

Вікторія Ролік, Леся Войтицька, Олена Тригуб

ПІДПРИЄМНИЦТВО І ФІНАНСОВА ГРАМОТНІСТЬ

Підручник для 9 класу
закладів загальної середньої освіти

Підручник розроблено за модельною навчальною програмою
«Підприємництво і фінансова грамотність. 8–9 класи»
для закладів загальної середньої освіти
(авт. Беспалко І. В., Войтицька Л. В., Тригуб О. В., Ролік В. А.)

Київ
Видавничий дім «Освіта»
2026

Обл.-вид. арк. 16,19
(в т. ч. 0,55 форзац)

Вітаємо тебе на сторінках підручника «Підприємництво і фінансова грамотність»!

Запрошуємо у захопливу подорож у світ підприємництва, ідей і фінансових можливостей! Цього року ти продовжуєш знайомство з предметом, головна мета якого – допомогти тобі навчитись ухвалювати зважені далекоглядні фінансові рішення та мислити як підприємець: бачити можливості там, де інші бачать проблеми, та впевнено рухатись до власних цілей. Навчальні матеріали сприятимуть не лише опануванню теоретичних знань, а й формуванню практичних навичок, необхідних для щоденного життя та створення власної справи.

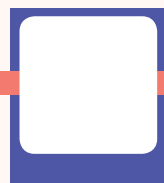
Знання з підприємництва і фінансової грамотності допоможуть тобі управляти власними ресурсами, досягати мрій і впевнено будувати кар'єру. Все більше молодих людей у світі реалізують свої ідеї, запускають стартапи, створюють соціальні ініціативи й змінюють світ на краще. Ти теж можеш бути серед них! Ми запрошуємо тебе мислити творчо, сміливо експериментувати та не боятися помилятися – адже саме так народжуються нові ідеї! Навчання – це твій перший крок до власного успіху.



До підручника розроблено інтерактивний електронний додаток (далі — **e-додаток**). В ньому ти знайдеш цікаву додаткову інформацію, відео та аудіо, інтерактивні завдання та вправи для самоаналізу й самоперевірки. Також там міститься «Фінансовий щоденник» — робочий зошит, який допоможе тобі навчитися вести бюджет і заощаджувати.

Інтерактивний електронний додаток до підручника розташований за посиланням:

<https://smarttextbook.com.ua/entrepreneur-9/>



Пам'ятай: кожен успішний бізнес
колись починався з ідеї!

*З Вірою В тебе!
Автори підручника*

ДОРОЖНЯ КАРТА ОПРАЦЮВАННЯ ЗМІСТУ ПІДРУЧНИКА



ФІНАНСОВИЙ ПАЗЛ

Актуальне запитання, яке розкриває зміст параграфа.



ДЖЕРЕЛО НАТХНЕННЯ

Історії з життя відомих людей, історичний факт або цитата, які допомагають змотивувати тебе до вивчення матеріалу.



ДОСЛІДЖУЮ

Містить дослідницькі завдання, які допоможуть тобі самостійно:

- опанувати фінансові знання, спираючись на ситуації, наближені до реального життя, і практичний досвід підлітків;
- відшукати відповіді на проблемні запитання;
- сформулювати навички та уміння, а також ставлення до фінансових питань відповідно до змісту параграфа.



СКАРБНИЦЯ ЗНАНЬ

Містить пояснення основних термінів і понять параграфа, визначення, цікаві факти, коментарі щодо практичного використання та лайфхаки.



ГОЛОВНА ДУМКА

Коротка відповідь на запитання на початку параграфа, яка стисло описує зміст параграфа у вигляді тези.



РЕФЛЕКСІЯ

Запитання в кінці параграфа для усвідомлення та кращого засвоєння вивченого матеріалу.



ПЕРЕВІР СЕБЕ

Сім запитань для перевірки категорій: знання, розуміння, аналіз, створення та власна думка.

ПОЛИЧКА ЗНАНЬ

Додаткові джерела інформації з теми підприємництва і фінансової грамотності.

ВПРАВИ ДЛЯ ДОМАШНЬОЇ РОБОТИ

Цікаві проєктні завдання, які можна виконувати самостійно або в групі.

РОЗДІЛ I

Про гроші

- ▶ Як виникли гроші – і чи можемо ми обійтись без них?
- ▶ Яка роль грошей у житті людини?
- ▶ Що спільного між сіллю, смартфоном і гривнею?

§ 1. Історія грошей

Фінансовий пазл



Гроші: ціль чи інструмент її досягнення?

Джерело натхнення



Чи погодились би ви отримувати кишенькові гроші сіллю?

Звучить дивно, чи не так? Утім з давніх часів люди використовували сіль не лише як харчову приправу, це був цінний товар і навіть замітник грошей.

Вважається, що у Стародавньому Римі солдати отримували частину заробітної платні сіллю, звідки походить слово *salarium* (з лат. — порція солі) і *salary* (з англ. — зарплата). Звідси також і назва професії *солдат* — той, кому дають сіль (лат. — *sal dare*).

У середньовіччі сіль вважали білим золотом. Довгий час її видобування було державною монополією.



Досліджую



1. Гроші, такими, як ми їх знаємо, існували не завжди. Ознайомся із зображеннями грошей та товарів, які їх замінювали у різні часи. Встанови відповідність між зображенням, назвою грошового періоду та розташуй різні етапи в історії розвитку грошей у порядку їх виникнення. Виконай в **е-додатку** завдання 1.1.

2. Сіль — не єдиний товар, який люди використовували як гроші. У парах ознайомся з відео та проаналізуйте, які товари використовувались як гроші (універсальний засіб обміну та міра вартості) у різних країнах і чому. Які властивості зумовили вибір цих товарів у якості грошей? Виконай в **е-додатку** завдання 1.2.

- Ознайомся з інформацією у «Скарбниці знань» далі і перевір свої здогадки.



Чи завжди існували гроші? Для чого люди винайшли гроші?

Уяви, що ти хочеш яблуко, але у тебе є лише бутерброд, а твій друг або подруга має яблуко, але хоче бутерброд. Ти можеш запропонувати йому або їй обмін — бутерброд на яблуко.

Але якщо ти хочеш яблуко, але вони не голодні або не люблять бутерброди? Швидше за все обміну не буде. Саме для вирішення таких ситуацій людство і придумало **гроші**. Але трапилося це не одразу.

Бартер — обмін без грошей

У давні часи грошей не існувало. Люди самостійно забезпечували себе усім необхідним: на полюванні, риболовлі або під час збирання.

З часом почали займатися землеробством, опановували ремесла — так з'явилися **надлишки товарів**, якими можна було обмінятися на щось цінне для себе: хтось мав багато зерна, а хтось — тканину чи молоко. Такий обмін товарами називали **бартер** — прямий обмін одного товару на інший.

Однак бартер мав свої обмеження:

- ✓ для обміну **потрібно, щоб потреби різних людей збігалися**: ти маєш огірки, а тобі треба мед — але чи потрібні твої огірки пасічнику?

- ✓ не зрозуміло, **як оцінити вартість товарів**, скільки горіхів коштує один глиняний глечик?

- ✓ **неможливо накопичити статки**, адже більшість продуктів швидко псується.



Тому люди почали шукати **універсальний засіб обміну**, який би приймали всі — так з'явилися **перші гроші**.

Товарні гроші — гроші у вигляді корисних речей

Для зручної торгівлі та заощаджень важливо було, щоб гроші відповідали таким критеріям:

- ✓ мали цінність для інших;
- ✓ були зручними і компактними, щоб їх можна було легко переносити та перевозити;
- ✓ могли ділитися на менші частини;
- ✓ довго зберігались і не втрачали своїх властивостей та цінності.

На перших етапах грошима ставали предмети першої необхідності — цінні та корисні для більшості людей у громаді: сіль, спеції, чай,



зерно; худоба; мушлі; наконечники стріл; знаряддя праці; тканина і хутро; прикраси, перли, дорогоцінні метали, коштовне каміння.

Такі гроші називали товарними, бо це були звичайні товари, що виконували роль грошей. Але і вони мали свої недоліки: часто громіздкі, могли псуватися, не ділилися легко, і не завжди приймалися іншими.

ЦІКАВО!

Згадки про історію грошей залишилися у назвах валют сучасних країн, наприклад, у Стародавній Індії худоба називалася *рупа*, а сучасна грошова одиниця Індії має назву *рупія*.

Металеві гроші — спочатку просто злитки, потім монети

Перші металеві гроші з'явилися у VI столітті до н. е. у Лідії (Сучасна Туреччина).

Монети у давнину найчастіше карбували із золота, срібла, міді чи їх сплавів. Вони швидко поширились, бо були довговічні й не псувалися, їх було зручно перевозити, їх **вартість відповідала вартості металу**, з якого вони були виготовлені (золото, срібло). Такі монети називали *повноцінними*.

Золоті монети в обігу використовували до Першої світової війни. Поступово золото зникло з обігу.

Вартість сучасних монет не прив'язана до вартості металу, з якого вони виготовлені, а є соціальною домовленістю між людьми та державою, яка їх карбує.



Паперові гроші — банкноти

Паперові гроші вперше з'явилися в Китаї у VII столітті. Вони були легшими за металеві монети та зручнішими для великих торговельних угод. В Європі паперові гроші почали використовуватися пізніше, пізніше, в XVII столітті (1661 р.) у Швеції. Наприкінці XVIII — на початку XIX століття паперові гроші та банкноти поширилися в багатьох частинах світу. Вони не замінили монети, а продовжували існувати разом.



Безготівкові гроші — кешлес (англ. *cashless*)

З розвитком банківської системи з'явилися безготівкові гроші: записи на рахунках в банку. Так стали можливими розрахунки платіжними картками, смартфонами, оплата в інтернеті та онлайн-банкінг.

Безготівкові розрахунки дають змогу робити платежі без фізичного переміщення грошей.



Електронні та цифрові гроші існують у безготівковій формі

Сучасний етап розвитку грошей пов'язаний із цифровими технологіями. Гроші в електронних гаманцях, криптовалюти (наприклад біткоїн) стали новими формами грошей. Вони забезпечують швидкість, зручність і глобальний доступ до фінансових послуг.

Криптовалюти – децентралізовані цифрові гроші, які не контролює жодна держава.



Які форми грошей існують в Україні зараз?

Закон України «Про платіжні послуги»^{*} визначає, що в Україні існують дві форми грошей:

① Готівкові гроші	② Безготівкові гроші
Банкноти та монети , які ми можемо потримати в руках. Готівка існує фізично і передається з рук у руки під час купівлі товарів і послуг.	Гроші, які існують у вигляді записів на рахунках . Їх не можна потримати, але їх можна переказувати, розраховуватись онлайн, сплачувати платіжною картою або через платіжний застосунок.

У **безготівковій формі** існують також **електронні та цифрові гроші**.

Електронні гроші – це одиниці вартості, що зберігаються в електронному вигляді, які випускає компанія (емітент). Вони не є готівкою, але приймаються як оплата. Наприклад, коли використовуєш електронний гаманець (Google Pay, Apple Pay, PayPal).

Цифрові гроші Національного банку України – електронна форма національної валюти, яку може випускати центральний банк. У випадку випуску цифрової гривні (е-гривні), вона матиме державні гарантії, як і звичайна гривня. Поки що у більшості країн цифрові гроші центральних банків ще в розробці, але у майбутньому можуть стати зручною формою державних безготівкових розрахунків.

Безготівкові розрахунки стають дедалі популярнішими, адже це швидко, зручно та безпечно. Але готівка також залишається важливою — особливо, якщо відсутні технічні можливості для безготівкових розрахунків.

Порада на мільйон!

Учись користуватись обома формами грошей розумно, відслідковуй свої витрати і зможеш ефективно планувати власні фінанси вже зараз.



^{*} <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1591-20#Text>

■ У мікрогрупах обговоріть:

- ▶ у яких ситуаціях ви зараз можете зустрічати різні форми розрахунків, бартер, оплата готівкою та кешлес;
- ▶ переваги та недоліки таких розрахунків.



