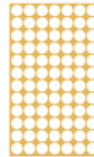




موقعیت



وقتی در باز شد و پدر وارد خانه شد. مثل همه شب‌های این سه ماه اخیر، خسته به سمت یکی از مبل‌ها رفت تا کیفش را به دسته آن تکیه بدهد و روی مبل بدنش را رها کند. از چهره‌اش کاملاً مشخص بود که هیچ کسی نباید کوچک‌ترین حرفی با او بزند. اما ...

مادر: خدا قوت، هلاک شدی تا این وقت شب آخه!

پدر تنها سرش را بالا آورد و با یک لبخند تلخ به عبارت دو پهلوی مادر جواب داد.

مادر: حالا شام که نخوردین؟ بچه‌ها منتظر شما بودن که باهم شام بخوریم.

پدر (با صدایی بم، بی‌رمق و سرد): لباس عوض کنم و دست و صورت‌م رو آب بزنم و پیام، شماها برین غذا رو بکشین!

مادر سریع دست ستایش و امیرحسین را گرفت و با گوشه چشم به امیرعلی اشاره کرد سریع توی آشپزخونه.

مادر (خطاب به بچه‌ها و با صدای کاملاً آهسته توی آشپزخانه): کسی راجع به اسکیت و موبایل و مسافرت و این جور چیزا حرفی نمی‌زنه‌ها! متوجه شدین؟

ستایش (با ابروهای بالا رفته و معترض): ولی ماما! خود بابا شش ماه پیش قولش رو به من داد! امیرحسین که از همه کوچک‌تر بود، اخم‌هایش را توی هم کرد و رفت نشست پشت میز شام. امیرعلی هم سری به نشان تأسف تکان داد و چیزی نگفت.

وقتی پدر به میز شام ملحق شد و مادر برایش کمی عدس پلو در بشقاب کشید و کمی هم روی آن کشمش ریخت، همگی شروع به خوردن کردند.

مادر: خب چه خبرا؟ اوضاع چطوره آقای مدیر عامل؟

پدر آرام قاشق ماست خورده‌اش را کنار بشقابش گذاشت و انگار که بخواهد جواب مادر را غیرمستقیم بدهد. به بچه‌ها گفت:

بچه‌ها، دیگه از امشب همه حرفایی رو که بهتون زده بودم، فراموش کنین. نه ماشینی در کاره و نه موبایل. تازه فکر کنم همین ماشینمون رو هم باید بفروشیم!

امیرعلی که دیگه صبرش لبریز شده بود گفت: آخه پدر من، همه کارخونه و کارگاه دارن و ما هم کارگاه داریم! از وقتی که شما این کارگاه رو زدین ما وضعمون بهتر نشده که هیچ، بدترم شده. من همون روز اول بهتون گفتم اگه با این پول ارث پدر جون، یه رستورانی، پیتزافروشی ای چیزی می‌زدیم، الان اوضاع زندگیمون این نبود!

مادر (با صدای پرطنین و عصبانی): این حرفا به شما نیومده بچه جون. شما اگه فکر می‌کنی خیلی بزرگ شدی، همون کاری که وظیفه درست انجام بدم به جای مشاوره اقتصادی، درست رو بخون که بعد از هر کارنامه نشینی آسمون ریسمون ببافی که این نمره به خاطر فلان و بهمان کم شد! **امیرعلی**: شما پدر و مادرا همیشه وقتی که ما حرف حق می‌زنیم، می‌گین بچه‌ایم ولی وقتی نوبت به کارخونه و خرید و این جور چیزا می‌رسه، می‌گین که بزرگ شدی. پدر که حتی توان عصبانی شدن هم نداشت، به آرامی گفت:

