

بروزترین و برترین
سایت کنکوری کشور

WWW.KONKUR.INFO

Konkur
.info

<https://konkur.info>

نقشه راه

آشنایی با کار آفرینان در راه اندازی یک کسب و کار
طریقه چگونگی هزینه ها و درآمدهای یک کسب و کار
طریقه محاسبه سود و زیان یک کسب و کار

طرح مسئله

چرا و چگونه یک کسب و کار راه اندازی می شود
ویژگی های کسب و کار و کار آفرینان
سود و زیان یک کسب و کار

فراز و فرود کسب و کارها

مراقبت از کسب و کارها:

کارآفرینان با کار و تلاش خود از کسب و کارها مراقبت می کنند 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 می توانند از شش سالگی عبور کنند و به کارشان ادامه بدهند.

انگیزه راه اندازی کسب و کار:

هدف کارآفرینان کسب سود از طریق تولید کالا و خدمات و رفع نیازها و خواسته های مردم است و باین که احتمال شکست یک کسب و کار نوپا زیاد است اما احتمال موفقیت و سودآوری آن انگیزه لازم را برای شروع فعالیت و مراقبت از آن در کارآفرین ایجاد می کند.

پلکان کار و رشد!



میرمصطفی عالی نسب

یک کارآفرین موفق ضرورتاً از ابتدا حتی کارآفرین نبوده است، اما حرکت با چشم باز و بر مبنای شناخت ظرفیت های خود و 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. کار او آن قدر بالا می گیرد که حتی ...

مفهوم کارآفرینی

واژه **کارآفرین** از کلمه فرانسوی به دیگر زیان ها راه یافته است و به معنای متعهد شدن می باشد.

درواقع کارآفرین کسی است که **نوآوری خاص** داشته باشد.

کارآفرینان در واقع به **تغییر**، به عنوان مقوله تعیین کننده می‌نگرند، آنها ارزش‌ها را تغییر می‌دهند و ماهیت آنها را دچار تحول می‌کنند. از نظر «شومپتر» کارآفرین **نیروی محرکه** و موتور توسعه اقتصادی است.

. از نظر «پتر دراگر» کارآفرینی یک رفتار می‌باشد و در واقع بکاربردن مفاهیم و تکنیک‌های مدیریتی، استانداردهای محصول، بنا نهادن کار بر پایه آموزش می‌باشد.

تعریف کار آفرین

کارآفرین کسی است که بانوآوری و خطرپذیری محصولات جدیدی تولید و عرضه می کند یا راه های جدیدی برای تولید کشف میکند.

تفاوت کار آفرینان با سایر افراد

نوآوری

خطرپذیری

نوع بینش

شجاعت

مهارت ابتکار عمل

ویژگی های کارآفرینان

کارآفرینان **اعتدال در میزان خطر** را ترجیح می دهند. فعالیت‌های بامیزان خطر معتدل، آن‌هایی هستند که مهارت و کوشش شخص نقش اصلی را ایفا می کند.

کارآفرینان **اعتماد به نفس** دارند. آن‌ها برای این باورند که می توانند انتظاراتی که از آن‌ها هست برآورده کنند.

کارآفرینان **نوآور** هستند و همواره در مقابله با موقعیتها از راهها و روشهای جدید استفاده می کنند.

کارآفرینان در هر کاری که انجام می دهند، **هدفگرا** هستند.

کارآفرینان به دنبال **بازتاب عملکرد** خود هستند. آن‌ها به دنبال بازتاب عملکرد خود چه خوب، چه بد، هستند. بدون داشتن این اطلاعات ادامه کار برای آن‌ها خیلی مشکل است.

کار آفرینان موفق، ویژگی های مشابهی دارند که به آنها در کسب و کارشان کمک می کند

تیزین	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	کار آفرینان واقع بین هستند اما مطمئن و دلگرم به موفقیت اقتصادی اند.
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.

مثال: رپسی بیمارستان شدن و شرایط کوید ۱۹

❖ نظرات همکاران و شرکاء در این خصوص

❖ تصمیم گیری شما در این زمینه

❖ راه حل های ممکن با توجه به ویژگی های یک کار آفرین موفق بررسی کنید ؟

❖ ۱- در شبکه های مجازی تبلیغ می کنم 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 بیمارستانهای دیگر، به مبلغ ویزیتهای درمانی خود اضافه میکنم.

۲- بلافاصله یک بیمارستان صحرائی را در انتهای حیاط بیمارستان تأسیس میکنم که ورودی جداگانه داشته باشد و هیچ ارتباطی با محیط بیمارستان نداشته باشد. برای اینکار 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 هم میهنانم تصمیم گرفته ام تا بیماران کرونایی را پذیرش کنم

۴- میدانم که با پذیرش کروناییها خیلی از موفقیتهایی که تاکنون کسب کرده ام، از بین میرود، اما امید دارم که بعد از گذشت از بحران اوضاع بهتر می شود؛ 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.

