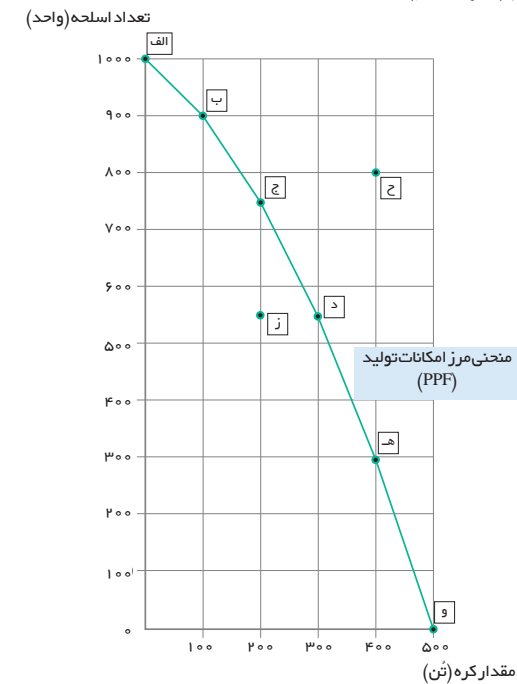
با توجه به نمودار فوق، به سؤالات صفحه بعد پاسخ دهید.

۱- کارگاه آقای محمدی، پس از ایده خوب ستایش دو محصول را در خط تولید شماره یک خود، تولید می کند. یکی کودهای زیستی برای گیاهان آپارتمانی و دیگری سم های زیستی. این شرکت تولیدی، با مرز امکانات نمودار صفحه قبل روبه روست. هر کدام از شرایط زیر به کدام یک از موارد: انتقال مرز امکانات، جابه جا شدن در طول مرز امکانات یا بدون تغییر اشاره می کند؟

- تعداد کارگران تولیدکننده کود زیستی از طریق استخدام از بیرون شرکت افزایش می یابد.
- مقدار سم زیستی که مشتریان می خواهند، افزایش می یابد.
- بعضی از کارگران خط تولید سم زیستی، در حال حاضر بیکارند.
- منابع و مواد اولیه جدید این اجازه را به شرکت می دهند تا هر دو محصول، به مقدار بیشتری تولید شود.

○ یک فناوری جدید، منابع موجود برای تولید هر دو محصول را افزایش داده است.

۲- یکی از مهم ترین انتخاب هایی که معمولاً کشورها با آن روبه رو هستند، انتخاب در صرف منابع بیشتر در تولید غذا یا امنیت و دفاع است. این انتخاب با مثال معروف کره یا اسلحه است که در خلال جنگ جهانی دوم مطرح شد. فرض کنید در نمودار قبل (نمودار صفحه ۴۰) در محور عمودی به جای کودهای زیستی، تعداد اسلحه و در محور افقی به جای سم زیستی، مقدار کره را جایگزین کنیم (نمودار زیر).



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

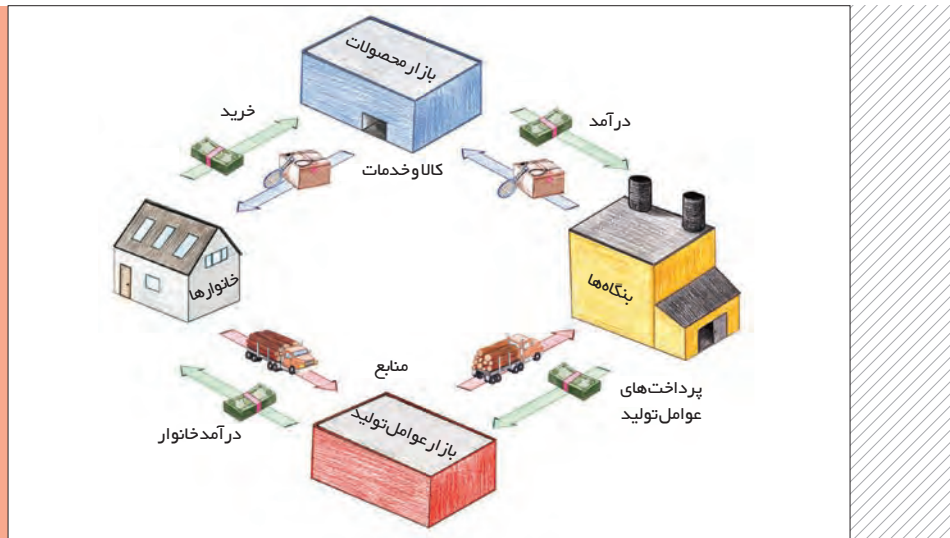
بنگاه و خانوار در اقتصاد

دو گروه از مهم‌ترین تصمیم‌گیرندگان و بازیگران در اقتصاد، خانوار^۱ها و بنگاه^۲ها هستند. خانوارها در دو حالت در اقتصاد مشارکت می‌کنند:

- ۱- خانوارها کالاها و خدمات مورد نیاز را از کسب و کارها خریداری می‌کنند.
 - ۲- 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 به عنوان یک کسب و کار می‌شناسند. در درس‌های قبل درباره انواع کسب و کارها مطالبی فراگرفتید. مؤسسات کسب و کارها یا همان بنگاه‌ها می‌توانند شامل مزارع کشاورزی، فروشگاه‌ها، کسب و کارهای خویشتن‌فرمایی 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، رابطه داد و ستد شکل می‌گیرد. نمودار زیر جریان چرخشی تعاملات بین بازیگران کلیدی را نشان می‌دهد.



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

۱_ household

۲_ firm

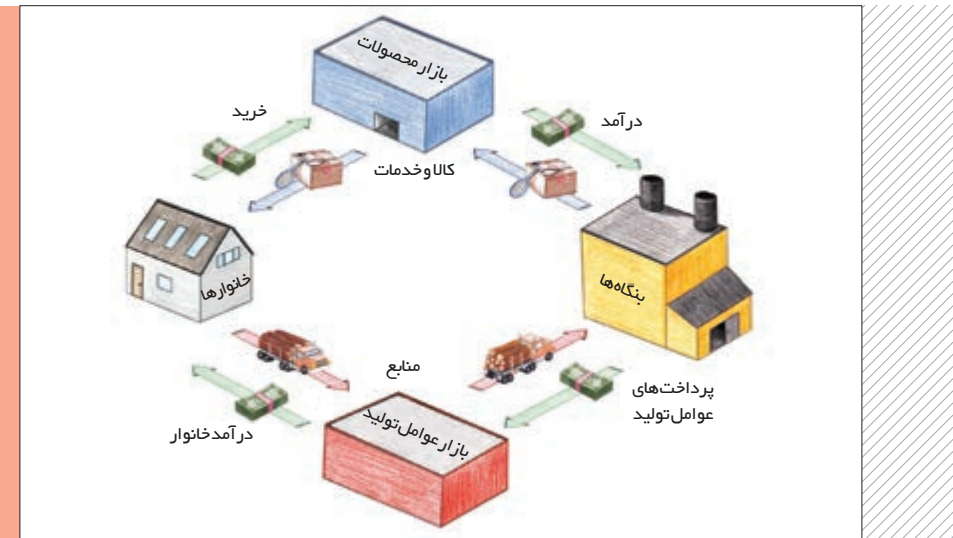
بنگاه و خانوار در اقتصاد

دو گروه از مهم‌ترین تصمیم‌گیرندگان و بازیگران در اقتصاد، خانوار^۱ها و بنگاه^۲ها هستند. خانوارها در دو حالت در اقتصاد مشارکت می‌کنند:

- ۱- خانوارها کالاها و خدمات مورد نیاز را از کسب و کارها خریداری می‌کنند.
 - ۲- 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 به عنوان یک کسب و کار می‌شناسند. در درس‌های قبل درباره انواع کسب و کارها مطالبی فراگرفتید. مؤسسات کسب و کارها یا همان بنگاه‌ها می‌توانند شامل مزارع کشاورزی، فروشگاه‌ها، کسب و کارهای خویشتن‌فرمایی 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، رابطه 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.

۱_ household

۲_ firm

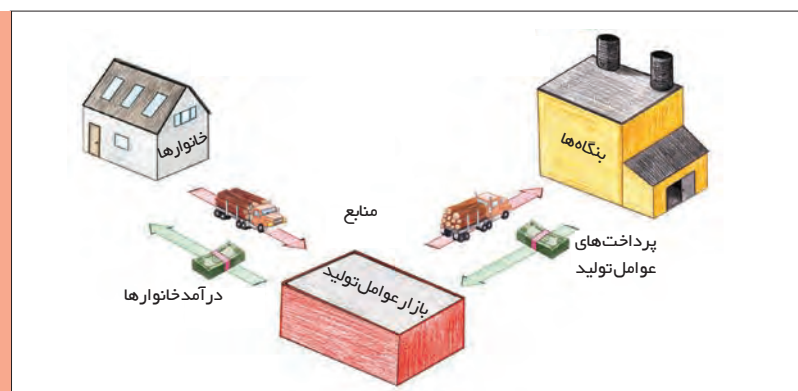
شاید این سؤال به ذهنتان برسد که بازار چیست؟ بازار معنای خاصی در اقتصاد دارد؛ بازار به مجموعه خریداران و فروشندگان چیزی در هر جای ممکن اطلاق می‌شود. مبادلات در بازار ممکن است حضوری و حقیقی نباشد و به صورت مجازی و در اینترنت صورت گیرد. شما ممکن است با تلفن و پشت میز سفارش دهید و یا با شبکه اینترنت، خرید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

در بازار کالاها و خدمات، خانوارها خریدار و بنگاه‌ها فروشنده‌اند. پیکان‌های آبی در نمودار صفحه قبل، جریان کالاها و خدمات را از بنگاه‌ها به خانوارها در بازارهای کالا و خدمات نشان می‌دهند. همان طور 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



درباره بازار منابع تولید (جریانان نیمه پایینی نمودار) 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

۱_ market

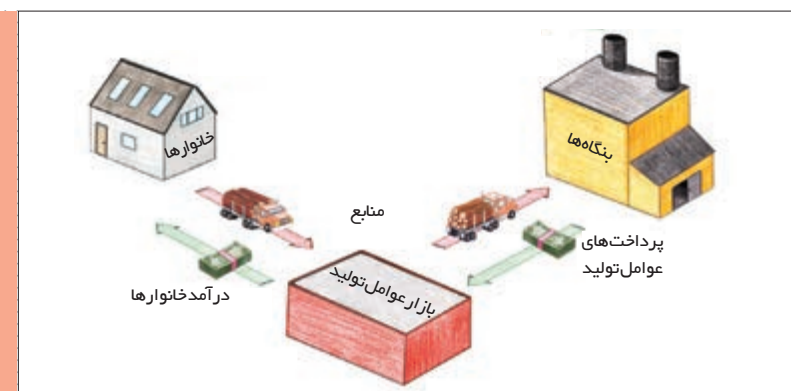
شاید این سؤال به ذهنتان برسد که بازار چیست؟ بازار معنای خاصی در اقتصاد دارد؛ بازار به مجموعه خریداران و فروشندگان چیزی در هر جای ممکن اطلاق می‌شود. مبادلات در بازار ممکن است حضوری و حقیقی نباشد و به صورت مجازی و در اینترنت صورت گیرد. شما ممکن است با تلفن و پشت میز سفارش دهید و یا با شبکه اینترنت، خرید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

در بازار کالاها و خدمات، خانوارها خریدار و بنگاه‌ها فروشنده‌اند. پیکان‌های آبی در تصویر صفحه قبل، جریان کالاها و خدمات را از بنگاه‌ها به خانوارها در بازارهای کالا و خدمات نشان می‌دهند. همان طور 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



درباره بازار منابع تولید (جریانان نیمه 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

۱_ market

بررسی بازار کالا و خدمات

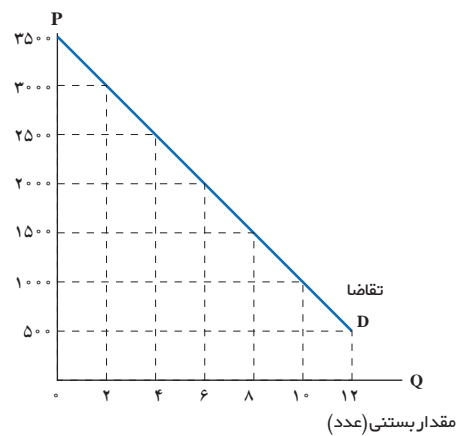
حال که با جریان چرخشی میان بازیگران اصلی اقتصاد و داد و ستد میان آنها آشنا شدیم، باید به بررسی دقیق تر بازار پردازیم و بررسی کنیم که در بازار چه کسانی حضور دارند و چگونه تصمیم گیری می کنند. به مجموعه خریداران (تقاضاکنندگان) و فروشندگان (عرضه کنندگان) هر چیزی در هر جایی «بازار» گفته می شود. بنابراین بازار دو بخش دارد: تقاضاکنندگان و عرضه کنندگان.

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

الف) خریداران یا تقاضاکنندگان و فرایند تصمیم گیری آنها

خریداران، خانوارهایی هستند که تقاضاکننده کالاها و خدمات اند و نسبت به مشاهده تغییر شرایط بازار تصمیمات متفاوتی می گیرند. برای اینکه بتوانیم ساده تر مفاهیم را بیاموزیم، تغییر شرایط بازار را یک به یک در نظر می گیریم. تصور کنید بعد از ظهرهای گرم تابستان برای خانواده بستنی می خرید تا با خنکای مصرف آن گرما را تحمل پذیرتر کنید. اگر امروز که برای خرید راهی بازار شدید ببینید که قیمت آن دوبرابر شده است چه می کنید؟ بیشتر می خرید یا کمتر؟ اگر قیمت آن نصف شده باشد چه می کنید؟ آیا باز هم همان مقدار قبلی را می خرید؟ مقدار تقاضا از یک کالا با قیمت آن رابطه ای عکس دارد. به طوری که با افزایش قیمت، مقدار تقاضا کاهش می یابد و بالعکس! به این رابطه، «قانون تقاضا» می گویند.

قیمت بستنی (تومان)



مقدار تقاضای بستنی	قیمت بستنی
12	500
10	1000
8	1500
6	2000
4	2500
2	3000
0	3500

اگر هر کدام از دو عدد یک سطر را روی یک دستگاه مختصات پیدا کنید، نمودار بالا درست می شود که با وصل کردن نقاط به هم خط رو به پایینی شکل می گیرد. به این منحنی، منحنی تقاضا می گویند.

1_ demand law

2_ demand curve

بررسی بازار کالا و خدمات

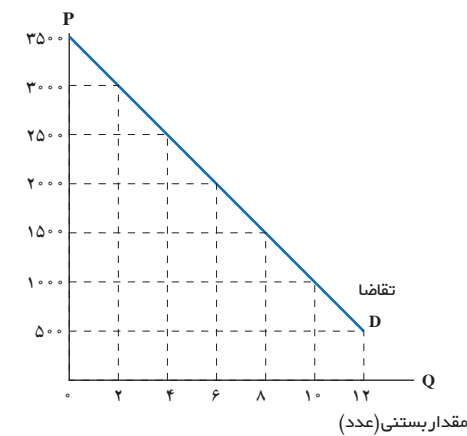
حال که با جریان چرخشی میان بازیگران اصلی اقتصاد و داد و ستد میان آنها آشنا شدیم، باید به بررسی دقیق تر بازار پردازیم و بررسی کنیم که در بازار چه کسانی حضور دارند و چگونه تصمیم گیری می کنند. به مجموعه خریداران (تقاضاکنندگان) و فروشندگان (عرضه کنندگان) هر چیزی در هر جایی «بازار» گفته می شود. بنابراین بازار دو بخش دارد: تقاضاکنندگان و عرضه کنندگان.

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

الف) خریداران یا تقاضاکنندگان و فرایند تصمیم گیری آنها

خریداران، خانوارهایی هستند که تقاضاکننده کالاها و خدمات اند و نسبت به مشاهده تغییر شرایط بازار تصمیمات متفاوتی می گیرند. برای اینکه بتوانیم ساده تر مفاهیم را بیاموزیم، تغییر شرایط بازار را یک به یک در نظر می گیریم. تصور کنید بعد از ظهرهای گرم تابستان برای خانواده بستنی می خرید تا با خنکای مصرف آن گرما را تحمل پذیرتر کنید. اگر امروز که برای خرید راهی بازار شدید ببینید که قیمت آن دوبرابر شده است چه می کنید؟ بیشتر می خرید یا کمتر؟ اگر قیمت آن نصف شده باشد چه می کنید؟ آیا باز هم همان مقدار قبلی را می خرید؟ مقدار تقاضا از یک کالا با قیمت آن رابطه ای عکس دارد. به طوری که با افزایش قیمت، مقدار تقاضا کاهش می یابد و بالعکس. به این رابطه، «قانون تقاضا» می گویند.

قیمت بستنی (تومان)



مقدار تقاضای بستنی	قیمت بستنی
12	500
10	1000
8	1500
6	2000
4	2500
2	3000
0	3500

اگر هر کدام از دو عدد یک سطر را روی یک دستگاه مختصات پیدا کنید، نمودار بالا درست می شود که با وصل کردن نقاط به هم خط رو به پایینی شکل می گیرد. به این منحنی، منحنی تقاضا می گویند.

1_ demand law

2_ demand curve

سایر عوامل: تصور کنید که قیمت بستنی تغییری نکرده، ولی درآمد شما دو برابر شده است. در این صورت 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 **نرمال** به صورت مثبت با درآمد ارتباط دارد. افزایش در درآمد سبب افزایش در تقاضا در هر قیمت می‌شود.



کالای معمولی و پست را بشناسید!

آیا با افزایش درآمد مقدار خرید ما از همه انواع کالاها می‌تواند بیشتر شود یا در مورد برخی کالاها ممکن است حتی کمتر شود؟ مثلاً درباره خرید نوع مرغوب و پست برنج فکر کنید.



غیر از درآمد و قیمت که بر مقدار تقاضا اثرگذار است، سلیقه، انتظارات و قیمت دیگر کالاها هم می‌تواند بر مقدار 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 درباره خرید آن تصمیم دیگری بگیرید!

کالاهایی که با کالای مورد نظر ما مرتبطاند، مثلاً با هم مصرف می‌شوند یا به جای هم مصرف می‌شوند، 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 جایگزین آن می‌کنند.



کالاهای مکمل را بشناسید!

درباره کالاهایی که با هم مصرف می‌شوند، فکر کنید و درباره 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؟



سایر عوامل: در بررسی «قانون تقاضا» اثر سایر عوامل، به جز قیمت خود کالا را ثابت فرض کردیم. اکنون تصور کنید که قیمت بستنی تغییری نکرده، ولی درآمد شما دو برابر شده است. در این صورت 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)** به صورت 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 همه انواع کالاها می‌تواند بیشتر شود یا در مورد برخی کالاها ممکن است حتی کمتر شود؟ مثلاً درباره خرید نوع مرغوب و پست برنج فکر کنید. البته در نظر 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 درباره 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.

درباره کالاهایی که با هم مصرف می‌شوند، فکر کنید و درباره 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؟



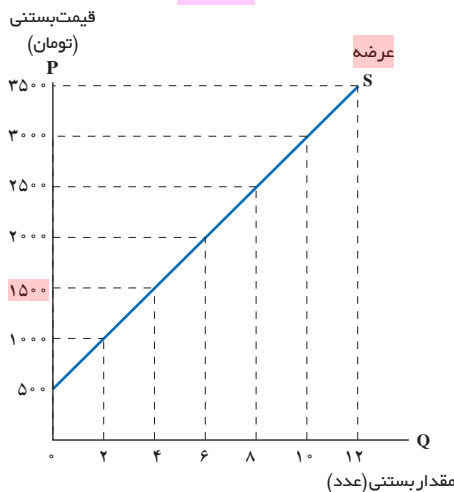
قیمت به عنوان ابزاری برای مدیریت مصرف

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 نظر تان 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 ارائه‌کننده 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 به دلیل شروع فصل گرم سال بیشتر می‌شد، چه می‌کردید؟ کمتر بستنی تولید می‌کردید و می‌فروختید یا بیشتر؟ یا به همان مقدار سابق؟

طبق قانون عرضه^۱، با افزایش قیمت، مقدار عرضه از هر کالا افزایش می‌یابد و بالعکس!



