

مرورنامہ آزمون آزمائشی خیلی سبز

سال تحصیلی ۱۴۰۳-۰۴

رشته انسانی

مرحله اول

پایه دهم

ویژه کنکوری‌های ۱۴۰۴

نام درس	مباحث	از صفحه	تا صفحه	مؤلف	ویراستار
اقتصاد	درس ۱ صفحه ۱ تا ۱۱	۲	۳	سارا شریفی	کوثر رعدی محمدحسین غلامی



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 این که 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 -

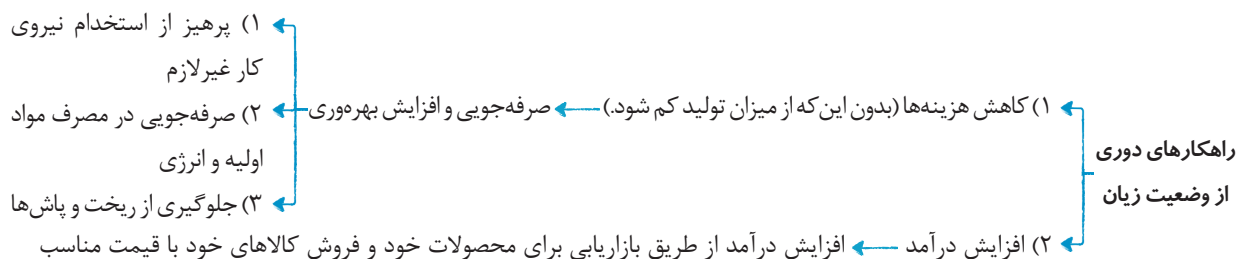
- درآمد = پولی که تولیدکنندگان با فروش محصولات خود به دست می‌آورند.
- کل محصول \times قیمت = درآمد
- اگر میزان درآمد از میزان هزینه‌ها بیشتر باشد، تولیدکننده از فعالیت خود سود کرده است.
- اگر میزان درآمد از میزان هزینه‌ها کم‌تر باشد، تولیدکننده متحمل زیان شده است.
- هزینه‌ها - درآمد = سود (یا زیان)



- 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 (فروخته‌شده) 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 رانته‌ها 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.