

# درس اول : کسب و کار و کار آفرینی

دیپ: مطهره خاکسار

شهرستان ملایر





## شروع درس با یک داستان – موقعیت

آقای محمدی بر سر به کار گرفتن ارثیه پدری با همسر و دو فرزند بزرگترش (امیرعلی و ستایش، پسر و دختر دو قلوی ۱۶ ساله اش) مشورت کرد و به چهار پیشنهاد رسیدند.

پیشنهاد ستایش: خرید سکه

پیشنهاد مادر: سرمایه گذاری در بورس

پیشنهاد امیرعلی: راه انداختن یک رستوران یا پیتزافروشی

و پیشنهاد پدر هم تأسیس یک کارگاه تولیدی بود.

پدر خانواده فرزندانش را با مشکلات کارآفرینی آشنا می کند که کارآفرینی همیشه با سود همراه نیست ممکن است با زیان هم روبرو باشد و می گوید: ۳ ماهه فروش نداشتیم و من نتونستم حقوق کارگرمو درست پرداخت کنم.

# کسب و کار و کار آفرین

## راجع به سوالات زیر کمی فکر کنید

- ۱- آیا تا به حال به فکر کسب در آمد بوده اید؟
- ۲- علاقه شغلی شما در چه زمینه ای است؟ چه توانایی هایی دارید؟
- ۳- چه شغلی را برای خودتان مناسب می دانید یا آن را می پسندید؟
- ۴- اگر در تعارض بین علاقه بیشتر و در آمد بیشتر گرفتار شدید، کدام را انتخاب می کنید؟
- ۵- آیا به کارمندی و شغل های دولتی علاقه دارید یا اینکه دوست دارید خودتان مالک یک کسب و کار باشید و وقت تان را به کسی نفروشید؟

# نقشه راه

- \* در این درس به دنبال این هستیم که با نقش کارآفرینان در راه اندازی یک کسب و کار آشنا شویم.
- \* بدانیم که یک کارآفرین موفق باید بتواند هزینه ها و درآمدهایش را درست محاسبه کند.
- \* درباره اینکه چرا و چگونه کارآفرینان، یک کسب و کار راه می اندازند، توضیح دهیم.
- \* درباره ویژگیهای یک کسب و کار و کارآفرینان بحث کنیم.
- \* سود و زیان یک کسب و کار را شناسایی کنیم

## طرح مسئله

- \* روزانه هزاران کسب و کار جدید در دنیا متولد می شود و هزاران کسب و کار می میرد!
- \* در ایران سالانه بیش از صد هزار شرکت ثبت می شود.

\* این شرکتها کارآفرینان یا مؤسسی هایی دارند که آنها را تأسیس می کنند تا باتولید کالا و خدمات و رفع نیازها و خواسته های مردم، به خود و دیگران سود رسانند.

\* کارآفرینان با کار و تلاش خود از کسب و کارها مراقبت می کنند که البته این کار چندان آسان نیست، چرا که، بسیاری از کسب و کارهای نوپا عمر کوتاهی دارند؛ به طوری که تنها نیمی از آنها می توانند از شش سالگی عبور کنند و به کارشان ادامه بدهند.

\* با اینکه احتمال از بین رفتن و شکست یک کسب و کار وجود دارد، احتمال موفقیت و سودآوری آن هم کم نیست و این انگیزه لازم برای شروع فعالیت اقتصادی و پذیرش خطرات آن توسط کارآفرینان را همواره زنده نگه می دارد.

# پلکان کارورشد

یک کار آفرین موفق ضرورتاً از ابتدا حتی کار آفرین نبوده است

حرکت کردن با چشم باز و بر مبنای شناخت ظرفیت های خود و اتفاقات اطراف، **کار آفرین** را قدم به قدم از سطوح ابتدایی کار به درجه های بالای آن می رساند.

## میر مصطفی عالی نسب

کار آفرین در زمینه لوازم خانگی مانند سماور و علاالدین و اجاق های خوراک پزی - اولین رئیس شورای عالی صادرات غیرنفتی، مسئول راه اندازی مجتمع مس سرچشمه و مجتمع فولاد و اولین مدیر عامل شرکت ایران خودرو بود.



