

برداشتی از مطالب بیان شده در:

# کارگاه کارآفرینی

مدرس: جناب آقای دکتر اختیاری

زمان: ۳۰ و ۳۱ فروردین ماه ۸۶

مکان: پارک علم و فناوری، مرکز BT

با مشارکت انجمن سمپاد، مؤسسه کارآفرین توانگستر

و پارک علم و فناوری یزد

تهیه جزوه توسط: انجمن سمپاد



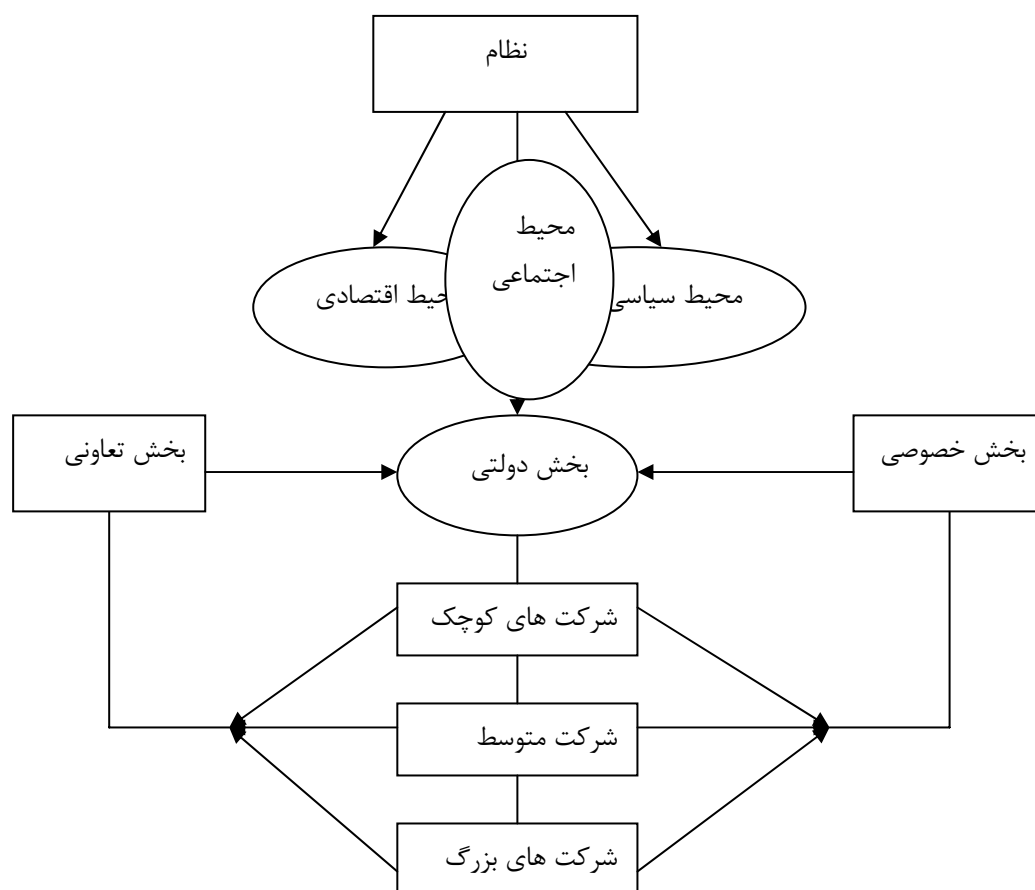
**تذکر مهم:** با توجه به اینکه اسلاید و یا جزوه‌ای در اختیار نداشتیم، صرفاً برداشتی از یادداشتهای بجامانده از کارگاه در اینجا آورده شده است و مطمئناً ناقص بوده، صرفاً برای یادآوری مطلب برای کسانی است که در کارگاه شرکت کرده‌اند. لذا از سایر دوستان خواهشمندیم ما را در تکمیل این جزوه یاری فرمایند. برای فراگرفتن مبانی تئوریک کارآفرینی می‌توانید از کتابهای دکتر فیض‌بخش استاد دانشگاه صنعتی شریف بهره بگیرید.

## Entrepreneurship:

۱. کارآفرین کیست؟

۲. کارآفرینی چیست؟

کارآفرین زاده نمی‌شود. کارآفرین پرورش می‌یابد.



