

به نام خدا



## کسب و کار خانگی HOME BUSINESS

اساتید:

خانم دکتر مهنوش، آقای دکتر میگون پوری

گردآورندگان:

راحله قنادی، فاطمه عیوضی، سعید مصباح، حامد حسنعلی، ملیحه فرامرزی

زمستان ۱۳۸۸



۱. تعریف کسب و کار ..... ۳
۲. انواع کسب و کار ..... ۴
۳. اهمیت کسب و کار خانگی ..... ۵
۴. ساختارهای کسب و کار خانگی ..... ۵
۵. قابلیت های پیاده سازی کسب و کار خانگی ..... ۱۰
۶. دلایل انتخاب کسب و کار خانگی ..... ۱۰
۷. عمده ترین دستاوردهای انتخاب کسب و کار خانگی ..... ۱۱
۸. درک و پذیرش ارتباطات درونی بین نقش های خانوادگی و نقشهای شغلی ..... ۱۲
۹. زنان و کارآفرینی خانگی در انگلیس ..... ۱۳
۱۰. پرداختن به کسب و کار خانوادگی به عنوان یک کسب و کار جدی و رسمی ..... ۱۴
۱۱. طبقه بندی کلی مشاغل خانگی و کارگاههای خانوادگی ..... ۱۵
۱۲. مروری بر مشاغل خانگی در برخی از کشورها ..... ۲۴
۱۳. بررسی وضعیت در ایران ..... ۲۶
۱۴. نقش کسب و کار خانگی در ارتقا مهارت و درآمد زایی جامعه ..... ۲۷
۱۵. منابع و مآخذ ..... ۲۹



## ۱) تعریف کسب و کار

نویسندگان مختلف، تعاریف متفاوتی از کسب و کار دارند. در واژه نامه‌ی آکسفورد، کسب و کار به معنی خرید و فروش و تجارت آمده است. در واژه نامه‌ی لانگمن، کسب و کار به فعالیت پول در آوردن و تجارتي که از آن پول حاصل شود، گفته می‌شود.

به زبان ساده، کسب و کار عبارت است از حالتی از مشغولیت و به طور عام، شامل فعالیت‌هایی است که تولید و خرید کالاها و خدمات با هدف فروش آنها را به منظور کسب سود، در بر می‌گیرد.

○ بر طبق نظر (ارویک و هانت) و کاری که در آن خدمات یا کارهایی که دیگر افراد جامعه به آن نیاز دارند و مایل به خرید آن هستند و توان پرداخت بهای آن را دارند، تولید، توزیع و عرضه می‌شود. ، کسب و کار عبارت است از هر نوع کسب

○ (پترسن و پلومن) بر این باورند که هر تبدلی که در آن خرید و فروش صورت گیرد، کسب و کار نیست، بلکه کسب و کار، هر نوع تبادل تکراری و تجدید شونده‌ی خرید و فروش است.

○ پروفیسور (اون)، کسب و کار را یک نوع کاسبی می‌داند که طی آن کالاها یا خدمات برای فروش در بازار تولید و توزیع می‌شوند.

بنابراین با توجه به تعاریف یاد شده می‌توان دریافت که کسب و کار با خرید و فروش کالاها، تولید کالاها یا عرضه‌ی خدمات، به منظور به دست آوردن سود، سر و کار دارد. با توجه به تعاریف یاد شده، ویژگیهای کسب و کار، عبارتند از:

۱. فروش یا انتقال کالاها و خدمات برای کسب ارزش
۲. معامله‌ی کالاها و خدمات
۳. تکرار معاملات
۴. انگیزه‌ی سود (مهمترین و قدرتمندترین محرک اداره‌ی امور کسب و کار)
۵. فعالیت توأم با ریسک، کسب و کار، همیشه بر آینده متمرکز است و عدم اطمینان، ویژگی آینده است. از این رو، همواره کسب و کار توأم با ریسک است [۲].



## ۲) انواع کسب و کار

انواع کسب و کار در شش گروه جای گرفته اند :

- ۱- کسب و کار خانگی Business Home
- ۲- کسب و کار خانوادگی Business Family
- ۳- کسب و کار روستایی Rural Business
- ۴- کسب و کار اینترنتی Internet Business
- ۵- کسب و کار کوچک و متوسط (SME)
- ۶- کسب و کارهای بزرگ Large Scale Business

### تعاریف و مفاهیم کسب و کار خانگی

#### فعالیت اقتصادی خانگی (Home Business)

به آن گروه از فعالیتهای اقتصادی اطلاق می گردد که امرار معاش خانواده از طریق یکسری فعالیتهای اقتصادی در فضای موجود زندگی تامین گردد.

#### تجارت خانگی (Home - based Business)

هر گونه جابجایی و تحویل کالا و خدمات به دست مصرف کننده و تا درب منازل متقاضیان بدون توجه به محل تولید کالا یا خدمات، تجارت خانگی نامیده می شود. از مهمترین محاسن تجارت خانگی، کاهش هزینه های خرید همچون ترافیک و صرفه جویی در وقت و انرژی جسمی و روحی، حذف واسطه های غیر ضروری و در نتیجه تقسیم ارزش افزوده کالاها بین تولید کننده اصلی، مصرف کننده اصلی و شبکه توزیع است.

#### کارآفرینی خانگی (Home – based Entrepreneurship)

تبدیل یک ایده به فعالیت اقتصادی با استفاده از سرمایه انسانی (HC) ۱، امکانات فیزیکی و فضای کاری موجود در خانه، کارآفرینی خانگی نامیده می شود. با توجه به اینکه زمان و هزینه های تبدیل ایده به محصول در فضای خانه با استفاده از منابع موجود به حداقل کاهش می یابد، ضریب ریسک پذیری و شکست فعالیتهای کارآفرینانه در منازل کاهش یافته و بسترسازی مناسبی برای فعالیتهای بعدی فراهم می گردد.

#### کارگاههای خانوادگی (Family Workshop)

وقتی میزان گردش مالی و نقدینگی یک کسب و کار خانگی به علت موفقیت در فعالیتهای اولیه اقتصادی در منزل از حد ظرفیت و کشش فضای خانگی فراتر رود، فضای فعالیتهای اقتصادی از منزل به کارگاههای



کوچک در شهرکهای صنعتی یا سایر جاها منتقل می گردد. چنین کارگاههایی که تمامی کارکنان آن اعضاء خانواده و بستگان درجه ۱ فامیل محسوب می شوند، کارگاههای خانوادگی نامیده میشوند.

