

اصول انتخاب در کسب و کار

فصل اول



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

درس اول

کسب و کار و کارآفرینی



موقعیت



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

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

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

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

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

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

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

ستایش (با ابروهای بالا رفته و معترض): ولی مامان! خود بابا شش ماه پیش قولش رو به من داد! امیرحسین که از همه کوچک‌تر بود، اخم‌هایش را توی هم کرد و رفت نشست پشت میز شام. امیرعلی هم سری به نشان تأسف تکان داد و چیزی نگفت.

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

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

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

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

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

مادر (با صدای پر طنین و عصبانی): این حرفا به شما نیومده بچه جون. شما اگه فکر می‌کنی خیلی مرد شدی، همون کاری که وظیفته درست انجام بده. به جای مشاوره اقتصادی درست رو بخون که بعد از هر کارنامه نشینی آسمون ریسمون بیافی که این نمره به خاطر فلان و بهمان کم شد! امیرعلی: شما پدر و مادرا همیشه وقتی که ما حرف حق می‌زنیم، می‌گین بچه‌ایم ولی وقتی نوبت به کارخونه و خرید و این جور چیزا می‌رسه، می‌گین که مرد شدی و بزرگ شدی. پدر که حتی توان عصبانی شدن هم نداشت، به آرامی گفت:

رئیس کارخونه و کارگاه شدن که فقط به امر و نهی کردن و ماشین و ویلا خریدن نیست که! عشق می‌خواد. من بعد از ۵۰ سال زندگی خودم می‌فهمم که چه کاری دردسرش کمتره و پرسودتر! اما می‌دونی که وقتی رزق و روزی بیست خانوار از طریق تو بهشون می‌رسه چه لذتی داره؟ انگار دنیا رو بهت دادن. یادته؟ وقتی امیرحسین ۵ سالش بود یه بار خودت ناهار درست کردی و بعدش گفتی اگه هرچی اصرار کنین دیگه آشپزی نمی‌کنم از بس که سخته! ولی وقتی داداش به خاطر مزه‌اش ازت تشکر کرد، به مامان گفتی خستگیش از تنم رفت و دوست دارم آشپزی کنم. این یعنی عشق. من عاشق تولید کردن و ساختنم؛ من از اینکه خانواده‌ام به جای ۳ تا بچه، ۴۰-۵۰ تا بچه داشته باشه، لذت می‌برم. حالا هم که بهتون می‌گم از فکر چیزای اضافه بیان بیرون، به خاطر اینه که ۳ ماهه فروش نداشتیم و من نتونستم حقوق کارگرمو درست پرداخت کنم. اونا الان سر سفره‌هاشون شاید همین عدس‌پلویی رو که ما می‌خوریم، نداشته باشن!

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

حرف‌های پدر تا نزدیکی‌های صبح در سر امیرعلی می‌چرخید و او داشت به این فکر می‌کرد که چطور می‌تواند برای این مشکل پدر راه‌حلی پیدا کند تا او را از این شرایط سخت نجات بدهد. داستان از این قرار است که آقای محمدی بر سر به کار گرفتن ارثیه پدری با همسر و دو فرزند بزرگ‌ترش (امیرعلی و ستایش، پسر و دختر دو قلوئی ۱۶ ساله‌اش) مشورت کرد و به چهار پیشنهاد رسیدند. پیشنهاد ستایش خرید سکه، پیشنهاد مادر سرمایه‌گذاری در بورس، پیشنهاد امیرعلی راه انداختن یک فست فود یا کنترینگ و پیشنهاد پدر هم تأسیس یک کارگاه تولیدی بود. از وقتی که پدر به پیشنهاد خودش عمل کرد، امیرعلی و ستایش خیلی ناراحت شدند چون حس می‌کردند که هیچ وقت حرف‌هایشان جدی گرفته نمی‌شود. برای همین تصمیم گرفته بودند هرطور که هست خودشان را به پدر و مادر اثبات کنند.

گفت و گو در کلاس



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

نقشه راه

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

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

طرح مسئله

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

با اینکه احتمال از بین رفتن و شکست یک کسب و کار وجود دارد، احتمال موفقیت و سودآوری آن هم کم نیست و این انگیزه لازم برای شروع فعالیت اقتصادی و پذیرش خطرات آن توسط کارآفرینان را همواره زنده نگه می‌دارد. در این درس درباره دلیل ایجاد کسب و کارها و نقش کارآفرینان در تولد و زنده ماندن آنها بیشتر می‌آموزیم.



پلکان کار و رشد!



▲ میر مصطفی عالی نسب

یک کارآفرین موفق ضرورتاً از ابتدا حتی کارآفرین نبوده است، اما حرکت با چشم باز و بر مبنای شناخت ظرفیت‌های خود و اتفاقات اطراف، او را قدم به قدم از سطوح ابتدایی کار به درجه‌های بالای آن می‌رساند. مصداق جذاب این موضوع میر مصطفی عالی نسب است. کار او آن قدر بالا می‌گیرد که حتی ... داستان او را در صفحات معتبر مجازی بیابید و بخوانید. داستان زندگی او، داستان همه ماست.

نقش کارآفرینان

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

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

○ تجارتِ بوق حمام می کند!

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

(فوت کوزه گری، ج ۱، ص ۳۲۸)

اگرچه هر فردی یکتاست و ویژگی های منحصر به فردی دارد؛ اما کارآفرینان موفق، ویژگی های مشابهی دارند که به آنها در کسب و کارشان کمک می کند.

ویژگی های مشترک کارآفرینان موفق

فرصت های کسب و کار را از مانی که دیگران شاید متوجه نشوند، می بینند.	تیزبین
ایده ها را به محصولات جدید، فرایندها و پاکسب و کارهای جدید تبدیل می کنند.	نوآور
پس اندازه و خوش نامی شان را با شجاعت و تدبیر، به میدان می آورند تا فعالیت اقتصادی جدیدی را راه اندازی کنند.	ریسک پذیر
کارآفرینان واقع بین هستند اما مطمئن و دلگرم به موفقیت اقتصادی هستند.	خوش بین
نظم، انضباط، پایداری، اشتیاق و توانایی حل مسئله را دارند.	پرانگیزه
از کارشناسان، همکاران و مشتریان می آموزند و خود را با شرایط بازار وفق می دهند.	یادگیرنده
منابع را به شکل کارایی مدیریت و هماهنگ می کنند.	سازمان دهنده



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

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

دولت به همه بیمارستان‌های خصوصی دستور داده است که یا باید بیماران کرونایی را پذیرش کنند یا اینکه مبلغی را به عنوان کمک به مقابله با این ویروس به بیمارستان‌های پذیرش‌کننده بیماران کرونایی پرداخت کنند؛ آن هم نه یک بار بلکه به صورت مستمر و ماهیانه. این مبلغ نیز رقم قابل توجهی است. موضوع را در هیئت مدیره مطرح می‌کنید. شریک شما که در بیمارستان سهام دارد می‌گوید در صورت پذیرش بیمار کرونایی، او سهمش را می‌فروشد و دیگر با شما همکاری نمی‌کند. یکی دیگر از اعضای هیئت مدیره می‌گوید اگر رسانه‌ها متوجه شوند چه؟ نماینده بخش پرستاران با اضطراب می‌گوید جان مردم اولویت دارد اما ما هم دوست داریم زنده بمانیم. از طرف دیگر سهام بیمارستان‌هایی که بیمار کرونایی دارند، در بورس افت چشمگیری داشته است. میزان مراجعات مردم به بیمارستان که ۷۰ درصد درآمد بیمارستان را تأمین می‌کرده است تقریباً به یک دهم کاهش پیدا کرده و شما با مشکل تأمین مالی مواجه‌اید. با توجه به این شرایط شما کدام یک از تصمیمات زیر را می‌گیرید؟ چرا؟ لطفاً دلایل تصمیم و عواقب آن را برای خودتان یادداشت کنید و تصمیم‌دوستانان را نقد کنید.

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

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

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

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

۵- با وام گرفتن از بانک، بخش تحقیق و توسعه بیمارستان را تقویت می‌کنم تا روی این بیماری تحقیق کنند و به یک راه‌حل برای شکست آن دست پیدا کنند و البته تا رسیدن به نتیجه ترجیح می‌دهم به بیمارستان‌های دیگر کمک مالی ارائه کنم.

۶- عریض از کسب تجربه‌های بیمارستان‌های دیگر سعی می‌کنم با توجه به ظرفیت‌ها و توانایی‌های خودم و همکارانم و نیروهایم، به صورت کاملاً محدود (هم از نظر زمانی و هم از نظر مکانی) بیماران کرونایی را پذیرش کنم تا شرایط بعد از پذیرش را بتوانم بهتر ارزیابی کنم.