آزمون ارزیابی کارآفرینی شامل ۵۰ سوال است.

چهار بحث مورد نظر در کارگاه

۱. مفهوم کارآفرینی

۲. اهمیت کارآفرینی

۳. خصوصیات کارآفرینی

۴. فرایند کارآفرینی چیست

۱- مفهوم کارآفرینی:

مراحل سیر زندگی بشر:

- جوامع شکار
- جوامع کشاورزی
- جوامع صنعتی
- جوامع اطلاعاتی

در حال حاضر مدت زمانیکه ۲۵٪ افراد یک ملت به یک تکنیک عادت می‌کنند از ۵۰ سال به ۳ تا ۷ سال رسیده است.

سرعت افزایش تکنولوژی و دانش بسیار بالاست. پس باید هم خلاقیت داشت و هم سریع آن تکنولوژی را گرفت.

مقایسه عوامل سازمانی در دو عصر حال و گذشته:

**گذشته:**

کارگرها بدون سواد و تخصص

وظایف ساده و فیزیکی

تکنولوژی مکانیکی

بازار ساده

تمایز بین مدیر و کارکن

و ....

**حال:**

کارکنان تحصیل کرده و متخصص

وظایف پیچیده و فکری

تکنولوژی الکترونیک و بیولوژیک

بازار شناور

تمایز کم

پنج مهارت آینده ساز شهروند عضو جامعه اطلاعاتی:

مهارت ۱: زبان انگلیسی + چینی

مهارت ۲: IT اینترنت + کامپیوتر + E-Commerce

مهارت ۳: مدیریت، توان سرپرستی و اداره واحدها

مهارت ۴: بازاریابی، خرید و فروش و E-marketing

مهارت ۵: اقتصاد مالی، هزینه منفعت کردن هر فعالیت

مهارت با دانش متفاوت است هر چند به دانش نیاز است بلکه اصل این است که باید در جایگاه خود، کار خود را بلد بود.

بازاریابی: باید یاد بگیریم خوب بتوانیم چیزی را بفروشیم.

#### تاریخچه کارآفرینی:

کارآفرینی در قرون وسطی:

بازیگر و شخصی که عهده دار طرحهای تولیدی بزرگ است.

قرن هفدهم:

کسی که ریسک سود و ضرر کار با دولت را می پذیرد

کارآفرینی ریسکهای معقول را می پذیرد، فرصتها را به حداکثر می رساند.

کارآفرینی از دیدگاههای مختلف حتی روانشناسی قابل بررسی است.

کارآفرین کسی است که متعهد می شود مخاطرات یک فعالیت‌های اقتصادی را سازمان دهی، اداره و تقبل کند.

#### تعریف کارآفرین در ایران:

کارآفرین فردی است دارای ایده و فکر جدید که از طریق ایجاد یک کسب و کار (کسب و کارخانگی، کسب و کار اینترنتی، کسب و کار

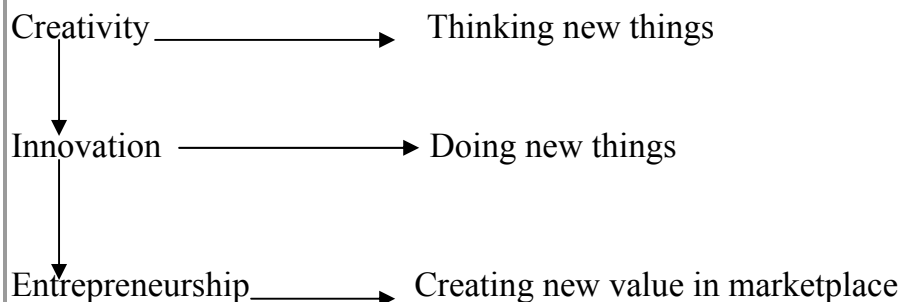
فامیلی، کسب و کار کوچک و متوسط و ...) با بسیج منابع که توأم با مخاطره مالی، اجتماعی، آبرویی و حیثیتی می‌باشد، محصول و خدمت

جدید به بازار ارایه می کند.