### ۳) اهمیت کسب و کار خانگی

امروزه کسب و کارهای خانگی از بخشهای حیاتی و ضروری فعالیتهای اقتصادی کشورهای پیشرفته محسوب میشوند. کسب و کار خانگی از نظر ایجاد شغل، نوآوری در عرضه محصول یا خدمات، موجب تنوع و دگرگونی زیادی در اجتماع و اقتصاد هر کشور میشوند. همچنین برای جوانان، کسب و کارهای خانگی نقطه شروع مناسبی برای راه اندازی کسب و کار شخصی است، زیرا راه اندازی آن در مقایسه با دیگر انواع کسب و کار ساده و آسان است. به عنوان نمونه شما میتوانید با یک دستگاه رایانه و یک خط تلفن، یک کسب و کار اینترنتی راه بیندازید و کارها و خدمات مختلفی را به مردم عرضه و از این راه برای خود درآمد کسب کنید [۲].

### ۴) ساختارهای کسب و کار خانگی (home business structure)

عمده ترین ساختارهای کسب و کارهای خانگی که امروزه توسط کشورهای مختلف بکار گرفته می شود و با بومی سازی آنها می توان مدل‌های بهینه ای را در توسعه مشاغل خانگی و روستایی در سراسر کشور بکار گرفت به شرح زیر می باشد:

- ۱- ساختار متمرکز
- ۲- ساختار خطی
- ۳- ساختار مرکب
- ۴- ساختار مجموعه ای
- ۵- ساختار منظومه ای

#### ۱- ساختار متمرکز (Focused Structure):

امروزه این نوع فعالیت خانگی بسیار متداول است. ویژگیها و نمودار ساختار متمرکز که حجم وسیعی از فعالیتهای اقتصادی در زمینه کسب و کارهای خانگی را در اکثر کشورها به خود اختصاص داده به شرح زیر می باشد:

۱. تمامی فرآیند تولید محصول یا ارائه خدمت در یک واحد انجام میگیرد.
۲. آموزش مورد نیاز بستر تجربی و مهارتی فرد شاغل است.
۳. نظام مدیریتی در خود واحد متمرکز است.



۴. تهیه کننده مواد اولیه و توزیع کننده محصول تولیدی به عهده مدیریت کسب و کار خانگی است.
۵. نظارت و کنترل کیفیت محصول تولیدی از طریق مشتری اعمال می شود.



## ۲- ساختار خطی:

در این ساختار فرآیند تولید به این شکل است که هر گروه متشکل از تعداد زیادی واحدهای همیار مشاغل خانگی کار خاصی بر روی مواد اولیه محصول اصلی انجام داده و با ایجاد ارزش افزوده جزئی، محصول ناتمام را به گروه همیار بعدی می سپارند. نمودار و ویژگیهای ساختار خطی در کسب و کارهای خانگی به شرح زیر می باشد:

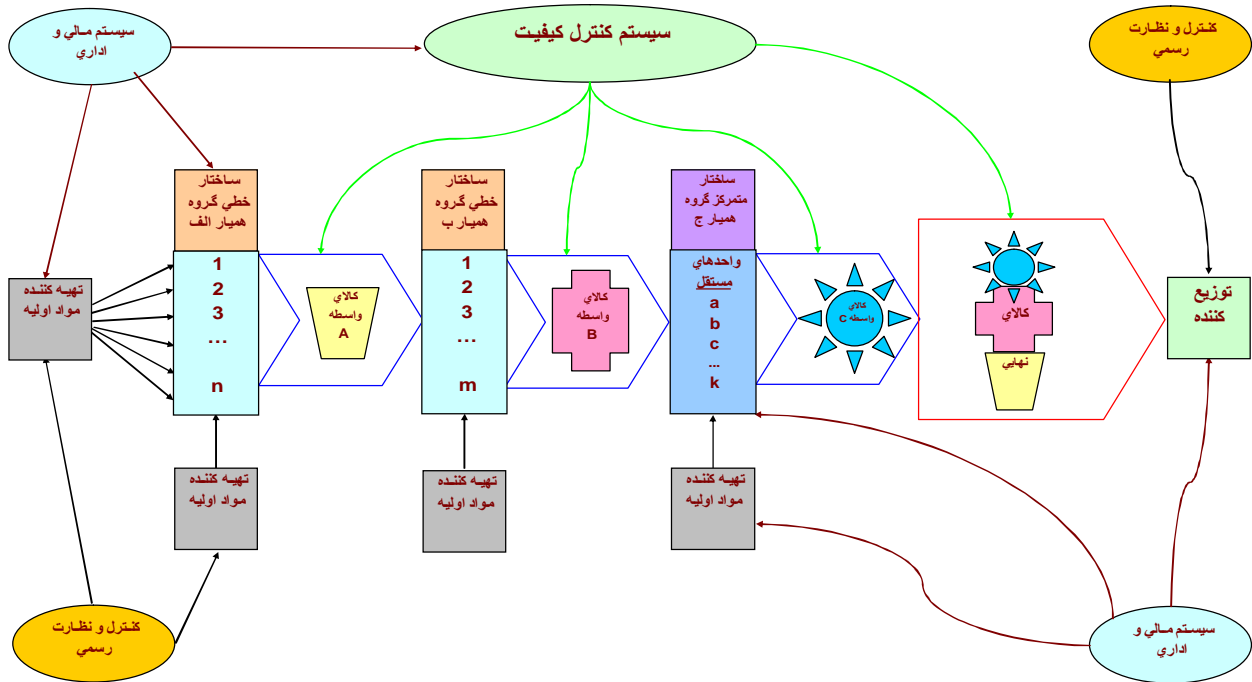
ویژگیهای ساختار خطی:

۱. محصول کامل از زنجیره ارزش افزوده گروههای همیار بر روی مواد اولیه ایجاد و تکمیل می گردد.
۲. در این ساختار هر واحد مشتری واحد قبل خود و فروشنده واحد بعدی می باشد.
۳. هیچ یک از گروه های همیار شاغلین خانگی مستقیماً در تامین مواد اولیه و توزیع کالاهای نهایی درگیر نیستند.
۴. نظارت بر کیفیت محصول تولیدی هر واحد توسط واحد بعدی انجام میگردد.
۵. نهاد دولتی بر کیفیت مواد اولیه و استاندارد کالای نهایی نظارت دارد. (کنترل ابتداء و انتهای زنجیره تولید)
۶. مهارتهای حرفه ای و تخصصی مورد نیاز شاغلین گروههای مختلف همیار حسب سطح تکنولوژی و استاندارد کالای تولیدی از طریق سیستم آموزشهای مهارتی رسمی و غیر رسمی تامین می گردد.
۷. قیمت و هزینه های پرداختی به صورت معکوس یعنی از واحد بعدی به واحد قبلی پرداخت می گردد.
۸. سفارش کار نیز بصورت معکوس یعنی از واحد بعدی به واحد قبلی انجام می گیرد.

