

راهنمای ایجاد و اداره کسب و کارهای جدید

مؤلفان:

مهندس وحید نوروزی

مهندس مینا معینی

نشر شهر

۱۳۹۲

سرشناسه: نوروزی، وحید، ۱۳۵۴ -
عنوان و نام پدیدآور: راهنمای ایجاد و اداره کسب و کارهای جدید / نویسندگان: وحید نوروزی، مینا معینی.
مشخصات نشر: تهران، سازمان فرهنگی هنری شهرداری تهران، مؤسسه نشر شهر، ۱۳۹۱.
مشخصات ظاهری: ۳۵۲ ص.
شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۲۳۸-۶۴۰-۶
وضعیت فهرست‌نویسی: فیا
موضوع: کارآفرینی
موضوع: شرکت‌های اقتصادی جدید
موضوع: موفقیت در کسب و کار
شماره ثبت: معینی، مینا، ۱۳۶۵ -
سازمان: مؤسسه نشر شهر
رده‌بندی کتابخانه: HD۷۵/۵۹۲ ۱۳۹۱
رده‌بندی دیویدسون: ۶۵۸/۴۲
شماره ثبت کتابخانه: ۳۰۸۵۱۸



مؤسسه نشر شهر
سازمان فرهنگی هنری شهرداری تهران

راهنمای ایجاد و اداره کسب و کارهای جدید

مؤلفان: مهندس وحید نوروزی، مهندس مینا معینی

ناشر: مؤسسه نشر شهر

آماده‌سازی، چاپ و صحافی: مؤسسه نشر شهر

نوبت و تاریخ چاپ: اول - ۱۳۹۲

شمارگان: ۲۰۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۲۳۸-۶۴۰-۶

بها: ۱۲۰/۰۰۰ ریال

همه حقوق محفوظ است. ©

Printed in Iran

نشانی: تهران، بلوار آفریقا، نرسیده به میدان آژانتین، روبروی پارک‌سوار بیهقی، شماره ۶

مؤسسه نشر شهر، تلفن: ۸۸۱۹۳۳۰۱-۲، ۸۸۱۹۳۳۰۴-۶

فروشگاه مرکزی: ضلع شمالی میدان فلسطین، شماره ۹، تلفن: ۸۸۹۵۲۵۳۴

www.shahrpress.ir

مرکز چاپ: ۸۸۴۲۱۹۰۶

فهرست مطالب

مقدمه	۱۷
-------	----

فصل اول: کلیات و کارآفرینی

مفاهیم	۲۱
کلیدهای موفقیت	۲۲
چشم‌انداز و مأموریت کسب و کارهای جدید	۲۳
خود اشتغالی	۲۵
کارآفرینی و تعریف کارآفرین	۲۷
ویژگی‌های کارآفرین	۲۸

فصل دوم: کسب و کار و انواع آن

مزایای راه‌اندازی کسب و کار جدید	۳۳
استقلال عمل	۳۳
فرصت‌های مالی	۳۴
خدمات اجتماعی	۳۴
امنیت شغلی	۳۴
استخدام خانواده‌ای	۳۴
چالش‌پذیری	۳۵
معایب راه‌اندازی یک کسب و کار مخاطره‌آمیز جدید	۳۵
نوسانات فروش	۳۶
رقابت	۳۶
افزایش مسئولیت‌ها	۳۶
ضرر و زیان مالی	۳۷
برقراری روابط مناسب با کارکنان	۳۷
قوانین و مقررات	۳۸
مخاطره شکست	۳۹

۳۹.....	تعریف کسب و کار.....
۴۰.....	انواع کسب و کار.....
۴۰.....	کسب و کار صنعتی.....
۴۰.....	کسب و کار کشاورزی.....
۴۱.....	کسب و کار خدماتی.....
۴۱.....	کسب و کار تجاری.....
۴۱.....	کسب و کارهای فناوری‌های جدید.....
۴۲.....	انواع کسب و کارهای فن‌آوری اطلاعات و ارتباطات.....

فصل سوم: فرآیند کارآفرینی

۴۵.....	تشریح کارآفرینی.....
۴۶.....	تشریح فرآیند کارآفرینی.....
۴۶.....	برخوردهای علمی و ذهنی با دنیای واقع.....
۴۷.....	خلق ارزش: نیروهای اصلی (محورها).....
۴۷.....	تغییر دادن شانس.....
۴۷.....	شانس را تغییر دهید، ترکیب کنید آن را شکل دهید.....
۴۹.....	فرصت.....
۵۱.....	منابع: خلاق و خسیس.....
۵۲.....	تیم کارآفرینانه.....
۵۵.....	اهمیت تناسب و توازن.....
۵۷.....	اهمیت زمان.....
۵۷.....	مدل تیمونز.....

