

فصل اول: اصول انتخاب در کسب و کار

کسب و کار

- کسب و کار شخصی ← کسب و کاری که یک فرد راه اندازی می کند.
- استفاده شدن در کسب و کار دیگران | کسب و کارهای بزرگ
کارمندی دولت

• انواع کسب و کار

هر نوع کسب و کاری دارای مزایا و معایبی است. کنند.

درس ۱: کسب و کار و کارآفرینی

نقشه راه

نقش کارآفرینان ← کسانی که کسب و کار راه اندازی می کنند.

ویژگی یک کارآفرین موفق ← هزینه‌ها و درآمدهایش را درست محاسبه می کند.

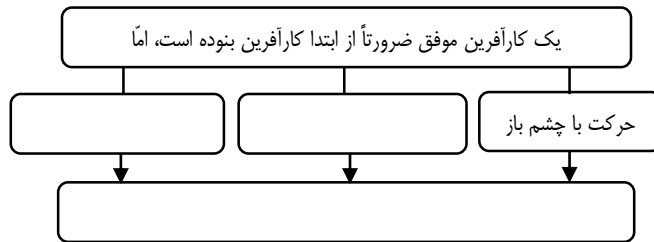
طرح: نمونه کسب و کار جدید در دنیا متولد می شود و هزاران کسب و کار می میرد.

تولید به دو شکل است: ① تولید کالا ② تولید خدمات
نقش کارآفرینان در شرکت ها ← شرکت ها کارآفرینان یا موسسه هایی دارند که آن ها را تاسیس می کنند تا با تولید کالا و خدمات و رفع نیازها و خواسته های مردم، به خود و دیگران سود برسانند.

هدف کارآفرینان از تولید کالا و خدمات ① رفع نیازها و خواسته های مردم ② کسب سود است

کارآفرینان با کار و تلاش خود از کسب و کارها مراقبت می کنند.
بسیاری از کسب و کارهای نوپا عمر کوتاهی دارند، به طوری که تنها نیمی از آن ها می توانند از شش سالگی عبور کنند و به کارشان ادامه بدهند.
با این که 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 است.

پلکان کار و رشد



میرمصطفی عالی نسب ← نمونه یک کارآفرین موفق است.

نقش کارآفرینان

کارآفرین ← کسی است که با نوآوری و خطرپذیری، (الف) محصولات جدیدی تولید و عرضه می کند (ب) یا راه های جدیدی برای تولید کشف می کند.
مثالی برای کارآفرینی ← بیست سال پیش هیچ کس درباره شبکه های اجتماعی چیزی نشنیده بود اما امروزه در ایران از هر ده نفر، شش نفر از یکی از شبکه های اجتماعی استفاده می کنند. بیست سال پیش هیچ شبکه اجتماعی وجود نداشت؛ چون کسی هیچ شبکه ای راه اندازی نکرده بود. برای این که شبکه ای وجود داشته باشد، کسی باید نقش کارآفرین را بازی کند.

نکته:

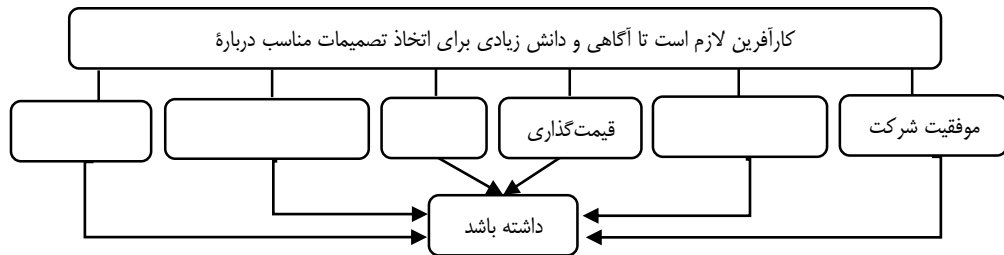
در هر کارآفرینی دو نکته مهم وجود دارد ← ۱- نوآوری ۲- خطرپذیری
می توان گفت «میزان کارآفرینی» برابر است با نوآوری ضرب در خطرپذیری»

خطرپذیری × نوآوری = کارآفرینی

تفاوت کارآفرینان با دیگران ← کارآفرینان بینشی برای دیدن فرصت های کسب و کار دارند که دیگران از مشاهده آن ناتوان اند و یا به ذهنشان خطور نمی کند.
آنها شجاعت برای شمع یک سوسله گندل جدید دارند، دیگران فاقد آن هستند. آنها ایده های جدیدی را می بینند که دیگران نمی بینند. آنها ایده های جدیدی را می بینند که دیگران نمی بینند.