۷- موفقیت من در گروه رضایت همه همکاران و نیروهای من است؛ پس تلاشم را می‌کنم تا جایی که ممکن است به سرمایه‌گذاران و پرستاران و هیئت مدیره اطمینان خاطر ببخشم و به آنها اثبات کنم که برایم مهم هستند.

هر کدام از جواب‌ها به یکی از ویژگی‌های مشترک کارآفرینان موفق (در صفحه ۶) بر می‌گردد. شما به کدام یک نزدیک‌تر هستید؟ به گزینه‌های جدید هم فکر کنید.

● هزینه‌های تولید، درآمد و سود

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

$$\text{کل محصول} \times \text{قیمت} = \text{درآمد}$$

$$\text{درآمد} - \text{هزینه‌ها} = \text{سود (یا زیان)}$$

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

کسب درآمد حلال

ممکن است در محله و یا روستای خود افرادی را بشناسید که درآمدشان زیاد است و خانه و خودروی گران قیمت دارند؛ اما در میان مردم بدنام اند. اگر سراغ آنها را از مردم درستکار بگیرید، به شما هشدار می‌دهند که با آنها نشست و برخاست نکنید. این دسته از انسان‌ها معمولاً راه‌هایی را بلدند که می‌توانند به قول خودشان از کاه، کوه بسازند یا از آب، کره بگیرند. آنها معمولاً از رانت‌ها و موقعیت‌هایی که با فریب و ظاهر سازی به دست می‌آورند سوء استفاده می‌کنند و به درآمدهای کلانی دست می‌یابند. 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 می‌آورند و سود خودشان را حفظ می‌کنند. این افراد معمولاً به کسب و کارهای حرام اشتغال دارند؛ مثلاً با احتکار کالاها یا مورد نیاز مردم در مواقع ضروری و گران فروختن آنها، سودهای سرشار می‌برند یا برای سود بیشتر، کتاب‌ها یا فیلم‌های مبتذل و غیر اخلاقی را تولید و منتشر می‌کنند یا کالایی را برخلاف آنچه هست، به مشتری نشان می‌دهند تا مشتری را فریب دهند. اهل رشوه دادن و رشوه گرفتن اند و با رباخواری امورشان را می‌گذرانند. از آنجاکه معمولاً دست این افراد در روستاها و محله‌های کوچک زودرو می‌شود، آنها ترجیح می‌دهند به شهرهای بزرگ کوچ کنند تا آسان‌تر به فعالیت‌های خود بپردازند. این افراد نه تنها با فعالیت‌های غیر قانونی و غیر شرعی به هموعانشان ظلم می‌کنند، بلکه برکت را نیز از زندگی خودشان دور می‌کنند و اقتصاد خود و جامعه را در سراسیمگی سقوط قرار می‌دهند.

فعالیت فردی در کلاس



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

کم می فروشیم تا مشتری شویم!

من یک کم فروش بودم. به نظرم کم فروشی شغل بدی نیست. اگر خواستید این شغل را برای آینده کاری خود انتخاب کنید، چند پیشنهاد دارم. اول اینکه در جنستان آب ببندید؛ مثلاً به ازای یک بطری شربت یا شیر، یک استکان آب اضافه کنید و خوب هم بزنید تا یک دست شود، بعد بفروشید. یا اگر خواستید مغز گردو بفروشید، چند ساعت مغز گردوها را در آب بخیسانید تا وزن بگیرد، بعد بفروشید. به این ترتیب می توانید آب را به قیمت مغز گردو بفروشید! اگر خواستید شیرینی بفروشید، شیرینی را با جعبه اش با هم روی ترازو بگذارید و سعی کنید جعبه ها سنگین باشند. اگر خواستید کالاهایی مثل گندم و برنج و حبوبات و... را بفروشید، پیمانانه را کاملاً پر نکنید. در کنار همه این روش ها می توانید ترازویتان را هم دست کاری کنید تا مثلاً کالای یک کیلویی را یک کیلو و دویست گرم نشان دهد. روش های متنوع زیادی هست که من همه آنها را تجربه کرده ام. اگر راهنمایی های بیشتری خواستید در خدمتیم؛ فقط باید زحمت بکشید یک توک پا تشریف بیاورید جهنم! چرا؟ چون ... من مرده ام. آها ... یادم رفت بگویم. من قرن ها پیش مرده ام. من یکی از کم فروش های قوم حضرت شعیب بودم که به مردم ستم فراوانی روا داشتم. پیامبر ما بارها گفته بود که کم فروشی آخر و عاقبت ندارد؛ گوش ندادیم و شد آنچه نباید می شد.

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

برای تفکر و تمرین

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

- کار در مغازه ساندویچ فروشی شخصی
- تدریس در مدرسه دولتی
- عضو نیروی فعال در ارتش شدن
- راه اندازی خدمات باغبانی در منزل



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

- خطرپذیری
- خوش بینی
- پرانگیزی
- سازماندهی

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

- خرید مواد اولیه برای تولید ماهیانه: ۱۰۰ میلیون تومان
 - پول آب و برق و گاز و عوارض شهرداری و مالیات سالانه: ۸۰۰ میلیون تومان
 - دستمزد ماهیانه هر کارگر: ۲ میلیون تومان (مجموعاً ۲۰ کارگر)
 - درآمد سالانه: ۲/۵ میلیارد تومان
- لطفاً حساب کنید که کارگاه تولیدی آقای محمدی در طول یک سال سودده است یا زیان‌ده؟

تحلیل کنید



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



موقعیت



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

ستایش (درحالی که تلاش می کرد ذوق زدگی اش را پنهان کند، با صدایی بی جوهر اما بلند):
من مطمئنم پیداش کردم!

امیرعلی: ای بابا! چرا بیهو بی مقدمه این طوری حرف می زنی؟ ترسیدم! مگه نمی بینی دارم درس می خونم؟

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

امیرعلی: من از کجا باید بدونم؟ اما قبل اینکه تو بگی من یه خبر داغ بهت بدم که دیروز نشستیم حساب کردم و فهمیم که کارگاه بابا ضرر نمی ده!

ستایش: واقعاً؟! ولی بابا که می گفت داریم ضرر می دیم؟! فکر کنم اشتباه محاسبه کردی! آخه بابا هیچ وقت حرف بی حساب نمی زنه.

امیرعلی: نه تقریباً مطمئنم. آخه چند بار حساب کردم.

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

امیرعلی (باندرکی تمسخر): دقیقاً می شه بگی که این به وضع بد بابا چه ربطی داره خانوم کارآگاه؟
ستایش: نه جدی می گم. یه دقیقه مسخره بازی در نیار! ببین دقیقاً از همون شی که بابا با خوشحالی گفت «من سهم مهندس رو خریدم و اگه شریک خوب بود، خدا هم شریک داشت» و این حرفه، سرکارگر زنگ زد که یکی از کارگرا یه اتفاقی براش افتاده و بابا سریع رفت که ببینه چی شده. از همون شب بد بیماری پشت بد بیماری اومد!

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

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

امیرعلی: ولی خداییش بابا کار غیرمنطقی نمی‌کنه و به این خصلتش هم معروفه. درضمن من یادمه همون شب که مستقل شد، گفت: هرچی سیستم تصمیم‌گیری جمع‌وجورتر، تصمیم‌گیری راحت‌تر!

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

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

گفت‌گو در کلاس



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

نقشه راه

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

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

اکثر کسب و کارها در ایران به عنوان کسب و کاری شخصی، شرکتی سهامی یا تعاونی مشغول به فعالیت اند. اگر بخواهیم به صورت کلی تفاوت مفهومی شکل های مختلف کسب و کار را درک کنیم، باید تنها به این سؤال پاسخ بدهیم که مالک محصول یا کالای (نهایی) که به مشتری عرضه می شود، کیست؟ یک نفر یا چند نفر و چگونه؟ همین سؤال ساده و پاسخ آن، بیانگر مفهومی است به نام سازمان تولید. با مشخص شدن این مفهوم، به انواع کسب و کار از منظر سازمان تولید می پردازیم.

نوع اول: کسب و کار شخصی

کسب و کار شخصی متعلق به یک شخص است. امروزه اغلب کسب و کارها در ایران به شکل شخصی اند. بیشتر آنها کوچک مقیاس اند و در همه نوع فعالیتی از کشاورزی تا صنعت به ویژه خدمات حضور دارند. مشاغل خویش فرمایی مانند تعمیر کاران خودرو و لوازم خانگی، بنگاه های معاملات ملکی، خرده فروشان، کشاورزان، صنعتگران خرد و هنرمندان، نمونه هایی از کسب و کارهای شخصی هستند؛ حتی در زمینه های تخصصی مانند پزشکی، دندان پزشکی، وکالت و حسابداری اغلب کسب و کارها شخصی اند.



