



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

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

درس دوازدهم بودجه‌بندی



موقعیت



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

شب ۱۵ اسفند ماه در حالی که همه اعضای خانواده سوار خودرو بودند و از مهمانی خانۀ پدر بزرگ برمی‌گشتند:

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

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

پدر: از الان؟

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

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

ستایش: من هیچی!

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

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

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

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

امیرعلی خان شما چرا انقدر ساکتی؟ شما چی؟ فهرست خریدتون آماده است؟
امیرعلی: بابا شما واقعاً اعتقاد دارین که ما بزرگ شدیم یا همین طوری برای اینکه تحویلمون
بگیرین از این حرفا می‌زنین؟

مادر: این الان فهرست خرید شما بود؟ کجایی مادر؟ سؤال بابارو متوجه شدی؟
امیرعلی: بله حواسم پیش شما بود!

پدر: راستش تا قبل از اینکه کارگاه اوضاعش خوب بشه، خب خیلی فکر نمی‌کردم بشه روی
شما حساب کرد. اما الان البته اینو بگما بالاخره شما بچه‌های مابین ولی واقعاً نگاهم بهتون
عوض شده.

امیرعلی: خب اگه این طوری، می‌شه به جای فهرست خرید یه چیز دیگه ازتون بخوام؟
پدر: خدا به خیر بگذرونه! این جوری که تو می‌گی فکر کنم من باید برم تو کار تاکسی اینترنتی
و این چیزا!

امیرعلی: نه بابا، شما تاج سرین.

ستایش (با پوزخند): با این حرفت که قشنگ حرف بابارو تأیید کردی!

امیرعلی: چرا جو می‌دی خواهر؟ نه من می‌گم اگه می‌شه هر ماه به من و ستایش یه مبلغی
پول تو جیبی بدین. مگه ما بزرگ نشدیم؟ خب خودمون بلدیم چطوری خرج کنیم و چی بخریم.
ستایش: عجب پیشنهاد خوبی دادی، منم قبول دارم.

مادر: پول تو جیبی می‌خواین چی کار؟ شما که هرچی نیاز دارین بابا بهتون می‌دن؟ بعدشم
کم و کسری ندارین که!

امیرعلی: بله، مشکلی نداریم؛ ولی دلمون می‌خواد خودمون صاحب اختیار باشیم.

پدر: تو هر دفعه که راجع به موضوعات اقتصادی حرف می‌زنی، قند توی دل من آب می‌کنن.
دمت گرم. خیلی باهات حال کردم پسرم.

ستایش: یعنی پیشنهاد داداشم قبوله؟

پدر: قبوله ولی به دو شرط!

امیرعلی و ستایش: چه شرطی؟

پدر: یک اینکه همه خرج ماهیانه‌تون با خودتون؛ از کرایه ماشین تا مدرسه و خرید خودکار و
کتاب و... تا کفش و شلوار و هرچی که بگین.

امیرعلی: دومیش؟

پدر: دومیش اینکه از مامان پول نگیرین. منبع درآمدتون فقط همین پول ماهیانه‌ای که من بهتون
می‌دم به اضافه عیدی‌ها و هدیه‌هایی که هر دفعه از دیگران می‌گیرین.

امیرعلی: من قبول، تو چی خواهر؟

ستایش: نمی‌دونم، یه خورده سخت شد!

گفت و گو در کلاس



- ۱- آیا تا به حال شما مسئول امور مالی خودتان شده‌اید؟
- ۲- آیا می‌توانید از پس مدیریت مالی سه ماه خانواده خود بر آید؟
- ۳- ترجیح می‌دهید مانند بزرگ‌ترها مسئولیت داشته باشید یا اینکه هر وقت خواستید همه چیز برایتان مهیا باشد؟

نقشه راه

- در این درس می‌خواهیم دربارهٔ بودجه خانواده گفت و گو کنیم. در پایان این درس خواهیم توانست:
- همهٔ جریان‌های درآمدی و مخارجی را برای خانواده در نظر بگیریم؛ آنها را ثبت کنیم و با یکدیگر مقایسه کنیم.
- برای درآمدها و مخارج خود، برنامه‌ریزی کنیم.

طرح مسئله

آیا تا به حال شده با خانواده یا دوستانتان برای خرید بیرون رفته باشید و در پایان روز تعجب کرده باشید که چرا پول‌های شما ناگهان تمام شده است؟ ممکن است حتی در ابتدا مبلغ قابل توجهی هم پول همراه خود داشته باشید؛ اما شاید در پایان روز حتی پول خرید یک بستنی را هم نداشته باشید. برای پول‌های شما چه اتفاقی افتاده است؟ پول راه خود را برای خرج شدن پیدا می‌کند. کمی اینجا، کمی آنجا، ولی سرانجام خرج می‌شود. احتمالاً تعجب می‌کنید که چرا مجموع کمی اینجاها و کمی آنجاها می‌تواند همهٔ موجودی پول شما را بیلعد!



شاهد و شکر



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

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

(گلستان سعدی)

ثبت هزینه‌ها و درآمدها

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

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



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

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

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

تمرین فردی در کلاس



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

نمونه اول

خانم رضایی معلم است. او به صورت سالیانه درآمدی در حدود ۴۳ میلیون تومان کسب می‌کند و مخارج سالیانه وی به شرح زیر است.

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

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



نمونه دوم

حاج محمود کارمند بازنشسته است. درآمد سالیانه او ۳۵ میلیون تومان است و مخارج او نیز به شرح زیر است. آیا او بیشتر از درآمد خود خرج می‌کند؟ به چه میزان؟

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



نمونه سوم

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



مقدار به میلیون تومان	نوع خرج
۱/۰۰	پس انداز
۵/۷۵	اجاره خانه
۲/۸۵	خدمات رفاهی
۲/۲۵	قبوض
۳/۷۵	غذا
۱/۲۵	حمل و نقل
۲/۲۰	بیمه
۰/۴۷	بنزین
۰/۲۰	امور خیریه
۱/۸۵	پوشاک
۶/۰۷	بازپرداخت وام
۱/۶۵	تفریحات
۰/۷۵	خدمات منزل
۱/۵۰	سایر

با توجه به نمونه‌های بالا به سؤالات زیر پاسخ دهید:

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

● مراحل بودجه‌ریزی ماهیانه

می‌توان مراحل بودجه‌بندی را در چهار مرحله زیر خلاصه کرد. کاربرد این مراحل را در زندگی روزمره خود، آزمایش کنید.