رئیس کارخونه و کارگاه شدن که فقط به امر و نهی کردن و ماشین و ویلا خریدن نیست که! عشق می‌خواد. من بعد از ۵۰ سال زندگی، خودم می‌فهمم که چه کاری دردرسش کمتره و پرسودتر! اما می‌دونی که وقتی رزق و روزی بیست خانوار از طریق تو بهشون می‌رسه چه لذتی داره؟ انگار دنیا رو بهت دادن. یادته؟ وقتی امیرحسین ۵ سالش بود یه بار خودت ناهار درست کردی و بعدش گفتم اگه هرچی اصرار کنین دیگه آشپزی نمی‌کنم از بس که سخته! ولی وقتی داداشت به خاطر مزه‌اش ازت تشکر کرد، به مامان گفتم خستگی از تنم رفت و دوست دارم آشپزی کنم! این یعنی عشق. من عاشق تولید کردن و ساختنم؛ من از اینکه خانواده‌ام به جای ۳ تا بچه، ۵۰-۴۰ تا بچه داشته باشه، لذت می‌برم. حالا هم که بهتون می‌گم از فکر چیزای اضافه بیاین بیرون، به خاطر اینکه ۳ ماهه فروش نداشتیم و من نتونستم حقوق کارگروم درست پرداخت کنم. اونا الان سر سفره‌هاشون شاید همین عدس پلوپی رو که ما می‌خوریم، نداشته باشن!

حرف‌های پدر که به اینجا رسید بغض گلایش را گرفت و از سر میز شام بلند شد و رفت. این شرایط آن قدر برای امیرعلی و ستایش تأثیرگذار بود که از گردی چشمان و ابروهای بالا رفته آنها به راحتی قابل تشخیص بود.

حرف‌های پدر تا نزدیکی‌های صبح در سر امیرعلی می‌چرخید و او داشت به این فکر می‌کرد که چطور می‌تواند برای این مشکل پدر راه‌حلی پیدا کند تا او را از این شرایط سخت نجات بدهد. داستان از این قرار است که آقای محمدی بر سر به کار گرفتن ارثیه پدری با همسر و دو فرزند بزرگ‌ترش (امیرعلی و ستایش، پسر و دختر دوقلوی ۱۶ ساله‌اش) مشورت کرد و به چهار پیشنهاد رسیدند. پیشنهاد ستایش، خرید سکه، پیشنهاد مادر، سرمایه‌گذاری در بورس، پیشنهاد امیرعلی راه انداختن یک رستوران یا پیتزافروشی و پیشنهاد پدر هم تأسیس یک کارگاه تولیدی بود. از وقتی که پدر به پیشنهاد خودش عمل کرد، امیرعلی و ستایش خیلی ناراحت شدند چون حس می‌کردند که هیچ وقت حرف‌هایشان جدی گرفته نمی‌شود. برای همین تصمیم گرفته بودند هر طور که هست خودشان را به پدر و مادر اثبات کنند.

گفت‌وگو در کلاس



- ۱- آیا تا به حال به فکر کسب درآمد بوده‌اید؟
- ۲- علاقه شغلی شما در چه زمینه‌ای است؟ چه توانایی‌هایی دارید؟
- ۳- چه شغلی را برای خودتان مناسب می‌دانید یا آن را می‌پسندید؟
- ۴- اگر در تعارض بین علاقه بیشتر و درآمد بیشتر گرفتار شدید، کدام را انتخاب می‌کنید؟
- ۵- آیا به کارمندی و شغل‌های دولتی علاقه دارید یا اینکه دوست دارید خودتان مالک یک کسب و کار باشید و وقتتان را به کسی نفروشید؟

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.

۱- شرکت به توسط چه کسانی و با چه هدفی تاسیس می‌شوند؟

فراز و فرود کسب و کارها

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، به خود و دیگران سود رسانند) 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 نوبا 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 نگه می‌دارد.

۲- چه عاملی انگیزه لازم برای شروع فعالیت اقتصادی و پذیرش خطرات را زنده نگه می‌دارد؟

۳- یک کارآفرین برجسته بنایی رشد و ترقی می‌کند؟

● پلکان کار و رشد!

۳) یک کارآفرین موفق ضرورتاً از ابتدا حتی کارآفرین نبوده است، اما حرکت با چشم باز و بر مبنای شناخت ظرفیت‌های خود و اتفاقات اطراف، او را قدم به قدم از سطوح ابتدایی کار به درجه‌های بالای آن می‌رساند (مصداق جذاب این موضوع، میر مصطفی عالی نسب است. کار او آن قدر بالا می‌گیرد که حتی ... داستان او را در صفحات معتبر مجازی ببایید و بخوانید. داستان زندگی او، داستان تاریخ کشور ماست.