▲ میر مصطفی عالی نسب

سیده فاطمه مقیمی، اولین بانوی بنیانگذار صنعت حمل و نقل و کشتیرانی خصوصی در ایران - ایشان در سال ۲۰۱۲ از سوی بانک توسعه اسلامی به عنوان کار آفرین برتر جهان اسلام برگزیده بود



# نقش کار آفرینان

**کار آفرین** کسی است که با نوآوری و خطرپذیری، محصولات جدیدی تولید و عرضه می کند یا راه های جدیدی برای تولید کشف می کند.

کار آفرینان بینشی برای دیدن فرصتهای کسب و کار دارند که دیگران از مشاهده آن ناتوان اند و یا به ذهنشان خطور نمی کند. آنها شجاعتی برای شروع یک سرمایه گذاری جدید دارند که دیگران فاقد آن هستند. آنها ایده های خود را امیدوارانه به کسب و کارهای سودآور تبدیل می کنند.

## تفاوت کار آفرینان با سایر افراد

کسی که می خواهد کار آفرین 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 کار آفرینی به تلاش و کار زیادی نیاز دارد تا کسب و کار را زنده نگه دارد.
- \* **آگاهی و دانش زیادی** برای اتخاذ تصمیمات مناسب درباره موقعیت شرکت، پیشنهاد محصول، قیمت گذاری، تبلیغات و استخدام نیروی کار داشته باشد.
- \* **توانایی مالی لازم** را برای راه اندازی کسب و کارش داشته باشد و
- \* بداند که در آغاز کارش ممکن است با موفقیت کمتر یا عدم موفقیت روبه رو شود (**ریسک پذیری**)

## ❖ داستان حمام و بوق و پسر بارزگان و تجارت وی

### شاهد و شکر

#### ○ تجارت بوق حمام می کند!

در قدیم رسم بود که هنگام سحر، با آماده و گرم شدن حمام عمومی محل، استاد حمامی در پوست صدفی می دمید که صدایی خوش از آن بر می خاست و مردم را به حمام دعوت می کرد. مردم با شنیدن صدای بوق حمام، متوجه می شدند که حمام گرم و آماده است. بازرگانی پسری داشت که او هم دلش می خواست تاجر شود و مثل پدرش کسب و کاری پررونق داشته باشد. روزی پسر قصد خود را به پدر گفت و پدر از اینکه پسرش بزرگ شده و می خواهد خودش تجارت کند، شاد شد و مقداری سرمایه به او داد. پسر بار سفر را بست. رفت و رفت و رفت تا به سرزمینی رسید که دریایی زیبا و ساحلی پر از صدف داشت. پسر وقتی صدف ها را دید، متوجه شد که با این صدف ها بوق حمام درست می کنند. جوان ساده دل، از رهگذری قیمت صدف ها را پرسید. رهگذر که مردی رند و حيله گر بود، وقتی ساده لوحی جوان را دید، قیمتی پیشنهاد کرد. جوان شادمان پول را به مرد عابر داد و مقدار زیادی صدف جمع کرد تا با خود به شهرشان بیاورد و از فروش آنها سود بسیار به دست آورد. جوان هم صدف ها را به شهر خود آورد تا با آنها بوق حمام بسازد. غافل از اینکه هر حمام، فقط یک بوق می خواهد و هر حمامی هم بوقی برای خودش دارد و چند سال طول می کشد تا یک حمام جدید ساخته شود که به بوق نیاز داشته باشد!

(فوت کوزه گری، ج ۱، ص ۳۲۸)



# هر فردی یکتاست و ویژگی های منحصر به فرد خود را دارد



کار آفرینان موفق، ویژگی های مشابهی دارند که به آنها در کسب و کارشان کمک می کند.

## ویژگی های مشترک کار آفرینان موفق

فرصت های کسب و کار را زمانی که دیگران شاید متوجه نشوند، می بینند.	تیزبین
ایده ها را به محصولات جدید، فرایندها و یا کسب و کارهای جدید تبدیل می کنند.	نوآور
پس انداز و خوش نامی شان را با شجاعت و تدبیر، به میدان می آورند تا فعالیت اقتصادی جدیدی را راه اندازی کنند.	ریسک پذیر
کار آفرینان واقع بین هستند اما مطمئن و دلگرم به موفقیت اقتصادی هستند.	خوش بین
نظم، انضباط، پایداری، اشتیاق و توانایی حل مسئله را دارند.	پرانگیزه
از کارشناسان، همکاران و مشتریان می آموزند و خود را با شرایط بازار وفق می دهند.	یادگیرنده
منابع را به شکل کارایی مدیریت و هماهنگ می کنند.	سازمان دهنده

