

## اصول انتخاب در کسب و کار

### فصل اول



آیا تا به حال به این فکر افتاده‌اید که کسب و کاری را راه‌اندازی کنید؟ به چه کسب و کارهایی فکر کرده‌اید؟ البته ممکن است دربارهٔ استخدام شدن در کسب و کارهای بزرگ موجود و یا کارمندی در دولت هم فکر کرده باشید؛ اما اگر علاقه دارید با تکیه بر خلاقیت و دانش، یک کسب و کار تولیدی راه‌اندازی کنید، این فصل به شما کمک می‌کند تا با انواع کسب و کارها آشنا شوید؛ مزایا و معایب هر کدام را بررسی کنید و کسب و کاری را که ممکن است فرصت شغلی یا سرمایه‌گذاری بعدی شما را فراهم کند، بهتر بشناسید. همچنین مطالب این فصل به شما کمک خواهد کرد تا با اصول انتخاب منطقی و تخصیص بهینه منابع در هر کسب و کار آشنا شوید.

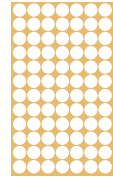


## درس اول

# کسب و کار و کارآفرینی



### موقعیت



وقتی در باز شد و پدر وارد خانه شد. مثل همه شب‌های این سه ماه اخیر، خسته به سمت یکی از میله‌ها رفت تا کیفش را به دسته آن تکیه بدهد و روی میل 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 بیام، 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 مامان! 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 پدرجون، به رستورانی، پیتزافروشی ای چیزی می‌زدیم، الان اوضاع زندگیمون این نبود!

مادر (با صدای پر طنین و عصبانی): این حرفا به شما نیومده بچه جون. شما اگه فکر می‌کنی خیلی بزرگ شدی، همون کاری که وظیفته درست انجام بده. به جای مشاوره اقتصادی، درست رو بخون که بعد از هر کارنامه نشینی آسمون ریسمون بیافی 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 دردمش 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 داداش 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، ۴۰-۵۰ تا بچه داشته باشه، لذت می‌برم. حالا هم که بهتون می‌گم از فکر چیزی اضافه بیان بیرون، به خاطر اینه که ۳ ماهه فروش نداشتیم و من نتونستم حقوق کارگرمو درست پرداخت کنم. اونا الان سر سفره‌هاشون شاید همین عدس‌پلویی رو که ما می‌خوریم، نداشته باشن!

حرف‌های پدر که به اینجا رسید بغض گلوش 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 دو قلوی 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 هرطور 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.

## 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 نوپا 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.

## پلکان کار و رشد!



▲ میرمصطفی عالی‌نسب

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 عالی‌نسب است. کار او آن قدر بالا می‌گیرد که حتی ... داستان او را در صفحات معتبر مجازی بیابید و بخوانید. داستان زندگی او، داستان یکی از موفقیت‌ها در تاریخ کشور ماست.

## 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 کسب‌وکار 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 تا 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 کسب‌وکارش داشته باشد و بداند که در آغاز کارش ممکن است با موفقیت کمتر یا عدم موفقیت روبه‌رو شود.

### ○ تجارتِ 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 از مانی که دیگران شاید متوجه نشوند، می‌بینند.	تیزبین
ایده‌ها را به محصولات جدید، فرایندها و پاکسب و کارهای جدید تبدیل می‌کنند.	نوآور
پس از اندازه و خوش‌نامی‌شان را با شجاعت و تدبیر، به میدان می‌آورند تا فعالیت اقتصادی جدیدی را راه‌اندازی کنند.	ریسک‌پذیر
کارآفرینان واقع‌بین هستند اما مطمئن و دلگرم به موفقیت اقتصادی‌اند.	خوش‌بین
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



پس از آنکه متن زیر توسط معلم خوانده شد، به گروه‌های چند 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؛ آن هم 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 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 حیاط 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.

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 راه‌حل برای شکست آن دست پیدا کنند و البته تا رسیدن به نتیجه ترجیح می‌دهم به بیمارستان‌های دیگر کمک مالی ارائه کنم.

ع‌پس 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 گروه 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.

## ● هزینه‌های تولید، درآمد و سود

هر فعال اقتصادی و از جمله 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. باید محلی را به عنوان کارگاه، مغازه یا دفتر کار خریداری یا اجاره کنید و همچنین ماشین‌آلات 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»<sup>۱</sup> 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 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<sup>۲</sup> از هزینه<sup>۳</sup> بیشتر باشد، می‌گوییم شما به عنوان تولیدکننده، از فعالیت خود سود برده‌اید. میزان سود<sup>۴</sup> برابر است با تفاوت درآمد و هزینه:

$$\text{کل محصول} \times \text{قیمت} = \text{درآمد}$$
$$\text{هزینه‌ها} - \text{درآمد} = \text{سود (یا زیان)}^5$$

۱- production costs

۲- income

۳- cost

۴- profit

۵- سود یا زیان به‌دست آمده را، سود یا زیان حسابداری می‌نامند.



اگر درآمدهای به دست آمده از هزینه‌های تولید کمتر باشد، کسب و کار شما دچار ضرر و زیان می‌شود. بنابراین تلاش می‌کنید با افزایش درآمد و کاهش هزینه‌ها از وضعیت زیان دوری کنید. شما ممکن است بتوانید با صرفه‌جویی و افزایش بهره‌وری، مثل پرهیز از استخدام نیروی کار غیر لازم، یا صرفه‌جویی در مواد اولیه و انرژی یا جلوگیری از ریخت و پاش‌ها، هزینه تولید را بدون اینکه از میزان تولید کم کنید، کاهش دهید. از سوی دیگر می‌توانید برای محصولات خود، بازار خوبی فراهم کنید و کالاهایتان را با قیمت مناسب بفروشید.

## مسئولیت اخلاقی و کسب درآمد حلال

ما انسان‌ها در زندگی خود، روابط گوناگونی داریم. هر فرد صرف نظر از اینکه شاغل هست یا نه، نسبت به رفتارهای خود، مسئولیت دارد. او در زندگی‌اش نسبت به خود، شهروندان، محیط زیست و هر کسی یا چیزی که با او در ارتباط است، مسئولیت و حق اخلاقی دارد. این مسئولیت و حق اخلاقی در کسب و کار نیز وجود دارد. کسانی که از مسئولیت‌های خود در کسب و کار شانه خالی می‌کنند در واقع حقوق دیگران را پایمال می‌کنند. ممکن است در محله و یا روستای خود افرادی را بشناسید که درآمدشان به صورت غیرطبیعی 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 می‌دهند که با آنها نشست و برخاست نکنید. این دسته از انسان‌ها معمولاً راه‌هایی را بلدند که می‌توانند به قول خودشان از آب، کره بگیرند. آنها معمولاً از رانت‌ها و موقعیت‌هایی که با فریب و ظاهرسازی به دست می‌آورند سوء استفاده می‌کنند و به درآمدهای کلانی دست می‌یابند. معمولاً به دنبال ارزان خریدن و گران فروختن هستند و خرید و فروش یا قاچاق برخی از کالاها، در انحصار آنهاست. اگر کسی بخواهد با آنها وارد رقابت اقتصادی شود، با انواع شگردها او را از پای در می‌آورند و سود خودشان را حفظ می‌کنند. این افراد معمولاً به کسب و کارهای حرام اشتغال دارند؛ مثلاً با احتکار کالاهای مورد نیاز مردم در مواقع ضروری و گران فروختن آنها، سودهای سرشار می‌برند یا برای سود بیشتر، کتاب‌ها یا فیلم‌های مبتدل و غیر اخلاقی را تولید و منتشر می‌کنند یا کالایی را برخلاف آنچه هست، به مشتری نشان می‌دهند تا مشتری را فریب دهند. اهل رشوه دادن و رشوه گرفتن هستند و با رباخواری امورشان را می‌گذرانند. به طور کلی، کسب و کارهایی که در مسیر تولید کالا و خدمات مشروع نباشند، غارتگرانه و حرام هستند. از آنجا که معمولاً دست افرادی که به این کسب و کارها اشتغال دارند در روستاها و محله‌های کوچک زودرو می‌شود، آنها ترجیح می‌دهند به شهرهای بزرگ کوچ کنند تا آسان‌تر به فعالیت‌های خود بپردازند. این افراد نه تنها با فعالیت‌های غیرقانونی و غیرشرعی به هم نوعانشان ظلم می‌کنند، بلکه از مزایای کسب درآمد حلال نیز محروم مانده و اقتصاد خود و جامعه را در سراسیمگی سقوط قرار می‌دهند.