بیشتر بدانیم



چگونه یک کسب و کار شخصی راه اندازی کنیم؟

- نام کسب و کارتان را ثبت کنید.
- قوانین و مقررات مربوط به آن زمینه را مطالعه کنید.
- برای گرفتن گواهی نامه یا پروانه فعالیت رسمی در آن زمینه اقدام کنید.
- اسناد مربوط به هزینه ها و درآمدها را حفظ کنید. این اسناد مبنای تعیین مالیات بر کسب و کار شماست.
- اگر کسی را برای کارتان به کار گرفتید، شما کارفرمای او هستید و باید حقوق او را طبق قانون کار پرداخت کنید و او را بیمه کنید.

فعالیت فردی در کلاس



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

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

نوع دوم: شراکت

فرض کنید به مباحث برخی از دروسی که در دوره اول دبیرستان می‌خواندید، بسیار مسلط‌اید. ناگهان ایده‌ای به ذهن شما خطور می‌کند: من که درس‌ها را کاملاً مسلطم، پس چرا از این وضعیت استفاده نکنم و درآمدی کسب نکنم؟ برای همین دست به کار می‌شوید. تدریس خصوصی به دیگران را شروع می‌کنید، همه چیز خوب پیش می‌رود و شما کسب درآمد می‌کنید. شما به چندین دانش‌آموز خدمات ارائه می‌دهید؛ حتی یکی از دوستانتان را هم به عنوان کارمند استخدام می‌کنید تا در این کار به شما کمک کند و دیگر تنها نیستید. اما باز هم شما با کسی شراکتی ندارید و کارتان یک کار شخصی است چرا که مسئولیت تمام تصمیمات مهم، سخت و دشوار بر عهده شماست و این شماست که مالک درآمد این خدمتید.

حال ممکن است به این فکر بیفتید که اگر با یکی دیگر از دوستانتان که در دروسی غیر از دروس شما مسلط است شریک شوید (در سود و زیان)، در این صورت دیگر شما به تنهایی پاسخگو نیستید و حتی درآمد حاصل از کار نیز با نسبت توافقی بین شما دو نفر تقسیم می‌شود و از سوی دیگر احتمالاً شریک شما نیز به اندازه شما، مراقب و دلسوز این کسب و کار خواهد بود. اینجاست که درباره تغییر شکل کسب و کار خودتان به نوعی شراکت

فکر می‌کنید.

شراکت، کسب و کاری متعلق به دو نفر یا بیشتر است که شریک نامیده می‌شوند؛ هر کدام هم متناسب با سهمشان در سود کسب و کار سهیم‌اند. کسب و کار شخصی شما، مشابه بیشتر کسب و کارهای شراکتی کوچک، مانند برخی از مغازه‌ها، رستوران‌ها و پیمانکاران است.





بیشتر بدانیم

چگونه یک فعالیت شراکتی راه اندازی کنیم؟

- کسب و کارهای شراکتی همانند کسب و کارهای شخصی بسیار آسان راه اندازی می شوند؛ گام‌های اولیه راه اندازی آنها کاملاً مشابه کسب و کار شخصی است، از جمله ثبت اسم، اخذ پروانه‌ها و مجوزها و... البته گامی اضافی دارد و آن هم نگارش قرارداد شراکت بین افراد است.
- در قراردادهای شراکت بین افراد، مواردی از جمله محدوده اختیارات و وظایف افراد، نحوه تقسیم سود یا زیان، حل اختلافات بین آنها، تصمیم‌گیری در مورد انحلال و... مطرح می‌شود. اگرچه برای وجود این قرارداد، الزامی قانونی وجود ندارد؛ ولی از جهت روشن شدن حقوق و تکالیف شرکا، به داشتن آن توصیه می‌شود؛ ضمن اینکه در صورت ثبت رسمی قرارداد، عمل به محتوای آن الزام قانونی پیدا می‌کند.



فعالیت فردی در کلاس



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

مزایای کسب و کار شراکتی	معایب کسب و کار شراکتی
راه اندازی نسبتاً آسان	افزایش برخی هزینه‌ها جهت تنظیم قرارداد و مشاوره حقوقی با وکیل
دسترسی به منابع و سرمایه‌های مالی بزرگ‌تر	مسئولیت نامحدود در مقابل بدهی‌ها و دعاوی
تقسیم بار مسئولیت و هم‌افزایی توانایی‌ها	آزادی عمل محدودتر افراد و تصمیم‌گیری سخت‌تر به دلیل لزوم توافق شرکا

عاقل باش!

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

لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ

(سوره نساء، آیه ۲۹)

نوع سوم: شرکت

تصور کنید که مدتی کسب و کار تدریس شخصی یا شراکتی را راه‌اندازی می‌کنید و بسیار موفق هستید؛ اما افق‌های بزرگ‌تری را می‌بینید و فرصت‌هایی برای کسب سود بیشتر. برای ایجاد ارتباط با دانش‌آموزان و معلمان خصوصی در سراسر کشور، باید چندین کارمند استخدام کنید و تبلیغات وسیع‌تری انجام دهید و سایت قوی‌تر و حتی دفتر کاری بزرگ‌تر می‌خواهید که همگی نیازمند پول است. حرکت کند و تدریجی، اگر چه رشد آهسته‌ای برای شما به همراه دارد ولی باید عمل رقبا را هم در نظر بگیرید؛ از اینجا به بعد به حرکتی انفجاری نیاز دارید که با کسب و کار شخصی و شراکتی سازگار نیست؛ شما باید یک شرکت ثبت کنید.

پیچیده‌ترین 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 می‌کند. شرکت‌ها حقوق و تعهدات خاصی دارند؛ دقیقاً همانند آنچه که انسان‌ها انجام می‌دهند. برای مثال، یک شرکت می‌تواند دارایی داشته باشد، با دیگر شرکت‌ها یا افراد وارد قرارداد شود و حتی علیه آنها شکایت کند و مورد شکایت قرار بگیرد.

دارایی هر شرکت به تعداد معینی سهم تقسیم می‌شود و هر کس با خرید سهام شرکت به سهام‌دار آن تبدیل می‌شود که به اندازه سهمش مالکیت نسبی آن را دارد و در منافع و مسئولیت‌ها به همان اندازه سهم است. سهام یک سند مالکیت است و نشان می‌دهد که دارنده آن، بخشی از مالکیت شرکت را در اختیار دارد و در سود و زیان آن، شریک است؛ مثلاً اگر دارایی شرکتی به ۱۰۰٬۰۰۰ سهم تقسیم شده باشد، سرمایه‌گذاری که ۱۰٬۰۰۰ سهم آن را خریداری می‌کند، مالک ۱۰ درصد شرکت است.

فعالیت خارج از کلاس



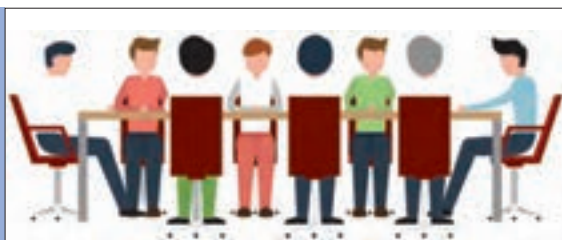
درباره تفاوت انواع شرکت‌ها تحقیق کنید.
درباره تفاوت انواع شرکت‌های سهامی عام و خاص، شرکت‌های تعاونی و شرکت‌های با مسئولیت محدود تحقیق کنید و نتیجه را در کلاس ارائه دهید.



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

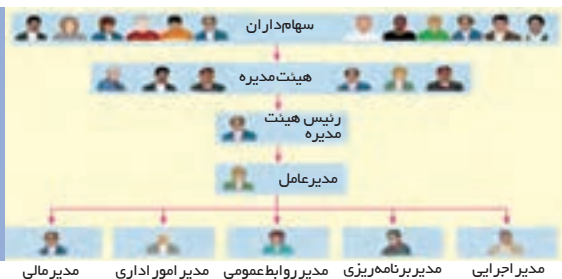
تا فریب نخورند. پذیرش و عمل به چنین قوانینی زمان‌بر و پرهزینه است و به مشاوره‌های حقوقی نیاز دارد. برای تشکیل شرکت، ممکن است به وکیل نیاز داشته باشید تا شما را برای تکمیل اساسنامه شرکت و سایر اسناد مورد نیاز کمک کند. اساسنامه شرکت باید بیان کند که شرکت برای چه کسب و کاری تشکیل شده است؛ سهام آن چه میزان است و چگونه تقسیم و فروخته می‌شود؛ چگونه شرکت سرمایه اولیه خود را تأمین می‌کند و چگونه سود و زیان تقسیم می‌شود؛ سهام‌داران چه حقوق و مسئولیت‌هایی در شرکت دارند؛ شرکت چگونه منحل می‌شود و ...



