

به نام خدا

معاونت آموزش متوسطه وزارت آموزش و پرورش

دفتر آموزش متوسطه نظری

دبیرخانه راهبری درس اقتصاد

درسنامه درس اول اقتصاد

استان سیستان و بلوچستان

شهرستان سیب سوران

تهیه کننده: جهانانگیده

نام درس: کسب و کار و کارآفرینی

سال تحصیلی: ۱۴۰۱-۱۴۰۰

خلاصه درس اول

نکات مهم درس:

- کارآفرین
- هزینه های تولید
- درآمد-سود
- بهره وری

فرمول های مهم

- کل محصول \times قیمت = درآمد
- هزینه - درآمد = سود یا زیان
- نوآوری \times خطرپذیری = کارآفرینی

❖ پلکان کار و رشد

یک کارآفرین موفق ضرورتاً از ابتدای کارآفرین نبوده است، اما حرکت با چشم باز بر مبنای شناخت ظرفیتهای خوداتفاقات 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.

❖ نقش کارآفرینان

کار آفرین کسی است که با نوآوری و خطرپذیری، محصولات جدیدی تولید و عرضه می کند. کارآفرینان بینشی برای دیدن فرصت های کسب و کار دارند که دیگران از مشاهده آن ناتوان اند 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:

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

* **به تلاش و کار زیادی نیاز** دارد تا کسب و کار را زنده نگه دارد.

* **تا آگاهی و دانش زیادی** برای اتخاذ تصمیمات مناسب درباره موقعیت شرکت، پیشنهاد محصول، قیمت گذاری

، تبلیغات و استخدام نیروی کار داشته باشد

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

* **بداند که در آغاز کارش ممکن است با موفقیت کمتر یا عدم موفقیت** روبه رو شود .

❖ ویژگی های مشترک کار آفرینان موفق

فرصت های کسب و کار را از زمانی که دیگران شاید متوجه آن نشوند، می بینند.	تیزبین
ایده ها را به محصولات جدید، فرایندها یا کسب و کارهای جدید تبدیل می کنند.	نوآور
پس انداز و خوش نامی شان را با شجاعت و تدبیر به میدان می آورند، تفاعلیت اقتصادی جدیدی راه اندازی کنند.	ریسک پذیر
واقع بین هستند اما مطمئن و دلگرم به فعالیت 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 کارآیی مدیریت و هماهنگ می کنند.	سازمان دهنده

❖ هزینه های تولید، در آمد و سود

یک کار آفرین موفق برای انتخاب صحیح و درست، باید **۱- هزینه ها ۲- درآمدهایش** را محاسبه کند.

کار آفرین برای تولید محصولات خود - اعم از کالاها یا خدمات - به ناچار باید هزینه کند.

مثلا: باید محلی را به عنوان کارگاه، مغازه یا دفتر کار خریداری یا اجاره کنید.

سرمایه های فیزیکی را تهیه کنید. همچنین باید مواد اولیه بخرید و نیز تعدادی کارگر و کارمند استخدام کنید.

پس برای فعالیت اقتصادی نیاز به پول و سرمایه داریم که تولید را شروع کنیم.

پولی را که کار آفرین برای تولید صرف می کند «هزینه های تولید» نام دارد.

کل محصول × قیمت = درآمد

هزینه - درآمد = سود یا (زیان)

میزان سود برابر است با تفاوت درآمد و هزینه «

هزینه - درآمد = سود یا (زیان)

کل محصول × قیمت درآمد = درآمد

نکته: اگر درآمدهای به دست آمده از هزینه های تولید کمتر باشد، کسب و کار دچار **ضرر و زیان** می شود. منظور این هست که اگر پولی که تولید کننده از فعالیت اقتصادی بدست می آید کمتر از مخارجی باشد که صرف کار شده است دچار ضرر و زیان میشود.

نکته: برای حل مسائل اقتصاد توجه به نکات زیر الزامی است

۱- حتما فرمولهای اقتصاد را از سمت چپ به راست حل کنید.

۲- به واحد پولی مسئله هادقت شود (ریال یا تومان)

به مسئله هایی که دارای ماه و سال هستند دقت شود اگر در صورت مسئله سالانه خواسته باشه باید ماهانه رو تبدیل به سالانه کنید یا برعکس

چگونه می توان با کمک صرفه جویی و افزایش بهره وری از ضرر و زیان جلوگیری کرد؟

۱- پرهیز از استخدام نیروی کار غیر لازم

۲- صرفه جویی در مواد اولیه (بدون اینکه باعث کاهش کیفیت شود زیرا اگر کیفیت تولید پایین بیاید به مرور زمان مشتری از دست خواهد رفت).

۳- صرفه جویی در انرژی (بعد از زمان کاری سیستم های گرمایشی و سرمایشی خاموش شود و....)

۴- جلوگیری از ریخت و پاش ها (ایجاد زمینه برای دور کاری کارمندان، جلوگیری از سفرهای غیر ضروری، ممنوعیت استفاده از اتومبیل های شرکت برای مصارف شخصی و....)

پس با این روشها و سایر روشهای مناسب دیگر می توان:

1- **کاهش هزینه تولید** (بدون اینکه از میزان تولید کم کنیم)

۲- **افزایش درآمد:** از طریق **بازار یابی** میتوان برای محصولات خود، بازار خوبی فراهم کرد **و کالاها را با قیمت مناسب** بفروش رساند و درآمد خود را افزایش داد.

