

درس اول

کسب و کار و کارآفرینی

نقش کارآفرینان

طرح مسئله:

- روزانه هم‌زمان با اینکه هزاران کسب و کار جدید در دنیا متولد می‌شود، هزاران کسب و کار نیز می‌میرد.

- شرکت‌ها کارآفرینان یا مؤسس‌هایی دارند که آن‌ها را تأسیس می‌کنند.

- کارآفرینان یا مؤسس‌های شرکت‌ها با تولید کالا و خدمات و رفع نیازها و خواسته‌های مردم سود می‌برند.

- کارآفرینان یا مؤسس‌های شرکت‌ها با کار و تلاش خود از کسب و کارها مراقبت می‌کنند، که این کار چندان آسان نیست، چرا که بسیاری از کسب و کارهای نوپا عمر کوتاهی دارند؛ به طوری که تنها نیمی از آن‌ها می‌توانند از شش سالگی عبور و به کار خود ادامه دهند.

- در کنار این‌که احتمال از بین رفتن و شکست کسب و کار وجود دارد، احتمال موفقیت و سودآوری آن هم کم نیست.

- این احتمال موفقیت و سودآوری، انگیزه لازم برای شروع فعالیت اقتصادی و پذیرفتن خطرات آن توسط کارآفرینان است.

نقش کارآفرینان:

کارآفرین کسی است که:

• با نوآوری و خطرپذیری: محصولات جدیدی تولید و عرضه می‌کند یا راه‌های جدیدی برای تولید کشف می‌کند.

* بینشی برای مشاهده فرصت‌های کسب و کار دارند که دیگران از مشاهده آن ناتوان‌اند یا به ذهنشان خطور نمی‌کند.

* شجاعتی برای شروع یک سرمایه‌گذاری جدید دارند که دیگران فاقد آن هستند.

* ایده‌های خود را امیدوارانه به کسب و کارهای سودآور تبدیل می‌کنند.

* بتواند با جمع کردن عوامل مختلف در کنار هم با داشتن مهارت‌های ابتکار عمل، کالا یا خدمتی را تولید کند.

(کارآفرینی به تلاش و کار زیادی نیاز دارد تا بتواند کسب و کار را زنده نگه دارد چراکه 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.)

* آگاهی و دانش زیادی برای اتخاذ تصمیمات مناسب دربارهٔ ۱- موقعیت شرکت، ۲- پیشنهاد محصول، ۳- قیمت‌گذاری، ۴- تبلیغات، ۵- استخدام نیروی کار داشته باشد.

* باید توانایی مالی لازم برای راه‌اندازی کسب و کارش را داشته باشد و بداند که در آغاز کارش ممکن است با موفقیت کمتر یا عدم موفقیت روبه‌رو شود.

ویژگی‌های مشترک کارآفرینان موفق:



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

هزینه‌های تولید، درآمد و سود، کسب درآمد حلال

یک کارآفرین موفق برای انتخاب صحیح و درست، باید هزینه‌ها و درآمدهایش را محاسبه کند.

پول‌هایی را که کارآفرینان برای تولید، صرف می‌کنند، هزینه‌های تولید می‌نامند. مانند:

* خریداری یا اجاره محلی به عنوان کارگاه، مغازه یا دفتر کار

* خریداری یا اجاره ماشین‌آلات، ابزارها و سرمایه‌های فیزیکی

* خرید مواد اولیه

• استخدام تعدادی کارگر و کارمند

این پول‌ها در واقع همان پول‌هایی است که برای خرید یا اجاره عوامل تولید به صاحبان آن‌ها می‌پردازیم.

(عوامل تولید عبارت‌اند از: نیروی کار، سرمایه‌ها (فیزیکی - مالی)، منابع طبیعی)

* پرداخت اجاره به: صاحب زمین (ممکن است یک شخص یا سازمان یا دولت باشد).

* پرداخت مزد یا حقوق به: نیروی انسانی (کارگران و کارمندان)

• پرداخت قیمت یا اجاره ابزار تولید به: صاحبان سرمایه فیزیکی (سرمایه فیزیکی مانند: تراکتور، گاوآهن و گاو)

در پایان تولید، همه محصول و سود و زیان به صاحب (صاحبان) کار می‌رسد.

درآمد:

پولی که تولیدکنندگان با فروش محصولات خود به دست می‌آورند:



قیمت هر واحد کالای تولیدی * تعداد (واحد) کالای تولید شده توسط تولیدکننده = درآمد تولیدکننده
سود:

اگر میزان درآمد از هزینه بیش تر باشد تولیدکننده از فعالیت خود سود برده است.

هزینه - درآمد = سود

زیان:

اگر میزان درآمد از هزینه کم تر باشد تولیدکننده از فعالیت خود زیان کرده است.

راه کارهای دوری از وضعیت زیان:

الف) کاهش هزینه ها:

از طریق صرفه جویی و افزایش بهره‌وری (مانند: پرهیز از استخدام نیروی کار غیرلازم، صرفه جویی در مصرف مواد اولیه و انرژی و جلوگیری از ریخت و پاش ها)

ب) افزایش درآمد:

از طریق بازاریابی برای محصولات خود و فروش کالاهای خود با قیمت مناسب

کسب درآمد حلال

ویژگی افرادی که به کسب و کار حرام مشغول اند:

- این دسته از انسان ها معمولاً راه هایی را بلدند که می توانند به قول خودشان از کاه، کوه بسازند یا از آب، کره بگیرند.

- این افراد معمولاً از رانت ها و موقعیت هایی که با فریب و ظاهرسازی به دست می آورند، سوء استفاده می کنند و به درآمدهای کلانی دست می یابند.

- معمولاً به دنبال ارزان خریدن و گران فروختن اند و خرید و فروش برخی از کالاها، در انحصار آنهاست.

- اگر کسی بخواهد با آنها وارد رقابت اقتصادی شود، با انواع شگردها او را از پای در می آورند و سود خودشان را حفظ می کنند.

- برخی با احتکار کالاهای مورد نیاز مردم در مواقع ضروری و گران فروختن آنها، سودهای سرشار می برند.

- برخی برای سود بیشتر، کتاب ها یا فیلم های مبتذل و غیراخلاقی را تولید و منتشر می کنند.

- برخی کالایی را برخلاف آنچه هست، به مشتری نشان می دهند تا مشتری را فریب دهند.

- اهل رشوه دادن و رشوه گرفتن اند و با رباخواری امورشان را می گذرانند.

- از آنجا که معمولاً دست این افراد در روستاها و محله های کوچک زود رو می شود، ترجیح می دهند به شهرهای بزرگ کوچ کنند تا آسان تر به فعالیت های خود بپردازند.



این افراد نه تنها با فعالیت‌های غیرقانونی و غیرشرعی به هم‌نو عانشان ظلم می‌کنند، بلکه برکت را نیز از زندگی خودشان دور می‌کنند و اقتصاد خود و جامعه را در مسیر سراشیبی سقوط قرار می‌دهند.

درس دوم

انتخاب نوع کسب و کار

ارائه کننده: مهسا عفتی

کسب و کار شخصی، شراکت

طرح مسئله:

اکثر کسب و کارها در ایران به صورت: کسب و کار شخصی، شرکتی سهامی یا تعاونی هستند.

اگر بخواهیم به صورت کلی تفاوت مفهومی شکل‌های مختلف کسب و کار را درک کنیم، باید به سؤال زیر پاسخ دهیم:

«مالک محصول یا کالای (نهایی) که به مشتری عرضه می‌شود، کیست؟ یک نفر یا چند نفر و چگونه؟»

این سؤال و پاسخ آن، بیانگر مفهوم «سازمان تولید» است.

انواع کسب و کارها از منظر سازمان تولید:

نوع اول: کسب و کار شخصی

کسب و کار شخصی متعلق به یک شخص است.

اغلب کسب و کارها در ایران به شکل شخصی است.

بیشتر کسب و کارهای شخصی کوچک مقیاس‌اند.

کسب و کارهای شخصی در همه نوع فعالیتی از کشاورزی تا صنعت به‌ویژه خدمات حضور دارند.

نمونه‌هایی از کسب و کارهای شخصی:

- مشاغل خویش فرمایی (مانند تعمیرکاران خودرو و لوازم خانگی)، بنگاه‌های معاملات ملکی، خرده فروشان، کشاورزان، صنعتگران خرد و هنرمندان

- در زمینه‌های تخصصی مانند:

پزشکی، دندان‌پزشکی، وکالت و حسابداری اغلب کسب و کارها شخصی‌اند.



مزایای کسب و کار شخصی	معایب کسب و کار شخصی
راه اندازی آسان و هزینه های نسبتاً اندک آزادی عمل و سهولت در تصمیم گیری (تصمیم گیری در مورد بازاریابی، تغییر شرایط بازار و ...) مالکیت کامل سود منافع مالیاتی (فقط یک بار مالیات بر درآمد می دهید)	بار سنگین مسئولیت (همه چیز به شما بر می گردد، حتی در ناخوشی و سفر) مشکل تأمین مالی (پس انداز شخصی و قرض از دوستان و خانواده) مسئولیت نامحدود در مقابل بدهی ها و دعاوی

نوع دوم:

شراکت

شراکت، کسب و کاری متعلق به دو نفر یا بیشتر است که شریک نامیده می شوند.

پیچیده ترین نوع کسب و کار شرکت است.

. شرکت 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 می کند).

. شرکت ها حقوق و تعهدات خاصی دارند. (دقیقاً همانند آنچه که انسان ها انجام می دهند).

. یک شرکت می تواند دارایی داشته باشد، با دیگر شرکت ها یا افراد وارد قرارداد شود

و حتی علیه آن ها شکایت کند و مورد شکایت قرار بگیرد.

. دارایی هر شرکت به تعداد معینی سهم تقسیم می شود.

. هر کس با خرید سهام شرکت به سهام دار آن تبدیل می شود که به اندازه سهمش مالکیت نسبی آن را دارد و در منافع و مسئولیت ها به همان اندازه سهیم است.

. سهام یک سند مالکیت است و نشان می دهد که دارنده آن، بخشی از مالکیت شرکت را در اختیار دارد و در سود و زیان آن، شریک است.

به عنوان مثال:

اگر دارایی شرکتی به ۱۰۰۰۰ سهم تقسیم شده باشد، سرمایه گذاری که ۱۰۰۰ سهم آن را خریداری می کند، مالک ۱۰ درصد شرکت است.

$$\frac{10,000}{100,000} \times 100 = 10$$



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

ایجاد یک شرکت:

ایجاد یک شرکت، به‌ویژه یک شرکت سهامی، پرهزینه‌ترین نوع کسب و کار است. (زیرا شرکت سهامی از پول دیگران برای راه‌اندازی کارش استفاده می‌کند).

دولت برای شرکت‌ها قوانینی دارد تا به سرمایه‌گذاران اطمینان بدهد و کمک کند تا فریب نخورند.

پذیرش و عمل به چنین قوانینی زمان‌بر و پرهزینه است و به مشاوره‌های حقوقی نیاز دارد.

برای تشکیل شرکت، ممکن است به وکیل نیاز داشته باشید تا شما را برای تکمیل اساسنامه شرکت و سایر اسناد مورد نیاز کمک کند.

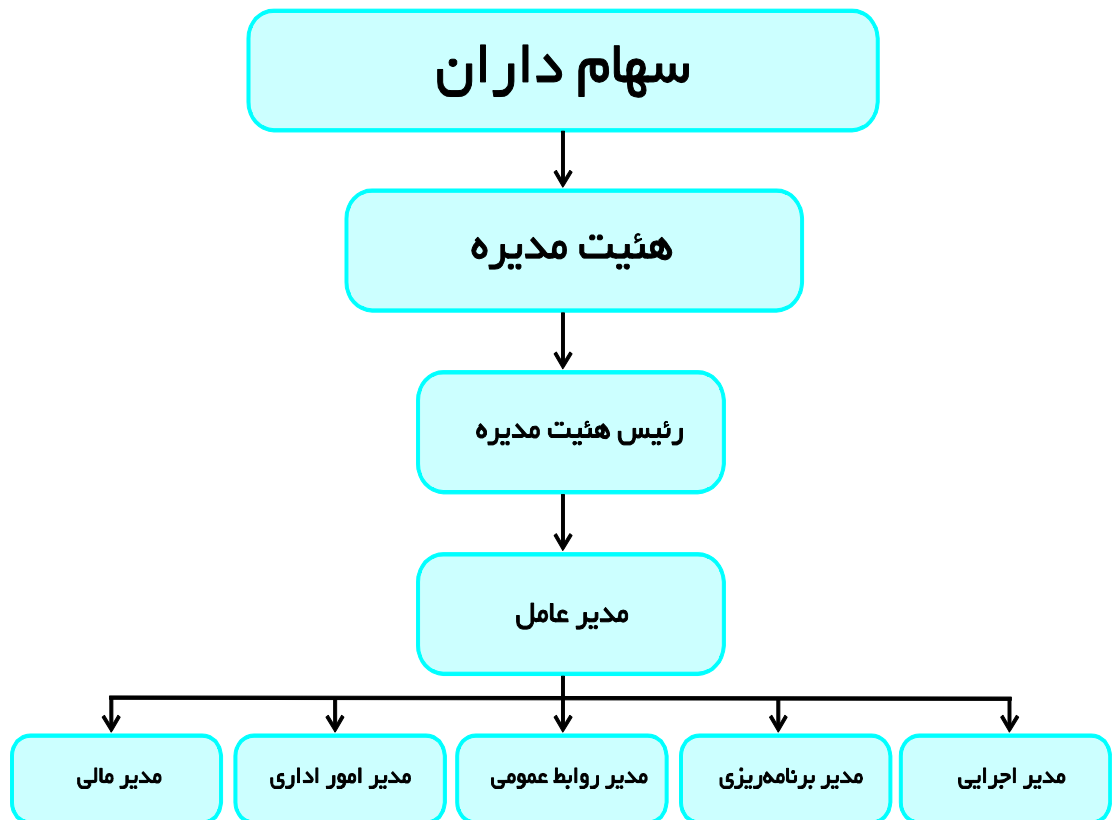
اساسنامه شرکت باید موارد زیر را مشخص کند:

* شرکت برای چه کسب و کاری تشکیل شده است؟

* سهام آن چه میزان است و چگونه تقسیم و فروخته می‌شود؟



- * چگونه شرکت سرمایه اولیه خود را تأمین می‌کند؟
- * چگونه سود و زیان تقسیم می‌شود؟
- * سهام‌داران چه حقوق و مسئولیت‌هایی در شرکت دارند؟
- * شرکت چگونه منحل می‌شود؟



نوع سوم: تعاونی‌ها

- تعاونی کسب و کاری است که با هدف تأمین نیازمندی‌های اعضا تشکیل می‌شود و به بهبود وضعیت اقتصادی آن‌ها کمک می‌کند.
- در تعاونی تولید، تعدادی تولیدکننده جهت بهره‌مندی از مزایای فعالیت‌های اقتصادی با مقیاس بزرگ، گرد هم می‌آیند و با اقدامات جمعی منفعت خود را بیشینه می‌کنند.
- به عنوان مثال: تعاونی کشاورزی را عده‌ای از کشاورزان تشکیل می‌دهند تا برای تهیه بذر مرغوب و تهیه سموم و کود و نیز امکان بازاریابی، تبلیغات جمعی و ایجاد زنجیره توزیع به آن‌ها کمک کند.
- * تشابه تعاونی‌ها با شرکت‌ها: تعاونی‌ها مراحل راه‌اندازی کم و بیش مشابهی با شرکت‌ها دارند.
- * تفاوت تعاونی‌ها با شرکت‌ها: برخلاف شرکت‌ها، نحوه اداره تعاونی‌ها براساس هر نفر، یک رأی است (یعنی هر کدام از اعضا صرف نظر از اینکه چقدر از سرمایه تعاونی را تأمین کرده باشد، یک رأی خواهد داشت).



توزیع سود احتمالی در پایان دوره در تعاونی‌ها به نسبت سرمایه هر عضو است.

نوع چهارم: مؤسسات غیرانتفاعی و خیریه

یکی از انواع شرکت‌ها، مؤسسات غیرانتفاعی و خیریه هستند.

یک مؤسسه غیرانتفاعی، نهادی قانونی است که برای انجام مأموریتی غیر سودآور، یعنی با هدفی غیر تجاری شکل گرفته است.

این مأموریت‌ها اغلب زمینه‌هایی انسانی و اجتماعی دارند؛ مانند امور خیریه، آموزش، توسعه علمی و دینی، بهداشت و سلامت و ...

محدوده عمل آن‌ها گاهی محلی، گاهی ملی و حتی جهانی است.

درس سوم

اصول انتخاب درست

طرح مسئله:

تصمیمات عاقلانه از مقایسه هزینه‌ها و منافع در هر انتخاب به وجود می‌آید.

قبل از هر تصمیمی در انتخاب کسب و کار، اصولی باید رعایت شود، این اصول به ترتیب عبارت‌اند از:

* اصل اول: هزینه فرصت هر انتخاب را محاسبه کنید!

* اصل دوم: منابع کمیاب خود را شناسایی کنید!

* اصل سوم: قید بودجه خود را ترسیم کنید!

* اصل چهارم: هزینه‌های دررفته را فراموش کنید!

* اصل پنجم: بین هزینه‌ها و منافع خود، مقایسه کنید!

طرح مسئله:

تصمیمات عاقلانه از مقایسه هزینه‌ها و منافع در هر انتخاب به وجود می‌آید.

قبل از هر تصمیمی در انتخاب کسب و کار، اصولی باید رعایت شود، این اصول به ترتیب عبارت‌اند از:

* اصل اول: هزینه فرصت هر انتخاب را محاسبه کنید!

* اصل دوم: منابع کمیاب خود را شناسایی کنید!

* اصل سوم: قید بودجه خود را ترسیم کنید!



* اصل چهارم: هزینه‌های دررفته را فراموش کنید!

* اصل پنجم: بین هزینه‌ها و منافع خود، مقایسه کنید!

چرا مجبوریم بین سینما رفتن و بسکتبال بازی کردن یکی را انتخاب کنیم؟

زمان یا پول «کمیاب» است. با یک مقدار مشخص از پول، نمی‌توانیم هر چیزی را بخریم. وقت و زمان هم کمیاب است.

- به دلیل وجود کمیابی در امکانات و داشته‌ها، همیشه باید بین گزینه‌های انتخاب، «بده - بستان» کرد.

- «بده - بستان» یعنی: چیزی را رها کرده تا چیز دیگری را به دست آوریم. (یکی را گرفت و مابقی را رها کرد).

اصل دوم: منابع کمیاب خود را شناسایی کنید!

- برای تولید کالاها و خدمات باید به سراغ منابع کمیاب برویم.

- منابع کمیاب تولید، اولین امکانات ما برای تولید کالاها و خدمات است و می‌توان آنها را عوامل تولید نیز دانست.

عوامل تولید عبارت‌اند از:

عوامل تولید		مثال
منابع طبیعی		چوبی که نجار روی آن کار می‌کند. / دانه گندمی که کشاورز آن را در زمین می‌کارد.
منابع انسانی (نیروی کار)		نیروی کاری که در کارگاه مشغول به کار است.
سرمایه‌ها	سرمایه‌های مالی (پول)	پولی که شخص برای راه‌اندازی یک کارگاه تولیدی در نظر گرفته است.
	سرمایه‌های فیزیکی	ابزار، تجهیزات و ماشین‌آلات تولیدی، مثل تراکتور برای کشاورز و کامیون برای شرکت‌های حمل و نقل

- بسیار اتفاق می‌افتد که در جایی همه عوامل تولید وجود دارد و نیاز یا خواسته برآورده نشده‌ای هم هست، ولی

کارآفرینی که آن کسب و کار را راه انداخته و نیاز مورد نظر را پاسخ دهد، وجود ندارد.

(مثل آشپزخانه‌ای که پر از مواد غذایی است ولی آشپزی که آنها را با هم ترکیب و یک غذای لذیذ تهیه کند، وجود ندارد!)

- کارآفرینی تمایل افراد به سازماندهی و عملیاتی کردن کسب و کارهای جدید با پذیرش خطر عدم موفقیت است.

- کارآفرینان در جست‌وجوی فعالیت‌های سودآور، عوامل تولید شامل: نیروی کار، سرمایه‌ها و منابع طبیعی را گرد هم می‌آورند تا با تولید کالاها و خدمات، نیازها و خواسته‌های دیگران را برآورده کنند و از این محل کسب درآمد نمایند.

- علاوه بر انتخاب‌های شخصی، دانش اقتصاد با انتخاب‌های اجتماعی نیز مواجه است.

- اجتماع نیز امکانات، منابع و داشته‌های کمیابی دارد و با انتخاب و بده - بستان روبه‌روست.

در هر نقطه از زمان، هر کشور مقدار معینی از نیروی کار، زمین قابل بهره‌برداری، سرمایه انسانی و فیزیکی و تعدادی کارآفرین دارد.

کشورها (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.

حتی اگر یک کشور کالاهایی از دیگر کشورها بخرد، هنوز با کمیابی و مبادله مواجه است.

اصل 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.

بودجه شما محدود است، بنابراین مجبورید بین گزینه‌های خود بده - بستان کنید.

اصل چهارم: هزینه‌های دررفته را فراموش کنید!

هزینه‌هایی که پرداخت شده است و شما نمی‌توانید آن را بازگردانید «هزینه دررفته» نام دارد؛ این هزینه‌ها نباید تأثیری در انتخاب و تصمیم شما داشته باشد.

همانند پولی که به یک چاه عمیق افتاده است و دیگر قابل دسترس نیست.

تنها هزینه مؤثر بر تصمیم‌گیری: هزینه‌هایی است که در زمان تصمیم‌گیری به وجود می‌آیند.

برای اتخاذ یک تصمیم خوب: تشخیص تفاوت هزینه‌هایی که بر تصمیم تأثیر می‌گذارند، بسیار مهم است و هزینه‌های دررفته مهم نیست. (زیرا هزینه‌های دررفته 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.

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

برای یک تصمیم‌گیری منطقی باید: تمام منافع با تمام هزینه‌ها مقایسه شوند. (در نهایت به این نتیجه برسیم که در گزینه انتخاب شده، منافع بیشتر از هزینه‌هاست.)

همیشه مقایسه هزینه‌ها و منافع براساس: اطلاعاتی که از آنها داریم، انجام می‌شود.

مقایسه منافع و هزینه‌ها بخشی از تصمیم‌گیری منطقی است.

بهترین رویکرد به نوع تصمیم فرد بستگی دارد.