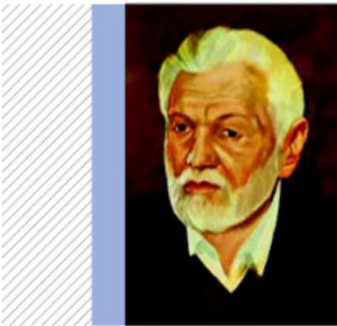
۴- کارآفرین کیست؟

۵- تفاوت کارآفرینان و دیگران چیست؟

● نقش کارآفرینان

بیست سال پیش هیچ‌کس 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 اجتماعی‌ای 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 کسب و کار 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 (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 روبرو شود).

۶- کارآفرین باید چه ویژگی‌هایی داشته باشد تا بتواند کسب و کار جدیدی راه‌اندازی کند؟



▲ میر مصطفی عالی نسب

○ تجارت بوق حمام می‌کند!

در قدیم رسم بود که هنگام سحر، با آماده و گرم شدن حمام عمومی محل، استاد حمامی در پوست صدفی می‌دمید که صدایی خوش از آن بر می‌خاست و مردم را به حمام دعوت می‌کرد. مردم با شنیدن صدای بوق حمام، متوجه می‌شدند که حمام گرم و آماده است. بازرگانی پسری داشت که او هم دلش می‌خواست تاجر شود و مثل پدرش کسب و کاری پررونق داشته باشد. روزی پسر قصد خود را به پدر گفت و پدر از اینکه پسرش بزرگ شده و می‌خواهد خودش تجارت کند، شاد شد و مقداری سرمایه به او داد. پسر بار سفر را بست. رفت و رفت و رفت تا به سرزمینی رسید که دریایی زیبا و ساحلی پر از صدف داشت. پسر وقتی صدف‌ها را دید، متوجه شد که با این صدف‌ها بوق حمام درست می‌کنند. جوان ساده‌دل، از رهگذری قیمت صدف‌ها را پرسید، رهگذر که مردی رند و حيله‌گر بود، وقتی ساده‌لوحی جوان را دید، قیمتی پیشنهاد کرد. جوان شادمان پول را به مرد عابر داد و مقدار زیادی صدف جمع کرد تا با خود به شهرشان بیاورد و از فروش آنها سود بسیار به دست آورد. جوان هم صدف‌ها را به شهر خود آورد تا با آنها بوق حمام بسازد. غافل از اینکه هر حمام، فقط یک بوق می‌خواهد و هر حمامی هم بوقی برای خودش دارد و چند سال طول می‌کشد تا یک حمام جدید ساخته شود که به بوق نیاز داشته باشد!

(فوت کوزه‌گری، ج ۱، ص ۳۲۸)

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

ویژگی‌های مشترک کارآفرینان موفق

فرصت‌های کسب و کار را زمانی که دیگران شاید متوجه نشوند، می‌بینند.	۷) تیزبین
ایده‌ها را به محصولات جدید، فرایندها و پاکسب و کارهای جدید تبدیل می‌کنند.	نوآور
پس انداز و خوش نامی‌شان را با شجاعت و تدبیر، به میدان می‌آورند تا فعالیت اقتصادی جدیدی را راه اندازی کنند.	ریسک‌پذیر
کارآفرینان واقع بین هستند اما مطمئن و دلگرم به موفقیت اقتصادی اند.	خوش بین
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 کارایی مدیریت و هماهنگ می‌کنند.	سازمان‌دهنده

۷- ویژگی‌های مشترک کارآفرینان موفق را نام برده و توضیح دهید.



