

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ اللّٰهُمَّ صَلِّ عَلٰی مُحَمَّدٍ وَآلِ مُحَمَّدٍ وَعَجِّلْ فَرَجَهُمْ

اقتصاد دهم

فصل اول: اصول انتخاب در کسب و کار

درس اول: کسب و کار و کار آفرینی

جلسه اول: مدرس شاه جمالی



آیا تا به حال به این فکر افتاده‌اید که کسب و کاری را راه‌اندازی کنید؟ به چه کسب و کارهایی فکر کرده‌اید؟ البته ممکن است دربارهٔ استخدام شدن در کسب و کارهای بزرگ موجود و یا کارمندی در دولت هم فکر کرده باشید؛ اما اگر علاقه دارید با تکیه بر خلاقیت و دانش، یک کسب و کار تولیدی راه‌اندازی کنید، این فصل به شما کمک می‌کند تا با انواع کسب و کارها آشنا شوید؛ مزایا و معایب هر کدام را بررسی کنید و کسب و کاری را که ممکن است فرصت شغلی یا سرمایه‌گذاری بعدی شما را فراهم کند، بهتر بشناسید. همچنین مطالب این فصل به شما کمک خواهد کرد تا با اصول انتخاب منطقی و تخصیص بهینهٔ منابع در هر کسب و کار آشنا شوید.

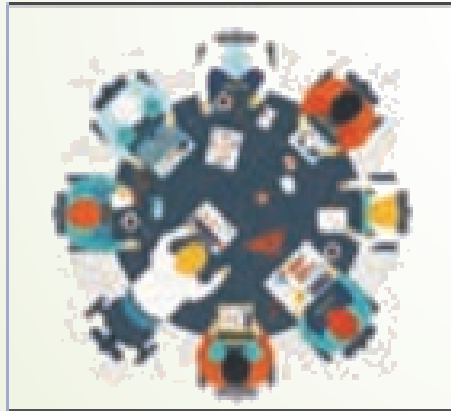
نقشه راه

ما در این درس به دنبال این هستیم که با نقش کارآفرینان در راه‌اندازی یک کسب و کار آشنا شویم و بدانیم که یک کارآفرین موفق باید بتواند هزینه‌ها و درآمدهایش را درست محاسبه کند. بنابراین در پایان این درس خواهیم توانست:

- درباره اینکه چرا و چگونه کارآفرینان، یک کسب و کار راه می‌اندازند 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 می‌شود و هزاران کسب و کار می‌میرد! در ایران سالانه بیش از صد هزار شرکت ثبت می‌شود. این شرکت‌ها کارآفرینان یا مؤسس‌هایی دارند که آنها را تأسیس می‌کنند تا با تولید کالا و خدمات و رفع نیازها و خواسته‌های مردم سود ببرند. کارآفرینان با کار و تلاش خود از کسب و کارها مراقبت می‌کنند 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 می‌توانند 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 نگاه می‌دارد. در این درس دربارهٔ دلیل ایجاد کسب و کارها و نقش کارآفرینان در تولد و زنده ماندن آنها بیشتر می‌آموزیم.

نقش کارآفرینان

بیست سال پیش هیچ کس درباره شبکه‌های اجتماعی چیزی نشنیده بود. امروزه در ایران از هر ده نفر، شش نفر از یکی از شبکه‌های اجتماعی استفاده می‌کنند. داستان این تفاوت چشمگیر چیست؟ جواب ساده است: بیست سال پیش هیچ شبکه اجتماعی وجود نداشت؛ چون کسی هیچ شبکه‌ای راه‌اندازی نکرده بود. برای اینکه شبکه‌ای وجود داشته باشد، کسی باید نقش کارآفرین را بازی کند. کارآفرین کسی است که با نوآوری و خطرپذیری، محصولات جدیدی 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 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.

عده خاصی از افراد می‌توانند یک کسب‌وکار جدید را راه‌اندازی کنند. کسی که می‌خواهد کارآفرین 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 کارآفرینی به تلاش و کار زیادی نیاز دارد تا کسب و کار را زنده نگه دارد. کارآفرین لازم است تا آگاهی و دانش زیادی برای اتخاذ تصمیمات مناسب درباره موقعیت شرکت، پیشنهاد محصول، قیمت‌گذاری، تبلیغات و استخدام نیروی کار داشته باشد. همچنین 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 روبه‌رو شود.