## ۳- ساختار مرکب (Compound – based Structure)

در این ساختار فرآیند تولید به این شکل است که محصول کامل ترکیبی از محصولات جزئی دیگر است که هر کدام نیازمند مواد اولیه متفاوت بوده و میتوانند در چارچوب ساختارهای خطی و یا متمرکز تولید شوند.





نمودار ۲- نمودار فعالیت کسب و کار خانگی با ساختار مرکب

ویژگیهای ساختار مرکب :

۱. در این ساختار مجموعه ای از واحدها با ساختار خطی و متمرکز محصول کامل را تولید می کنند.
۲. یک واحد مستقل، مسئول هماهنگی و کنترل کیفیت می باشد.
۳. واحدها به طور مستقیم درگیر تهیه مواد اولیه و توزیع کالای تولیدی نیستند.
۴. سیستم نظارت و کنترل دولتی فقط ابتداء و انتهای زنجیره تولید را نظارت می کند.
۵. مهارتهای مورد نیاز مجموعه حسب تکنولوژی توسط سیستم آموزشهای رسمی و غیر رسمی ارائه می گردد.
۶. سیستم مالی - حقوقی و مدیریت مالی مجموعه توسط کارفرمای اصلی اعمال می گردد.
۷. سفارشات و ارجاع کارها طبق قراردادهای کتبی انجام می گیرد.

۴- ساختارهای مجموعه ای (Collection – based Structure)



در این ساختار، فرآیند فعالیت اقتصادی کسب و کارهای خانگی به این شکل است که در مجموعه چندین محصول تولیدی مختلف توسط واحدهای مستقل تولید و به بازار مصرف عرضه می‌گردد.

#### ویژگیهای ساختار مجموعه ای

۱. در مجموعه چندین نوع محصول خاص تولید می‌شود.
۲. هر فعالیت خاص توسط متخصصین خاص خود کنترل و نظارت می‌گردد.
۳. هر نوع کالا یا محصول توسط واحد خاصی جمع‌آوری می‌گردد.
۴. محصولات با قابلیت تبدیل یا به صنایع تبدیلی ارسال می‌گردد یا مستقیماً وارد بازار مصرف می‌شود.

#### ۵- ساختارهای منظومه ای (Solar – based Structure)

چنانچه یک بنگاه اقتصادی یا تولید مستقل به دلایل مختلف قسمتی از فرآیند تولید خود را به صورت کارمزدی و در چارچوب انعقاد قرارداد به واحدهای کسب و کار خانگی برون‌سپاری کند، به این گونه واحدهای کسب و کار خانگی، اصطلاحاً واحدهای با ساختار منظومه ای نامیده می‌شود. در این ساختار به هر واحد خانگی وظیفه خاصی سپرده می‌شود و سایر وظایف را بنگاه اصلی عهده دار خواهد بود.

#### ویژگیهای ساختار منظومه ای :

- ۱- واحدهای کسب و کار به صورت اقماری وظایف خاص خانگی را عهده دار هستند.
- ۲- واحدهای کسب و کار بصورت کارمزدی (قطعه مزدی) و در چارچوب انعقاد قرارداد با بنگاه تولیدی اصلی کار می‌کند.
- ۳- هر گونه اختلالی در فعالیت بنگاه تولیدی اصلی بر فعالیت واحدهای کسب و کار خانگی تاثیر گذار خواهد بود.
- ۴- مواد اولیه یا قطعه خام توسط بنگاه تولیدی اصلی در اختیار واحدهای کسب و کار اقماری گذاشته می‌شود.
- ۵- واحدهای کسب و کار خانگی در این ساختار جزء کارکنان بنگاه تولیدی اصلی به شمار نمی‌آیند.

#### ۵) قابلیت‌های پیاده سازی کسب و کارهای خانگی :

ظرفیتهای پیاده سازی کسب و کارهای خانگی به ۵ عامل بستگی دارد:

- ۱- مقیاس تولید
- ۲- وضعیت و ساختار تکنولوژی مورد نیاز



۳- سطح تخصصی مورد نیاز

۴- تهیه مواد اولیه مورد نیاز

۵- بازاریابی و بازاریابی

## ۶) دلایل انتخاب کسب و کار خانگی

- ۷ بالا بردن کیفیت زندگی: امروزه اکثر صاحبان کسب و کارهای خانگی بر این باورند که کار کردن در خانه، کیفیت زندگی آنان را بهبود میبخشد. کار کردن در خانه باعث میشود که وقت بیشتری به خانواده و خانه اختصاص یابد و به دیگر مسائل و موضوعات خانواده، از قبیل تربیت و پرورش فرزندان توجه بیشتری شود. به طور کلی امروزه کار و زندگی بیش از پیش در همدیگر ادغام شده اند.
- ۷ توسعه فن آوری: امروزه با پیشرفتهای زیادی که در زمینه علوم رایانه و دیگر وسایل ارتباطی به وجود آمده، محیط خانه محل مناسب و کاراتری برای کسب و کار شده است [۲].

## ۷) عمده ترین مزیت‌های نسبی کسب و کار خانگی :

- ۱- صرفه جویی ناشی از حذف هزینه خرید یا اجاره محل کار
- ۲- صرفه جویی ناشی از حذف هزینه های رفت و آمد به محل کار
- ۳- صرف جویی ناشی از حذف هزینه های اضافی انرژی و نیروی کار
- ۴- صرفه جویی ناشی از حذف هزینه های انبارداری
- ۵- صرفه جویی ناشی از حذف و یا کاهش چشمگیر هزینه های مالیاتی
- ۶- صرفه جویی ناشی از کاهش چشمگیر هزینه های سربار
- ۷- انعطاف پذیری و شناور بودن زمان کار
- ۸- صرفه جوییهای ارزشمند در وقت
- ۹- کاهش چشمگیر قیمت تمام شده محصول خانگی

کسب و کارهای خانوادگی نقش مهمی را در اقتصاد کشورها ایفا می کند. بخش قابل توجهی از کسب و کارهای موجود بر پایه مدیریت یا مالکیت خانوادگی استوار است، به طوری که حدود نیمی از تولید ناخالص



ملی از طریق این کسب و کارها تامین می شود. اما تصور و باور اکثر ما از کسب و کار خانوادگی چیست؟ بسیاری از کسب و کارهای خانوادگی، بخش عمده ای از هویت خانواده ها را تشکیل می دهد. رونق و شکوفایی چنین کسب و کارهایی، رشد و ترقی خانواده را در پی خواهد داشت. از طرفی برخی از این کسب و کارها زمانی شکوفا خواهند شد که توسط اعضای یک خانواده اداره شود. آنچه باعث حفظ و رونق کسب و کار خانوادگی می شود، آموختن این مطلب است که چگونه با کسانی که به آنها علاقه و ارتباط عاطفی داریم، فعالیت شغلی سالمی داشته باشیم.