فصل چهارم: شناسایی يك فرصت در بازار

۶۳.....	چه زمانی یک ایده به معنای یک فرصت است؟.....
۶۳.....	خلاصه چهار اصل.....
۶۴.....	دنیای واقع.....
۶۴.....	کسانی که بذر فرصت را می‌پاشند و محرک آن هستند.....
۶۴.....	فرصت‌های جدید - جدید.....
۶۴.....	فرصت‌های جدید - قدیم.....
۷۳.....	تجزیه و تحلیل بازار.....
۷۴.....	جمع‌آوری اطلاعات دقیق و صحیح.....
۷۵.....	سازمان‌دهی اطلاعات.....
۷۵.....	تجزیه و تحلیل اطلاعات.....

۷۶.....	پیاده‌سازی یک برنامه عملی
۷۷.....	کارآفرین
۷۹.....	دورنمای مالی
۸۲.....	سایر عوامل مهم
۸۲.....	محل / ساختمان
۸۲.....	خرد لوازم و تجهیزات
۸۳.....	بایگانی
۸۳.....	بیمه و مسائل حقوقی
۸۳.....	بازاریابی / کارگزینی
۸۴.....	مناسبت خرید یک کسب و کار مخاطره‌آمیز در حال رشد
۸۶.....	خرید با قیمت مناسب
۸۶.....	سؤال و جواب
۸۷.....	دلیل فروختن کسب و کار چیست؟
۸۷.....	در حال حاضر شرایط فیزیکی کسب و کار چگونه است؟
۸۸.....	شرکت از لحاظ موجودیت قانونی دارد؟
۸۸.....	وضعیت سایر دارایی‌های شرکت چگونه است؟
۸۹.....	چه تعداد از کارمندان باقی‌مانده‌اند؟
۹۰.....	این تجارت با چه رقبایی روبرو است؟
۹۲.....	دورنمای مالی شرکت چگونه است؟
۹۵.....	تعیین قیمت
۹۵.....	ارزیابی قیمت
۹۶.....	ارزش دفتری
۹۶.....	ارزش جایگزینی
۹۶.....	ارزش انحلال
۹۷.....	درآمدهای قبلی
۹۷.....	جریان نقدی
۹۷.....	قیمت دارایی‌ها
۹۹.....	روشی قابل قبول برای تعیین قیمت یک کسب و کار
۱۰۰.....	مذاکره برای معامله

فصل پنجم: خلاقیت و نوآوری

۱۰۷.....	نقش ایده‌ها
۱۰۷.....	ایده در نقش ابزار
۱۰۷.....	شناسایی الگوها

۱۰۷.....	عامل تجربه
۱۰۹.....	ارتقاء تفکر خلاق
۱۱۰.....	روش‌های بروز خلاقیت
۱۱۲.....	خلاقیت تیمی
۱۱۲.....	فرصت‌های بزرگ با سرمایه‌ی اندک
۱۱۳.....	زمین واقعی
۱۱۴.....	آشنایی با چارچوب تحلیل

فصل ششم: تحقیق و توسعه

۱۲۱.....	روش‌های تحقیق و توسعه
۱۲۱.....	تمرکز بر فرصت
۱۲۲.....	معیارهای ارزیابی کسب و کارهای جدید
۱۲۴.....	مسائل بازاریابی
۱۲۵.....	ساختار بازار
۱۲۶.....	اندازه بازار
۱۲۷.....	ظرفیت بازار
۱۲۷.....	سهم بازار قابل دسترسی
۱۲۸.....	ساختار هزینه
۱۲۸.....	جنبه اقتصادی
۱۲۸.....	سود پس از کسر مالیات
۱۲۸.....	زمان رسیدن به نقطه سر به سر و گردش نقدینگی مثبت
۱۲۸.....	ROI احتمالی
۱۲۹.....	نیاز به سرمایه
۱۳۰.....	نرخ بازده داخلی احتمالی
۱۳۰.....	شرایط جریان نقدینگی آزاد
۱۳۱.....	حاشیه سود ناخالص
۱۳۱.....	زمان رسیدن به نقطه سر به سر - گردش نقدینگی و سود و زیان
۱۳۱.....	مباحث برداشت
۱۳۱.....	ارزش افزوده احتمالی
۱۳۱.....	مجموعه‌ها و مقایسات ارزشگذاری
۱۳۳.....	استراتژی و مکانیسم خروج
۱۳۳.....	محیط بازار سرمایه
۱۳۴.....	مباحث مزیت رقابتی
۱۳۴.....	هزینه‌های ثابت و متغیر

