

اصول انتخاب در کسب و کار

م.علی مختاری

زمستان ۱۴۰۰

فهرست مطالب

۱ اصول انتخاب درست

۲ مرز امکانات تولید

۳ آشنایی با کار آفرینی و کسب و کار

۴ انتخاب نوع کسب و کار (انواع کسب و کار)

۵ جمع بندی

اصول انتخاب درست



اقتصاد و انتخاب

□ به طور معمول انسان در هر لحظه از زندگی خود گزینه های متعددی دارد که باید از میان آنها یکی را انتخاب کند.

□ برخی اقتصاددانان علم اقتصاد را علم انتخاب می دانند.

اقتصاد بررسی انتخاب ها و نتایج حاصل از این انتخاب ها است.

□ انتخاب فقط محدود به مسئله کسب و کار و تولید نیست؛ چند نمونه

□ برای درک بهتر انتخاب باید با مفاهیمی آشنا شویم.

۱. محدودیت

❑ **خواسته های نامحدود:** ما دوست داریم از هر کالا و خدمتی به مقدار نامحدود داشته باشیم.

❑ **منابع محدود:** منابعی که ما برای تولید کالاها و خدماتها در اختیار داریم، با محدودیت مواجه است.

❑ به عنوان یک کارآفرین و یا تولیدکننده منابع محدود جهت انتخاب عبارتند از:

1. سرمایه فیزیکی

2. سرمایه انسانی

3. نیروی کار

4. زمین

۲. هزینه فرصت

□ محدودیت منابع، مفهوم هزینه فرصت را به همراه دارد.

هزینه فرصت یک انتخاب: ارزش بهترین گزینه بعدی است که شما هنگام انتخاب از دست داده اید.

ارزش بهترین گزینه ای که انتخاب نشده است

□ 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.

۳. بده - بستان (trade off)

❑ به دلیل وجود کمیابی منابع، همیشه باید بین گزینه های انتخاب، «بده - بستان» کرد.

❑ بده - بستان یعنی چیزی را رها می کنید تا چیز دیگری را به دست آورید.

❑ فرض کنید 100 هزار تومان پول برای خرج کردن دارید؛ با این پول می توانید 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 بچه های مدرسه خریده اند و از خرید آن هم بدتان نمیآید! چنانچه پولتان را برای هر کدام خرج کنید، برای گزینه های دیگر چیزی باقی نمی ماند.

❑ مثال های دیگر...

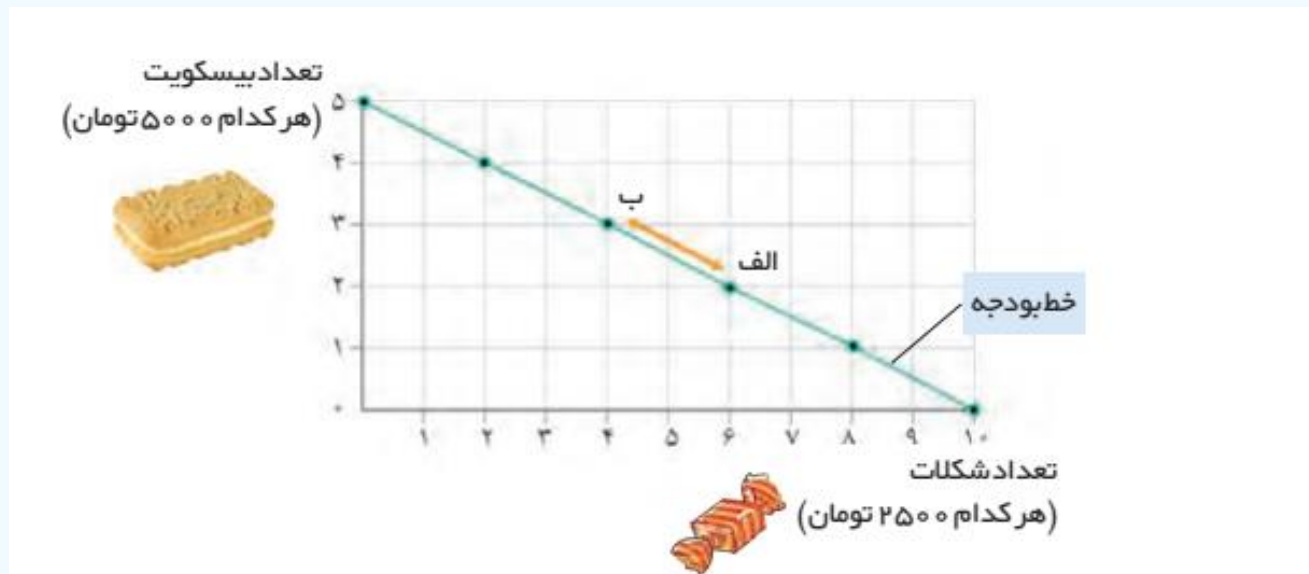
۴. چگونه بده – بستان را الگو کنیم؟

□ الگو نمایشی ساده از واقعیتی پیچیده است؛

□ مثلاً نقشه راه ها یک الگو است؛ زیرا جزئیات از جمله ساختمانها، درختان و دست اندازها را نشان نمی دهد. نقشه فقط راه های اصلی و فرعی را

نشان می دهد تا شما بدون درگیر شدن در جزئیات غیر لازم، بتوانید از جایی که هستید به جایی که میخواهید، بروید.

□ قید بودجه



۵. هزینه و فایده

فایده: هر آنچه که یک گزینه را برای یک فرد مطلوب می کند، فایده نام دارد.

□ برای مصرف کننده ای که در مورد خرید میوه تصمیم می گیرد، فایده هر میوه را می توان میزان مطلوبیت مصرف آن میوه و منافع آن برای او و خانواده اش دانست.

□ برای تولید کننده ای که در مورد خط تولید تصمیم می گیرد، میزان سود حاصل از محصولات آن خط را می توان فایده آن تصمیم دانست.

