

## درس ۱: کسب و کار و کارآفرینی

### ❖ نقشه راه

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

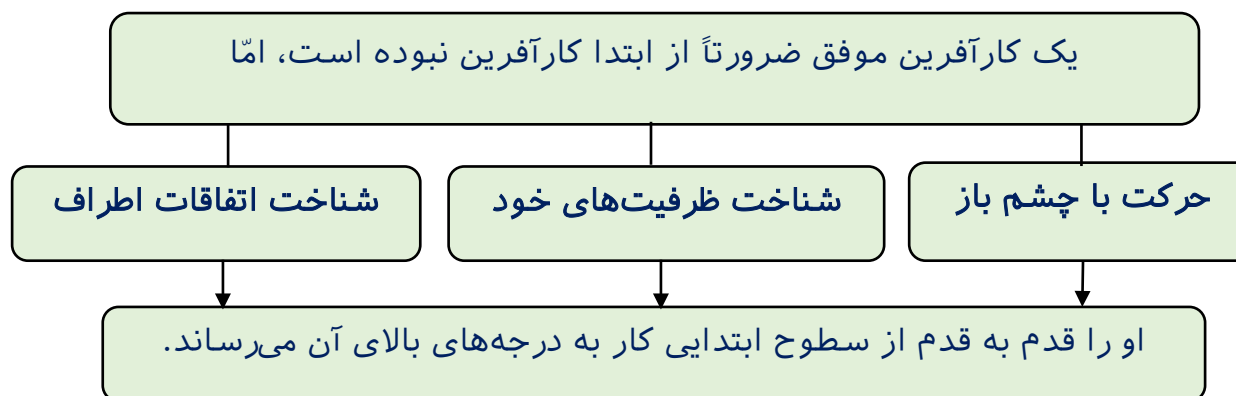
- ویژگی یک کارآفرین موفق | هزینه‌ها  
درآمدهایش ← را درست محاسبه می کند.

### ❖ فراز و فرود کسب و کارها

- روزانه هزار کسب و کار جدید در دنیا متولد می شود و هزاران کسب و کار می میرد.
  - تولید به دو شکل است: ۱ - تولید کالا ۲ - تولید خدمات
  - نقش کارآفرینان در شرکت ها ← شرکت ها کارآفرینان یا موسس 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 | ۱- رفع نیازها و خواسته های مردم  
۲- کسب سود
  - 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 آنها 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 می‌کند ب) یا راه‌های جدیدی برای تولید کشف می‌کند.

مثالی برای کارآفرینی ← بیست سال پیش هیچ‌کس درباره شبکه‌های اجتماعی چیزی نشنیده بود اما امروزه در ایران از هر ده نفر، شش نفر از یکی از شبکه‌های اجتماعی استفاده می‌کنند. بیست سال پیش هیچ شبکه اجتماعی وجود نداشت؛ چون کسی هیچ شبکه‌ای راه‌اندازی نکرده بود. برای این که شبکه‌ای وجود داشته باشد، کسی باید نقش کارآفرین را بازی کند.

**نکته:** در هر کارآفرینی دو نکته مهم وجود دارد ← ۱- نوآوری ۲- خطرپذیری

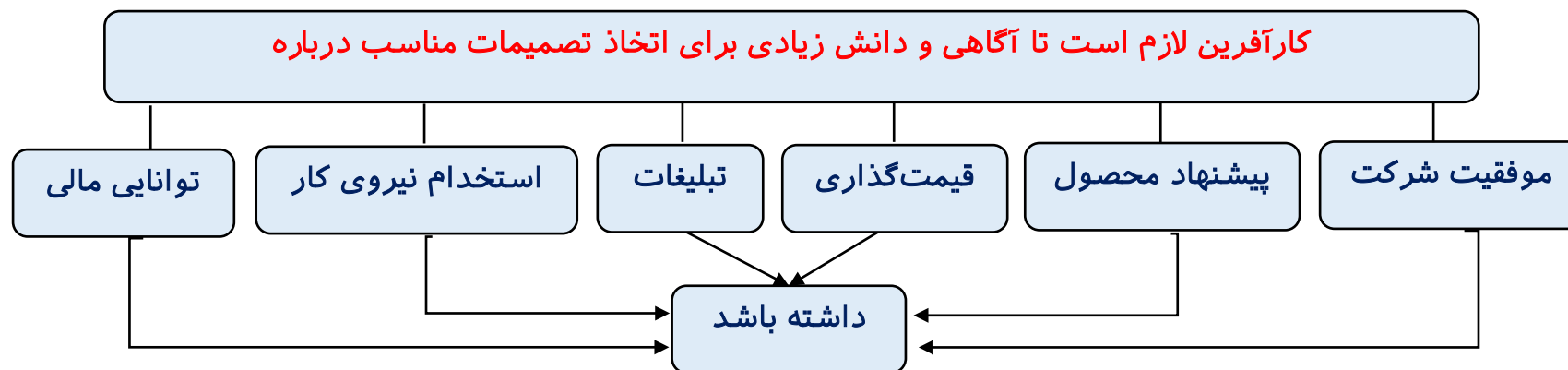
❁ می‌توان گفت «**میزان کارآفرینی**» برابر است با نوآوری ضرب در خطرپذیری»