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

● فعالیت گروهی در کلاس

بازی شورای خانواده^۱



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

برنده بازی گروهی است که بالاترین مانده را در صندوق داشته باشد، در نهایت برای تعیین برنده توجه کنید که همه مانده صندوق را به تومان تبدیل کنید.
(هر واحد رفاه = ۱۰ هزار تومان / هر واحد سلامت = ۲۰ هزار تومان / هر واحد خوشی = ۱۵ هزار تومان است.)

جدول محاسبات

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

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

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

درس زندگی

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

(امیرالمؤمنین علی علیه السلام - غرر الحکم، ص ۱۷۶)

تعیین سال خمسی در برنامه مخارج

خمس و زکات دو واجب از واجبات مالی اسلام است. هر درآمدی که به دست می آوریم، اگر بعد از یک سال از مجموع مخارج ما زیاد بیاید، به همان میزان که زیاد آمده است، مشمول خمس قرار می گیرد؛ یعنی موظفیم که ۲۰ درصد آن 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 می شود و عدالت اقتصادی را در جامعه گسترش می دهد. همچنین کسانی که توان کار و فعالیت اقتصادی ندارند، از منابع خمس استفاده می کنند تا بتوانند ادامه حیات دهند. در برنامه ریزی های اقتصادی خود حتماً توجه داشته باشید که زمانی را به عنوان آغاز سال مالیاتان در نظر بگیرید. البته به صورت طبیعی، سال مالی از همان روزی که اولین درآمدها را به دست آورده اید، شروع می شود. بعد از گذشت یک سال، درآمدی را که برایتان باقی مانده است به همراه اقلام مصرفی که خریده اید ولی از آن استفاده نکرده اید، محاسبه کنید و خمس آن را پرداخت نمایید.

فعالیت خارج از کلاس



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

جدول درآمد و هزینه‌ها

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

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

برای تفکر و تمرین

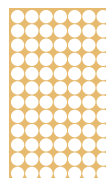


تحلیل کنید

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



موقعیت



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

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

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

سیروان: خب، شما واقعاً خوش‌شانسید؛ چون دقیقاً روبه‌روی بهترین رگال ماتوهای ما وایسادین. ستایش: می‌شه قیمت‌هاشون رو هم بگین؟

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

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

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

سیروان که به دقت داشت به حرف‌های دوقلوها گوش می‌داد، شروع به حرف زدن کرد: بین دوستم، این کار، پارچه‌اش تُر که حرف نداره، بشور بپوشه! طرَحشو نگاه کن. اصلاً این رنگو ما تو هیچ کاری نداریم. من خودم برای خانومم از اینا بردم.

امیرعلی: ایرانی‌ش رو ندارین؟

سیروان: حرفایی می‌زنیا! این کار مارکه! ایرانی کدومه؟

ستایش: حالا چند هست؟

سیروان: راستش این کاررو الان اگه بخوام بخرم با این اوضاع دلار، بالای ۳۰۰ تومن برام می‌آفته ولی چون همین کار خرید قدیمه و تک سایز شده من صحبت می‌کنم صندوق برات ۱۹۰ بزنه. ستایش: ولی من نمی‌خوام انقدر هزینه بکنم!

سیروان: بین آبجی، نمی‌خوام قسم بخورم؛ ولی خداییش بهت خوب گفتم. تازه من اینجا فقط فروشنده‌ام نمی‌تونم بیشتر از این بهت تخفیف بدم. تا اینجا هم چون خیلی باهاتون حال کردم دارم از خودم ریش گرو می‌ذارم و گر نه رئیس فروشگاه از این عددا به کسی تخفیف نمی‌ده!

امیرعلی: خب شما باهاش صحبت کن شاید کمتر هم راضی شد!

سیروان: شما اول بگو چند می‌تونی تا من بهت بگم می‌شه یا نه.

ستایش: من ۱۲۰ تومن برای این کار دارم.

سیروان: خیلی پایین گفتمی آخه! فکر نمی‌کنم ولی چشم. اینم به خاطر رفاقت همین چند دقیقه‌مون.

فروشنده با صاحب مغازه در گوشه مغازه مشغول صحبت می‌شوند. آنها طوری وانمود می‌کنند که گویی دربارهٔ قیمت با هم در حال جدال هستند. فروشنده برمی‌گردد.

سیروان: بچه‌ها شرمنده، من تمام تلاش خودمو کردم اما نشد. تا ۱۵۰ هم اومد پایین؛ ولی بیشتر نه. پیشنهادمون خیلی خوبه به نظرم از دستش ندین. من مطمئنم از خریدتون راضی می‌شین.

امیرعلی: آخه ما هم پولشو نداریم و هم اینکه خارجیه.

سیروان: ببینم شما خودت پیرهن نمی‌خوای؟

امیرعلی: چطور؟

سیروان: من برای اینکه تو راضی بشی می‌تونم یه کاری بکنم. یه پیرهنم تو بردار روی جمعشون برات یه تخفیف دیگه می‌گیرم.

امیرعلی: ولی من نمی‌خوام فعلاً برای پیرهن هزینه کنم.

سیروان: بین داداش جون، اگه تو اینو بر نداری، بالاخره یکی می‌خره؛ چون این کارمون پرفروش بوده. خب فکراتونو بکنین. من به خاطر خودتون می‌گم.

امیرعلی و ستایش (بعد از مشورت باهم): راستش جواب ما منفییه!

سیروان: هر جور که راحتین، اینجا مغازه خودتونه.