فعالیت گروهی در کلاس

پس از آنکه متن زیر توسط معلم خوانده شد، به گروه‌های شش نفره تقسیم شوید و سپس بگویید شما کدام گزینه را انتخاب می‌کنید؟

فرض کنید که شما پس از چندین سال تلاش‌های شبانه‌روزی و درس خواندن و زحمت کشیدن، به‌تازگی رئیس بهترین بیمارستان خصوصی کشور شده‌اید. رسیدن به این موقعیت آرزوی بسیاری از افراد متخصص است که شما آن را با تلاش شخصی خود و به خاطر شایستگی‌هایتان کسب کرده‌اید و سرانجام اقبال به شما رو کرده و به قول قدیمی‌ها سکه به نام شما خورده است. هنوز دو سالی از این اتفاق نگذشته است که سر و کله یک ویروس بسیار مرموز در دنیا پیدا می‌شود: کووید ۱۹ یا همان کرونا ویروس!

دولت به همه بیمارستان‌های خصوصی دستور داده است که یا باید بیماران کرونایی را پذیرش کنند یا اینکه مبلغی را به عنوان کمک به مقابله با این ویروس به بیمارستان‌های پذیرش‌کننده بیماران کرونایی پرداخت کنند؛ آن‌هم نه یک بار بلکه به صورت مستمر و ماهیانه. این مبلغ نیز رقم قابل توجهی است. موضوع را در هیئت مدیره مطرح می‌کنید. شریک شما که در بیمارستان سهام دارد می‌گوید در صورت پذیرش بیمار کرونایی، او سهمش را می‌فروشد و دیگر با شما همکاری نمی‌کند. یکی دیگر از اعضای هیئت مدیره می‌گوید اگر رسانه‌ها متوجه شوند چه؟ نماینده بخش پرستاران با اضطراب می‌گوید جان مردم اولویت دارد اما ما هم دوست داریم زنده بمانیم. از طرف دیگر ارزش سهام بیمارستان‌هایی که بیمار کرونایی دارند، افت چشمگیری داشته است. میزان مراجعات مردم به بیمارستان که ۷۰ درصد درآمد بیمارستان را تأمین می‌کرده است تقریباً به یک دهم کاهش پیدا کرده و شما با مشکل تأمین مالی مواجه‌اید. با توجه به این شرایط شما کدام یک از تصمیمات زیر را می‌گیرید؟ چرا؟ لطفاً دلایل تصمیم و عواقب آن را برای خودتان یادداشت کنید و تصمیم دوستانتان را نقد کنید.

۱- در شبکه‌های مجازی تبلیغ می‌کنم که بیمارستان ما محیطی کاملاً امن و سالم دارد و هیچ بیمار کرونایی در آن وجود ندارد و هر کسی که نیازمند خدمات درمانی است، می‌تواند با خیال راحت به بیمارستان مراجعه کند. سپس متناسب با مبلغ کمک ماهیانه به بیمارستان‌های دیگر، به مبلغ ویزیت‌های درمانی خود اضافه می‌کنم.

۲- بلافاصله یک بیمارستان صحرائی در انتهای حیات بیمارستان تأسیس می‌کنم که ورودی جداگانه داشته باشد و هیچ ارتباطی با محیط بیمارستان نداشته باشد. برای این کار از ارتش نیز درخواست کمک می‌کنم.

۳- با مصاحبه در یکی از بخش‌های خبری به شرح اتفاقات هیئت مدیره می‌پردازم و می‌گویم به حکم انسان دوستی و علاقه به هم‌میهنانم تصمیم گرفته‌ام تا بیماران کرونایی را پذیرش کنم و در آخر هم از مردم درخواست دعای خیر دارم.

۸- هزینه‌های تولید شامل چه مواردی می‌شود؟

۴- می‌دانم که با پذیرش کرونایی‌ها خیلی از موفقیت‌هایی که تاکنون کسب کرده‌ام، از بین می‌رود، اما امید دارم که بعد از گذشت از بحران اوضاع بهتر می‌شود؛ این یک ندای قلبی است. ۵- با وام گرفتن از بانک، بخش تحقیق و توسعه بیمارستان را تقویت می‌کنم تا روی این بیماری تحقیق کنند و به یک راه حل برای شکست آن دست پیدا کنند و البته تا رسیدن به نتیجه ترجیح می‌دهم به بیمارستان‌های دیگر کمک مالی ارائه کنم.

