

Олексій Пластун, Сергій Панченко

ПІДПРИЄМНИЦТВО І ФІНАНСОВА ГРАМОТНІСТЬ

9 клас



Олексій Пластун
Сергій Панченко

ПІДПРИЄМНИЦТВО І ФІНАНСОВА ГРАМОТНІСТЬ 9

Підручник для 9 класу
закладів загальної середньої освіти

Рекомендовано Міністерством освіти і науки України



rnk.com.ua/111364

Інтерактивний
електронний додаток

Київ • Харків
Видавництво «Ранок»
2026



УДК 336.37.016(075.3)

П 37

Рекомендовано Міністерством освіти і науки України
(наказ Міністерства освіти і науки України від 27.01.2026 № 110)

Видано за рахунок державних коштів.
Продаж заборонено

Підручник створено відповідно до модельної навчальної програми
«Підприємництво і фінансова грамотність. 8–9 класи»
для закладів загальної середньої освіти (автор Панченко С. Ю.)

Підручник успішно пройшов апробацію у 2025/2026 навчальному році
(наказ Міністерства освіти і науки України від 02.02.2026 № 142)

Ілюстрації *Наталії Гордієнко*

Пластун О. Л.

П 37 Підприємництво і фінансова грамотність : підруч.
для 9 кл. закл. загал. серед. освіти / О. Л. Пластун,
С. Ю. Панченко — Харків : Вид-во «Ранок», 2026. —
160 с. : іл.

ISBN 978-617-8775-60-5

УДК 336.37.016(075.3)



Інтерактивний
електронний додаток
доступний
за QR-кодом
або посиланням
rnk.com.ua/111364


**ЗРОБЛЕНО
В УКРАЇНІ**

ISBN 978-617-8775-60-5

- © Пластун О. Л., Панченко С. Ю., 2026
- © Кирич Едуард Ілліч, Дахно Наталія Володимирівна, зображення козаків із серії «Як козаки...», 1967–1995
- © Гордієнко Н. І., ілюстрації, 2026
- © ТОВ Видавництво «Ранок», 2026



ЗМІСТ

Передмова.....	4
----------------	---

Розділ I НЕБАНКІВСЬКІ ФІНАНСОВІ УСТАНОВИ

§ 1. Страхові компанії	8
<i>Практична робота № 1</i>	21
§ 2. Ломбарди.....	22
§ 3. Кредитні спілки	30
§ 4. Фінансові компанії.....	38
§ 5. Лізингові компанії.....	49
<i>Підсумкова робота № 1. Небанківські фінансові установи</i>	61

Розділ II ПІДПРИЄМНИЦТВО

§ 6. Підприємництво в Україні	64
§ 7. Здійснення підприємницької діяльності	78
<i>Практична робота № 2</i>	92
§ 8. Зайнятість населення.....	93
<i>Практична робота № 3</i>	104
§ 9. Інвестиції.....	105

Розділ III ЗАХИСТ ВІД РИЗИКІВ І ШАХРАЙСЬКИХ ДІЙ

§ 10. Ризики та захист від них	120
§ 11. Шахрайські дії у фінансовій сфері	132
§ 12. Захист прав споживачів фінансових послуг.....	146
<i>Підсумкова робота № 2. Підприємництво.</i> <i>Захист від ризиків і шахрайських дій.....</i>	156
ПІДСУМОВУЄМО ВИВЧЕНЕ	158
Алфавітний покажчик	160

Дорогі учні й учениці!

Вітаємо вас на сторінках нашого підручника!

Сподіваємося, що підручник для 8 класу вам сподобався, то й продовження буде не гіршим! Адже ми взяли найкраще з класики й додали новенького.

З уже звичного вам: підручник складається з розділів (цього разу їх буде не два, а три, бо ви вже більш освічені, та й нам треба ще багато чого обговорити, наприклад, як інвестувати гроші чи як захиститись від фінансових шахраїв), а розділи — з параграфів.

Параграфи виглядатимуть звично для вас: у вступі ми пояснимо, чому взагалі варто говорити про ту чи іншу тему, у тексті параграфа пояснимо, що до чого, та дамо основні означення. Як завжди, розповімо цікаві історії та наведемо багато фактів. Наприкінці підіб'ємо підсумки, перевіримо рівень засвоєння знань (ага, знову тести й контрольні запитання, але ж куди без них). Щоб вам було цікавіше,

Подорож сторінками підручника

Мотиваційний
вступ

Цікаві
факти

Запитання
для обмір-
ковування

Означення

Міні-
дослідження

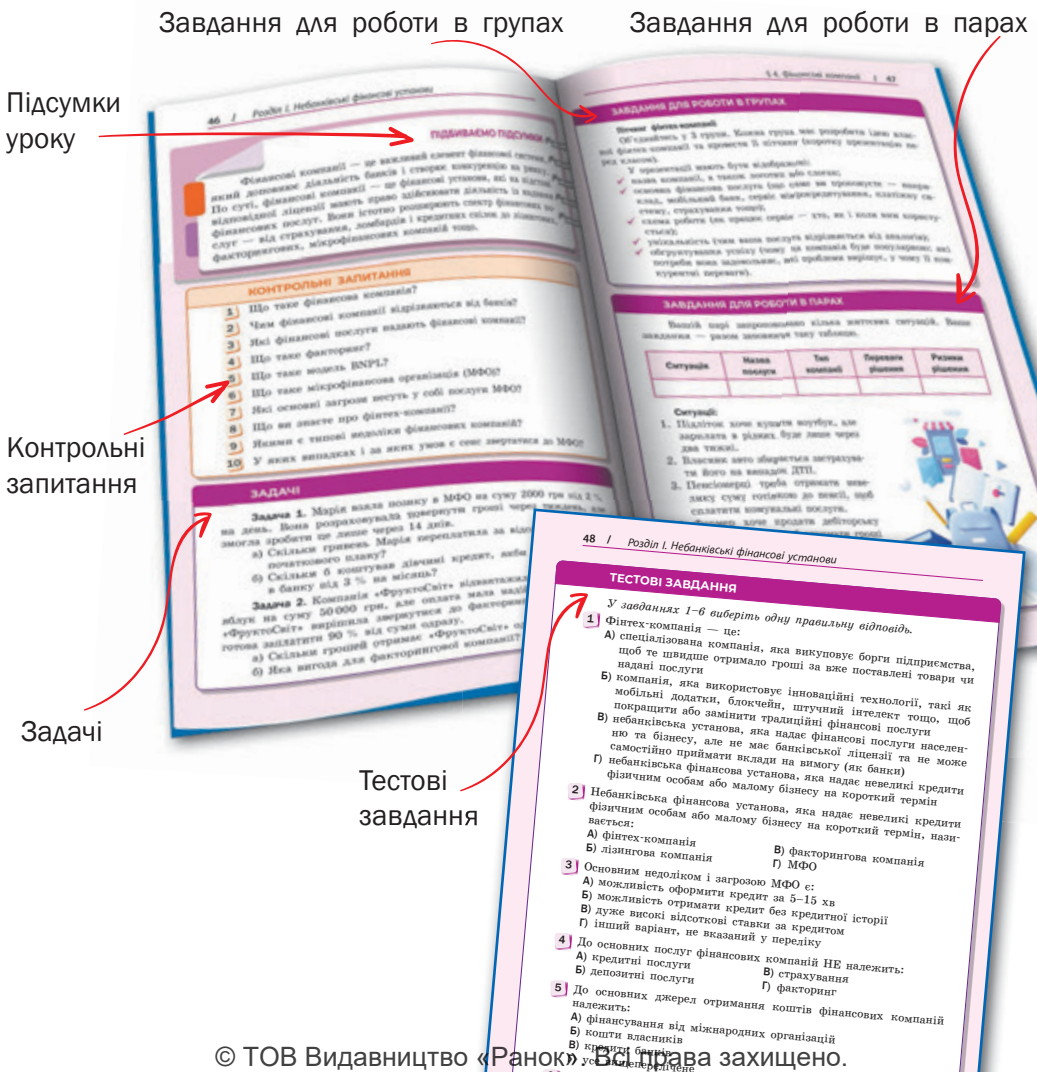
будуть уже звичні рольові ігри, робота в групах і парах, а також інший «інтерактив».

Також традиційно ми запропонуємо вам попрацювати над *навчальними проєктами*. Теми проєктів наведені наприкінці розділів, але радимо ознайомитися з ними раніше, адже на їх виконання потрібен час.

Із новенького: ми вирішили додати в кожний параграф «Корисні поради», де будемо ділитися власним досвідом. Також буде багато задач, бо фінансова грамотність — це реальне життя, і треба готуватися до нього.

Отже, як завжди, буде весело, цікаво та корисно.

А, ну й не забуваймо про *інтерактивний електронний додаток*. До нього теж варто звернутися, для цього скористайтеся QR-кодом або коротким посиланням.



Ви вже багато знаєте про гроші — звідки та як вони з'явилися, які бувають, як ними правильно користуватися (навіть про криптовалюту трошки говорили). Ви вмiєте складати особистий і сімейний бюджети й маєте уявлення про податки. Це теж важливо й обов'язково стане вам у пригоді в дорослому житті.

А ще ви дізналися про банки — що це таке й навіщо вони потрібні. У вас могло скластися враження, що без банків стане вся економіка держави, та й громадянам буде непереливки. Утім, це не зовсім так. Банки дуже важливі, але, крім них, існують небанківські фінансові установи. Про них ми й поговоримо цього року.

А коли ви вже будете зовсім фінансово грамотні, перейдемо до підприємництва — ми ж обіцяли це ще торік. Ми розкажемо, як започаткувати власний бізнес, як заробляти гроші. І ще розглянемо, як із грошей робити гроші, тобто поговоримо про інвестиції.

Там, де є гроші, завжди з'являються шахраї. Тож, щоб не стати їхніми жертвами, вам треба знати основні шахрайські схеми та методи їх уникнення.

Але й цього недостатньо. Річ у тому, що власний бізнес, інвестиції та взагалі будь-яке ухвалення рішень навіть без шахраїв супроводжується ризиками. Що це таке і як від них захиститися — ми теж обговоримо в цьому підручнику.

Нагадуємо, фінансова грамотність — це ж про реальне життя з конкретними рішеннями, а їхні наслідки треба вмiти прораховувати. Утім, не лякайтеся, нічого надскладного не буде, з усім ви впораєтесь, адже ви великі розумники й розумниці.

Тож уперед! Бажаємо успіхів!

Автори



Розділ I

НЕБАНКІВСЬКІ ФІНАНСОВІ УСТАНОВИ





§1

СТРАХОВІ КОМПАНІЇ

rnk.com.ua/114117



Минулого року ми багато говорили про банки, і може склалася враження, що на цьому фінансовий світ, принаймні в Україні, закінчується. Але це не так. Не банками єдиними, як то кажуть. У житті існує багато інших навколофінансових моментів. Наприклад, хтось зламав ногу, чи, не дай Боже, згоріла хата. Це лихо, яке до того ж супроводжується серйозними фінансовими витратами на відшкодування наслідків чи лікування. Як захистити себе хоча б частково? Людство знайшло відповідь на це питання і назвало її страхуванням. Що це таке й навіщо? Як воно працює? Поговоримо в цьому параграфі.

1 | ЩО ТАКЕ СТРАХУВАННЯ?

Життя непередбачуване, і в ньому час від часу трапляється щось неприємне. Наприклад, вкрали велосипед або впав і розбився телефон, або людина захворіла тощо. Таких «або» дуже багато, але всіх їх об'єднує одне — наслідки, які треба «розгрібати». Для цього потрібні гроші, тобто ви зазнаєте фінансових втрат.

Людство це помітило давно і, як завжди, винайшло механізм протидії (ну, принаймні мінімізації негативних наслідків). Наприклад, вавилонські торговці ще за дві тисячі років до нашої ери склалися грошима, щоб, якщо один із них втрачав товар, приміром, через напад розбійників, інші допомагали йому покрити збитки. У XIII ст. в Генуї та Венеції виникли перші справжні договори страхування: торговці платили страховий внесок і, якщо корабель тонув або потрапляв у шторм, отримували компенсацію. А потім «понеслося»: почали страхувати буквально все — від майна типу будинків і автомобілів до життя і здоров'я.





ВЕЛИКА ЛОНДОНСЬКА ПОЖЕЖА Й ПОЯВА СТРАХУВАННЯ ВІД ПОЖЕЖІ

У ніч на 2 вересня 1666 р. в пекарні на Пудинг-Лейн (Лондон, Велика Британія) спалахнула пожежа, яка за чотири дні знищила понад 13 000 будинків, 87 церков, Королівську біржу та собор Святого Павла, тобто фінансові збитки були колосальними. У результаті в 1680 р. Ніколас Барбон заснував першу страхову компанію під назвою «Пожежна служба», яка пропонувала страхування будинків від пожежі та навіть мала власну пожежну бригаду для захисту застрахованих будівель. Вже до 1690 р. кожен десятий будинок у Лондоні був застрахований. Страхові компанії почали видавати спеціальні знаки «*fire marks*», які власники будинків прикріплювали до фасадів. Ці знаки допомагали пожежним бригадам ідентифікувати застраховані будівлі та в разі пожежі гасити їх передусім [1].

ХРОНОЛОГІЯ СТРАХУВАННЯ

	Давні цивілізації	≈ 3 тис. років до н.е.	Морська торгівля в Стародавньому Шумері, Стародавньому Вавилоні, Стародавньому Китаї
	Середньовіччя	XIII ст.	Генуезькі купці укладали договори на страхування кораблів і вантажів
	Перші страхові компанії	XVIII–XIX ст.	З'явилися компанії зі страхування життя, здоров'я, майна
	Велика Лондонська пожежа	1666 р.	Катастрофа спричинила появу страхових компаній, які страхували від пожежі
	Сучасне страхування	XX–XXI ст.	Страховий захист майже на всі випадки життя



Страхування — це спосіб захистити свої майнові інтереси в разі настання певних подій (страхових випадків), передбачених договором страхування або законодавством.

Якщо коротко, то ви платите невелику суму (це називається страховою премією), а у випадку, коли щось трапляється (це називається страховою подією), страхова компанія допомагає відшкодувати фінансові втрати. Завдяки страхуванню ви не залишаєтеся сам на сам зі своїми проблемами, а бізнес може пережити навіть найсуворіші випробування.

2 ВИДИ СТРАХУВАННЯ

Як ми вже з'ясували, застрахувати можна майже будь-що: життя, здоров'я, квартиру, авто, навіть наслідки ваших дій, які спричинили шкоду іншим людям. У Законі України «Про страхування» [2] всі чинні види страхування розбито на 23 класи. В інтерактивному електронному додатку до підручника подано схему, на якій показано систему взаємозв'язків між видами й класами страхування. Не бійтесь, усі класи ми розглядати не будемо, зупинимось лише на основних видах і формах.

Почнемо з того, що люди прагнуть економити буквально на всьому, зокрема й на витратах на страхування. Тому в деяких випадках держава буквально змушує людей і компанії страхуватися.

Тож страхування можна поділити на *обов'язкове* та *добровільне*.

Оскільки держава повинна захищати інтереси суспільства, але при цьому має, як правило, обмежені ресурси, вона вирішила хоча б частково перекласти тягар «розгрібання» проблем на громадян і страхові компанії та запровадила обов'язкове страхування.



Обов'язкове страхування — це страхування, яке встановлюється законом, а участь у ньому є обов'язковою для певних осіб або сфер діяльності.

Приклади обов'язкового страхування — це страхування відповідальності водіїв перед іншими особами (по-простому — автоцивілка), особисте страхування від нещасних випадків на транспорті, страхування предмета іпотеки, страхування цивільної відповідальності власників зброї, страхування перевізників небезпечних вантажів тощо.

Утім, ці варіанти страхування не перекривають наявних ризиків і потенційних проблем. Тому кожен громадянин і кожна компанія має право застрахувати себе за власним бажанням.



Добровільне страхування — це страхування, яке ви укладесте з власної ініціативи, щоб захистити себе, своє майно або відповідальність.





Добровільно можна застрахувати навіть інвестиції, судові витрати чи агроризики.



КАСКО — це добровільне страхування автомобілів, яке покриває ризики пошкодження, викрадення тощо.



«ТИТАНІК» І МОРСЬКЕ СТРАХУВАННЯ

Перед своїм першим (і останнім) рейсом у 1912 р. лайнер «Титанік» був застрахований на суму близько 1 млн фунтів стерлінгів — на той час це була рекордна страхова сума для судна й один із найбільших морських страхових ризиків в історії. Страхування було організовано через ринок *Lloyd's of London* за участі кількох страхових синдикатів і компаній.

У квітні 1912 р. «непотоплюваний» корабель затонув протягом 2 год 40 хв. *Lloyd's* оперативно розпочала виплату компенсацій — значну частину суми було виплачено менш як за 30 днів після катастрофи.

Ця подія суттєво зміцнила репутацію страхового ринку *Lloyd's* та загалом підвищила авторитет галузі страхування. Крім того, трагедія «Титаніка» стимулювала розвиток морського страхування і сприяла впровадженню нових, суворіших стандартів безпеки на морі [3].



Як ви вважаєте, які нові види страхування можуть з'явитись у найближчому майбутньому?

3 ХТО Є ХТО В СТРАХУВАННІ?

Отже, ми з'ясували: застрахувати можна майже будь-що. Але треба все ж розібратися, як це працює. Почнімо з розмови про основних учасників процесу.

Перш за все, у нас є особа (людина чи компанія), яка хоче застрахуватися. Називається вона *страхувальником*.



Страхувальник — це людина або компанія, яка укладає договір страхування та сплачує страхові внески.

Ще раз повільно: якщо ви купили страховку для свого велосипеда чи телефона, то ви є страхувальниками.

Рухаємося далі. Страхує вас страхова компанія, або *страховик*.



Страховик — організація, яка надає послугу страхування. Вона гарантує виплату грошей у разі настання страхового випадку згідно з договором.

Тобто якщо ваш застрахований велосипед украли, то саме страхова компанія (страховик) виплатить компенсацію.

Для того щоб ефективніше вести страховий бізнес, страхові компанії наймають спеціально навчених людей (*страхових агентів*), які допомагають клієнтам (страхувальникам) обрати потрібну їм послугу, наприклад, можуть пояснити умови страхування чи допомогти оформити документи.



Страховий агент — представник страхової компанії, який допомагає клієнтам обрати відповідну страховку, консультує та оформлює документи.



Як ви вважаєте, чому страхування вигідне страховим компаніям, адже їм доводиться компенсувати збитки клієнтів?

Страховий агент має добре робити дві речі: спочатку злякати, а потім дати надію.



Ну й ще маленький нюанс. Страхову виплату, якщо трапиться страховий випадок, як правило, отримує страхувальник. Але в реальному житті буває всяке, тому інколи ці гроші може отримати інша людина. Тому людину, яка отримує виплату, називають спеціальним словом *вигодонабувач*.



Вигодонабувач — особа, яка отримує страхову виплату, якщо трапиться страховий випадок.

Вигодонабувачем може бути як сам страхувальник, так і інша особа, яку він зазначить.



СТРАХУВАННЯ ТА ШАХРАЇ

У Каліфорнії четверо людей подали страхові заяви, стверджуючи, що їхній розкішний автомобіль *Rolls-Royce Ghost* 2010 року випуску (ціна такого авто, навіть уживаного, становить від \$100 000) пошкоджено ведмедем. Вони навіть надали відео з «ведмедем», який трощить салон. Однак розслідування виявило, що «ведмідь» був людиною в костюмі. Четверо осіб були заарештовані за шахрайство [4].



Як ви вважаєте, чи може бути вигодонабувачем ваш кіт чи пес?



Скористайтеся додатковими джерелами інформації та дізнайтеся, чи є якісь умови, що визначають, хто може, а хто не може бути вигодонабувачем.

4 ЯК ПРАЦЮЄ СТРАХУВАННЯ

Крок 1

Укладення договору



Крок 2

Сплата страхової премії



Крок 3

Настання страхової події



Крок 4

Перевірка та оцінка збитків



Крок 5

Страхова виплата



Після того як ми розібралися, хто є хто в страхуванні, час поговорити про те, як це працює. Насправді все доволі просто.

Страхувальник укладає договір зі страховою компанією і платить *страхову премію* — одноразово або щомісяця (тоді її частини називаються *страховими внесками*).



Страхова премія — гроші, які страхувальник платить компанії, щоб бути застрахованим.

Мета страхувальника — мінімізувати негативні наслідки того чи іншого ризику (*ризик* — це подія, яка ще не сталася, але може статися в майбутньому).



Страховий ризик — можлива, імовірна подія, яка може призвести до збитків.

Якщо страховий ризик реалізується на практиці (наприклад, сталася пожежа, ДТП, хвороба), то відбувається *страхова подія*.



Страхова подія — ситуація, зазначена в договорі як підстава для виплати (пожежа, крадіжка, аварія тощо).

Якщо в результаті страхової події виникли певні наслідки (наприклад, автомобіль був пошкоджений у ДТП і потребує відновлення), за якими має виплачуватися страхове відшкодування, то це буде *страховий випадок*, і тоді страхувальник подає заяву про збитки.



Страховий випадок — це наслідки, що виникають у результаті страхової події та за якими виплачується страхове відшкодування.

Компанія перевіряє факт події і, якщо вона підпадає під прописаний в умовах договору страховий випадок, то виплачує *страхову виплату* (компенсацію).



Страхова виплата — сума грошей, яку страхова компанія виплачує страхувальнику (або вигодонабувачу) після настання страхової події.

Загалом, це все. Як бачите, усе доволі просто. Хоча в реальному житті є багато нюансів. Вони прописуються в договорі страхування. Тож наостанок нам треба поговорити ще й про нього.



СТРАХУВАННЯ ВІД ВИКРАДЕННЯ ІНОПЛАНЕТЯНАМИ

У 1987 р. у Флориді (США) була заснована страхова компанія *St. Lawrence Agency*. Відома вона тим, що продає поліси від викрадення інопланетянами. Разово сплатіть \$24.95 — і до кінця життя спить спокійно, бо якщо вас викрадуть інопланетяни, компанія виплатить вам \$10 млн (!). Але в договорі є маленький нюанс: компанія буде виплачувати ті \$10 млн по \$1 на рік протягом 10 млн років. Однак до 2021 р. компанія продала понад 7000 полісів по всьому світу! Тобто мінімум стільки людей умову договору уважно не прочитали [5].



Як ви вважаєте, як визначається розмір страхової премії?

5 СТРАХОВИЙ ДОГОВІР

Для того щоб, скажімо так, узаконити взаємини між страховиком (страховою компанією) і страхувальником (клієнтом), сторони укладають *страховий договір*.



Страховий договір — це письмова угода між страхувальником (людиною або компанією) і страховою компанією, яка визначає умови страхування.



Обов'язково уважно читайте умови договору, щоб потім не було неприємних сюрпризів. Наприклад, є така штука, як *франшиза*.



Франшиза — це сума, яку виплачуватиме сам страхувальник у разі настання критичної ситуації.

Тобто франшиза — це сума, яку НЕ компенсує страхова компанія, навіть якщо сталася страхова подія. Навіщо на таке погоджуватися? Бо в таких випадках зменшується вартість страхування.



НАЙБІЛЬШИЙ ДОГОВІР СТРАХУВАННЯ В ІСТОРІЇ

У 2024 р. компанія *HSBC Life* у Гонконгу (Китай) уклала рекордний договір страхування життя на \$250 млн. Цей поліс став найдорожчим в історії та був зареєстрований у Книзі рекордів Гіннеса. Ім'я клієнта не розголошується, але відомо, що це приватна особа, яка використала поліс для планування спадщини та захисту активів [6].



Навіщо страхові компанії придумали франшизу?

6 КОРИСНІ СТРАХОВІ ПОРАДИ

Страхування — це важлива складова сучасного життя. Тому уважно прочитайте ці поради: вони стануть вам у пригоді й заощадять час, гроші та нерви.

1. Не чекайте біди, дійте на випередження: страхування працює до виникнення проблем, а не після.
2. Уважно читайте весь договір, особливо дрібний шрифт, звертайте увагу на винятки та зобов'язання сторін.
3. Не соромтеся ставити запитання: коли щось незрозуміло в умовах договору — запитуйте страхову компанію чи страхового агента (врешті-решт, це ж ваша безпека та ваші гроші).
4. Порівнюйте пропозиції різних страхових компаній, але пам'ятайте, що різниця в ціні часто йде разом із різницею в якості послуг.
5. Не купуйте зайвих страховок.
6. Зберігайте всі документи, довідки та чеки — це спростить процес отримання виплат у разі настання страхового випадку.
7. Перевіряйте ліцензію страхової компанії.
8. Звертайте увагу на винятки зі страхового покриття — деякі ризики можуть не покриватися (наприклад, стихійні лиха, воєнні дії чи свідоме порушення правил).
9. Уточнюйте порядок дій у разі настання страхового випадку: деякі договори вимагають негайного звернення до страховика, виклику поліції або оформлення довідки. Якщо ви цього не зробите, страхова компанія може відмовити у виплаті.
10. Звертайте увагу на франшизу: що більша франшиза, то менша страхова премія, але й більше витрат у критичний момент.



5 ЦІКАВИХ ФАКТІВ ПРО СТРАХУВАННЯ

1. Найстаріша страхова компанія — *Lloyd's of London* (працює з 1688 р.) — виникла в кав'ярні, де власник збирав мореплавців і купців, щоб вони страхували один одному вантажі.
2. Уперше автострахування оформив у 1897 р. в США (штат Огайо) власник автомобіля Джон Муріс на випадок завдання шкоди пішоходам або іншим автомобілям.
3. Найвідомішим страховим агентом вважають Бенджаміна Франкліна, одного з батьків-засновників американської держави. Свое успішне підприємство в страховій галузі він організував в 1752 р. Ця компанія існує й донині під назвою *The Philadelphia Contributionship*.

4. Японія — країна з найбільшою кількістю полісів на одну людину. Деякі японці мають по 5–10 страхових договорів: на життя, медицину, нещасні випадки тощо.

5. Видатні особи страхують частини свого тіла на астрономічні суми. Наприклад, у 2009 р. футболіст Кріштіану Роналду застрахував свої ноги на суму в \$144 млн. Із кожним переходом у новий клуб страхова сума зростала й досягла, за різними даними, \$160 млн або €144 млн. Крім ніг, футболіст також застрахував свою усмішку через безліч рекламних контрактів.

ПІДБИВАЄМО ПІДСУМКИ

Страхування — це важливий елемент економічного (і не лише) життя, який дозволяє людям і бізнесу захиститися від фінансових втрат, пов'язаних із непередбачуваними подіями. Працює це доволі просто: ви платите невелику суму страховій компанії (страхову премію), а вона зобов'язується відшкодувати фінансові втрати в разі виникнення певної події (страхового випадку). Детальні умови (що саме вважається страховим випадком, яку суму покриває страхова компанія, які ризики охоплено тощо) визначаються в договорі страхування. Застрахувати можна майже все — від майна, здоров'я чи життя до відповідальності за дії або навіть інвестиційних ризиків.

КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ

- 1** Навіщо нам страхування?
- 2** Що таке страхування і як це працює?
- 3** Які види добровільного страхування ви знаєте?
- 4** Які види обов'язкового страхування ви знаєте?
- 5** Що таке страхова премія?
- 6** Що таке страхова виплата?
- 7** Які основні умови страхового договору?
- 8** Що таке франшиза?
- 9** Хто такий вигодонабувач і чи може ним бути страхувальник?
- 10** Від чого залежить розмір страхової премії?

ЗАДАЧІ

Задача 1. Олег застрахував свій новий телефон від пошкоджень. Страхова сума — 20 000 грн. Щорічний страховий внесок становить 6 % від страхової суми. Страхові платежі сплачуються щомісяця. Скільки Олег платитиме щомісяця за страхування свого телефону?

Розв'язання:

$$20\,000 \text{ грн} \cdot 0,06 : 12 = 100 \text{ (грн)}.$$

Відповідь: Олег платитиме 100 грн.



Задача 2. Максим оформив медичну страховку й щороку сплачує 2400 грн. Страховка покриває витрати на медичне обслуговування до 30 000 грн. За останні 5 років хлопець звертався по медичну допомогу двічі й витратив у перший раз 4000 грн, а в другий — 6000 грн. Ці суми були сплачені страховою компанією. Чи окупилася страховка для Максима на поточний момент?

Розв'язання:

Максим заплатив за страховку $2400 \text{ грн} \cdot 5 = 12\,000 \text{ грн}$.

З урахуванням витрат, що відшкодувала страхова компанія, маємо такий результат:

$$4000 + 6000 - 12\,000 = -2000 \text{ (грн)}.$$

Отже, Максим отримав від страхової компанії на 2000 грн менше, ніж заплатив їй. Тобто страховка не окупилася.

Відповідь: страховка не окупилася.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ РОБОТИ В ГРУПАХ АБО РОЛЬОВА ГРА



Ситуаційна гра «Ми — страхова компанія»

Об'єднайтесь у 3 групи. Кожна група — це «страхова компанія». «Співробітники» повинні вигадати назву компанії; обрати 2–3 види страхування, які вона надає; придумати приклади страхових подій і прописати короткі умови договору (що страховка покриває, а що — ні). Потім кожна група коротко презентує свої розробки іншим групам.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ РОБОТИ В ПАРАХ

Вам із сусідом або сусідкою по партії треба застрахувати квартиру, наприклад, ту, у якій ви мешкаєте. Хтось із пари визначає можливі страхові ризики, а хтось складає перелік 5 найкращих страхових компаній України, які надають такі послуги. А потім визначте вдвох, скільки приблизно коштуватиме на місяць страхування квартири від крадіжки в тій чи іншій компанії, та оберіть найкращу, на вашу думку, страхову компанію для вашого випадку.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

У завданнях 1–6 виберіть одну правильну відповідь.

- 1 Застрахувати можна:
 - А) волосся
 - Б) майно
 - В) наслідки ваших дій, які завдали шкоду іншим людям
 - Г) усе перелічене
- 2 Перші страхові компанії, які страхували від пожежі, з'явилися в:
 - А) Стародавньому Вавилоні
 - Б) Генуї
 - В) Лондоні
 - Г) Києві
- 3 До обов'язкового страхування належить страхування:
 - А) від нещасних випадків
 - Б) відповідальності водіїв перед іншими особами
 - В) будинку від пожежі
 - Г) агроризиків
- 4 Людина або компанія, яка укладає договір страхування та сплачує страхові внески (премії), називається:
 - А) страховик
 - Б) страховальник
 - В) страховий агент
 - Г) вигодонабувач
- 5 Гроші, які платить страховальник компанії, щоб бути застрахованим, — це страхова (страховий):
 - А) премія
 - Б) подія
 - В) виплата
 - Г) договір
- 6 Якщо франшиза становила 2000 грн, а збитків у результаті настання страхового випадку було завдано на 2000 грн, то страховальник отримає страхову виплату:
 - А) 2000 грн
 - Б) 4000 грн
 - В) 0 грн
 - Г) 1000 грн

ПРАКТИЧНА РОБОТА № 1

ВИГІДНИЙ ВИБІР СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ ТА ВИДУ СТРАХУВАННЯ ЗАЛЕЖНО ВІД СТРАХОВИХ РИЗИКІВ; ОБЧИСЛЕННЯ РОЗМІРУ СТРАХОВОЇ ВИПЛАТИ ПІСЛЯ НАСТАННЯ СТРАХОВОГО ВИПАДКУ ВІДПОВІДНО ДО УМОВ УКЛАДЕНОГО ДОГОВОРУ

Мета. Вигідно обрати страхову компанію та вид страхування залежно від страхових ризиків; обчислити розмір страхової виплати після настання страхового випадку відповідно до умов укладеного договору.

Обладнання: персональні комп'ютери (планшети) з підключенням до інтернету.

ХІД РОБОТИ

1 Оберіть вид страхування з переліку: автоцивілка, авіастрахування, агрострахування, автострахування, зелена картка, КАСКО, медичне страхування, морське страхування, пенсійне страхування, перестрахування, соціальне страхування, страхування вантажів, страхування відповідальності, страхування воєнних ризиків, страхування домашніх тварин, страхування життя, страхування здоров'я, страхування кіберризиків, страхування майна та ризиків, страхування нещасних випадків, страхування природних катастроф, страхування туристів.



2 Перевірте надійність страхових компаній. Для цього в інтернеті ознайомтеся з рейтингами страхових компаній: за страховими резервами, страховими активами та страховими виплатами.

3 Ознайомтеся з умовами страхування обраної страхової компанії для індивідуальних клієнтів за обраним видом страхування для певного страхового випадку. Дізнайтеся про страхову суму, метод обчислення страхової премії (фіксована сума чи відсоток від страхової суми) та наявності чи відсутності франшизи (та її розмір у разі наявності).

4 Визначте розмір страхової премії.

5 Обчисліть розмір страхової виплати після настання одного зі страхових випадків.

6 За результатами роботи зробіть висновки.



§ 2

ЛОМБАРДИ



У підручнику для 8 класу ми багато говорили про банки, і, можливо, у вас склалося враження, що банки — це єдиний варіант отримати кредит. Але насправді є купа альтернатив такого отримання, причому швидко, без оформлення тонни папірців, усіляких довідок про доходи, ще й без жодних кредитних історій — тільки застава, тільки хардкор. Звучить заманливо? Отже, настав час поговорити про ломбарди.

1 | ЩО ТАКЕ ЛОМБАРДИ?

Уявіть собі: ішли ви вулицею, як завжди, дивилися щось у телефоні — і раптом телефон вислизнув із руки, упав і розбився. Зарплата в рідних лише через тиждень, а без телефона вам ніяк не можна. Що робити? Де взяти гроші на новий телефон? Тим більше, що ніхто не планував такої покупки.

Можна, звісно, попросити рідних піти в банк й оформити кредит, але поки вони його оформлять та отримають гроші, мине багато часу, а телефон потрібен зараз.

Ситуація це доволі типова, і людство, як завжди, знайшло з неї вихід (власне, варіантів багато, але тут і зараз поговоримо про конкретний). Ще три тисячі років тому в Китаї виникли організації, які видавали людям позики під заставу. Схожі організації з'являлися згодом у Римі та Греції, аж поки не дійшли до італійського регіону Ломбардія, який, власне, і дав назву бізнесу, про який ми з вами тут говоримо: ломбард.

Так от, повернемося до нашої проблеми: потрібен новий телефон замість уцент розбитого. Хоч який — учитися ж треба.

І ось хтось із близьких дорослих виймає із шухлядки, наприклад, золотий ланцюжок, іде в ломбард і бере в борг певну суму на новий телефон. Потім, коли з'явиться можливість, можна буде повернути борг (звісно, з певною сумою «зверху») і забрати золотий ланцюжок. Хепі-енд!



Ломбард — це фінансова установа, яка на підставі відповідної ліцензії надає фізичним особам позики на певний термін згідно з укладеною угодою під заставу особистого майна позичальника.

Ломбарди в Україні приймають різноманітні предмети як заставу для надання кредиту, зокрема ювелірні вироби із золота та срібла, коштовне каміння, годинники, антикваріат, а також різноманітну техніку: побутову (холодильники, пральні машини), комп'ютерну (ноутбуки, комп'ютери), мобільні телефони, фото- та відеоапаратуру, а також будівельні інструменти (дрилі, перфоратори) та спортивне спорядження (велосипеди, тренажери).

В Україні навіть існують спеціальні ломбарди для великогабаритних речей — так звані промислові ломбарди, які надають кредити під заставу інструмента, великої побутової техніки, будівельного обладнання та матеріалів, торговельного та кліматичного обладнання, спецтехніки тощо.

Щоб здати речі в ломбард і отримати гроші в борг, потрібно мати при собі лише паспорт та ідентифікаційний код.

Як працює ломбард

крок 01

Приносите річ (наприклад, золотий ланцюжок).



крок 02

Працівник ломбарду оцінює, скільки ця річ коштує.



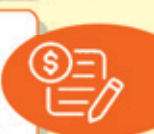
крок 03

Вам пропонують гроші в борг (наприклад, 1000 грн).



крок 04

Ви підписуєте договір — з умовами та строком (наприклад, на 30 днів).



крок 05

Якщо ви повертаєте гроші вчасно та сплачуєте певну суму за користування, то забираєте свою річ.



Якщо не повертаєте, річ продають, щоб компенсувати борг.



Якщо ви хочете відчувати себе багатого, сходіть у ломбард. Там вам розкажуть, скільки у вас усього цінного.



«ВЗУТТЄВІ» ЛОМБАРДИ

У XIX ст. з'явилися спеціалізовані ломбарди, які приймали в заставу конкретні види майна. Наприклад, існували так звані «взуттєві» ломбарди. Робітники в понеділок здавали туди свою святкову пару взуття, а в п'ятницю, після отримання тижневої зарплати, викуповували її назад, щоб піти на вихідні в пристойному вигляді [7].



Як ви вважаєте, у яких країнах ломбарди більш поширені: у багатих чи бідних? Чому?

2 | ЩО ТАК І ЩО НЕ ТАК ІЗ ЛОМБАРДАМИ

Почнемо з позитиву. Завдяки ломбардам можна швидко отримати готівку: процес інколи триває не довше 10–15 хвилин (оцінили річ, підписали договір, отримали готівку — та й по всьому).

Приватність — це одна з «фішок» ломбардів. Ніхто не питатиме, а навіщо вам гроші, а скільки ви заробляєте, а яка у вас кредитна історія, а доведіть, що ви витратите наші гроші на ту чи іншу справу, а звідки ви взяли річ під заставу, а доведіть, що вона ваша...

Нагадаємо, що свою річ можна повернути (звісно, якщо вчасно віддати борг).

Важлива перевага ломбардів — мінімальні ризики. Найгірше, що може статися: не повертаєте позику — просто втрачаєте заставлену річ. Жодних судів, колекторів, штрафів чи зіпсованої кредитної історії.

Крім того, ломбарди пропонують широкий асортимент послуг. Наприклад, там можна оцінити заставу (щоб розуміти її цінність) і навіть купити речі за доволі вигідною ціною.

Але в цьому світі за все треба платити. І за ці переваги ломбардів ви платите, причому доволі високу ціну.

Чи не головним недоліком ломбардів є ставка. Вона висока. Тобто ломбарди будуть казати про лише 0,25 % на день, але ж ми з вами рахувати вміємо: 0,25 % на день — це понад 90 % (!) на рік. Але ми вміємо не тільки рахувати, але й читати. Часто-густо ломбарди вказують у рекламі ставку за перший тиждень користування кредитом, а з другого тижня ставка вже може бути 1 % чи навіть 1,5 % на день, тобто від 350 % до 550 % на рік.