۶- پس از کسب تجربه های بیمارستانهای دیگر سعی میکنم با توجه به ظرفیتهای 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

هزینه های تولید، در آمد و سود

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

شما به عنوان کار آفرین 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

هزینه های تولید

- ۱- منابع طبیعی (زمین)
- ۲- منابع انسانی (نیروی کار)
- ۳- سرمایه مالی (پول)
- ۴- سرمایه فیزیکی (ماشین آلات)

مثال کشت گندم به عنوان یک کشاورز

هزینه های تولید

- ۱- مکان و محل - مرزعه اجاره
- ۲- ماشین آلات - تراکتور و سایر ادوات کشاورزی
- ۳- مواد اولیه - بذر گندم آب
- ۴- کارگر و کارمند - کارگرانی که مزد و حقوق می گیرند

در پایان سود و زیان به شما بر می گردد

در آمد: کل محصولات * قیمت

سود (زیان): در آمد - هزینه های تولید

هزینه های تولید-درآمد و سود:

شرط کار افرین موفق بودن: محاسبه هزینه ها و درآمدها

هزینه تولید (production cost):

به مقدار پولی که تولیدکنندگان برای اجاره کارگاه و حقوق کارکنان و... در جهت تولید کالا یا خدمات می پردازند هزینه تولید گفته می شود.

درآمد (income):

مقدار پولی است که تولیدکنندگان در مقابل فروش محصولات خود به دست می آورند.

قیمت \times مقدار کل محصول = درآمد

سود (profit):

تفاوت درآمد و هزینه است. اگر مثبت باشد به آن سود یا منفعت می گوئیم و اگر منفی باشد به آن ضرر یا زیان می گوئیم.

هزینه ها - درآمد = سود (زیان)

راه حل های موثر جهت بیشتر شدن مقدار سود:

- اگر درآمد افزایش پیدا کند مقدار سود افزایش پیدامی کند.

- راه های افزایش درآمد فروش کالا با قیمت مناسب و فراهم کردن بازار خوب برای محصولات از طریق بازاریابی است.

1- افزایش درآمد:

- با صرفه جویی و افزایش بهره وری از طریق عدم استخدام نیروی کار غیر لازم و صرفه جویی در مواد اولیه و انرژی و جلوگیری از ریخت و پاش در هزینه های توان هزینه هارا کاهش داد.

2- کاهش هزینه:

مسئولیت اخلاقی و کسب درآمد حلال:

چند نمونه از کسب و کار حرام عبارتند از:

- 1- احتکار: نگه داشتن و نفروختن کالاهای مورد نیاز مردم در مواقع ضروری برای گران فروختن آن در آینده
- 2- فریب دادن مشتری از طریق نشان دادن کالاهایی برخلاف آن چه که هست
3. رباخواری
- 4- رشوه دادن و رشوه گرفتن
- 5- تولید و انتشار کتاب ها یا فیلم های غیر اخلاقی

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 در آن ها امکان نوآوری، سود و ریسک پذیری وجود دارد در حالی که در سایر موارد اینطور نیست.

برای تفکر و تمرین

□ خطر پذیری

□ خوش بینی

□ پارانگیزی

□ سازماندهی

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 کسب موفقیت و حل مشکلاتش کمک خواهد کرد، توضیح دهید.

برای تفکر و تمرین

خطر پذیری: می تواند با شجاعت و تدبیر از سرمایه اش استفاده کند و اگر ترس از شکست داشته باشد نمی تواند به موفقیت لازم برسد.

خوش بینی: در عین واقع بینی به موفقیت هایش دلگرم است.

پرانگیزگی: انگیزه و اشتیاق به ساخت اسباب بازی برای کودکان به او توانایی بیشتری برای حل مسائل می دهد.

سازماندهی: کارآفرین موفق باید بتواند منابع را به شکل کارایی مدیریت و هماهنگ کند در این مثال مدیریت سرمایه اش برای راه اندازی کارگاه ساخت اسباب بازی می تواند کمک کننده باشد.

سوال ۳: 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 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؟

• درآمد سالانه: $\frac{2}{5}$ میلیارد = $\frac{25}{10}$ میلیارد =

$$10000000000 \times \frac{25}{10} = 25000000000 \text{ میلیون}$$

هزینه - درآمد = سود یا زیان

هزینه ها:

مواد اولیه ماهانه: سالانه میلیون 1200 = ماه 12×100

پول آب و برق و مالیات سالانه: 800 میلیون

دستمزد ماهانه هر کارگر (20 تا): میلیون 480 = ماه $12 \times$ کارگر $20 \times$ میلیون 2

• جمع هزینه ها:

$$1200 \text{ مواد} + 800 \text{ آب} + 480 \text{ دستمزد} = 2480 \text{ میلیون}$$

هزینه - درآمد = سود یا زیان

$$\text{سود میلیون} 20 = 2500 - 2480 = \text{سود یا زیان}$$



بروزترین و برترین
سایت کنکوری کشور

WWW.KONKUR.INFO

Konkur
info

<https://konkur.info>