انواع تصمیمات	مثال
انتخاب از میان گزینه‌های مختلف	گاهی اوقات گزینه‌های تصمیم ما این است که مطالعه کنیم یا به گردش برویم!
انتخاب چه مقدار از هر چیز	گاهی درباره میزان مطالعه یا مدت زمان گردش در حال انتخاب و تصمیم‌گیری هستیم.

چرا برخی مردم تصمیمات غیرمنطقی می‌گیرند؟

اشتباهات رایج در تصمیم‌گیری (عوامل رفتارهای غیرمنطقی)	مثال
اثرگذاری حق‌های فروش بر تصمیم‌گیری‌ها	- ترجیح دادن کالایی هزار تومانی که درصد تخفیف دارد بر کالایی با قیمت هزار تومان - خرید صرفاً به دلیل حراج یا فروش ویژه
توجه به هزینه‌های در رفته	- خوردن کامل غذایی که سفارش داده‌اید ولی آن را دوست ندارید، صرفاً به دلیل پول پرداخت شده بابت آن غذا
بی‌صبری زیاد	- رفتن به کلاس بی‌کیفیت، صرفاً به دلیل پرداخت کامل شهریه آن - سراغ کارهای کم‌ارزش آنی رفتن، به جای صبر در تحصیل، یادگیری و بهره‌مندی از منافع آتی
اعتماد به نفس بیش از حد یا خودرأی بودن	- برای تأمین هزینه‌های مصرف فعلی، زیر بار سنگین انواع بدهی‌ها رفتن - خوش‌بینی زیاد درباره درآمد آینده و پس‌انداز کمتر برای نیازهای آتی - سرمایه‌گذاری در زمینه‌های پرخطر، بدون آمادگی لازم
چسبیدن به وضعیت فعلی	- چسبیدن به وضعیت فعلی و پرهیز از بررسی گزینه‌های جدید با رویکرد منطقی هزینه - فایده

درس چهارم

مرز امکانات تولید

الگوهای اقتصادی، الگوی مرز امکانات تولید

طرح مسئله:

- یکی از الگوهایی که می‌توانیم با آن کاربرد اصول را در انتخاب بهینه تمرین کنیم، الگوی مرز امکانات تولید است.

الگوهای اقتصادی:

- تعریف الگو: نمایشی ساده از واقعیتی پیچیده

مثال‌هایی برای الگو:



* نقشه راه‌ها یک الگو است، چرا که: جزئیات (همانند ساختمان‌ها، درختان و دست‌اندازها) را نشان نمی‌دهد. نقشه فقط راه‌های اصلی و فرعی را نشان می‌دهد، تا فرد بتواند بدون درگیر شدن در جزئیات غیرلازم، مسیر خود را پیدا کند.

* الگوی آناتومی بدن انسان (مورد استفاده در زیست‌شناسی) یک الگو است. زیرا به ساده‌ترین شکل ممکن بخش‌های مختلف بدن انسان و نحوه ارتباط آنها را نشان می‌دهد.

* الگوی مرز امکانات تولید یکی از الگوهای اقتصادی است (بسیاری از جزئیات دنیای واقعی را رها می‌کند تا بر آنچه اهمیت دارد، متمرکز شویم). الگوی مرز امکانات تولید اجازه می‌دهد تا درک بهتری از بده - بستان‌های یک کشور در استفاده از منابع کمیاب پیدا کنیم.

الگوی مرز امکانات تولید:

- یکی از انتخاب‌های اساسی که هر کسب و کاری (مانند یک شرکت تولیدی) با آن مواجه است، عبارت است از این‌که: «این کسب و کار چگونه می‌تواند منابع کمیاب خود را در میان انواع تولیدات تقسیم کند؟»

مرز امکانات تولید مرزی است بین آنچه یک کسب و کار با استفاده از منابع موجود و در دسترس می‌تواند تولید کند و آنچه نمی‌تواند.

- هر نقطه بر روی منحنی مرز امکانات تولید، قابل انتخاب و تولید برای کسب و کار است.

- به طور کلی بهتر است یک شرکت، به جای تولید در درون مرز امکانات تولید، بر روی مرز امکانات تولید کند.

- نقاط خارج از مرز، غیرقابل دستیابی هستند و منابع کافی برای تولید آن‌ها وجود ندارد.

- کشورها نیز باید تصمیم بگیرند که منابع کمیاب خود را چگونه میان تولید کالاها اختصاص دهند.

- کشورها صرفاً دو کالا تولید نمی‌کنند، از طرفی کار کردن با یک الگوی واقعی (که شامل هزاران کالا و خدمات است)، بسیار دشوار است، بنابراین می‌توان تولیدات یک کشور را همانند تولیدات یک بنگاه، به صورت ساده با دو کالا نشان داد.

هزینه فرصت اجتماع، کارایی و ناکارایی

هزینه فرصت اجتماع:

- در اقتصاد جمله معروفی وجود دارد: «چیزی به نام ناهار مجانی وجود ندارد.»

* این جمله اشاره به بعضی از مدارس دارد که در گذشته ناهار رایگان به دانش‌آموزان می‌دادند.

* اقتصاددانان معتقدند، ناهاری که برای دانش‌آموزان رایگان باشد، برای جامعه رایگان نیست.

* تولید غذا به منابع نیاز دارد و از این منابع می‌توان برای تولید چیزهای دیگر استفاده کرد. (برای داشتن ناهار رایگان باید بپذیریم که از بعضی کالاها و خدمات دیگر کمتر داشته باشیم).

* حتی کالاهایی که برای افراد رایگان است، معمولاً برای تولیدشان زمان صرف می‌شود و هزینه فرصتی برای جامعه دارد.



مرز امکانات تولید به ما اجازه می‌دهد تا هزینه فرصت یک کشور (یا یک شرکت) را زمانی که بیش از یک کالا تولید می‌کند، مجسم کنیم.

کارایی و ناکارایی:

تلاش برای به دست آوردن کارایی به معنای یافتن موقعیت‌هایی برای پیشرفت است.

اقتصاد یک شرکت یا کشور زمانی کارا است که: آن شرکت یا کشور، هر فرصتی را برای استفاده بهتر از منابع به کار گیرد، بدون آنکه وضع دیگران بدتر شود. به عبارت دیگر شرکت یا کشور از منابع موجود خود، بیشترین استفاده را می‌برد.

اگر کشور یا شرکتی کارا باشد، در این صورت حداقل بیش از یک کالا یا خدمت می‌توان در دسترس مردم قرارداد، بدون آنکه کالاهای یا خدمات دیگر کاهش پیدا کند.

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 منحنی مرز امکانات تولید، نقاطی هستند که کشور می‌تواند آرزوی رسیدن به آن‌ها را داشته باشد. (این نقاط با فرض ثابت ماندن منابع کشور، غیر قابل دستیابی هستند، زیرا کشور منابع کافی برای تولید در آن سطح را ندارد.)

درس پنجم

بازار چیست و چگونه عمل می‌کند؟

جریان چرخشی ساده

طرح مسئله:

دو گروه از مهم‌ترین تصمیم‌گیرندگان و بازیگران در اقتصاد: خانوارها و بنگاه‌ها

خانوارها:

مشارکت خانوارها در اقتصاد:

۱- خریداری کالاهای و خدمات مورد نیاز از کسب و کارها

۲- ارائه زمین، نیروی کار، سرمایه و کارآفرینی برای تولید کالاهای و خدمات

بنگاه‌ها:

بنگاه‌ها همان چیزی است که مردم معمولاً آن را به عنوان کسب و کار می‌شناسند.

مؤسسات کسب و کارها یا همان بنگاه‌ها شامل: مزارع کشاورزی، فروشگاه‌ها، کسب و کارهای خویش فرمایی مثل: پیرایشگری، نقشه‌کشی و معماری ساختمان یا شرکت‌ها و کارگاه‌ها و کارخانه‌های تولیدی

برای تولید کالاهای و خدمات، بنگاه‌ها باید از خانوارها منابع را خریداری یا اجاره کنند. به عنوان مثال وقتی یک بنگاه افرادی را استخدام می‌کند، در واقع نیروی کار را از خانوارها اجاره می‌کند.

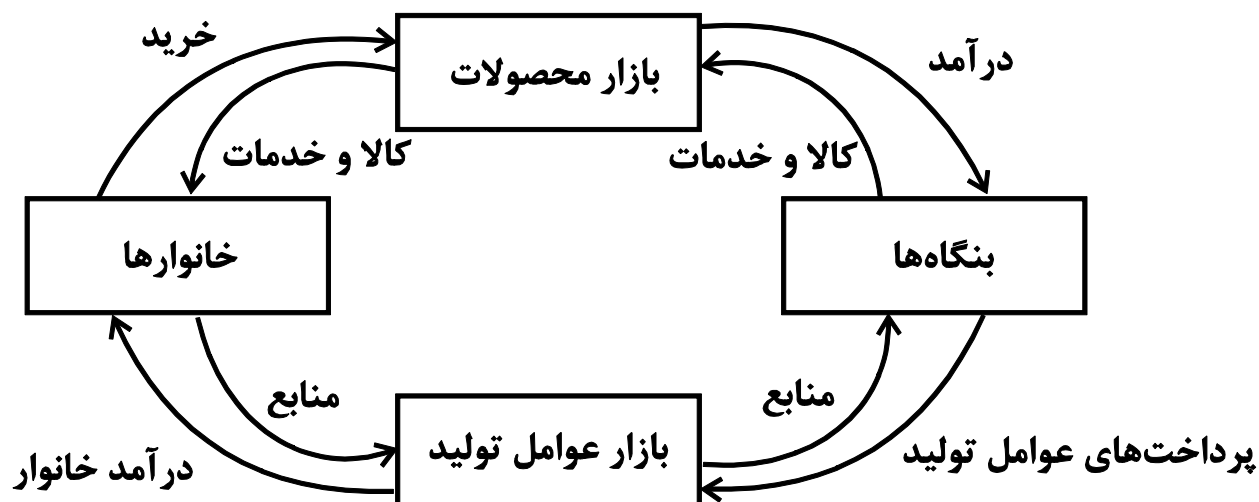
جریان چرخشی ساده:



– خانوارها کالاها و خدمات را از بنگاه‌ها خریداری می‌کنند.

رابطه داد و ستد شکل می‌گیرد.

– بنگاه‌ها، منابع را از خانوارها اجاره یا خریداری می‌کنند.



نکات مربوط به نیمه بالایی نمودار:

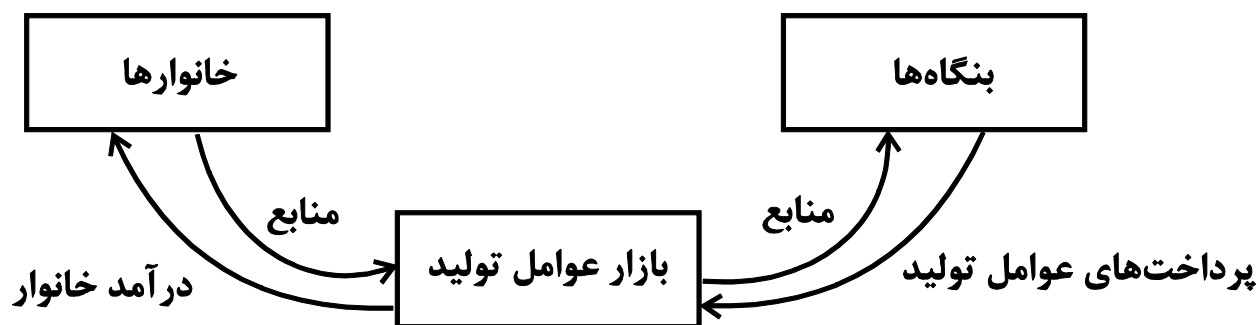


– نیمه بالایی نمودار، تبادل تولیدات را در بازار کالاها و خدمات نشان می‌دهد.

– در بازار کالاها و خدمات، خانوارها خریدار و بنگاه‌ها فروشنده‌اند.

– پولی که خانوارها بابت خرید کالاها و خدمات پرداخت می‌کنند، با عبور از بازار محصولات به عنوان درآمد بنگاه دریافت می‌شود.

نکات مربوط به نیمه پایینی نمودار:



تبادل عوامل تولید (زمین، نیروی کار، سرمایه و کارآفرینی) در بازار عوامل تولید را نشان می‌دهد.

در بازار عوامل تولید، خانوارها فروشنده و بنگاه‌ها خریدار هستند.

پولی که بنگاه‌ها بابت خرید عوامل تولید می‌پردازند، با عبور از بازار عوامل تولید، به عنوان درآمد خانوارها دریافت می‌شود. درآمد خانوارها در بازار عوامل تولید: پرداخت‌هایی که بابت خرید منابع تولید به خانوارها پرداخت می‌شود. این پرداخت در جدول زیر بیان شده‌اند:

ردیف	عنوان	علت
۱	دستمزد	دریافتی خانوارها بابت فروش یا اجاره نیروی کار
۲	اجاره	دریافتی خانوارها بابت فروش یا اجاره زمین یا کارگاه
۳	سود	دریافتی خانوارها بابت در اختیار دادن سرمایه مالی خود

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 در اینترنت صورت گیرد.

بررسی بازار

به مجموعه خریداران (تقاضاکنندگان یا همان خانوارها) و فروشندگان (عرضه‌کنندگان یا همان بنگاه‌ها) هر چیزی در هر جایی «بازار» گفته می‌شود. در نتیجه بازار دو بخش دارد:

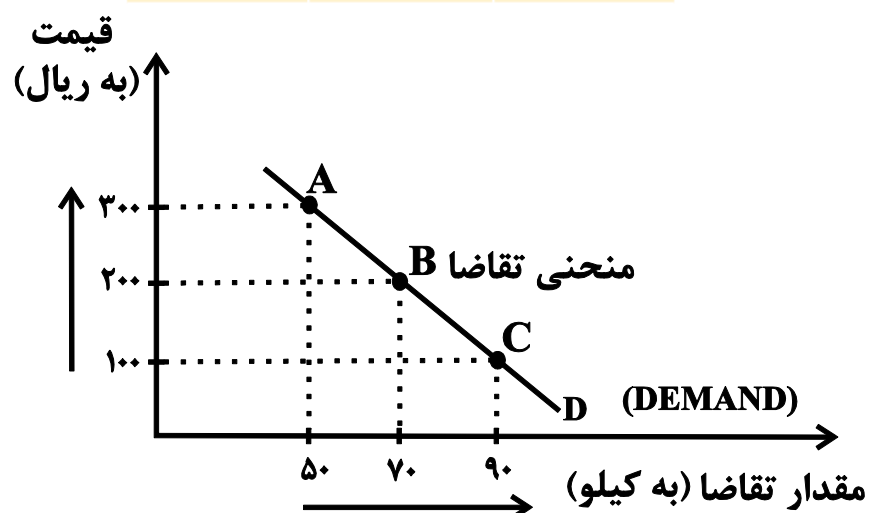
الف) تقاضاکنندگان

ب) عرضه‌کنندگان

الف) خریداران یا تقاضاکنندگان و فرایند تصمیم‌گیری آن‌ها

خریداران:	• خانوارهایی هستند که تقاضاکننده کالاها و خدمات اند. • نسبت به مشاهده تغییر شرایط بازار، تصمیمات متفاوتی می گیرند.
مقدار تقاضا از یک کالا با قیمت آن رابطه ای عکس دارد.	
به این رابطه، «قانون تقاضا» می گویند.	با افزایش قیمت، مقدار تقاضا کاهش می یابد و بالعکس!

نقطه متناظر در منحنی	قیمت (به ریال)	مقدار خرید (به کیلو)
A	۳۰۰	۵۰
B	۲۰۰	۷۰
C	۱۰۰	۹۰



عوامل مؤثر بر تقاضا:

۱- قیمت کالا

تغییر در قیمت یک کالا (با فرض ثابت بودن سایر عوامل)، باعث حرکت بر روی منحنی تقاضا از یک نقطه به نقطه دیگر می شود.

با توجه به جدول و نمودار بالا، به عنوان مثال اگر قیمت کالا از ۲۰۰ ریال به ۳۰۰ ریال افزایش یابد، تقاضا برای آن کاهش می یابد و از نقطه B به A در طول منحنی تقاضا جابه جا می شویم.

نقطه A در مقایسه با نقطه B قیمت بیشتر اما میزان تقاضا کمتر است.

نقطه C در مقایسه با نقطه B قیمت کمتر اما میزان تقاضا بیشتر است.

۲- درآمد افراد



• تأثیر درآمد بر میزان مصرف یا تقاضای کالا به نوع کالا بستگی دارد.

الف) کالای معمولی:

کالای معمولی: کالایی است که با کاهش درآمد، تقاضا برای آن کم می‌شود و با افزایش درآمد میزان مصرف آن کالا افزایش می‌یابد.

با فرض ثابت بودن قیمت کالا، تقاضا برای کالای معمولی به صورت مثبت با درآمد ارتباط دارد. افزایش در درآمد سبب افزایش در مقدار تقاضای کالای معمولی در هر قیمت می‌شود.

با توجه به جدول و نمودار بالا به عنوان مثال در یک سطح درآمد مشخص در قیمت ۳۰۰ ریال، فرد ۵۰ کیلو از کالا را تقاضا دارد، حال اگر درآمد فرد افزایش یابد میزان تقاضایش از کالا در سطح قیمت ۳۰۰ ریال بیشتر از ۵۰ کیلو خواهد بود و به عنوان مثال برابر با ۹۰ کیلو خواهد بود.

یا میزان تقاضایش از کالا در سطح قیمت ۲۰۰ ریال بیشتر از ۷۰ کیلو خواهد بود و به عنوان مثال برابر با ۱۱۰ کیلو خواهد بود.

یا در سطح قیمت ۱۰۰ ریال میزان تقاضایش از کالا بیشتر از ۹۰ کیلو خواهد بود و به عنوان مثال برابر با ۱۲۰ کیلو خواهد بود.

در نتیجه منحنی تقاضا از D به منتقل می‌شود. (منحنی تقاضا به سمت راست جابه‌جا می‌شود).

ب) کالای پست:

کالای پست: به کالایی گفته می‌شود که با افزایش درآمد، تقاضا برای آن کاهش می‌یابد. (علت کاهش تقاضا این است که مصرف‌کنندگان با افزایش درآمدشان به جای مصرف آن کالا روی به مصرف کالاهایی می‌آورند که کیفیت بالاتری داشته باشند).

با فرض ثابت بودن قیمت کالا، تقاضا برای کالای پست به صورت معکوس با درآمد ارتباط دارد. افزایش در درآمد سبب کاهش در مقدار تقاضای کالای پست در هر قیمت می‌شود.

خانواده‌ای را در نظر بگیرید که درآمد بسیار ناچیزی در هر ماه دارد. این خانواده مجبور است بخش قابل توجهی از درآمد خود را برای تهیه کالایی مانند نان صرف کند؛ زیرا محدودیت درآمد، او را از خرید کالاهای دیگری

مانند گوشت و میوه محروم نموده است. حال اگر درآمد این خانوار دو برابر شود، در این صورت

فقط نان مصرف نخواهد کرد، بلکه بخشی از درآمد خود را به خرید گوشت و میوه اختصاص

می‌دهد و چون مانند قبل خوراکش فقط نان نیست، تقاضای او از نان در مقایسه با قبل کاهش

می‌یابد. نان در این وضعیت کالایی است پست و با افزایش درآمد، مصرف آن کاهش و با

کاهش درآمد، مصرف آن افزایش می‌یابد.

کالاهای مکمل:

کالاهایی که به صورت تکمیلی و با هم مصرف می‌شوند. مثل: قند و چای، اتومبیل و بنزین، مسواک و خمیردندان و ... افزایش قیمت یکی از کالاهای مکمل باعث کاهش در میزان تقاضا برای کالاهای دیگر خواهد شد و برعکس.

به عنوان مثال افزایش قیمت بنزین باعث کاهش تقاضا برای اتومبیل خواهد شد.

کالاهای جانشین:

کالاهایی هستند که در استفاده یا مصرف جایگزین یکدیگر می‌شوند. زمانی برای کالایی، کالای جانشین داریم که در عدم حضور کالای اول، بتوانیم از کالای دوم استفاده کنیم.

در این زمانی که قیمت یک کالا افزایش می‌یابد، تقاضا برای آن کاهش و تقاضا برای کالای جانشین افزایش می‌یابد. برعکس زمانی که قیمت یک کالا کاهش می‌یابد، تقاضا برای آن افزایش و تقاضا برای کالای جانشین کاهش می‌یابد. کالاهای جانشین مانند: گوشت سفید و قرمز

۴- عوامل دیگر:

علاوه بر قیمت و درآمد، عوامل دیگری مانند:

* سلیقه: چیزهایی که مد می‌شوند، حتی بدون تغییر قیمت، مقدار تقاضای آن‌ها زیاده‌تر می‌شود.

* انتظارات: اگر مطلع شوید قیمت کالایی در آینده بیشتر می‌شود، امروز ممکن است درباره خرید آن تصمیم دیگری بگیرید.

قیمت به عنوان ابزاری برای مدیریت مصرف:

سیاست‌گذاران معمولاً تلاش می‌کنند از دو راه میزان تقاضا و مصرف کالایی مضر مانند سیگار را کاهش دهند:

۱- آگاه‌سازی مردم به زیان‌های کشیدن سیگار

۲- بالا بردن قیمت آن از طریق وضع مالیات بر سیگار

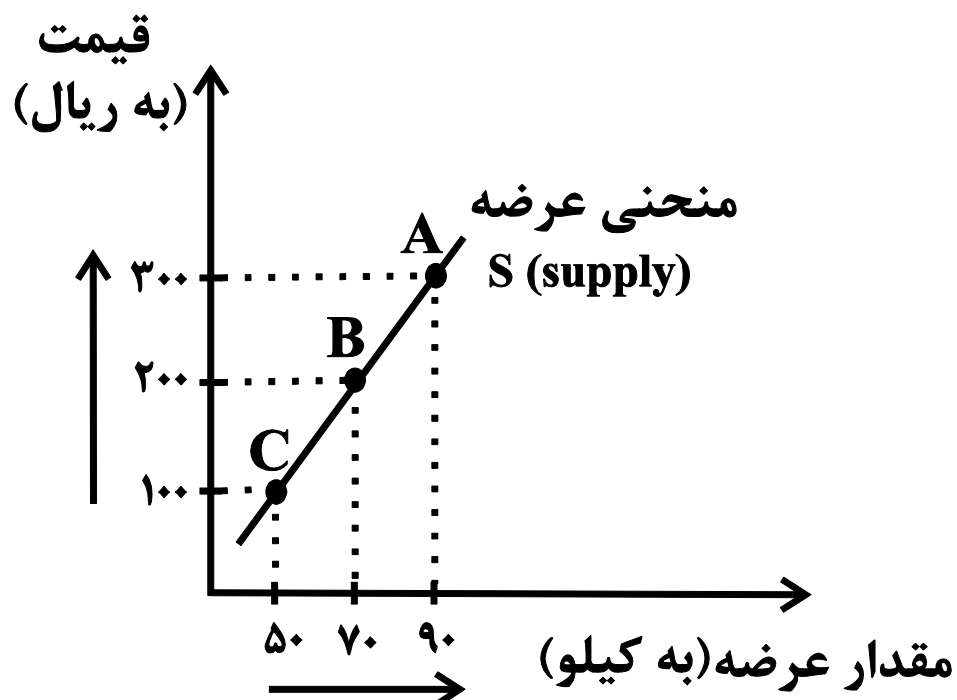
ب) فروشندگان یا عرضه‌کنندگان و فرایند تصمیم‌گیری آن‌ها

فروشندگان همان بنگاه‌های ارائه‌کننده کالا یا خدمات و نیز عوامل فروش آن‌ها هستند.