تفاوت آن با تعریف کارآفرینی در خارج از کشور تنها در بیان محصول جدید است چرا که در تعاریف خارجی محصول موجود در تعریف

آمده است.

بین خلاقیت، ابداع یا اختراع، سرمایه‌گذار، مدیر و کارآفرین باید تفاوت قائل شد.



انواع کارآفرینی:

۱. کارآفرینی مستقل Entrepreneurship
۲. کارآفرینی رون سازمانی Intrapreneurship
۳. کارآفرینی شرکتی Corporate Entrepreneurship
۴. کارآفرینی اجتماعی Social Entrepreneurship

۲- اهمیت کارآفرینی :

کشوری توسعه یافته است که: (STEP)

- توسعه اجتماعی Social
- توسعه اقتصادی Economical
- توسعه سیاسی Political
- توسعه تکنولوژی Technological

چهار فاکتور ثروتمند شدن:

- متولد در خانواده ثروتمند
- ازدواج با یک خانواده ثروتمند
- اندیشیدن در یک قرعه کشی
- راه اندازی یک کسب و کار شخصی

## پژوهش:

کار نظام‌مند و خلاق که به منظور افزایش ذخیره دانش علمی و کاربرد عملی آن صورت می‌گیرد.

## دانایی:

ذخیره انباشته شده‌ای از اطلاعات و مهارت‌هاست که از مصرف اطلاعات توسط گیرنده اطلاعات حاصل می‌شود. به عبارت دیگر دانایی ترکیبی از تجربیات، ارزشها، اطلاعات موجود و نگرشهای کارشناسی نظام یافته است که چارچوبی برای بهره‌گیری از تجربیات و اطلاعات جدید بدست می‌آید.

باید از دانش Science به دانایی Knowledge رسید.

## فناوری:

هنر بکارگیری علم است. فناوری از جنس دانش است نه از جنس ابزار و اسناد.

فناوری کمک به تغییر جهان است.

پس ممکن است نوشتجات زیادی داشته باشیم اما این data نمی‌تواند به تکنولوژی منجر شود. پس دعوایها بر سر تکنولوژی است نه دانش، چون تکنولوژی مستقیماً تغییر دهنده جهان است. در تکنولوژی و دانایی باید ابزاری که داریم بتوانیم به خوبی استفاده کنیم.

## اقتصاد

۱. اقتصاد فیزیکی ← نیروی کار و سرمایه در اینجا مهم است.

• تولید محصولات

• ابزارها و روشهای تولید

۲. اقتصاد دانایی ← دانایی و فناوری نقش محوری دارند.

## ویژگی اقتصاد دانایی محور:

□- اقتصاد دانایی، بر اساس تولید و توزیع و مصرف دانایی و اطلاعات شکل گرفته است.

□- .....

چهار شاخص اصلی:

۱. تعداد ثبت اختراع

۲. تعداد فروش

۳. چگونه به فروش می رسد (مثلاً در اینترنت)

۴. نسبت به فروش منابع دیگر مملکت

### اقتصاد دانایی

- تولید و فروش مستقیم دانایی

- صنایع مبتنی بر فناوریهای نوین

- صنایع با سرمایه گذاری بیش از ۱۰٪ در R&D

- مولد ثروت هم دانایی است.

در قانون برنامه چهارم توسعه:

- اقتصاد کشور، براساس اقتصاد دانش بنیان است

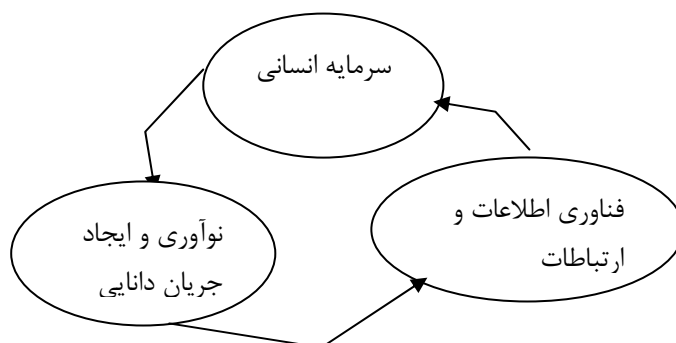
در چشم انداز ۲۰ ساله:

- تبدیل ایران به قدرت اول منطقه به لحاظ اقتصادی و علمی

- تعامل خردمندان و هوشیارانه یا اقتصاد جهانی

- رسیدن به GDP ۵۲۰ میلیارد دلار در سال

اصلی ترین رکنها در اقتصاد دانایی:



توزیع افراد خلاق در یک جمعیت:

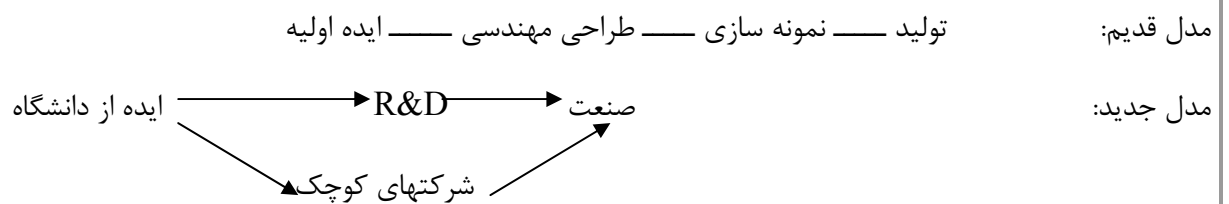
۷۵٪ نظاره‌گر بدون ایده و عمل

۱۲٪ عملگرا بدون ایده

۱۲٪ خلاق بدون ایده

۱٪ خلاق و ایده‌پرداز

- سواد دانشگاهی با مهارت متفاوت است.



شناخت انواع کسب و کار:

۱. کوچک: ۵۰ نفر

۲. متوسط: ۵۰ تا ۵۰۰ نفر

۳. بزرگ: بالای ۵۰۰ نفر

Three Revolutions:(EID)

۱. Internet

۲. Entrepreneurship

۳. Digital

مفاهیم جدید:

۱. امنیت دیجیتال

۲. دولت الکترونیک

۳. نشر الکترونیکی

و .....



کارآفرینان بیشتر به دنبال انجام کار خود هستند تا بدست آوردن پول  
شخص های بین المللی فناوری ارتباطات

۱. زیر ساخت ICT

۲. میزان دسترسی به ICT و بکارگیری آن توسط خانواده ها

۳. به کارگیری ICT توسط کسب و کار

۴. بخش خاص ICT و تجارت در حوزه محصولات ICT

انواع کسب و کار:

- خانوادگی
- اینترنتی
- فامیلی
- کوچک و متوسط

- برای کار خود اسم تعیین کنیم تا شخصیت پیدا کند.

۳- خصوصیات کارآفرین:

۱- مهمترین چیز در این میان خلاقیت است

خلاقیت = ارزش + تازگی

مهمترین دستاورد قرن ۱۹ اختراع روش اختراع بوده است.

تکنیکهای خلاقیت:

۱- تکنیک فهرست خصوصیات

کلاً یک چیز و اجزای آن را شناخت و سپس روی عوض شدن آن خصوصیت فکر کرد.

۲- تکنیک واژه تصادفی

ارتباط بین یک لغت تصادفی و یک تکنیک ارتباط برقرار کنیم. مثلاً ارتباط بین تلویزیون و پنیر

۳- تکنیک فرهنگی

یک وسیله را چگونه در فرهنگهای مختلف نگاه می کنند و بکار می برند.

۴- تکنیک چه میشود اگر...

تکنیک تنبهاست

۵- تکنیک طوفان مغزی

تکنیک مدیرها: هرکسی راجع به یک موضوع می داند بگوید.

۲- نوآوری:

نوآوری را می توان فرایندی دانست که طی آن فنون و تولید است جدید به سیستم اقتصادی معرفی می گردد.

۳- توفیق طلبی:

فرد کارآفرین همیشه می خواهد موفق باشد.

کارآفرین زاده نمی شود، پرورش داده می شود.

افراد از نظر توفیق طلبی:

- عده زیادی تماشاچی اند. چرا که جرأت موفقیت ندارند.
- عده زیادی بازنده اند، بازی را خوب نشناخته اند و از مسابقه لذت نمی برند - حس انتقادی شدیدی دارند.
- برندگان و افراد موفق را تشکیل می دهند. قاعده بازی را می دانند.