## ۸) درک و پذیرش ارتباطات درونی بین نقش های خانوادگی و نقش های شغلی

آنچه به راستی کسب و کار خانوادگی را منحصر به فرد می کند وجود این ارتباطات درونی بین نقش های شغلی و خانوادگی است، یعنی رابطه ای که به طور معمول و در کسب و کارهای غیرخانوادگی یافت نمی شود. درک این ارتباطات درونی را می توان شاه کلید سالم سازی کسب و کار خانوادگی دانست. «نقش» بخشی از فرآیند کسب و کار خانوادگی است که انجام آن بر عهده فرد خاصی قرار می گیرد. در کسب و کارهای خانوادگی با سه نقش اصلی مواجه هستیم؛ نقش خانوادگی (پدر، مادر، پسر، برادرزاده، دایی یا خویشاوند سببی)، نقش مالکیت (شریک و سهامدار) و نقش شغلی (مدیر، کارمند یا کارگر). این امکان وجود دارد که نقش ها با گذشت زمان تغییر یابند و افراد از نقش های متضادی برخوردار شوند که این مورد باعث بروز اختلافاتی در روند کار می شود. برای مثال، «پدر» در یک کسب و کار خانوادگی ممکن است مالک، رئیس، پدر و همسر باشد. فرزندان نیز ممکن است از نقش های متعدد و متضادی برخوردار باشند؛ دختر، کارگر، دختر رئیس و مالک بالقوه کسب و کار. وقتی رئیس در محل کار دستوری صادر کند، گاهی برای کارگران آسان نیست که به وی به عنوان رئیس نگاه کنند نه یک «پدر بهانه گیر». و از طرفی برای رئیس دشوار خواهد بود که به راحتی کارگر را به عنوان کارگر مدنظر قرار دهد نه به عنوان فرزندی چموش که از خواسته های والدین سرپیچی می کند. روش ساده ای که با استفاده از آن می توان این رفتارهای متقابل را مجسم کرد، به کارگیری رویکرد سیستمی است. نگرش سیستمی درک روشنی از تاثیر متقابل سه سیستم فرعی خانواده، مالکیت و کسب و کار را بریکدیگر و برمحیط، ارائه می دهد. توجه به این نکات بسیار مهم است که تغییرات در هر جزء از سیستم، کل سیستم را تحت تاثیر قرار می دهد و همچنین افراد حاضر در هر سیستم از اهداف و انتظارات متفاوتی برخوردار هستند. برای مثال، زمانی که افراد در نقش «عضوی از خانواده» به کسب و کار می نگرند، کسب و کار را به عنوان بخش مهمی از هویت خانوادگی، میراث آینده و منبع تأمین نیازهای مالی برای رفع



احتیاجات معمول زندگی در نظر دارند. از سوی دیگر، اگر ایشان حرفه شان را دلیل پیوند خود با کسب و کار دانسته و در نقش «عضوی شاغل» به کسب و کار بنگرند، تمایل خواهند داشت تا کسب و کار را وسیله ای برای توسعه شغلی و موفقیت های اقتصادی مد نظر قرار دهند. و سرانجام، سهامداران یعنی افراد در نقش «مالک»، عمدتاً به کسب و کار به عنوان ابزاری برای سرمایه گذاری و کسب منفعتی رضایت بخش توجه نشان می دهند. هر چند پی بردن به عملکرد نقش های متضاد در کسب و کار خانوادگی، به تنهایی قادر به رفع تضادها نیست اما می تواند ما را در درک و فهم چگونگی رخ دادن آنها یاری رساند. درک چنین موضوعی، ما را قادر می سازد تا به این تضادها توجه کافی کرده و آنها را به نفع خانواده و کسب و کار حل و فصل کنیم.

## ۹) زنان و کارآفرینی خانگی در انگلیس:

مقالات بسیار کمی در زمینه کسب و کار خانگی وجود دارد، که ما یک مقاله را بررسی کردیم، این تحقیق نشان داده است که کسانی که انتخاب های کمتری دارند یا توانایی ضعیفی برای شروع یک کسب و کار جدید دارند بیشتر احتمال دارد این گزینه را انتخاب کنند. با توجه به نتایج حاصل از این تحقیق و ادبیات موجود، به نظر می رسد که کارآفرینی خانگی درمان قطعی برای زنانی نیست که از قبل در حاشیه بازار کار قرار داشته اند مجبور به کار عادی شده اند.

برای کسانی که مایلند کسب و کار خانگی برای خود داشته باشند نیاز به وجود پشتوانه در منابع و آموزش وجود دارد و هم چنین آگاهی واقع بینانه از فرصت ها و چالش ها در مدیریت چنین کسب و کاری. واضح است که شروع کسب و کار از خانه این فرصت را به زنان می دهد که روی اولین پله نردبان فعالیت های کارآفرینانه قرار گیرند ولی اگر به خوبی پشتیبانی نشوند، می تواند تاثیر مخربی روی خود اشتغالی زنان داشته باشد.

در این تحقیق با استفاده از داده های GEM در انگلستان، خصوصیات زنان خود اشتغالی که کسب و کار خود را از خانه شروع کرده اند جستجو می شود. نتایج نشان می دهد تعداد زیادی از زنان با منابع کارآفرینانه ضعیف احتمال بیشتری برای انجام کسب و کار خانگی دارند. هم چنین این تحقیق نشان داده که احتمال پاره و قوت بودن در کسب و کار های خانگی بیشتر است در نتیجه به در حاشیه بودن این افراد کمک می کند. در زنانی که کسب و کار خانگی دارند بیشتر احتمال دارد کمتر از ۳۵ ساعت و کمتر احتمال دارد بیشتر از ۴۵ ساعت را صرف کسب و کار خود کنند در مقایسه با کسانی که کسب و کار خارج از خانه دارند. این مطلب نشان دهنده ی اینست که تصمیم برای قرار دادن پایه کسب و کار در خانه معمولاً با میل آنها به تلقیق کار و مراقبت از کودکانشان و سایر مسئولیت های خانه داری ارتباط دارد.