## فعالیت فردی در کلاس



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

### کم می فروشیم تا مشتری شویم!

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 گردو 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، پیمانانه را کاملاً پر نکنید. در کنار همه این روش ها می توانید ترازویتان را هم دست کاری کنید تا مثلاً کالای یک کیلویی را یک کیلو و دو بیست 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 نوک پا تشریف 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 داشتم. پیامبر ما بارها گفته بود که کم فروشی آخر و عاقبت ندارد؛ گوش ندادیم و شد آنچه نباید می شد.

وَيَا قَوْمِ أَوْفُوا الْمِكْيَالَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْتُوا فِي الْأَرْضِ  
مُفْسِدِينَ (سوره هود، آیه ۸۵)

(ای قوم من! پیمانانه 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

۲- فرض کنید دوست شما علاقه‌مند به راه‌اندازی کارگاه ساخت اسباب بازی 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
- خوش بینی
- پرانگیزی
- سازماندهی

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
  - پول آب و برق و گاز و عوارض شهرداری سالیانه: ۸۰۰ میلیون تومان
  - دستمزد ماهیانه هر کارگر: ۲ میلیون تومان (مجموعاً ۲۰ کارگر)
  - درآمد سالیانه: ۲/۵ میلیارد تومان
- لطفاً حساب کنید که کارگاه تولیدی آقای محمدی در طول یک سال سودده است یا زیان‌ده؟

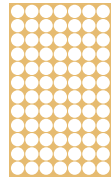
### تحلیل کنید



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



## موقعیت



بعد از ماجرای شب گذشته، امیرعلی به سبک خودش به دنبال حل این مشکل بود و ستایش به روش خود در پی حل این مشکل بود:

ستایش (درحالی که تلاش می کرد ذوق زدگی اش را پنهان کند، با صدایی بی جوهر اما بلند):  
من مطمئنم پیداش کردم!

امیرعلی: ای بابا! چرا بیهو بی مقدمه این طوری حرف می زنی؟ ترسیدم! مگه نمی بینی دارم درس می خونم؟

ستایش: خیلی خب حالا تو ام! بگو چی رو پیدا کردی؟

امیرعلی: من از کجا باید بدونم؟ اما قبل اینکه تو بگی من یه خبر داغ بهت بدم که دیروز نشستیم حساب کردم و فهمیدم که کارگاه بابا ضرر نمی ده!

ستایش: واقعاً؟! ولی بابا که می گفت داریم ضرر می دیم؟! فکر کنم اشتباه محاسبه کردی! آخه بابا هیچ وقت حرف بی حساب نمی زنه.

امیرعلی: نه، تقریباً مطمئنم، آخه چند بار حساب کردم.

ستایش: چی بگم؟!... ولی من یه کشف مهم دیگه کردم! بابا از وقتی اوضاعش به هم ریخت که سهم شریکش رو خرید و تنها شد.

امیرعلی: دقیقاً می شه بگی که این به وضع بد بابا چه ربطی داره خانوم کارآگاه؟

ستایش: نه جدی می گم، یه دقیقه شوخی نکن! ببین دقیقاً از همون شبی که بابا با خوشحالی گفت «من سهم مهندس رو خریدم و اگه شریک خوب بود، خدا هم شریک داشت» و این حرفا، سرکارگر زنگ زد که یکی از کارگرا یه اتفاقی براش افتاده و بابا سریع رفت که ببینه چی شده. از همون شب بد بیماری پشت بد بیماری اومد!

**امیر علی** (با حیرت و تعجب): شما دخترا چه حافظه‌ای دارینا؟! (و بعد از کمی مکث) شاید باورت نشه ولی ربط خراب شدن اوضاع رو، به تنها شدن بابا نفهمیدم!

**ستایش** (در حالی که از این کشف سرمست شده بود): ببین داداشی! از وقتی بابا تنها شد، مجبور شد خودش همهٔ بار مالی و خسارت‌ها و... رو جبران کنه. خب معلومه این طوری خیلی بهش فشار میاد. تازه مگه نشنیدی آقا جون همیشه می‌گه هر سری یه عقلی داره؟ بعد از رفتن مهندس دوتا عقل شد یه عقل. اینم واضحه که کار اون طوری که باید پیش نمی‌ره دیگه!

**امیر علی**: من یادمه همون شب که بابا مستقل شد، گفت: هر چی سیستم تصمیم‌گیری جمع‌وجورتر، تصمیم‌گیری راحت‌تر!

**ستایش**: راست می‌گی ولی می‌دونی حسم بهم می‌گه کار تیمی بهتر از کار فردیه.

## گفت‌و‌گو در کلاس



- ۱- شما کار تیمی و گروهی را ترجیح می‌دهید یا کار به صورت فردی را؟ چرا؟
- ۲- آیا شما در گروه کسب و کار خود پیشرو و رهبر خواهید شد یا پیرو؟
- ۳- چقدر تحمل پذیرش حرف مخالف را دارید و چقدر می‌توانید دیگران را با منطق و استدلال متقاعد کنید؟
- ۴- چقدر به دنبال سود شخصی هستید و تا چه میزان حاضرید در آمدتان را صرف امور خیر کنید؟

## نقشه راه

بسیار روشن است که پیش از شکل‌گیری یک کسب و کار جدید، کارآفرین به این فکر کند که به تنهایی دست به اقدام بزند یا اینکه با فرد دیگری شریک شود یا حتی کار جدید را عام‌المنفعه انجام دهد. ما در این درس به دنبال آن هستیم که انواع روش‌های شروع کسب و کار را از این منظر (سازمان تولید) بررسی کنیم و:

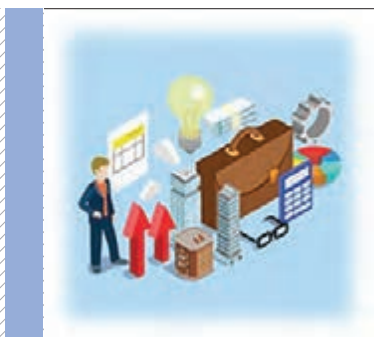
- مزایا و معایب کسب و کار شخصی را شناسایی کنیم.
- مفهوم شرکت را درک کنیم و مزایا و معایب راه‌اندازی شرکت را نیز بشناسیم تا اگر در آینده کسب و کاری را راه‌اندازی کردیم، لااقل بدانیم که سازمان تولیدمان چگونه باید باشد.

## کدام کسب و کار؟

اگر بخواهیم به صورت کلی تفاوت مفهومی شکل‌های مختلف کسب و کار را درک کنیم، باید تنها به این سؤال پاسخ بدهیم که مالک محصول یا کالای (نهایی) که به مشتری عرضه می‌شود، کیست؟ یک نفر یا چند نفر هستند و چگونه درآمد یا سود باید تقسیم شود؟ همین سؤال ساده و پاسخ آن، بیانگر مفهومی است به نام سازمان تولید. با مشخص شدن این مفهوم، به معرفی کسب و کار از منظر سازمان تولید می‌پردازیم. پیش از شکل‌گیری یک کسب و کار جدید، کارآفرین به این فکر می‌کند که به تنهایی دست به اقدام بزند یا اینکه فرد دیگری را در کار خود شریک کند.