درجه (میزان) کنترل	۱۳۴
موانع ورود	۱۳۵
مباحث تیم مدیریتی	۱۳۶
تیم کارآفرین	۱۳۶
تجربه صنعتی و تخصصی	۱۳۶
برافت (درستی)	۱۳۶
صداقت عقلانی	۱۳۷
مبحث نقص‌های مخرب	۱۳۷
معیار فنی	۱۳۷
انصاف و بی‌طرفی	۱۳۷
مباحث زیان	۱۳۷
هزینه فرصت	۱۳۸
مطلوبیت	۱۳۹
تحمل ریسک / باس	۱۳۹
تحمل استرس	۱۳۹
تمایز استراتژیک	۱۴۰
درجه تناسب	۱۴۰
تیم	۱۴۰
مدیریت خدمات	۱۴۰
اهمیت زمان	۱۴۰
تکنولوژی	۱۴۱
انعطاف‌پذیری	۱۴۱
فرصت محور بودن	۱۴۱
قیمت‌گذاری	۱۴۱
شبکه توزیع	۱۴۲
فضا برای اشتباه	۱۴۲
جمع‌آوری اطلاعات	۱۴۳
پیدا کردن ایده‌ها	۱۴۳
کسب و کارهای موجود	۱۴۳
فرانشیزها (نماینده‌گی فروش)	۱۴۳
امتیاز انحصاری (Patent)	۱۴۴
نماینده‌گی تولید	۱۴۴
سازمان‌ها	۱۴۵
سازمان‌های تحقیقاتی غیرانتفاعی	۱۴۵

۱۴۶.....	دانشگاه‌ها.....
۱۴۶.....	روابط تجاری و صنعتی.....
۱۴۶.....	نمایشگاه‌های صنفی و نشست‌های اتحادیه.....
۱۴۶.....	مشتریان.....
۱۴۷.....	توزیع کنندگان و عمده‌فروشان.....
۱۴۸.....	ایجاد فرصت.....
۱۵۰.....	تابع منتشر شده (جراید).....
۱۵۰.....	راهنماها و اطلاعات شرکت‌ها.....
۱۵۱.....	سایر مراکز اطلاعاتی.....
۱۵۳.....	تأثیر اینترنت: ما.....
۱۵۳.....	تحقیق و یادگیری.....

فصل هفتم: آزمون بازار و مطالعه امکان‌سنجی

۱۵۷.....	تعیین طبقه‌بندی ای بازار.....
۱۵۷.....	سطح عمومی قیمت‌ها برای یک کالا خاص.....
۱۵۹.....	رقابت.....
۱۶۰.....	بازار انحصاری.....
۱۶۱.....	انحصار چندجانبه.....
۱۶۱.....	رقابت انحصاری.....
۱۶۱.....	رقابت کامل.....
۱۶۲.....	بررسی بخش‌های ویژه (بکر) بازار.....
۱۶۳.....	تجزیه و تحلیل جایگاه‌های ویژه‌ی بازار.....
۱۶۳.....	علائم خطر در بخش‌های بازار.....
۱۶۴.....	تحقیقات بازار.....
۱۶۵.....	چگونگی انجام تحقیقات بازار.....
۱۶۶.....	منابع دست دوم.....
۱۶۶.....	آمار محلی.....
۱۶۷.....	تجزیه و تحلیل فروش.....
۱۶۷.....	منابع دست اول.....
۱۶۸.....	تحقیق نظام‌مند بازاریابی.....
۱۶۹.....	گروه کانونی.....
۱۷۲.....	سایر روش‌های جمع‌آوری اطلاعات.....
۱۷۴.....	استفاده از داده‌های تحقیقاتی.....
۱۷۵.....	بازاریابی اینترنتی.....