□ برای دانش آموزی که در مورد درس خواندن تصمیم می گیرد، نمره بالاتر به عنوان فایده درس خواندن مطرح است.

۵. هزینه و فایده

هزینه: هر آن چیزی که در یک گزینه نامطلوب است، هزینه نام دارد.

هزینه مستقیم: سینما رفتن یک دانش آموز با دوستانش هزینه های مستقیم دارد، از قبیل رفت و آمد و بلیط و تنقلات.

هزینه فرصت: همزمان این دانش آموز گزینه های دیگر مانند گردش با خانواده یا ورزش یا درس خواندن را کنار گذاشته است.

هزینه هدر رفته: هزینه هایی که پرداخت شده است و شما نمی توانید آن را باز گردانید «هزینه هدر رفته» نام دارد.

۵. هزینه و فایده

- در محاسبه هزینه ها هزینه فرصت یا هزینه پنهان را فراموش نکنیم.
- هزینه های هدر رفته نباید تأثیری در انتخاب و تصمیم شما داشته باشد.
- تنها هزینه هایی که بر تصمیم گیری تان مؤثر است، هزینه هایی است که در زمان تصمیم گیری شما به وجود می آیند.

۵. هزینه و فایده

برای اینکه تصمیم‌گیری منطقی باشد باید تمام منافع را با تمام هزینه‌ها مقایسه کنید و در نهایت به این نتیجه برسید که در گزینه‌هایی که شما انتخاب کرده‌اید، منافع بیشتر از هزینه‌هاست.

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

۶. هزینه و فایده نهایی*

هزینه نهایی: هزینه نهایی (marginal cost) به تغییرات هزینه کل بر اثر افزایش به اندازه یک واحد گفته می‌شود.

فایده نهایی: فایده نهایی (marginal benefit) به میزان تغییرات مطلوبیت کل، حاصل از بدست آوردن یک واحد بیشتر گفته می‌شود.

شرط تعادل: برابری هزینه نهایی و فایده نهایی

۷. قانون نزولی بودن مطلوبیت نهایی*

مطلوبیت نهایی یک کالا با افزایش مصرف آن و با عدم تغییر مصرف کالاهای دیگر کاهش پیدا می‌کند. این قانون را "قانون نزولی بودن مطلوبیت نهایی" یا "قانون سیری" می‌نامیم.

فردی به مصرف سیب می‌پردازد و برای هر سطح معلوم مصرف از این کالا، او بیشتر را به کمتر برای کالای دیگر ترجیح می‌دهد. حال اگر فرد از مصرف یک سیب ۱۰۰ واحد مطلوبیت کسب نماید و از طرفی از مصرف دو سیب ۱۷۰ واحد مطلوبیت به دست آورد مطلوبیت نهایی او از مصرف دومین سیب ۷۰ واحد است.

اگر فرد میزان سیب مصرفی خود را افزایش دهد و در مجموع سه سیب مصرف کند کل مطلوبیت حاصل از مصرف میوه‌ها مثلاً ۲۰۰ واحد است و مصرف سیب سوم برای او ۳۰ واحد مطلوبیت ایجاد کرده است.

به ترتیب با افزایش مصرف سیب مطلوبیت نهایی کاهش می‌یابد و این به معنای نزولی بودن مطلوبیت نهایی است.

۸. تابع و منحنی مطلوبیت نهایی*

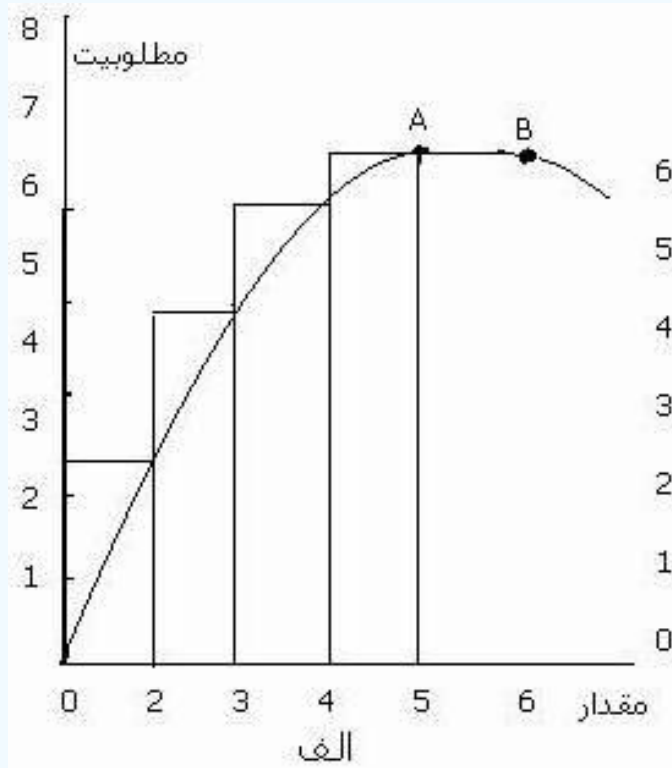
$MU_x = \Delta U / \Delta X$ اگر تغییرات X کوچک باشد به مشتق‌گیری از تابع مطلوبیت کل می‌پردازیم: $MU_x = \lim \Delta U / \Delta X = du/dx$

مطلوبیت نهایی شیب منحنی مطلوبیت کل است.

بنابراین تا هنگامی که شیب منحنی مطلوبیت نهایی مثبت است مطلوبیت کل در حال افزایش است

اشباع هنگامی رخ می‌دهد که مطلوبیت کل به حداکثر مقدار خود رسیده باشد

که در این نقطه مطلوبیت نهایی صفر است.



۹. چرا برخی مردم تصمیمات غیر منطقی می گیرند؟

اقتصاد رفتاری* : (Behavioral economics) رشته‌ای است که با روش علمی در فضای روان‌شناسی شناختی، فاکتورهای مربوط به احساسات و اجتماع را در تحلیل و فهم بازارها و عوامل اقتصادی به کار می‌گیرد.