فعالیت فردی در کلاس



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



فعالیت فردی در کلاس



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

مزایای ایجاد شرکت	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)	تاخیر در تصمیم‌گیری
امکان رقابت بالاتر (به دلیل مقیاس تولید بالا، امکان سرمایه‌گذاری بیشتر و قیمت پایین‌تر نسبت به رقبا)	پیچیدگی‌های رابطه مدیریت و مالکیت و موفقیت‌های غیر فردی
تخصیص گزاینی 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

درس زندگی

من آب خنک میل ندارم؛ ممنون!

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

(سوره مائده، آیه ۲)

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ

نوع چهارم: تعاونی‌ها

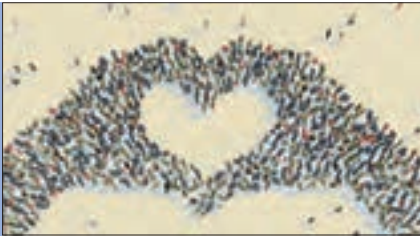


تعاونی کسب‌وکاری است که با هدف تأمین نیازمندی‌های اعضا تشکیل می‌شود و به بهبود وضعیت اقتصادی آنها کمک می‌کند. در تعاونی تولید، تعدادی تولیدکننده جهت بهره‌مندی از مزایای فعالیت‌های اقتصادی با مقیاس بزرگ، گرد هم می‌آیند و با اقدامات جمعی منفعت خود را بیشینه می‌کنند؛ مثلاً تعاونی کشاورزی را عده‌ای از کشاورزان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

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

نوع پنجم: مؤسسات غیرانتفاعی و خیریه

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



فعالیت گروهی در کلاس



کلاس را به گروه‌های چهار نفره تقسیم کنید و هر گروه مسئول بررسی یکی از کسب‌وکارهای زیر شود (ممکن است به صورت هم‌زمان دو یا چند گروه یک کسب‌وکار را بررسی کنند که به نظر بهتر نیز است) آنچه در هر کسب‌وکار باید بررسی شود، این است:

۱- مزایا و معایب کسب‌وکار گروه خود را در صورتی که فردی، شراکتی، شرکتی و یا تعاونی بود، بررسی کنید.

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

○ ایده کسب و کار شماره ۱

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

○ ایده کسب و کار شماره ۲

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

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

○ ایده کسب و کار شماره ۳

در منطقه شما هندوانه بسیاری کشت می شود؛ اما به دلیل نبودن جاده یا کمبود ماشین های یخچال دار و ... هر ساله این هندوانه ها، در مزارع از بین می روند. این ایده به ذهنتان می رسد که هندوانه ها را فراوری کنید تا مشکل نگهداری و انتقال آنها حل شود. تبدیل هندوانه به هندوانه خشک و یا تهیه کنسنتانتره (پودر) بهترین راه حل است. از طرفی نمی شود این کار را با هندوانه کرد، چون خشک کردن و پودر کردن میوه یک فرایند گرمایی است و هندوانه در دمای بالا از بین می رود. در اخبار می شنوید که یک شرکت دانش بنیان شیرازی دستگاهی را ساخته که به جای گرما دادن، از طریق انجماد، میوه ها را خشک می کند.

○ ایده کسب و کار شماره ۴

شما و گروه دوستانتان به خاطر تلاش های درسی فراوانی که داشته اید، در بسیاری از موضوعات درسی سرآمد شده اید. این ایده به ذهنتان می رسد که یک شبکه تدریس خصوصی فعال در منطقه خود تأسیس کنید.



برای تفکر و تمرین

۱- برای هر کدام از موارد زیر چه نوع کسب و کاری (شخصی، شراکتی، شرکتی، غیرانتفاعی و تعاونی) را پیشنهاد می‌دهید؟ مزایا یا معایب آن چیست؟

- حفاظت از دارایی‌های شخصی
- دریافت پاداش مستقیم تلاش‌ها
- الزامات گزارش دهی بیشتر
- عدم تقسیم سود با دیگری
- رفع مشکل تأمین سرمایه لازم برای شروع کسب و کار جدید
- راه‌اندازی آسان و آزادی عمل زیاد

۲- برای هر یک از موارد زیر چه نوع کسب و کار (سازمان تولید) را توصیه می‌کنید؟

- شرکتی جدید می‌خواهد مجموعه فروشگاه زنجیره‌ای از مواد غذایی سالم راه‌اندازی کند.
- یکی از دانش‌آموختگان آشپزی می‌خواهد رستوران‌های زنجیره‌ای افتتاح کند.
- نویسنده‌ای تصمیم می‌گیرد ادامه آخرین کتاب پر فروش خود را بنویسد.
- گروهی از دوستان تصمیم می‌گیرند کسب و کاری بدون عبور از فرایندهای قانونی طولانی آغاز کنند.
- گروهی از کشاورزان می‌خواهند برای خرید کود، دانه و سایر مواد مرتبط به صورت عمده هزینه کنند و هزینه را در بین اعضا تقسیم کنند.
- گروهی از مهندسان جوان تصمیم گرفته‌اند لوازم خانگی با کیفیت بالا تولید کنند.

۳- به نظر شما آقای محمدی (پدر امیرعلی و ستایش) سازمان تولید خود را باید بر چه مبنایی ترتیب بدهد تا از مشکلات فراوان مالی بیرون بیاید؟ آیا شما به او توصیه می‌کنید با شرایط موجود یک مؤسسه خیریه نیز برای کارگزارانش ایجاد کند؟ دلیل شما چیست؟



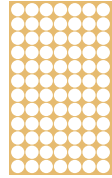
تحلیل کنید

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

اصول انتخاب درست



موقعیت



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

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

پدر: ای سلام بابا، تو اینجا چی کار می‌کنی؟ مگه مامان بهت نگفت که من دارم میام؟
امیر علی (با سردی و ناراحتی): مسجد بودم، درضمن من که موبایل ندارم که مامان بهم خبر بدن!
 پدر: چی شده؟ چرا این قدر توی خودتی؟ با بچه‌ها حرفت شده یا دوباره یاد سفارشات افتادی، لپ‌تاپ، موبایل و ...

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

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

امیر علی ایستاد و کیسه‌های خرید را از دست پدر گرفت و رو به پدر گفت: می‌شه باهم دو کلام مردونه صحبت کنیم؟

پدر (با لبخند): اوه اوه، چه خطرناک! چه دل‌پُری! بله من در خدمتم، کجا بشینیم که راحت بتونیم حرف بزنیم؟

امیرعلی: دم در خونه توی ماشین!

پدر: بریم.

وقتی هر دو سوار ماشین شدند، امیرعلی شروع کرد:

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

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

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

پدر: ماجرا داره جالب می شه! ببینم حرف دیگه ای هم هست؟

امیرعلی: فعلاً نه!

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

امیرعلی: چرا می خندی بابا؟ من دارم جدی باهاتون صحبت می کنم! من از دست شما ناراحتم! درضمن اگه این «توضیح می دم» مثل همه توضیح می دم های قبلی باشه من واقعاً دیگه ...

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

گفت و گو در کلاس



- ۱- به نظر شما، آیا ملاک های انتخاب، فردی است یا اینکه اصول و قوانین مشترکی بر آن حاکم است؟
- ۲- در تصمیم گیری های اقتصادی چه موضوعاتی را باید در نظر گرفت؟ آیا ملاک فقط لیست هزینه و فایده های آشکار است؟
- ۳- منظور آقای محمدی از هزینه های پنهان چیست؟

نقشه راه

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

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

طرح مسئله

شاید کمی عجیب باشد که برخی از رانندگان خودرو، به‌ویژه آنهایی که مشکل اضافه وزن دارند، با دیدن کسانی که پیاده‌روی می‌کنند، حسرت می‌خورند و آرزو می‌کنند که کاش جای آنها بودند و آنها هم می‌توانستند از پیاده‌روی لذت ببرند. اما نکته اینجاست که اگر آنها واقعاً به این کار تمایل داشته‌اند، پس چرا پیاده‌روی نمی‌کنند؟ چرا آنها کاری را انتخاب کرده‌اند که در انجام آن رضایت کمتری دارند؟ شاید توضیحش این باشد که آنها اگرچه از پیاده‌روی لذت می‌برند اما به نظرشان آنچه که باید در مقابل آن دست بدهند، بسیار با ارزش‌تر از پیاده‌روی کردن است. پیاده‌روی اگرچه ممکن است بدون هزینه باشد، ولی هیچ‌گاه بدون «هزینه فرصت» نیست. زمانی که صرف پیاده‌روی می‌شود، می‌تواند صرف پول درآوردن، رفتن به مدرسه یا تکمیل کارهای مهم دیگری شود. تصمیمات عاقلانه از مقایسه هزینه‌ها و منافع در هر انتخاب به وجود می‌آید. در این درس نگاه دقیق‌تری به نحوه ارزیابی هزینه‌ها و منافع خواهیم کرد. شما باید قبل از هر تصمیمی در انتخاب کسب و کار، اصولی را رعایت کنید.

