

<p>فصل اول</p> <p>درس اول کسب و کار و کارآفرینی</p> <p>نام طراح: مظفری</p>	<p>به نام خدا</p> <p>معاونت آموزش متوسطه وزارت آموزش و پرورش</p> <p>دفتر آموزش متوسطه نظری</p> <p>دبیرخانه راهبری درس اقتصاد</p> <p>تولید شده در استان سیستان و بلوچستان</p>	<p>درس اول اقتصاد</p> <p>سال تحصیلی ۹۹-۱۴۰۰</p>
--	--	---

عنوان / موضوع: کسب و کار و کارآفرینی درس اول کتاب اقتصاد پایه دهم رشته علوم انسانی

اهداف یادگیری: ۱- با نقش کارآفرینان در راه اندازی یک کسب و کار آشنا شوند ۲- یک کارآفرین موفق بتواند هزینه ها و درآمدهایش را درست محاسبه کند ۳- درباره ویژگیهای یک کسب و کار و کارآفرینان بحث کند ۴- درباره اینکه چرا و چگونه کارآفرینان، یک کسب و کار راه می اندازند، توضیح دهد ۵- سود و زیان یک کسب و کار را شناسایی کند

انتظارات پس از مطالعه:

بیان تعریف کارآفرینی و بیان نقش کارآفرینان در راه اندازی یک کسب و کار (۲) بیان ویژگی های مشترک کارآفرینان موفق (۳) بیان هزینه تولید، درآمد و سود (۴) محاسبه ی سود و زیان شرکت (۵) کسب درآمد حلال

نکات مهم درس در قالب جمله های کوتاه به زبان ساده و صریح:

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

فرمول های مهم

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

توضیح خلاصه:

کارآفرینان بابه ثبت رساندن شرکت

* کالاهای خدمات مورد نیاز مردم را تامین کنند

* رفع نیازها و خواسته های مردم

* کسب سود

گرچه احتمال شکست در یک کسب و کار وجود دارد اما احتمال کسب سود و موفق بودن هم کم نیست.

که انگیزه برای شروع فعالیت اقتصادی و پذیرش خطرات آن ایجاد می شود

پلکان کار و رشد

یک کارآفرین موفق ضرورتاً از ابتدای کار آفرین نبوده است، اما حرکت با چشم باز بر مبنای شناخت ظرفیتهای خود 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

عالی‌نسب اولین آموزش‌های علمی خود را در «مرکز وابسته بازرگانی آلمان» در زمینه اقتصاد، حسابداری و بازرگانی دیده بود. پس از شهریور ۱۳۲۰ وارد کار اقتصادی مستقل در تبریز و سپس تهران شد. او که ابتدا فروشنده چراغ والور ساخت انگلیس بود، در سال ۱۳۲۹ به درخواست محمد مصدق برای استفاده از فرآورده‌های نفتی در داخل کشور و کاهش وابستگی به صادرات نفت خام شرکت «صنایع نفت و گازسوز عالی‌نسب» را تأسیس کرد. اولین سماورها، چراغ‌های خوراک‌پزی و بخاری‌های نفتی از جمله بخاری معروف «علاءالدین» در این دوران ساخته شد عالی‌نسب در ۳۰ سالگی به یکی از مشهورترین تاجران کشور در زمینه چینی و بلور تبدیل شد. او پس از مطالعات دینی و بررسی‌های اقتصادی به دلیل اعتقادات و رویکردهای ملی تصمیم گرفت مسیر فعالیت‌های اقتصادی اش را تغییر دهد. عالی‌نسب به این نتیجه رسیده بود که کمک به استمرار یک رابطه یک سویه با کشورهای پیشرفته و تبدیل شدن به یک واردکننده صرف با اصول اقتصاد اسلامی و اقتضائات تاریخی اقتصاد ایران سازگاری ندارد. با این حساب گام برداشتن در مسیر تولید ملی را به هدف اصلی خود تبدیل کرد عالی‌نسب با سرمایه شخصی خود، «صنایع نفت سوز و گاز سوز عالی‌نسب» را تأسیس کرد. این کارخانه پایه‌گذار تولید ملی پس از ملی شدن صنعت نفت بود و نماد همدلی دولت و ملت نام گرفت کارخانه کارتن‌سازی میهن توسط عالی‌نسب راه‌اندازی شد. این کارخانه امکان بسته‌بندی محصولات را فراهم می‌کرد

نقش کارآفرینان

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. 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 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 کارآفرین 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 کارآفرینان موفق

تیزبین	فرصت های کسب و کار را از زمانی که دیگران شاید متوجه آن نشوند، می بینند.
نوآور	ایده ها را به محصولات جدید، فرایندها 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 راه اندازی کنند.
خوش بین	واقع بین هستند اما مطمئن و دلگرم به فعالیت 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 کارآیی مدیریت و هماهنگ می کنند.

