

مرورنامہ آزمون آزمائشی خیلی سبز

سال تحصیلی ۱۴۰۳-۰۴

رشته انسانی

مرحله ششم

پایه دوازدهم

ویژه کنکوری‌های ۱۴۰۴

نام درس	مباحث	از صفحه	تا صفحه	مؤلف	ویراستار
اقتصاد	درس ۱ و ۲ صفحه ۱ تا ۲۱	۲	۵	سارا شریفی	کوثر رعدی محمدحسین غلامی

شروع دوازدهم از مهر



درس اول: کسب و کار و کارآفرینی

– فراز و فرود کسب و کارها –

- شرکت‌ها کارآفرینان یا مؤسس‌هایی دارند که آن‌ها را تأسیس می‌کنند. آن‌ها با تولید کالا و خدمات و رفع نیازها و خواسته‌های مردم سود می‌برند.
- بسیاری از کسب و کارهای نوپا عمر کوتاهی دارند، به طوری که تنها نیمی از آن‌ها می‌توانند از شش سالگی عبور کنند و به کار خود ادامه دهند.
- با این‌که احتمال از بین رفتن و شکست کسب و کار وجود دارد، احتمال موفقیت و سودآوری هم کم نیست.

– نقش کارآفرینان –

- کارآفرین کسی است که با نوآوری و خطرپذیری، محصولات جدیدی تولید و عرضه می‌کند یا راه‌های جدیدی برای تولید کشف می‌کند.
- کارآفرینان بینشی برای مشاهده فرصت‌های کسب و کار دارند که دیگران از مشاهده آن ناتوان‌اند یا به ذهنشان خطور نمی‌کند.
- کارآفرینان شجاعتی برای شروع یک سرمایه‌گذاری جدید دارند که دیگران فاقد آن هستند.
- کارآفرینان ایده‌های خود را امیدوارانه به کسب و کارهای سودآور تبدیل می‌کنند.
- 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 بتواند کسب و کار را زنده نگه دارد).
- کارآفرین لازم است: آگاهی و دانش زیادی برای اتخاذ تصمیمات مناسب درباره: ۱) موقعیت شرکت ۲) پیشنهاد محصول ۳) قیمت‌گذاری ۴) تبلیغات ۵) استخدام نیروی کار داشته باشد.
- کارآفرین باید توانایی مالی لازم برای راه‌اندازی کسب و کارش داشته باشد.
- کارآفرین باید بداند که در آغاز کارش ممکن است با موفقیت کمتر یا عدم موفقیت روبه‌رو شود.

– ویژگی‌های مشترک کارآفرینان موفق –

تیزبین	فرصت‌های کسب و کار را زمانی که دیگران شاید متوجه نشوند، می‌بینند.
نوآور	ایده‌ها را به محصولات جدید، فرایندها و یا کسب و کارهای جدید تبدیل می‌کنند.
ریسک‌پذیر	پس‌انداز و خوش‌نامی‌شان را با شجاعت و تدبیر، به میدان می‌آورند تا فعالیت اقتصادی جدیدی را راه‌اندازی کنند.
خوش‌بین	کارآفرینان واقع‌بین 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 می‌آموزند و خود را با شرایط بازار وفق می‌دهند.
سازمان‌دهنده	منابع را به شکل کارایی مدیریت و هماهنگ می‌کنند.

– هزینه‌های تولید –

- یک کارآفرین موفق برای انتخاب صحیح و درست، باید هزینه‌ها و درآمدهایش را محاسبه کند.
- پولی را که تولیدکنندگان برای تولید، صرف می‌کنند هزینه‌های تولید می‌نامند. (پول‌هایی که برای خرید یا اجاره عوامل تولید (زمین، عوامل انسانی و سرمایه) به صاحبان آن‌ها می‌پردازیم).

– درآمد و سود –

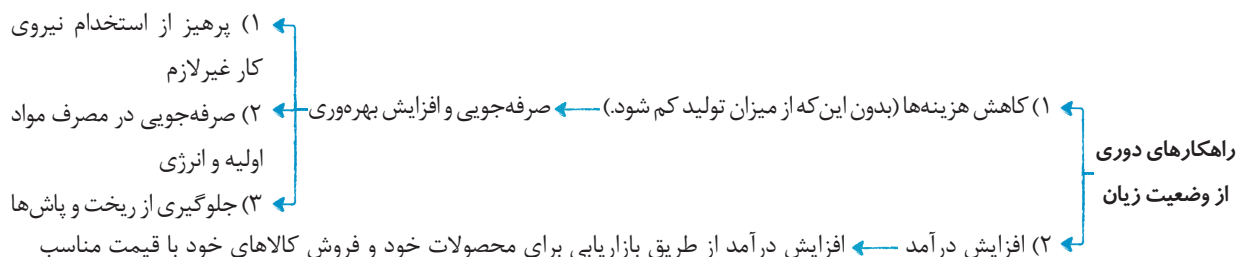
- درآمد = پولی که تولیدکنندگان با فروش محصولات خود به دست می‌آورند.
- اگر میزان درآمد از میزان هزینه‌ها بیشتر باشد، تولیدکننده از فعالیت خود سود کرده است.
- اگر میزان درآمد از میزان هزینه‌ها کمتر باشد، تولیدکننده متحمل زیان شده است.