در موفقیت خواستن واقعی است که باعث موفقیت می شود. باید احساس موفقیت داشت.

معنی و مفهوم موفقیت:

موفقیت عبارتست از رسیدن به مقام چهارم در صورتی که قبلاً در مقام پنجم بوده ایم.

بالفعل کردن استعدادها

برای رسیدن به موفقیت:

- الگوبرداری از افراد موفق
- پرورش خلاقیت
- حداکثر استفاده از زمان
- اشتیاق، نقطه شروع همه فعالیتها
- پشتکار

- اعتماد به نفس
- نهایت استفاده از هوش و استعداد
- استفاده از فرصتها
- خواستن، رمز موفقیت

۴- تمایل به مخاطره پذیری و ریسک منطقی

۵- نیاز به استقلال

رئیس خود بودن یکی از قوی ترین نیازهای کارآفرین است

۶- تحمل ابهام

قدرت تحمل ابهام عبارتست از پذیرفتن عدم قطعیت به عنوان بخشی از زندگی کارآفرینان نوع دیگری می نگرند. مهم این است وقتی مشکل هست کارآفرینی کرد.

### ویژگیهای کارآفرینان:

۱. رویا دارند و مهمترین این که رویا را به عمل می رسانند
۲. قاطعیت
۳. اهل عمل
۴. عزم و اراده
۵. وقف کار، ۱۲ ساعت کار در روز و ۷ روز هفته
۶. عاشق کارش است
۷. جزئیات فراموش نمی شود
۸. سرنوشت: به سرنوشت خود مسلطاند
۹. پول: انگیزه اصلی کارآفرینان نیست
۱۰. توزیع: کار خود را با افراد دیگر تقسیم می کنند.

- کار گروهی یکی دیگر از مسایل مهم کارآفرینی است.

## کار تیمی: ( TEAM WORK )

<u>T</u> ogether	۱- همدلی
<u>E</u> quality	۲- برابری
<u>A</u> ttitude	۳- طرز برخورد
<u>M</u> ashing	۴- ترکیب تیمی
<u>We</u>	۵- ما
<u>O</u> rganization	۶- سازماندهی و تشکیلات
<u>R</u> ole Playing	۷- نقش تیمی
<u>K</u> indred Spirit	۸- روحیه وابستگی

### ۴- فرآیند کارآفرینی:

تحول سازمانها در عرصه اطلاعات

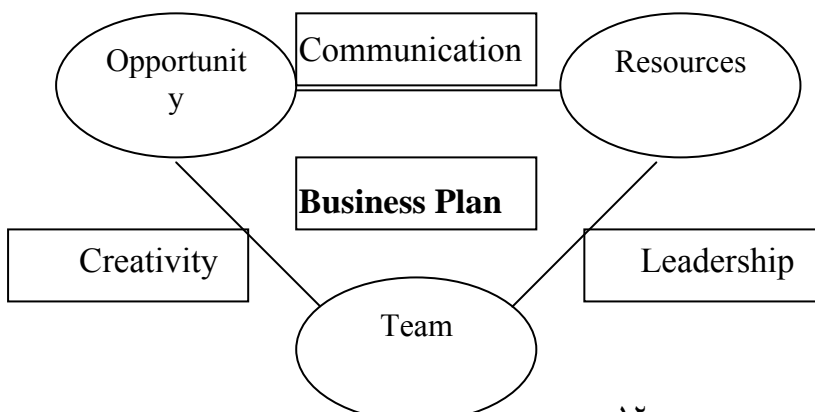
- سازمانهای سنتی تجربه می کنند و یاد نمی گیرند.
- سازمانهای مدرن تجربه می کنند و یاد می گیرند.
- سازمانهای هوشمند تجربه نمی کنند، یاد می گیرند.

- بدترین کار دروغ گفتن است. بدترین دروغ، دروغ به خود است.

- باید ادبیات مالی درون شرکت را شناخت.

- آیا میخواهیم ۹۵٪ یک شرکت ناموفق را داشته باشیم یا ۵٪ یک شرکت موفق؟

حتی یک اشتباه بخصوص در قرارداد ممکن است همه فعالیتهای ما را بر باد دهد.



