

آزمون حضوری
شماره پنج

رشته انسانی



تجربی | ریاضی | انسانی

ویژه کنکور
۱۴۰۳

مرورنامه آزمون آزمایشی خیلی سبز

نام درس	مباحث	از صفحه	تا صفحه	مؤلف	ویراستار
اقتصاد	فصل اول، کل فصل درس ۱ تا ۴ صفحه ۱ تا ۴۲	۲	۱۰	سارا شریفی	کوثر رعدی



درس اول

- فراز و فرود کسب و کارها -

- شرکت‌ها کارآفرینان یا مؤسس‌هایی دارند که آن‌ها را تأسیس می‌کنند. آن‌ها با تولید کالا و خدمات و رفع نیازها و خواسته‌های مردم سود می‌برند.
- بسیاری از کسب و کارهای نوپا عمر کوتاهی دارند، به طوری که تنها نیمی از آن‌ها می‌توانند از شش سالگی عبور کنند و به کار خود ادامه دهند.
- با این‌که احتمال از بین رفتن و شکست کسب و کار وجود دارد، احتمال موفقیت و سودآوری هم کم نیست.

- نقش کارآفرینان -

- کارآفرین کسی است که با نوآوری و خطرپذیری، محصولات جدیدی تولید و عرضه می‌کند یا راه‌های جدیدی برای تولید کشف می‌کند.
- کارآفرینان بینشی برای مشاهده فرصت‌های کسب و کار دارند که دیگران از مشاهده آن ناتوان‌اند یا به ذهنشان خطور نمی‌کند.
- کارآفرینان شجاعتی برای شروع یک سرمایه‌گذاری جدید دارند که دیگران فاقد آن هستند.
- کارآفرینان ایده‌های خود را امیدوارانه به کسب و کارهای سودآور تبدیل می‌کنند.
- 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 بتواند کسب و کار را زنده نگه دارد).
- کارآفرین لازم است: آگاهی و دانش زیادی برای اتخاذ تصمیمات مناسب درباره: ۱) موقعیت شرکت ۲) پیشنهاد محصول ۳) قیمت‌گذاری ۴) تبلیغات ۵) استخدام نیروی کار داشته باشد.
- کارآفرین باید توانایی مالی لازم برای راه‌اندازی کسب و کارش داشته باشد.
- کارآفرین باید بداند که در آغاز کارش ممکن است با موفقیت کمتر یا عدم موفقیت روبه‌رو شود.

- ویژگی‌های مشترک کارآفرینان موفق -

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

- هزینه‌های تولید -

- یک کارآفرین موفق برای انتخاب صحیح و درست، باید هزینه‌ها و درآمدهایش را محاسبه کند.
- پولی را که تولیدکنندگان برای تولید، صرف می‌کنند هزینه‌های تولید می‌نامند. (پول‌هایی که برای خرید یا اجاره عوامل تولید (زمین، عوامل انسانی و سرمایه) به صاحبان آن‌ها می‌پردازیم).

- درآمد و سود -

- درآمد = پولی که تولیدکنندگان با فروش محصولات خود به دست می‌آورند.
- اگر میزان درآمد از میزان هزینه‌ها بیشتر باشد، تولیدکننده از فعالیت خود سود کرده است.
- اگر میزان درآمد از میزان هزینه‌ها کمتر باشد، تولیدکننده متحمل زیان شده است.

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

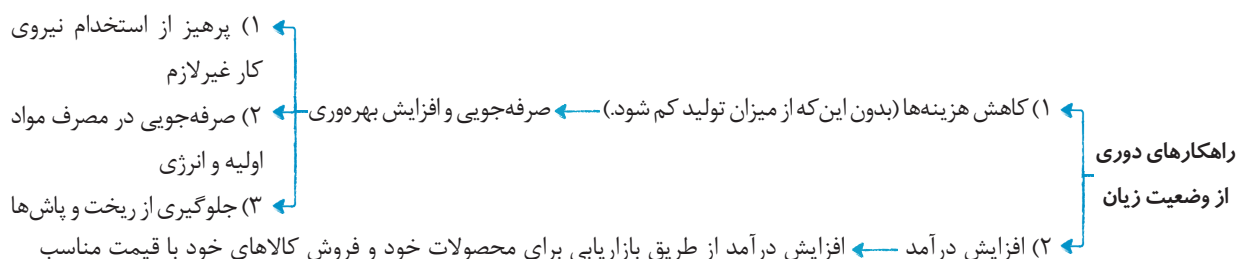
$$\text{هزینه‌ها} - \text{درآمد} = \text{سود (یا زیان)}$$