عریس از کسب تجربه‌های بیمارستان‌های دیگر سعی می‌کنم با توجه به ظرفیت‌ها و توانایی‌های خودم و همکارانم و نیروهایم، به صورت کاملاً محدود (هم از نظر زمانی و هم از نظر مکانی) بیماران کرونایی را پذیرش کنم تا شرایط بعد از پذیرش را بتوانم بهتر ارزیابی کنم.

۷- موفقیت من در گرو رضایت همه همکاران و نیروهای من است؛ پس تلاشم را می‌کنم تا جایی که ممکن است به سرمایه‌گذاران و پرستاران و هیئت مدیره اطمینان خاطر ببخشم و به آنها اثبات کنم که برایم مهم هستند.

هر کدام از جواب‌ها به یکی از ویژگی‌های مشترک کارآفرینان موفق (در صفحه ۶) بر می‌گردد. شما به کدام یک نزدیک‌تر هستید؟ به گزینه‌های جدید هم فکر کنید.

۹- نمونه‌ای ذکر کرده و هزینه‌های تولید را مشخص کنید.

● هزینه‌های تولید، درآمد و سود

یک کارآفرین موفق برای انتخاب صحیح و درست، باید هزینه‌ها و درآمدهایش را محاسبه کند. شما به عنوان کارآفرین برای تولید محصولات خود - اعم از کالاها یا خدمات - به ناچار باید هزینه کنید. **۸- (باید محلی را به عنوان کارگاه، مغازه یا دفتر کار خریداری یا اجاره کنید و همچنین ماشین آلات و سایر ابزارها و سرمایه‌های فیزیکی را تهیه کنید. همچنین باید مواد اولیه بخرید و نیز تعدادی کارگر و کارمند استخدام کنید. پولی را که شما برای تولید صرف می‌کنید، «هزینه‌های تولید» می‌نامند)** برای مثال اگر تولیدکننده گندم باشید، تا قبل از رسیدن به عایدی و خرمن، هزینه‌هایی را متقبل می‌شوید این هزینه‌ها در واقع همان پول‌هایی‌اند که برای خرید یا اجاره عوامل تولید به صاحبان آنها می‌پردازید؛ مثلاً **۹- (زمین را در اختیار می‌گیرید تا در آن به فعالیت کشاورزی بپردازید. در مقابل، به صاحب زمین که ممکن است یک شخص، یا سازمان یا دولت باشد، «اجاره» می‌پردازید یا نیروی انسانی را به کار می‌گیرید و در مقابل، به کارگران و کارمندان خود «مزد» یا «حقوق» می‌پردازید. همچنین از سرمایه فیزیکی مثل تراکتور یا گاوآهن و گاو، برای فعالیت تولیدی خود استفاده می‌کنید و قیمت یا اجاره ابزار تولید را نیز به صاحبان آن می‌پردازید.)** به این ترتیب در پایان تولید، همه محصول و سود و زیان هر چه باشد، به شما که صاحب (یا صاحبان) کار هستید، می‌رسد. شما با فروش محصولات خود، درآمد به دست می‌آورید. اگر میزان درآمد^۲ از هزینه^۱ بیشتر باشد، می‌گوییم شما به عنوان تولیدکننده، از فعالیت خود سود برده‌اید. میزان سود^۳ برابر است با تفاوت درآمد و هزینه:

$$10) \text{ (کل محصول} \times \text{قیمت} = \text{درآمد)}$$

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

۱- production costs

۲- income

۳- cost

۴- profit

۱۰- فرمول محاسبه درآمد و سود با زیان را بنویسید.

۱۱- چه موقع کسب و کار دچار ضرر و زیان می شود؟

۱۲- چگونه می توانیم ضرر و زیان کسب و کار را کم کنیم؟

۱۱) اگر درآمدهای به دست آمده از هزینه های تولید کمتر باشد، کسب و کار شما دچار ضرر و زیان می شود. بنابراین تلاش می ۱۲) 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 غیر لازم، 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.

