

آیا منابع و امکانات موجود در طبیعت به طور مستقیم مورد استفاده قرار می‌گیرد؟

همان‌گونه که قبلاً گفته شد، انسان نیازهای متعدد و نامحدود خود را با مصرف کالاها و خدمات رفع می‌کند؛ برای مثال، نیاز به غذا با مصرف مواد غذایی و نیاز به پوشاک با خریدن و مورد استفاده قرار دادن انواع لباس برآورده می‌شود. نیاز انسان به دانستن نیز از طریق خریدن و خواندن کتاب‌های مختلف یا سایر وسایل اطلاع‌رسانی برآورده می‌گردد.

کالاها و خدماتی که مورد استفاده‌ی ما قرار می‌گیرند، با استفاده از منابع و امکاناتی که در طبیعت موجود بوده و در دسترس ما قرار گرفته است، تهیه می‌شوند. به‌عنوان مثال، ما برای تأمین مواد غذایی موردنیاز خود، میوه‌ی درختان جنگلی، گله‌ی حیوانات وحشی و زمین‌های قابل کشت را در اختیار داریم. برای مهیا کردن مسکن نیز چوب، سنگ، خاک و هرآنچه موردنیاز است، در اختیار ماست.

به هر حال، برای این که بتوانیم کالا و خدمات موردنیاز خود را با استفاده از منابع و امکانات موجود تهیه کنیم، به کار و تلاش نیاز داریم. به عبارت دیگر، این منابع به‌گونه‌ای که هستند نمی‌توانند مورد استفاده‌ی ما قرار گیرند و نیازهایمان را برطرف کنند بلکه باید با یک سلسله اقدامات، آن‌ها را به کالاهای موردنیاز خود تبدیل کنیم. این سلسله اقدامات که برای

تبدیل منابع به کالاهای موردنیاز صورت می‌گیرد، همان «تولید» است. از طریق فعالیت‌های تولیدی، کالاها و خدمات موردنیاز جوامع بشری تهیه می‌شود. محصولات کشاورزی، محصولات صنعتی، محصولات معدنی و خدمات نهایی، همه و همه حاصل فعالیت‌های تولیدی هستند.

فعالیت ۱-۲

برای این که یک کالا آماده‌ی مصرف شود، چه مراحل را باید طی کند؟ این مراحل را فهرست کنید.

تولیدکنندگان

با نگاهی گذرا به اقتصاد جامعه‌ی امروزی، متوجه می‌شویم که تعداد زیادی از مؤسسات گوناگون به صورت گسترده به فعالیت در عرصه‌ی اقتصاد - اعم از تولید، توزیع، خرید و فروش - مشغول هستند. علاوه بر این مؤسسات، افراد زیادی نیز به صورت مستقل و به تنهایی به فعالیت‌های مختلف مشغول‌اند.

با بررسی وضعیت و نحوه‌ی فعالیت این مؤسسات و افراد متوجه می‌شویم که نتیجه‌ی فعالیت همه‌ی آن‌ها - یعنی محصولی که تولید و عرضه می‌کنند - تماماً توسط خانوارها به مصرف نمی‌رسد. در واقع، تعدادی از مؤسسات و افراد، کالاها و خدمات موردنیاز مردم را تهیه می‌کنند و تولید تعداد دیگری از مؤسسات مورد استفاده‌ی مردم قرار نمی‌گیرد، بلکه توسط سایر مؤسسات خریداری شده در تولید کالاهای دیگر از آن‌ها استفاده می‌شود.

به بیان دقیق‌تر، محصولات برخی مؤسسات به صورت مستقیم به مصرف مردم می‌رسد اما محصولات سایر مؤسسات این گونه نیست. این محصولات توسط مؤسساتی که کالاها و خدمات موردنیاز مردم را تهیه می‌کنند، خریداری شده و در جریان تولید کالاها و خدمات مصرفی مردم مورد استفاده قرار می‌گیرند. در واقع، این محصولات به صورت غیرمستقیم بر مصرف مردم اثر می‌گذارند.