از آنجا که واحد تحلیل در این دو علم، فرد و رفتار او می‌باشد تعامل بین علم اقتصاد و روان‌شناسی می‌تواند برای نظریه‌پردازی اقتصادی مورد استفاده اقتصاددانان قرار گیرد.

طی سال‌های اخیر محققانی هم چون دنیل کانمن، عاموس تورسکی، ریچارد تیلر برخی از اصول و اندیشه‌های علم اقتصاد را به عنوان اصولی غیر واقع‌گرایانه از نظر روانشناختی، مورد انتقاد قرار داده‌اند.

۱۰. سوگیری های رفتاری

1. **علاقه به کالای رایگان:** وقتی که جنس ۱۶۰ هزار تومانی که ۵۰ درصد تخفیف دارد را صرفاً به خاطر تخفیف آن، بر جنس ۸۰ هزار تومانی ترجیح دهیم!

2. **هزینه هدر رفته:** وقتی غذایی را که سفارش داده شده دوست نداریم؛ اما به خاطر پولی که داده‌ایم تا آخرش میخوریم!

3. **بی صبری زیاد:** گاهی به جای صبر در تحصیل و یادگیری و بهره مندی از منافع آتی آن، سراغ کارهای کم ارزش آنی میرویم!

4. **خوشبینی زیاد درباره آینده:** پس انداز کمتر برای نیازهای آتی یا وقتی بدون آمادگی لازم سرمایه گذاری پرخطر، میکنیم.

5. **چسبیدن به وضعیت فعلی:** با چسبیدن به وضعیت فعلی و پرهیز از بررسی گزینه های جدید با رویکرد منطقی هزینه فایده تصمیم

می گیریم.



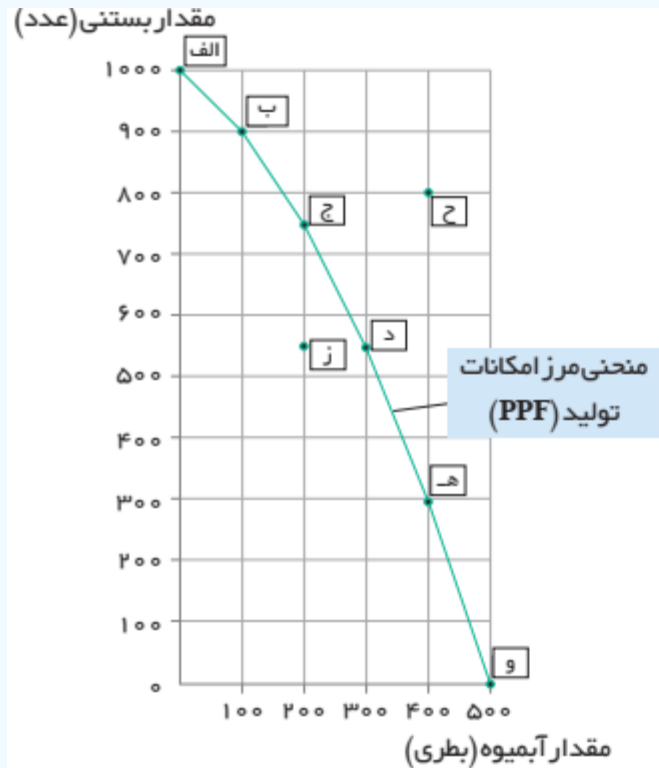
مرز امکانات تولید



الگوی مدلی برای تحلیل

الگوی مرز امکانات تولید (PPF) production possibilities frontier

یکی از انتخابهای اساسی را که هر کسب و کار: چگونه می توان منابع کمیاب خود را در میان انواع تولیدات تقسیم کرد؟



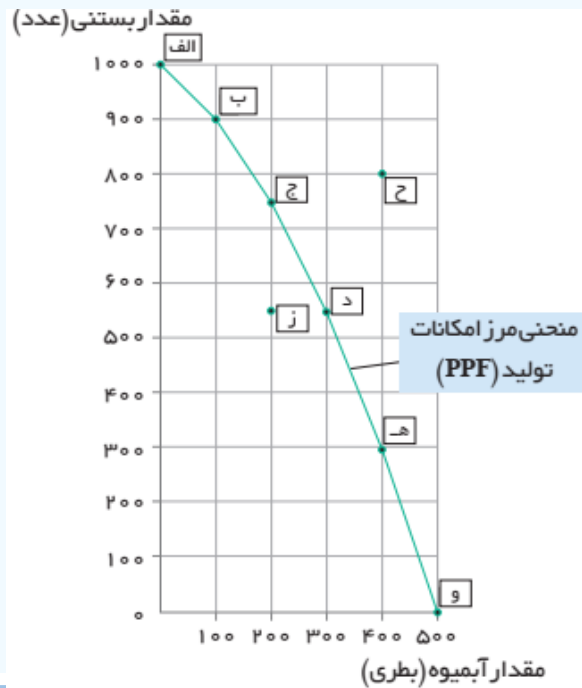
مقدار تولید بستنی (عدد)	مقدار تولید آبمیوه (بطری)	
۱۰۰۰	۰	الف
۹۰۰	۱۰۰	ب
۷۵۰	۲۰۰	ج
۵۵۰	۳۰۰	د
۳۰۰	۴۰۰	هـ
۰	۵۰۰	و

الگو یا مدلی برای تحلیل

□ مرز امکانات تولید (PPF) production possibilities frontier

مرزی است بین آنچه یک کسب و کار (همانند یک شرکت تولیدی) با استفاده از منابع موجود و در دسترسش می تواند تولید کند و آنچه نمی تواند.

□ این کسب و کار میتواند هر سطح تولید را که با نقطه‌های بر روی مرز امکانات تولید نشان داده شده است، انتخاب کند؛



مقدار تولید بستنی (عدد)	مقدار تولید آرمیوه (بطری)	
1000	0	الف
900	100	ب
750	200	ج
550	300	د
300	400	ه
0	500	و

مرز امکانات تولید یک کشور

□ همین بده بستان درباره یک کشور هم وجود دارد. کشورها باید تصمیم بگیرند که منابع کمیاب خود را چگونه میان تولید کالاها اختصاص دهند.