مقدار عرضه بستنی	قیمت بستنی
0	500
2	1000
4	1500
6	2000
8	2500
10	3000
12	3500

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^۲ گفته می‌شود.

سایر عوامل: تصور کنید قیمت بستنی زیاد نشده اما قیمت شیر که ماده اولیه و مهم تولید بستنی است گران‌تر شده است. شرایط به وجود 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.

^۱ supply law

^۲ supply curve

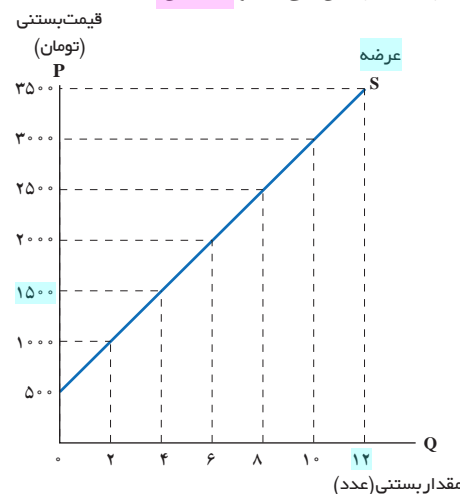
قیمت به عنوان ابزاری برای مدیریت مصرف

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 نظر تان 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 ارائه‌کننده 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 به دلیل شروع فصل گرم سال بیشتر می‌شد، چه می‌کردید؟ کمتر بستنی تولید می‌کردید و می‌فروختید یا بیشتر؟ یا به همان مقدار سابق؟

طبق «قانون عرضه»^۱، با افزایش قیمت، مقدار عرضه از هر کالا افزایش می‌یابد و بالعکس.



مقدار عرضه بستنی	قیمت بستنی
0	500
2	1000
4	1500
6	2000
8	2500
10	3000
12	3500

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^۲ گفته می‌شود.

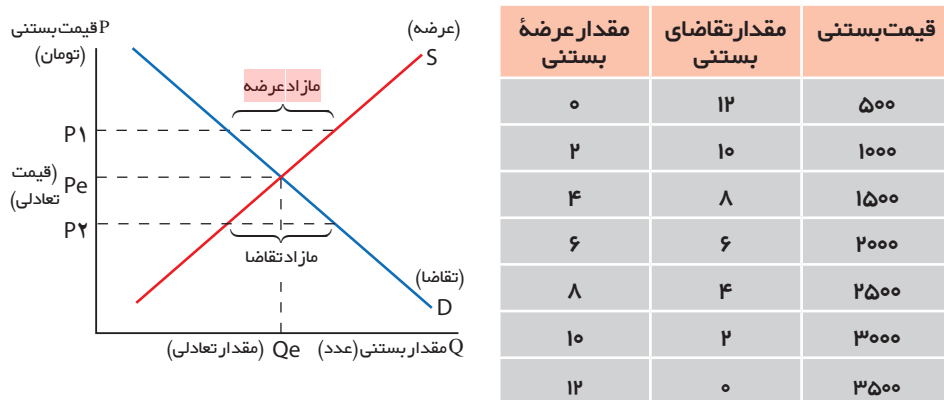
سایر عوامل: تصور کنید قیمت بستنی زیاد نشده اما قیمت شیر که ماده اولیه و مهم تولید بستنی است گران‌تر شده است. شرایط به وجود آمده چه تأثیری بر مقدار تولید شما دارد؟ آیا اگر قیمت بستنی در بازار تغییری نکرده باشد باز هم می‌توانید به همان میزان قبلی بستنی تولید کنید و بفروشید؟ اگر شیر ارزان‌تر شود چه تأثیری 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 مورد تقاضا، تغییرات سایر عوامل باعث انتقال منحنی عرضه خواهد شد.

^۱ supply law

^۲ supply curve

تعالادل در بازار کالا و خدمات

رفتار عرضه کنندگان و تقاضا کنندگان در بازار در مقابل هم صورت می‌گیرد و باید با هم هماهنگ باشد. به عبارت دیگر عرضه و تقاضا باید با یکدیگر در تعادل باشند. در غیر این صورت چه می‌شود؟ اگر مقدار تقاضای کالایی از مقدار عرضه آن بیشتر باشد، در بازار کمبود رخ می‌دهد و باعث بالا رفتن قیمت می‌شود؛ چرا که عده‌ای که به آن کالا مشتاق‌ترند تلاش می‌کنند با پیشنهاد قیمت بالاتر آن را به دست آورند. در مقابل وقتی مقدار عرضه بیشتر از تقاضا باشد هم مازاد رخ می‌دهد و همین سبب می‌شود برخی از تولید کنندگان 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؟



بیشتر بدانیم

انواع بازار

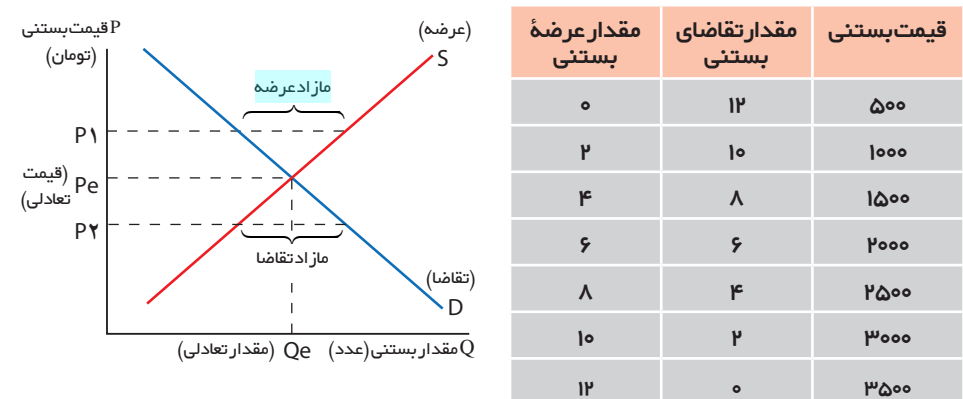
در بازار هر محصول، گاه تعداد فروشندگان و خریداران به قدری زیاد است که حضور و رفتار هر یک از عرضه کنندگان و تقاضا کنندگان به نسبت کل بازار بسیار کوچک خواهد بود و در عمل، هیچ‌یک از طرفین به تنهایی در شکل‌گیری قیمت تأثیر گذار و به عبارت دیگر «قیمت‌گذار» نیستند. در این صورت بازار را به اصطلاح «بازار رقابتی» 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، به دلیل طبیعی و شرکت‌های خودرویی به دلایل قانونی، انحصارگر در فروش کالای خود به‌شمار می‌روند. شرکت پخش و پالایش فرآورده‌های نفتی از یک سو تنها خریدار و از سوی دیگر تنها فروشنده

۱_ equilibrium

تعالادل در بازار کالا و خدمات

رفتار عرضه کنندگان و تقاضا کنندگان در بازار در مقابل هم صورت می‌گیرد و باید با هم هماهنگ باشد. به عبارت دیگر عرضه و تقاضا باید با یکدیگر در تعادل باشند. در غیر این صورت چه می‌شود؟ اگر مقدار تقاضای کالایی از مقدار عرضه 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 آن را به دست آورند. در مقابل وقتی مقدار عرضه بیشتر از تقاضا باشد هم مازاد رخ می‌دهد و همین سبب می‌شود برخی از تولید کنندگان 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؟



انواع بازار

در بازار هر محصول، گاه تعداد فروشندگان و خریداران به قدری زیاد است که حضور و رفتار هر یک از عرضه کنندگان و تقاضا کنندگان به نسبت کل بازار بسیار کوچک خواهد بود و در عمل، هیچ‌یک از طرفین به تنهایی در شکل‌گیری قیمت تأثیر گذار و به عبارت دیگر «قیمت‌گذار» نیستند. در این صورت 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، به دلیل طبیعی و شرکت‌های خودرویی به دلایل قانونی، انحصارگر در فروش کالای خود به‌شمار می‌روند. شرکت پخش و پالایش فرآورده‌های نفتی از یک سو تنها خریدار و از سوی دیگر تنها فروشنده محصولات نفتی است و خرید و فروش این کالا را در انحصار خود دارد.

۱_ equilibrium

محصولات نفتی است و خرید و فروش این کالا را در انحصار خود دارد. انحصارگر، قیمت گذار است و خریداران در بازار انحصاری قیمت پذیرند. انحصارگر غیرقانونی معمولاً با افزایش قیمت خود به مشتریان و رفاه جامعه ضرر می زند؛ بنابراین دولت باید مانع شکل گیری آن و تبانی برخی از تولیدکنندگان شود. اما انحصار طبیعی و قانونی مشروط به مواظبت و مقررات گذاری صحیح می تواند برای مصرف کننده سودمند باشد.

برخی دیگر از انواع بازارها را هم می توان در قالب حراجی ها دید که به دو صورت مزایده و مناقصه مشاهده می شود. فروشندگان آثار هنری در نمایشگاه ها و حراجی ها، مزایده و خریداران عمده کالا و خدمات مناقصه برگزار می کنند.

درس زندگی

بنده یک مفت خور محترم هستیم که صرفاً با قوانین بازار کار می کنیم!

من از همان جنس آدم هایی هستم که یک شبه پول دار شده اند. داستان من ساده است. با چند نفر از دوستانم که در یکی از سازمان های 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 آهن آلات 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 می کنم با این توصیف نیازی به درس خواندن نداشته باشید! حاضرم در صورت نیاز، بیشتر راهنماییتان کنم. البته اکنون از کشور متواری شده ام؛ ولی شاید برگردم!

سه چیز پایدار نماند: مال بی تجارت و علم بی بحث و ملک بی سیاست

(گلستان سعدی، باب هشتم)

انحصارگر، قیمت گذار است و خریداران در بازار انحصاری قیمت پذیرند. انحصارگر غیرقانونی معمولاً با افزایش قیمت خود به مشتریان و رفاه جامعه ضرر می زند؛ بنابراین دولت باید مانع شکل گیری آن و تبانی برخی از تولیدکنندگان شود. اما انحصار طبیعی و قانونی مشروط به مواظبت و مقررات گذاری صحیح می تواند برای مصرف کننده سودمند باشد.

برخی دیگر از انواع بازارها را هم می توان در قالب حراجی ها دید که به دو صورت مزایده و مناقصه مشاهده می شود. فروشندگان آثار هنری در نمایشگاه ها و حراجی ها، مزایده و خریداران عمده کالا و خدمات مناقصه برگزار می کنند.

درس زندگی

بنده یک مفت خور محترم هستیم که صرفاً با قوانین بازار کار می کنیم!

من از همان جنس آدم هایی هستم که یک شبه پول دار شده اند. داستان من ساده است. با چند نفر از دوستانم که در یکی از سازمان های 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 آهن آلات 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 می کنم با این توصیف نیازی به درس خواندن نداشته باشید! حاضرم در صورت نیاز، بیشتر راهنماییتان کنم. البته اکنون از کشور متواری شده ام؛ ولی شاید برگردم!

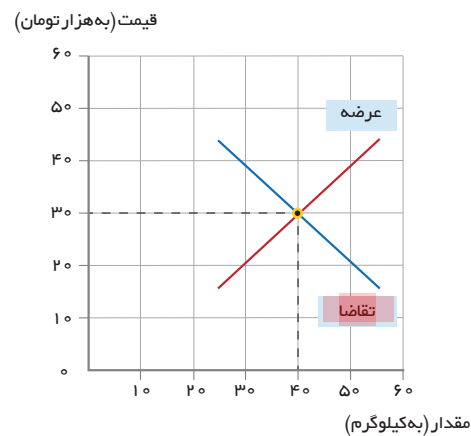
سه چیز پایدار نماند: مال بی تجارت و علم بی بحث و ملک بی سیاست

(گلستان سعدی، باب هشتم)

برای تفکر و تمرین



یکی از محصولاتتی که در کارگاه آقای محمدی (شرکت ایران سبز) تولید می‌شود، کودهای زیستی برای گیاهان آپارتمانی است. قیمت و مقدار تعادلی این محصول در بازار، به وسیله 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؟ همچنین بیان کنید که چه اتفاقی باید برای بازار بیفتد تا قیمت و مقدار مجدداً به وضعیت تعادلی بازگردد؟

تحلیل کنید

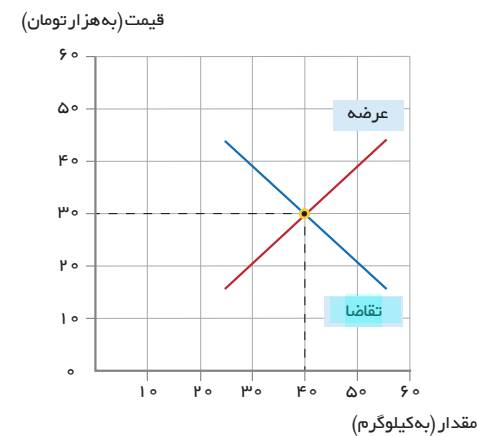


- خریداران و فروشندگان در بازار چگونه با یکدیگر تعامل می‌کنند؟
- قیمت تعادلی چیست و اگر مقدار عرضه یا تقاضا بیشتر از مقدار آنها در قیمت تعادلی باشد، در بازار چه روی می‌دهد؟
- بازار چیست و چگونه مقدار و قیمت تعادلی در آن مشخص می‌شود؟

برای تفکر و تمرین



یکی از محصولاتتی 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، به وسیله 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

درس ششم

نقش دولت در اقتصاد چیست؟

نقش دولت در اقتصاد چیست؟



موقعیت

موقعیت

تماشای یک مسابقه فوتبال جذاب به صورت خانوادگی برای شاداب تر شدن روحیه افراد خانواده بسیار مفید است به ویژه اگر با کُری خوانی هم همراه شود. این موضوع بهانه‌ای شد تا خانواده محمدی آن شب همگی باهم به تماشای یک مسابقه فوتبال سنتی بنشینند. امیرعلی و مادر طرفدار یک تیم بودند و ستایش، پدر و امیرحسین هم تیم دیگر. از قضا تیم امیرعلی برد و کُری خوانی‌های 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 و گرنه خودتون هم دیدین که نمی‌تونستین ما رو ببرین. اگر داور دقیقه 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، هر وقت هم که نمره ات خوب می‌شه می‌گی ببین 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 خوندم.

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 به هم می‌ریزه! داور توی فضای کسب و کار، دولته!

تماشای یک مسابقه فوتبال جذاب به صورت خانوادگی برای شاداب تر شدن روحیه افراد خانواده بسیار مفید است به ویژه اگر با کُری خوانی هم همراه شود. این موضوع بهانه‌ای شد تا خانواده محمدی آن شب همگی باهم به تماشای یک مسابقه فوتبال بنشینند. امیرعلی و مادر طرفدار یک تیم بودند و ستایش، پدر و امیرحسین هم تیم دیگر. از قضا تیم امیرعلی برد و کُری خوانی‌های 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 و گرنه خودتون هم دیدین که نمی‌تونستین ما رو ببرین. اگر داور دقیقه 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، هر وقت هم که نمره ات خوب می‌شه می‌گی ببین 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 خوندم.

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 به هم می‌ریزه! داور توی فضای کسب و کار، دولته!

دقیقاً مثل بازی امشب، فقط بازی ما و مشتری هامون 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: اِ، این چه حرفیه می‌زنی؟ زشته آخه.

پدر: نه پسرم، اتفاقاً دولت اخیراً یه کمک بزرگ به ما کرده. تعرفه واردات کودهای زیستی رو

سه برابر 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

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

۲- به نظر شما دولت با چه انگیزه‌ای باید وارد بازی میان عرضه کننده و تقاضاکننده شود؟ این

کار برای او چه نفعی دارد؟



گفت‌وگو در کلاس

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

۲- به نظر شما دولت با چه انگیزه‌ای باید وارد بازی میان عرضه کننده و تقاضاکننده شود؟ این

کار برای او چه نفعی دارد؟

نقشه راه

تا اینجا آموختیم که در عرصه 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

۱- بهبود عملکرد بازار

فرض کنید شرکت کسب و کاری 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؟

دقیقاً مثل بازی امشب، فقط بازی ما و مشتری هامون 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: اِ، این چه حرفیه می‌زنی؟ زشته آخه.

پدر: نه پسرم، اتفاقاً دولت اخیراً یه کمک بزرگ به ما کرده. تعرفه واردات کودهای زیستی رو

سه برابر 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؟

نقشه راه

تا اینجا آموختیم که در عرصه 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

فرض کنید شرکت کسب و کاری 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 تولیدکننده 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، محصولاتش با کیفیت کمتر و قیمت پایین‌تر ارائه

می‌دهد. این کار او باعث می‌شود که نه تنها جان مصرف‌کنندگان به خطر بیفتد، بلکه به خاطر ارائه 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 تولیدکننده متعهد ضرر می‌کنید و مجبور به ترک بازار می‌شوید و هم سلامت مصرف‌کنندگان به خطر می‌افتد.

دولت علاوه بر وظایف نظارتی، مسئول ارائه کالاها و خدمات عمومی 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 نیامندی‌هایی 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. در ادامه درباره این دو وظیفه دولت بحث می‌کنیم.

۱- بهبود عملکرد بازار

مجموعه 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 به عنوان 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 استفاده 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.



فرض کنید شما مالک یک شرکت تولیدکننده 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، محصولاتش با کیفیت کمتر و قیمت پایین‌تر ارائه می‌دهد. این کار او باعث می‌شود که نه تنها جان مصرف‌کنندگان به خطر بیفتد، بلکه به خاطر ارائه 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 تولیدکننده متعهد ضرر می‌کنید و مجبور به ترک بازار می‌شوید و هم سلامت مصرف‌کنندگان به خطر می‌افتد.

مجموعه 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 به عنوان 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 استفاده 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 قراردادهای 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. همه این فعالیت‌ها به نوعی سبب بهبود عملکرد بازار می‌شود.



علاوه بر حمایت از حقوق مالکیت و اجرای قراردادهای 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. همه این فعالیت‌ها به نوعی سبب بهبود عملکرد بازار می‌شود.

۲-ارائه کالای عمومی

شما چیزهای زیادی دارید که متعلق به خود شماست و می‌توانید مانع استفاده دیگران از آنها شوید. اما آیا درباره 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^۱ گفته می‌شود.

درس زندگی

دولت یار یا دولت بار

چند روز قبل، سری به بازار آهن‌فروشان زدم و به هر مغازه‌ای که می‌رسیدم، می‌پرسیدم: «آقا ببخشید، کفش آهنی دارید؟». برایم شگفت‌آور بود. هیچ‌کس 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 گفت: «اول برو، یک کفش آهنی بخر؛ بعد اقدام کن.»