گفت‌و‌گو در کلاس



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

نقشه راه

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

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

طرح مسئله

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

یعنی به سادگی با داشتن یک خرید هوشمندانه در حد کیک و کلوچه، می‌توانید پول اضافی برای خرید چند سی‌دی، یک جفت کفش ورزشی یا شلوار جین یا شاید چند بازی رایانه‌ای جمع کنید. مهارت مدیریت مخارج و خرید از جمله مهارت‌هایی است که برخی افراد در سنین بزرگسالی نیز ندارند و برای کوچک‌ترین خرید بسیار تردید می‌کنند و حتی بعد از خرید هم پشیمان می‌شوند!



خرید هوشمندانه



خرید باید آگاهانه و هوشمندانه باشد؛ ولی همه خریدهای ما این گونه نخواهد بود. خریدهای ما گاهی از روی هوس است، بدون فکر و از روی احساسات آنی تصمیم به خرید می‌گیریم و البته بعد از آن هم پشیمان می‌شویم! مثل اینکه وقتی در راه

برگشت از مدرسه، چون خیلی گرسنه‌ایم با اینکه در خانه مادر برایمان غذای سالم و خوشمزه‌ای آماده کرده، نمی‌توانیم جلوی خودمان را بگیریم و خیلی زود همه پول‌های توی جیبمان را به هله هوله تبدیل می‌کنیم! پس برای خرید هوشمندانه باید چه کنیم؟ خیلی دشوار نیست؛ فقط به این نکته توجه داشته باشید که شما اکنون به‌عنوان عضوی از یک خانواده و عضو یک جامعه در حال خرید کردن هستید. اگر به فکر رونق و پیشرفت اقتصادی خود هستید، این پیشرفت اقتصادی در گرو پیشرفت خانواده و جامعه شماست. برای خرید هوشمندانه، مراقب باشید که نقش اجتماعی خود را در میدان اقتصاد فراموش نکنید و مراحل زیر را انجام دهید:

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

مشخص کنید که به چه میزان قرار است هزینه کنید.

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

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

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

انتخاب کنید و بخرید!

خرید مقایسه‌ای

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

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.	اول: تعریف مسئله
شامل مواردی که می‌تواند مشکل را رفع یا مسئله را حل کند.	دوم: فهرست گزینه‌ها
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.	سوم: تعیین معیارها
شامل سنجش گزینه‌ها بر اساس معیارهای مختلف که اغلب بر اساس جدول زیر انجام می‌شود.	چهارم: ارزیابی
انتخاب گزینه نهایی	پنجم: تصمیم‌گیری

جدول خرید مقایسه‌ای

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

ما هم شناسنامه داریم!

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

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

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

فردوسی

فعالیت فردی در کلاس

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

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

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



برخی از مزایا و منافع آن عبارت‌اند از اینکه:



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

خرید مقایسه‌ای با معایبی هم همراه است:



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

روش‌های فروش

فروشنده‌گان 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 کند. در قسمت «موقعیت» درس با برخی از این فنون آشنا شدید.

الگوی خرج کردن

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

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

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

در حکایت‌های قدیمی آمده است که روزی شبلی به مسجد رفت تا نماز بخواند، در آن مسجد کودکان مشغول کتابت بودند. وقت نان خوردن آنها بود و با هم نان می‌خوردند. دو کودک، نزدیک شبلی نشسته بودند. یکی پسر ثروتمندی بود و دیگری فرزند فقیری. پسر ثروتمند مقداری حلوا داشت و پسر فقیر، مقداری نان خشک. پسر ثروتمند حلوا می‌خورد و پسر فقیر از او حلوا می‌خواست. پسر ثروتمند به پسر فقیر گفت: اگر حلوا می‌خواهی، باید سگ من باشی و او قبول کرد. پسر ثروتمند گفت: پس صدای سگ درآور! آن بیچاره، صدای سگ در آورد و او مقداری حلوا پیش پسر فقیر انداخت. این کار چند بار تکرار شد. شبلی به آنها نگاه می‌کرد و می‌گریست! مردان از او پرسیدند: برای چه گریانی؟ گفت: نگاه کنید که طمع چه بر سر مردم می‌آورد! اگر آن پسر فقیر به همان نان خشک قناعت می‌کرد و به حلوای آن پسر طمع نمی‌ورزید، هرگز سگ فردی همانند خود نمی‌شد. داشتن یک زندگی ساده و همراه با قناعت، روح انسان را آرام می‌کند و چشمه‌های شادی را در قلب ما می‌جوشاند. مولای ما امیرالمؤمنین علی علیه السلام می‌فرماید: کسی که به دنبال آرامش است، قناعت ورزد. قناعت به معنای تلاش نکردن در راه توسعه اقتصادی زندگی نیست؛ بلکه به معنای ترک حرص و طمع و رضایت درونی از نعمت‌هایی است که خداوند در اختیارمان قرار داده است.



▲ عکاس: مهدی عقیقی



یک آدم چقدر زمین می خواهد؟

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

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

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

مصرف مسئولانه

بر اساس گزارش فائو - سازمان خواربار و کشاورزی ملل متحد - سالانه حدود ۱/۳ میلیارد تن از مواد غذایی تولید شده برای مصرف انسان در جهان دور ریخته می شود. این مقدار، یک سوم کل محصول غلات جهان را شامل می شود. بعضی گزارش ها نشان از آن دارد که در ایران اتلاف مواد غذایی بسیار فراتر از متوسط جهانی است. سالانه دهها هزار قلم کالا در حجم های متفاوت تولید می شود و به مصرف خانواده ها می رسد. با مشاهده رفتار مصرفی افراد جامعه و ملاحظه ویژگی، کیفیت و نوع کالاها، می توان گفت همه ساله بخشی از کالاهای تولید شده بدون بهره برداری صحیح تلف می شوند. به جز آن بخش از هدررفت ها که در فرایند مصرف به صورت اجتناب ناپذیر رخ می دهد، هر گونه تضییع یا اتلافی که قابل پیشگیری باشد، اسراف محسوب می شود. به عبارت دیگر، هر چیزی که به کاری می آید، اگر دور ریخته شود، اسراف است. معیار شناسایی اسراف منحصر به دورریز یا اتلاف نیست، بلکه «بلا استفاده گذاشتن اموال» و «مصرف بیجا» نیز اتلاف پنهان و اسراف است. افزون بر تضییع و اتلاف؛ مصرف در معصیت، مصرف فراتر از سطح زندگی عمومی، مصرف فراتر از توان مالی یا شأن و عدم رعایت اولویت در به کارگیری سرمایه های شخصی و ملی نیز از جمله معیارهای شناسایی اسراف هستند. اگر در معنای واژه مصرف دقیق شویم، درمی یابیم که مصرف، به معنای تغییر و تبدیل چیزی به چیز دیگر نیز به کار می رود. غذایی که مصرف می کنید، در بدن شما به انرژی تبدیل می شود و این انرژی در مرحله بعد به کاری تبدیل می شود و محصول کار شما در کالایی که مجدداً به مصرف فرد دیگری می رسد، ظاهر می شود.