اصل اول: هزینه فرصت هر انتخاب را محاسبه کنید!

سینما رفتن برای شما چه هزینه‌هایی دارد؟ ممکن است بگویید که هزینه آن پولی است که برای بلیت پرداخت می‌شود. اگر قیمت بلیت ده هزار تومان باشد، این هزینه رفتن به سینماست. اما دانش اقتصاد از مفهوم کامل‌تری برای تفکر درباره هزینه‌ها استفاده می‌کند که «هزینه فرصت» نام دارد. هزینه فرصت یک انتخاب، ارزش بهترین گزینه بعدی است که شما آن را هنگام انتخاب از دست داده‌اید. پس هزینه فرصت سینما رفتن چیست؟ ده هزار تومان قیمت بلیت، تنها بخشی از هزینه‌هاست. اگر شما برای بلیت سینما پول داده‌اید، ده هزار تومان برای چیزهای دیگر کم خواهید داشت. علاوه بر پول، سینما بخشی از زمان کمیاب شما را هم گرفته است؛ چراکه اگر شما به سینما نمی‌رفتید می‌توانستید زمان و پولتان را برای چیزهای دیگری صرف کنید. کاری که برای سینما رفتن از آن صرف نظر کرده‌اید، هزینه فرصت انتخاب شماست. برای اینکه موضوع روشن‌تر شود ببینید اگر به سینما نروید، قصد داشتید چه کار دیگری انجام دهید؟ آیا مایلید با دوستان به بازار بروید؟ بسکتبال بازی کنید؟ مطالعه کنید؟



اگر سینما را کنار بگذارید، بهترین گزینه از بین دیگر گزینه‌ها چیست؟ مثلاً فرض کنید بهترین گزینه بعدی بسکتبال بازی کردن است. پس در طول مدتی که شما در حال دیدن فیلم هستید، باید بسکتبال بازی کردن را رها کنید. شما در واقع رفتن به بازار یا مطالعه را رها نمی‌کنید؛ زیرا حتی اگر به سینما هم نمی‌رفتید، گزینه بعدی شما نبودند، بلکه بسکتبال بازی کردن بخشی از هزینه فرصت سینما رفتن شماست. بخش دیگر پولی است که شما برای بلیت پرداخت می‌کنید.

ممکن است از خودتان بپرسید چرا مجبورم بین سینما رفتن و بسکتبال بازی کردن، یکی را انتخاب کنم؟ جواب این پرسش ساده است: چون زمان یا پول شما «کمیاب» است. پول یکی از امکانات کمیاب شماست. با یک مقدار مشخص از پول، نمی‌توانید هر چیزی را بخرید. وقت و زمان هم از داشته‌های کمیاب شماست. هر کاری مثل خوابیدن، غذا خوردن، مطالعه، تفریح، وب‌گردی در اینترنت و کارهای دیگری که به آن علاقه دارید همگی به زمان نیاز دارند و انجام هر کدام از آنها در زمان مشخص به معنای عدم امکان انجام بقیه است.

به دلیل وجود کمیابی در امکانات و داشته‌ها، همیشه باید بین گزینه‌های انتخاب، «بده - بستان» کرد. بده - بستان یعنی چیزی را رها می‌کنید تا چیز دیگری را به دست آورید؛ مثلاً فرض کنید ۱۰۰ هزار تومان پول برای خرج کردن دارید؛ با این پول می‌توانید وسایل لازم برای ساخت ربات امدادگر را تهیه کنید تا در مسابقات رباتیک مدرسه شرکت کنید؛ البته می‌خواهید یک جفت قناری زیبا هم بخرید یا حتی یک آکواریوم کوچک برای خودتان دست و پا کنید؛ لباس‌های ورزشی جدیدی نیز آمده که خیلی از بچه‌های مدرسه خریده‌اند و از خرید آن هم بدتان نمی‌آید! اگر پولتان را برای هر کدام از این موارد خرج کنید، برای گزینه‌های دیگر چیزی باقی نمی‌ماند. اگر پول کمیاب نبود، می‌توانستید به جای آکواریوم کوچک یک آکواریوم بزرگ آب شور بخرید یا اینکه هر روز با یک لباس ورزشی جدید به مدرسه بروید؛ اما پول کمیاب است و نمی‌شود همه چیز را با هم داشت. به همین دلیل باید بین گزینه‌های انتخاب، بده - بستان کرد؛ یعنی 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 هستند و می‌توان آنها را عوامل تولید نیز دانست. منابع گاهی طبیعی‌اند، مثل چوبی که نجار روی آن کار

می‌کند یا دانه گندمی که کشاورز آن را در زمین می‌کارد؛ گاهی انسانی‌اند، مثل نیروی کاری که در کارگاه مشغول به کار است و گاهی منابع تولید، سرمایه‌های مالی‌اند؛ مثل پولی که شخص برای راه‌اندازی یک کارگاه تولیدی در نظر گرفته است؛ اما 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 باهم 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. تا به حال دیدیم که برای برآورده ساختن بعضی از نیازها و خواسته‌هایمان، باید از منابع برای تولید کالا و خدمات استفاده کنیم. هرچه منابع بیشتری داشته باشیم، کالاها و خدمات بیشتری می‌توانیم تولید کنیم. متأسفانه نمی‌توانیم عسای جادویی را تکان دهیم و منابعی را خلق کنیم. به جای آن، ما به منابع در دسترس محدود شده‌ایم. 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. برای ساختن دوچرخه بیشتر، کارخانه لاستیک بیشتری به منظور تولید چرخ، فلز بیشتری برای اسکلت دوچرخه و زمین بیشتری برای سالن‌های کارخانه لازم است. همچنین نیاز بیشتری به سرمایه برای ساختن ماشین‌آلات سازنده اسکلت و قطعات دوچرخه، نیروی کار برای سر هم کردن و فروش دوچرخه و کارآفرین برای راه‌اندازی شغل دوچرخه‌سازی خواهیم داشت. منابعی که در کارخانه دوچرخه‌سازی استفاده می‌شود، نیازمند استفاده از تولیدات چیزهای دیگر مثل رایانه‌ها و خودروها هم هستند. پس تصمیم برای داشتن دوچرخه بیشتر به معنای از دست دادن چیزهای دیگر است. حتی اگر یک کشور کالاهایی را از دیگر کشورها بخرد، هنوز با کمیابی و مبادله مواجه است. تصور کنید که شما یک دوچرخه را که ساخت کشور چین است خریداری می‌کنید. برای ساخت این دوچرخه از منابع چینی به جای منابع ایرانی استفاده شده است.





فعالیت گروهی در کلاس

محاسبه هزینه فرصت و منابع کمیاب

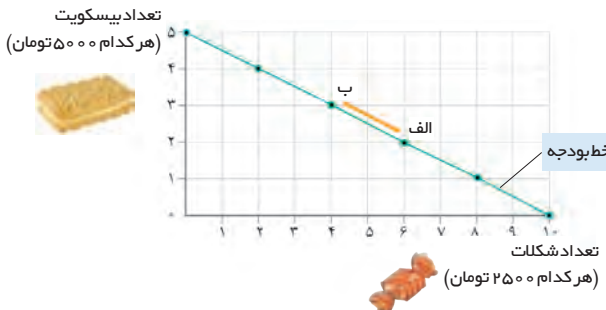
در فعالیت گروهی درس قبل، گروه شما یکی از ایده‌های کسب و کار را بررسی کرد. اکنون با گروه خود سعی کنید منابعی را که برای راه‌اندازی این کسب و کار در اختیار دارید، فهرست کنید و همچنین هزینه فرصت آن را البته به صورت حدودی محاسبه کنید. لطفاً در پایان بررسی، هر گروه نتایج خود را بر روی تخته کلاس بنویسد.

