

مفاهیم و مبانی اقتصادی با رویکرد اقتصاد آموزش



ارائه دهنده:
مجید حیدری



تعریف علم اقتصاد



• اقتصاد چیست؟

علم چگونگی تخصیص بهینه منابع کمیاب برای برطرف کردن نیازهای نامحدود بشری

سه رکن اساسی اقتصاد

نیازهای نامحدود

منابع کمیاب

تخصیص بهینه

اقتصاد آموزش



- اقتصاد آموزش شاخه مهمی از اقتصاد نظری است و می‌تواند به صورت‌های مختلفی تعریف شود.
- برای مثال اقتصاد آموزش، چگونگی تخصیص منابع به فعالیت‌ها و موسسات آموزشی، و نیز بررسی فواید و نتایج حاصل از آن به افراد و جامعه را مورد مطالعه قرار می‌دهد.
- اقتصاد آموزش از یک سو به تحلیل ارزش اقتصادی آموزش و از سوی دیگر به جنبه‌های اقتصادی سیستم‌های آموزشی می‌پردازد. همچنین به تاثیرات آموزشی برخی پدیده‌ها مانند ساختار شغلی نیروی کار، استخدام و روش‌های ارتقای مدیریت، مهاجرت داخلی و بین‌المللی نیروی کار، الگوهای تجارت بین‌الملل، توزیع درآمد افراد، میل به پس‌انداز درآمد جاری و از همه مهمتر دورنمای رشد اقتصادی توجه دارد.

ارتباط متقابل اقتصاد و آموزش



- در حالی که اقتصاد جامعه، منابعی را برای رسیدن به اهداف آموزشی اعضای خود فراهم می‌کند، سیستم آموزشی به نوبه خود، به جامعه و اقتصاد کمک می‌کند تا به انواع نیازها و سطوح نیروی انسانی مورد نیاز خود در فرآیند تغییرات فرهنگی- اجتماعی و مدرنیزه‌سازی اقتصاد دست یابد. همچنان که آموزش حرکت اقتصادی و اجتماعی جامعه را تضمین می‌کند، هر فرد به دنبال کسب آموزش بهتر می‌رود و تلاش می‌کند تا دسترسی بیشتری به منابع دانش بشری داشته باشد. در واقع، فشار فزاینده تقاضا برای آموزش، شاخصی است برای نشان دادن ارزش اقتصادی و اجتماعی آموزش.
- اما هنوز در تعداد زیادی از کشورها اکثریت جمعیت از فواید نظام‌های آموزشی جامعه خود بی‌بهره هستند و تعداد زیادی از مردم بی‌سوادند و طعم میوه دانش را نچشیده‌اند. چنین شرایطی به صورت برابر، هم نتیجه و هم علت عقب ماندگی اقتصادی مردم است، از این رو پیشرفت آموزشی و بهبود اقتصادی به هم وابسته است.
- مشاهدات در هند نشان می‌دهد که فقر و بی‌سوادی به شدت با هم در ارتباط هستند و تاثیر به‌سزایی بر روی همدیگر دارند. به هر حال آموزش در مناطقی که به موازات اقتصاد پیشرفت نکرده است، نمی‌تواند توسعه یابد. منابع لازم برای توسعه آموزش تنها از طریق حوزه‌های اقتصادی یعنی صنعت، کشاورزی، حمل و نقل، ارتباطات و بخش‌های دیگر اقتصاد ملی که درآمد ایجاد می‌کنند تامین می‌شود. به علاوه، سیستم اقتصادی مواد اصلی برای توسعه آموزشی را فراهم کرده و منابع مالی لازم برای ساخت و تجهیز موسسات آموزشی را تامین مالی می‌کند.

جریان‌های اصلی اقتصاد



اقتصاد خرد

اقتصاد کلان

اقتصاد خرد



اقتصاد خرد، شاخه ای از اقتصاد و مجموعه مطالعات اجتماعی در رابطه با تاثیر یک فرد بر روی نحوه توزیع و مصرف منابع (کالا و یا خدمات) است. اینکه چرا کالا و خدمات ارزش های متفاوتی دارند و چرا و چگونه یک فرد (خریدار و فروشنده) به تنهایی یا در تعامل با سایر افراد جامعه روی این ارزش تاثیر گذار است.

