

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

گرد آورنده
طیبه یزدی زاده
دبیرستان فرزانهگان
ناحیه دو کرمان

مقدمه:

آیا تا به حال به این فکر کرده اید که چه کسب و کاری را راه اندازی کنید، اگر علاقه دارید که با تکیه بر خلاقیت و دانش یک کسب و کار تولیدی راه اندازی کنید این فصل به شما کمک می کند تا با اصول این کار آشنا شوید.

فصل اول

اصول انتخاب در کسب و کار

درس اول: کسب و کار و کار آفرینی

درس دوم: انتخاب نوع کسب و کار

درس سوم: اصول انتخاب درست

درس چهارم: مرز امکانات تولید

درس اول

کسب و کار و کار آفرینی

موقعیت:

داستان این کتاب با زندگی امیر علی و ستایش خواهر و برادر دوقلویی که با پدر و مادرشان زندگی می کنند شروع می شود پدر یک کسب و کار تولیدی راه انداخته و در این راه با مشکلات زیادی دست و پنجه نرم می کند و بچه ها دوست دارند به پدر کمک کنند تا در این کسب و کار موفق شود.

گفت و گو کنید:

یزدی زاده

- ۱- آیا تا به حال به فکر کسب درآمد 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 درآمد 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 وقتتان را به کسی نفروشید؟

نقشه راه

ما در این درس :

با مفاهیم اصلی مثل: **کار آفرین** ، **کسب** و **کار** ، **هزینه** ، **درآمد** ، **سود** و **زیان** آشنا می شویم .

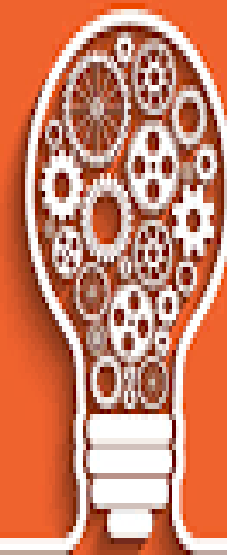
الف) با نقش کار آفرینان در راه اندازی یک کسب و کار آشنا می شویم .

ب) در باره ی ویژگی های یک کسب و کار و کار آفرینان بحث می کنیم .

ج) سود و زیان یک کسب و کار را شناسایی می کنیم .

یزدی ز

در دنیای واقعی،
مدل کسب و کار
قبل از طرح کسب و کار
در ذهن کارآفرین متولد می شود.



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 مؤسسه‌هایی دارند که آنها را تأسیس می کنند.

یزدی زاده

علت ایجاد کسب و کار

تولید کالا و خدمات

رفع نیازها و خواسته های مردم

کسب سود

کار آفرینان 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.



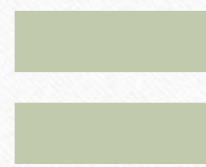
چگونه انگیزه برای شروع فعالیت اقتصادی و پذیرش خطرات توسط کار آفرینان ایجاد می شود؟

یزدی زاده

گرچه احتمال شکست در یک کسب و کار وجود دارد.



احتمال کسب سود و موفق بودن نیز وجود دارد



انگیزه برای شروع فعالیت اقتصادی و پذیرش خطرات

پلکان کارو رشد!!

یک کارآفرین موفق ضرورتاً از ابتدا حتی کارآفرین نبوده است، اما **حرکت با چشم باز** و **یر مبنای شناخت ظرفیتهای خود و اتفاقات اطراف**، او را قدم به قدم از سطوح ابتدایی کار به درجه های بالای آن می رساند مصداق جذاب این موضوع **میر مصطفی عالی نسب** است. (اولین تولید کننده سماور و بخاری و اولین مدیر عامل شرکت ایران ناسیونال ایران خودرو فعلی و....)



یزدی



نقش کارآفرینان :

بیست سال پیش هیچ کس درباره شبکه های اجتماعی چیزی نشنیده بود. امروزه در ایران از هر ده نفر، شش نفر از یکی از شبکه های اجتماعی استفاده می کنند. داستان این تفاوت چشمگیر چیست؟ **جواب ساده است:** بیست سال پیش هیچ شبکه اجتماعی ای وجود نداشت؛ چون کسی هیچ شبکه ای راه اندازی نکرده بود. برای اینکه شبکه ای وجود داشته باشد، کسی باید نقش کارآفرین را بازی کند.



کارآفرین کیست؟

یزدی زاده

کارآفرین کسی است که با **نوآوری** و **خطرپذیری**، محصولات جدیدی تولید و عرضه می کند یا راههای جدیدی برای تولید کشف می کند.