^۱ public goods

۲-ارائه کالای عمومی

شما چیزهای زیادی دارید که متعلق به خود شماست و می‌توانید مانع استفاده دیگران از آنها شوید. اما آیا درباره 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^۱ گفته می‌شود. دولت علاوه بر وظایف نظارتی، مسئول ارائه 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 نیامندی‌هایی 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

دولت یار یا دولت بار

چند روز قبل، سری به بازار آهن‌فروشان زدم و به هر مغازه‌ای که می‌رسیدم، می‌پرسیدم: «آقا ببخشید، کفش آهنی دارید؟». برایم شگفت‌آور بود. هیچ‌کس 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 گفت: «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؟



^۱ public goods

فعالیت فردی در کلاس

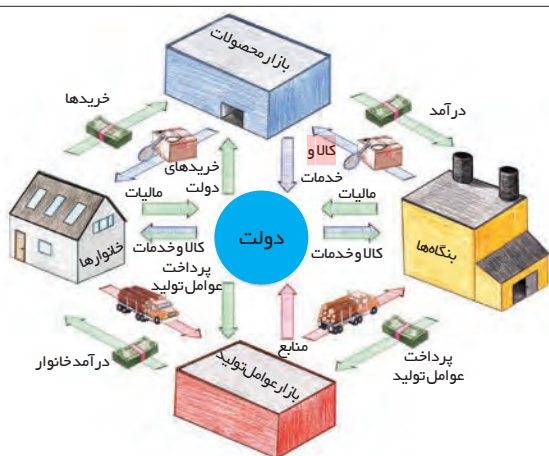


اگر کشوری ارتش نداشته باشد و برای خود تجهیزات دفاعی تدارک نبیند، چه اتفاقی برایش می‌افتد؟ آیا دیگر کشورها نیز به صلح و رعایت حقوق او پایبند خواهند ماند؟ هزینه‌های تأمین نیروهای نظامی و تجهیزات و امکانات مورد نیاز آنها را چگونه باید تأمین کرد؟



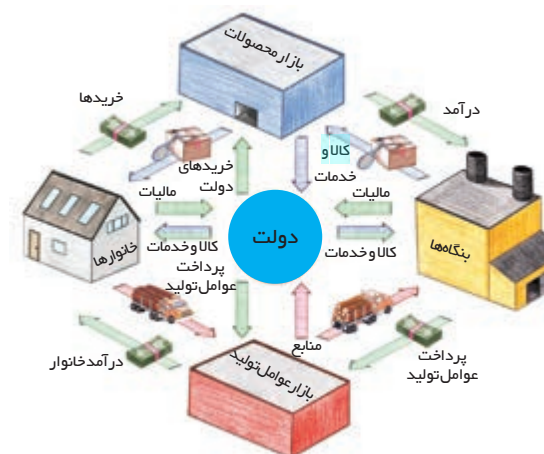
جایگاه دولت در جریان چرخشی درآمد

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 **نمودار** 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.



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 ارائه این خدمات و کالاهای عمومی، چه منابع مالی در اختیار دارد؟ آیا می‌دانید منابع مالی ارائه این خدمات از کجا تأمین می‌شود؟ این منابع مالی معمولاً و در بیشتر موارد از سه محل تأمین می‌شود: مالیات‌ها، فروش دارایی‌های ملی و ایجاد بدهی. در ادامه به توضیح این موارد می‌پردازیم.

۱- مالیات‌ها

دولت برای تأمین سطحی از کالاها و خدمات عمومی برای همگان، از مردم مالیات^۱ 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 هر یک از این اهداف می‌پردازیم.

افزایش درآمد دولت: مالیات برای تأمین مالی اهداف و پشتیبانی از فعالیت‌های دولت مانند امنیت، دفاع، امور قضایی، 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 فاصله 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 به جای 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 به جای 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 کاهش آلودگی ناشی از آن بینجامد. اخیراً در برخی کشورها به دلیل آثار زیست‌محیطی خطرناک کیسه‌های پلاستیکی، به وضع مالیات بر مصرف آنها اقدام 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 ارائه این خدمات و کالاهای عمومی، چه منابع مالی در اختیار دارد؟ آیا می‌دانید منابع مالی ارائه این خدمات از کجا تأمین می‌شود؟ این منابع مالی معمولاً و در بیشتر موارد از دو محل تأمین می‌شود: یکی مالیات‌ها و دیگری فروش دارایی‌های ملی که در ادامه به آن می‌پردازیم.

۱- مالیات‌ها

دولت برای تأمین سطحی از کالاها و خدمات عمومی برای همگان، از مردم مالیات^۱ 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 هر یک از این اهداف می‌پردازیم.

افزایش درآمد دولت: مالیات برای تأمین مالی اهداف و پشتیبانی از فعالیت‌های دولت مانند امنیت، دفاع، امور قضایی، 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. مطلب پایین صفحه را بخوانید تا متوجه شوید که چگونه مالیات بر چوبک‌های غذاخوری باعث کاهش قطع درختان جنگلی و مصرف چوبک‌ها شد.

کاهش نابرابری‌های اقتصادی و اجتماعی: مالیات یکی از ابزارهای مهم دولت در کاهش نابرابری 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 به جای 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 به جای 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 کاهش آلودگی ناشی از آن بینجامد. اخیراً در برخی کشورها به دلیل آثار زیست‌محیطی خطرناک کیسه‌های پلاستیکی، به وضع مالیات بر مصرف آنها اقدام شده است. 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^۱ و مالیات غیرمستقیم^۲. 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 دسته مالیات بر دارایی^۳ و مالیات بر درآمد^۴ تقسیم می‌شوند. اساس و مبنای مالیات بر دارایی، ثروت مؤدی (پرداخت‌کننده مالیات) است. مهم‌ترین نوع مالیات بر دارایی، مالیات بر ارث است که از اموال و دارایی‌های باقی‌مانده شخص فوت شده، دریافت می‌شود. در واقع زمانی که اموال شخص متوفی قرار است به وراث او منتقل شود، دولت از دارایی و ثروت در حال 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).

۱- direct tax

۲- indirect tax

۳- property tax

۴- income 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^۱ و مالیات غیرمستقیم^۲. 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 دسته مالیات بر دارایی^۳ و مالیات بر درآمد^۴ تقسیم می‌شوند. اساس و مبنای مالیات بر دارایی، ثروت مؤدی (پرداخت‌کننده مالیات) است. مهم‌ترین نوع مالیات بر دارایی، مالیات بر ارث است که از اموال و دارایی‌های باقی‌مانده شخص فوت شده، دریافت می‌شود. در واقع زمانی که اموال شخص متوفی قرار است به وراث او منتقل شود، دولت از دارایی و ثروت در حال 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).

۱- direct tax

۲- indirect tax

۳- property tax

۴- income tax

بیشتر بدانیم

اقسام مالیات بر درآمد



نوع مالیات	تعریف	مقدار مالیات
مالیات بر درآمد کشاورزی و دامپروری	هرگونه درآمد ناشی از فعالیت‌های کشاورزی و زراعت و دامپروری، دامداری، پرورش ماهی‌پرورش 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	درآمدشخص 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 تیرماه سال بعد به اداره 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 تکرار شونده 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 اجاره 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 غیر مستقیم: مهم‌ترین انواع مالیات‌های غیر مستقیم 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 غیر مستقیم، عوارض گمرکی است. حقوق و عوارض گمرکی در واقع مالیات هر کشور بر صادرات و واردات کالاها می‌باشد. این نوع مالیات‌ها، تابع سیاست‌های کلان بازرگانی و شرایط اقتصادی کشورها هستند و به جز اینکه یکی از راه‌های درآمدزایی دولت‌ها هستند، معمولاً برای حمایت از صنایع داخلی نیز به کار گرفته می‌شوند. این دسته از مالیات‌ها ممکن است بر اساس قیمت و ارزش کالاها یا بر اساس 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.

بیشتر بدانیم

اقسام مالیات بر درآمد



نوع مالیات	تعریف	مقدار مالیات (برای سال ۱۳۹۵)
مالیات بر درآمد کشاورزی و دامپروری	هرگونه درآمد ناشی از فعالیت‌های کشاورزی و زراعت و دامپروری، دامداری، پرورش ماهی‌پرورش 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	درآمدشخص 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 تیرماه سال بعد به اداره 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 تکرار شونده 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 اجاره 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 غیر مستقیم: مهم‌ترین انواع مالیات‌های غیر مستقیم 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 غیر مستقیم، عوارض گمرکی است. حقوق و عوارض گمرکی در واقع مالیات هر کشور بر صادرات و واردات کالاها می‌باشد. این نوع مالیات‌ها، تابع سیاست‌های کلان بازرگانی و شرایط اقتصادی کشورها هستند و به جز اینکه یکی از راه‌های درآمدزایی دولت‌ها هستند، معمولاً برای حمایت از صنایع داخلی نیز به کار گرفته می‌شوند. این دسته از مالیات‌ها ممکن است بر اساس قیمت و ارزش کالاها یا بر اساس 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^۱ مالیاتی است که مصرف کنندگان کالاها را در زمان خرید آن کالا (به همراه قیمت کالا) پرداخت می کنند. به این ترتیب اگر شما میزان بیشتری از آن کالا مصرف کنید، در نهایت مالیات بیشتری نیز پرداخت می کنید. اگرچه این نوع مالیات نهایتاً به وسیله مصرف کننده نهایی پرداخت می شود، اما وظیفه قانونی پرداخت آن به عهده تولید کنندگان و فروشندگان

است. مالیات بر مصرف، انواع بسیار زیادی دارد که بارزترین نمونه آن در ایران، مالیات بر مشروبات غیرالکلی ماشینی و مالیات بر دخانیات است.

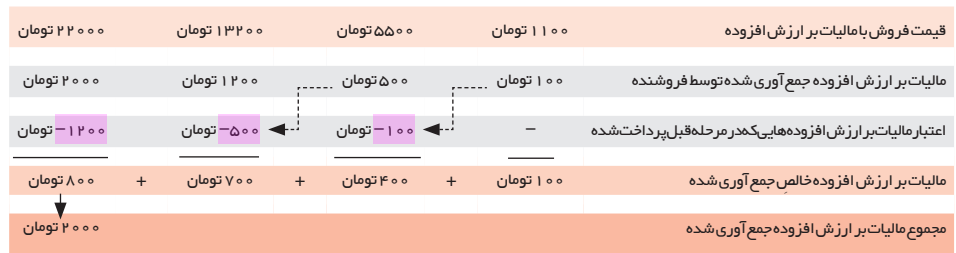
مالیات بر ارزش افزوده: منظور از مالیات بر ارزش افزوده^۲، مالیاتی است که از تفاوت ارزش بین کالا و خدمات عرضه شده با ارزش کالا و خدمات خریداری شده در دوره ای مشخص گرفته می شود. این نوع مالیات چند مرحله ای است و در هر یک از مراحل تولید و تکمیل تا مصرف نهایی بر حسب ارزش افزوده گرفته می شود. مالیات بر ارزش افزوده با ایجاد شفافیت، فرار مالیاتی را کاهش می دهد و از مالیات ستانی مضاعف جلوگیری می کند؛ چراکه مالیات پرداخت شده تولید کنندگان قبلی از مالیات بر فروش بعدی کسر می شود؛ به عبارت دیگر کالا و خدمات واسطه ای از پرداخت مالیات معاف می شوند.

مالیات بر ارزش افزوده (VAT)، چگونه کار می کند؟

در کشورهایی که ساز و کار مالیات بر ارزش افزوده برقرار است، کسب و کارها، منبع مالیات را از فروش خودشان جمع آوری کرده و آن را از طریق خرید از دیگر کسب و کارها، پرداخت می کنند. در این شکل نشان داده شده است که چگونه ۱۰ درصد مالیات بر ارزش افزوده (VAT) بر تولید و فروش لباس، عمل می کند.



مرحله ۱: کشاورز پنبه را می رویند و آن را به قیمت ۱۰۰۰ تومان به پارچه باف می فروشد.
مرحله ۲: پارچه باف پارچه را می بافد و به قیمت ۵۰۰ تومان به خیاط می فروشد.
مرحله ۳: خیاط لباس را می دوزد و آن را به قیمت ۱۲۰۰ تومان به مغازه دار می فروشد.
مرحله ۴: مغازه دار لباس را به قیمت ۲۰۰۰ تومان به مشتری می فروشد.



۱- consumption tax ۲- value added tax



مالیات بر مصرف: مالیات بر مصرف^۱ مالیاتی است که مصرف کنندگان کالاها را در زمان خرید آن کالا (به همراه قیمت کالا) پرداخت می کنند. به این ترتیب اگر شما میزان بیشتری از آن کالا مصرف کنید، در نهایت مالیات بیشتری نیز پرداخت می کنید. اگرچه این نوع مالیات نهایتاً به وسیله مصرف کننده نهایی پرداخت می شود، اما وظیفه قانونی پرداخت آن به عهده تولید کنندگان و فروشندگان

است. مالیات بر مصرف، انواع بسیار زیادی دارد که بارزترین نمونه آن در ایران، مالیات بر مشروبات غیرالکلی ماشینی و مالیات بر دخانیات است.

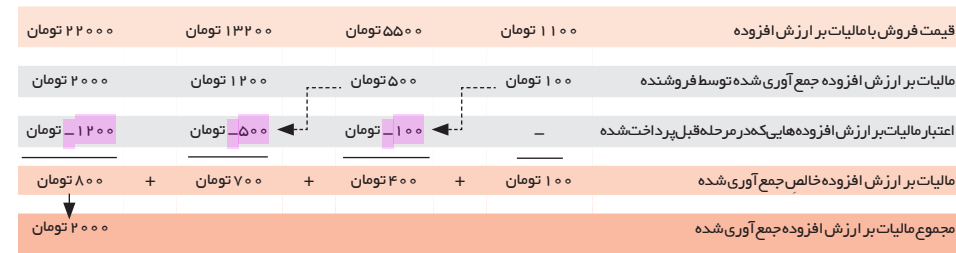
مالیات بر ارزش افزوده: منظور از مالیات بر ارزش افزوده^۲، مالیاتی است که از تفاوت بین ارزش کالا و خدمات عرضه شده با ارزش کالا و خدمات خریداری شده در دوره ای مشخص گرفته می شود. این نوع مالیات چند مرحله ای است و در هر یک از مراحل تولید و تکمیل تا مصرف نهایی بر حسب ارزش افزوده گرفته می شود. مالیات بر ارزش افزوده با ایجاد شفافیت، فرار مالیاتی را کاهش می دهد و از مالیات ستانی مضاعف جلوگیری می کند؛ چراکه مالیات پرداخت شده تولید کنندگان قبلی از مالیات بر فروش بعدی کسر می شود؛ به عبارت دیگر کالا و خدمات واسطه ای از پرداخت مالیات معاف می شوند.

مالیات بر ارزش افزوده (VAT)، چگونه کار می کند؟

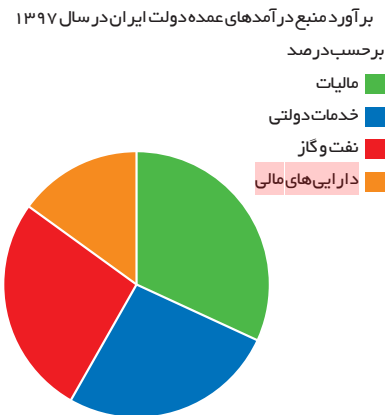
در کشورهایی که ساز و کار مالیات بر ارزش افزوده برقرار است، کسب و کارها، منبع مالیات را از فروش خودشان جمع آوری کرده و آن را از طریق خرید از دیگر کسب و کارها، پرداخت می کنند. در این شکل نشان داده شده است که چگونه ۱۰ درصد مالیات بر ارزش افزوده (VAT) بر تولید و فروش لباس، عمل می کند.



مرحله ۱: کشاورز پنبه را برداشت می کند و آن را به قیمت ۱۰۰۰ تومان به پارچه باف می فروشد.
مرحله ۲: پارچه باف پارچه را می بافد و به قیمت ۵۰۰ تومان به خیاط می فروشد.
مرحله ۳: خیاط لباس را می دوزد و آن را به قیمت ۱۲۰۰ تومان به مغازه دار می فروشد.
مرحله ۴: مغازه دار لباس را به قیمت ۲۰۰۰ تومان به مشتری می فروشد.



۱- consumption tax ۲- value added tax



فروش این نوع دارایی‌ها، عملاً فروش دارایی‌هایی است که نه فقط 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.

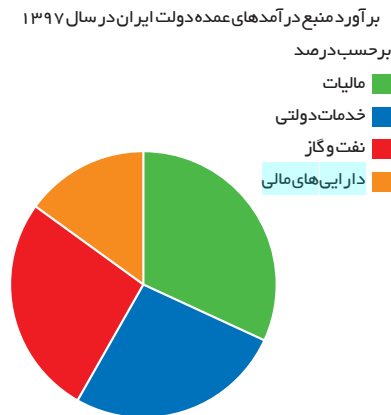
بودجه دولت

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 در واقع 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 - هزینه از کسری بودجه جلوگیری کنند و بودجه‌ای «متوازن» داشته باشند.

برای تفکر و تمرین



- 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.



فروش این نوع دارایی‌ها، عملاً فروش دارایی‌هایی است که نه فقط 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.

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 در واقع 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 - 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 این حال این پاسخ‌ها معمولاً با توجه به مسئله مالکیت و همچنین شیوه مدیریت و میزان اختیارات و محدودیت‌های هر کدام 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



- دولت نرخ مالیات املاک برای کارخانجات جدید را کاهش می‌دهد.
- ۲- نوع مالیات را در هر یک از موارد زیر تعیین کنید.
- کارفرمایان باید درصدی از دستمزد کارکنان خود را به دولت پرداخت کنند.
- افرادی که خانه، ویلا، خودروهای لوکس و... دارند، ملزم به پرداخت درصدی از ارزش دارایی خود به دولت هستند.
- 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.
- ۳- 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.
 - احداث و تجهیز جاده‌ای که برای تسهیل حمل‌ونقل در کنار کارخانه احداث شده است، به ارزش سالانه ۵۰ میلیون تومان.
 - احداث و تجهیز مجموعه سامانه روشنایی بیرون از کارخانه به ارزش سالانه ۳۰ میلیون تومان.
 - تأمین امنیت راه‌ها و بازار خرید مواد اولیه و فروش محصولات به ارزش سالانه ۳۰ میلیون تومان.
 - ایجاد و نگهداری امکانات رفاهی و بهداشتی در نزدیکی کارخانه به ارزش سالانه ۲۰ میلیون تومان.
- اگر قرار بود آقای محمدی به عنوان مدیرعامل کارگاه، خودش هزینه این موارد را پرداخت کند، چه تغییری در درآمد و سود و زیان سالانه 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 سالانه شرکت محاسبه کنید. ثانیاً هزینه 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 کسب و کار حضور داشته باشد؟
- چرا کسب و کارهای گوناگون، باید به دولت مالیات بدهند؟



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 باورند 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 اسکاتلندی تبار 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 تصاحب 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^۱ می‌گویند.

از سویی دیگر و در نقطه مقابل نظام سرمایه‌داری، نظام سوسیالیستی^۲ 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 باورند که سرآغاز همه ظلم‌ها، مالکیت خصوصی است و از این رو 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.

علاوه بر سوسیالیست‌ها نظام مارکسیسم^۳ نیز بر مالکیت اشتراکی تأکید دارد. کارل مارکس، اقتصاددان، فیلسوف و جامعه‌شناس آلمانی تبار قرن نوزدهم، نقش اصلی را در ایجاد شرایط عادلانه اقتصادی نه به دولت می‌دهد و نه به بازار. او معتقد است

۱- Capitalism

۲- Socialism

۳- Marxism

درس هفتم

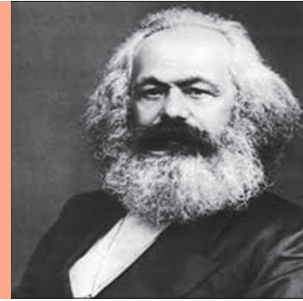
تجارت بین الملل



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 سخت کوشیه». 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 به دست آقای محمدی رسیده بود. جریان ورود منابع مالی جدید به کارگاه می‌توانست جان تازه‌ای به رگ‌های خسته کارگاه بدهد و همین اتفاق کم‌کم داشت می‌افتاد. همه چیز خوب بود تا اینکه اتفاق جدیدی در حدود ۱۲ هزار کیلومتری مرزهای کشورمان رخ داد. رئیس جمهور ایالات متحده 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 نشانه تأیید تکان داد.