Скористайтеся додатковими джерелами інформації та дізнайтеся, які ставки в ломбардах України та світу (виберіть кілька країн). Дослідіть, чи відрізняються ставки в різних областях України. Якщо так, чи можна визначити якусь залежність?



Висока ставка — це ще не все. Якщо не повернете борг, то річ втратите. «Як це? — спитаєте ви. — Це ж наше, ми просто залишили свою власність як заставу». Та після закінчення строку договору

зберігання ломбард може продати вашу річ. І якщо це ваша родинна реліквія, наприклад улюблене намисто бабусі чи золотий годинник дідуся, то втрата буде безповоротною. Але звинувачувати треба себе, а не ломбард.

А, ну й ще є нюанс: грошей вам дадуть менше, ніж реальна вартість речі. Тобто в ювелірній крамниці аналогічний вашому золотий ланцюжок може коштувати 5000 грн, але ломбард спокійно може запропонувати за нього 1000 грн.



СИМБІОЗ ЛОМБАРДІВ І КАЗИНО В МАКАО

Історія ломбардів у Макао (особливий адміністративний район Китаю) налічує понад 450 років і починається ще за часів династії Цін. Раніше, до того як Макао перетворилося на гравльну столицю світу, ломбарди надавали кредити здебільшого малозабезпеченим мешканцям. Проте за останні 10 років їхня кількість зросла більш ніж утричі — і тепер основними клієнтами стали багатії, а саме відвідувачі казино. Після програшу гравці прагнуть відігратися, тому звертаються до ломбардів: закладають свої ролекси, діаманти й ламборгіні, щоб миттєво отримати готівку й повернутися до гри. Окрім високих ставок, ломбарди в Макао зазвичай стягують ще й додаткову комісію під час повернення коштів — 5–10 % від суми [8].



Як ви вважаєте, чому ломбарди дають менше грошей, ніж реальна вартість речей?

3 КОРИСНІ ПОРАДИ

Ломбарди пропонують альтернативний варіант отримання кредиту, але в їхній діяльності є ціла низка важливих нюансів, незнання яких може вам дорого коштувати. Тому уважно прочитайте поради: вони точно стануть вам у пригоді й заощадять ваші час, гроші та нерви.

- 1 Перед тим як залишати заставу, переконайтеся, що ломбард зареєстрований і має чинну ліцензію.
- 2 Порівнюйте умови в різних ломбардах: різні установи можуть пропонувати різні ставки, строки, ціну застави й правила викупу.
- 3 Завжди зберігайте чек / квитанцію: це єдине підтвердження того, що ви маєте право повернути річ.

- 4 Уважно читайте договір, особливо звертайте увагу на відсоткову ставку, штрафи, строк викупу та комісії.
- 5 Сфотографуйте свою річ перед заставленням її в ломбарді: це допоможе в разі спору щодо стану застави.
- 6 Дізнайтеся про «пільговий» період: деякі ломбарди дають кілька днів після закінчення строку, коли ще можна викупити річ.
- 7 Уточніть способи погашення кредиту, бо деякі ломбарди приймають лише готівку, інші дозволяють платити картою, через інтернет-банкінг або за допомогою мобільних застосунків.
- 8 Позичайте лише необхідний мінімум, щоб зменшити витрати на обслуговування кредиту.
- 9 Уникайте ломбардів без вивіски, без реєстрації, без договору чи з «дивними» умовами. Це ризиковано й може призвести до втрати майна без компенсації.
- 10 Перш ніж здати в ломбард золото, техніку чи інше майно, дізнайтеся їхні ціни в інтернеті або порівняйте з іншими ломбардами. Це допоможе зрозуміти реальну вартість і уникнути надто заниженої оцінки застави.



5 ЦІКАВИХ ФАКТІВ ПРО ЛОМБАРДИ

1. Символ ломбардів — три золоті кулі — сьогодні став пробірним маркуванням прикрас у Європі. Традиційно таке маркування означає, що виріб підходить для приймання в будь-якому ломбарді, а це ознака високої якості.
2. НБУ заборонив ломбардам України приймати як заставу дрони й тепловізори.
3. Раніше приймальник у ломбарді прямо на речі робив насічку — як правило, букву або римську цифру. У такий спосіб він позначав виріб для обліку й пізніше знаходив його за цією ж позначкою під час викупу. У кожному ломбарді, а також у приватних лихварів були свої позначки, які вони видряпували на прийнятій речі. Саме за подібними насічками Шерлок Холмс визначив, що батько доктора Ватсона зловживав алкоголем, був азартним гравцем, нерідко потребував грошей.
4. Щоб фінансувати експедицію Христофора Колумба, королева Ізабелла I готова була закласти власну корону.
5. Із розвитком технологій з'явилися онлайн-ломбарди — у них клієнт може оформити позику під заставу техніки або ювелірних виробів через інтернет, не виходячи з дому. Застава надсилається в ломбард поштою, а кредитні гроші просто скидають на картку.

ПІДБИВАЄМО ПІДСУМКИ

Ломбарди — дуже вигідний бізнес для їхніх власників і дуже витратний варіант отримання грошей для клієнтів (ставки за кредитами можуть вимірюватися сотнями відсотків річних). Проте ломбарди пропонують вихід у критичній ситуації, коли терміново потрібні гроші, оскільки видають гроші швидко й без зайвих питань. Але не забувайте, що ставки в ломбарді дуже високі.

КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ

- 1) Що таке ломбард?
- 2) Навіщо нам ломбарди?
- 3) Як працюють ломбарди?
- 4) Якими є основні переваги ломбардів?
- 5) Якими є основні недоліки ломбардів?
- 6) Що можна залишити як заставу в ломбарді?
- 7) Що ви знаєте про відсоткові ставки кредиту від ломбарду?
- 8) У яких випадках є сенс звертатися до ломбарду?
- 9) Що потрібно мати, щоб отримати кредит у ломбарді?
- 10) Якими є ключові особливості ломбардів?

ЗАДАЧА

Ломбард надає кредит на таких умовах. Термін кредитування — до 30 днів. З 1 по 7 день ви платите лише 0,25 % від наданої суми на день. З 8 по 30 день при сумі кредиту до 1000 грн — 0,95 % на день, при сумі кредиту від 1000,01 до 3000 грн — 0,85 % на день, при сумі кредиту від 3000,01 грн — 0,75 % на день. Ломбард дає кредит на суму, що дорівнює 80 % від оціночної вартості речі.

Експерт ломбарду оцінив вашу річ у 2000 грн. Ви плануєте викупити її через 20 днів.

Обчисліть вартість кредиту від ломбарду під заставу вашої речі та річну відсоткову ставку кредиту (рік невисокосний).

Розв'язання:

- 1) Сума, яку видасть ломбард:

$$2000 \cdot 0,8 = 1600 \text{ (грн)}.$$

- 2) Сума виплати за відсотками:

$$7 \cdot 0,0025 \cdot 1600 + 13 \cdot 0,0085 \cdot 1600 = 28 + 176,8 = 204,8 \text{ (грн)}.$$

3) Відсоткова ставка за 20 днів:

$$204,8 : 1600 \cdot 100 \% = 12,8 \%$$

4) Відсоткова ставка за рік:

$$12,8 \% \cdot 365 : 20 = 233,6 \%$$

Отже, якщо взяти такий кредит, це обійдеться вам у 233,6 % річних.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ РОБОТИ В ГРУПАХ

Об'єднайтесь у 4 групи. Кожна група має знайти 10 реальних рекламних оголошень ломбардів (можна із сайтів або газет).

Завдання для груп:

- ✓ знайти, які послуги пропонуються;
- ✓ з'ясувати, на що варто звернути увагу (приховані умови, надмірна реклама);
- ✓ порівняти різні ломбарди між собою та обрати найкращий.

Потім кожна група коротко презентує свої результати іншим групам.



ЗАВДАННЯ ДЛЯ РОБОТИ В ПАРАХ

Гра «Міф чи правда?»

По черзі поставте одне одному запитання: «Чи правильним є твердження?» Хто дасть більше правильних відповідей, той/та й молодець. Але треба обґрунтувати відповідь.

Твердження такі.

1. У ломбардах можна отримати кредит без договору.
2. Якщо не повернули гроші, заставлену річ одразу продають.
3. Ломбарди не мають права брати плату (відсотки).
4. Онлайн-ломбард — це шахрайство.
5. У ломбарді обов'язково перевіряють кредитну історію.
6. Відсоткова ставка в ломбардах значно менша, ніж у банках.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

У завданнях 1–6 виберіть одну правильну відповідь.

1 Країна, де з'явилися перші ломбарди, це:

- А) Україна
- Б) Китай

- В) Італія
- Г) Греція

- 2 В українському ломбарді НЕ може бути заставою:
- А) мобільний телефон
 - Б) побутова техніка
 - В) ювелірні вироби
 - Г) тепловізор
- 3 Річні відсотки в ломбардах України, як правило, становлять:
- А) 0–10 %
 - Б) 10–100 %
 - В) 100–300 %
 - Г) понад 1000 %
- 4 Однією з ключових «фішок» ломбарду є:
- А) відсутність застави
 - Б) приватність
 - В) низькі ставки
 - Г) гарантія повернення застави
- 5 Якщо ви не повернете кредит ломбарду:
- А) вас заарештують
 - Б) ваш кредит продадуть колекторам
 - В) ви сплатите величезний штраф
 - Г) ви втратите заставу
- 6 Ломбарди надають такі послуги:
- А) видають кредит під заставу
 - Б) оцінюють предмет застави
 - В) продають речі, які колись були предметами застави
 - Г) усі перелічені вище





§ 3

КРЕДИТНІ СПІЛКИ



Тс-с-с. А хочете заробляти, як банки, але при цьому не створювати банк? Ну тобто взяли гроші в одних, передали їх іншим, отримали за це свою частку й граєте собі в гольф після обіду. По очах бачимо, що хочете. Тож час нам поговорити про кредитні спілки.

1 КРЕДИТНІ СПІЛКИ

У попередньому параграфі ми говорили про ломбарди. Будьмо реалістами: попри всі свої переваги, ломбарди — це фінансовий хардкор. Ну не можна брати кредити під 100–200 % річних і думати, що це фінансово грамотна поведінка (звісно, обставини бувають різні, але ми говоримо про правила, а не винятки).

У підручнику для 8 класу ми вже говорили про те, що банківський бізнес, зрештою, простий: береш гроші в тих, у кого вони є, як депозити під певний відсоток — і віддаєш тим, кому вони потрібні, у формі кредиту, але під більший відсоток. І на цю різницю між відсотками (маржу) прекрасно почуваєшся.

Але банки — надто прагматичні, а також витратні організації: депозити вони беруть під менші ставки, ніж могли б, а кредити, навпаки, дають під більші ставки, ніж нам хотілося б.

Відповідно, людство й задумалось: «А навіщо нам у принципі оті банки з маржею та комісіями?» Питання стало настільки нагальним, що в XIX ст. у Європі дійшли до простої ідеї: об'єднати людей у групу, у межах якої одні даватимуть у борг, а інші — у них у борг братимуть. Отак у фінансовому світі й з'явилися *кредитні спілки*.



Кредитна спілка — це об'єднання людей, які мають спільні інтереси (наприклад, працівники одного підприємства, жителі одного міста, члени однієї професійної спілки) та добровільно об'єднують свої кошти, щоб видавати кредити одне одному й приймати внески.

Отже, щоб потрапити до кредитної спілки, треба зробити членський внесок. Виникає питання: «А навіщо туди потрапляти?» Щоб мати можливість узяти кредит або дати гроші в борг у формі депозиту.



Група ця повинна бути неприбутковою, тобто все, що заробили «зверху» витрат, повертається учасникам спілки або спрямовується на її розвиток. Члени кредитної спілки разом володіють цією організацією, при цьому кожен член має один голос в ухваленні рішень. Такий собі фінансовий комунізм.

Станом на 1 грудня 2025 р. в Україні діяло 86 кредитних спілок. Щодо обсягів їхньої діяльності, то загальна вартість виданих кредитів була трохи більшою за 1 млрд грн, а загальна сума депозитів, залучених кредитними спілками, — 600 млн грн. Хоча в тій же Польщі наразі через кредитні спілки видають кредитів у 100 разів більше. Тож нам ще є куди рости.



ЯК КРЕДИТНІ СПІЛКИ РЯТУЮТЬ ВІД БЕЗДОМНОСТІ

Лен Блеквуд, 67-річний мешканець Льюїшема (Велика Британія), втратив роботу через артрит і не міг сплачувати оренду. Йому загрожувало виселення. За рекомендацією друга він звернувся до кредитної спілки *Lewisham Plus*, яка надала йому позику в розмірі £2000 під 1 % на місяць. Це дозволило Лену погасити борги, зберегти житло й навіть започаткувати власний бізнес із перепродажу одягу. До речі, у Великій Британії приблизно 2 млн мешканців є членами кредитних спілок [9].



Як ви вважаєте, чому обсяги кредитування через кредитні спілки в Польщі у 100 разів вищі за аналогічні в Україні?

Підсумуємо: кредитні спілки пропонують своїм членам нижчі ставки за кредитами, ніж у банках, вони менш забюрократизовані, здатні задовольняти потреби тих, кому банки часто-густо відмовляють, ну й кредитні спілки не намагаються нажитися на боржниках, оскільки не мають на меті отримання прибутку.

Ви можете спитати: «Якщо вони такі чудові, то чому досі не витіснили з фінансового ринку банки?» Бо, як завжди, медаль має дві сторони.

Зворотним боком (недоліками) кредитних спілок є обмежені ресурси (вони фізично не здатні видавати великі кредити), відсутня або значно менша страховка вкладів (на відміну від банків, вклади в кредитних спілках не гарантуються Фондом гарантування вкладів). Крім того, існують ризики шахрайства, некомпетентного управління та неефективного контролю, недостатньої оцінки ризику позичальників і неповернення кредиту тощо.

2 КРЕДИТНІ СПІЛКИ: ЯК ЦЕ ПРАЦЮЄ

Ключовою особливістю кредитної спілки є те, що вона фінансує лише своїх членів. Щоб стати членом спілки, зазвичай потрібно сплатити пайовий внесок.

Тобто відповідь на запитання, звідки у кредитної спілки гроші, така: пайові внески та депозити, які вносять самі члени. Ці гроші вона може дати в борг іншим членам спілки. Кредити можуть бути споживчі, іпотечні, сільськогосподарські тощо.



Звісно, гроші дають не всім і не одразу. У кредитній спілці є спеціальний орган (кредитний комітет), який оцінює заявки на кредити. І тільки в разі погодження заявки кредит видається.

Боржник сплачує відсотки й поступово погашає тіло кредиту. Отримані відсотки та повернені суми кредитів дають змогу спілці продовжувати кредитування інших членів.

Прибуток, що утворюється внаслідок різниці між доходами й витратами, може бути спрямований у резерви (бо час від часу кредити не повертають, тож треба якось латати ці фінансові діри) або розподілений між членами за рішенням загальних зборів.





ІЛЮЗІЯ ГОТІВКИ: АФЕРА ВСЕРЕДИНІ КРЕДИТНОЇ СПІЛКИ

У місті Міссула (США) працівник кредитної спілки підмінив справжні гроші в сховищі на фальшиві купюри, викравши таким чином \$389 000. Його засудили до шести місяців ув'язнення та зобов'язали повернути всю суму [10].



Як ви вважаєте, що має робити кредитна спілка, якщо боржник не повертає борг?

3 ВИБІР КРЕДИТНОЇ СПІЛКИ

Кредитних спілок багато, тому треба відповідально ставитися до вибору. Врешті-решт, вам доведеться робити пайовий внесок, щоб стати її членом. Тож у першу-ліпшу кредитну спілку не вступаємо, а проводимо ретельний відбір.

Універсального алгоритму вибору найкращої у світі кредитної спілки немає, але є низка критеріїв / ознак, перевірити які все ж варто.

Діяльність кредитних спілок в Україні регулюється Національним банком України (НБУ). Тож якщо в кредитної спілки немає ліцензії, просто викреслюйте її зі списку. Але наявність ліцензії — ще не панацея. Якщо досвід роботи кредитної спілки незначний (менш ніж 2–3 роки), то ваші ризики зростають, бо, нагадаємо, часто кредитні спілки менш компетентні, ніж банки. Отже, ризик нестабільності чи банкрутства в них значно вищий. А от якщо кредитна спілка проіснувала на ринку, скажімо, років п'ять — це непоганий знак для вас. Якщо при цьому кредитна спілка є лідером ринку за обсягом активів чи кількістю членів, то це ще один аргумент на її користь.

Нагадаємо, що репутація у фінансовій сфері — це база. Тому обов'язково почитайте відгуки клієнтів, дізнайтеся, що пишуть медіа (можливо, були якісь скандали), чи належить спілка до різного роду професійних асоціацій або об'єднань, чи входить до рейтингів найкращих тощо.

Важливою складовою бізнесу на сьогодні є прозорість. Якщо кредитна спілка має «живий» сайт, на якому, зокрема, є інформація про її фінансові показники, розписано умови кредитів і вкладів, подано зразки договорів, зазначено контакти, адреси відділень — усе це в сукупності свідчить на користь конкретної кредитної спілки.



Репутація, прозорість, ліцензії — усе це, звісно, важливо. Але умови співпраці з кредитною спілкою інколи можуть переважити їх. Річна ставка (і не номінальна, а ефективна, тобто скільки ви фактично сплатите з урахуванням усіляких комісій, умов тощо), наявність додаткових комісій та їхній розмір, наявність штрафів і можливість дострокового погашення, нюанси застави та ще багато чого може вплинути на ваш вибір.

Плюс є такі суто практичні питання:

- ✓ чи можу я вийти зі спілки й коли повернуть пай;
- ✓ скільки часу розглядають заявки;
- ✓ чи можна оформити кредит онлайн?

Це далеко не повний перелік речей, на які варто звернути увагу, і запитань, на які слід знайти відповідь, перш ніж доєднатися до тієї чи іншої кредитної спілки. Нагадаємо, що ціна помилки — ваші гроші.



КРЕДИТНА СПІЛКА ДЛЯ АКТОРІВ

Актори в США часто мають труднощі з отриманням позик або іншими банківськими послугами через непередбачувані фінанси та відсутність стабільності в роботі. І коли 1962 р. стався інцидент у крамниці (актору було відмовлено в кредиті саме через те, що він актор), час кредитної спілки акторів остаточно настав. Так з'явилася Федеральна кредитна спілка акторів (*Actors Federal Credit Union*, скорочено *ActorsFCU*). Вона працює виключно для акторів і співробітників театральної індустрії, допомагаючи тим, у кого «нестандартний» дохід. Наразі активи *ActorsFCU* перевищують \$300 млн. Тобто ідея виявилась цілком життєздатною [11].



Як ви вважаєте, чи не варто державі створити рейтинг кредитних спілок України, щоб клієнти не мали клопоту, обираючи найкращу?

4

Корисні поради

Кредитні спілки пропонують альтернативні варіанти отримання кредитів, але водночас мають низку специфічних особливостей. Тому, щоб не потрапити у фінансову халепу, уважно прочитайте ці поради: вони точно стануть вам у пригоді.

1. Перш ніж вступати в кредитну спілку, переконайтеся, що вона має чинну ліцензію та внесена до Реєстру фінансових установ.

2. Пайовий внесок — це ваша частка в капіталі кредитної спілки. Його не завжди можна швидко забрати, на відміну від депозиту.
3. Досліджуйте репутацію кредитної спілки, перш ніж вступати в неї: читайте відгуки, запитуйте про досвід інших членів, цікавтесь історією та прозорістю роботи — це ваша фінансова безпека.
4. Не довіряйте обіцянкам «дуже швидко й без документів»: якщо обіцяють гроші за 10 хвилин без довідок — це або шахрайство, або спілка з високими ризиками. Адекватна кредитна спілка перевіряє платоспроможність своїх членів і бере відповідальність за угоди.
5. Не вкладайтесь в одне-єдине місце: навіть якщо все має надійний вигляд, не зберігайте всі гроші в одній кредитній спілці. У разі проблем повернення пайових коштів може затягнутися на місяці або навіть роки.
6. Кредитні спілки не входять до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, але деякі мають власні системи захисту або добровільне страхування. Уточніть це перед вкладенням коштів.
7. Підписуючи договір, перевірте умови: чи є комісії, штрафи за дострокове погашення, можливість зміни ставки.
8. Обирайте спілки, які публікують фінансову звітність: це дасть змогу оцінити їхню стабільність.
9. Наявність у кредитної спілки членства в асоціаціях кредитних спілок (наприклад, у ВАКСУ — Всеукраїнській асоціації кредитних спілок України) свідчить про вищий рівень прозорості та дотримання стандартів.
10. Членство в кредитній спілці дає не лише доступ до послуг, а й право впливати на рішення: можна подавати пропозиції, брати участь у зборах, обирати правління тощо.



5 ЦІКАВИХ ФАКТІВ ПРО КРЕДИТНІ СПІЛКИ

1. У 1849 р. Фрідріх Вільгельм Райффайзен створив першу спілку для підтримки бідних фермерів. Саме його модель стала основою для сучасних кредитних спілок по всьому світу.
2. Позичково-ощадне товариство вперше було засноване в 1869 р. міщанами м. Гадяч на Полтавщині.
3. На піку розвитку до 2008 р. в Україні працювало понад 800 кредитних спілок, але фінансова криза та слабкий нагляд призвели до зменшення їхньої кількості. У 2025 р. їх залишилося менше ніж 100.
4. Кредитні спілки мають соціальну місію: підвищувати фінансову грамотність, проводити навчання для членів і підтримувати місцеві громади.

5. На відміну від банків, кредитна спілка належить її учасникам (пайовикам): кожен член має один голос незалежно від суми внеску.

ПІДБИВАЄМО ПІДСУМКИ

Найбільш поширеним і прийнятним способом отримати гроші в борг поза банківською системою є кредитні спілки — об'єднання людей, які добровільно консоліднують свої кошти, щоб видавати кредити одне одному та приймати внески. Кредитні спілки часто пропонують нижчі відсотки, ніж банки, щоправда, й ризики в них більші. І кредит у спілці може взяти тільки її член.

КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ

- 1 Що таке кредитна спілка?
- 2 Де й за яких обставин виникли перші кредитні спілки?
- 3 Як працює кредитна спілка?
- 4 Які послуги надає кредитна спілка?
- 5 Якими є основні переваги кредитних спілок?
- 6 Якими є основні недоліки кредитних спілок?
- 7 У чому відмінності між кредитною спілкою і ломбардом?
- 8 Як кредитна спілка розподіляє прибуток?
- 9 Звідки в кредитній спілці гроші?
- 10 У чому відмінність між банком і кредитною спілкою?

ЗАДАЧА

Десятеро членів кредитної спілки внесли по 20 000 грн депозиту під 12 % річних. Троє інших членів узяли кредити по 40 000 грн під 3 % на місяць. Усі відсотки сплачуються щомісяця.

- а) Який дохід отримає кредитна спілка з відсотків за місяць?
- б) Скільки вона має сплатити членам у вигляді відсотків на депозити?
- в) Який прибуток залишиться в кредитній спілці?

Розв'язання:

- 1) Місячні доходи: $40\,000 \text{ грн} \cdot 0,03 \cdot 3 = 3600 \text{ грн.}$
- 2) Місячні витрати: $20\,000 \text{ грн} \cdot 0,12 : 12 \cdot 10 = 2000 \text{ грн.}$
- 3) Прибуток: $3600 \text{ грн} - 2000 \text{ грн} = 1600 \text{ грн.}$

ЗАВДАННЯ ДЛЯ РОБОТИ В ГРУПАХ

Ситуаційна гра-пітчинг «Кредитні спілки проти ломбардів: хто кращий?»

Об'єднайтесь у 2 групи. Перша група — це «ломбарди», друга — «кредитні спілки». Кожна група повинна провести пітчинг (коротку презентацію перед класом) себе, щоб переконати клієнтів, що кошти треба позичати саме в них. Після першого раунду пітчингу проводиться другий раунд під назвою «Чорний піар», коли кожна група критикує ідею позичати кошти в іншій.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ РОБОТИ В ПАРАХ

Вашій парі треба провести мозковий штурм і записати, за яких умов можна позичати кошти в ломбардах, а за яких — у кредитних спілках. Потім ви маєте скласти два списки: по три умови, коли треба позичати кошти в ломбарді й коли — у кредитній спілці.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

У завданнях 1–6 виберіть одну правильну відповідь.

- 1 Основною перевагою кредитування в кредитній спілці є:

А) низькі відсотки	В) швидкість отримання кредиту
Б) відсутність застави	Г) великі розміри кредитів
- 2 У кредитній спілці кредит може отримати:

А) будь-хто	В) будь-хто з позитивною кредитною історією
Б) тільки член кредитної спілки	Г) тільки член кредитного комітету спілки
- 3 Джерелом коштів для кредитування кредитною спілкою є:

А) пайові внески членів спілки	В) накопичений прибуток
Б) депозитні внески членів спілки	Г) усе зазначене вище
- 4 Перші кредитні спілки виникли в:

А) Америці	Б) Європі	В) Азії	Г) Африці
------------	-----------	---------	-----------
- 5 В Україні у 2025 р. діяла така кількість кредитних спілок:

А) 0	В) від 500 до 1000
Б) менш ніж 100	Г) понад 1000
- 6 Основним недоліком кредитних спілок є:

А) низькі відсотки	В) швидкість отримання кредиту
Б) відсутність застави	Г) нездатність видавати великі кредити

§ 4

ФІНАНСОВІ КОМПАНІЇ



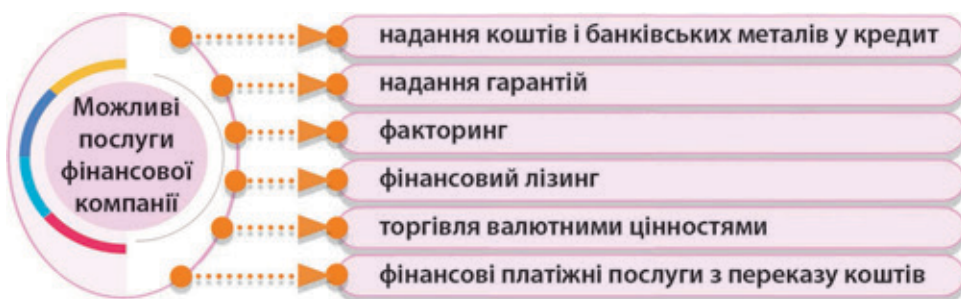
Ми з вами поговорили про банки, кредитні спілки й навіть ломбарди, але це ще не повний перелік варіантів, як можна позичити кошти. Та й узагалі фінансовий світ різноманітний, а потреби людей і компаній не обмежуються бажанням отримати кредит. У цьому параграфі ми поговоримо про фінансові компанії, тобто ті, що руйнують традиційну банківську схему «взяв депозит — видав кредит», оскільки вкладів клієнтів вони не залучають, натомість кредити таки видають. А хіба так можна? І звідки вони беруть гроші? Про це та ще багато іншого поговоримо в цьому параграфі.

1 ЩО ТАКЕ ФІНАНСОВІ КОМПАНІЇ ТА НАВІЩО ВОНИ ПОТРІБНІ?

У 8 класі ми багато говорили про банки, і вони дійсно є основою фінансової системи України. Але банки мають такий собі імідж «жадібних», бо вони приймають гроші під малі відсотки, а дають — під великі. Тож не дивно, що банкам та їхнім послугам активно шукали альтернативу. Результатом цього пошуку стала поява *фінансових компаній*.



Фінансова компанія — це фінансова установа, яка на підставі відповідної ліцензії має право здійснювати діяльність із надання одного або декількох видів фінансових послуг.



КОРИСЛИВІ НЕ ЛИШЕ БАНКИ

Британська мікрофінансова компанія *Wonga* (2007–2018 рр.) була символом «інновацій у фінансах». Вона пропонувала «швидкі кредити до зарплати» під захмарні відсотки (до 5000 %(!) річних). Компанія агресивно просуvala свої послуги через

онлайн-рекламу, розробила зручний застосунок і за кілька років стала одним із лідерів ринку. Але Wonga видавала кредити людям без належної перевірки платоспроможності, застосовувала агресивне стягнення боргів і навіть надсилали фальшиві листи від вигаданих юристів. У підсумку 2018 р. компанія збанкрутувала через хвилю судових позовів і втручання британського фінансового регулятора, який обмежив ставки та підвищив вимоги до прозорості кредитування [12].

Важливою особливістю фінансових компаній і їхньою головною відмінністю від банків є те, що вони не залучають коштів населення. Виникає закономірне питання: «А звідки в них тоді кошти, щоб видавати, наприклад, споживчі кредити?»

Єдиної відповіді на це немає, бо джерел фінансування багато.

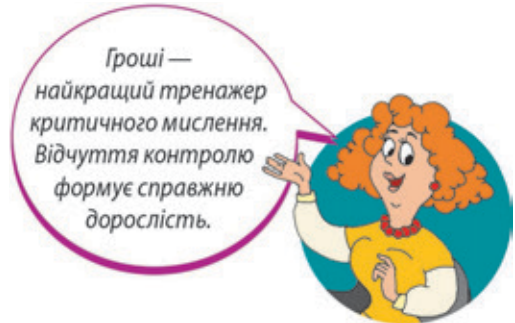
Мабуть, найбільш поширеним варіантом є кошти власників: засновники (акціонери) вкладають свій капітал для запуску бізнесу.

Ви здивуєтесь, але фінансові компанії часто беруть кредити в банках під відсотки, а потім самі видають кредити фізичним або юридичним особам під вищі відсотки. Тому відсоткові ставки за кредитами у фінансових компаніях можуть бути значно вищими за банківські.

А ще можна залучати кошти від інвесторів (як місцевих, так і іноземних), які надають фінансування в обмін на частину прибутку або процентний дохід.

В Україні також розповсюджений варіант фінансування від міжнародних організацій. Наприклад, фінансові компанії, які працюють із малим бізнесом або зеленою енергетикою, можуть отримувати пільгові кредити від таких структур, як Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), Світовий банк тощо.

Тож, як бачимо, ніякої містики. Нізвідки ніщо не береться.





У чому основна перевага використання власних коштів для діяльності замість залучення вкладних коштів? А в чому полягає головна проблема такого підходу?

2 ОСНОВНІ ПОСЛУГИ ФІНАНСОВИХ КОМПАНІЙ

Фінансові компанії створюють різноманіття на фінансовому ринку. Вони гнучкіші, ніж банки, тому можуть запропонувати купу цікавих варіантів.

Фінансові компанії дозволяють заповнити в наданні послуг ті прогалини, які з тих чи інших причин залишаються навіть за наявності банків. (До речі, ломбарди чи кредитні спілки — це також фінансові компанії.) Наприклад, вони пропонують специфічні типи кредитування зі, скажімо так, нетиповими умовами. Є компанії, які видають споживчі кредити на купівлю товарів, ремонт, навчання тощо. Інші пропонують придбання на виплат (наприклад, техніки чи меблів прямо в магазинах). Також існують послуги так званих «швидких грошей», або мікрокредитів.

Одним із ноу-хау фінансових компаній стали кредити за моделлю «Купуй зараз — плати пізніше» («Buy Now — Pay Later», BNPL).



BNPL — це модель кредитування, за якої покупець одразу отримує товар, але платить за нього частинами пізніше, часто безвідсотково (якщо вчасно погашає платежі).



Як, на вашу думку, компанія заробляє на сервісі BNPL?

Крім того, фінансові компанії можуть кредитувати бізнес, зокрема працюючи з «проблемними» позичальниками, яким відмовили банки.

І це ще далеко не все. Деякі компанії надають послугу *факторингу* — викупу боргів бізнесу. Наприклад, компанія вже продала товар, але покупець іще не заплатив. Тоді факторингова компанія виплачує гроші продавцю одразу, а потім самостійно стягує борг із покупця.



Факторинг — це фінансова послуга, за якої спеціалізована компанія (фактор) на певних умовах викупує в підприємства борги покупця його товарів або послуг. Підприємство швидко отримує кошти за продане, а покупець пізніше сплачує свої борги фактору.

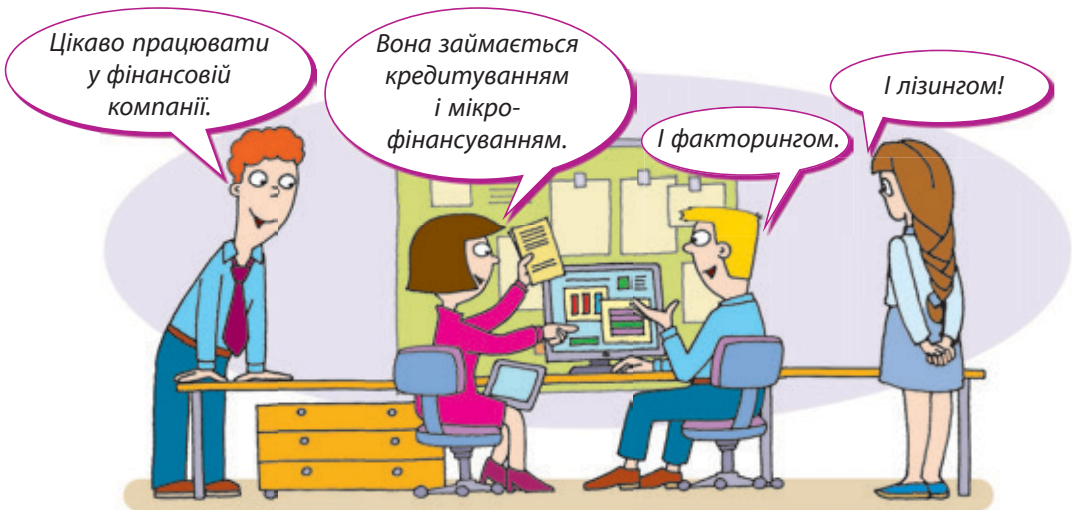


ВІД ІНФАРКТУ Й ЛІКАРНЯНОГО ЛІЖКА ДО \$20 МЛН ОБОРОТУ ЗАВДЯКИ ФАКТОРИНГУ

У 1997 р. Джеймс Стівенс, менеджер із продажу покрівельних матеріалів у Техасі (США), переніс інфаркт. Під час відновлення в лікарні він спостерігав, як робітники встановлюють антену, пробиваючи дах, що порушувало гарантію. Це надихнуло його на створення безпечного кріплення без пошкодження покрівлі. Отримавши патенти, він заснував компанію і за допомогою факторингу почав продавати свої вироби великим телекомунікаційним компаніям. Завдяки цьому його бізнес зріс до \$20 млн обороту [13].



Також фінансові компанії можуть надавати в оренду майно (наприклад, автомобіль або обладнання для бізнесу) з правом викупу. Цей вид фінансових послуг має назву *лізинг*. Про лізинг поговоримо докладніше в наступному параграфі.



Деякі фінансові компанії здійснюють управління активами або консультують щодо інвестицій; можуть пропонувати дилерські та брокерські послуги.

До речі, страхування також належить до сфери фінансових послуг — про нього ми вже говорили в § 1.

А що ще можуть робити фінансові компанії, ми вже розповіли раніше, коли тільки навели їх означення.

Отже, як бачите, вони дійсно урізноманітнюють фінансову спільноту та створюють конкуренцію банкам.



Як ви вважаєте, якщо є банки, то навіщо нам фінансові компанії?

3 | ЩО ТАК І ЩО НЕ ТАК ІЗ ФІНАНСОВИМИ КОМПАНІЯМИ

Фінансові компанії пропонують цілу низку альтернативних варіантів вирішення фінансових проблем (факторинг, лізинг, деякі види кредитування тощо).

Часто-густо саме серед фінансових компаній виникають так звані *фінтех-компанії*, які є джерелом фінансових інновацій у світі.



Фінтех-компанія — це компанія, яка використовує інноваційні технології, такі як мобільні додатки, блокчейн, штучний інтелект тощо, щоб покращити або замінити традиційні фінансові послуги.

Найбільш успішними фінтех-компаніями у світі на сьогодні є *Revolut* (цифровий банк із міжнародними переказами), *Robinhood* (платформа для торгівлі акціями без комісій), *Stripe* (платіжна система для онлайн-бізнесу), а в Україні не можна не відзначити *Monobank* (у 2024 р. *Monobank* увійшов до рейтингу 250 найкращих фінтех-компаній світу від *CNBC* — американського телеканалу новин бізнесу).

Значна частина сучасних фінтех-компаній починала свій шлях зі стартапів (**стартап** — це молода компанія, зазвичай на ранній стадії розвитку, яка створює інноваційний продукт або послугу в умовах високої невизначеності), які намагалися вирішити окремі проблеми, наприклад зручні перекази коштів або онлайн-кредитування.

У мене є стартап.
І я його ду-ма-ю...



Скористайтеся додатковими джерелами інформації та дізнайтеся, які українські стартапи відомі в усьому світі.

Усе це в підсумку підвищує конкуренцію та різноманітність на фінансовому ринку.

Але, як завжди, є і зворотний бік медалі. Наприклад, відсоткові ставки у фінансових компаніях часто вищі, ніж у банках. Це плата за швидкість, зручність і доступність послуг, а також за те, що фінансові компанії кредитують більш ризикових позичальників (особливо це характерно для мікрофінансових організацій (МФО)).

Крім того, деякі фінансові компанії працюють під менш суворим наглядом, ніж банки, що може спричинити зловживання, шахрайство або недостатню прозорість їхньої діяльності.

Слід урахувати, що не всі фінансові компанії мають достатні резерви ліквідності або сучасні системи кіберзахисту, що робить їх уразливими до криз і кібератак. А у випадках з агресивним стягненням боргів можуть виникати також додаткові репутаційні ризики.



GREENSILL CAPITAL: ЯК УПАВ «ФІНАНСОВИЙ ГЕНІЙ», ЯКИЙ ОБІЦЯВ РЕВОЛЮЦІЮ В КРЕДИТУВАННІ

Greensill Capital — британська фінтех-компанія, яка надавала гроші компаніям завчасно, до надходження оплати від замовників (по суті, це був факторинг). Доходило до того, що компанія надавала фінансування не під наявні, а під очікувані (!) майбутні рахунки (тобто гроші видавали під ще не здійснені поставки). При цьому *Greensill* занадто «концентрувала ризик» на кількох клієнтах, зокрема фінансувала бізнеси, які вже перебували на межі банкрутства. А оскільки державне регулювання фінансових компаній було відносно слабким і ніхто не забороняв *Greensill Capital* робити те, що вона робила, не дивно, що в якийсь момент компанія зазнала фінансових проблем і врешті-решт збанкрутувала. Збитки від *Greensill Capital* для інвесторів і банків, за різними оцінками, становили від \$10 до \$15 млрд [14].