فاطمه دانشور



علی رضا نبی



زهره صداقت

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.

کسی که می خواهد کار آفرین باشد باید:

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.

کار آفرین لازم است:

تا آگاهی و دانش زیادی برای اتخاذ
تصمیمات مناسب درباره موقعیت شرکت،
پیشنهاد محصول، قیمت گذاری، تبلیغات و
استخدام نیروی کار داشته باشد.

همچنین کار آفرین باید:

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.

شهدو 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 میخاست 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 صدفها را دید، متوجه شد که با این صدفها 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؟

ویژگی های مشترک کارآفرینان موفق

فرصت های کسب و کار را زمانی که دیگران شاید متوجه نشوند می بینند.	تیز بین
ایده هارابه محصولات جدیدفرایندها ویا کسب وکارهای جدید تبدیل می کنند.	نوآور
پس انداز وخوشنامی شان را با شجاعت وتدبیر به میدان می آورند تا فعالیت اقتصادی جدیدی را راه اندازی کنند.	ریسک پذیر
کارآفرینان واقع بین هستند اما مطمئن و دلگرم به موفقیت اقتصادی هستند.	خوش بین
نظم، انضباط پایداری اشتیاق و توانایی حل مسئله رادارند.	پرانگیزه
از کارشناسان، همکاران و مشتریان می آموزند و خود را با شرایط بازار وفق می دهند.	یاد گیرنده
منابع را به شکل کارایی مدیریت و هماهنگ می کنند.	سازمان دهنده

فعالیت گروهی در کلاس (بر عهده دانش آموزان):

فرض کنید شما پس از چندین سال درس خواندن و تلاش توانستید به

عنوان یک متخصص به همراه چندتن از متخصصین بیمارستان

خصوصی تاسیس کنید و در ابتدای راه بودید که سر و کله یک ویروس

مرموز به نام **کووید ۱۹** پیدا شد و دولت به همه بیمارستان های

خصوصی دستور داده یا بیماران کرونایی را پذیرش کنند یا ماهیانه

مبلغ زیادی پول به حساب دولت واریز کنند. و شما با چالش های

زیادی روبرو هستید. با توجه با شرایط شما کدام یک از تصمیمات زیر

را می گیرید؟ و دلایل تصمیم خود را بنویسید.

تصمیم اول :

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، می تواند با خیال راحت به بیمارستان مراجعه کند. سپس متناسب با مبلغ کمک ماهیانه به بیمارستانهای دیگر، به مبلغ ویزیت های درمانی خود اضافه می کنم. **تیزبینی**

تصمیم دوم :

۲- بلافاصله یک بیمارستان صحرائی را در انتهای حیات بیمارستان تأسیس می‌کنم که ورودی جداگانه داشته باشد و هیچ ارتباطی با محیط بیمارستان نداشته باشد. برای این کار از ارتش نیز درخواست کمک می‌کنم. **نوآور بودن**

تصمیم سوم :

۳- با مصاحبه در یکی از بخش های 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 و در آخر هم از مردم درخواست دعای خیر دارم. **ریسک پذیری**

تصمیم چهارم:

۴- میدانم که با پذیرش کرونایی ها خیلی از موفقیت هایی که تاکنون کسب کرده ام، از بین می رود، اما امید دارم که بعد از گذشت از بحران اوضاع بهتر می شود؛ این یک ندای قلبی است. **خوش بین بودن**

تصمیم پنجم:

۵- با وام گرفتن از بانک، بخش تحقیق و توسعه بیمارستان را تقویت می‌کنم تا روی این بیماری تحقیق 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. **پرانگیزه بودن**

تصمیم هشتم:

پس از کسب تجربه های بیمارستانهای دیگر سعی می کنم با توجه به ظرفیت ها و تواناییهای 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. **یاد گیرنده**

تصمیم هفتم :

موفقیت من در گرو رضایت همه همکاران و نیروهای من است؛ پس تلاشم را می کنم تا جایی که ممکن است به سرمایه گذاران و پرستاران و هیئت مدیره اطمینان خاطر ببخشم و به آنها اثبات کنم که برایم مهم هستند. **سازمان دهند**

هر کدام از جواب ها به یکی از ویژگیهای
مشترک کارآفرینان موفق (در صفحه ۶) بر
می گردد.

شما به کدام یک نزدیک ترید؟ به گزینه
های جدید هم فکر کنید.

هزینه های تولید، درآمد و سود

یک کارآفرین موفق برای انتخاب

صحیح و درست، باید هزینه ها و

درآمدهایش را محاسبه کند.