جدول ۱ کارآفرینان خانگی و کارآفرینان غیر خانگی و ساعاتی که در هفته صرف کار می کنند

خانگی	غیر خانگی	
۵۵.۲%	۴۲.۰%	کمتر از ۳۵ ساعت
۲۴.۲%	۳۱.۹%	۳۵ تا ۴۵ ساعت
۲۰.۶%	۲۶.۱%	بیش از ۴۵ ساعت
۰.۰۰۰		p-value

2009 Piers Thompson, Dylan Jones-Evan

## ۱۰) پرداختن به کسب و کار خانوادگی به عنوان یک کسب و کار جدی و رسمی

باید باور داشت که کسب و کار خانوادگی یک فعالیت جدی و رسمی است نه تفریح و سرگرمی. این بدین معنا نیست که شما نمی توانید یا نباید ارتباطی عاطفی با کسب و کار و فعالیت های مربوط به آن برقرار کنید، بلکه موضوع اصلی این است که برای تامین هزینه ها و حفظ فعالیت، به کسب و کاری سودآور و موفقیت آمیز نیاز است. آنچه واضح است، شما برای کسب درآمد به تاسیس یک کسب و کار می پردازید نه برای سرگرمی، اما اگر چنین نیست، اطمینان داشته باشید که کسب و کارتان هرگز بیش از یک سال دوام نخواهد آورد.

از دیگر نکاتی که برای ثمربخشی و سلامت هر چه بیشتر کسب و کار باید به یاد داشت، بهره مندی و استخدام کارمندان غیرخویشاوند و خارج از خانواده است. ایشان جزء حیاتی اکثر کسب و کارهای خانوادگی هستند. بسیار مهم است که ایشان را به صورت شایسته در تصمیمات دخالت دهید. درباره فرصت هایی که ایشان در کسب و کار شما ایجاد می کنند، صادق باشید، از آنها به نحوی شایسته قدردانی کنید و به ایشان پاداشی که انجامش برایتان میسر نیست، وعده ندهید. فرصت های یادگیری و کارآموزی را برای تمامی کارمندان و سهامداران فراهم کنید تا بتوانید توان علمی و عملی منابع انسانی سازمان را در حداکثر کارایی حفظ کنید. به عنوان یک راهکار عالی برای ارتقای افق دید افراد شاغل در کسب و کار خانوادگی، می توان امکانی فراهم آورد تا ایشان در دوره های آموزشی و کارآموزی مفید شرکت کنند. این جلسات حرفه ای فرصت های کارآموزی و آموزشی وسیعی را فراهم می آورد، برنامه ای که اغلب در سازمان های بازرگانی و صنعتی مورد استقبال واقع می شود. لازم است شما همسر خود را نیز به درک و فهم بهتر کسب و کار ترغیب کنید. نیاز است که امکان شرکت در کارگاه های آموزشی و جلسات حرفه ای برای وی نیز فراهم شود. همسر شما حتی اگر در کسب و کار حضور فعالی نداشته باشد، باز هم نقشی حیاتی در کسب و کار خانوادگی تان ایفا می کند. در صورتی که وی به درک بهتری از کسب و کار دست یابد، می تواند به عنوان همراهی دلسوز و شایسته برای شما



در مسیر موفقیت شغلی و خانوادگی ایفای نقش کند. و چه بسا در آینده ای نه چندان دور، همسر شما قادر خواهد بود به واسطه اشتغال یا سرمایه گذاری و مالکیت در کسب و کار، به طور فعال در کسب و کار مشارکت کند. برای تمامی افراد وابسته به کسب و کار خانوادگی، شرح شغل واضحی تهیه کنید. هرگز مپندارید که فرزندان قادر است ذهن شما را بخواند و پی به انتظارات شما ببرد، حتی اگر شما زمان زیادی را صرف کار مشترک کرده باشید. لازم است شما و افراد شاغل در کسب و کار در جلساتی درباره وظایف شغلی، انتظاراتتان و اهدافتان بحث کرده و برای پیگیری بهتر آنها را مکتوب کنید. به طور مداوم درباره این موضوعات بحث و گفت و گو کنید و در مواقع لازم، انتظارات و اهداف خود را تعدیل و اصلاح کنید [۴].

## ۱۱) طبقه بندی کلی مشاغل خانگی و کارگاههای خانوادگی

### ۱- مشاغل پژوهشی

شناسایی و تحقیق پیرامون مشاغل جدید خانگی (بررسی تطبیقی) ✓

شناسایی و تحقیق پیرامون ماشین آلات کوچک و تکنولوژیهای مناسب مشاغل خانگی ✓

شناسایی و تحقیق پیرامون انرژیهای تجدید پذیر مورد استفاده در تولید مشاغل خانگی ✓

ایده سازی ✓

ویراستاری ✓

اطلاع رسانی بازار کالا و خدمات ✓

معرفی بازارهای خارجی ✓

تحقیقات اجرایی (Executive Research) ✓

خدمات ارجاع تخصصی (Expert Referral Services) ✓

### ۲- مشاغل آموزشی

تدوین استانداردهای ویژه مشاغل خانگی ✓

اجرای برنامه های آموزشی ✓

شناسایی و معرفی مشاغل جدید خانگی ✓

صدور گواهی مهارت ✓

تدریس خصوصی ✓



- متخصص آموزش ✓
- متخصص روابط عمومی ✓
- خدمات کارورزی ✓
- خدمات دفتر داری (Book Keeping Services) ✓

### ۳- مشاغل حقوقی و قراردادهای

- ارائه مشاوره به شرکتها و اشخاص حقیقی و حقوقی ✓
- تهیه متون حقوقی ✓
- انجام امور و کالت ✓
- تهیه متن قراردادهای ✓
- مشاغل حسابداری ✓
- مشاغل حسابرسی ✓
- خدمات چکیده نویسی متون حقوقی ✓
- خدمات آماده سازی اظهار نامه های مالیاتی ✓

### ۴- گروه مشاغل IT

- شناسایی مشاغل IT ✓
- تهیه نرم افزارهای مهندسی مورد نیاز مشاغل خانگی ✓
- کار از راه دور Tele working ✓
- آموزشهای مهارتی از راه دور Tele Training ✓
- مشاوره رایانه ✓
- برنامه نویسی رایانه ✓
- تعمیر رایانه ✓
- نشر رایانه ای (Desk Publishing) ✓
- طراحی وب سایت ✓
- متصدی شبکه ✓



- ✓ طراحی با کامپیوتر
- ✓ سایر کسب و کار های مجازی
- ✓ بازیهای رایانه ای

۵- گروه مشاغل مونتاژ (سفارش گرفتن از کارخانجات بزرگ صنعتی)