طبق قانون عرضه: با افزایش قیمت، مقدار عرضه از هر کالا افزایش می‌یابد و بالعکس.

نقطه متناظر در منحنی	قیمت (به ریال)	مقدار خرید (به کیلو)
A	۳۰۰	۹۰
B	۲۰۰	۷۰
C	۱۰۰	۵۰





عوامل مؤثر بر عرضه:

۱- قیمت کالا

تغییر در قیمت یک کالا (با فرض ثابت بودن سایر عوامل) باعث حرکت بر روی منحنی عرضه از یک نقطه به نقطه دیگر می‌شود.

با توجه به جدول و نمودار بالا به عنوان مثال اگر قیمت کالا از ۲۰۰ ریال به ۳۰۰ ریال افزایش یابد، عرضه برای آن نیز افزایش می‌یابد و از نقطه B به A در طول منحنی عرضه جابه‌جا می‌شویم.

نقطه A در مقایسه با نقطه B قیمت بیشتر و میزان عرضه نیز بیشتر است.

نقطه C در مقایسه با نقطه B قیمت کمتر و میزان عرضه نیز کمتر است.

۲- هزینه‌های تولید

اگر هزینه‌های تولید کالایی افزایش (و یا کاهش) یابد، به شرط ثابت بودن سایر عوامل، بنگاه، عرضه آن کالا را کاهش (و یا افزایش) می‌دهد. (رابطه معکوسی بین هزینه‌های تولید و عرضه بنگاه وجود دارد).

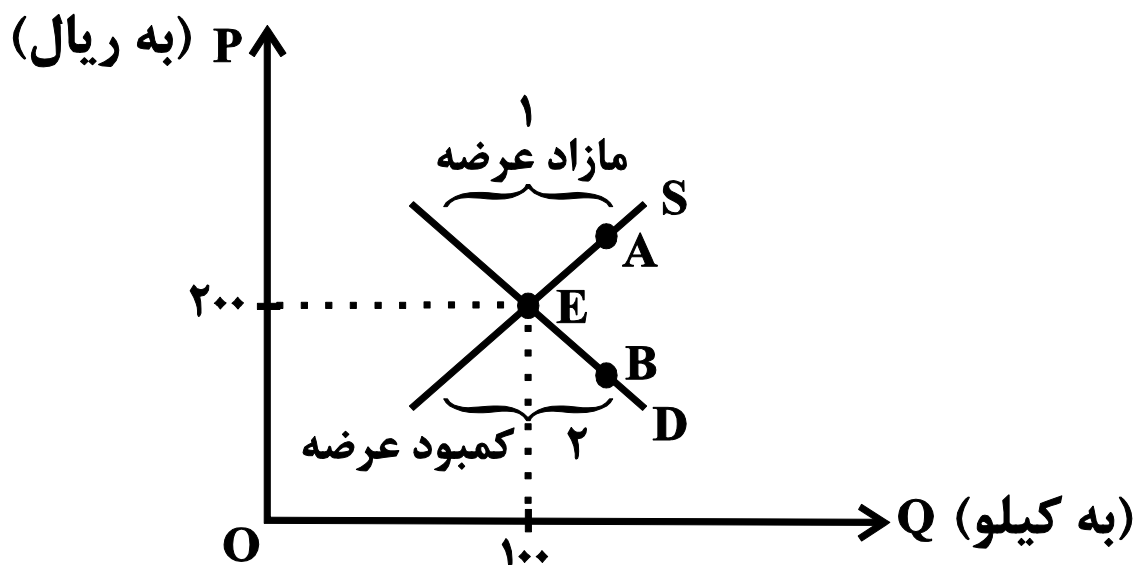
هزینه‌های تولید بنگاه به عوامل زیر بستگی دارد:

مقدار و قیمت عوامل تولید: اگر میزان و یا قیمت عوامل تولید (مانند مواد اولیه) افزایش یابد، هزینه‌های تولید افزایش می‌یابد و میزان تولید کالا کاهش می‌یابد و بالعکس.

ابداعات و اختراعات: ابداعات و اختراعات معمولاً با کاهش هزینه‌ها اثر مثبتی بر مقدار تولید و عرضه دارد.

تعادل در بازار

عامل ایجاد هماهنگی و تعادل در رفتار اقتصادی تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان = قیمت کالا
 نقطه برخورد دو منحنی عرضه و تقاضا، نقطه تعادل در بازار را نشان می‌دهد که قیمت متناظر با آن، قیمت تعادلی و مقدار متناظر با آن را مقدار تعادلی در بازار می‌گویند.



درس ششم

نقش دولت در اقتصاد چیست؟

طرح مسئله:

گام اول برای شرکتی که کسب و کاری را طراحی کرده و عملاً می‌خواهد وارد فعالیت شود: گرفتن مجوزهای لازم برای فعالیت اقتصادی خود از دولت (جهت نظارت دولت بر فعالیت اقتصادی و هماهنگی کسب و کار شرکت با دولت)

فرض کنید دو شرکت تولیدکننده دارو داریم و نظارتی از سمت دولت بر فعالیت این دو شرکت نیست:

شرکت شماره «۱»: این شرکت کار خود را با دقت و کیفیت انجام می‌دهد.

شرکت شماره «۲»: این شرکت محصولات خود را با کیفیت کمتر و قیمت پایین‌تر ارائه می‌دهد. این کار باعث به خطر افتادن جان مصرف‌کنندگان می‌شود اما این شرکت به دلیل ارائه قیمت پایین‌تر، مشتری‌ها را به سوی خود جذب می‌کند.

حال با فرض نبودن دولت، شرکت شماره «۱» به عنوان یک تولیدکننده متعهد ضرر می‌کند و مجبور به ترک بازار می‌شود و از طرف دیگر سلامت مصرف‌کنندگان به خطر می‌افتد.

دولت علاوه بر وظایف نظارتی، مسئول ارائه و تأمین کالاها و خدمات عمومی (مانند جاده، پل، بهداشت، امنیت) هم هست.

طرح مسئله:

گام اول برای شرکتی که کسب و کاری را طراحی کرده و عملاً می‌خواهد وارد فعالیت شود: گرفتن مجوزهای لازم برای فعالیت اقتصادی خود از دولت (جهت نظارت دولت بر فعالیت اقتصادی و هماهنگی کسب و کار شرکت با دولت)

فرض کنید دو شرکت تولیدکننده دارو داریم و نظارتی از سمت دولت بر فعالیت این دو شرکت نیست: شرکت شماره «۱»: این شرکت کار خود را با دقت و کیفیت انجام می‌دهد.

شرکت شماره «۲»: این شرکت محصولات خود را با کیفیت کمتر و قیمت پایین‌تر ارائه می‌دهد. این کار باعث به خطر افتادن جان مصرف‌کنندگان می‌شود اما این شرکت به دلیل ارائه قیمت پایین‌تر، مشتری‌ها را به سوی خود جذب می‌کند.

حال با فرض نبودن دولت، شرکت شماره «۱» به عنوان یک تولیدکننده متعهد ضرر می‌کند و مجبور به ترک بازار می‌شود و از طرف دیگر سلامت مصرف‌کنندگان به خطر می‌افتد.

دولت علاوه بر وظایف نظارتی، مسئول ارائه و تأمین کالاها و خدمات عمومی (مانند جاده، پل، بهداشت، امنیت) هم هست.

جایگاه دولت در جریان چرخشی درآمد

* در این نمودار بازیگران اقتصاد: ۱- خانوارها، ۲- شرکت‌ها، ۳- دولت‌ها

* دولت برای انجام نقش‌های مختلفی که برعهده دارد، خریدهای مهمی در بازارهای عوامل تولید و نیز بازار کالا و خدمات انجام می‌دهد و با دریافت مالیات از شرکت‌ها و خانواده‌ها و پرداخت یارانه به آن‌ها نقشی مهم در اقتصاد ایفا می‌کند.

* در بازارهای عوامل تولید: دولت منابع و عوامل تولید را از خانوارها خریداری و مبالغ را تحت عنوان اجاره، مزد یا سود به خانوارها پرداخت می‌کند.

* در بازار محصولات، دولت کالاها و خدمات را خریداری و مبالغ را تحت عنوان قیمت آن کالاها و خدمات پرداخت می‌کند.

* دولت همچنین از درآمد خانوارها و بنگاه‌ها مالیات دریافت می‌کند.

* همچنین به خانوارها و بنگاه‌ها، مبالغی تحت عنوان یارانه می‌پردازد.

ابزارها و منابع تأمین مالی دولت

منابع مالی دولت برای کارها و خدمات گوناگونی که ارائه می‌دهد و مسئولیت‌های مختلفی که برعهده دارد و همچنین ارائه خدمات و کالاهای عمومی، معمولاً و در بیشتر موارد از دو محل تأمین می‌شود:

۱- مالیات‌ها، ۲- فروش دارایی‌های ملی

۱- مالیات‌ها:

دولت برای تأمین سطحی از کالاها و خدمات عمومی برای همگان، از مردم مالیات می‌گیرد.



اولین و مهم‌ترین هدف: افزایش درآمد دولت	مالیات سه هدف اصلی دارد:
دومین هدف: مالیات می‌تواند فعالیت‌های نامناسب را کاهش (مثل سیگار کشیدن) و رفتارهای مطلوب (مثل مصرف شیر) را افزایش دهد.	
سومین هدف: کاهش نابرابری‌های اقتصادی و اجتماعی	

حال به توضیح مفصل‌تر این سه هدف مالیات 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.

هزینه خدمات ارائه شده توسط دولت در شهرها و روستا (مانند مدارس، راه‌ها، علامت‌های راهنمایی و رانندگی، پلیس، درمانگاه‌ها، کتابخانه‌ها، بوستان‌ها و ...) از محل مالیات تأمین می‌شود.

هدف اصلی از مالیات، بالا بردن درآمد دولت است تا حدی که عملکرد دولت مؤثر واقع شود.

کاهش فعالیت‌های نامناسب و تشویق فعالیت‌های مطلوب:

مثال‌هایی که افزایش و یا وضع مالیات باعث کاهش فعالیت نامناسب شده است:

* وضع مالیات بر چوبک‌های غذاخوری در چین، باعث افزایش قیمت این چوبک‌ها شد. در نتیجه بسیاری از مردم، عادت خود را تغییر دادند و به جای چوبک‌ها از قاشق استفاده کردند. (هدف دولت: کاهش قطع درختان جنگلی و حفاظت از محیط زیست)

* مالیات بر سوخت‌های آلاینده مانند بنزین و گازوئیل در برخی از کشورها (هدف دولت: کاهش مصرف و در نتیجه کاهش آلودگی ناشی از مصرف سوخت‌های آلاینده)

* مالیات بر مصرف کیسه‌های پلاستیکی (هدف دولت: کاهش مصرف کیسه‌های پلاستیکی به دلیل آثار زیست‌محیطی خطرناک آن‌ها)

* مالیات بر سیگار و محصولات تنباکویی (هدف دولت: کاهش مصرف آن‌ها به دلیل مضر بودن مصرف آن‌ها برای سلامت انسان)

دولت از بعضی فعالیت‌ها که برای افراد جامعه مفید است (مانند مصرف شیر و لبنیات)، مالیات دریافت نمی‌کند.

کاهش نابرابری‌های اقتصادی و اجتماعی:

مالیات یکی از ابزارهای مهم دولت در کاهش نابرابری بین افراد پردرآمد و کم درآمد محسوب می‌شود.

• انواع مالیات:

الف) مالیات مستقیم: در این نوع از مالیات، مبلغی به عنوان مالیات دریافت می‌شود.	◀ انواع مالیات:
ب) مالیات غیرمستقیم: در این نوع از مالیات، مالیات به صورت بخشی از قیمت کالا از مشتری گرفته می‌شود.	

الف) مالیات مستقیم:



۱- مالیات بر دارایی	مالیات مستقیم:
۲- مالیات بر درآمد	

ب) مالیات

غیرمستقیم:

انواع مالیات مستقیم	اساس و مبنای مالیات	مثال	توضیح
مالیات بر دارایی	ثروت مؤدی (پرداخت‌کننده مالیات)	مالیات بر ارث	از اموال و دارایی‌های باقی‌مانده شخص فوت شده، دریافت می‌شود. دولت از دارایی و ثروت شخص متوفی در زمان انتقال به وراثت، مالیات می‌گیرد.
مالیات بر درآمد (مهم‌ترین نوع مالیات)	درآمد افراد و شرکت‌ها (و نه ثروت آن‌ها)	- مالیات بر حقوق - مالیات بر درآمد املاک	از هر کدام از انواع درآمدها جداگانه دریافت می‌شود.

ب) مالیات غیرمستقیم:

مهم‌ترین انواع مالیات‌های غیرمستقیم که در کشور ما اجرا و اعمال می‌شوند، عبارت‌اند از:

۱- عوارض گمرکی و خدماتی:

- حقوق و عوارض گمرکی:

* حقوق و عوارض گمرکی (که با نام «تعرفه‌های گمرکی» نیز شناخته می‌شود). در واقع مالیات هر کشور بر صادرات و واردات کالاهای مختلف است.

* این نوع از مالیات، تابع سیاست‌های کلان بازرگانی و شرایط اقتصادی کشورها هستند.

* این نوع از مالیات، علاوه بر این‌که یکی از راه‌های درآمدزایی دولت‌ها هستند، معمولاً برای حمایت از صنایع داخلی نیز به کار گرفته می‌شوند.

* این نوع از مالیات، ممکن است براساس قیمت و ارزش کالاها یا براساس ویژگی‌ها و مشخصات آن‌ها (حجم، وزن و ...) تعیین و دریافت شوند.

- عوارض خدماتی:

* انواع عوارض درج شده در قبض‌های شهرداری، مالیات تلقی می‌شود.

* شهرداری در مقابل خدماتی که ارائه می‌کند، وجوهی مانند عوارض خودرو و یا عوارض نوسازی و دفع پسماند دریافت می‌کند.

۲- مالیات بر مصرف:

* مالیاتی است که مصرف‌کنندگان کالاهای خاص در زمان خرید آن کالا (به همراه قیمت کالا) پرداخت می‌کنند.

* اگر فرد میزان بیشتری از کالا را مصرف کند، در نهایت مالیات بیشتری نیز پرداخت می‌کند.

* مالیات نهایتاً توسط مصرف‌کننده نهایی پرداخت می‌شود.

* اما وظیفه قانونی پرداخت آن به عهده تولیدکنندگان و فروشندگان است.

* مثال این نوع از مالیات: مالیات بر مشروبات غیرالکلی ماشینی و مالیات بر دخانیات



مالیات بر ارزش افزوده (VAT):

* منظور از این نوع مالیات، مالیاتی است که از تفاوت ارزش بین کالا و خدمات عرضه شده با ارزش کالا و خدمات خریداری شده در دوره‌ای مشخص گرفته می‌شود.

* این نوع از مالیات، چند مرحله‌ای است و در هر یک از مراحل تولید و تکمیل تا مصرف نهایی برحسب ارزش افزوده گرفته می‌شود.

* مالیات بر ارزش افزوده با ایجاد شفافیت، فرار مالیاتی را کاهش می‌دهد.

* مالیات بر ارزش افزوده از مالیات ستانی مضاعف جلوگیری می‌کند، چرا که مالیات پرداخت شده تولیدکنندگان قبلی از مالیات بر فروش بعدی کسر می‌شود.

* در این نوع از مالیات، کالا و خدمات واسطه‌ای از پرداخت مالیات معاف می‌شوند.

* در کشورهای که ساز و کار مالیات بر ارزش افزوده برقرار است، کسب و کارها، منبع مالیات را از فروش خودشان جمع‌آوری و آن را از طریق خرید از دیگر کسب و کارها، پرداخت می‌کنند.

مرحله ۱: کشاورز گندم را می‌رویانند و آن را به قیمت 1500 تومان به آسیابان می‌فروشد.	مرحله ۲: آسیابان گندم را آسیاب و به آرد تبدیل می‌کند و به قیمت 3000 تومان به نانوا می‌فروشد.	مرحله ۳: نانوا آرد را به نان تبدیل می‌کند و به قیمت 5000 تومان به مشتری می‌فروشد.	مراحل
$1500 + (1500 \times \frac{20}{100}) = 1800$ تومان	$3000 + (3000 \times \frac{20}{100}) = 3600$ تومان	$5000 + (5000 \times \frac{20}{100}) = 6000$ تومان	قیمت فروش با مالیات بر ارزش افزوده
$1500 \times \frac{20}{100} = 300$ تومان	$3000 \times \frac{20}{100} = 600$ تومان	$5000 \times \frac{20}{100} = 1000$ تومان	مالیات بر ارزش افزوده جمع‌آوری شده توسط فروشنده
—	300- تومان	600- تومان	اعتبار مالیات بر ارزش افزوده‌هایی که در مرحله قبل پرداخت شده
300 تومان +	300 تومان +	400 تومان +	مالیات بر ارزش افزوده خالص جمع‌آوری شده
$300 + 300 + 400 = 1000$ تومان			مجموع مالیات بر ارزش افزوده جمع‌آوری شده

سایر درآمدهای دولت

الف) در کشور ایران، غیر از مالیات، بخشی زیادی از درآمدهای دولت از محل فروش دارایی‌های تجدیدپذیری مثل نفت و گاز تأمین می‌شود.

درآمد حاصل از فروش دارایی‌های تجدیدپذیر:

* پایدار نیست.

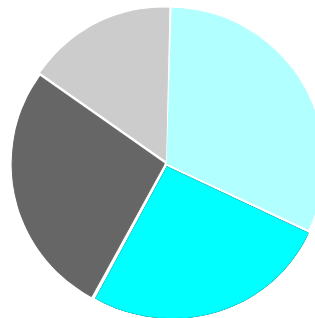


* با قیمت نفت نوسان می‌کند.

* قابل تحریم است.

برآورد منبع درآمدهای عمده دولت ایران در سال ۱۳۹۷

بر حسب درصد



مالیات

خدمات دولتی

نفت و گاز

دارایی‌های مالی

این دارایی‌ها، به نسل بعد نیز تعلق دارد و اگر با درآمد حاصل از فروش این منابع، دارایی‌های دیگری خلق نشود و صرفاً صرف هزینه‌های جاری کشور (نظیر پرداخت دستمزد و ...) شود، نسل بعد، ما را نخواهد بخشید.

ب) دولت سالیانه بخشی از درآمد مورد نیاز خود را از طریق ایجاد بدهی (یعنی قرض گرفتن از مردم یا شریک کردن آنها در طرح‌های عمرانی و سرمایه‌گذاری‌های دولت و تقسیم سود بین آنها) تأمین می‌کند. (این درآمد نیز تا ابد نمی‌تواند پایدار باشد).

درس هفتم

تجارت بین‌الملل

طرح مسئله:

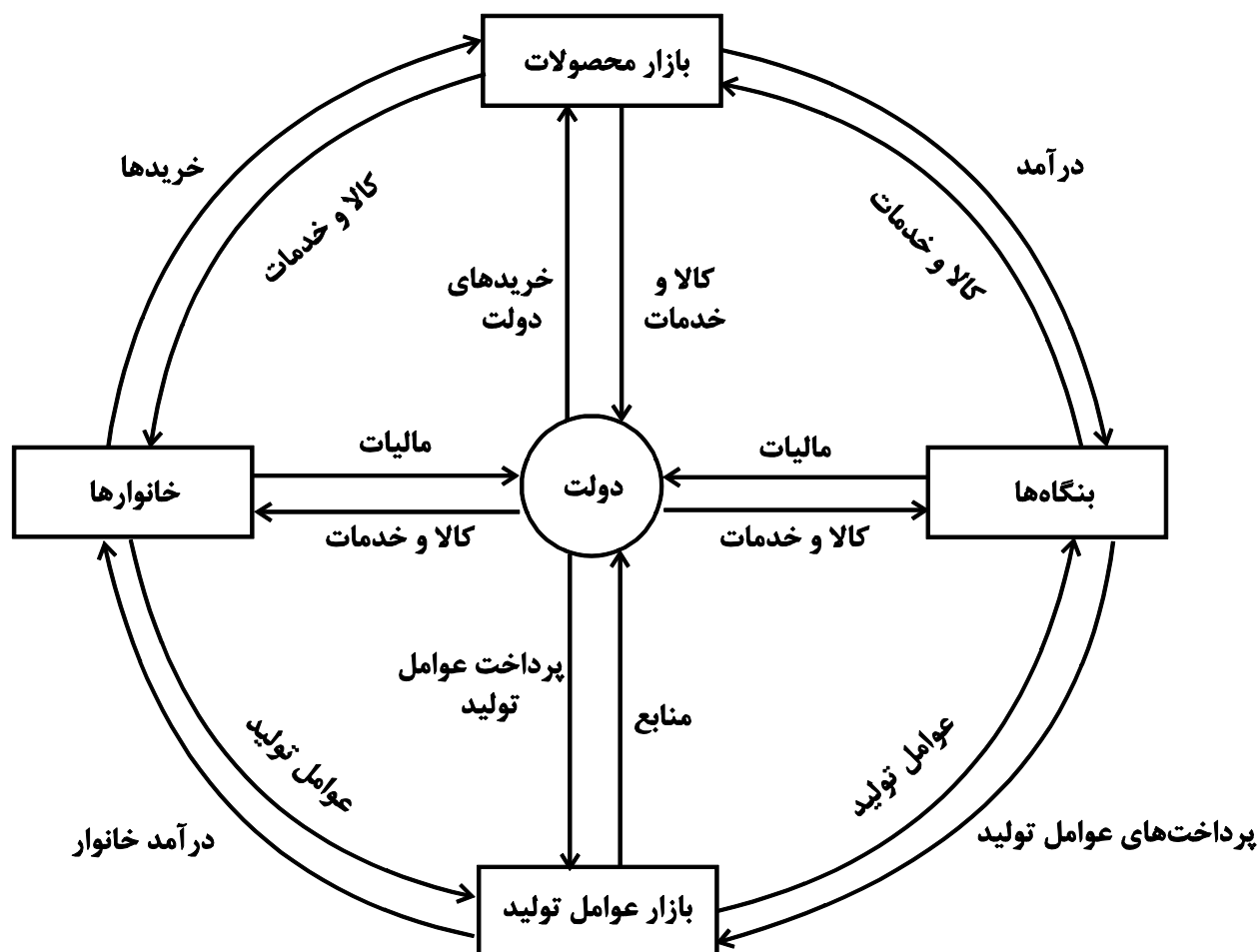
- همانند انسان‌ها، کالاها هم ملیت دارند. (به عنوان مثال: برخی از کالاها ساخته دست کارگران چینی هستند، برخی دیگر به واسطه سرمایه‌گذاران آلمانی تولید شده‌اند و برخی دیگر را کارگران و سرمایه‌گذاران ایرانی تولید کرده‌اند).