فعالیت دو گروه تولیدکنندگانی که محصولاتشان به صورت مستقیم و غیرمستقیم به مصرف مردم می‌رسد، به نوعی مکمل هم است. از این رو، بین این دو گروه ارتباط نزدیکی وجود دارد. برای روشن شدن موضوع و نحوه‌ی این ارتباط به مثال زیر توجه کنید.

یک مؤسسه‌ی تولیدی اقدام به بهره‌برداری از معادن آهن می‌کند. این مؤسسه سنگ آهن تولیدی خود را بعد از طی مرحله‌ی اولیه‌ی عمل‌آوری به مجتمع فولادسازی عرضه می‌کند. مجتمع سنگ آهن خریداری شده را به محصولات فولادی، از جمله ورق فولادی، تبدیل می‌کند. ورق‌های فولادی تولید شده در مجتمع، توسط کارخانه‌ی اتومبیل‌سازی خریداری می‌شوند. این مؤسسه نیز با استفاده از آن‌ها قطعات مختلف بدنه‌ی اتومبیل را تهیه می‌کند. در نهایت، اتومبیل به بازار عرضه می‌شود و در اختیار مصرف‌کنندگان قرار می‌گیرد. همان‌گونه که ملاحظه می‌شود، در این مثال تولیدات در مراحل اولیه توسط مردم خریداری نمی‌شوند؛ در واقع، مردم نه سنگ آهن مصرف می‌کنند و نه با ورق فولادی کاری دارند. این محصولات اگرچه به صورت مستقیم مورد مصرف مردم قرار نمی‌گیرند اما چون در جریان تولید اتومبیل - که مورد نیاز مردم است - به مصرف می‌رسند، می‌گوییم به صورت غیرمستقیم در مصرف مردم مؤثرند.

فعالیت ۲-۲

پنج نوع کالای واسطه‌ای را نام ببرید.

انگیزه‌ی تولیدکنندگان

در مثال گفته شده اگر تولیدکنندگان سنگ آهن یا ورق‌های فولادی به هر دلیل دچار مشکل شوند و از کار دست بکشند، تولید و عرضه‌ی اتومبیل موردنیاز مردم نیز با اشکال مواجه می‌شود. اگر صاحبان کارخانه‌های اتومبیل‌سازی کار را تعطیل کنند یا این که در طول زمان به بازسازی کارخانه‌های خود بپردازند، مردم - یعنی مصرف‌کنندگان اتومبیل - دچار مشکل خواهند شد. اگر نانوایان، خواربارفروشان، رانندگان تاکسی، فروشندگان لوازم‌التحریر، عکاسان و... تصمیم بگیرند که از کار دست بکشند، زندگی روزمره‌ی اعضای جامعه مختل می‌شود. حال این سؤال مطرح می‌شود که چرا معمولاً این وضعیت دشوار پیش نمی‌آید؟ به عبارت دیگر، چرا صاحبان این مشاغل نه تنها کار را تعطیل نمی‌کنند بلکه با جدیت هر چه بیش‌تر به فعالیت خود ادامه می‌دهند و در نتیجه، مصرف‌کنندگان دچار کمبود و دشواری‌های حاصل از آن نمی‌شوند؟

بی تردید انگیزه‌ی بسیاری از تولیدکنندگان کالاها و خدمات، در انجام فعالیت‌های روزمره‌ی خود خدمت به هموعان است که به نوعی «عبادت» تلقی می‌شود و ارزش بسیاری دارد. بدین ترتیب، یک راننده‌ی تاکسی در پایان یک روز تلاش می‌تواند با رضایت خاطر ناشی از یک روز خدمت به همشهریان و هموعان خود به خانه برود یا یک خواربارفروش از این که کالای موردنیاز مردم را تهیه کرده و در اختیارشان قرار داده است، احساس رضایت خاطر خواهد کرد. همین مسئله در مورد مشاغل دیگر نیز صادق است.