- برای حل مسائل مربوط به سود یا زیان بنگاه به این نکته‌ها توجه داشته باشید:
- ابتدا باید توجه کنیم عملکرد بنگاه در چه بازه زمانی (هفتگی، ماهیانه یا سالانه) از ما خواسته شده است؛ به عنوان مثال اگر عملکرد سالانه بنگاه مد نظر باشد، آن گاه باید هم درآمد و هم تمامی هزینه‌ها به صورت سالانه محاسبه شوند:
- ابتدا درآمد سالانه بنگاه را محاسبه می‌کنیم:
- قیمت فروش هر واحد محصول \times تعداد محصول تولیدی (فروخته شده) سالانه = درآمد سالانه بنگاه
- سپس برای محاسبه سود بنگاه باید هزینه‌ها را بررسی و سپس مجموع آن‌ها را به دست آوریم:
- نمونه‌هایی از انواع هزینه‌های سالانه بنگاه:
- مجموع حقوق سالانه پرداختی به تمامی کارگران:
- $12 \times$ مجموع تعداد کارگران \times حقوق ماهیانه پرداختی به یک کارگر = مجموع حقوق سالانه پرداختی به تمامی کارگران
- عدد ۱۲ را برای تبدیل میزان حقوق پرداختی از ماهیانه به سالانه اضافه کردیم. (می‌دانیم یک سال برابر با ۱۲ ماه است).
- هزینه خرید مواد اولیه مورد نیاز سالانه
- هزینه استهلاک سالانه ماشین‌آلات تولیدی
- اجاره سالانه بنگاه (اگر در صورت سؤال میزان اجاره ماهیانه بنگاه ذکر شده بود، برای تبدیل اجاره ماهیانه به سالانه کافی است میزان اجاره ماهیانه پرداختی را در عدد ۱۲ ضرب کنیم).
- حال می‌توانیم با جمع کردن هزینه‌ها و کم کردن آن‌ها از درآمد، سود یا زیان بنگاه را محاسبه کنیم.

– راهکارهای دوری از وضعیت زیان –

زمانی یک کسب و کار دچار ضرر و زیان می‌شود که درآمدهای به‌دست‌آمده از هزینه‌های تولید کم‌تر باشد.



– کسب درآمد حلال –

ویژگی افرادی که به کسب و کار حرام مشغول‌اند:

- این افراد معمولاً از رانته‌ها و موقعیت‌هایی که با فریب و ظاهرسازی به دست می‌آورند، سوء استفاده می‌کنند و به درآمدهای کلانی دست می‌یابند.
- معمولاً به دنبال ارزان خریدن و گران فروختن‌اند 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.
- برخی با احتکار کالاهای مورد نیاز مردم در مواقع ضروری و گران فروختن آن‌ها، سودهای سرشار می‌برند.
- برخی برای سود بیشتر، کتاب‌ها یا فیلم‌های مبتذل و غیراخلاقی را تولید و منتشر می‌کنند.
- برخی کالایی را برخلاف آنچه هست، به مشتری نشان می‌دهند تا مشتری را فریب دهند.
- اهل رشوه‌دادن و رشوه‌گرفتن‌اند و با رباخواری امورشان را می‌گذرانند.
- از آن‌جا که معمولاً دست این افراد در روستاها و محله‌های کوچک زود رو می‌شود، ترجیح می‌دهند به شهرهای بزرگ کوچ کنند تا آسان‌تر به فعالیت‌های خود بپردازند.



