



كسب و كارو كار آفرینی

## نقشه\_راه

مفاهیم اصلی و تعیین اهداف یادگیری  
▼ مفاهیم اصلی



✓ کارآفرین  
✓ راه اندازی کسب و کار

✓ هزینه  
✓ درآمد  
✓ سود یا زیان

▼ اهداف یادگیری

✓ چرا و چگونه کارآفرینان یک کسب و کار را راه اندازی می کنند،  
✓ ویژگی های یک کسب و کار و کارآفرینان چیست  
✓ شناسایی سود یا زیان یک کسب و کار

## فراز و فرود کسب و کارها

روزانه هزاران کسب و کار جدید متولد می شود و هزاران کسب و کار می میرد. در ایران سالانه بیش از صد هزار شرکت ثبت میشود.

▼ این شرکت ها کارآفرینان یا موسس هایی دارند که آن ها را تاسیس می کنند.

▼ بسیاری از کسب و کارهای نوپا عمر کوتاهی دارند ، به طوری که تنها ۳۰٪

نیمی از آن ها می توانند از شش سالگی عبور کنند و به کارشان ادامه دهند. (مهم)

بنابراین با کار و تلاش خوداز کسب و کارها مراقبت می کنند.

فراز و فرود کسب و کارها

کارآفرینان و موسسان افرادی هستند که کسب و کار جدیدی را تاسیس میکنند و محصولی را تولید میکنند که این اهداف را در بر دارد



احتمال کسب سود و موفق بودن انگیزه ای است برای شروع فعالیت اقتصادی و پذیرش خطرات آن توسط کارآفرینان

یک کارآفرین موفق ضرورتاً از ابتدا کارآفرین نبوده است

میرمصطفی عالی نسب در زمینه لوازم خانگی  
**سیده فاطمه مقیمی**، اولین بانوی بنیانگذار صنعت حمل و نقل و کشتیرانی خصوصی در ایران

## کارآفرین کیست؟

کارآفرین کسی است که با نوآوری و خطرپذیری، محصولات جدیدی تولید و عرضه میکند یا راههای جدیدی برای تولید کشف میکند

خطرپذیری  $\times$  نوآوری = کارآفرینی

افراد خاصی می توانند کارآفرین باشند که ویژگی های زیر را داشته باشد

✓ **بینشی** برای دیدن فرصت های کسب و کار دارند که دیگران از مشاهده آن ناتوان اند.

✓ **شجاعتی** برای شروع یک سرمایه گذاری جدید دارند.

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

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

کارآفرین باید **ابتکار عمل** داشته باشد و یک **ایده تغییر** یا یک مفهوم **بالقوه جدید** را که می تواند در بازار موفق شود، ارائه دهد.

به همین دلیل کارآفرین به **کار\_و\_تلاش** زیادی نیاز دارد تا کسب و کار را زنده نگه دارد.

✓ کارآفرین لازم است تا **آگاهی و دانش** زیادی برای اخذ تصمیمات مناسب داشته باشد مانند آگاهی در باره ی :

– قیمت گذاری

– پیشنهاد محصول

– موقعیت شرکت

– استخدام نیروی کار

– تبلیغات

✓ کارآفرین باید **# توانایی\_مالی** لازم را برای راه اندازی کسب و کارش داشته باشد.

کارآفرین باید بداند در آغاز کارش ممکن است **با موفقیت کمتر** یا **عدم موفقیت** روبرو شود.

**هر فردی یکتاست و ویژگیهای منحصر به فردی دارد؛** اما کارآفرینان موفق، ویژگیهای مشابهی دارند که به آنها در کسب و کارشان کمک میکند



## ویژگی های مشترک کارآفرینان موفق

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

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

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

کارآفرینان واقع بین هستند اما مطمئن و دلگرم به موفقیت اقتصادی هستند

نظم، انضباط، پایداری، اشتیاق و توانایی حل مسئله را دارند

از کارشناسان، همکاران و مشتریان می آموزند و خود را با شرایط بازار وفق می دهند

منابع را به شکل کارایی مدیریت و هماهنگ می کنند

۱- تیز بین

۲- نوآور

۳- ریسک پذیر

۴- خوش بین

۵- پراگیزه

۶- یادگیرنده

۷- سازمان دهنده





**کار آفرین موفق برای انتخاب صحیح و درست، باید هزینه ها و درآمدهایش را محاسبه کند**

## **هزینه های مستقیم تولید**

**تعریف : پولی که تولید کنندگان صرف تولید میکنند هزینه های تولید نام دارد**

**کار آفرینان برای تولید محصول خود به صورت (کالا و خدمات) باید هزینه کند مثلاً :**

**۱- اجاره یا خرید محل کار (اعم از زمین کشاورزی، سوله یا کارگاه، دفتر کار و )**

**۲- تهیه مواد اولیه، ماشین آلات و ابزار مورد نیاز جهت تولید کالا یا خدمات**

**۳- پرداخت حقوق و دستمزد به کارگران کارمندان**







درآمد از فروش محصول (کالا یا خدمات) بدست می آید

کل محصول  $\times$  قیمت یک واحد = درآمد

سود یا زیان = هزینه - درآمد



در رابطه با سود سه حالت وجود دارد:

هزینه ها > درآمد ← سود

درآمد = هزینه ← سود صفر

هزینه < درآمد ← سود منفی یا زیان



تولید کنندگانی که در آمدشان کمتر از هزینه شده و دچار ضرر شدند تلاش می کنند ۱- با کاهش هزینه ها ۲- با افزایش در آمد از وضعیت زیان دوری کنند.

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

۳- صرفه جویی در انرژی

۴- جلوگیری از ریخت و پاش ها

افزایش در آمد بدون کاستن از هزینه های تولید:

۱- از طریق بازار یابی میتوان برای محصولات خود، بازار خوبی فراهم کرد ۲- کالاها را با قیمت مناسب بفروشد

بهره وری: بهترین استفاده از منابع و امکانات (کمترین ورودی) و بیشترین خروجی یا تولید

## مسئولیت اخلاقی و کسب در آمد حلال

مسئولیت اخلاقی در کسب و کار نیز وجود دارد. کسانی که از مسئولیت های خود در کسب و کارشانه خالی میکنند در واقع حقوق دیگران را پایمال می کنند.

❖ احتکار

❖ استفاده از رانت

❖ دادن و گرفتن رشوه

❖ رباخواری

❖ قاچاق

❖ کتابها یا فیلمهای مبتذل و غیراخلاقی را تولیدو منتشر میکنند

❖ کالایی را برخلاف آنچه هست، به مشتری نشان میدهند تا مشتری را فریب دهند

➔ نمونه های کسب در آمد حرام

افرادی که دنبال کسب درآمد از راه های نامشروع و غیرقانونی هستند معمولاً به شهرهای بزرگ کوچ می کنند چرا که: ۱- دست این افراد در روستاها و محله های کوچک زود رو می شود، ۲- آسان تر به فعالیت های خود بپردازند بنابراین نتایج این نوع کسب و کار میشود:

۱- ظلم به هم نوعان ۲- محروم شدن از کسب درآمد حلال ۳- قرار دادن اقتصاد خود و جامعه در سراشیبی سقوط