۱۳- افرادی که کسب و کار حرام دارند چگونه سود زیادی به دست می آورند؟

۱۴- نمونه هایی از کسب و کار حرام را نام ببرید.

مسئولیت اخلاقی و کسب درآمد حلال

ما انسان ها در زندگی خود، روابط گوناگونی داریم. هر فرد صرف نظر از اینکه شاغل هست یا نه، نسبت به رفتارهای خود، مسئولیت دارد. او در زندگی اش نسبت به خود، شهر وندان، 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 های خود در کسب و کار شانه خالی می کنند در واقع حقوق دیگران را پایمال می کنند. ممکن است در محله و یا روستای خود افرادی را بشناسید که درآمدها را به صورت غیر طبیعی زیاد است و خانه و خودروی گران قیمت دارند؛ اما در میان مردم بدنام اند. اگر سراغ آنها را از مردم درستکار بگیرید، به شما هشدار می دهند که با آنها نشست و برخاست نکنید. این دسته از انسان ها معمولاً راه هایی را بلدند که می توانند به قول خودشان از آب، کره بگیرند. ۱۳) معمولاً از رانت ها و موقعیت هایی که با فریب و ظاهر سازی به دست می آورند سوء استفاده می کنند و به درآمدهای کلانی دست می یابند. معمولاً به دنبال ارزان خریدن و گران فروختن اند و خرید و فروش یا قاچاق برخی از کالاها، در انحصار آنهاست. اگر کسی بخواهد با آنها وارد رقابت اقتصادی شود، با انواع شگردها و از پای در می آورند. ۱۴) سود خودشان را حفظ می کنند. این افراد معمولاً به کسب و کارهای حرام اشتغال دارند؛ ۱۵) با احتکار کالاها، مورد نیاز مردم در مواقع ضروری و گران فروختن آنها، سودهای سرشار می برند یا برای سود بیشتر، کتاب ها یا فیلم های مبتذل و غیر اخلاقی را تولید و منتشر می کنند یا کالایی را برخلاف آنچه هست، به مشتری نشان می دهند تا مشتری را فریب دهند. اهل رشوه دادن و رشوه گرفتن اند و با رباخواری امورشان را می گذرانند. ۱۶) از آن ۱۷) معمولاً دست این افراد در روستاها و محله های کوچک زود رو می شود. آنها ترجیح می دهند به شهرهای بزرگ کوچ کنند تا آسان تر به فعالیت های خود بپردازند. این ۱۸) نه تنها با فعالیت های غیر قانونی و غیر شرعی به هم نوعانشان ظلم می کنند، بلکه برکتی که به واسطه کسب درآمد حلال به دست می آید را نیز از زندگی خودشان دور می کنند و اقتصاد خود و جامعه را در سراسیمه سقوط قرار می دهند.

فعالیت فردی در کلاس



آیا به نظر شما، هدف، وسیله را توجیه می کند؟ چه نسبتی بین این پرسش و متن بالا وجود دارد؟

۱۵- چرا کسانی که کسب و کار حرام دارند، ترجیح می دهند به شهرهای بزرگ کوچ کنند؟

۱۶- آثار و نتایج کسب و کار حرام را نام ببرید.

کم می فروشیم تا مشتری شوید!