در محیط زیست اطراف شما نیز، دائماً چنین تغییراتی در جریان است. منابع غذایی که یک درخت آن را مصرف می کند و به میوه های مفید تبدیل می کند، خود، محصول زنجیره ای از تغییراتی است که پیش از آن در طبیعت روی داده است. میوه های درخت نیز بعدها در جریان همین چرخه حیات قرار می گیرند. مصرف مسئولانه مصرفی است که اجازه می دهد، چرخه تبدیل ها و تغییرات طبیعی همواره ادامه پیدا کند و متوقف نشود.



یک مورد جالب برای مصرف صحیح و مسئولانه، استفاده از ظروفی است که به راحتی در طبیعت تجزیه می شوند و به چرخه تبدیل و تغییر پیوسته آسیبی نمی رسانند. در مقابل، ظروف پلاستیکی یا فلزی، سال ها در طبیعت می مانند و عملاً به چیز دیگری تبدیل نمی شوند و به محیط زیست آسیب می زنند. یکی از روش های مصرف مسئولانه، روش «عب» است: بهینه مصرف کردن، بازیافت، بازسازی، بازداشتن (از اسراف و زیاده روی)، باز تفکر (کالای دیگر)، باز مصرف (استفاده چندباره از کالا). نه گفتن به خرید چیزهایی که نیاز نداریم و یا مضرند، یافتن راه های بهتر، پردازش مجدد و تبدیل یک کالا به کالایی دیگر، کمتر مصرف کردن یا با انرژی کمتر ولی دستاورد بیشتر مصرف کردن، استفاده از چیزی بیش از یک بار، درست کردن چیزی که خراب و یا از کار افتاده است، همه از موارد روش عب به شمار می روند.

برای تفکر و تمرین

تحلیل کنید



○ با داشتن معیارهایی برای خرید هوشمندانه، چگونه می توانید برنامه خرید خود را با برنامه مخارج خود، انطباق دهید؟



موقعیت



تا اصلاح شرایط تورمی کشور، زمان زیادی طول خواهد کشید. این جمله‌ای است که خبرنگار بخش مجله خبری اخبار ساعت هفت گفته بود و ذهن امیرعلی را تا شب به خودش مشغول کرده بود.

مادر: آقا پسر، توی مدرسه اتفاقی افتاده که انقدر ذهنت درگیره؟

امیرعلی داشت فکر می کرد و اصلاً متوجه صدای مادر نشد!

مادر دستش را روی شانه پسرش گذاشت و مختصری تکان داد و گفت:

امیرعلی با شمام مامان! کجایی؟

امیرعلی: تکانی خورد گفت: هان؟ ببخشید! متوجه نشدم! گفتین چی کار کنم؟

ستایش از این حال امیرعلی خنده اش گرفت و گفت: فکر کنم فردا از مدرسه زنگ بزنی که بیاین

پسرتون رو ببرین. این جوریه که آقا توی فکره، غلط نکنم به دسته گلی به آب داده اون سرش ناپیدا!

امیرعلی: چی می گی خواهر؟ دارم فکر می کنم؛ توام سریع همه چیزو پلیسی می کنیا!

مادر: خب حالا! شما بگو چه چیز مهمیه که انقدر ذهنتو مشغول کرده؟

امیرعلی: به جمله توی اخبار گفت ذهنمو مشغول کرد.

ستایش: چی گفت؟

امیرعلی: گفت مشکل تورم حالا حالاها درست نمی شه؟

ستایش: اووووه فکر کردم می خوای بگی قراره زلزله بیاد!

امیرعلی: اون که خدا نکنه. داشتیم فکر می کردم آخه مردم این همه زحمت می کشن و کار می کنن

که زندگیشون رو به سر و سامون برسونن؛ اما قیمت اجناس گرون تر می شه و نمی تونن کاری بکنن.

ستایش: خب به چه نتیجه ای رسیدی؟

امیرعلی: نمی دونم ولی اینو فهمیدم که توی این شرایط پول مثل یخ می مونه، آب می شه می ره؛

هرچقدر هم مدیربتش کنی بازم فایده نداره.

مادر: اینا درست! ایده‌ای هم داری برای این موضوع؟
ستایش: من فکر کنم حذف پول بهترین راه حله. بریم سراغ یه چیزی که خودش ارزش خودشو نگه داره؛ مثل طلا.
امیرعلی: فکر خوبیه، ولی اگه همه برن سراغش چی؟ همون داستان سود شخصی و جمعی پیش می‌آد!
ستایش: راست می‌گی! خب تو بگو!
امیرعلی: والا نمی‌دونم؛ ولی فکر می‌کنم باید پول رو توی تولید نگه داشت. چطوری شو باید از بابا بپرسم!