هزینه های تولید:

شما به عنوان **کارآفرین** 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 و همچنین ماشین آلات و سایر ابزارها و سرمایه های فیزیکی را تهیه 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.**



مثال برای هزینه های تولید:

برای مثال اگر تولید کننده گندم باشید، تا قبل از رسیدن به عایدی و خرمن، هزینه هایی را متقبل میشوید. 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 بپردازید. 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.

در پایان تولید:

به این ترتیب در پایان تولید، همه محصول و سود و زیان هرچه باشد، به شما که صاحب (یا صاحبان) کار هستید، می رسد. شما با فروش محصولات خود، درآمد به دست می آورید. اگر میزان درآمد از هزینه بیشتر باشد، می گوئیم شما به عنوان تولید کننده، از فعالیت خود سود برده اید.

فرمول میزان سود:

میزان سود برابر است با تفاوت درآمد
و هزینه:

کل محصول \times قیمت = درآمد

درآمد - هزینه ها = سود (یا زیان)

چه راهکارهایی برای جلوگیری از ضرر وجود دارد؟

با افزایش درآمد و کاهش هزینه ها از وضعیت زیان دوری کنید. شما ممکن است بتوانید با صرفه جویی و افزایش بهره وری، مثل پرهیز از استخدام نیروی کار غیرلازم، با صرفه جویی در مواد اولیه و انرژی یا جلوگیری از ریخت و پاش ها، هزینه تولید را بدون اینکه از میزان تولید کم کنید، کاهش دهید. از سوی دیگر می توانید برای محصولات خود، بازار خوبی فراهم کنید و کالاهایتان را با قیمت مناسب بفروشید.

یزدی زاده



کسب درآمد حلال :

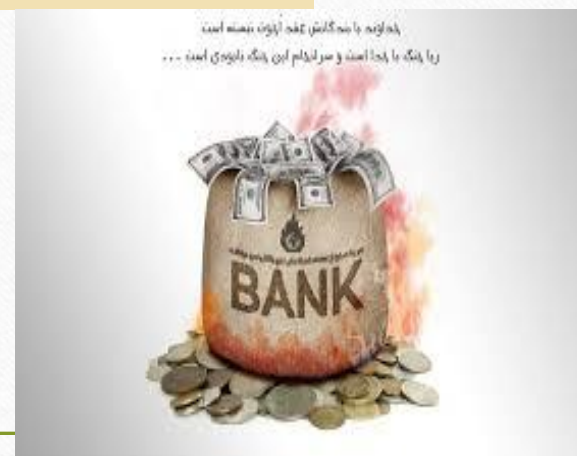
ممکن است در محله و یا روستای خود افرادی را بشناسید که در آمدشان زیاد است و خانه و خودروی گران قیمت دارند؛ اما در میان مردم بدنام اند. اگر سراغ آنها را از مردم درستکار بگیرید، به شما هشدار می دهند که با آنها نشست و برخاست نکنید. این دسته از انسانها معمولاً راه هایی را بلدند که می توانند به قول خودشان از گاه، کوه بسازند یا از آب، کره بگیرند. آنها معمولاً از **رانت ها و موقعیت هایی** که با فریب و ظاهر سازی به دست می آورند سوء استفاده می کنند و به درآمدهای کلانی دست می یابند. معمولاً به دنبال ارزان خریدن و گران فروختن اند و 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.

راه های کسب درآمد حرام:

مثلا با احتکار کالاهای مورد نیاز مردم در مواقع ضروری و گران فروختن آنها،
سودهای سرشار می برند .

یا برای سود بیشتر، کتاب ها یا فیلم های مبتذل و غیراخلاقی را تولید و منتشر می
کنند .

یا کالایی را برخلاف آنچه هست، به مشتری نشان می دهند تا مشتری را فریب دهند.
اهل رشوه دادن و رشوه گرفتن اند .
با رباخواری امورشان را می گذرانند.



افراد حرام خوار :

از آنجا که معمولاً دست این افراد در روستاها و محله های کوچک زود رو می شود، آنها ترجیح می دهند به شهرهای بزرگ کوچ کنند تا آسان تر به فعالیتهای خود پردازند. یا از کشور خارج می شوند.