### ۱- کسب و کار شخصی

کسب و کار شخصی<sup>۱</sup> متعلق به یک شخص است. امروزه بسیاری از کسب و کارها در ایران به شکل شخصی‌اند. بیشتر آنها کوچک مقیاس‌اند و در همه نوع فعالیتی از کشاورزی تا صنعت به‌ویژه خدمات حضور دارند. مشاغل خویش‌فرمایی مانند تعمیرکاران خودرو و لوازم خانگی، بنگاه‌های معاملات ملکی، خرده‌فروشان، کشاورزان، صنعتگران خرد و هنرمندان، نمونه‌هایی از کسب و کارهای شخصی هستند؛ حتی در زمینه‌های تخصصی مانند پزشکی، دندان پزشکی، و کالت و حسابداری اغلب کسب و کارها شخصی‌اند.



### بیشتر بدانیم



چگونه یک کسب و کار شخصی راه‌اندازی کنیم؟

- نام کسب و کارتان را ثبت کنید.
- قوانین و مقررات مربوط به آن زمینه را مطالعه کنید.
- برای گرفتن گواهی‌نامه یا پروانه فعالیت رسمی در آن زمینه اقدام کنید.
- اسناد مربوط به هزینه‌ها و درآمدها را حفظ کنید. این اسناد مبنای تعیین مالیات بر کسب و کار شماست.
- اگر کسی را برای کارتان به کار گرفتید، شما کارفرمای او هستید و باید حقوق او را طبق قانون کار پرداخت کرده و او را بیمه کنید.

## فعالیت فردی در کلاس



با توجه به جدول زیر، شما چه نکات دیگری می‌توانید به این دو ستون اضافه کنید؟ چرا؟

مزایای کسب و کار شخصی	معایب کسب و کار شخصی
راه اندازی آسان و هزینه‌های نسبتاً اندک	بار سنگین مسئولیت (همه چیز به شما برمی‌گردد، حتی در ناخوشی و سفر)
آزادی عمل و سهولت در تصمیم‌گیری (تصمیم‌گیری در مورد بازار ایجابی، تغییر شرایط بازار و...)	مشکل تامین مالی (پس انداز شخصی و قرض از دوستان و خانواده)
مالکیت کامل سود	مسئولیت نامحدود در مقابل بدهی‌ها و دعاوی
منافع مالیاتی (فقط یک بار مالیات بر درآمد می‌دهید)	

### ۲- شرکت

فرض کنید به مباحث برخی از دروسی که در سال گذشته خوانده‌اید، بسیار مسلط هستید. ناگهان ایده‌ای به ذهن شما خطور می‌کند: من که درس‌ها را کاملاً مسلطم، پس چرا از این وضعیت استفاده نکنم و درآمدی کسب نکنم؟ برای همین دست به کار می‌شوید. تدریس خصوصی به دیگران را شروع می‌کنید، همه چیز خوب پیش می‌رود و شما کسب درآمد می‌کنید. شما به چندین دانش‌آموز خدمات ارائه می‌دهید؛ حتی یکی از دوستانتان را هم به عنوان کارمند استخدام می‌کنید تا در این کار به شما کمک کند و دیگر تنها نیستید. اگر چه این یک نوع همکاری و مشارکت است اما باز هم شما از نظر قانونی با کسی شریک نیستید و کارتان یک کار شخصی است چرا که مسئولیت تمام تصمیمات مهم، سخت و دشوار بر عهده شماست و این شماست که مالک درآمد این خدمتید. حال ممکن است به این فکر بیفتید که اگر با یکی دیگر از دوستانتان که در دروسی غیر از دروس شما مسلط است در سود و زیان شریک شوید، در این صورت دیگر شما به تنهایی پاسخگو نیستید و حتی درآمد حاصل از کار نیز با نسبت توافقی بین شما دو نفر تقسیم می‌شود و از سوی دیگر احتمالاً شریک شما نیز به اندازه شما، مراقب و دلسوز این کسب و کار خواهد بود. اینجاست که درباره تغییر شکل کسب و کار خودتان به نوعی شرکت فکر می‌کنید.



شرکت شما برای رشد بهتر می تواند تبلیغ کند، کارمند استخدام کند و یا جذب سرمایه کند. شرکت اکتساب و کاری است که خودش هویت قانونی دارد؛ به این معنی که قانون با یک شرکت، مشابه با یک فرد و یا انسان رفتار می کند. شرکتها حقوق و تعهدات خاصی دارند؛ دقیقاً همانند آنچه که انسانها انجام می دهند، برای مثال، یک شرکت می تواند دارایی داشته باشد، با دیگر شرکتها یا افراد وارد قرارداد شود و حتی علیه آنها شکایت کند و مورد شکایت قرار بگیرد.

## فعالیت خارج از کلاس



درباره تفاوت انواع شرکتها تحقیق کنید.

با توجه به قانون تجارت کشور، درباره تفاوت انواع شرکتهای سهامی عام و خاص، شرکتهای تضامنی و شرکتهای با مسئولیت محدود تحقیق کنید و نتیجه را در کلاس ارائه دهید.



شرکت انواع مختلفی دارد که در اینجا به مهم ترین آنها یعنی شرکتهای سهامی<sup>۲</sup> اشاره می کنیم. دارایی هر شرکت سهامی به تعداد معینی سهم<sup>۳</sup> تقسیم می شود و شخص با خرید سهام شرکت به سهام دار آن تبدیل می شود که به اندازه سهمش مالکیت نسبی آن را دارد و در منافع و مسئولیتها به همان اندازه سهیم است. سهام یک سند مالکیت است و نشان می دهد که دارنده آن، بخشی از مالکیت شرکت را در اختیار دارد و در سود و زیان آن، شریک است؛ مثلاً اگر دارایی شرکتی به ۱۰۰،۰۰۰ سهم تقسیم شده باشد، سرمایه گذاری که ۱۰،۰۰۰ سهم آن را خریداری می کند، مالک ۱۰ درصد شرکت است.

## درس زندگی

### عاقل باش!

از یکی از دوستانم شنیدم که با کسی شریک شده اما نه کار مشترک و مشخصی در میان است و نه مسئولیت و وظایف افراد در آن کار معلوم است. آنها با هم قرار بسته اند که هر کدامشان هر کاری کرد، در آخر ماه درآمد به دست آمده را روی هم بریزند و تقسیم کنند. به نظرم آمد، یک جای کار می لنگد. مسئله را با معلمم در میان گذاشتم. گفت به آنها بگو دیر یا زود کارتان به اختلاف و دعوا می کشد. هر کار مشترکی باید حساب و کتاب داشته باشد. از قبل باید بدانیم چه کاری انجام می دهیم؛ چقدر سرمایه می گذاریم؛ سهم هر کدام از شرکا در سرمایه چقدر است و هر کدام از شرکا دقیقاً چه مسئولیتی دارند. به همین دلیل، کارهای بی حساب و کتاب، مثل قماربازی و بخت آزمایی، آخر و عاقبت ندارد.

لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ (سوره نساء، آیه ۲۹)

(اموال یکدیگر را به باطل نخورید.)

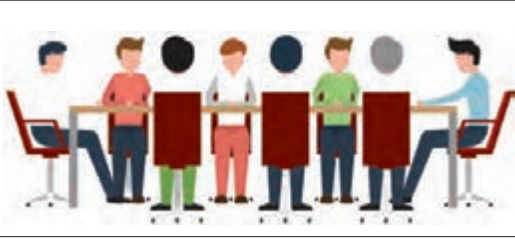
۱- company; corporation

۲- joint - stock company; corporation

۳- stock



## ایجاد یک شرکت



دولت برای شرکت‌ها قوانینی دارد تا به سرمایه‌گذاران اطمینان بدهد و کمک کند تا فریب نخورند. پذیرش و عمل به چنین قوانینی زمان‌بر و پرهزینه است و به مشاوره‌های حقوقی نیاز دارد. برای تشکیل شرکت، ممکن است به وکیل

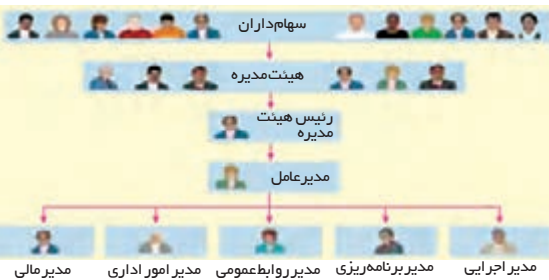
نیاز داشته باشید تا به شما برای تکمیل اساسنامه شرکت و سایر اسناد مورد نیاز کمک کند. اساسنامه شرکت باید بیان کند که شرکت برای چه کسب و کاری تشکیل شده است؛ سهام آن چه میزان است و چگونه تقسیم و فروخته می‌شود؛ چگونه شرکت سرمایه اولیه خود را تأمین می‌کند و چگونه سود و زیان تقسیم می‌شود؛ سهام‌داران چه حقوق و مسئولیت‌هایی در شرکت دارند؛ شرکت چگونه منحل می‌شود و...