Самоаналіз

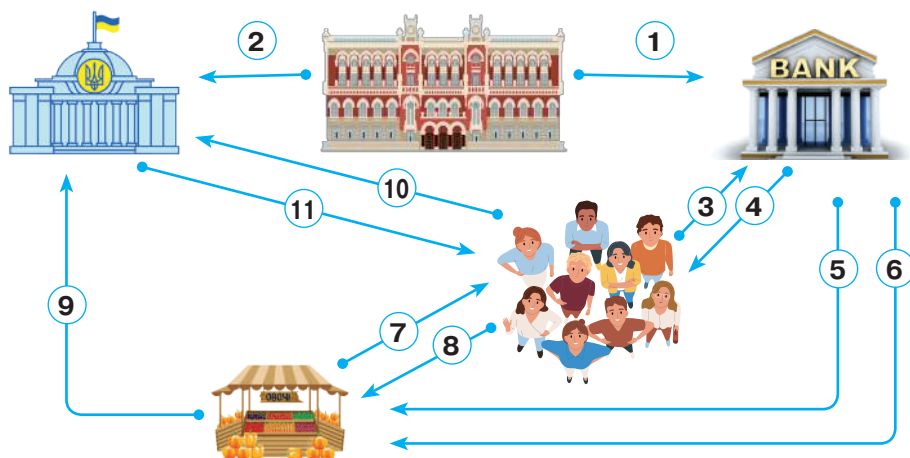


Проаналізуй, які форми грошей ти використовуєш найчастіше. Чому? Які переваги це дає? Виконай завдання у фінансовому щоденнику.

Досліджую



4. Попрацюйте в групах. Обговоріть, як ви розумієте вислів «Гроші ходять». Ознайомтеся з кругообігом грошей в економіці у спрощеному вигляді.



1. Центральний банк випускає гроші (у безготівковій та готівковій формі)
2. Центральний банк підзвітний Президенту та Верховній раді України.
3. Населення заощаджує кошти на рахунках в банку.
4. Населення може отримати кредит в банку.
5. Бізнес проводить розрахунки через банк, зберігає там кошти.
6. Бізнес може отримати кредит в банку.
7. Населення купує товари та послуги у бізнесу.
8. Бізнес виплачує заробітну плату працівникам.
9. Бізнес сплачує податки до Державного бюджету.
10. Населення сплачує податки до Державного бюджету.
11. Держава виплачує пенсії, соціальну допомогу та зарплату працівникам бюджетних установ.

■ Дайте відповіді на запитання.

- ▶ Де обертаються гроші на різних етапах?
- ▶ Які функції виконують гроші?

■ Ознайомтеся з матеріалами зі скарбниці знань та перевірте себе.



Що таке гроші та навіщо вони потрібні?

Гроші — це інструмент, що допомагає людині задовольнити будь-які потреби: купити їжу, одяг, оплатити освіту, відпочинок тощо.

Корисність грошей безпосередньо пов'язана з їх *купівельною спроможністю*.

Вартість сучасних грошей визначається довірою до уряду, який їх випускає, і що інші люди приймуть їх для розрахунків.

На суспільному рівні гроші — це механізм, який об'єднує всіх: підприємців, державу, населення, споживачів, працівників. Вони підтримують економіку через торгівлю та виробництво, наповнюють податками державний і місцеві бюджети, за рахунок яких функціонують лікарні та школи, ремонтуються дороги, утримуються армія, поліція й рятувальники.

Гроші — це товар і універсальний засіб обміну, що дає змогу:

- ✓ купувати та продавати;
- ✓ вимірювати вартість товарів і послуг;
- ✓ накопичувати багатство.

Купівельна спроможність грошей — це кількість товарів і послуг, які можна придбати за певну кількість грошей.

Як гроші допомагають купувати, зберігати, розраховуватися та навіть торгувати з іншими країнами?

Функція	Пояснення і приклад
Міра вартості	За допомогою грошей ми можемо оцінити вартість будь-якого товару та послуги. Наприклад: якщо велосипед коштує 10000 грн, а смартфон — 20000 грн, то можна сказати, що смартфон удвічі дорожчий за велосипед
Засіб обміну	Гроші є універсальним посередником в обміні товарів і послуг, забезпечуючи їх обіг. Наприклад: ти купуєш хліб у магазині, сплачуючи за нього грошима, а не обмінюючи на інші товари
Засіб збереження / накопичення вартості	Гроші можна заощаджувати, щоб купити щось пізніше. Наприклад: ти можеш відкласти частину кишенькових на депозит, щоб купити собі омріяний велосипед або зберігати готівку вдома для майбутніх витрат.



5. Об'єднайтесь у пари та допоможіть героям ухвалити зважені фінансові рішення, враховуючи інфляцію.

СИТУАЦІЯ 1

“Привіт! Я археолог Теодор Скарбенко — дослідник стародавніх цивілізацій. Я вивчаю монети давніх епох.

Монети — це мовчазні свідки історії, які можуть багато розповісти про економіку.

”



Теодору для роботи потрібен ноутбук, оскільки він часто подорожує. Ціна такого ноутбука зараз становить 35 000 грн. Але його дружина радить почекати до літа — можливо, ціна знизиться.

Теодор побачив, що за прогнозом інфляція становитиме 5 %

1. Скільки може коштувати ноутбук влітку, якщо ціна на нього зросте відповідно до рівня інфляції?

А 35 175 грн

В 35 500 грн

Б 36 750 грн

Г 37 750 грн

2. Чи варто купувати ноутбук зараз, чи можливо краще відкласти покупку?

СИТУАЦІЯ 2

“Вітаю, мене звати Ольга Петрівна, я працюю бухгалтеркою в компанії з організації подій. Я стежу, щоб підприємство не витрачало більше, ніж заробляє, веду фінансову звітність, допомагаю колегам планувати бюджети та слідкую за ефективністю витрат.

”



Ользі Петрівні вдалося заощадити 40 000 грн із зарплати. Вона планує витратити ці гроші через рік, щоб купити корисні речі для дому. Але з новин вона дізнається, що рівень інфляції в Україні очікується на рівні 7 % за рік. Це змушує її задуматися, як зміниться купівельна спроможність її грошей порівняно з теперішньою?

1. Яку кількість товарів вона зможе придбати через рік?

А більше, ніж зараз

Б стільки саме

В менше, ніж зараз

2. Яку пораду ви б могли дати Ользі Петрівні, щоб «подолати» наслідки дії інфляції?



Що «з'їдає» наші гроші і як цьому зарадити?

Що таке інфляція?

Інфляція для економіки — це як температура для людини:

✓ стабільна і низька інфляція — температура $36,6^{\circ}\text{C}$, а отже, економіка почуває себе добре, розвивається.

Найкращий варіант для економіки — низька і стабільна інфляція. У такому випадку, підприємства та населення мають більше впевненості в майбутньому, людям простіше планувати своє життя, заощадження, а бізнесу — планувати виробництво. Це допомагає економіці зростати.

✓ висока чи низька інфляція — економіка почуває себе недобре, будувати плани та розвиватися складно. Те саме, якщо температура у людини стрибає: то 35°C , то 38°C .

Інфляція, яку вимірюють у двозначних показниках — шкідлива для економіки. Якщо інфляція зростає на сотні чи тисячі відсотків, говорять про *гіперінфляцію*.

Прикладом однієї з найбільших інфляцій у світовій історії є події у Зімбабве, коли у 2008 році три яйця коштували 200 мільярдів зімбабвійських доларів, а у січні 2009 року було введено в обіг банкноту вартістю 100 трильйонів.



Як вимірюють рівень інфляції?



Зазвичай коли ти чуєш про інфляцію, ти чуєш про **індекс споживчих цін (ІСЦ)**. Це показник, який вимірює зміну цін на найбільш уживані товари і послуги, які купує населення.

В Україні індекс споживчих цін обчислюється Державною службою статистики, яка щомісяця фіксує, як змінилась вартість товарів та послуг у типовому споживчому наборі.

Як контролювати інфляцію?

Більшість центральних банків світу стежать за тим, щоб інфляція була низькою та стабільною. Експерти Національного банку України за допомогою математичних розрахунків прогнозують, якою буде інфляція, і вирішують, як можна запобігти значному та швидкому зростанню цін на товари та послуги. *(Більше про те, як саме це відбувається у § 3).*



Порада на мільйон!

Прогноз інфляції від НБУ може бути корисним під час рішень щодо заощаджень.



- Переглянь у відкритих джерелах, який зараз рівень інфляції. Чим він спричинений?
- Як ти думаєш, чи інфляція властива для усіх валют?

Досліджую



6. Заощадження роблять не тільки люди, а і країни. Свою «подушку фінансової безпеки» вони тримають у тому числі у міжнародних резервах, що можуть включати найсильніші валюти світу. Розшифруй інфографіку та дізнайся, які валюти використовуються як резервні? Виконай в **е-додатку** завдання 1.3. Запиши отримані дані у таблицю в фінансовому щоденнику.



Скарбниця знань



Чому країни мають різні гроші?

Більшість країн світу мають власні гроші. Гроші різних країн — це їх «національна валюта».

Національна валюта України називається *гривня*.

Національні гроші — один із невід'ємних атрибутів державності. Тільки держава має право друкувати гроші.

Валюта — це грошова одиниця певної країни, яка має свою назву, символ і курс до інших валют.

Конституція України

Стаття 99. Грошовою одиницею України є гривня.

Забезпечення стабільності грошової одиниці є основною функцією центрального банку держави — Національного банку України.

Валюту можна:

- ✓ купити/продати (обміняти);
- ✓ розраховуватися нею під час подорожей за кордон;
- ✓ використати для онлайн-покупок, бронюванні готелів або купівлі квитків на літак, тощо;
- ✓ заощаджувати на рахунку або депозиті та отримувати відсотки.

По якому курсу можна обміняти іноземну валюту в Україні?

Іноземну валюту можна обмінювати на іншу за визначеним **курсом валют** в банках або ліцензованих обмінних пунктах.



Національний банк переглядає курс валют щодня.

Цей курс є орієнтиром для банків та обмінних пунктів, а також використовується у бухгалтерських та фінансових документах для розрахунків.

Переглянути поточний курс можна на сайті НБУ*.

- Виконай завдання «Хто швидше порахує?» в фінансовому щоденнику.

Банки та обмінні пункти орієнтуються на офіційний валютний курс НБУ і додають до нього свої комісії, тому курс продажу валюти завжди вищий, а курс купівлі валюти завжди нижчий за офіційний курс НБУ.

- Прочитай в **е-додатку** історію, як виник євро: історія спільної європейської валюти (1. Додатково).

Офіційний валютний курс – курс валюти, офіційно встановлений Національним банком України як уповноваженим органом держави.

Обмінний валютний курс або курс валют – це курс, за яким банки та обмінні пункти пропонують тобі обміняти (купувати та продавати) іноземну валюту.

Головна думка



Люди винайшли гроші як універсальний і зручний інструмент, щоб легко купувати потрібні речі, оцінювати вартість товарів та послуг і розраховуватись за них, заощаджувати, досягати власних фінансових цілей і бажаного рівня добробуту для себе й на рівні країни. Вигляд і форма грошей змінюються відповідно до розвитку суспільства та технологій.

Право випускати гроші належить державі, яка гарантує можливість розрахунків грошей у країні.

ПОЛИЧКА ЗНАТЬ

- *Ф. Тадья, П. Баккаларіо, С. Паравані-Меллінгофф.*
«Для чого нам гроші? Книжка, яка пояснює все про економіку»
- *Р. Сірдешпанде.*
«Кеш. Як заробляти, заощаджувати, витрачати, накопичувати, жертвувати»



* <https://bank.gov.ua/ua/markets/exchangerates>

Рефлексія



Поміркуй і дай відповіді на запитання.

- ▶ Що тобі вдалося зробити за урок?
- ▶ Що з опанованого ти будеш використовувати в житті?
- ▶ Що нового ти можеш розказати про гроші батькам або близьким, друзям і знайомим?

Перевір себе



ЗНАННЯ

- 1 Пройди квіз про гроші в **е-додатку** (завдання 1.4).

РОЗУМІННЯ

- 2 Поясни своїми словами, як інфляція впливає на наші особисті фінанси і що можна зробити, щоб зберегти та захистити свої заощадження.
- 3 Виконай завдання «Кав'ярня Івана» у фінансовому щоденнику.

СТВОРЕННЯ

- 4 Розроби та обґрунтуй на вибір концепцію та дизайн: ігрової валюти для свого класу чи школи або єдиної світової валюти майбутнього.

АНАЛІЗ

- 5 Виконай в **е-додатку** завдання 1.5.
- 6 Дарина, учениця 11 класу, підробляє графічною дизайнеркою в інтернеті. Вона щойно отримала свою першу заробітну платню в сумі 5000 грн за місяць (після сплати податків). Вона хоче купити курс із підготовки презентацій за 7000 грн, щоб працювати швидше та ефективніше. У новинах дівчина почула, що інфляція складе 8 % на рік.
 - ▶ Як зміниться вартість курсу за рік, якщо його ціна зросте на 8 %?
 - ▶ Яку частину своїх доходів потрібно відкладати Дарині, щоб зібрати за 4 місяці необхідну суму з урахуванням інфляції?