نتایج کسب درآمد حرام:

این افراد نه تنها با فعالیت های غیرقانونی و غیرشرعی به هموعانشان **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:

آیا به نظر شما، هدف، وسیله را توجیه می کند؟ چه نسبتی بین این پرسش و متن بالا

وجود دارد؟ (جواب به عهده دانش آموز)

درس زندگی

کم میفروشم 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؛ مثلا به ازای یک بطری شربت یا شیر، یک استکان آب اضافه کنید و خوب هم بزنید تا یکدست 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، پیمانانه را کاملا پر نکنید. در کنار همه این روش ها می توانید ترازویتان را هم دست کاری کنید تا مثلا 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 خدمتم؛ فقط باید زحمت بکشید یک توک پا تشریف بیاورید جهنم. چرا؟ چون من مرده ام. آها... یادم رفت بگویم. من قرنهای پیش مرده ام. من یکی از کم فروشهای قوم حضرت شعیب بودم که به مردم ستم فراوانی روا داشتم. پیامبر ما بارها گفته بود که کم فروشی آخر و عاقبت ندارد؛ گوش ندادیم و شد آنچه نباید میشد. و یا قوم أوفوا المخیال والمیزان بالقسما ولا تتسوا الا اشیاءهم ولا تتوا فی الأرض مفسدین

ترجمه :

ای قوم در سنجش وزن اجناس عدالت کنیدو آن را تمام دهید و به مردم کم نفروشیدو در زمین به فساد بر نخیزید

(سوره هود، آیه ۸۵)

داستان قوم **حضرت شعیب** و **سوره هود** مربوط به **کسب درآمد حلال** می باشد.

مشخص کنید از موارد زیر، کدام مورد کارآفرینی 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

کار در مغازه پیتزا فروشی می توان با خلاقیت و نوآوری روش های جدیدی را برای پخت پیتزا، نحوه سرو آن، چگونگی پخش آن و.... به کار برد که همراه با ریسک است. مثل مک دو نالد بزرگترین فست فود زنجیره ای در جهان که از یک مغازه کوچک شروع شد.

راه اندازی خدمات باغبانی در منزل: چون میتوان با خلاقیت و نوآوری روش های جدیدی را به کار برد که همراه با ریسک است.

اقداماتی که در باغبانی می توان انجام داد.

یزدی زاده

محوطه سازی و زیباسازی : ساخت ایوان های سنتی و مدرن، پاسیو و بسیاری ایده های فوق العاده در زیبا سازی باغچه شماست .

❖ -مراقبت از باغ و هرس علف های هرز : از میان برداشتن علف های هرز نه تنها زیبایی را به باغچه شما باز می گردانند بلکه قدرت رویش و سلامت گیاهان باغچه را نیز دوچندان خواهد کرد .

❖ نصب و راه اندازی سیستم آبیاری و آب پاشی و تعمیرات آن ها : نصب سیستم آبیاری چمن ها و گیاهان

❖ یکی از اولویت ها برای حفظ و نگهداری باغچه در تمام فصول سال به خصوص فصل های گرم سال می باشد .

❖ حصارکشی : شامل نرده های چوبی و فلزی، سایبان، ورودی باغ، حصارکشی و ... می باشد.



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

خطرپذیری: آمادگی و اشتیاق برای ریسک یک مزیت رقابتی برای کارآفرین است. زیرا زمانی که دیگران می ترسند کارآفرینان با قابلیت ریسک حساب شده، میتوانند وارد میدان شده و از فرصتهای پنهانی که دیگران قادر به درک آن نیستند، استفاده بهینه کنند.

خوش بینی: بسیاری از کارآفرینان برتر دنیای ما افرادی بوده اند که بارها با شکست مواجه شده اند اما ناامید نشده و خوشبینانه پیش به سوی هدف خود حرکت کرده اند. بنابراین میتوان چنین ادعا کرد که یکی از مهمترین خصوصیت های کارآفرینان برتر خوشبینی و مثبت اندیشی است در واقع یگانه عاملی که در زمان

شکست به کمک کارآفرین آمده و او را مجدداً به عرصه کار سوق میدهد امیدواری و خوشبینی است **پرانگیزی:** انگیزه، نیروی محرکه ای در افراد است که آنها را به نحوی پیش می راند که بتوانند عمل کنند.