## فعالیت فردی در کلاس



ساختار و شیوه تصمیم‌گیری در شرکت سهامی را تحلیل کنید.

با کمک معلم خود و مراجعه به قانون تجارت، ساختار سازمانی شرکت سهامی را تحلیل کنید.



## فعالیت فردی در کلاس



با توجه به جدول زیر شما چه نکات دیگری می‌توانید به این دو ستون اضافه کنید؟ چرا؟

مزایای ایجاد شرکت (سهامی)	معایب ایجاد شرکت (سهامی)
مسئولیت محدود برای سهام‌داران (ضرر و بدهی سهام‌داران محدود به میزان سهام)	هزینه‌های راه‌اندازی بالاتر
امکان افزایش سرمایه و تأمین مالی بانکی (از طریق افزایش سهام‌داران یا افزایش سرمایه آنها و نیز وام‌های بانکی)	تأخیر در تصمیم‌گیری
امکان رقابت بالاتر (به دلیل مقیاس تولید بالا، امکان سرمایه‌گذاری بیشتر و قیمت پایین‌تر نسبت به رقبا)	پیچیدگی‌های رابطه مدیریت و مالکیت و موفقیت‌های غیر فردی
تخصیص‌گرایی بیشتر (امکان جذب افراد توانمندتر در زمینه‌های تخصصی و ویژه)	تقسیم سود به تناسب مالکیت سهام
	قوانین پیچیده‌تر و گزارش‌دهی بیشتر

## درس زندگی

### من آب خنک میل ندارم؛ ممنون!

گفتم: ولی قرار بود یک کسب و کار پدر و مادر دار راه بیندازد. حالا مگر چه کار کرده؟ گفتمند: اول جذب یکی از شرکت‌های هرمی که وعده سوددهی بالایی داده بود، می‌شود و بعد هم پول‌های بقیه را به اسم سرمایه‌گذاری در این شرکت جمع می‌کند. گفتم: بله، از من هم پول زیادی گرفته بود. خب بعد؟ گفتمند: پول‌ها را به سلسله مراتب بالاتر از خودش تحویل می‌داده و از آنها سود زیادی تحویل می‌گرفته است. گفتم: آنها با این پول‌ها چه می‌کردند، گفتمند: آنها هم یا پول‌ها را به کسانی قرض می‌دادند و از آنها بهره‌اش را می‌گرفتند یا با آن خرید و فروش‌های غیرقانونی انجام می‌دادند. بعد هم که حسابی کیسه‌شان را پر کرده بودند، متواری شدند و این آقا مانده با جمعیتی از طلبکارها، پرسیدم: چند سال باید آب خنک بخورد؟ جوابی به من ندادند. دوباره پرسیدم: حالا می‌توانم او را ببینم. گفتمند: نه، وقت ملاقات تمام شده است.

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ (سوره مائده، آیه ۲)  
 (در راه نیکی و پرهیزگاری با هم تعاون کنید و در راه گناه و تعدی همکاری نکنید.)

### ۳- تعاونی‌ها



شرکت تعاونی<sup>۱</sup> کسب و کاری است که با هدف تأمین نیازمندی‌های اعضا تشکیل می‌شود و به بهبود وضعیت اقتصادی آنها کمک می‌کند. در تعاونی تولید، تعدادی تولیدکننده جهت بهره‌مندی از مزایای فعالیت‌های اقتصادی با مقیاس بزرگ، گرد هم می‌آیند و با اقدامات جمعی منفعت خود را بیشینه می‌کنند؛ مثلاً تعاونی کشاورزی را عده‌ای از کشاورزان تشکیل می‌دهند تا برای تهیه بذر مرغوب و تهیه سموم و کود و نیز امکان بازاریابی، تبلیغات جمعی و ایجاد زنجیره توزیع به آنها کمک کند.

تعاونی‌ها مراحل راه‌اندازی کم‌وبیش مشابهی با شرکت‌ها دارند؛ اما نحوه اداره آنها براساس هر نفر، یک رأی است؛ یعنی هر کدام از اعضا صرف‌نظر از اینکه چقدر از سرمایه تعاونی را تأمین کرده باشد، یک رأی خواهد داشت، اما توزیع سود احتمالی در پایان دوره به نسبت سرمایه هر عضو است.

### ۴- مؤسسات غیرانتفاعی و خیریه

یکی از انواع شرکت‌ها، مؤسسات غیرانتفاعی<sup>۲</sup> و خیریه<sup>۳</sup> هستند. یک مؤسسه غیرانتفاعی نهادی قانونی است که برای انجام مأموریتی غیرسودآور، یعنی باهدفی غیرتجاری شکل گرفته است. این مأموریت‌ها اغلب زمینه‌هایی انسانی و اجتماعی دارند؛ مانند امور خیریه، آموزش، توسعه علمی و دینی، بهداشت و سلامت و... محدودۀ عمل آنها گاهی محلی و گاهی ملی و حتی جهانی است.



### فعالیت گروهی در کلاس



کلاس را به چهار گروه تقسیم کنید و هر گروه مسئول بررسی یکی از کسب و کارهای زیر شود (ممکن است به صورت هم‌زمان دو یا چند گروه یک کسب و کار را بررسی کنند) آنچه در هر کسب و کار باید بررسی شود، این است:

- ۱- مزایا و معایب کسب و کار گروه خود را در صورتی که فردی، شرکتی و یا تعاونی بود، بررسی کنید.
- ۲- پس از بررسی همه جانبه کسب و کار خود بگویید که گروه شما به عنوان یک مشاور اقتصادی کدام یک از سازمان‌های تولید را برای این کسب و کار توصیه می‌کند؟ چرا؟

۱- cooperative    ۲- non-profit    ۳- charity

### ○ ایده کسب و کار شماره ۱

شما در یک شهر کوچک ساکنید. از قضا وزارت راه و شهرسازی از کنار شهر شما یک اتوبان بسیار خوب تأسیس می کند که پیش بینی می شود ترافیک سنگینی در آن ایجاد شود. در اطراف شهر شما هم هیچ روستا و آبادی و شهر دیگری نیست. این فکر به ذهنتان می رسد که با کسب اجازه از وزارت خانه، یک مجتمع تفریحی در کنار جاده تأسیس کنید (مالکیت زمین های اطراف جاده در اختیار چند تن از اهالی شهر شماست).

### ○ ایده کسب و کار شماره ۲

شما در یک روستای بسیار خوش آب و هوای کوهستانی زندگی می کنید. بیشتر اهالی روستا گله های گوسفند دارند و به چوپانی مشغول اند. از طرفی مراتع اطراف روستای شما به خاطر شرایط اقلیمی بسیار مستعد کشت گیاهان دارویی است (و بسیاری از این گیاهان حتی به صورت خودرو در این منطقه سبز می شوند).

این ایده به ذهنتان می رسد که با هم سن و سالان خودتان به اهالی روستا اعلام کنید که مسئولیت صحرا بردن همه گوسفندان را به عهده می گیرید و هر روز سه نفر از دوستانتان همه گوسفندان را به مرتع ببرند و بقیه نیز به تکثیر گیاهان دارویی بپردازند.