ВЛАСНА ДУМКА

- 7 Вислови власну думку про роль і значення грошей — «Гроші керують світом, чи це лише зручний інструмент».

ВПРАВИ ДЛЯ ДОМАШНЬОЇ РОБОТИ

Гроші не здатні задовольнити будь-які фізичні чи духовні потреби людини, для цього їх необхідно обміняти на товари або послуги. Поміркуй, для чого гроші потрібні особисто тобі, яких цілей ти хотів би / хотіла би досягти. Виконай завдання у фінансовому щоденнику.

§ 2. Наша гривня

Фінансовий пазл



Чому гривня — більше ніж просто гроші?

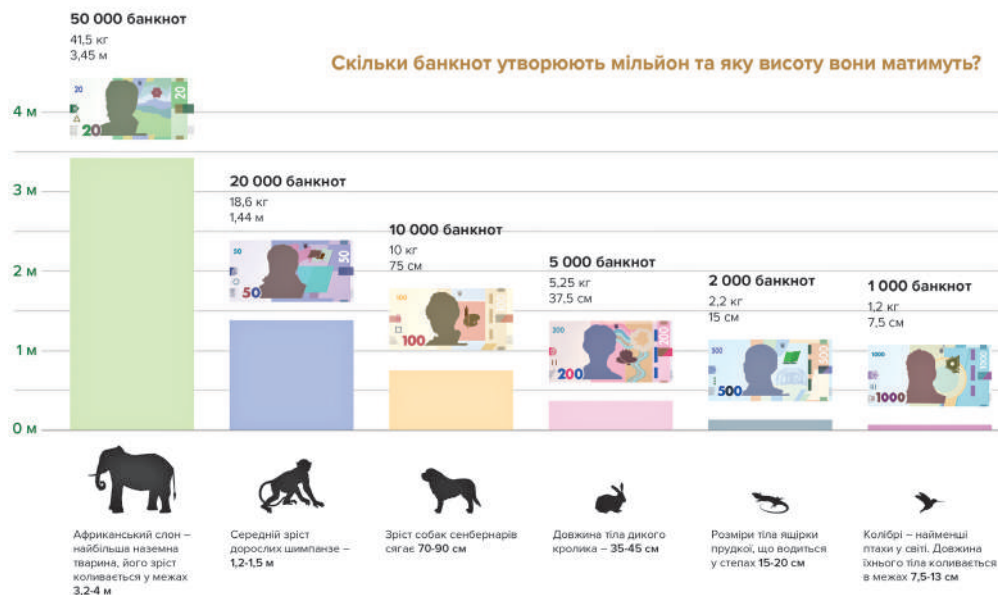
Джерело натхнення



Мільйон готівкою

Хто з нас не мріяв стати мільйонером / мільйонеркою? А чи замислювались ви, як виглядає мільйон гривень у фізичному вимірі?

Вигляд мільйона гривень залежить насамперед від номіналу банкнот. Наприклад, пачка банкнот номіналом одна гривня матиме найбільшу масу та висоту і навряд чи поміститься у твоєму наплічнику, а от мільйон тисячними банкнотами буде нескладно розмістити навіть у невеликій сумці.



- Розглянь інфографіку і скажи, скільки банкнот номіналом 200 гривень утворюють мільйон, яку масу та висоту вони мають.

Досліджую



1. Зістав час, опис і вигляд грошової одиниці. Виконай в **е-додатку** завдання 2.1.
2. Переглянь відео в **е-додатку** (завдання 2.2). Дай відповіді на запитання.



Які гроші ходили на території України в давнину?

Українські землі починаючи з VI ст. до н. е. були частиною давньогрецької цивілізації.

Саме з Північного Причорномор'я розпочався розвиток грошового обігу на території сучасної України. Там використовували не лише круглі монети, а й грошові засоби унікальної форми. Наприклад, в Ольвії — бронзові монети у формі дельфіна.

У X–XI століттях Русь-Україна стає могутньою християнською державою, а київські великі князі Володимир Великий, Святополк Окаянний та Ярослав Мудрий карбують власну монету. Саме за часів Володимира Великого златники і срібляники стали одними з державних символів Русі-України. Монети Володимира на лицьовому боці мали зображення князя, який сидить на престолі, а на зворотному боці тризуб — родовий знак київських великих князів династії Рюриковичів.



Які були перші гривні?

Перша гривня у вигляді платіжного зливку виникла ще у X ст. Назва гривні походить від прикраси — шийної гривні із плетених дротів срібла.

Такі зливки слугували інструментом для проведення великих торгових операцій і накопичення багатств.

Гривня використовувалась як лічильно-вагова одиниця, починаючи з VIII ст. У Середньовіччі гривня не зникає, а продовжує існувати як рахункова одиниця.



Київська гривня

Які українські гроші називались «шагами»?

В грошовому обігу Гетьманщини використовували монети з різних країн, тому для спрощення обліку та ведення документації запровадили уніфіковані лічильні назви для визначеної суми грошей. Саме «шаг» став таким лічильним найменуванням.

У документах другої половини XVII–XVIII століть «шаг» позначав суму, еквівалентну 2 копійкам або 3 грошам.

У XIX столітті, після грошової реформи, назва «шаг» почала використовуватись для позначення монети номіналом 1/2 копійки й залишалася в розмовній мові аж до розпаду російської імперії.



Українська Народна Республіка. Розмінні марки шаги 1918 року.

У січні 1918 р. надруковано першу банкноту Української Народної Республіки — державний кредитовий білет 100 карбованців. Автором ескізу банкноти став відомий український художник-графік Георгій Нарбут. Кредитні білети були жовто-червоного кольору, прикрашені рослинними орнаментами в стилі козацького бароко та містили зображення тризуба.

У березні 1918 р. гривня стала основною грошовою одиницею УНР. 1 карбованець дорівнював двом гривням, а гривня ділилася на сто шагів.

Як народилась сучасна гривня?

24 серпня 1991 року Україну проголошено суверенною незалежною державою. Одним із першочергових завдань української влади стало створення власної грошової системи та заміна радянських рублів на національну валюту України.

1992 року рублі замінюються єдиною грошовою одиницею — українським карбованцем.

1996 рік став визначальним для української економіки, адже в країні відбулась грошова реформа. Вона тривала два тижні — з 2 по 16 вересня 1996 року — відбулась грошова реформа, під час якої здійснювався обмін банкнот у співвідношенні 100 000 карбованців до 1 гривні. А з 17 вересня 1996 року гривня стала єдиним законним платіжним засобом на всій території України.



Грошова реформа – це комплекс заходів органів державної влади, спрямованих на кардинальні зміни існуючої в країні системи грошового обігу. Потреба в грошовій реформі пов'язана з важливими історичними подіями (зокрема здобуттям незалежності), необхідністю налагодження ефективної системи платежів і розрахунків у країні, запровадженням власної валюти.

Досліджую



3. Опрацюй інформацію в **Е-додатку** і дай відповіді на запитання (завдання 2.3).
4. Підлітки вирішили заощаджувати, щоб накопичити на мрію, але зіткнулися з неочікуваними подіями. Допоможи їм знайти відповіді на їх запитання. Попрацюйте в парах, обговоріть, чи були у вас такі ситуації, як ви діяли.

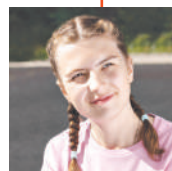


МАКС, 13 РОКІВ

“ Мій хрещений дав мені сьогодні 200 гривень, я вирішив їх заощадити та поклав у кишеню джинсів, але забув про це і поклав їх у пральну машину разом з грошима. Чи не зіпсувалися мої гроші? ”

ОЛЯ, 12 РОКІВ

“ Я продала на базарі городину і один із покупців розрахувався зі мною готівкою. Але я чомусь сумніваюсь, чи ці гроші справжні? Що мені робити? ”



КАТЕРИНА, 14 РОКІВ

“ На вулиці ми знайшли зім'яту і потерту банкноту гривні. Чи приймуть її в магазині? ”



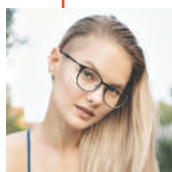
ОЛЕГ, 11 РОКІВ

“ Катастрофа, наше цуценя погризло мій гаманець! Деякі банкноти пошкоджені та надірвані! ”



НАСТЯ, 15 РОКІВ

“ Моя молодша сестричка випадково порізала гроші навпіл, що тепер робити? Може склеїти їх? ”



■ Ознайомтеся з інфографікою та перевірте свої відповіді.



? У магазині не приймають зношену банкноту?



! Для її обміну звертайся до банку. Будь-який банк повинен безкоштовно її обміняти!

? Сумніваєшся, що банкнота справжня?



! Перевір справжність банкноти самостійно або звернись до будь-якого банку для надсилання банкноти на дослідження в НБУ!



Як дізнатись, які банкноти і монети гривні в обігу?

Перевірити, які банкноти і монети є в обігу, а які вилучені та наразі виводяться із обігу можна на сайті Національного банку України*.

ЦІКАВО!

₴ — символ нашої гривні. Цей знак складається з двох основних елементів:

- ✓ перший і головний — це рукописний варіант літери «Г», як першої букви у слові *гривня*;
- ✓ дві горизонтальні лінії означають стабільність валюти та її економічний потенціал.

Це позначення традиційне та вже давно використовується у піктограмі інших валют, наприклад, у символі єни «¥» та євро «€».

Міжнародний код української валюти — UAH.

Де обміняти зношені/пошкоджені банкноти та монети гривні?

Усі банкноти, що тривалий час перебувають в обігу, згодом втрачають свій початковий вигляд, тобто набувають певних ознак зношення або пошкодження.

Зношені банкноти — це банкноти, які мають потертості, часткову втрату фарби на зображеннях, жорсткості паперу, забруднення, плями та написи, відбитки штампів, надриви або надрізи, отвори та проколи, відірвані та склеєні краї або кути.

Якщо у тебе є зношена банкнота, її можна віднести до банку та обміняти на іншу за умови, що банкнота не має ознак підробки. За законом банк повинен обміняти зношену банкноту **безкоштовно**.

Для обміну значно зношених або пошкоджених банкнот та монет гривні звернися до будь-якого банку України (філій та відділень) або регіональних підрозділів грошового обігу Національного банку України.

Яку банкноту приймуть в банку для обміну?

- ▶ Якщо банкнота не має ознак підроблення.
- ▶ Збереглося не менше 55 % площі банкноти.
- ▶ Розрізані або розірвані на дві частини та мають обидва однакові номери та серію.

Якщо пошкоджена банкнота складається з двох або більше частин, банки повинні забрати її для перевірки на справжність. Таку перевірку здійснює Національний банк безкоштовно. Якщо перевірку буде успішно пройдено, кошти тобі повернуть.

* <https://bank.gov.ua/ua/uah>

ЦІКАВО!

Повністю зношені банкноти знищуються. Цей процес називається **шрединг**; банкноти ріжуть на дуже дрібні частини у спеціальній трубі у повністю автоматичному режимі.

Досліджую



- 5. Переглянь у **е-додатку** відео, як відбувається шрединг банкнот (завдання 2.4).
- 6. Як перевірити банкноту на справжність самостійно? Пригадай з 8 класу.
 - ▶ Як виглядають банкноти гривні і що на них зображено? (Скористайся інформацією в **е-додатку** (завдання 2.5)).
 - ▶ Які захисні елементи має сучасна гривня?
 - ▶ Які три кроки перевірки банкнот гривні?
- Переглянь відео в **е-додатку** та перевір себе (завдання 2.6).

Скарбниця знань



Як захищена українська гривня?

В усьому світі підробка грошей вважається одним із найтяжчих кримінальних злочинів економічного характеру. Із фальшуванням грошей людство бореться з часу появи перших монет. Один зі способів боротьби з ним — покращення технології виготовлення банкнот та елементів захисту.

ЦІКАВО!

Одним із перших засобів захисту банкнот був водяний знак, відомий ще з XIII ст. як товарний знак виробників паперу.