# فعالیت گروهی در کلاسی: ریزی بیمارستان شدن و شرایط کوید ۱۹

## راه حل های ممکن را با توجه به ویژگی های یک کار آفرین موفق بررسی کنید؟

- ۱-** در شبکه های مجازی تبلیغ می کنم که بیمارستان ما محیطی کاملا امن و سالم دارد و هیچ بیمار کرونایی در آن وجود ندارد و هر کسی که نیازمند خدمات درمانی است، میتواند با خیال راحت به بیمارستان مراجعه کند. سپس متناسب با مبلغ کمک ماهیانه به بیمارستان های دیگر، به مبلغ ویزیت های درمانی خود اضافه می کنم.
- ۲-** بلافاصله یک بیمارستان صحرائی را در انتهای حیاط بیمارستان تأسیس میکنم که ورودی جداگانه داشته باشد و هیچ ارتباطی با محیط بیمارستان نداشته باشد. برای اینکار از ارتش نیز درخواست کمک می کنم.
- ۳-** با مصاحبه در یکی از بخشه ای خبری به شرح اتفاقات هیئت مدیره می پردازم و می گویم به حکم انسان دوستی و علاقه به هم میهنانم تصمیم گرفته ام تا بیماران کرونایی را پذیرش کنم.
- ۴-** می دانم که با پذیرش کروناییها خیلی از موفقیت هایی که تاکنون کسب کرده ام، از بین میرود، اما امید دارم که بعد از گذشت از بحران اوضاع بهتر میشود؛ این یک ندای قلبی است.
- ۵-** با وام گرفتن از بانک، بخش تحقیق و توسعه بیمارستان را تقویت می کنم تا روی این بیماری تحقیق کنند و به یک راه حل برای شکست آن دست پیدا کنند و البته تا رسیدن به نتیجه ترجیح میدهم به بیمارستان های دیگر کمک مالی ارائه کنم.
- ۶-** پس از کسب تجربه های بیمارستان های دیگر سعی می کنم با توجه به ظرفیتهای و توانایی های خودم و همکارانم و نیروهایم، به صورت کاملا محدود (هم از نظر زمانی و هم از نظر مکانی) بیماران کرونایی را پذیرش کنم تا شرایط بعد از پذیرش را بتوانم بهتر ارزیابی کنم.
- ۷-** موفقیت من در گرو رضایت همه همکاران و نیروهای من است؛ پس تلاشم را می کنم.

کار آفرین موفق برای انتخاب صحیح و درست، باید هزینه ها و درآمدهایش را محاسبه کند

## هزینه ها

شما به عنوان کار آفرین برای تولید محصولات خود – اعم از کالاها یا خدمات – به ناچار باید هزینه کنید.

\* باید محلی را به عنوان کارگاه، مغازه یا دفتر کار خریداری یا اجاره کنید.

\* همچنین ماشین آلات و سایر ابزارها و سرمایه های فیزیکی راتهی کنید.

\* همچنین باید مواد اولیه بخرید و نیز تعدادی کارگر و کارمند استخدام کنید.

پولی را که شما برای تولید صرف می کنید، «**هزینه های تولید**» می نامند.

برای مثال اگر تولیدکننده گندم باشید، تا قبل از رسیدن به عایدی و خرمن، هزینه هایی را متقبل می شوید. این هزینه ها در واقع همان پول هایی اند که برای **خرید یا اجاره عوامل تولید** به صاحبان آنها می پردازید؛ مثلاً زمین را در اختیار می گیرید تا در آن به فعالیت کشاورزی پردازید.

در مقابل، به صاحب زمین که ممکن است یک شخص، یا سازمان یا دولت باشد، «اجاره» می پردازید یا نیروی انسانی را به کار می گیرید و در مقابل، به کارگران و کارمندان خود، «**مزد**» یا «**حقوق**» می پردازید.

همچنین از سرمایه فیزیکی مثل تراکتور یا گاوآهن و گاو، برای فعالیت تولیدی خود استفاده می کنید و **قیمت یا اجاره ابزار تولید** را نیز به صاحبان آن می پردازید.