Ну й нагадаємо, що фінансові компанії здебільшого вкладів не приймають, тому мають обмежений фінансовий ресурс, і спектр їхніх фінансових послуг порівняно з тими ж банками обмежений.



Чому, на вашу думку, споживачі, попри вищі відсоткові ставки, все одно звертаються до фінансових компаній, а не до банків?

4 МІКРОФІНАНСОВІ КОМПАНІЇ

У попередніх параграфах ми розібрали, як працюють фінансові компанії, ломбарди та кредитні спілки. У наступному — дізнаємося про лізингові компанії. А в цьому параграфі окремо хотілося б поговорити про так звані МФО — мікрофінансові організації.



МФО (мікрофінансові організації) — це небанківські фінансові установи, які надають невеликі кредити (мікрокредити) фізичним особам або малому бізнесу на короткий термін.

Добре було б
із вечора ставити
гаманець на зарядку.
Зранку встаєш,
перевірєш —
повний!

Уявіть, що вам терміново потрібні гроші, наприклад, сплатити за комуналку, а зарплату цього місяця затримують. І банк вам у борг не дає. Що робити? У такому випадку на допомогу можуть прийти МФО. Тобто як на допомогу: гроші вони вам дадуть, але під такі відсотки, що треба двічі подумати, чи варто ті гроші брати.





ЯК МОБІЛЬНІ МФО ЗМІНИЛИ ЖИТТЯ МІЛЬЙОНІВ КЕНІЙЦІВ

У Кенії близько 70 % населення не має доступу до банківських послуг. МФО, використовуючи мобільні платформи (наприклад, M-Pesa), почали видавати мікрокредити буквально через SMS або застосунок на телефоні — без застав і довідок. Це дозволило дрібним підприємцям, фермерам і крамарям швидко отримувати гроші на закупівлю товарів чи розширення бізнесу [15].

Тож коли ви бачите щось на кшталт «швидкі гроші», «гроші до зарплати», «отримайте гроші, не виходячи з дому» — це не обов'язково означає шахрайство чи якесь «зло», але обов'язково означає ду-у-уже високі ставки (200–300 % річних). Проте за цю переплату ви отримаєте гроші за 5–15 хвилин навіть без довідки про доходи, без кредитної історії та без зайвих запитань на кшталт «А навіщо вам гроші?». Усе, що вам потрібно, — це паспорт та ППН.

Маючи справу з МФО, головне розуміти, що брати треба на максимально короткий строк і лише стільки, скільки ви точно зможете повернути, навіть із тими захмарними відсотками.



У чому, на вашу думку, криється небезпека МФО? Чи не варто нам в Україні зробити, як у Кенії, та почати масово застосовувати мобільні мікрокредити?

5

КОРИСНІ ПОРАДИ ЩОДО ВЗАЄМОДІЇ З ФІНАНСОВИМИ КОМПАНІЯМИ

Фінансові компанії можуть допомогти там, де банки безсилі, але їм не можна сліпо довіряти, тому уважно прочитайте ці поради: вони точно стануть вам у пригоді й дозволять заощадити час, гроші та нерви.

1. Перед тим як укласти договір із фінансовою компанією в Україні, переконайтеся, що компанія має чинну ліцензію від НБУ.
2. Уважно читайте всі умови кредиту, інформацію про комісії, штрафи та інші платежі. Не підписуйте договір, якщо щось не зрозуміло.
3. Не беріть першу ж пропозицію — порівняйте кілька варіантів від різних компаній, щоб знайти найкращі умови.
4. Не плутайте «0 % перші 5 днів» із реальною вартістю. Дивіться на повну ефективну ставку, що враховує всі платежі.

5. Беріть кредит лише тоді, коли точно зможете його погасити. Фінансові компанії легко видають гроші, але відсотки можуть бути дуже високими.
6. Ставте представнику фінансової компанії незручні запитання: «Скільки я переплачу? Який штраф за прострочення? Чи можна достроково погасити кредит?»
7. Якщо вам нав'язують послугу, обіцяють «гроші без запитань, довідок і миттєво», «знижку тільки сьогодні й тільки вам» чи «унікальну мрію всього вашого життя» — це сигнал бути обережним.
8. Надмірне використання послуг МФО та фінансових компаній може погіршити вашу кредитну репутацію, навіть якщо ви вчасно все платите.
9. Якщо фінансова компанія вимагає майно в заставу, ретельно оцінюйте ризики. Не ризикуйте квартирою заради швидких грошей.
10. Якщо у вас виник конфлікт із фінансовою компанією, звертайтеся до НБУ як регулятора.



5 ЦІКАВИХ ФАКТІВ ПРО ФІНАНСОВІ КОМПАНІЇ

1. За даними *Fortune Business Insights*, загальний обсяг фінтех-індустрії у 2024 р. оцінювали в \$340 млрд, а в 2032 р. очікується зростання до \$1,1 трлн.
2. Одним із найуспішніших і найвідоміших популяризаторів моделі *BNPL* («Купуй зараз — плати пізніше») в цифрову епоху стала шведська фінтех-компанія *Klarna*, яка обслуговує понад 150 млн клієнтів у 45 країнах.
3. Австралійські фінтех-гіганти *ZipMoney* та *Afterpay*, що працюють за моделлю *BNPL*, обробляють мільйони покупок на день і обслуговують понад 20 млн покупців. Обсяг їхніх замовлень значно збільшився під час пандемії коронавірусу.
4. *Ant Group* (Китай), фінтех-компанія від *Alibaba*, перед IPO (первинним публічним розміщенням акцій на біржі) у 2020 р. оцінювалася в \$313 млрд — дорожче, ніж багато світових банків. Її IPO в останній момент заблокувала Комуністична партія Китаю.
5. Компанії типу *CashNetUSA* у США пропонують позики до зарплати («*pay-day loans*») з річними ставками 229–325 %. Багато штатів заборонили подібні кредити або обмежили допустиму річну ставку до 36 %.



ПІДБИВАЄМО ПІДСУМКИ

Фінансові компанії — це важливий елемент фінансової системи, який доповнює діяльність банків і створює конкуренцію на ринку. По суті, фінансові компанії — це фінансові установи, які на підставі відповідної ліцензії мають право здійснювати діяльність із надання фінансових послуг. Вони істотно розширюють спектр фінансових послуг — від страхування, ломбардів і кредитних спілок до лізингових, факторингових, мікрофінансових компаній тощо.

КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ

- 1 Що таке фінансова компанія?
- 2 Чим фінансові компанії відрізняються від банків?
- 3 Які фінансові послуги надають фінансові компанії?
- 4 Що таке факторинг?
- 5 Що таке модель *BNPL*?
- 6 Що таке мікрофінансова організація (МФО)?
- 7 Які основні загрози несуть у собі послуги МФО?
- 8 Що ви знаєте про фінтех-компанії?
- 9 Якими є типові недоліки фінансових компаній?
- 10 У яких випадках і за яких умов є сенс звертатися до МФО?

ЗАДАЧІ

Задача 1. Марія взяла позику в МФО на суму 2000 грн під 2 % на день. Вона розраховувала повернути гроші через тиждень, але змогла зробити це лише через 14 днів.

- а) Скільки гривень Марія переплатила за відсотками відносно початкового плану?
- б) Скільки б коштував дівчині кредит, якби вона взяла його в банку під 3 % на місяць?

Задача 2. Компанія «ФруктоСвіт» відвантажила магазину партію яблук на суму 50 000 грн, але оплата мала надійти через 30 днів. «ФруктоСвіт» вирішила звернутися до факторингової компанії, яка готова заплатити 90 % від суми одразу.

- а) Скільки грошей отримає «ФруктоСвіт» одразу?
- б) Якою є вигода для факторингової компанії?

ЗАВДАННЯ ДЛЯ РОБОТИ В ГРУПАХ

Пітчинг фінтех-компанії

Об'єднайтесь у 3 групи. Кожна група має розробити ідею власної фінтех-компанії та провести її пітчинг (коротку презентацію перед класом).

У презентації мають бути відображені:

- ✓ назва компанії, а також логотип або слоган;
- ✓ основна фінансова послуга (що саме ви пропонуєте — наприклад, мобільний банк, сервіс мікрокредитування, платіжну систему, страхування тощо);
- ✓ схема роботи (як працює сервіс — хто, як і коли ним користується);
- ✓ унікальність (чим ваша послуга відрізняється від аналогів);
- ✓ обґрунтування успіху (чому ця компанія буде популярною: які потреби вона задовольняє, які проблеми вирішує, у чому її конкурентні переваги).

ЗАВДАННЯ ДЛЯ РОБОТИ В ПАРАХ

Вашій парі запропоновано кілька життєвих ситуацій. Ваше завдання — разом заповнити таку таблицю.

Ситуація	Назва послуги	Тип компанії	Переваги рішення	Ризики рішення

Ситуації:

1. Підліток хоче купити ноутбук, але зарплата в рідних буде лише через два тижні.
2. Власник авто збирається застрахувати його на випадок ДТП.
3. Пенсіонерці треба отримати невелику суму готівкою до пенсії, щоб сплатити комунальні послуги.
4. Фермер хоче продати дебіторську заборгованість, щоб отримати гроші швидше.
5. Ви хочете купити товар через інтернет, але зараз не маєте всієї суми. Ви готові платити частинами.



ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

У завданнях 1–6 виберіть одну правильну відповідь.

- 1 Фінтех-компанія — це:
 - А) спеціалізована компанія, яка викупує борги покупців у підприємства, щоб воно швидше отримало гроші за вже поставлені товари чи надані послуги
 - Б) компанія, яка використовує інноваційні технології, такі як мобільні додатки, блокчейн, штучний інтелект тощо, щоб покращити або замінити традиційні фінансові послуги
 - В) небанківська установа, яка надає фінансові послуги населенню та бізнесу, але не має банківської ліцензії та не може самостійно приймати вклади на вимогу (як банки)
 - Г) небанківська фінансова установа, яка надає невеликі кредити фізичним особам або малому бізнесу на короткий термін
- 2 Основним недоліком і загрозою МФО є:
 - А) можливість оформити кредит за 5–15 хв
 - Б) можливість отримати кредит без кредитної історії
 - В) дуже високі відсоткові ставки за кредитом
 - Г) інший варіант, не вказаний у переліку
- 3 Небанківська фінансова установа, яка надає невеликі кредити фізичним особам або малому бізнесу на короткий термін, називається:

А) фінтех-компанія	В) факторингова компанія
Б) лізингова компанія	Г) МФО
- 4 До основних послуг фінансових компаній НЕ належить:

А) кредитні послуги	В) страхування
Б) депозитні послуги	Г) факторинг
- 5 До основних джерел отримання коштів фінансових компаній належить:
 - А) фінансування від міжнародних організацій
 - Б) кошти власників
 - В) кредити банків
 - Г) усе вищеперелічене
- 6 Найуспішнішою фінтех-компанією України є:
 - А) Revolut
 - Б) Robinhood
 - В) Stripe
 - Г) Monobank





У попередньому параграфі ми говорили про фінансові компанії та їхні послуги. Тоді ми згадували про лізингові послуги й обіцяли поговорити про них. Виконуємо обіцянку. Чи ви коли-небудь думали: «А навіщо брати кредит, щоб купити якесь обладнання, якщо можна взяти його в оренду?» Оренда ж гарантовано дешевша за покупку тут і зараз. Це спало людству на думку давно, тому в нас є можливість поговорити про таку специфічну фінансову послугу, як лізинг.

1 | ЩО ТАКЕ ЛІЗИНГ І ЯКИЙ ВІН БУВАЄ

Уявіть, що ви мрієте стати таксистом і заробляти в такий спосіб на життя. Але є одне «але»: для цього потрібне авто. Звісно, його можна купити, однак таких грошей ви не маєте. Можна взяти кредит, проте це дорого, та й банки вам його не дадуть, бо у вас немає кредитної історії. У ломбард вам нема чого закладати, і ви не є членом кредитної спілки. Виходить, можна ставити хрест на мрії?

Не поспішайте. Проблема ця насправді доволі типова, і людство, як завжди, щось та й винайшло.

Кажуть, ще Аристотель сказав: «Багатство полягає в користуванні, а не в праві власності». Думка дуже проста у своїй геніальності: «А навіщо купувати, якщо можна орендувати?»

Аристотель насправді не відкрив Америку (її відкрив Колумб, а може, вікінги, але мова не про те). Ще в Стародавньому Шумері використовували глиняні таблички, які містили відомості про оренду сільськогосподарських знарядь, землі, водних джерел, волів та інших тварин. І відбувалося це ще за дві тисячі років до нашої ери. У Стародавньому Вавилоні в Кодексі Хаммурапі (близько 1750 р. до н. е.) також ішлося про оренду майна та її умови.

Коротше, ідеї про оренду чогось замість купівлі не одна тисяча років. Ідея ця еволюціонувала століттями, аж доки в 1877 р. не з'явився спеціальний термін для неї — *лізинг*.



Лізинг — це оренда майна на визначений строк із правом або без права викупу, за якою одна сторона (лізингодавець) купує майно й передає його іншій стороні (лізингоодержувачу) в користування за плату.



ПЕРШІ ТЕЛЕФОНИ Й ЛІЗИНГ



Кажуть, лізинг вийшов у мейнстрим завдяки винайденню телефону. Історія була така. Компанія *Bell Telephone* ухвалила геніальне рішення: не продавати свої телефонні апарати (вони були дорогими, ще й існував ризик масового копіювання), а здавати в оренду. У травні 1877 р. *Bell Telephone* розпочала оренду телефонів: пара апаратів коштувала \$20 на рік для приватних осіб і \$40 — для бізнесу. Клієнти самостійно прокладали дроти, але апарати залишалися власністю компанії. Цей підхід сприяв не лише розвитку телефонного зв'язку у світі, а й поширенню нової фінансової послуги — лізингу [16].

Повернемося до того, із чого почали. Ви можете не чекати роками, накопичуючи на омріяне авто для таксування, а одразу взяти його в лізинг (по суті, орендувати і, залежно від умов договору, можливо, викупити в кінці терміну).

Ви питаєте: «А чим тоді лізинг відрізняється від оренди?»

Дійсно, на перший погляд лізинг і оренда здаються братами-близнюками. Та насправді між ними чимало важливих відмінностей.

Ключова особливість лізингу — можливість викупу майна після завершення строку договору (у разі звичайної оренди майно завжди залишається у власності орендодавця). Саме тому лізингові платежі зазвичай містять не лише плату за користування, а й відсотки, комісії та частину вартості самого майна. Фактично, це поєднання оренди й розстрочки: ви користуєтесь майном зараз, при цьому поступово за нього розраховуєтесь.



Як ви вважаєте, у яких сферах в Україні лізинг є найбільш затребуваним? Скористайтеся додатковими джерелами інформації та підтвердьте або спростуйте свої припущення.

2 | ЯК ПРАЦЮЄ ЛІЗИНГ?

Отже, якщо в кредит здебільшого дають гроші, які позичальник витрачає на певні цілі (іпотека, автокредит тощо), то лізинг передбачає передачу в оренду клієнтові певного майна (автомобіля, техніки, обладнання та ін.). Спробуймо розібратися, як це працює.

Спочатку — про учасників «схеми». Є клієнт (*лізингоодержувач*) і лізингова компанія (*лізингодавець*).



Лізингоодержувач — це фізична або юридична особа, яка отримує майно (наприклад, обладнання, транспорт, нерухомість) у користування за договором лізингу від лізингодавця на певний строк за плату.

Отже, лізингоодержувач (він же клієнт) — це той, хто бере майно в лізинг і платить за це щомісяця (або з іншою частотою).



Лізингодавець — це юридична особа, яка за договором лізингу надає майно в користування лізингоодержувачу на визначений строк за плату, зберігаючи право власності на це майно протягом дії договору.

Отже, лізингодавець (він же лізингова компанія) — це той, хто купує майно (наприклад, автомобіль, техніку чи обладнання) і здає його в оренду за певну періодичну плату (*лізинговий платіж*), з правом або без права викупу наприкінці строку.



Лізинговий платіж — це регулярна грошова сума, яку лізингоодержувач сплачує лізингодавцю за право користування майном, переданим у лізинг.



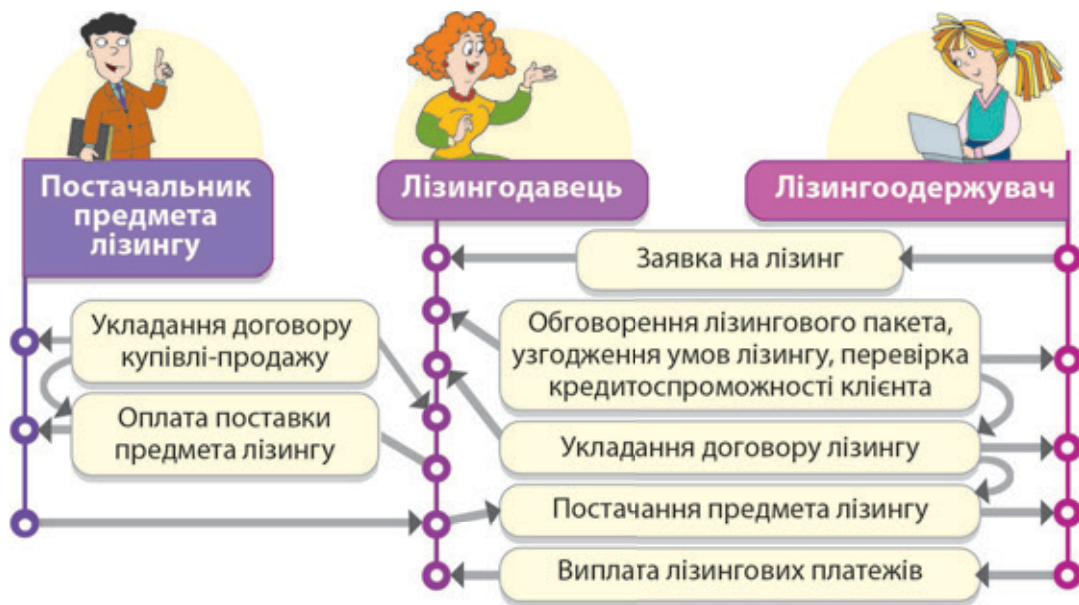
Розгляньмо, як це працює в реальному світі.

Припустимо, вам потрібен автомобіль. Ви звертаєтесь до лізингової компанії з відповідним запитом. У відповідь компанія купує авто в автосалоні (або передає вам уже наявне в неї авто) й надає його вам у користування на певний строк. Ви, зі свого боку, щомісяця сплачуєте фіксовану суму — лізинговий платіж. Після завершення строку дії договору є два можливі варіанти: ви або повертаєте автомобіль лізингодавцю, або викуповуєте його за залишковою вартістю (залежно від умов договору).

Важливим елементом схеми є укладання *договору лізингу*.



Договір лізингу — це письмова угода між лізингодавцем і лізингоодержувачем, за якою одна сторона (лізингодавець) передає іншій (лізингоодержувачу) майно в користування на певний строк за плату, з можливістю подальшого викупу або без нього.



Типовий договір лізингу містить опис предмета лізингу (майна), строк користування, графік платежів, розмір лізингових платежів, а також умови викупу майна (якщо, звісно, викуп передбачено). Крім того, як правило, у лізинговому договорі прописано умови страхування, ремонту, обслуговування тощо, а також відповідальність у разі порушення договору.



ЛІЗИНГ ТА ЕКОЛОГІЯ

Лізинг можна використовувати й для покращення ситуації в екології. Є така штука, як еколізинг. Він полягає в тому, що компанія надає споживачам техніку (наприклад, телевізори) в тимчасове користування на певний період або певну кількість годин (наприклад, 15 000 год для телевізора). Після завершення терміну використання пристрій повертають виробнику для перероблення та повторного використання матеріалів. Такий підхід сприяє зменшенню відходів і підтримує циркулярну економіку [17].



Як ви вважаєте, звідки лізингові компанії беруть гроші для купівлі майна, яке дають у лізинг?

3 | ВИДИ ЛІЗИНГУ

Ви скажете: «Окей, гугл, загалом усе із цим вашим лізингом зрозуміло. Але якщо я не захочу викупити той автомобіль, який брав у лізинг, бо вже з'явилася нова, краща модель?»

Відповідь на це запитання є. Лізинг може бути різний.

Наприклад, класичний варіант, коли ви, по суті, купуєте щось на виплат, називається *фінансовим*, або *капітальним*, лізингом; а коли хочете просто взяти щось в оренду й потім це не купувати, то буде лізинг *оперативний* (іноді його ще називають *операційним*).



Фінансовий (капітальний) лізинг — це вид лізингу, коли лізингоодержувач фактично користується майном як власним, а після закінчення строку договору часто отримує право викупу.

Наприклад, ви користуєтеся автомобілем, сплачуючи щомісячні платежі, а після закінчення договору він переходить у вашу власність. Як правило, фінансовий лізинг беруть на довгий строк.



Оперативний (операційний) лізинг — це вид лізингу, коли лізингоодержувач бере майно в оренду без права викупу, тобто після закінчення строку договору повертає його лізингодавцю.

Наприклад, ви певний час користуєтеся телефоном, сплачуючи щомісячні платежі, а після закінчення договору повертаєте його лізингодавцю. Як правило, оперативний лізинг беруть на короткий або середній строк.

Але це ще не все. Людство винайшло елегантне вирішення проблеми нестачі коштів тут і зараз. Уявімо, що ви — фермерське господарство й у вас є власний трактор. Але тут і зараз немає грошей для посівної.

Очевидний варіант — продати трактор, щоб отримати гроші. Але чим тоді орати? І тут на допомогу приходить так званий *зворотний лізинг*.



Зворотний лізинг — це вид лізингу, коли лізингодавець купує майно у власника й потім передає йому це саме майно в лізинг.

Коштів бракує...
Треба продати щось
непотрібне.

Краще
продати
щось потрібне
й узяти його
у зворотний
лізинг.



Просто оцініть красу схеми: ви продаєте свій трактор лізинговій компанії, отримуєте за нього гроші, а потім берете цей самий трактор у лізинг (!). Як то кажуть, і вовки ситі, і вівці цілі.



ЯК ЗАЛУЧИТИ МІЛЬЯРД ЗА ДОПОМОГОЮ ЗВОРОТНОГО ЛІЗИНГУ

У січні 2025 р. *Southwest Airlines* реалізувала угоду про зворотний лізинг, продавши 36 літаків «*Boeing 737-800*» компанії *Babcock & Brown Aircraft Management* та орендувавши їх назад. Ця операція дозволила авіакомпанії отримати \$871 млн готівкою. Такий підхід допоміг *Southwest* модернізувати флот і забезпечити фінансову стабільність після пандемії [18].



Це далеко не повний перелік видів лізингу, бо є ще, наприклад, міжнародний лізинг (це коли один з учасників — іноземна компанія) або непрямий лізинг (передавання майна відбувається через посередників). Та чого вже там, буває навіть «мокрый» лізинг (коли лізингодавець надає повний набір послуг, із комплексним обслуговуванням обладнання, його ремонтом, страхуванням тощо).

Просто уявіть собі, що в рамках «морого» лізингу літака вам дадуть не лише сам літак, але й екіпаж (пілотів, навіть бортпровідників), робитимуть його технічне обслуговування, ще й застрахують. Зручно!

Коротше, видів лізингу багато, бо клієнти різні, їхні потреби теж різні, а догодити треба всім.



Який вид лізингу ви вважаєте оптимальним для України? Поясніть свою думку.

4

ПЕРЕВАГИ Й НЕДОЛІКИ ЛІЗИНГУ

Отже, лізинг — це така собі мініреволюція у світі фінансів і кредитування. Не треба брати кредит (бо не потрібно одразу багато грошей), як правило, не потрібна застава (бо обладнання в лізингу саме по собі є заставою), можна користуватися майном одразу, але при цьому не потрібно вступати в права власності та брати на себе пов'язані із цим ризики. Достатньо просто щомісяця сплачувати фіксовані платежі — усе прогнозовано й зрозуміло. Тож не дивно, що це досить популярна фінансова послуга. А ще компанії можуть економити на податках завдяки лізингу (!).

Але, як завжди, безкоштовного сиру не буває — і за всі ці переваги доводиться платити.

Причому — платити реально, а не фігурально: у випадку лізингу ви в сумі зазвичай заплатите більше, ніж якби купили майно відразу. До того ж майно вам не належить, а отже, ви не вільні в його використанні. Це означає, наприклад, що ви не зможете його модифікувати під себе. І якщо раптом вирішите достроково відмовитися від лізингу — готуйтеся до додаткових витрат. Крім того, існують випадки, коли лізингова компанія може вимагати додаткову заставу, особливо при зворотному лізингу, коли компанія отримує фінансування під заставу майна, що вже належить клієнту.



ЯК ЛІЗИНГ ДОВІВ ДО БАНКРУТСТВА

Компанія *Hertz Global Holdings* свого часу була одним із найбільших у світі операторів прокату автомобілів. Була, тому що оголосила про банкрутство в травні 2020 р. Ключову роль у цьому відіграв саме лізинг. *Hertz* володіла величезним автопарком — сотнями тисяч машин. Але купувати їх напряду за готівку було дорого. Тому компанія використовувала фінансовий лізинг. Настала пандемія з локдаунами, що спричинила різке падіння попиту на оренду автомобілів (бо всі сиділи вдома). Надходження до *Hertz* знизились, але фіксовані платежі за авто (лізингові платежі) *Hertz* усе одно мала здійснювати. Схема розвалилась, і компанія подала заяву про банкрутство [19].





Як ви вважаєте, чому за наявності лізингу компанії ще щось купують замість того, щоб брати в лізинг?

5 КОРИСНІ ПОРАДИ

Лізинг — справа непроста, можна навіть сказати, складна. Тому, щоб не помилитись і зробити все правильно, ось вам кілька корисних порад.

1. Лізингові платежі — це зручно, але сплачувати їх треба обов'язково, тож перш ніж брати щось у лізинг, переконайтеся, що зможете платити регулярно.
2. Порівнюйте пропозиції різних лізингових компаній, бо умови можуть дуже відрізнятися. Звертайте увагу на комісії, страховки, умови дострокового завершення.
3. Уважно вивчіть лізинговий договір, особливо розділи про штрафи, дострокове розірвання, технічне обслуговування й залишкову вартість.
4. Уточніть у лізингової компанії, чи входить страхування до вартості лізингового платежу, бо, як правило, воно є обов'язковим, але може сплачуватись окремо від вартості лізингу.
5. Якщо ви захочете викупити майно після завершення лізингу, то до підписання договору обов'язково розрахуйте залишкову вартість майна (це сума, яку доведеться сплатити) та переконайтеся, що вона вас влаштовує.
6. Уточніть, хто відповідає за ремонт і обслуговування, бо інколи ці обов'язки покладено на лізингоодержувача, а інколи — на лізингодавця.
7. З'ясуйте, чи можна змінити умови договору. Наприклад, продовжити строк, змінити графік платежів або викупити майно раніше.
8. Зберігайте всі документи та історію спілкування з лізинговою компанією. Це допоможе в разі суперечок чи питань у майбутньому.
9. Вивчіть репутацію лізингової компанії: перевірте відгуки, рейтинг, з'ясуйте, чи має компанія ліцензію, чи не було судових справ або скандалів.

Фінансова грамотність — це навички та знання, які допомагають ефективно планувати доходи та витрати, накопичувати та уникати переплат.



Тобто фінансово грамотна людина витрачає менше, ніж заробляє. Так?

10. Для бізнесу лізинг може дозволити зменшити базу оподаткування (наприклад, лізингові платежі включаються до витрат).



5 ЦІКАВИХ ФАКТІВ ПРО ЛІЗИНГ І ЛІЗИНГОВІ КОМПАНІЇ

1. Першою великою лізинговою компанією вважають *United States Leasing Corporation* (заснована в 1952 р.).
2. Волтер Джейкобс започаткував оренду автомобілів у Чикаго (США) в 1918 р., маючи лише 12 авто *Ford Model T*. Це був перший у світі автолізинг.
3. В Україні до 80 % агротехніки купують у лізинг.
4. У Новій Зеландії розвинена практика «*share farming*»: це форма оренди, за якої фермери можуть тимчасово утримувати овець на умовах, що передбачають поділ доходів або витрат. Така модель дає змогу фермерам без значних капіталовкладень виробляти вовну чи м'ясо.
5. У США компанії пропонують «лізинг вихованців» (домашніх тварин): клієнт платить помісячно, наприклад, за породистого собаку з можливістю його викупу.



ПІДБИВАЄМО ПІДСУМКИ

Лізинг — це можливість отримати майно в користування, не купуючи його тут і зараз. За вас його купить лізингова компанія (лізингодавець), натомість вона вимагатиме плату за користування (лізинговий платіж). На відміну від звичайної оренди, лізингова угода може передбачати викуп майна після завершення строку договору. Принаймні така опція передбачена в рамках фінансового лізингу. Та ви можете обрати оперативний лізинг, і тоді викупувати нічого не треба. Тобто кожен може вибрати варіант під себе, і це дуже зручно. Але пам'ятайте, що лізинг — це не прояв щедрості. Ви будете сплачувати достатньо високі лізингові платежі, а майно, яким ви користуєтесь, вам не належатиме. Тож зважуйте всі плюси й мінуси, перш ніж ухвалювати рішення про лізинг.

КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ

- 1 Що таке лізинг?
- 2 Які види лізингу ви знаєте?
- 3 Як працює лізинг?
- 4 Чим відрізняється фінансовий лізинг від операційного?
- 5 Якими є основні переваги лізингу?
- 6 Якими є основні недоліки лізингу?
- 7 Чим лізинг відрізняється від оренди?
- 8 Що входить до суми лізингового платежу?
- 9 У чому сутність зворотного лізингу?
- 10 Що таке лізинговий договір і якими є його основні елементи?

ЗАДАЧІ

Задача 1. Оля хоче електроскутер, який коштує 12 000 грн. Її батьки пропонують узяти його в лізинг: платити по 1200 грн на місяць протягом 12 місяців.

а) Скільки грошей заплатить родина за весь термін лізингу? Якою буде переплата? Скільки це у відсотках?

б) Чи вигідно це? Чому деякі люди все одно обирають лізинг?

Розв'язання:

1) Родина заплатить за договором лізингу;

$$1200 \cdot 12 = 14\,400 \text{ (грн).}$$

2) Розмір переплати:

$$14\,400 - 12\,000 = 2\,400 \text{ (грн).}$$

3) У відсотках це:

$$2\,400 : 12\,000 \cdot 100 \% = 20 \%.$$

Лізинг обійшовся дорожче на 20 %, тобто якщо взяти споживчий кредит у банку з річною ставкою менше ніж 20 %, це було б вигідніше.

Але деякі родини все одно обирають лізинг, тому що:

- ✓ не потрібно одразу вносити велику суму;
- ✓ лізинг легше оформити, ніж банківський кредит;
- ✓ іноді до суми лізингових платежів входить страхування або сервіс;
- ✓ не завжди є доступ до банківських кредитів (наприклад, через низький дохід чи відсутність кредитної історії).



Задача 2. Петро хоче взяти в лізинг автомобіль, який коштує 600 000 грн. Компанія пропонує такі умови.

Авансовий платіж — 120 000 грн (тобто 20 % від вартості).

Решта — протягом 3 років щомісячно по 20 000 грн.

Наприкінці договору — можливість викупити авто за 60 000 грн.

а) Скільки Петро заплатить за весь час користування автомобілем?

б) Якою буде переплата порівняно з повною вартістю автомобіля?

в) Яким є середній річний відсоток переплати, якщо вважати, що Петро платить за графіком?

Розв'язання:

1) За час користування Петро заплатить:

$$3 \cdot 12 \cdot 20\,000 + 120\,000 + 60\,000 = 900\,000 \text{ (грн)}.$$

2) Переплата становитиме:

$$900\,000 - 600\,000 = 300\,000 \text{ (грн)}.$$

3) Середній річний відсоток переплати:

$$(900\,000 : 600\,000 - 1) \cdot 100 \% : 3 = 16,7 \ \%.$$

ЗАВДАННЯ ДЛЯ РОБОТИ В ГРУПАХ

Проводимо конкурс на найкращий рекламний слоган лізингової компанії.

Об'єднайтесь у 3 групи. Кожна група має придумати слоган для компанії, що дає в лізинг ноутбуки. Умови договору: строк — 36 місяців, лізинговий платіж — 1500 грн на місяць із правом викупу за 5000 грн. Зараз на ринку вартість такого ноутбука 40 000 грн, а інфляція становить 15 % річних.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ РОБОТИ В ПАРАХ

Знайдіть в інтернеті дані про вартість лізингових платежів для оперативного та фінансового лізингу й порівняйте їх. У якому випадку за інших рівних умов платіж буде вищим? Подумайте, чому так. Поясніть одне одному свою думку.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

У завданнях 1–6 виберіть одну правильну відповідь.

- 1** Існують згадки, що перші лізингові відносини виникли в:
- | | |
|---------------------------|-------------------------|
| А) Стародавньому Вавилоні | В) Стародавньому Шумері |
| Б) США | Г) Давній Греції |

- 2) Фізична або юридична особа, яка отримує майно в користування за договором лізингу, — це:
А) лізингоодержувач
Б) лізингодавець
В) орендатор
Г) орендар
- 3) Лізинг із правом викупу називається:
А) фінансовий
Б) зворотний
В) оперативний
Г) «мокрий»
- 4) Лізинг, коли лізингодавець купує майно у власника й потім передає йому це саме майно в лізинг, називається:
А) фінансовий
Б) зворотний
В) оперативний
Г) «мокрий»
- 5) До переваг лізингу НЕ належить таке:
А) не треба брати кредит
Б) можна користуватись майном
В) не потрібна застава
Г) не завжди гарантований викуп майна
- 6) Недоліками лізингу є:
А) відсутність права володіння майном
Б) переплата за майно в кінцевому підсумку
В) те, що викуп майна не завжди гарантований
Г) усе вищезазначене

ТЕМИ НАВЧАЛЬНИХ ПРОЄКТІВ

- | | |
|----|---|
| 1 | Роль страхування в економіці та суспільстві. |
| 2 | Розвиток страхування: від найдавніших часів до сьогодення. |
| 3 | Прибутковість, ліквідність, платоспроможність ломбардів. |
| 4 | Ризики, пов'язані з кредитуванням під заставу. |
| 5 | Розвиток ломбардів у світі та в Україні. |
| 6 | Еволюція кредитних спілок, їхня роль у різні історичні періоди та вплив на економіку. |
| 7 | Особливості, переваги та недоліки кожного з видів фінансових установ, їхні функції та вплив на економіку. |
| 8 | Вплив лізингу на розвиток різних галузей економіки. |
| 9 | Роль лізингу у вирішенні екологічних проблем. |
| 10 | Новітні технології у фінансовому секторі. |



rnk.com.ua/114122

ЕТАПИ РОБОТИ НАД НАВЧАЛЬНИМ ПРОЄКТОМ



Підсумкова робота № 1

НЕБАНКІВСЬКІ ФІНАНСОВІ УСТАНОВИ

У завданнях 1–5 виберіть один правильний, на вашу думку, варіант відповіді. У завданні 6 складіть логічні пари. У завданнях 7, 8 розв'яжіть задачі.

- 1** (1 бал). Страховик — це:
А) людина або компанія, яка укладає договір страхування та сплачує страхові внески
Б) представник страхової компанії, який допомагає клієнтам обрати відповідну страховку, консультує та оформлює документи
В) особа, яка отримує страхову виплату, якщо трапиться страховий випадок
Г) фінансова установа, яка надає послугу страхування. Вона гарантує виплату грошей у разі настання страхового випадку згідно з договором
- 2** (1 бал). Якщо франшиза становила 1500 грн, а збитків у результаті настання страхового випадку було завдано на 5300 грн, то вигодонабувач отримає страхову виплату:
А) 1500 грн
Б) 5300 грн
В) 3800 грн
Г) 6800 грн
- 3** (1 бал). Щоб отримати гроші в борг під заставу в ломбарді, треба надати такі документи:
А) паспорт та ідентифікаційний код
Б) довідку про походження застави
В) довідку про доходи
Г) усі перелічені вище
- 4** (1 бал). Ключова особливість кредитної спілки:
А) фінансує лише своїх членів
Б) надає кредити всім охочим
В) є прибутковою організацією
Г) стати її членом можна лише за умови рекомендації дійсних членів
- 5** (1 бал). Компанія, яка використовує сучасні цифрові технології для покращення, автоматизації та спрощення фінансових послуг, називається:
А) факторинг
Б) фінтех-компанія
В) BNPL
Г) МФО

6 (3 бали). Установіть відповідність між видом лізингу (1–3) та його описом (А–Г).

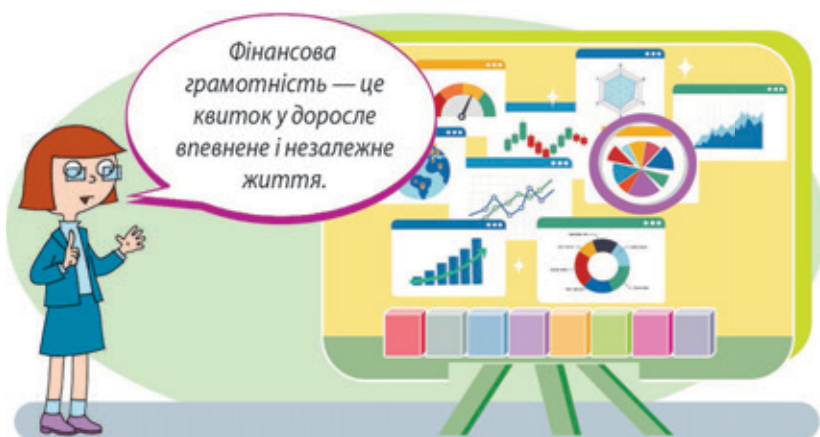
- | | |
|---|---|
| <p>1) фінансовий лізинг</p> <p>2) оперативний лізинг</p> <p>3) зворотний лізинг</p> | <p>А) лізингодавець купує майно у власника й потім передає йому це саме майно в лізинг</p> <p>Б) лізингоодержувач фактично користується майном як власним, а після закінчення строку договору часто отримує право викупу</p> <p>В) лізингодавець надає повний набір послуг — із комплексним обслуговуванням обладнання, його ремонтом, страхуванням тощо</p> <p>Г) лізингоодержувач бере майно в оренду без права викупу, тобто після закінчення строку договору повертає його лізингодавцю</p> |
|---|---|

7 (2 бали). Розв'яжіть задачу.