فصل هشتم: تدوین مدل کسب و کار

۱۷۹.....	تعاریف مدل‌های کسب و کار
۱۸۳.....	اجزای یک مدل کسب و کار
۱۸۳.....	ساختار یک مدل کسب و کار
۱۸۳.....	استراتژی اصلی
۱۸۴.....	منابع استراتژیک
۱۸۴.....	ارتباط مشتریان
۱۸۵.....	شبکه ارزش
۱۸۶.....	یک مدل کسب و کار موفق
۱۸۶.....	شرکت وال مارت (Walmart)
۱۸۷.....	شرکت دلتا (Delta)
۱۸۸.....	علل شکست مدل‌های کسب و کار

فصل نهم: تدوین طرح کسب و کار

۱۹۳.....	ماهیت طرح کسب و کار
۱۹۴.....	آیا واقعاً به طرح کسب و کار نیاز داریم؟
۱۹۵.....	اطلاع یافتن نسبت به خواسته‌های مشتریان
۱۹۵.....	اهمیت طرح کسب و کار
۱۹۷.....	طرح کسب و کار چیست؟
۱۹۸.....	اجزای طرح کسب و کار
۲۰۱.....	تدوین طرح کسب و کار
۲۱۵.....	توصیه‌های مفید
۲۱۵.....	خلاصه اجرایی
۲۱۵.....	بخش توصیف کسب و کار
۲۱۶.....	بخش بازاریابی
۲۱۶.....	بخش تحقیق، طراحی و توسعه
۲۱۶.....	بخش عملیاتی
۲۱۷.....	بخش مدیریت
۲۱۸.....	بخش مخاطره‌های پیش روی کسب و کار
۲۱۸.....	بخش مسائل مالی
۲۱۸.....	جدول زمانی تعیین زمان دستیابی به مراحل
۲۱۸.....	به روز رسانی طرح کسب و کار
۲۱۹.....	نمونه‌ی عملی

فصل دهم: تهیه مجوزهای قانونی

۲۲۳.....	انواع ساختارهای قانونی کسب و کار
۲۲۴.....	مالکیت فردی
۲۲۴.....	فواید کسب و کار مالکیت فردی
۲۲۴.....	مزیت‌های مالی
۲۲۵.....	نحوه محدودیت‌ها
۲۲۵.....	محرمانه بودن
۲۲۵.....	رضایت شخصی
۲۲۶.....	نقاط ضعف کسب و کار فردی
۲۲۶.....	مسئولیت نامحدود
۲۲۶.....	ارزای محدود
۲۲۷.....	حیات محدود
۲۲۸.....	شراکت
۲۲۹.....	انواع شراکت
۲۳۰.....	شرکای عمومی
۲۳۱.....	شرکای محدود
۲۳۲.....	سایر انواع شرکا
۲۳۴.....	فواید کسب و کار شراکتی
۲۳۴.....	افزایش منابع سرمایه و اعتبار
۲۳۴.....	افزایش قابلیت تصمیم‌گیری صحیح
۲۳۵.....	افزایش احتمال رشد و توسعه
۲۳۵.....	جایگاه حقوقی مشخص
۲۳۵.....	معایب راه‌اندازی کسب و کار به روش شراکتی
۲۳۵.....	مسئولیت نامحدود
۲۳۶.....	مشکل تداوم فعالیت کسب و کار
۲۳۷.....	مشکلات مدیریتی
۲۳۷.....	محدودیت‌های کمی
۲۳۷.....	شرکت
۲۳۹.....	ساختار شرکت
۲۴۰.....	اساسنامه شرکت
۲۴۱.....	مزایای شرکت‌ها
۲۴۳.....	تعهد محدود
۲۴۳.....	حیات نامحدود
۲۴۳.....	قابلیت رشد

۲۴۴.....	کارایی مدیریتی.....
۲۴۴.....	انتقال مالکیت.....
۲۴۴.....	معایب شرکت.....
۲۴۵.....	مالیات سنگین.....
۲۴۵.....	هزینه‌های هنگفت برای سازمان‌دهی.....
۲۴۵.....	محدودیت‌های دولتی.....
۲۴۵.....	نبود امکان مخفی نگه داشتن اطلاعات شرکت.....
۲۴۷.....	شرکت با مسئولیت محدود.....