درس دوم

انواع کسب و کارها از منظر سازمان تولید

اگر بخواهیم به صورت کلی تفاوت مفهومی شکل‌های مختلف کسب و کار را درک کنیم، باید به سؤال زیر پاسخ دهیم: «مالک محصول یا کالای (نهایی) که به مشتری عرضه می‌شود، کیست؟ یک نفر یا چند نفر و چگونه؟» این سؤال و پاسخ آن، بیانگر مفهوم «سازمان تولید» است.

در ادامه به بررسی هر یک از کسب و کارها می‌پردازیم:

نوع اول: کسب و کار شخصی

ویژگی‌ها و نمونه:

- متعلق به یک شخص است.
- اغلب کسب و کارها در ایران به شکل شخصی است.
- بیشتر کسب و کارهای شخصی کوچک‌مقیاس‌اند و در همه نوع فعالیتی از کشاورزی تا صنعت به‌ویژه خدمات حضور دارند.
- مشاغل خویش‌فرمایی (مانند تعمیرکاران خودرو و لوازم خانگی)، بنگاه‌های معاملات ملکی، خرده‌فروشان، کشاورزان، صنعتگران خرد، هنرمندان و در زمینه‌های تخصصی مانند پزشکی، دندان‌پزشکی، وکالت و حسابداری اغلب کسب و کارها شخصی‌اند.

کسب و کار شخصی

مزایا	معایب
<ul style="list-style-type: none"> راه‌اندازی آسان و هزینه‌های نسبتاً اندک آزادی عمل و سهولت در تصمیم‌گیری (تصمیم‌گیری در مورد بازاریابی، تغییر شرایط بازار و ...) مالکیت کامل سود منافع مالیاتی (فقط یک بار مالیات بر درآمد می‌دهید). 	<ul style="list-style-type: none"> بار سنگین مسئولیت (همه چیز به شما بر می‌گردد، حتی در ناخوشی و سفر) مشکل تأمین مالی (پس‌انداز شخصی و قرض از دوستان و خانواده) مسئولیت نامحدود در مقابل بدهی‌ها و دعاوی

نوع دوم: 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).
- 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.
- هر کس با خرید سهام شرکت به سهامدار آن تبدیل می‌شود که به اندازه سهمش مالکیت نسبی آن را دارد و در منافع و مسئولیت‌ها به همان اندازه سهیم است.
- سهام یک سند مالکیت است و نشان می‌دهد که دارنده آن، بخشی از مالکیت شرکت را در اختیار دارد و در سود و زیان آن، شریک است.
- به عنوان مثال: اگر دارایی شرکتی به ۱۰۰,۰۰۰ سهم تقسیم شده باشد، سرمایه‌گذاری که ۱۰,۰۰۰ سهم آن را خریداری می‌کند، مالک ۱۰ درصد $(\frac{10,000}{100,000} \times 100 = 10)$ شرکت است.

ایجاد شرکت:

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

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

- موارد مشخص شده در اساسنامه شرکت
- شرکت برای چه کسب و کاری تشکیل شده است؟
 - سهام آن چه میزان است و چگونه تقسیم و فروخته می شود؟
 - چگونه شرکت سرمایه اولیه خود را تأمین می کند؟
 - چگونه سود و زیان تقسیم می شود؟
 - سهامداران چه حقوق و مسئولیت هایی در شرکت دارند؟
 - شرکت چگونه منحل می شود؟

کسب و کار شرکتی	
مزایا	معایب
<ul style="list-style-type: none"> ● مسئولیت محدود برای سهامداران (ضرر و بدهی سهامداران محدود به میزان سهام) ● امکان افزایش سرمایه و تأمین مالی بانکی (از طریق افزایش سهامداران یا افزایش سرمایه آن ها و نیز وام های بانکی) ● امکان رقابت بالاتر (به دلیل مقیاس تولید بالا، امکان سرمایه گذاری بیشتر و قیمت پایین تر نسبت به رقبا) ● تخصص گرایی بیشتر (امکان جذب افراد توانمندتر در زمینه های تخصصی و ویژه) 	<ul style="list-style-type: none"> ● هزینه های راه اندازی بالاتر ● تأخیر در تصمیم گیری ● پیچیدگی در رابطه مدیریت و مالکیت و موفقیت های غیرفردی ● تقسیم سود به تناسب مالکیت سهام ● قوانین پیچیده تر و گزارش دهی بیشتر