گفت‌وگو در کلاس



- ۱- شما برای از بین نرفتن پس‌انداز خودتان چه پیشنهادی دارید؟
- ۲- با توجه به آنچه تاکنون خوانده‌اید، چقدر ورود پول‌های پس‌انداز شده را در بازارهای مختلف مثل سکه، ارز، مسکن و خودرو توصیه می‌کنید؟ آیا این راه‌حل‌ها برای کل کشور مطلوب است؟

نقشه راه

در این درس به این موضوع می‌پردازیم که راه‌های سرمایه‌گذاری کوتاه مدت و بلند مدت چیست. همچنین در پایان این درس نیز اندکی با فرایند بورس آشنا می‌شویم و خواهیم توانست:

- برای پس‌انداز خود، هدف و برنامه مشخصی داشته باشیم.
- روش‌های گوناگون سرمایه‌گذاری را باهم مقایسه کنیم.

طرح مسئله

اگر شما از پنج سال قبل برای خرید دوچرخه‌ای به مبلغ دو میلیون تومان برنامه‌ریزی کرده باشید، آیا امروز می‌توانید با آن مبلغ دوچرخه مورد نظرتان را بخرید؟!



پاسخ هم بله است و هم خیر! با اینکه شما امروز دو میلیون تومان در دست دارید، ولی ممکن است فروشنده دیگر حاضر نشود آن دوچرخه را به قیمت دو میلیون تومان به شما بدهد؛ زیرا اجناس و کالاها در طول زمان به دلیل وجود تورم گران‌تر می‌شوند. مردم برای گریز از تورم و عبور از آن، پول‌هایشان را زیر فرش یا بالش پس‌انداز نمی‌کنند! آنها وقتی تصمیم به پس‌انداز می‌گیرند، گزینه‌های مختلفی پیش رو دارند و باید آنها را با یکدیگر مقایسه کنند.

تعیین هدف و برنامه پس انداز



مردم برای موفقیت در پس انداز، باید اهدافشان را تعیین کنند تا بتوانند چیزهایی را که بیشتر نیاز دارند، در اولویت قرار دهند. کسانی که به اهداف خود پایبند می‌مانند، هم به آنچه خواسته‌اند می‌رسند و هم احساس موفقیت دارند.

بعضی از اهداف به سرعت قابل دستیابی‌اند؛ ولی بعضی از اهداف زمان طولانی‌تری نیاز دارند. معمولاً اهداف پس انداز را در دوره‌های کوتاه‌مدت، میان مدت و بلندمدت تعیین می‌کنند. اهدافی مانند پس انداز برای خریدن هدیه روز مادر هدفی کوتاه‌مدت است؛ زیرا با پس انداز چند ماهه حاصل می‌شود. اما اهدافی مانند خرید دوچرخه میان مدت است و گاهی به پس انداز بیش از یک سال نیازمند است.

زمان لازم برای رسیدن به اهداف بلندمدت، سه سال و یا بیشتر است.

زمان لازم برای رسیدن به اهداف میان مدت، از ۲ ماه تا ۳ سال است.

زمان لازم برای رسیدن به اهداف کوتاه مدت، کمتر از ۲ ماه است.

وقتی که برای یک هدف پس انداز می‌کنید، بهترین گزینه بعدی که از دست می‌دهید یادآور مفهوم هزینه فرصت است.

پس انداز کردن برای آینده به معنی از دست دادن فرصت خرج کردن در زمان حال است.

پس انداز کردن برای آینده به معنی از دست دادن فرصت خرج کردن در زمان حال است؛ یعنی برای رسیدن به اهداف آینده، باید از بعضی خریدهایتان در زمان حال صرف نظر کنید. آن چیزهایی که شما رها می‌کنید و از آنها صرف نظر می‌کنید، هزینه فرصت این انتخاب شماست. پس از تعیین هدف پس انداز، نوبت به برنامه‌ریزی برای رسیدن به آن می‌شود. با توجه به زمانی که برای رسیدن به هدف تعیین شده و مقدار ممکن پس انداز می‌توان درباره میزان پس انداز در هر دوره تصمیم‌گیری کرد.

فعالیت ۱



نوشته‌های زیر را بخوانید و ببینید آیا این افراد می‌توانند به اهدافشان برسند؟ این اهداف کوتاه‌مدت (تا دو ماه برای دستیابی)، میان مدت (از دو ماه تا سه سال برای دستیابی)، یا بلندمدت (بیش از سه سال برای دستیابی) هستند. اگر هر کدام از آنها نتوانستند به اهدافشان برسند، چه پیشنهادی برای آنها دارید.

۱- امیر برای درس ریاضی پایه ششم تدریس خصوصی دارد و هفته‌ای ۳۶ هزار تومان درآمد کسب می‌کند. از سه سال گذشته، او یک دستبند در یک مغازه تلافروشی دیده است که دوست دارد برای تولد ۴۰ سالگی مادرش آن را بخرد. آن دستبند واقعاً زیبا است و قیمتش دو میلیون تومان است.

اگر امیر هفته‌ای ۱۵ هزار تومان برای خرید دوچرخه کنار بگذارد و هفته‌ای ۸ هزار تومان هم برای خودش خرج کند، چقدر طول می‌کشد تا او به میزان کافی برای دستبند پس‌انداز کند؟ آیا



این هدف کوتاه‌مدت، میان‌مدت یا بلندمدت است؟ دلیل را توضیح دهید. اگر او نتوانست طبق برنامه به میزان کافی پول پس‌انداز کند، راه‌هایی را که او می‌توانست به هدفش برسد، پیشنهاد دهید.

