

مباحثی درباره
کتاب جدیدالتالیف
حسابداری خرید و فروش

گروه حسابداری استان آذربایجان غربی

سخنی با هنرآموزان محترم:

○ شرایط در حال تغییر دنیای کار در مشاغل گوناگون، توسعه فناوری ها و تحقق توسعه پایدار، موجب گشت تا برنامه های درسی و محتوای کتابهای درسی در ادامه تغییرات پایه های قبلی براساس نیاز کشور و مطابق با رویکرد سند تحول بنیادین آموزش و پرورش و برنامه درسی ملی جمهوری اسلامی ایران در نظام جدید آموزشی بازطراحی و تألیف شود.

○ مهمترین تغییر در کتابها، آموزش و ارزشیابی مبتنی بر شایستگی است.

○ شایستگی، توانایی انجام کار واقعی به طور استاندارد و درست تعریف شده است.

توانایی شامل دانش، مهارت و نگرش می شود.

شایستگی ها :

- ۱ - شایستگی های فنی ، برای جذب در بازار کار مانند توانایی حسابداری خرید و فروش
- ۲ - شایستگی های غیر فنی ، برای پیشرفت و موفقیت در آینده مانند نوآوری و مصرف بهینه
- ۳ - شایستگی های فناوری اطلاعات و ارتباطات مانند کار با نرم افزارها
- ۴ - شایستگی های مربوط به یادگیری مادام العمر مانند کسب اطلاعات از منابع دیگر



ردیف	شاخص‌های مورد ارزیابی	خودارزیابی هنرجو		نظر هنرآموز	
		موفق	ناموفق	موفق	ناموفق
۱	حضور به‌موقع در کلاس درس و کارگاه آموزشی و رعایت نظم و انضباط				
۲	همراه داشتن وسایل آموزشی شخصی (کتاب، دفتر، ماشین حساب و ...)				
۳	شرکت فعال در بحث‌های گروهی و مسئولیت‌پذیری و درستکاری				
۴	پاسخ صحیح به سؤالات مطرح شده در کلاس و استدلال آن				
۵	ارائه نتیجه‌گیری صحیح و مستندسازی				
۶	تعریف شرکت‌های بازرگانی و تعریف کالا				
۷	تعریف روش‌های خرید				
۸	تفکیک خرید برحسب هدف				
۹	طراحی فرایند خرید کالا				
۱۰	تهیه فاکتور و کنترل محاسبات آن و همچنین محاسبه مبلغ قابل پرداخت				



انواع سنجش در آموزش بر اساس شایستگی ها :

مشاهده عملکرد

آزمون مهارت

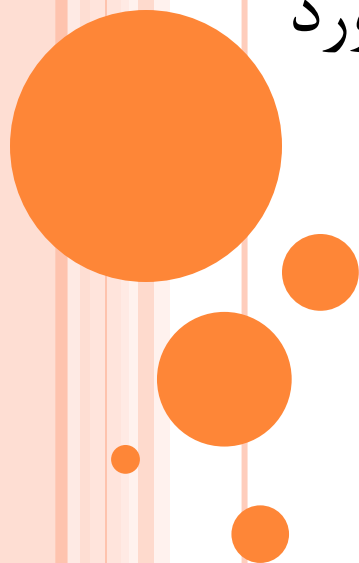
شبیه سازها

آزمون کتبی عملکرد



اهداف کلی :

هدف اصلی کتاب خرید و فروش ، تربیت نیروی انسانی متخصص و آگاه نسبت به عملیات حسابداری موسسات بازرگانی و برخی استانداردهای حسابداری و آشنایی با آخرین تغییرات قوانین مالیاتی در مورد این موسسات می باشد.



اهداف جزئی:

- ثبت معاملات موسسات بازرگانی در دفاتر حسابداری بر اساس سیستم های ادواری و دائمی .
- آشنایی با قوانین جدید مالیاتی مخصوصاً مالیات بر ارزش افزوده و چگونگی ثبت رویدادها بر اساس این قانون.
- آشنایی با مراحل خرید و فروش کالا در موسسات کوچک و بزرگ.
- ثبت رویدادهای مالی در نرم افزار حسابداری و تجزیه و تحلیل گزارشهای آن.
- آشنایی با انواع خرید از لحاظ موقعیت مکانی فروشنده و قوانین مربوطه.
- تنظیم کاردکس کالا و ارزیابی موجودی کالا و آشنایی با مراحل آن در انواع سیستم های حسابداری.



هدف های رفتاری:

از آنجایی که مطالب این کتاب دارای ساختار منسجم و پیوسته ای است لذا هنرآموز محترم باید در هر مرحله رفتارها و آموخته های هنرجویان را مورد ارزیابی قرار دهد.



روش تدریس :

مقتضیات دنیای مدرن سبب شده است که برای دست یابی به اشتغال حداکثری، خود اشتغالی و کارآفرینی، مسئولیت هایی بر دوش نظام آموزش، بخش فنی و حرفه ای قرار گیرد.