نوع سوم: تعاونی ها

تعاونی ها	
تعریف و ویژگی ها	نمونه
<ul style="list-style-type: none"> ● کسب و کاری است که با هدف تأمین نیازمندی های اعضا تشکیل می شود و به بهبود وضعیت اقتصادی آن ها کمک می کند. ● تعاونی ها مراحل راه اندازی کم و بیش مشابهی با شرکت ها دارند؛ اما نحوه اداره آن ها براساس هر نفر، یک رأی است. (یعنی هر کدام از اعضا صرف نظر از این که چه قدر از سرمایه تعاونی را تأمین کرده باشد، یک رأی خواهد داشت). ● توزیع سود احتمالی در پایان دوره به نسبت سرمایه هر عضو است. 	<ul style="list-style-type: none"> ● در تعاونی تولید، تعدادی تولیدکننده جهت بهره مندی از مزایای فعالیت های اقتصادی با مقیاس بزرگ، گرد هم می آیند و با اقدامات جمعی منفعت خود را بیشینه می کنند. ● به عنوان مثال: تعاونی کشاورزی را عده ای از کشاورزان تشکیل می دهند تا برای تهیه بذر مرغوب و تهیه سموم و کود و نیز امکان بازاریابی، تبلیغات جمعی و ایجاد زنجیره توزیع به آن ها کمک کند.

نوع چهارم: مؤسسات غیرانتفاعی و خیریه

مؤسسات غیرانتفاعی و خیریه	
تعریف و ویژگی ها	نمونه
<ul style="list-style-type: none"> ● یک مؤسسه غیرانتفاعی، نهادی قانونی است که برای انجام مأموریتی غیرسودآور، یعنی با هدفی غیرتجاری شکل گرفته است. ● محدوده عمل آن ها گاهی محلی، گاهی ملی و حتی جهانی است. 	<ul style="list-style-type: none"> ● مأموریت هایی که در این مؤسسات انجام می شود، اغلب زمینه هایی انسانی و اجتماعی دارند؛ مانند امور خیریه، آموزش، توسعه علمی و دینی، بهداشت و سلامت و ...



درس سوم

– نقشه راه –

در تصمیم‌گیری‌های منطقی، افراد **هزینه‌ها** و **منافع** گزینه‌های مختلف را با هم مقایسه و بهترین آن را انتخاب می‌کنند.

– اقتصاد و مسئله انتخاب –

- هر کسب و کاری (چه شخصی، چه در قالب شرکت) با **مسئله انتخاب** مواجه است. (چه چیزی تولید کنید یا این که چه قدر از هر چیز تولید کنیم؟)
- برخی از اقتصاددانان علم اقتصاد را علم انتخاب می‌دانند. (به دلیل مهم بودن مسئله انتخاب)
- اقتصاددانان معتقدند اقتصاد به ما می‌آموزد که در شرایط کمیابی منابع، چگونه بهترین انتخاب را انجام دهیم.

برای انتخاب درست باید	(۱) با مفهوم کمیابی منابع آشنا شویم.
	(۲) بدانیم چگونه می‌توان با در نظر گرفتن هزینه‌ها و منافع هر انتخاب، تصمیم درستی گرفت.

