

سواد مالی

و

هوش تجاری





به طور کلی سواد مالی عبارت است از توانایی مدیریت اقتصادی درآمد، چگونگی پس انداز، سرمایه گذاری و مدیریت خرج. در واقع سواد مالی داشتن دانش و مهارت کافی درباره مفاهیم اولیه مالی و همچنین استفاده از این دانش برای حل مشکلات مالی می باشد.



- (1) با داشتن سواد مالی کافی شما می توانید به راحتی درباره امور مالی شخصی خود فکر کرده و در نهایت بهترین گزینه را انتخاب نمایید .
- (2) دانش‌آموزانی که این هوش و دانش را کسب کنند در بزرگسالی به مراتب زندگی اقتصادی بهتر و چشمگیرتری نسبت به دیگران خواهند داشت.
- (3) آن دسته از دانش‌آموزانی که دوره‌های مالی را بگذرانند، توانایی بیشتری نسبت به سایرین برای نحوه پس انداز درست و هوشمندانه دارند و راه‌های سرمایه‌گذاری کردن را پیدا خواهند کرد.
- (4) و البته مهمتر از همه داشتن مهارت‌های تفکر خلاق ، توانایی حل مسئله و روحیه مسئولیت پذیری است .





## فعالیت تجاری



Business\_Studies: Business Activity

#یار - و - خواسته

#عربه - فرصت - از - دست - رفته



# نیازها و خواسته‌ها



# الف) نیازهای اولیه :

خوراک



پوشاک



مسکن



امنیت



## ب : نیاز اجتماعی : تعلق داشتن - برخورداری از عاطفه





# ج: نیاز فردی : کسب دانش - ابراز وجود



- خواستہ از نیاز نشات می گیرد و شخصیت و فرهنگ فرد در آن تاثیر می گذارد (مثلا نیاز فرد x داشتن سرپناه و خانه و خواسته او یک پنت هاوس مجلل است)
- یا اینکه نیاز یک آمریکایی غذا می باشد و خواسته او یک ساندویچ مک دونالد و نوشابه و سیب زمینی است.
- ▶ **خواستہ :**
- ▶



▶ نیازها یکسان است اما خواسته ها بنا به فرهنگ و شرایط و شخصیت فرد با هم متفاوت می باشد مثلا ممکن است خواسته یک فرد کوچنشین به نیاز سرپناه چادر مرغوب باشد و خواسته یک شهرنشین مسکن مناسب .

**خواستہ های انسان همواره نامحدود هستند. ▶**



خدمت



كالا

# کالا :

کالا : شئی فیزیکی است که با هدف تامین نیازها و خواسته های مشتریان به بازار عرضه می گردد.

digikala



# خدمات :

خدمات : آنچه که با هدف رفع نیازمشتریان عرضه می گردد و الزاما شامل فعالیتهایی است که مشهود هم نیستند مثل بیماری که در بیمارستان بستری بوده و پس از ترخیص دارو از داروخانه تهیه کرده که دارو کالا است و زمانی که در بیمارستان بوده به نوعی خدمات درمانی دریافت کرده.

Service



# فقیر کیست؟

افرادی که توانایی تامین حداقل نیازهای اولیه خود را ندارند یا به بیان دیگر افرادی که در زیر خط فقر قرار دارند فقیر نامیده میشوند.





در سراسر دنیا بیشتر مردم توانایی خرید تمام خواسته‌هایشان را ندارند، چرا که خواسته‌های ما انسان‌ها همواره نامحدود هستند. در کشورهای گوناگون افرادی زندگی می‌کنند که حتی توانایی تأمین نیازهای اولیه خود را هم ندارند. در اصطلاح به این گروه از افراد که در زیر خط فقر قرار دارند فقیر گفته می‌شود.

**در این‌جا سؤالی که مطرح می‌شود این است که:** چرا نمی‌توانیم بسیاری از نیازها و خواسته‌هایمان را برآورده کنیم؟ و چرا در جای‌جای جهان کسانی هستند که در فقر به سر می‌برند؟ پاسخ بیشتر مردم به این قبیل سؤالات این است که: «پول کافی در اختیار ندارند.» اما نکته مورد توجه در این‌جا این است که آیا دلیل اصلی مشکلات اقتصادی کمبود پول و ثروت است؟ مثال زیر این نکته را روشن خواهد کرد که پول به تنهایی پاسخگوی مشکلات اقتصادی مردم نیست.