**خطرپذیری × نوآوری = کارآفرینی**

☞ تفاوت کارآفرینان با دیگران ← کارآفرینان بینشی برای دیدن فرصت‌های کسب و کار دارند که دیگران از مشاهده آن ناتوان‌اند و یا به ذهنشان خطور نمی‌کند. آن‌ها شجاعتی برای شروع یک سرمایه‌گذاری جدید دارند که دیگران فاقد آن هستند. آن‌ها ایده‌های خود را امیدوارانه به کسب و کارهای سودآور تبدیل می‌کنند.

- نوآور و خطرپذیر است.
- محصولات جدیدی تولید و عرضه می‌کند.
- راه‌های جدیدی برای تولید کشف می‌کند.
- بینشی خاص برای 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 پرجار 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 دربارهٔ موقعیت 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	
فرصت‌های کسب و کار را زمانی که دیگران شاید متوجه نشوند، می‌بینند.	تیزبین
ایده‌ها را به محصولات جدید، فرایندها و یا کسب و کارهای جدید تبدیل می‌کنند.	نوآور
پس‌انداز و خوش‌نامی‌شان را با شجاعت و تدبیر، به میدان می‌آورند تا فعالیت اقتصادی جدید را راه‌اندازی کنند.	ریسک‌پذیر
کارآفرینان واقع‌بین هستند اما مطمئن و دلگرم به موفقیت اقتصادی هستند.	خوش‌بین
نظم، انضباط، پایداری، اشتیاق و توانایی حل مسئله را دارند.	پرانگیزه
از کارشناسان، همکاران و مشتریان می‌آموزند و خود را با شرایط بازار وفق می‌دهند.	یادگیرنده
منابع را به شکل کارآیی، مدیریت و هماهنگ می‌کنند.	سازمان‌دهنده

### ❖ هزینه‌های تولید، درآمد و سود

- **هزینه ها:** هر فعال اقتصادی از جمله یک کارآفرین موفق برای انتخاب صحیح و درست، باید هزینه‌ها و درآمدهایش را محاسبه کند.
- کارآفرین برای تولید محصولات خود- اعم از کالاها یا خدمات - به ناچار باید هزینه کند.
- هزینه‌های یک کارآفرین صرف خرید یا اجاره عوامل تولید می‌شود.

- **هزینه‌های یک کارآفرین**
  - خرید یا اجاره محل کار
  - 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.

- **هزینه‌های تولید یک کشاورز**
  - زمین ← یا خود کشاورز مالک زمین است و یا به یک شخص، سازمان یا دولت «اجاره» می‌دهد.
  - نیروی انسانی ← کشاورز در مقابل نیروی کار، به کارگران و کارمندان خود، «مزد» یا «حقوق» می‌پردازد.
  - 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 ها - 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

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

$$\text{درآمد سالانه} \leftarrow 300/000/000 = 600/000 \times 500$$

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

هزینه - درآمد = سود

$$\text{سود سالانه} \leftarrow 300/000/000 - 80/000/000 = 220/000/000$$

- 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.

## ❖ مسئولیت اخلاقی و کسب درآمد حلال

انسان در زندگی اش نسبت به خود، شهروندان، محیط زیست و هر کسی 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 خود در کسب و کار شانه خالی می کنند، در واقع حقوق دیگران را پایمال می کنند.

- از رانت‌ها 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.

➤ صاحبان درآمدهای نامشروع (حرام)

- احتکار کالاهای 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

- به طور کلی، کسب و کارهایی که در مسیر تولید کالا و خدمات مشروع نباشند، غارتگرانه و حرام هستند.
- 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 هم‌نوع‌عاشان ظلم می‌کنند، بلکه از مزایای کسب درآمد حلال نیز محروم مانده و برکت را نیز از زندگی خودشان دور می‌کنند و اقتصاد خود و جامعه را در سرانجایی قرار می‌دهند.

## برای تفکر و تمرین

۱- 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 - راهاندازی خدمات باغبانی در منزل

مورد اول ( در صورتی که خود مالک مغازه باشد) و مورد چهارم کارآفرینی است؛ چون یک کسب و کار جدید است و از ویژگی‌های کارآفرینی مثل تیزی، نوآوری و ریسک‌پذیری برخوردار است.

۲- فرض کنید دوست شما علاقه‌مند به راهاندازی ساخت اسباب‌بازی برای کودکان است، با توجه به ویژگی‌های او و ویژگی‌های کارآفرینی موفق، در مورد این‌که این ویژگی‌ها چگونه با او در حل مشکلاتش کمک خواهد کرد، توضیح دهید.