مثلت طلایی کارآفرینی:

انواع کسب و کار:

۱. انفرادی
۲. شریکی: چند نفر با هم برای انجام کاری با هم قرارداد می بندند.
۳. شرکتهای: با مسوولیت محدود = دو نفره، دو نفره به بالا = سهامی خاص و ...

جمعه ۸۶/۱/۳۱ دکتر اختیاری - کارآفرینی روز دوم

دارایی فکر، نفت قرن ۲۱ است.

مهمترین انواع داراییهای فکری:

۱. گونه های جدید گیاهی
۲. کپی رایت
۳. طرح صنعتی
۴. پتنت - برای یک محصول دهها پتنت می توان ثبت رساند.
۵. علامت تجاری - در پزشکی نمی توان ثبت رساند ولی در مورد داروها می توان.
۶. اسرار تجاری
۷. حمایت ترکیبی

بجز مواردی استثنایی، ثبت این داراییها محدودیت زمانی دارد. علامت تجاری، دائم العمر هست به شرط آنکه در همه جا به ثبت برسد.

کنوانسیون پاریس:

- اصل رفتار ملی
- حق اولویت

ثبت برای انتشار یک اثر است و بعد از ثبت هر کسی می تواند به آن چیز دسترسی داشته باشد.

قبل از ثبت نباید چیزی را به هر صورت انتشار داد، چاپ کرد یا تولید. امکان ثبت پتنت بصورت بین المللی وجود ندارد. در قرارداد کاری با کارفرما فرض اول بر این است که مالکیت معنوی مال کارفرماست مگر اینکه قرارداد محکمی بسته شود. در ثبت اختراع از ایده تا محصول کامل می تواند به ثبت برسد.

سایت مشهور [www.questal-orbit.com](http://www.questal-orbit.com) پورتال ثبت اختراع است که در آن می‌توان نقشه کامل اختراعات را بدست آورد.

سایت [www.arzyabi.ir](http://www.arzyabi.ir) نحوه ثبت اختراع در آن نوشته شده است.

شرکتهای داخل پارک‌های علم و فناوری از قوانین مناطق آزاد می‌توانند استفاده کنند:

۱. از مالیات معاف است.
۲. از بیمه باید معاف باشند.
۳. گمرک نباید بدهند.
۴. سرمایه‌گذاری خارجی می‌توانند داشته باشند.

#### اصل قرارداد:

۱. توافق
۲. چند طرفه بودن
۳. ایجاد تعهد
۴. امر مشخص در نظر باشد.

بودجه کشوری بطور کلی دو نوع است: الف- هزینه‌ای ب- تملک دارایی

عقد: قرارداد غیر مالی

معامله: قرارداد مالی

#### اصول صحت عقد:

- قصد و رضای طرفین
- اهلیت
- معین بودن موضوع معامله
- قانونی بودن جهت معامله

طرح: ارایه شده توسط نمایندگان

لایحه: ارایه شده توسط دولت

آیین‌نامه: نحوه استفاده از قانون

انواع قانون:

۱. آمره

۲. تفسیری

بنابراین حدود آزادی طرفین در قراردادها:

۱. قوانین آمره

۲. آزادی ثالث (فرد ثالث)

اگر روی پر فرما تأییدیه بگذاریم این قرارداد لازم الاجراست. این قرارداد خارجی است و تحت قوانین کشورهای خارجی خواهد بود. قرارداد تا آنجا که امکان دارد باید شفاف بسته شود نه ضمنی. (تا جایی که ضمنی نباشد) مثلاً یک جنس کسورات آن بر عهده کیست؟ چگونه حمل می شود؟ و ..؟

باید حتی المقدور قراردادها دو طرفه باشد و اگر چند طرفه بود باید دقیقاً حدود مشخص باشد.

رسیدن به قرارداد:

مذاکره :

• پیشنهاد از فروشنده

• پیشنهاد از خریدار

بهبتر است خریدار قدرت تعیین قیمت داشته باشد و پیشنهاد دهد.