### ○ ایده کسب و کار شماره ۳

در منطقه شما هندوانه بسیاری کشت می شود؛ اما به دلیل نبودن جاده یا کمبود ماشین های یخچال دار و ... هر ساله این هندوانه ها، در مزارع از بین می روند. این ایده به ذهنتان می رسد که هندوانه ها را فراوری کنید تا مشکل نگهداری و انتقال آنها حل شود. تبدیل هندوانه به هندوانه خشک و یا تهیه کنسنتره (پودر) بهترین راه حل است. از طرفی نمی شود این کار را با هندوانه کرد، چون خشک کردن و پودر کردن میوه یک فرایند گرمایی است و هندوانه در دمای بالا از بین می رود. در اخبار می شنوید که یک شرکت دانش بنیان شیرازی دستگاهی را ساخته که به جای گرما دادن، از طریق انجماد، میوه ها را خشک می کند.

### ○ ایده کسب و کار شماره ۴

شما و گروه دوستانتان به خاطر تلاش های درسی فراوانی که داشته اید، در بسیاری از موضوعات درسی سرآمد شده اید. این ایده به ذهنتان می رسد که یک شبکه تدریس خصوصی فعال در منطقه خود تأسیس کنید.

## برای تفکر و تمرین



- ۱- برای هر یک از موارد زیر چه نوع کسب و کار (سازمان تولید) را توصیه می کنید؟
  - شرکتی جدید می خواهد مجموعه فروشگاه زنجیره ای از مواد غذایی سالم راه اندازی کند.
  - یکی از دانش آموختگان آشپزی می خواهد رستوران های زنجیره ای افتتاح کند.
  - نویسنده ای تصمیم می گیرد ادامه آخرین کتاب پر فروش خود را بنویسد.
  - گروهی از کشاورزان می خواهند برای خرید کود، دانه و سایر مواد مرتبط به صورت عمده هزینه کنند و هزینه را در بین اعضا تقسیم کنند.
  - گروهی از مهندسان جوان تصمیم گرفته اند لوازم خانگی با کیفیت بالا تولید کنند.
- ۲- به نظر شما آقای محمدی (پدر امیر علی و ستایش) سازمان تولید خود را باید بر چه مبنایی ترتیب بدهد تا از مشکلات فراوان مالی بیرون بیاید؟ آیا شما به او توصیه می کنید با شرایط موجود یک مؤسسه خیریه نیز برای کارگزارانش ایجاد کند؟ دلیل شما چیست؟

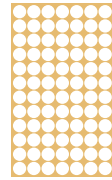
## تحلیل کنید



- هر کدام از انواع کسب و کارهای شخصی، شرکتی، تعاونی و غیرانتفاعی، چه مزایا و معایبی دارد؟
- با توجه به ویژگی های شخصیتی خود و دوستانتان، کدام یک از انواع کسب و کارها (سازمان تولید) را برای فعالیت اقتصادی ترجیح می دهید؟



## موقعیت



امیر علی چند روزی بود که شدیداً کلافه شده بود. حرف‌های ستایش راجع به اشتباه پدر در خرید سهم مهندس و ماجرای سودده بودن کارگاه را نمی‌توانست با حرف‌های تأثیرگذار پدر در آن شب جمع کند. تنها نتیجه معقولی که می‌توانست بگیرد این بود که پدر تمام ماجرا را به همه نگفته است و این موضوع او را بیشتر عصبانی و کلافه می‌کرد.

شب که در حال بازگشت از مسجد بود، طبق روال همیشه مسیرش را کج کرد تا خریدهای خانه را هم انجام دهد؛ ماست و نعنا و کشمش. همین که خواست وارد مغازه شود، چشمش افتاد به پدر که ظاهراً آن شب زودتر از همیشه برگشته بود و خودش خریدهای شام را داشت انجام می‌داد. با خودش فکر کرد که الان موقعیت خوبی است تا به پدر بگوید که او فهمیده ماجرا از چه قرار است. برای همین منتظر شد تا پدرش از مغازه بیرون بیاید.

پدر: ای سلام بابا، تو اینجا چی کار می‌کنی؟ مگه مامان بهت نگفت که من دارم میام؟  
امیر علی (با سردی و ناراحتی): مسجد بودم، درضمن من که موبایل ندارم که مامان بهم خبر بدن!  
پدر: چی شده؟ چرا این قدر توی خودتی؟ با بچه‌ها حرفت شده یا دوباره یاد سفارشات افتادی، لپ‌تاپ، موبایل و ...

امیر علی که انگار این حرف‌ها بیشتر اذیتش می‌کرد، این بار با ناراحتی بیشتر گفت: نه بابا! کدوم سفارش؟ من با دوستانم هم مشکلی ندارم.

پدر: پس نکنه از دست من ناراحتی که چرا زود برگشتم خونه؟  
امیر علی ایستاد و کیسه‌های خرید را از دست پدر گرفت و رو به پدر گفت: می‌شه باهم دو کلام حرف حساب بزنیم؟

پدر (بالبختند): اوه اوه، چه خطرناک! چه دل پُری! بله من در خدمتم، کجا بشینیم که راحت بتونیم حرف بزنیم؟

امیرعلی: دم در خونه توی ماشین!

پدر: بریم.

وقتی هر دو سوار ماشین شدند، امیرعلی شروع کرد:

من همیشه از اینکه شما منو ستایش رو بچه حساب می کنین ناراحت می شدم و دوست داشتم که به شما نشون بدم که دارین اشتباه می کنین. ما دیگه بچه نیستیم بابای من! چند روز پیش توی کاغذایی که شما برای چرک نویس آورده بودین خونه، فهرست درآمد و مخارج کارگاهتون رو دیدم! خودم یک بار از اول نشستم و حساب کردم و دیدم کارگاه زیان ده که نیست هیچ، سود هم می ده، اما شما اون شب به جوری گفتین توی پرداخت حقوق و این جور چیزا موندین که من با خودم گفتم بابا و رشکست شده. فهمیدم همه این حرفا رو زدین تا از زیر بار قولتون شونه خالی کنین! پدر: عجب! پس داستان اینه که حضرت والا دوسه روزه با من سر سنگین شدن؟ نکنه خواهرت رو هم تو؟

امیرعلی که از این حرف پدر دلگیر شده بود، گفت: اون خودش عاقله و آگه از دستتون ناراحته، انتخاب خودشه. تازه ستایش خودش هم کشف کرده که شما تصمیم گیری هاتون توی کارگاه درست نبوده!

پدر: ماجرا داره جالب می شه! ببینم حرف دیگه ای هم هست؟

امیرعلی: فعلاً نه!

پدر که دیگه نمی توانست جلوی خنده اش را بگیرد، گفت: خب آگه اجازه بدین بریم توی خونه برات توضیح بدم که خواهرتم بشنوه!

امیرعلی: چرا می خندین بابا؟ من دارم جدی باهاتون صحبت می کنم! من از دست شما ناراحتم! درضمن آگه این «توضیح می دم» مثل همه توضیح می دم های قبلی باشه من واقعاً دیگه ... پدر: نه پسرم! برای اینکه عصبانیتت کمتر بشه بهت بگم که تو هزینه های پنهان رو محاسبه نکردی. حالا بیا بریم تو، لباسامونو عوض کنیم تا کامل روشنت کنم. اتفاقاً دوست دارم برات توضیح بدم و حس می کنم که دیگه این چیزا رو می شه به تو و خواهرت گفت.

## گفت و گو در کلاس



- ۱- به نظر شما، آیا ملاک های انتخاب در اقتصاد، فردی است یا اینکه اصول و قوانین مشتری کی بر آن حاکم است؟
- ۲- در تصمیم گیری های اقتصادی چه موضوعاتی را باید در نظر گرفت؟ آیا ملاک فقط لیست هزینه و فایده های آشکار است؟
- ۳- منظور آقای محمدی از هزینه های پنهان چیست؟

به طور معمول انسان در هر لحظه از زندگی خود گزینه‌های متعددی دارد که باید از میان آنها یکی را انتخاب کند. در تصمیم‌گیری‌های منطقی، افراد هزینه‌ها و منافع گزینه‌های مختلف را باهم مقایسه و بهترین آنها را انتخاب می‌کنند. اما این انتخاب منطقی در برخی موارد سخت و پیچیده می‌شود و جنبه‌های گوناگونی پیدا می‌کند. ما در این درس می‌خواهیم:

- بیاموزیم هزینه‌ها و منافع انتخاب‌های خود را باهم مقایسه کنیم؛
- بیاموزیم در انتخاب‌ها و تصمیم‌های خود، هزینه‌های فرصت، منابع کمیاب، هزینه‌های هدررفته و قید بودجه را در نظر بگیریم.