۲- لادن هر پنجشنبه از نگهداری بچه همسایه‌شان ۱۷ هزار تومان به‌دست می‌آورد. او همچنین هر هفته بابت کارهایی که در خانه به مادر کمک می‌کند، ۱۰ هزار تومان می‌گیرد. والدین او قانونی دارند که او باید نیمی از درآمدش را در حساب سپرده‌ای پس‌انداز کند تا در آینده بتواند با آن برای خود کسب و کاری راه بیندازد. ضمناً آنها نیز معادل همان مبلغ را در حساب سپرده واریز می‌کنند. لادن در تیم پینگ‌پونگ مدرسه بازی می‌کند. او هفته گذشته یک راکت عالی در مغازه‌ای دید که خیلی دوست دارد آن را بخرد تا بتواند بهتر بازی کند؛ اما قیمتش ۱۷۵ هزار تومان است. اگر



لادن به واریز مقرریش در حساب سپرده ادامه دهد، چه مدت طول می‌کشد که او برای خرید راکت به اندازه کافی پول پس‌انداز کند؟ آیا این هدف کوتاه‌مدت خواهد بود یا میان‌مدت یا بلندمدت؟ اگر او براساس برنامه فعلی نتواند به‌اندازه کافی پول پس‌انداز کند، چه پیشنهادی برای او دارید؟

۳- دارا شنبه‌ها، دوشنبه‌ها و چهارشنبه‌ها به‌صورت پاره‌وقت در محل کار پدرش کار می‌کند و ۷۵ هزار تومان در هفته به‌دست می‌آورد. او هر هفته ۲۰ هزار تومان در سپرده بانکی‌اش پس‌انداز می‌کند و هفته‌ای پنج هزار تومان هم به خیریه می‌دهد و هفته‌ای ۸ هزار تومان برای خرید خوراکی و سرگرمی خرج می‌کند. اخیراً دارا به والیبال علاقه‌مند شده است. کلاس والیبال در یک بوستان محلی ۳۰۰ هزار تومان هزینه دارد و از شش هفته آینده شروع می‌شود. آیا این یک



هدف کوتاه‌مدت، میان‌مدت یا بلندمدت است؟ اگر دارا به خرج کردن و پس‌انداز کردن معمولش ادامه بدهد، آیا خواهد توانست پول کافی پس‌انداز کند تا بتواند در کلاس ثبت نام کند؟ توضیح دهید چرا؟ اگر نمی‌تواند، چه چیزی را نمی‌تواند تغییر بدهد؟

۱- سپرده‌گذاری در بانک

یک گزینه برای سرمایه‌گذاری پس‌اندازها، سپرده‌گذاری در بانک است. بانک‌ها دو نوع حساب سرمایه‌گذاری دارند که اندکی باهم متفاوت است. حساب‌های سپرده‌سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت و سپرده‌سرمایه‌گذاری بلندمدت. بانک‌ها با مبالغی که در هر دو نوع حساب سپرده جمع می‌شود، در طرح‌های سودآور اقتصادی از طرف سپرده‌گذاران شرکت می‌کنند و سهم آنها از سود را به اصل سپرده‌شان می‌افزایند.



تفاوت حساب‌های سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت و بلندمدت در میزان سود پرداختی به آنها و برخی شرایط دیگر است. در سپرده‌های سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت واریز به حساب و برداشت از آن آزاد است و بانک در هر ماه به مانده موجودی حساب سود پرداخت می‌کند. اما در سپرده‌های سرمایه‌گذاری بلندمدت امکان برداشت از حساب تا پایان دوره سرمایه‌گذاری (یک‌ساله یا بیشتر) وجود ندارد و در صورت برداشت از حساب مقداری از سودی که بانک در ابتدا تعهد کرده است، می‌کاهد و به نوعی مشتری را جریمه می‌کند!



مزایای حساب‌های سپرده‌سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت	معایب حساب‌های سپرده‌سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت
پول به راحتی در دسترس است؛ مجبور نیستید پولتان را برای زمانی خاص در بانک قرار بدهید. می‌توانید پولتان را بدون هیچ جریمه‌ای برداشت کنید.	این حساب‌ها نرخ سود کمتری نسبت به حساب‌های دیگر پس‌انداز دارند.
نرخ سود این سپرده‌ها می‌تواند هم‌زمان با افزایش نرخ سود عمومی بانک‌ها افزایش یابد.	نرخ سود این سپرده‌ها می‌تواند هم‌زمان با کاهش نرخ سود عمومی بانک‌ها کاهش یابد.
می‌توان با مقدار خیلی کمی پول، این حساب‌ها را باز نمود.	
می‌توان از خدمات بانکداری الکترونیک استفاده کرد.	

در حساب‌های سرمایه‌گذاری بلندمدت لازم است مقدار مشخصی پول برای مدت معینی در بانک سپرده شود. دوره زمانی این حساب‌ها از شش ماه تا چندین سال است و نرخ سود آنها در دوره زمانی معین شده تغییر نخواهد کرد. در این حساب‌ها هر چقدر زمان طولانی‌تری پول سپرده‌گذاری شود، سود بیشتری هم به آن تعلق می‌گیرد. فقط توجه کنید که اگر شما پول را قبل از زمان توافق یا سررسید برداشت کنید، مقداری از سود تعیین شده را از دست می‌دهید.

مزایای حساب‌های سپرده سرمایه‌گذاری بلندمدت	معایب حساب‌های سپرده سرمایه‌گذاری بلندمدت
این سپرده‌ها سود بالاتری دریافت می‌کنند.	پول 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!
نرخ سود این سپرده‌ها تا پایان دوره قرارداد تغییری نمی‌کند.	اگر نرخ سود عمومی افزایش یابد، سود این حساب‌ها در حد توافق شده باقی می‌ماند!
	معمولاً مقدار حداقلی باید در این حساب‌ها باشد تا مشمول بستن قرارداد و دریافت سود گردد.

برخی بانک‌ها به سپرده‌های پس‌انداز سودی نمی‌دهند؛ بلکه به ازای مدت زمان سپرده‌گذاری، برای مشتری امتیاز دریافت وام در نظر می‌گیرند. به طوری که مقدار وام و دوره بازپرداخت آن تابع مقدار سپرده و مدت زمان سپرده‌گذاری است؛ به این بانک‌ها، بانک‌های قرض الحسنه گفته می‌شود.

۲- خرید سهام

گزینه دیگر برای سرمایه‌گذاری، خرید سهام شرکت‌های مختلف است. خرید سهام نوعی شریک شدن در مالکیت یک شرکت است. برخی چیزها به تنهایی متعلق به ماست، مانند کفش و لوازم ورزشی، کیف و نوشت افزارهای ما که همگی متعلق به ماست و فقط خودمان در مورد آنها تصمیم می‌گیریم و البته ممکن است آنها را برای استفاده در اختیار دیگران قرار دهیم. برخی دیگر نیز به صورت مشترک متعلق به ما و دیگران است، مثلاً ممکن است در یک وسیله ورزشی مثل فوتبال دستی یا میز پینگ‌پونگ با دیگر اعضای خانواده شریک باشیم!



