هفته ششم آموزشی

# سواد مالی

## کلاس درس سواد مالی

مجموعه مدارس علوی

پایه هفتم

CHAPTER 1

# اهداف فصل

*مروری بر موضوعات و اهداف آموزشی فصل اول کتاب سواد مالی.*

۰۱

## نیازها و خواسته‌ها

آشنایی با مفهوم نیاز، خواسته، کمبود و هزینه فرصت از دست رفته.

۰۲

## عوامل تولید

شناسایی عوامل تولید و نقش آن‌ها در فرایند کسب‌وکار.

۰۳

## تخصص‌گرایی

توسعه فعالیت اقتصادی و تخصص‌گرایی در کسب‌وکار.

۰۴

## هدف فعالیت تجاری

بررسی هدف اصلی از راه‌اندازی یک فعالیت تجاری.

۰۵

## ارزش افزوده — موضوع درس امروز

آشنایی با مفهوم ارزش افزوده و اهمیت آن در موفقیت کسب‌وکار.

جلسه ششم آموزشی

# موضوع درس امروز:

## *ارزش افزوده*

در این جلسه با یکی از مهم‌ترین مفاهیم سواد مالی آشنا می‌شویم: «ارزش افزوده». این مفهوم به ما کمک می‌کند تا درک کنیم چرا برخی کسب‌وکارها موفق‌اند و برخی دیگر با مشکلات مالی روبه‌رو می‌شوند. یادگیری این مبحث پایه‌ای برای درک بهتر اقتصاد روزمره است.

| صفحه کتاب درسی | مباحث تدریس | فعالیت کلاسی |
| --- | --- | --- |
| ۱۸-۱۹ | ۰۲ | ۰۳ |



**سؤال کلیدی درس**

چرا درآمد حاصل از فروش باید بیشتر از هزینه مواد اولیه باشد؟

# اهمیت مفهوم ارزش افزوده

درآمد فروش همیشه باید بیشتر از هزینه مواد اولیه کسب‌وکار باشد.

فرمول پایه: **ارزش افزوده = قیمت نهایی محصول - هزینه مواد اولیه**

## الف پرداخت هزینه‌های جاری

کسب‌وکار می‌تواند سایر هزینه‌های خود را پرداخت کند. این هزینه‌ها عبارت‌اند از:

- حقوق و دستمزد کارکنان
- هزینه‌های مربوط به مدیریت
- هزینه‌های تبلیغات و بازاریابی
- اجاره، آب و برق و سایر هزینه‌ها

## ب دستیابی به سود

اگر مجموع سایر هزینه‌های کسب‌وکار (هزینه کل) کمتر از ارزش افزوده باشد، کسب‌وکار به سود می‌رسد.

**مثال آموزشی:** اگر ارزش افزوده ۵۰۰ تومان باشد و سایر هزینه‌ها ۳۰۰ تومان، سود کسب‌وکار ۲۰۰ تومان خواهد بود.

مبحث دوم

# راهکارهای افزایش ارزش افزوده

هر کسب‌وکار برای افزایش ارزش افزوده دو راهکار پیش رو دارد.

## الف افزایش قیمت نهایی محصول

افزایش قیمت در عین ثابت نگه‌داشتن هزینه‌های تولید. این راهکار برای کسب‌وکارهایی مناسب است که به دنبال کیفیت مطلوب‌تر محصولاتشان هستند. مشتریان حاضر به پرداخت مبلغ بیشتری برای کالای باکیفیت‌تر خواهند بود.

مثال: جواهر فروشی

استخدام فروشندگان خبره، تزئین فضای فروشگاه، افزایش کیفیت بسته‌بندی → افزایش قیمت محصول.

نکته: هزینه‌های کل نیز افزایش می‌یابد.

## ب کاهش هزینه‌های تولید

کاهش هزینه‌های تولید در عین ثابت نگه‌داشتن قیمت نهایی محصول. اگر محصول با همان قیمت قبلی به مشتریان فروخته شود، ارزش افزوده بیشتری برای کسب‌وکار به ارمغان خواهد آورد.