تنها طبقه‌ای که می‌تواند علیه فسادهای ساختاری سرمایه‌دارها قیام کند و اوضاع را به سوی نقطه مطلوب تغییر دهد، طبقه ستمدیده کارگران است. نیروی حیات اقتصادی، ناشی از کار مولد است و از این رو، 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 یک سو، نقش کار مولد و مفید را به عنوان 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 چارچوب اخلاقی و براساس قوانین شرعی و عقلی، به فعالیت اقتصادی

بپردازند و به میزان کار و تلاشی که می‌کنند مالکیت پیدا کنند. با این حال 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 این رو 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، به دقت، اجزای نظام اقتصاد اسلامی را ترسیم و تشریح نموده است.

برای تفکر و تمرین

- 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.

ستایش: حالا چیزی نشده که! به خارجی‌ها نفروشین! مگه مشتری کم داریم که شما این طوری 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 اولیه تون خارجی‌ه، بله؟

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

مادر: خب این طوری که قیمت اجناس شما هم بالا می‌ره! اون وقت بعدش کسی از تون 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



- ۱- آیا اگر سفارش خارجی برای سموم زیستی نبود، آقای محمدی زودتر شکست نمی‌خورد؟
- ۲- به نظر شما چه عللی باعث می‌شود طرف عراقی به فکر وارد کردن محصول از یک کشور دیگر بیفتد؟
- ۳- به نظر شما وجود تقاضای خارجی برای کالای تولیدی آقای محمدی چه منافی 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 موانع امروزی تجارت (انواع تحریم‌ها) کسب کنیم.
 - به الگویی مطلوب برای رفع موانع تجارت بیندیشیم.

- 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.
- ۲- نوع مالیات را در هر یک 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.
- ۳- 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.
 - احداث و تجهیز جاده‌ای که برای تسهیل حمل‌ونقل در کنار کارخانه احداث شده است، به ارزش سالانه ۵۰ میلیون تومان.
 - احداث و تجهیز مجموعه سامانه روشنایی بیرون از کارخانه به ارزش سالانه ۳۰ میلیون تومان.
 - تأمین امنیت راه‌ها و بازار خرید مواد اولیه و فروش محصولات به ارزش سالانه ۳۰ میلیون تومان.
 - ایجاد و نگهداری امکانات رفاهی و بهداشتی در نزدیکی کارخانه به ارزش سالانه ۲۰ میلیون تومان.
- اگر قرار بود آقای محمدی به عنوان مدیرعامل کارگاه، خودش هزینه این موارد را پرداخت کند، چه تغییری در درآمد و سود و زیان سالانه 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 سالانه شرکت محاسبه کنید. ثانیاً هزینه 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 به عنوان یکی از بازیگران، باید در میدان کسب و کار حضور داشته باشد؟
- چرا کسب و کارهای گوناگون، باید به دولت مالیات بدهند؟

کالاهای چند ملیتی

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 ساخته دست کارگران چینی هستیم. برخی دیگر می‌گفتند، ما به واسطه 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. باین حال 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 شده دست کارگران چینی! در این درس درباره‌ی 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 هزینه بسیار بالایی دارد. اما در عوض، کشور همسایه 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 این صورت هم شما به خاطر 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، کسب و کار 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، صرفه اقتصادی نداشته باشد و همین اختلاف، پایه بده - بستان دو کشور یا صادرات و واردات را تشکیل می‌دهد.

درس هفتم

تجارت بین الملل



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 سخت کوشیه». 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 به دست آقای محمدی رسیده بود. جریان ورود منابع مالی جدید به کارگاه می‌توانست جان تازه‌ای به رگ‌های خسته کارگاه بدهد و همین اتفاق کم‌کم داشت می‌افتاد. همه چیز خوب بود تا اینکه اتفاق جدیدی در حدود ۱۲ هزار کیلومتری مرزهای کشورمان رخ داد. دولت ایالات متحده 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 نشانه تأیید تکان داد.

بیشتر بدانیم



بندر سیراف از پر رونق‌ترین بندار 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 دروازه 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 دخمه 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 در نظر 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.

در این صورت می‌گوییم برزیل در تولید پوشاک و ایران در تولید غذا «مزیت مطلق» 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 در نظر بگیرید که از نظر عوامل تولید با دو کشور ایران و برزیل یکسان است.

۱- absolute advantage

ستایش: حالا چیزی نشده که! به خارجی‌ها نفروشین! مگه مشتری کم داریم که شما این طوری 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 اولیه تون خارجی‌ه، بله؟

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

مادر: خب این طوری که قیمت اجناس شما هم بالا می‌ره! اون وقت بعدش کسی از تون 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



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

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

۳- 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 کشورهای پیردازیم 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 ملیتی

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 ساخته دست کارگران چینی هستیم. برخی دیگر می‌گفتند، ما به واسطه سرمایه‌گذاری سرمایه‌گذاران آلمانی متولد شده‌ایم و برخی دیگر می‌گفتند ما را کارگران و سرمایه‌گذاران ایرانی تولید کرده‌اند. همان طور که ما انسان‌ها ملیت داریم، کالاها هم ملیت دارند. با این حال 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 شده 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 هزینه بسیار بالایی دارد. اما در عوض، کشور همسایه 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 این صورت هم شما به خاطر 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، کسب و کار شما رونقی خواهد گرفت.

به طور 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، صرفه اقتصادی نداشته باشد و همین اختلاف، پایهٔ بده - بستان دو کشور یا صادرات و واردات را تشکیل می‌دهد. تجارت موفق می‌تواند دسترسی به بازارهای وسیع‌تر را افزایش داده و با سودآوری بیشتر و کاهش هزینه‌ها به افزایش رفاه کمک نماید.

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. همان طور که می‌بینید کنیا در تولید غذا و پوشاک نسبت به ایران و برزیل مزیت مطلق اقتصادی ندارد؛ یعنی هیچ کدام از آن دو کالا را به صرفه تولید نمی‌کند؛ یا به عبارت دیگر، هزینه 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 به هیچ‌وجه امکان تخصصی شدن و حضور در تجارت جهانی را ندارد؟ اقتصاددانان در این حالت، مفهوم «مزیت نسبی»^۱ را به کار می‌برند و می‌گویند هر چند 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 به منظور رقابت با تولیدکنندگان دیگر، به تلاش بیشتر برای تولید بهتر و کارآمدتر وادار شوند.

مزیت نسبی و هزینه فرصت

برای اینکه با مفهوم مزیت نسبی بهتر آشنا شوید، به مفهوم هزینه فرصت و تخصیص بهینه منابع کمیاب که پیش از این آموختیم، فکر کنید. فرض کنید در رشته حقوق تحصیل کرده‌اید و اکنون یک وکیل ماهر، متخصص و مشهور هستید و در دفتر و کالت خود مشاوره حقوقی می‌دهید. شما برای مشاوره حقوقی، هر ساعت مبلغ ۲۰ 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 حروف چینی برخی از نامه‌ها را انجام دهد. این منشی برای انجام امور اداری، ساعتی ۵ هزار تومان، دستمزد می‌گیرد. با این حال ممکن است با خودتان چنین بیندیشید که من خودم این امور اداری ساده را می‌توانم انجام دهم و نیازی به استخدام منشی نیست. در این صورت ساعتی ۵ هزار تومان در هزینه‌ها صرفه جویی می‌کنم. آیا این انتخاب شما منطقی است؟ برای پاسخ، این نکته را در نظر بگیرید که هر یک ساعتی که می‌خواهید به امور اداری

اختصاص دهید، برای شما ۲۰ هزار تومان ارزش دارد. در این صورت شما به جای سود، ۱۵ هزار تومان ضرر کرده‌اید! شما در انجام امور ساده اداری دارای مزیت نسبی نیستید؛ چون یک وکیل ماهر و متخصص‌اید!



۱- comparative advantage

شهد و شکر

بازرگانِ قانع!

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

گفتم: آن کدام سفر است؟ گوگرد پارسی خواهیم بردن به چین که شنیدم قیمتی عظیم دارد و از آنجا کاسه چینی به روم آرم و دیبای رومی به هند و فولاد هندی به حلب و آبگینه 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 بار سالاری بیفتاد از ستور
گفت چشم تنگ دنیا دوست را یا قناعت پر کند یا خاک گور

(گلستان سعدی، باب سوم)

دولت‌ها و تجارت بین الملل

با وجود منافع قابل توجهی که تجارت بین الملل برای کشورها دارد؛ اما در عمل دولت‌های گوناگون با روند تجارت بین الملل 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 مسئله تجارت بین الملل داشته باشند.



بیشتر بدانیم

بندر سیراف از پر رونق‌ترین بندر ایران در دوران‌های مختلف تاریخی بوده است. این بندر سه هزار ساله در بخش مرکزی شهر کنگان در میان تمام باستان‌شناسان از شهرت



بالایی برخوردار بوده است. سیراف، در طی اعصار مختلف دروازه 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 دخمه 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 در نظر 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.

در این صورت می‌گوییم برزیل در تولید پوشاک و ایران در تولید غذا «مزیت مطلق» 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 در نظر بگیرید که از نظر عوامل تولید با دو کشور ایران و برزیل یکسان است.

۱- absolute advantage

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 کشورهای دیگر، 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 در جهت 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 فراز و نشیب‌های 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)^۱ 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»^۲، مشهور شد و بعدها به سازمان دائمی تجارت جهانی تبدیل شد. آمریکا، کانادا و مکزیک در سال ۱۹۹۲، پیمان تجارت آزاد، مشهور به پیمان نفتا^۳ 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، توافق نامهٔ آسیا-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 متحده آمریکا ثبت شده است.

۱- Bretton woods

۲- GATT: General Agreement Tariffs and Trade

۳- NAFTA: North American Free Trade Agreement

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 تخصیص شدن و حضور در تجارت جهانی را ندارد؟

اقتصاددانان در این حالت، مفهوم «مزیت نسبی»^۱ 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 به منظور رقابت با تولیدکنندگان دیگر، به تلاش بیشتر برای تولید بهتر و کارآمدتر وادار شوند.

● 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 و کالت خود مشاورهٔ حقوقی می‌دهید. شما برای مشاورهٔ حقوقی، هر ساعت مبلغ ۲۰ 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 حروف چینی برخی از نامه‌ها را انجام دهد. این منشی برای انجام امور اداری، ساعتی ۵۰ هزار تومان، دستمزد می‌گیرد. با این حال ممکن است با خودتان چنین بیندیشید که من خودم این امور اداری ساده را می‌توانم انجام دهم و نیازی به استخدام منشی نیست. در این صورت ساعتی ۵۰ هزار تومان در هزینه‌ها صرفه‌جویی می‌کنم. آیا این انتخاب شما منطقی است؟ برای پاسخ، این نکته را در نظر بگیرید

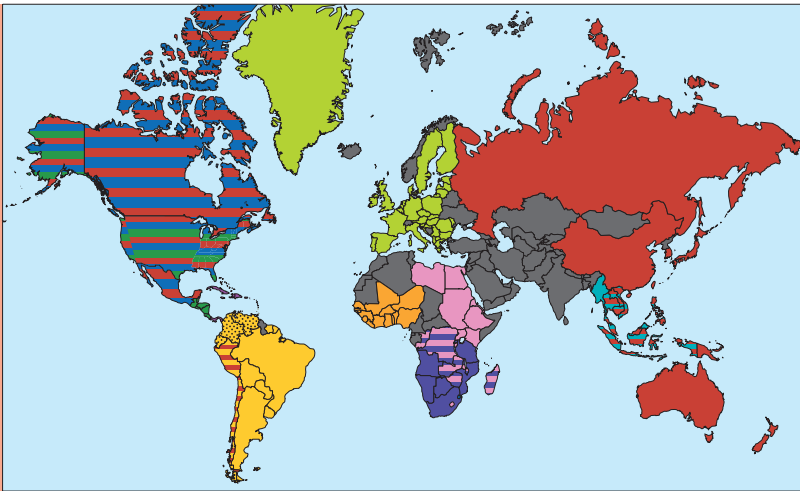
که هر یک ساعتی که می‌خواهید به امور اداری اختصاص دهید، برای شما ۲۰ هزار تومان ارزش دارد. در این صورت شما به جای سود، ۱۵۰ هزار تومان ضرر کرده‌اید! شما در انجام امور ساده اداری دارای مزیت نسبی نیستید؛ چون یک وکیل ماهر و متخصص‌اید!



۱- comparative advantage

بیشتر بدانیم

برخی از پیمان‌های تجاری در جهان



جنگ‌های تجاری و تحریم‌های اقتصادی

هرچند تجارت خارجی و تمرکز بر مزیت‌های مطلق یا نسبی دارای مزایای فراوانی است؛ اما باید در نظر داشته باشیم که این فعالیت گروهی، به قدرت و استقلال اقتصادی کشور، آسیبی نزند. در غیر این صورت تمام مشکلاتی که کشورهای وابسته دارند، کشور ما را نیز دربر می‌گیرد. جنگ‌ها و تحریم‌های اقتصادی قرن‌های اخیر و رفتار خودخواهانه برخی کشورها موجب شده است تا اقتصاددانان به اهمیت خودکفایی در برخی از تولیدات داخلی و عدم وابستگی برای تأمین آنها از خارج تأکید کنند. وابستگی در تأمین کالاهای راهبردی و ضروری مثل دارو، غذا و محصولات کشاورزی، حوزه انرژی (مثل نفت و هسته‌ای و انرژی‌های نو) و صنایع نظامی و دفاعی می‌تواند موجب بهانه‌جویی و سلطه رقیب یا دشمن و نهایتاً ضعف و وابستگی کشور شود.

۱- economic sanction

شهد و شکر

بازرگان قانع!

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

گفتم: آن کدام سفر است؟ گفت: گوگرد پارسی خواهیم بردن به چین که شنیدم قیمتی عظیم دارد و از آنجا کاسه چینی به روم آرم و دیبای رومی به هند و فولاد هندی به حلب و آبگینه حلبی به یمن و برد یمانی به پارس، و زآن پس ترک تجارت کنم و به دکانی بنشینم. انصاف از این ماخلولیا چندان فرو گفتم که بیش طاقت گفتنش نماند! گفت: ای سعیدی! تو هم سخنی بگوی از آنها که دیده‌ای و شنیده.

گفتم:

بارسالاری بیفتاد از ستور

آن شنیدستی که در اقصای غور

یا قناعت پر کند یا خاک گور

گفت چشم تنگ دنیا دوست را

(گلستان سعدی، باب سوم)

دولت‌ها و تجارت بین الملل

با وجود منافع قابل توجهی 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 مسئله 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 کشورهای دیگر 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 بریشم 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 در جهت 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) 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»^۱، 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^۲ 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، توافق نامهٔ آسیا-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.

۱- Bretton woods

۲- GATT: General Agreement Tariffs and Trade

۳- NAFTA: North American Free Trade Agreement

هرچند زندگی عموم انسان‌ها در جامعهٔ شهری به‌خاطر تخصص‌گرایی و تولید براساس مزیت، اقتصادی تک‌محصولی است اما در فضای جهانی، اقتصاد تک‌محصولی، اقتصادی شکننده و آسیب‌پذیر است؛ زیرا اقتصاد تک‌محصولی در مواقع بحرانی، امکان تاب‌آوری 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 تک‌محصولی 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.



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؛ به طوری 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 ناپلئونی 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 ناپلئونی، 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 هم‌پیمان و دارای

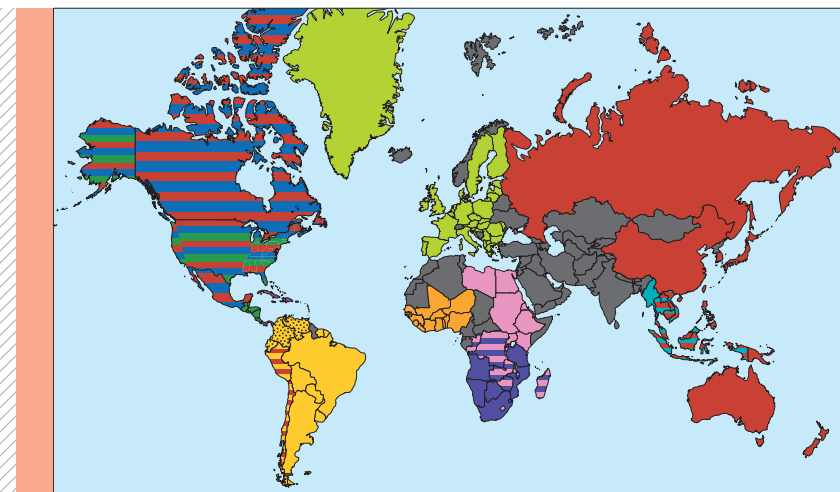
رابطه با آلمان کرد. در طول جنگ جهانی دوم نیز، تحریم‌های اقتصادی آمریکا به‌طور اساسی بر کنترل وجوه خارجی و صدور مجوز صادرات به کشورهای بی‌طرف متمرکز بود. همچنین آمریکا فهرست سیاهی را در آن ایام منتشر کرد.

در دوره 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 دوره مختلف تحریم را تجربه کرده است. ترکیه طی سال‌های ۱۹۷۴ تا ۱۹۷۸ تحریم را تجربه کرده است. بهانه 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. کره 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 نشان‌دهنده 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 وسیله 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، رئیس‌جمهور آمریکا، وزارت خزانه‌داری آمریکا، اتحادیه اروپا و حتی سازمان ملل متحد تجربه کرده است. هرچند اقتصاد ایران به‌دلیل تحریم، دچار هزینه‌هایی شد؛ تحریم‌کننده‌ها به اهداف خود نرسیدند. ضمن اینکه این تحریم‌ها منافی برای بخش‌هایی از کشور به همراه داشت و نشان داد که اقتصاد ایران در مقایسه با کشورهای مشابه مقاوم است.

بیشتر بدانیم

برخی از پیمان‌های تجاری در جهان



جنگ‌های تجاری و تحریم‌های اقتصادی

هرچند تجارت خارجی و تمرکز بر مزیت‌های مطلق یا نسبی دارای مزایای فراوانی است؛ اما باید در نظر داشته باشیم که این فعالیت گروهی، به قدرت و استقلال اقتصادی کشور، آسیب می‌زند. در غیر این صورت تمام مشکلاتی که کشورهای وابسته دارند، کشور ما را نیز دربر می‌گیرد. جنگ‌ها و تحریم‌های اقتصادی قرن‌های اخیر و رفتار خودخواهانه 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، حوزه انرژی (مثل نفت و انرژی هسته‌ای و انرژی‌های نو) و صنایع نظامی و دفاعی می‌تواند موجب بهانه‌جویی و سلطه رقیب یا دشمن و نهایتاً ضعف و وابستگی کشور شود.

۱- economic sanction

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.