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

اقتصاددانان منابع تولید را در سه دسته کلی طبقه‌بندی می‌کنند:

منابع تولید	مثال
منابع طبیعی (زمین)	زمینی که تولیدکننده گندم آن را زیر کشت می‌برد.
نیروی کار	کشاورزانی که روی زمین کار می‌کنند. معلمان و کارمندان در یک شرکت تدریس خصوصی
سرمایه	سرمایه فیزیکی: تراکتوری که روی زمین کار می‌کند. تجهیزات اداری (میز، تخته و ابزارهای آموزشی و ...) در یک شرکت تدریس خصوصی سرمایه انسانی: دانش و مهارت نیروی انسانی مهارت و دانش تدریس معلمان یک شرکت تدریس خصوصی

- تولید خدمات هم در اقتصاد نیازمند عوامل تولید است.
- منابع تولید در حالت کلی، امکانات در اختیار شما برای ارائه محصول یا خدمت است.
- افراد قبل از اخذ تصمیمات خود، در ذهن خود دو سؤال اساسی دارند:
- ❖ **اصل اول:** منابعی که در اختیار دارید (به عنوان مثال منابعی که در اختیار یک کشاورز است مانند: متراژ زمین، حجم بذر، نیروی کار و ...) پایان‌ناپذیر نیست، بلکه برعکس، کاملاً محدود است.
- ❖ **اصل دوم:** در آن واحد نمی‌توانید از یک چیز دو استفاده متفاوت بکنید؛ یعنی هر چیزی دارای محدودیت در استفاده است؛ به عنوان مثال اگر کشاورز کل زمین را زیر کشت گندم ببرد، دیگر نمی‌تواند در آن یونجه یا جو بکارد.
- همه عوامل یا منابع تولید در اقتصاد کمیاب‌اند.
- ما به منابع در دسترس محدود شده‌ایم. هر چه منابع بیشتری داشته باشیم، کالاها خدمات بیشتری می‌توانیم تولید کنیم (اما نمی‌توانیم منابع را خلق کنیم).
- در هر نقطه از زمان، هر شخص یا شرکت و یا هر کشوری مقدار معینی از نیروی کار، زمین قابل بهره‌برداری، سرمایه انسانی و فیزیکی دارد.

قانون دوم: هزینه فرصت هر انتخاب را محاسبه کنید!

- محدودیت منابع، مفهوم «هزینه فرصت» را به همراه دارد.
- هزینه فرصت یک انتخاب، ارزش بهترین گزینه بعدی است که فرد آن را هنگام انتخاب از دست داده است.

● پس از اولویت‌بندی گزینه‌ها، وقتی اولین را انتخاب کردیم، بهترین اولویت بعدی، هزینه فرصت انتخاب ما خواهد بود (البته این اولویت‌بندی برای اشخاص مختلف، متفاوت است).

مثال سینما رفتن برای یک فرد چه هزینه‌هایی دارد و هزینه فرصت سینما رفتن چیست؟

● ممکن است بگوییم که هزینه سینما رفتن، پولی است که برای بلیط پرداخت می‌شود. قیمت بلیط سینما، هزینه آشکار سینما رفتن است.

● اما سینما رفتن هزینه پنهان هم دارد.

● کاری که برای سینما رفتن از آن صرف نظر کرده‌اید (در واقع بهترین گزینه از بین دیگر گزینه‌ها)، هزینه فرصت انتخاب شماست.

● به عنوان مثال اگر بهترین گزینه بعدی بسکتبال بازی کردن باشد، بنابراین بسکتبال بازی کردن هزینه سینما رفتن است (در طول مدتی که شما در حال تماشای فیلم هستید، بسکتبال بازی کردن را رها کرده‌اید. شما در واقع بازار رفتن یا مطالعه را رها نکرده‌اید؛ زیرا حتی اگر به سینما

نمی‌رفتید گزینه بعدی شما نبود).

● اما چرا مجبوریم بین سینما رفتن یا بسکتبال بازی کردن یکی را انتخاب کنیم؟

زیرا: منابع و امکانات ما (مانند پول، وقت و زمان) «کمیاب» است.

◀ با یک مقدار مشخص از پول، نمی‌توانیم هر چیزی را بخریم.

◀ هر کاری مثل خوابیدن، غذا خوردن، مطالعه، تفریح و کارهای دیگری که به آن علاقه داریم، همگی به زمان نیاز دارد و انجام یک کار در

زمان مشخص به معنای عدم امکان انجام بقیه کارها است.