با این حال، انگیزه‌ی خدمت به هموعان به تنهایی جواب مسئله نیست. تولیدکنندگان با ارائه‌ی خدمات خود به جامعه، کسب سود می‌کنند. ممکن است صاحبان برخی از مشاغل، به سود کسب شده از طریق ارائه‌ی خدمات خود چندان اعتنا نکنند و بیش‌تر به رضای خداوند و رسیدن به آرامش روحی توجه داشته باشند یا این که سود حاصل در مقابل ارزش خدماتشان به جامعه بسیار ناچیز باشد اما بی‌تردید برای همه‌ی مشاغل یا افراد این گونه نیست. حتی در بعضی جوامع ممکن است انگیزه‌ی خدمت به هموعان بدون چشم‌داشت مادی بسیار ضعیف باشد. بدین جهت، می‌گوییم تولیدکنندگان با هدف کسب سود به تولید و عرضه‌ی کالاها و خدمات موردنیاز مردم می‌پردازند.

فعالیت ۲-۳

انگیزه‌ی تولیدکنندگان از تولید چیست؟ در مورد انگیزه‌های تولیدکنندگانی که می‌شناسید بحث کنید.

هزینه، درآمد و سود

تولیدکنندگان برای تولید محصولات خود - اعم از کالاها یا خدمات مختلف - به ناچار باید مقداری پول هزینه کنند. آن‌ها باید محلی را به عنوان کارگاه، مغازه یا دفتر کار خریداری یا اجاره کنند، ماشین‌آلات و لوازم موردنیاز دیگر و نیز مقداری مواد اولیه را بخرند و تعدادی کارگر و کارمند را نیز به استخدام خود درآورند. مبالغی را که تولیدکنندگان برای تولید صرف می‌کنند، «هزینه‌های تولید» می‌نامند. تولیدکنندگان در مقابل، با فروش محصولات خود مقداری پول به دست می‌آورند که آن را «درآمد» می‌نامیم. اگر میزان درآمد از هزینه بیش‌تر باشد، می‌گوییم تولیدکننده از

فعالیت خود سود برده است. بدیهی است میزان سود برابر با تفاوت درآمد و هزینه است. برای مثال، اگر تولیدکننده‌ای در طول یک دوره‌ی زمانی معین - مثلاً یک سال - برای فعالیت‌های تولیدی خود ده میلیون ریال هزینه کرده باشد و کالاهای تولید شده را به مبلغ دوازده میلیون ریال بفروشد، می‌گوییم دو میلیون ریال سود برده است.

البته ممکن است در شرایط خاصی تولیدکننده نه تنها سود به دست نیارد بلکه متحمل زیان نیز شود؛ یعنی، درآمدهای به دست آمده از هزینه‌های تولید کم تر باشد.

تولیدکنندگان تلاش می‌کنند از وضعیت زیان دوری کنند. آن‌ها برای این کار باید تا حد ممکن هزینه‌های تولید را کاهش دهند؛ مثلاً، از استخدام نیروی کار غیرلازم بپرهیزند، در مصرف مواد اولیه صرفه‌جویی کنند و جلوی ریخت و پاش‌ها را بگیرند.

تولیدکننده‌ای که در مثال قبل از او یاد کردیم، ممکن است بتواند با صرفه‌جویی و دقت خاص خود، هزینه‌های تولید را از سطح ده میلیون ریال به نه میلیون ریال کاهش دهد؛ بدون آن که از میزان تولید بکاهد. به این ترتیب، او با صرفه‌جویی در مصرف مواد اولیه و جلوگیری از اتلاف و ریخت و پاش، یک میلیون ریال به سود خود اضافه کرده است.

از سوی دیگر، تولیدکنندگان برای به دست آوردن سود بیش‌تر یا جلوگیری از زیان باید درآمد خود را افزایش دهند. دست‌یابی به این هدف در صورتی میسر می‌شود که آن‌ها برای محصولاتشان بازار خوبی فراهم کنند و کالاهایشان را با قیمت مناسب بفروشند. تولیدکننده‌ی موردنظر ما، با تلاش خود می‌تواند میزان درآمد حاصل از فروش را از دوازده میلیون ریال در سال به دوازده و نیم میلیون ریال افزایش دهد و بدین ترتیب نیم میلیون ریال به سود خود اضافه کند.