با خرید سهام در داشتن یک شرکت با دیگران شریک می‌شویم. در این صورت سود شرکت به نسبت سهممان به ما تعلق می‌گیرد و البته اگر شرکت متحمل ضرر هم بشود، در آن شریکیم! هنگامی که سهامی را می‌خریم یا می‌فروشیم، در واقع در بازار سرمایه فعالیت می‌کنیم. در بازار سرمایه، تولیدکننده مستقیماً سرمایه‌مورد نیاز خود را از مردم تهیه می‌کند. در واقع دسترسی به سرمایه راحت‌تر و کم‌هزینه‌تر است و همین امر سرمایه‌گذاری را آسان‌تر می‌کند. در صورتی که شرکت‌ها دارای مدیران لایق و توانمند باشند و مردم به عملکرد آنها اطمینان پیدا کنند، سرمایه‌های اندک خود را که به تنهایی نمی‌توانند کاری انجام دهند در اختیار آنها قرار می‌دهند؛ به این ترتیب هم مشکل کمبود سرمایه شرکت حل می‌شود و هم درآمد دیگری به مردم اضافه می‌شود و سطح تولید در کشور افزایش می‌یابد.

لازم است توجه کنیم که سهام‌داری معمولاً در خرید و فروش فرایندی دارد که اجازه نمی‌دهد با پس‌اندازهای اندک وارد آن شویم و در کوتاه‌مدت بلافاصله بتوانیم آن را بفروشیم. ولی می‌توان پس‌اندازهای بزرگ‌تر را برای میان‌مدت یا بلندمدت وارد این نوع سرمایه‌گذاری کرد. سود سرمایه‌گذاری در سهام معمولاً از سپرده‌گذاری بلندمدت در بانک هم بیشتر است؛ اما قطعی نیست.



قیمت سهام چگونه تغییر می‌کند: سهام دو نوع قیمت دارد. قیمت اولیه و ثانویه. به قیمت اولیه که شرکت برای بار اول می‌فروشد، قیمت اسمی می‌گویند و قیمت ثانویه قیمت بازاری است که صاحب سهام در تالار بورس اوراق بهادار در معرض فروش قرار می‌دهد. قیمت اولیه در روی هر ورقه سهم توسط شرکت پذیره‌نویسی مشخص می‌شود؛ اما قیمت بازاری آن به سوددهی آن شرکت بستگی دارد. اگر سود شرکتی دائماً افزایش یابد متقاضی و خریدار آن نوع سهام زیاد می‌شود و در نتیجه قیمت ثانویه دائماً افزایش می‌یابد.

به‌عنوان مثال اگر شما سهامی به قیمت ۵۰۰ تومان بخرید و ببینید که دائماً در آخر هر شش ماه، به نرخ سود آن اضافه می‌شود، حاضرید آن را با همان قیمتی که خریدید بفروشید؟ به علاوه در نظر داشته باشید، دیگران نیز که متوجه بازده زیاد این شرکت سهامی شده‌اند، به خرید سهام آن روی می‌آورند و بنابراین تقاضا برای سهام این شرکت زیاد می‌شود و قیمت آن بالا می‌رود.

فعالیت فردی در کلاس



بازی سرمایه گذاری در بورس^۱

برای درک بهتر فرایند بورس، بازی زیر را انجام دهید. در این بازی شما یک سرمایه گذار در بورس هستید که باید به خرید سهام شرکت‌های مختلف اقدام کنید. با توجه به قدرت تحلیل خودتان نسبت به اخبار می‌توانید سود بیشتری از این بازی ببرید. هر بازیکن در ابتدا ۱۰۰ هزار تومان پول دارد که می‌تواند با آن به خرید و فروش اقدام کند. برای آنکه در حین بازی فراموش نکنید که چقدر پول و سرمایه دارید حتماً جدول زیر را پر کنید. برنده بازی کسی است که بیشترین سود را کسب کرده باشد.

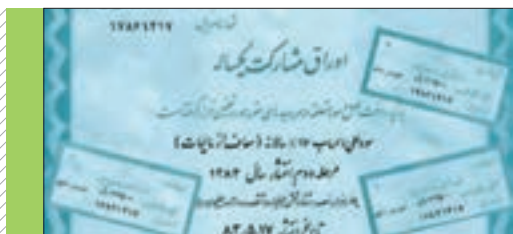
مانده صندوق	مجموع قیمت در تعداد	تعداد سهامی که خریدم یا فروختم	قیمت هر سهام	فروش سهام ...	خرید سهام ...	ردیف

۳- اوراق مشارکت

فرض کنید دولت یا یکی از سازمان‌های رسمی و قانونی کشور قصد دارد یک فعالیت اقتصادی مشخص راه اندازی کند یا برای توسعه یک فعالیت اقتصادی مشخصی که تاکنون وجود داشته است، تأمین مالی کند. در این صورت یکی از راه‌های تأمین مالی، انتشار اوراقی است که به آن اوراق مشارکت می‌گویند. شما می‌توانید سرمایه پولی خود را به دولت یا آن سازمان بدهید تا در فعالیت آنها مشارکت کنید. در مقابل، دولت یا سازمان مورد نظر، اوراق مشارکتی را متناسب با میزان سرمایه گذاری شما به شما ارائه می‌دهد. علاوه بر آنکه به این اوراق مالی، بر حسب فعالیت اقتصادی مرتبط، سودی تعلق می‌گیرد، قابل خرید و فروش نیز هستند.

۱- معلم محترم، این فعالیت دارای پیوست است.