انگیزه های کارآفرینی گام های لازم برای تبدیل شدن افراد به کارآفرین است **سازماندهی:** محول کردن وظایف و اختیارات متعدد به افراد مختلف و هماهنگ کردن روابط آنها در جهت تامین هدف مشترک سازمان

۳- امیر علی 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

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

$$۱۲ \times ۱۰۰ = ۱۲۰۰ \text{ مواد اولیه}$$

۸۰۰ اب و برق، عوارض شهرداری، مالیات سالانه

$$۲ \times ۲ \times ۱۲ = ۴۸۰ \text{ حقوق سالیانه}$$

$$۱۲۰۰ + ۸۰۰ + ۴۸۰ = ۲۴۸۰ \text{ جمع هزینه ها}$$

$$۲۴۸۰ - ۲۵۰۰ = ۲۰ \text{ سود یا زیان = هزینه - درآمد}$$

تحلیل کنید:

۱- کسب و کار و انگیزه راه اندازی آن چیست؟

کسب و کار شامل فعالیت هایی است که منجر به تولید کالا و خدمات و یا خرید کالاها و خدمات با هدف فروش آنها به منظور کسب سود می شود. چند نمونه راهکار برای داشتن انگیزه در راه اندازی کسب و کار

- ۱- تعهد داشتن ۲- یافتن نقاط مثبت ۳- بالا نگه داشتن اشتیاق خود
- ۴- زمان دست یابی به موفقیت ۵- متمرکز بودن

کار آفرین موفق چه ویژگی هایی باید داشته باشد؟

تیزبین : فرصت های کسب و کار را زمانی که دیگران شاید متوجه نشوند، می بینند .

نوآور : ایده ها را به محصولات جدید ، فرایندها و یا کسب و کارهای جدید تبدیل می کنند .

ریسک پذیر : پس انداز و خوش نامی شان را با شجاعت و تدبیر، به میدان می آورند تا فعالیت اقتصادی جدیدی را راه اندازی کنند.

خوش بین : کارآفرینان واقع بین 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 می آموزند و خود را با شرایط بازار وفق می دهند .

سازمان دهنده : منابع را به شکل کارایی مدیریت و هماهنگ می کنند .

همچنین کارآفرین باید :

❑ مهارت های ابتکار عمل را داشته باشد تا بتواند با جمع کردن عوامل مختلف در کنار هم (عوامل تولید)، کالا یا خدمتی را تولید کند.

یزدی زاده

(مانند : ساخت ظروف گیاهی یکبار مصرف برای اولین بار جهت محافظت از محیط زیست)

❑ کارآفرینی به تلاش و کار زیادی نیاز دارد تا کسب و کار را زنده نگه دارد

❑ کارآفرین باید آگاهی و دانش زیادی برای اتخاذ تصمیمات مناسب درباره موقعیت

شرکت، پیشنهادات محصول، قیمت گذاری، تبلیغات و استخدام نیروی کار داشته

باشد.

❑ کارآفرین باید توانایی مالی لازم را برای راه اندازی کسب و کارش داشته باشد و

بداند که در آغاز کارش ممکن است با موفقیت کمتری عدم موفقیت روبرو شود.

سوالات تشریحی درس اول

کسب و کار و کار آفرینی

۱) هدف کارآفرینان آن است تاسیس شرکت ها چیست؟ و چگونه از کسب و کار خود مراقبت می کنند ؟

۱) تولید کالا و خدمات ۲) رفع نیاز و خواسته های مردم ۳) کسب سود. کارآفرینان با کار و تلاش خود از کسب و کارها مراقبت می کنند.

۲) چرا مراقبت از کسب و کارها چندان کار آسانی نیست؟

زیرا بسیاری از کسب و کارهای نوین عمر کوتاهی دارند به طوری که تنها نیمی از آنها میتوانند از ۶ 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

۳) چگونه یک کارآفرین می تواند از سطوح ابتدایی کارش به درجات بالای کاری برسد؟ با ذکر مثال؟

یک کارآفرین باید با چشم باز و بر مبنای شناخت ظرفیت های خود و اتفاقات اطراف به درجات بالای کاری برسد مثال میرمصطفی عالی نسب

۴) کارآفرین به چه کسی گفته می شود؟ توضیح دهید؟ کارآفرین کسی است که با نوآوری و خطر پذیری محصولات جدید تولید و عرضه می کند یا راه های جدیدی برای تولید کشف می کند کارآفرینان بینشی برای دیدن فرصت های کسب و کار دارند که دیگران از مشاهده آن ناتوانند 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.

۴) کارآفرین به چه کسی گفته می‌شود؟ توضیح دهید؟ کارآفرین کسی است که با نوآوری و خطر پذیری محصولات جدید تولید و عرضه می‌کند یا راه‌های جدیدی برای تولید کشف می‌کند کارآفرینان بینشی برای دیدن فرصت‌های کسب و کار دارند که دیگران از مشاهده آن ناتوانند یا به ذهنشان خطور نمی‌کند 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 می‌کنند.