Ломбард надає кредит на таких умовах: термін кредитування до 60 днів, оплата 0,5 % від наданої суми на день, ломбард дає 75 % від оціночної вартості речі. Експерт ломбарду оцінив вашу річ у 3000 грн. Ви плануєте викупити її через 40 днів. Обчисліть вартість кредиту від ломбарду під заставу вашої речі (суму виплати за відсотками).

8 (2 бали). Розв'яжіть задачу.

Родина взяла позику в МФО на суму 5000 грн під 1 % на день і повернула кошти за 8 днів. На скільки менше відсоткових грошей сплатила б родина, якби взяла кредит на ту саму суму в банку під 6 % на місяць (30 днів)?



Розділ II

ПІДПРИЄМНИЦТВО





§6

ПІДПРИЄМНИЦТВО В УКРАЇНІ

rnk.com.ua/114124



Розпитайте дорослих, як у них ідуть справи на роботі. Ціком імовірно, ви почуєте чимало про виклики, з якими вони стикаються: можливо, про те, що щось іде не так, або про непрості стосунки з керівництвом, або ж про відсутність професійного визнання, або про недостатню оплату праці. «А що робити? — спитаєте ви. — Гроші ж треба десь брати». А як щодо відкриття власного бізнесу? Ви можете робити все, що заманеться, так, як вважаєте за потрібне, і ваші заробітки будуть прямо залежати від ваших зусиль і компетенції. Звучить привабливо? Але не поспішайте в банк по гроші, щоб відкрити власну кав'ярню чи перукарню. Спочатку треба розібратись, як це працює і чи варто в це діло лізти.

1 | ЩО ТАКЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО?

Світ великий і різноманітний. За великим рахунком, ви можете робити в ньому будь-що. Єдине, що буде постійно муляти вам очі (якщо, звісно, у вас немає родичів-мільярдерів, які заповіли вам кілька мільйонів доларів), — потреба в грошах.

Простий варіант задовольнити цю потребу — влаштуватися на роботу й отримувати зарплату. Його обирає переважна більшість людства. Бо це легко, не вимагає особливої ініціативи, надзусиль, додаткової відповідальності, ви майже нічим не ризикуєте й не жертвуєте. Але зворотний бік цієї медалі — можливо, вам доведеться робити не те, що вам хотілося б, і не так, як вам хотілося б.

Не всіх це влаштовує, і люди обирають опцію відкрити власну справу, інакше кажучи — мати власний бізнес, ще інакше кажучи — зайнятись *підприємництвом*.



Підприємництво — це самостійна, ініціативна, систематична господарська діяльність, яка здійснюється на власний ризик із метою отримання прибутку.

Ок. А що таке господарська діяльність? Слушне питання, оскільки саме цей термін наразі є основним в Україні для опису тієї активності, яку часто ще називають веденням бізнесу або підприємництвом.



Господарська діяльність — це діяльність у сфері суспільного виробництва, спрямована на виробництво та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність.

Важливо! Не можуть здійснювати господарську діяльність органи державної влади, органи місцевого самоврядування, їхні посадові особи [20].

Якщо вирішите зайнятися підприємництвом, саме ви будете вирішувати, що робити та як, тобто виявлятимете ініціативу і станете самостійними. Не всі на це здатні. Основною метою вашої діяльності відтепер буде отримання прибутку. Не всі такі матеріалісти. Водночас особисто ви будете нести відповідальність за наслідки. З одного боку — увесь прибуток ваш, з іншого — усі ризики теж ваші. Тобто, якщо бізнес прогорить, ви ризикуєте втратити все (гроші, автомобіль, квартиру тощо).



Те саме зі свободою. В Україні гарантовано свободу підприємництва. Тобто ви самі вирішуєте, чим займатися (відкрити кав'ярню, майстерню або продавати товари через інтернет), як це робити та в якій формі; ви самі визначаєте ціни на свою продукцію або послуги.

Але ви ж будете відповідати перед законом у разі якихось порушень. Тим більше, що свобода насправді не безмежна: в Україні не можна займатися забороненими видами діяльності, наприклад, торгувати наркотиками, зброєю без дозволу тощо.

Тож не все однозначно із цим підприємництвом. А отже, треба трохи зануритись у тему.



ЯК НАРОДИВСЯ NIKE

Nike — одна з найбільших компаній у світі, а почалося все так. У 1964 р. студент Філ Найт і його тренер Біл Баурман вирішили продавати японське взуття в США. Вони мали лише багажник авто з коробками. Щоб зробити взуття легшим, Біл розплавив гуму у вафельниці — і створив легендарну підошву, яка згодом стала фішкою *Nike*. У 1971 р. вони вигадали нову назву — *Nike*, на честь грецької богині перемоги Ніки. А логотип за \$35 намалювала студентка. Як бачите, підприємництво — це не завжди про гроші на старті. Це про ідеї, віру в себе й готовність ризикувати [21].

А тут нам варто зробити невеличку паузу і спробувати розмежувати поняття «підприємництво» та «бізнес». Підприємець — це, можна сказати, новатор і творець, він хоче принести в цей світ щось нове. А бізнесмен — це вже більше управлінець і практик, завдання якого — узяти ідею (власну або чужу) і зробити її прибутковою. От і виходить, що кожен підприємець — це бізнесмен, але не кожен бізнесмен — підприємець. Наприклад, Стів Джобс з *Apple* по суті був підприємцем, а от його наступник Тім Кук — це вже бізнесмен.



Як ви думаєте, кому варто займатись підприємництвом, а кому — ні? Що на це впливає?

Як ви вважаєте, що треба для створення успішного бізнесу?

2 СУБ'ЄКТИ Й ВИДИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Почнемо нашу розмову з відповіді на запитання, хто може займатися підприємництвом. Ви здивуетесь, але майже будь-хто.



Варто зазначити, що існують обмеження. Наприклад, більшість держслужбовців не можуть займатись підприємництвом, як і особи із судимістю за певні злочини, більшість військовослужбовців, а також (погані новини для вас, школярі) неповнолітні особи.

В Україні залежно від обсягів діяльності підприємництво може бути малим (зокрема мікропідприємництво), середнім та великим.

Якщо потрібен детальний опис усіх критеріїв належності бізнесу до тієї чи іншої категорії, вивчайте Закон України «Про особливості регулювання діяльності юридичних осіб окремих організаційно-правових форм у перехідний період та об'єднань юридичних осіб» (ст. 2 «Господарська діяльність») [20], а тут коротко пробіжимося по їх опису.

Почнемо з *малого підприємництва*, ми його ще будемо називати «малий бізнес».



Мале підприємництво — це підприємницька діяльність, що характеризується невеликою кількістю працівників і обмеженим обсягом доходу та активів.

Тобто якщо ви хочете відкрити кав'ярню, перукарню, бути IT-фрилансером або мати невеликий інтернет-магазин, то малий бізнес — це про вас.

Але як усе ж таки зрозуміти, малий ви бізнес чи ні? Є формальні критерії малого підприємництва: середня кількість працівників за рік не перевищує 50 осіб, а річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 млн євро.

Проте все ж 50 людей — це доволі багато. А якщо ви збираєтеся таксувати чи ремонтувати будь-що, тобто увесь бізнес — це ви і, може, якийсь ваш друг або член родини?

В Україні спеціально для подібних потреб є така форма бізнесу, як *мікропідприємництво*. Тоді кількість працівників не перевищує 10 осіб, а річний дохід — не більше як 2 млн євро в гривневому еквіваленті.



Мікропідприємництво — це найдрібніша форма підприємницької діяльності, що здійснюється фізичною особою або невеликою групою осіб, часто з мінімальними фінансовими та людськими ресурсами.



ВІД МАЛОГО ДО ВЕЛИКОГО ЗАВДЯКИ СЕРІАЛУ

У 1996 р. у Нью-Йорку відкрилася маленька пекарня, де кілька людей пекли домашні капкейки за власними рецептами. Назвали її *Magnolia Bakery*. У 2000 р. *Magnolia Bakery* з'явилася в епізоді серіалу «Секс і місто», де героїня Керрі Бредшоу насолоджується капкейком біля пекарні. Ця сцена спричинила справжній бум: черги до пекарні стали звичним явищем, а капкейки — модним десертом. У результаті *Magnolia Bakery* відкрила філії в інших містах США, а 2010 р. — першу міжнародну пекарню в Дубаї (ОАЕ). Сьогодні мережа має представництва в різних країнах, зокрема в Індії, Катарі, Туреччині, Кувейті, ОАЕ тощо [22].

Уявіть, що ваш бізнес почав розвиватись, і ось на вас уже працює не 10–20 осіб, а, наприклад, тисяча. Та й обсяги вашої діяльності в грошах значно перевищують визначені законом ліміти. Усе правильно — ви переходите в інші вогні категорії підприємництва.



Якщо кількість ваших працівників більша за 250 осіб, а річний дохід понад 50 млн євро — вітаємо, ви суб'єкт великого підприємництва, так би мовити, акула бізнесу. Просто уявіть собі, що в цій категорії перебувають такі компанії, як «Нафтогаз України», «Нова пошта», «Укрзалізниця», ДТЕК, «АТБ-Маркет»... — і ви.



Велике підприємництво — це бізнес, який має значний обсяг діяльності, велику кількість працівників і великий дохід.

Ви можете спитати: «А якщо я вже виріс зі штанців малого підприємництва, але ще не досяг розмірів великого? Що тоді?» У такому разі ви типовий представник *середнього підприємництва*.



Середнє підприємництво — це підприємницька діяльність, яка за розміром (чисельністю персоналу, обсягом доходу або активів) має проміжне положення між малим і великим підприємництвом.

До середнього підприємництва в Україні відносять компанії з кількістю працівників від 51 до 250 осіб та річним доходом від 10 до 50 млн євро (у гривневому еквіваленті).

А навіщо взагалі всі ці малі, середні та великі компанії? Гарне запитання. Причин на це декілька. Наприклад, малий бізнес є більш уразливим, ніж середній чи великий, тож часто вимагає додаткової підтримки (це можуть бути гранти, пільгові кредити, спрощена реєстрація тощо).

Але головною причиною все ж є оподаткування. Мале підприємництво в Україні оподатковується за спрощеною системою (наприклад, сплачує єдиний податок), у той час як середнє й велике оподатковуються в межах загальної системи, тобто сплачують ПДВ, податок на прибуток тощо. З одного боку, це зроблено, щоб полегшити умови введення саме малого бізнесу. З іншого — у малого бізнесу немає штату бухгалтерів, фінансистів та юристів, і йому треба щось максимально просте для обліку діяльності.

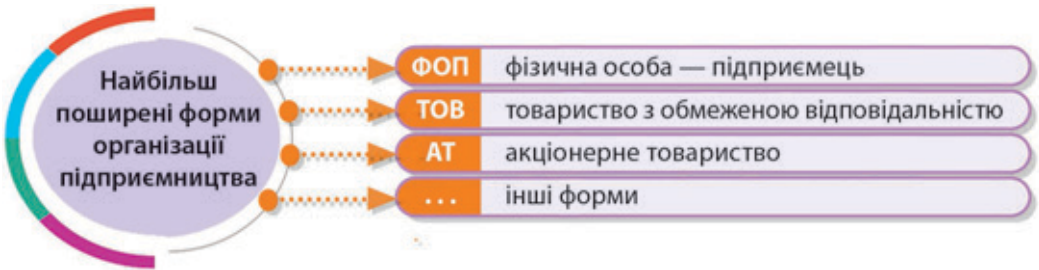


Як ви вважаєте, чи треба державі займатися бізнесом?

3 ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Добре, а яким чином можна організувати підприємництво? Це гарне запитання, бо так просто взяти й щось робити з метою отримання прибутку не можна, оскільки потрібна державна реєстрація.

В Україні організаційні форми підприємництва регулюються насамперед Цивільним кодексом України (ЦКУ) [23] та Законом України «Про особливості регулювання діяльності юридичних осіб окремих організаційно-правових форм у перехідний період та об'єднань юридичних осіб» [20].



Коротко пробіжимося по них, щоб ви зрозуміли, який варіант краще застосовувати за тих чи інших умов.

Якщо вас цікавить малий бізнес, то така форма організації підприємництва, як *фізична особа — підприємець*, підходить вам якнайкраще, можна сказати, ідеально. Чому? Бо тут дуже проста процедура реєстрації і є можливість обрати спрощену систему оподаткування (єдиний податок)*. Тож якщо ви плануєте бути фрилансером або відкрити невеличкий магазин, або надавати якісь послуги — це оптимальний варіант для вас.



Фізична особа — підприємець (ФОП) — це фізична особа, яка зареєстрована у встановленому законом порядку та здійснює господарську діяльність від свого імені, без створення юридичної особи, з метою отримання прибутку.

Але одразу прояснимо: ФОП — це ви як громадянин, який офіційно працює на себе. Ви підприємець, але не компанія.

А що ж робити, якщо хочеться заснувати власну компанію? Наприклад, щоб залучити до бізнесу партнерів, не відповідати за бізнес особистим майном, працювати з іншими компаніями (особливо великими), залучати інвестиції, створити окремий бренд... і це лише частина можливих «щоб».

У такому разі ви можете відкрити *товариство з обмеженою відповідальністю*.

* Ставки й умови оподаткування подані станом на початок 2026 р.



Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) — це господарське товариство, статутний капітал якого поділено на частки, розмір яких визначається статутом товариства.

ТОВ — це одна з найпоширеніших форм юридичних осіб в Україні, що підходить як для малого, так і для середнього бізнесу. Причина популярності цієї форми не лише в тому, що кожен учасник (засновник) має чітко визначену частку, а й у тому, що учасники відповідають за зобов'язаннями ТОВ тільки в межах своїх внесків у статутний капітал. Крім того, учасник ТОВ може в будь-який момент продати свою частку, вийти з бізнесу або передати її іншій особі.

Щоб ви краще розуміли різницю між ФОП та ТОВ, ми склали для вас спеціальну таблицю.

Характеристика	ФОП	ТОВ
Статус	Фізична особа	Юридична особа
Власність бізнесу	Підприємець володіє бізнесом особисто	Статутний капітал поділений на частки учасників
Відповідальність	Відповідає всім своїм майном, включно з особистим	Відповідальність учасників обмежена внеском у статутний капітал
Кількість засновників	Одна особа	Одна або кілька осіб (фізичні або юридичні)
Бухгалтерія та звітність	Спрощена	Повна бухгалтерія, звіти за загальною системою оподаткування
Оподаткування	Можлива спрощена система (єдиний податок)	Загальна система оподаткування (ПДВ, податок на прибуток)
Мета / використання	Малий бізнес, самозайняті, фріланс	Малий і середній бізнес, партнерство, залучення інвестицій, участь у тендерах
Передача бізнесу	Не можна продати бізнес як окрему юридичну одиницю	Можна продати або передати частку бізнесу іншій особі
Реєстрація	Швидка, проста	Складніша, вимагає статуту та державної реєстрації юрособи

Але подивимось на один із варіантів десятки найбільших компаній України.

	Компанія	Сектор	Організаційна форма підприємництва
1	Метінвест	Металургія, видобування залізних руд	Акціонерне товариство
2	ДТЕК	Енергетика	Акціонерне товариство
3	АТБ	Роздрібна торгівля	Товариство з обмеженою відповідальністю
4	Fozzy Group	Роздрібна торгівля	Товариство з обмеженою відповідальністю
5	Kernel	Агро-, харчова промисловість	Акціонерне товариство
6	МХП	Агро-, харчова промисловість	Акціонерне товариство
7	Укрнафта	Нафтова промисловість	Акціонерне товариство
8	Епіцентр К	Роздрібна торгівля	Товариство з обмеженою відповідальністю
9	Нафтогаз України	Енергетика	Акціонерне товариство
10	Енергоатом	Енергетика	Акціонерне товариство

Як бачимо, більшість із них обрали форму не ТОВ, а *акціонерного товариства*.



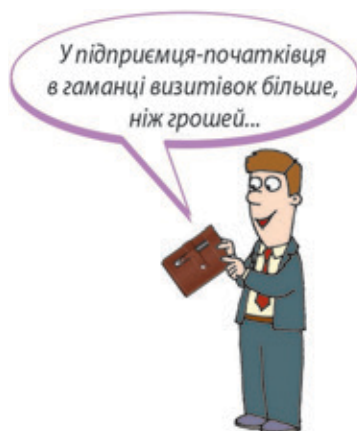
Акціонерне товариство (АТ) — це господарське товариство, статутний капітал якого поділено на певну кількість акцій однакової номінальної вартості, що підтверджують корпоративні права акціонерів (учасників товариства).

Те, що найбільші компанії України вибрали саме таку форму організації підприємництва, не є випадковістю. Великому бізнесу часто зручніше бути акціонерним товариством, бо це дає можливість залучати значний капітал через продаж *акцій*.



Акція — це цінний папір, що підтверджує право акціонера на частку в статутному капіталі акціонерного товариства, на участь в управлінні товариством та на отримання частини прибутку у вигляді дивідендів.

Уявіть, що вам для розвитку бізнесу потрібні гроші. Кредити, як ми вже вивчили, — задоволення не з дешевих. Так от, виявляється, замість кредиту можна продати акції й отримати за це гроші. Без відсотків (!). Але, звісно, за все треба платити, тому вам (як власникам) доведеться поступитися часткою компанії. Крім того, треба буде ділитись і прибутком, бо акціонер компанії має право на участь у розподілі прибутку компанії у формі *дивідендів*.



Дивіденди — це частина прибутку компанії, яку вона виплачує своїм акціонерам (власникам акцій).

В Україні існує два типи акціонерних товариств:

- ✓ публічне акціонерне товариство (ПАТ) — акції можуть вільно продаватися на біржі;
- ✓ приватне акціонерне товариство (ПрАТ) — акції розповсюджуються всередині обмеженого кола осіб.



Скористайтеся додатковими джерелами інформації та дізнайтеся, які ще форми організації підприємництва існують в Україні.



ПІДПРИЄМНИЦТВО — НЕ ЛИШЕ ЧОЛОВІЧА СПРАВА

В Україні у 2021–2023 рр. кількість жінок у бізнесі збільшилася на 43 %. Попри постійні проблеми й підвищені ризики, підприємці зазначають, що відчують розширення можливостей для розвитку бізнесу. Взірцем для багатьох новачків стали власниці та керівниці великих компаній: Галина Герєга — співзасновниця групи компаній «Епіцентр К», Ірина Чечоткіна — співзасновниця інтернет-магазину *Rozetka.ua*, Анна Коваленко та Анастасія Дзюба — співзасновниці та співвласниці першого українського масмаркету жіночого одягу *MustHave* [24, 25].





ЯК 100 ВІДМОВ ІНВЕТОРІВ ПЕРЕТВОРИЛИСЬ НА ІМПЕРІЮ ВАРТИСТЮ В ДЕСЯТКИ МІЛЬЯРДІВ!

Дев'ятнадцятирічна австралійка Мелані Перкінс підробляла тим, що навчала інших студентів працювати в *Adobe Photoshop* та *InDesign* — складних дизайнерських програмах, які вимагають років навчання. Дівчина вирішила зробити дизайн доступнішим і почала з онлайн-сервісу для створення шкільних пам'ятних альбомів. Для розвитку продукту були потрібні гроші, тож Мелані звернулася до інвесторів, але отримала понад 100 (!) відмов. Дівчина не здалася і зрештою знайшла фінансування. У 2013 р. була офіційно запущена *Canva* — інструмент для графічного дизайну, доступний у браузері. У 2025 р. *Canva* мала понад 180 млн активних користувачів по всьому світу, її капіталізація перевищувала \$50 млрд [26].



AIRBNB: ГОЛОВНЕ — ВІРИТИ!

Троє друзів із Сан-Франциско (США) у 2007 р. не мали грошей, щоб заплатити за оренду квартири. Скориставшись тим, що в місті проходила конференція з багатьма учасниками й місць у готелях не вистачало, хлопці розмістили у своїй вітальні надувні матраци й здали нічліг зі сніданком. Так народилась ідея створення *AirBed & Breakfast*. Вона здавалася смішною — хто ж захоче ночувати в чужій квартирі на підлозі? Але люди бронювали. Наші друзі створили сайт, але інвестори не вірили ні в них, ні в їхню ідею: за перший рік вони отримали купу відмов, перш ніж хтось погодився вкласти гроші. Сьогодні *Airbnb* коштує майже \$100 млрд, а компанія змінила уявлення про подорожі в усьому світі. Як бачите, навіть якщо всі кажуть, що це нісенітниця, — треба вірити у свою ідею [27].



Як ви вважаєте, чи потрібна Україні така кількість різних форм організації підприємництва? Може, є сенс залишити одну? Яку ви обрали б? Чому?

Згадаймо про стартапи — ми вже розповідали про них раніше. Як ви вважаєте, до якої форми організації підприємств їх можна віднести? Мабуть, ви скажете: «До різних». І матимете рацію. Більшість стартапів починалися з ідеї кількох людей, а потім виростили до великих компаній, тобто, спрощуючи, — проходили шлях від ФОП до АТ. Наведемо приклади українських стартапів, які досягли успіху, а деякі стали відомими в усьому світі [28].

- ✓ Український стартап *Headway* здобув визнання завдяки застосунку, що пропонує короткий зміст книг. Із 2019 р. команда проєкту зросла з 3 осіб до понад 350 співробітників. *Headway* вже тричі входила до переліку найвпливовіших компаній у світі, що трансформують цифрове навчання та навички спеціалістів.
- ✓ Заснований у 2021 р. стартап *Kurs Orbital* займається продовженням терміну служби супутників і видаленням космічного сміття.
- ✓ Інженерна компанія *Esper Bionics*, заснована у 2019 р., розробляє технології управління протезами для людей з обмеженими можливостями кінцівок. Однією з перших розробок компанії стала біонічна самоналаштовувана протезна рука.
- ✓ Український стартап *EYA* розробив технологію, яка допомагає говорити людям із порушеннями мовлення.
- ✓ Інклюзивна платформа *Good People*, заснована в Києві у 2017 р., є українським соціальним стартапом. Його місія — створення робочих місць та соціалізація людей з ментальною інвалідністю.



Спробуйте простежити шлях розвитку будь-якого українського стартапу, який досяг успіху. Дізнайтеся, яка організаційна форма була на початку його роботи, а яка — зараз.



НЕВИДИМІ ЛЮДИ, ЩО ДАРУЮТЬ ДОБРО

В Україні люди з ментальною інвалідністю (аутизмом, синдромом Дауна та затримкою інтелектуального розвитку) досі залишаються «невидимими», їм дуже важко знайти роботу. Владислав Малащенко у 21 рік вирішив зробити цей світ трохи кращим і відкрив у Києві інклюзивну пекарню Good Bread from Good People. Його мета була простою — дати людям, яких зазвичай «ховають» у чотирьох стінах, професію та відчуття потрібності. Пекарня пережила кілька переїздів та криз і не закрилася з початком повномасштабного вторгнення. У ній печуть тисячі хлібин щодня і безкоштовно роздають їх людям на деокупованих територіях, у лікарнях та прифронтових зонах. Співробітники пекарні кажуть, що для них це не просто робота, а місце, де їх не бояться і де вони можуть бути собою [29].

4 КОРИСНІ ПОРАДИ

Підприємництво — справа дуже цікава, але й дуже ризикована. Тому, щоб не збанкрутувати й побудувати успішний бізнес, зверніть увагу на кілька корисних порад.

1. Не бійтеся провалів, бо це частина шляху: багато успішних нині проєктів мали невдалі старти.
2. Ретельно обирайте організаційну форму підприємництва під свої цілі, оскільки правильний вибір дозволяє оптимізувати витрати й зменшити ризики.
3. Багато бізнесменів-початківців думають, що ФОП — це завжди оптимальний варіант для початку підприємництва, але насправді він має свої обмеження (відповідальність усім майном, репутаційні бар'єри для роботи з великими компаніями тощо).
4. Перед реєстрацією визначте, яка система оподаткування вам підходить: спрощена (єдиний податок) чи загальна, — це впливає на ефективність вашого бізнесу та фінансові зобов'язання.
5. Обираючи організаційну форму, подумайте про те, що буде через 2–3 роки. Якщо плануєте масштабуватись (зростати) — ТОВ або навіть АТ може бути вигіднішим за ФОП.
6. Не оформлюйте компанії на сторонніх людей для спрощення чи економії, бо це часто призводить до юридичних і фінансових проблем.
7. Звикайте працювати «по-білому», оскільки це підвищує довіру клієнтів, дає доступ до ринків і партнерств.
8. Ведіть облік доходів і витрат, бо навіть невеликий бізнес потребує фінансової дисципліни.
9. Постійно вчіться: читайте книжки, слухайте подкасти, відвідуйте тренінги — бо світ бізнесу змінюється дуже швидко.



5 ЦІКАВИХ ФАКТІВ ПРО ПІДПРИЄМНИЦТВО

1. Найстаріший бізнес у світі працює понад 1300 років. Це японський готель *Nishiyama Onsen Keiunkan*, який був заснований у 705 р. і належить одній родині протягом 52 поколінь.
2. У 2024 р. українці зареєстрували близько 200 тисяч ФОПів, 60 % серед них — жінки.
3. Українці заснували *Grammarly* — один із найбільших стартапів у Європі, яким зараз користуються понад 30 млн людей щодня, а сама компанія оцінюється в \$13 млрд.
4. У 2024 р. жінки заснували 59 % підприємств в Україні. Станом на 2024 р. у США понад 39 % підприємств належали жінкам і генерували \$3,3 трлн доходу на рік.
5. Найшвидші зростання компаній відзначено в наш час. Так, сервіс *ChatGPT* від *OpenAI* у листопаді 2022 р. набрав 1 млн користувачів за 5 днів, а вже у 2023 р. застосунок *Threads* зареєстрував мільйон користувачів за першу годину (!) після запуску.

ПІДБИВАЄМО ПІДСУМКИ

Підприємництво — це самостійна, ініціативна, систематична господарська діяльність, яка здійснюється на власний ризик із метою отримання прибутку. Воно дає свободу й можливість необмеженого заробітку, але воно ж вимагатиме від вас самостійності й відповідальності, до того ж ризику тепер усі ваші. Займатися підприємництвом може багато хто: від громадянина чи компанії до держави чи взагалі іноземців. Залежно від обсягів діяльності бізнес поділяють на малий (включає також мікропідприємництво), середній та великий. Одним із перших і надважливих кроків у бізнесі є вибір організаційної форми: ФОП, ТОВ, АТ; також в Україні діють інші організаційні форми. Кожна з них має свою специфіку, розуміння якої дасть можливість зробити правильний вибір на старті.

КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ

- 1 Що таке підприємництво?
- 2 Якими є основні переваги та недоліки підприємницької діяльності?
- 3 Хто може займатись підприємництвом?
- 4 Які бувають підприємства залежно від обсягу діяльності?
- 5 Чим мікропідприємництво відрізняється від малого бізнесу?
- 6 Якими є ключові ознаки середнього бізнесу?
- 7 Хто такий ФОП і які переваги цієї форми організації підприємства?
- 8 У чому полягає різниця між ФОП і ТОВ?
- 9 Чому великі компанії часто обирають форму АТ?

ЗАВДАННЯ ДЛЯ РОБОТИ В ГРУПАХ

Об'єднайтесь у 3 групи: малий, середній і великий бізнес. Кожна група обирає одне успішне українське підприємство й готує коротку презентацію (5–7 хв) про компанію, розкривши такі питання.

- ✓ Чим займається компанія?
- ✓ Які чинники сприяли успіху цього підприємства?
- ✓ Які проблеми та виклики постали перед підприємством?
- ✓ Як компанія впливає на економіку та суспільство України?

ЗАВДАННЯ ДЛЯ РОБОТИ В ПАРАХ

Обговоріть із сусідом або сусідкою по партії, які головні проблеми стоять перед підприємцями в Україні та якими є шляхи їх вирішення. Результати обговорення узагальніть: визначте три основні виклики та три можливих рішення.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

У завданнях 1–6 виберіть одну правильну відповідь.

- 1 Підприємництво — це:
 - А) вид мистецтва, спрямований на розкриття творчого потенціалу
 - Б) процес укладання договорів між державою та бізнесом
 - В) ініціативна самостійна господарська діяльність громадян та/або юридичних осіб, спрямована на отримання прибутку
 - Г) система державного управління бізнесом
- 2 Суб'єктом підприємництва в Україні можуть бути:
 - А) громадяни України
 - Б) юридичні особи
 - В) іноземні громадяни
 - Г) усі вищеперелічені категорії
- 3 Підприємства із чисельністю до 10 осіб належать за розміром до:
 - А) мікропідприємництва
 - Б) малого підприємництва
 - В) середнього підприємництва
 - Г) великого підприємництва
- 4 Головна відмінність АТ від ТОВ полягає в тому, що:
 - А) АТ не сплачує податків
 - Б) АТ не має засновників
 - В) статутний капітал АТ поділений на акції
 - Г) ТОВ може випускати облігації
- 5 Частина прибутку компанії, яку вона виплачує своїм акціонерам, — це:

А) дивіденди	В) премія
Б) додаткові акції	Г) матеріальна допомога
- 6 Залучати капітал шляхом продажу акцій на біржі дає змогу така форма підприємництва:
 - А) ФОП
 - Б) ТОВ
 - В) публічне акціонерне товариство (ПАТ)
 - Г) приватне акціонерне товариство (ПрАТ)

§7

ЗДІЙСНЕННЯ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ

Ми з вами розглянули, що таке підприємництво, хто може ним займатися та в якій формі (ФОП, ТОВ, АТ тощо), яким буває бізнес (малий, середній, великий), але питання «То як розпочати бізнес?» усе ж залишається відкритим. Як пройти шлях від ідеї до бізнесу, що працює та приносить прибуток? А шлях цей непростий: треба придумати ідею, скласти бізнес-план, зареєструвати підприємство, вивчити свої права та обов'язки, а також відповідальність... Власне, про це ми й поговоримо в цьому параграфі.

1 БІЗНЕС-ІДЕЯ

Усе починається з ідеї. Тобто перш ніж зайнятися підприємництвом, треба придумати щось таке, що ви зможете продати. Це може бути філіжанка кави в кав'ярні або нова зачіска, ремонт автомобіля або ще мільйон варіантів того, за що люди готові будуть заплатити.



Бізнес-ідея — це задум або концепція, що передбачає створення товару чи послуги, які мають цінність для споживачів і можуть приносити прибуток підприємцю.



Універсальної формули успішної бізнес-ідеї немає, як і способу її отримати. Архімед, наприклад, у пошуках нових ідей лежав у ванні з водою, а Ньютону на голову падали яблука.



БІЗНЕС-ІДЕЯ НА МІЛЬЯРД

Наприкінці 1990-х років Сара Блейклі, готуючись до вечірки, зіткнулася з поширеною проблемою: їй потрібно було одягнути білі штани, але звичайна білизна просвічувалася, а колготки були некомфортними й надто теплими для літньої погоди. Тоді їй спала на думку геніальна ідея: вона відрізала стопи від своїх колготок з утягнутим верхом і одягнула їх під штани. Результат виявився ідеальним — гладенький силует без видимих швів і зайвого тепла. Саме в цей момент народилась ідея *Spanx*, яка розв'язала проблему мільйонів жінок. Сара почала бізнес лише з \$5000 власних заощаджень і згодом стала наймолодшою мільярдеркою, яка заробила статок самостійно [30].



Хоч універсальної формули успішної бізнес-ідеї немає, певні вимоги до неї є.



Спробуйте проаналізувати бізнес-ідею Сари Блейклі. Чи всім наведеним критеріям вона відповідає?



Вам може здатися, що ви не творча людина й не здатні креативити. Але часто густо ніхто не вимагає від вас винайти щось принципово нове: достатньо вдосконалити щось уже наявне. А для цього лише треба поспостерігати за людьми та їхніми проблемами або використати особистий досвід, або проаналізувати тренди й новинки, або навіть банально скопіювати успішну ідею з іншої країни / регіону.

Утім, бізнес-ідея — це лише початок довгого шляху.



Як ви вважаєте, чи може штучний інтелект генерувати бізнес-ідеї? Як би ви генерували бізнес-ідею?

2 БІЗНЕС-ПЛАН

Отже, у вас є бізнес-ідея. Можливо, вона навіть здається вам геніальною, але не поспішайте позичати гроші на її реалізацію. Спробуйте розкласти все по полицях, тобто чесно відповісти собі, наскільки вона в принципі життєздатна.

- ✓ Чи є у вас платоспроможна цільова аудиторія?
 - ✓ Чи зможете ви реально виробити свій продукт?
 - ✓ А як ви його продаватимете?
 - ✓ Чи зможете ви продати продукт за такою ціною, яка забезпечить вам прибуток?
 - ✓ А що там із конкурентами?
 - ✓ Скільки вам знадобиться грошей для запуску бізнесу?
 - ✓ А де ви візьмете гроші?
- І так далі...



Коротше, вам потрібен *бізнес-план*.



Бізнес-план — це письмовий документ, що описує бізнес-ідею, цілі компанії, способи їх досягнення, а також ключові фінансові, маркетингові й організаційні аспекти.



Власне, бізнес-план потрібен не лише вам, але й інвесторам, щоб вони могли вирішити, чи інвестувати у вас; банкам, щоб вони ухвалили рішення, чи давати вам кредит, тощо.

Зазвичай бізнес-план — це 15–30 сторінок тексту з графіками й таблицями. Чому так багато? Бо багато питань, які треба розкрити. Розгляньмо типову структуру бізнес-плану (вона може відрізнятися від проєкту до проєкту).

Розділ бізнес-плану	Короткий опис змісту розділу
Резюме	Це як перша сторінка пошуку в Google, далі за неї мало хто йде. У резюме буквально в кількох реченнях описується бізнес-ідея, який бізнес на її основі ви хочете побудувати, скільки вам на це треба грошей і яких результатів ви очікуєте.
Опис бізнесу	Тут треба описати, яку організаційну форму матиме ваш бізнес, він буде новим чи розвиватиме вже наявний, які цілі, місія бізнесу тощо. Також варто вказати, де буде розташовано бізнес: у якому регіоні, місті й чому саме там.

Розділ бізнес-плану	Короткий опис змісту розділу
Опис продукту	У цьому розділі максимально чітко розпишіть, що ви пропонуєте як продукт або послугу, яку проблему це вирішить, у чому унікальність саме вашого продукту. Також бажано вказати, на якому етапі продукт: чи є вже MVP (мінімально життєздатний продукт), прототип або лише ідея.
Аналіз ринку	Хто ваші клієнти, тобто цільова аудиторія (кому ви плануєте продавати ваш продукт), скільки їх, хто ваші конкуренти, які ваші конкурентні переваги, які ваші сильні / слабкі сторони, а також які можливості та загрози ви бачите. Бажано вказати, де ви плануєте брати дані (статистика, інтернет, опитування тощо).
Маркетинг і збут	Мало придумати продукт, навіть виробити його недостатньо — його ще треба продати. Тому ви маєте пояснити, як будете просувати продукт (реклама в інтернеті, оголошення на стовпах і під'їздах, роздача флаєрів тощо), як залучатимете клієнтів (e-mail розсилки, участь у виставках, дзвінки тощо), які будуть ваші канали продажів (фізичний магазин чи інтернет-магазин, а може, сторінка в <i>Instagram</i>). Ну й, звісно, ключовим питанням є ціна: яка і чому саме така?
Операційний план	Як ви плануєте виробляти продукт? Яке обладнання потрібно? Де будете розташовуватись? Скільки та якого персоналу потрібно, де його братимете? Хто ваші постачальники (сировини, товарів)? Які терміни виробництва?
Фінансовий план	Вам необхідно розрахувати доходи і витрати, включно із собівартістю. Як правило, треба визначити точку беззбитковості (обсяг продажів, за якого бізнес виходить у нуль). Крім того, слід порахувати, скільки грошей вам потрібно для реалізації проєкту, де ви їх плануєте брати, які строки повернення інвестицій.
Організаційна структура	Хто керуватиме? Які відділи / департаменти плануються (якщо плануються)? Хто кому підпорядкований? Хто за що відповідає?
Оцінка ризиків	Виділіть основні проблеми, що виникнуть у процесі організації та реалізації вашого бізнес-плану (наприклад, нестача клієнтів, зростання цін, конкуренція, зміни в законодавстві), а також шляхи їх подолання.

Як бачите, від бізнес-ідеї до реального бізнесу довгий і непростий шлях. І це ж ми навіть не деталізували, а просто перелічили ключові моменти, у яких ви як бізнес-особа маєте розбиратися та розумітися.

За великим рахунком, перш ніж почина-ти бізнес, ви повинні вивчити: менеджмент, маркетинг, фінанси, бухгалтерський облік, управлінський облік, управління ризиками, економіку підприємства і ще багато чого.

Сподіваємося, тепер вам зрозуміло, чому не всі йдуть у бізнес і чому так багато бізнесів банкрутують.



STARBUCKS: ВІД БІЗНЕС-ПЛАНУ ДО БІЗНЕС-ІМПЕРІЇ

Говард Шульц у середині 80-х років XX ст. працював у мережі кав'ярень *Starbucks* (на той момент їх було всього три). Якось він поїхав в італійське місто Мілан і відвідав місцеві кав'ярні. Він був у захваті від тамтешньої родинної атмосфери й вирішив, що було б чудово перенести її в американські *Starbucks*. Але в компанії його ідею не сприйняли. І тоді він вирішив організувати власну компанію. Для цього йому були потрібні кошти. Він хотів залучити інвесторів, щоб ті дали гроші на реалізацію цієї ідеї. Але інвесторів треба було переконати, що воно того варте. І переконати їх Шульцу вдалося, зокрема, завдяки гарному бізнес-плану, де він не тільки розписав технічні моменти бізнесу (продаж кави), але й такі аспекти, як атмосфера, музика, сервіс. 25 інвесторів повірили йому, і загалом вдалося зібрати \$1,6 млн. Шульц створив компанію *Il Giornale*, яка згодом купила *Starbucks*. Сьогодні ж *Starbucks* має понад 30 000 кав'ярень у 80 країнах світу [31].



Як ви вважаєте, який розділ бізнес-плану є найважливішим? Поясніть свою думку.

3

ДЕРЖАВНА РЕЄСТРАЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Уявимо собі, що необхідність створення бізнес-плану вас не налякала й ви вирішили, що не можна зупинити бізнес-ідею, час якої настав. Тоді вам треба пройти декілька кіл бюрократичного пекла.