Поеднання багатьох різних позначок та технологій ускладнює фальшування банкноти. Кожна сучасна банкнота України має понад 20 елементів захисту різних типів:

- ▶ спеціальна фарба на основі воску;
- ▶ стрічки та водяні знаки, наприклад, зовнішня віконна стрічка, яка є частково у папері, а частково виходить назовні;
- ▶ оптично-змінні елементи, одним з яких є СПАРК у вигляді невеличких блискучих зображень, що змінюють колір залежно від кута потрапляння світла;
- ▶ рельєфний друк і рельєфні елементи, щоб номінали банкнот гривні можна було розрізнити навіть у темряві. Графічні знаки відповідають певному номіналу банкноти гривні. Наприклад, трикутник використовують на банкнотах номіналом 20 гривень.

Як швидко перевірити банкноти гривні?

Крок 1 Перевір банкноту на дотик. Ти відчуєш банкнотний папір, який тактильно відрізняється від звичайного паперу, а також рельєфність зображень із лицьового боку.

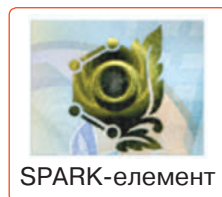
ЦІКАВО!

Основу українських банкнот становить бавовняний папір. Проте до складу **тисячної банкноти** додають до 20 % льону, щоб зробити її міцнішою та довговічнішою.

Крок 2 Перевір водяні знаки — під час розглядання банкноти проти світла з'являється портрет історичного діяча та цифрове позначення номіналу. Перевір наскрізний елемент. Усі елементи цифрового позначення номіналу банкноти збігаються, доповнюють один одного без розривів та зсувів.



Крок 3 Зміни кут нахилу банкноти і побачиш, як змінюється напрямок руху фонового зображення стрічки та кінетичний ефект на елементі СПАРК — поступові зміни та переходи кольорів.



Більше про захист банкнот гривні можна подивитися на сторінці інформаційної кампанії «Анатомія гривні» на сайті Національного банку України.

ЦІКАВО!

Сьогодні над розробкою дизайну банкнот працюють виключно фахівці Банкотно-монетного двору НБУ. Колектив розробників складається з досвідчених художників-дизайнерів, які мають необхідні знання та навички. Кожна купюра — це витвір мистецтва і результат командної роботи усіх спеціалістів.

■ Перегляньте в **е-додатку** відео про друк гривні (завдання 2.6).

Досліджую



7. Pozнайомся з Андрієм та Олесею та дізнайся про їх хобі. Що вивчає нумізmatика і боністика?



“Привіт! Мене звати Андрій Лисенко. Я — вчитель історії у гімназії. У вільний час я — нумізмат — колекціоную монети. Мені цікаво, як гроші змінювалися з часом і що вони можуть розповісти про країни, які їх випустили. Монета — це маленький металевий шматочок історії.”

“ Мене звати Олеся Івах, я — студентка факультету мистецтв.

Я люблю досліджувати паперові банкноти — це моє хобі. Їх дизайн, захисні елементи, кольори, навіть запахи — усе це частина великої грошової історії, адже на банкнотах зображено важливі особистості й події у нашій державі.



Скарбниця знань



Чи можуть гроші стати хобі? Що таке нумізматика та боністика?

На перший погляд, гроші — це щоденний інструмент розрахунків, засіб оплати товарів і послуг. Однак вони мають ще одне надзвичайно важливе значення: гроші можуть стати предметом вивчення, колекціонування й навіть джерелом інвестиційного доходу.

Нумізматика — це спеціальна галузь історичної науки й хобі, вона вивчає монети, художні медалі, жетони та інші грошові знаки.

Боністика — це галузь, що вивчає та колекціонує паперові грошові знаки. Часто боністи збирають також фінансові документи й чеки.

Обидві галузі поєднують історію, економіку, дизайн, технології захисту й зв'язки із культурою та мистецтвом тощо.

Отже, гроші цілком можуть стати хобі! І не просто хобі, а тим, що приносить знання, задоволення й навіть прибуток.

Які монети бувають і скільки вони коштують?

Монети — символ державності та джерело інформації про важливі події, традиції, культуру, спорт і природу. Окрім обігових Банкотно-монетний двір НБУ виготовляє пам'ятні та інвестиційні монети.

Пам'ятні монети є символом державності та багатим джерелом інформації про країну (важливі події, традиції, культуру, спорт і природу). Вони презентують нашу державу на світовій арені. Такі монети мають художню цінність. Їх карбують із дорогоцінних і недорогоцінних металів та випускають обмеженими тиражами.

Обігові монети — це ті, які ми бачимо в гаманці: 50 копійок, 1, 2, 5, 10 гривень. Їх використовують для щоденних розрахунків.

Інвестиційні монети — це спосіб зберегти і навіть примножити гроші у довгостроковій перспективі. Інвестиційні монети України — монети, вироблені з дорогоцінних металів вищої проби і призначені для інвестування та накопичення.



ЛЮБОВ ПАНЧЕНКО – багатожанрова українська художниця, яка все життя працювала, створювала красу. Своїм прикладом вона показувала, якою ошатною, красивою може бути сучасна українка.

- Переглянь в **е**-додатку відео «Пам'ятна монета „Світ мистецтва кутюр'є. Любов Панченко”» (завдання 2.8).

Що означає номінальна вартість монети?

Номінал — це зазначена на монеті сума (наприклад, «5 гривень» чи «500 гривень»), але вона не завжди відповідає реальній ринковій вартості. Наприклад, золота монета номіналом 500 гривень може коштувати в рази більше через ціну металу, обмежений тираж і художню цінність.

Чи варто розраховуватися такими монетами в магазині?

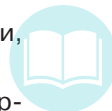
Усі ці монети законним платіжним засобом та реальною готівкою і можуть бути використані для оплати, однак робити цього не варто, адже ціна пам'ятних та інвестиційних монет вища за їх номінал і має тенденцію до зростання з часом.

Ознайомитися із пам'ятними та інвестиційними монетами України можна на сайті Національного банку України*.

Досліджую



8. Ознайомся з колекцією Олеси та полічи, чи вигідно вона інвестувала кошти, обґрунтуй свою точку зору. Виконай завдання у фінансовому щоденнику.
9. Обговоріть у групах, якими ресурсами ви користуєтесь, щоб знаходити інформацію про гроші, заощадження чи заробіток. Чи всі ці джерела надійні та містять неупереджену інформацію? Які є ризики для ваших гаманців від того, що ви скористаєтесь неправдивою чи упередженою інформацією про гроші?
10. Прочитай діалог однокласників Софії та Максима і дай відповідь на запитання, яке надійне джерело інформації про гроші вони обрали і чому?



Софія (13 років)

Привіт, Максиме! Ти знаєш, я зацікавилась нумізматикою і нещодавно шукала поради в соцмережах. Але виявилось, що частина «експертів» там просто рекламує шахрайські інвестиції. Тепер я хочу знати, як відрізнити правду від маніпуляції.

Мені потрібно знайти ресурс, де я зможу дізнатися більше про гривню та її історію і які нові монети з'являються, щоб із часом зібрати власну колекцію.

А ще мені важливо, щоб інформація була цікавою та зрозумілою. Можливо, ти знаєш, де знайти такий ресурс?

* <https://bank.gov.ua/ua/uah/numismatic-products>



Привіт, Софіє! Так, я мрію в майбутньому створити власний бізнес і вже зараз читаю про гроші, особливо мене цікавить історія гривні. Але зрозумів, що не вся інформація в інтернеті безпечна. Я не хочу натрапити на фейкового «експерта» із соцмереж, який маніпулює фактами. Моя мама – фахівчиня з електронних платежів у банку. Вона порадила мені підписатися на сторінки Музею грошей НБУ – там усе офіційно, цікаво і зрозуміло. Тепер я буду знати все про гривню. А ще, це не тільки дописи у соцмережах, а й участь у вікторинах, іграх та квестах про гроші – і це весело!



Але ж це тільки для тих, хто в Києві?

Зовсім ні, Музей грошей НБУ працює також дистанційно. Вже найближчим часом ми можемо усім класом записатися на безкоштовну екскурсію чи вебінар!

А ще я підписаний на онлайн-платформу «Гаразд» і тепер можу не хвилюватися про свої гроші, адже там тільки надійні фінансові поради та перевірена інформація від експертів Національного банку.



Скарбниця знань



Як підлітку стати знавцем гривні та підвищити свій рівень фінансової грамотності?

Запрошуємо в Музей грошей Національного банку України! Це місце, де можна дізнатися все про гроші: звідки вони взялися, як змінювалися, а також все про гривню та її історію. Музей грошей створили ще в 1998 році. Зараз він працює в будівлі Нацбанку на вулиці Інститутській, у самому центрі Києва. У ньому зібрано понад 9000 експонатів: від перших монет на території України до сучасних банкнот і монет з усього світу.

Чому підліткам варто звернути увагу на Музей грошей?

1 Тут усе про гроші зрозумілою мовою.

Можна побачити, якими були перші монети в Україні, як змінювалася гривня, ознайомитися з колекціями ювілейних і пам'ятних монет України та дізнатись, як виглядають гроші з інших країн світу.

2 Це джерело перевіреної інформації.

У час, коли в інтернеті повно так званих фінансових «експертів», важливо мати надійне джерело знань.

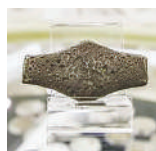
3 Не нудно, а інтерактивно.

Екскурсії, квести, лекції з працівниками Нацбанку — усе це можна пройти в Музеї грошей або навіть онлайн.

ЦІКАВО!

Відвідай Музей грошей і ознайомся із повною колекцією монет.

Щоб відвідати вебінар або віртуальний тур, заповни заявку на сайті Музею грошей*.



Досліджую



- 11.** Запишіться класом на віртуальну екскурсію в Музей грошей НБУ або пройдіть її самостійно з учителем або вчителькою. За результатами екскурсії розробіть квіз «Знавець/знавчиня гривні» на десять запитань.

Головна думка



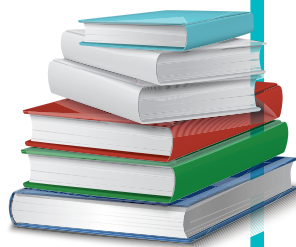
Гривня — це не лише зручний і надійний засіб платежу та заощаджень, це символ незалежності України, який щоденно об'єднує громадян. Гривня — частина нашого культурного коду, яка передає історичні цінності та демонструє світу суверенність і самобутність України.

Сучасна гривня відображає цінності, цілі та прагнення нашої країни і сприяє формуванню почуття національної єдності та ідентичності.

ПОЛИЧКА ЗНАНЬ

Рекомендації книжок про гривню від команди Музею грошей НБУ:

- *В. Ющенко і В. Панченко.* «Історія української гривні»
- *М. Лопата.* «Надії та розчарування або метаморфоза гривні»
- *В. Матвієнко.* «Автограф на гривні»



Рефлексія



Поміркуй і дай відповіді на запитання.

- Що тобі вдалося зробити за урок?
- Що з опанованого ти будеш використовувати в житті?
- Що нового ти можеш розказати про гривню батькам або близьким, друзям і знайомим?

* <https://museum.bank.gov.ua/museum/>



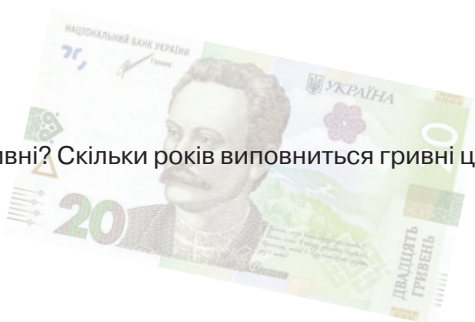
ЗНАННЯ

- 1 Назви ключові дати в розвитку гривні.
- 2 Звідки походить назва гривня?



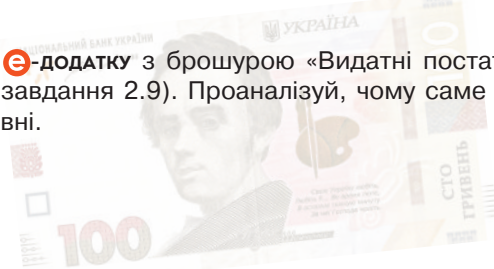
РОЗУМІННЯ

- 3 Коли день народження сучасної гривні? Скільки років виповниться гривні цього року?



АНАЛІЗ

- 4 Виконай завдання «Захисні елементи банкноти 1000 грн» у фінансовому щоденнику.
- 5 Ознайомся в **е-додатку** з брошурою «Видатні постаті на банкнотах і монетах України» (завдання 2.9). Проаналізуй, чому саме ці постаті зображені на банкнотах гривні.