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

● «بده - بستان» یعنی: چیزی را رها کرده تا چیز دیگری را به دست آوریم.

● کشورها (مانند مردم) یا کمیابی منابع روبه‌رو هستند.

● کمیابی منابع، هر جامعه را مبادله مواجه می‌سازد.

● اگر منابع بیشتری برای تولید یک کالا و خدمات اختصاص داده شود، منابع کم‌تری برای تولید کالا و خدمات دیگر باقی می‌ماند.

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

قانون سوم: قید بودجه خود را ترسیم کنید!

● وقتی شما مقدار مشخص و محدودی پول برای خرج کردن دارید، در این حالت می‌گوییم شما یک قید بودجه دارید.

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

● فرض کنید شما ۲۵ هزار تومان برای صرف ناهار پول دارید. حال نحوه انتخاب بین بیسکویت و شکلات را بررسی می‌کنیم:

(قیمت هر عدد شکلات ۲۵۰۰ تومان / قیمت هر بسته بیسکویت ۵۰۰۰ تومان)

در نقطه «الف» می‌توان ۲ بسته بیسکویت و ۶ عدد شکلات خرید:

$$\text{تومان } 25,000 = 10,000 + 15,000 = (2 \times 5000) + (6 \times 2500)$$

در نقطه «ب» می‌توان ۳ بسته بیسکویت و ۴ عدد شکلات خرید:

$$\text{تومان } 25,000 = 15,000 + 10,000 = (3 \times 5000) + (4 \times 2500)$$

در نقطه «ج» فرد تمامی بودجه خود را به خرید بیسکویت اختصاص می‌دهد و

$$\text{تومان } 25,000 = 5 \times 5,000$$

می‌تواند ۵ بسته بیسکویت بخرد:

در نقطه «د» فرد تمامی بودجه خود را به خرید شکلات اختصاص می‌دهد و

$$\text{تومان } 25,000 = 10 \times 2,500$$

می‌تواند ۱۰ عدد شکلات بخرد:

تعداد بیسکویت
(هر کدام ۵۰۰۰ تومان)



تعداد شکلات
(هر کدام ۲۵۰۰ تومان)



قانون چهارم: هزینه‌های هدررفته را فراموش کنید!

- هزینه‌هایی که پرداخت شده است و شما نمی‌توانید آن را بازگردانید «هزینه هدررفته» نام دارد؛ این هزینه‌ها نباید تأثیری در انتخاب و تصمیم شما داشته باشد.
- تنها هزینه مؤثر بر تصمیم‌گیری: هزینه‌هایی که در زمان تصمیم‌گیری به وجود می‌آیند.
- برای اتخاذ یک تصمیم خوب، تشخیص تفاوت هزینه‌هایی که بر تصمیم تأثیر می‌گذارند، بسیار مهم است و هزینه‌های هدررفته مهم نیستند.

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

- برای تصمیم‌گیری منطقی باید تمام منافع با تمام هزینه‌ها مقایسه شود و در نهایت به این نتیجه برسیم که در گزینه انتخاب‌شده، منافع بیشتر از هزینه‌هاست.
- همیشه مقایسه هزینه‌ها و منافع براساس اطلاعاتی که از آن‌ها داریم، انجام می‌شود.
- ◀ مقایسه منافع و هزینه‌ها بخشی از تصمیم‌گیری منطقی است.
- ◀ بهترین تصمیم به نوع رویکرد فرد بستگی دارد.

