



پاورپوینت درس سیزدهم اقتصاد

◆ عنوان درس :تصمیم گیری در مخارج

◆ گروه اقتصاد شیروان،استان خراسان شمالی

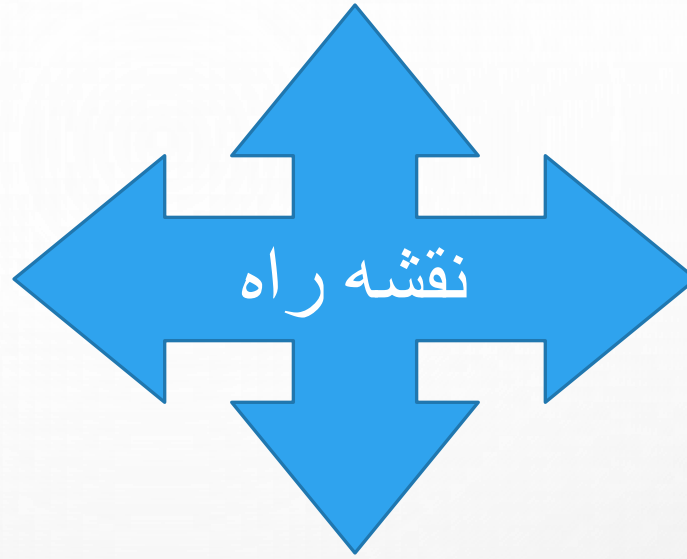
◆ طراح و مدرس :وحید برزویی میلانلو صفا

آذر 1400

موقعیت

◆ امیر علی و ستایش با پول توجیبی که از پدر گرفته اند، تصمیم به خرید می گیرند

◆ فروشنده (سیروان) از روش های مختلف برای تشویق آنها به خرید کالا استفاده می کند.



- درین درس یاد می گیریم که:
 - (1) چطور میتوانیم مدیران و هوشمندان خرید کنیم
 - (2) چطور برنامه بودجه خود را با برنامه خریدمان تطبیق دهیم

مهارت خرید

◆ مهارت خرید یعنی ؟ ببینیم چه خریدی ، خرید عاقلانه و هوشمندانه است

◆ بر فرض مثال:

دوفروشگاه مواد غذایی باکیفیت یکسان در نزدیکی مدرسه شما وجود دارد

یکی از آنها کلوچه های مخصوص را 500 تومان گران تر می دهد

حالا اگر : سه سال هر روز کیک بخرد ، با خرید کیک ارزان تر 400 هزار تومان صرفه جویی می کنید



و این یعنی یک خرید هوشمندانه

☆ خرید هوشمندانه ☆

◆ خرید باید ((آگاهانه)) و ((هوشمندانه)) باشد: در ادامه می‌گم چه طوری (۳)

◆ خرید غیر آگاهانه: از روی (1) هوس، (2) بدون فکر و (3) از روی احساسات آنی باشد،

که ◀◀ عمدتاً با پشیمانی همراه است.

◆ مثال: در راه بازگشت از مدرسه چون گرسنه ایم، با وجود اینکه می‌دانیم مادر برایمان غذای سالم آماده کرده، نمی‌توانیم جلوی هوس خود را بگیریم و همه پول‌های توجیبیمان را هله هوله می‌خریم.

✳ یادتون باشه:

پیشرفت اقتصادی شما درگرو پیشرفت خانواده و جامعه است.



♣ مراحل خرید هوشمندانه ♣

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؟** آیا آنچه می خواهید، نیاز است یا خواسته و از چه راهی می شود 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 گزینه هلی** در سطح پولی که شما می خواهید هزینه کنید ، وجود دارد (برای این کار می توانید از وبسایت ها و فروشگاه های اینترنتی استفاده کنید.)
- ❖ آن ویژگیهایی از کالای هدف را که بیشتر برایتان مهم است مشخص کنید. (ویژگیهایی که می خواهید **حتماً در کالای هدف باشد**، آنهایی که **اگر باشد بهتر است** و در نهایت آنهایی که **اصلاً نمی خواهید باشد**.)
- ❖ با استفاده از جدولی که در قسمت خرید مقایسه ای مشخص شده است، گزینه ها را بررسی کنید.
- ❖ **انتخاب کنید و بخرید!**

♠ خرید مقایسه ای ♠

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

▣ یادتون باشه : هرچه کالا پیچیده تر و گران تر باشد ، نیاز بیشتر به خرید هوشمندانه وجود دارد .