СТВОРЕННЯ

- 6 Склади свій індивідуальний план розвитку фінансової грамотності. Виконай завдання у фінансовому щоденнику.



ВЛАСНА ДУМКА

- 7 Як ти вважаєш, навіщо люди колекціонують банкноти та монети? Чи можуть інвестиційні та пам'ятні монети бути заощадженнями? Обґрунтуй.



ВПРАВИ ДЛЯ ДОМАШНЬОЇ РОБОТИ

Проектна командна робота.

В **е-додатку** перегляньте відео про банкноти гривні (завдання 2.10) та підготуйте презентацію проекту «Гривня 2050 року» до Дня гривні: запропонуйте дизайн для гривні нового покоління, хто або що буде зображено, який буде номінал, захисні елементи та матеріал, з якого вона буде створена.

РОЗДІЛ 2

Про банки

- ▶ Які можливості для досягнення фінансових цілей може відкрити банк?
- ▶ Що вигідніше: заощаджувати чи позичати?
- ▶ Як обрати банк, якому можна довірити свої гроші?

§ 3. Як працюють банки

Фінансовий пазл



Чи всі банки однакові?

Джерело натхнення



Як лицарі-тамплієри здійснили винахід, який змінив світ

Тамплієри, орден монахів-воїнів, присвятили своє життя захисту християнських паломників, які прямували до Єрусалима.

У 1099 році, під час Першого хрестового походу, християни захопили Єрусалим, і до Святої землі вирушили прочани з усієї Європи. Дорога була довгою і небезпечною: мандрівникам потрібно було сплачувати за харчі, дорогу та житло, але водночас небезпечно було мати при собі багато готівки — через розбійників.

Як саме тамплієри вплинули на розвиток банківської справи?

- ✓ Вони надавали послуги зі збереження цінностей.
- ✓ Вони створили зручну систему переказів. Паломники, які подорожували з Європи до Святої Землі могли залишити гроші в храмі в Лондоні та отримати їх у храмі в Єрусалимі, з собою у них був лише спеціальний лист.
- ✓ Тамплієри надавали позики монархам і знаті.
- ✓ Орден мав централізовану бухгалтерську систему, яка давала змогу вести облік грошей та майна у різних країнах.



У 1307 році орден заборонили. Багатьох його членів стратили або кинули до в'язниць, а майно конфіскували. Проте фінансова система, яку створили тамплієри, залишилася і стала основою для подальшого розвитку банківських структур.

Храмова церква

(Temple Church) у Лондоні, свого часу тут містився перший лондонський банк

Досліджую



1. Колективна робота. Пройдіть квіз «Знавець/знавчиня банківських послуг» у фінансовому щоденнику.



Скарбниця знань



Що таке банк і як він працює?

Банк залучає кошти від населення та підприємств на депозити і платить їм за це відсотки. Частина цих коштів міститься на поточних рахунках в банку та використовується під час розрахункових операцій клієнтів: переказів, платежів, зняття готівки. Це розрахунково-касові операції (РКО). За них банк отримує комісію.

Залучені від населення та бізнесу гроші, а також свої власні, банк видає у вигляді кредитів. На цих позиках банк заробляє дохід (відсотки).

Якщо банк розраховував все правильно і працює ефективно — клієнти довіряють йому свої кошти на довгий строк, а позичальники вчасно повертають борги, — то банк отримує прибуток.

Банківська ліцензія — це дозвіл, який видає Національний банк України (НБУ) після перевірки установи. Без банківської ліцензії банк не має права надавати банківські послуги. Усі ліцензовані банки внесені до Державного реєстру банків, який веде НБУ.

Банк — це установа, що має спеціальний дозвіл — банківську ліцензію на право займатися банківською діяльністю (надавати банківські послуги).



Які основні банківські та фінансові послуги можна отримати в банку?

- ▶ Відкриття та ведення рахунків.
- ▶ Прийом платежів.
- ▶ Розміщення коштів на депозит.
- ▶ Різні види кредитів для населення та бізнесу.
- ▶ Купівля-продаж іноземної валюти, банківських металів (золото, срібло тощо) та розміщення їх на депозит.
- ▶ Купівля-продаж цінних паперів (інвестиційні послуги).
- ▶ Операції з готівкою та послуги з інкасації виручки для підприємців.
- ▶ Зберігання цінностей у сейфовій скриньці.

ЦІКАВО!

У банку можна зберігати не тільки гроші. Якщо у тебе є коштовні речі або важливі документи і ти не хочеш їх зберігати вдома, то можна передати їх на збереження до банку, тобто скористатися послугою оренди сейфової скриньки.

Деякі зі своїх послуг банк може надавати через агентів — компанії або фізичних осіб, які працюють від імені банку за спеціальними угодами. НБУ контролює, хто може бути таким агентом.

Фінансові послуги — це дії або операції з грошима, які банки чи інші установи надають клієнтам (наприклад, кредитування, обмін валют, страхування).

Клієнт банку — будь-яка фізична або юридична особа, яка користується послугами банку.

Фінансові продукти — це конкретні стандартизовані пропозиції надання фінансових послуг, які банки пропонують своїм клієнтам. Вони мають обмежений строк дії, визначені умови та тарифи (наприклад, депозит «Скарбничка», платіжна картка «Дитяча»).

Отже, банки — це не просто місце зберігання грошей. Банки забезпечують рух грошей в економіці, підтримують виробництво, допомагають населенню та підприємствам досягати своїх фінансових цілей.



* <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text>



2. Попрацюйте у парах. Поміркуйте, ким можна працювати в банку. Розгляньте малюнок на (с. 32–33) та перевірте свої здогадки. Яка професія тебе найбільше вразила? Які навички потрібні для неї? На який із цих посад тобі було б цікаво працювати?

3. Виконай в **е-додатку** завдання 3.1.



Як обрати банк, якому можна довірити свої гроші?

Перед тим, як відкрити рахунок чи покласти гроші на депозит, важливо переконатися, що банк — надійний, зручний і пропонує саме ті послуги, які тобі потрібні.

Ось на що варто звернути увагу:

1. Надійність, а саме:	▶ репутацію, вона повинна бути бездоганна; ▶ прибутковість і платоспроможність; ▶ хто власники; ▶ участь банку у Фонді гарантування вкладів фізичних осіб
2. Чи надає банк потрібні тобі послуги:	▶ відкриття рахунку для учнівства або студентства; ▶ отримання стипендії чи переказів; ▶ оплата покупок онлайн і офлайн; ▶ накопичення коштів на депозиті; ▶ зручний мобільний додаток; ▶ зняття готівки; ▶ обмін валют країн, куди ти збираєшся подорожувати; ▶ продаж інвестиційних монет або дорогоцінних металів; ▶ можливість взяти кредит або оформити лізинг; ▶ зберігання коштовностей у сейфовій скриньці; ▶ спеціальні інструменти для бізнесу — факторинг, гарантії тощо
3. Якою буде вартість обслуговування	Порівняй вартість послуг у різних банках: ▶ відкриття рахунку та щомісячне обслуговування; ▶ відсотки на залишок по рахунку; ▶ комісії за внутрішні й міжбанківські перекази; ▶ зняття готівки; ▶ сплата комуналки чи поповнення мобільного; ▶ обмін валют; ▶ вигідні кредити, кешбек
4. Зручність та якість обслуговування	Перевір, чи має банк зручний онлайн-сервіс: ▶ сучасний мобільний застосунок; ▶ зрозумілий сайт; ▶ якісний інтернет-банкінг; ▶ швидка підтримка: гаряча лінія, чат-боти, месенджери

МЕНЕДЖЕРКА ПО ВІДКРИТТЮ РАХУНКІВ

Оксана, 27 років
Освіта: банківська справа.

Щодня я відкриваю клієнтам рахунки, депозити, допомагаю встановити онлайн-банкінг. Я роблю банківські послуги доступними кожному – від школяра до пенсіонера

КРЕДИТНИЙ МЕНЕДЖЕР

Роман, 32 роки
Освіта: фінанси.

Я допомагаю клієнтам оформити кредити на житло, авто чи бізнес. Обожаю бачити, як мрії людей стають реальністю.

ОЦІНЩИК МАЙНА

Сергій, 38 років
Освіта: будівельна та економічна.

Я оцінюю, скільки насправді коштує будинок, автомобіль чи обладнання, яке клієнти хочуть купити в кредит.

ОПЕРАТОРКА КОЛ-ЦЕНТРУ

Віка, 20 років
Освіта: економічна.

Я допомагаю клієнтам отримати відповіді на їх запитання.

ОПЕРАЦІОНІСТКА

Аліна, 25 років
Освіта: економічна.

Я люблю свою роботу, бо кожного дня допомагаю людям оплачувати рахунки, переказувати кошти й оформлювати платіжні документи.

ЮРИСТКА БАНКУ

Ірина, 42 роки
Освіта: юридична.

Я складаю договори, захищаю інтереси банку й клієнтів, консультую з правових питань. Моя праця гарантує, що всі угоди – законні й безпечні.

КАЗНАЧЕЙ

Андрій, 40 років
Освіта: фінанси.

Я контролюю, скільки грошей є в банку і як вони розміщуються. Я повинен передбачати, щоб банк завжди був готовий до будь-яких виплат.

ЕКСПЕРТ З РЕЗЕРВІВ ТА НОРМАТИВІВ

Денис, 35 років
Освіта: банківський менеджмент.

Я розраховую банківські резерви, слідкую за виконанням банком економічних нормативів діяльності (щодо достатності капіталу, ліквідності, кредитного й інвестиційного ризику). Моя робота – це піклуватися про фінансову безпеку та стійкість банку.



ГОЛОВА ПРАВЛІННЯ

Євген Коваленко, 43 роки
Освіта: міжнародна економіка.

Я керую діяльністю банку, визначаю пріоритети в його розвитку, слідкую за досягненням стратегічних цілей. Я хочу, щоб довіра до банку починалася зі школи.



ГОЛОВНА БУХГАЛТЕРКА

Лариса Войтенко, 48 років
Освіта: облік і аудит.

Моя головна мета – забезпечити прозору звітність, завдяки чому клієнти впевнені у безпеці своїх коштів. Це моя відповідальність – чесність і точність у кожній цифрі.



ФАХІВЧИНЯ БЕК-ОФІСУ

Наталя, 30 років
Освіта: облік і аудит.

Я перевіряю всі документи, які були підписані з клієнтами та проводжу звірки, готую звіти. Я дбаю, щоб дані коректно відображалися в інформаційній системі банку.

РИЗИК-МЕНЕДЖЕРКА

Юлія, 29 років
Освіта: прикладна математика і фінанси.

Я оцінюю, наскільки безпечно видати кредит клієнту або інвестувати кошти в проєкт. Завдяки моїй роботі банк не ризикує коштами вкладників.

КОМПЛАЄНС-ОФІЦЕР

Тарас, 37 років
Освіта: право і банківська справа.

Я перевіряю, чи дії банку відповідають законам і міжнародним стандартам. Моя робота дуже відповідальна, я захищаю репутацію банку та піклуюся про довіру клієнтів.

СПЕЦІАЛІСТКА З МОНІТОРИНГУ ПЛАТЕЖІВ

Людмила, 33 роки
Освіта: фінанси.

Я щодня аналізую тисячі платежів та переказів, щоб виявити випадки шахрайства або підозрілі операції.

Комплаєнс — це постійна перевірка, чи дотримується банк усіх законів, правил і стандартів у своїй щоденній роботі. Простими словами, це як фінансовий «контроль якості», який перевіряє, чи відповідають внутрішні правила банку чинним законам та планам розвитку банку.

Фінансовий моніторинг – комплекс заходів для перевірки операцій клієнтів.



Як укласти договір з банком? Що це за договір — оферта?

Договір про отримання послуг із банком укладається виключно у письмовій формі: паперовій чи електронній. Одним зі способів укладання є приєднання до *публічного договору оферти*, який розміщено на офіційному сайті банку у загальному доступі.

У кожному разі ти обов'язково маєш отримати свій примірник договору з указаною на ньому датою (наприклад, на електронну пошту).

Якщо банк вносить зміни в оферту, наприклад, щодо тарифів, комісій чи інших умов обслуговування, ці зміни вносяться в договір на сайті.

Оферта — це публічна пропозиція (оферта) від банку, яка стає договором після того, як ти погоджуєшся на її умови. Тобі не потрібно окремо підписувати паперовий документ — достатньо подати заявку на відкриття рахунку або завантажити мобільний застосунок банку та пройти в ньому реєстрацію.