- برای حل مسائل مربوط به سود یا زیان بنگاه به این نکته‌ها توجه داشته باشید:
- ابتدا باید توجه کنیم عملکرد بنگاه در چه بازه زمانی (هفتگی، ماهیانه یا سالانه) از ما خواسته شده است؛ به عنوان مثال اگر عملکرد سالانه بنگاه مد نظر باشد، آن گاه باید هم درآمد و هم تمامی هزینه‌ها به صورت سالانه محاسبه شوند:
- ابتدا درآمد سالانه بنگاه را محاسبه می‌کنیم:
- قیمت فروش هر واحد محصول \times تعداد محصول تولیدی (فروخته شده) سالانه = درآمد سالانه بنگاه
- سپس برای محاسبه سود بنگاه باید هزینه‌ها را بررسی و سپس مجموع آن‌ها را به دست آوریم:
- نمونه‌هایی از انواع هزینه‌های سالانه بنگاه:
- مجموع حقوق سالانه پرداختی به تمامی کارگران:
- $12 \times$ مجموع تعداد کارگران \times حقوق ماهیانه پرداختی به یک کارگر = مجموع حقوق سالانه پرداختی به تمامی کارگران
- عدد ۱۲ را برای تبدیل میزان حقوق پرداختی از ماهیانه به سالانه اضافه کردیم. (می‌دانیم یک سال برابر با ۱۲ ماه است).
- هزینه خرید مواد اولیه مورد نیاز سالانه
- هزینه استهلاک سالانه ماشین‌آلات تولیدی
- اجاره سالانه بنگاه (اگر در صورت سؤال میزان اجاره ماهیانه بنگاه ذکر شده بود، برای تبدیل اجاره ماهیانه به سالانه کافی است میزان اجاره ماهیانه پرداختی را در عدد ۱۲ ضرب کنیم).
- حال می‌توانیم با جمع کردن هزینه‌ها و کم کردن آن‌ها از درآمد، سود یا زیان بنگاه را محاسبه کنیم.

– راهکارهای دوری از وضعیت زیان –

زمانی یک کسب و کار دچار ضرر و زیان می‌شود که درآمدهای به‌دست‌آمده از هزینه‌های تولید کم‌تر باشد.



– کسب درآمد حلال –

ویژگی افرادی که به کسب و کار حرام مشغول‌اند:

- این افراد 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 فروختن‌اند و خرید و فروش 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.
- برخی با احتکار کالاهای مورد نیاز مردم در مواقع ضروری و گران فروختن آن‌ها، سودهای سرشار می‌برند.
- برخی برای سود بیشتر، کتاب‌ها یا فیلم‌های مبتذل و غیراخلاقی را تولید و منتشر می‌کنند.
- برخی کالایی را برخلاف آنچه هست، به مشتری نشان می‌دهند تا مشتری را فریب دهند.
- اهل رشوه‌دادن و رشوه‌گرفتن‌اند و با رباخواری امورشان را می‌گذرانند.
- از آن‌جا که معمولاً دست این افراد در روستاها و محله‌های کوچک زود رو می‌شود، ترجیح می‌دهند به شهرهای بزرگ کوچ کنند تا آسان‌تر به فعالیت‌های خود بپردازند.



♦♦ درس دوم: انتخاب نوع کسب و کار ♦♦

– انواع کسب و کارها از منظر سازمان تولید –

اگر بخواهیم به صورت کلی تفاوت مفهومی شکل‌های مختلف کسب و کار را درک کنیم، باید به سؤال زیر پاسخ دهیم: «مالک محصول یا کالای (نهایی) که به مشتری عرضه می‌شود، کیست؟ یک نفر یا چند نفر و چگونه؟» این سؤال و پاسخ آن، بیانگر مفهوم «سازمان تولید» است.

در ادامه به بررسی هر یک از کسب و کارها می‌پردازیم:

نوع اول: کسب و کار شخصی

ویژگی‌ها و نمونه:

- متعلق به یک شخص است.
- اغلب کسب و کارها در ایران به شکل شخصی است.
- بیشتر کسب و کارهای شخصی کوچک‌مقیاس‌اند 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، هنرمندان و در زمینه‌های تخصصی مانند پزشکی، دندان‌پزشکی، وکالت و حسابداری اغلب کسب و کارها شخصی‌اند.