▣ نکته: خرید مقایسه ای یعنی انتخابی که، فرد، خانواده و جامعه بیشترین منفعت و کم ترین هزینه را ببرد (هزینه - فایده)

1 (تفاوت در ویژگی ها

2 (تفاوت در اندازه ها

3 (کیفیت محصول

4 (هویت محصول (کشور سازنده)

5 (عملکرد محصول

6 (قیمت

7 (خدمات پس از فروش

عوامل مختلف مدنظر در خرید مقایسه ای:

☆ مراحل خرید مقایسه ای ☆



1 (1) (تعریف مسئله)

واقعا برای رفع چه مشکل یا مسئله ای نیاز به خرید است.

2 (2) (فهرست گزینه ها)

مواردی که می تواند مشکل را رفع یا مسئله را حل کند.

3 (3) (تعیین معیارها)

معیارهایی که عملا برای افراد هنگام انتخاب مهم هستند.

4 (4) (ارزیابی)

سنجش گزینه ها بر اساس معیارهای مختلف که اغلب بر اساس جدول خرید مقایسه ای انجام می شود.

5 (5) (تصمیم گیری)

انتخاب گزینه نهایی

◆ جدول خرید مقایسه ای ◆

○ فعالیت فردی در کلاس:

یادتون باشه: در مرحله چهارم خرید مقایسه ای (ارزیابی) بهتر است برای انجام بهترین انتخاب جدولی تنظیم شود.
 ● (مثال) فرض کنید شخصی تصمیم دارد بین دو یخچال با برندها و ویژگی های متفاوت، یکی را برای خرید انتخاب کند؛ ترسیم چنین جدولی می تواند امکان مقایسه بهتری را برای او ایجاد کند:

گزینه های موجود در بازار	معیار 1: گنجایش	معیار 2: مصرف انرژی	معیار 3: ارتفاع	معیار 4: برفک	معیار: کشور سازنده
گزینه 1: یخچال x	300 لیتر	B	180 سانتی متر	ندارد	ایران
گزینه 2: یخچال y	290 لیتر	A	185 سانتی متر	ندارد	کره
خروجی مقایسه:	تقریباً یکسان	یخچال y بهتر از x	تقریباً یکسان	هر دو یکسان	یکی داخلی و دیگری خارجی

◆ تحلیل جدول :

هر دو یخچال تقریباً در همه معیارها برابرند (یخچال y مصرف انرژی کمتر). شخص با در نظر گرفتن قیمت به عنوان مهمترین عامل اثرگذار میتواند تصمیم بگیرد که کدام کالا را انتخاب کند.

مزایای خرید مقایسه ای

می توانید بخشی از پول خود را پس انداز کنید؛ زیرا در صورت مقایسه درست معمولا هزینه کمتری پرداخت می شود.

با خرید مقایسه ای؛ ویژگی ها یا ارزش بیشتری را با همان مقدار پول دریافت می کنید.

با خرید مقایسه ای؛ محصولی با کیفیت و با عملکرد بهتر می خرید.

با خرید مقایسه ای درباره گزینه هایی از آن کالا که قبلا از آنها مطلع نبوده اید، آگاه می شوید.

با خرید مقایسه ای نسبت به خرج کردن پول خود احساس آرامش بیشتری می کنید

یادتون باشه: امروزه چون هزینه ها بالا رفته حتما باید آگاهی لازم و مقایسه در خرید داشته باشید وگرنه از خرج کردن پولتون احساس آرامش نخواهید داشت.

معایب خرید مقایسه ای

◆ زمان بر است؛ این زمان را می توانستید، 1) برای کسب درآمد 2) انجام کارهای سرگرم کننده یا رسیدگی به خانواده صرف کنید .

◆ ممکن است هزینه بر باشد؛ هزینه های که برای تماس تلفنی یا سوخت خودرو برای بازدید از فروشگاه های مختلف صرف می شود .

◆ ممکن است پس انداز حاصل از خرید مقایسه ای، بویژه برای اقلام با قیمت پایین کمتر از سایر هزینه های زمان، بنزین یا سایر هزینه ها برای کسب اطلاعات دیگر باشد.