- برخی محصولات، به‌ویژه محصولات با فناوری پیشرفته‌تر، ممکن است چند ملیتی باشند. (سرمایه‌گذار کالا یک شرکت آلمانی باشد ولی ساخته دست کارگران چینی)

- بازیگر چهارم در عرصه اقتصادی (علاوه بر خانوارها، بنگاه‌ها و دولت) شرکت‌ها و دولت‌هایی هستند که خارج از مرزهای ما زندگی می‌کنند، اما در زندگی اقتصادی ما اثر گذارند.

• جریان چرخشی ساده:





چرا تجارت با دیگر کشورها مهم است؟

مثال	عوامل روی آوردن کشورها به مبادله
برخی از کشورها از زمین‌های حاصل خیز و منابع آب کافی، برخی از کشورها از منابع آب زیرزمینی فراوان و برخی از کشورها از نیروی انسانی متخصص بهره‌مندند.	یکسان نبودن منابع و عوامل تولید در کشورها
کشورهای توسعه‌یافته در سطح فناوری بالاتری نسبت به کشورهای در حال توسعه قرار دارند.	یکسان نبودن کشورها از نظر دسترسی به فناوری
خشکبار در وضعیت آب‌وهوایی برخی نقاط ایران تولید می‌شود. میوه‌های استوایی در موقعیت آب‌وهوایی کشورهای استوایی به عمل می‌آید.	تفاوت‌های اقلیمی و آب و هوایی

* این عوامل باعث می‌شود تا تولید یک محصول در کشوری به صرفه و در کشور دیگر، صرفه اقتصادی نداشته باشد و همین اختلاف، پایه بده - بستان دو کشور یا صادرات و واردات را تشکیل می‌دهد.

• اصل مزیت مطلق و نسبی در تجارت



سه عامل:	- یکسان نبودن منابع و عوامل تولید - یکسان نبودن کشورها از نظر دسترسی به فناوری - وضعیت اقلیمی متفاوت	- توان تولیدی منطقه یا کشوری را در مقایسه با منطقه یا کشور دیگر تغییر می‌دهد. - موجب می‌شود تولید محصولی نسبت به محصولی دیگر «مقرون به صرفه‌تر» شود یا مزیت اقتصادی ایجاد کند.
----------	--	---

کشور	اگر همه عوامل تولید را با اشتغال کامل برای تولید غذا به کار بگیرند.	اگر همه عوامل تولید را با اشتغال کامل برای تولید پوشاک به کار بگیرند.
ایران	۶۰ واحد غذا خواهد کرد.	۳۰ واحد پوشاک تولید خواهد کرد.
برزیل	۴۰ واحد غذا خواهد کرد.	۷۰ واحد پوشاک تولید خواهد کرد.
کنیا	۲۰ واحد غذا خواهد کرد.	۱۰ واحد پوشاک تولید خواهد کرد.

اگر اصل مزیت‌های مطلق و نسبی رعایت نشود:	۱- منابع و سرمایه‌ها به بهترین نحو ممکن استفاده نمی‌شوند (هدر می‌روند چرا که منابع کمیاب هستند). ۲- با تولید محصولات کم‌تر و بی کیفیت، رفاه جوامع کاهش می‌یابد.
--	--

صادرات کالا به تولیدکنندگان:

* اجازه می‌دهد تا محصولات خود را در بازارهای بزرگ‌تری به فروش برسانند.

* همچنین به منظور رقابت با تولیدکنندگان دیگر به تلاش بیشتر برای تولید بهتر و کارآمدتر وادار شوند.

دولت‌ها و تجارت بین‌الملل

* مشکلات و مسائل متفاوت و خاص هر کشور در مقایسه با کشور دیگر * تفاوت‌های قابل توجه در آرمان‌ها، چشم‌اندازهای سیاسی، اجتماعی و فرهنگی کشورها	- دولت‌ها به دلیل:
--	--------------------

در طول

تاریخ و در شرایط گوناگون، برخوردهای گوناگون و گاه متعارضی با مسئله تجارت بین‌الملل داشته‌اند.

دولت‌ها برای حمایت از صنایع داخلی خود و کاهش وابستگی اقتصادی به کشورهای دیگر: وضع تعرفه‌های گوناگون بر واردات برخی از کالاها

دولت‌ها در جهت گسترش روابط اقتصادی خود با کشورهایی با دیدگاه‌های سیاسی نزدیک: وضع پیمان‌های تجاری و کاهش تعرفه‌ها

دولت‌ها ممکن است در صورت بروز اختلافات سیاسی یا اقتصادی: تعرفه‌ها را برقرار و پیمان‌های قبلی را نقض کنند.



در ادامه به بررسی مثال‌هایی از دخالت دولت در تجارت بین‌الملل، می‌پردازیم:

• کشور انگلستان در سال ۱۷۰۱ قانون ممنوعیت واردات هر نوع پوشاک با ابریشم ایرانی یا هندی یا چینی به کشور را اعلام کرد.

(در جهت حمایت از صنعت منسوجات داخلی انگلستان)

* در اواخر قرن هجدهم و اوایل قرن نوزدهم، کشورهای: آلمان، اروپای شرقی و ایالات متحده، تعرفه‌های حمایتی متعددی بر کالاهای وارداتی وضع کردند. (در جهت تقویت و حمایت از صنایع داخلی خود)

* کارگران و تولیدکنندگان، در دوره بین دو جنگ جهانی، کنگره آمریکا را متقاعد کردند که تعرفه‌های گمرکی را تا ۵۲ درصد افزایش دهد. (سایر کشورها نیز به تلافی، تجارت خود با آمریکا را کاهش دادند.)

در قرن بیستم، ایالات متحده، مجدداً به سیاست‌های حمایت‌گرایانه در مقابل تجارت آزاد روی آورد.

* سازمان‌های بین‌المللی شکل گرفته در قرن بیستم، مجموعه‌ای از پیمان‌های تجاری بود که با فراز و نشیب‌های گوناگونی همراه بود:

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 و نتیجه آن: تشکیل بانک جهانی توسعه و صندوق بین‌المللی پول بود.

* در سال ۱۹۴۷، ۲۳ کشور قراردادی غیررسمی به نام قرارداد گات را امضا کردند. (برای جلوگیری از اقدامات حمایت گرایانه کشورها علیه یکدیگر و حفظ روابط تجاری بین خودشان) بعدها این قرارداد به: سازمان دائمی تجارت جهانی تبدیل شد.

* < در سال ۱۹۹۲، آمریکا و کانادا و مکزیک، پیمان تجارت آزاد (مشهور به پیمان نفتا) را امضا کردند.

منافع ملی کشورها، پشت سر امضای این پیمان‌های تجاری و یا نقض آن بوده است.

* در طول مراحل امضای پیمان نفتا، بیل کلینتون (رئیس جمهور وقت ایالات متحده آمریکا) بیان کرد:

«نفتا به معنای شغل و درآمد مناسب برای آمریکایی‌هاست. اگر من به این امر باور نداشتم، هرگز این معاهده را حمایت نمی‌کردم».

حفاظت از منافع ملی، عامل گسستن از پیمان‌های تجاری نیز به شمار می‌رود

عدم پایداری و نقض پیمان‌های بین‌المللی، سابقه بلندی در سنت آمریکایی دارد. همانند، خروج آمریکا از:

- توافق آب و هوایی پاریس

- توافق‌نامه آسیا - پاسیفیک

- توافق برجام

- پیمان جهانی سازمان ملل برای بهبود وضعیت مهاجران و پناهندگان

(ب) کالای پست:

باید توجه داشته باشیم، تجارت خارجی و تمرکز بر مزیت‌های مطلق و نسبی، علی‌رغم مزایای فراوان نباید به قدرت و استقلال اقتصادی کشور، آسیبی زند.

جنگ‌ها و تحریم‌های اقتصادی قرن‌های اخیر رفتار خودخواهانه برخی کشورها	اقتصاددانان به اهمیت خودکفایی در بعضی 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 (مانند: نفت، انرژی هسته‌ای و انرژی‌های نو)، صنایع نظامی و دفاعی	می‌تواند موجب بهانه‌جویی و سلطه دشمن یا رقیب و ضعف و وابستگی کشور شود.

زندگی عموم انسان‌ها در جامعه شهری به دلیل:

تخصص‌گرایی و تولید براساس مزیت، اقتصادی تک محصولی است.

(اگر کشوری به درآمدهای ناشی از صادرات یک یا چند کالا وابسته باشد و اگر بازار آن کالاها دچار بحران شود، اقتصاد آن کشور نیز مختل می‌شود، این کشور، کشوری «تک محصولی» نامیده می‌شود.)

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.

– راه‌هایی که یک کشور می‌تواند به وضعیت استقلال و استحکام اقتصادی نزدیک‌تر شود:	– متنوع کردن راه‌های تأمین کالاهای وارداتی – متنوع کردن بازارهای فروش کالاهای صادراتی – فاصله گرفتن از وضعیت تک‌محصولی – فراهم کردن امکان تأمین بعضی نیازهای مهم و اساسی (نه تمامی نیازها) در داخل کشور، با خلق مزیت‌های جدید اقتصادی – توجه بیشتر به علم و فناوری و اقتصاد دانش‌بنیان
--	---

برای

تعامل قدرتمند با دیگران، کشورها ناگزیرند میان:

بهره‌برداری از مزیت‌های موجود خلق مزیت‌های جدید، در جهت افزایش استقلال و اقتدار اقتصادی	دست به انتخاب بهینه بزنند.
--	-----------------------------------

این انتخاب بهینه به عواملی مانند:

۱- موقعیت رقبا و میزان اعتماد به آن‌ها ۲- موقعیت صنایع داخلی ۳- منابع و امکانات طبیعی و انسانی ۴- وضعیت بازار و قیمت‌ها	بستگی دارد.
--	--------------------

درس

هشتم

رکود، بیکاری و فقر



منابع غیرفعال و منحنی مرز امکانات تولید، اشتغال و بیکاری (نرخ بیکاری)

طرح مسئله:

از بین رفتن برخی شغل‌ها و به وجود آمدن برخی دیگر، از مواردی است که دائماً در اقتصاد در حال تکرار است.

دلایل از دست دادن شغل و بیکار شدن:

۱- تغییرات در فناوری‌های صنعتی و رویه‌های تولید

۲- ضعیف بودن ساختار اقتصادی

۳- قاچاق و واردات بی رویه

۳- تحریم‌های اقتصادی

در این صورت، تولیدات شرکت‌ها و کارخانه‌ها کاهش می‌یابد و اقتصاد کشور دچار رکود می‌شود.

منابع غیرفعال و منحنی مرز امکانات تولید:

با کاهش تولید و پدید آمدن رکود:

کارگران کمتری مورد نیاز است.

سرمایه کمتری مورد استفاده قرار می‌گیرد.

در این حالت اقتصاد دارای منابع بیکاری است که این منابع می‌توانستند برای تولید کالا و خدمات استفاده شوند.

(اما در حال حاضر از آن‌ها برای تولید هیچ چیز استفاده نمی‌شود).

به دلیل وجود این منابع بیکار (به عنوان مثال شاید برخی از کارخانه‌ها بسته شده‌اند و یا بعضی از کارگرها بیکار

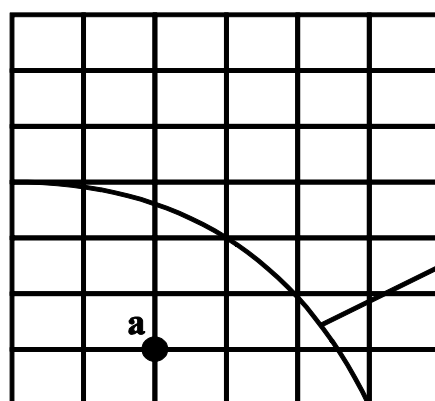
هستند)، کشور در زیر مرز امکانات تولید قرار می‌گیرد.

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

وقتی یک اقتصاد منابع غیرفعال دارد،

هیچ احتیاجی به انتقال منابع از تولید یک کالا به تولید کالای دیگری نیست.

مقدار بقیه کالاها



منحنی مرز امکانات
تولید (PPF)

مقدار غذا



اشتغال و بیکاری

شاغل: کسانی که در ازای کاری که انجام می‌دهند دستمزد یا حقوق می‌گیرند. (این شغل می‌تواند تمام وقت یا پاره وقت باشد).

بیکار: کسی است که بالاتر از ۱۵ سال دارد و در جست و جوی کار است؛ اما کاری برای خود پیدا نمی‌کند.

* در نتیجه دانش‌آموز، دانشجو، بازنشسته، خانه‌دار و افرادی که دنبال کار نمی‌گردند، بیکار محسوب نمی‌شوند.

جمعیت فعال: افرادی که مشغول به کارند (جمعیت شاغل) یا دنبال کار (جمعیت بیکار) هستند.

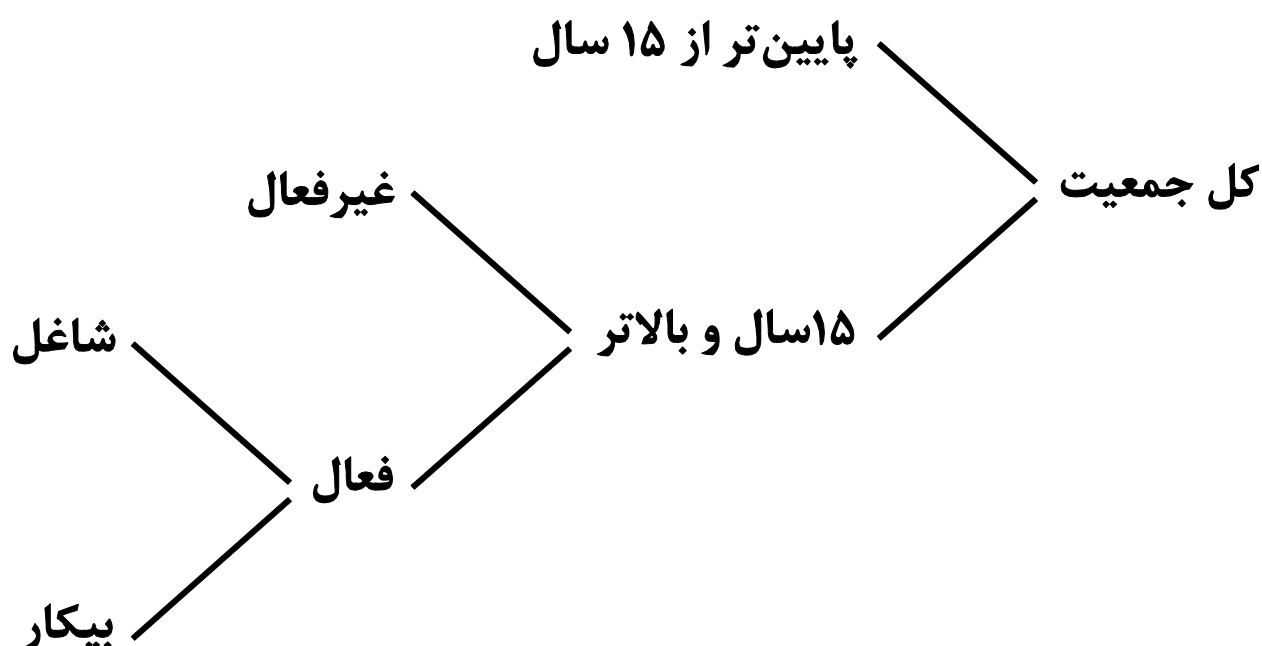
جمعیت غیرفعال: افرادی که در سن کار (بالای ۱۵ سال) قرار دارند ولی شاغل یا بیکار نیستند. (مانند دانشجویان و دانش‌آموزان بالای ۱۵ سال)

نرخ بیکاری:

اساسی‌ترین شاخص ارزیابی وضعیت اشتغال کشور است.

نرخ بیکاری از نسبت تعداد بیکاران به کل جمعیت فعال کشور ضرب در عدد ۱۰۰ به دست می‌آید.

بهترین سنجه برای مشخص شدن وضعیت بیکاری در جامعه است.



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

* کسانی که از جست و جوی شغل دلسرد شده‌اند، بیکار محسوب نمی‌شوند.

* همه کسانی را که به صورت پاره وقت مشغول به کارند شاعل به حساب می‌آورند، در حالی که آن‌ها در جست و جوی شغل تمام وقت هستند و خود را شاغل به حساب نمی‌آورند.

* همه کسانی را که در غیر از زمینه تخصصی‌شان مشغول به کار و فعالیت باشند، شاغل محسوب می‌کنند.

* برخی افراد نیز ممکن است به دلایلی مانند اشتغال در بخش غیررسمی یا به امید بهره‌مندی از بیمه بیکاری و ... با مأموران آمارگیری درباره وضعیت شغلی خود با صداقت برخورد نکنند.



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

بازار نیروی کار، انواع بیکاری

بازار نیروی کار:

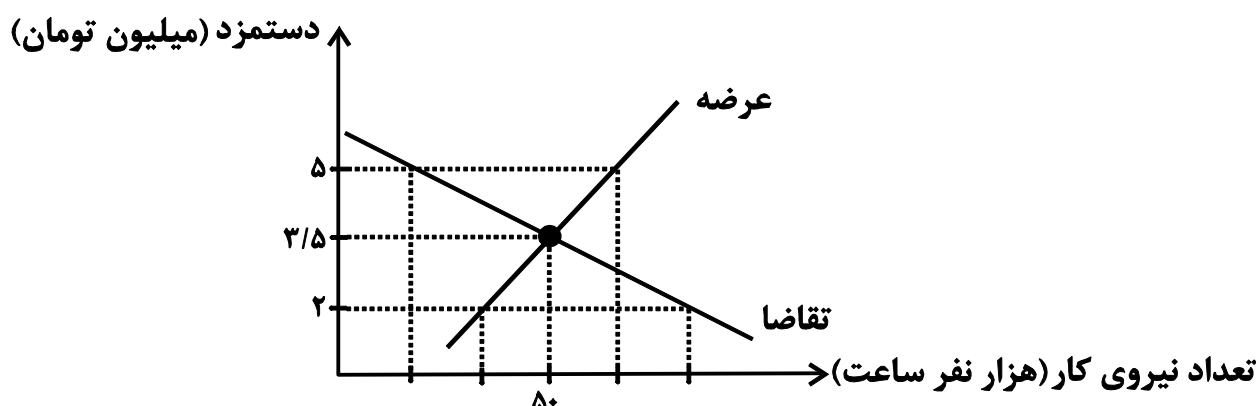
نیروی کار در اقتصاد دارای بازار است.

همان‌طور که در بازار کالا، مقدار عرضه یا تقاضای کالا با قیمت آن ارتباط دارد، در بازار کار نیز قیمت نیروی کار که همان دستمزد است، با میزان تقاضا یا عرضه نیروی کار ارتباط دارد.

عرضه‌کننده نیروی کار: همان کارگرانی هستند که با نیروی بدنی و یا فکری خود، محصول یا خدمتی را تولید می‌کنند و حاضرند کار خود را در اختیار تقاضا کنندگان کار قرار دهند.

تقاضاکنندگان نیروی کار: صاحبان شرکت‌ها و کارخانه‌ها یا سرمایه‌گذارانی هستند که نیروی کار را استخدام می‌کنند. (گاهی در اقتصاد به تقاضا کنندگان نیروی کار، کارفرما هم می‌گویند).

نمودار زیر، مقدار و قیمت (دستمزد) تعادلی در بازار نیروی کار را نشان می‌دهد:



در سطح دستمزد $5/3$ میلیون تومان، بازار به تعادل می‌رسد. یعنی دستمزد درخواستی نیروی کار برای اشتغال با دستمزد پرداختی از سوی کارفرما برابر است.

در سطح دستمزد ۵ میلیون تومان (برای هر ماه) بازار دارای مازاد عرضه است. تعداد زیادی از افراد حاضر به کار در این سطح دستمزد هستند ولی کارفرمایان تمایلی به استخدام این تعداد از افراد با این سطح دستمزد ندارند، در نتیجه چون گروهی از افراد بیکار هستند حاضرند با سطح دستمزد پایین‌تری کار را انجام دهند در نتیجه دستمزد تا سطح رسیدن به دستمزد تعادلی پایین می‌آید.

در سطح دستمزد ۲ میلیون تومان (برای هر ماه) بازار با مازاد تقاضا روبه‌رو است. در این سطح از دستمزد به دلیل پایین بودن آن، مؤسسات و بنگاه‌ها تمایل زیادی به استخدام نیروی کار دارند ولی نیروی کار حاضر به استخدام با این سطح از دستمزد نیست. در نتیجه کارفرمایان مجبور می‌شوند سطح دستمزد را افزایش دهند و در این حالت تمایل افراد برای استخدام نیز افزایش می‌یابد. دستمزد تا رسیدن به سطح دستمزد تعادلی افزایش می‌یابد.