- ✓ سفارش گیری از کارخانجات بزرگ داخلی و خارجی
- ✓ مونتاژ پوشاک
- ✓ مونتاژ پای افزار
- ✓ مونتاژ قطعات خودرو
- ✓ مونتاژ قطعات دوچرخه
- ✓ مونتاژ قطعات موتورسیکلت
- ✓ مونتاژ قطعات ساعت
- ✓ مونتاژ ابزارهای دقیق
- ✓ مونتاژ قطعات چینی آلات

۶- گروه مشاغل تعمیراتی

- ✓ تعمیرات لوازم خانگی
- ✓ تعمیرات لوازم برقی
- ✓ تعمیرات ابزار دقیق
- ✓ رفوگری
- ✓ خدمات ترمیم

۷- گروه مشاغل صنایع خرد و دستی

- ✓ اسباب بازی
- ✓ تولید عروسک
- ✓ محصولات صدفی



- ✓ قالیچه های تزئینی
- ✓ محصولات حصیری
- ✓ تولید گل‌های مصنوعی
- ✓ محصولات چوبی
- ✓ کار روی چرم
- ✓ محصولات معرق کاری
- ✓ محصولات مثبت کاری
- ✓ لوازم تزئینی مسی
- ✓ کار روی شیشه
- ✓ محصولات پیچ و مهره ای
- ✓ تابلوهای فرش
- ✓ گیوه بافی
- ✓ سفالگری
- ✓ کفش دوزی
- ✓ حریر بافی
- ✓ فرش بافی
- ✓ گبه بافی
- ✓ جاجیم بافی
- ✓ قلم زنی
- ✓ صحافی
- ✓ خیاطی
- ✓ قلاب بافی
- ✓ حصیر بافی
- ✓ کنده کاری
- ✓ برجسته کاری
- ✓ تور بافی



✓ تولید کالاهای سیمی (حیوانات، پرندگان و ...)

۸- گروه مشاغل پزشکی و بهداشتی

✓ پزشک محله

✓ پرستار

✓ تزریقات

✓ لوزام آرایشی

✓ ماساژور صورت و متخصص زیبایی

✓ خدمات آمبولانس تجاری

✓ خدمات فیزیو تراپی

✓ خدمات ماساژ درمانی

✓ خدمات گفتار درمانی

✓ گیاه درمانی

✓ طب سوزنی

۹- گروه مشاغل کشاورزی، صنایع روستایی و صنایع تبدیلی خرد

✓ تولید محصولات دامی

✓ فرش، گبه، جاجیم

✓ تعمیرات ادوات کشاورزی

✓ محصولات کشاورزی

✓ صنایع تبدیلی خرد

✓ شیلات

✓ تولید گیاهان دارویی

✓ تولید گل‌های زینتی

✓ زراعت خرد

✓ پرورش ماکیان



۱۰- گروه مشاغل معدنی

- ✓ تراش سنگ های قیمتی
- ✓ تهیه و تولید مجسمه های سنگی با استفاده از ضایعات معادن سنگ
- ✓ تهیه لوازم خانگی سنگی با استفاده از ضایعات معادن سنگ

۱۱- گروه پوشاک و منسوجات

- ✓ کار روی پوست
- ✓ کار روی چرم
- ✓ ابریشم بافی
- ✓ مليله دوزی
- ✓ کشفاف
- ✓ جوراب بافی
- ✓ تولید لباس زیر
- ✓ انواع کلاه و عرقچین
- ✓ سیسمونی نوزاد
- ✓ نخ ریزی
- ✓ پشم ریزی
- ✓ انواع پوشاک
- ✓ سایر

۱۲- گروه مشاغل خدماتی

- ✓ آرایشگری
- ✓ آرایشگری تلویزیونی (چهره آرای، گریم)
- ✓ خدمات بازاریابی
- ✓ خدمات توزیع
- ✓ فیلمبرداری



- عکاسی ✓
- مستندسازی ✓
- خدمات عروسی ✓
- خدمات عزاداری ✓
- خدمات همایشها ✓
- کارگزاری اطلاعات ✓
- سفارشات پستی / تجارت شبکه ای ✓
- خدمات مراقبت از کودک در منزل ✓
- خدمات سالمندان ✓
- خدمات نظافت ✓
- مربی سلامت جسمانی ✓
- مشاور مالی ✓
- مامور صادرات ✓
- مامور ترخیص کالا ✓
- خدمات حمل و نقل ✓
- خدمات امور خیریه ✓
- خدمات پادویی ✓
- سفره آرایی ✓

۱۳- گروه مشاغل بازیافت

- بازیافت فلزات رنگین (مس ، آلومینیم و.....) ✓
- بازیافت البسه گرانبهت ✓
- بازیافت سایر مواد ✓

۱۴- گروه مشاغل خدمات الکترونیک

- مشاوره (علمی، حقوقی، قراردادی) ✓



- ✓ اخذ ویزا و گذرنامه
- ✓ ثبت تولد و فوت
- ✓ پرواز کسب و جواز کار
- ✓ پرداخت قبوض جریمه، مالیات
- ✓ امور حسابداری و حسابرسی
- ✓ تهیه طرح کسب و کار (Business Plan)

۱۵- گروه مشاغل فرهنگی

- ✓ ترجمه متون علمی و حقوقی
- ✓ ویراستاری
- ✓ آموزش در منازل
- ✓ خدمات تلخیص ( Abstracting Services )
- ✓ خدمات تبلیغات ( Advertising Services )
- ✓ نویسنده فنی
- ✓ مترجم کتبی
- ✓ مترجم شفاهی
- ✓ انتشار خبرنامه
- ✓ نگارگری
- ✓ سایر خدمات فرهنگی

۱۶- گروه مشاغل گردشگری و میراث فرهنگی

- ✓ مترجم شفاهی ویژه گردشگری
- ✓ اطلاع رسانی ویژه گردشگران
- ✓ آرایشگری ویژه
- ✓ مهمانپذیر با اتاق (صبحانه، ناهار و شام)
- ✓ متصدی تور



- مشاور سیاحتی ✓
- نقاشی در فضای آزاد ویژه مناطق گردشگری ✓
- راننده ویژه گردشگران ✓
- طالع بینی ✓

#### ۱۷- مواد غذایی

- تهیه انواع شیرینی های خانگی ویژه هر استان و منطقه ✓
- پاک کردن (انواع سبزیجات و حبوبات) ✓
- جداسازی و بسته بندی ✓
- خرد کردن (سبزیجات و مواد غذایی) ✓
- طبخ و آماده سازی مواد غذایی ✓
- تهیه ترشیجات ✓
- تهیه مرباجات ✓
- ارائه غذاهای سنتی در پارکها ✓

### ۱۲) مروری بر مشاغل خانگی در برخی از کشورها:

هر چند که در عصر اقتصاد صنعتی کسب و کارهای خانگی در سایه هیبت تولیدات صنعتی کم کم رو به افول گذاشت، لیکن در عصر اتوماسیون و تکنولوژی ICT به دلیل رشد حیرت انگیز تکنولوژی اطلاعات، کسب و کارهای خانگی با رویکردی جدید و مدرن مجدداً رو به گسترش نهاد.