البته هر کشور صرفاً دو کالا تولید نمی کند.

کار کردن با یک الگوی واقعی که شامل هزاران کالا و خدمات است، بسیار دشوار است و از این رو می توان تولیدات یک کشور را همچون تولیدات یک شرکت، به صورت ساده با دو کالا نشان داد.

هزینه فرصت اجتماع



❑ چیزی به نام ناهار مجانی وجود ندارد.

❑ ناهاری که حتی اگر برای دانش آموزان رایگان باشد، برای جامعه رایگان نیست. تولید غذا به منابع نیاز دارد.

❑ از این منابع میتوان برای تولید چیزهای دیگری استفاده کرد. ب

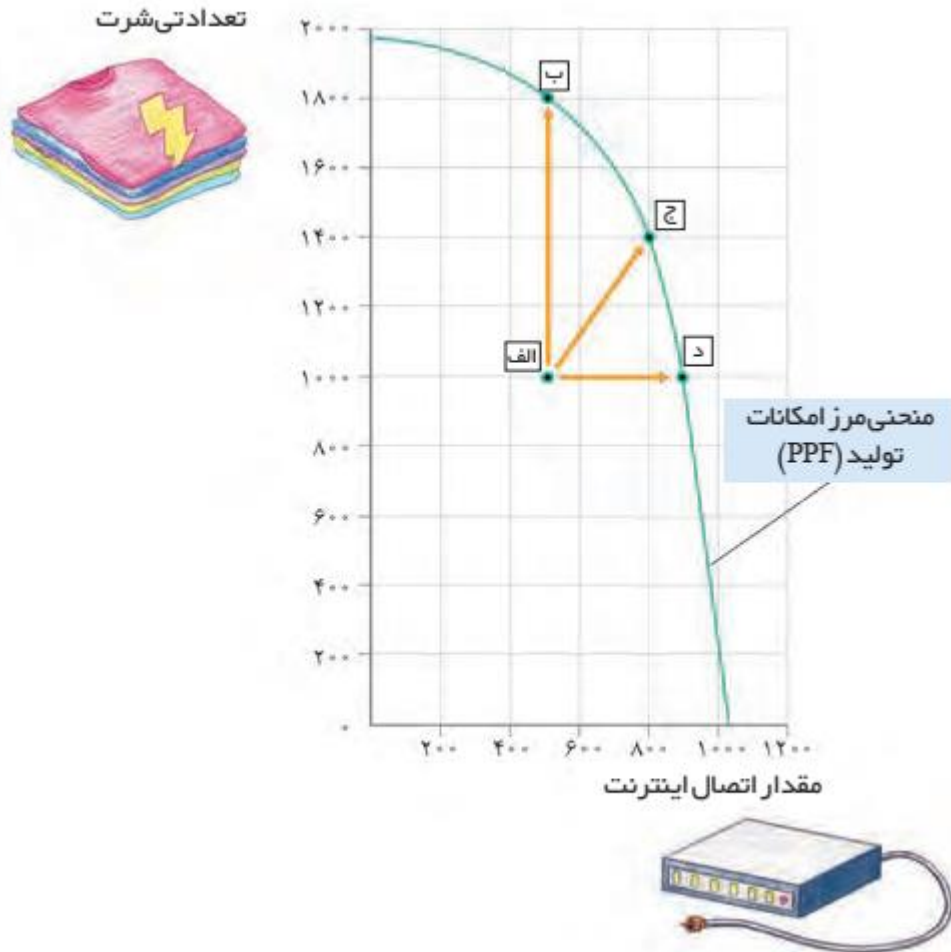
❑ بنابراین برای داشتن «ناهار رایگان» باید بپذیریم که از بعضی کالاها یا خدمات دیگر کمتر داشته باشیم.

❑ حتی کالاهایی که برای افراد «رایگان» است، برای تولیدشان زمان صرف میشود و هزینه فرصتی برای جامعه دارد؛ پس هرچند برای فرد ممکن است ناهاری رایگان باشد، اما برای جامعه چنین نیست.

کارایی و ناکارایی

- حالتی از تخصیص منابع است که در آن امکان بهتر کردن وضعیت یک فرد بدون بدتر کردن وضعیت فردی دیگر وجود ندارد.
- این اصطلاح پس از ویلفردو پارتو اقتصاد دان ایتالیایی به «کارایی پرتو» نامیده شد. Pareto efficiency
- تعریف کتاب: هر فرصتی را برای استفاده بهتر از منابع به کار رود، باعث شود وضع دیگران بدتر شود (یا مقدار تولید کالای دیگر کاهش یابد)، اقتصاد آن شرکت یا کشور کاراست.

کارایی و ناکارایی



نقطه الف در زیر مرز امکانات تولید قرار دارد. این ناحیه نقاطی است که تولید در آن ناکاراست.

هر نقطه در زیر مرز امکانات تولید، نشان دهنده این است که اقتصاد از بیشترین منابعش استفاده نکرده است؛ زیرا حداقل مقدار بیشتری از یک کالا می توانست تولید کند، بدون اینکه کالاهای دیگر کاهش یافته یا حذف گردند.