انواع بیکاری:

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

بیکاری و رکود، چه پیامدهایی دارد؟

مشکلات بیکاری برای بیکاران و خانواده‌های آنها:

- ۱- از دست دادن درآمد خانوار
 - ۲- از دست دادن بیمه خدمات درمانی
 - ۳- استفاده از پس‌انداز خود برای غذا، پوشاک و مسکن (برای خانواده‌هایی که هیچ دستمزد دیگری ندارند).
 - ۴- قرض گرفتن از دیگران برای تأمین نیازهای خود
 - ۵- ناتوانی در پرداخت هزینه‌های غیرمترقبه مانند درمان و خرابی لوازم خانگی و ...
 - ۶- بروز اختلافات خانوادگی
 - ۷- افزایش جرم و جنایت در جامعه
 - ۸- تأثیر منفی بر بودجه دولت
- * میزان بالای بیکاری، دولت را مجبور به صرف پول بیشتر برای برنامه‌های اجتماعی (مانند بیمه بیکاری، کمک به تغذیه خانواده‌های نیازمند) می‌کند، در حالی که درآمد مالیاتی دولت به دلیل: بیکار بودن کارگران و کاهش تولید شرکت‌ها کاهش یافته است.
- ۹- یکی از پیامدهای غم‌انگیز بیکاری و رکود: فقر
- در هر چهار تانیه یک کودک بر اثر مشکلات مرتبط با فقر در دنیا جان خود را از دست می‌دهد.
- در کل جهان ۴/۱ میلیارد نفر در فقر مطلق به سر می‌برند.
- * بسیاری از کشورهای جهان حتی کشورهای با درآمد بالا نیز درگیر فقر و نابرابری‌های اقتصادی هستند.
- روش کلی تعیین میزان فقر:
- مقایسه نیازمندی‌های افراد و یا خانوار با توانمندی‌های آنان برای دستیابی به آن نیازها



- کافی بودن یا نبودن این شاخص‌ها به وضعیت نسبی رفاه گروه‌ها و طبقات مختلف مردم برمی‌گردد، ممکن است میزانی از این شاخص‌ها که برای یک گروه کافی به نظر می‌رسد، برای گروه دیگر ناکافی باشد.

* به عنوان مثال: نواحی‌ای مانند شهر و روستا که از نظر سطح رفاه یکسان نیستند، این وضعیت صدق می‌کند.

میزانی از سلامت که برای یک خانوار روستایی ایده‌آل است، برای خانوارهای شهری ناچیز تلقی می‌شود و بر اساس آن خود را فقیر بدانند. (این وضعیت منجر به تعریف «فقر نسبی» شده است.)

- در «فقر نسبی»، تعریف فقر نسبت به وضعیتی که در آن هستیم محاسبه می‌شود و در نتیجه معیار فقر در مناطق و زمان‌های مختلف متفاوت است.

- با توجه به تعریف فقر نسبی، محاسبه تعداد افراد فقیر بسیار سخت، پیچیده و شاید ناممکن است. در نتیجه مفهوم «فقر مطلق» به کار گرفته می‌شود.

- مطابق با «فقر مطلق»، می‌توان معیاری برای سنجش میزان فقر در نظر گرفت.

* به عنوان مثال: مطابق با معیار بانک جهانی، افرادی که زیر ۹/۱ دلار در روز درآمد دارند، زیر خط فقر مطلق‌اند و از تأمین احتیاجات اولیه زندگی خود عاجزند.

می‌توان «میزان تولید ناخالص داخلی» یا «درآمد سرانه کشورها» را معیاری برای رتبه‌بندی کشورها از نظر فقر، در نظر گرفت.

دولت و مسئله بیکاری و فقر

مشکلات کارآفرینان و صاحبان شرکت‌ها و صنایع تولیدی:

۱- قاچاق یا واردات کالایی که مشابه آن در کشور تولید می‌شود. (یکی از عوامل مهم بیکاری و فقر)

۲- عدم توانایی در بازپرداخت وام‌های کلان بانکی

۳- نبود فضای مناسب کسب و کار

۴- انتظار برای اخذ مجوزهای دولتی یا معطل ماندن در پیچ و خم‌های اداری سازمان‌ها و نهادها جهت راه‌اندازی یک کارگاه تولیدی یا اضافه کردن خط تولید جدید

۵- قانون‌گذاری‌های متعدد، متناقض و دائماً در حال تغییر (این عوامل بر بی‌ثباتی فضای کسب و کار دامن می‌زنند.)

- قانون‌گذاری‌های متعدد، متناقض و دائماً در حال تغییر
- اختلال در بازارهای انرژی جهان
- بحران‌های محیط‌زیستی یا بهداشتی (مثل ویروس کرونا)

عوامل بی‌ثباتی و ناامنی در فضای کسب و کار اقتصادی:

- در اقتصاد ایران، بی‌ثباتی در قیمت‌ها، بر بی‌ثباتی بازار کار و فعالیت اقتصادی اثر منفی قابل توجهی گذاشته است و خود یکی از عوامل مهم بیکاری و رکود به‌شمار می‌رود.

- یکی از وظایف دولت‌ها در هر کشوری:

۱- اجرای سیاست‌های فقرزدایی،

۲- برقرار کردن عدالت



مسئولیت

با فقر و بیکاری مبارزه کنند.

۱- حمایت از شرکتهای تولیدی
۲- مبارزه با فساد

دولتها موظفاند از طریق:

اجتماعی مردم

از یکدیگر در برابر خطر فقر و نابرابری محافظت کنند.	۱- ایجاد نهادهای توانمندسازی	مردم می توانند از طریق
	۲- خیریه و کمک های مردمی	
	۳- تأسیس صندوق های قرض الحسنه	
	۴- فعالیت های جهادی	

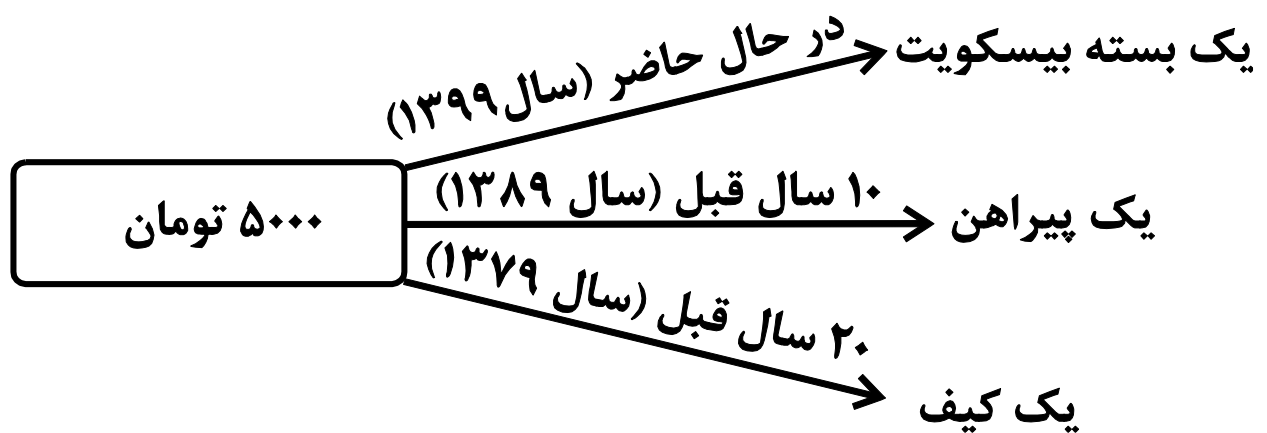
درس نهم

تورم و کاهش قدرت خرید

تاریخچه پیدایش پول

طرح مسئله:

یکی از باورهای رایج میان مردم: پول همان ثروت است.



* با توجه به نمودار بالا، متوجه می شویم ارزش پول یا همان قدرت خرید پول کاهش پیدا کرده است.

هر سال میزان پولی که در دست مردم است (مانند حقوق کارمندان یا درآمد مشاغل) افزایش می یابد، اما آیا این به معنای ثروتمندتر شدن مردم هم است؟

برای پاسخ به این سؤال باید بررسی که قدرت خرید پول چه تغییری کرده است و همچنین باید با مفهوم تورم و پول آشنا شویم.

• پول چیست؟

تاریخچه پیدایش پول:



مرحله «۱»: مبادله کالا با کالا (پایای یا تهاتری):

معایب	تعاریف
۱- یافتن فردی که مازاد کالای ما را نیاز داشته باشد و همزمان کالای موردنیاز ما را نیز داشته باشد، بسیار دشوار بود و این امر هزینه‌های مبادلاتی را به شدت افزایش می‌داد. ۲- تعیین و محاسبه قیمت‌ها و تبدیل آن‌ها به یکدیگر مشکل‌زا بود. ۳- پس‌انداز و حفظ ارزش و انتقال کالاها به آینده نیز مشکل بود.	قبل از پیدایش پول، مبادلات به صورت کالا با کالا (هر کس کالاهای اضافه خود را با کالاهای مورد نیاز خود مبادله می‌کرد) انجام می‌گرفت. به این نوع مبادله «تهاتر» می‌گویند.

مرحله «۲»: گزینش کالایی خاص به عنوان پول:

معایب	مزایا	تعاریف
افزایش تولید و زیاد شدن حجم و تعداد مبادلات، مشکلات جدیدی را با خود به همراه آورد: * کالاهایی که به عنوان وسیله مبادله مورد استفاده قرار می‌گرفتند، در صورت بدون مصرف ماندن برای مدت زیادی، فاسد و غیرقابل استفاده می‌شدند. * به دلیل حجم زیاد، فضای زیادی را اشغال می‌کردند. * تأمین جا برای محافظت از این کالاها، هزینه نگهداری آن‌ها را افزایش می‌داد و زیان‌دیدی تولیدکنندگان را به همراه داشت.	- کالاهایی بادوام، فاسدنشدنی، قابل تقسیم به تکه‌های کوچک و پرترفدار به عنوان اولین پول مورد استفاده قرار گرفتند. - مبادلات با سرعت و راحت‌تر از مبادلات پایایی انجام می‌گرفت.	در هر منطقه کالایی خاص پرترف‌دار بود و افراد حاضر بودند کالاهای اضافی خود را با این کالاها معاوضه کنند. مثلاً: * در ایران غلات * در هندوستان صدف * در تبت چای * در روسیه پوست سمور

مرحله

«۳»: پول فلزی:

معایب	مزایا	تعاریف
- میزان طلا و نقره محدود بود. - با افزایش تجارت و مبادله، به پول بیشتری نیاز بود.	۱- موجب گسترش تجارت در داخل کشورها و بین ملت‌ها ۲- رونق فعالیت‌هایی از قبیل دریانوردی و حمل و نقل	انتخاب برخی از فلزات مانند طلا و نقره به عنوان وسیله مبادله

مرحله «۴»:

پول کاغذی:



معایب	مزایا	تعاریف
۱- بی‌مبالاتی یا سوءاستفاده برخی از صرافان از اعتماد مردم ۲- تعداد زیاد انواع رسیده‌ها و صرافی‌ها که آشنایی و اعتبارسنجی آن‌ها را برای مردم سخت کرده بود. برای جلوگیری از بروز این مشکلات: چاپ و انتشار اسکناس برعهده دولت شد. (ایده سپردن نشر پول به یک بانک تجاری از این‌جا شکل گرفت.)	مردم هم برای: ۱- مصون ماندن از خطرهای احتمالی ۲- رهایی یافتن از حمل مسکوکات در معاملات، پول‌های خود را به صرافان و یا تجار معتبر می‌سپردند و در مقابل، «رسید» دریافت می‌کردند. ● این رسیده‌ها نخستین اسکناس‌ها بودند و طلا و نقره نگهداری شده نزد صرافان و بازرگانان پشتوانه آن‌ها بود. رونق روزافزون کار صرافی‌ها، آن‌ها را به نهادی مهم در اقتصاد تبدیل کرد که نام آن، بانک شد.	عده‌ای از بازرگانان در معاملات خود «رسید» صادر می‌کردند که بیان‌گر بدهی آنان بود. طرف مقابل براساس اعتمادی که داشت این رسید را می‌پذیرفت. به تدریج بازرگانانی که به هم اعتماد داشتند، این رسیده‌ها را بین خود رد و بدل می‌کردند.

مرحله «۵»:

پول ثبتي يا تحريري و پول الكترونيكي و مجازي:

مزایا	تعاریف
امروزه شاهد پول الكترونيكي قابل ثبت و ضبط در كارت‌های بانكي و قابل انتقال در شبکه‌های ارتباطي (تلفني، تلفن همراه و فضای مجازي) هستيم كه كار خريد و فروش و انتقال دارايي را بسيار آسان و سريع كرده است. «بيت كوين» يكي از اين پول‌های نوظهور است.	- با گسترش ارتباطات، بانک‌ها فعاليت خود را گسترش دادند. - نقل و انتقال اسکناس‌ها دشوار بود و بشر دنبال راه آسان‌تر برای مبادلات بود. - يكي از خدمات ارائه شده توسط بانک‌ها: «چك» بود. در معاملاتي كه با چك انجام می‌شود: * در حقيقت پول نقد بين افراد رد و بدل نمی‌شود. * بانک موجودی حسابي را كاهش و موجودی حساب ديگري را افزايش می‌دهد. * چون افراد خود مبلغ چك را روی آن می‌نویسند به آن «پول تحريري يا ثبتي» گفته می‌شود. - امروزه به دليل: * افزايش حجم و سرعت مبادلات * همراه شدن با انقلاب ديجيتال و الكترونيك بشر همواره به دنبال روش‌های سریع‌تر و راحت‌تر است.

- پول‌های كاغذی، تحريري يا الكترونيكي خصوصيتی اعتباری دارند.

- هنگامی‌كه بر روی يك اسکناس نوشته شده است ۱۰ هزار تومان، به این معنی نیست كه این ورقه كاغذ به خودی خود ۱۰ هزار تومان می‌ارزد؛ بلكه به معنی: رسید يا سندی است كه به شما امكان می‌دهد، با آن معادل ۱۰ هزار تومان كالا يا خدمات دریافت كنید.

پشتوانه پول = اطمینان مردم به ارزش پول در مبادلات

نوع پول	پشتوانه پول
زمانی كه پول فلزی (طلا و نقره) رایج بود.	همان طلا و نقره موجود در خود پول بود.
زمانی كه پول كاغذی (رسیده‌ها) رایج بود.	پول‌های فلزی و شمش‌های طلا و جواهراتی بود كه نزد صراف یا بانک بود.
پول‌های فلزی، كاغذی، تحريري و الكترونيكي كه امروزه در دست افراد يا در حساب آنهاست.	قدرت اقتصادي كشورها



وظایف پول:

• در هنگام خرید و فروش هر کالایی، پول پرداخت می‌شود. • افراد در مبادلات پول را می‌پذیرند، زیرا می‌دانند دیگران نیز هنگام فروش کالا یا خدمت خود، آن را خواهند پذیرفت. • نقش اصلی پول در مبادلات = آسان‌سازی مبادله	(۱) وسیله پرداخت در مبادلات:
• می‌توان ارزش کالاها را مشخص کرد و سپس ارزش نسبی آن‌ها را با هم سنجید. • عملاً پول، کار خرید و فروش کالاهای مختلف و تبدیل قیمت‌ها را به یکدیگر آسان می‌کند. • هر کشور دارای واحد ارزش خاص خود است، مانند یورو در اتحادیه اروپا، دلار در آمریکا و ریال (تومان) در ایران	(۲) وسیله سنجش ارزش:
• علاوه بر مخارج روزمره، برخی مخارج غیرقابل پیش‌بینی وجود دارد. افراد پول‌هایی را که نزد خود پس‌انداز کرده‌اند، به‌عنوان وسیله حفظ ارزش در زمان لازم مورد استفاده قرار می‌دهند.	(۳) وسیله پس‌انداز و حفظ ارزش:
• در صورتی که پول بتواند حفظ ارزش کند وسیله مناسبی برای پرداخت‌های آینده نیز می‌باشد. • اکثر معاملات تجاری در مقابل پرداخت‌های آینده صورت می‌گیرد. همانند: خریده‌های اقساطی و رد و بدل کردن حواله‌های بانکی	(۴) وسیله پرداخت‌های آینده:

نقدینگی

چک پول + سپرده‌های دیداری + اسکناس و مسکوکات در دست مردم = حجم پول موجود در کشور

سپرده‌های پس‌انداز کوتاه مدت + سپرده‌های پس‌انداز بلند مدت = شبه پول

شبه پول + حجم پول = کل پول موجود در کشور (نقدینگی)

. حجم نقدینگی می‌تواند کم یا زیاد شود.

. در بیشتر موارد حجم نقدینگی در کشورها با افزایش روبه‌رو است.

. افزایش نقدینگی معمولاً ناشی از عملکرد بانک‌ها است.

تورم

. معمولاً تورم را هنگام خریداری کالاها احساس می‌کنیم. البته هرگونه افزایشی در قیمت را نمی‌توان تورم دانست.

. اقتصاددانان افزایش در سطح عمومی قیمت‌ها را تورم می‌گویند.

. نرخ تورم نشان‌دهنده درصد افزایش سالانه سطح عمومی قیمت‌هاست.

. تورم نشان می‌دهد که قدرت خرید پول چقدر کاهش یافته است. (اگر امسال در مقایسه با سال قبل تورم ۲۲ درصدی داشته باشیم، یعنی قدرت خرید پول ما ۲۲ درصد کاهش یافته است و با یک مقدار مشخص پول، امسال

درصد کمتر از سال قبل می‌توان کالا خریداری کرد.)

چگونه نرخ تورم را محاسبه می‌کنند؟

. برای اندازه‌گیری تورم از شاخص قیمت مصرف‌کننده استفاده می‌کنند.

برای تشکیل شاخص قیمت مصرف‌کننده:



۱- دولت‌ها معمولاً یک سبد بازار (بسته‌ای از کالاهای گوناگون که عموم مصرف‌کنندگان احتمالاً خریداری می‌کنند، مانند انواع مواد غذایی، ماشین، لباس، خدمات تفریحی و ...) در نظر می‌گیرند.

۲- سپس دولت هزینه این سبد بازار را در طول زمان رصد می‌کند، اگر قیمت این سبد طی یک دوره مشخص ۱۰ درصد افزایش یابد، شاخص قیمت مصرف‌کننده نیز ۱۰ درصد افزایش دارد.

۳- بعد از جمع‌آوری اطلاعات، دولت از طریق رابطه زیر شاخص را محاسبه می‌کند:

$$cpi = \frac{\text{قیمت سبد در سال جاری}}{\text{قیمت سبد در سال پایه}} \times 100$$

پیامدهای تورم

تورم در علم اقتصاد = افزایش سطح عمومی قیمت‌هاست.

اگر افزایش در سطح عمومی قیمت‌ها، بی‌رویه، پرنوسان و مداوم باشد، با تورم زیان‌بار روبه‌رو هستیم.

تورم بر رفاه مردم و امنیت اقتصادی آن‌ها اثر منفی دارد.

تورم موجب بی‌ثباتی فضای کسب و کار می‌شود و تولیدکنندگان و بازرگانان نمی‌توانند پیش‌بینی درستی از آینده قیمت‌ها در بازار داشته باشند.

خرید و فروش کالاها با مشکلات زیادی روبه‌رو می‌شود.

مصرف‌کنندگان با کاهش قدرت خرید پولشان مواجه می‌شوند و این بر رفاه آن‌ها اثر منفی خواهد گذاشت.

علل تورم و نقش دولت

دلایل به‌وجود آمدن تورم در جامعه:

۱- نابرابری عرضه و تقاضای کل در اقتصاد (فزونی تقاضا بر عرضه)

مثال: در بازار خودرو با مازاد تقاضا روبه‌رو هستیم. (تقاضا زیاد، اما خودرو به اندازه تقاضاکنندگان وجود ندارد). در این حالت تنها عده محدودی از تقاضاکنندگان (آن‌هایی که قیمت بالاتری برای خودرو حاضرند بپردازند) می‌توانند صاحب خودرو شوند. در نتیجه قیمت خودرو افزایش می‌یابد. اگر سایر کالاها نیز مشابه بازار خودرو، افزایش قیمت داشته باشند، کم‌کم سطح عمومی قیمت‌ها در جامعه افزایش و نرخ تورم کل کشور افزایش می‌یابد.

در این شرایط دولت برای مقابله و کنترل تورم: باید میزان عرضه کالاها را افزایش دهد.

۱- ظرفیت‌های تولیدی را افزایش می‌دهد. (این روش زمان‌بر است).	روش‌های دولت برای افزایش عرضه کالاها:
۲- از طریق افزایش واردات، بازار را تنظیم کنند. (روش ترجیحی دولت)	

۲- یکی دیگر از دلایل وجود تورم در جامعه: هماهنگ نبودن افزایش نقدینگی در کشور با افزایش تولید. در این حالت دولت برای کنترل تورم باید میزان نقدینگی در کشور را کنترل کند.

۱- افزایش درآمدهای نفتی (اگرچه گاهی به افزایش ظرفیت‌های تولیدی کمک کرده است)، باعث رشد درآمدهای اقتصادی و رشد حجم نقدینگی شده است که تورم‌زا است.	در کشور ما:
۲- نوسانات نرخ ارز هم می‌تواند اثر منفی بر ارزش پول ملی ما بگذارد و باعث کاهش قدرت خرید پول ملی و در نتیجه منجر به تورم شود.	

به سیاست‌هایی که دولت از طریق بانک مرکزی برای «مدیریت حجم نقدینگی» و «حفظ ارزش پول» اعمال می‌کند، «سیاست‌های پولی» می‌گویند.

انواع سیاست‌های پولی	۱- کاهش نقدینگی در گردش (سیاست پولی انقباضی): سیاست بازار باز (= فروش اوراق مشارکت به مردم)
	۲- افزایش نقدینگی در گردش (سیاست پولی انبساطی): خرید اوراق مشارکت در دست مردم

انواع سیاست‌های پولی	در چه شرایطی توسط بانک مرکزی این سیاست به کار گرفته می‌شود؟	یکی از روش‌های اعمال این سیاست
کاهش نقدینگی در گردش (سیاست پولی انقباضی)	زمانی که اقتصاد کشور دچار تورم می‌شود، برای پیشگیری از افزایش قیمت‌ها یا کاهش سرعت آن	بانک مرکزی می‌تواند با اعمال سیاست بازار باز (= فروش اوراق مشارکت)، تورم را کنترل و نقدینگی در گردش را کاهش دهد. (در این روش بانک مرکزی می‌تواند با فروش اوراق مشارکت به مردم به‌طور مستقیم از مقدار پول در دست مردم بکاهد.)
افزایش نقدینگی در گردش (سیاست پولی انبساطی)	در حالت رکود اقتصادی که سطح تولید کاهش و بیکاری افزایش می‌یابد.	بانک مرکزی می‌تواند با خرید اوراق مشارکت در دست مردم به‌طور مستقیم نقدینگی بیشتری را به جامعه تزریق کند.