کسب و کار شخصی	
مزایا	معایب
<ul style="list-style-type: none"> راه‌اندازی آسان و هزینه‌های نسبتاً اندک آزادی عمل و سهولت در تصمیم‌گیری (تصمیم‌گیری در مورد بازاریابی، تغییر شرایط بازار و ...) مالکیت کامل سود منافع مالیاتی (فقط یک بار مالیات بر درآمد می‌دهید). 	<ul style="list-style-type: none"> بار سنگین مسئولیت (همه چیز به شما بر می‌گردد، حتی در ناخوشی و سفر) مشکل تأمین مالی (پس‌انداز شخصی و قرض از دوستان و خانواده) مسئولیت نامحدود در مقابل بدهی‌ها و دعاوی

نوع دوم: شرکت

- کسب و کاری است که خودش هویت قانونی دارد (به این معنی که قانون با یک شرکت، مشابه با یک فرد و یا انسان رفتار می‌کند).
- شرکت‌ها حقوق و تعهدات خاصی دارند. (دقیقاً همانند آن‌چه که انسان‌ها انجام می‌دهند).
- یک شرکت می‌تواند دارایی داشته باشد، با دیگر شرکت‌ها یا افراد وارد قرارداد شود و حتی علیه آن‌ها شکایت کند و مورد شکایت قرار بگیرد.
- دارایی هر شرکت به تعداد معینی سهم تقسیم می‌شود.
- هر کس با خرید سهام شرکت به سهامدار آن تبدیل می‌شود 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 می‌دهد که دارنده آن، بخشی از مالکیت شرکت را در اختیار دارد و در سود و زیان آن، شریک است.
- به عنوان مثال: اگر دارایی شرکتی به ۱۰۰,۰۰۰ سهم تقسیم شده باشد، سرمایه‌گذاری که ۱۰,۰۰۰ سهم آن را خریداری می‌کند، مالک ۱۰ درصد $(\frac{10,000}{100,000} \times 100 = 10)$ شرکت است.

ایجاد 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 شما را برای تکمیل اساسنامه شرکت و سایر اسناد مورد نیاز کمک کند.

- موارد مشخص شده در اساسنامه شرکت
- شرکت برای چه کسب و کاری تشکیل شده است؟
 - سهام آن چه میزان است و چگونه تقسیم و فروخته می شود؟
 - چگونه شرکت سرمایه اولیه خود را تأمین می کند؟
 - چگونه سود و زیان تقسیم می شود؟
 - سهامداران چه حقوق و مسئولیت هایی در شرکت دارند؟
 - شرکت چگونه منحل می شود؟

کسب و کار شرکتی	
مزایا	معایب
<ul style="list-style-type: none"> ● مسئولیت محدود برای سهامداران (ضرر و بدهی سهامداران محدود به میزان سهام) ● امکان افزایش سرمایه و تأمین مالی بانکی (از طریق افزایش سهامداران یا افزایش سرمایه آن ها و نیز وام های بانکی) ● امکان رقابت بالاتر (به دلیل مقیاس تولید بالا، امکان سرمایه گذاری بیشتر و قیمت پایین تر نسبت به رقبا) ● تخصص گرایی بیشتر (امکان جذب افراد توانمندتر در زمینه های تخصصی و ویژه) 	<ul style="list-style-type: none"> ● هزینه های راه اندازی بالاتر ● تأخیر در تصمیم گیری ● پیچیدگی در رابطه مدیریت و مالکیت و موفقیت های غیرفردی ● تقسیم سود به تناسب مالکیت سهام ● قوانین پیچیده تر و گزارش دهی بیشتر

نوع سوم: تعاونی ها

تعاونی ها	
تعریف و ویژگی ها	نمونه
<ul style="list-style-type: none"> ● کسب و کاری است که با هدف تأمین نیازمندی های اعضا تشکیل می شود و به بهبود وضعیت اقتصادی آن ها کمک می کند. ● تعاونی ها مراحل راه اندازی کم و بیش مشابهی با شرکت ها دارند؛ اما نحوه اداره آن ها براساس هر نفر، یک رأی است. (یعنی هر کدام از اعضا صرف نظر از این که چه قدر از سرمایه تعاونی را تأمین کرده باشد، یک رأی خواهد داشت). ● توزیع سود احتمالی در پایان دوره به نسبت سرمایه هر عضو است. 	<ul style="list-style-type: none"> ● در تعاونی تولید، تعدادی تولیدکننده جهت بهره مندی از مزایای فعالیت های اقتصادی با مقیاس بزرگ، گرد هم می آیند و با اقدامات جمعی منفعت خود را بیشینه می کنند. ● به عنوان مثال: تعاونی کشاورزی را عده ای از کشاورزان تشکیل می دهند تا برای تهیه بذر مرغوب و تهیه سموم و کود و نیز امکان بازاریابی، تبلیغات جمعی و ایجاد زنجیره توزیع به آن ها کمک کند.

نوع چهارم: مؤسسات غیرانتفاعی و خیریه

مؤسسات غیرانتفاعی و خیریه	
تعریف و ویژگی ها	نمونه
<ul style="list-style-type: none"> ● یک مؤسسه غیرانتفاعی، نهادی قانونی است که برای انجام مأموریتی غیرسودآور، یعنی با هدفی غیرتجاری شکل گرفته است. ● محدوده عمل آن ها گاهی محلی، گاهی ملی و حتی جهانی است. 	<ul style="list-style-type: none"> ● مأموریت هایی که در این مؤسسات انجام می شود، اغلب زمینه هایی انسانی و اجتماعی دارند؛ مانند امور خیریه، آموزش، توسعه علمی و دینی، بهداشت و سلامت و ...