Насамперед треба визначитися з організаційно-правовою формою бізнесу (ФОП, ТОВ, АТ тощо).

Далі — придумати назву компанії (ваша назва має відрізнятися від уже використаних, щоб не було двох однакових компаній).

Необхідно також визначитись із системою оподаткування: загальна або спрощена, а також обрати коди КВЕД, які відповідатимуть виду діяльності вашого бізнесу.



КВЕД (класифікація видів економічної діяльності) — це система кодів, яка використовується для класифікації видів бізнесу.

Після цього треба зібрати пакет документів, товщина якого залежить від обраної організаційно-правової форми. Ми не розписуватимемо всі нюанси та не даватимемо повні переліки — якщо цікаво, почитайте Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб — підприємців та громадських формувань» [32].



Станом на середину 2026 р. зареєструвати новий бізнес в Україні можна в кілька способів: через ЦНАП (Центр надання адміністративних послуг); за допомогою нотаріуса; через портал «Дія».

Якщо хочете створити ФОП, то все відносно просто: вам потрібна заява про державну реєстрацію фізичної особи підприємцем, а також паспорт з ідентифікаційним кодом.

Якщо ж вам потрібне ТОВ, то тут складніше. Від вас вимага-
тимуть:

- ✓ заяву про державну реєстрацію створення юридичної особи;
- ✓ примірник оригіналу або нотаріально засвідчену копію рішення засновників про створення юридичної особи;
- ✓ установчий документ юридичної особи (статут);
- ✓ документ, що містить інформацію про розмір обов'язкових платежів та інших обов'язкових витрат, сплата яких необхідна для започаткування діяльності товариства;
- ✓ структуру власності за формою та змістом, визначеними відповідно до законодавства;
- ✓ нотаріально засвідчену копію документа, що посвідчує особу, яка є кінцевим бенефіціарним власником юридичної особи, тощо.



Статут — це установчий документ юридичної особи, у якому визначено основні правила її діяльності, структуру управління, права та обов'язки учасників, порядок формування капіталу, розподілу прибутку, а також інші організаційні та правові аспекти функціонування підприємства.

Це лише основні документи, які потрібні, коли засновниками ТОВ є громадяни України. А якщо засновники — іноземні громадяни, то перелік документів зростає. А ще треба буде зареєструватись у податковій службі й отримати податковий номер, а також зареєструвати РРО та/або ПРРО.



РРО (реєстратор розрахункових операцій) — це електронний пристрій або програмно-технічний комплекс, який використовується для реєстрації продажів товарів чи послуг, а також обліку готівкових і безготівкових розрахунків із покупцями.

По суті, йдеться про всім нам звичний касовий апарат у магазині або ресторані. Крім того, що РРО реєструє операції та друкує фіскальні чеки, він ще й передає інформацію до Державної податкової служби України (ДПС) для контролю за обігом коштів у бізнесі.



НЕПІДКУПНИЙ КАСИР: ІСТОРІЯ ПОЯВИ ПЕРШОГО КАСОВОГО АПАРАТА

У 1870-х роках Джеймс Рітті був власником бару *Ritty's Pony House* у місті Дейтон (США). Він мав чудовий сервіс, багато клієнтів, але... майже не мав прибутку. Провівши розслідування, він зрозумів: бармени крадуть виторг. А оскільки всі розрахунки проводилися вручну, то контролювати це було майже неможливо. Треба було щось із цим робити. У 1878 р. Рітті вирушив у подорож пароплавом до Європи. На кораблі він побачив механізм, який рахував оберти гвинта. Це надихнуло його створити пристрій, який рахуватиме продажі в барі. Перша модель касового апарата Рітті не друкувала чеків і не мала висувної шухляди, але рахувала кожну транзакцію і мала дзвінок, що звучав при кожній операції, аби власник чув: щось продається. Рітті назвав пристрій «*The Incorruptible Cashier*» — «Непідкупний касир» [33].



Якщо ж ви з тих чи інших причин не хочете заводити касовий апарат, можете використовувати ПРРО.



ПРРО (програмний реєстратор розрахункових операцій) — це програмне забезпечення, яке виконує ті самі функції, що й класичний РРО, але працює на смартфоні, планшеті, комп'ютері чи іншому гаджеті та має доступ до інтернету.

По суті, це віртуальний касовий апарат, який теж реєструє операції, створює фіскальні чеки, передає інформацію до податкової.

Також після реєстрації вам треба буде отримати виписку з ЄДР (через «Дію» або ЦНАП).



ЄДР (Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань) — це офіційна державна база даних в Україні, яка містить інформацію про всіх зареєстрованих юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців і громадські формування, створена з метою захисту прав кредиторів та інших зацікавлених осіб через забезпечення публічного доступу до інформації про суб'єкти господарювання.

Оскільки ви як підприємець плануєте, зокрема, фінансові відносини, то вам ще треба відкрити банківський рахунок на свою компанію.

Це був далеко не повний перелік того, що вам треба буде зробити, щоб офіційно стати підприємцем. На цьому ваш шлях тільки розпочинається, і він точно буде непростим.



Як ви вважаєте, чи потрібна взагалі державна реєстрація підприємництва? Поясніть відповідь.

4 ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ТА ПРИПИНЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Вітаємо, ви зареєструвались як суб'єкт підприємницької діяльності! Тепер ви маєте певні права.



Але не забувайте: крім прав, є обов'язки та відповідальність, причому існують різні форми відповідальності.



Щодо потенційних масштабів відповідальності, нагадаємо, що це залежить від обраної організаційно-правової форми бізнесу. Наприклад, власник ФОП відповідає всім своїм майном, а у випадку ТОВ — лише в межах своєї частки в бізнесі.



НАЙБІЛЬШИЙ ШТРАФ В ІСТОРІЇ БІЗНЕСУ

Листопад 1998 р. увійшов в історію бізнесу, особливо тютюнового, як момент найбільшого фінансового покарання, яке будь-коли було накладене. Уряди 46 штатів США подали до суду колективний позов проти провідних тютюнових компаній (*Philip Morris, R. J. Reynolds, Lorillard, Brown & Williamson* та ін.) з вимогою компенсувати державні витрати на лікування хвороб, спричинених курінням.



У результаті було укладено історичну позасудову угоду — *Master Settlement Agreement (MSA)* — на суму \$206 млрд, яку компанії зобов'язалися виплатити протягом 25 років. Крім того, тютюнові компанії погодилися: фінансувати кампанії з боротьби проти куріння; обмежити свою рекламу, особливо серед молоді; припинити використання мультиплікаційних персонажів у маркетингу (наприклад, *Joe Camel*) [34].



Як ви гадаєте, яка форма відповідальності бізнесу є найефективнішою? Поясніть відповідь.

Бізнес — це складно, бізнес — це часто непередбачувано, бізнес — це ризиковано. Тож не дивно, що значна частина нових бізнесів закривається протягом перших років існування. Причин цього багато, починаючи від невдалої бізнес-ідеї та поганої організації бізнесу й закінчуючи різного роду форс-мажорами та тиском конкурентів.

Що робити, якщо ви не змогли і не бачите сенсу продовжувати підприємницьку діяльність? Почнемо з того, що ваш підприємницький шлях може закінчитися добровільно (з вашої ініціативи за умови відсутності боргів і судових спорів) або примусово (за рішенням суду, наприклад, через банкрутство підприємства).



Банкрутство підприємства — це встановлена судом фінансова неспроможність підприємства виконувати грошові зобов'язання перед кредиторами, бюджетом та іншими особами протягом визначеного часу.

Як і у випадку реєстрації, процес ліквідації бізнесу відрізняється залежно від організаційно-правової форми. Якщо коротко, то для **ФОП** усе значно простіше. А якщо трохи детальніше, то ми підготували для вас таблицю з переліком дій / документів у випадку закриття підприємництва.

ФОП	ТОВ
1. Подати заяву держреєстратору (особисто, через ЦНАП або онлайн через портал «Дія»). 2. Закрити всі податкові зобов'язання — подати ліквідаційну звітність. 3. Знятися з обліку в податковій, ПФУ, фондах. 4. Закрити рахунки в банку (за потреби). 5. Отримати підтвердження про припинення діяльності в ЄДР.	1. Рішення учасників про ліквідацію. 2. Призначення ліквідаційної комісії. 3. Повідомлення держреєстратора, внесення відмітки до ЄДР. 4. Публікація оголошення про ліквідацію (для звернення кредиторів). 5. Проведення інвентаризації, розрахунків із боргами, продаж / передача майна. 6. Закриття банківських рахунків. 7. Подання ліквідаційної звітності, сплата податків. 8. Зняття з обліку в усіх контролюючих органах. 9. Внесення держреєстратором запису про припинення юрособи в ЄДР.

Важливий нюанс: у разі боргів перед кредиторами або державою припинення підприємницької діяльності не відбудеться до їх повного погашення.



БАНКРУТСТВО KODAK



Kodak була однією з найвідоміших компаній Америки, у 1990-х роках вона заробляла до \$16 млрд щорічно. Компанія була лідером із виробництва фотоплівки впродовж XX ст. Іронія ситуації полягає в тому, що саме *Kodak* винайшла першу цифрову камеру ще в 1975 р., але компанія не повірила в цю технологію і боялася, що цифрове фото знищить її плівковий бізнес. У підсумку так і вийшло: у 2012 р. компанія *Kodak* збанкрутувала [35].



Як ви вважаєте, що робити, коли підприємство не може погасити свої борги перед кредиторами?

5 КОРИСНІ ПОРАДИ

Не існує формули створення успішного бізнесу, але є низка порад, які можуть підвищити ваші шанси на успіх.

1. Почніть із проблеми, а не з продукту: спочатку зрозумійте, що реально потрібне споживачам.
2. Запишіть бізнес-ідею — словами, цифрами, сценаріями — навіть простий текстовий документ допоможе структурувати думки.
3. Максимально конкретно визначте свою цільову аудиторію: не «всі, хто любить каву», а «офісні працівники 25–40 років у центрі Києва, які шукають якісну каву із собою».
4. Не полінуйтеся, проведіть фінансові розрахунки вашого бізнесу: доходи, витрати, прибуток.
5. Постійно спілкуйтеся з клієнтами: питайте, що їм подобається, а що — ні, що б вони змінили.
6. Працюйте над сервісом — це ваша конкурентна перевага: люди повертаються туди, де їм подобається.
7. Досліджуйте ринок перед стартом: проведіть просте опитування, поговоріть із потенційними клієнтами, проаналізуйте конкурентів. Це нескладно, але допоможе уникнути грубих помилок.
8. Навчіться презентувати ідею за 1 хв (це називається *elevator pitch*): ви повинні вміти за хвилину пояснити, що робите, для кого й у чому ваша унікальність.
9. Створюйте мережу контактів (*networking*): знайомства вирішують більше, ніж здається, адже партнери, клієнти, ідеї та навіть інвестори часто приходять через знайомих.
10. Не чекайте ідеального моменту для старту бізнесу, бо він не настане: краще зробити й удосконалити, ніж роками готуватись і не стартувати ніколи.



5 ЦІКАВИХ ФАКТІВ ПРО ПІДПРИЄМНИЦТВО

1. У 42 % підприємців виникають ідеї, коли вони самі стикаються з проблемою. Тому найкращі бізнес-ідеї — із життя.
2. Початкова бізнес-ідея таких компаній, як *Twitter*, *YouTube*, *Slack*, *Shopify*, зовсім не відповідала тій діяльності, яка зробила їх усевітньо відомими.
3. Менш ніж за 9 місяців після запуску (у 2020 р.) соцмережа *Clubhouse* досягла оцінки \$1 млрд — без виторгу, але з вірусною ідеєю.

4. За даними *Forbes* 2024 р., з понад 2600 мільярдерів у світі майже три чверті зробили статки, заснувавши власні компанії (а не успадкувавши їх).
5. *Chobani* (грецький йогурт у США) просто зробив якісний продукт у масовому сегменті — і став мільярдним бізнесом.

ПІДБИВАЄМО ПІДСУМКИ

Підприємництво починається з бізнес-ідеї — задуму, який передбачає створення товару чи послуги, що має цінність для споживачів і може приносити прибуток підприємцю. Утім, лише ідеї замало, бо вона може не мати перспективи. Тож треба все продумати й прорахувати. Для цього знадобиться скласти бізнес-план — письмовий документ, що описує бізнес-ідею, цілі компанії, способи їх досягнення, а також ключові фінансові, маркетингові й організаційні аспекти. Якщо розрахунки показали, що бізнес-ідея працює, можна переходити до створення вашого першого (або не першого) бізнесу: для цього вам буде потрібна державна реєстрація підприємства. Процедура й пакети документів будуть відрізнятися залежно від того, яку організаційно-правову форму ви оберете. Найпростіший і найшвидший варіант — створити ФОП. Наявність зареєстрованого бізнесу дає вам купу корисних прав, наприклад право вести підприємницьку діяльність, але й накладає багато відповідальності. Якщо бізнес у вас не пішов (що є типовою ситуацією), його можна закрити, пройшовши відповідну процедуру та подавши певні документи.

КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ

- 1 Що таке бізнес-ідея і чому вона важлива для започаткування бізнесу?
- 2 Якою має бути успішна бізнес-ідея?
- 3 Звідки беруться бізнес-ідеї?
- 4 Що таке бізнес-план і чому він важливий?
- 5 Які основні розділи повинен містити бізнес-план?
- 6 Що таке РРО і чим він відрізняється від ПРРО?
- 7 Хто реєструє нові підприємства в Україні?
- 8 Які документи потрібні для реєстрації підприємництва в Україні?
- 9 Які права дає наявність відповідним чином зареєстрованого підприємства?
- 10 За що несуть відповідальність підприємці й у яких формах?

ЗАДАЧІ

Задача 1. Ваша компанія виробляє блокноти. Витрати на матеріали та заробітну плату для виготовлення одного блокнота становлять 30 грн. Ціна продажу одного блокнота — 80 грн. Інші витрати (реклама, оренда тощо) — 1200 грн/місяць. За місяць продано 120 блокнотів. Необхідно розрахувати:

- а) дохід і витрати за день і за місяць;
- б) прибуток за місяць.

Вважайте, що в місяці 30 днів.

Розв'язання:

- 1) Кількість блокнотів, що продаються за день: $120 : 30 = 4$ (шт.).
- 2) Дохід за день: $80 \cdot 4 = 320$ (грн).
- 3) Інші витрати за день: $1200 : 30 = 40$ (грн).
- 4) Загальні витрати за день: $30 \cdot 4 + 40 = 160$ (грн).
- 5) Дохід за місяць: $80 \cdot 120 = 9600$ (грн).
- 6) Загальні витрати за місяць: $30 \cdot 120 + 1200 = 4800$ (грн).
- 7) Прибуток за місяць = Дохід за місяць – Загальні витрати за місяць: $9600 - 4800 = 4800$ (грн).

Задача 2. Магазин футболок на постійній основі витрачає за місяць на оренду, рекламу та зарплату продавцям 30 000 грн. Закупівельна ціна однієї футболки становить 150 грн. Ціна, за якою одну футболку продають у магазині, дорівнює 350 грн.

- а) Яку кількість товару потрібно продати, щоб не мати збитків?

Підказка: необхідно розрахувати точку беззбитковості за формулою:

$$\text{Точка беззбитковості (од.)} = \frac{\text{Фіксовані витрати}}{(\text{Ціна продажу} - \text{Змінні витрати})}$$

(Змінні витрати — це витрати на одержання 1 одиниці товару, тут — закупівельна ціна.)

- б) Яким є прибуток магазину, якщо за місяць продається 200 футболок?

Розв'язання:

- 1) Точка беззбитковості: $30\,000 : (350 - 150) = 150$ (футболок).
- 2) Прибуток: $350 \cdot 200 - 30\,000 - 150 \cdot 200 = 10\,000$ (грн).

ЗАВДАННЯ ДЛЯ РОБОТИ В ГРУПАХ

Об'єднайтесь у 3 групи. Стартовий капітал першої групи становить \$1000, другої — \$10 000, третьої — \$100 000. З огляду на розмір стартового капіталу, кожна група має придумати бізнес-ідею (послугу чи товар), яку можна реалізувати у вашому місті або онлайн, а також презентувати її іншим групам.

У ході презентації треба висвітлити такі аспекти бізнес-ідеї: що це за продукт / послуга; хто ваші клієнти; як продаватимете; чому це працюватиме.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ РОБОТИ В ПАРАХ

Уявіть, що ваша пара запускає бізнес із продажу екоторб у своєму місті. Придумайте по 2 способи просування вашого товару, які не потребують великих витрат, наприклад сторіз у соцмережах. Обговоріть плюси й мінуси кожного способу.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

У завданнях 1–6 виберіть одну правильну відповідь.

- 1 Бізнес-план потрібен, щоб...
 - А) визначити організаційно-правову форму бізнесу
 - Б) порахувати витрати на рекламу
 - В) системно описати ідею бізнесу, обґрунтувати її прибутковість і потребу в ресурсах
 - Г) визначити систему оподаткування
- 2 Державна реєстрація підприємництва в Україні відбувається...
 - А) у податковій інспекції
 - Б) в обласній державній адміністрації
 - В) у приміщенні ТЦК
 - Г) у реєстратора або через портал «Дія»
- 3 Для державної реєстрації фізичної особи — підприємця (ФОП) потрібен такий документ:
 - А) закордонний паспорт
 - Б) заява про державну реєстрацію
 - В) статут
 - Г) свідоцтво про народження
- 4 Підставою для припинення підприємницької діяльності ФОП є...
 - А) втрата паспорта
 - Б) відсутність прибутку протягом трьох місяців
 - В) несплата податків
 - Г) подання відповідної заяви
- 5 До вимог до успішної бізнес-ідеї НЕ належить...
 - А) мати значну кількість конкурентів
 - Б) мати цільову аудиторію, яка готова купувати
 - В) мати потенціал отримання прибутку
 - Г) бути принципово придатною для реалізації
- 6 Аналіз клієнтів і конкурентів міститься в цьому розділі бізнес-плану:

А) резюме	В) опис продукту
Б) опис бізнесу	Г) аналіз ринку

**ПРАКТИЧНА РОБОТА № 2****ГЕНЕРУВАННЯ БІЗНЕС-ІДЕЇ ТА СКЛАДАННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ
ДЛЯ МАЙБУТНЬОГО ВЛАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Мета. Навчитися генерувати бізнес-ідею, складати й аналізувати бізнес-план для майбутнього власного підприємства.

Обладнання: персональні комп'ютери (планшети) з підключенням до інтернету.

Перш ніж братися до роботи, ознайомтеся з порадами щодо генерування бізнес-ідеї та складання бізнес-плану, звернувшись до інтерактивного електронного додатка до підручника.

ХІД РОБОТИ

- 1** Створіть бізнес-ідею для майбутнього власного підприємства:
 - ✓ запишіть напрямки бізнесу, які вам подобаються;
 - ✓ дізнайтеся, що роблять конкуренти;
 - ✓ знайдіть унікальну ціннісну пропозицію;
 - ✓ сформулюйте «портрет покупця».

Зі згенерованих бізнес-ідей оберіть ту, яку вважаєте найкращою.
- 2** Складіть бізнес-план для реалізації знайденої бізнес-ідеї:
 - ✓ визначте свої цілі;
 - ✓ детально опишіть свій продукт або послугу;
 - ✓ вивчіть ринок;
 - ✓ розробіть маркетингову стратегію;
 - ✓ складіть операційний план;
 - ✓ складіть фінансовий план;
 - ✓ опишіть організаційну структуру й особливості менеджменту;
 - ✓ визначте ризики та шляхи керування ними;
 - ✓ наведіть додаткову інформацію.
- 3** Зробіть висновки: чи є ваша бізнес-ідея життєздатною; чи стане прибутковим підприємство, для якого створений бізнес-план; протягом якого терміну має окупитися проєкт.



Ми з вами багато говорили про підприємництво, але якщо ви спитаєте майже будь-якого бізнесмена, що найскладніше в його справі, то він чи вона скаже: знайти гарних працівників. Бо обладнання можна купити, виробничий цех — побудувати, магазин для продажів продукції — узяти в оренду, аби були гроші. А гроші? Ну, їх можна взяти в кредит або залучити інвестиції. Тобто це принципово вирішувані проблеми. Але проблему ефективного персоналу так просто не вирішити. Крім того, зайнятість — це те, що особисто вас має турбувати найбільше, бо на роботі ви проведете добру третину життя. Тож украй важливо не помилитись, а для цього потрібні знання. Коротше, час поговорити про зайнятість населення та винагороду за працю.

1 | ЩО ТАКЕ ЗАЙНЯТІСТЬ НАСЕЛЕННЯ І ЯКИХ ФОРМ ВОНА НАБУВАЄ

Невдовзі перед вами постануть питання: «Ким бути? Де працювати?» Робота стане основою вашого життя в багатьох розуміннях: вона даватиме гроші на ваші потреби, їй ви приділятимете значну частину свого часу, тому ці питання є надзвичайно важливими. Тож варто вже зараз замислитись, яка справа вас дійсно цікавить, бо цілком реально перетворити на професію власне хобі, ще й отримувати за це гроші, до того ж непогані. Отже, наскільки правильно ви діятимете в контексті власної зайнятості, настільки якісним чи неякісним буде ваше життя в цілому.



Зайнятість — це участь людей у продуктивній діяльності, яка приносить дохід (заробітну плату, прибуток, гонорари тощо).

Зайнятість населення стосується як тих, хто працевлаштований, так і тих, хто самозайнятий або поєднує навчання з роботою, а також тих, хто зайнятий тимчасово. Тобто не обов'язково працювати на когось. Ви можете самостійно організувати свою діяльність, отримувати дохід і відповідати за сплату податків, тобто бути *самозайнятим*.



Самозайнята особа — це людина, яка працює на себе, а не за трудовим договором із роботодавцем.

Прикладами самозайнятих працівників є ФОПи, репетитори, фрилансери, різного роду ремісники тощо.

Хоча традиційна форма зайнятості як в Україні, так і у світі — це наймана праця. У рамках цієї форми ви працюєте на роботодавця, з яким у вас укладено трудовий договір, і за це отримуєте заробітну плату.

Якщо ж працювати на когось — це не для вас і вам узагалі хочеться щось своє, наприклад власний бізнес, то ви можете зайнятися підприємництвом. Про це ми говорили у двох попередніх параграфах.

Останнім часом неабиякої популярності у світі та в Україні набуває так звана гіг-зайнятість.



ГІГ-ЕКОНОМІКА ТА ГІГ-ЗАЙНЯТІСТЬ

Гіг-економіка (від англ. gig economy) — це модель ринку праці, за якої замість традиційного повного працевлаштування люди працюють тимчасово, на підряді або виконують разові завдання (доставлення, спільні поїздки, фриланс-письменництво тощо) через цифрові платформи (на кшталт *Uber*, *Glovo*, *Upwork*, *Fiverr* тощо). Станом на початок 2025 р. гіг-економіка — це галузь вартістю \$4,4 трлн, рушійною силою якої є технології та прагнення до гнучкості. У США гіг-працівники становлять понад 35 % робочої сили. У Китаї понад 200 млн людей працюють у гіг-секторі, особливо в доставці. Гіг-економіка пропонує свободу, але також має проблеми, як-от нестабільність доходів [36].



Як ви вважаєте, чому гіг-зайнятість стала такою популярною у світі?

В Україні дуже поширена неформальна зайнятість. Тобто ви не оформлюєтесь офіційно: жодних трудових договорів, жодної офіційної зарплати та інших трудових доходів, жодної сплати податків. Тільки «конверти» з кешем (або крипта).

Явище для держави це суто негативне, бо країна недоотримує податки та, як наслідок, не може фінансувати різні сфери: від безпеки та оборони до медицини й освіти. Та й для самого працівника це ризикована справа, бо в разі чого ніхто не прийде на допомогу, не захистить ваших інтересів, ну й пенсію ви не отримаєте також.

Є ще одна специфічна форма зайнятості, дуже притаманна українцям, — волонтерська діяльність. По суті, це теж робота, але, як правило, безоплатна й зазвичай зосереджена в соціальній або гуманітарній

сферах. Через країну-сусідку, що з'їхала з глузду, в Україні потужно розвинена також мілітарна сфера волонтерської активності.



Скористайтеся додатковими джерелами інформації та дізнайтеся, де ви могли б зараз працювати, звісно, за бажання і не заважаючи навчанню.

Оскільки ми тут говоримо про зайнятість, варто згадати про таку штуку, як *безробіття*, адже не всі, хто може працювати, дійсно працюють — з тих чи інших причин.



Безробіття — це соціально-економічне явище, коли частина осіб не має змоги реалізувати своє право на працю та отримання заробітної плати як джерела існування.

Важлива ремарка: безробітний — це не той, хто не хоче працювати в принципі. Це той, хто не має роботи, але хотів би працювати й перебуває в пошуку роботи. Відповідно, пенсіонери, домогосподарки або студенти, що не працюють, — це не безробітні, бо вони не тільки не працюють, але й не шукають роботи.

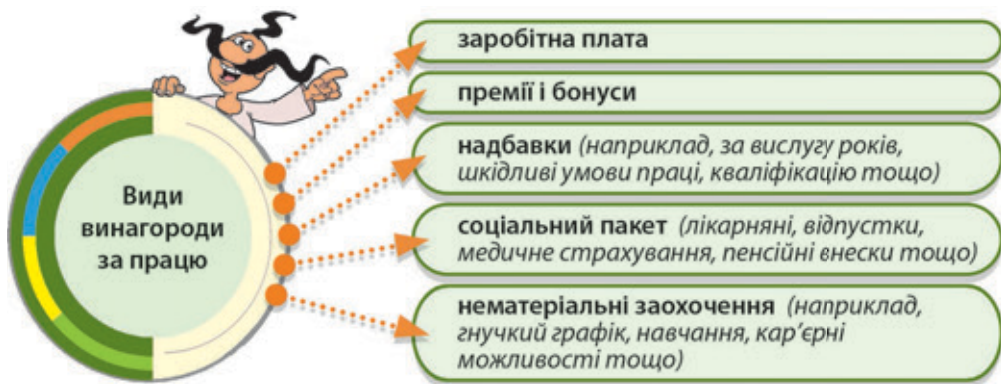
$$\text{Рівень безробіття (\%)} = \frac{\text{Кількість безробітних}}{\text{Економічно активне населення}} \cdot 100 \%$$

2 | ВІНАГОРОДА ЗА ПРАЦЮ

Робота — це, звісно, добре, але більшість цікавить насамперед винагорода за неї. Види та складники винагороди можуть різнитися залежно від форми зайнятості: це можуть бути як прямі платежі на вашу користь (наприклад, зарплата чи премія), так і непрямі

(медичне страхування, навчання коштом підприємства, додаткові пенсійні внески тощо).

Можна виділити основні види винагороди за працю.



Найбільш звичним для нас є такий вид винагороди за працю, як *заробітна плата*.



Заробітна плата — це грошова сума, яку роботодавець виплачує працівникові за виконану роботу відповідно до умов трудового договору.

Зарплата може складатись із двох елементів: основного й додаткового (премії, надбавки, доплати).

Зупинимося детальніше на основній частині зарплати.

Існують три принципово різні підходи до нарахування зарплати: оклад, погодинна оплата та відрядна.

Якщо працівник отримує сталу суму за місяць незалежно від обсягу виконаної роботи за умови, що він повністю відпрацював норми часу, то така оплата називається окладом. Виплачується вона регулярно.



Оклад — це фіксована частина заробітної плати, яку працівник отримує за повністю відпрацьований місяць відповідно до займаної посади або тарифної ставки.

Просто, зручно, прогнозовано. Але не дуже стимулює працювати більше чи ефективніше. Тому як альтернативу можна використати погодинну оплату (оплачуються фактично відпрацьовані години) або відрядну (розмір виплати залежить від кількості виконаної роботи).

У такому разі чим більше / ефективніше ви працюєте, тим більше отримуєте.

Тож якщо вам потрібна стабільність, то домовляйтеся про оклад. Якщо цікавить гнучкий графік чи неповна зайнятість, то ваш вибір — погодинна оплата. Ну а якщо ви хочете працювати на результат, то обирайте відрядну форму оплати праці.

Розмір оплати праці залежить від багатьох чинників. Праворуч — перелік лише деяких із них.



РЕКОРДНИЙ КОНТРАКТ КРИШТІАНУ РОНАЛДУ



Криштіану Роналду — легендарний футболіст, але його контракт із клубом «Аль-Наср» (Саудівська Аравія) виводить його легендарність на якісно новий рівень. У січні 2023 р. Роналду підписав контракт, що приносить йому приблизно £177 млн щороку. А ще в нього є доходи від спонсорства та реклами.

За підсумками 2023–2025 рр. Роналду увійшов до списку *Forbes* як найбільш високооплачуваний спортсмен світу з доходом у 2024 р. в сумі \$275 млн (зарплата + спонсорські контракти) [37].

А ще розмір оплати залежить від податків. Важливо розрізняти так звану «брудну» (до сплати податків) і «чисту» (після сплати податків) оплату праці.

Наприклад, в Україні ви повинні сплатити податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) та військовий збір. Станом на середину 2026 р. ставка ПДФО становить 18 %, а військового збору — 5 %.

Тобто якщо вам сказали, що ваша зарплата 20 000 грн на місяць, не поспішайте радіти, бо на руки ви отримаєте:

20 000 грн – 20 000 · 0,18 (ПДФО) –
– 20 000 · 0,05 (військовий збір) = 15 400 грн.



Як ви вважаєте, що краще: фіксована оплата, погодинна чи оплата за результатами (обсягами) роботи?

3 ПОБУДОВА КАР'ЄРИ

Якщо ви хочете, щоб ваше життя вас задовольняло, то про деякі речі треба думати заздалегідь. Наприклад, дати собі відповідь на запитання, чим ви хочете займатися, ким працювати, яка ваша мета в плані професійного розвитку й статусу тощо. Усе це можна назвати одним словом: кар'єра.



Кар'єра — це професійний шлях людини, її розвиток у певній сфері із часом.

До кар'єри можна підходити по-різному. Наприклад, ви можете докладати максимум зусиль, щоб постійно підвищувати свою посаду, отримувати вищу зарплату тощо. Це буде вертикальний тип кар'єри.

А можна зосередитися на різноманітті знань і досвіду, змінюючи свої професійні ролі — наприклад, переходячи з одного відділу в інший або з однієї сфери діяльності в іншу. Це буде горизонтальний тип кар'єри.

Який із типів кар'єри обрати — ваше особисте рішення, тобто немає універсального правила, як краще.

Якщо ж ви обрали шлях підприємництва, то ваша кар'єра — це постійний розвиток і розширення власного бізнесу.



ЩАСЛИВЧИК ПАЛМЕР



Історія знає чимало прикладів карколомних кар'єрних стрибків, але щоб за два роки розкачати бізнес із нуля до \$2 млрд — це треба бути Палмером Лакі. У 16 років він створив перший прототип VR-шолома *Oculus Rift*, а у 2012 р. заснував власний VR-стартап *Oculus VR*. У 2014 р. *Facebook* купив *Oculus* за \$2 млрд. Станом на 2025 р. Палмеру Лакі 31 рік, а його статки становлять \$2,3 млрд [38].

Універсального рецепта кар'єрного успіху не існує, адже це надто індивідуальна справа, але є певний набір кроків, що точно стануть у пригоді.



Як ви вважаєте, що є головним для побудови успішної кар'єри?



4 КОРИСНІ ПОРАДИ

Робота скоро стане основною частиною вашого життя, тому вкрай важливо ухвалювати правильні рішення щодо вашої зайнятості, винагороди та кар'єри. Ось вам кілька корисних порад щодо цього.

1. Будуйте кар'єру ще в школі: стажування, волонтерство, курси — це великий плюс до резюме, і згодом ви почнете свій шлях не з нуля, як більшість ваших конкурентів на ринку праці.
2. Розглядайте першу роботу як спосіб отримати досвід, вибудувати самодисципліну та сформуванати стартовий дохід.
3. Офіційне працевлаштування дає пенсійні відрахування, захист трудових прав і доступ до лікарняних / відпусток.
4. У реальному житті навички цінують більше, ніж диплом, тож постійно працюйте над собою та примножуйте свої знання, досвід і навички.
5. Побудова кар'єри — це марафон, а не спринт: не намагайтесь отримати все й одразу, рухайтесь поступово, крок за кроком.
6. Гіг-зайнятість дає змогу не лише збільшити доходи, але й здобути додаткові навички, що підвищить вашу цінність на ринку праці.
7. Знайдіть роботу до душі: люди, які люблять свою справу й бачать у ній сенс, частіше досягають фінансового та професійного успіху.
8. Розвивайте навички переговорів про зарплату — важливо вміти аргументовано обговорювати рівень оплати.

9. Знайте свої права як працівника (розмір мінімальної зарплати, обмеження робочого часу, компенсації за понаднормову працю тощо).
10. Створіть професійний профіль онлайн (*LinkedIn*, *Work.ua*, *Djinni* тощо), оскільки багато роботодавців знаходять співробітників через онлайн-платформи.
11. Вчіться фінансової грамотності, адже володіння інформацією щодо податків, накопичень і договорів про оплату праці допоможе уникнути шахрайства та фінансових втрат.
12. Шукайте менторів або людей, які вже чогось досягли (це може бути викладач, старший знайомий, публічна особа), оскільки їхні досвід і поради заощадять ваші час та зусилля.



5 ЦІКАВИХ ФАКТІВ ПРО ЗАЙНЯТІСТЬ

1. Ісландія — лідер за рівнем зайнятості серед жінок: понад 80 % жінок працездатного віку мають роботу.
2. Найвища погодинна ставка мінімальної зарплати зафіксована в Австралії: у 2024 р. вона становила 24,10 австралійського долара за годину, що еквівалентно приблизно \$16.
3. Японія — країна з найбільшою кількістю пенсіонерів, що працюють: більше ніж 25 % людей віком понад 65 років продовжують працювати.
4. У США близько 50 млн людей мають другий або третій підробіток.
5. У Китаї часто працюють у режимі «996»: з 9 години ранку до 9 години вечора 6 днів на тиждень.

ПІДБИВАЄМО ПІДСУМКИ

Зайнятість — це участь людей у продуктивній діяльності, яка приносить дохід (заробітну плату, прибуток, гонорари тощо). Ви можете обрати традиційний шлях найманого працівника й отримувати заробітну плату — грошову суму, яку роботодавець виплачує працівникові відповідно до умов трудового договору. А можете обрати самозайнятість. Крім того, можна зайнятися підприємництвом. Останнім часом дуже популярна у світі гіг-зайнятість — тимчасова праця на підряді або виконання разових завдань через цифрові платформи. За будь-яку роботу ви отримуватимете винагороду, але частину цієї винагороди віддаватимете державі у формі податків. Оскільки робота становитиме основну частину вашого життя, важливо відповідально до неї ставитися й думати про власну кар'єру заздалегідь.

КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ

- 1 Що таке зайнятість і які форми зайнятості ви знаєте?
- 2 Які приклади самозайнятих працівників ви можете навести?
- 3 Чим відрізняється самозайнятість від підприємництва?
- 4 Що таке гіг-зайнятість?
- 5 У чому проблема неформальної зайнятості?
- 6 Що таке безробіття?
- 7 Які основні види винагороди за працю ви знаєте?
- 8 Від чого залежить розмір винагороди за працю?
- 9 Які податки з трудових доходів має сплачувати громадянин України?
- 10 Якими є основні етапи побудови кар'єри?

ЗАДАЧІ

Задача 1

Марина влаштувалася на роботу з офіційною зарплатою 25 000 грн/міс.

Із зарплати вона має сплатити податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) і військовий збір.

Довідка: станом на середину 2026 р. ставка ПДФО становить 18 %, військового збору — 5 %.

а) Яку суму утримань Марина платитиме щомісяця?

б) Яку суму вона отримуватиме щомісяця на руки?

в) Яку суму вона отримає за рік (12 міс.) після сплати податків?

Розв'язання:

1) ПДФО: $25\,000 \cdot 0,18 = 4500$ (грн).

2) Військовий збір: $25\,000 \cdot 0,05 = 1250$ (грн).

3) Загальна сума утримань щомісяця: $4500 + 1250 = 5750$ (грн).

4) Марина отримуватиме на руки щомісяця:

$$25\,000 - 5750 = 19\,250 \text{ (грн).}$$

5) Марина одержить за рік: $19\,250 \cdot 12 = 231\,000$ (грн).

Задача 2

Андрій працює охоронцем у супермаркеті. Умови його праці такі:

- ✓ оплата 100 грн/год вдень і 150 грн/год у нічний час (з 22:00 до 06:00);

- ✓ працює через день (тобто 15 змін на місяць) по 12 год, з яких 4 год денних і 8 год нічних;
 - ✓ у кінці року роботодавець нараховує премію у розмірі 10 % від суми річної зарплати;
 - ✓ із зарплати сплачується ПДФО в розмірі 18 % та військовий збір 5 %.
- а) Скільки Андрій заробляє за одну зміну «брудними» (без урахування податків)?
 - б) Скільки він отримує за місяць (15 змін) «чистими» (з урахуванням податків)?
 - в) Якою буде його «брудна» і «чиста» зарплата за рік з урахуванням премії?
 - г) Яку суму податків із зарплати Андрій сплатить за рік?

Розв'язання:

- 1) Оплата за денні години роботи: $4 \cdot 100 = 400$ (грн).
- 2) Оплата за нічні години роботи: $8 \cdot 150 = 1200$ (грн).
- 3) Андрій заробляє за 1 зміну «брудними»: $400 + 1200 = 1600$ (грн).
- 4) Андрій заробляє за місяць (15 змін) «чистими»: $1600 \cdot 15 \cdot 0,77 = 18\,480$ (грн).
- 5) «Брудна» зарплата Андрія за рік без урахування премії: $1600 \cdot 15 \cdot 12 = 288\,000$ (грн).
- 6) Премія: $288\,000 \cdot 0,10 = 28\,800$ (грн).
- 7) «Брудна» зарплата Андрія за рік з урахуванням премії: $288\,000 + 28\,800 = 316\,800$ (грн).
- 8) Андрій заробляє за рік «чистими»: $316\,800 \cdot 0,77 = 243\,936$ (грн).
- 9) Андрій сплатить податків із зарплати за рік: $316\,800 - 243\,936 = 72\,864$ (грн).

Довідка: звідки взялося число 0,77? Це коефіцієнт корегування на податки.

Загальна сума податків $18\% + 5\% = 23\%$.

Відповідно, частка від зарплати, яка залишається після сплати податків: $100\% - 23\% = 77\%$, або 0,77.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ РОБОТИ В ГРУПАХ

Об'єднайтесь у 3 групи: найманий працівник; підприємець; гігієніст / фрілансер.