- نوآور و خطرپذیر است.
- محصولات جدیدی تولید و عرضه می‌کند.
- راه‌های جدیدی برای تولید کشف می‌کند.
- پیش‌بینی خاص بری دیدن فرصت‌های کسب و کار دارد که دیگران از مشاهده آن ناتوانند.
- برای شروع یک سرمایه‌گذاری جدید، شجاعت دارد.
- ایده‌های خود را امیدوارانه، به کسب و کارهای سودآور تبدیل می‌کند.
- مهارت‌های ابتکار عمل را دارد تا با جمع کردن عوامل مختلف کنار هم، کالا و خدمات تولید کنند.
- تلاشگر و پرکار است.

ویژگی یک کارآفرین



کارآفرین باید ← توانایی مالی لازم را برای راه‌اندازی کسب و کارش داشته باشد و بداند که در آغاز کارش ممکن است با موفقیت کم‌تر یا عدم موفقیت روبرو شود.

- ۱- مهارت و ابتکار عمل داشته باشد تا بتواند با جمع کردن عوامل مختلف در کنار هم، کالا یا خدمتی را تولید کند ← به همین دلیل کارآفرینی به تلاش و کار زیادی نیاز دارد تا کسب و کار را زنده نگه دارد.
- ۲- کارآفرین باید آگاهی و دانش زیادی داشته باشد ← تا بتواند تصمیمات مناسبی درباره موفقیت شرکت، پیشنهاد محصول، قیمت‌گذاری، تبلیغات، استخدام نیروی کار و... اتخاذ کند.
- ۳- داشتن توانایی مالی لازم ← کارآفرین باید توانایی مالی داشته باشد و بداند که در آغاز کارش ممکن است با موفقیت کم‌تر یا عدم موفقیت روبرو شود.

یک کارآفرین باید (خلاصه)

اگرچه هر فردی یکتاست و ویژگی‌های منحصر به فرد دارد، اما کارآفرینان موفق، ویژگی‌های مشابهی دارند که به کسب و کارشان کمک می‌کند.

ویژگی‌های مشترک کارآفرینان موفق	
تیزبین	فرصت‌های کسب و کار را زمانی که دیگران شاید متوجه نشوند، می‌بینند.
نوآور	ایده‌ها را به محصولات جدید، فرایندها و یا کسب و کارهای جدید تبدیل می‌کنند.
ریسک‌پذیر	پس‌انداز و خوش‌نامی‌شان را با شجاعت و تدبیر، به میدان می‌آورند تا فعالیت اقتصادی جدید را راه‌اندازی کنند.
خوش‌بین	کارآفرینان واقع‌بین هستند اما مطمئن و دلگرم به موفقیت اقتصادی هستند.
پرانگیزه	نظم، انضباط، پایداری، اشتیاق و توانایی حل مسئله را دارند.
یادگیرنده	از کارشناسان، همکاران و مشتریان می‌آموزند و خود را با شرایط بازار وفق می‌دهند.
سازمان‌دهنده	منابع را به شکل کارایی، مدیریت و هماهنگ می‌کنند.

هزینه‌های تولید، درآمد و سود

- هر فعال اقتصادی از جمله یک کارآفرین موفق برای انتخاب صحیح و درست، باید هزینه‌ها و درآمدهایش را محاسبه کند.

هزینه‌ها

- کارآفرین برای تولید محصولات خود- اعم از کالاها یا خدمات - به ناچار باید هزینه کند.
- هزینه‌ها، یک کارآفرین صرف خود را اجاره عملیات تولید می‌شود.

- خرید یا اجاره محل کار
- هزینه‌های یک کارآفرین
 - خرید یا اجاره ماشین‌آلات و سایر ابزارها (سرمایه‌های فیزیکی)
 - خرید و تهیه مواد اولیه
 - استخدام تعدادی کارگر و کارمند (نیروی انسانی)
- پولی که صرف تولید می‌شود، «**هزینه‌های تولید**» نامیده می‌شود.
- هزینه‌های تولید ← در واقع همان پول‌هایی‌اند که برای **خرید یا اجاره** عوامل تولید به صاحبان آن‌ها می‌پردازد.
 - **زمین** ← یا خود کشاورز مالک زمین است و یا به یک شخص، سازمان یا دولت «اجاره» می‌دهد.
 - هزینه‌های تولید
 - **نیروی انسانی** ← کشاورز در مقابل نیروی کار، به کارگران و کارمندان خود، «مزد» یا «حقوق» می‌پردازد.
 - یک کشاورز
 - **سرمایه فیزیکی** ← مثل تراکتور، گاوآهن و گاو، کشاورز برای استفاده از این عوامل قیمت و اجاره آن را می‌پردازد.
- **درآمد** ← تولیدکننده با **فروش محصولات** خود، درآمد کسب می‌کند.
- **سود** ← اگر درآمد بیش‌تر از هزینه باشد، تولیدکننده به سود رسیده است.
- **میزان سود برابر است با** ← تفاوت درآمد و هزینه
- **ضرر یا زیان** ← اگر درآمد کم‌تر از هزینه‌ها باشد.
- **سود یا زیان به دست آمده را سود یا زیان حسابداری می‌نامند.**