البته بعضی تولیدکنندگان به جای کسب سود در کوتاه مدت به فکر سود در سال‌های آینده هستند. این گروه ممکن است کالاهایشان را با قیمتی پایین‌تر عرضه کنند. در این حالت، اگر چه درآمد تولیدکنندگان کم‌تر است و سود کم‌تری عاید آن‌ها می‌شود اما مشتریان بیش‌تری را جذب می‌کنند و به این وسیله اعتباری به دست می‌آورند. ممکن است تولیدکنندگان به جای صرفه‌جویی در هزینه‌های تولید، سعی در تهیه و عرضه‌ی کالاهایی با کیفیت بهتر داشته باشند. در این حالت، اگر چه سود امروز آن‌ها کم‌تر می‌شود اما اعتماد مشتریان را جلب می‌کنند و در سایه‌ی این جلب اعتماد، در سال‌های آینده می‌توانند مقدار بیش‌تری کالا تولید کنند و به فروش برسانند؛ این کار برای سایر تولیدکنندگان میسر نخواهد بود.

همان‌طور که ملاحظه می‌کنید، در این وضعیت تولیدکننده با انگیزه‌ی کسب سود بیش‌تر در آینده، از بخشی از سود فعلی صرف‌نظر می‌کند.

فعالیت ۲-۴

یک واحد تولیدی را در نظر بگیرید؛

(الف) تحقیق کنید این واحد تولیدی چه هزینه‌هایی دارد.

(ب) به نظر شما، چگونه می‌توان درآمد این واحد تولیدی را افزایش داد؟

عوامل تولید

تولیدکنندگان برای انجام دادن فعالیت‌های تولیدی خویش به عوامل مختلفی نظیر نیروی کار، مواد اولیه، تجهیزات و سایر ملزومات نیازمندند. بدیهی است که نیازهای تولیدکنندگان کالاها، مختلف، با هم متفاوت است. برای مثال، یک مؤسسه‌ی تولید محصولات کشاورزی، به زمین کشاورزی، نیروی کار، آب، کود، انبار و سردخانه نیاز دارد؛ در حالی که یک مؤسسه‌ی تولید محصولات صنعتی، به نیروی کار، ماشین‌آلات، مواد اولیه و نظایر آن نیازمند است.

به‌طور کلی، نیازهای عمده‌ی تولیدکنندگان کالا و خدمات مختلف را می‌توان به سه دسته‌ی اصلی: منابع طبیعی، نیروی انسانی و سرمایه تقسیم کرد.

۱- منابع طبیعی: در جریان تولید کالاها و خدمات از امکانات و منابعی که طبیعت در اختیار ما قرار داده است استفاده می‌کنیم. در فعالیت‌های کشاورزی، زمین و در فعالیت‌های صیادی دریا مورد بهره‌برداری قرار می‌گیرد. در فعالیت‌های صنعتی نیز از مواد اولیه‌ای که از معادن استخراج می‌شود، استفاده می‌کنیم. همه‌ی این عناصر جزء منابع طبیعی شناخته می‌شوند. گاه این مجموعه با عنوان «زمین» معرفی می‌شود اما همان مفهوم منابع طبیعی را مدنظر دارد.

۲- نیروی انسانی: تولید و فراهم آوردن محصولات موردنیاز با استفاده از منابع طبیعی، نیازمند کار و تلاش انسان است. به عبارت دیگر، تا تلاش انسان نباشد، منابع بی‌کران و باارزش طبیعت قابلیت استفاده پیدا نمی‌کنند. به همین دلیل، نقش نیروی انسانی در جریان تولید بسیار مهم است.