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

– اشتباهات رایج در تصمیم‌گیری (عوامل رفتارهای غیرمنطقی) –

مثال	اشتباهات رایج در تصمیم‌گیری (عوامل رفتارهای غیرمنطقی)
ترجیح دادن کالایی ۱۶۰ هزارتومانی که ۵۰ درصد تخفیف دارد بر کالایی با قیمت ۸۰ هزار تومان (خرید صرفاً به دلیل حراج یا فروش ویژه).	(۱) اثرگذاری حقه‌های فروش بر تصمیم‌گیری‌ها
● خوردن کامل غذایی که سفارش داده‌اید، ولی آن را دوست ندارید، صرفاً به دلیل پول پرداخت‌شده بابت آن غذا. ● رفتن به کلاس بی کیفیت، صرفاً به دلیل پرداخت کامل شهریه آن.	(۲) عدم توجه به هزینه‌های هدررفته
● سراغ کارهای کم‌ارزش آنی رفتن، به جای صبر در تحصیل و یادگیری و بهره‌مندی از منافع آنی آن ● زیر بار سنگین انواع بدهی‌ها رفتن برای تأمین هزینه‌های مصرف فعلی	(۳) بی‌صبری زیاد
● خوش‌بینی زیاد درباره درآمد آینده و پس‌انداز کم‌تر برای نیازهای آنی ● سرمایه‌گذاری در زمینه‌های پرخطر، بدون آمادگی لازم	(۴) اعتماد به نفس بیش از حد یا خودرأی بودن
چسبیدن به وضعیت فعلی و پرهیز از بررسی گزینه‌های جدید با رویکرد منطقی هزینه – فایده	(۵) چسبیدن به وضعیت فعلی

درس چهارم: مرز امکانات تولید

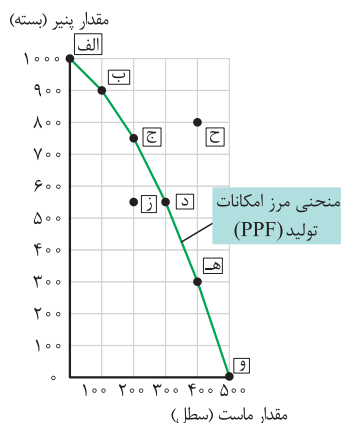
الگو: نمایشی ساده از واقعیتی پیچیده

مثال‌هایی برای الگو	توضیحات
نقشه راه‌ها	جزئیات (همانند ساختمان‌ها، درختان و دست‌اندازها) را نشان نمی‌دهد. نقشه فقط راه‌های اصلی و فرعی را نشان می‌دهد، تا فرد بتواند بدون درگیر شدن در جزئیات غیرلازم، مسیر خود را پیدا کند.
الگوی آناتومی بدن انسان (مورد استفاده در زیست‌شناسی)	به ساده‌ترین شکل ممکن بخش‌های مختلف بدن انسان و نحوه ارتباط آن‌ها را نشان می‌دهد.

الگوی مرز امکانات تولید

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

کارخانه‌ای را تصور کنید که فقط دو محصول پنیر و ماست را تولید می‌کند.



مرز امکانات تولید: نشان‌دهنده حداکثر امکان تولید یک شرکت با توجه به منابع موجود است.

نقاط روی مرز امکانات تولید نشان می‌دهد که منابع کمیاب بین تولید این دو محصول چگونه تقسیم شده است، به عنوان مثال:

نقطه «الف»: کارخانه همه منابع کمیاب را فقط برای تولید محصول پنیر به کار می‌گیرد و حداکثر ۱۰۰۰ بسته از این کالا در هفته تولید خواهد شد و دیگر امکان تولید محصول ماست وجود نخواهد داشت.

نقطه «و»: کارخانه همه منابع کمیاب را فقط برای تولید محصول ماست به کار می‌گیرد و حداکثر ۵۰۰ سطل از این کالا در هفته تولید خواهد شد و دیگر امکان تولید محصول پنیر وجود نخواهد داشت.

نقطه «ب»: ۹۰۰ بسته از محصول پنیر و ۱۰۰ سطل از محصول ماست تولید می‌شود.

نقطه «ه»: ۴۰۰ سطل از محصول ماست و ۳۰۰ بسته از محصول پنیر تولید می‌شود.