فصل نهم: گزینش و تشکیل منابع

۲۵۱.....	انواع سرمایه.....
۲۵۴.....	تامین سرمایه از سوی وام.....
۲۵۴.....	وام‌های کوتاه مدت.....
۲۵۴.....	وام‌هایی با دوره‌ی بازپرداخت توسط.....
۲۵۵.....	بدهی‌های بلندمدت.....
۲۵۵.....	سرمایه‌ی سهام.....
۲۵۶.....	منابع تأمین سرمایه.....
۲۵۶.....	پس‌اندازهای شخصی.....
۲۵۶.....	دوستان و بستگان.....
۲۵۷.....	سرمایه‌گذاران مخاطره‌پذیر.....
۲۵۹.....	سرمایه‌گذاران غیررسمی.....
۲۵۹.....	وجوه داخلی.....
۲۶۰.....	اعتبار تجاری.....
۲۶۰.....	بانک‌ها.....
۲۶۱.....	سایر منابع تأمین سرمایه.....
۲۶۱.....	شرکت‌های بیمه.....
۲۶۲.....	شرکت‌های مالی.....

فصل دوازدهم: سازمان‌دهی

۲۶۸.....	چالش مدیریت منابع انسانی.....
۲۶۶.....	قوانین کار.....
۲۶۷.....	کارمندبایی.....
۲۶۷.....	ارزیابی نیاز شرکت به کارمند.....
۲۶۸.....	استخدام نیروی انسانی.....

۲۶۸.....	کارمندان فعلی
۲۶۹.....	کارمندان پیشین
۲۶۹.....	مؤسسات کاریابی حرفه‌ای
۲۶۹.....	آگهی‌های طبقه‌بندی شده
۲۶۹.....	اینترنت
۲۷۰.....	دانشگاه‌ها و اساتید
۲۷۰.....	غریبال کردن متقاضیان کار
۲۷۱.....	انتخاب کارکنان و آشنایی آنها با محیط کار
۲۷۲.....	اصول کارمندیابی مناسب
۲۷۳.....	عملکرد مدیریتی
۲۷۳.....	آرزوش
۲۷۵.....	گام اول آرزوش به خدمت
۲۷۶.....	ارزیابی عملکرد
۲۷۹.....	ارزش ارزیابی عملکرد
۲۸۰.....	مدیریت بر مبنای هدف
۲۸۱.....	مزایای مدیریت بر مبنای هدف
۲۸۲.....	پرداخت حقوق
۲۸۲.....	سیستم‌های پرداخت دستمزد
۲۸۳.....	برقراری نظم و مشاوره با کارکنان
۲۸۵.....	دفترچه راهنمای کارکنان
۲۸۶.....	مدیریت منابع انسانی در کسب و کارهای کوچک
۲۸۷.....	رضایت شغلی
۲۸۸.....	بهبود عملکرد کارکنان
۲۸۹.....	بررسی ارتباط میان پرداختی‌ها و عملکرد کارکنان
۲۹۰.....	ارتقاء کار تیمی

فصل سیزدهم: مدیریت کسب و کارهای در حال رشد

۲۹۳.....	چالش‌های خاص کسب و کارهای در حال رشد
۲۹۴.....	تفاوت اندازه‌های کوچک
۲۹۴.....	نبود تفویض اختیار در کسب و کارهای در حال رشد (سندرم گروه یک نفره)
۲۹۵.....	مدیریت زمان
۲۹۶.....	تعهدات اجتماعی
۲۹۷.....	آموزش مستمر مدیریت
۲۹۷.....	سایر مواردی که در سال‌های اولیه‌ی راه‌اندازی کسب و کار حائز اهمیت هستند

۲۹۹.....	عوامل مهم در رشد شرکت
۲۹۹.....	کنترل
۲۹۹.....	مسئولیت پذیری
۳۰۰.....	تفویض اختیار صحیح
۳۰۰.....	تحمل شکست
۳۰۱.....	تغییر
۳۰۱.....	انعطاف پذیری
۳۰۳.....	برقراری توازن میان سبک کارآفرینانه و سبک مدیریتی
۳۰۶.....	کمک گرفتن از مدیران خارجی
۳۰۶.....	کارآفرینان به عنوان الگوهای رفتاری در سازمان
۳۰۷.....	حرکت به سمت کیفیت
۳۰۹.....	ملاحظات مدیران در ارتقاء کیفیت
۳۰۹.....	تمرکز بر راه حل مشتریان
۳۰۹.....	آموزش کارکنان
۳۱۰.....	تفویض اختیار به کارکنان و خلاقیت ایده های جدید
۳۱۰.....	شناساندن و تشویق کارکنان
۳۱۱.....	غلبه بر ترس
۳۱۱.....	چالش بهبود مستمر
۳۱۲.....	کار تیمی