گاهی افراد با شنیدن کاهش نرخ تورم به اشتباه انتظار دارند که سطح عمومی قیمت‌ها کاهش یابد و به عبارتی دیگر کالاها ارزان‌تر شده باشد.

کاهش نرخ تورم $\neq$ کاهش سطح عمومی قیمت‌ها (ارزان‌تر شدن اجناس)

کاهش نرخ تورم = کاهش شتاب افزایش قیمت‌ها (قیمت‌ها با شتابی کم‌تر از قبل، افزایش خواهند داشت).

درس دهم

مقاوم سازی اقتصاد

مسیر تاریخی اقتصاد ایران

• طرح مسئله

کشورهای مختلف 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 حاضر نیستند کشورهای دیگر پیشرفت کنند و دوست دارند، خودشان تنها قدرتمند جهان باشند. کشورهای دیگر نیز:

باید در مقابل خواسته آن‌ها تسلیم شوند.

یا

باید از شرافت و استقلال ملی و دینی خود دفاع و در مقابل زیاده‌خواهی‌ها بایستند.



نگهداشتن استقلال ملی و دینی بدون هزینه نیست. (انواع تحریم‌های اقتصادی، سنگ اندازی‌ها و دشمنی‌ها)
کشوری که نخواهد زیر بار بیگانگان برود، راه‌های قوی شدن را نیز فرا خواهد گرفت.

مسیر تاریخی اقتصاد ایران

دوران باستان:

وجود حکومت‌ها و سلسله‌های بزرگ لشگرکشی‌ها و جنگ‌ها پهنای مرزهای ایران باستان جاده ابریشم و تجارت با چین و امپراتوری روم	نشان‌دهنده اهمیت و بزرگی اقتصاد ایران در آن دوران بود.
--	--

ایران به دلیل:	۱- وسعت و پهنای جغرافیایی ۲- برخورداری از منابع طبیعی ۳- قرار گرفتن در چهارراه بین‌المللی	از دوران باستان جایگاه ویژه‌ای در اقتصاد جهان داشته است.
-------------------	---	---

دوران تمدن اسلامی:

طی هفت قرن دوران شکوفایی تمدن اسلامی، می‌توان:	بلوهای از پیشرفت اندیشه اقتصادی آمین مالی مراکز علمی بهران و آبادانی جهیز زیرساخت‌ها و موقوفات	را در اقتصاد ایران و جهان اسلام مشاهده کرد.
حکام اقتصادی اسلام، پایه قواعد و مقررات اقتصادی موفق:	سیای میانه سیای غربی و جنوب غربی شمال آفریقا جنوب اروپا	قرار گرفت.

برای مثال:

در موقعیتی که در اروپا، بربریت حاکم بود و زنان حتی حق مالکیت نیز نداشتند، وقف‌نامه‌های باقی‌مانده از زنان مسلمان ایرانی، حجم عظیمی از مالکیت و سرمایه‌گذاری و مشارکت آن‌ها را در تولید نشان می‌دهد.

دوران حکومت صفویه:



رونق و آبادانی اقتصاد ایران را تا اواسط حکومت صفویه می‌توان از:	زیربناها و عمران بندرها بازارها مدارس علمی کاروان‌سراها مساجد باقی‌مانده فعالیت‌های خیریه‌ها	درک کرد.
---	---	----------

- در نیمه اول حکومت صفویه: علاوه بر یکپارچگی سیاسی، اقتصاد یکپارچه و مستقلی که با سایر لایه‌های دینی، اجتماعی و فرهنگی کشور هماهنگی مناسب داشت، شکل گرفت.

- در دوره پایانی حکومت صفویه: اقتصاد ایران به تدریج رو به ضعف نهاد. حاکمان وقت تصور درستی از موقعیت جهان و وظایف خطیر تاریخی خود نداشتند و نتوانستند با انتخاب روش درست و بهره‌برداری از اوضاع خاص آن زمان، جریان پیشرفت و نوسازی را آغاز کنند.

- این وضعیت در ایران هم‌زمان با: تغییر و تحول سریع در اروپا و شکل‌گیری قدرت‌های بزرگ در آن قاره بود.

رقابت شدید نظامی و تجاری با یک‌دیگر استعمار کشورهای دیگر	پرداختند.
---	-----------

- این رقابت و استعمار کشورهای دیگر موجب:

تسریع جریان توسعه این کشورها شد.

های سایر ملت‌های جهان به ثروت‌اندوزی پرداختند.

وسازی سریع صنایع و تولیدات خود اقدام کردند.

دوران حکومت قاجار:

- در دوران قاجار، ایران فرصت طلایی خود را برای جبران کاستی‌ها از دست داد.

- دوران حکومت پهلوی:

- روند افول اقتصاد ایران با حکومت رضاخان و تشکیل سلسله پهلوی ادامه یافت.



- ویژگی عمده این دوره: جدا شدن اقتصاد ایران از ابعاد هویتی، فرهنگی، اجتماعی، تاریخی و دینی خود بود و به جای تکیه بر پایه های بومی و درون زای داخلی و ملی خود، به بیرون از مرزها و قدرت های بزرگ متکی شد.

با وجود:	ایجاد زمینه های قانونی (همانند: قانون تجارت و تعاونی ها) زیرساخت های مواصلاتی (مانند راه آهن) گسترش مدارس و دانشگاه ها بهبود نسبی بهداشت	اقتصاد ایران نتوانست از ضعف ساختاری و هویتی رها شود.
تعدی حکومت پهلوی بر موقوفات و مالکیت های خصوصی و عمومی واگذاری منابع نفتی و معدنی به بیگانگان اجرای برنامه هایی موسوم به انقلاب سفید (که آخرین صدمه را به کشاورزی و اقتصاد روستایی زد.) نوسازی و توسعه که به صورت سطحی، ظاهری و با صنایع مونتاژ انجام می شد. درآمدهای نفتی که ایران را به بازار مصرفی کالاهای کشورهای صنعتی تبدیل کرده بود. غفلت از اقتصاد مردمی	بیماری اقتصاد ایران را تشدید کرد.	

دیگر اقدامات دولت پهلوی:

- دولت حضوری گسترده در عرصه اقتصاد کشور داشت و توانست سازمان و تشکیلات خود را نوسازی کند.

- نظام نوینی در مالیات ستانی و بودجه بندی کشور پدید آمد.

- برخی از شاخص های اقتصادی، اجتماعی و انسانی بهبود یافت.

- در نتیجه افزایش درآمدهای نفتی، قدرت اقتصادی دولت افزایش یافت.

- دولت با هدف ایجاد توسعه نمایشی به اجرای طرح های عمرانی متعدد پرداخت و بخشی از درآمدهای نفتی صرف ساخت و ساز شد.

- کارخانه ها و مؤسسات زیادی شکل گرفت و دولت به عنوان کارفرمای بزرگ در عرصه اقتصاد مطرح شد.

- ساختارهای اساسی اقتصاد کشور زیر سلطه و برنامه ریزی بیگانگان قرار گرفت.

بعد از پیروزی انقلاب اسلامی:

- با پیروزی انقلاب اسلامی ایران، مردم به توانمندی های خود برای ایجاد تحول و تغییر در شیوه حکمرانی سیاسی و زندگی جمعی پی بردند.



✓ مردم روی پای خودشان ایستادند و خواستار استقلال و آزادی کشورشان شدند. (مردم تا قبل از پیروزی انقلاب، خود را در برابر زورگویی کشورهای غربی در تعیین حاکمان و تعیین سیاست‌های اقتصادی و اجتماعی‌شان ناتوان می‌دیدند.)

✓ بعد از شکل‌گیری نظام جمهوری اسلامی ایران، آنچه مورد نظر امام خمینی (ره)، رهبر ایران و خواسته ملت بود در قانون اساسی کشور تجلی یافت و تصویری از خطوط کلی اقتصاد مطلوب اسلامی. ایرانی در آن درج شد.

تأکید شده است.	اقتصاد مردمی	در بخش اقتصادی قانون اساسی، بر آموزه‌هایی همچون:
	نفی سلطهٔ بیگانگان	
	استقلال اقتصادی	
	حقوق اقتصادی شهروندان	

اقتصاد مقاومتی و استقلال اقتصادی

برای عبور از مشکلات اقتصادی و آسیب‌هایی که اقتصاد ملی را در دوران کنونی تهدید می‌کند:

مردمان سخت کوشی است که حاضر نیستند زیر سایهٔ بیگانگان زندگی کنند.	خودباوری	اقتصاد مقاوم، محصول:
	تلاش و مجاهدت همه جانبه و فراگیر	

معنای مقاوم‌سازی اقتصادی:

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.

بر مقاوم‌سازی اقتصادی تأکید می‌کنند.	ثبات اقتصادی	اقتصاددانان با اصطلاحاتی مانند:
	استحکام اقتصادی	
	تاب‌آوری اقتصاد	
	پایداری	

ضروری است.	مقاوم‌سازی اقتصاد
	مصونیت‌بخشی به آن در برابر فشارها و تکانه‌های خارجی

تعریف اقتصاد مقاومتی:



اقتصادی است	- پیشرفته - مردمی - دانش بنیان	که در برابر تهدیدات و تکان‌های داخلی و خارجی آسیب‌ناپذیر است.
با	- اتکای به قابلیت‌ها و ظرفیت‌های داخلی - استفاده از فرصت‌های بیرونی	نیازها و مشکلات اقتصادی را رفع می‌کند و با تحریم‌ها و تهدیدات متوقف نمی‌شود.

- وابسته نبودن اقتصاد ملی به اقتصادهای بیگانه = استقلال اقتصادی

- استقلال اقتصادی ≠ قطع ارتباط با کشورهای دیگر

- هر کشوری برای پیشرفت، به تعامل منطقی با کشورهای دیگر نیاز دارد. این تعامل باید مقتدرانه و از روی تدبیر باشد.

درس یازدهم

رشد و پیشرفت اقتصادی

ارائه کننده: مهسا عفتی

رشد اقتصادی، بررسی رشد با الگوی مرز امکانات تولید

طرح مسئله:

- کشورهای پیشرفته: کشورهایی که از قدرت تولیدی بالاتر و درآمد بیشتری برخوردار هستند.

افزایش قدرت تولید شرکت‌های تولیدی ساز و کارهای مناسب برای ایجاد کسب و کار و دادوستدهای مناسب	- افزایش قدرت تولید کشور در گرو:
--	----------------------------------

• درآمد و تولید بالایی دارند. • درآمدها به صورت عادلانه‌تری توزیع شده است. • تعداد بیکاران این کشورها کم است. • در برابر شوک‌های اقتصادی، قدرت مقاومت دارند. (رشد و پیشرفت، نقطه مقابل رکود است). • از ثبات نسبی قیمت‌ها و بازارها برخوردار هستند. • در شرایط بحرانی می‌توانند نیازهای اولیه خود را تأمین و حتی مازاد آن را صادر کنند. • از سطح سواد و بهداشت عمومی بالایی برخوردارند. • روحیه اعتماد و همبستگی میان مردم برای تکاپو و تلاش اقتصادی، برجسته است. • در سطح منطقه و جهان تأثیرگذارند. • کشورهای قدرتمندی محسوب می‌شوند و بقیه روی آن‌ها حساب باز می‌کنند.	ویژگی‌های کشورهای پیشرفته :
--	------------------------------------

• رشد اقتصادی • شاخص‌های توسعه انسانی (نظیر بهداشت، سواد و امید به زندگی) • شاخص توزیع عادلانه درآمد	مؤلفه‌های پیشرفت اقتصادی:
--	---------------------------

رشد

اقتصادی



● تعریف رشد: اگر در جامعه‌ای میزان واقعی تولید در دوره‌ای معین نسبت به دوره قبل افزایش یابد، می‌گوییم در آن جامعه رشد صورت گرفته است. رشد به معنای افزایش تولید است؛ در نتیجه: رشد مفهومی کمی است.		
● مثال‌هایی برای رشد اقتصادی: افزایش ظرفیت تولید کشور از طریق: - سرمایه‌گذاری بیشتر - به‌کارگیری روش‌های بهتر - فناوری مناسب‌تر	● که این امر به درآمد بیشتر می‌انجامد. در نتیجه گاهی: افزایش شاخص رشد یک کشور = افزایش درآمد آن کشور	ویژگی‌های رشد اقتصادی:
● یک منشأ رشد اقتصادی، افزایش در منابع (جمعیت، سرمایه‌های فیزیکی، سرمایه انسانی) است. ● با منابع در دسترس بیشتر، یک کشور می‌تواند کالاها و خدمات بیشتری تولید کند.	- جمعیت در طول زمان رشد می‌کند، در نتیجه عرضه نیروی کار هم افزایش می‌یابد. - سرمایه‌های فیزیکی هم می‌توانند با سرمایه‌گذاری در کارخانه‌ها، ساختمان‌ها، ماشین‌آلات و معازنه‌ها افزایش یابد. - سرمایه انسانی با آموزش افزایش می‌یابد.	

بررسی رشد با الگوی مرز امکانات تولید

- برای نشان دادن تأثیرات رشد اقتصادی از الگوی مرز امکانات تولید استفاده می‌شود.

- نمودار زیر، نشان دهنده مرز امکانات تولید یک کشور است.

● محور افقی نشان دهنده مقدار غذای تولید شده در کشور (همه انواع غذا)

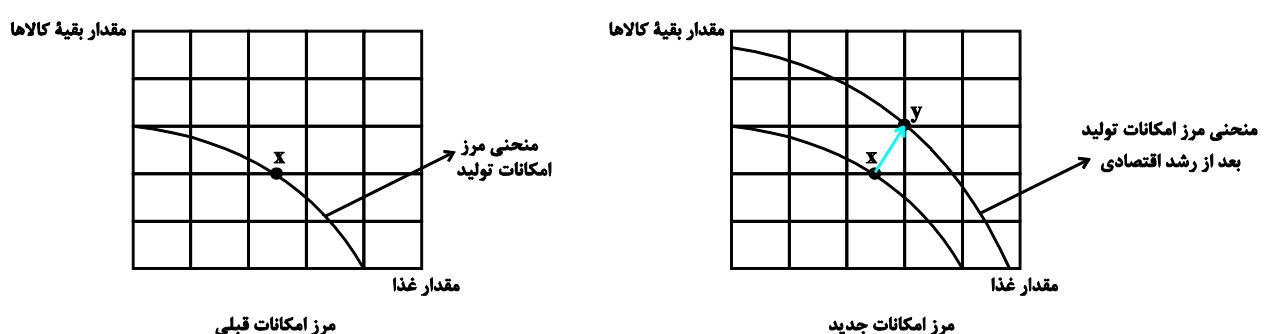
● محور عمودی نشان دهنده همه مقادیر از کالاهای دیگر (همه کالاهای و خدمات به جز غذا)

● فرض کنید ابتدا کشور نقطه x را انتخاب می‌کند.

● مردم برای سلامتی و رفاه بیشتر، مقدار بیشتری از غذا و سایر کالاها می‌خواهند.

● کشور با صرفه‌جویی، سرمایه‌گذاری بیشتری انجام می‌دهد، با گذشت زمان، ظرفیت‌های تولیدی توسعه و در نتیجه مرز امکانات تولید به سمت بالا منتقل می‌شود.

● رشد اقتصادی به کشور امکان می‌دهد تا غذا و کالاهای دیگر بیشتر و بیشتری را تولید و مصرف کند.



- رشد اقتصادی یک هدف مشترک است.

● کالاها و خدمات بیشتری تولید کند گام مؤثری برای تأمین نیازها و خواسته‌های شهروندان خود بردارد.	- زیرا کشور می‌تواند:
--	------------------------------

وقتی اقتصاد رشد می‌کند کشور می‌تواند از هر چیزی مقدار بیشتری تولید کند.

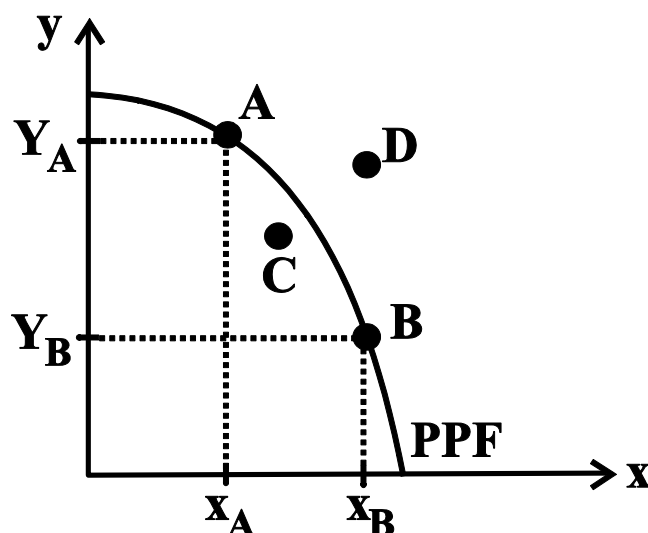
« هر کشور برای لذت بردن از مواهب رشد اقتصادی در آینده (ساختن انواع سرمایه‌ها و توسعه روش‌های تولید بهتر)، باید چیزهایی را در زمان حال (منابعی را که می‌توانست برای ساختن کالاهای مصرفی در زمان حال استفاده شود)، فدا کند.

تفاوت کارایی و رشد اقتصادی

. کارایی: تولید بر روی منحنی مرز امکانات تولید (استفاده اقتصاد از بیشترین منابع خود)

. رشد اقتصادی: انتقال منحنی مرز امکانات تولید، به نقاطی که خارج از منحنی مرز امکانات تولید بودند و کشور آرزوی رسیدن به آن نقاط را داشته است.

. منحنی مرز امکانات زیر را در نظر بگیرید:



تولید در نقطه..... ناکارا است. (زیرا اقتصاد از تمامی منابعش استفاده نکرده است).

تولید در نقاط و کارا است، زیرا بر روی منحنی مرز امکانات تولید قرار دارند. در نقطه..... تولید کالای..... بیشتر و در نقطه..... تولید کالای..... بیشتر است.

نقطه..... خارج از مرز امکانات تولید است و کشور با منابع موجود امکان دستیابی به آن نقطه را ندارد. رشد اقتصادی (افزایش ظرفیت‌های تولیدی کشور) این امکان را می‌دهد تا منحنی مرز امکانات تولید به سمت راست و خارج جابه‌جا شود و به نقطه..... برسد.

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

. اقتصاددانان برای اندازه‌گیری رشد، به میزان رشد تولیدات یک کشور در طول سال می‌نگرند. (چرا که رشد به معنای افزایش تولید است).

. تولید ناخالص داخلی یک کشور ارزش پولی همه کالاهای و خدمات نهایی تولید شده در داخل مرزهای یک کشور در طول یک سال است.

. از آن‌جا که هر تولید داخلی، درآمدی را برای تولیدکنندگان آن ایجاد کرده است، می‌توان درآمد داخلی را معادل تولید داخلی دانست.

درآمد داخلی عبارت است از: مجموع درآمدهایی است که در طول سال برای کشور به دست می‌آید.

درآمد سرانه از تقسیم درآمد داخلی به جمعیت کشور به دست می‌آید.

_____ = درآمد سرانه

برای درک بهتر تولید داخلی، بر واژه‌های:

«ارزش پولی»، «کالاها و خدمات»، «نهایی»، «داخل مرزهای کشور» و «در طول یک سال» تمرکز می‌کنیم:

– ارزش پولی: برای اندازه‌گیری هر چیزی که تولید شده است، نیاز به یک واحد مشترک داریم. می‌توانیم همه کالاها و خدمات تولید شده را به (صرف نظر از ابعاد، اندازه و وزن) ارزش پولی که از بازار به دست آمده برگردانیم و آن‌ها را جمع کنیم.

– کالا و خدمات: تولید فقط محدود به تولید کالاها و مملووس مانند توپ و لبنیات نیست، بلکه خدماتی مانند خدمات لوله‌کشی، خلبانی هواپیما، رانندگی کامیون و معاینه پزشکی را نیز شامل می‌شود و باید در محاسبه ما لحاظ شود.

– تولید نهایی: برای محاسبه تولید ناخالص داخلی، فقط باید ارزش کالاها و خدمات نهایی (نه محصولات واسطه‌ای) را در نظر بگیریم. ارزش کالاها و خدمات واسطه‌ای در تولیدات نهایی محاسبه شده است و اگر آن‌ها را هم جداگانه محاسبه کنیم، دچار خطای محاسبه مجدد شده‌ایم. به عنوان مثال برای محاسبه ارزش لباس‌های تولید شده، لازم نیست ارزش محصولات مانند پنبه، نخ و پارچه را نیز جداگانه محاسبه می‌کنیم. (با محاسبه ارزش لباس‌های تولید شده، خودبه‌خود ارزش کالاها و واسطه‌ای به کار رفته در آن نیز محاسبه می‌شود).

– داخل مرزهای یک کشور: تولید ناخالص داخلی، عبارت است از مجموع ارزش تمامی تولیداتی که در داخل مرزهای یک کشور (صرف نظر از اینکه چه شهروندی آن را تولید کرده است، حتی اگر بخشی از این تولید متعلق به خارجی‌های مقیم کشور باشد) تولید می‌شود.

– در یک سال: تنها ارزش کالاها و خدمات نهایی تولید شده در یک سال تقویمی (از اول فروردین تا پایان اسفند) در محاسبه تولید ناخالص داخلی در نظر گرفته می‌شود. اقلام باقی مانده از سال قبل (یعنی چیزهایی که در یک سال) تولید و در سال بعد فروخته می‌شود، در محاسبات تولید ناخالص داخلی منظور نمی‌گردد.

• نکته:

گاهی در کنار شاخص تولید (درآمد) ناخالص داخلی، اقتصاددانان گاهی از شاخص تولید (درآمد) ملی استفاده می‌کنند.