شروط لازم برای موفقیت در مذاکره :

۱. فراهم آوردن رقابت

۲. داشتن اطلاعات (مذاکره برخورد و اطلاعات)

أ. اطلاعات شرکت شامل مالی، فنی و سرمایه

ب. بازار کالای مورد نظر (تقاضا، عرضه، روند آتی قیمتتها و بازار)

ت. اطلاعات شخص مذاکره کننده (مسائل شغلی، نقاط ضعف و ...)

۳- مذاکره در محیطی غیر خصمانه با روحیه همکاری و تعاون

۴- استفاده از تکنیکهای مذاکره

- حتی المقدور در شرکت خود مذاکره کنیم.
- با افراد صاحب امتیاز مذاکره کنیم.
- بیشتر ساکت بمانیم
- اعتبار اعطایی و دریافتی را مقایسه کنیم
- برنامه داشته باشیم.
- اهداف بلندمدت را در نظر بگیریم.
- از درست بودن اطلاعاتی که می‌دهیم مطمئن باشیم
- از تکنیکهای جدید ارزیابی استفاده کنیم.
- در هنگام برخورد به مشکل، توجه طرف را منحرف کنیم.
- نبض مذاکره را در دست داشته باشیم.
- از متخصصین استفاده کنیم.
- منصف باشیم.
- .....

انواع شرکت‌ها:

۱- سهامی

• خاص

• عام

۲- با مسوولیت محدود

۳- تضامنی (یک نفر بجای همه ضمانت می‌کند)

۴- نسبی (تضامنی چند نفره)

۵- مختلط سهامی (تضامنی با خاص)

۶- مختلط غیر سهامی (تضامنی با محدود)

۷- تعاونی تولید و مصرف

۸- مؤسسه غیر تجاری



NGOها و مؤسسات غير انتفاعی كه به ثبت رسیده (اداره ثبت شركتها) می‌توانند هر نوع قرارداد دولتی انعقاد داشته باشند.

اسناد اعتباری یا اسناد تجاری

مهمترین اسناد تجاری

۱. برات: کاغذی است از بانک مرکزی گرفته شده برای نشان دادن اینکه چیزی را فروخته شده اما پول آن را نگرفته‌ایم
۲. سفته: سند تجاری است که در زمان و مکان خاصی قرار است پولی به کسی دیگر بدهیم.
۳. چک: چک را باید وقتی کشید که پول داشته باشیم و پول در بانک باشد.
۴. بورس اوراق بهادار

سفته قوانین خیلی محکمی دارد. پس باید بجای چک مدت‌دار استفاده شود. بهتر است گواهی امضا شود. اشتباه ما این است که قوانین سفته را روی چک اجرا می‌کنیم.

قانون کلی این است کسی که پول را می‌گیرد، باید مالیات آن را بدهد.

کسب و کاری که بازار محور باشد موفقیت‌آمیز خواهد بود.

سود بالای کارآفرینی در نوآوری است.

چهار عنصر بازاریابی: (4P)

۱) بازاریابی Product این محصول باید بازار محور باشد.

۲) قیمت Price قیمت محصول باید در حدی باشد که مشتریان فکر کنند ارزش خریدن دارد. این موضوع به معنای ارزان بودن محصول نیست.

۳) توسعه و تبلیغات Promotion

۴) مکان (ارایه) Place

چهار P در مورد محصول:

۱. بازار محور
۲. به اجزای محصول خود توجه داشته باشیم

۳. شناخت منحنی عمر محصول

۴. قیمت: غیر از قیمت بقیه جاها باید پول داد و فقط در اینجا می توان پول گرفت.

#### تبلیغات:

- آگاه کردن مصرف کنندگان
- متقاعد کردن
- یادآوری
- بهبود تصور و دید برای فروش
- .....

#### تبلیغ:

- تلویزیون
- رادیو
- روزنامه و مجله
- پوستر، تابلوهای خیابانی و جاده ای
- سینما
- بروشورها و بسته های پستی
- سایت های اینترنتی
- روش های دیگر تبلیغات و بازاریابی:
- دادن محصول به عنوان جایزه
- تخفیف در فروش
- طرح مسابقه درباره محصول
- اعطای جایزه
- آزمایش محصول
- تبلیغ در محل فروش

## مدیریت:

توانایی انجام کار با (نه توسط) دیگران است.