فعالیت گروهی در کلاس



ابتدا موقعیت درس را بخوانید و سپس فرض کنید که شما به عنوان نماینده تولیدکنندگان کشور، در دولت هستید و دستتان برای حمایت از تولیدکنندگان باز است. فرض دیگر اینکه شما هیچ کمک مالی‌ای به تولیدکننده 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، در نظر بگیرید.
- منافی را که از صادرات کالاهای تولید شده، نصیب شرکت‌های داخلی می‌شود در نظر بگیرید.
- منافی را که از واردات کالاهای اولیه نصیب شرکت‌های داخلی می‌شود در نظر 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 درباره الگوی مناسب تجارت خارجی فکر می‌کنیم، در واقع در حال یک انتخاب هستیم. چگونه می‌توانیم از منافع تجارت خارجی (اصل مزیت مطلق و مزیت نسبی) بهره‌مند شویم، اما در تأمین نیازهای اساسی مان به دیگران وابسته نشویم؟

هرچند زندگی عموم انسان‌ها در جامعه شهری به خاطر تخصص‌گرایی و تولید براساس مزیت، اقتصادی تک‌محصولی است اما در فضای جهانی، اقتصاد تک‌محصولی، اقتصادی شکننده و آسیب‌پذیر است؛ زیرا اقتصاد تک‌محصولی در مواقع بحرانی، امکان تاب‌آوری و انعطاف‌پذیری مقابل تکان‌ها، 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 تک‌محصولی 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 سستی تحریم مانند محاصره نظامی روی می‌آوردند. در قرن نوزدهم، پس از اینکه قدرت دریانوردی و نیروی نظامی دریایی افزایش یافت، استفاده از محاصره‌ها نیز افزایش یافت؛ به طوری 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، کنگره 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 قاره 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 همه سال‌های قبل از آن توسعه یافت و ثابت کرد که این تکنیک‌ها بسیار مؤثرند. ویژگی اصلی متفکرین در جنگ جهانی اول این بود که آلمان و اتریش را محاصره اقتصادی کردند. پس از اینکه آمریکا نیز وارد این جنگ شد، شروع به همکاری با دولت انگلستان در ممنوعیت علیه آلمان و کشورهای هم‌پیمان 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 دوره 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 به دلیل 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 دوره مختلف تحریم را تجربه کرده است. ترکیه طی سال‌های ۱۹۷۴ تا ۱۹۷۸ تحریم را تجربه کرده است. بهانه 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. کره 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 نشان‌دهنده 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 وسیله 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، رئیس‌جمهور آمریکا، وزارت خزانه‌داری آمریکا، اتحادیه اروپا و حتی سازمان ملل متحد تجربه کرده است. هرچند اقتصاد ایران به دلیل تحریم، دچار هزینه‌هایی شد؛ تحریم‌کننده‌ها به اهداف خود نرسیدند. ضمن اینکه این تحریم‌ها منافی برای بخش‌هایی از کشور به همراه داشت و نشان داد که اقتصاد ایران در مقایسه با کشورهای مشابه مقاوم‌تر است.

برای تفکر و تمرین



با توجه به اطلاعات هریک از موارد زیر، مشخص کنید که کشور الف دارای کدام یک از مزیت‌هاست: ۱- مزیت مطلق در تولید موز؛ ۲- مزیت نسبی در تولید موز؛ ۳- مزیت مطلق در تولید آناناس؛ ۴- 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 مادر گذشته به‌خاطر وابستگی به درآمدهای نفتی، کشوری تک‌محصولی به‌شمار می‌رفت. در دهه‌های اخیر با گسترش دانش‌های فنی و شرکت‌های دانش‌بنیان، تنوع محصولات در صنایع پیشرفته چون زیست‌فناوری، نانو فناوری، انرژی هسته‌ای، یاخته‌های بنیادین، صنایع موشکی و... رو به گسترش است و در حال حاضر 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 تک‌محصولی 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؟

شیوه تعامل بازیگران میدان اقتصاد و مسئله نظام‌های اقتصادی

در این فصل 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 این حال این پاسخ‌ها معمولاً با توجه به مسئله مالکیت و همچنین شیوه مدیریت و میزان اختیارات و محدودیت‌های هر کدام 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 باورند 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 اسکاتلندی تبار قرن هجدهم است. به باور بسیاری، کتاب ثروت ملل او، مهم‌ترین اثر در شکل‌گیری علم اقتصاد مدرن است.



بیشتر 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 تصاحب 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^۱ می‌گویند. از سویی دیگر و در نقطه مقابل نظام سرمایه‌داری، نظام سوسیالیستی^۲ 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، در بند استثمار آنها گرفتار می‌شوند. تفکر سوسیالیسم بر خلاف تفکر سرمایه‌داری بر مالکیت اشتراکی تأکید دارد. آنها بر این باورند که سرآغاز همه ظلم‌ها، مالکیت خصوصی است و از این رو یا باید احزاب با مالکیت خصوصی مبارزه کنند و یا اینکه دولت‌ها موظف اند با قرار دادن قوانینی سخت‌گیرانه بر مالکیت و سرمایه‌اندوزی، جلوی ظلم و ستم سرمایه‌دارها را بگیرند و از اقشار ضعیف حمایت کنند.

۱_ Capitalism

۲_ Socialism

فعالیت گروهی در کلاس

ابتدا موقعیت درس را بخوانید و سپس فرض کنید که شما به‌عنوان نماینده تولیدکنندگان کشور، در دولت هستید و دستتان برای حمایت از تولیدکنندگان باز است. فرض دیگر اینکه شما هیچ کمک مالی‌ای به تولیدکننده 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، در نظر بگیرید.
- منفعی را که از صادرات کالاهای تولید شده، نصیب شرکت‌های داخلی می‌شود در نظر بگیرید.
- منفعی را که از واردات کالاهای اولیه نصیب شرکت‌های داخلی می‌شود در نظر 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 درباره الگوی مناسب تجارت خارجی فکر می‌کنیم، در واقع در حال یک انتخاب هستیم. چگونه می‌توانیم از منافع تجارت خارجی (اصل مزیت مطلق و مزیت نسبی) بهره‌مند شویم، اما در تأمین نیازهای اساسی مان به دیگران وابسته نشویم؟



علاوه بر سوسیالیست‌ها نظام مارکسیسم^۱ نیز بر مالکیت اشتراکی تأکید دارد. کارل مارکس، اقتصاددان، فیلسوف و جامعه‌شناس آلمانی تبار قرن نوزدهم، نقش اصلی را در ایجاد شرایط عادلانه اقتصادی نه به دولت می‌دهد و نه به بازار. او معتقد است تنها طبقه‌ای که می‌تواند علیه فسادهای ساختاری سرمایه‌دارها قیام کند و اوضاع را به سوی نقطه مطلوب تغییر دهد، طبقه ستم‌دیده کارگران است. نیروی حیات اقتصادی، ناشی از کار مولد است و از این رو، 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 یک سو، نقش کار مولد و مفید را به عنوان زیربنای نظام اقتصادی مطلوب می‌پذیرد و از سوی دیگر، با مالکیت بی‌حدومرز و اقتدار مطلق سرمایه‌دارها که از طریق بازار آزاد اعمال می‌شود موافق نیست. در اقتصاد اسلامی، افراد آزادند که در چارچوب اخلاقی و براساس قوانین شرعی و عقلی، به فعالیت اقتصادی بپردازند و به میزان کار و تلاشی که می‌کنند مالکیت پیدا کنند.



باین حال 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 نه سرمایه اصل است، نه آزادی بازار، نه دخالت دولت و نه حتی حکومت طبقه کارگر؛ بلکه آنچه مبنای تعاملات اقتصادی را تعیین می‌کند، عدالت و توازن اجتماعی است و از این رو می‌توان نظام اقتصاد اسلامی را نظام اقتصادی عدالت بنیان نامید. یکی از نظریه‌پردازان مهم نظام اقتصاد اسلامی، شهید سیدمحمدباقر صدر است. ایشان در کتاب اقتصاد ما، به دقت، اجزای نظام اقتصاد اسلامی را ترسیم و تشریح نموده است.

برای تفکر و تمرین

- با توجه به اطلاعات هریک از موارد زیر، مشخص کنید که کشور الف دارای کدام یک از مزیت‌هاست: ۱- مزیت مطلق در تولید موز؛ ۲- مزیت نسبی در تولید موز؛ ۳- مزیت مطلق در تولید آناناس؛ ۴- 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 به خاطر 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، نانو فناوری، انرژی هسته‌ای، یاخته‌های بنیادین، صنایع موشکی و... رو به گسترش است و در حال حاضر 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؟

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 کشور مونه؛ خونه مونه! تو خونه‌ات رو به خاطر سختی‌هاش رها می‌کنی و می‌ری؟

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

پدر: آخه عزیز من اگه همه ول کنن و برن، یا بزنی تو کار خرید ملک و ماشین و سکه و دلار و واردات، اون وقت 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: همه 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 کم کم بدبخت می‌شه؟



گفت‌وگو در کلاس

- از شنیدن واژه بیکاری چه احساسی به شما دست می‌دهد؟
- آیا می‌شود گفت بین احساسی که از بیکاری دارید با آنچه واقعاً در حال روی دادن است، تفاوت وجود دارد؟
- 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.

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 کشور مونه؛ خونه مونه! تو خونه‌ات رو به خاطر سختی‌هاش رها می‌کنی و می‌ری؟

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

پدر: آخه عزیز من اگه همه ول کنن و برن، یا بزنی تو کار خرید ملک و ماشین و سکه و دلار و واردات، اون وقت 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: همه 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 کم کم و خورده‌خورده بدبخت می‌شه؟



گفت‌وگو در کلاس

- از شنیدن واژه بیکاری چه احساسی به شما دست می‌دهد؟
- آیا می‌شود گفت بین احساسی که از بیکاری دارید با آنچه واقعاً در حال روی دادن است، تفاوت وجود دارد؟
- 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 پدر بزرگ و مادر بزرگان بنشینید، احتمالاً دربارهٔ کسانی می‌شنوید که در قدیم کارشان پنبه‌زنی و درست کردن 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.



گاهی اوقات از دست دادن شغل به دلیل 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 شده و به این ترتیب اشتغال کاهش و بیکاری افزایش یابد.

منابع غیر فعال و منحنی مرز امکانات تولید

با کاهش تولید و پدید آمدن رکود، کارگران کمتری هم مورد نیاز است و سرمایه 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

۱ - recession

فراز و فرود شغل‌ها

اگر پای خاطرات پدر بزرگ و مادر بزرگان بنشینید، احتمالاً دربارهٔ کسانی می‌شنوید که در قدیم کارشان پنبه‌زنی و درست کردن 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 سوی باعث ایجاد مشاغل جدید و از سوی دیگر موجب از بین رفتن برخی مشاغل می‌شود.



گاهی اوقات از دست دادن شغل به دلیل 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 شده و به این ترتیب اشتغال کاهش و بیکاری افزایش یابد.

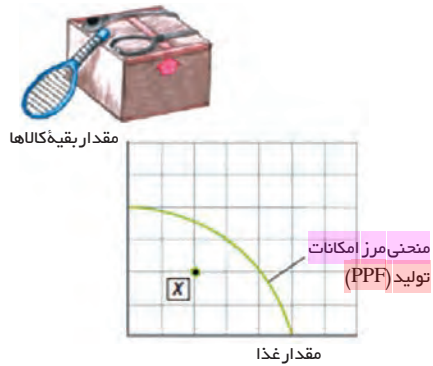
منابع غیر فعال و منحنی مرز امکانات تولید

با کاهش تولید و پدید آمدن رکود، کارگران کمتری هم مورد نیاز است و سرمایه 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

۱ - recession



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، به راحتی می‌تواند با استفاده از آن منابع غیرفعال کالا و خدمات زیادی تولید کند.

فعالیت فردی در کلاس



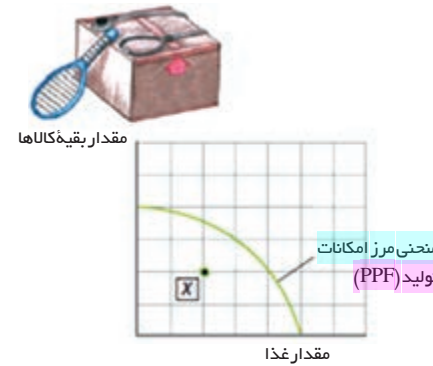
در درس‌های گذشته راجع به منحنی امکانات تولید سخن گفتیم. با توجه به مفهوم آن تحلیل کنید که چرا این جمله صحیح است: «وقتی یک اقتصاد منابع غیرفعال دارد، هیچ احتیاجی به انتقال منابع از تولید یک کالا به تولید کالای دیگری نیست».

اشتغال و بیکاری

همه 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 تمام وقت یا پاره وقت باشد. همه 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 دانش آموز و دانشجو هستند و یا بازنشسته و خانه دارند 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 به دست 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).



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.

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

همه 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 تمام وقت یا پاره وقت باشد. همه 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 دانش آموز و دانشجو هستند و یا بازنشسته و خانه دارند 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 به دست 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).

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 تازمانی که دوباره استخدام شوند، بیکار خواهند بود (بیکاری اصطلاحاً). 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.



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 تازمانی که دوباره استخدام شوند، بیکار خواهند بود (بیکاری اصطلاحاً). 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، بیمه 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^۱ 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

بیکاری و رکود، چه پیامدهایی دارد؟

بیکاری مشکلات زیادی برای **بیکاران** و خانواده‌های آنها به وجود می‌آورد. علاوه بر از دست دادن درآمد خانوار، بسیاری از بیکاران، بیمه 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^۱ 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



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 گردونه 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 نکته منفی‌ای نبود که برای تولیدکنندگان خودنمایی نکند. تا قبل از این تحریم، خرید مواد اولیه مورد نیاز کارگاه آقای محمدی را سخت کرده بود و اکنون تورم هم گلی به این بوستان افزوده بود!

دوره‌ای انتخاب شاید هیچ‌گاه **انقدر** سخت نشده بود. موضوع آن قدر پیچیده بود که آقای محمدی تمام روز جمعه را مشغول فکر کردن به آن بود.

امیرعلی: بابا یه جمعه رو می‌شه بی خیال 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 ایرانش 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!

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 گردونه 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 نکته منفی‌ای نبود که برای تولیدکنندگان خودنمایی نکند. تا قبل از این تحریم، خرید مواد اولیه مورد نیاز کارگاه آقای محمدی را سخت کرده بود و اکنون تورم هم گلی به این بوستان افزوده بود!

دوره‌ای انتخاب شاید هیچ‌گاه **انقدر** سخت نشده بود. موضوع آن قدر پیچیده بود که آقای محمدی تمام روز جمعه را مشغول فکر کردن به آن بود.

امیرعلی: بابا یه جمعه رو می‌شه بی خیال 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 ایرانش 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!

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 ورقه 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، پشتوانه پول به‌شمار می‌رود. زمانی که پول طلا و نقره رایج بود، پشتوانه پول همان طلا و نقره 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 - بستان. این را شما که اقتصاد خوانده‌اید بهتر می‌دانید. اقتصاد، حساب و کتاب دارد. پول هم مثل سایر کالاها خرید و فروش 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؟ مدیر عامل ما اسمش چیست؟ چه اهمیتی دارد! همین قدر بدانید که او از مقربان درگاه الهی بود که کمی، البته فقط کمی، در مسئله آفرینش انسان و سجده بر او، با خداوند اختلاف نظر داشت!

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

(بر گرفته از سوره بقره، آیه ۲۷۸)

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 ورقه 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، پشتوانه پول به‌شمار می‌رود. زمانی که پول طلا و نقره رایج بود، پشتوانه پول همان طلا و نقره 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 - بستان. این را شما که اقتصاد خوانده‌اید بهتر می‌دانید. اقتصاد، حساب و کتاب دارد. پول هم مثل سایر کالاها خرید و فروش 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؟ مدیر عامل ما اسمش چیست؟ چه اهمیتی دارد! همین قدر بدانید که او از فرشتگان مقرب درگاه الهی بود که کمی، البته فقط کمی، در مسئله آفرینش انسان و سجده بر او، با خداوند اختلاف نظر داشت!

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

(بر گرفته از سوره بقره، آیه ۲۷۸)

اقتصاددانان تغییر در سطح عمومی قیمت‌ها را تورم می‌گویند. نرخ تورم، درصد افزایش سالانه 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 به معنای 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 (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 هزینه این سبد بازار را در طول زمان رصد می‌کند. اگر قیمت این سبد در طی یک دوره مشخص، ۱۰ درصد افزایش داشت، CPI نیز ۱۰ درصد افزایش دارد. سبد بازار طیف وسیعی از کالاها را شامل انواع مواد غذایی، ماشین، لباس، خدمات تفریحی و... پوشش می‌دهد.



بعد از گردآوری اطلاعات قیمت از سبد کالاها، دولت از طریق رابطه زیر، درصد تغییر شاخص قیمت مصرف‌کننده (CPI) یا همان نرخ تورم را محاسبه می‌کند:

$$\text{نرخ تورم} = \frac{\text{هزینه سبد بازار در ماه (سال) قبل} - \text{هزینه سبد بازار در ماه (سال) معین}}{\text{هزینه سبد بازار در ماه (سال) قبل}} \times 100$$

مثلاً فرض کنید در ماه جاری، هزینه سبد بازار یک میلیارد و صد میلیون تومان باشد. اگر هزینه سبد بازار در سال قبل، چنین ماهی، برابر با یک میلیارد تومان بوده باشد، آنگاه درصد تغییر شاخص قیمت مصرف‌کننده برابر است با:

$$\text{درصد تغییر CPI} = \frac{1/1 - 1}{1} \times 100 = 10$$

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

اقتصاددانان تغییر در سطح عمومی قیمت‌ها را تورم می‌گویند. از آنجا که این تغییر معمولاً افزایشی است، تورم نیز معمولاً به معنای افزایش سطح عمومی قیمت‌ها در نظر گرفته می‌شود. نرخ تورم، درصد افزایش سالانه 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 به معنای 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 (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 هزینه این سبد بازار را در قالب شاخص CPI در طول زمان رصد می‌کند. بنابراین اگر قیمت این سبد در طی یک دوره 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.



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

$$\text{نرخ تورم} = \frac{\text{CPI در ماه (سال) قبل} - \text{CPI در ماه (سال) معین}}{\text{CPI در ماه (سال) قبل}} \times 100$$

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:

$$\text{درصد تغییر CPI} = \frac{1/1 - 1}{1} \times 100 = 10$$

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

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 عرضه کالاها را افزایش دهد. دولت به دو روش می‌تواند عرضه را افزایش دهد؛ روش اول آن است که ظرفیت‌های تولیدی را افزایش دهد؛ اما از آنجا 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.

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 عرضه کالاها را افزایش دهد. دولت به دو روش می‌تواند عرضه را افزایش دهد؛ روش اول آن است که ظرفیت‌های تولیدی را افزایش دهد؛ اما از آنجا 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 عرضه 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 هر چندگاهی به افزایش ظرفیت‌های تولیدی کمک می‌کند؛ اما باعث رشد درآمدهای اقتصادی و رشد حجم نقدینگی در کشور می‌شود که تورم‌زا است. علاوه بر این، 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^۱ است. سیاست‌های پولی معمولاً به دو شکل انجام می‌شود:

۱- کاهش نقدینگی در گردش؛

۲- 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^۲ (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

تورم می‌تواند علت دیگری هم داشته باشد. 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 هر چندگاهی به افزایش ظرفیت‌های تولیدی کمک می‌کند؛ اما باعث رشد درآمدهای اقتصادی و رشد حجم نقدینگی در کشور می‌شود که تورم‌زا است. علاوه بر این، نوسانات نرخ ارز نیز بر ارزش پول ملی ما اثر منفی می‌گذارد و منجر به کاهش قدرت خرید پول ملی و در پی آن منجر به تورم می‌شود. سیاست‌هایی که دولت از طریق بانک مرکزی برای مدیریت حجم نقدینگی و حفظ ارزش پول اعمال می‌کند، سیاست‌های پولی^۱ است. سیاست‌های پولی معمولاً به دو شکل انجام می‌شود:

۱- کاهش نقدینگی در گردش؛

۲- 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^۲ (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

نقشه راه

در این درس می‌خواهیم درباره راه حل خروج از شرایط پیچیده فعلی اقتصاد ایران گفت‌وگو کنیم و البته این شماست که این درس را می‌سازید. همچنین می‌خواهیم بدانیم چه اصولی واقعاً می‌تواند نجات بخش اقتصاد باشد. در پایان این درس خواهیم توانست:

- اصول یک اقتصاد مقاوم را درک کنیم.
- راه‌های مقابله با تحریم‌ها را بررسی کنیم.
- درباره 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 پابرجاست؟ 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 خواسته 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 این حال کشوری که نخواهد زیر بار سلطه بیگانگان برود، راه‌های قوی شدن را نیز فرا خواهد گرفت.