روش های تدریس موجود در اکثر مقاطع نه بر اساس تغییرات، بلکه بر اساس پایه نگرشها، تفکرات و رویکردهای سنتی شکل گرفته است. در این حالت فارغ التحصیلان فنی و حرفه ای یا از کمبود مهارت رنج می برند و یا مهارتهای آنها با نیازهای اجتماعی هم سوئی ندارد.




انواع روشهای تدریس:

- روش سخنرانی ✓
- روش نمایشی ✓
- روش بحث گروهی ✓
- روش حل مسئله ✓
- روش پیش سازمان دهنده ✓
- روش اکتشافی ✓




مقایسه روشهای تدریس سنتی و نوین :

- در روش سنتی هنرجویان مفاهیم و قوانین را می خوانند و حفظ می کنند در حالیکه در روش نوین هنرجویان ضمن انجام فعالیت ها و یا کسب تجربه, در تولید مفاهیم شرکت مؤثر دارند.
 - در روش سنتی هنرآموز معمولاً با استفاده از روش سخنرانی و حل مسائل تدریس خود را ارائه می کند به گونه ای که تمرین می دهد و به حل تمرین ها کمک می کند و با مثال مفاهیم را توجیه می کند ولی در روشهای نوین هنرآموز راهنمای یادگیری است و به جای پاسخ مستقیم به پرسشها می کوشد تا با پرسش های متعدد از هنرجوان آنها را به پاسخ های صحیح هدایت و آنها را به فکر کردن ترغیب می کند.
- 

○ در روش سنتی، هنرآموز معمولاً جزوه می گوید، مطالب کتاب را خلاصه می کند و هنرجویان را به سوی استفاده از کتابهای حل المسائل سوق می دهد. درحالیکه در روشهای نوین هنرآموز به فراگیران پاسخ کلیشه ای نمی دهد، پرسش هایی را مطرح می کند که قابل بحث باشد و فرصت گفتگو را برای هنرجویان ایجاد میکند.

○ در روشهای تدریس سنتی، هدف یاد دادن و تکیه بر کسب دانستنی های ضروری و غیر ضروری است. ولی در روشهای تدریس نوین هدف یادگیری است و فراگیران به یادگیرنده های مادام العمر تبدیل می شوند.



کتاب حسابداری خرید و فروش

شامل پودمان های ذیل است:

- ✓ پودمان اول: حسابداری خرید کالا
- ✓ پودمان دوم: حسابداری فروش کالا
- ✓ پودمان سوم: حسابداری تنظیمات کارت حساب کالا
- ✓ پودمان چهارم: حسابداری تعدیلات خرید کالا
- ✓ پودمان پنجم: حسابداری تعدیلات فروش کالا



ارزشیابی :

- ✓ کتاب درسی حسابداری خرید و فروش شامل پنج پودمان است و هر پودمان دارای یک یا چند واحد یادگیری است و هر واحد یادگیری از چند مرحله کاری تشکیل شده است.
- ✓ در پایان هر پودمان شیوه ارزشیابی آورده شده است.

نمره قبولی در هر پودمان حداقل ۱۲ می باشد.

نمره هر پودمان از دو بخش تشکیل می گردد که شامل ارزشیابی پایانی در هر پودمان و ارزشیابی مستمر برای هریک از پودمان ها است.



- ✓ پودمان ها باید بطور مستقل مورد ارزیابی قرار گیرند
- ✓ هنرآموز محترم لازم است برای هر پودمان یک نمره در سامانه ثبت نمرات منظور نمایند .
- ✓ ارزشیابی پیشرفت تحصیلی مبتنی بر شایستگی می باشد.
- شایستگی های فنی و غیر فنی باید مورد ارزیابی قرار گیرد.
- ✓ ارزیابی در طول برنامه درسی برای اصلاح یادگیری می باشد.
- ✓ شیوه های ارزیابی طوری اصلاح شود که نقاط قوت ، ضعف و خلاقیت هنرجو شناسایی شود.
- ✓ ارزیابی باید متنوع و مستمر باشد.
- ✓ همزمان با آموزش ارزشیابی هم صورت گیرد.
- ✓ ارزیابی باید با توجه به کار گروهی ، یاددهی و یادگیری باشد.

عملکرد هنرجو باید مورد سنجش قرار گیرد نه حافظه.

شرایط قبولی :

هر پودمان بر اساس ۲۰ نمره می باشد.

در هر پودمان اگر هنرجو نمره کمتر از ۱۲ را کسب کند برای اونمره ۱۰ ثبت خواهد شد.

نمره شایستگی بر اساس :

یک ؛ یعنی عدم احراز شایستگی

دو ؛ یعنی قبولی حداقل یا شایستگی حداقل

سه ؛ یعنی احراز شایستگی

نمره هر پودمان = مستمر 5 نمره ای + (5 * نمره شایستگی)

$$(2 * 5) + 2 = 12$$