به این ترتیب در پایان تولید، همه محصول و سود و زیان هرچه باشد، به شما که صاحب (یا صاحبان) کار

هستید، می رسد.

# درآمدها

کار آفرین با فروش محصولات (کالا یا خدمات) خود، درآمد به دست می آورد.

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

**مثال:** کار آفرینی ۵۰۰ واحد کالا هر یک به ارزش ۲۰۰۰ ریال تولید کرده است. درآمد او

از فروش این محصولات چقدر است؟

$$\text{درآمد} = 2000 \times 500$$

$$\text{درآمد} = 1000000$$

# سود یا زیان

هزینه ها - درآمد = سود (یا زیان)

- اگر میزان درآمد از هزینه بیشتر باشد، می گوئیم شما به عنوان تولیدکننده، از فعالیت خود **سود** برده اید.
- اگر درآمدهای به دست آمده از هزینه های تولید کمتر باشد، کسب و کار شما دچار **ضرر و زیان** می شود.

## کاهش یا از بین بردن زیان با افزایش درآمدها یا کاهش هزینه ها

شما می توانید برای محصولات خود، بازار خوبی فراهم کنید و کالاهایتان را با قیمت مناسب بفروشید ( **افزایش درآمدها** )

یا شما ممکن است بتوانید با

\* صرفه جویی و افزایش بهره وری، مثل پرهیز از استخدام نیروی کار غیر لازم،

\* صرفه جویی در مواد اولیه و انرژی

\* جلوگیری از ریخت و پاش ها، **هزینه تولید را کاهش دهید** ( بدون اینکه از میزان تولید کم کنید)

# کسب در آمد حلال

ما انسانها در زندگی خود، روابط گوناگونی داریم. هر فرد صرفنظر از اینکه شاغل هست یا نه، نسبت به رفتارهای خود، مسئولیت دارد. او در زندگیش نسبت به خود، شهروندان، محیطزیست و هرکسی یا چیزی که با او در ارتباط است، مسئولیت اخلاقی دارد. این مسئولیت اخلاقی در کسب و کار نیز وجود دارد. کسانی که از مسئولیت های خود در کسب و کار شانه خالی میکنند در واقع حقوق دیگران را پایمال می کنند.

\* معمولاً به کسب و کارهای **حرام اشتغال** دارند مثلاً با **احتکار** کالاهای مورد نیاز مردم در مواقع ضروری و گران فروختن آنها، سودهای سرشار می برند یا برای سود بیشتر، کتابها یا فیلم های مبتذل و غیر اخلاقی را تولید و منتشر می کنند یا کالایی را برخلاف آنچه هست، به مشتری نشان می دهند تا مشتری را فریب دهند.

\* معمولاً از **رانتها** و موقعیتهایی که با فریب و ظاهرسازی به دست می آورند سوء استفاده می کنند و به درآمدهای کلانی دست می یابند

\* معمولاً به دنبال **ارزان خریدن و گران فروختن اند**

\* 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 می آورند و سود خودشان را حفظ می کنند.

\* اهل **رشوه دادن و رشوه گرفتن** اند و با **ربا خواری** امورشان را می گذرانند.



از آنجاکه معمولاً دست این افراد در روستاها و محله های کوچک زود رو می شود، آنها ترجیح می دهند به شهرهای بزرگ کوچ کنند تا آسانتر به فعالیتهای خود بپردازند. این افراد نه تنها با فعالیتهای غیرقانونی و غیرشرعی به **همنوعان شان ظلم** می کنند، بلکه **برکت را نیز از زندگی** خودشان دور می کنند و اقتصاد خود و جامعه را در سراسیمی سقوط قرار می دهند.

## فعالیت فردی در کلاس: صفحه ۹

آیا به نظر شما، هدف، وسیله را توجیه می کند؟ چه نسبتی بین این پرسش و متن بالا وجود دارد؟  
نظام های اقتصادی سرمایه داری، انسان را در انتخاب کاروبه دست آوردن ثروت آزادی گذاردو به وی اجازه می دهد از راه های صحیح و غیر صحیح همچون ربا، احتکار، انحصار و... ثروت کسب کند بدون آنکه برای حقوق دیگران ارزش قائل شود و در این نظام ها و مکاتب مادی، اقتصاد و ثروت هدف قرار می گیرد و اقتصاد عامل تخریب و فساد و تباهی انسان می شود از نظر این نوع نظام ها هدف وسیله را توجیه می کند ولی در اسلام اقتصاد وسیله است و از وسیله، انتظاری جز کارایی بهتر در راه وصول به هدف نمی توان داشت و نمی توان از هراهی دنبال کسب ثروت و درآمد بود.