مسیر تاریخی اقتصاد ایران

ایران به دلیل 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، جاده 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 اندیشه 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. به عنوان مثال، در موقعیتی که در اروپا، بربریت حاکم بود و زنان حتی حق مالکیت نیز نداشتند، وقف نامه‌های باقی مانده از زنان مسلمان ایرانی، حجم عظیمی از مالکیت و سرمایه‌گذاری و مشارکت آنها را در تولید نشان می‌دهد.

نقشه راه

در این درس می‌خواهیم درباره راه حل خروج از شرایط پیچیده فعلی اقتصاد ایران گفت‌وگو کنیم و البته این شماست که این درس را می‌سازید. همچنین می‌خواهیم بدانیم چه اصولی واقعاً می‌تواند نجات بخش اقتصاد باشد. در پایان این درس خواهیم توانست:

- اصول یک اقتصاد مقاوم را درک کنیم.
- با توجه به اصل مزیت اقتصادی بیابیم که در چه حوزه‌هایی باید توانمند شویم.
- راه‌های مقابله با تحریم‌ها را بررسی کنیم.
- درباره 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 پابرجاست؟ 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 خواسته 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 این حال کشوری که نخواهد زیر بار سلطه بیگانگان برود، راه‌های قوی شدن را نیز فرا خواهد گرفت.

مسیر تاریخی اقتصاد ایران

ایران به دلیل 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، جاده 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 اندیشه 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. به عنوان مثال، در موقعیتی که در اروپا، بربریت حاکم بود و زنان حتی حق مالکیت نیز نداشتند، وقف نامه‌های باقی مانده 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 می توان از زیربناها و عمران بندرها، بازارها، مدارس علمی، کاروان سراها، مساجد باقی مانده و فعالیت های خیریه ها درک کرد. در نیمه اول حکومت صفویه، علاوه بر یکپارچگی سیاسی، اقتصاد یکپارچه و مستقلی شکل گرفت که با سایر لایه های دینی، اجتماعی و فرهنگی کشور هماهنگی

داشت؛ اما در دوره پایانی حکومت صفویه، اقتصاد ایران به تدریج 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 بهره برداری از اوضاع خاص آن زمان، جریان پیشرفت و نوسازی را آغاز کنند.

این وضعیت با تغییر و تحول سریع در اروپا و شکل گیری قدرت های بزرگ در آن قاره مصادف بود. دولت های 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 توسعه این کشورها شد. آنها از یک سو با چنگ انداختن بر دارایی های سایر ملت های جهان به ثروت اندوزی پرداختند و از سوی دیگر در رقابت با یکدیگر به نوسازی سریع صنایع و تولیدات خود اقدام کردند.

در دوره 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 ضعف های ساختاری در اقتصاد بود.

در این دوره، ایران فرصت طلایی خود را برای جبران کاستی ها، از دست داد. تلاش حاکمان صرف تحکیم پایه های حکومت خود، افزودن بر خزانه از طریق غارت دسترنج مردم، اعطای امتیازات به وابستگان و خادمان خود، تأمین هزینه های گزاف دربار، سفرهای خارجی و تجملات می شد. از دست دادن بخش های مهمی از سرزمین و منابع ایران، هزینه های شکست در جنگ، عهدنامه های ننگین و مبالغ جرمه های گزاف آنها، بی توجهی به سرمایه های انسانی و اجتماعی، سیاست های رکودی و انقباضی، نبودن برنامه ریزی و قانون گذاری اقتصادی، اعطای امتیازها به شرکت ها و کشورهای استعماری، تأسیس بانک های روسی و انگلیسی و سیل ورود کالاهای خارجی، آسیب های توان فرسایی بر اقتصاد ایران وارد کرد. اقدامات محدود مذهبی و ملی، مثل تأسیس دارالفنون و برقراری نظم مالی و اداری توسط امیر کبیر، تأسیس شرکت اسلامی و تحریم کالاهای خارجی توسط علمای اصفهان، تحریم تنباکو و لغو قرارداد رژی و بیانیه هایی 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 مشخصات این دوره می داند. با این حال در برخی سال ها و به دنبال رشد تجارت خارجی، علائمی از پیشرفت و سازندگی مثل تأسیس جاده ها، بهبود خدمات پستی و خدمات انتقال وجوه بین شهرها ظاهر شد. همچنین راه های ارتباطی ایران با برقراری خطوط تلگراف به اروپا و راه افتادن کشتی های تجاری در دریای خزر و خلیج فارس، تا حدی رو به بهبود گذاشت.



رونق و آبادانی اقتصاد ایران را تا اواسط حکومت صفویه می توان از زیربناها و عمران بندرها، بازارها، مدارس علمی، کاروان سراها، مساجد باقی مانده و فعالیت های خیریه ها درک کرد. در نیمه اول حکومت صفویه، علاوه بر یکپارچگی سیاسی، اقتصاد یکپارچه و مستقلی شکل گرفت که با سایر لایه های دینی، اجتماعی و فرهنگی کشور هماهنگی

داشت؛ اما در دوره پایانی حکومت صفویه، اقتصاد ایران به تدریج 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 بهره برداری از اوضاع خاص آن زمان، جریان پیشرفت و نوسازی را آغاز کنند.

این وضعیت با تغییر و تحول سریع در اروپا و شکل گیری قدرت های بزرگ در آن قاره مصادف بود. دولت های 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 توسعه این کشورها شد. آنها از یک سو با چنگ انداختن بر دارایی های سایر ملت های جهان به ثروت اندوزی پرداختند و از سوی دیگر در رقابت با یکدیگر به نوسازی سریع صنایع و تولیدات خود اقدام کردند.

در دوره 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 ضعف های ساختاری در اقتصاد بود.

در این دوره، ایران فرصت طلایی خود را برای جبران کاستی ها، از دست داد. تلاش حاکمان صرف تحکیم پایه های حکومت خود، افزودن بر خزانه از طریق غارت دسترنج مردم، اعطای امتیازات به وابستگان و خادمان خود، تأمین هزینه های گزاف دربار، سفرهای خارجی و تجملات می شد. از دست دادن بخش های مهمی از سرزمین و منابع ایران، هزینه های شکست در جنگ، عهدنامه های ننگین و مبالغ جرمه های گزاف آنها، بی توجهی به سرمایه های انسانی و اجتماعی، سیاست های رکودی و انقباضی، نبودن برنامه ریزی و قانون گذاری اقتصادی، اعطای امتیازها به شرکت ها و کشورهای استعماری، تأسیس بانک های روسی و انگلیسی و سیل ورود کالاهای خارجی، آسیب های توان فرسایی بر اقتصاد ایران وارد کرد. اقدامات محدود مذهبی و ملی، مثل تأسیس دارالفنون و برقراری نظم مالی و اداری توسط امیر کبیر، تأسیس شرکت اسلامی و تحریم کالاهای خارجی توسط علمای اصفهان، تحریم تنباکو و لغو قرارداد رژی و بیانیه هایی 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 مشخصات این دوره می داند. با این حال در برخی سال ها و به دنبال رشد تجارت خارجی، علائمی از پیشرفت و سازندگی مثل تأسیس جاده ها، بهبود خدمات پستی و خدمات انتقال وجوه بین شهرها ظاهر شد. همچنین راه های ارتباطی ایران با برقراری خطوط تلگراف به اروپا و راه افتادن کشتی های تجاری در دریای خزر و خلیج فارس، تا حدی رو به بهبود گذاشت.

ویژگی عمده دوره 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 زمینه‌های 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 توسعه ایران در این زمان به صورتی 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؛ در عین حال، نظام نوینی در مالیات‌ستانی و بودجه‌بندی کشور پدید آمد و برخی شاخص‌های اقتصادی، اجتماعی و انسانی بهبود یافت. از سوی دیگر در نتیجه 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 غار ت 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 - هلندی هند شرقی است. گزارش زیر از کتاب نگاهی به تاریخ جهان، اثر جواهر لعل نهرو انتخاب شده است:

موقعیت انگلیسیان در شمال هند به صورتی 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 غارتگرانه 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 منظره رقت انگیز و مهیب را در نظر مجسم کنید که چگونه میلیون‌ها نفر از مردم آرام‌آرام و بر اثر گرسنگی می‌مردند. تمامی این منطقه وسیع از مردم خالی شد؛ جنگل‌ها روییدند و دهکده‌های مزروعی و مزارع کشاورزی را در خود بلعیدند.

ویژگی عمده دوره 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 زمینه‌های 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 توسعه ایران در این زمان به صورتی 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؛ در عین حال، نظام نوینی در مالیات‌ستانی و بودجه‌بندی کشور پدید آمد و برخی شاخص‌های اقتصادی، اجتماعی و انسانی بهبود یافت. از سوی دیگر در نتیجه 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 غار ت 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 - هلندی هند شرقی است. گزارش زیر از کتاب نگاهی به تاریخ جهان، اثر جواهر لعل نهرو انتخاب شده است:

موقعیت انگلیسیان در شمال هند به صورتی 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 غارتگرانه 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 منظره رقت انگیز و مهیب را در نظر مجسم کنید که چگونه میلیون‌ها نفر از مردم آرام‌آرام و بر اثر گرسنگی می‌مردند. تمامی این منطقه وسیع از مردم خالی شد؛ جنگل‌ها روییدند و دهکده‌های مزروعی و مزارع کشاورزی را در خود بلعیدند.

هیچ کس، هیچ کاری برای کمک به گرسنگان و قحطی زدگان نمی‌کرد. کمپانی هند شرقی

هیچ کس، هیچ کاری برای کمک به گرسنگان و قحطی زدگان نمی کرد. کمپانی هند شرقی قدرت و امکان داشت؛ اما آنها هیچ مسئولیت و تمایلی در خود احساس نمی کردند. وظیفه اصلی آنها به دست آوردن پول و جمع آوری درآمد بود و این کار را که به نفع جیب خودشان بود، با دقت و مراقبت بسیار انجام می دادند. بسیار جالب است که در گزارش رسمی کمپانی گفته می شود 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 جمع آوری اجباری پول و درآمد از مردم قحطی زده و مصیبت کشیده ای که از چنگال قحطی جسته بودند، چقدر ظالمانه و غیرانسانی بوده است.



مشابه همین شرایط در زمان جنگ جهانی اول برای کشور خودمان نیز روی داده بود. نویسنده کتاب قحطی بزرگ (نسل کشی ایرانیان در جنگ جهانی اول)، در ضمن پژوهش خود اخبار و گزارش های دست اول و رقت انگیزی 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، آذوقه ای را که از شکم گرسنه همان مردم زده بودند، به هنگام عقب نشینی از برابر نیروهای عثمانی برای آنکه به دست حریف نیفتد، یک جا 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 لطایف الحیل اقدام به جمع آوری و خرید گندم و جو و سایر مایحتاج مردم گرسنه و قحطی زده ایران می کند 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 گفت و گو با دیپلمات آمریکایی از این «زرنگی» به خود می بالد (نگاه کنید به کتاب قحطی بزرگ (نسل کشی ایرانیان در جنگ جهانی اول)؛ ترجمه محمد کریمی؛ مؤسسه مطالعات و پژوهش های سیاسی).

با پیروزی انقلاب اسلامی، مردم ما به توانمندی های خود برای ایجاد تحول و تغییر در شیوه حکمرانی سیاسی و زندگی جمعی پی بردند. مردمی که تا آن روز خود را در برابر زورگویی کشورهای غربی در تعیین حاکمان و تعیین سیاست های اقتصادی و اجتماعی شان، ناتوان می دیدند، روی پای خودشان ایستادند و خواستار استقلال و آزادی کشورشان شدند. بعد از شکل گیری نظام جمهوری اسلامی، آنچه مورد نظر امام خمینی رهبر ایران، 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 آموزه هایی همچون اقتصاد مردمی، نفی سلطه بیگانگان و استقلال اقتصادی، حقوق اقتصادی شهروندان و عدالت اقتصادی تأکید شده است.

قدرت و امکان داشت؛ اما آنها هیچ مسئولیت و تمایلی در خود احساس نمی کردند. وظیفه اصلی آنها به دست آوردن پول و جمع آوری درآمد بود و این کار را که به نفع جیب خودشان بود، با دقت و مراقبت بسیار انجام می دادند. بسیار جالب است که در گزارش رسمی کمپانی گفته می شود 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 جمع آوری اجباری پول و درآمد از مردم قحطی زده و مصیبت کشیده ای که از چنگال قحطی جسته بودند، چقدر ظالمانه و غیرانسانی بوده است.



مشابه همین شرایط در زمان جنگ جهانی اول برای کشور خودمان نیز روی داده بود. نویسنده کتاب قحطی بزرگ (نسل کشی ایرانیان در جنگ جهانی اول)، در ضمن پژوهش خود اخبار و گزارش های دست اول و رقت انگیزی 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، آذوقه ای را که از شکم گرسنه همان مردم زده بودند، به هنگام عقب نشینی از برابر نیروهای عثمانی برای آنکه به دست حریف نیفتد، یک جا 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 لطایف الحیل اقدام به جمع آوری و خرید گندم و جو و سایر مایحتاج مردم گرسنه و قحطی زده ایران می کند 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 گفت و گو با دیپلمات آمریکایی از این «زرنگی» به خود می بالد (نگاه کنید به کتاب قحطی بزرگ (نسل کشی ایرانیان در جنگ جهانی اول)؛ ترجمه محمد کریمی؛ مؤسسه مطالعات و پژوهش های سیاسی).

مشابه همین شرایط در زمان جنگ جهانی اول برای

کشور خودمان نیز روی داده بود. نویسنده کتاب قحطی بزرگ (نسل کشی ایرانیان در جنگ جهانی اول)، در ضمن پژوهش خود اخبار و گزارش های دست اول و رقت انگیزی 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، آذوقه ای را که از شکم گرسنه همان مردم زده بودند، به هنگام عقب نشینی از برابر نیروهای عثمانی برای آنکه به دست حریف نیفتد، یک جا 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 لطایف الحیل اقدام به جمع آوری و خرید گندم و جو و سایر مایحتاج مردم گرسنه و قحطی زده ایران می کند 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 گفت و گو با دیپلمات آمریکایی از این «زرنگی» به خود می بالد (نگاه کنید به کتاب قحطی بزرگ (نسل کشی ایرانیان در جنگ جهانی اول)؛ ترجمه محمد کریمی؛ مؤسسه مطالعات و پژوهش های سیاسی).

با پیروزی انقلاب اسلامی، مردم ما به توانمندی های خود برای ایجاد تحول و تغییر در شیوه حکمرانی سیاسی و زندگی جمعی پی بردند. مردمی که تا آن روز خود را در برابر زورگویی کشورهای غربی در تعیین حاکمان و تعیین سیاست های اقتصادی و اجتماعی شان، ناتوان می دیدند، روی پای خودشان ایستادند و خواستار استقلال و آزادی کشورشان شدند. بعد از شکل گیری نظام جمهوری اسلامی، آنچه مورد نظر امام خمینی رهبر ایران، رهبر ایران و خواسته ملت بود در قانون اساسی کشور تجلی یافت و تصویری از خطوط کلی اقتصاد مطلوب اسلامی - ایرانی نیز در آن درج شد. در بخش اقتصادی قانون اساسی، بر آموزه هایی همچون اقتصاد مردمی، نفی سلطه 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 تفکر 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 پر قدرت 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 تعیین‌کننده 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 تکان‌های خارجی، ضروری است. اقتصاددانان با اصطلاحاتی مانند «ثبات اقتصادی^۱»، «استحکام اقتصادی^۲»، «تاب‌آوری اقتصادی^۳» و «پایداری^۴»، بر مقاوم‌سازی اقتصادی تأکید می‌کنند. مقاوم‌سازی اقتصادی به معنای 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 سایه بیگانگان زندگی کنند و به آنان وابسته باشند. رشادت‌ها و دل‌آوری‌های مردم ایران در طول تاریخ ثابت کرده است که ایرانیان مسلمان، از چنین قدرتی برخوردارند و هر کجا از این قدرت خود استفاده کرده‌اند، به پیشرفت‌های بزرگی دست یافته‌اند.



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

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 تفکر 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 پر قدرت 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 تعیین‌کننده 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 تکان‌های خارجی، ضروری است. اقتصاددانان با اصطلاحاتی مانند «ثبات اقتصادی^۱»، «استحکام اقتصادی^۲»، «تاب‌آوری اقتصادی^۳» و «پایداری^۴»، بر مقاوم‌سازی اقتصادی تأکید می‌کنند. مقاوم‌سازی اقتصادی به معنای 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 سایه بیگانگان زندگی کنند و به آنان وابسته باشند. رشادت‌ها و دل‌آوری‌های مردم ایران در طول تاریخ ثابت کرده است که ایرانیان مسلمان، از چنین قدرتی برخوردارند و هر کجا از این قدرت خود استفاده کرده‌اند، به پیشرفت‌های بزرگی دست یافته‌اند.



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

شاهد 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



لطفاً کلاس را به گروه‌های چهار نفره تقسیم کنید و سپس بریده 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 مدیره 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 نتیجه کار خود را روی تخته کلاس بنویسد و از اصول خود در برابر بقیه گروه‌ها دفاع کند. (تذکره: اصل به موضوعات کلی‌ای گفته می‌شود که مصادیق مختلفی را شامل می‌شود).

شاهد 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 بریده 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 مدیره 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 نتیجه کار خود را روی تخته کلاس بنویسد و از اصول خود در برابر بقیه گروه‌ها دفاع کند. (تذکره: اصل به موضوعات کلی‌ای گفته می‌شود که مصادیق مختلفی را شامل می‌شود).

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 می شویم و این یعنی ...

رهبر انقلاب:

روایتی است که فرمود: «الْعِلْمُ سُلْطَانٌ مِّنْ وَجْدِهِ صَالٌ وَ مَن لَّمْ يَجِدْهُ صَيْلٌ عَلَيْهِ». باید علم پیدا کنید. علم که پیدا کردید، پنجه قوی پیدا خواهید کرد. اگر علم نداشته باشید، کسانی که دارای پنجه قوی هستند، دست شما را می پیچانند.

یک نماینده انتخابات مجلس:

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

هفته نامه اقتصادی ... اقتصاد:

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

وزیر صمت دیشب در برنامه گفت و گوی ویژه خبری گفت:

اینکه چرا ما در برخی حوزه‌ها توان رقابت با نمونه‌های مشابه خارجی نداریم به این دلیل است که هزینه تولید در کشور ما بالاست.

مجری: خب جناب وزیر چرا هزینه‌ها بالاست؟

وزیر: یک علت عمده این موضوع بر می گردد به کهنه بودن دستگاه‌ها و به روز نبودن مکانیسم‌های تولید که بهره‌وری را به شدت کاهش می دهد و هزینه‌ها را افزایش می دهد.

گاه به دلایل طبیعی، اقتصادی، قانونی یا ... تعداد فروشنده یا خریدار به یک یا چند نفر محدود می شود. این وضعیت را انحصار می گوئیم و تولیدکننده یا فروشنده منحصر به فرد را انحصارگر در فروش و خریدار یا تقاضاکننده منحصر به فرد را انحصارگر در خرید می نامیم.

انحصارگر قیمت‌گذار است و خریداران در بازار انحصاری قیمت‌پذیرند.

مسئول اتاق بازرگانی کشور ... در جلسه وزارت خانه:

ما فکر می کنیم اگر دلار از مبادلات ما حذف شود بدبخت می شویم، مکرر در مکرر گفتیم: دلار یک کاغذ رایج است که هیچ پشتوانه‌ای ندارد، می توانیم 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 می زنیم؟

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 می شویم و این یعنی ...