۵) کسی که میخواهد کار آفرین باشد باید چه ویژگی هایی داشته باشد ؟

۱) مهارت ابتکار عمل: یعنی 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 آگاهی و دانش زیاد: زیرا برای اتخاذ تصمیمات مناسب درباره موفقیت شرکت، پیشنهاد محصول، قیمت گذاری، تبلیغات و استخدام نیروی کار باید دانش کافی داشته باشد ۳ توانایی مالی: برای راه اندازی یک کسب و کار باید توانایی مالی را داشته باشد و بداند که در آغاز کارش ممکن است با موفقیت کمتر عدم موفقیت روبرومی شود.

۶) ویژگی های مشترک کارآفرینان موفق را بنویسید.

۱) تیزبین: فرصت های کسب و کار را زمانی که دیگران شاید متوجه نشوند می‌بیند. ۲) نوآور: یعنی ایده‌ها را به محصولات جدید فرایندها و یا کسب و کارهای جدید تبدیل می‌کنند. ۳) ریسک پذیر: پس انداز و خوش نامیشان را با شجاعت و تدبیر به میدان می‌آورند تا فعالیت اقتصادی جدیدی را راه اندازی کنند. ۴) خوش بین: کارآفرینان واقع بین هستند اما مطمئن و دلگرم به موفقیت اقتصادی هستند. ۵) پر انگیزه: نظم، انضباط، پایداری، اشتیاق و توانایی حل مسئله را دارند. ۶) یادگیرنده: از کارشناسان، مشتریان و همکاران می‌آموزند و خود را با شرایط بازار وفق می‌دهند. ۷) سازمان دهنده: منابع را به شکل کارایی مدیریت و هماهنگ می‌کنند.

۷) کارآفرین موفق برای انتخاب صحیح و درست به چه مواردی باید توجه کند. درآمد و هزینه

۸) نمونه هایی از هزینه هایی که یک کارآفرین برای تولید کالا و خدمات می‌کند را بنویسید.

۱) اجاره یا خرید محلی به عنوان کارگاه مغازه یا دفتر کار ۲) تهیه ماشین آلات و سایر ابزارها و سرمایه های فیزیکی ۳) خرید مواد اولیه ۴) استخدام تعدادی کارگر و کارمند

۹) منظور از هزینه های تولید چیست با ذکر مثال توضیح دهید ؟

پولی را که کارآفرین برای تولید صرف می کند هزینه تولید می گویند. برای مثال اگر تولید کننده گندم باشید تا قبل از رسیدن به عایدی و خرمن هزینه‌هایی متقبل می شوید این هزینه ها در واقع همان پول هایی است که برای خرید یا اجاره عوامل تولید به صاحبان آن ها می پردازید مثلاً زمین را در اختیار می‌گیرید تا در آن به فعالیت کشاورزی بپردازید در مقابل به صاحب زمین که ممکن است شخص یا سازمان یا دولت باشد اجاره می پردازید یا نیروی انسانی را که به کار می‌گیرید در مقابل به کارگران و کارمندان خود مزد یا حقوق می پردازید همچنین از سرمایه فیزیکی تراکتور یا گلوآهن و گلو برای فعالیت تولیدی خود استفاده می‌کنید و قیمت یا اجاره ابزار تولید را نیز به صاحبان آن می پردازید در پایان تولید همه محصول و سود و زیان هر چه باشد به شما که صاحب (یا صاحبان) کار هستید می رسد

۱۰) یک کار آفرین در کسب و کار خود درآمد را چگونه محاسبه می کند؟

تولید کننده با فروش محصولات خود درآمد به دست می آورد

کل محصول \times قیمت = درآمد

۱۱) در یک کسب و کار سودیازیان را چگونه محاسبه می کنید؟ هزینه ها _ درآمد = سود (زیان)

۱۲) یک کار آفرین در چه صورتی در کسب و کارش دچار ضرر و زیان می شود؟

در صورتی که درآمد های به دست آمده از هزینه های تولید کمتر باشد

۱۳) کار آفرینان برای جلوگیری از ضرروزیان چه اقداماتی انجام می دهند؟

تلاش می کنند با افزایش درآمد و کاهش هزینه ها از وضعیت زیان دوری کنند 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 بدون اینکه از میزان تولید کم کنند کاهش می دهند و از سوی دیگر برای محصولات خود

از طریق تبلیغات، بسته بندی شیک، افزایش کیفیت کالا متنوع کردن کالا و فروش کالاهایشان با قیمت مناسب بازار خوبی برای کالاهایشان فراهم می کنند.