خطرپذیری ← او باید قدرت ریسک و خطرپذیری را داشته باشد تا بتواند با شرایط نامساعد در ابتدای کار و شکست فعالیت، منطقی برخورد کند.

خوش‌بینی ← او در عین واقع‌بینی باید به آینده فعالیت خود خوش‌بین باشد تا قدرت حرکت و ادامه مسیر را داشته باشد.  
پرانگیزی ← او آن‌قدر پرانگیزه است که می‌تواند با نظم، انضباط، پایداری، اشتیاق، توانایی حل مسائل و مشکلات پیش‌روی را داشته باشد.  
سازماندهی ← او باید قدرت سازماندهی داشته باشد تا بتواند با هماهنگی عوامل تولید از بالاترین کارایی برخوردار شود.

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 بزرگترها تصمیم می‌گیرند. 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، گاز، 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 سود ده است یا زیان ده؟

هزینه سالانه مواد اولیه ← + میلیون ۱۲۰۰ = ۱۲ × ۱۰۰

آب و برق، گاز، عوارض شهرداری و مالیات سالانه ← میلیون ۸۰۰

دستمزد ←

$$\text{میلیون } ۴۸۰ = ۱۲ \times ۴۰ = ۲۰ \times ۲۰ \text{ میلیون}$$

۲/۴۸۰ میلیارد

جمع هزینه های سالانه ←

$$\text{میلیون } ۲۰ = ۲/۴۸۰ - ۲/۵۰۰$$

سود سالانه ←

## تحلیل کنید

### ۱. کسب و کار و انگیزه راه اندازی آن چیست؟

انگیزه بسیاری از کسب و کارها، برطرف کردن نیازهای خود، خانواده و تأمین منافع شخصی است. با رشد بیشتر عقلی، افراد به منافع ملی و اجتماعی نیز می‌اندیشند و اهداف والاتری را نیز دنبال می‌کنند. به طور کلی می‌توان گفت انگیزه بیشتر انسان‌ها از راه اندازی کسب و کار، کسب روزی حلال، خدمت به هم‌نوعان و آبادانی موفقیت کشور است که «عبادت» تلقی می‌شود.

### ۲. کارآفرین موفق چه ویژگی‌هایی دارد؟

۱- تیزبینی ۲- نوآوری ۳- ریسک‌پذیری ۴- خوش‌بینی ۵- پرانگیزه ۶- یادگیرنده ۷- سازمان‌دهنده ۸- داشتن قدرت پیش‌بینی

### ۳. سود و زیان کارآفرینی و کسب و کار تولیدی چیست؟

اگر درآمدهای یک کارآفرین بیشتر از هزینه‌های تولید باشد، کارآفرین به سود رسیده است. اگر درآمدهای یک کارآفرین کمتر از هزینه‌های تولید او باشد، کارآفرین ضرر یا زیان دیده است.

## تعاریف و اصطلاحات

- ۱- کارآفرین ← کسی است که با نوآوری و خطرپذیری، محصولات جدیدی را تولید و عرضه می‌کند، یا راه‌های جدیدی برای تولید کشف می‌کند.
- ۲- تیزبینی کارآفرین ← فرصت‌های کسب و کار را زمانی که دیگران شاید متوجه نشوند، می‌بینند.
- ۳- نوآوری کارآفرین ← ایده‌ها را به محصولات جدید، فرایندها و یا کسب و کارهای جدید تبدیل می‌کنند.
- ۴- ریسک‌پذیری کارآفرین ← پس‌انداز و خوش‌نامی‌شان را با شجاعت و تدبیر به میدان می‌آورند تا فعالیت اقتصادی جدیدی را راه‌اندازی کنند.
- ۵- خوش‌بینی کارآفرین ← کارآفرینان واقع‌بین هستند، اما مطمئن و دلگرم به موفقیت اقتصادی هستند.
- ۶- پرنگیزه بودن کارآفرین ← نظم، انضباط، پایداری، اشتیاق و توانایی حل مسئله را دارند.
- ۷- یادگیرنده ← از کارشناسان، همکاران و مشتریان می‌آموزند و خود را با شرایط بازار وفق می‌دهند.
- ۸- سازمان‌دهنده ← منابع را به شکل کارایی مدیریت و هماهنگ می‌کنند.
- ۹- هزینه‌های تولید ← به تمام پول‌هایی که صرف تولید می‌شود، هزینه‌های تولید گفته می‌شود.
- ۱۰- درآمد ← پول حاصل از فروش محصولات را درآمد می‌گویند.
- ۱۱- محاسبه درآمد ← (کل محصول فروخته شده) × (قیمت هر محصول)
- ۱۲- محاسبه سود یا زیان ← (درآمد) - (هزینه‌ها)
- ۱۳- ضرر و زیان ← اگر درآمد کمتر از هزینه‌ها باشد.