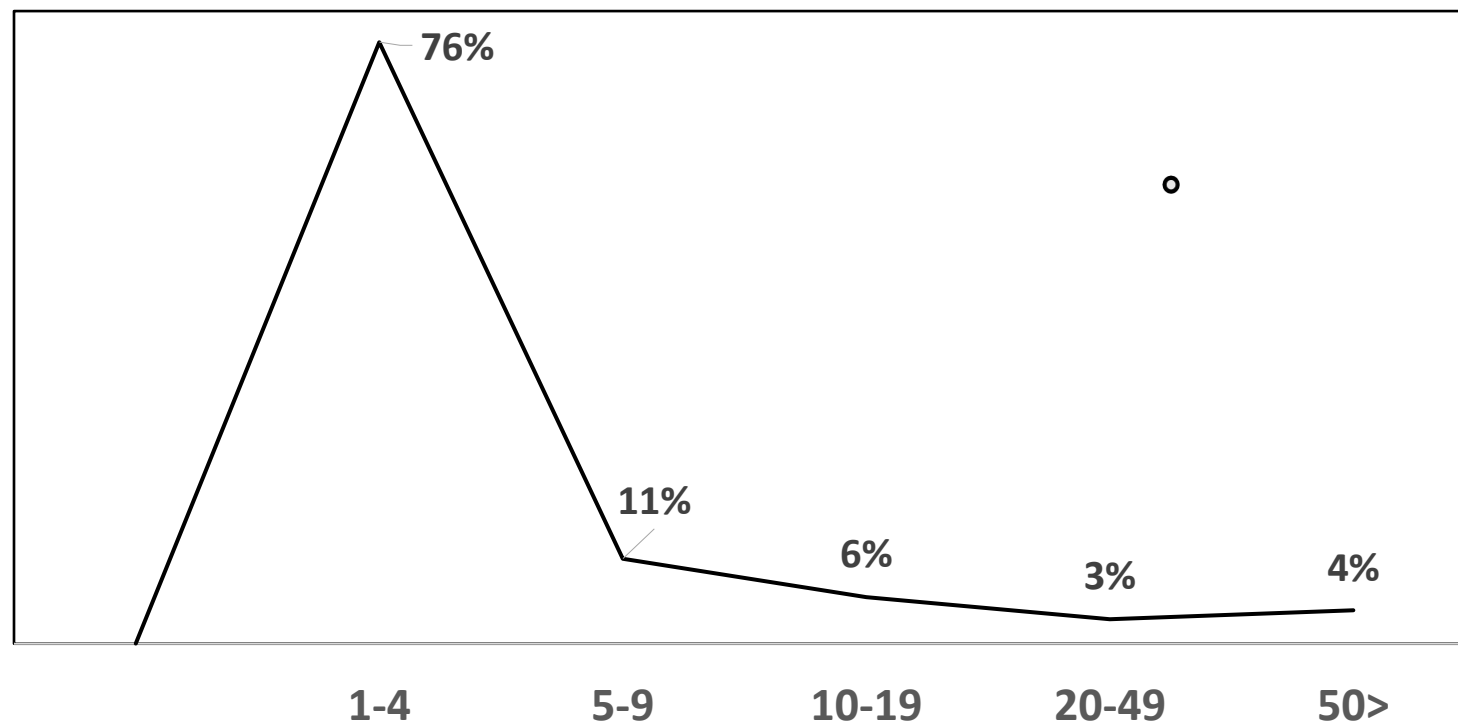
کار آفرینی و کسب و کارها



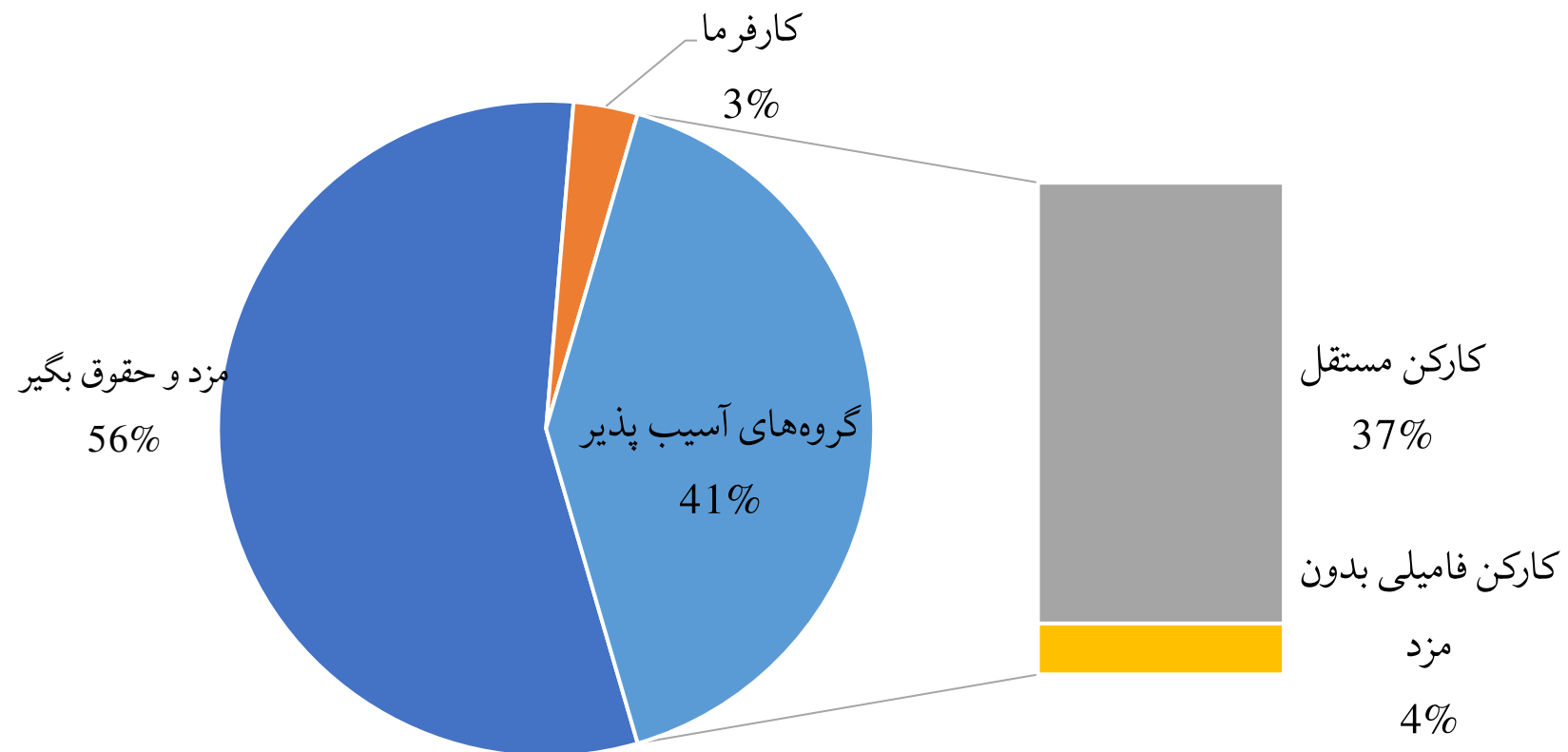
برخی اطلاعات مهم

- ❑ در ایران سالانه بیش از صد هزار شرکت ثبت می شود.
- ❑ 30 میلیون کسب و کار خصوصی در امریکا وجود دارد و سالانه بیش از نیم میلیون کسب و کار جدید نیز متولد می شود.
- ❑ بیشترین کارکنان در این کشور در همین 30 میلیون کسب و کار مشغول به کار هستند.