در واقع در اقتصاد خرد رفتار یک فرد در بازار های مختلف مورد مطالعه قرار می گیرد و در آن نحوه انتخاب مشتری و عواملی که بر آن تاثیر گذار است تا نحوه عرضه و تقاضا مورد بررسی قرار می گیرد.

اقتصاد کلان



اقتصاد کلان شاخه ای از علم اقتصاد است که این علم در سطح یک مجموعه همچون یک کشور یا منطقه و... به کار می رود و مواردی همچون تورم، بیکاری، نرخ رشد، تولید ناخالص داخلی، قیمت ها و... مورد بررسی قرار می گیرند. این دست مطالعات معمولاً توسط دولت ها و سازمان ها برای مدیریت مسائل اقتصادی یک کشور مورد استفاده قرار می گیرد.

دیدگاه های اقتصاد آموزش



در شاخه خرد درباره جزء جزء منابع و چگونگی تخصیص آن به بخش آموزش برای دستیابی به حداکثر بازدهی مطلوب بحث می شود.

در شاخه کلان رابطه بین منابعی که به بخش آموزش و سایر بخش های جامعه اختصاص داده شده است، مورد بررسی قرار می گیرد.

عرضه و تقاضا



عرضه و تقاضا یکی از پایه ای ترین مفاهیم اقتصاد و البته ستون تعریف بازار در اقتصاد است.

تقاضا مقدار کالا و یا خدماتی است که توسط خریداران و یا مشتری ها در بازار در خواست یا طلب می شود.

در واقع این مقدار مورد تقاضا (تعداد)، مقداری است که مشتری یا متقاضی حاضر است در ازای قیمتی مشخص آن را خریداری کند. این رابطه بین قیمت و مقداری که تقاضا می شود قانون تقاضا نام دارد. طبیعی است که با ثابت بودن سایر شرایط با افزایش قیمت، تقاضا کمتر می شود و با کاهش قیمت تقاضا بیش تر می شود.

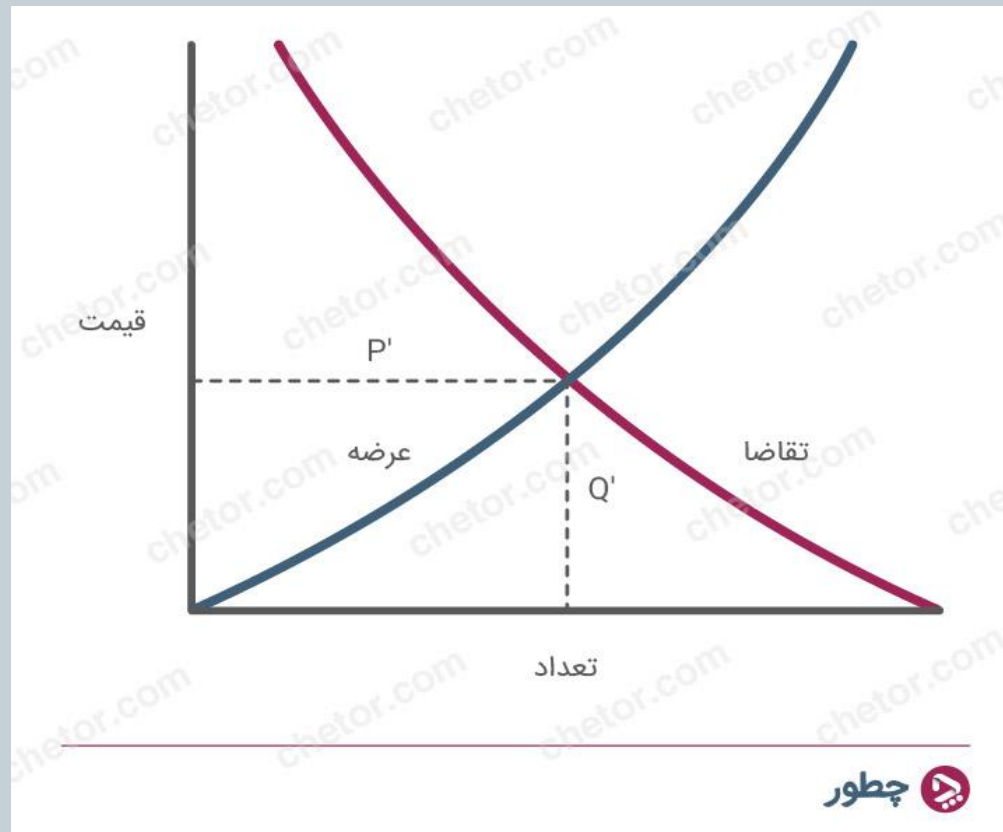
عرضه مقدار کالا و یا خدماتی است که می تواند وارد بازار شود. در واقع اینجا عرضه همان مقداری کالا و یا خدماتی است که ارائه دهنده سرویس یا تولید کننده محصول، حاضر است در ازای دریافت پول (قیمت مشخص) وارد بازار کند و به دست مصرف کننده و متقاضی برساند.