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

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

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



اصل چهارم: هزینه‌های در رفته را فراموش کنید!



فرض کنید دوستان درباره رفتن به تئاتر با شما گفت‌وگو می‌کند. قیمت بلیت برای هر نفر ده هزار تومان است. وقتی که برنامه شروع می‌شود، شما و دوستان از آن خوشتان نمی‌آید. اگر برنامه را ترک کنید می‌توانید بلیت فیلم تهیه کنید و وقت باقی مانده را به تماشای فیلم بگذرانید. قیمت بلیت سینما هشت هزار تومان

است. هزینه فرصت رفتن به سینما چیست؟ هزینه‌هایی را که اکنون دیگر غیر قابل اجتناب‌اند و قابل برگشت نیستند، (مثل ده هزار تومانی که برای نمایش پرداخت کرده‌اید)، فراموش کنید. هزینه فرصت سینما رفتن آن چیزی است که هنگام رفتن از تئاتر به سینما باید از دست بدهید که شامل هشت هزار تومان برای پرداخت پول بلیت سینماست، و نه ده هزار تومانی که برای تئاتر پرداخت کردید. آن ده هزار تومان رفته و تمام شده است، چه شما به سینما بروید و چه نروید. هزینه‌هایی که پرداخت شده است و شما نمی‌توانید آن را باز گردانید «هزینه در رفته» نام دارد؛ این هزینه‌ها نباید تأثیری در انتخاب و تصمیم شما داشته باشد.

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

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

برای اینکه تصمیم‌گیری منطقی باشد باید تمام منافع را با تمام هزینه‌ها مقایسه کنید و در نهایت به این نتیجه برسید که در گزینه‌ای که شما انتخاب کرده‌اید، منافع بیشتر از هزینه‌هاست؛ مثلاً افراد وقتی سوار خودرو می‌شوند منافع بستن کمربند ایمنی را با هزینه‌های آن مقایسه می‌کنند؛ ممکن است برخی با مقایسه بالا بلافاصله کمربند ایمنی خود را ببندند و برخی دیگر در بستن کمربند ایمنی سهل‌انگاری کنند! البته همیشه مقایسه هزینه‌ها و منافع بر اساس اطلاعاتی که از آنها داریم، انجام می‌گیرد.

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

فعالیت فردی در کلاس



کدام خودرو؟

فرض کنید پدرتان می‌خواهد از بین سه خودرو جدول زیر یکی را برای خرید انتخاب کند. ستون دوم به ارزش گذاری ذهنی بر اساس معیارهای واقعی مثل نیاز، کیفیت، کارکردها، هویت، زیبایی و... اشاره دارد. ستون سوم، مربوط به منافع داشتن آن خودرو است که به صورت عددی درآمده و مقداری است که خرید آن برای شما می‌ارزد و ستون چهارم قیمت آن در بازار است. به نظر شما کدام یک ارزش خرید بالاتری دارد؟

منافع خالص (=منافع-هزینه) (به میلیون تومان)	هزینه خودرو (به میلیون تومان)	منافع خودرو (به میلیون تومان)	ارزش‌گذاری ذهنی	خودرو
-۲۰	۱۲۰	۱۰۰	عالی	
۱۰	۶۰	۷۰	خوب	
۵	۵۵	۶۰	مناسب	

زمانی که شما به جایی برای تعطیلات سفر می‌کنید، مجبورید تا انتخاب کنید که چند روز می‌خواهید آنجا بمانید. زمانی که به مغازه شیرینی‌فروشی می‌روید، باید تصمیم بگیرید چقدر شیرینی بخرید. به طور مشابه، شرکت‌ها هم مجبور هستند تا درباره چیزهایی مثل اینکه چقدر تولید کنند یا چه تعداد نیروی کار استخدام کنند، تصمیم بگیرند.

فعالیت فردی در کلاس

چند لاستیک؟



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

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

چرا برخی مردم تصمیمات غیرمنطقی می‌گیرند؟

فرض کنید قصد دارید به سینما بروید. پیش‌تر تصمیم گرفته‌اید که ذرت بو داده نخرید؛ چون هزینه آن از منفعتی که برای شما ایجاد می‌کند، بیشتر است. شاید می‌خواهید پولش را صرف چیز دیگری کنید که برایتان ارزش بیشتری دارد یا فکر می‌کنید که خوردن آن شما را تشنه می‌کند و آن وقت مجبورید یک بطری آب هم بخرید. اما بعد از ورود به سینما، به محض اینکه بوی ذرت بو داده به مشام شما می‌خورد، ممکن است درگیر قضاوتی زودگذر، آنی و از روی هوس شوید. هزینه و منفعت را فراموش کنید و ذرت بوداده را بخرید! این نمونه

یک تصمیم‌گیری غیرمنطقی است. در اینجا نظرتان درباره هزینه و منفعت تغییر نکرده است؛ فقط آن را به حساب نیاورده‌اید،

چون گرفتار امیال و هوس‌های خود شده‌اید!

به عنوان علاقه‌مند به اقتصاد و به عنوان یک تصمیم‌گیرنده، شاید برایتان مهم باشد که برخی عوامل رفتارهای غیرمنطقی را تشخیص دهید. در ادامه به پنج اشتباه رایج در تصمیم‌گیری اشاره می‌کنیم.





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



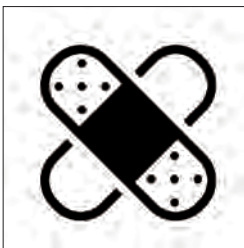
○ توجه به هزینه‌های در رفته
 - وقتی غذایی را که سفارش داده شده دوست ندارید؛ اما به خاطر
 پولی که داده‌اید تا آخرش می‌خورید!
 - کلاس بی‌کیفیتی را چون پول داده‌اید تا آخر می‌روید!



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



○ اعتماد به نفس بیش از حد یا خودرأی بودن
 - 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

○ باشد، همان نه صنار (سکه) را بده!

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

(فوت کوزه‌گری، ج ۱، ص ۲۲۴)

برای تفکر و تمرین



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

منابع کمیاب	گزاره
	باغچه‌خانه که در آن سبزی کاشته‌اید.
	ابزار آلات باغبانی که از آنها استفاده می‌کنید.
	باغبانی که برای هرس کردن درختان باغچه استخدام می‌کنید.
	علم و دانشی که در مدرسه کسب می‌کنید.
	کود شیمیایی و آبی که برای باغچه استفاده می‌کنید.
	زحمتی که برای نگهداری باغچه‌تان می‌کشید.
	مهارتی که برای فروش بخشی از سبزیجات باغچه به همسایگان به‌کار می‌گیرید.
	پولی که در جیب‌تان است.

۲- هزینه فرصت هر کدام از فعالیت‌های زیر چیست؟

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

۳- تصمیمات زیر را تحلیل کنید:

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

۴- در درس قبل، میزان سود (یا زیان) کارگاه آقای محمدی را محاسبه کردیم. اکنون در نظر بگیرید که پدر امیرعلی و ستایش می‌توانست به‌جای احداث کارگاه، در یک اداره دولتی با حقوق ماهیانه چهار میلیون تومان، استخدام شود. با توجه به اطلاعات زیر، مجدداً سود یا زیان ماهانه کارگاه را محاسبه کنید و نتیجه را در کلاس به بحث بگذارید.

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

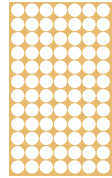
تحلیل کنید



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



موقعیت



آن شب و پس از بازگشت پدر از سر کار، امیرحسین (پسرک ۴ ساله خانواده) در آشپزخانه بود و تلاش می کرد تا درون قابلمه شام روی گاز را ببیند که ناگهان چهارپایه زیر پایش سُرخورد دست امیرحسین به قابلمه خورد و همه خورش قورمه سبزی برگشت روی فرش آشپزخانه. صدای گریه امیرحسین انقدر بلند بود که صدای مهیب افتادن قابلمه پُر از خورشت اصلاً به گوش نیامد. بعد از جمع و جور شدن آشپزخانه که یک ساعتی هم طول کشید، مادر در مدتی کمتر از ۱۵ دقیقه یک کوسبزی خوشمزه درست کرد.