مثال: شرکت ساختمانی

استفاده از چوب، آجر و مواد اولیه ارزان‌تر در ساخت خانه → کاهش هزینه و افزایش ارزش افزوده.

نکته: ممکن است کیفیت محصول کاهش یابد.

نمونه مورد بررسی

# نانوایی سامان

## کسب‌وکار اصلی

«سامان» مالک یک نانوایی کوچک است که در آن به فروش نان، کیک و بیسکویت مشغول است. هدف او از ایجاد این کسب‌وکار، تنها تأمین پول کافی جهت فراهم کردن حداقل سطح رفاه زندگی است.

## ایده مریم - همسر سامان

در کنار مغازه شان، دو میز کوچک گذاشته و برای مشتریان چای و قهوه سرو کنند. مشتریان پول بیشتری پرداخت خواهند کرد، درست مانند یک کافه کوچک.




نتیجه

## ارزش افزوده

سامان برای تمام مواد اولیه‌ای که در تهیه کیک و بیسکویت استفاده می‌کرد، ارزش افزوده ایجاد کرد و به موفقیتی چشمگیر دست یافت.

فعالیت کلاسی

# فعالیت شماره ۳ – صفحه ۲۰

با توجه به نمونه مربوط به نانوایی سامان، به سؤالات زیر پاسخ دهید.

الف

### محاسبه ارزش افزوده اولیه

اگر هزینه تولید (آرد، شکر، کره) ۳۵ سنت و قیمت نهایی ۱ دلار باشد، ارزش افزوده هر کیک چقدر است؟

پاسخ:
۱ دلار − ۰/۳۵ دلار = **۰/۶۵ دلار**
(معادل ۶۵ سنت)

ب

### محاسبه با بشقاب مخصوص

اگر مشتریان حاضر به پرداخت ۱/۵۰ دلار برای کیک در بشقاب مخصوص باشند، ارزش افزوده چقدر می‌شود؟

پاسخ:
۱/۵۰ دلار − ۰/۳۵ دلار = **۱/۱۵ دلار**
(افزایش ۷۷٪ نسبت به حالت قبل)

ج

### آیا سود هفتگی افزایش می‌یابد؟

آیا بازگشایی کافه کوچک به این معنا است که سود هفتگی سامان افزایش می‌یابد؟ دلیل خود را توضیح دهید.

پاسخ:
**بله.** ارزش افزوده هر کیک از ۶۵ سنت به ۱۱۵ سنت افزایش می‌یابد و جذب مشتری بیشتر، درآمد کل را بالا می‌برد. البته باید هزینه‌های چای و قهوه نیز در نظر گرفته شود.

جمع‌بندی و تکلیف

# نکات مورد بحث و تکلیف

در پایان درس، درباره مفاهیم آموخته‌شده فکر کنید و تکلیف خلاقانه را انجام دهید.

## نکات مورد بحث گروهی

۰۱ چرا کسب‌وکارهای بزرگی مانند مک‌دونالد از تخصص‌گرایی بهره می‌برند؟

۰۲ تخصص‌گرایی چه مزایایی را برای مک‌دونالد به ارمغان خواهد آورد؟

۰۳ با فرض صاحب بودن یک رستوران، دو راهکار برای افزایش ارزش افزوده بیان کنید.

طرح فعالیت

## تکلیف خلاقانه هفته ششم

تصور کنید صاحب یک کسب‌وکار کوچک (مثل نانوایی، قهوه‌خانه، یا فروشگاه لوازم‌التحریر) هستید. با الهام از درس امروز، یک طرح خلاقانه برای افزایش ارزش افزوده محصولاتتان بنویسید.

**گام اول**
معرفی کسب‌وکار خودتان و فهرست محصولات اصلی.

**گام دوم**
محاسبه ارزش افزوده یکی از محصولات (هزینه + قیمت).

**گام سوم**
ارائه دو ایده خلاقانه برای افزایش ارزش افزوده.

مهلت تحویل: جلسه هفتم آموزشی

سواد مالی — پایه هفتم — مدارس علوی