فرمول‌ها و روابط حاکم بر درآمد، سود و هزینه:

کل محصول \times قیمت = درآمد
 کل محصول فروش رفته \times قیمت = درآمد
 هزینه + سود = درآمد
 هزینه - درآمد = سود یا زیان
 درآمد < هزینه = سود
 درآمد > هزینه‌ها = ضرر
 سود - درآمد = هزینه
 سود (پولی که بابت سرمایه مالی پرداخت می‌شود) + اجاره + حقوق (مزد) = هزینه

مثال: با توجه به اطلاعات داده شده میزان هزینه، درآمد و سود را برای یک دوره یک‌ساله محاسبه کنید.

عوامل	قیمت
تعداد کارگران این بنگاه ۵ نفره	حقوق ماهانه هر کارگر ۷۰۰,۰۰۰ تومان
خرید مواد اولیه سالانه	۵,۰۰۰,۰۰۰ تومان
هزینه انرژی سالانه	۹,۰۰۰,۰۰۰ تومان
اجاره ماهانه بنگاه اقتصادی	۲,۰۰۰,۰۰۰ تومان
تولید سالانه ۵۰۰ عدد کالا	قیمت هر کالا ۶۰۰,۰۰۰ تومان

پاسخ:

محاسبه درآمد کل محصول فروش رفته \times قیمت هر محصول = درآمد

درآمد سالانه $\leftarrow 500 \times 600,000 = 300,000,000$

محاسبه هزینه‌های سالانه
 حقوق سالانه کارگران $\leftarrow 5 \times 700,000 \times 12 = 42,000,000$
 مواد اولیه سالانه $\leftarrow 5,000,000$
 هزینه انرژی سالانه $\leftarrow 9,000,000$
 اجاره سالانه $\leftarrow 2,000,000 \times 12 = 24,000,000$
 جمع هزینه‌های سالانه $\leftarrow 80,000,000$

- افزایش تولید (باعث کاهش هزینه تولید برای هر واحد می شود)
- افزایش درآمد

- کاهش هزینه‌ها بدون کاستن از تولید (صرفه‌جویی و افزایش بهره‌وری در مصرف مواد اولیه: انرژی، جلوگیری از ریخت و پاش ها و ...)
- افزایش فروش (برای محصولات خود، بازار جدیدی پیدا کند و کالاها را با قیمت مناسب بفروشد)

تولیدکنندگان برای فرار از وضعیت ضرر یا زیان، فعالیت‌های مختلفی انجام می‌دهند، مانند

تولیدکننده ممکن است بتواند با صرفه‌جویی و افزایش بهره‌وری؛ مثل پرهیز از استخدام نیروی کار غیر لازم، یا صرفه‌جویی در مواد اولیه و انرژی یا جلوگیری از ریخت و پاش‌ها، هزینه تولید را بدون این‌که از میزان تولید کم کند، کاهش دهد.

کسب درآمد حلال

- از رانته‌ها و موقعیت‌هایی که با فریب و ظاهرسازی به دست می‌آورند، سوءاستفاده می‌کنند.
- آنان به دنبال ارزان خریدن و گران فروختن هستند.
- آنان خرید و فروش برخی از کالاها را در انحصار خود می‌گیرند.
- آنان رقبای خود را با انواع شگردها از پا درمی‌آورند و سود خودشان را حفظ می‌کنند.

- احتکار کالاها یا موردنیاز مردم در مواقع ضروری و گران فروختن آن‌ها
- انتشار و تولید کتاب‌ها یا فیلم‌های مبتذل و غیراخلاقی
- کالایی را برخلاف آنچه هست، به مشتری نشان می‌دهد تا مشتری را فریب دهد.
- اهل رشوه دادن و رشوه گرفتن
- رباخواری
- کم‌فروشی

نمونه‌هایی از کسب و کارهای حرام

کسب و کارهای حرام در شهرها بسیار بیش‌تر از روستاهاست. — چراکه در محل‌های کوچک، معمولاً دستشان زود رو می‌شود. کسب و کارهای حرام نه تنها با فعالیت‌های غیرقانونی و غیرشرعی به هم‌نوعشان ظلم می‌کنند، بلکه از مزایای کسب درآمد حرام نیز محروم مانده و برکت را نیز از زندگی خودشان دور می‌کنند و اقتصاد خود و جامعه را در سراسیمگی قرار می‌دهند.