نیروی انسانی در رده‌های مختلف مورد استفاده‌ی تولیدکنندگان قرار می‌گیرد. در بعضی از فعالیت‌های تولیدی کارگر ساده مورد نیاز است؛ در حالی که برای بعضی فعالیت‌های دیگر باید از نیروی انسانی آموزش دیده و ماهر استفاده شود. هم‌چنین، انجام دادن پاره‌ای فعالیت‌ها مستلزم درجات بسیار بالای تخصص و دانش فنی لازم است.

نیروی انسانی را با توجه به تجربیات و مهارت‌هایی که دارد یا تحصیلات و دوره‌های آموزشی‌ای که گذرانده است، می‌توان به نیروی انسانی ساده، نیروی انسانی نیمه‌ماهر و نیروی انسانی ماهر یا متخصص طبقه‌بندی کرد. از نیروی انسانی به‌عنوان عامل کار نیز یاد می‌شود.

۳- سرمایه: انسان برای بهره‌برداری از منابع طبیعی به ابزار و تجهیزات نیازمند است. این ابزار و تجهیزات در واقع حاصل کار گذشته‌ی انسان‌هاست. عامل سرمایه‌دربگیرنده‌ی مجموعه امکاناتی است که به‌عنوان حاصل کار گذشته‌ی انسان در جریان تولید مورد استفاده قرار می‌گیرد.

بدین ترتیب، تولیدکنندگان با تهیه‌ی ماشین‌آلات و ملزومات و نیز اختصاص مبالغی برای خریدهای جاری و پرداخت حقوق کارکنان، و ... جریان تولید را شکل می‌دهند. به‌مبالغ و وجوهی که در جریان تولید به‌کار گرفته می‌شود، در اصطلاح «سرمایه‌ی مالی» می‌گویند. به این ترتیب، منابع طبیعی، نیروی انسانی و سرمایه در مجموع «عوامل تولید» را تشکیل می‌دهند.

همان‌طور که گفتیم، تولیدکنندگان هزینه‌هایی را متقبل می‌شوند. این هزینه‌ها در واقع همان پولی است که برای خرید عوامل تولید به صاحبان آن‌ها می‌پردازند. برای مثال، زمین را در اختیار می‌گیرند تا در آن به فعالیت کشاورزی بپردازند یا از معادن آن بهره‌برداری کنند. در مقابل، به صاحب زمین - که ممکن است یک شخص خاص یا دولت به‌عنوان نماینده‌ی کل جامعه باشد - «اجاره» می‌پردازند یا نیروی انسانی را به کار می‌گیرند تا بتوانند از منابع طبیعی بهره‌برداری کنند و به تولید کالاها و خدمات بپردازند و در مقابل، به کارگران و کارمندان خود «مزد» یا «حقوق» می‌پردازند. آن‌ها هم‌چنین، از سرمایه‌ی مالی برای تسهیل فعالیت‌های خود استفاده می‌کنند و قیمت سرمایه را نیز به صاحبان آن می‌پردازند؛ زیرا صاحب سرمایه‌ی مالی در مقابل در اختیار قرار دادن سرمایه‌ی خود، توقع دارد در سود مؤسسه‌ی تولیدی شریک باشد.

پرسش

- ۱- تولید چیست؟
- ۲- آیا همه‌ی محصولات تولید شده به صورت مستقیم به مصرف می‌رسند؟ چرا؟
- ۳- سود چیست و چگونه محاسبه می‌شود؟
- ۴- تولیدکنندگان برای جلوگیری از ضرر چه اقداماتی انجام می‌دهند؟
- ۵- تولیدکنندگانی که به فکر کسب سود بلندمدت‌اند، معمولاً کدام شیوه‌ی کاری را دنبال می‌کنند؟
- ۶- عوامل تولید را نام ببرید.
- ۷- کدام یک از عوامل تولید مهم‌تر است؟ چرا؟
- ۸- بولی که تولیدکنندگان برای خرید عوامل تولید می‌پردازند، با چه عنوان‌هایی نصیب خانواده‌ها می‌شود؟