من یک کم فروش بودم. به نظرم کم فروشی شغل بدی نیست. اگر خواستید این شغل را برای آینده کاری خود انتخاب کنید، چند پیشنهاد دارم. اول اینکه در جنستان آب ببندید؛ مثلاً به ازای یک بطری شربت یا شیر، یک استکان آب اضافه کنید و خوب هم بزنید تا یک دست شود، بعد بفروشید. یا اگر خواستید مغز گردو بفروشید، چند ساعت مغز گردوها را در آب بخیسانید تا وزن بگیرد، بعد بفروشید. به این ترتیب می توانید آب را به قیمت مغز گردو بفروشید! اگر خواستید شیرینی بفروشید، شیرینی را با جعبه اش با هم روی ترازو بگذارید و سعی کنید جعبه ها سنگین باشند. اگر خواستید کالاهایی مثل گندم و برنج و حبوبات و... را بفروشید، پیمانه را کاملاً پر نکنید. در کنار همه این روش ها می توانید ترازو بتان را هم دست کاری کنید تا مثلاً کالای یک کیلویی را یک کیلو و دویست گرم نشان دهد. روش های متنوع زیادی هست که من همه آنها را تجربه کرده ام. اگر راهنمایی های بیشتری خواستید در خدمتیم؛ فقط باید زحمت بکشید یک توک پاتشریف بیاورید جهنم! چرا؟ چون ... من مرده ام. آها ... یادم رفت بگویم. من قرن ها پیش مرده ام. من یکی از کم فروش های قوم حضرت شعیب بودم که به مردم ستم فراوانی روا داشتیم. پیامبر ما بارها گفته بود که کم فروشی آخر و عاقبت ندارد؛ گوش ندادیم و شد آنچه نباید می شد.

وَيَا قَوْمِ اَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ اَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْتُوا فِي الْاَرْضِ مُفْسِدِينَ (سوره هود، آیه ۸۵)

(ای قوم من! پیمانه و وزن را با عدالت، تمام دهید؛ و بر اشیا و اجناس مردم عیب نگذارید و از حق آنان نگاهید و در زمین به فساد نکوشید.)

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 شخصی در مغازه ساندویچ فروشی خودش ✓
- تدریس در مدرسه دولتی ✗
- عضو نیروی فعال در ارتش شدن ✗
- راه اندازی خدمات باغبانی در منزل ✓

مورد اول و چهارم کارآفرینی است، زیرا امکان نوآوری، سودریک پذیری در آنها وجود دارد در حالی که در مورد دوم و سوم بحث سود مطرح نیست و همچنین هزینه هم پرداخت نمی شود.

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

- خطرپذیری: می‌تواند با شجاعت و تدبیر از سرمایه‌اش استفاده کند و اگر ترس از شکست داشته باشد، نمی‌تواند به موفقیت لازم برسد.
- خوش‌بینی: در عین واقع‌بینی به موفقیت‌هایش واکرم است.
- پراکنجی: انگیزه و اشتیاق به ساخت اسباب‌بازی برای کودکان به او توانایی بیشتری برای حل مسائل می‌دهد.
- سازماندهی: مدیریت سرمایه‌اش برای راه‌اندازی کارگاه ساخت اسباب‌بازی.

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 $12 \times 100000000 = 1200000000$
- پول آب و برق و گاز و عوارض شهرداری: ۸۰۰ میلیون تومان 800000000
- دستمزد ماهیانه هر کارگر: ۲ میلیون تومان (مجموعاً ۲۰ کارگر) $20 \times 12 \times 4800000 = 2000000000$
- درآمد سالانه: ۲/۵ میلیارد تومان 2500000000

لطفاً حساب کنید که کارگاه تولیدی آقای محمدی در طول یک سال سودده است یا زیان‌ده؟ سودده

خریشت - درآمد = سود

$$2480000000 = 1200000000 + 800000000 + 4800000000$$

$$2500000000 - 2480000000 = 200000000$$

تحلیل کنید



بسته‌کننده: رضایمانت دوست! دوست!

- کسب‌وکار و انگیزه راه‌اندازی آن چیست؟
- کارآفرین موفق چه ویژگی‌هایی دارد؟
- سود و زیان کارآفرینی و کسب‌وکار تولیدی چیست؟

۱- کسب‌وکار همان تولید کالا و خدمات و رفع نیاز و خواسته‌های مردم است. و انگیزه راه‌اندازی آن هم خدمت به مردم، موفقیت و سودآوری می‌باشد.

۲- تیزبین - نوآور - ریسک‌پذیر - خوش‌بین - پراکنجه - یادگیرنده - سازمان‌دهنده

۳- خریشت > درآمد = سود

خریشت < درآمد = زیان



اپلیکیشن درسی همیار

برنامه رایگان درسی همیار



تمام پایه ها

جواب کتاب ، تدریس و نمونه سوال



همیشه رایگان

برنامه همیار کاملا رایگان میباشد