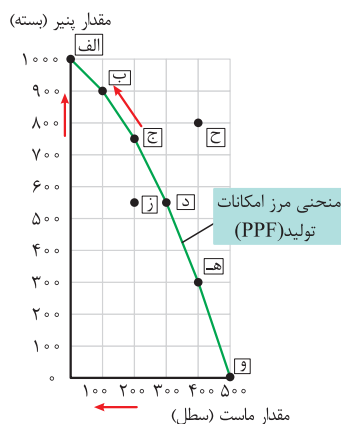
به خطی که از اتصال این نقاط به دست می‌آید، «مرز امکانات تولید» گفته می‌شود.

نام اختصاری منحنی مرز امکانات تولید: PPF (Production Possibility Frontier)

هزینه فرصت اجتماع

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

در مثال ذکرشده، (منحنی مرز امکانات تولید برای یک کارخانه که دو محصول پنیر و ماست را تولید می‌کند) در نقطه «ج» کارخانه ۷۵۰ بسته محصول پنیر و ۲۰۰ سطل محصول ماست تولید می‌کند.



حال اگر کارخانه تصمیم بگیرد ۱۵۰ بسته محصول پنیر بیشتر تولید کند، آن گاه هزینه فرصت این انتخاب کدام است؟

برای تولید محصول پنیر بیشتر، شرکت باید به سمت چپ و بالا در طول منحنی مرز امکانات تولید حرکت کند. یعنی از نقطه «ج» به نقطه «ب» برود.

در نقطه «ج» میزان تولید محصول پنیر، ۷۵۰ بسته و میزان تولید محصول ماست، ۲۰۰ سطل است.

در نقطه «ب» میزان تولید محصول پنیر، ۹۰۰ بسته و میزان تولید محصول ماست، ۱۰۰ سطل است.

در نقطه «ب» میزان تولید محصول پنیر، ۱۵۰ واحد بیشتر از تولید این کالا در نقطه «ج» است: $(۹۰۰ - ۷۵۰ = ۱۵۰)$ اما میزان تولید محصول ماست، ۱۰۰ سطل کاهش می‌یابد:

$$(۲۰۰ - ۱۰۰ = ۱۰۰)$$



- مرز امکانات تولید نشان می‌دهد برای داشتن محصول پنیر بیشتر، کارخانه باید از مقداری محصول ماست صرف نظر کند. محصول ماست از دست‌رفته، هزینه فرصت محصول پنیر بیشتر است.
- بنابراین هزینه فرصت ۱۵۰ واحد بیشتر محصول پنیر، ۱۰۰ واحد محصول ماست است که از تولید آن صرف نظر شده است.

– کارایی و ناکارایی –

- تلاش برای به دست آوردن کارایی به معنای یافتن موقعیت‌هایی برای پیشرفت است.
- اگر یک شرکت یا یک کشور، هر فرصتی را برای استفاده بهتر از منابع به کار گیرد و این تغییر باعث شود وضع دیگران بدتر شود (یا مقدار تولید کالای دیگر کاهش یابد)، اقتصاد آن شرکت یا کشور کارا است؛ یعنی شرکت یا کشور از منابع موجود خود، بیشترین استفاده را می‌برد. در غیر این صورت حداقل بیش از یک کالا یا خدمت می‌توان در دسترس مردم قرار داد؛ بدون آن که کالاها یا خدمات دیگر کاهش پیدا کنند.
- هر نقطه زیر منحنی مرز امکانات تولید، نشان‌دهنده این است که اقتصاد از بیشترین منابع استفاده نکرده است و تولید ناکاراست؛ زیرا حداقل بیشتر از یک کالا می‌توانست تولید کند، بدون این که کالاهای دیگر حذف گردند.
- وقتی تولید ناکارا باشد، این امکان وجود دارد که حداقل بیشتر از یک کالا تولید شود؛ بدون آن که از تولید کالاهای دیگر کاسته شود.
- ناحیه خارج از منحنی مرز امکانات تولید، نقاطی هستند که کشور می‌تواند آرزوی رسیدن به آن‌ها را داشته باشد. (این نقاط با فرض ثابت ماندن منابع کشور، غیر قابل دستیابی هستند، زیرا کشور منابع کافی برای تولید در آن سطح را ندارد.)