## اقتصاد و مسئله انتخاب

هر کسب و کاری چه شخصی باشد و چه در قالب شرکت، با مسئله انتخاب مواجه است. چه چیزی تولید کنیم یا اینکه چقدر از هر چیز تولید کنیم؟ مسئله انتخاب آن قدر مهم است که برخی اقتصاددانان علم اقتصاد را علم انتخاب می‌دانند. آنها معتقدند اقتصاد به ما می‌آموزد که در شرایط کمیابی منابع، چگونه بهترین انتخاب را انجام دهیم. البته انتخاب فقط محدود به مسئله کسب و کار و تولید نیست؛ بلکه هر فرد در زندگی روزمره خودش، بارها و بارها با مسئله انتخاب اقتصادی روبه‌رو می‌شود. برای انتخاب درست باید با مفهوم کمیابی منابع آشنا شویم و بدانیم که چگونه می‌توان با در نظر گرفتن هزینه‌ها و منافع هر انتخاب، تصمیم درستی گرفت. بنابراین باید برای هر تصمیمی قوانینی را رعایت کنیم.

### قانون اول: منابع خود را شناسایی کنید و بدانید که آنها کمیاب‌اند!

اگر به عنوان یک کارآفرین و یا تولیدکننده وارد میدان اقتصاد می‌شوید، باید ابتدا از منابع یا عوامل تولید<sup>۱</sup> خود آگاه شوید. اقتصاددانان منابع تولید را به طور کلی در سه دسته طبقه‌بندی می‌کنند: منابع طبیعی (زمین)، نیروی کار و سرمایه<sup>۲</sup>. زمینی که تولیدکننده گندم آن را زیر کشت می‌برد، یک منبع طبیعی است. کشاورزی که روی زمین کار می‌کنند، نیروی کار محسوب می‌شوند. تراکتوری که روی زمین کار می‌کند، سرمایه فیزیکی است و دانش و مهارت نیروی انسانی این مجموعه تولیدی، سرمایه انسانی محسوب می‌شود.

با توجه به توضیحات بالا به نظر شما نیروی کار و سرمایه در یک شرکت تدریس خصوصی چیست؟ با توجه به اینکه تولید خدمات هم در اقتصاد نیازمند عوامل تولید است، می‌توان گفت نیروی انسانی این شرکت، معلمان و کارمندان آن هستند؛ سرمایه فیزیکی آن نیز ممکن است شامل تجهیزات اداری (مثلاً میز یا تخته و یا ابزارهای آموزشی دیگر) باشد و سرمایه انسانی هم مهارت و دانش تدریس معلمان این شرکت خواهد بود.

منابع تولید در حالت کلی، امکاناتی است که شما برای ارائه محصول یا خدمت خود در اختیار دارید. اما اکنون فرض کنید که به عنوان یک خریدار می‌خواهید برای دیدن یک فیلم سینمایی، بلیت خریداری کنید و در ضمن برای منزل هم کمی خرید کنید. چه منبعی در اختیار دارید؟ پول داخل جیبتان، مهم‌ترین منبعی

<sup>۱</sup> production factors

<sup>۲</sup> برخی اقتصاددانان علاوه بر این سه دسته، اقسام دیگری را نیز به عنوان منابع تولید در نظر گرفته‌اند.



است که در اختیار دارید و باید آن را مدیریت کنید. این منبع هر چند یک منبع تولیدی نیست، اما امکانی است که در اختیار شما قرار دارد.

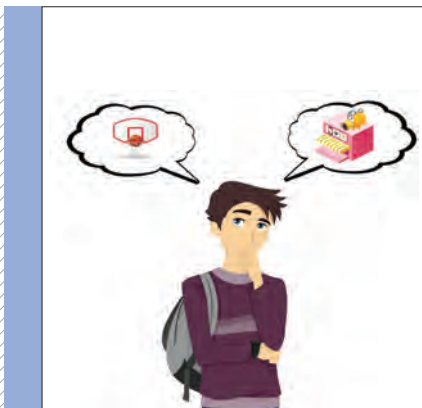
منابعی که در اختیار ما قرار دارد، کمیاب<sup>۱</sup> است. برای درک بهتر مفهوم کمیابی به مثال کشاورزی بازگردیم. فرض کنید که شما مصمم هستید به عنوان یک کشاورز زمین خود را زیر کشت ببرید. سؤالات زیادی در ذهن شما خواهد آمد: چقدر می‌توانم بکارم؟ اگر کل زمین را زیر کشت یک محصول بردم، دیگر نمی‌توانم محصول دیگری در آن کشت کنم، چه کنم؟ آیا اصلاً از نظر مالی توان زیر کشت بردن کل زمین را دارم؟ آیا در منطقه ما کارگری هست که بتوانم کار را به کمک او انجام دهم؟ اصلاً چه چیزی بکارم؟

ریشه این سؤالات و سؤالاتی مشابه آن نشان می‌دهد شما در ذهن خود دو اصل اساسی دارید و در واقع همه سؤالات را در راستای این دو اصل از خود می‌پرسید: اصل اول: شما در ضمن سؤالات خود دائماً به خودتان تذکر می‌دهید که منابعی که در اختیار دارید (مثل مترائ زمین، حجم بذر، نیروی کار و...) پایان‌ناپذیر نیست بلکه برعکس، کاملاً محدود است. اصل دوم: شما قبول دارید که در آن واحد نمی‌توانید از یک چیز دو استفاده متفاوت بکنید؛ یعنی هر چیزی دارای محدودیت در استفاده است. به عبارت بهتر، شما به خوبی می‌دانید که اگر کل زمین را زیر کشت گندم ببرید، دیگر نمی‌توانید در آن یونجه یا جو بکارید.

ما باید بدانیم که همه عوامل یا منابع تولید در اقتصاد کمیاب‌اند. از سوی دیگر هر چه منابع بیشتری داشته باشیم، کالاها و خدمات بیشتری می‌توانیم تولید کنیم. اما متأسفانه نمی‌توانیم عصای جادویی را تکان دهیم و منابعی را خلق کنیم. ما به منابع در دسترس محدود شده‌ایم. در هر نقطه از زمان، هر شخص یا شرکت و یا هر کشوری مقدار معینی از نیروی کار، زمین قابل بهره‌برداری، سرمایه انسانی و فیزیکی دارد.

### قانون دوم: هزینه فرصت هر انتخاب را محاسبه کنید!

محدودیت منابع، مفهوم هزینه فرصت<sup>۲</sup> را به همراه دارد. هزینه فرصت یک انتخاب، ارزش بهترین گزینه بعدی است که شما هنگام انتخاب از دست داده‌اید. پس از اولویت‌بندی گزینه‌ها، وقتی اولین اولویت را انتخاب کردیم، اولویت بعدی، هزینه فرصت انتخاب ما خواهد بود. البته این اولویت‌بندی برای اشخاص مختلف می‌تواند متفاوت باشد. منافع کشت جو در مثال کشاورز، هزینه فرصت کشت گندم است؛ یعنی کشاورز ما اگر نمی‌خواست گندم بکارد گزینه بعدی او کاشت جو بود؛ حالا که او تصمیم گرفته است در زمینش گندم بکارد، در واقع از منافع کاشت جو صرف‌نظر کرده است و این، هزینه کاشت گندم است.