За 10–15 хв кожна група готує пітчінг про себе на 2–3 хв, що має містити:

- ✓ коротке означення обраної форми зайнятості;
- ✓ приклади з реального життя;
- ✓ переваги і недоліки (по 3 пункти).

ЗАВДАННЯ ДЛЯ РОБОТИ В ПАРАХ

Уявіть, що ви працюєте й отримуєте зарплату 30 000 грн на місяць. Вашій парі необхідно розрахувати, скільки податків сплачується із цієї суми (ПДФО і військовий збір) та скільки грошей ви отримаєте на руки в кінці місяця.

Розподіліть, на які витрати підуть «чисті» гроші: житло, їжа, транспорт, дозвілля тощо.

Визначте, скільки реально залишається на заощадження або інші цілі.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

У завданнях 1–6 виберіть одну правильну відповідь.

- 1 ФОПи, репетитори, фрилансери — це представники такої форми зайнятості:

А) наймана праця	В) гіг-зайнятість
Б) самозайнятість	Г) волонтерська діяльність
- 2 Безоплатна діяльність, часто соціальна або гуманітарна, належить до такої форми зайнятості:

А) наймана праця	В) гіг-зайнятість
Б) самозайнятість	Г) волонтерська діяльність
- 3 До основних видів винагороди за працю НЕ належить:

А) заробітна плата	В) особисті подарунки
Б) премії та бонуси	Г) медичне страхування
- 4 Оплата, що залежить від кількості виконаної роботи, називається:

А) оклад	В) заробітна плата
Б) відрядна оплата	Г) погодинна оплата
- 5 Сумарна відсоткова ставка податку з трудових доходів в Україні на початок 2026 р. дорівнює:

А) 1,5 %	В) 18 %
Б) 5 %	Г) 23 %
- 6 Вертикальний тип побудови кар'єри передбачає:

А) перехід з одного відділу в інший або з однієї сфери діяльності в іншу	В) зусилля з постійного підвищення посади та/або зарплати
Б) постійний професійний розвиток і підвищення особистої експертності	Г) постійний розвиток і розширення власного бізнесу

**ПРАКТИЧНА РОБОТА № 3****ОБЧИСЛЕННЯ РОЗМІРУ ПОСАДОВОГО ОКЛАДУ
ДЛЯ ПЕВНОГО ТАРИФНОГО РОЗРЯДУ. ЗНАХОДЖЕННЯ СУМИ
ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ З УРАХУВАННЯМ УСІХ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ**

Мета. Обчислити розмір посадового окладу для заданого тарифного розряду; розрахувати суму заробітної плати працівника за місяць, визначити суми утримань із неї та суми нарахувань (витрати роботодавця).

Обладнання: персональні комп'ютери (планшети) з підключенням до інтернету.

Перш ніж братися до роботи, зверніться до інтерактивного електронного додатка до підручника й ознайомтеся з поняттями тарифного розряду, Єдиної тарифної сітки та з порядком нарахування заробітної плати в бюджетній сфері.

ХІД РОБОТИ

- 1** Для розрахунків скористайтеся такими даними: працівник 14 тарифного розряду має стаж роботи понад 10 років (доплата за стаж становить 20 %).
- 2** Дізнайтеся розмір посадового окладу (тарифної ставки) працівника 1 тарифного розряду й тарифний коефіцієнт, який відповідає 14 тарифному розряду. Для цього зверніться до інтерактивного електронного додатка до підручника або скористайтеся альтернативними джерелами інформації.
- 3** Обчисліть суму посадового окладу працівника 14 тарифного розряду. Для цього помножте розмір окладу працівника 1 тарифного розряду на тарифний коефіцієнт для 14 розряду й округліть одержаний результат до цілих.
- 4** Визначте суму доплати працівнику за стаж роботи. Для цього знайдіть 20 % від обчисленого посадового окладу.
- 5** Обчисліть заробітну плату працівника: додайте до суми посадового окладу суму доплати за стаж роботи.
- 6** Порівняйте знайдену заробітну плату з мінімальною заробітною платою. Якщо заробітна плата менша від мінімальної, визначте суму доплати до мінімальної заробітної плати. Визначте, яка заробітна плата буде нарахована працівнику.
- 7** Обчисліть суми утримань із зарплати (ПДФО 18 %, військовий збір 5 %). Визначте, яку суму працівник отримає на руки.
- 8** Обчисліть витрати роботодавця (суму ЄСВ, яку він має сплатити, — 22 %).
- 9** За результатами роботи зробіть висновки.



Є в економіці таке правило: гроші повинні працювати. Якщо коротко, це означає, що гроші треба постійно кудись вкладати з метою примноження. Робити гроші з грошей, якщо хочете. Пам'ятаєте, у 8 класі ми говорили про інфляцію? Через неї гроші постійно втрачають вартість. Тому, якщо ви думаєте, що на 1000 грн через рік купите ту саму кількість товарів, то ні. Не купите, бо гривня втратить 5 %, 10 %, а то й 15 %. Тобто вам треба примножувати ваші гроші хоча б для того, щоб припинити їх втрачати. Ну а в ідеалі — не лише компенсувати втрати, а й заробити щось зверху. Це непросто. Але варіант є: інвестиції. Що воно таке та як працює — спробуємо розібратись у цьому параграфі.

1 | ЩО ТАКЕ ІНВЕСТИЦІЇ ТА НАВІЩО ВОНИ ПОТРІБНІ?

Ідея зробити гроші з грошей сама по собі дуже приваблива. Але завдання це дуже непросте, бо конкурентів — тобто охочих примножити статки — сотні мільйонів, якщо не мільярдів у всьому світі. Проте це не опція за бажанням, а необхідність: оскільки гроші постійно втрачають вартість, то *вам треба бігти, щоб просто залишатися на місці*.



Скористайтесь додатковими джерелами інформації та дізнайтеся, звідки з'явився цей вислів.



Як це? Розберемо на конкретному прикладі. Якби в 1974 р. ви (звісно, ваші батьки чи їхні батьки) купили на \$1000 акції великих компаній США, то у 2024 р. вони перетворилися б на \$341 000 (!). Здавалось би, беззаперечний успіх: ми збільшили наші гроші в 341 раз (!!!), ура! Але якщо скорегувати цю суму на інфляцію, то залишилось би \$56 000. Тобто майже в 7 (!) разів менше [39]. І це ж інфляція в США, а не в Україні (у нашій країні вона, на жаль, у рази більша).

Якщо раптом ваші батьки вважають, що, тримаючи накопичення у гривні на рахунку в банку чи просто у склянній банці, яку закопали на городі, вони збережуть свої кошти, то терміново повідомте їм такий факт: за період з 2014 по 2024 р. сукупна інфляція в Україні склала 420 % (!), тобто гривня втратила добрі 80 % (ага, вісімдесят) купівельної спроможності. Отже, ті 1000 грн, які ваші батьки поклали в банку 10 років тому, хоч і виглядають як 1000 грн, але за купівельною спроможністю це лише близько 200 грн [40].



Тож ми маємо активно діяти, щоб як мінімум зупинити процес втрати вартості грошей, а як максимум — примножити наші гроші. І для опису цього є спеціальне слово — *інвестиції*.



Інвестиції — це розміщення коштів у різних активах із метою зберегти й примножити капітал, отримати дохід або інші вигоди в майбутньому.

Чим відрізняється спекуляція від інвестиції?

Інвестор зазвичай орієнтується на довгострокові вклади. Тоді як спекулянт може здійснювати безліч угод щоденно.



Спекуляції — це фінансові операції, метою яких є отримання прибутку шляхом змін цін на активи, товари, валюти або інші ресурси в короткий термін.

Тобто специфіка інвестицій, їхня характерна риса та відмінність від спекуляцій — це довгостроковий характер.



При цьому не забуваймо «золоте правило» економіки: більша дохідність завжди супроводжується більшим ризиком. Тобто інвестиції завжди пов'язані з ризиком.

Ну й ще важливий нюанс: заради інвестицій і майбутнього прибутку ви мусите відмовитися від поточного споживання.



ПЕРША ІНВЕСТИЦІЯ ВОРРЕНА БАФФЕТА

Найкращий інвестор сучасності й один із найбагатших людей у світі Воррен Баффет почав інвестувати, коли йому було лише 11 років. У червні 1942 р. він купив три акції компанії *Cities Service* за \$38, витративши на це всі свої заощадження. Спочатку ціна акцій впала до \$27, але згодом піднялася до \$40. Баффет продав свої акції та отримав невеликий прибуток. А після цього ціна підскочила до \$200, і цей урок про необхідність терпіння в інвестуванні Баффет запам'ятав на все життя [41].

2

ПІДХОДИ ДО ІНВЕСТИВАННЯ: АКТИВНЕ ПРОТИ ПАСИВНОГО

Важливий момент, пов'язаний з інвестиціями, — це підхід до інвестування. Можна намагатись обрати найкращі об'єкти для інвестування серед широкого набору альтернатив (так зване активне інвестування), а можна просто купувати все, що є на ринку.



Активне інвестування — це стратегія управління вкладеннями, за якої інвестор ухвалює рішення щодо купівлі і продажу активів із метою перевищити середньоринкову дохідність.

Активне інвестування передбачає аналіз ринків і конкретних активів, пошук недооцінених (дешевих) та переоцінених (дорогих), щоб зрозуміти, які варто додати в портфель, а які — прибрати. Тобто, по суті, відбуваються неперервний аналітичний процес і постійні дії з удосконалення інвестиційного портфеля.



Пасивне інвестування — це стратегія управління вкладеннями, за якої інвестор прагне повторити середньоринкову дохідність, а не перевершити її.

Якщо ви пасивний інвестор, то не намагаєтесь знайти на фондовому ринку США чергову *Apple* чи *Nvidia*, а просто купуєте всі акції індексу S&P 500. Тобто робите ставку не на подорожчання конкретного активу, а на зростання ринку загалом.

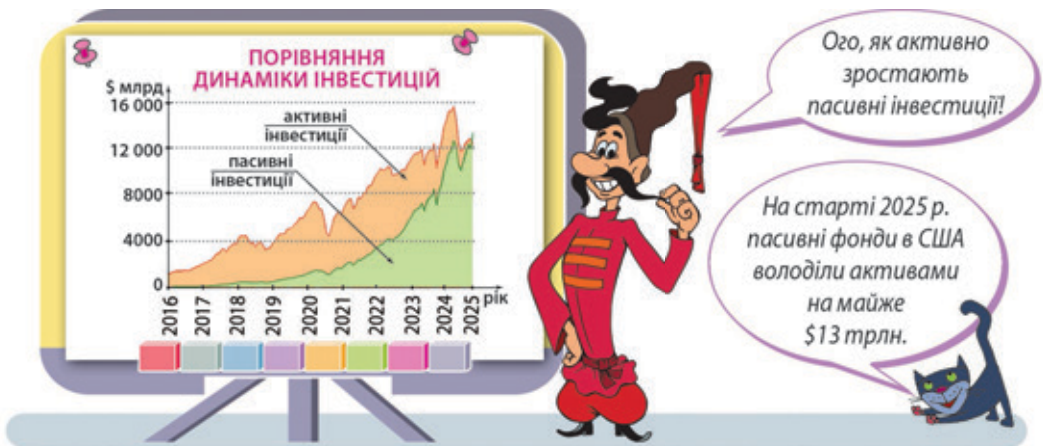


Індекс S&P 500 (повна назва *Standard & Poor's 500*) — це фондовий індекс, який відображає динаміку цін 500 найбільших публічних компаній США, що торгують на біржах *NYSE* та *Nasdaq*.

Фондовий індекс — це числовий показник, який відображує зміну вартості групи акцій певних компаній. Його використовують для оцінки стану фондового ринку або окремого сектора економіки.

Здавалося б, очевидно: краще намагатися перевищити середньоринкову дохідність і займатись активним інвестуванням. Але проблема в тому, що зробити це надзвичайно складно (а для більшості інвесторів — неможливо). Бо суто статистично пасивне інвестування дає більшу дохідність, ніж активне, хоч як це дивно.

Саме тому пасивне інвестування стає дедалі популярнішим у світі. Наприклад, у 2023 р. пасивні інвестиції в США вперше в історії випередили за обсягом активні.



На старті 2025 р. пасивні фонди в США володіли активами на майже \$13 трлн [42].



ІНВЕСТИЦІЙНІ ЗІРКИ ТЕЖ ПАДАЮТЬ

У 2020 р. в інвестиційному середовищі тільки й розмов було, що про фонд *ARK Innovation ETF* під управлінням Кеті Вуд. Цей фонд став справжньою зіркою та символом активного інвестування в інноваційні компанії (*Tesla*, *Roku*, *Zoom*, *Coinbase* тощо). І дійсно, у 2020 р. фонд заробив понад 150 % (!) річних, і інвестори масово понесли гроші в *ARK Innovation*. Але згодом настав 2022 р. Фонд *ARK* втратив дві третини вартості (–66,9 %) за рік. У цілому ж, за підрахунками *Morningstar*, збитки інвесторів *ARK Innovation ETF* перевищили \$7 млрд [43].



Як ви вважаєте, чому пасивні інвестиції перемагають активні?

3 ВИДИ ІНВЕСТИЦІЙ

«Добре, — скажете ви, — а куди ж гроші вкладати?» Це питання на мільйон, якщо не на мільярд. Ми не даватимемо тут порад, адже це справа індивідуальна та залежить від ваших апетитів щодо дохідності інвестицій, від рівня ризиків, на які ви готові йти, від ваших особистих уподобань тощо.

Але як інформацію для роздумів пропонуємо подивитися на рисунок ліворуч на наступній сторінці [44].

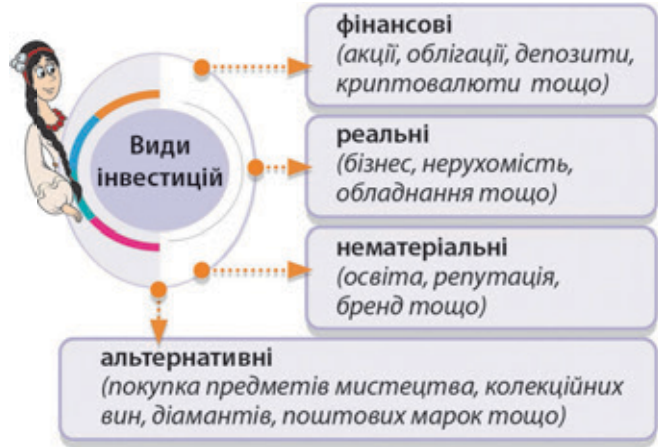
Як бачите, варіантів багато, тобто не депозитами єдиними, так би мовити.



Доходність інвестицій в Україні за 2025 рік



Якщо спробувати узагальнити цю інформацію, то можна виділити певні види інвестицій.



Альтернативні інвестиції — це інвестиції, які не є традиційними (тобто не є акціями, облігаціями або готівкою / депозитами).



ІНВЕСТИЦІЇ В МИСТЕЦТВО: КАРТИНИ БЕНКСІ

Свого часу відомий вуличний митець Banksy випускав економні принти без підпису, щоб зробити мистецтво доступним для звичайних людей. Вартість такого принта була десь £35–50. Так от, знаходилися покупці, які ще до старту продажів готували власні оголошення на eBay для перепродажу. Протягом двох хвилин вони перепродавали їх за 2000 фунтів стерлінгів на вторинному ринку. Рекордом була відома картина Бенксі «Дівчинка з повітряною кулькою», яку сам митець продавав за £200, але на вторинному ринку її продали за £800 000 (!) [45].



Проблема альтернативних інвестицій — низька *ліквідність* і потенційно високі ризики, тож більшість інвесторів обирають традиційні інвестиції.



Ліквідність — це здатність активу бути швидко проданим або перетвореним у готівку без значної втрати вартості.

Найпростіший варіант прилаштувати гроші — це покласти їх на депозит: мінімум зусиль, мінімум ризику, але й дохідність буде низькою (плюс в Україні ви ще повинні сплатити податки). Тож поговоримо про інші опції.

У розвинених країнах світу до *інвестиційного портфеля*, крім депозитів, належать також вкладення в акції та облігації, нерухомість, золото, криптовалюти, сировинні товари.



Інвестиційний портфель — це набір фінансових активів, у які інвестор вкладає кошти для отримання прибутку та зниження ризиків.

Інвестиційний портфель вам потрібен, бо дозволяє диверсифікувати ризики, тобто «не класти всі яйця в один кошик».

Але повернемося до активів. Найпопулярнішими та найпоширенішими є *акції* та облігації.



Акції — це цінні папери, які засвідчують частку власності в компанії.

Купуючи акцію, інвестор фактично стає співвласником компанії. Навіщо вам ставати співвласником компанії? Для інвестора є два базові мотиви:

1) дивіденди — компанії можуть виплачувати частину прибутку власникам акцій — це називається *дивідендами* (зауважимо, що не всі компанії це роблять);

2) зростання ціни акції — якщо компанія зростає і розвивається, то вартість її акцій також може зростати. Відповідно, із часом інвестор може продати акцію дорожче, ніж купив, і заробити на цьому.

Альтернативою акціям є *облігації*.



Облігації — це боргові цінні папери, які емітент (держава, місцева влада або компанія) випускає з метою залучення коштів.



Облігація — це, по суті, альтернатива кредиту для того, хто її випустив (емітента). Ну а для інвестора — можливість примножити кошти, бо емітент зобов'язується виплатити відсотки та повернути основну суму (номінал) у визначений термін. Тобто, купуючи облігацію, інвестор фактично дає гроші в борг і отримує дохід у вигляді відсотка (у випадку облігацій це називається *купонним доходом*).

Як сказано в означенні, випускати облігації можуть як компанії, так і держава, а також органи місцевої влади.

Ваш інвестиційний портфель може бути *консервативним* (менші ризики й менша дохідність) або *агресивним* (більша дохідність унаслідок більших ризиків). Є навіть неформальне правило (формула) для розрахунку частки акцій у портфелі: 100 мінус вік.

Тобто якщо вам 20 років, то в акції можна вкласти до 80 % ваших заощаджень.

Якщо ж ви прихильник пасивного інвестування, для вас придумали *біржові інвестиційні фонди (ETF)*.



ETF (Exchange-Traded Fund) — це біржовий інвестиційний фонд, який об'єднує гроші багатьох інвесторів та інвестує їх у набір активів (акції, облігації, сировину тощо).

По суті, ETF — це кошик активів, наприклад 500 акцій з індексу S&P 500, які ви можете купити одним кліком на біржі. Це максимально доступний і зручний спосіб інвестувати одразу в багато компаній. Важливий момент: ETF торгують на біржі як звичайною акцією, тобто ви може в будь-який момент як купити, так і продати його.



Як ви вважаєте, у який актив краще інвестувати під час економічної кризи? Поясніть відповідь.

4 ІНВЕСТИЦІЇ В КРИПТУ

Останні роки дуже популярним є інвестування в криптовалюту. Одразу зазначимо, що це дуже ризиковане вкладення. Експерти радять вкладати в криптовалюту від 1 % до 5 % вашого інвестиційного портфеля.

Активне інвестування в криптовалюту передбачає пряму купівлю криптовалют і формування портфеля з них (біткоїн, ефір та ін.). Час від часу щось туди додаєте, а щось прибираєте (наприклад, продали частину біткоїна, а натомість купили солану).



УРОК ІНВЕСТУВАННЯ НА МІЛЬЙОН ВІД МЕМКОІНА DOGE

У лютому 2021 р. Глаубер Контессото зробив хід конем та інвестував усі свої заощадження в розмірі \$188 тис. у криптовалюту \$DOGE. На той час криптовалюта була лише мемом і оцінювалася в 5 центів за монету. Однак Глаубер повірив у її потенціал, і протягом кількох місяців його інвестиції зросли до понад \$3 млн (!). Здавалося б, хепі-енд: інвестор заробив мільйони. Але, щоб заробити, треба було продати свої коїни. Натомість Глаубер вирішив, що потрібно тримати їх і далі. Згодом ціна \$DOGE упала й усі мільйони зникли. Станом на 2024 р. його інвестиція становила \$230 тис. Так Глаубер отримав важливий урок: не треба бути надто жадібним [46].



Ви можете купувати акції криптокомпаній. Наприклад, акції однієї з найбільших криптовалютних бірж світу *Coinbase* є у вільному доступі. Також можна здійснювати різноманітні прямі інвестиції: купити обладнання та почати *майнінг* кріпти або створити власну криптовалюту (чому б ні?) чи DeFi-проект і заробити на цьому.



Майнінг — це створення нових блоків у блокчейні внаслідок підтвердження транзакцій і розв'язання криптографічних задач.



У разі пасивного інвестування в кріпту ви також маєте масу варіантів: від різноманітних крипто-ETF до всіляких форм пасивного доходу в криптосфері: *стейкінгу*, *лендингу*, *фармінгу* тощо.



Стейкінг — це блокування певної кількості криптовалюти в гаманці для підтримання роботи блокчейну та отримання винагороди.

Лендинг — це надання своїх криптоактивів у борг через DeFi-протоколи або централізовані платформи в обмін на відсотковий дохід.

Фармінг — це надання ліквідності на DeFi-платформах та отримання прибутку в токенах.



Як ви вважаєте, чи варто інвестувати в криптовалюту? Поясніть.

5 КОРИСНІ ПОРАДИ

Інвестиції — заняття ризиковане: гроші можна як заробити, так і втратити. Ось вам кілька корисних порад, які мають підвищити ваші шанси заробити гроші.

1. Пам'ятайте, що більша дохідність завжди супроводжується більшими ризиками.
2. Інвестуйте тільки в те, що розумієте: не вкладайте гроші у «модні» активи лише тому, що про них говорять у новинах.
3. Диверсифікуйте: не тримайте всі гроші в одному активі, а вкладайте в різні активи на різних ринках.
4. Інвестуйте регулярно: систематичні інвестиції (наприклад, щомісяця по 1000 грн) зменшують ризики та допомагають сформувати інвестиційну дисципліну.
5. Обирайте брокерів та інвестиційні компанії дуже ретельно: перевіряйте ліцензії, регуляцію, репутацію, досвід тощо — це знизить ризик стати жертвою шахраїв і втратити ваші гроші.
6. Ринки змінюються, з'являються нові інструменти та можливості, тому вкрай важливо постійно навчатися: читайте книги, проходите курси, вивчайте аналітику.
7. Будь-які обіцянки високих гарантованих доходів — ознака шахрайства.
8. Не обмежуйтеся українськими активами — інвестуйте також в іноземні ринки (наприклад, США чи ЄС). Це допомагає знизити ризики, пов'язані з політикою, інфляцією, війною тощо.
9. Уникайте стадного інстинкту. «Усі купують цей актив, тому і я куплю», — погана ідея, бо більшість часто заходить на ринок на піку.
10. Інвестуйте, а не спекулюйте. Тобто вкладайте гроші з горизонтом щонайменше 3–5 років: довгий горизонт знижує ризики втрат і дає змогу відновитися після просядок. Короткострокова спекуляція — це не інвестування, а гра.
11. Не забувайте про трансакційні витрати (спреди, банківські комісії, брокерські комісії): вони можуть радикально знизити дохідність ваших інвестицій.



5 ЦІКАВИХ ФАКТІВ ПРО ІНВЕСТИЦІЇ

1. Згідно з дослідженнями Світового банку, інвестиції у вищу освіту дають 10–17 % річного прибутку протягом життя — навіть більше, ніж фондовий ринок.

2. Перший біржовий крах стався ще в 1720 р., коли луснула «бульбашка південних морів» у Великій Британії (акції компанії зросли в кілька разів, а потім упали до нуля). Багато інвесторів утратили все, навіть Ісаак Ньютон, який сказав: «Я можу обчислити рух небесних тіл, але не людське безумство».
3. Компанія *McDonald's* купувала землю під ресторани протягом десятків років. Багато із цих ділянок тепер коштують у тисячі разів більше, ніж у момент купівлі. Це приклад прихованої інвестиційної стратегії.
4. Після пандемії *COVID-19* кількість нових інвесторів, які використовують мобільні застосунки (наприклад, *Robinhood*, *Freetrade*, *eToro*), зросла в рази, зробивши інвестування доступнішим.
5. Терміни «бичачий» і «ведмежий» ринок виникли через рухи тварин: бик атакує, підіймаючи роги вгору, — символізує зростання, а ведмідь б'є лапою вниз — символізує падіння.

ПІДБИВАЄМО ПІДСУМКИ

Інвестиції — це розміщення коштів у різних активах із метою зберегти й примножити капітал, отримати дохід або інші вигоди в майбутньому. Різні активи — це акції, облігації, нерухомість, обладнання для власного бізнесу, депозити, криптовалюти, сировина, предмети мистецтва, колекційні вина тощо. Специфіка інвестицій, їхня характерна риса та відмінність від спекуляцій — це довгостроковий характер. Підходити до інвестицій можна активно (ухвалювати рішення щодо купівлі і продажу активів із метою перевищення середньоринкової дохідності) або пасивно (робити ставку не на подорожчання конкретного активу, а на зростання ринку загалом). У будь-якому разі не забувайте «золоте правило» економіки: більша дохідність завжди супроводжується більшим ризиком.

КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ

- 1 Що таке інвестиції?
- 2 Чим відрізняються активні інвестиції від пасивних?
- 3 Що таке акція?
- 4 Що таке облігація?

- 5 Що таке фондовий індекс?
- 6 Які варіанти інвестицій у сфері криптовалют ви можете назвати?
- 7 Що таке альтернативні інвестиції?
- 8 Які види фінансових інвестицій ви знаєте?
- 9 Що таке ліквідність?
- 10 Що таке інвестиційний портфель і навіщо він потрібен?

ЗАДАЧІ

Задача 1

Олена має 100 000 грн і хоче інвестувати їх на 1 рік. Вона розглядає два варіанти:

- 1) банківський депозит під 16 % річних (з податком на доходи 18 % ПДФО + 5 % військовий збір);
 - 2) державні облігації (ОВДП) з дохідністю 15 % річних (дохід не оподатковується).
- а) Який чистий дохід отримає Олена за кожним варіантом?
 б) Який варіант вигідніший і на скільки?

Розв'язання:

Депозит

- 1) дохід за депозитом: $100\,000 \cdot 0,16 = 16\,000$ (грн);
- 2) ПДФО і військовий збір: $16\,000 \cdot 0,23 = 3\,680$ (грн);
- 3) чистий дохід: $16\,000 - 3\,680 = 12\,320$ (грн).

Облігації

- 4) чистий дохід: $100\,000 \cdot 0,15 = 15\,000$ (грн).

Різниця в доходах

- 5) $15\,000 - 12\,320 = 2\,680$ (грн).

Відповідь: вигідніше обрати облігації, адже дохід буде на 2680 грн більшим.

Задача 2

Ігор має такий інвестиційний портфель:

- ✓ 20 000 грн — акції з очікуваною дохідністю 20 %;
- ✓ 15 000 грн — ETF із дохідністю 18 %;
- ✓ 15 000 грн — банківський депозит із дохідністю 15 %.

- а) Якою є очікувана середня дохідність портфеля?
- б) Яким буде чистий дохід, якщо з прибутку за всіма активами інвестиційного портфеля стягуються ПДФО 18 % і військовий збір 5 %?

Розв'язання:

1) Середня дохідність портфеля:

$$(20\,000 \cdot 0,20 + 15\,000 \cdot 0,18 + 15\,000 \cdot 0,15) / (20\,000 + 15\,000 + 15\,000) = 8950 / 50\,000 = 0,179 = 17,9 \, \%$$

2) Прибуток: $50\,000 \cdot 0,179 = 8950$ (грн).

3) ПДФО і військовий збір: $8950 \cdot 0,23 = 2058,5$ (грн).

4) Чистий дохід: $8950 - 2058,5 = 6891,5$ (грн).

Відповідь: середня дохідність портфеля 17,9 %; чистий дохід становить 6891,5 грн.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ РОБОТИ В ГРУПАХ

Об'єднайтесь у 3 групи. Кожна група — інвестиційна команда, яка має в розпорядженні \$100 000.

Завдання: розподілити кошти між різними типами активів: акції, облігації, криптовалюта, нерухомість, ETF, депозити, альтернативні інвестиції (мистецтво, вино, стартапи).

Необхідно описати:

- ✓ цілі інвестування (прибуток, стабільність, термін);
- ✓ відсоток коштів, який ви вкладете в кожен актив;
- ✓ пояснення, чому саме так.

Кожна група презентує свою стратегію іншим та обґрунтовує вибір.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ РОБОТИ В ПАРАХ

Парі учнів надається така «інвестиційна пропозиція»: «Компанія обіцяє 25 % щомісячного прибутку. Ви можете вивести гроші будь-коли. Вкладати можна від 500 грн. Мінімальні ризики, гарантії прибутку, жодних податків. Наш офіс у Дубаї».

Обговоріть інформацію і дайте відповіді на такі запитання.

1. Які пропозиції викликають підозру?
2. Чи інвестували б ви в такий проєкт? Чому?
3. Які кроки треба зробити, щоб перевірити надійність такої пропозиції?

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

У завданнях 1–6 виберіть одну правильну відповідь.

- 1** Цінні папери, які засвідчують частку власності в компанії, — це:
- | | |
|--------------|---------------|
| А) облігації | В) ETF |
| Б) акції | Г) інвестиції |

- 2** Боргові цінні папери, які випускають із метою залучення коштів, — це:
 А) облігації Б) акції В) ETF Г) інвестиції
- 3** Ліквідність — це:
 А) набір фінансових активів, у які інвестор вкладає свої кошти для отримання прибутку та зниження ризиків
 Б) біржовий інвестиційний фонд, який об'єднує гроші багатьох інвесторів та інвестує їх у набір активів
 В) здатність активу бути швидко проданим або перетвореним у готівку без значної втрати вартості
 Г) числовий показник, який відображає зміну вартості групи акцій певних компаній
- 4** Стратегія управління вкладеннями, за якої інвестор ухвалює рішення щодо купівлі і продажу активів із метою перевищення середньоринкової дохідності, — це:
 А) безризикове інвестування В) активне інвестування
 Б) спекуляція Г) пасивне інвестування
- 5** До фінансових інвестицій відносять інвестиції в:
 А) освіту Б) нерухомість В) обладнання Г) акції
- 6** Інструмент, який здебільшого використовують у пасивному інвестуванні, — це:
 А) акції Б) ETF В) облігації Г) криптовалюти

ТЕМИ НАВЧАЛЬНИХ ПРОЄКТІВ

1	Проблеми становлення і розвитку малого бізнесу.
2	Особливості організації сімейного бізнесу: переваги та недоліки.
3	Стан зайнятості в сучасній Україні: проблеми та перспективи.
4	Особливості організації підприємницької діяльності школярів.
5	Важливість відповідального підходу до споживання природних ресурсів, енергоефективності та енергозбереження для ефективної роботи підприємства.
6	Умови підвищення конкурентоспроможності молоді на ринку праці.
7	Гіг-зайнятість в Україні.
8	Форми фінансової підтримки підприємництва в Україні (гранти, кредити, інвестиції тощо).
9	Особливості реалізації підприємництва для українських стартапів.
10	Роль інвестицій у розвитку підприємницької діяльності в Україні.

Розділ III

ЗАХИСТ ВІД РИЗИКІВ І ШАХРАЙСЬКИХ ДІЙ





Життя непередбачуване, може статися всяке. Наприклад, позичили ви гроші, а боржник зник. Або купили нову автівку й потрапили в ДТП. Або зробили ремонт у квартирі, а її затопило. Таких «або» сотні й тисячі. Усі їх об'єднує одне слово — ризики. Без них не обходиться жодне фінансове рішення — ні заощадження, ні інвестиції, ні власний бізнес тощо. Що таке ризики? Якими вони бувають? А головне — як від них захиститися або принаймні мінімізувати збитки? Саме про це й поговоримо в цьому параграфі.

1. РИЗИКИ ТА ПРИЧИНИ ЇХ ВИНИКНЕННЯ

У попередньому параграфі ми згадували «золоте» правило економіки: хочеш більше заробити — готуйся до більших ризиків. Наприклад, можна покласти гроші на депозит і отримати мінімальну дохідність, майже нічим не ризикуючи, адже Фонд гарантування вкладів фізичних осіб компенсує втрати в разі потреби. А можна купити акції компаній і заробити в разі більше, ніж на депозиті, але при цьому є доволі висока ймовірність втратити гроші або принаймні їх частину. Власне, *ризик* — це якраз про невизначеність.



Ризик — це невизначеність щодо майбутнього результату, що передбачає можливість втрат або вигоди.

Важливий момент, який варто одразу обговорити. Ризики, як правило, сприймаються як щось суто негативне, що призводить лише до втрат. Але бувають і сприятливі ризики, унаслідок яких ви можете отримати більше, ніж очікували. Наприклад, ви купили акції компанії-виробника вакцин, а у світі почалася пандемія, й акції різко зросли в ціні.

Усе начебто зрозуміло, але для того, щоб приймати обґрунтовані фінансові рішення, потрібно краще розуміти, що таке ризики. Оскільки нас переважно цікавить фінансова сфера, то визначимось із поняттям «*фінансовий ризик*».





Фінансовий ризик — це ймовірність втратити частину або весь капітал чи отримати фінансовий результат, відмінний від очікуваного.

Ключовий крок до розуміння ризиків і вміння керувати ними — визначення джерел їх виникнення. Джерела ризиків надзвичайно різноманітні, тому ми навіть не намагатимемося перелічити їх усі, а наведемо лише декілька прикладів.



Форс-мажор (обставини непереборної сили) — це надзвичайні та невідворотні обставини, що об'єктивно унеможливають виконання зобов'язань, передбачених договором або законом.



РИЗИК З ІМОВІРНІСТЮ 1 ДО 1 000 000 000 000 000 000 000 000

Хедж-фонд *LTCM* (*Long Term Capital Management*) здавався приреченим на успіх: у 1994 р. його заснували провідний інвестиційний практик Джон Мерівезер (колишній керівник відділу торгівлі облігаціями *Salomon Brothers*) і визначні вчені та лауреати Нобелівської премії з економіки — Майрон Шоулз і Роберт Мертон. І дійсно, у 1996 і 1997 рр. *LTCM* отримав приголомшливу дохідність у розмірі 43 % і 41 % відповідно. Але 1998 р. сталася подія, імовірність якої, за розрахунками *LTCM*, становила 1 до 1 000 000 000 000 000 000 000 000 (це число називається септильйон). Ідеться про дефолт Росії та реакцію на це фінансових ринків. Лише за 17 серпня 1998 р. *LTCM* втратив 25 % власного капіталу (\$533 млн), а наприкінці місяця втрати становили вже 45 %. До 25 вересня власний капітал *LTCM* упав до \$400 млн. На цьому історія фонду й завершилася. Підсумок: на вході партнери вклали в *LTCM* власні \$1,9 млрд, а на виході отримали \$0 [47].



Як ви вважаєте, чи завжди зростання ризиків інвестиції супроводжується зростанням її дохідності?

2. ВИДИ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ

Причин ризиків багато, отже, і самих ризиків існує чимало. Розглянемо деякі види ризиків із прикладами.

Не бійтеся
ризувати,
бо найбільша помилка —
це не наважитись.



ВИД ФІНАНСОВОГО РИЗИКУ	Особистий	Це ризик конкретної особи, пов'язаний із її доходами, витратами, здоров'ям, родиною тощо. Наприклад, погіршення здоров'я, несприятливі події в родині або втрата майна.
	Кредитний	Це ризик неповернення коштів кредиту. Наприклад, боржника визнано банкрутом і він неспроможний погасити кредит (зобов'язання).
	Інвестиційний	Це ризик фінансових втрат під час інвестування. Наприклад, через коливання цін на акції чи облігації або через банкрутство компанії, в яку було вкладено кошти.
	Валютний	Це ризик змін валютного курсу, що може призвести до фінансових втрат. Наприклад, недоотримання виручки через девальвацію.
	Інфляційний	Це ризик знецінення грошової одиниці, який знижує купівельну спроможність. Наприклад, інфляція «з'їдає» заощадження.
	Шахрайство	Це ризик втрати коштів унаслідок шахрайських дій або кіберзагроз. Наприклад, фінансова піраміда, фішинг або хакерська атака.
	Операційний	Це ризик фінансових втрат через внутрішні збої в роботі організації. Наприклад, технічний збій у банку або помилка співробітника під час переказу коштів.
	Відсотковий	Це ризик зміни ринкових відсоткових ставок, що впливає на прибутковість або вартість активів. Наприклад, зростання ставок знижує ринкову ціну раніше випущених облігацій.

Якщо вам здалося, що в таблиці забагато всього, то ми ще навіть не починали.



Скористайтеся додатковими джерелами інформації та дізнайтеся, які ще фінансові ризики існують.

Чи думали ви колись про те, що актив, яким ви володієте, буде неможливо швидко продати (наприклад, у вас є автомобіль, але ніхто не хоче купувати його за ті гроші, що вам хотілося б отримати)? Це буде *ризик ліквідності*.



Ризик ліквідності — це ймовірність того, що особа або організація не зможе швидко продати актив або залучити кошти без суттєвих втрат у вартості.



РИЗИК ЛІКВІДНОСТІ Й НАЙБІЛЬШЕ БАНКРУТСТВО В ІСТОРІЇ США

Lehman Brothers свого часу був четвертим за величиною інвестиційним банком США та мав на балансі активи на понад \$600 млрд. Здавалося б, цей фінансовий «Титанік» неможливо потопити. Але переважна частина його активів була у вигляді іпотечних цінних паперів. А після початку глобальної фінансової кризи 2007–2009 рр. ці активи стали неліквідними. У результаті у вересні 2008 р. на піку іпотечної кризи *Lehman* не знайшов покупців для своїх активів, щоб розплатитися за своїми зобов'язаннями. Це призвело до банкрутства *Lehman Brothers*, яке стало найбільшим в історії США [48].



Держава може ухвалити новий закон або підвищити податкову ставку — це *регуляторний ризик*.

А ще може збанкрутувати один банк і викликати панічну ланцюгову реакцію по всій банківській системі — це системний ризик.

Плюс є *політичні ризики*. Наприклад, вихід Великої Британії зі складу ЄС (Брекзїт) призвів до миттєвої зміни митних правил, коливань валютних курсів та необхідності для бізнесу повністю перебудовувати логістичні ланцюги через нові міждержавні угоди.



Як ви вважаєте, чи є різниця у фінансових ризиках в Україні та США?

3. МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ

Отже, ризиків багато. То що тепер, нічого не робити, щоб не ризикувати?