## اهداف آموزشی فصل



- آشنایی با معنا و مفهوم نیازها، خواسته‌ها، کمبود<sup>۲</sup> و هزینه فرصت از دست رفته<sup>۱</sup>
- شناسایی عوامل تولید<sup>۳</sup>
- توسعه فعالیت اقتصادی و تخصص‌گرایی<sup>۴</sup>
- بررسی هدف فعالیت تجاری
- آشنایی با مفهوم ارزش افزوده<sup>۵</sup>

نیازها، خواسته‌ها، مشکلات اقتصادی و کمبود منابع



لیستی از موارد زیر تهیه کنید:

الف) نیازهایتان؛ آن دسته از نیازهایی که برای ادامه حیات ضروری هستند. (نیازهای اولیه انسان)

ب) خواسته‌هایتان؛ اقلامی که برای ادامه حیات ضروری نیستند اما خواهان خرید و کسب مالکیت آن هستید.

به‌عنوان مثال: در لیست مربوط به نیازهایتان می‌توانید به آب آشامیدنی پاکیزه و در لیست مربوط به خواسته‌هایتان، به خانه لوکس و مجهز اشاره کنید.

نظر خودتان در مورد لیست‌هایی که ارائه داده‌اید چیست؟ به احتمال زیاد اقلام بسیار مهم و حیاتی مانند آب آشامیدنی، پوشاک مناسب جهت محافظت در برابر سرما، خوراک و مسکن (یا به‌عبارتی سریناه) را در لیست مربوط به نیازهایتان قرار داده‌اید. از طرفی دیگر، تکمیل لیست مربوط به خواسته‌هایتان بستگی به خود شما و علایق شخصیتان دارد. به همین دلیل است که این لیست دربرگیرنده اقلام بسیاری خواهد بود.

سؤالی که در این‌جا مطرح می‌شود این است که: آیا شما به تمام اقلامی که در این لیست به آن‌ها اشاره کردید، دست یافته‌اید؟ اگر پاسخ شما به این پرسش مثبت است، قطعاً فردی خوش شانس و ثروتمند خواهید بود.

1. Needs

4. Opportunity cost

7. Added value

2. Wants

5. Factors Of Production

3. Scarcity

6. Specialization

**کالا:** شینی فیزیکی است که با هدف تأمین نیازها و خواسته‌های مشتریان به بازار عرضه می‌شود.  
**خدمت:** آنچه که با هدف رفع نیاز مشتریان به بازار عرضه می‌شود، فقط کالا نیست بلکه می‌تواند شامل فعالیت‌هایی باشد که الزاماً مشهود نیستند و در نهایت به مالکیت نمی‌انجامند. مانند: خدمات بانکی، پذیرایی از میهمانان در میهمان‌سراها، تکمیل کردن اظهارنامه‌های مالیاتی، بازسازی خانه‌ها و ...  
**نیاز:** نیازهای انسان اصلی‌ترین اصطلاح در بازاریابی هستند. نیازهای انسانی یعنی میل و تمایل به چیزی داشتن که این تمایلات عبارتند از:

بیشتر بدانید

- ۱) نیازهای فیزیکی یا اولیه خوراک، پوشاک، مسکن (سرپناه) و امنیت (امن ماندن)
  - ۲) نیازهای اجتماعی مربوط به تعلق داشتن و برخورداری از عاطفه
  - ۳) نیازهای فردی مربوط به کسب دانش و ابراز وجود.
- خواسته:** خواسته از نیاز انسان نشأت می‌گیرد و شخصیت و فرهنگ فرد نیز به آن شکل می‌دهد. به‌عنوان مثال یک آمریکایی به غذا نیاز دارد اما خواسته او، یک ساندویچ بزرگ و معروف مک دونالد، سیب زمینی سرخ کرده و نوشابه است. (نیاز او، غذا و خواسته او ساندویچ بزرگ مک دونالد، سیب زمینی و نوشابه است.)