طبیعی است که به ازای ثابت بودن شرایط، تولید کننده و ارائه دهنده خدمات، به ازای افزایش قیمت حاضر است مقدار بیشتری از این کالا و یا خدمات را وارد بازار کند که به آن قانون تقاضا عرضه می گویند.

سنگ بنای اقتصاد



• قانون عرضه و تقاضا



نیاز، خواسته و تقاضا



- تفاوت نیاز، خواسته و تقاضا

بازار



اولین چیزی که با شنیدن بازار در ذهن شما نقش می بندد، مکانی است که در آن عرضه کننده می تواند محصول یا خدمات خود را به متقاضیان بفروشد. این تعریف البته خیلی هم از تعریف بازار در اقتصاد دور نیست. در بازار عرضه کنندگان یا تولید کنندگان با مشتری ها و یا متقاضی ها در تعامل هستند و در آنجا کالا و یا خدمات خرید و فروش می شود.

این مکان ممکن است فیزیکی باشد و در آن افراد برای تعامل حضور داشته باشند و یا فیزیکی نباشد و به صورت مجازی این دو گروه با یکدیگر تعامل و خرید و فروش داشته باشند. پس به بیانی کلی مارکت یا بازار مجموعه عرضه کنندگان (فروشنده ها)، متقاضیان (خریداران) کالا یا سرویس اطلاق می شود که علاوه بر تمایل، توانایی انجام این کار را هم داشته باشند

تعادل در بازار



- در بازاری که در آن عرضه کننده و تقاضا کننده وجود دارد گاهی ممکن است مقدار عرضه از تقاضا پیشی گیرد یا کمتر شود و یا بالعکس.
- در حالت پایدار تقاضا و عرضه باید با هم برابر یا متناسب باشند که در صورت بر هم خوردن این تعادل مازاد یا کمبود به وجود می آید. این کمبود یا مازاد یا به عبارتی دیگر بر هم خوردن تعادل بازار (با تحلیلی ساده بر اساس آنچه تا به حال گفتیم) مشکلات اقتصادی به باز خواهد آورد.

تولید ناخالص داخلی (GDP)



- تولید ناخالص داخلی یکی از مفاهیم اساسی برای سنجش اندازه‌ی یک اقتصاد است و از نظر مفهومی عبارت است از مجموع درآمد همه‌ی مردم یک کشور یا مجموع ارزش بازار همه‌ی محصولات و خدمات تولیدی در یک کشور. هم اکنون آمریکا با تولید ناخالص داخلی ۱۴ تریلیون دلار (۱۴.۰۰۰ میلیارد) دارای بزرگ‌ترین اقتصاد جهان از این منظر است. به این معنا که سالانه ۱۴ تریلیون دلار ارزش در آمریکا تولید می‌شود.

تولید ناخالص داخلی



- این که گاه شما می شنوید که فلان کشور قدرت برتر اقتصاد دنیا یا منطقه است، بر چه اساس طبقه بندی یا رتبه بندی می شود؟
- شاخص های مختلفی برای رتبه بندی اقتصاد یک کشور در اقتصاد کلان وجود دارد ولی شاید یکی از پایه ای ترین، بهترین و البته مهم ترین شاخص ها برای بررسی وضعیت اقتصاد یک کشور و رتبه بندی اقتصادی، شاخص GDP است.
- تولید ناخالص داخلی یا Gross Domestic Product که به اختصار GDP نامیده می شود در واقع ارزش تمام چیزی (کالا یا خدمات) است که توسط افراد، شرکت و کارخانه ها در داخل یک کشور تولید می شوند. مهم نیست این افراد از کجا آمده باشند و متولد آن کشور باشند یا نه مهم این است که در مرز های داخلی کشور این تولید اتفاق بیافتد.