- ▶ Клієнти банку отримують сповіщення про зміни в договорі-оферті мінімум за 30 днів.
- ▶ Якщо клієнт погоджується на зміни, додатково робити нічого не потрібно.
- ▶ Якщо клієнт банку не погоджується на запропоновані зміни, він або вона має право закрити рахунок і змінити банк на інший.

Порада на мільйон

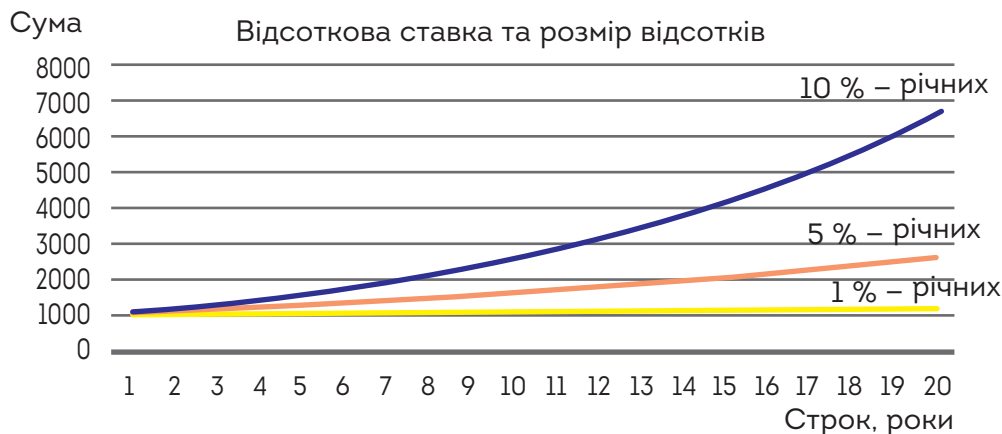
Перед тим, як відкривати рахунок, важливо уважно читати всі умови договору!



Досліджую



4. Попрацюйте в групах. Проаналізуйте графік: як зміниться 1000 гривень, якщо покласти її на депозит на 20 років під 1 %, 5 % або 10 % річних. Поміркуйте, від чого залежить розмір відсотків, як на них впливає строк та ставка відсоткового доходу.





Яку винагороду за заощадження в банку ми отримуємо?

Окрім того, що це безпечніший спосіб зберігання грошей, багато людей обирають зберігати кошти у банку, щоб отримати відсотки (або процентний дохід).

Відсоток зазвичай обраховується як **відсоткова (процентна) ставка** — це число у відсотках, яке дає змогу розрахувати, скільки доходу ти отримаєш зі своїх заощаджень.

Є два способи розрахунку відсотків:

- ▶ **прості відсотки** (розглянемо у цьому параграфі);
- ▶ **складні відсотки** (розглянемо у § 4–5).

Приклад розрахунку

Вкладено **1000 грн** на **1 рік** під **5 %** річних для розрахунків беремо:

$$5 \% / 100 = 0,05:$$

$$\text{Відсотки} = 1000 \times 0,05 \times 1 = 50 \text{ грн}$$

Це означає, що ти отримаєш **50 грн** доходу за один рік, якщо не будеш вносити або знімати гроші з рахунку. Цей метод розрахунку називається методом простих відсотків і передбачає, що відсотковий дохід нараховується на початкову суму вкладу. Якщо б строк вкладу становив більше 1 року (наприклад, 3 роки), то за кожен рік клієнт отримав би по 50 грн відсоткового доходу, а всього за 3 роки — 150 грн ($1000 \times 0,05 \times 3$).

Відсотки — це відсотковий дохід за вкладом/депозитом, тобто це твоя винагорода за те, що ти зберігаєш кошти в банку. Він також є платою, яку ти сплачуєш, якщо користуєшся кредитом (про це більше в § 5–6).

Формула простих відсотків:

$$\text{Interest} = P \times R \times T,$$

де:

Interest — відсотки;

P (Principal) — основна сума, яку ти розмістив на рахунку/депозиті;

R (Rate) — відсоткова ставка, у десятковому вигляді;

T (Time) — час, протягом якого гроші знаходяться на рахунку.

! Що довший строк розміщення коштів та вища відсоткова ставка за депозитом, то більший відсотковий дохід отримаєш.

■ Виконай в **Е-додатку** завдання 3.2.



Чому банки сплачують відсотки вкладникам?

Банки сплачують відсотки для того, щоб заохотити людей зберігати в них кошти. Поки твої гроші розміщено в банку, він може їх використовувати. Наприклад, видавати позики іншим клієнтам.

Яке рішення ухвалити: заощаджувати чи позичати?

Зазвичай в країнах зі стабільним розвитком економіки, якщо є така фінансова можливість, вигідніше **заощаджувати**, ніж **позичати**, адже заощаджуючи, ти отримувеш відсотки, а позичаючи — навпаки, сплачуєш їх.

Вкладник – клієнт банку, який розмістив свої кошти на зберігання, оформив вклад (депозит).

Позичальник – клієнт банку, який оформив позику (кредит).

Важливо пам'ятати, що *відсотки на заощадження* — це форма доходу, і з них потрібно заплатити податки.

- Пригадай з 8 класу, які податки сплачуються з доходів по депозиту.

Досліджую



5. Виконай в **Е-додатку** завдання 3.3. Обчисли розмір доходу банку «Сучасний». Поміркуй, що станеться, якщо ставка для позичальників буде нижчою за ставку для вкладників.

Як інфляція впливає на наші заощадження?

- Пригадай визначення інфляції і хто її розраховує (див. § 1).

Що вищий рівень інфляції, то швидше зростають ціни на повсякденні товари й послуги. Наприклад, якщо рівень інфляції становить 7 % на рік, то умовний щотижневий споживчий набір, який коштував 1000 грн минулого року, тепер коштуватиме близько 1070 грн.

Якщо **інфляція вища за відсоткову ставку за заощадженнями**, це означає, що ціни зростають швидше, ніж дохід за твоїм вкладом. Тобто фактично **купівельна спроможність** твоїх заощаджень знижується. Тому, якщо у тебе вже є заощадження, або ти плануєш відкрити новий депозит, **звертай увагу на те, як ставка за твоїм вкладом співвідноситься з очікуваним рівнем інфляції**.

Досліджую



6. Виконай в **Е-додатку** завдання 3.4. Дізнайся, хто з трьох друзів реально зберіг або навіть збільшив купівельну спроможність своїх грошей.

7. Дай відповідь на запитання, хто в Україні регулює діяльність банків?

- А** Фонд гарантування вкладів фізичних осіб
- Б** Національний банк України
- В** Міністерство фінансів України
- Г** Верховна Рада України
- Д** Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку

8. Попрацюйте в парах. Прочитайте «Десять фактів про Національний банк України» в фінансовому щоденнику.



Скарбниця знань



Як працює банківська система і хто слідкує за рівновагою?

Банківська система України складається з центрального банку (банк 1-го рівня) та інших банків (2-го рівня), які підпорядковуються центральному банку. Національний банк України є її центральним банком, здійснює нагляд та регулювання діяльності банків і частини небанківських фінансових установ (саме тому його називають регулятором), надає кредити уряду та банкам.

Кредити підприємствам та населенню надають банки 2-го рівня (комерційні банки). НБУ цим не займається.

Така дворівнева система є поширеною практикою для більшості країн з ринковою економікою.

Банківська система – сукупність усіх банків, що зареєстровані в певній країні, надають банківські послуги (платіжні, депозитні та кредитні) та підпорядковуються встановленим нормам і правилам банківського бізнесу.

Національний банк щороку визначає системно важливі банки та здійснює посилений нагляд за ними, щоб забезпечити збереження фінансової стабільності в країні.



Конституція України

Основною функцією Національного банку є забезпечення стабільності грошової одиниці України.

Системно важливий банк* – це банк, діяльність якого впливає на стабільність усієї банківської системи.

Щоб забезпечити стабільність гривні, НБУ реалізує грошово-кредитну політику. Центробанки усіх країн світу приділяють цьому напряму діяльності найбільшу увагу, адже прагнуть, щоб громадяни почувалися впевнено стосовно своїх заощаджень, зберігали довіру до національної валюти. Для цього фахівці НБУ вивчають, що відбувається в економіці України та світу й аналізують велику кількість показників. У своїх рішеннях НБУ намагається врахувати, як будуть розгортатися події в майбутньому та яким буде рівень інфляції.

* <https://bank.gov.ua/ua/supervision/about/sib>

Що таке облікова ставка НБУ?

Ставка відсотків, яку ти отримувеш на свої заощадження, залежить від Національного банку України. Він встановлює базову ставку, на основі якої банки визначають відсоткові ставки за своїми депозитами та кредитами. Ця ставка називається обліковою.

Коли НБУ підвищує або знижує облікову ставку, — ставки банків на кредити та депозити відповідно зростають або зменшуються.

Коли ставка знижується, банки можуть запропонувати дешевші кредити для населення, на машину, житло, на різні потреби бізнесу — для придбання товарів чи обладнання, тобто інвестицій.

Коли облікова ставка зростає, зростають також ставки по депозитах, тож вкладникам саме час оформити депозит на вигідних умовах.

Облікова ставка — це основний інструмент монетарної політики. Вона є орієнтиром вартості грошей в економіці. Облікову ставку Центробанк може залишити без змін, підвищити або знизити. Розмір діючої облікової ставки в Україні можна перевірити на вебсайті Національного банку*.

Досліджую



9. Будівля Національного банку України зображена на обкладинці підручника, — архітектурна перлина Києва побудована на початку XX століття. Ознайомся з історією будівлі НБУ та дізнайся, хто був архітектором, коли її було побудовано і в чому її особливість.

Виконай в **е-додатку** завдання 3.5.

Головна думка



Банки — це надійно, зручно та технологічно. Через них легко відкласти гроші, отримувати зарплату, оплачувати покупки чи здійснювати перекази. Банки — це основа сучасної економіки, адже вони забезпечують безперервний рух грошей, сприяють розвитку бізнесу, надають кредити, зберігають заощадження, обслуговують платежі та розрахунки в економіці.

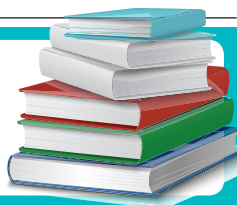


Банки є одним із 50 винаходів, які змінили світ і зробили життя таким, яким воно є сьогодні.

ТІМ ГАРФОЛД, автор книги «Речі, що змінили світ. Історія економіки в 50 винаходах»

ПОЛИЧКА ЗНАТЬ

- *Н. Фергюсон.* «Еволюція грошей. Фінансова історія світу»
- *Т. Гарфолд.* «Речі, що змінили світ. Історія економіки в 50 винаходах»



* <https://bank.gov.ua/ua/monetary/archive-rish>

Рефлексія



Поміркуй і дай відповіді на запитання.

- ▶ Що тобі вдалося зробити за урок?
- ▶ Що з опанованого ти будеш використовувати в житті?
- ▶ Що нового ти можеш розказати про банки батькам або близьким, друзям і знайомим?

Перевір себе



ЗНАННЯ

- 1 Пригадай, що ти знаєш з 8 класу та матеріал цього параграфу і дай відповіді на запитання. Виконай в **е-додатку** завдання 3.6.

РОЗУМІННЯ

- 2 Поясни своїми словами, що означає відсоток у банківській справі.
- 3 Що означає дворівнева банківська система? Наведи приклади.

АНАЛІЗ

- 4 Знайди у відкритих джерелах (на сайтах банків) договір оферти на укладання Договору про комплексне банківське обслуговування та проаналізуй, з яких частин він складається.
- 5 Банк А бере 70 грн за відкриття картки та 10 грн щомісяця за обслуговування. Банк В відкриває картку безкоштовно, але знімає 15 грн щомісяця. Який банк вигідніший за 1 рік? А за 2 роки?

СТВОРЕННЯ

- 6 Ознайомся в **е-додатку** з чеклістом перевірки банку (завдання 3.7). Склади власний чекліст для вибору банку в фінансовому щоденнику, врахуй свої фінансові цілі та особисті потреби під час банківського обслуговування. Розташуй пункти від найголовнішого і далі.

ВЛАСНА ДУМКА

- 7 Як ти вважаєш, чи можливі банки без відділень та без готівки? Якими будуть банки майбутнього? Обґрунтуй свою думку.

ВПРАВИ ДЛЯ ДОМАШНЬОЇ РОБОТИ

Проектна творча робота. У командах розробить концепцію банку для підлітків та презентуйте різні послуги, які буде пропонувати банк для своїх клієнтів. Розробить коротку оферту з умовами обслуговування та тарифами.