ویژگی های مشترک کارآفرینان موفق

فرصت های کسب و کار را از 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
کارآفرینان 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 کلاس

صفحه ۷ کتاب



هزینه های تولید درآمد و سود

یک کارآفرین موفق برای انتخاب صحیح و درست، باید هزینه ها و درآمدهایش را محاسبه کند. 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؛ 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 زمین را در اختیار می گیرید تا در آن به فعالیت کشاورزی پردازید. عوامل تولید به صاحبان آنها می پردازید؛ مثلاً 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. شما با فروش محصولات خود، درآمد به دست می آورید. اگر میزان درآمد از هزینه بیشتر باشد، می گوئیم شما به عنوان تولیدکننده، از فعالیت خود سود برده اید. میزان سود برابر است با تفاوت درآمد و هزینه:

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

$$\text{درآمد} - \text{هزینه ها} = \text{سود (یا زیان)}$$

➤ اگر درآمدهای به دست آمده از هزینه های تولید کمتر باشد، کسب و کار شما دچار ضرر و زیان می شود. بنابراین تلاش می کنید 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، یا 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.

روش های کسب درآمد حرام

- برخی انسان ها از رانت استفاده می کنند.
- کالایی را ارزان می خرند و گران می فروشند.
- برخی کالاها در انحصار آن هاست.
- استفاده از شگردهای نادرست برای از پا درآوردن رقبا و کسب سود بالا
- احتکار کالاها
- تولید محصولات نامشروع (فیلم های مبتذل و غیر اخلاقی، مشروبات الکلی، مواد مخدر)
- فریب دادن مشتری
- رشوه دادن، رشوه گرفتن و رباخواری



وَيَا قَوْمِ أَوْفُوا الْمِكْيَالَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ ۖ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْتُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ
ای قوم، در سنجش وزن و کیل اجناس عدالت کنید و آن را تمام دهید و به مردم کم نفروشید و در زمین
به فساد برنخیزید. (سوره هود، آیه ۸۵)

نکته ها

کلمه‌ی «تَبَخَسُوا» از ماده‌ی «بخس»، به معنای کم کردن و جمله‌ی «لا تَعْتُوا»، به معنای فساد نکردن است.

پیام ها

- ۱- برقراری عدالت و قسط در همه مسائل، از دستاورد حرکت انبیاست. اَوْفُوا ... بِالْقِسْطِ
- ۲- در صورتی که گناه در جامعه به حالت عادت در آید، باید با تکرار تذکر و پیگیری مداوم، آن را بر طرف کرد. در این آیه، چند بار مسئله‌ی رعایت وزن و پیمانانه تکرار گردیده است. اَوْفُوا ... لَا تَبَخَسُوا
- ۳- باید بر داد وستدها و امور اقتصادی، نظارت و کنترل باشد. اَوْفُوا ... لَا تَبَخَسُوا
- ۴- باید قسط و عدل را نسبت به همه‌ی مردم مراعات کرد، نه تنها در حق مؤمنین. «لَا تَبَخَسُوا النَّاسَ»
- ۵- کم گذاشتن حق مردم تنها در محدوده‌ی چیزهای وزنی و کشیدنی و یا پیمانانه‌ای نیست، بلکه شامل همه‌ی چیزهایی که مردم داد و ستد می‌کنند و امانات نیز می‌شود. «أَشْيَاءَهُمْ»
- ۶- ضایع کردن حق مردم در مسائل اقتصادی، یکی از بارزترین نمونه‌های فساد است. زیرا اقتصاد ناسالم، جامعه را به فساد می‌کشاند. «لَا تَبَخَسُوا، مُفْسِدِينَ»
- ۷- بالاتر و بدتر از عمل فساد، داشتن روحیه و خصلت افراد مفسد است. «لَا تَعْتُوا، مُفْسِدِينَ»