۱۴) چرا افراد درستکار شما را از نشست و برخاست کردن با افراد بد نامی که درآمدهای زیادی را از راه نامشروع به دست آورده اند خودداری می کنند؟

زیرا این دسته از انسان ها معمولاً راه هایی را بلدند که می توانند به قول خودشان از گناه، کوه بسازند و از آب، کره بگیرند. آنها معمولاً از رانت ها و موقعیت هایی که با فریب و ظاهر سازی به دست آورده اند سوء استفاده می کنند و به درآمدهای کلانی دست می یابند معمولاً به دنبال ارزان خریدن و گران فروختن هستند و خرید و فروش برخی از کالاها در انحصار آنهاست اگر کسی بخواهد با آنها وارد رقابت اقتصادی شود با انواع شگرد ها او را از پا در می آورند تا سود خودشان را حفظ کنند این افراد معمولاً به کسب و کارهای حرام اشتغال دارند.

۱۵) نمونه هایی از کسب و کارهای حرام را بنویسید

۱) احتکار کالاهای مورد نیاز مردم در مواقع ضروری و گران فروختن آنها ۲) تولید و انتشار کتاب ها یا فیلم های مبتذل و غیر اخلاقی ۳) نشان دادن به مشتری کالاها را بر خلاف آنچه هست ۴) رشوه دادن و رشوه گرفتن و ربا خواری

۱۶) در شهرهای کوچک و روستاها افرادی که از راه های حرام درآمد زیادی به دست می آورند برای رونق کارشان چه اقدامی انجام می دهند؟

آن ها ترجیح می دهند به شهرهای بزرگتر کوچ کنند تا آسان تر به فعالیت های غیر قانونی و غیر شرعی خود بپردازند.

۱۷) پیامد کار افرادی که از راه حرام درآمد به دست می آورند را بنویسید.

۱) ظلم کردن به هموعانشان ۲) دور شدن برکت از زندگی خودشان ۳) سقوط اقتصاد خود و جامعه در سراسیمگی

۱۸) نمونه هایی از راه های کم فروشی را بنویسید .

اضافه کردن آب در شربت و شیر ۲) گذاشتن خشکبار در آب به منظور افزایش وزن ۳) فروختن شیرینی بدون در نظر گرفتن وزن جبهه ۴) دستکاری کردن ترازو و.....

چند نمونه تمرین برای حل
مسائل مربوط به سود و زیان
تولید کننده

با توجه به اطلاعات ارائه شده در جدول زیر، نتیجه، عملکرد سالیانه یک «بنگاه اقتصادی» با ۴ کارمند و تولید سالیانه‌ی: ۷۵۰ دستگاه به ارزش هر یک: ۳۰۰,۰۰۰ ریال، کدام است؟

۱	اجاره‌ی ماهیانه معادل	۴,۰۰۰,۰۰۰ ریال
۲	حقوق متوسط ماهیانه‌ی هر فرد معادل	۲۰۰,۰۰۰ ریال
۳	خرید مواد اولیه مورد نیاز سالیانه به ارزش	۴,۴۵۰,۰۰۰ ریال
۴	هزینه‌ی استهلاک سالیانه	معادل ۱۲٪ حقوق سالیانه‌ی کارمندان

- (۱) ۱۱۶,۷۹۸,۰۰۰ ضرر یا زیان
 (۲) ۱۱۶,۸۹۷,۰۰۰ ضرر یا زیان
 (۳) ۱۶۱,۷۹۸,۰۰۰ سود یا منفعت
 (۴) ۱۶۱,۸۹۷,۰۰۰ سود یا منفعت

$$۴ \text{ میلیون ریال اجاره ماهانه} \times ۱۲ = ۴۸ \text{ میلیون ریال اجاره سالانه}$$

$$۲۰۰ \text{ هزار ریال} \times ۱۲ \times ۴ = ۹۶۰۰۰۰۰ \text{ ریال کل دستمزدهای سالانه}$$

$$۱۰۰/۱۲ \times ۹۶۰۰۰۰۰ \text{ ریال کل دستمزدهای سالانه} = ۱۱۵۲۰۰۰ \text{ هزینه استهلاک سالانه}$$

$$۷۵۰ \times ۳۰۰۰۰۰ = ۲۲۵۰۰۰۰۰۰ \text{ تولید سالانه (درآمدها)}$$

$$\text{جمع هزینه ها (جمع کل دستمزدهای سالانه، کل اجاره سالانه، مواد اولیه سالانه)} = ۶۳۲۰۲۰۰۰$$

$$۲۲۵۰۰۰۰۰۰ \text{ درآمد} - ۶۳۲۰۲۰۰۰ \text{ هزینه ها} = ۱۶۱۷۹۸۰۰۰ \text{ سود}$$

یک نمونه سوال کنکور ۹۸ از مبحث سود و زیان اقتصادی همراه با جواب

یزدی زاده

با توجه به اطلاعات ارائه شده در جدول زیر، نتیجه عملکرد سالیانه یک پتگاه اقتصادی با ۱۲ نفر کارمند و تولید سالیانه ۴۰۰ دستگاه هر کدام به ارزش ۹۰۰,۰۰۰ ریال، کدام است؟