تفاوت‌های اوراق مشارکت و سهام: وقتی کسی سهام می‌خرد، دیگر نمی‌تواند هر وقت که خواست از مدیر کارخانه بخواهد که سرمایه او را پس دهد. چون آن مقدار اندک پول او به بخشی از ابزارآلات کارخانه تبدیل شده و سرمایه او قابل پس دادن نیست. اما هر وقت بخواهد به شراکت خود ادامه ندهد، می‌تواند برگه‌های سهام خود را به دیگری بفروشد و به پول مورد نیاز خود برسد. وقتی که اوراق مشارکت می‌خریم، پس از انقضای مدت سررسید آن، علاوه بر اصل پول (سرمایه)، سود آن را هم می‌گیریم.



۴- خرید طلا

برخی افراد برای حفظ ارزش پول خود آن را به دارایی‌هایی که معمولاً ارزش خود را در تورم حفظ می‌کنند، مانند طلا، تبدیل می‌کنند. خرید طلا برخلاف خرید سهام به پول خیلی زیادی نیاز ندارد و البته هر زمان هم قابل فروش است. خرید طلا برخلاف سهام‌داری با دریافت سود سالانه منظم همراه نیست و تنها از محل تفاوت قیمت خرید و فروش می‌تواند برای خریدارش سود داشته باشد. یعنی اگر قیمت طلا در طول زمان ثابت باشد و قیمت خرید با قیمت فروش یکی باشد در عمل چیزی عاید خریدارش نمی‌شود. در حالی که سهام‌داری حتی اگر قیمت ورقه سهام هم تغییر نکند با دریافت سود شرکت در هر سال همراه است و از این محل دارندگان اوراق سهام نفع می‌برند.

مشکل دیگر خرید طلا، برای اقتصاد کشور است. در این صورت پول‌هایی که می‌توانست صرف سرمایه‌گذاری‌های مولد در اقتصاد شود، در چیزی مثل طلا منجمد می‌شود. سرمایه‌گذاری‌های مولد سرمایه‌گذاری‌هایی‌اند که به ظرفیت تولیدی کشور با ایجاد کارخانجات و شرکت‌های جدید یا توسعه ظرفیت آنها کمک می‌کنند.



فعالیت فردی در کلاس



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

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

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

۳- زینب دوست دارد یک دوچرخه بخرد، اما لازم است برای آنکه پولش جمع شود لااقل دو سال پول‌هایش را پس‌انداز کند، اما اقتصاد درگیر تورم بالایی است.

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

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

بیمه و پوشش خطرپذیری سرمایه‌گذاری

هر سرمایه‌گذاری یا راه‌اندازی هر نوع کسب‌وکاری همواره در معرض تهدیدها و حوادث پیش‌بینی نشده است. فرض کنید در یک شرکت بزرگ خرید و فروش پارچه سرمایه‌گذاری کرده‌اید. ناگهان انبار این شرکت بزرگ دچار آتش‌سوزی شود؛ چه بر سر سرمایه شما خواهد آمد؟ چه کسی مسئولیت جبران آن را می‌پذیرد؟ در بسیاری از کشورهای جهان، نظام‌های بیمه به‌منظور جبران پیامدهای ناشی از حوادث و وقایع پیش‌بینی نشده به وجود آمده‌اند. نظام‌های بیمه در کشورهای مختلف اغلب به نظام بیمه‌های اجتماعی، نظام بیمه تعاونی و نظام بیمه بازرگانی تقسیم‌بندی می‌شوند و معمولاً این سه نظام در کنار یکدیگر به ارتقای رفاه افراد و جامعه، حمایت از کسب و کارها در برابر حوادث غیرمترقبه و وضعیت‌های ناخوشایند و تثبیت نظام اقتصادی کمک می‌کنند.

بیمه قراردادی است بین دو شخص که براساس آن یک طرف تحت عنوان بیمه گذار یا بیمه شده به طرف دیگر که بیمه گر (شرکت بیمه) نامیده می شود، حق بیمه پرداخت می کند و به ازای حق بیمه پرداخت شده، بیمه گر باید در صورت وقوع خطری که در قرارداد بیمه نوشته شده، خسارت بیمه گذار یا بیمه شده را پرداخت کند. بیمه نگرانی ناشی از خطر وقوع حادثه را از زندگی مردم و فعالیت های اقتصادی دور می کند و به بیمه گذاران آرامش خاطر می دهد.

خطرپذیری پایه و اساس نیاز به تهیه بیمه است. خطرپذیری عبارت است از شناس وقوع یک خطر یا یک حادثه بد. خطر یا حادثه بد، به وضعیتی گفته می شود که شرایط ایجاد خسارت به اشخاص یا اموال را فراهم می آورد، مانند وقوع زلزله، سیل یا آتش سوزی، بیکار شدن و یا فوت سرپرست خانوار. بیمه روشی است برای انتقال خطرپذیری که در آن بیمه گذار یا بیمه شده، نگرانی ناشی از احتمال وقوع یک زیان بزرگ را با پرداخت حق بیمه معامله می کند. بیمه گر (شرکت بیمه) نیز با گردآوری حق بیمه ها، امکان جبران زیان هر بیمه گذار یا بیمه شده را فراهم می نماید.

فعالیت فردی خارج از کلاس



نظام بیمه در کشورهای مختلف، انواع گوناگونی دارد. نظام های بیمه اجتماعی شامل سازمان تأمین اجتماعی و سازمان بیمه سلامت است. همچنین نظام بیمه اجتماعی شامل بیمه های بازرگانی، بیمه خودرو، بیمه منازل مسکونی، بیمه فعالیت های اقتصادی، بیمه های درمان و زندگی، بیمه حوادث و بیمه اتکایی است. همچنین نظام بیمه تعاونی شامل بیمه های متقابل و تکافل است. در مورد قوانین و شرایط یک یا چند مورد از این بیمه ها، تحقیق کنید و نتیجه را در کلاس ارائه دهید.

برای تحقیق می توانید به سایت بیمه مرکزی ایران www.centinsur.ir مراجعه کنید.

برای تفکر و تمرین



تحلیل کنید

○ چگونه می توان با تعیین هدف و برنامه پس انداز، بهترین روش را برای سرمایه گذاری انتخاب کرد؟