هزینه های تولید، درآمد و سود

یک کارآفرین موفق برای انتخاب صحیح و درست، باید ۱- هزینه ها ۲- درآمدهایش را محاسبه کند. کارآفرین برای تولید محصولات خود - اعم از کالاها یا خدمات - به ناچار باید هزینه کند مثلاً 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. پس برای فعالیت اقتصادی نیاز به پول و سرمایه داریم که تولید را شروع کنیم.

پولی را که کارآفرین برای تولید صرف می کند هزینه های تولید نام دارد.

کل محصول × قیمت = درآمد

هزینه - درآمد = سود یا (زیان)

(در مثال ذیل، مرحله به مرحله؛ هزینه های تولید، درآمد و سود مشخص شده است.)

• تولیدکننده گندم تا قبل از رسیدن به عایدی (یعنی: درآمد)، هزینه هایی را متقبل می شود.

این هزینه ها ← در واقع همان پول هایی هستند که برای:

۱- خرید

یا

۲- اجاره عوامل تولید به صاحبان آنها پرداخت می شود (عوامل تولید شامل: نیروی کار، سرمایه و زمین

است.)

• وقتی زمین را در اختیار گرفت می توان در آن به فعالیت کشاورزی پردازد.

• در مقابل ← به صاحب زمین که ممکن است؛ یک شخص، دولت یا سازمان باشد «اجاره» پردازد یا

نیروی انسانی را به کار گیرید.

- در مقابل استفاده از نیروی انسانی؛ به کارگران و کارمندان خود، «مزد» یا «حقوق» می پردازد
- همچنین وقتی از سرمایه فیزیکی (مثل تراکتور یا گاوآهن و گاو، سایر ابزارهای کشاورزی و ...) برای فعالیت تولیدی خود استفاده می کند باید «قیمت» یا «اجاره» ابزار تولید را نیز به صاحبان آن بپردازد.

به این ترتیب در پایان تولید: ← همه محصول (سود و زیان) هرچه باشد، به صاحب یا (صاحبان) کار، می رسد. با فروش محصولات، درآمد به دست می آید.

نکته: اگر میزان «درآمد» از «هزینه» بیشتر باشد، می گوئیم تولیدکننده، از فعالیت خود «سود» برده است. (منظور این است که؛ اگر پولی که از فعالیت اقتصادی بدست می آید از میزان هزینه ای که کرده است بیشتر باشد تولید کننده سود کرده است.)
بنابراین:

«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)

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

مسئله

با توجه به اطلاعات ارائه شده در جدول زیر، نتیجه عملکرد سالیانه یک "بنگاه اقتصادی" با

۱۵ نفر کارمند و تولید سالیانه ۲۲۰۰ دستگاه هر یک به ارزش ۱۲۰۰،۰۰۰ ریال، کدام است

؟ (کنکور سراسری ۹۴ و ۹۸ و ۹۹)

خرید مواد اولیه برای تولید سالیانه	۱۸۵۰۰۰۰۰۰ میلیون تومان
اجاره ماهیانه	۱۲ میلیون تومان
دستمزد ماهیانه هر کارگر	۸۵۰،۰۰۰ تومان
هزینه استهلاک سالیانه: ماشین های تولیدی به ارزش	معادل ۳۰٪ حقوق سالیانه کارمندان

(۱) زیان یا ضرر ۲۱۱۲۱۱۰۰۰۰ (۲) زیان یا ضرر ۲۲۱۱۱۰۰۰۰۰

(۳) سود یا منفعت ۲۱۲۱۱۱۰۰۰ (۴) سود یا منفعت ۲۱۲۱۱۰۰۰۰

حقوق سالانه $15 \times 12 \times 850000 = 153,000,000$

$45,900,000 = 30\% \times 153,000,000$ استهلاک

درآمد $2200 \times 120000 = 2640,000,000$

اجارهها $12000,000 \times 12 = 144,000,000$

جمع هزینه ها $45900000 + 144000000 + 153000000 + 185000000 = 527900,000$

هزینه - درآمد = سود یا (زیان)

سود $2,640,000,000 - 527,900,000 = 2,112,100,000$

جواب گزینه ۴

تولید کنندگان ← تلاش می کنند با افزایش درآمد و کاهش هزینه ها از وضعیت زیان دوری کنند.
پس:

با صرفه جویی و افزایش بهره وری جلوی ضرر و زیان را میگیرند.