مهمترین آفت خرید مقایسه ای و سواسی شدن و زمان بر بودن است

مهارت های فروش

چطور هر چیزی رو به هرکسی بفروشیم؟

1. فروشتون بر اساس احساسات و خواسته های مشتری
باشه، نه منطق خودتون

2. اجازه نده مشتری بحث رو دست بگیره

3. احساسات مشتری رو برانگیخته کن تا مشکلتون
رو بتونی کشف کنی

4. با قدرت صحبت کن و اعتماد مشتری رو جلب کن



▼ روش های فروش عبارتند از :

◆ تبلیغات کاذب

◆ بزرگنمایی

◆ قسم خوردن

◆ ارائه اطلاعات نادرست



الگوی خرج کردن

• داشتن اصل و الگو در انتخاب های اقتصادی از جمله خرج کردن:

1) یک ضرورت است 2) کمک به فرد در برنامه ریزی های اقتصادی 3) نشانگر شخصیت منطقی و عقلانی فرد

الگوی قناعت و ساده زیستی *

قناعت به فرد کمک میکند:

■ بخشی از درآمد خود را پس انداز کند

□ با آرامش روانی انتخاب اقتصادی مناسبی را تجربه کند

مصرف گرایی و مخارج تجملی

◆ از مصرف گرایی و مخارج تجملی به عنوان یک بیماری یاد می شود (دیدگاه برخی اقتصاد دانان و جامعه شناسان)

◆ در مصرف گرایی و خرج کردن با افرادی که امکانات بیشتر دارند رقابت نکنید، چون :

1 (همواره در رنج نرسیدن باقی می مانید 2) کم تر به آرامش می رسید یا آرامش از شما سلب می شود



مصرف مسئولانه

◆ مصرف: تبدیل و تغییر چیزی به چیز دیگر

(مثال)

غذای مصرف شده ← انرژی در بدن ← کار و فعالیت ← تولید محصول دیگر

◆ مصرف مسئولانه: مصرفی که اجازه می دهد چرخه تبدیل و تغییرات طبیعی همواره ادامه پیدا کند و متوقف نشود.

◆ نمونه مصرف صحیح و مسئولانه: استفاده از ظروفی که به راحتی در طبیعت تجزیه می شوند ((ظروف یک بار مصرف گیاهی))

◆ نمونه مصرف ناصحیح و غیر مسئولانه: استفاده از ظروف پلاستیکی و فلزی که سال ها در طبیعت می ماند و تجزیه نمی شود

آمار جهانی از مصرف
غیرمسئولانه

طبق گزارش سازمان خواروبار کشاورزی ملل متحد (فائو)

سالانه حدود 1/3 میلیارد تن از مواد غذایی تولید شده برای مصرف انسان در جهان دور ریخته می شود، که یک سوم کل غلات جهان را شامل می شود

اما گزارش هایی در مورد ایران:

در ایران اتلاف مواد غذایی بسیار فراتر از متوسط جهانی است



مفهوم اسراف

◆ هر چیزی به کار آید، اگر دور ریخته شود اسراف است

◆ نکته: اگر اتلاف را دور ریختن و هدر دادن منابع در نظر بگیریم، اسراف مفهومی عام تر از اتلاف است.

◆ اسراف یعنی؟ هر گونه تضییع یا اتلافی که قابل پیشگیری باشد

◆ معیارهای شناسایی اسراف:

1) بلا استفاده گذاشتن اموال (اتلاف پنهان)

2) مصرف بیجا

3) مصرف در معصیت

4) مصرف فراتر از سطح زندگی عمومی و توان مالی

5) عدم رعایت اولویت در بکارگیری سرمایه های شخصی و ملی



روش های
مصرف
مسئولانه

یکی از روش های مصرف مسئولانه (روش 6 ب)

- ◆ بهینه مصرف کردن: کمتر مصرف کردن یا با انرژی کمتری دستاورد بیشتر مصرف کردن. مثال) عدم آبیاری زمین در اوج گرما
 - ◆ بازیافت: پردازش مجدد و تبدیل یک کالا به کالای دیگر. مثال) تبدیل جعبه های قدیمی غلات به ظرفی برای نگه داری روزنامه و مجله
 - ◆ بازسازی: درست کردن چیزی که خراب یا از کار افتاده است. مثال) تعمیر و مرمت آثار باستانی یا خانه های قدیمی
 - ◆ بازداشتن (از اسراف و زیاده روی): نه گفتن به خرید چیزهایی که نیاز نداریم یا مضرند. مثال) استفاده از غذاهای خانگی به جای خرید
- فست فود یا پیتزا

◆ بازتفکر: استفاده از کالای دیگر

◆ باز مصرف: استفاده از چیزی بیش از یک بار (استفاده چندباره از کالا)

• تکالیف دانش آموزان (انتظارات دبیر)

• به سوالات زیر پاسخ دهید؟

• 1 (بنظر شما و باتوجه به مطالبی که آموختید:

• الف) ستایش و امیر علی اصول خرید مدبرانه و هوشمندانه را رعایت کردند؟

• ب) سیروان (فروشنده) توانست از مهارت های فروش به درستی استفاده کند؟



بَا تَشْكُرْ وَ سَيَّاسْ