بیکاری



- بی‌کار در اقتصاد به فردی گفته می‌شود که در سن کار (۱۵ تا ۶۵ سال که در این تقسیم‌بندی بر اساس دیدگاه‌های مختلف اختلاف نظر وجود دارد) و جویای کار باشد اما شغل یا منبع درآمدی پیدا نکند.
- کودکان و افراد مسن از آن جهت که قادر به انجام کار نیستند، جزو جمعیت فعال به حساب نمی‌آیند. زنان خانه‌دار و دانشجویان نیز اگر جویای کار نباشند، جزو جمعیت فعال شمرده نمی‌شوند. جمعیت بی‌کار به تعداد افراد بی‌کار گفته می‌شود.

تورم



همان طور که می‌دانید قیمت بیشتر محصولات از زمان پدربزرگ‌های ما بالاتر رفته است. تورم (که به صورت درصد محاسبه می‌شود) نشان می‌دهد که قیمت یک گروه از محصولات نسبت به سال گذشته چقدر افزایش پیدا کرده است. در اقتصادهای بالغ، تورم سالیانه حدود ۲ درصد است، یعنی قیمت اجناس هر سال به طور متوسط ۲ درصد بالا می‌رود. در این خصوص نقش بانک مرکزی، مدیریت این نرخ و پایین نگه‌داشتن آن در یک مقدار مثبت است.

تورم



- تورم در واقع افزایش قیمت (فزاینده و نامنظم) کالا و خدمات است.

- تورم یعنی اینکه شما با افزایش تورم برای پر کردن باک خودرو، خرید شیر و یا کوتاه کردن موی خود باید هزینه بیش تری نسبت به قبل پرداخت کنید.

- در واقع هزینه زندگی کردن با افزایش تورم بیش تر می شود و از سوی دیگر نیز قدرت خرید شما کاهش پیدا می کند.

- پس فراموش نکنید اگر به عنوان مثال قیمت محصولات و خدمات افزایش پیدا کند دولت می تواند با افزایش حقوق، دستمزد و مجموعاً افزایش قدرت خرید، تورم را مهار و یا نرخ آن را کاهش دهد. با افزایش نرخ تورم در یک کشور متعاقباً ارزش پول آن کشور هم کمتر می شود



نرخ بهره



وقتی شما به کسی وام می‌دهید، انتظار دارید که در بازگشت پول چیزی بیشتر از مقدار اصل آن دریافت کنید. این مقدار بیشتر را بهره می‌گویند. نرخ بهره یک عدد مثبت است که مشخص می‌کند شما چه مقداری اضافه‌تر از اصل پول دریافت خواهید کرد. نرخ بهره‌ی کوتاه مدت، معمولاً توسط بانک مرکزی تعیین می‌شود و در آمریکا نزدیک به صفر است. اما نرخ بهره‌ی بلند مدت توسط بازار تعیین می‌شود و مقدار آن به تورم و چشم‌انداز اقتصاد بستگی دارد. به مکانیزمی که بانک مرکزی به واسطه‌ی آن نرخ کوتاه مدت را کنترل می‌کند، «[سیاست‌های پولی](#)» می‌گویند.



نظریه هزینه فرصت



- وقتی شما در یک فعالیتی مشغول هستید، تمایل خواهید داشت مزایای آن فعالیت را در مقایسه با جایگزین‌های آن یکسان بگیرید. برای مثال، وقتی شما پنج‌شنبه شب روی یک پروژه سخت کار می‌کنید، ممکن است با خود بگویید که باید کار دیگری انجام دهم. جایگزین (در اینجا یعنی به مهمانی رفتن) ارزش بالایی دارد ولی شما ارزش انجام پروژه را جذاب‌تر می‌دانید. ارزش جایگزین را در اقتصاد «[هزینه فرصت](#)» می‌گویند، یعنی هزینه‌ای که شما از آن صرف‌نظر می‌کنید. در نتیجه، اگر شما شغلی با درآمد سالانه ۴۰۰ میلیون تومان را ترک می‌کنید تا یک [استارت‌آپ](#) راه بیندازید، هزینه فرصت شما برای راه‌اندازی استارت‌آپ ۴۰۰ میلیون در سال خواهد بود. ارزش نهایی این کار شما باید بالاتر از چیزی باشد که از آن صرف‌نظر می‌کنید.