فصل چهاردهم: رشد و توسعه کسب و کار

۳۱۷.....	راهبردهای رشد کسب و کار
۳۱۷.....	خرید یک شرکت یا کسب و کار
۳۱۸.....	سؤالاتی که پیش از خرید باید پرسید
۳۱۸.....	فروش
۳۱۹.....	هزینه ها
۳۱۹.....	سود
۳۲۰.....	تعهدات و دیون
۳۲۱.....	قرارداد خرید
۳۲۱.....	قیمت گذاری یا تعیین ارزش یک شرکت یا کسب و کار
۳۲۳.....	قوانین محاسباتی سریع
۳۲۴.....	ملاحظات نهایی
۳۲۵.....	ادغام شرکت
۳۲۵.....	دلایل ادغام و خرید شرکت ها

۳۲۶.....	۱. تأسیس شرکت جدید
۳۲۶.....	۲. پیوستن به شرکت دیگر
۳۲۷.....	شرایط ادغام
۳۲۷.....	فرانشیز
۳۲۸.....	مزایای فرانشر
۳۳۰.....	سایر راهبردهای رشد
۳۳۱.....	استراتژی‌های یکپارچگی
۳۳۲.....	استراتژی‌های متمرکز
۳۳۳.....	استراتژی‌های تنوع
۳۳۴.....	استراتژی‌های تدافعی

فصل پانزدهم خروج از کسب و کار

۳۳۹.....	خروج از کسب و کار
۳۳۹.....	اتمام کار با با نامهربانی
۳۴۰.....	اجزای شکست
۳۴۰.....	ویژگی کارآفرینی
۳۴۰.....	ضعف‌های شرکت
۳۴۱.....	محیط خارجی
۳۴۱.....	پیش‌بینی شکست
۳۴۲.....	ورشکستگی چیست؟
۳۴۲.....	تعریف ورشکستگی
۳۴۳.....	بررسی قانون ورشکستگی ایران
۳۴۴.....	اثر حکم ورشکستگی در شرکت‌های تجاری
۳۴۴.....	الف: اثر حکم ورشکستگی در شرکت‌های اشخاص
۳۴۵.....	ب: اثر حکم ورشکستگی در شرکت‌های سرمایه
۳۴۶.....	تصفیه اموال امور ورشکستگی مطابق قانون تجارت
۳۴۶.....	الف. وظایف مدیر تصفیه
۳۴۷.....	ب. وظایف عضو ناظر

۳۴۹.....	منابع
----------	-------

مقدمه مؤلف:

به باور بسیاری از دانشمندان، اساس کارآفرینی، حمایت از ایده‌های نوآورانه و تبدیل آنها به کسب و کار کوچک است. در حقیقت، کارآفرینی را به راه‌اندازی کسب و کارهای کوچک و پربازده‌ای تعبیر می‌کنند که پتانسیل رشد بسیار بالایی داشته و می‌توانند به کسب و کارهایی بزرگ و بین‌المللی تبدیل گردند.

به منظور تحلیل با قاعده، در خصوص کسب و کارهای کوچک، باید گفت که این مقوله دارای قوانین اجرایی تجاری است. هر صنعت بر اساس درآمد و میزان استخدام سالانه، اندازه و استاندارد را برای خود تعریف می‌کنند. کسب و کارهای کوچک، به صورت مستقل اداره می‌شوند و هر مجموعه‌ای با کمتر از پرسنل ۵۰ نفر در این حیطه قرار می‌گیرد.

بر اساس آمار اعلام شده در ایران نیز همانند بسیاری از کشورهای در حال توسعه، کسب و کارهای کوچک و متوسط سهم چشم‌گیری در اقتصاد دارند، به نحوی که بیش از ۹۰ درصد از کسب و کارهای موجود این بخش را به خود اختصاص داده‌اند. از سویی دیگر بیش از ۶۰ درصد از نیروی کار بخش خصوصی کشور، در این بخش مشغول فعالیت است و سهم ارزش افزوده آنها در اقتصاد ایران حدود ۳۴ درصد برآورد می‌گردد.

کتاب حاضر با مثال‌هایی که به همراه دارد، سعی نموده است جهت ارائه اطلاعات و دانش لازم به کسانی که قصد برپایی کسب و کار کوچک دارند، سودمند باشد. امید است در پرتو عنایت پروردگار متعال شاهد به ثمر رسیدن تلاش‌ها در این عرصه و تداوم نشر فرهنگ کارآفرینی باشیم.

مهندس وحید نوروزی

مهندس مینا معینی

www.ketab.ir