آمارهای گروه کشورهای OECD حاکی از آن است که هم اکنون بین ۲۵ تا ۴۰ درصد نیروی کار تحصیلکرده به کسب و کارهای خانگی اشتغال دارند، در حالی که این رقم در ایران اسلامی حدود ۱۱ درصد است. براساس پژوهش انجام گرفته در ۳۷ کشور جهان توسط GEM ۲ «سازمان دیده بان جهانی کارآفرینی» در سال ۲۰۰۲، بین توسعه کسب و کارهای خرد و متوسط (SMES) ۳ با کاهش نرخ بیکاری ارتباط بسیار معنی داری وجود دارد که سهم مشاغل خانگی در این نوع کسب و کارها ۳۰ درصد است. همچنین پژوهش انجام گرفته توسط ویلیام بایگربو و مارک کاولین در سال ۲۰۰۲ نشان می دهد که بین متغیرهای نرخ بیکاری و توسعه اقتصادی از یکطرف و



توسعه کسب و کارهای خرد خانگی به لحاظ نرخ های آماری ارتباط معنی داری وجود دارد. در واقع می توان گفت که توسعه کسب و کارهای کوچک خانگی همزمان به رشد اقتصادی، افزایش تولید ناخالص داخلی آنها و کاهش متوازن نرخ بیکاری کشورها کمک چشمگیری می کند.

فوکو یاما در کتاب «اعتماد» می گوید: دروازه ورود کشورهایی همچون چین، تایوان، هنگ کنگ، ایتالیا و اسپانیا به عرصه رشد و توسعه یافتگی، مشاغل خرد و کسب و کارهای خانگی بوده است.

کشور ایتالیا طی دو دهه گذشته توانسته است نرخ بیکاری جنوب این کشور (استان سیسیل) را که به دلیل حضور فعال شبکه مافیا منطقه ناامنی برای سرمایه گذاری صنعتی محسوب می شود از طریق توسعه صنایع کوچک و کسب و کارهای خانگی از ۲۲ درصد به حدود ۱۲ درصد کاهش دهد. کنفدراسیون صنایع کوچک ایتالیا از طریق ترغیب شرکتهای بزرگ صنعتی به توسعه همکاری و انعقاد قرارداد با صنایع کوچک، کارگاههای خانوادگی و کسب و کارهای خانگی، زمینه های ارزشمندی را در حفظ، پایدارسازی و توسعه مشاغل کوچک و خانگی این کشور فراهم ساخته است. براساس آمار منتشر شده از طرف مرکز آمار ایتالیا، امروزه بیش از ۸۰ درصد واحدهای صنعتی کشور ایتالیا را صنایع کوچک و متوسط (SME) و کسب و کارهای خانگی تشکیل میدهند، بطوریکه ۸۷ درصد از اشتغال بخش صنعت و ۶۱ درصد از اشتغال بخش خدمات در این کشور توسط واحدهای کوچک و کسب و کارهای خانگی تامین می گردد.

در ایالات متحده آمریکا نهادی تحت عنوان « اداره کسب و کار کوچک SBA » وجود دارد که ضمن تامین تسهیلات مالی و اعتباری برای کسب و کارهای کوچک و مشاغل خانگی، وظایف اطلاع رسانی بازار کالا و خدمات را نیز در داخل و خارج کشور عهده دار است.

در آمریکا هم اکنون بیش از ۴۳ میلیون نفر به صورت پاره وقت و حدود ۱۳ میلیون نفر به صورت تمام وقت از طریق کسب و کارهای خانگی امرار معاش می کنند که رویهمرفته حدود ۲۰ درصد کل شاغلین این کشور را تشکیل می دهند. بسیاری از کارفرمایان آمریکایی بعد از انتقال کار خود به خانه در ۲ دهه اخیر، موفقیت های بیشتری را کسب کرده اند. یکی از کارفرمایان آمریکایی به نام پاول هاوکینسون ۵ می گوید: « من یک مجموعه ۴۰ نفری را در یک ساختمان دو طبقه اداری اجاره کرده بودم، حساب هایمان عالی بود، یک روز حسابدار شرکت به من گفت که همه افراد مجموعه شما غیر از من دنبال درآمدزایی هستند. تمامی نیروها را اخراج و شرکت را تعطیل نموده و کسب و کارم را به خانه منتقل کردم. فشار خونم پائین آمد، خوشبختی زیادی را احساس کردم و در آخر توانستم پولی دریاورم و در جیبم بگذارم.»

کشور پهناور چین با هدف تصرف بازار تجارت جهانی مدل کسب و کارهای خانگی را که از جمله موفق ترین مدلهای تولیدی برای کاهش هزینه های تولید و سایر هزینه های سربار به شمار میرود، سرلوحه برنامه توسعه اقتصادی کشور قرار داده است. تایوان با بهره گیری از شیوه های نوین آموزشهای مهارتی خصوصا آموزشهای از راه



دور ۶، همچنین اتخاذ سیاستهای حمایتی و تشویقی در رابطه با توسعه کسب و کارهای خانگی، توانسته است گامهای بسیار ارزشمندی در این زمینه بردارد. تایوان با اصلاح سیاستهای مالیاتی، تعرفه های گمرکی، قوانین حقوقی، رفع محدودیتهای بازرگانی و صادراتی توانسته است بسترهای لازم را در ارتباط با ایجاد و توسعه کسب و کارهای خانگی در یک دهه اخیر فراهم سازد. این کشور با ایجاد پایگاههای اطلاع رسانی و تبلیغات گسترده در سطح بین المللی، موقعیت ممتازی را در ارتباط با بازارهای خارجی و بازاریابی برای شاغلین کسب و کارهای خانگی فراهم نموده است. در کشور آلمان سابقه کسب و کارهای خانگی از طریق همکاری افراد واسطه با کارفرمایان تولیدی به قرن چهاردهم میلادی بر میگردد [۱].