امیرعلی (با تعجب و تحسین): عجب سرعتی! به شما می گن کدبانو!
ستایش: مامان نمی شد به جای کوکو، تن ماهی می داشتین و یه کم هم شوید به برنج می زدین و یه شوید پلو و ماهی باحال می خوردیم؟ اونم مثل این کوکو سریع آماده می شد!
مادر: نه مامان، تن ماهی نداشتیم. تازه من برای درست کردن قورمه سبزی یه کم سبزی اضافه آوردم، یه چیزایی به اون اضافه کردم و سرخش کردم.
امیرعلی: کاشکی درس خوندنم همین طوری بود؛ منطقی می خوندیم، بعدش یه چیزایی بهش اضافه می کردیم و می رفتیم امتحان فلسفه می دادیم!
ستایش: خسته نشی داداش! شما همون منطقی رو هم نمی خونی! میای خلاصه های منو برمی داری! ولی کاشکی کارگاه بابا اینا این طوری بود! به محصولاتشون یه چیزی اضافه و کم می کردن، می شد یه محصول دیگه!

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

پدر (با چشمانی که از شدت تعجب گرد شده بود): شما دوتا امشب عجب حرفایی می‌زنین!! خانوم به اینا چی دادی که انقدر خوب فکرشون کار می‌کنه؟
 امیرعلی (با ابرویی بالا انداخته مثل یک مدیر کل): ما همیشه همین طوری هستیم! شماها ما رو قبول ندارین و به حرفمون گوش نمی‌دین.
 مادر: خیلی خب حالا! تو نمی‌خواد از آب گل آلود ماهی بگیری. شامتونو بخورین از دهن افتاد. ساعت ۱۱ شب شده‌ها، نمی‌خواین بخوابین؟! به این امیرحسین رحم کنین که داره چشماش می‌ره!

گفت‌وگو در کلاس



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

نقشه راه

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

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

طرح مسئله

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

الگوهای اقتصادی



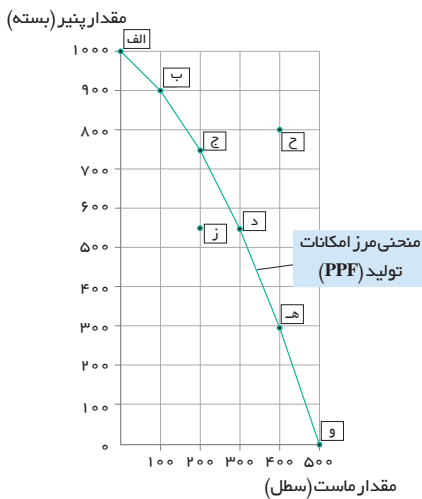
الگو نمایشی ساده از واقعیتی پیچیده است؛ مثلاً نقشه راه‌ها یک الگوست؛ زیرا جزئیات از جمله ساختمان‌ها، درختان و دست‌اندازها را نشان نمی‌دهد. نقشه فقط راه‌های اصلی و فرعی را نشان می‌دهد تا شما بدون درگیر شدن در جزئیات غیرلازم، بتوانید از جایی که هستید به جایی که می‌خواهید، بروید.

الگوی آناتومی بدن انسان که در زیست شناسی استفاده می شود هم یک الگوستابه ساده ترین شکل ممکن بخش های مختلف بدن انسان و نحوه ارتباط آنها را نشان دهد. به همین ترتیب، در اقتصاد هم الگوهایی وجود دارد که بسیاری از جزئیات دنیای واقعی را رها می کند تا به ما کمک کند بر آنچه اهمیت دارد، متمرکز شویم. الگوی مرز امکانات تولید یکی از این الگوهای اقتصادی است که اجازه می دهد تا درک بهتری از بده-بستان های یک کشور در استفاده از منابع کمیاب پیدا کنید.



الگوی مرز امکانات تولید

یکی از انتخاب های اساسی را که هر کسب و کار، مثلاً یک شرکت تولیدی، با آن روبه روست در نظر بگیرید: این شرکت چگونه می تواند منابع کمیاب خود را در میان انواع تولیدات تقسیم کند؟ مثلاً تصور کنید شرکتی راه اندازی کرده اید که فقط پنیر و ماست تولید می کند. جدول زیر مقادیر مختلفی از پنیر و ماست را که شرکت شما در هفته می تواند تولید کند، نشان می دهد. روشن است که اگر همه منابع کمیاب فقط برای تولید پنیر به کار رود حداکثر ۱۰۰۰ بسته پنیر در هفته تولید می شود و البته دیگر امکان تولید ماست وجود نخواهد داشت (نقطه الف). در مقابل، اگر همه منابع شما صرف تولید ماست شود، در مجموع ۵۰۰ سطل تولید می شود و پنیری تولید نمی گردد (نقطه و). مابقی نقاط نیز نشان می دهد که منابع کمیاب بین تولید این دو کالا تقسیم شده است، به طوری که در نقطه ب بیشتر منابع به تولید پنیر اختصاص یافته و در نقطه ه بیشتر صرف تولید ماست شده است، به خطی که از اتصال این نقاط به دست می آید، مرز امکانات تولید گفته می شود و نشان دهنده حداکثر امکان تولید شرکت شما با منابع موجود است.



مقدار تولید پنیر (بسته)	مقدار تولید ماست (سطل)	
۱۰۰۰	۰	الف
۹۰۰	۱۰۰	ب
۷۵۰	۲۰۰	ج
۵۵۰	۳۰۰	د
۳۰۰	۴۰۰	ه
۰	۵۰۰	و

مرز امکانات تولید مرزی است بین آنچه یک کسب و کار (همانند یک شرکت تولیدی) با استفاده از منابع موجود و در دسترسش می‌تواند تولید کند و آنچه نمی‌تواند. این کسب و کار می‌تواند هر سطح تولید را که با نقطه‌ای بر روی مرز امکانات تولید نشان داده شده است، انتخاب کند؛ برای مثال، نقطه Z یک ترکیب از ۵۵۰ بسته پنیر و ۲۰۰ سطل ماست را نشان می‌دهد. روشن است که اگر بخواهد می‌تواند نقطه Z را تولید کند. اما مرز امکانات تولید به ما نشان می‌دهد که اگر ۵۵۰ بسته پنیر تولید شود، باز هم منابع کافی برای تولید ۳۰۰ سطل ماست (به جای ۲۰۰ سطل)، وجود خواهد داشت (نقطه D). بنابراین شرکت می‌تواند ترجیح دهد که با استفاده از منابع در نقطه D تولید کند به جای اینکه در نقطه Z تولید کند. 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 مانند نقطه H غیرقابل دستیابی است و منابع کافی برای تولید آن وجود ندارد. همین امر درباره یک کشور هم وجود دارد. کشورها باید تصمیم بگیرند که منابع کمیاب خود را چگونه میان تولید کالاها اختصاص دهند. البته هر کشور صرفاً دو کالا تولید نمی‌کند، اما کار کردن با یک الگوی واقعی که شامل هزاران کالا و خدمات است، بسیار دشوار است و از این رو می‌توان تولیدات یک کشور را همچون تولیدات یک شرکت، به صورت ساده با دو کالا نشان داد.

فعالیت فردی در کلاس



نموداری برای مرز امکانات تولید یک کشور رسم کنید!

فرض کنید کشوری صرفاً دو کالای گندم و خودرو تولید می‌کند. در نمودار صفحه ۳۷ به جای مقدار پنیر در محور عمودی، مقدار گندم (به کیلوگرم) و به جای مقدار ماست در محور افقی، تعداد خودرو را قرار دهید. با استفاده از همان ارقام جدول صفحه ۳۷، مرز امکانات تولید را برای این کشور رسم کنید.

هزینه فرصت اجتماع

نظر شما درباره این جمله چیست: «چیزی به نام ناهار مجانی وجود ندارد». در اقتصاد از این جمله برای اشاره به بعضی از مدارس که در گذشته ناهار رایگان به دانش‌آموزان می‌دادند، استفاده می‌شود. ناهاری که حتی

اگر برای دانش‌آموزان رایگان باشد، برای جامعه رایگان نیست. تولید غذا به منابع نیاز دارد. از این منابع می‌توان برای تولید چیزهای دیگری استفاده کرد. بنابراین برای داشتن «ناهار رایگان» باید بپذیریم که از بعضی کالاها یا خدمات دیگر کمتر داشته باشیم. حتی کالاهایی که برای افراد «رایگان» است، معمولاً برای تولیدشان زمان صرف می‌شود و هزینه فرصتی برای جامعه دارد.