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)

2- 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

کسب درآمد 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 معمولاً 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 معمولاً به دنبال ارزان خریدن و گران فروختن هستند ← خرید و فروش برخی از کالاها، در انحصار آنهاست.

(منظور از انحصار یعنی کالاهایی که فقط این افراد می توانند خرید و فروشش را انجام دهند و شخص دیگری نمی تواند این کار را انجام دهد در غیر این صورت مورد تعقیب قانونی قرار می گیرد.) ← 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.

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

- 1- این افراد معمولاً 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.)
- 2- برای سود بیشتر، کتاب ها یا فیلم های مبتذل و غیر اخلاقی را تولید و منتشر می کنند.
- 3- 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...)
- 4- اهل رشوه دادن و رشوه گرفتن هستند.
- 5- با رباخواری امورشان را می گذرانند.
- 6- معمولاً در شهرهای بزرگ آسان تر به فعالیت های خود می پردازند چون کسی آنها را نمی شناسد اما در شهرهای کوچک یا روستاها عموماً مردم یکدیگر را می شناسند و این مانعی برای فعالیت گسترده آنهاست.

۱- این افراد با فعالیت های غیرقانونی و غیرشرعی به هموعانشان ظلم می کنند

۲- برکت را از زندگی خودشان دور می کنند

۳- اقتصاد خود و جامعه را در سرایشی سقوط قرار می دهند.

پاسخ تمرین ها یا خودآزمایی های کتاب:

تمرین صفحه ی ۷

به تازگی مسؤل یک بیمارستان خصوصی شده اید و به فکر پیشرفت های بیشتر بیمارستان هستید که بیماری کرونا همه گیر می شود و طبق دستور دولت یا باید بیماران کرونایی را پذیرش کنید یا ماهانه مبلغی را به بیمارستان های کرونایی پرداخت کنید. (برخی از اعضای هیئت مدیره نیز با پذیرش بیماران کرونایی موافق نیستند) هر کدام از راه حل های انتخابی زیر به کدام ویژگی کارآفرینان موفق اشاره دارد؟

۱- در شبکه های مجازی نسبت به کیفیت بیمارستان خود تبلیغ کنید که بیماران کرونایی را نمیپذیریم ولی ماهانه مبلغی را به ویزیت های خود اضافه می کنیم تا بتوانیم از طریق آن به بیمارستان های کرونایی کمک کنیم. **تیز بینی**

۲- بیمارستان صحرائی در آخر حیات بیمارستان جهت بیماران کرونایی تاسیس کنید تا ارتباطی با سایر بخشهای بیمارستان نداشته باشد و از ارتش نیز کمک بگیرید. **نو آور بودن**

۳- با حضور در بخشهای خبری اتفاق هیئت مدیره را بازگو کرده و اعلام کنید که به حکم انسان دوستی بیماران کرونایی را پذیرش می کنید و از مردم درخواست دعای خیر کنید. **ریسک پذیری**

۴- با وجودی که می دانید برخی از موفقیت های بیمارستان را از دست می دهید بیماران کرونایی را پذیرش کنید و به آینده امید داشته باشه و این را ندای قلبی خود بدانید. **خوش بینی**

۵- از بانک ها وام بگیرید تا در زمینه این بیماری تحقیق کنید و به بیمارستانهای دیگر نیز کمک مالی کنید **پرانگیزه بودن**

۶- از تجارب بیمارستان های دیگر و همکارانشان کمک بگیرید و سعی کنید به صورت محدود و متناسب با امکانات و ظرفیت های بیمارستان پذیرش از بیماران کرونایی داشته باشید تا شرایط بعد از پذیرش را

ارزیابی کنید. **یادگیرنده بودن**

۷- به همه نیروهای خود اطمینان دهید که آنها برای شما مهم هستند. و رضایت آنها را به دست آورید تا موفقیت های بیشتری شامل حال بیمارستان تان شود. **سازمان دهنده بودن**

* آیا به نظر شما، هدف، وسیله را توجیه می کند؟ چه نسبتی بین این پرسش و متن ص ۹ کسب درآمد حلال وجود دارد؟

نظام های اقتصادی سرمایه داری، انسان را در انتخاب کار و کسب مال به طور کلی آزاد می گذارند و به وی اجازه می دهند که هم از راههای صحیح و هم از راههایی چون رباخواری، قماربازی، احتکار بازار سیاه، رانت، انحصار، گران فروشی و... به جمع ثروت بپردازد، بی آنکه برای حقوق دیگران ارزشی قائل شود و به اصول اخلاقی و پیامدهای اجتماعی و اخروی آن بیندیشد. **در واقع از دیدگاه این نظام هدف وسیله را توجیه می کند،** و اقتصادعامل تخریب و فساد و تباهی انسان می شود.