۱\_ scarce

۲\_ opportunity cost

اکنون مثال سینما رفتن را در نظر بگیرید. سینما رفتن برای شما چه هزینه‌هایی دارد؟ ممکن است بگویید که هزینه آن پولی است که برای بلیت پرداخت می‌شود. اگر قیمت بلیت ده هزار تومان باشد، «این هزینه آشکار» رفتن به سینما است؛ اما سینما رفتن هزینه پنهان هم دارد. برای اینکه موضوع روشن تر شود ببینید اگر به سینما نروید، قصد داشتید چه کار دیگری انجام دهید؟ آیا مایلید با دوستان به بازار بروید؟ بسکتبال بازی کنید؟ مطالعه کنید؟ اگر سینما را کنار بگذارید، بهترین گزینه از بین دیگر گزینه‌ها چیست؟ مثلاً فرض کنید بهترین گزینه بعدی بسکتبال بازی کردن است. پس در طول مدتی که شما در حال دیدن فیلم هستید، باید بسکتبال بازی کردن را رها کنید. شما در واقع رفتن به بازار و یا مطالعه را رها نمی‌کنید زیرا حتی اگر به سینما هم نمی‌رفتید گزینه بعدی شما نبودند، بلکه بسکتبال بازی کردن، هزینه فرصت سینما رفتن شماست.

مثال دیگر، انتخاب شغل است. فرض کنید قرار است در یک اداره استخدام شوید در حالی که می‌توانید کسب و کار شخصی، مثلاً تدریس خصوصی، با درآمد ماهانه بیست میلیون تومان داشته باشید. اگر استخدام را انتخاب کنید، هزینه فرصت این انتخاب شما، معادل بیست میلیون تومان در هر ماه است.

ممکن است از خودتان پرسید چرا مجبورم بین استخدام شدن و کسب و کار شخصی داشتن و یا بین سینما رفتن و بسکتبال بازی کردن و یا بین کاشت گندم و جو، یکی را انتخاب کنم. جواب این پرسش ساده است: چون منابع و امکانات شما کمیاب است؛ مثلاً پول یکی از امکانات کمیاب شماست. با یک مقدار مشخص از پول، نمی‌توانید هر چیزی را بخرید. وقت و زمان هم از داشته‌های کمیاب شماست. هر کاری مثل خوابیدن، غذا خوردن، مطالعه، تفریح و کارهای دیگری که به آن علاقه دارید، همگی به زمان نیاز دارند و انجام هر کدام از آنها در زمان مشخص به معنای عدم امکان انجام بقیه است.

به دلیل کمیابی در منابع و امکانات، همیشه باید بین گزینه‌های انتخاب، «بده - بستان»<sup>۱</sup> کرد. بده - بستان یعنی چیزی را رها می‌کنید تا چیز دیگری را به دست آورید؛ مثلاً فرض کنید ۱۰۰ هزار تومان پول برای خرج کردن دارید؛ با این پول می‌توانید وسایل لازم برای ساخت ربات امدادگر را تهیه کنید تا در مسابقات رباتیک مدرسه شرکت کنید؛ البته می‌خواهید یک جفت قناری زیبا هم بخرید و یا حتی یک آکواریوم کوچک برای خودتان دست و پا کنید؛ لباس‌های ورزشی جدیدی نیز آمده که خیلی از بچه‌های مدرسه خریده‌اند و از خرید آن هم بدتان نمی‌آید! چنانچه پولتان را برای هر کدام خرج کنید، برای گزینه‌های دیگر چیزی باقی نمی‌ماند.

کشورها نیز مانند مردم، با کمیابی منابع روبه‌رو هستند. کمیابی منابع، هر جامعه را با مبادله مواجه می‌سازد. اگر منابع بیشتری برای تولید یک کالا و خدمات اختصاص داده شود، منابع کمتری برای تولید کالا و خدمات دیگر باقی می‌ماند. برای ساختن دوچرخه بیشتر، کارخانه لاستیک بیشتری به منظور تولید چرخ، فلز بیشتری برای اسکلت دوچرخه، زمین بیشتری برای سالن‌های کارخانه لازم است. همچنین نیاز بیشتری به سرمایه برای ساختن ماشین‌آلات سازنده اسکلت و قطعات دوچرخه، نیروی کار برای سرهم کردن و فروش دوچرخه برای ساختن شغل دوچرخه‌سازی خواهیم داشت. منابعی که در کارخانه دوچرخه‌سازی استفاده می‌شود، مورد نیاز تولیدات دیگر مثل رایانه‌ها و خودروها نیز هستند. پس تصمیم برای داشتن دوچرخه بیشتر به معنای از دست دادن چیزهای دیگر است؛ حتی اگر یک کشور کالاهایی را از دیگر کشورها بخرد، هنوز با کمیابی و مبادله

۱- trade off

مواجهه است. تصور کنید که شما یک دوچرخه که ساخت کشور چین است را خریداری می کنید. برای ساخت این دوچرخه از منابع چینی به جای منابع ایرانی استفاده شده است.



## فعالیت گروهی در کلاس



محاسبه هزینه فرصت و منابع کمیاب

در فعالیت گروهی درس قبل، گروه شما یکی از ایده های کسب و کار را بررسی کرد. اکنون با گروه خود سعی کنید منابعی را که برای راه اندازی این کسب و کار در اختیار دارید، فهرست کنید و همچنین هزینه فرصت آن را البته به صورت حدودی محاسبه کنید. لطفاً در پایان بررسی، هر گروه نتایج خود را بر روی تخته کلاس بنویسد.

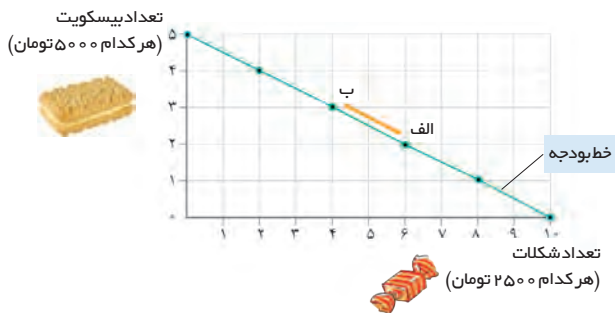
برای رسیدن به نتیجه، سوالات زیر را مدنظر قرار دهید:

- منابع طبیعی، سرمایه، نیروی انسانی مورد نیازتان و هزینه تأمین آنها چقدر است؟
- شما به عنوان کارآفرین چگونه می توانید این منابع را در کنار یکدیگر سازماندهی کنید و به یک شیوه نو در این کسب و کار دست یابید؟
- اگر این شرکت یا تعاونی را تأسیس نکنیم، چه کار دیگری می توانیم انجام دهیم؟ سود این کار دیگر چقدر است؟
- منابع کمیاب ما برای تأسیس شرکت چیست؟ اگر کار دیگری انجام دهیم، چقدر از منابع ما کم (یا زیاد) می آید؟

## قانون سوم: قید بودجه خود را ترسیم کنید!

وقتی شما مقدار مشخص و محدودی پول برای خرج کردن دارید، در این حالت می گوئیم شما یک قید بودجه<sup>۱</sup> دارید. به دلیل اینکه بودجه تان محدود است، شما مجبورید بین گزینه های خود بده - بستان کنید. فرض کنید شما ۲۵ هزار تومان برای صرف عصرانه پول دارید. در شکل صفحه بعد نحوه انتخاب بین بیسکویت و شکلات را بررسی کنید. هر نقطه بر روی نمودار خط بودجه نشان دهنده مقدار بیسکویت و شکلاتی است که با ۲۵ هزار تومان می توان خرید. بده - بستان بین نقاط الف و ب چگونه است؟ اگر از نقطه الف به ب یا بالعکس حرکت کنیم، چه تغییری در مقدار انتخاب شده از هریک از این دو کالا روی می دهد؟

۱ - budget constraints



تعداد شکلات / بیسکویت	۰	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰
قیمت شکلات‌ها (به ازای هر واحد ۲,۵۰۰ تومان)	۰	۲,۵۰۰	۵,۰۰۰	۷,۵۰۰	۱۰,۰۰۰	۱۲,۵۰۰	۱۵,۰۰۰	۱۷,۵۰۰	۲۰,۰۰۰	۲۲,۵۰۰	۲۵,۰۰۰
قیمت بیسکویت‌ها (به ازای هر واحد ۵,۰۰۰ تومان)	۰	۵,۰۰۰	۱۰,۰۰۰	۱۵,۰۰۰	۲۰,۰۰۰	۲۵,۰۰۰					

### قانون چهارم: هزینه‌های هدر رفته را فراموش کنید!

فرض کنید دوستان درباره رفتن به تئاتر با شما گفت‌وگو می‌کند. قیمت بلیت برای هر نفر ده هزار تومان است. وقتی که برنامه شروع می‌شود، شما و دوستان از آن خوشتان نمی‌آید. اگر برنامه را ترک کنید می‌توانید بلیت فیلم تهیه کنید و وقت باقی‌مانده را به تماشای فیلم بگذرانید. قیمت بلیت سینما هشت هزار تومان است. هزینه‌هایی را که اکنون دیگر اجتناب‌ناپذیرند و قابل

برگشت نیستند (مثل ده هزار تومانی که برای نمایش پرداخت کرده‌اید)، فراموش کنید. آن ده هزار تومان رفته و تمام شده است، چه شما به سینما بروید و چه نروید. هزینه‌هایی که پرداخت شده است و شما نمی‌توانید آن را باز گردانید «هزینه هدر رفته» نام دارد؛ این هزینه‌ها نباید تأثیری در انتخاب و تصمیم شما داشته باشد.