§ 4. Депозит: заощадження, які працюють

Фінансовий пазл



Яку банківську послугу обрати, якщо хочеш швидше накопичити на мрію?

Джерело натхнення



Банкіри, без яких не було б Ренесансу

Обличчя сучасної Європи неможливо уявити без всесвітньо відомих пам'яток архітектури, як-от Собор Святого Петра, Сікстинська капела та Флорентійський собор. Спорудження цих та багатьох інших символів епохи Відродження, профінансувала родина Медічі — впливова банкірська й політична династія з Флоренції за доби Відродження.

Джованні ді Бічі де Медічі започаткував Банк Медічі у 1397 році і згодом передав справи своєму синові Козімо. Родина спершу займалась обміном валют та торгівлею, з часом ставши найбагатшою родиною в Європі та створивши найбільший у Європі банк. Своїм успіхом Банк Медічі завдячує у тому числі ретельному веденню бухгалтерії. Вони широко популяризували метод подвійної бухгалтерії для точного ведення рахунків — стандарт, що зберігся до сьогодні.

Представники родини Медічі були покровителями мистецтва та літератури, наймаючи таких видатних митців, як Сандро Ботічеллі, Леонардо да Вінчі, Мікеланджело, Рафаель, підтримували вченого Галілео Галілея та навіть профінансували винайдення фортепіано Бартоломео Крістофорі.

- Поміркуй, якби ти був/була меценатом, куди б ти вкладав/вкладала кошти, щоб це приносило користь людям та суспільству.



Сандро Ботічеллі.
Народження Венери



Флорентійський собор
(побудований за сприяння родини
Медічі)



1. Попрацюйте в парах. Виконайте завдання «Ставка за депозитом» у фінансовому щоденнику.
2. Попрацюйте в парах або групах. Виконайте «Український індекс ставок за депозитами фізичних осіб» у фінансовому щоденнику.



Що таке депозит у банку і як він допомагає накопичити гроші?

Депозит (вклад) — це кошти, які людина або підприємство передає банку на зберігання. Банк зобов'язується повернути ці кошти й, відповідно до умов договору, виплачувати за ними відсотки — дохід, який отримує вкладник.

Передані в банк кошти можуть бути у готівковій чи безготівковій формі, національній або іноземній валюті або у банківських металах.

Депозит — це безпечний і надійний спосіб зберігати кошти та отримувати пасивний дохід. Обираючи депозит, звертай увагу не лише на розмір відсотка, а й на гнучкість умов, надійність банку, зручність доступу до грошей та власну фінансову ціль.

Увага! Оформити депозит можна також у кредитній спілці, але для цього ти повинен бути її членом.

Які бувають депозити?

УСІ ДЕПОЗИТИ МОЖНА ПОДІЛИТИ НА 2 ВЕЛИКІ ГРУПИ:

ВКЛАД НА ВИМОГУ (ДЕПОЗИТ ДО ЗАПИТАННЯ)

Це рахунок, з якого ти можеш зняти гроші будь-якої миті. Його ще називають «ощадним рахунком» або «скарбничкою».

Перевага: гнучкість — кошти завжди доступні.

Недолік: відсоткова ставка нижча.

Підходить, якщо потрібен вільний доступ до грошей.

СТРОКОВИЙ ДЕПОЗИТ

Цей вклад відкривається **на певний період** — зазвичай від 3 до 12 місяців.

Перевага: вища дохідність.

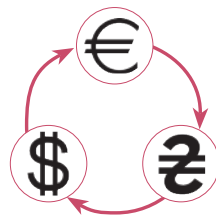
Недолік: зняти кошти раніше неможливо або невигідно.

Підходить, якщо ти хочеш отримати максимальний прибуток та готовий /готова вкласти гроші на певний термін.

Альтернатива: депозити у валюті та банківських металах

Валютні депозити (наприклад, у USD, EUR або іншій іноземній валюті) краще захищають заощадження від коливань курсу, водночас мають значно нижчу дохідність порівняно з гривневими депозитами.

Розподілення коштів між кількома валютами або фінансовими інструментами називається *диверсифікацією*. Це допомагає зменшити валютні ризики і зберегти накопичення в разі економічної нестабільності.



Що означають основні параметри депозиту?

Строк депозиту

Це період, на який ти розміщуєш свої гроші у банку

Строкові депозити: 1, 3, 6, 12 місяців тощо.

Депозит до запитання: без чітко встановленого строку, можна зняти будь-коли.

Що треба знати: що довший строк — то вища ставка.

Це автоматичне **продовження дії депозиту** після завершення строку, якщо вкладник / вкладниця не звернувся / звернулася за грошима.

Пролонгація депозиту

✓ Ти можеш відключити можливість автоматичної пролонгації. У такому разі після завершення строку дії депозиту, твої гроші повернуться на рахунок, який ти для цього обрав/обрала.

Що треба знати: пролонгація буде на той самий строк, як і перший депозит. Наприклад, якщо депозит був на 12 місяців, то під час пролонгації новий строк буде також 12 місяців.

УВАГА! Під час пролонгації ставка може змінитися (бути на рівні поточних ставок на момент пролонгації для строкових депозитів, або навіть бути рівною ставці по депозиту на вимогу, яка є зазвичай найменшою). Це буде вказано у договорі, тож уважно читай усі умови.

Капіталізація відсотків

Це коли нараховані відсотки не виплачуються щомісяця, а додаються до основної суми вкладу. Наступного місяця банк нараховує відсотки вже на суму з доданими відсотками.

Наприклад: ти кладеш 10 000 грн під 12 % річних. За перший місяць банк нараховує 100 грн. відсотків. Якщо є капіталізація, то в другому місяці відсотки будуть нараховуватись вже на 10100 грн (до вирахування податків).

Що треба знати: за рівної ставки дохід за депозитом з капіталізацією вищий, ніж без капіталізації. Отже, такий депозит вигідніший, бо дає змогу накопичити бажану суму швидше.

Право дострокового зняття/повернення

Це можливість зняти кошти з депозиту до завершення строку депозитного договору.

- ✓ З правом дострокового зняття/повернення.
- ✓ Без права дострокового зняття/повернення (тобто забрати кошти до завершення строку депозиту неможливо, навіть якщо тобі дуже треба).

Що треба знати : відсоткова ставка за депозитом з правом дострокового зняття/повернення нижче, ніж за депозитом без такого права.

Це можливість докладати кошти на депозит після його підписання.

Можливість поповнення

- ✓ З правом поповнення: підійде, якщо в тебе немає одразу великої суми і ти хочеш накопичити поступово.
- ✓ Без права поповнення: після відкриття вкладу додати до нього кошти вже не можна

Що треба знати : банк може встановити мінімальний розмір суми для поповнення, наприклад, не менше 1000 грн. Ставка для поповнення може бути нижчою, ніж за самим депозитом. При рівних ставках депозит з правом поповнення — вигідніший.

Досліджую



3. Попрацюйте у парах або малих групах. Допоможіть Наталі обрати депозит. Зробіть розрахунки та перевірте, чи запропонована пропозиція дійсно їй підійде.



НАТАЛЯ, 17 РОКІВ

“ Привіт, я Наталя. Влітку на канікулах я запланувала поїхати за кордон на навчання зі створення івент-агенції. На підготовку є 9 місяців. Це навчання коштує 10 000 грн. Друзі кажуть, що я вмію організовувати різні вечірки та свята і вже рік підробляю аніматоркою. Тож я вже заощадила 9400 грн. Зараз мені треба зосередитися на навчанні, тому мені треба, щоб гроші «росли» — навіть якщо я не буду до них торкатися. У мобільному додатку мого банку я знайшла такі пропозиції з оформлення депозиту. Яка з них підійде мені найкраще? ”

Депозит «Швидкий»



- ▶ Строк: 3 місяці
- ▶ Ставка: 10 % річних
- ▶ Без капіталізації
- ▶ 3 поповненням

Депозит «Потужний»



- ▶ Строк: 9 місяців
- ▶ Ставка: 12 % з капіталізацією
- ▶ Достроково зняти кошти не можна

Ощадний вклад «Вільний»



- ▶ Без фіксованого строку
- ▶ Ставка: 5 % річних
- ▶ Вільне поповнення та зняття коштів

■ Скористайтесь онлайн-калькулятором*.

Скарбниця знань



Що таке капіталізація та як працює складний відсоток?

Капіталізація приносить більший дохід при однаковій ставці завдяки складним відсоткам. Щомісяця відсотки нараховуються на тіло депозиту та відсотки за попередній період. Що довший строк і вища ставка — то більша вигода.



Відсотки на відсотки на відсотки...

Отже, якщо покласти 1000 грн на депозит на 3 роки з річною ставкою 10 %, і відсотки будуть нараховуватися за формулою складних відсотків (виплата відсотків в кінці року до вирахування податків), отримаємо наступне:

Приклад нарахування складних відсотків

1-й рік: $1000 \text{ грн} \times 0,1 \times 1 = 100 \text{ грн}$ відсотків.

Загальна сума заощаджень на кінець 1-го року – 1 100 грн

2-й рік: $1\,100 \times 0,1 \times 1 = 110 \text{ грн}$ відсотків.

Загальна сума заощаджень на кінець 2-го року – 1 210 грн

3-й рік: $1\,210 \times 0,1 \times 1 = 121 \text{ грн}$ відсотків.

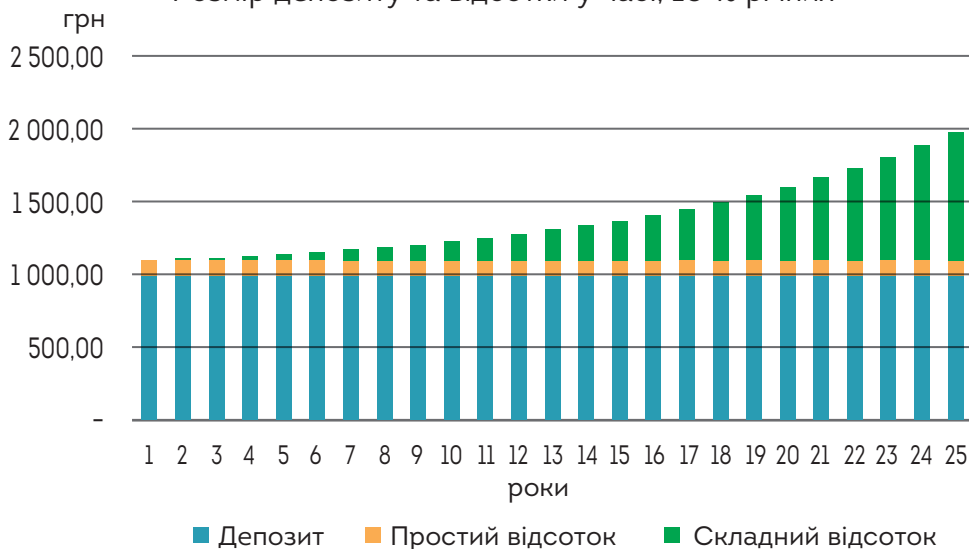
Загальна сума заощаджень на кінець 3-го року – 1 331 грн

Отже, якщо вкласти 1 000 грн на 3 роки, то за складними відсотками можна отримати на 331 грн більше, ніж за простими. За більших сум і триваліших строків фінансовий приріст суттєво зростає.

Відчутнішого ефекту капіталізація досягає на строках після 15 років.

* <https://talan.bank.gov.ua/korysne/calc/calc-deposit>

Розмір депозиту та відсотки у часі, 10 % річних



Як обчислити складний відсоток на великий строк?

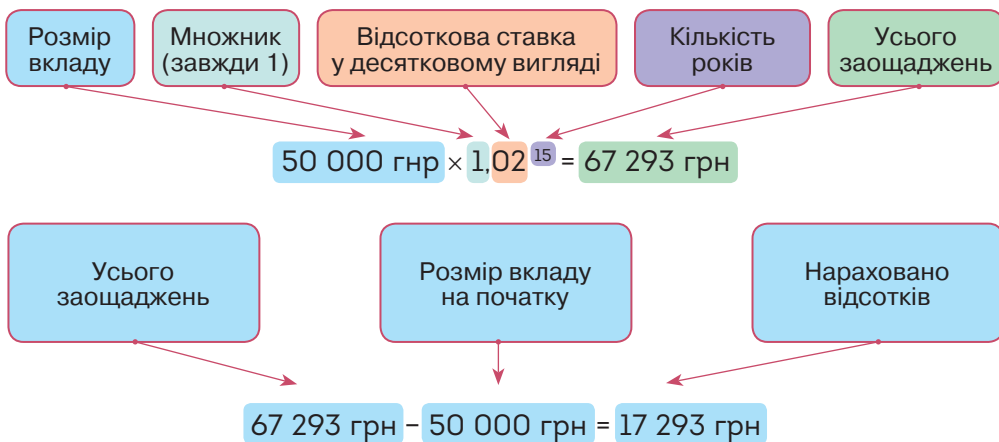
Для цього використовують інший підхід — множник (завжди 1).