– شاخص تولید (درآمد) ملی = ارزش کلیه کالاها و خدمات نهایی که توسط مردم یک کشور در طول یک سال (چه ساکن در داخل و چه ساکن در خارج از کشور)، تولید شده است. در این جا تولید خارجی‌های مقیم کشور محاسبه نمی‌شود. مواردی که در تولید ناخالص داخلی محاسبه نمی‌شوند:

۱- کار بدون دستمزد، کارهایی که، پولی برای آن‌ها رد و بدل نمی‌شود. مانند: کارهای خانه، خدمات داوطلبانه ارائه شده در خیریه‌ها

۲- خرید و فروش کالاها و خدمات دوم، مانند: خودرو، مبلمان یا خانه (این قبیل کالاها زمانی که برای اولین بار تولید و فروخته شده‌اند، به حساب آمده‌اند).

۳- تولیدات اقتصاد زیرزمینی، غیرقانونی و قاچاق:

اطلاعات دقیقی از این فعالیت‌ها در دست نیست

و عملاً محاسبه آن‌ها مشروعیت بخشی به آن‌ها تلقی می‌شود.

محاسبه تولید ناخالص داخلی و تولید ناخالص داخلی سرانه

* تولید ناخالص داخلی عبارت است از ارزش پولی تمام کالاها و خدمات نهایی که در داخل محدوده مرزهای جغرافیایی یک کشور (چه توسط افراد کشور که در داخل ساکن هستند، چه توسط خارجی‌های مقیم آن کشور) در طول یک سال تولید می‌شود.

مثال: با توجه به مندرجات جدول زیر: «تولید ناخالص داخلی» و «تولید ناخالص داخلی سرانه» در این جامعه کدام است؟

ارزش پوشاک	میلیون ریال 75
ارزش ماشین‌آلات	هزار ریال 200 دستگاه از قرار هر دستگاه 100
ارزش مواد غذایی	$\frac{1}{5}$ ارزش پوشاک
خدمات ارائه شده	$\frac{1}{3}$ ارزش تولید مردم کشور که در خارج اقامت دارند.
ارزش تولید مردم کشور که در خارج اقامت دارند	میلیون ریال 54
تولید خارجی‌ان مقیم کشور	برابر ارزش ماشین‌آلات $\frac{1}{5}$
جمعیت کل کشور	۲ میلیون نفر

تولید ناخالص داخلی اسمی و واقعی

- مهم‌ترین دلیل اندازه‌گیری تولید ناخالص داخلی:

نظارت بر تغییرات تولید در طول زمان

- چون تولید ناخالص داخلی به واحد پولی اندازه‌گیری می‌شود، با مشکل تغییر مداوم قیمت کالاها و خدماتی که تولید ناخالص داخلی را تشکیل می‌دهد، روبه‌رو هستیم.

• اقتصاددانان برای حل این مشکل راه‌حلی دارند: قیمت‌های محاسباتی باید در سالی که به آن سال پایه گفته می‌شود، ثابت فرض شوند.

مثال:

سال: ۱۳۹۲		سال: ۱۳۹۰		کالا
مقدار	قیمت	مقدار	قیمت	
۷۰	۴۰۰	۱۰۰	۳۰۰	A
۵۰۰	۱۰۰	۴۰۰	۶۰	B

محاسبه نرخ رشد تولید ناخالص داخلی

. برای آن که بدانیم تولیدات سال جاری نسبت به سال قبل، چه میزان رشد داشته است، از فرمول زیر استفاده می‌کنیم:

$$\text{نرخ رشد تولید} = \frac{\text{تولید سال جاری} - \text{تولید سال قبل}}{\text{تولید سال قبل}} \times 100$$

شاخص دهک‌ها، وضعیت توزیع درآمد

شاخص‌های دیگر اندازه‌گیری پیشرفت اقتصادی

اقتصاددانان معتقدند:

. شاخص‌های مربوط به رشد کمی اقتصاد و افزایش تولید ناخالص، به تنهایی نمی‌تواند نشان دهنده میزان پیشرفت یک کشور باشد.

. پیشرفت کشور فقط محدود به رشد کمی (افزایش تولید ناخالص داخلی) نیست و ابعاد دیگری نیز دارد.

. اگر کشوری از لحاظ میزان درآمد و تولید ناخالص داخلی، وضعیت مطلوبی داشته باشد:

* این کشور در زمینه رشد ثروت، پیشرفت خوبی داشته است.

* اما نمی‌توان نتیجه گرفت که این کشور در توزیع ثروت تولید شده در میان مردم نیز پیشرفته است.

(اقتصاددانان از مثال کیک استفاده می‌کنند. که بزرگ‌تر شدن یک کیک، به معنای عادلانه بودن سهم افراد مختلف از آن کیک لزوماً نیست.)

. کشورهایی مانند چین و آمریکا که رشد درآمد بالایی دارند، نیز گرفتار نابرابری درآمدی‌اند. (بخش بزرگی از ثروت

تولید شده، به گروه‌های محدودی از جامعه تعلق دارد و اکثریت از درآمد کمتری برخوردارند.)

. برای نشان دادن وضعیت نابرابری در اقتصاد از شاخص‌های گوناگونی مانند «شاخص دهک‌ها» استفاده می‌شود.

شاخص دهک‌ها

. یکی از شاخص‌های سنجش وضعیت توزیع درآمد ← شاخص دهک‌ها

. از شاخص دهک‌ها در برخی گزارش‌های اقتصادی و به منظور نشان دادن پیشرفت‌هایی که در زمینه عدالت

اقتصادی روی داده است، استفاده می‌شود.

برای محاسبه این شاخص:



۱- مردم کشور را به ده گروه جمعیتی مساوی تقسیم می‌کنند.

۲- در این طبقه‌بندی، سطح درآمد از کم‌ترین به بیش‌ترین مدنظر قرار می‌گیرد.

۳- گروه اول (دهک اول) که ۱۰ درصد اولیه جمعیت را تشکیل می‌دهند، کم‌ترین درصد درآمد ملی و ۱۰ درصد آخر (دهک دهم)، بیش‌ترین درصد درآمد ملی را دارند.

۴- سهم هر دهک از سهم دهک ماقبل خود بزرگ‌تر یا مساوی و از سهم دهک بعدی کوچک‌تر یا مساوی خواهد بود.

۵- مجموع سهم تمامی دهک‌ها برابر با ۱۰۰ خواهد بود.

وضعیت توزیع درآمد

. برای به‌دست آوردن شاخصی برای مقایسه وضعیت توزیع درآمد از نسبت: $\frac{\text{درآمد دهک دهم}}{\text{درآمد دهک اول}}$ استفاده می‌کنند.

. هرچه این نسبت بیشتر ← توزیع درآمد در آن جامعه نامناسب‌تر است و بالعکس.

. گاهی درآمدهای مردم برای به‌دست آوردن شاخص دهک‌ها، قابل ثبت نیست. به همین دلیل اقتصاددانان برای به‌دست آوردن اختلاف درآمدی، اختلاف هزینه‌ای را محاسبه می‌کنند. در این حالت هزینه خانوار نماینده درآمد آن است. (به این معنا که فرض می‌شود: تمامی درآمد خانوار خرج و تبدیل به هزینه می‌شود).

مثال:

با توجه به جدول توزیع درآمد در یک جامعه فرضی:

الف) اگر تفاوت سهم دهک پنجم و ششم یک درصد باشد، مجموع سهم دهک هشتم و دهم ۳۰ درصد باشد، به‌ترتیب سهم دهک ششم، هشتم و نهم چند درصد است؟

ب) شاخص دهک‌ها در این جامعه چند است؟

وضعیت توزیع درآمد	
سهم دهک اول	۴ درصد
سهم دهک دوم	۵ درصد
سهم دهک سوم	۶ درصد
سهم دهک چهارم	۸ درصد
سهم دهک پنجم	۹ درصد
سهم دهک ششم	؟
سهم دهک هفتم	۱۳ درصد
سهم دهک هشتم	؟
سهم دهک نهم	؟
سهم دهک دهم	۱۶ درصد
۱۰۰٪ جمعیت کشور	۱۰۰٪ درآمد ملی کشور



شاخص توسعه انسانی

شاخص توسعه انسانی HDI یکی از شاخص‌های رایج جهانی برای اندازه‌گیری پیشرفت‌های اقتصادی کشورهای گوناگون است.

مؤلفه‌هایی نظیر:

- میزان امید به زندگی در بدو تولد
- میانگین سال‌های تحصیل
- سرانه در آمد ناخالص ملی
- شاخص‌های نابرابری

تشکیل دهنده شاخص توسعه انسانی است.

مؤلفه‌هایی نظیر:

- نرخ باروری
- نابرابری‌های جنسیتی
- دسترسی به آب آشامیدنی سالم
- بهداشت عمومی
- شاخص‌های فقر
- پایداری محیطی

در گزارش‌های توسعه انسانی منعکس می‌شود.

(شاخص‌های پایداری محیطی، مانند: انرژی‌های تجدیدشونده و فسیلی، کاهش آلاینده‌های محیط‌زیست و گازهای گلخانه‌ای، نقصان منابع طبیعی و تغییرات نواحی جنگلی)

در گزارش توسعه انسانی، ایران در رتبه 75 است. (جزو کشورهای با توسعه‌یافتگی بالا به‌شمار می‌رود).



رتبه HDI	درآمد ناخالص ملی سرانه (GNI)	میانگین سالهای تحصیلی	سالهای تحصیلی مورد انتظار	امید به زندگی در بدو تولد	شاخص توسعه انسان (HDI)	
	دلار PPP	سال	سال	سال	ارزش	
2017	2018	2018	2018	2018	2018	رتبه‌بندی HDI
						توسعه انسانی بسیار بالا
1	68/059	12/6	81/1	82/3	0/954	1 نروژ
2	59/375	13/4	16/2	83/6	0/946	2 سوئیس
3	55/660	12/5	18/8	82/1	0/942	3 ایرلند
4	46/946	14/1	17/1	81/2	0/939	4 آلمان
6	60/221	12/0	16/5	84/7	0/939	5 هونگ کنگ، چین

رتبه HDI	درآمد ناخالص ملی سرانه (GNI)	میانگین سالهای تحصیلی	سالهای تحصیلی مورد انتظار	امید به زندگی در بدو تولد	شاخص توسعه انسانی (HDI)	
	دلار PPP	سال	سال	سال	ارزش	
2017	2018	2018	2018	2018	2018	رتبه‌بندی HDI
						توسعه انسانی بالا
65	15/218	11/2	14/8	75/8	0/799	63 صربستان
63	28/497	11/0	13/0	73/4	0/799	63 ترینیداد و توباگو
63	18/166	10/0	14/7	76/5	0/797	65 ایران
66	22/724	09/4	15/0	74/9	0/796	66 جزیره موریس

الگوی پیشرفت اسلامی - ایرانی

هر چند شاخص‌های توسعه انسانی در کنار شاخص‌های رشد تولید، تصویر مناسب‌تری از پیشرفت یک کشور ارائه می‌کند، اما به دلایل زیر، این تصویر از پیشرفت، کامل نیست:

* شاخص‌های دیگری مانند: مبارزه با فساد، بهبود فضای کسب و کار، رشد علم و فناوری، موضوعات محیط‌زیستی و پیشرفت‌های فرهنگی و معنوی در ارزیابی از پیشرفت، در نظر گرفته نمی‌شود.

* تفاوت‌های بومی و محلی و تاریخی و فرهنگی کشورها در تعیین شاخص‌های پیشرفت دخالتی ندارد.

* به عنوان مثال، ارزش‌های اجتماعی - اقتصادی جامعه ما با جوامع اروپایی، آمریکایی یا چینی یکسان نیست.

* در نتیجه تنوع ارزش‌ها، آداب و رسوم در شاخص‌های پیشرفت یک کشور خود را نشان نمی‌دهد.



* اهمیت عدالت اقتصادی و اجتماعی برای کشورهای مختلف (مثلاً کشور ما با کشورهای سرمایه‌داری غربی) یکسان نیست.

* نگاه ما به زندگی با نگاه مثلاً ژاپنی‌ها به زندگی انسان‌ها تفاوت دارد.

* رشد و توسعه بخشی از پیشرفت کشور ماست، اما همه آن نیست.

برخی از کشورها و سازمان‌های بین‌المللی در طول سده‌های گذشته با استفاده از:	شاخص‌های توسعه نهادهایی که ظاهراً با هدف توسعه اقتصادی به وجود آمده‌اند	برای تحمیل الگوها و سبک زندگی غربی استفاده کرده‌اند.
--	---	--

در کشور ما؛

- تلاش‌هایی در جهت استقرار نظام اقتصادی اسلام صورت گرفته است. (اما همچنان نهادهای سرمایه‌داری، در جهت انباشت ثروت در دست عده‌ای محدود و توزیع ناعادلانه آن فعالیت دارند.)

- اندیشمندان کشور ما، به فکر دستیابی به یک الگوی بومی برای پیشرفت هستند. (الگویی که با شرایط فرهنگی، اقلیمی و تاریخی کشور سازگار باشد و راه روشنی را پیش پای مردم قرار دهد.)

- الگوی پیشرفت اسلامی - ایرانی: آغاز حرکتی مستمر و بلندمدت برای دستیابی به یک الگوی پیشرفت بومی (سازگار با فرهنگ ما) است.

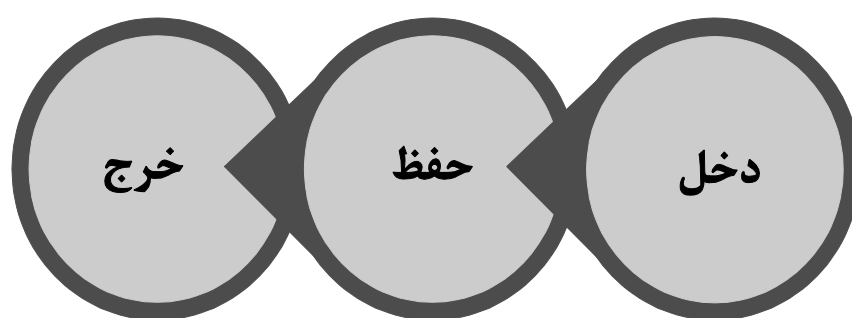
درس دوازدهم

بودجه بندی

ثبت هزینه‌ها و درآمدها، مراحل بودجه‌ریزی ماهیانه، تعیین سال خمسی در برنامه مخارج

طرح مسئله:

- در اقتصاد زندگی، سه اتفاق مهم می‌افتد: دخل، حفظ و خرج



* دخل یا کسب درآمد: شامل فعالیت‌هایی می‌شود که بیشتر افراد برای درآمدزایی و پول درآوردن انجام می‌دهند.

* خرج کردن، مربوط به حوزه برنامه‌ریزی مخارج و شیوه‌های مصرف است.

* حفظ و رشد درآمد، شامل فعالیت‌هایی نظیر پس‌انداز و سرمایه‌گذاری است.

- پول راه خود را برای خرج شدن پیدا می‌کند. کمی اینجا، کمی آنجا، ولی سرانجام خرج می‌شود. مجموع کمی اینجاها و کمی آنجاها می‌تواند همه موجودی پول شما را ببلعد.



• ثبت هزینه‌ها و درآمدها:

برای مدیریت بهتر موجودی پول خود:

۱: همهٔ مخارج خود در طول هفته را در جدولی با عنوان‌های جدول زیر ثبت کنید.

در این جدول اول باید نوع مخارج (غذا (خوراکی)، پوشاک یا تفریح) مشخص شود.

۲: سپس مشخص شود که آیا این مخارج و هزینه‌ها، قابل پیش‌بینی و برنامه‌ریزی بود یا بدون برنامه‌ریزی و اتفاقی رخ داده است؟

۳: در نهایت مشخص شود که این مخارج باید به صورت ثابت، هفتگی تکرار شود یا اینکه متغیر است و در برخی دوره‌ها اصلاً انجام نمی‌شود؟

۴: پس از ثبت هزینه‌ها و مخارج برای یک هفته، مجموع هر ستون را در زیر آن مشخص کنید. (این مجموع نشان‌دهندهٔ میزان پول صرف شده در هر گروه است.)

۵: مجموع همهٔ مخارج را نیز محاسبه کنید.

* از مجموع کل برای محاسبهٔ درصد صرف شده برای هر دسته استفاده می‌کنیم.

$$۱۰۰ \times \frac{\text{خرج یک دسته}}{\text{کل مخارج}} = \text{نسبت یک خرج از کل مخارج (به درصد)}$$

۶: مقدار هزینه‌های برنامه‌ریزی شده و برنامه‌ریزی نشده را هم محاسبه کنید.

• حال با توجه به مخارج ثبت شده و اطلاعات به دست آمده به پرسش‌های زیر پاسخ دهید:

* برای کدام مخارج بیشتر از حد معمول هزینه کرده‌اید؟

* کدام یک از مخارج برنامه‌ریزی شده نبوده است؟ (در لحظه برای شما اتفاق افتاده است.)

* اگر می‌توانستید به گذشته برگردید، کدام یک از هزینه‌های زیر را تغییر می‌دادید؟

* کدام یک از هزینه‌ها، تصمیم‌گیری نامناسبی بود؟

* کدام یک از هزینه‌های برنامه‌ریزی نشده، تصمیم درستی بوده است؟

* کدام یک از مخارج (ثابت یا متغیر) را می‌شود ساده‌تر کاهش داد؟

* در صورتی که برای یک کار ضروری پول نیاز داشته باشید، کاهش کدام یک از مخارج برای شما آسان‌تر است؟



مراحل بودجه‌ریزی ماهیانه:

۱- از هر منبعی که درآمدی به دست آوردید، آن درآمد را ماهیانه مشخص کنید و بنویسید.

۲- هزینه‌های متغیر و ثابت خود را به صورت ماهیانه فهرست کنید.

۳- مجموع درآمد و هزینه‌های خود را ماهیانه با یکدیگر مقایسه کنید.

۴- اگر هزینه‌ها بیشتر از درآمد بود، مخارج غیرضروری را کم کنید یا فرصت‌هایی را که فراموش کردید، به نظر آورید تا درآمدها افزایش یابد.

تعیین سال خمسی در برنامه مخارج:

• دو واجب از واجبات مالی اسلام:

۱- خمس ۲- زکات

• اگر درآمد ما بعد از یک سال از مجموع مخارجمان زیاد بیاید (به همان میزان که زیاد آمده است) مشمول خمس قرار می‌گیرد.

• ۲۰ درصد از مازاد مخارج یک سال خود را به عنوان سهم امام و سهم سادات به مرجع تقلید یا نماینده او بدهیم.

• خمس در واقع همان مالیات اسلامی است.

• پرداخت خمس موجب: * توزیع مجدد ثروت / * گسترش عدالت اقتصادی در جامعه

• افرادی که توان کار و فعالیت اقتصادی ندارند، از منابع خمس استفاده می‌کنند تا بتوانند ادامه حیات دهند.

• در برنامه‌ریزی‌های اقتصادی حتماً زمانی را به عنوان آغاز سال مالی خود (به‌طور طبیعی، سال مالی از همان روزی که اولین درآمدها را به دست آورده‌اید، شروع می‌شود) در نظر بگیرید.

• بعد از گذشت یک سال، درآمد باقی مانده به همراه اقلام مصرفی که خریده‌اید ولی از آن استفاده نکرده‌اید، محاسبه کنید و خمس آن را پرداخت کنید.

درس سیزدهم

تصمیم‌گیری در مخارج

ارائه کننده: مهسا عفتی

خرید هوشمندانه، خرید مقایسه‌ای

• طرح مسئله:

افرادى كه:	مدبرانه و هوشمندانه خريد مى‌كنند قيمت‌ها و محصولات را ارزىابى مى‌كنند	مى‌توانند با صرفه‌جويى، كالاها و خدمات با كيفيت‌ترى تهيه كنند.
------------	--	--

مثالی برای درک بهتر مدیریت مخارج و خرید:



• دو فروشگاه A و B در نزدیکی مدرسه محل تحصیل شما که فروشگاه A کلوچه مخصوصش را ۵۰۰ تومان گران تر از فروشگاه B می فروشد.

• مهارت مدیریت مخارج و خرید از جمله مهارت هایی است که برخی افراد در سنین بزرگسالی نیز ندارند و برای کوچک ترین خرید بسیار تردید می کنند و حتی بعد از خرید هم پشیمان می شوند!

• خرید هوشمندانه:

– خرید باید	۱- آگاهانه	باشد.
	۲- هوشمند	

• اما گاهی خریدهای ما این گونه نخواهد بود و از روی هوس، بدون فکر و از روی احساسات آنی خواهد بود و البته بعد از آن هم پشیمان می شویم.

• برای خرید هوشمندانه چه باید کنیم؟

پاسخ:

به این نکته توجه داشته باشید که شما اکنون به عنوان عضوی از یک خانواده و عضو یک جامعه در حال خرید کردن هستید. اگر به فکر رونق و پیشرفت اقتصادی خود هستید، این پیشرفت اقتصادی در گرو پیشرفت خانواده و جامعه شماست. برای خرید هوشمندانه مراحل زیر را انجام دهید. (مراقب باشید که نقش اجتماعی خود را در میدان اقتصاد فراموش نکنید.)

• مراحل خرید هوشمندانه:



خرید مقایسه ای:

• منظور از خرید مقایسه ای: فرایند بررسی قیمت ها و ویژگی های محصولات مشابه قبل از تصمیم گیری برای خرید

- برای کالای گران‌تر و پیچیده‌تر، نیاز بیشتری به خرید هوشمندانه وجود دارد تا گزینه‌های مختلف را قبل از انتخاب با هم مقایسه کنید.

در نظر گرفته شود.	۱- تفاوت در ویژگی‌ها	- در خرید مقایسه‌ای لازم است عوامل مختلفی مانند:
	۲- اندازه‌ها	
	۳- کیفیت محصول	
	۴- هویت محصول	
	۵- عملکرد آن	
	۶- قیمت	
	۷- خدمات پس از فروش	

- انتخاب را به گونه‌ای انجام دهید که: اقتصاد شما، خانواده و جامعه ۱- بیشترین منفعت را ببرد.

مراحل انجام خرید مقایسه‌ای:

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

جدول خرید مقایسه‌ای:

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

مزایا و منافع خرید مقایسه‌ای:

با خرید مقایسه‌ای می‌توانید:

- ۱- بخشی از پول خود را پس‌انداز کنید، زیرا در صورت مقایسه درست معمولاً هزینه کمتری پرداخت می‌شود.
- ۲- ویژگی‌ها یا ارزش بیشتری را با همان مقدار پول دریافت می‌کنید.
- ۳- محصولی با کیفیت و با عملکرد بهتر می‌خرید.



۴- درباره گزینه‌هایی که از آن کالا که قبلاً از آن‌ها مطلع نبودید، آگاه می‌شوید.

۵- نسبت به خرج کردن پول خود احساس آرامش بیشتری می‌کنید.