مفهوم هزینه‌های هدر رفته را می‌توانید پولی تصور کنید که به یک چاه عمیق افتاده است و دیگر قابل دسترس نیست. تنها هزینه‌ای که بر تصمیم‌گیرتان مؤثر است، هزینه‌هایی است که در زمان تصمیم‌گیری شما به وجود می‌آیند. برای اینکه یک تصمیم خوب بگیرید، تشخیص تفاوت هزینه‌هایی که بر تصمیم شما تأثیر گذارند، بسیار مهم است؛ هزینه‌های هدر رفته مهم نیستند، چون دیگر رفته‌اند و قابل برگشت نیستند. فهمیدن اینکه هزینه‌ها را چطور ارزیابی کنیم، تنها بخشی از گرفتن یک تصمیم خوب است. باید هزینه‌ها در مقابل منافع سنجیده شوند.

۱- sunk cost

## قانون پنجم: بین هزینه‌ها و منافع خود، مقایسه کنید!

برای اینکه تصمیم‌گیری منطقی باشد باید تمام منافع را با تمام هزینه‌ها مقایسه کنید و در نهایت به این نتیجه برسید که در گزینه‌ای که شما انتخاب کرده‌اید، منافع بیشتر از هزینه‌هاست؛ مثلاً هنگامی که می‌خواهید بین یک کسب و کار شخصی یا شرکتی انتخاب کنید و یا در مورد اضافه کردن یک خط تولید در کارخانه تصمیم بگیرید، باید بین منافع و هزینه‌های انتخابتان مقایسه کنید؛ البته همیشه مقایسه هزینه‌ها و منافع بر اساس اطلاعاتی که از آنها داریم، انجام می‌گیرد. به‌عنوان یک کارآفرین، مقایسه میان منافع و هزینه‌های کسب و کارتان، از مهم‌ترین مراحل راه‌اندازی یا استمرار آن است.

مقایسه منافع و هزینه‌ها بخشی از تصمیم‌گیری منطقی است. اما بهترین تصمیم به نوع رویکرد شما بستگی دارد. دو نوع گسترده از انواع تصمیمات وجود دارد. اولین دسته به یک انتخاب از میان گزینه‌های مختلف می‌پردازد و دسته دیگر به انتخاب چه مقدار از هر چیز اشاره می‌کند؛ مثلاً گاهی اوقات گزینه‌های تصمیم ما این است که مطالعه کنیم یا به گردش برویم و گاهی نیز درباره میزان مطالعه یا مدت زمان گردش در حال تصمیم‌گیری هستیم.

زمانی که شما برای تعطیلات به جایی سفر می‌کنید، مجبورید انتخاب کنید که چند روز می‌خواهید آنجا بمانید. زمانی که به مغازه شیرینی فروشی می‌روید، باید تصمیم بگیرید چقدر شیرینی بخرید. به طور مشابه، شرکت‌ها هم مجبور هستند تا درباره چیزهایی مثل اینکه چقدر تولید کنند یا چه تعداد نیروی کار استخدام کنند، تصمیم بگیرند. در برآورد و مقایسه میان هزینه‌ها و منافع، اینکه چه چیزی را هزینه و چه چیزی را منفعت به حساب بیاوریم وابسته به موقعیت‌ها و ارزش‌های فرهنگی و اجتماعی ما است؛ مثلاً ممکن است آلودگی‌های زیست محیطی یک کارخانه تولید مواد شیمیایی، برای صاحب آن کارخانه به‌عنوان هزینه محسوب نشود، اما برای ساکنان آن منطقه هزینه محسوب می‌شود.

## فعالیت فردی در کلاس



### کدام خودرو؟

فرض کنید پدرتان می‌خواهد از بین سه خودروی جدول زیر یکی را برای خرید انتخاب کند. ستون دوم، مربوط به منافع داشتن آن خودرو است که می‌تواند شامل معیارهایی مثل کیفیت، کار کردها، زیبایی و ... باشد که به‌صورت عددی درآمده و مقداری است که خرید آن برای شما می‌ارزد و ستون سوم قیمت آن در بازار است. به نظر شما کدام یک ارزش خرید بالاتری دارد؟

منفعت خالص (=منافع-هزینه) (به میلیون تومان)	هزینه خودرو (به میلیون تومان)	منافع خودرو (به میلیون تومان)	خودرو
?	۱۲۰	۱۰۰	
?	۶۰	۷۰	
?	۵۵	۶۰	

## چند لاستیک؟

اکنون فرض کنید که می‌خواهید خودرویتان را بفروشید. لاستیک‌های آن فرسوده‌اند اما میزان فرسودگی‌شان با هم یکسان نیستند. تعویض هر کدام هم اثر متفاوتی بر درآمد فروش خودرو خواهد داشت. بر اساس جدول زیر فکر کنید و بگویید که چند لاستیک را باید قبل از فروش خودرو تعویض کنید؟

لاستیک تعویض شده	منفعت (به هزار تومان)	هزینه (به هزار تومان)	منفعت خالص (به هزار تومان)
۱. لاستیک در بدترین شرایط	۲۰۰	۱۰۰	۱۰۰
۲. لاستیک در شرایط بد	۱۵۰	۱۰۰	۵۰
۳. لاستیک در شرایط خوب	۹۰	۱۰۰	-۱۰
۴. لاستیک در بهترین شرایط	۱۰	۱۰۰	-۹۰

## چرا برخی مردم تصمیمات غیرمنطقی می‌گیرند؟

فرض کنید قصد دارید به سینما بروید. پیش‌تر تصمیم گرفته‌اید که ذرت بو داده نخرید؛ چون هزینه آن از منفعتی که برای شما ایجاد می‌کند، بیشتر است. شاید می‌خواهید پولش را صرف چیز دیگری کنید که برایتان ارزش بیشتری دارد یا فکر می‌کنید که خوردن آن شما را تشنه می‌کند و آن وقت مجبورید یک بطری آب هم بخرید. اما بعد از ورود به سینما، به محض اینکه بوی ذرت بو داده به مشام شما می‌خورد، ممکن است درگیر قضاوتی زودگذر، آنی و از روی هوس شوید. هزینه و منفعت را فراموش کنید و ذرت بو داده را بخرید! این نمونه یک تصمیم‌گیری غیرمنطقی است. در اینجا نظرتان درباره هزینه و منفعت تغییر نکرده است؛ فقط آن را به حساب نیاورده‌اید، چون گرفتار امیال و هوس‌های خود شده‌اید!



به‌عنوان علاقه‌مند به اقتصاد و به‌عنوان یک تصمیم‌گیرنده، شاید برایتان مهم باشد که برخی عوامل رفتارهای غیرمنطقی را تشخیص دهید. در آزمایش‌های رفتاری، علل و عوامل تصمیمات غیرمنطقی رفتار انسان‌ها مورد بحث و بررسی قرار می‌گیرد. در ادامه به پنج اشتباه رایج در تصمیم‌گیری اشاره می‌کنیم.