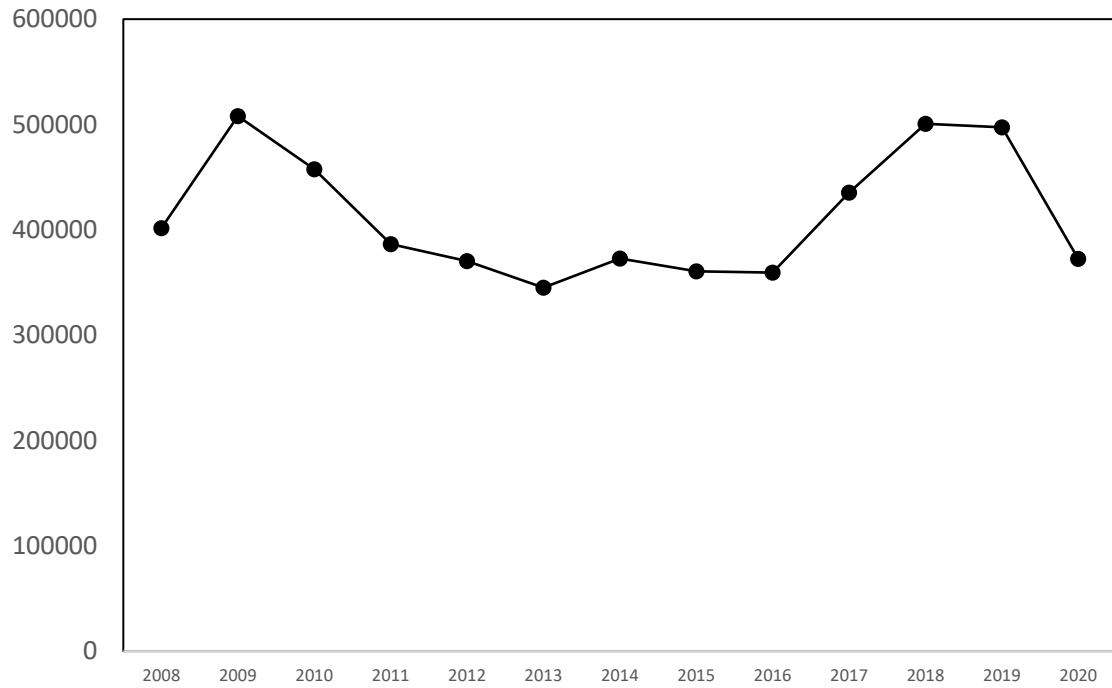
تعداد نیروی کار براساس اندازه بنگاه



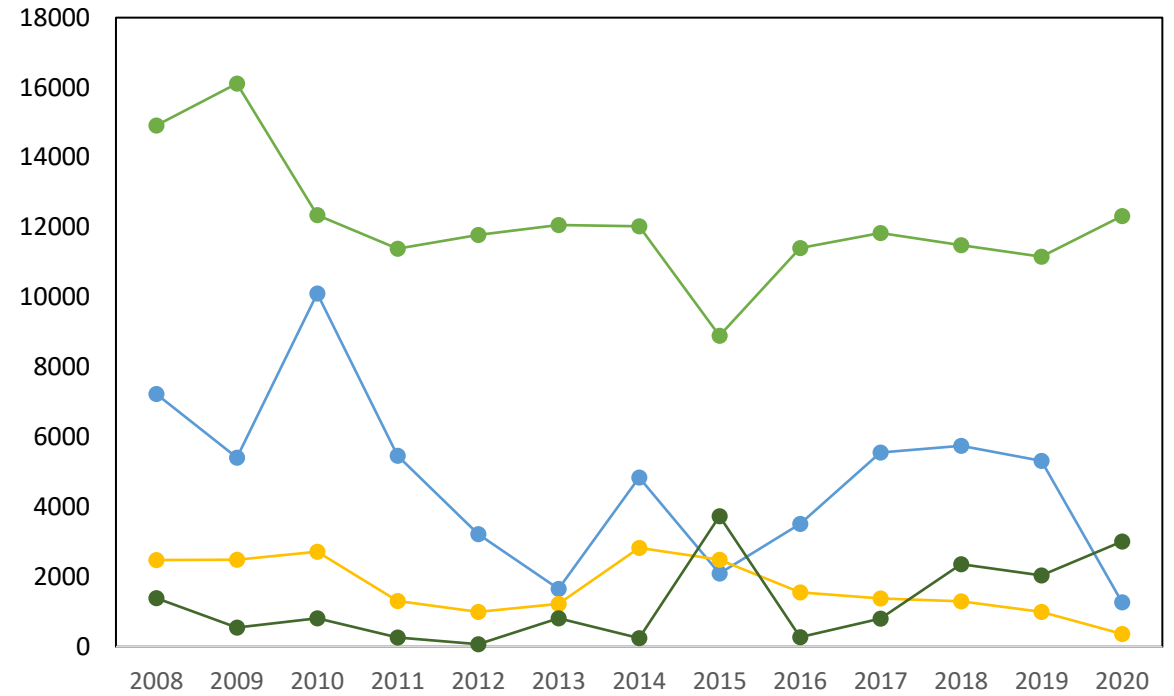
نیروی کار بر حسب وضعیت شغلی



تعداد بنگاه ایجاد شده براساس اندازه بنگاه



● 1-4



● 5-9

● 10-19

● 20-49

● 50 >

کاربرد اقتصاد برای کسب و کارها

□ یک کسب و کار با تصمیمات اقتصادی مکرری مواجه است.