رهبر انقلاب اسلامی:

روایتی است که فرمود: «الْعِلْمُ سُلْطَانٌ مِّنْ وَجْدِهِ صَالٌ وَ مَن لَّمْ يَجِدْهُ صَيْلٌ عَلَيْهِ». باید علم پیدا کنید. علم که پیدا کردید، پنجه قوی پیدا خواهید کرد. اگر علم نداشته باشید، کسانی که دارای پنجه قوی هستند، دست شما را می پیچانند.

یک نماینده انتخابات مجلس:

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

هفته نامه اقتصادی ... اقتصاد:

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

وزیر صمت دیشب در برنامه گفت و گوی ویژه خبری گفت:

اینکه چرا ما در برخی حوزه‌ها توان رقابت با نمونه‌های مشابه خارجی نداریم به این دلیل است که هزینه تولید در کشور ما بالاست.

مجری: خب جناب وزیر چرا هزینه‌ها بالاست؟

وزیر: یک علت عمده این موضوع بر می گردد به کهنه بودن دستگاه‌ها و به روز نبودن مکانیسم‌های تولید که بهره‌وری را به شدت کاهش می دهد و هزینه‌ها را افزایش می دهد.

گاه به دلایل طبیعی، اقتصادی، قانونی یا ... تعداد فروشنده یا خریدار به یک یا چند نفر محدود می شود. این وضعیت را انحصار می گوئیم و تولیدکننده یا فروشنده منحصر به فرد را انحصارگر در فروش و خریدار یا تقاضاکننده منحصر به فرد را انحصارگر در خرید می نامیم.

انحصارگر قیمت‌گذار است و خریداران در بازار انحصاری قیمت‌پذیرند.

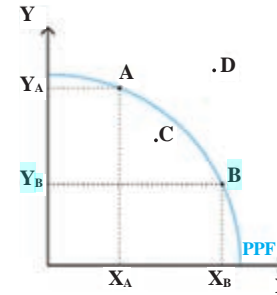
مسئول اتاق بازرگانی کشور ... در جلسه وزارت خانه:

ما فکر می کنیم اگر دلار از مبادلات ما حذف شود بدبخت می شویم، مکرر در مکرر گفتیم: دلار یک کاغذ رایج است که هیچ پشتوانه‌ای ندارد، می توانیم 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 می زنیم؟

فعالیت فردی در کلاس



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



چگونه رشد اقتصادی را اندازه گیری کنیم؟ تولید ناخالص داخلی

همان طور که گفتیم، رشد به معنای افزایش تولید است. بنابراین اقتصاددانان برای اندازه گیری رشد، به میزان رشد تولیدات یک کشور در طول سال می نگرند. تولید ناخالص داخلی یک کشور (GDP) ارزش پولی همه 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، می توان درآمد داخلی را نیز معادل تولید داخلی دانست. درآمد داخلی، مجموع درآمدهایی است که در طول سال برای کشور به دست می آید. با تقسیم درآمد داخلی به جمعیت کشور، درآمد سرانه به دست می آید.

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

ارزش پولی: برای اندازه گیری تولید کشور، نیاز به یک واحد مشترک داریم که بتوانیم هر چیزی را که تولید شده است، اندازه گیری کنیم. از هر واحد اندازه گیری مثل کیلوگرم هم می شود استفاده کرد؛ اما شاید نتیجه مفید نباشد؛ چرا که قطعاً یک کیلوگرم چپیس سیب زمینی با یک کیلوگرم چپیس رایانه قابل جمع شدن نیست! در عوض وقتی همه را به ارزش پولی که از بازار به دست آمده بر گردانیم و آنها را جمع کنیم، منطقی تر می شود. در این صورت صرف نظر از ابعاد و اندازه و وزن، هر کالا با ارزشی که در بازار داشته در محاسبه مقدار تولید لحاظ خواهد شد.

کالا و خدمات: تولید فقط محدود به تولید کالاهایی مانند توپ و لاینات نیست، بلکه خدماتی مانند خدمات لوله کشی، خلبانی هواپیما، رانندگی کامیون و معاینه پزشکی هم تولید است و باید در محاسبه ما لحاظ شود.

تولید نهایی: برای اندازه گیری تولید ناخالص داخلی، تنها کالا و خدمات نهایی را در نظر می گیریم، نه محصولات واسطه ای را؛ چرا که کالاها و خدمات واسطه ای همگی در تولیدات نهایی محاسبه شده اند و اگر آنها را هم جداگانه محاسبه کنیم، دچار خطای محاسبه مجدد می شویم. مثال پنبه و لباس را (در درس مالیات بر ارزش افزوده)، به یاد آورید. برای محاسبه ارزش لباس های تولید شده، لازم نیست ارزش محصولاتی نظیر پنبه و نخ و پارچه را نیز جداگانه محاسبه کنیم؛ بلکه با محاسبه ارزش کل لباس های تولید شده، خود به خود ارزش کالاهای واسطه ای که در آن به کار رفته است نیز محاسبه می شود.

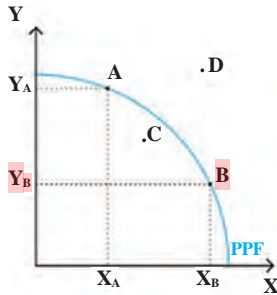
۱- Gross Domestic Product

۲- در کنار شاخص تولید (درآمد) ناخالص داخلی، اقتصاددانان گاهی از شاخص تولید (درآمد) ملی نیز استفاده می کنند. در تولید ناخالص داخلی، مجموع تولید یک کشور در داخل مرزهای آن مدنظر است اما در تولید (درآمد) ملی، ارزش همه کالاها و خدمات تولید شده توسط مردم یک کشور، چه در داخل و چه در خارج مدنظر است.

فعالیت فردی در کلاس



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



چگونه رشد اقتصادی را اندازه گیری کنیم؟ تولید ناخالص داخلی

همان طور که گفتیم، رشد به معنای افزایش تولید است. بنابراین اقتصاددانان برای اندازه گیری رشد، به میزان رشد تولیدات یک کشور در طول سال می نگرند. تولید ناخالص داخلی یک کشور (GDP) ارزش پولی همه 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، می توان درآمد داخلی را نیز معادل تولید داخلی دانست. درآمد داخلی، مجموع درآمدهایی است که در طول سال برای کشور به دست می آید. با تقسیم درآمد داخلی به جمعیت کشور، درآمد سرانه به دست می آید.

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

ارزش پولی: برای اندازه گیری تولید کشور، نیاز به یک واحد مشترک داریم که بتوانیم هر چیزی را که تولید شده است، اندازه گیری کنیم. از هر واحد اندازه گیری مثل کیلوگرم هم می شود استفاده کرد؛ اما شاید نتیجه مفید نباشد؛ چرا که قطعاً یک کیلوگرم چپیس سیب زمینی با یک کیلوگرم چپیس رایانه قابل جمع شدن نیست! در عوض وقتی همه را به ارزش پولی که از بازار به دست آمده بر گردانیم و آنها را جمع کنیم، منطقی تر می شود. در این صورت صرف نظر از ابعاد و اندازه و وزن، هر کالا با ارزشی که در بازار داشته در محاسبه مقدار تولید لحاظ خواهد شد.

کالا و خدمات: تولید فقط محدود به تولید کالاهایی مانند توپ و لاینات نیست، بلکه خدماتی مانند خدمات لوله کشی، خلبانی هواپیما، رانندگی کامیون و معاینه پزشکی هم تولید است و باید در محاسبه ما لحاظ شود.

تولید نهایی: برای اندازه گیری تولید ناخالص داخلی، تنها کالا و خدمات نهایی را در نظر می گیریم، نه محصولات واسطه ای را؛ چرا که کالاها و خدمات واسطه ای همگی در تولیدات نهایی محاسبه شده اند و اگر آنها را هم جداگانه محاسبه کنیم، دچار خطای محاسبه مجدد می شویم. مثال پنبه و لباس را (در درس مالیات بر ارزش افزوده)، به یاد آورید. برای محاسبه ارزش لباس های تولید شده، لازم نیست ارزش محصولاتی نظیر پنبه و نخ و پارچه را نیز جداگانه محاسبه کنیم؛ بلکه با محاسبه ارزش کل لباس های تولید شده، خود به خود ارزش کالاهای واسطه ای که در آن به کار رفته است نیز محاسبه می شود.

۱- Gross Domestic Product

۲- در کنار شاخص تولید (درآمد) ناخالص داخلی، اقتصاددانان گاهی از شاخص تولید (درآمد) ملی نیز استفاده می کنند. در تولید ناخالص داخلی، مجموع تولید یک کشور در داخل مرزهای آن مدنظر است اما در تولید (درآمد) ملی، ارزش همه کالاها و خدمات تولید شده توسط مردم یک کشور، چه در داخل و چه در خارج مدنظر است.

افزایش

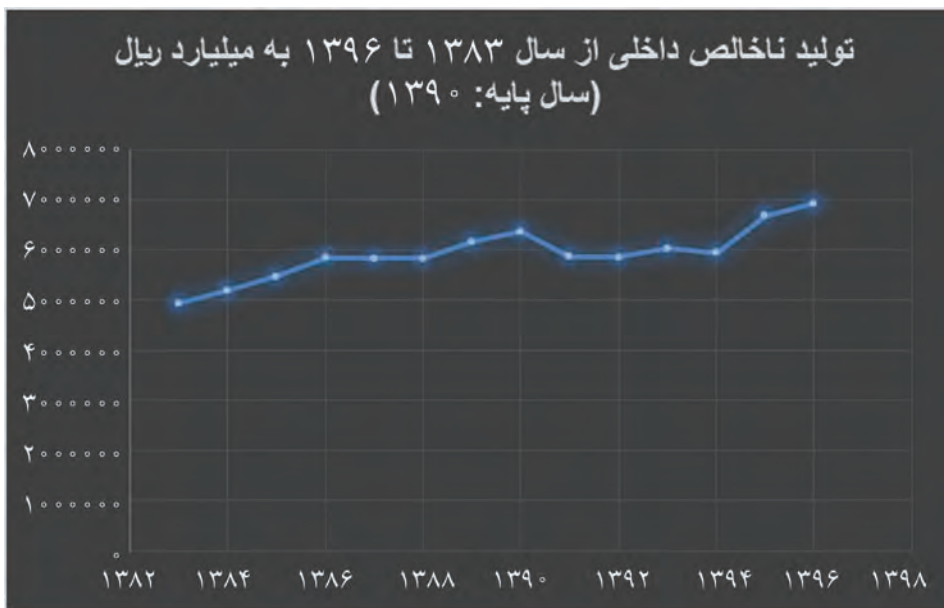
محاسبه GDP اسمی در هر سال:

افزایش	}	$1000 \times 2000 + 400 \times 10000 = 1395$ تومان
		$1100 \times 2500 + 500 \times 11000 = 1396$ تومان
		$1200 \times 3000 + 600 \times 12000 = 1397$ تومان

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

افزایش	}	$1000 \times 2000 + 400 \times 10000 = 1395$ تومان
		$1100 \times 2000 + 500 \times 10000 = 7200$ تومان
		$1200 \times 2000 + 600 \times 10000 = 8400$ تومان

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



منبع: داده‌های بانک مرکزی

افزایش

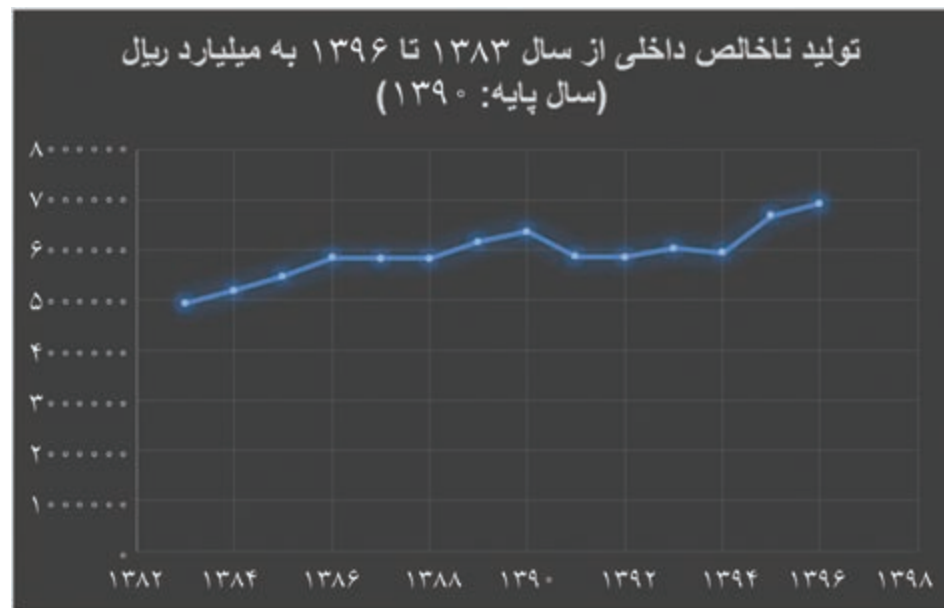
محاسبه GDP اسمی در هر سال:

افزایش	}	$1000 \times 2000 + 400 \times 10000 = 1395$ تومان
		$1100 \times 2500 + 500 \times 11000 = 1396$ تومان
		$1200 \times 3000 + 600 \times 12000 = 1397$ تومان

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

افزایش	}	$1000 \times 2000 + 400 \times 10000 = 1395$ تومان
		$1100 \times 2000 + 500 \times 10000 = 7200$ تومان
		$1200 \times 2000 + 600 \times 10000 = 8400$ تومان

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



منبع: داده‌های بانک مرکزی

شاخص توسعه انسانی

یکی از شاخص‌های رایج جهانی برای اندازه‌گیری پیشرفت‌های اقتصادی کشورهای گوناگون، شاخص‌های توسعه انسانی (HDI) است. مؤلفه‌هایی نظیر میزان امید به زندگی در بدو تولد، میانگین سال‌های تحصیل، سرانه درآمد ناخالص ملی و شاخص‌های نابرابری تشکیل دهنده 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 محیط زیست و گازهای گلخانه‌ای، نقصان منابع طبیعی و تغییرات نواحی جنگلی)، در گزارش‌های توسعه 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 به دست می‌آوریم. شاخص توسعه انسانی (HDI) ترکیبی از این شاخص‌هاست و از این رو تصویر بهتری از پیشرفت کشور ارائه می‌دهد. در گزارش توسعه انسانی، ایران در رتبه ۶۵ و جزو کشورهای با توسعه یافتگی بالا به شمار می‌رود.

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

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

منبع: گزارش توسعه انسانی سال ۲۰۱۹

شاخص توسعه انسانی

یکی از شاخص‌های رایج جهانی برای اندازه‌گیری پیشرفت‌های اقتصادی کشورهای گوناگون، شاخص‌های توسعه انسانی (HDI) است. مؤلفه‌هایی نظیر میزان امید به زندگی در بدو تولد، میانگین سال‌های تحصیل و سرانه درآمد ناخالص ملی تشکیل دهنده 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 محیط زیست و گازهای گلخانه‌ای، نقصان منابع طبیعی و تغییرات نواحی جنگلی)، در گزارش‌های توسعه 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 به دست می‌آوریم. شاخص توسعه انسانی (HDI) ترکیبی از این شاخص‌هاست و از این رو تصویر بهتری از پیشرفت کشور ارائه می‌دهد. در گزارش توسعه انسانی، ایران در رتبه ۶۵ و جزو کشورهای با توسعه یافتگی بالا به شمار می‌رود.

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

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

منبع: گزارش توسعه انسانی سال ۲۰۱۹



گفت و گو در کلاس

- ۱- آیا تا به حال شما مسئول امور مالی خودتان شده‌اید؟
- ۲- آیا می‌توانید از پس مدیریت مالی سه ماه خانواده خود بر آید؟
- ۳- 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 گفت و گو 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 قابل توجهی 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!



شاهد و شکر

پارسازاده‌ای را نعمت بیکران از ترکهٔ عمان به دست افتاد. فسق و فجور آغاز کرد و مبذری پیشه گرفت. باری به نصیحتش گفتیم: «ای فرزند! دخل، آب روان است و عیش، آسیاب گردان؛ یعنی خرج فراوان کردن مسلم کسی را باشد که دخل معین دارد.»

چو دخلت نیست خرج آهسته‌تر کن
که می‌گویند ملاحان سرودی
اگر باران به کوهستان نبارد
به سالی دجله گردد خشک‌رودی

(گلستان سعدی)



گفت و گو در کلاس

- ۱- آیا تا به حال شما مسئول امور مالی خودتان شده‌اید؟
- ۲- آیا می‌توانید از پس مدیریت مالی سه ماه خانواده خود بر آید؟
- ۳- 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 گفت و گو 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 قابل توجهی 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!



شاهد و شکر

پارسازاده‌ای را نعمت بیکران از ترکهٔ عمان به دست افتاد. فسق و فجور آغاز کرد و مبذری پیشه گرفت. فی‌الجمله نماند از سایر معاصی منکری که نکرد و مسکری که نخورد. باری به نصیحتش گفتیم: «ای فرزند! دخل، آب روان است و عیش، آسیاب گردان؛ یعنی خرج فراوان کردن مسلم کسی را باشد که دخل معین دارد.»

چو دخلت نیست خرج آهسته‌تر کن
که می‌گویند ملاحان سرودی
اگر باران به کوهستان نبارد
به سالی دجله گردد خشک‌رودی

(گلستان سعدی)

نمونه دوم

حاج محمود کارمند بازنشسته است. درآمد سالیانه او ۲۵ میلیون تومان است و مخارج او نیز به شرح زیر است. آیا او بیشتر از درآمد خود خرج می کند؟ 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



نمونه سوم

محمدحسن دانشجوی است. البته به صورت پاره وقت هم مشغول به کار است. درآمد سالیانه او ۳۷ میلیون تومان است و مخارج او نیز به شرح صفحه بعد است. آیا او بیشتر از درآمد خود خرج می کند؟ به چه میزان؟

نمونه دوم

محمود آقا کارمند بازنشسته است. درآمد سالیانه او ۲۵ میلیون تومان است و مخارج او نیز به شرح زیر است. آیا او بیشتر از درآمد خود خرج می کند؟ 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



نمونه سوم

محمدحسن دانشجوی است. البته به صورت پاره وقت هم مشغول به کار است. درآمد سالیانه او ۳۷ میلیون تومان است و مخارج او نیز به شرح صفحه بعد است. آیا او بیشتر از درآمد خود خرج می کند؟ به چه میزان؟

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



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

- کدام یک از این افراد بیشترین پس انداز را در آخر هر ماه دارند؟
- فرض کنید که خودروی هر یک از این افراد نیاز به تعمیر دارد که هزینه 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 پس انداز 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؟ (هزینه فرصت تعمیر خودرو چیست؟)
- چه پیشنهادهایی برای مدیریت بهتر مخارج هر یک از این افراد دارید؟
- کدام یک 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؟

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



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

- کدام یک از این افراد بیشترین پس انداز را در آخر هر ماه دارند؟
- فرض کنید که خودروی هر یک از این افراد نیاز به تعمیر دارد که هزینه 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 پس انداز 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؟ (هزینه فرصت تعمیر خودرو چیست؟)
- چه پیشنهادهایی برای مدیریت بهتر مخارج هر یک از این افراد دارید؟
- کدام یک 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؟

درس زندگی

یک آدم چقدر زمین می خواهد؟



پاهوم یکی از این کشاورزانی بود که روی زمین خودش کار می کرد و زحمت می کشید. خاک مزرعه او خوب بود و سنگ و کلوخ زیادی نداشت. هر سال با شروع فصل باران سرتاسر مزرعه او سبز می شد. با این حال، وضع پاهوم هم مثل دهقان های دیگر بود. تمام شیر گاوهای او به مصرف خوراک خانواده اش می رسید. گاوها و گوسفندهایش هم تقریباً تمام محصول ذرت مزرعه اش را می خوردند. مزرعه پاهوم کوچک بود. او می دانست، اگر زمین بیشتری داشته باشد،

وضع زندگی اش بهتر می شود. به همین دلیل، می خواست زمین بیشتری به دست بیاورد ... داستان زیبای «یک آدم چقدر زمین می خواهد»، اثر تولستوی، نویسنده پرآوازه روس، را بخوانید و درباره آن در کلاس گفت و گو کنید.