## کم می فروشیم تا مشتری شوید!

من یک کم فروش بودم. به نظرم کم فروشی شغل بدی نیست. اگر خواستید این شغل را برای آینده کاری خود انتخاب کنید، چند پیشنهاد دارم. اول اینکه در جنستان آب ببندید؛ مثلاً به ازای یک بطری شربت یا شیر، یک استکان آب اضافه کنید و خوب هم بزنید تا یک دست شود، بعد بفروشید. یا اگر خواستید مغز گردو بفروشید، چند ساعت مغز گردوها را در آب بخیسانید تا وزن بگیرد، بعد بفروشید. به این ترتیب می توانید آب را به قیمت مغز گردو بفروشید! اگر خواستید شیرینی بفروشید، شیرینی را با جعبه اش با هم روی ترازو بگذارید و سعی کنید جعبه ها سنگین باشند. اگر خواستید کالاهایی مثل گندم و برنج و حبوبات و... را بفروشید، پیمانۀ را کاملاً پر نکنید. در کنار همه این روش ها می توانید ترازویتان را هم دست کاری کنید تا مثلاً کالای یک کیلویی را یک کیلو و دویست گرم نشان دهد. روش های متنوع زیادی هست که من همه آنها را تجربه کرده ام. اگر راهنمایی های بیشتری خواستید در خدمتیم؛ فقط باید زحمت بکشید یک توک یا تشریف بیاورید جهنم! چرا؟ چون ... من مرده ام. آها ... یادم رفت بگویم. من قرن ها پیش مرده ام. من یکی از کم فروش های قوم حضرت شعیب بودم که به مردم ستم فراوانی روا داشتیم. پیامبر ما بارها گفته بود که کم فروشی آخر و عاقبت ندارد؛ گوش ندادیم و شد آنچه نباید می شد.

وَيَا قَوْمِ أَوْفُوا الْمِكْيَالَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْتُوا فِي الْأَرْضِ  
مُفْسِدِينَ  
(سوره هود، آیه ۸۵)



## برای تمرین و تفکر - صفحه ۱۰

۱- مشخص کنید از موارد زیر، کدام مورد کار آفرینی است؟ برای پاسخ خود دلیل بیاورید و از آن دفاع کنید.

\* کار در مغازه ساندویچ فروشی شخصی

\* تدریس در مدرسه دولتی

\* عضو نیروی فعال در ارتش شدن

\* راه اندازی خدمات باغبانی در منزل

راه اندازی خدمات باغبانی در منزل رامی توان به عنوان یک کار آفرینی در نظر گرفت چون دارای خلاقیت،

نوآوری و همراه باریسک می باشد. برای این کار لازم است شیوه های مناسب آبیاری به کاربریم. برای زیبا-

سازی باغچه حصار کشی و فضایی مناسب ایجاد کنیم. برای برداشت محصولی باکیفیت باید هرس به موقع انجام

گیردو....



## برای تمرین و تفکر - صفحه ۱۰

۲- فرض کنید دوست شما علاقه مند به راه اندازی کارگاه ساخت اسباب بازی برای کودکان است. با توجه به ویژگی های او و ویژگی های کار آفرین موفق، در مورد اینکه این ویژگی ها چگونه به او در حل مشکلاتش کمک خواهد کرد، توضیح دهید.

خطر پذیری: آمادگی و اشتیاق برای ریسک یک مزیت رقابتی برای کار آفرین است زیرا زمانی که دیگران می ترسند کار آفرینان با قابلیت ریسک حساب شده می توانند وارد میدان شده و از فرصت های پنهانی که دیگران قادر به درک آن نیستند استفاده بهینه را ببرند.

خوش بینی: بسیاری از کار آفرینان دنیا افرادی بوده اند که بارها شکست خورده اند اما ناامید نشده و خوشبینانه پیش به سوی هدف خود حرکت کرده اند. بنابراین یکی از مهمترین خصوصیت های کار آفرینان برتر خوش بینی و مثبت اندیشی است. آنها ایده های خود را امیدوارانه به کسب و کارهای سودآور تبدیل می کنند.