۱	اجاره بهای ماهیانه کارگاه تولیدی	۱۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال
۲	حقوق متوسط ماهیانه هر فرد کارمند اداری و تولیدی	۷۰۰,۰۰۰ ریال
۳	خرید مواد اولیه مورد نیاز سالیانه	۱۷۸,۰۰۰,۰۰۰ ریال
۴	هزینه استهلاک سالیانه ماشین‌های تولیدی	۲۵٪ حقوق سالیانه کارمندان

۴ سود: ریال ۴۳,۲۰۰,۰۰۰

۱ زیان: ریال ۴۳,۲۰۰,۰۰۰

۴ زیان: ریال ۶۴,۰۰۰,۰۰۰

۴ سود: ریال ۶۴,۰۰۰,۰۰۰

۲-۷. هزینه ۴

ابتدا باید درآمد بنگاه را محاسبه کنیم که برابر است با تعداد دستگاه تولیدی ضرب در

قیمت هر واحد آن.

$$\text{ریال} ۳۶۰۰۰۰۰۰۰ = ۹۰۰۰ \times ۴۰۰ = \text{درآمد بنگاه}$$

در ادامه باید هزینه‌های بنگاه را محاسبه کنیم که برابر است با مجموع هزینه‌های اشاره شده در جدول سؤال.

$$\text{هزینه اجاره بها} + \text{هزینه حقوق کارگران} + \text{هزینه خرید مواد اولیه} + \text{هزینه استهلاک} = \text{هزینه بنگاه}$$

چون عملکرد سالانه بنگاه را محاسبه می‌کنیم پس باید هزینه‌های ماهانه در جدول را به صورت سالانه تبدیل کنیم به همین دلیل هزینه اجاره کارگاه و حقوق که به صورت ماهانه می‌باشند را به صورت سالانه می‌نویسیم و برای این کار باید هر کدام از این هزینه‌ها را در عدد ۱۲ (ماه) ضرب کنیم:

$$\text{ریال} ۱۲۰۰۰۰۰۰۰ = ۱۰۰۰۰۰۰۰ \times ۱۲ = \text{هزینه سالانه اجاره کارگاه}$$

$$\text{ریال} ۱۰۰۰۸۰۰۰۰۰۰ = ۱۲ \times ۱۲ \times ۷۰۰۰۰۰ = \text{هزینه سالانه حقوق کارگاه}$$

$$۱۷۸۰۰۰۰۰۰ = \text{هزینه خرید سالانه مواد اولیه}$$

$$۲۵۰۲۰۰۰۰۰ = \frac{۲۵}{۱۰۰} \times ۱۰۰۰۸۰۰۰۰۰ = \text{هزینه استهلاک سالانه}$$

مجموع هزینه‌های سالانه را محاسبه می‌کنیم: $۱۲۰ + ۱۰۱ + ۱۷۸ + ۲۵ = ۲۲۱ + ۲۰۳ = ۴۲۴$ میلیون ریال

برای اینکه راحت‌تر مجموع هزینه‌ها را محاسبه کنیم، از نوشتن ۶ صفر صرف نظر می‌کنیم و چون جمع ۸۰۰۰۰۰ (در عدد ۱۰۰۰۸۰۰۰۰۰۰) و ۲۰۰۰۰۰ (در عدد ۲۵۰۲۰۰۰۰۰۰) برابر یک میلیون می‌شود عدد ۱۰۰۰۸۰۰۰۰۰۰ را به صورت ۱۰۱۰۰۰۰۰۰۰ می‌نویسیم که با حذف صفرها به صورت ۱۰۱ درمی‌آید.

در آخر تفاوت هزینه و درآمد بنگاه را به دست می‌آوریم که برابر است با: $۴۲۴ - ۳۶۰ = ۶۴$ میلیون ریال

چون درآمد بنگاه از هزینه‌های بنگاه کوچکتر می‌باشد پس بنگاه ضرر و زیان داشته است. یعنی بنگاه به میزان

۶۴۰۰۰۰۰۰۰ ریال زیان کرده است.

پایان