در نظام اسلامی، اقتصاد وسیله است و از وسیله انتظاری جز کارایی بهتر در راه وصول به هدف نیست آنچه بیش از هر چیز اهمیت دارد حلال بودن کسب و کار است؛ یعنی به دست آوردن مال از راهی که ممنوعیت شرعی ندارد. 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

راه اندازی خدمات باغبانی در منزل

پاسخ: **راه اندازی خدمات باغبانی در منزل نوعی کار آفرینی است چون با خلاقیت، نوآوری،**

ریسک پذیری، توجه به موقعیت ها و نیازهای جامعه و... همراه است.

۱- محوطه سازی و زیباسازی : ساخت ایوان های سنتی و مدرن، پاسیو و بسیاری ایده های فوق العاده در

زیبا سازی باغچه شماست

۲- مراقبت از باغ و هرس علف های هرز : از میان برداشتن علف ها هرز نه تنها زیبایی را به باغچه شما

باز می گردانند بلکه قدرت رویش و سلامت گیاهان باغچه را نیز دوچندان خواهد کرد

۳- 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.

۴- 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 ویژگی های کارآفرین موفق، در مورد اینکه این ویژگی ها

چگونه به او در حل مشکلاتش کمک خواهد کرد، توضیح دهید.

*خطر پذیری

*خوش بینی

*پرانگیزی

*سازماندهی

پاسخ: **با خوش بینی در انجام فعالیت های خود دلگرم است و در برابر مشکلات مقاومت خواهد کرد.**

با انگیزه بالایی که دارد به صورت منظم و مستمر برای مشکلات اجرایی راه حل پیدا می کند و دلسرد نمیشود. با قدرت سازماندهی خوبی که دارد بین عوامل تولید و نیازهای بازار و سرمایه مالی خود رابطه برقرار کرده و تلاش می کند به حداکثر سود ممکن دست یابد. در تصمیم گیری ها شجاع است و با پشتوانه خلاقیت خود، خطرپذیری عدم سود دهی فعالیت خود در ماه های اول را می پذیرد

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 100: میلیون تومان

پول آب و برق و گاز و عوارض شهرداری و مالیات سالانه 800: میلیون تومان

دستمزد ماهیانه ی هر کارگر: ۲ میلیون تومان (مجموعاً ۲۰ کارگر)

درآمد سالانه ۲/۵ میلیارد تومان

لطفا حساب کنید که کارگاه تولیدی آقای محمدی در طول یک سال سودده است یا زیان ده؟ طراحی پرسشها یا فعالیت های مکمل برای درک بهتر مطلب مطرح شده در درس:

$$۱۲ = ۱۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰ \times ۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰ \text{ هزینه خرید مواد اولیه سالیانه}$$

$$۴۸۰,۰۰۰,۰۰۰ = ۱۲ \times (۲۰ \times ۲۰۰۰,۰۰۰) \text{ هزینه ی حقوق و دست مزد}$$

$$۱۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰ + ۴۸۰,۰۰۰,۰۰۰ + ۸۰۰,۰۰۰ = ۲,۴۸۰,۰۰۰,۰۰۰ \text{ جمع هزینه ها}$$

هزینه - درآمد = سود یا (زیان)

$$۲,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰ - ۲,۴۸۰,۰۰۰,۰۰۰ = ۲۰,۰۰۰,۰۰۰ \text{ این کارگاه سود کرده است}$$

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.

همچنین باید:

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

۲- کارآفرینی به تلاش و کار زیادی نیاز دارد تا کسب و کار را زنده نگه دارد.

۳- کارآفرین باید آگاهی و دانش زیادی برای اتخاذ تصمیمات مناسب درباره موقعیت شرکت، پیشنهاد محصول، قیمت گذاری،

۴- تبلیغات و استخدام نیروی کار داشته باشد.

۵- 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.

*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 ← زیان و اگر هزینه > درآمد ← سود

میزان سود برابر است با تفاوت درآمد و هزینه

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