معایب خرید مقایسه‌ای:

۱- خرید مقایسه‌ای زمان‌بر است. (این زمان را می‌توانستید برای کسب درآمد، انجام کارهای سرگرم کننده یا رسیدگی به خانواده صرف کنید).

۲- ممکن است این نوع خرید هزینه‌بر باشد. (مانند هزینه‌هایی برای تماس تلفنی، سوخت خودرو برای بازدید از فروشگاه‌های مختلف)

۳- ممکن است پس‌انداز حاصل از خرید مقایسه‌ای، (به‌ویژه برای کالاهایی با قیمت پایین) کمتر از هزینه‌های زمان، بنزین یا سایر هزینه‌های دیگر برای کسب اطلاعات باشد.

روش‌های فروش:

- فروشندگان از روش‌ها و فنون مختلفی برای تحریک و تشویق خریداران به خرید کالا و خدمات استفاده می‌کنند.

- آشنایی با این فنون می‌تواند به تصمیم‌گیری درست در خرید کمک می‌کند.

الگوی خرج کردن، مصرف مسئولانه

الگوی خرج کردن

- در درس سوم با اصول انتخاب درست آشنا شدیم:

قبل از هر تصمیمی در انتخاب کسب و کار، اصولی باید رعایت شود، این اصول به‌ترتیب عبارت‌اند از:

* اصل اول: هزینه فرصت هر انتخاب را محاسبه کنید!

* اصل دوم: منابع کمیاب خود را شناسایی کنید!

* اصل سوم: قید بودجه خود را ترسیم کنید!

* اصل چهارم: هزینه‌های دررفته را فراموش کنید!

* اصل پنجم: بین هزینه‌ها و منافع خود، مقایسه کنید!

داشتن اصل و الگو در انتخاب‌های اقتصادی (انتخاب کسب و کار یا خرج کردن) یک ضرورت است.

۱- نشان‌دهنده شخصیت منطقی و عقلانی شماست.	- داشتن الگویی برای خرج کردن:
۲- در برنامه‌ریزی اقتصادی به شما کمک می‌کند.	

۱- نمی‌توانند به الگوی مشخص برای خرج کردن دست یابند.	- انسان‌هایی که از روی هوس تصمیم می‌گیرند و زندگی هوس‌بازانه‌ای دارند:
۲- همواره در زندگی خود با مشکلاتی دست‌به‌گریبان‌اند.	

بخشی از درآمد خود را برای مصارف مهم‌تر پس‌انداز کنند.	کمک می‌کند تا افراد:	قناعت داشتن
با آرامش روحی و روانی، انتخاب اقتصادی مناسبی را در زندگی تجربه کنند.		ساده زیستی

- بیماری

مصرف گرایی و مخارج تجملی: از نظر اقتصاددانان و جامعه‌شناسان، آن گروه از مردم که آرامش و لذت را در خرج

کردن و استفاده بیشتر از کالاها و حتی به رخ کشیدن آن می‌بینند، این افراد معمولاً در زندگی کمتر به آرامش می‌رسند.

به این نکته باید توجه کرد که همیشه کسی هست که بیشتر از شما دارد و بیشتر از شما از امکانات استفاده می‌کند. اگر افراد بخواهند در خرج کردن و مصرف کردن با یکدیگر رقابت کنند، همواره در رنج نرسیدن باقی می‌مانند.

. حضرت علی (ع): کسی که به دنبال آرامش است، قناعت ورزد.

قناعت # تلاش نکردن در راه توسعه اقتصادی زندگی

قناعت = ترک حرص و طمع و رضایت درونی از نعمت‌هایی است که خداوند در اختیارمان قرار داده است.

روح انسان را آرام می‌کند.	داشتن یک زندگی ساده و همراه با قناعت
چشمه‌های شادی را در قلب ما می‌جوشاند.	

مصرف مسئولانه

. بر اساس گزارش فائو (سازمان خواربار و کشاورزی ملل متحد): سالیانه حدود ۳/۱ میلیارد تن از مواد غذایی تولید شده برای مصرف انسان در جهان دور ریخته می‌شود.

. این مقدار از اتلاف مواد غذایی مساوی یک سوم کل محصولات غلات جهان است.

. در ایران اتلاف مواد غذایی بسیار فراتر از متوسط جهانی است.

با	مشاهده رفتار مصرفی افراد جامعه	می‌توان گفت همه ساله بخش از کالاهای تولیدی بدون بهره‌برداری صحیح تلف می‌شوند.
	ملاحظه ویژگی، کیفیت و نوع کالاها	

بخشی از هدررفت‌ها در فرآیند مصرف به صورت اجتناب‌ناپذیر رخ می‌دهد.	هدر رفت‌ها
تضییع یا اتلاف آن بخش از هدررفت‌ها، که قابل پیشگیری باشد، اسراف محسوب می‌شود.	

هرچیزی

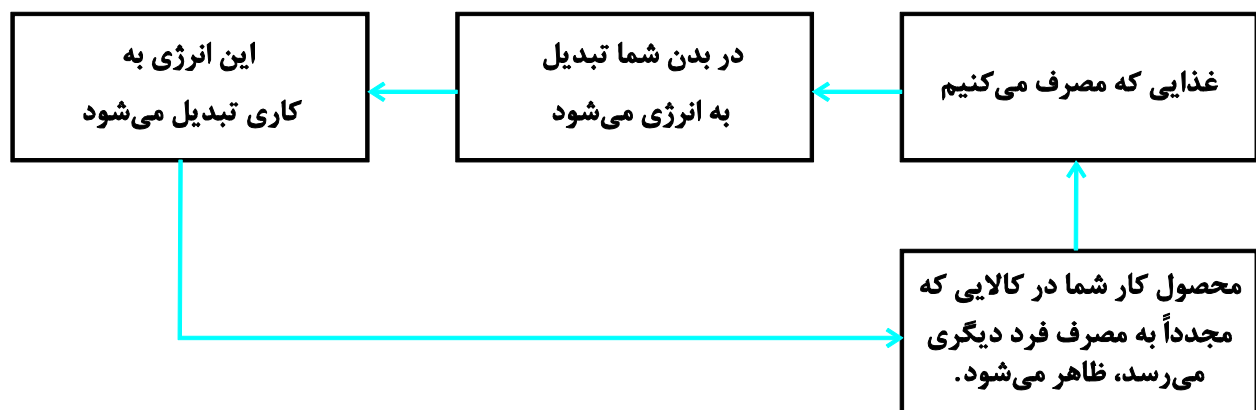
که به کاری می‌آید، اگر دور ریخته شود، اسراف است.

. اتلاف پنهان و اسراف = بلااستفاده گذاشتن اموال و مصرف بیجا

تضییع، دورریز یا اتلاف	- معیارهای شناسایی اسراف
مصرف در معصیت	
مصرف فراتر از سطح زندگی عمومی	
مصرف فراتر از توان مالی یا شأن	
عدم رعایت اولویت در به‌کارگیری سرمایه‌های شخصی و ملی	

. مصرف

یعنی: تغییر و تبدیل چیزی به چیز دیگر



. مصرف مسئولانه مصرفی است که:

اجازه می‌دهد، چرخه تبدیل‌ها و تغییرات طبیعی همواره ادامه پیدا کند و متوقف نشود.

. مثالی برای مصرف صحیح و مسئولانه: استفاده از ظروفی که به راحتی در طبیعت تجزیه می‌شوند و به چرخه تبدیل و تغییر پیوسته آسیبی نمی‌رسانند. (در مقابل ظروف پلاستیکی یا فلزی، سال‌ها در طبیعت می‌مانند و عملاً به چیز دیگری تبدیل نمی‌شوند و به محیط زیست آسیب می‌زنند.)

. روش «۶ ب» (۶ تا ب) یکی از روش‌های مصرف مسئولانه است:

۱- بهینه مصرف کردن

۲- بازیافت

۳- بازسازی

۴- بازداشتن (از اسراف و زیاده‌روی)

۵- باز تفکر (کالای دیگر)

۶- باز مصرف (استفاده چندباره از کالا)

. مثال‌هایی از موارد روش «۶ ب»:

* نه گفتن به خرید چیزهایی که نیاز نداریم و یا مضرند.

* یافتن راه‌های بهتر

* پردازش مجدد و تبدیل یک کالا به کالای دیگر

* کمتر مصرف کردن

* با انرژی کمتر ولی دستاورد بیشتر مصرف کردن

* استفاده از چیزی بیش از یک‌بار

* درست کردن چیزی که خراب و یا از کار افتاده است.

درس چهاردهم

پس انداز و سرمایه گذاری



ارائه کننده: مهسا عفتی

تعیین هدف و برنامه پس انداز

طرح مسئله

- پول در طول زمان به دلیل وجود تورم، ارزش خود را از دست می دهد.

- به عنوان مثال اگر شما از پنج سال قبل برای خرید دوچرخه ای به مبلغ ۲ میلیون تومان برنامه ریزی کرده باشید، (به دلیل وجود تورم و گران شدن اجناس و کالاها) امروز دیگر قادر به خرید آن نخواهید بود.

- مردم برای گریز از تورم و عبور از آن نمی توانند پول نقد را پس انداز کنند. آن ها وقتی تصمیم به پس انداز می گیرند، گزینه های مختلفی پیش رو دارند و باید آنها را با یکدیگر مقایسه کنند.

تعیین هدف و برنامه پس انداز

- برای موفقیت در پس انداز: باید اهداف تعیین شود. (تا چیزی را که بیشتر نیاز دارند، در اولویت قرار دهند).

- کسانی که به اهداف خود پایبند می مانند، هم به آنچه خواسته اند می رسند و هم احساس موفقیت دارند.

- پس انداز کردن برای آینده = از دست دادن فرصت خرج کردن در زمان حال

- برای رسیدن به اهداف آینده باید از بعضی خریدهایتان در زمان حال صرف نظر کنید.

- بهترین گزینه بعدی که فرد رها می کند و از آن صرف نظر می کند = هزینه فرصت انتخاب فرد است.

- پس از تعیین هدف پس انداز، نوبت برنامه ریزی برای رسیدن به آن هدف است.

- با توجه به زمان تعیین شده برای رسیدن به هدف و همچنین مقدار ممکن پس انداز، می توان درباره میزان پس انداز در هر دوره تصمیم گیری کرد.

سپرده گذاری در بانک

روش های پس انداز و سرمایه گذاری

۱- سپرده گذاری در بانک

- بانک ها دو نوع حساب سرمایه گذاری دارند (حساب های سپرده سرمایه گذاری کوتاه مدت و سپرده سرمایه گذاری بلند مدت) که اندکی با هم متفاوت است.

- بانک با مبالغی که در هر دو نوع حساب سپرده جمع می شود، در طرح های سودآور اقتصادی از طرف سپرده گذاران شرکت و سهم آن ها از سود را به اصل سپرده شان می افزایند.

انواع حساب سپرده سرمایه گذاری	ویژگی ها



کوتاه مدت واریز به حساب و برداشت از آن آزاد است. بانک در هر ماه به مانده موجودی حساب، سود پرداخت می‌کند.	بلند مدت امکان برداشت از حساب تا پایان دوره سرمایه‌گذاری (یک ساله یا بیشتر) وجود ندارد. در صورت برداشت از حساب مقداری از سودی که بانک در ابتدا تعهد کرده است، می‌کاهد و به نوعی مشتری را جریمه می‌کند. در این نوع از حساب، لازم است مقدار مشخصی پول برای مدت معینی در بانک سپرده شود. دوره زمانی این حساب‌ها از ۶ ماه تا چندین سال است. نرخ سود آن‌ها در دوره زمانی معین شده تغییر نخواهد کرد. هر چقدر زمان طولانی‌تری پول سپرده گذاری شود، سود بیشتری هم به آن تعلق می‌گیرد. اگر فرد پول را قبل از زمان توافق یا سر رسید برداشت کند، مقداری از سود تعیین شده را از دست می‌دهد.
---	---

مزایای حساب‌های سپرده سرمایه‌گذاری کوتاه مدت و بلند مدت:

مزایای حساب‌های سپرده سرمایه‌گذاری بلند مدت	مزایای حساب‌های سپرده سرمایه‌گذاری کوتاه مدت
این سپرده‌ها سود بالاتری دریافت می‌کنند.	پول به راحتی در دسترس است؛ مجبور نیستید پولتان را برای زمانی خاص در بانک قرار دهید. می‌توانید پولتان را بدون هیچ جریمه‌ای برداشت کنید.
نرخ سود این سپرده‌ها تا پایان دوره قرارداد تغییری نمی‌کند.	نرخ سود این سپرده‌ها می‌تواند هم‌زمان با افزایش نرخ سود عمومی بانک‌ها افزایش یابد.
	می‌توان با مقدار خیلی کمی پول، این حساب‌ها را باز نمود.
	می‌توان از خدمات بانکداری الکترونیک استفاده کرد.

معایب حساب‌های سپرده سرمایه‌گذاری کوتاه مدت و بلند مدت:



معایب حساب‌های سپرده سرمایه‌گذاری بلندمدت	معایب حساب‌های سپرده سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت
پول به راحتی در دسترس نیست و باید تا پایان دوره مشخص شده آن را در حساب حفظ کرد. برداشت پول مشمول جریمه از دست رفتن بخشی از سود می‌شود.	این حساب‌ها نرخ سود کمتری نسبت به حساب‌های دیگر پس‌انداز دارند.
اگر نرخ سود عمومی افزایش یابد، سود این حساب‌ها در حد توافق شده باقی می‌ماند.	نرخ سود این سپرده‌ها می‌تواند هم‌زمان با کاهش نرخ سود عمومی بانک‌ها کاهش یابد.
معمولاً مقدار حداقلی باید در این حساب‌ها باشد تا مشمول بستن قرارداد و دریافت سود گردد.	

بانک‌های قرض‌الحسنه:

- در این نوع بانک‌ها به سپرده‌های پس‌انداز، سودی نمی‌دهند. اما به‌ازای مدت زمان سپرده‌گذاری، برای مشتری امتیاز دریافت وام در نظر می‌گیرند.

- مقدار وام و دوره بازپرداخت آن تابع مقدار سپرده و مدت زمان سپرده‌گذاری است.

خرید سهام، اوراق مشارکت

۲- خرید سهام شرکت‌های مختلف:

- خرید سهام نوعی شریک شدن در مالکیت یک شرکت است. (با خرید سهام در داشتن یک شرکت با دیگران شریک می‌شویم.)

- سود شرکت به نسبت سهم هر فرد، به او تعلق می‌گیرد. (البته اگر شرکت متحمل ضرر و زیان شود، افراد در این ضرر و زیان نیز شریک هستند.)

- با خرید و فروش سهام، در بازار سرمایه فعالیت می‌کنیم.

- در بازار سرمایه:

* تولید کننده به‌طور مستقیم سرمایه مورد نیاز خود را از مردم تهیه می‌کند.

* دسترسی به سرمایه راحت‌تر و کم هزینه‌تر است. (همین امر سرمایه‌گذاری را آسان‌تر می‌کند.)

* مردم به عملکرد مدیران لایق و توانمند شرکت‌ها، اطمینان می‌کنند و سرمایه‌های اندک خود (سرمایه‌هایی که افراد به تنهایی نمی‌توانند کاری با آنها انجام دهند) را در اختیار آنان قرار می‌دهند.

۱- مشکل کمبود سرمایه شرکت حل می‌شود.	در بازار سرمایه:
۲- درآمد دیگری به مردم اضافه می‌شود و سطح تولید در کشور افزایش می‌یابد.	

سهام‌داری (معمولاً در خرید و فروش) فرایندی دارد که اجازه نمی‌دهد با پس‌اندازهای اندک وارد شویم و در کوتاه‌مدت بلافاصله بتوانیم آن را بفروشیم. اما می‌توان پس‌اندازهای بزرگ‌تر را برای برآوردن اهداف میان‌مدت یا بلندمدت وارد این نوع سرمایه‌گذاری کرد.

سود سرمایه‌گذاری در سهام معمولاً از سپرده‌گذاری بلندمدت در بانک هم بیشتر است؛ اما قطعی نیست.

قیمت سهام چگونه تغییر می‌کند؟

انواع قیمت سهام	
۱- قیمت اولیه (قیمت اسمی)	قیمتی که شرکت برای بار اول می‌فروشد. قیمت اولیه در روی هر ورقه سهم توسط شرکت پذیره‌نویسی مشخص می‌شود.
۲- قیمت ثانویه	قیمت بازاری است که صاحب سهام در تالار بورس اوراق بهادار در معرض فروش قرار می‌دهد. قیمت بازاری به سوددهی آن شرکت بستگی دارد. اگر سود شرکت دائماً افزایش یابد، متقاضی و خریدار آن نوع سهام زیاد می‌شود (دیگران نیز متوجه بازده زیاد این شرکت سهامی شده‌اند و بنابراین تقاضا برای سهام این شرکت زیاد می‌شود). و در نتیجه قیمت ثانویه دائماً افزایش می‌یابد.

۳- اوراق مشارکت:

این اوراق توسط دولت یا یکی از سازمان‌های رسمی و قانونی کشور صادر می‌شود.

هدف از انتشار این اوراق: تأمین مالی جهت راه‌اندازی یک فعالیت اقتصادی مشخص یا توسعه یک فعالیت اقتصادی مشخصی که تاکنون وجود داشته است.

افراد می‌توانند سرمایه پولی خود را به دولت یا آن سازمان بدهند تا در فعالیت آنها مشارکت کنند. در مقابل، دولت یا سازمان مورد نظر، اوراق مشارکتی متناسب با میزان سرمایه‌گذاری افراد به آنها ارائه می‌دهد.

به اوراق مالی منتشر شده (اوراق مشارکت) برحسب فعالیت اقتصادی مرتبط، سودی تعلق می‌گیرد.

این اوراق قابل خرید و فروش نیز هستند.

تفاوت‌های اوراق مشارکت و سهام:

با خرید سهام فرد دیگر نمی‌تواند هر وقت که خواست، از مدیر کارخانه بخواهد که سرمایه او را پس دهد. (چون پول فرد به بخشی از ابزارآلات کارخانه تبدیل شده و سرمایه او قابل پس دادن نیست).

این فرد می‌تواند هر وقت که بخواهد به شراکت خود ادامه ندهد و برگه‌های سهام خود را به دیگری بفروشد و به پول مورد نیاز خود برسد.

با خرید اوراق مشارکت، پس از انقضای مدت سررسید آن، علاوه بر اصل پول (سرمایه)، سود آن را هم می‌گیریم.



۴- خرید طلا:

طلا از جمله دارایی‌هاست که معمولاً ارزش خود را در تورم حفظ می‌کند و در نتیجه برخی افراد برای حفظ ارزش پول خود، آن را به طلا تبدیل می‌کنند.

تفاوت طلا با اوراق سهام:

* خرید طلا برخلاف سهام به پول خیلی زیادی نیاز ندارد.

* طلا در هر زمان هم قابل فروش است.

* خرید طلا (برخلاف سهام) با دریافت سود سالیانه منظم همراه نیست.

* سود طلا برای خریدارش = تفاوت قیمت خرید و فروش آن

اگر قیمت طلا در طول زمان ثابت باشد، و قیمت خرید با قیمت فروش یکی باشد، چیزی عاید خریدار طلا نمی‌شود. (چراکه تفاوت قیمت خرید و فروش آن برابر با صفر است.)

در حالی که سهام‌داری حتی اگر قیمت ورقه سهام تغییر نکند، با دریافت سود سالانه شرکت همراه است و از این محل دارندگان اوراق سهام نفع می‌برند.

مشکل خرید طلا برای اقتصاد کشور:

پول‌هایی که می‌توانست صرف سرمایه‌گذاری‌های مولد در اقتصاد شود، در چیزی مثل طلا منجمد می‌شود.

(سرمایه‌گذاری مولد = سرمایه‌گذاری‌هایی هستند که به ظرفیت تولیدی کشور از طریق: ۱- ایجاد کارخانجات و شرکت‌های جدید ۲- توسعه ظرفیت آن‌ها کمک می‌کند)

• بیمه و پوشش خطرپذیری سرمایه‌گذاری

هر سرمایه‌گذاری یا راه‌اندازی هر نوع کسب و کاری همراه در معرض تهدیدها و حوادث پیش‌بینی نشده است.

نظام‌های بیمه در بسیاری از کشورهای جهان به منظور جبران پیامدهای ناشی از حوادث و وقایع پیش‌بینی نشده به وجود آمده‌اند:



	حوادث غیرمترقبه و وضعیت‌های ناخوشایند	
	۳- تثبیت نظام اقتصادی	
۱- سازمان تأمین اجتماعی		نظام‌های بیمه اجتماعی شامل
۲- سازمان بیمه سلامت		

۱- بازرگانی	نظام بیمه اجتماعی شامل بیمه‌های
۲- خودرو	
۳- منازل مسکونی	
۴- فعالیت‌های اقتصادی	
۵- درمان و زندگی	
۶- حوادث	
۷- اتکایی	

نکات مهم بیمه:

بیمه قراردادی است بین دو شخص، که براساس آن بیمه‌گذار یا بیمه شده به طرف دیگر بیمه‌گر (شرکت بیمه) حق بیمه پرداخت می‌کند. بیمه‌گر به ازای حق بیمه پرداخت شده باید خسارت بیمه‌گذار یا بیمه شده را در صورت وقوع خطری که در قرارداد بیمه نوشته است، پرداخت کند.

بیمه نگرانی ناشی از خطر وقوع حادثه را از زندگی مردم و فعالیت‌های اقتصادی دور می‌کند.

به بیمه‌گذاران آرامش خاطر می‌دهد.

پایه و اساس نیاز به تهیه بیمه: خطرپذیری است.

*تعریف خطرپذیری: شانس وقوع یک خطر یا حادثه بد



*تعریف خطر یا حادثه بد: به وضعیتی گفته می‌شود که شرایط ایجاد خسارت به اشخاص یا اموال را فراهم می‌آورد.
(مانند وقوع زلزله، سیل، آتش‌سوزی، بیکار شدن، فوت سرپرست خانوار)

- بیمه روشی است برای انتقال خطرپذیری

- در قرارداد بیمه: بیمه‌گذار یا بیمه‌شده، نگرانی ناشی از احتمال وقوع یک زیان بزرگ را با پرداخت حق بیمه معامله می‌کند.

- بیمه‌گر (شرکت بیمه) با جمع‌آوری حق بیمه‌ها، امکان جبران زیان هر بیمه‌گذار یا بیمه‌شده را فراهم می‌کند.