□ بینش اقتصادی به ما کمک می کند تصمیمات بهتری چه برای شرکت خود یا مشاوره برای شرکت های موجود

بگیریم و آن را به سمت موفقیت ببریم.

□ مهم است که بدانیم ساختار کسب و کارها چگونه است.

زیست کسب و کارها

❑ تنها نیمی از شرکت های جدید شش سال اول پس از تولد زنده می مانند.

❑ با توجه به احتمال مرگ زودهنگام شرکت، امکان کسب سود لازم است تا کارآفرینان انگیزه لازم را برای پذیرش ریسک های لازم داشته باشند.

❑ در ادامه، دلیل وجود شرکت ها و نقش کارآفرینان در تولد و بقای شرکت ها را مورد بحث قرار خواهیم داد.

تعریف کار آفرین

□ کار آفرین کسی است که با نوآوری و خطر پذیری، محصولات جدیدی تولید و عرضه می کند یا راههای جدیدی برای تولید کشف می کند.

چگونه یک فرد کار آفرین می شود؟

□ 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 میرساند.

چرا کار آفرینان وجود دارند؟

□ 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.

کار آفرین دقیقا چه می کند؟

- ❑ کارآفرینان بینشی برای دیدن فرصت های کسب و کار دارند که دیگران از مشاهده آن ناتوان اند و یا به ذهنشان خطور نمیکند. (یا)
- ❑ شجاعتی برای شروع یک سرمایه گذاری جدید دارند که دیگران فاقد آن هستند.
- ❑ آنها ایده های خود را امیدوارانه به کسب و کارهای سودآور تبدیل می کنند.

تفاوت کار آفرین با افراد عادی

- عده خاصی از افراد میتوانند یک کسب و کار جدید را راه اندازی کنند. کسی که میخواهد کارآفرین باشد، باید مهارت های 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، قیمت گذاری، تبلیغات و استخدام نیروی کار داشته باشد.
- همچنین کارآفرین باید توانایی مالی لازم را برای راه اندازی کسب و کارش داشته باشد و بداند که در آغاز کارش ممکن است با موفقیت کمتر یا عدم موفقیت روبه رو شود.

هزینه های تولید، در آمد و سود

❑ پولی را که شما برای تولید صرف میکنید، «هزینه های تولید» می نامند؛

❑ برای مثال اگر تولید کننده گندم باشید، تا قبل از رسیدن به عایدی و خرمن، هزینه هایی را متقبل می شوید. این هزینه ها در واقع همان پول هایی اند که برای خرید یا اجاره عوامل تولید به صاحبان آنها می پردازید؛

❑ 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» می پردازید.

❑ همچنین از سرمایه فیزیکی مثل تراکتور یا گاو آهن و گاو، برای فعالیت تولیدی خود استفاده میکنید و قیمت یا اجاره ابزار تولید را نیز به صاحب آنان می پردازید.

هزینه های تولید، درآمد و سود

□ به این ترتیب در پایان تولید، همه محصول و سود و زیان هرچه باشد، به شما که صاحب (یا صاحبان) کار هستید، میرسد. شما با فروش محصولات خود، درآمد به دست می آورید. اگر میزان درآمد از هزینه بیشتر باشد، میگوییم شما به عنوان تولیدکننده، از فعالیت خود سود برده اید. میزان سود برابر است با تفاوت درآمد و هزینه:

$$\begin{aligned} \text{کل محصول} \times \text{قیمت} &= \text{درآمد} \\ \text{هزینه ها} - \text{درآمد} &= \text{سود (یا زیان)} \end{aligned}$$

هزینه های تولید، درآمد و سود

□ اگر درآمدهای به دست آمده از هزینه های تولید کمتر باشد، کسب و کار شما دچار ضرر و زیان می شود.

□ 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 پاشها، 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 کالاهای تان را با قیمت مناسب بفروشید.

$$\begin{aligned} \text{کل محصول} \times \text{قیمت} &= \text{درآمد} \\ \text{هزینه ها} - \text{درآمد} &= \text{سود (یا زیان)} \end{aligned}$$

ویژگی‌های مشترک کارآفرینان موفق

فرصت‌های کسب و کار را از زمانی که دیگران شاید متوجه نشوند، می‌بینند.	تیزبین
ایده‌ها را به محصولات جدید، فرایندها و یا کسب و کارهای جدید تبدیل می‌کنند.	نوآور
پس‌انداز 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

تصمیم گیری در یک شرکت چه تفاوتی با تصمیم گیری در بازار دارد؟*

□ رونالد کوز، برنده جایزه نوبل، این سوال اساسی را مطرح کرد که چرا ما اصلاً شرکت های تجاری داریم؟

□ چرا از شرکت ها صرف نظر نمی کنیم و اجازه نمی دهیم که نیروهای عرضه و تقاضا تصمیم گیری هایی را که در حال حاضر در

داخل شرکت ها گرفته می شود، در دست بگیرند؟

تصمیم گیری در یک شرکت چه تفاوتی با تصمیم گیری در بازار دارد؟*

- ❑ پس از تجزیه و تحلیل دقیق، او به این نتیجه رسید که استفاده از دستورات برای تخصیص منابع در یک شرکت کارآمدتر است.
- ❑ تصور کنید رانندگان هر بار که می خواهند از یک تقاطع عبور کنند، توقف کنند تا در مورد اینکه چه کسی اول عبور کند، قیمتی را تعیین کند.
- ❑ به طور مشابه، کارگران نمی توانند به جای اطاعت از رئیس، درباره هر تصمیم مربوط به کار مذاکره کنند. هزینه فرصت زمانی که صرف مذاکرات غیر ضروری می شود می تواند زیاد باشد.
- ❑ قوانین و دستورات راه مقرون به صرفه تری برای تخصیص نیروی کار و سایر منابع در یک شرکت تجاری ارائه می کنند.