مسئله شماره ۱-۳۱ شهریور محاسبه سود و زیان

با توجه به اطلاعات ارائه شده در جدول زیر نتیجه عملکرد یک بنگاه اقتصادی با ۴ کارمند و تولید سالیانه ۵۰۰ دستگاه به ارزش هر یک ۵۰۰ هزار ریال چه مقدار خواهد بود؟

۷.۰۰۰.۰۰۰ ریال	اجاره ماهیانه
۱.۲۰۰.۰۰۰ ریال	حقوق متوسط ماهیانه هر فرد
۶.۳۵۰.۰۰۰ ریال	ارزش خرید مواد اولیه مورد نیاز سالانه
معادل ۱۵ درصد حقوق کارمندان	هزینه استهلاک سالانه

نتیجه عملکرد سالیانه یعنی محاسبه سود یا زیان پس مجهول این سوال سود (زیان) است

➡ گام اول محاسبه درآمد است. درآمد از حاصل ضرب قیمت یک کالا در تعداد آن کالا به دست می آید.

$$\text{درآمد} = 500 \times 500.000 = 250.000.000$$

هزینه اجاره به صورت ماهانه در جدول آورده شده اما باید هزینه ها را به صورت سالیانه حاسب کنیم،
بهم جمع کنیم تا کل هزینه های این کارآفرین را بدست آوریم

$$84.000.000 = 7.000.000 \times 12 = \text{هزینه اجاره ماهانه} = \text{هزینه سالیانه اجاره کارگاه}$$

(۴) تعداد کارمندان \times ماه \times حقوق ماهانه هر فرد = هزینه حقوق کارکنان در یکسال

$$57.600.000 = 1.200.000 \times 12 \times 4$$

- $8.640.000 = 57.600.000 \times 15\%$ = هزینه استهلاک سالیانه
- هزینه استهلاک + هزینه خرید مواد اولیه + هزینه حقوق سالانه همه کارمندان + هزینه اجاره سالانه = هزینه سالیانه

$$84.000.000 + 57.600.000 + 6.350.000 + 8.640.000 = 156.590.000$$

هزینه - درآمد = سود

$$250.000.000 - 156.590.000 = 93.410.000$$

ردیف	روز و تاریخ	نوع جلسه	فعالیت
۱	دوشنبه ۶/۳۱ جلسه اول	آنلاین	تدریس درس اول از فصل ۱: کسب و کار و کار افرینی معرفی مفهوم کار افرینی، ویژگی‌های کار افرین، آشنایی با مفهوم درآمد و هزینه، محاسبه سود و زیان، معرفی درآمد حلال و حرام (بررسی آیه ۸۵ سوره هود از جهت معنی و تفسیر آن) توضیح در خصوص فعالیت های کلاسی و آموزش نحوه پاسخ‌دهی به آنها
تکلیف			پاسخ دهی به فعالیت‌ها و پرسش‌های داخل متن درس و پایان فصل تحقیق در مورد میرمصطفی عالی نسب توسط خانم‌ها اسمی‌خانی و رستمی؛ زمان تحویل دهی گزارش: ۱۳۹۹/۷/۷ (گزارش تهیه شده در قالب فایل ورد، فونت B Mitra یا B Nazanin، اندازه قلم ۱۴، حداقل ۸۵۰ و حداکثر ۱۵۰۰ کلمه و همراه با تصویر و منابع و ماخذ باشد)
۲	سه شنبه ۷/۱ جلسه دوم	آنلاین	حل دو نمونه مسئله محاسبه سود و زیان پرسش از مباحث فصل گذشته تدریس درس دوم از فصل ۱: انتخاب نوع کسب و کار معرفی مفهوم سازمان تولید، معرفی انواع کسب و کار تولید، تفسیر اقتصادی آیه ۲ سوره مائده
تکلیف			پاسخ دهی به کلیه سوالات و فعالیت های داخل متن به صورت گروهی زمان ارسال تکالیف: ۴۸ ساعت قبل از جلسه آنلاین هفته آینده (روز یکشنبه)

پایان جلسه اول

موفقیت هایی که نصیب افراد صبور می شود، همان هایی هستند که توسط افراد عجول رها شده اند!
(آلبرت انیشتین)