مرز امکانات تولید به ما اجازه می‌دهد تا هزینه فرصت یک شرکت یا یک کشور را زمانی که بیش از یک کالا تولید می‌کند، محسوم کنیم. فرض کنید شرکتی در نقطه ج در نمودار صفحه ۳۷ شروع به تولید ۷۵۰ بسته پنیر و ۲۰۰ سطل ماست می‌کند. هزینه فرصت تولید ۱۵۰ بسته پنیر بیشتر چقدر است؟ برای تولید پنیر بیشتر نیاز است که شرکت به سمت چپ و بالا در طول مرز امکانات تولید جابه‌جا شود، یعنی در این حالت از نقطه ج به نقطه ب برویم. در نقطه ب، تولیدات شرکت ۹۰۰ بسته پنیر است؛ یعنی ۱۵۰ بسته بیشتر از تولیدات در نقطه ج است. همچنین شرکت، ۱۰۰ سطل ماست در نقطه ب تولید می‌کند که ۱۰۰ عدد کمتر از تولید ماست در نقطه ج است. بنابراین هزینه فرصت ۱۵۰ بسته پنیر بیشتر، ۱۰۰ سطل ماست است. به این دلیل که برای تولید ۱۵۰ بسته پنیر بیشتر، شرکت باید از تولید ۱۰۰ سطل ماست، صرف‌نظر کند. مرز امکانات تولید نشان می‌دهد که برای داشتن پنیر بیشتر، شرکت تولیدی ما باید از مقداری ماست صرف‌نظر کند. ماست‌های از دست رفته، هزینه فرصت پنیر بیشتر است.

فعالیت فردی در کلاس



فرض معکوس؛ یعنی بده - بستان تولید ماست بیشتر و حرکت از نقطه ج به د را تحلیل کنید!

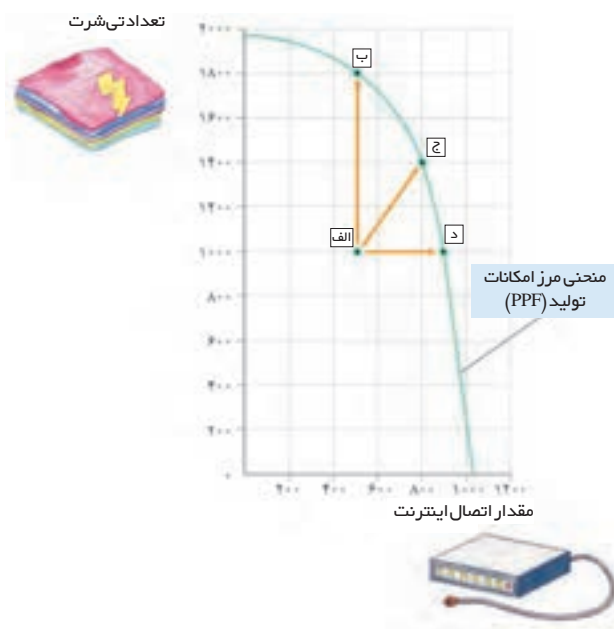
کارایی و ناکارایی

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



اگر یک شرکت یا یک کشور، هر فرصتی را برای استفادهٔ بهتر از منابع به کار گیرد، بدون آنکه وضع دیگران بدتر شود، اقتصاد آن شرکت یا کشور کاراست؛ یعنی شرکت یا کشور از منابع موجود خود، بیشترین استفاده را می‌برد. در این صورت حداقل بیش از یک کالا یا خدمت می‌توان در دسترس مردم قرار داد؛ بدون آنکه کالاها یا خدمات دیگر کاهش پیدا کنند.

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



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

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

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

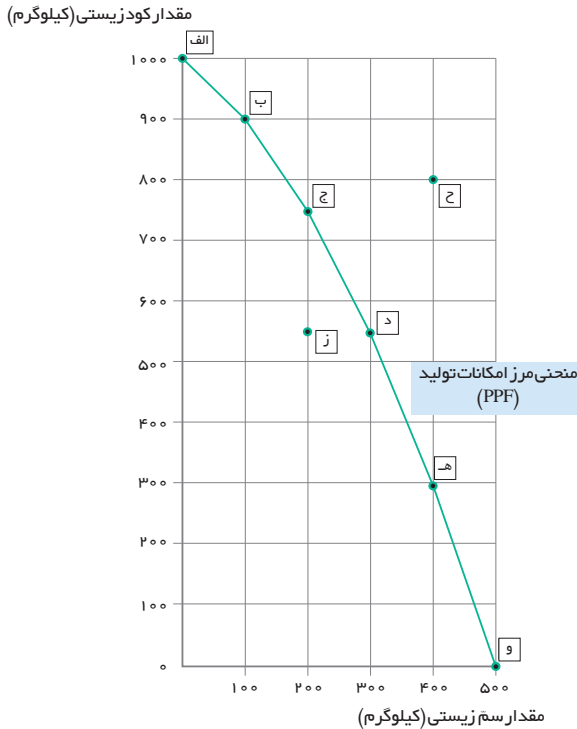
درس زندگی

من را متهم کرده‌اند!

من مدیرعامل یک شرکت بودم. کارهای بزرگی برای آن شرکت انجام دادم؛ مثلاً آخرین مدل از رایانه‌های روز دنیا را خریداری کردم و آنها را در اختیار فرزندان کارکنان شرکت قرار دادم که در مهد کودک شرکت، با آن بازی کنند. از فناوری‌های برتر دنیا برای تجهیز آبدارخانه شرکت استفاده کردم و عملاً آن آبدارخانه را به یک آشپزخانه مجهز و پیشرفته تبدیل کردم. برای تجهیز سرویس بهداشتی شرکت، از پیشرفته‌ترین درهای ضدسرقت در دنیا استفاده کردم. من همه این کارها را برای تجهیز شرکت انجام دادم؛ اما با کمال تعجب به من گفتند تو منابع را اتلاف کرده‌ای و مرا از کار برکنار کردند. شما قضاوت کنید. با این همه کاری که برای شرکت کردم، این اتهام رواست؟!

شکر نعمت نعمت افزون کند کفر، نعمت از کفّت بیرون کند

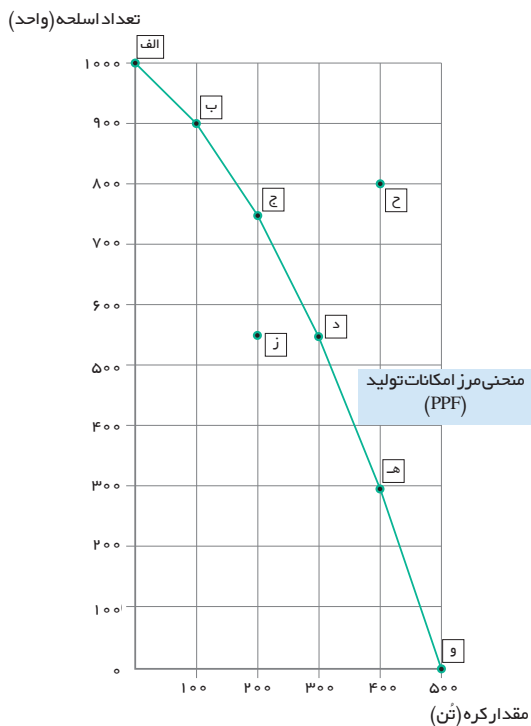
(مولانا، مثنوی معنوی)



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

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

۲- یکی از مهم‌ترین انتخاب‌هایی که معمولاً کشورها با آن روبه‌رو هستند، انتخاب در صرف منابع بیشتر در تولید غذا یا امنیت و دفاع است. این انتخاب با مثال معروف کره یا اسلحه است که در خلال جنگ جهانی دوم مطرح شد. فرض کنید در نمودار قبیل (نمودار صفحه ۴۲) در محور عمودی به‌جای کودهای زیستی، تعداد اسلحه و در محور افقی به‌جای سم زیستی، مقدار کره را جایگزین کنیم (نمودار زیر).



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



- چند واحد کره در نقطه و تولید شده است؟ چه تعداد اسلحه در این نقطه تولید شده است؟.....
- چند واحد کره در نقطه الف تولید شده است؟ چه تعداد اسلحه در این نقطه تولید شده است؟.....
- با جابه‌جا شدن از نقطه و به نقطه هـ چه تعداد اسلحه بیشتری تولید می‌شود؟.....
- چقدر کره کمتری در نقطه هـ نسبت به نقطه و تولید شده است؟.....
- چرا تولید در نقطه ز، ناکاراست؟.....
- چرا دستیابی به نقطه ح غیرممکن است؟.....
- اگر مرز امکانات تولید یک خط راست با شیب منفی بود، آیا بازهم قانون افزایش هزینه فرصت وجود داشت؟ توضیح دهید.
- در کجای مرز امکانات تولید در نمودار صفحه قبل قرار بگیریم تا در حالت کارایی باشیم؟

تحلیل کنید

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