علم و هنر بکارگیری اصول برنامه ریزی، سازماندهی، ارتباطات و ...

وظایف مدیر و اصول قابل طرح در علم مدیریت

- برنامه‌ریزی
- سازماندهی
- کنترل و نظارت
- رهبری و ایجاد انگیزه
- تصمیم‌گیری و تصمیم‌سازی برای یک تصمیم‌گیری
- برقراری ارتباطات

مدیریت جدید باید مسایلی از قبیل امنیت مالی و اقتصادی، تعلق و وابستگی، احترام و موقعیت و خودشکوفایی را در کارکنان مدنظر داشته باشد.

راههای تأمین منابع مالی برای کارآفرینی:

۱. پس انداز شخصی
۲. خانواده
۳. دوستان
۴. افراد سرمایه گذار
۵. فروش لوازم شخصی

بین ۳ تا ۴ سال طول می‌کشد تا یک شرکت به سود آوری برسد.

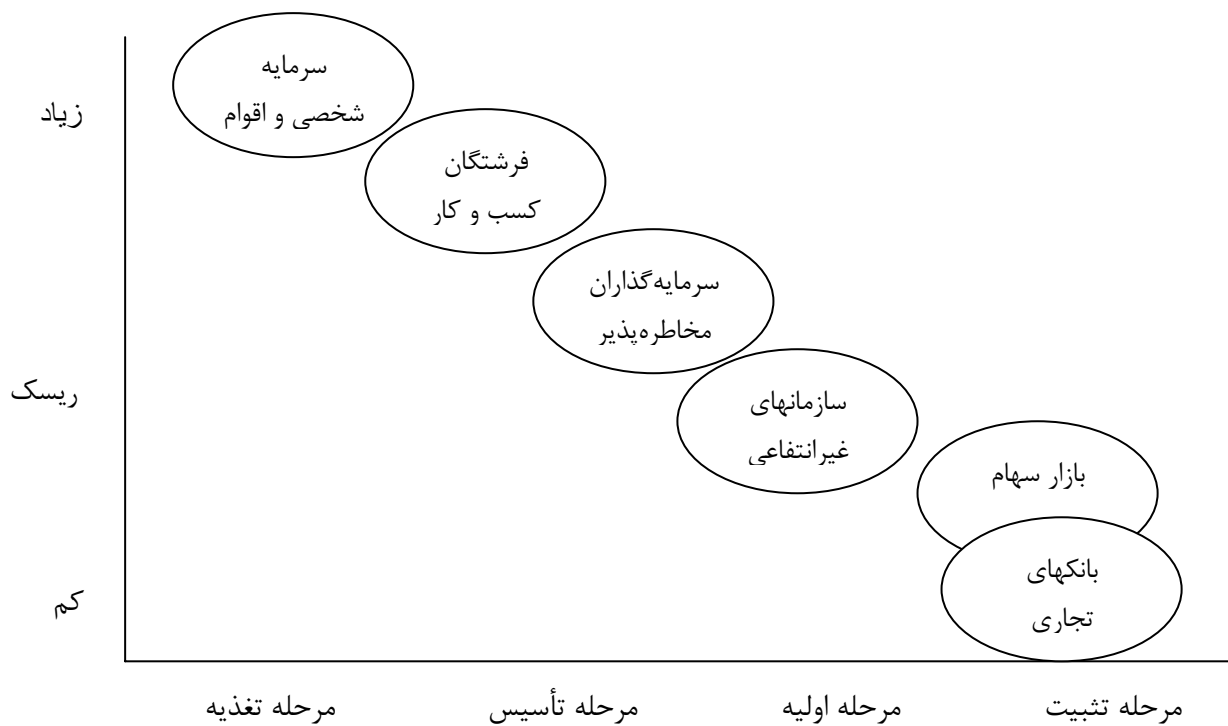
## Business Plan :BP

- کجا هستیم؟
- به کجا می‌خواهیم برویم؟
- چگونه به آنجا خواهیم رفت؟

### اجزای BP:

چشم انداز  
مأموریت  
اهداف  
استراتژیها  
برنامه عملیاتی

حتماً برای کار خود یک BP بنویسیم.



مراحل رشد و توسعه شرکتهای کارآفرین