انتخاب نوع کسب و کار (انواع کسب و کار)



انواع کسب و کار

□ پیش از شکل گیری یک کسب و کار جدید، یک کارآفرین به این فکر می کند که به تنهایی دست به اقدام بزند یا اینکه با فرد دیگری شریک شود.

□ ما در این درس به دنبال آن هستیم که انواع روشهای شروع کسب و کار را از این منظر (سازمان تولید) بررسی کنیم و:

۱. مزایا و معایب کسب و کار شخصی را شناسایی کنیم.

۲. مفهوم شرکت را درک کنیم و مزایا و معایب راه اندازی شرکت را نیز بشناسیم تا اگر در آینده کسب و کاری را راه اندازی کردیم،

لااقل بدانیم که سازمان تولید مان چگونه باید باشد.

انواع کسب و کار

کسب و کار شخصی (personal business)

□ کسب و کار شخصی متعلق به یک شخص است. امروزه بسیاری از کسب و کارها در ایران به شکل شخصی اند. بیشتر آنها کوچک مقیاس اند و در همه نوع فعالیتی از کشاورزی تا صنعت به ویژه خدمات حضور دارند.

□ مشاغل خویش فرمایی مانند تعمیرکاران خودرو و لوازم خانگی، بنگاههای معاملات ملکی، خرده فروشان، کشاورزان، صنعتگران خرد و هنرمندان، نمونه هایی از کسب و کارهای شخصی هستند؛ حتی در زمینه های تخصصی مانند پزشکی، دندانپزشکی، وکالت و حسابداری اغلب کسب و کارها شخصی اند.

انواع کسب و کار

شرکت (company; corporation)

□ 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. شرکت ها حقوق و تعهدات خاصی دارند؛ دقیقا همانند آنچه که انسانها انجام می دهند.

□ 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.

انواع شرکت

شرکت انواع مختلفی دارد که در اینجا به مهمترین آنها یعنی شرکتهای سهامی (joint stock company; corporation) اشاره میکنیم:

دارایی هر شرکت سهامی به تعداد معینی سهم تقسیم میشود و هر کس با خرید سهام شرکت به سهام دار آن تبدیل میشود که به اندازه سهمش مالکیت نسبی آن را دارد و در منافع و مسئولیتها به همان اندازه سهم 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.

قوانین شرکت ها

دولت برای شرکتها قوانینی دارد که پذیرش و عمل به چنین قوانینی زمان بر و پرهزینه است و به مشاوره های 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:

- شرکت برای چه کسب و کاری تشکیل شده است؛
- سهام آنچه 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.

انواع کسب و کار

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 یابی، تغییر شرایط بازار و...)	مشکل تأمین 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)	

مزایا و معایب شرکت ها

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

تعاونی

□ شرکت تعاونی (cooperative) کسب و کاری است که با هدف تأمین یک نیاز مشترک تشکیل می شود.

□ در تعاونی تولید، تعدادی تولیدکننده جهت بهره مندی از مزایای فعالیتهای اقتصادی با مقیاس بزرگ، گرد هم می آیند و با اقدامات جمعی منفعت خود را

بیشینه می کنند؛

□ تعاونی ها مراحل راه اندازی کم و بیش مشابهی با شرکت ها 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.

مؤسسات غير انتفاعی و خیریه

□ یک مؤسسه غير انتفاعی نهادی قانونی است که برای انجام مأموریتی غير سودآور، یعنی با هدفی غير تجاری شکل گرفته است.

□ این مأموریتها اغلب زمینه هایی انسانی و اجتماعی دارند؛ مانند امور خیریه، آموزش، توسعه علمی و دینی، بهداشت و سلامت و... محدوده عمل آنها گاهی

محلی و گاهی ملی و حتی جهانی است.

جمع بندی



جمع بندی

□ اقتصاد، علم تخصیص بهینه منابع محدود به خواسته‌های نامحدود است.

□ انتخاب از پایه‌ای و اساسی‌ترین مباحث اقتصادی و سرآغاز بسیاری از کتاب‌های نوشته شده در زمینه اقتصاد (خرد) است.

□ در نظریه اقتصادی مصرف‌کننده، اقتصاددانان فرض می‌کنند که مصرف‌کنندگان براساس هزینه و منافع بهترین سبد کالاها را که

بتوانند، انتخاب می‌کنند و در نظریه تولید نیز هزینه و منافع ترکیب تولید و میزان تولید را معین می‌کند.

جمع بندی

- نقطه بهینه در نظریه مصرف کننده و تولید کننده، جایی است که هزینه نهایی با درآمد نهایی برابر شود.*
- بده بستان و هزینه فرصت نتیجه می دهند ناهار مجانی وجود ندارد.
- خط بودجه و مرز امکانات تولید الگوهای ریاضی مفهوم بده بستان هستند.
- هزینه در محاسبات اقتصادی، هزینه فرصت است.
- انتخاب می تواند متعددی بهینه نباشد. یکی از شاخه های علم اقتصاد به نام اقتصاد رفتاری به این نابهینگی ها می پردازد.

جمع بندی

- کشورها هم باید تصمیم بگیرند که منابع کمیاب خود را چگونه میان تولید کالاها اختصاص دهند. بنابراین اقتصاد بخش عمومی، اقتصاد آموزش، و شاخه های متعدد علم اقتصاد مطرح می شود.
- کار آفرین با انگیزه سود بالا ریسک زیادی را تحمل می کند و درصد کمی آن را انتخاب می کنند.
- کسب و کار می تواند شخصی، شرکتی یا تعاونی باشد. هر یک مزایا و معایبی دارد.
- آشنایی با اقتصاد بینش بهتری برای کسب و کار فراهم می کند.