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

مصرف مسئولانه

بر اساس گزارش فائو - سازمان خواربار و کشاورزی ملل متحد - سالیانه حدود ۱/۳ میلیارد تن از مواد غذایی تولید شده برای مصرف انسان در جهان دور ریخته می شود. این مقدار، یک سوم کل محصول غلات جهان را شامل می شود. بعضی گزارش ها نشان از آن دارد که در ایران ائتلاف مواد غذایی بسیار فراتر از متوسط جهانی است. سالانه ده ها هزار قلم کالا در حجم های متفاوت تولید می شود و به مصرف خانواده ها می رسد. با مشاهده رفتار مصرفی افراد جامعه و ملاحظه ویژگی، کیفیت و نوع کالاها، می توان گفت همه ساله بخشی از کالاهای تولید شده بدون بهره برداری صحیح تلف می شوند. اگر مفهوم ائتلاف را به معنای دورریختن و هدر دادن منابع در نظر بگیریم، «اسراف» مفهومی عام تر از ائتلاف 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 به کارگیری سرمایه های شخصی و ملی، از جمله موارد اسراف است. فرض کنید در یک روز بارانی، باغچه خود را آبیاری می کنید و یا برای انجام محاسبات ساده، به جای ماشین حساب، یک دستگاه رایانه خریداری می کنید! همه اینها اسراف محسوب می شود. اگر در معنای واژه مصرف دقیق شویم، درمی یابیم که مصرف، به معنای تغییر و تبدیل چیزی به چیز دیگر نیز به کار می رود. غذایی که مصرف می کنید، در بدن شما به انرژی تبدیل می شود و این انرژی در مرحله بعد به کاری تبدیل می شود و محصول کار شما در کالایی که مجدداً به مصرف فرد دیگری می رسد، ظاهر می شود.

درس زندگی

یک آدم چقدر زمین می خواهد؟



پاهوم یکی از این کشاورزانی بود که روی زمین خودش کار می کرد و زحمت می کشید. خاک مزرعه او خوب بود و سنگ و کلوخ زیادی نداشت. هر سال با شروع فصل باران سرتاسر مزرعه او سبز می شد. با این حال، وضع پاهوم هم مثل دهقان های دیگر بود. تمام شیر گاوهای او به مصرف خوراک خانواده اش می رسید. گاوها و گوسفندهایش هم تقریباً تمام محصول ذرت مزرعه اش را می خوردند. مزرعه پاهوم کوچک بود. او می دانست، اگر زمین بیشتری داشته باشد،

وضع زندگی اش بهتر می شود. به همین دلیل، می خواست زمین بیشتری به دست بیاورد ... داستان زیبای «یک آدم چقدر زمین می خواهد»، اثر تولستوی، نویسنده پرآوازه روس، را بخوانید و درباره آن در کلاس گفت و گو کنید.

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

مصرف مسئولانه

بر اساس گزارش فائو - سازمان خواربار و کشاورزی ملل متحد - سالیانه حدود ۱/۳ میلیارد تن از مواد غذایی تولید شده برای مصرف انسان در جهان دور ریخته می شود. این مقدار، یک سوم کل محصول غلات جهان را شامل می شود. بعضی گزارش ها نشان از آن دارد که در ایران ائتلاف مواد غذایی بسیار فراتر از متوسط جهانی است. سالانه ده ها هزار قلم کالا در حجم های متفاوت تولید می شود و به مصرف خانواده ها می رسد. با مشاهده رفتار مصرفی افراد جامعه و ملاحظه ویژگی، کیفیت و نوع کالاها، می توان گفت همه ساله بخشی از کالاهای تولید شده بدون بهره برداری صحیح تلف می شوند. اگر مفهوم ائتلاف را به معنای دورریختن و هدر دادن منابع در نظر بگیریم، «اسراف» مفهومی عام تر از ائتلاف 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 به کارگیری سرمایه های شخصی و ملی، از جمله موارد اسراف است. فرض کنید در یک روز بارانی، باغچه خود را آبیاری می کنید و یا برای انجام محاسبات ساده، به جای ماشین حساب، یک دستگاه رایانه خریداری می کنید! همه اینها اسراف محسوب می شود. اگر در معنای واژه مصرف دقیق شویم، درمی یابیم که مصرف، به معنای تغییر و تبدیل چیزی به چیز دیگر نیز به کار می رود. غذایی که مصرف می کنید، در بدن شما به انرژی تبدیل می شود و این انرژی در مرحله بعد به کاری تبدیل می شود و محصول کار شما در کالایی که مجدداً به مصرف فرد دیگری می رسد، ظاهر می شود.

با خرید سهام در داشتن یک شرکت با دیگران شریک می شویم. در این صورت سود شرکت به نسبت سهامان به ما تعلق می گیرد و البته اگر شرکت متحمل ضرر هم بشود، در آن شریکیم! هنگامی که سهامی را می خریم یا می فروشیم، در واقع در بازار سرمایه فعالیت می کنیم. در بازار سرمایه، تولیدکننده مستقیماً سرمایه مورد نیاز خود را از مردم تهیه می کند. در واقع دسترسی به سرمایه راحت تر و کم هزینه تر است و همین امر سرمایه گذاری را آسان تر می کند. در صورتی که شرکتها دارای مدیران لایق و توانمند باشند و مردم به عملکرد آنها اطمینان پیدا کنند، سرمایه های اندک خود را که به تنهایی نمی توانند کاری انجام دهند در اختیار آنها قرار می دهند؛ به این ترتیب هم مشکل کمبود سرمایه شرکت حل می شود و هم درآمد دیگری به مردم اضافه می شود و سطح تولید در کشور افزایش می یابد.

لازم است توجه کنیم که سهامداری معمولاً در خرید و فروش فرایندی دارد که اجازه نمی دهد با پس اندازهای اندک وارد آن شویم و در کوتاه مدت بلافاصله بتوانیم آن را بفروشیم. ولی می توان پس اندازهای بزرگ تر را برای میان مدت یا بلندمدت وارد این نوع سرمایه گذاری کرد. سود سرمایه گذاری در سهام معمولاً از سپرده گذاری بلندمدت در بانک هم بیشتر است؛ اما قطعی نیست.



قیمت سهام چگونه تغییر می کند: سهام دو نوع قیمت دارد. قیمت اولیه و ثانویه. به قیمت اولیه که شرکت برای بار اول می فروشد، قیمت اسمی می گویند و قیمت ثانویه قیمت بازاری است که صاحب سهام در تالار بورس اوراق بهادار در معرض فروش قرار می دهد. قیمت اولیه در روی هر ورقه سهم توسط شرکت پذیرهنویسی مشخص می شود؛ اما قیمت بازاری آن به سوددهی آن شرکت بستگی دارد. اگر سود شرکتی دائماً افزایش یابد متقاضی و خریدار آن نوع سهام زیاد می شود و در نتیجه قیمت ثانویه دائماً افزایش می یابد. به عنوان مثال اگر شما سهامی به قیمت ۵۰۰ تومان بخرید و ببینید که دائماً در آخر هر شش ماه، به نرخ سود آن اضافه می شود، حاضرید آن را با همان قیمتی که خریدید بفروشید؟ به علاوه در نظر داشته باشید، دیگران نیز که متوجه بازده زیاد این شرکت سهامی شده اند، به خرید سهام آن روی می آورند و بنابراین تقاضا برای سهام این شرکت زیاد می شود و قیمت آن بالا می رود.

با خرید سهام در داشتن یک شرکت با دیگران شریک می شویم. در این صورت سود شرکت به نسبت سهامان به ما تعلق می گیرد و البته اگر شرکت متحمل ضرر هم بشود، در آن شریکیم! هنگامی که سهامی را می خریم یا می فروشیم، در واقع در بازار سرمایه فعالیت می کنیم. در بازار سرمایه، تولیدکننده مستقیماً سرمایه مورد نیاز خود را از مردم تهیه می کند. در واقع دسترسی به سرمایه راحت تر و کم هزینه تر است و همین امر سرمایه گذاری را آسان تر می کند. در صورتی که شرکتها دارای مدیران لایق و توانمند باشند و مردم به عملکرد آنها اطمینان پیدا کنند، سرمایه های اندک خود را که به تنهایی نمی توانند کاری انجام دهند در اختیار آنها قرار می دهند؛ به این ترتیب هم مشکل کمبود سرمایه شرکت حل می شود و هم درآمد دیگری به مردم اضافه می شود و سطح تولید در کشور افزایش می یابد. همچنین می توان پس اندازهای بزرگ تر را برای میان مدت یا بلندمدت وارد این نوع سرمایه گذاری کرد. سود سرمایه گذاری در سهام معمولاً از سپرده گذاری بلندمدت در بانک هم بیشتر است؛ اما قطعی نیست. همچنین خرید و فروش سهام نیز ممکن است با محدودیت هایی مواجه باشد.



قیمت سهام چگونه تغییر می کند: سهام دو نوع قیمت دارد. قیمت اولیه و ثانویه. به قیمت اولیه که شرکت برای بار اول می فروشد، قیمت اسمی می گویند و قیمت ثانویه قیمت بازاری است که صاحب سهام در تالار بورس اوراق بهادار در معرض فروش قرار می دهد. قیمت اولیه در روی هر ورقه سهم توسط شرکت پذیرهنویسی مشخص می شود؛ اما قیمت بازاری آن به سوددهی آن شرکت بستگی دارد. اگر سود شرکتی دائماً افزایش یابد متقاضی و خریدار آن نوع سهام زیاد می شود و در نتیجه قیمت ثانویه دائماً افزایش می یابد. به عنوان مثال اگر شما سهامی به قیمت ۵۰۰ تومان بخرید و ببینید که دائماً در آخر هر شش ماه، به نرخ سود آن اضافه می شود، حاضرید آن را با همان قیمتی که خریدید بفروشید؟ به علاوه در نظر داشته باشید، دیگران نیز که متوجه بازده زیاد این شرکت سهامی شده اند، به خرید سهام آن روی می آورند و بنابراین تقاضا برای سهام این شرکت زیاد می شود و قیمت آن بالا می رود.

تفاوت‌های اوراق مشارکت و سهام: وقتی کسی سهام می‌خرد، دیگر نمی‌تواند هر وقت که خواست از مدیر کارخانه بخواهد که سرمایه او را پس دهد. چون آن مقدار اندک پول او به بخشی از ابزارآلات کارخانه تبدیل شده و سرمایه 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.



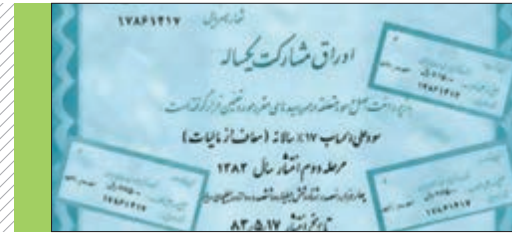
۴- خرید طلا

برخی افراد برای حفظ ارزش پول خود آن را به دارایی‌هایی که معمولاً ارزش خود را در تورم حفظ می‌کنند، مانند طلا، تبدیل می‌کنند. خرید طلا برخلاف خرید سهام به پول خیلی زیادی نیاز ندارد و البته هر زمان هم 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 و فروش یکی باشد در عمل چیزی عاید خریدارش نمی‌شود. در حالی که سهام‌داری حتی اگر قیمت ورقه 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 این صورت 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 توسعه ظرفیت آنها کمک می‌کنند.



تفاوت‌های اوراق مشارکت و سهام: وقتی کسی سهام می‌خرد، دیگر نمی‌تواند هر وقت که خواست از مدیر کارخانه بخواهد که سرمایه او را پس دهد. چون آن مقدار اندک پول او به بخشی از ابزارآلات کارخانه تبدیل شده و سرمایه 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.



۴- 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. در حالی که سهام‌داری حتی اگر قیمت ورقه 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 این صورت 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 توسعه ظرفیت آنها کمک می‌کنند.





فعالیت فردی در کلاس

در هر یک از موقعیت‌های زیر بهترین راه سرمایه‌گذاری پس‌انداز را پیشنهاد دهید:

۱- صابر ۱۰۰ هزار تومان پول دارد و می‌خواهد هر موقع که خواست بتواند بدون جریمه پولش را دریافت کند.

۲- احمد ۱۵ ساله است و می‌خواهد دو میلیون تومان را که در طول سال جمع کرده است، برای سال‌های بعد پس‌انداز کند.

۳- 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.

۴- عارفه یک میلیون تومان دارد که برای مدتی به آن نیاز ندارد. او اعتقاد دارد نرخ سود در سال آینده کاهش می‌یابد.

۵- ناصر دو میلیون تومان پس‌انداز دارد. او تا پنج سال دیگر به پولش نیاز دارد اما می‌خواهد بیشترین سود ممکن را ببرد.

بیمه و پوشش خطرپذیری سرمایه‌گذاری

هر سرمایه‌گذاری یا راه‌اندازی هر نوع کسب و کاری 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^۱ 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



فعالیت فردی در کلاس

در هر یک از موقعیت‌های زیر بهترین راه سرمایه‌گذاری پس‌انداز را پیشنهاد دهید:

۱- صابر ۱۰۰ هزار تومان پول دارد و می‌خواهد هر موقع که خواست بتواند بدون جریمه پولش را دریافت کند.

۲- احمد ۱۵ ساله است و می‌خواهد دو میلیون تومان را که در طول سال جمع کرده است، برای سال‌های بعد پس‌انداز کند.

۳- 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.

۴- عارفه یک میلیون تومان دارد که برای مدتی به آن نیاز ندارد. او اعتقاد دارد نرخ سود در سال آینده کاهش می‌یابد.

۵- ناصر دو میلیون تومان پس‌انداز دارد. او تا پنج سال دیگر به پولش نیاز دارد اما می‌خواهد بیشترین سود ممکن را ببرد.

بیمه و پوشش خطرپذیری سرمایه‌گذاری

هر سرمایه‌گذاری یا راه‌اندازی هر نوع کسب و کاری 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^۱ 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

درس ۴
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 ممکن 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.
درس ۵
خانوار household : یک فرد یا گروهی از افراد که باهم زندگی می‌کنند و درآمدها 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 هر جایی که ممکن باشد.
تغییر در تقاضا change in demand : انتقال (شیفت) منحنی تقاضا
تغییر در عرضه change in supply : انتقال (شیفت) منحنی عرضه.
تغییر در مقدار تقاضا change in the quantity demanded : حرکت در طول منحنی تقاضا که به علت تغییری در قیمت روی می‌دهد.
تغییر در مقدار عرضه change 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 تعادلی equilibrium quantity : مقداری که در قیمت تعادلی عرضه و تقاضا می‌شود.
بازار عوامل تولید factor market : جایی که منابع تولید در برابر پول مبادله می‌شوند.
کالای معمولی normal 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.
درس ۶
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 : پرداخت‌های لازم به دولت.
درس ۷
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.

درس ۴
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 ممکن 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.
درس ۵
خانوار household : یک فرد یا گروهی از افراد که باهم زندگی می‌کنند و درآمدها 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 هر جایی که ممکن باشد.
تغییر در تقاضا change in demand : انتقال (شیفت) منحنی تقاضا
تغییر در عرضه change in supply : انتقال (شیفت) منحنی عرضه.
تغییر در مقدار تقاضا change in the quantity demanded : حرکت در طول منحنی تقاضا که به علت تغییری در قیمت روی می‌دهد.
تغییر در مقدار عرضه change 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 تعادلی equilibrium quantity : مقداری که در قیمت تعادلی عرضه و تقاضا می‌شود.
بازار عوامل تولید factor market : جایی که منابع تولید در برابر پول مبادله می‌شوند.
کالای معمولی normal 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 مکمل 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.
درس ۶
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 : پرداخت‌های لازم به دولت.

تجارت آزاد free trade : تجارت کالاها و خدمات بین شرکای تجاری بدون اعمال محدودیت‌ها یا تغییرات حکومتی.
درس ۸
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.
درس ۹
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 مصرف‌کننده نوعی با آن روبه‌رو است.
پول money : هر چیزی که به‌طور گسترده‌ای در مبادلات کالاها و خدمات پذیرفته شده باشد.
درس ۱۰
تاب‌آوری 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 به‌طوری که تحریم‌های اقتصادی بر آن بی‌اثر یا کم‌اثر شود.
درس ۱۱
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.
درس‌های ۱۲ و ۱۳ و ۱۴
بودجه budget : طرح (الگوی) مشخصی برای چگونگی خرج کردن 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.

درس ۷
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.
درس ۸
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.
درس ۹
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 مصرف‌کننده نوعی با آن روبه‌رو است.
پول money : هر چیزی که به‌طور گسترده‌ای در مبادلات کالاها و خدمات پذیرفته شده باشد.
درس ۱۰
تاب‌آوری 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 به‌طوری که تحریم‌های اقتصادی بر آن بی‌اثر یا کم‌اثر شود.
درس ۱۱
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.

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 سرمایه‌گذاری که قصد مشارکت در اجرای طرح‌های یاد شده را دارند از طریق عرضه عمومی واگذار می‌گردد.
بیمه insurance : گونه‌ای از مدیریت ریسک برای حفاظت از اموال و دارایی‌ها در برابر مخاطرات احتمالی.

درس‌های ۱۲ و ۱۳ و ۱۴
بودجه budget : طرح (الگوی) مشخصی برای چگونگی خرج کردن پول.
سرمایه‌گذاری investment : به کارگیری سرمایه با هدف کسب عایدی در آینده.
سپرده دیداری (حساب جاری) demand deposit : وجوه مشتری در حسابی نزد بانک که در هر لحظه بنا بر 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 سرمایه‌گذاری که قصد مشارکت در اجرای طرح‌های یاد شده را دارند از طریق عرضه عمومی واگذار می‌گردد.
بیمه insurance : گونه‌ای از مدیریت ریسک برای حفاظت از اموال و دارایی‌ها در برابر مخاطرات احتمالی.

منابع



○ قرآن کریم

○ نهج البلاغه

○ آمدی، عبدالواحد بن محمد؛ غررالحکم و دررالکلم؛ دارالکتاب الاسلامی ۱۴۱۰

○ 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 (الگوی 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 (مطالعات 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

○ شریف زاده، محمدجواد؛ حقوق و اقتصاد در اسلام (مقدمه‌ای بر تحلیل اقتصادی نهادهای حقوقی اسلامی با تأکید بر تاریخ صدر اسلام)؛ انتشارات دانشگاه امام صادق ۱۳۹۱ تا ۷۹۱۱

○ 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

منابع



○ قرآن کریم

○ آمدی، عبدالواحد بن محمد؛ غررالحکم و دررالکلم؛ دارالکتاب الاسلامی ۱۴۱۰

○ 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 (الگوی 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 (مطالعات 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

○ شریف زاده، محمدجواد؛ حقوق و اقتصاد در اسلام (مقدمه‌ای بر تحلیل اقتصادی نهادهای حقوقی اسلامی با تأکید بر تاریخ صدر اسلام)؛ انتشارات دانشگاه امام صادق ۱۳۹۱ تا ۷۹۱۱

○ 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



- 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