پرانگیزگی: انگیزه نیروی محرکه در افراد است که آنها را به نحوی پیش می راند که بتوانند عمل کنند. انگیزه های کار آفرینی گام های الزم برای تبدیل شدن افراد به کار آفرین است.

سازماندهی: کار آفرین موفق باید بتواند منابع را به شکل کارایی مدیریت و هماهنگ کند.



**۳- امیرعلی و ستایش بعد از اتفاق آن شب دست به کار شدند و تصمیم گرفتند که به هر قیمتی به پدر و مادرشان نشان بدهند که آنها دیگر بچه نیستند و شاید در برخی موارد بهتر از بزرگ ترها تصمیم می گیرند. برای همین با تلاش فراوان اطلاعات زیر را از کارگاه تولیدی پدرشان (آقای محمدی) به دست آوردند:**

**\_ خرید مواد اولیه برای تولید ماهیانه: ۱۰۰ میلیون تومان**

**- پول آب و برق و گاز و عوارض شهرداری و مالیات سالانه: ۸۰۰ میلیون تومان**

**- دستمزد ماهیانه هر کارگر: ۲ میلیون تومان (مجموعاً ۲۰ کارگر)**

**درآمد سالانه: ۲/۵ میلیارد تومان**

**لطفا حساب کنید که کارگاه تولیدی آقای محمدی در طول یک سال سودده است یا زیان ده؟**

**کل محصول × قیمت = درآمد**

**هزینه ها**

$$\text{خرید مواد اولیه برای تولید سالانه} = ۱۰۰/۰۰۰/۰۰۰ \times ۱۲ = ۱۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰$$

$$\text{پول آب و برق و گاز و عوارض شهرداری و مالیات سالانه} = ۸۰۰/۰۰۰/۰۰۰$$

$$\text{دستمزد سالانه کارگران} = ۲/۰۰۰/۰۰۰ \times ۲۰ = ۴۰/۰۰۰/۰۰۰$$

$$۴۰/۰۰۰/۰۰۰ \times ۱۲ = ۴۸۰/۰۰۰/۰۰۰$$

$$\text{مجموع هزینه ها} = ۱۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰ + ۸۰۰/۰۰۰/۰۰۰ + ۴۸۰/۰۰۰/۰۰۰ = ۲/۴۸۰/۰۰۰/۰۰۰$$

**هزینه - درآمد = سود**

$$\text{سود} = ۲/۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰ - ۲/۴۸۰/۰۰۰/۰۰۰ = ۲۰/۰۰۰/۰۰۰$$

**مثال** باتوجه به اطلاعات ارائه شده در جدول زیر، نتیجه عملکرد سالیانه یک بنگاه اقتصادی با ۱۵ نفر کارمند و تولید سالیانه ۲۲۰۰ دستگاه هر کدام به ارزش ۱/۲۰۰/۰۰۰ ریال چیست؟ (کنکور ۹۹)

۱	اجاره بهای ماهیانه کارگاه تولیدی	۱۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال
۲	حقوق متوسط ماهیانه هر فرد کارمند تولیدی و اداری	۸۵۰/۰۰۰ ریال
۳	خرید مواد اولیه ی مورد نیاز سالیانه به ارزش	۱۸۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال
۴	هزینه استهلاک سالیانه ی ماشین های تولیدی	معادل ۳۰٪ حقوق سالیانه کارمندان

تولید سالانه  $2200 \times 1/200/000 = 2/640/000/000$  کل محصول  $\times$  قیمت = درآمد

هزینه ها:

$12/000/000 \times 12 = 144/000/000$  = اجاره بهای سالانه

$850/000 \times 15 = 12/750/000$  = حقوق سالانه کارمندان

$12/750/000 \times 12 = 153/000/000$

$185/000/000$  = خرید مواد اولیه سالیانه

$\frac{153/000/000 \times 30}{100} = 45/900/000$  = هزینه استهلاک سالیانه

$144/000/000 + 153/000/000 + 185/000/000 + 45/900/000 = 527/900/000$  = مجموع هزینه ها

هزینه - درآمد = سود

$2/640/000/000 - 527/900/000 = 2/112/100/000$  = سود

**با تشکر از توجه و همراهی شما**