### ۱۳ کسب و کارهای خانگی در ایران:

کسب و کارهای خانگی در ایران سابقه دیرینه دارند. بسیاری از صنایع دستی که امروزه هم وجود دارند، در منازل و محل سکونت افراد تولید میشده اند. بطور کلی کسب و کار خانگی پدیده جدیدی نیست، بلکه در نتیجه تغییرات و تحولاتی که در فعالیتهای اقتصادی - اجتماعی امروز به وجود آمده به آن توجه بیشتری شده است و این نوع کسب و کارها روز به روز گسترش و توسعه می یابند [۲]. در ایران دلایل عمده و قویتری برای توسعه کسب و کار خانگی به شرح زیر وجود دارد که باید در کانون سیاستهای دولت قرار گیرد:

- ۱- تحصیلات بالای نیروی کار و نرخ بیکاری ۱۵/۶ درصدی فارغ التحصیلان دانشگاهی
- ۲- نرخ بالای بیکاری جوانان (۲۸٪ در ابتدای برنامه چهارم)
- ۳- نرخ بالای بیکاری زنان (۱۹/۸ درصدی در سال ابتدای برنامه چهارم)
- ۴- نرخ بالای بیکاری مناطق روستایی (۱۴/۳ درصدی در سال ابتدای برنامه چهارم)
- ۵- ضرورت جلوگیری از به هدر رفتن سرمایه انسانی و استعدادهای خانمها در راستای کمک به افزایش چشمگیر تولید ناخالص داخلی (GDP)
- ۶- هزینه های بسیار سنگین اجاره یا خرید مراکز کسب و کار خصوصا در کلان شهرها
- ۷- توجه و علاقه خاص زنان ایرانی به مسائل تربیتی و فرهنگی فرزندان
- ۸- علاقه ویژه خانمها برای بروز خلاقیتهای خود در عرصه خدمت به جامعه از طریق انجام کسب و کارهای اقتصادی
- ۹- علاقه کم مردان به کار کردن همسرانشان در فضای بیرون از منزل
- ۱۰- علاقه مندی زنان به کسب استقلال مالی و اقتصادی



۱۱- کاهش چشمگیر هزینه های تولید و سربار در فعالیتهای اقتصادی مرتبط با کسب و کارهای خانگی



## ۱۴) نقش کسب و کار خانگی در ارتقا مهارت و درآمد زایی جامعه

کسب و کار خانگی در طول سالها و قرن‌ها همواره یکی از مهمترین منابع تولید و درآمد در جوامع انسانی به شمار می‌آید.

تبدیل مشاغل خانگی به کارگاههای بزرگتر خانگی در طول یک سده اخیر منبع شکل‌گیری کارخانه‌های بزرگ صنعتی و تولید انبوه شده است. با این وجود تاسیس صنایع بزرگ و متوسط، هیچگاه نتوانست چیزی از ارزش اقتصادی و نقش آفرینی مشاغل خانگی بکاهد. بطوری که بخش قابل توجهی از تولید ناخالص ملی کشورهای بزرگ صنعتی، به دلیل فعالیت گسترده مشاغل خانگی تحقق می‌یابد. تاثیر چشم‌گیر کسب و کار خانگی در افزایش درآمد خانوار و نیز نقش قابل ملاحظه آن در تولید ناخالص ملی سبب شده است که دولتهای جوامع صنعتی و یا در حال رشد، با نگاه متفاوت تری به کسب و کار خانگی بنگرند.

برنامه ریزی برای ارتقای آموزش علمی و تخصصی این دست مشاغل و زمینه سازی برای دسترسی سریع تر به بازار فروش و از همه مهمتر تنظیم بازار برای اقتصادی تر شدن این قبیل فعالیتها موجب شده است کارکرد اقتصادی این مشاغل همتراز سایر فعالیتهای مهم اقتصادی باشد. بعبارت دیگر برنامه ریزان اقتصادی در جوامع صنعتی و یا در حال رشد به گونه ایی تحولات اقتصادی را رقم می‌زنند که مشاغل خانگی از دو زاویه پیوسته توسعه یابد، درآمد زایی و ارتقای علمی روش تولید. درآمد زایی و اقتصادی بودن فرآورده های این دست مشاغل به گونه ایی است که فعالان مشاغل خانگی به طور طبیعی از درآمد قابل توجهی برخوردارند. رشد مالی و فزونی روز افزون گردش مالی در این بخش از فعالیتهای اقتصادی، یکی از مهمترین انگیزه های اقبال جویندگان کار برای ورود به مشاغل خانگی است. علاوه بر اینها دسترسی راحت و سریع به منابع مالی و تلاش مداوم برنامه ریزان برای کاهش چشمگیر ریسک پذیری در حوزه مشاغل خانگی نیز سبب شده است که بسیاری از فعالان اقتصادی برای ورود به کسب و کار خانگی اهتمام ویژه ای داشته باشند.

برنامه دیگری که فعالان کسب و کار خانگی را پیوسته زیر پوشش جدی خود قرار می‌دهد ارتقای علمی و رشد مهارت های حرفه ای به متقاضیان و فعالان این حوزه از اقتصاد است.

بدین ترتیب مجموعه تدابیر به اجرا در آمده باعث شده است که کسب و کار خانگی همواره از بازده مالی بسیار بالایی برخوردار باشد. ضمن آنکه تمامی فعالان این حوزه نیز از منزلت و جایگاه در خور اجتماعی برخوردار هستند. بهر حال اقدامات کلیدی و راهبردی دولتها در حوزه کسب و کار خانگی موجب شده است که توجه و اقبال به این قبیل شغلها افزایش یابد و درآمد زایی آنها نیز نقش بسیاری در ارتقا و رشد مالی خانواده ها به همراه داشته باشد. بعلاوه محصولات و فرآورده های کسب و کار خانگی به گونه ای است که بستر کار آفرینی به ایده پردازی و تولید را به گونه ای توسعه می‌بخشد که ساختارهای اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی پیوسته رشد یابد [۳].



کارآفرینی در کسب و کار خانگی (۱۳۸۵) پاوول و سارا ادوارد، ترجمه دکتر محمود احمد پورداریانی،

*Woman and Home-based Entrepreneurship Evidence from the united kingdom(2009) Piers Thompson, Dylan Jones-Evans, Caleb Kwong, International Small Business Journal, Vol 27(2) 227-239*

[1-www.karafarini.gov.ir](http://www.karafarini.gov.ir)

[2-www.karafariny.com](http://www.karafariny.com)

[3- http://www.karnews.ir/plugins/content/content.php?content.119](http://www.karnews.ir/plugins/content/content.php?content.119)

[4- http://irancheck.mihanblog.com/post/46](http://irancheck.mihanblog.com/post/46)