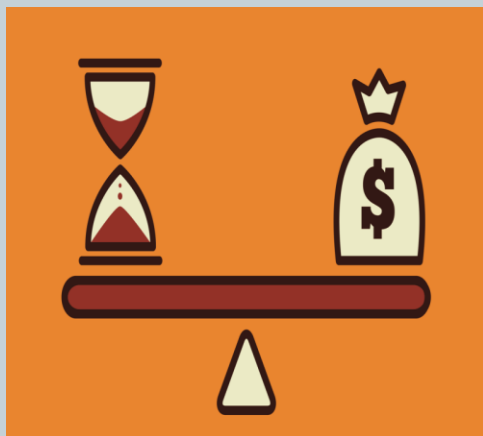
هزینه فرصت



انسان به واسطه محدودیت هایی که دارد باید دست به انتخاب بزند. انتخاب کردن به معنی برگزیدن یک مورد و از دست دادن موارد انتخاب نشده است. مثلاً شما زمانی که برای یک ساعت آینده مابین یادگیری در یک کلاس زبان و یا رفتن به باشگاه و ورزش کردن، باشگاه ورزشی را انتخاب می کنید شما این فرصت برای یادگیری را از دست داده اید و یا بالعکس، هرچند شما به تناسب اندام و سلامت خود پرداخته اید.



مفهوم کشش در اقتصاد



کشش در اقتصاد امروز به نظر نمی رسد که شبیه این باشد که هرچه یک جنس ارزان تر پس مشتری هم بیش تر خواهد داشت.

در بحث کشش در واقع تغییر رفتار متقاضی نسبت به قیمت یک محصول و یا یک خدمات است. زمانی که یک کالا و یا خدماتی در شکل های مختلف خیلی نمی توانند نسبت به کیفیت یکدیگر متفاوت باشند (مثلا آب معدنی ها خیلی نمی توانند نسبت به یکدیگر در کیفیت متفاوت باشند) دارای کشش بالا هستند. اگر کارخانه آب هاوکن یو قیمت محصول آب معدنی خود را افزایش دهد مشتری و مصرف کننده به دلیل اینکه تفاوتی بین آب معدنی ها این شرکت با مابقی نیست، به سراغ محصول دیگری می رود.

از سوی دیگر اگر کالا یا خدماتی دارای کشش کم باشد با تغییر قیمت به دلیل نبود محصول مشابه مصرف کننده باز آن کالا را خریداری و مصرف خواهد کرد. مفهوم کشش در ارزش یا قیمت گذاری محصولات بسیار مورد توجه قرار می گیرد تا بهترین قیمت و یا پر سود ترین قیمت برای یک کالا انتخاب شود.

کالای جانشین و کالای مکمل



کالاهای مکمل (Complementary good) کالاها هایی هستند که برای مصرف به یکدیگر نیازمند هستند. همانند قند و چای و یا روغن خودرو و خودرو.

از سوی دیگر کالا های جانشین (Substitute good) که در مقابل کالای مکمل است کالایی است که قابلیت جایگزین شدن با کالای دیگر را دارد. همانند چای و قهوه و یا شکر و قند و یا موتور و خودرو

نظریه مزیت نسبی



فرض کنید که شما یک استارت‌آپ تکنولوژی را اداره می‌کنید و یک روز یکی از مشتریان از شما می‌پرسد که آیا می‌توانید برای او یک وبسایت آماده کنید. آیا شما باید درخواست او را بپذیرید یا این فرصت را به یکی از دوستان خود محول کنید؟ شما چه تصمیمی می‌گیرید؟ یک انسان منطقی ممکن است زمان لازم برای ساختن وبسایت را محاسبه کند و ببیند که آیا می‌تواند در بازه‌ی زمانی ساخت وبسایت، پول بیشتری از طریق فعالیت‌های معمول استارت‌آپی خود کسب کند. سپس، او با خود می‌اندیشد که آیا دوستش قادر است که این کار را بهتر انجام دهد یا خیر.

اگر دوست شما می‌تواند این کار را به نحو بهتری انجام دهد و برنامه‌ی کاری شما پُر است، شما باید از این فرصت صرف‌نظر کنید. به این تئوری، «[مزیت نسبی](#)» می‌گویند. دوست شما در این کار مزیت بیشتری دارد و ساختن وبسایت برای شما سود چندانی به همراه نخواهد داشت. ملت‌ها، کسب‌وکارها و مردم باید کاری را انجام بدهند که در آن قابلیت بالاتری دارند و بقیه‌ی کارها را به دیگران محول کنند.