بهره وری: به دست آوردن بیشترین خروجی با کمترین ورودی

مسئولیت اخلاقی و کسب در آمد حلال

شاید افرادی را بشناسید که درآمد زیادی دارند برای مثال: خانه و خودروی گران قیمت؛ اما در میان مردم بدنام اند. و حتی مردم به شما هشدار میدهند با آنها همنشینی نکنید این انسان ها معمولا از رانت ها (استفاده از نفوذ) و موقعیت هایی که با فریب و ظاهرسازی به دست می آورند سوء استفاده کرده و به درآمدهای کلانی دست می یابند آنها معمولا به دنبال ارزان خریدن و گران فروختن هستند خرید و فروش برخی از کالاها، در انحصار آنهاست.

کسب و کار این افراد حرام است. به این دلایل:

- ۱- این افراد معمولا با احتکار کالاهای مورد نیاز مردم در مواقع ضروری و گران فروختن آنها، سودهای سرشار می برند. (احتکار یعنی کالای ضروری مردم مثل یخچال فریزر، کولر و را در انبار با قیمت قبل پنهان کرده و بعد از مدتی آنها را به چندین برابر قیمت اصلی می فروشند و پولهای کلانی به جیب میزنند).
- ۲- برای سود بیشتر، کتاب ها یا فیلم های مبتذل و غیر اخلاقی را تولید و منتشر می کنند.
- ۳- کالایی را برخلاف آنچه هست، به مشتری نشان می دهند تا مشتری را فریب دهند. (تبلیغ دروغ یک کالا، یا فریب مردم با کالایی که اصل نیست و...)
- ۴- اهل رشوه دادن و رشوه گرفتن هستند.
- ۵- با رباخواری امورشان را می گذرانند.
- ۶- رانت خواری یا استفاده از رانت
- ۷- قاچاق

معمولا در شهرهای بزرگ آسان تر به فعالیت های خود می پردازند چون کسی آنها را نمی شناسد اما در شهرهای کوچک یا روستاها عموما مردم یکدیگر را می شناسند و این مانعی برای فعالیت گسترده آنهاست.

فعالیت فردی در کلاس

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 گذاردوبه 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 هر راهی دنبال کسب ثروت و درآمد بود.

برای تفکر و تمرین

1- 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 کارآفرینی در نظر گرفت چون دارای خلاقیت، نوآوری و همراه

باریسک می باشد. برای این کار لازم است شیوه های مناسب آبیاری به کار ببریم. برای زیباسازی باغچه حصارکشی و فضایی

مناسب ایجاد کنیم. برای برداشت محصولی با کیفیت باید هرس به موقع انجام گیرد و...

2- 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 کارآفرین 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 کارآفرین است زیرا زمانی که دیگران می ترسند کارآفرینان

با قابلیت ریسک حساب شده می توانند وارد میدان شده و از فرصت های پنهانی که دیگران قادر به درک آن نیستند استفاده بهینه کنند.

خوش بینی: بسیاری از کارآفرینان 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 کارآفرینان برتر خوش بینی و مثبت اندیشی است. آنها

ایده های خود را امیدوارانه به کسب و کارهای سودآور تبدیل می کنند.

پرانگیزی: انگیزه نیروی محرکه 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: کارآفرین موفق باید بتواند منابع را به شکل کارایی مدیریت و هماهنگ کند.

3- 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: ۸۰۰ میلیون تومان

دستمزد ماهیانه هر کارگر ۲ میلیون تومان (مجموعاً ۲۱ 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 = ۰۰۰ × ۱۰۰،۰۰۰،۰۰۰ هزینه خرید مواد اولیه سالانه

۱۲ × ۴۸۰،۰۰۰،۰۰۰ × ۲۰ = ۲۰۰،۰۰۰،۰۰۰ هزینه ی حقوق و دست مزد

جمع هزینه ها = ۲،۴۸۰،۰۰۰،۰۰۰ = ۱۲۰۰،۰۰۰،۰۰۰ + ۴۸۰،۰۰۰،۰۰۰ + ۸۰۰،۰۰۰،۰۰۰

هزینه - درآمد = سود یا (زیان)

این کارگاه اقتصادی ۲۰ میلیون سود کرده است $۲۰,۰۰۰,۰۰۰ = ۲,۴۸۰,۰۰۰,۰۰۰ - ۲,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰$

تحلیل کنید صفحه ۱۱

*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 و رفع نیازهای خود و مردم می شود.

*چند نمونه راهکار برای داشتن انگیزه در راه اندازی کسب و کار

۱- تعهد داشتن

۲- یافتن نقاط مثبت

۳- داشتن برنامه

۴- متمرکز بودن

*کارآفرین موفق چه ویژگی هایی دارد؟

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.

*سود و زیان کارآفرینی و کسب و کار تولیدی چیست؟

تولید کننده با فروش محصولات خود، درآمد به دست می آورد. اگر میزان درآمد از هزینه بیشتر باشد

به عنوان تولیدکننده، از فعالیت خود **سود** برده است اگر درآمدهای به دست آمده از هزینه های تولید کمتر باشد،

کسب و کار دچار **ضرر و زیان** میشود

. به عبارتی:

اگر درآمد > هزینه کسب و کار با **زیان** مواجه است و اگر هزینه > درآمد ← **سود** دارد

میزان سود برابر است با تفاوت درآمد و هزینه

هزینه - درآمد = سود (یا زیان)
کل محصول × قیمت = درآمد