У принципі, це варіант. Дійсно, можна відмовитися від фінансових операцій, рівень ризику в яких надмірно високий. Або намагатися не використовувати неліквідні активи. Або не інвестувати в надто

ризикові активи. Або не позичати неперевіреним людям. І так далі. Тобто можна спробувати *уникати ризиків*.

Але це не завжди можливо, бо якщо нічого не робити, то нічого й не заробиш. А гроші ж мають працювати. Тож поговоримо про більш активні методи управління ризиками.

Доволі ефективним методом є *лімітація концентрації ризику*.



Лімітація концентрації ризику —

це метод управління фінансовими ризиками, який полягає у встановленні обмежень (лімітів) на обсяг ризику, що може бути зосереджений в одному об'єкті, контрагенті, секторі, інструменті чи регіоні.

Про що йдеться? Наприклад, банк встановлює ліміт: не більше 5 % кредитного портфеля може бути видано одному позичальнику. Відповідно, якщо з позичальником щось станеться, то банк втратить не половину чи весь кредитний портфель, а лише його незначну частку.

Або ви хочете інвестувати на фондовому ринку. Так от, замість того, щоб на всі кошти накупити акції умовної *Tesla*, ви ставите обмеження: не більше 3 % в акції однієї компанії. І коли Ілон Маск учергове піде в політику й зруйнує не тільки свою репутацію, а й репутацію *Tesla*, ви не втратите все.

Звучить просто й логічно, але це ще не всі варіанти. «Золотий» метод управління ризиками — це *диверсифікація*. Ми вже говорили про те, що не можна класти всі яйця в один кошик. Саме в цьому суть диверсифікації.



Диверсифікація —

це метод управління ризиками, що полягає в розподілі інвестицій або ресурсів між різними активами, секторами, інструментами чи географічними регіонами, щоб зменшити вплив негативного результату в одному з них на загальний результат.

Повернемося до нашого прикладу з *Tesla*. Суть диверсифікації полягає в тому, що замість того, щоб вкласти всі кошти в одну компанію, ви розподіляєте їх між кількома, намагаючись обрати компанії з різних секторів (технологічні, фармацевтичні, фінансові тощо) і, в ідеалі, з різних країн.

Попри всі переваги, диверсифікація допомагає успішно боротись лише з так званими несистемними ризиками (ризиками конкретної компанії чи галузі). Якщо ж почнеться системна криза — наприклад, обвал фондового ринку або проблеми в банківській системі, — диверсифікація не врятує. Зате може допомогти *хеджування*.



Хеджування — це метод управління ризиками, який полягає у використанні фінансових інструментів або стратегій для зменшення можливих збитків, викликаних змінами ринкових умов (наприклад, цін, відсоткових ставок, валютних курсів тощо).

Якщо з означення хеджування ви зрозуміли небагато, не переймайтеся, адже цей метод — фінансова вища математика. Але якщо коротко, то йдеться про те, що ви намагаєтесь захиститися від небажаних змін цін за допомогою протилежної позиції на іншому ринку або в іншому інструменті.

Наприклад, ви інвестували в золото (тобто купили його), але якщо його ціна різко піде вниз, то ви втратите гроші. Щоб зменшити можливі збитки від такого розвитку подій, ви можете продати, наприклад, акції компаній, які видобувають золото. Якщо золото «посиплеться», то акції таких компаній теж різко впадуть у ціні. Відповідно, ви втратите щось на покупках золота, але заробите на продажах акцій золотовидобувних компаній.

Для хеджування розроблено цілі класи фінансових активів (деривативи), але тут ми про них не говоритимемо, бо це непроста тема. Натомість поговоримо про ще один метод управління ризиками.

Якщо замислитися: чому ви повинні брати всі ризики на себе? Адже ваші партнери й контрагенти теж беруть участь у справі. Існує *розподіл ризиків*.

Мене ще
бабця вчила —
не складати всі
яйця в один
кошик.



Розподіл ризиків — це метод управління ризиками, який полягає в перерозподілі потенційних втрат між кількома сторонами шляхом договору або співучасті, щоб жоден учасник не ніс повну відповідальність за весь ризик.

Ну й не забуваймо про страхування. Цілу індустрію створено для того, щоб ви могли перекласти ваш ризик на іншого. Оскільки *страхуванню* ми приділили окремий параграф, тут про нього детально не писатимемо. Краще розкажемо історію про те, що навіть страхування, попри всі його переваги, не є панацеєю.



СТРАХУВАННЯ, ЯКЕ ПРАЦЮЄ НЕ ЗАВЖДИ, АБО НАЙДОРОЖЧА КАТАСТРОФА В ІСТОРІЇ СТРАХУВАННЯ

У 2005 р. ураган Катріна наклав узбережжя Луїзіани (США). У результаті багато людей втратили домівки, бізнес і навіть життя. Загальні збитки сягнули понад \$125 млрд. Тож не дивно, що страхові компанії отримали купу заяв на покриття збитків: майже 1,7 мільйона претензій на загальну суму \$40,6 млрд, що зробило ураган Катріна найдорожчою катастрофою в історії страхування.

Так от, деякі страхові компанії відмовилися виплачувати компенсації, стверджуючи, що повинь була «стихійним лихом», яке не покривається полісами. Вони класифікували шкоду як завдану повинню чи штормовою хвилею, а не вітром. Це не покривалося стандартними умовами, прописаними в договорах [49].

Ще одним ефективним методом зниження ризиків є *підвищення фінансової грамотності*. Коли ви знаєте, як працює система, умієте читати й розуміти договори, знаєте, як уникати фінансових та інших афер, імовірність втрапити в халепу різко зменшується.

Не забуваймо про здоровий глузд: думайте, аналізуйте, перш ніж щось робити, та намагайтеся завжди мати план Б, наприклад, фінансову подушку на випадок непередбачуваних обставин.





Який метод управління ризиками, на вашу думку, найефективніший? Поясніть відповідь.

4. КОРИСНІ ПОРАДИ

Нехтування ризиками може призвести до серйозних негативних фінансових наслідків, тож ось вам кілька корисних порад.

1. Пам'ятайте: ризики — невіддільна частина економічного життя, тож їх не слід боятися, з ними потрібно працювати.
2. Не кладіть усі яйця в один кошик: вкладайте кошти в різні активи, інструменти, ринки.
3. Не вкладайте кошти в те, чого не розумієте: у такому разі ви не зможете оцінити й контролювати ризики.
4. Якщо хтось обіцяє високий прибуток без ризику — це шахрайство.
5. Визначте свою толерантність до ризику: наскільки ви готові ризикувати й чим саме, щоб отримати прибуток.
6. Завжди пам'ятайте про ризик «чорного лебедя» (дуже рідкісна подія типу війни, пандемії чи банкрутства великих компаній) та ухвалюйте рішення з його врахуванням.
7. Регулярно оцінюйте свої активи, щоб виявити можливі ризики.
8. Не забувайте про ризик інфляції: через зростання цін реальна дохідність у кінці може виявитися меншою від очікуваної.
9. Ставтеся до страхування не як до витрат, а як до захисту від серйозних фінансових збитків.
10. Якщо ви інвестуєте у валюті, то пам'ятайте про валютні ризики, які можуть «з'їсти» прибуток.
11. Завжди майте план Б, тобто розуміння, що та як робити, якщо реалізується той чи інший ризик.
12. Невігластво — це найнебезпечніший ризик, тож інвестуйте у власну освіту.



5 ЦІКАВИХ ФАКТІВ ПРО ФІНАНСОВІ РИЗИКИ

1. Економічний закон: ризик можна передати, диверсифікувати або хеджувати, але його ніколи не усунути повністю.
2. Найбільше банкрутство в історії (*Lehman Brothers*) сталося через нехтування фінансовими ризиками.
3. Інвестиції в криптовалюту є одними з найризикованіших.
4. Витрати від кіберзлочинності у 2023 р. оцінили приблизно у \$8 трлн, що робить цей ризик третьою за величиною «економікою» у світі.
5. За оцінками PwC, міжнародної мережі консалтингових та аудиторських компаній, до 2030 р. штучний інтелект згенерує додаткові \$15,7 трлн ВВП, але водночас створить нові фінансові ризики — від автоматизованих торгів до заміни людей у сфері управління ризиками.

ПІДБИВАЄМО ПІДСУМКИ

Фінансовий ризик — невіддільна частина фінансового життя; він означає імовірність втратити частину або весь капітал чи отримати фінансовий результат, відмінний від очікуваного. І хоча ми звикли сприймати ризик як суто негативне явище, буває й так, що ризики можуть бути сприятливими. Але все ж частіше це небезпека й загроза, тому слід знати, які бувають ризики (кредитні, інвестиційні, відсоткові, валютні, інфляційні, ліквідності тощо) та як із ними боротися (диверсифікація, страхування, хеджування, лімітування, розподіл ризиків та їх уникнення тощо). І пам'ятайте: одним із найефективніших методів зниження ризиків є знання, тому треба постійно підвищувати рівень своєї грамотності, зокрема фінансової.

КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ

1. Що таке фінансовий ризик?
2. Які фінансові ризики ви знаєте?
3. Що таке форс-мажори та які вони бувають?
4. Які методи управління ризиками ви знаєте?
5. Що таке диверсифікація і як це працює?

- 6 У яких випадках диверсифікація допоможе, а в яких — ні?
- 7 Як знання з фінансової грамотності можуть допомогти знизити ризики?
- 8 Що таке хеджування?
- 9 Як працює метод розподілу ризиків?
- 10 У чому полягає сутність методу лімітації концентрації ризику?

ЗАДАЧІ

Задача 1

Ваша родина планує через 3 місяці поїхати на відпочинок до Іспанії. Для цього відкладено \$2000. Путівку треба оплатити в гривнях. Що краще зробити? Можна обміняти долари зараз і зберігати кошти в гривнях. А можна зачекати, бо, можливо, курс долара підніметься.

- а) Які ризики існують в обох варіантах?
- б) Як можна захиститися від цих ризиків?

Задача 2

Софія має 10 000 грн і може вкласти їх:

- ✓ у депозит із фіксованою ставкою 12 % на рік;
 - ✓ у криптовалюту, яка може або подорожчати на 50 %, або впасти на 50 %.
- а) Які ризики наявні в кожному з варіантів?
 - б) У якому варіанті більший фінансовий ризик?
 - в) Яке рішення буде обачнішим?
 - г) Як можна зменшити ризик в іншому варіанті?

ЗАВДАННЯ ДЛЯ РОБОТИ В ГРУПАХ

Об'єднайтесь у 3 групи. Одна група інвестуватиме в акції, друга — відкриватиме власний бізнес, а третя — купуватиме нерухомість.

Необхідно скласти перелік трьох основних ризиків для свого варіанта інвестицій. Для кожного ризику слід визначити оптимальний метод його зниження. Результати презентуйте решті груп.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ РОБОТИ В ПАРАХ

Кожній парі пропонується життєва ситуація. Завдання пари — визначити:

- ✓ який саме ризик є в цій ситуації (наприклад: валютний, інвестиційний, особистий, шахрайство, ліквідності тощо);
- ✓ чи можна його уникнути або зменшити і, якщо так, то яким методом управління ризиком?

Приклади ситуацій

- 1** Іван інвестував усі заощадження в криптовалюту, а через тижень її ціна впала на 40 %.

Приклад відповіді. Ризик: інвестиційний.

Метод управління: диверсифікація.

- 2** Ганна зберігає гроші в готівці вдома. Через інфляцію вона втратила частину їхньої купівельної спроможності.

Приклад відповіді. Ризик: інфляційний.

Метод: інвестування, захист активів.

- 3** Богдан відкрив посилання в електронному листі, і його банківські дані викрали.

Приклад відповіді. Ризик: шахрайство.

Метод: обізнаність, цифрова гігієна, двофакторна автентифікація.

- 4** Олександр узяв кредит на купівлю автомобіля під фіксовану ставку, але через війну втратив роботу й тепер не може виплачувати кредит.

Приклад відповіді. Тип ризику: особистий + кредитний.

Метод управління: резервний фонд, кредитне страхування, планування боргового навантаження.

- 5** Компанія «АгроЛідер» продала зерно за контрактом у доларах, але, коли гроші мали надійти, курс долара знизився — компанія отримала менше, ніж розраховувала.

Приклад відповіді. Тип ризику: валютний.

Метод управління: валютне хеджування, використання багатовалютних контрактів.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

У завданнях 1–6 виберіть одну правильну відповідь.

- 1 Джерелом ризиків НЕ може бути:
 - А) форс-мажор
 - Б) експертні знання у сфері прийняття рішень
 - В) зміни в політиці держави
 - Г) невизначеність майбутнього
- 2 Форс-мажори бувають такими:
 - А) природні явища
 - Б) війни
 - В) пандемії
 - Г) усе перелічене
- 3 Ризик знецінення грошової одиниці, який знижує купівельну спроможність, — це ризик:
 - А) особистий
 - Б) кредитний
 - В) інфляційний
 - Г) інвестиційний
- 4 Операційний ризик — це ризик:
 - А) утрати коштів унаслідок шахрайських дій або кіберзагроз
 - Б) фінансових втрат під час інвестування
 - В) неповернення коштів кредитором
 - Г) фінансових втрат через внутрішні збої в роботі організації
- 5 Якщо у вас є квартира, але ніхто не хоче купувати її за ті гроші, що вам хотілося б отримати, то це буде ризик:
 - А) відсотковий
 - Б) ліквідності
 - В) валютний
 - Г) операційний
- 6 Метод управління ризиками, що полягає в розподілі інвестицій або ресурсів між різними активами, секторами, інструментами чи географічними регіонами, щоб зменшити вплив негативного результату в одному з них на загальний результат, — це:
 - А) хеджування
 - Б) лімітація концентрації ризику
 - В) диверсифікація
 - Г) страхування



Там, де є гроші, майже миттєво з'являються шахраї. Тобто мало заробити гроші, мало примножити їх, наприклад, шляхом інвестування — треба ще й уберегти їх від шахрайства. І це далеко не просте завдання, бо шахраї хочуть ваші гроші дуже сильно й підуть на все, щоб ошукати вас. Їхній арсенал для цього приголомшливий: фінансові піраміди, фішинг, крадіжки персональних даних, підробки та купа інших схем. І якщо ви не будете хоч трохи розуміти, як це працює, шанси стати жертвою будуть дуже великі.

1. ФІНАНСОВЕ ШАХРАЙСТВО

Як ми з вами вже з'ясували, фінансова сфера дуже різноманітна: банки й фінансові компанії, кредити і депозити, ломбарди та кредитні спілки, валюти й криптовалюти, бюджет і податки, акції та облігації — перелічувати можна ще довго. Не дивно, що багато людей не дуже розуміються на фінансах, і цим активно користуються шахраї та інші злочинці.

Для розуміння масштабів проблеми: за 2024 р. тільки в США (за даними ФБР) від фінансових шахраїв постраждало близько 880 тисяч осіб, які втратили \$16,6 млрд, що на 33 % більше, ніж у 2023 р. При цьому за період 2020–2024 рр. обсяг збитків зріс у чотири (!) рази [50]. Тобто ситуація гіршає з кожним днем, ризики стати жертвою фінансових шахраїв стрімко зростають.



У Великій Британії втрачено через шахрайство та афери у 2024 р. узагалі сягнули \$33,2 млрд [51].

В Україні, наприклад, протягом 2024 р. тільки з платіжних карток було вкрадено близько 1,1 млрд грн, а кількість шахрайських операцій перевищила 270 тис. трансакцій [52].

Тобто *фінансове шахрайство* — це не якась страшилка на ніч, а цілком серйозна проблема.



Фінансове шахрайство — це будь-яка незаконна діяльність, спрямована на отримання грошей, майна або фінансової вигоди шляхом обману.



«НІМЕЦЬКИЙ PAYPAL» І \$2 МЛРД, ЯКИХ «НЕ ІСНУВАЛО»

Wirecard AG був німецьким фінтех-гігантом, що обслуговував платіжні системи. Компанія входила до індексу DAX (тридцяти найбільших публічних компаній Німеччини) і щороку обробляла транзакції на десятки мільярдів євро, а її капіталізація на піку сягала €24 млрд. Усе було прекрасно, доки у 2020 р. не з'ясувалося, що в компанії кудись зникли €1,9 млрд (навіть не зникли, а їх ніколи й не існувало!). У результаті скандалу компанія збанкрутувала, генерального директора Маркуса Брауна заарештували, а колишній операційний директор Ян Марсалеке зник і перебуває в розшуку. Кейс Wirecard став найбільшим корпоративним скандалом в історії Німеччини [53].

Оскільки проблема є, треба в ній розібратися. Для початку спробуймо навчитися розпізнавати фінансове шахрайство. Ось набір типових ознак шахрайства. Цей перелік не вичерпний і не є панацеєю, але дозволить вам не стати жертвою більшості злочинців.

Обіцянка дуже високого прибутку (при цьому ризики або не згадуються взагалі, або кажуть, що вони мінімальні) — нагадаємо «золоте» правило економіки: більший прибуток ЗАВЖДИ супроводжується більшим ризиком.

Відсутність прозорості інформації про компанію — чесним компаніям не тільки нема чого приховувати, а навпаки, вони намагаються бути якомога помітнішими для світу (щоб залучати нових клієнтів).

Вас закликають прийняти рішення якомога швидше й активно наполягають, що це угода всього вашого життя і другої такої вже не буде, — пам'ятайте: серйозні фінансові рішення потребують ретельного аналізу та оцінки й не вимагають поспіху.

Переказ коштів на особисті рахунки чи криптогаманці — чесні компанії мають власні рахунки в банках, укладають договори від свого імені та виставляють офіційні рахунки на оплату послуг.





Відсутність у компанії ліцензії чи інших підтверджень державного регулювання (сертифікації, дозволи тощо) — сигнал тривоги. Держава виконує роль фільтра, здійснюючи первинну перевірку компанії, і нездатність пройти цю перевірку — явна ознака, що з компанією щось не те.

Тож, якщо невідома компанія без ліцензії та достовірної інформації про неї пропонує вам «угоду всього життя», яку треба підписати негайно й переказати кошти на криптогаманець невідомої особи, будьте певні: вас «розводять».

Утім, знання лише цих ознак недостатньо — слід розуміти хоча б базові (класичні) схеми фінансового шахрайства.



Як ви вважаєте, чому фінансове шахрайство останнім часом стало більш поширеним у світі та в Україні?

2. ФІНАНСОВІ ПІРАМІДИ

Чи не найвідоміший вид фінансового шахрайства — це *фінансові піраміди*. Їх ще називають «схема Понці» за прізвиськом Чарльза Понці, який у 20-ті роки XX ст. винайшов новий старий метод шахрайства.

Якщо описати схему однією фразою, вийде щось типу «новий клієнт платить старому». За цією схемою вибудовується піраміда, де зобов'язання перед першим клієнтом оплачують два наступні, ті отримують свої кошти від чотирьох наступних і так далі... у теорії до нескінченності (рис. далі). А на практиці — до моменту, коли кошти нових клієнтів вже не покривають попередніх вимог. Тоді піраміда розсипається.



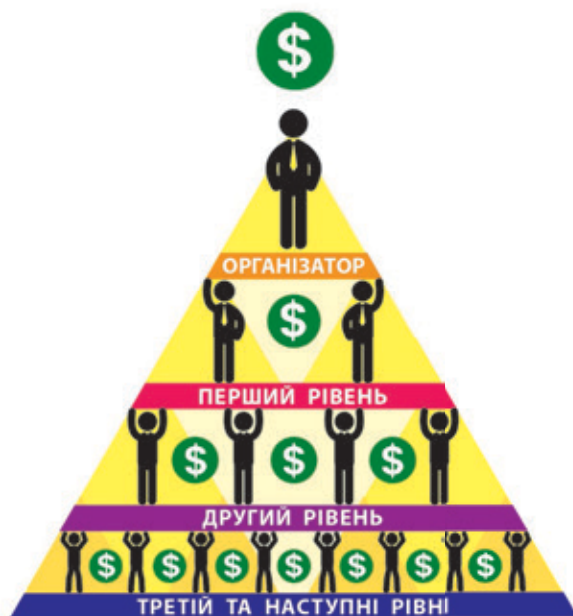
Фінансова піраміда — це схема організації бізнесу або інвестицій, у якій дохід учасників залежить переважно не від реальної діяльності чи виробництва товарів / послуг, а від залучення нових учасників.



Скористайтеся додатковими джерелами інформації та дізнайтеся історію створення Чарльзом Понці фінансової піраміди.

Тож якщо вам обіцяють дуже високий і швидкий дохід без чітких джерел прибутку, при цьому відсутня реальна діяльність або вона мінімальна, а також немає прозорості інформації про компанію, але активно залучають нових учасників, будьте обережні: найімовірніше, перед вами класична фінансова піраміда. Ніколи не вкладайте гроші в них і попередьте близьких.

Адже всі піраміди закінчуються однаково: вони розпадаються. Мільйони українців пересвідчилися у цьому, коли віддавали свої гроші в «MMM», *Helix Capital*, *B2B Jewelry*, *Forex Trend* і багато інших.



ФІНАНСОВА ПІРАМІДА МЕДОФФА

Берні Медофф був респектабельним фінансистом із дуже серйозною репутацією — його обирали головою ради директорів фондової біржі NASDAQ (!). І ось ця поважна людина створила справжню легенду серед фінансових пірамід, на тлі якої Понці чи Мавроді з його «MMM» — просто дитячий садок. Піраміда Понці прожила менше ніж рік і завдала збитків на сучасні \$220 млн. «MMM» Мавроді існувала ще менше, хоча була масштабнішою за кількістю ошуканих осіб. Оцінки завданих нею збитків дуже неоднозначні, але офіційні дані в більшості джерел — \$110 млн. А тепер порівняймо з пірамідою Медоффа: строк існування — 17 (сімнадцять) років, обсяг збитків — \$65 млрд [47].



Як ви вважаєте, чому фінансові піраміди досі виникають і не щезли як явище, адже за понад 100 років люди мали б уже навчитися не довіряти їм?

3. ФІШИНГ, ІНВЕСТИЦІЙНЕ ШАХРАЙСТВО ТА ІНШІ СХЕМИ

Фінансові піраміди — це лише верхівка шахрайського айсберга. Насправді схем сотні й тисячі, тож ми навіть не намагатимемося охопити їх усі, натомість спробуємо коротко описати найчастіше вживані.

За даними ФБР, найпопулярнішою схемою, на яку припадає третина (!) шахрайств, є *фішинг* [54]. Популярні у сфері фінансів також інвестиційне шахрайство, шахрайство з кредитами, шахрайство в *e-commerce*, фейкові лотереї та виграші тощо.

«Що ще за риболовля?» — питаєте ви. Адже *fishing* з англійської перекладається як «риболовля». Нумо розбиратися.



Вам на електронну пошту приходить лист від банку, де сказано: «Ваш рахунок заблоковано». Для розблокування треба перейти за посиланням і ввести ваші дані (наприклад, логін і пароль). У принципі, це все. Вітаємо — ваші дані в шахраїв. Бо лист був підроблений, сайт, на який ви перейшли за посиланням, теж фейковий.



Фішинг — це вид шахрайства, коли зловмисники маскуються під надійні організації або осіб, щоб обманом змусити користувача розкрити конфіденційну інформацію (логіни, паролі, дані банківських карток, коди підтвердження тощо).

Одразу зазначимо, що повідомлення можуть приходити не лише на електронну пошту, але й у вигляді есмесок на телефон чи в месенджерах (вайбер, телеграм тощо). Приходять вони можуть не лише «від банку», але й від техпідтримки компаній, поштових служб або навіть ваших друзів чи знайомих. Замість посилання, за яким треба перейти, у повідомленні / листі може бути файл, який треба завантажити.

Так от, ніколи (НІКОЛИ!) не переходьте за такими посиланнями, не завантажуйте файли, не вводьте ваші логіни та паролі.



Ок. Але як зрозуміти: це фішингове повідомлення чи справжнє? Ми склали для вас схему, що стане в пригоді.

ОЗНАКИ ФІШИНГУ



Подивіться на електронну адресу: support@paypal.com. На перший погляд, адреса як адреса. Але замість малої латинської "i" тут стоїть велика латинська "I". Або, наприклад, лист від Укрпошти з адреси admin@ukrposhta.support. В Україні використовується домен ua, тобто має бути @ukrposhta.ua. Або в SMS замість короткого номера банку можуть бути незнайомі мобільні номери.

Підроблені
адреси
відправників



Будьте
критичні
до будь-якої нової
інформації!



Маніпуляція емоціями — класична ознака шахрайства. Тому, коли ви бачите в повідомленні щось на кшталт: «Ваш акаунт буде заблоковано через 24 години», «Вашу посилку зупинено. Терміново оновіть дані!» або «Ви виграли iPhone — натисніть, щоб отримати», будьте певні: це фішингове повідомлення.

Елементи страху,
терміновості або
обіцянки вигоди



Будьте
обережні!



Наведіть мишку (але не натискайте!) на адресу посилання, куди пропонують перейти. Якщо вона не схожа на справжню адресу вебсайту — ні в якому разі не переходьте (!). Наприклад, є офіційний сайт «Приватбанку» privatbank.ua. Шахраї натомість будуть пропонувати перейти на такі сайти, як privatbank-ua.com або pr1vatbank.ua тощо.

Посилання
веде на
підозрілий сайт



Будьте
уважні!



Часто шахраї бувають з інших країн, для них українська мова не рідна, тому вони використовують машинний переклад. І це помітно. Наприклад: «Ваша рахунок закрито» чи «Пройти по ссилка нижче».

Орфографічні
помилки в листі



Жоден банк чи сервіс ніколи не просить через лист або SMS вводити конфіденційні дані, як-от CVV-код картки, пароль або код підтвердження з SMS.

Прохання ввести
конфіденційну
інформацію





ЯК ОБДУРИТИ GOOGLE І FACEBOOK НА \$100 МЛН?

У середині 2010-х тайванський виробник обладнання *Quanta Computer* постачав техніку для *Google* і *Facebook*. Усе було чесно: жодного шахрайства, доки не з'явився Евалдас Рімасausкас (*Evaldas Rimasauskas*). Він створив фальшиву компанію і назвав її... *Quanta Computer*. Після цього він став відправляти рахунки *Google* і *Facebook* на оплату послуг, яких не було. Для цього він використовував фальшиві *e-mail*, схожі на офіційні електронні адреси тайванської *Quanta Computer*. *Google* і *Facebook* ті рахунки сплачували, бо ж тайванська *Quanta Computer* була їхнім реальним контрагентом. Так Евалдас Рімасausкас цілком офіційно отримав понад \$100 млн. Зрештою схему викрили, і Рімасausкаса заарештували у 2017 р. [55].

Різного роду інвестиційні та фінансові компанії обіцятимуть вам високий дохід, ще й без ризику. Треба лише вкласти ваші кошти в той чи інший проект. Це ще одна класична схема, що має назву *інвестиційне шахрайство*.



Інвестиційне шахрайство — це вид шахрайства, коли людину змушують вкласти гроші у фальшивий або надто ризикований проект, який обіцяє великі прибутки без реального бізнесу.

Ще одним варіантом безплатного сиру від шахраїв є *фальшиві лотереї та виграші*. Ви отримали повідомлення, що виграли гроші / приз. «Нарешті пощастило!» — думаєте ви, навіть забувши про те, що не брали участь у жодному розігравші чи лотереї. Щоправда, буде маленький нюанс: треба сплатити податок, доставлення призу або ще щось. Оскільки на тлі розміру вашого призу це дрібниця, багато людей платять. Як ви розумієте, ніхто нікому нічого не надішле й грошей не поверне.

Але навіть цією схемою спроби зіграти на вашій любові до халяви не обмежуються. Дуже розповсюдженою шахрайською схемою є *фальшиві інтернет-магазини*. Шахрай створює фейковий сайт магазину чи його сторінку в соціальній мережі або месенджері, де пропонує товари за низькою ціною. Наприклад, окуляри *Ray Ban* вам і тільки вам, тільки сьогодні пропонують за \$5 замість \$200. Чудова пропозиція — треба брати. Ви оплачуєте товар, але, на диво, після оплати ніхто вам нічого не надсилає.

А ще шахраї люблять видавати себе за родича (друга, кохану людину) в біді, що просить терміново переказати гроші: на допомогу, операцію, штраф або дорогу.

Поставимо тут крапку в розповіді не тому, що схеми закінчилися, а тому, що їх надто багато — параграфа не вистачить. До того ж нам ще треба поговорити про нове «поле чудес у країні дурнів», яке останніми роками дуже вподобали фінансові шахраї.



Як ви вважаєте, з розвитком штучного інтелекту збільшиться чи зменшиться обсяг фінансового шахрайства? Поясніть відповідь.

4. ШАХРАЙСТВО У СФЕРІ КРИПТОВАЛЮТ

Ми вже говорили, що на сьогодні останньою сходинкою в еволюції грошей є цифрові гроші, зокрема криптовалюти. Тож не дивно, що нова й таємнича для багатьох крипта, як магніт, тягне до себе різного роду шахраїв (багато в чому цьому сприяє низький рівень фінансової грамотності учасників криптосфери). За даними ФБР, шахрайство в криптосфері є одним із найпопулярніших видів шахрайства і посідає друге місце серед кіберзлочинів після фішингу [50].



ЯК КРИПТОШАХРАЙ ОБДУРИВ ВОРОЖКУ

Криптошахрай втерся в довіру до ворожки, розповівши, що теж захоплюється езотерикою і бажає навчитися майстерності у професіоналки. Під час знайомства він розповів, що торгує криптовалютою, і запропонував ворожці теж спробувати. Та повірила й переказала «на криптобіржу» всі особисті накопичення. Потім учень видалив усі свої повідомлення і зник. Кінець історії.

Нижче розберемо найтипівіші схеми шахрайства в криптосфері.

Є традиційні схеми типу фінансових пірамід: *OneCoin*, *PlusToken*, *BitConnect*, *WoToken*, *Finiko* (зокрема й в Україні) та багато інших. Були там і класичні схеми з обіцянками великих доходів від фейкових компаній. Наприклад, компанія *Bitclub Network* видавала себе за потужного майнера криптовалют і обіцяла великі прибутки. Але було одне «але» — жодного обладнання для майнінгу в неї не було. Або *Celsius Network* (криптовалютна платформа кредитування з мільйонами користувачів) пропонувала ставки понад 18 % річних для вкладників, але брала 0,1 % із позичальників (ще раз, повільно: брали в борг під 18 % і давали в борг під 0,1 %!), але чомусь нікого це не дивувало.

Були схеми шахрайства «в лоб»: у 2017 р. турок Фарук Фатіх Озер запустив криптовалютну біржу. Вона працювала до 2021 р., коли у квітні несподівано припинила діяльність. Як з'ясувалося, Озер виїхав із Туреччини в невідомому напрямку, прихопивши понад \$2 млрд, що належали більш ніж 100 000 інвесторів-трейдерів.

А є специфічні шахрайські схеми, характерні саме для крипто, і їх доволі багато. Щоб не витратити половину підручника на їх опис, але все ж дати вам уявлення про різні види шахрайства, ми підготували для вас спеціальну схему.





УБИВЦЯ БІТКОІНА

Криптовалюта *OneCoin* з'явилася у 2014 р. й позиціонувалася як «убивця біткоіна». І дійсно, у червні 2016 р. *OneCoin* була другою криптовалютою у світі за розміром після біткоіна. Але насправді це було шахрайство на основі схеми Понці. За різними оцінками, обсяг збитків склав від \$4 млрд до \$19 млрд. До речі, Ружа Ігнатова, засновниця *OneCoin*, — одна з десяти найбільш розшукуваних ФБР злочинців [56].



Як ви вважаєте, куди треба звертатись, якщо вас ошукали крипто-шахраї?

5. ЯК БОРОТИСЯ З ФІНАНСОВИМ ШАХРАЙСТВОМ?

Боротися з фінансовим шахрайством можна по-різному. В ідеалі — не стати жертвою шахраїв. А для цього треба бути фінансово грамотним. Чим більше ви знаєте, тим краще розумієте, як працюють реальні фінанси, і тим важче вас обдурити.

Крім того, ви можете вжити превентивних заходів. Наприклад, можна встановити ліміти на картці — тоді шахраї не зможуть вкрати більше, ніж дозволяє ліміт. Корисно також регулярно перевіряти виписки по рахунках — можливо, ваші кошти вже кудись «витікають».

Але все знати неможливо, та й шахраї постійно вигадують нові схеми, тож ваші шанси стати жертвою шахраїв усе одно не нульові. Що ж робити, якщо ви все ж таки постраждали?

По-перше, не панікувати. Не ви перші, не ви останні. По-друге, треба діяти негайно, а саме спробувати мінімізувати наслідки.

Наприклад, зателефонуйте в банк і негайно заблокуйте свій рахунок або картку та повідомте про факт шахрайства.

Зберіть усі можливі докази: скриншоти листувань, дані про трансакції, зокрема дати й суми операцій.

Якщо шахрайство сталося через *OLX*, *Instagram*, *Telegram*, *Facebook* тощо — повідомте службу підтримки. Їхні модератори можуть заблокувати акаунт шахрая.

Якщо шахрай працює публічно — залиште попередження на відповідних сайтах чи форумах (наприклад, *stopfraud.gov.ua*, *BlackList.ua*).

Ну й не забувайте, що функцію контролю за дотриманням законності виконує держава. Тож ви можете (і це у ваших інтересах) звернутися до поліції та подати заяву про злочин. У нашому суспільстві існує думка, що держава / поліція нічого не робить і вам не

допоможе, але насправді це не так (ну або не завжди так). Тож довірте справу професіоналам — у будь-якому разі гірше вже не буде, а от шанси повернути втрачене підвищаться.



ФІНАНСОВІ ШАХРАЇ, РЕЛІГІЯ ТА ПОЛІЦІЯ

В Індії під час богослужіння шахраї запустили підробний сайт, пропонуючи «офіційний прасад» (ритуальну пожертву) за символічну плату. Плата була, може, і символічна, але десь \$460 000 шахраї таки поцупили. Індійська поліція за допомогою кіберпідрозділу затримала організатора схеми та повернула близько \$260 000 понад 372 000 потерпілим [57].

Тож поліція може допомогти не лише покарати злочинців, але й повернути ваші кошти.



Як ви вважаєте, що насамперед має робити держава, щоб боротися з фінансовим шахрайством?

6. КОРИСНІ ПОРАДИ

Фінансове шахрайство — дуже поширене та небезпечне явище, тому, щоб не стати його жертвою, зверніть увагу на ці корисні поради.

1. Якщо хтось обіцяє 10–20 % на місяць або «подвоєння капіталу», це майже напевно шахрайство. У реальних інвестиціях високий дохід завжди пов'язаний із високим ризиком.
2. Часто шахраї використовують принцип «довіра через знайомих». Навіть якщо знайомий радить щось — самостійно перевіряйте інформацію.
3. У фінансової компанії повинні бути ліцензії на діяльність від регулятора (в Україні — від НБУ, Національної комісії із цінних паперів та фондових ринків тощо). Відсутність ліцензії — тривожний сигнал.
4. Не довіряйте — перевіряйте! Використовуйте реєстри юридичних осіб, відкриті судові рішення, пошук за директорами / власниками (наприклад, за допомогою *YouControl*, *Opendatabot*).
5. Не підписуйте документи, яких не розумієте. Важливі нюанси можуть бути «заховані» в дрібному шрифті.
6. Якщо на вас тиснуть («тільки сьогодні», «залишилося кілька днів», «можливість усього життя») — це типовий психологічний прийом шахраїв.
7. Шахраїв особливо багато в «хайпових» темах: криптовалюти, *NFT*, стартапи, штучний інтелект.

8. Не розголошуйте свої особисті та фінансові дані незнайомцям, бо шахраї можуть використати вашу паспортну / банківську інформацію для оформлення кредитів або крадіжки коштів.
9. Багато шахраїв діють через *Instagram*, *Facebook*, *Telegram*, *WhatsApp*, але серйозні фінансові установи ніколи не пропонують «легкий заробіток» у приватних повідомленнях.
10. Найкращий захист від шахраїв — фінансова грамотність. Що більше ви розумієте, як працюють реальні фінанси, то важче вас обдурити.



5 ЦІКАВИХ ФАКТІВ ПРО ФІНАНСОВЕ ШАХРАЙСТВО

1. За даними НБУ та компанії *OpenDataBot*, кожен дев'ятий опитаний (11 %) ставав жертвою шахраїв із початку повномасштабного вторгнення 2022 р. в Україну.
2. Успішність шахраїв часто тримається на психологічному ефекті *FOMO* (*fear of missing out*): люди бояться «не встигнути», коли бачать, що «інші вже заробляють», і вкладають гроші без перевірки.
3. Жертви фінансового шахрайства — це не тільки пенсіонери чи «наївні» особи. У США молоді люди (віком 20–29 років) втрачали гроші через фінансове шахрайство майже вдвічі частіше, ніж літні люди (віком 70–79 років).
4. У 2023 р. в Україні було заблоковано понад 709 млн фішингових атак, що на 40 % більше, ніж у 2022 р.
5. Найбільшою «жіночою» фінансовою пірамідою (бо її цільовою аудиторією були переважно жінки) стала *Blessing Loom* (також відома як *Blessings in No Time*), яка обіцяла учасникам повернення інвестицій до 800 %.

ПІДБИВАЄМО ПІДСУМКИ

Фінансове шахрайство — це незаконна діяльність, спрямована на отримання грошей, майна або фінансової вигоди шляхом обману. Найпоширенішими шахрайськими схемами у сфері фінансів є фінансові піраміди, фішинг, інвестиційне шахрайство, а також фальшиві лотереї, виграші, інтернет-магазини тощо. При всьому різноманітті схем вони, як правило, характеризуються типовими ознаками: шахраї обіцяють високі доходи без ризиків, маніпулюють емоціями, пропонують переказувати кошти на особисті рахунки, не мають ліценцій тощо. Найкращий спосіб

протистояти фінансовому шахрайству — запобігати його виникненню. Щоб не стати жертвою шахраїв, вам потрібні знання та фінансова грамотність. Але якщо ви вже попалися, не зволікайте, адже в такому випадку час — це гроші. Без паніки, але швидко блокуйте ваші рахунки й картки, телефонуйте в банк і в поліцію.

КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ

- 1 Що таке фінансове шахрайство?
- 2 Які основні види фінансових шахрайств ви знаєте?
- 3 Що таке фінансова піраміда та як вона працює?
- 4 Як відрізнити фінансову піраміду від легального бізнесу?
- 5 Чому криптовалюти часто стають інструментом для фінансових шахраїв?
- 6 Як захистити себе від фінансового шахрайства?
- 7 Що таке фішинг і як він пов'язаний із фінансовим шахрайством?
- 8 Які види фінансових шахрайств у криптосфері ви знаєте?
- 9 Як розпізнати фінансове шахрайство?
- 10 Як не стати жертвою фінансового шахрайства й що робити, якщо все ж стали?

ЗАВДАННЯ ДЛЯ РОБОТИ В ГРУПАХ

Конкурс на найкращу інформаційну кампанію із запобігання шахрайству. Об'єднайтесь у 4 групи (школярі, студенти, працівники, пенсіонери). Кожна група створює коротку інформаційну кампанію, мета якої — попередити про фінансове шахрайство свою соціальну групу. У рамках цієї кампанії мають бути розроблені:

- ✓ назва та слоган;
- ✓ обґрунтування важливості проблеми для обраної цільової аудиторії;
- ✓ три ключові поради для захисту від шахрайства.

Кожна група презентує свою кампанію іншим групам.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ РОБОТИ В ПАРАХ

Пара отримує кейс відомого фінансового шахрайства (наприклад, «МММ», піраміда Медоффа, *OneCoin*, *Blessing Loom* тощо).

Завдання:

- ✓ визначити основні ознаки шахрайства в кейсі;
- ✓ з'ясувати, яких помилок припустилися жертви та як можна було їх уникнути.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

У завданнях 1–6 виберіть одну правильну відповідь.

- 1 Фінансова піраміда — це:
 - А) інвестиційний фонд із підвищеною прибутковістю
 - Б) шахрайська схема, де прибуток виплачується коштом внесків нових учасників
 - В) шахрайська схема, де зловмисники надсилають підроблені електронні листи, щоб отримати приватні дані жертви
 - Г) шахрайська схема, коли розробники проєкту заманюють інвесторів, а потім раптово зникають, залишаючи їх без грошей
- 2 Від фінансового шахрайства допоможуть захиститися:
 - А) інвестування в будь-які проєкти, що обіцяють швидкий прибуток
 - Б) передавання особистих даних на різних сайтах
 - В) перевірка ліцензії та репутації компанії
 - Г) довіра відгукам в інтернеті про фінансову компанію без перевірки
- 3 Типовою ознакою шахрайського інвестиційного проєкту НЕ є:
 - А) гарантія нереально високих прибутків
 - Б) відсутність ліцензії в компанії
 - В) заклик приймати рішення якомога швидше, інакше можна не встигнути й втратити «можливість усього життя»
 - Г) наявність публічної фінансової звітності компанії, що підтверджена аудитором
- 4 Шахрайська схема, де виплати учасникам роблять коштом нових вкладників, називається:
 - А) фішинг
 - Б) схема Понці
 - В) *Rug Pull*
 - Г) *Pump & Dump*
- 5 З викраденням даних банківських карток через підроблені сайти пов'язаний такий вид шахрайства:
 - А) фішинг
 - Б) схема Понці
 - В) *Rug Pull*
 - Г) *Pump & Dump*
- 6 В Україні боротьбою з фінансовим шахрайством займається:
 - А) Міністерство освіти і науки України
 - Б) Антимонопольний комітет
 - В) Національна поліція та Кіберполіція
 - Г) Національний банк України



§12

ЗАХИСТ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

rnk.com.ua/114132



Фінансовий світ — це ще ті джунглі. Банки намагатимуться здерти з вас три шкури, приховуючи реальні відсотки, різні комісії та штрафні санкції. Фінансові компанії спочатку розповідатимуть вам про легкі гроші за 5 хвилин усього під 0,5 % у день, а потім вганятимуть вас у боргову кабалу. Страхові компанії намагатимуться впарити зайві послуги та маніпулюватимуть франшизами. Інвестиційні компанії обіцятимуть золоті гори, яких ви ніколи не побачите. Шахраї намагатимуться ошукати вас. Та все це не означає, що не варто мати справу з фінансовими послугами. Просто дуже важливо знати свої права як споживача та вміти їх захищати. Про це ми й поговоримо в цьому параграфі.

1. ПРАВА СПОЖИВАЧІВ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Якщо ви користуєтеся послугами банку, страхової компанії або кредитної установи, ви — *споживач фінансових послуг*. Ви здивуєтесь, але у вас у зв'язку із цим є певні права.

Щоправда, їх постійно намагатимуться порушити. Наприклад, під час оформлення кредиту вам можуть нав'язати обов'язкову страховку або без вашого дозволу підключити якусь послугу й списувати з вашого рахунку кошти на її оплату. І таких от порушень ваших прав тисячі. Тож украй важливо розуміти свої права та вміти їх відстоювати.

В Україні права споживача фінансових послуг закріплені в законодавстві: у законах «Про захист прав споживачів», «Про фінансові послуги та фінансові компанії», «Про споживче кредитування», «Про банки і банківську діяльність» та ін.

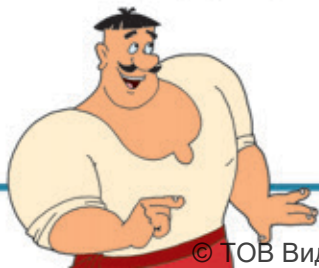
Для зручності ми зібрали докупи й подали у вигляді схеми ваші основні права як споживачів фінансових послуг.

Право споживача фінансових послуг



Право на

достовірну, повну та своєчасну інформацію



Приклад / пояснення

Ви маєте право отримати детальну інформацію про послугу до її придбання: тарифи, ризики, умови, штрафи тощо. Наприклад, банк зобов'язаний чітко зазначити повну вартість кредиту, а не розповідати, як вигідно кредитуватись у нього, забуваючи повідомити про комісії та інші платежі. При цьому інформація повинна бути надана українською мовою, у зрозумілій та доступній формі.

	Право на вільний вибір послуги та постачальника	Жодна фінансова установа не має права нав'язувати вам додаткові послуги (наприклад, страхування) без вашої згоди. Ви можете відмовитися від послуги або змінити постачальника.
	Право на захист персональних даних	Ваші особисті дані не можуть бути передані третім особам без вашої згоди, окрім випадків, передбачених законом.
	Право на захист від недобросовісної практики	Заборонені приховані платежі, несанкціоновані списання, агресивна реклама або маніпулятивне інформування. Приклад маніпулятивного інформування — кредит під 0 % без згадки про комісію за обслуговування.
	Право на звернення зі скаргою	Ви можете подати скаргу до фінансової установи (обов'язкова вимога НБУ). Якщо відповідь незадовільна або її немає — маєте право звернутися до НБУ, суду або інших органів захисту прав.
	Право на відмову від договору	У разі споживчого кредиту ви можете відмовитися від договору без пояснень протягом 14 днів із моменту підписання (якщо не було витрачено кошти).
	Право на якісне обслуговування та пояснення	Установа має забезпечити якісне консультування, дати відповіді на запитання та допомогти зрозуміти умови договору.
	Право на отримання договору та виписок	Ви маєте право безплатно отримати примірник договору з усіма умовами; виписки за рахунками, кредитами, депозитами тощо.

Тепер ви знаєте: якщо банк відмовляється надавати вам послуги, доки ви, наприклад, не застрахуетесь, то він порушує право на вільний вибір послуги й постачальника. А якщо банк надав неповну інформацію про кредит, то він порушив право на достовірну, повну та своєчасну інформацію. Якщо відмовився прийняти скаргу — порушив ваше право на звернення.

«Ок, — скажете ви. — Ну знаю я, що мої права порушили, то й що з того?» А те, що права можна й треба відстоювати. Є чимало різних механізмів, як відновити справедливість і покарати тих, хто порушив ваші права.





ВІД ПОРУШЕННЯ ПРАВ СПОЖИВАЧА — ДО ШАНТАЖУ ТА ЦИФРОВОГО РАБСТВА

В Індії через сотні мобільних фінансових застосунків позичальникам надавалися швидкі кредити під високі відсотки, часто без належної перевірки. У разі протермінування представники застосунків телефонували, погрожували, надсилали фото боржників контактам із телефонної книги. Не всі витримували тиск, і десятки клієнтів наклали на себе руки через такий публічний шантаж. У відповідь на це RBI (Центробанк Індії) вже з 2022 р. запровадив регламент цифрового кредитування, зокрема: обов'язкову прозорість умов, обов'язкову ліцензію на надання позик, заборону шантажу боржників. А Google видалив понад 3500 нелегальних застосунків з індійського Play Store [58].

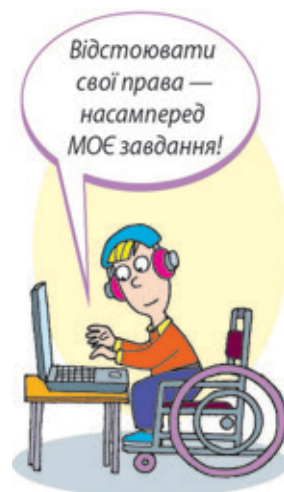


Як ви вважаєте, чому банки та фінансові компанії порушують ваші права і що можна зробити, щоб запобігти цьому?

2. ЗАХИСТ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Почнемо з того, що відстоювання ваших прав — це насамперед ваше завдання. Тож, перш ніж підписувати договір, уважно прочитайте його. І перш ніж погоджуватися на якусь послугу, переконайтеся, що ви це робите за власним бажанням, а не через тиск компанії, яка цю послугу пропонує. Якщо щось незрозуміло, не бійтеся уточнювати. Ви маєте на це право. Обов'язково зберігайте всі документи (договори, квитанції тощо) та інші докази (наприклад, повідомлення в месенджерах чи у формі SMS тощо).

Пам'ятайте: у вас є право на звернення зі скаргою. Почніть зі служби підтримки фінустанови (не забувайте зберігати докази вашої комунікації); якщо не допоможе, звертайтеся до НБУ (він має спеціальний портал для споживачів фінпослуг*). Крім того, ви можете звернутися до суду. У багатьох країнах є інститут *фінансових омбудсменів*, до яких можна звернутися зі скаргою.



* Посилання на портал наведено в інтерактивному електронному додатку до підручника.



Фінансовий омбудсмен — це незалежний посередник, уповноважений із метою відновлення порушених прав розглядати скарги споживачів фінансових послуг щодо недобросовісних або незаконних дій фінансових установ.

Повноваження фінансового омбудсмена широкі: від прийняття скарг громадян і розгляду документів до винесення рішень, обов'язкових до виконання. Така собі безплатна альтернатива суду для споживача.

У США роль фінансового омбудсмена виконує *CFPB (Consumer Financial Protection Bureau)*, у Великій Британії — *Financial Ombudsman Service (FOS)*, у ЄС — *FIN-NET* (європейська мережа омбудсменів).

Станом на середину 2026 р. в Україні інститут фінансового омбудсмена відсутній і його роль виконує НБУ. Тож саме НБУ моніторить дотримання прав споживачів, приймає і розглядає їхні скарги, наглядає за прозорістю реклами, договорів і кредитних продуктів.

Крім НБУ, є додаткові державні інституції, що захищають права споживачів специфічних фінансових послуг. Наприклад, Національна комісія із цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) займається захистом прав інвесторів. Є також Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів (Держпродспоживслужба), яка захищає загальні права споживачів і не лише у фінансовій сфері. Варто звертатись і до них*.



* Посилання наведено в інтерактивному електронному додатку до підручника.



МІЛЬЙОНИ ФЕЙКОВИХ РАХУНКІВ КЛІЄНТІВ БАНКУ WELLS FARGO (США)

На початку 2000-х рр. у банку *Wells Fargo* (входить до четвірки найбільших банків США) «горіли» плани продажів, і менеджери ризикували залишитися без премій. Оскільки залишатися без премій дуже не хотілося, було ухвалено вольове рішення — відкрити банківські рахунки без відома й дозволу клієнтів. Багато рахунків. Якщо точніше, десь 3,5 млн. Клієнтам нараховували комісії за користування цими рахунками та виписували штрафи, якщо вони невчасно їх сплачували.

Коли про це стало відомо, вибухнув великий скандал. У підсумку у 2020–2023 рр. банк виплатив понад \$3,7 млрд компенсацій на вимогу фінансового омбудсмена *CFPB* (Бюро фінансового захисту споживачів США) [59].



Як ви вважаєте, чи потрібен Україні фінансовий омбудсмен? Відповідь обґрунтуйте.

3. КОРИСНІ ПОРАДИ

Дуже важливо знати свої права. Не менш важливо вміти їх відстоювати, але для цього треба бути фінансово грамотним. Ось кілька корисних порад, які стануть вам у пригоді.

1. Користуйтеся послугами тільки перевірених фінансових установ (наприклад, тих, що мають ліцензію НБУ).
2. Обирайте фінансові продукти, де чітко зазначено всі умови (реальну ставку, усі платежі та комісії тощо).
3. Уникайте продуктів на кшталт «гроші за 5 хвилин», бо часто-густо це дуже дорогі позики, але про це ви дізнаєтеся надто пізно.
4. Завжди уважно читайте договір перед підписанням, особливо те, що подано дрібним шрифтом, адже саме там можуть бути приховані комісії, штрафи й умови дострокового погашення.
5. Уточнюйте повну вартість послуги (ефективну ставку) — окрім основної ставки, дізнайтеся про всі комісії, страхування та додаткові платежі.
6. Не дозволяйте нав'язувати додаткові послуги: часто банки або фінансові компанії намагаються примусово оформити страхування чи нав'язати інші фінансові послуги без вашої згоди. Це порушення, і ви маєте право відмовитися.
7. Скаржтесь у разі порушення прав. В Україні ви можете звернутися з письмовою скаргою до самої фінустанови, Національного банку України або суду.

8. Не користуйтеся фінансовими послугами, яких не розумієте. Наприклад, якщо вам не можуть чітко пояснити, як нараховуються відсотки або комісії, якщо ви не розумієте, як це працює, — не підписуйте договір.
9. Найкращий захист ваших прав — ваша фінансова грамотність, тож учіться та постійно підвищуйте свій рівень знань.
10. Зберігайте всі документи та скриншоти (наприклад, договори, платіжки, SMS-повідомлення), оскільки все це може стати доказом у разі спору.



5 ЦІКАВИХ ФАКТІВ ПРО СПОЖИВАЧІВ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

1. Згідно з Директивою ЄС про споживче кредитування банки зобов'язані показувати «реальну річну відсоткову ставку» (*APR*) в усій рекламі. Це не дає маскувати приховані комісії.
2. У США є окремий регулятор (державний орган) *Consumer Financial Protection Bureau (CFPB)*, створений у 2011 р. після фінансової кризи. Він захищає права споживачів фінпослуг, має право штрафувати банки, скасовувати контракти, видавати обов'язкові приписи. Американці можуть поскаржитися онлайн на будь-яку фінансову установу. У 2023 р. *CFPB* отримав понад 18 млн скарг.
3. У Великій Британії банки зобов'язані пояснювати клієнту кожен рядок у договорі «людською», а не лише юридичною мовою. Це так зване правило *plain English*. Аналогічне правило діє і в Ісландії.
4. У Франції існує «право на банківський рахунок» для кожного громадянина, тобто навіть якщо особі відмовили всі банки, Банк Франції призначає установу, яка зобов'язана відкрити рахунок, щоб уникнути фінансової дискримінації.
5. Швейцарський закон про споживче кредитування забороняє рекламувати кредити як легкий спосіб покращити життя або розв'язати фінансові проблеми — щоб не вводити людей в оману. Штраф за навмисне порушення становить до 100 тисяч швейцарських франків.



ПІДБИВАЄМО ПІДСУМКИ

Знати свої права — це база, особливо коли йдеться про гроші. Адже порушення ваших прав споживача фінансових послуг майже автоматом означає фінансові втрати. Права споживача фінансових послуг в Україні закріплені в законодавстві й охоплюють право на достовірну, повну та своєчасну інформацію, на вільний вибір послуги та постачальника, на захист від недобросовісної практики тощо, а ще дуже важливо, що у вас є право на звернення зі скаргою. Звертатися можна як до надавача фінансових послуг, так і до спеціальних державних органів — в Україні це НБУ та Держпродспоживслужба.

КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ

- 1 Чому важливо знати права споживача фінансових послуг?
- 2 Як можуть порушуватися ваші права споживачів фінансових послуг? Наведіть приклади.
- 3 У яких законах України закріплено права споживачів фінансових послуг?
- 4 Які права споживачів фінансових послуг ви знаєте?
- 5 Що таке право на достовірну, повну та своєчасну інформацію?
- 6 Чи можна відмовитися від договору споживчого кредиту без пояснень?
- 7 Із чого треба починати, якщо ви хочете реалізувати своє право на скаргу?
- 8 Який орган в Україні відповідає за приймання та обробку скарг споживачів фінансових послуг?
- 9 Хто такий фінансовий омбудсмен і навіщо він потрібен?
- 10 Який державний орган в Україні захищає права інвесторів?

ЗАДАЧІ

Задача 1

Олег узяв кредит у розмірі 5000 грн під 0 % на 7 днів у мікрофінансовій організації (МФО). Але під час підписання договору йому додатково нарахували обов'язкову плату «за страхування» — 400 грн, яку одразу відняли від виданої суми. Через 7 днів він мав повернути повну суму — 5000 грн. Яку фактичну ефективну відсоткову ставку мав цей кредит?

Розв'язання:

- 1) Реально отримана сума: $5000 - 400 = 4600$ грн.
- 2) Сума, яку треба повернути за 7 днів: 5000 грн.
- 3) Річна ефективна відсоткова ставка (APR):

$$APR \approx \left(\frac{\text{сума виплати}}{\text{отримана сума}} - 1 \right) \cdot \frac{365}{\text{термін у днях}} \cdot 100 \%$$

$$APR \approx (5000 / 4600 - 1) \cdot 365 / 7 \approx 4,53 = 453 \% \text{ річних.}$$

Задача 2

Сергій застрахував своє авто за програмою КАСКО, сплативши річний платіж 12000 грн. Через 3 місяці сталася ДТП, і ремонт обійшовся у 30000 грн. Але страхова виплатила лише 20000 грн, пояснивши, що франшиза становить 10 000 грн, хоча в рекламі це не зазначалось і Сергій про це не попереджали.

- а) Який відсоток відшкодування отримав Сергій?
- б) Яке право було порушене?
- в) Що може зробити Сергій для захисту своїх прав?

Розв'язання:

1) Отримано 20 000 грн із 30 000 грн, тобто відшкодування становить: $20000 / 30000 = 0,667 = 66,7 \%$.

2) Порушено право на повну інформацію про умови договору (франшизу не було розкрито в доступній формі до укладення договору) та право на захист від недобросовісної практики (маємо недобросовісну рекламу, у якій не йшлося про обмеження).

3) Дії Сергія. 1. Написати заяву до страхової компанії з вимогою надати пояснення і виплатити компенсацію. 2. Подати скаргу до НБУ. 3. Звернутися до суду.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ РОБОТИ В ГРУПАХ

Об'єднайтесь у 3 групи. Кожна група отримує сценарій ситуації. Ситуація № 1: МФО нарахувала величезну комісію, не зазначену в договорі.

Ситуація № 2: банк надав додаткову послугу (страхування) без згоди клієнта.

Ситуація № 3: банк відмовився надавати виписку за рахунком. Завдання груп:

- 1) Визначити, яке право клієнта порушено.
- 2) Указати, до якого органу варто звернутися (НБУ, Держпродспоживслужба, НКЦПФР тощо).

3) Написати короткий план дій або скарги.

Результати подати у вигляді шаблону:

- ✓ «Порушено право на...»
- ✓ «Треба звернутися до...»
- ✓ «Дії клієнта такі...»

ЗАВДАННЯ ДЛЯ РОБОТИ В ПАРАХ

Кожен учень / учениця з пари має знайти рекламне оголошення (можна із сайтів банків, МФО, ломбардів, страхових або інших фінансових компаній), наприклад:

- ✓ кредит без відсотків у перші 7 днів;
- ✓ кредит за 5 хв, гарантія — 100 %; карта без комісій.

Завдання для кожної пари:

- ✓ визначити, чи є в рекламі маніпуляції або недотримання принципів прозорості;
- ✓ перевірити, чи доступна інформація про всі умови;
- ✓ сформулювати рекомендацію для споживача, чи варто користуватися цією послугою.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

У завданнях 1–6 виберіть одну правильну відповідь.

- 1 В Україні правами інвесторів опікується:
 - А) НКЦПФР
 - В) Держпродспоживслужба
 - Б) НБУ
 - Г) фінансовий омбудсмен
- 2 Державний орган в Україні, який моніторить дотримання прав споживачів, приймає та розглядає їхні скарги, наглядає за прозорістю реклами, договорів і кредитних продуктів, — це:
 - А) НКЦПФР
 - В) Держпродспоживслужба
 - Б) НБУ
 - Г) фінансовий омбудсмен
- 3 Незалежний посередник, уповноважений із метою відновлення порушених прав розглядати скарги споживачів фінансових послуг щодо недобросовісних або незаконних дій фінансових установ, — це фінансовий:
 - А) полісмен
 - В) омбудсмен
 - Б) контролер
 - Г) захисник
- 4 У разі споживчого кредиту ви можете відмовитись від договору без пояснень протягом:

А) 1 дня	В) 14 днів
Б) 7 днів	Г) 30 днів

- 5) Із переліченого нижче до недобросовісних практик НЕ належить таке:
- А) приховані платежі
 - Б) санкціоновані списання коштів
 - В) агресивна реклама
 - Г) маніпулятивне інформування
- 6) Прикладом реалізації права на достовірну, повну та своєчасну інформацію є таке:
- А) ваші особисті дані не можуть бути передані третім особам без вашої згоди
 - Б) фінансова установа не має права нав'язувати вам додаткові послуги
 - В) ви можете безплатно отримати примірник договору з усіма умовами
 - Г) банк зобов'язаний чітко зазначити повну вартість кредиту

ТЕМИ НАВЧАЛЬНИХ ПРОЄКТІВ

1	Бізнес-план для стартапу: як урахувати ризики.
2	Ризики в бізнесі: як їх передбачити та мінімізувати.
3	Актуальні проблеми особистої фінансової безпеки.
4	Цифрова безпека для кожного: захист персональних даних.
5	Аналіз шахрайства в онлайн-банкінгу та захист від нього.
6	Фінансове шахрайство: види, наслідки та методи захисту.
7	Історія шахрайства у фінансовій та підприємницькій сферах.
8	Дослідження реальних випадків фінансового шахрайства в Україні та світі, аналіз їх причин і наслідків.
9	Актуальні проблеми захисту прав споживачів.

**ПІДСУМКОВА РОБОТА № 2****ПІДПРИЄМНИЦТВО. ЗАХИСТ ВІД РИЗИКІВ
І ШАХРАЙСЬКИХ ДІЙ**

У завданнях 1–5 виберіть один правильний, на вашу думку, варіант відповіді. У завданні 6 складіть логічні пари. У завданнях 7, 8 розв'яжіть задачі.

- 1** (1 бал). Підприємництво — це:
- А) юридична й економічна діяльність окремих громадян або їх об'єднань, яка здійснюється коштом власного бюджету і спрямована на отримання прибутку
 - Б) самостійна, ініціативна, систематична господарська діяльність, яка здійснюється на власний ризик із метою отримання прибутку
 - В) юридична й економічна діяльність, яка здійснюється коштом держави і спрямована на отримання прибутку
 - Г) добровільна, безкорислива та соціально спрямована господарська діяльність окремих громадян або їх об'єднань, яка здійснюється на користь інших людей, громадських організацій чи держави
- 2** (1 бал). Письмовий документ, що описує бізнес-ідею, цілі компанії, способи їх досягнення, а також ключові фінансові, маркетингові й організаційні аспекти, — це:
- А) бізнес-ідея
 - Б) бізнес-план
 - В) бізнес-концепція
 - Г) бізнес-мета
- 3** (1 бал). Професійний шлях людини, її розвиток у певній сфері із часом — це:
- А) підвищення кваліфікації
 - Б) досвід роботи
 - В) кар'єра
 - Г) трудовий стаж
- 4** (1 бал). Вид шахрайства, коли зловмисники маскуються під надійні організації або осіб, щоб обманом змусити користувача розкрити конфіденційну інформацію, — це:
- А) фінансове шахрайство
 - Б) фінансова піраміда
 - В) фішинг
 - Г) інвестиційне шахрайство
- 5** (1 бал). Незалежний посередник, уповноважений із метою відновлення порушених прав розглядати скарги споживачів фінансових послуг щодо недобросовісних або незаконних дій фінансових установ, — це:
- А) фінансовий директор
 - Б) фінансовий омбудсмен
 - В) поліцейський
 - Г) прокурор

6 (3 бали). Установіть відповідність між поняттям (1–3) та його означенням (А–Г).

- | | |
|----------------------------------|---|
| 1) Лімітація концентрації ризику | А) Метод управління ризиками, що полягає в розподілі інвестицій або ресурсів між різними активами, секторами, інструментами чи географічними регіонами, щоб зменшити вплив негативного результату в одному з них на загальний результат |
| 2) Диверсифікація | Б) Метод управління ризиками, який полягає у використанні фінансових інструментів або стратегій для зменшення можливих збитків, викликаних змінами ринкових умов |
| 3) Хеджування | В) Метод управління ризиками, який полягає в перерозподілі потенційних втрат між кількома сторонами шляхом договору або співучасті, щоб жоден учасник не ніс повну відповідальність за весь ризик
Г) Метод управління фінансовими ризиками, який полягає у встановленні обмежень (лімітів) на обсяг ризику, що може бути зосереджений в одному об'єкті, контрагенті, секторі, інструменті чи регіоні |

7 (2 бали). Розв'яжіть задачу.

Магазин офісного паперу щомісячно витрачає на оренду, реклами та зарплату співробітникам 36 000 грн. Закупівельна ціна однієї пачки паперу становить 120 грн, ціна продажу — 180 грн. Яким є місячний прибуток магазину без урахування податку, якщо за місяць продають 5000 пачок паперу?

8 (2 бали). Розв'яжіть задачу.

Софія має 200 000 грн і хоче інвестувати їх на 1 рік. Вона розглядає два варіанти:

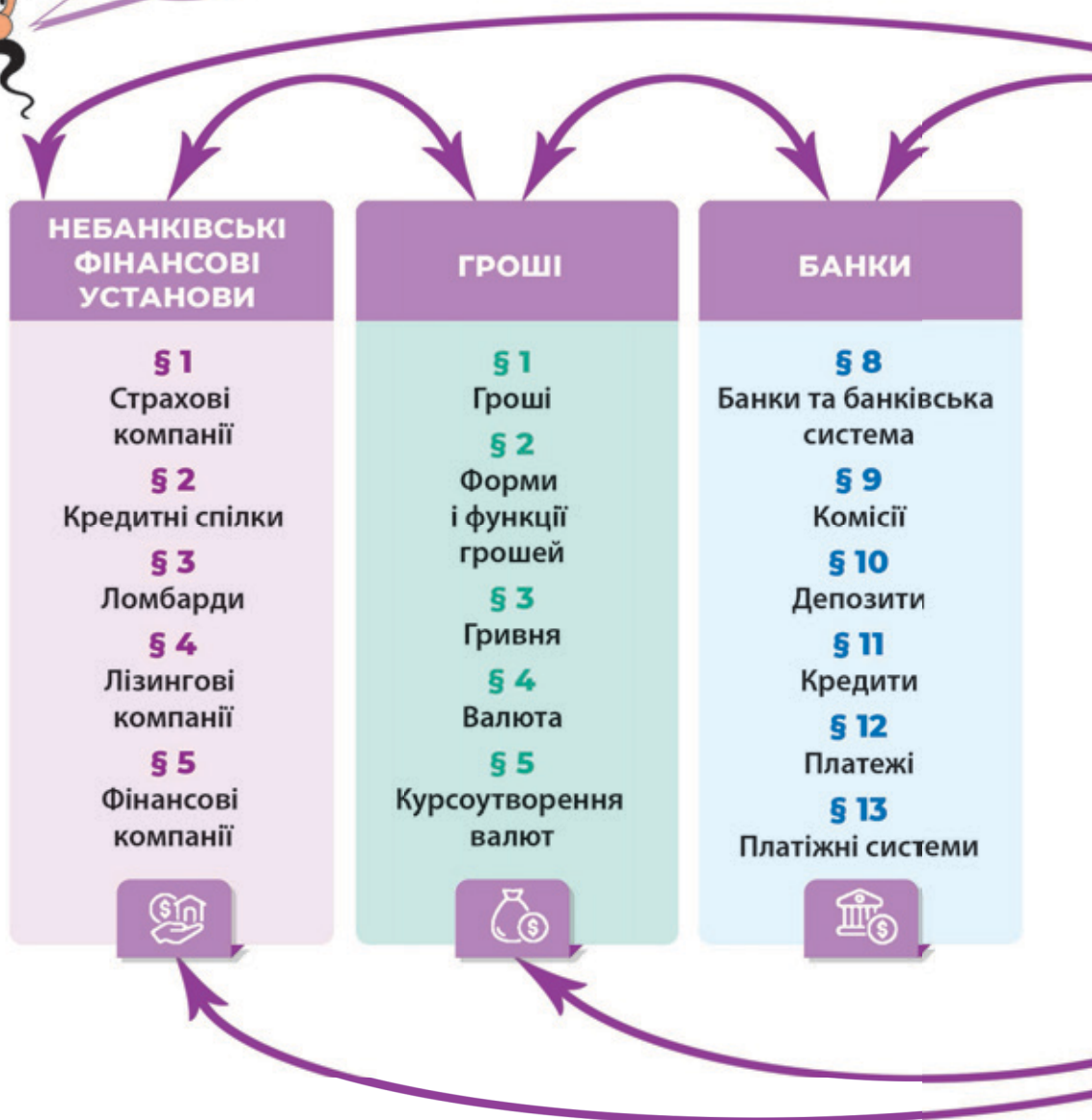
- 1) банківський депозит під 17 % річних (з податком на доходи 18 % ПДФО + 5 % військовий збір);
- 2) державні облігації (ОВДП) з доходністю 15 % річних (дохід не оподатковується).

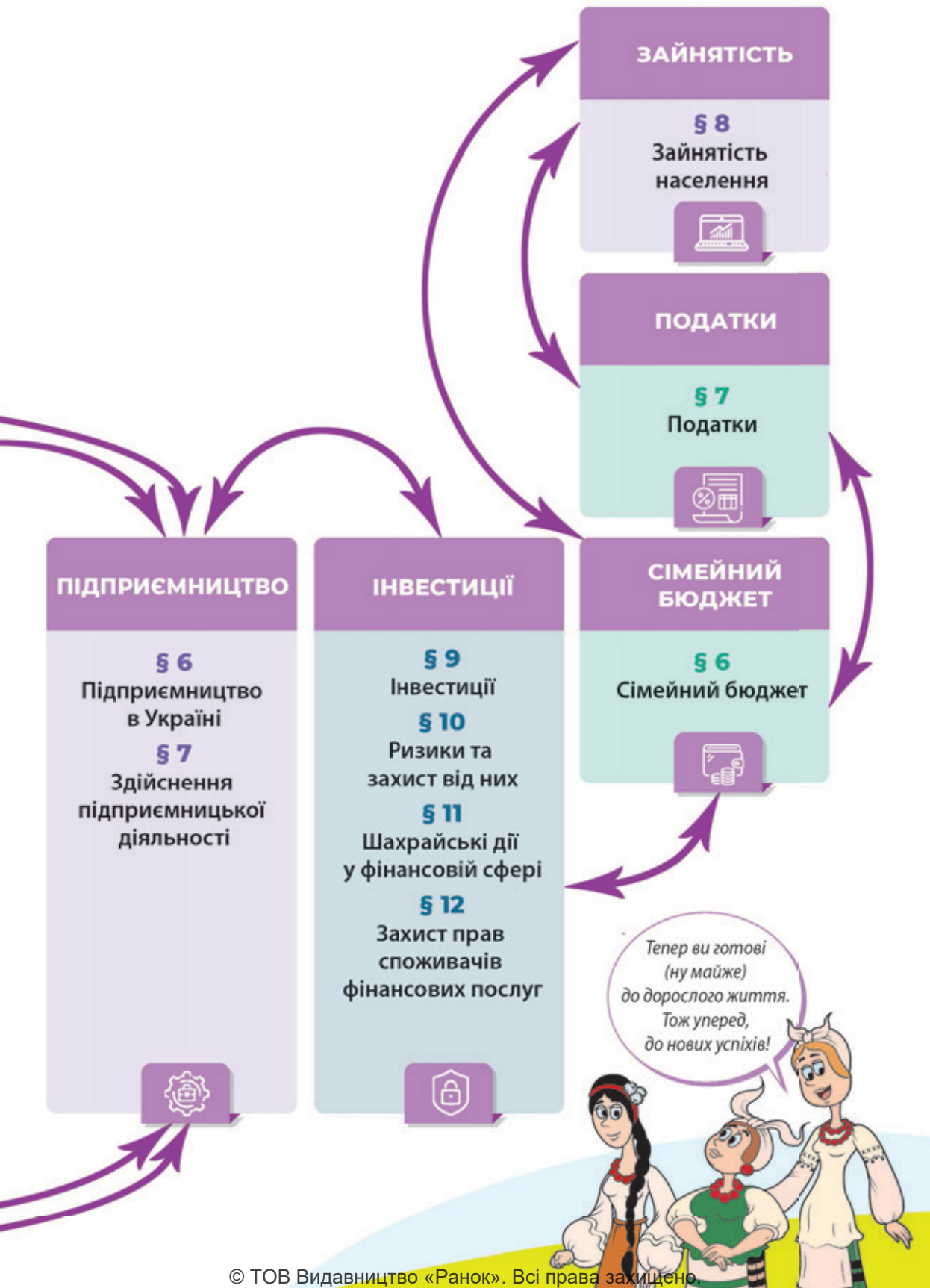
Який варіант інвестування вигідніший і на скільки?

ПІДСУМОВУЄМО ВИВЧЕНЕ

А зараз
пропонуємо
розглянути схему,
де систематизовано
навчальний матеріал
8 і 9 класів.

Як бачите, усе, про що ми розповідали вам
протягом двох років, можна зібрати
на двох сторінках.
На перший погляд, це дуже складно
та заплутано.
Але, якщо добре розібратись, усе виявляється
доволі простим і логічним.





АЛФАВІТНИЙ ПОКАЖЧИК

- А** Акції 71, 111
Акціонерне товариство (АТ) 71
- Б** Банкрутство підприємства 87
Безробіття 95
Бізнес-ідея 78
Бізнес-план 80
- В** Вигодонабувач 13
- Г** Господарська діяльність 64
- Д** Диверсифікація 124
Дивіденди 72
Договір лізингу 52
- З** Зайнятість 93
Заробітна плата 96
- І** Інвестиції 106
— альтернативні 110
Інвестиційне шахрайство 138
Інвестиційний портфель 111
Інвестування активне 107
— пасивне 107
- К** Кар'єра 98
Кредитна спілка 30
- Л** Лендинг 113
Лізинг 49
Лізинговий платіж 51
Лізингодавець 51
Лізингоодержувач 51
Ліквідність 111
Лімітація концентрації ризику 124
Ломбард 22
- М** Майнінг 113
Мікропідприємництво 67
Мікрофінансові організації (МФО) 43
- О** Облігації 111
Оклад 96
- П** Підприємництво 64
— велике 68
— мале 66
— середнє 68
- Р** Ризик 120
Розподіл ризиків 125
- С** Самозайнята особа 93
Спекуляції 106
Статут 84
Стейкінг 113
Страхування 9
Страхова
— виплата 15
— премія 14
— подія 14
Страховий
— агент 12
— випадок 14
— договір 15
— ризик 14
Страховик 12
Страхувальник 12
- Т** Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) 70
- Ф** Факторинг 40
Фармінг 113
Фізична особа — підприємець (ФОП) 69
Фінансова компанія 38
— піраміда 134
Фінансове шахрайство 133
Фінансовий омбудсмен 149
— ризик 121
Фінтех-компанія 42
Фішинг 136
Форс-мажор 121
Франшиза 16
- Х** Хеджування 125



Відомості про користування підручником

№ з/п	Прізвище та ім'я учня / учениці	Навчальний рік	Стан підручника	
			на початку року	у кінці року
1				
2				
3				
4				
5				

Навчальне видання

ПЛАСТУН Олексій Леонідович

ПАНЧЕНКО Сергій Юрійович

«ПІДПРИЄМНИЦТВО

І ФІНАНСОВА ГРАМОТНІСТЬ»

Підручник для 9 класу закладів загальної середньої освіти

Рекомендовано Міністерством освіти і науки України

Видано за рахунок державних коштів.

Продаж заборонено

Підручник відповідає Державним санітарним нормам і правилам
«Гігієнічні вимоги до друкованої продукції для дітей»

Редактор *С. В. Русінова*. Технічний редактор *А. В. Плisko*.

Художнє оформлення *В. І. Труфена, Т. В. Задорожної*.

Комп'ютерна верстка *С. В. Яшиш*. Коректор *Н. В. Красна*.

Підписано до друку 15.05.2026. Формат 70×100/16.

Папір офсетний. Гарнітура Шкільна. Друк офсетний.

Ум. друк. арк. 12,96. Обл.-вид. арк. 14,30.

Наклад 107749 пр. Зам. № 12404-2026.

ТОВ Видавництво «Ранок», пр. Незалежності, 5,
Харків, 61022; вул. Деревлянська, 13, Київ, 04119.

E-mail: office@ranok.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 8348 від 02.06.2025.

Надруковано у друкарні ТОВ «МІСТЕР ПРИНТ»,
пров. Сімферопольський, 6, Харків, 61022

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №8628 від 29.04.2026

E-mail: 9687668@ukr.net



Служба підтримки:
rnk.com.ua/107946

ПІДПРИЄМНИЦТВО І ФІНАНСОВА ГРАМОТНІСТЬ

підручник для 9 класу
закладів загальної середньої освіти

Підручник вирізняє наявність таких матеріалів:

- тексти для мотивації навчальної діяльності
- запитання для обмірковування
- завдання для роботи в парах і групах
- контрольні запитання і тестові завдання
- теми мінідосліджень за матеріалом параграфа
- практичні роботи
- підсумкові роботи до кожного семестру
- теми навчальних проєктів

Інтерактивний електронний додаток містить:

- підсумкові роботи з автоматичною перевіркою
- інтерактивні вправи
- навчальні відео і презентації
- приклади виконання практичних робіт



ISBN 978-617-8775-60-5



Інтерактивний
електронний додаток
до підручника
доступний за QR-кодом
або посиланням
rmk.com.ua/111364