Наприклад, потрібно порахувати накопичену суму, якщо розмістити 50 000 грн на 15 років під 2 % (до вирахування податків).

За методом простих відсотків сума заощаджень буде такою:

Відсотки: 50 000 грн. $\times$ 0,02 $\times$ 15 років = 15 000 грн., а усього заощадження на кінець строку складуть 65 000 грн.

Поглянь на розрахунки методом складних відсотків.



За методом складних відсотків сума заощаджень становитиме на 2293 грн більше. Тобто, обравши інший спосіб нарахування відсотків, а саме капіталізацію, ти отримаєш на 2293 грн більше доходу. У цьому та попередніх прикладах для простоти розрахунків податки не враховано.

Як швидко порахувати дохід за депозитом?

Інший спосіб обчислити розмір відсотків по депозиту — за допомогою депозитного калькулятора.

Калькулятор видає орієнтовний розрахунок, оскільки точні розрахунки залежать від фактичної кількості днів у місяці та особливих умов вкладів.

Як користуватись калькулятором?

Заповни необхідні поля:

- ✓ суму;
- ✓ ставку;
- ✓ строк розміщення коштів (у роках, місяцях або днях);
- ✓ а також вибери можливість капіталізації відсотків (так або ні).

Готово? ➔

Натисни
кнопку

«Порахувати»

Депозитивний калькулятор

Початкова сума вкладу	1,00	грн
Річна ставка за депозитом	1	%
Строк розміщення коштів	1	рік
Капіталізація відсотків	ні	✓

Досліджу



4. Виконай завдання у фінансовому щоденнику.

Що означає «вартість грошей у часі»?

Вартість грошей у часі — це ідея про те, що 100 гривень сьогодні цінніші, ніж ті ж 100 гривень у майбутньому. Чому? Бо сьогодні ти можеш за них купити більше товарів і послуг, вкласти їх і заробити на них.

Розгляньмо **приклад з депозитом**.

Ти кладеш 1000 грн на депозит під 10 % річних.

Через рік ти отримаєш 1100 грн (до відрахування податків).

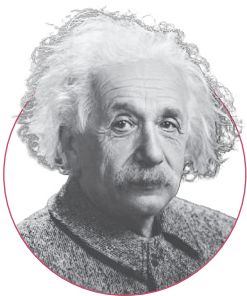
Тобто, 1100 грн через рік = 1000 грн сьогодні.

Це означає, що гроші «працювали» і принесли дохід. А якщо 1000 грн пообіцяють дати через рік, ти втратиш можливість заробити 100 грн відсотків.

Якщо ці 1000 грн ти поклав/поклала під подушку, то за рік вони будуть мати меншу купівельну спроможність через вплив інфляції. Тобто через рік ти вже на цю 1000 грн зможеш купити менше товарів чи послуг.



Отже, гроші з часом можуть або збільшувати, або втрачати цінність, і це варто враховувати під час фінансового планування. Якщо ти маєш вільні гроші, краще вкладати їх, щоб вони не знецінювалися.



“**Складний відсоток** – восьме диво світу. Хто розуміє складні відсотки – заробляє їх. Хто не розуміє – їх платить.”

АЛЬБЕРТ ЕЙНШТЕЙН

один із найвизначніших науковців XX ст., творець теорії відносності та один із творців квантової механіки

Досліджую



6. Попрацюйте в групах. Опрацюйте фінансові документи у фінансовому щоденнику та виконайте завдання до них.

- Обговоріть, що нового ви дізналися та як передбачено захист прав вкладників банків і що робити, якщо банк не виконає свої зобов'язання за договором, наприклад, не поверне вклад?

Скарбниця знань



Як безпечно відкрити депозит: покрокова інструкція та ключові документи

Якщо ти вирішив / вирішила відкрити депозит у банку, для цього потрібно підписати депозитний договір та отримати довідку про систему гарантування вкладів фізичних осіб. Обидва документи для захисту твоїх прав і гарантування безпеки коштів.

Договір має бути оформлений письмово — на папері або онлайн. Електронний договір має таку ж юридичну силу, як і паперовий. Це може бути окремий документ або публічна оферта на сайті банку. На договорі повинна стояти дата.

Депозитний договір – це письмова угода між тобою і банком.

У договорі обов'язково мають бути:

- ✓ вид депозиту;
- ✓ сума вкладу;
- ✓ строк розміщення коштів;
- ✓ розмір і порядок нарахування відсотків;
- ✓ умови зміни цих відсотків;
- ✓ порядок повернення коштів.



Навіщо потрібна довідка про систему гарантування вкладів?

Ця довідка підтверджує, що банк, у якому ти відкриваєш депозит, є учасником Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Тобто, якщо з банком щось станеться — твої кошти в межах гарантованої суми відшкодування будуть повернуті, а сам вклад відповідає умовам, за яких діє гарантія захисту коштів Фондом гарантування вкладів.

У довідці є:

- ✓ повна назва банку;
- ✓ підтвердження участі банку у Фонді;
- ✓ актуальний розмір гарантованої суми компенсації;
- ✓ перелік вкладів, які підлягають чи не підлягають гарантуванню;
- ✓ посилання на законодавство.

Банк зобов'язаний надати тобі цю довідку в день відкриття депозиту — у паперовій або електронній формі (в мобільному застосунку банку чи на e-mail).

Які документи тобі знадобляться для відкриття депозиту?

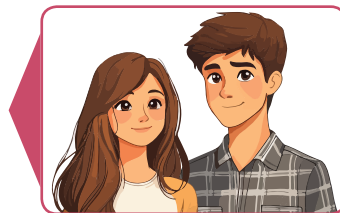


Для повнолітніх

Якщо ти новий клієнт, тобі потрібно:

- ▶ паспорт або ID-картка;
- ▶ реєстраційний номер облікової картки платника податків (РНОКПП).

Підлітки у віці від 14 до 18 років можуть самі відкрити депозитний рахунок, і самостійно розпоряджатися внесеними коштами. У випадку, коли кошти були внесені іншою особою (наприклад, батьками чи родичами), щоб розпоряджатися внесеними коштами, потрібна згода органу опіки та піклування, батьків (усиновителів) або піклувальників.



Для підлітків



Дитина до 14 років

Батьки, усиновлювачі та опікуни можуть розмістити депозит на ім'я малолітньої дитини (якій ще немає 14 років).

Коштами на такому депозиті розпоряджається законний представник дитини.

Увага! Відповідно до вимог фінансового моніторингу (часто для розміщення великих сум) банк може запросити додаткові документи, щоб перевірити джерела походження коштів. Це можуть бути виписки з рахунків іншого банку, договір купівлі-продажу майна, спадщини, дарування чи позики.

Як відкрити депозит у банку, у якому у мене немає рахунків?

Для нових клієнтів діє наступний порядок.

Крок 1 Подаєш у банк документи відповідно до переліку вище (якщо ти вже маєш відкритий рахунок у банку, додаткових документів, скоріш за все, не потрібно).

Крок 2 Перевіряєш усі умови та підписуєш договір про банківський вклад.

Крок 3 Вносиш кошти на депозит: через касу готівкою або шляхом перерахування безготівкових коштів з іншого рахунку чи засобами онлайн-банкінгу..

Крок 4 Отримуєш свій примірник договору та довідку про систему гарантування вкладів фізичних осіб.

Коли ставка за депозитом може бути зменшена?

Можливість зменшення ставки повинна бути прописана в договорі.

Банк не має права в односторонньому порядку зменшувати ставку за строковим депозитом.

Увага! У банку можуть бути передбачені комісії за зняття чи переказ коштів, уточни їх наявність перед тим, як відкривати депозит.

Чому депозит це безпечно? Роль Фонду гарантування вкладів фізичних осіб?

Якщо банк не може виконати свої зобов'язання перед вкладниками (стає неплатоспроможним), такий депозит поверне Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. Ця установа створена державою з метою захисту прав і законних інтересів вкладників банків та зміцнення довіри до банківської системи України.



Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО) — це державна установа, створена для того, щоб:

- ✓ гарантувати вклади населення та фізичних осіб-підприємців;
- ✓ захищати права кредиторів;
- ✓ підвищувати фінансову обізнаність населення для забезпечення довіри до фінансової системи та добробуту суспільства;
- ✓ виводити неплатоспроможні банки з ринку, а також ліквідовувати їх у разі необхідності.

Увага! Не всі вклади підпадають під гарантування ФГВФО, тому, уточни у банку, чи розповсюджується на твій вклад гарантія повернення.



Які вклади гарантуються?

Гарантії поширюються на:

- ✓ банківські депозити у гривні та іноземній валюті;
- ✓ рахунки в банках (у т. ч. зарплатні, студентські, пенсійні картки);
- ✓ іменні депозитні сертифікати.

Внески ФОП також гарантуються.

Сторонами договору повинні бути «банк» та «вкладник», жодні інші формулювання, як-от «інвестор», «клієнт фінансової компанії» або «страхувальник» не дають права на компенсації.



ФГВФО не відшкодовує такі кошти:

- 1 вклади у банківських металах;
- 2 вклади, які підтверджує ощадний сертифікат на пред'явника;
- 3 кошти, цінності, розміщені на зберігання у сейфових скриньках
- 4 передані у довірче управління кошти;
- 5 депозити, оформлені на індивідуальних пільгових умовах, відмінних від поточних ринкових;
- 6 якщо сума до 10 гривень;
- 7 вклади, які розмістила пов'язана з банком особа.

Важливо! Компенсації підлягає як основна сума внеску, так і відсотки, які були нараховані станом на дату, коли було оголошено про початок виведення банку з ринку або про початок ліквідації, у межах гарантованої суми. На цю саму дату за курсом НБУ перерахують вклади у валюті разом з відсотками, їх будуть компенсувати у гривні.

Який розмір компенсації?

Протягом дії воєнного стану та 3 місяців з дня його припинення чи скасування – Фонд відшкодовує 100 % кожному вкладнику, включаючи відсотки, нараховані станом на кінець дня, що передує дню початку виведення банку з ринку.

Після скасування воєнного стану в Україні – гарантована сума складе до 600 000 грн на одного вкладника в одному банку.



Приклад: якщо ти розмістиш 750 000 грн у банку, який збанкрутує, і це буде відбуватися після 3-х місяців з дня завершення або припинення дії воєнного стану, тобі гарантовано компенсують тільки 600 000 гривень.

Важливо! Перед тим, як розміщувати депозит, перевір на сайті Фонду*, чи є цей банк дійсним учасником членом Фонду. В іншому разі депозит не буде підлягати гарантуванню.

Основний документ, яким необхідно керуватись, та який визначає та захищає права вкладника – Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб»**.

Досліджую



7. Виконай в **е**-додатку завдання 4.2.

8. Проаналізуй фінансовий план Євгенії та запропонуй, як можна досягнути її фінансових цілей швидше, зроби розрахунки.



ЄВГЕНІЯ

“ Привіт, мене звати Євгенія. Я учениця старших класів, після школи хочу стати шеф-кухаркою та відкрити власний ресторан. Я вже давно заощаджую і набирила 5700 грн. Я хочу купити навушники за 1500 грн через рік, набір кухонного приладдя за 15 000 грн через 5 років та поїхати в гастроелекспедицію, яка коштує 30 000 грн через 10 років. На ощадному рахунку в банку мої кошти розміщені під 1,5 %.

Мета		Розрахунки			Фінансовий план	
Фінансова ціль	Вартість	Скільки є заощаджень	Скільки потрібно заощадити	Час	Скільки треба заощаджувати з урахуванням ставки 1,5 %*	
					на місяць	на рік
Навушники	1500 грн	200 грн	1300 грн	1 рік	108 грн	1291 грн
Кухонне приладдя	15 000 грн	500 грн	14 500 грн	5 років	235 грн	2825 грн
Гастроелекспедиція	30 000 грн	5000 грн	25 000 грн	10 років	193 грн	2321 грн

За методом фінансової ренти

* www.fg.gov.ua

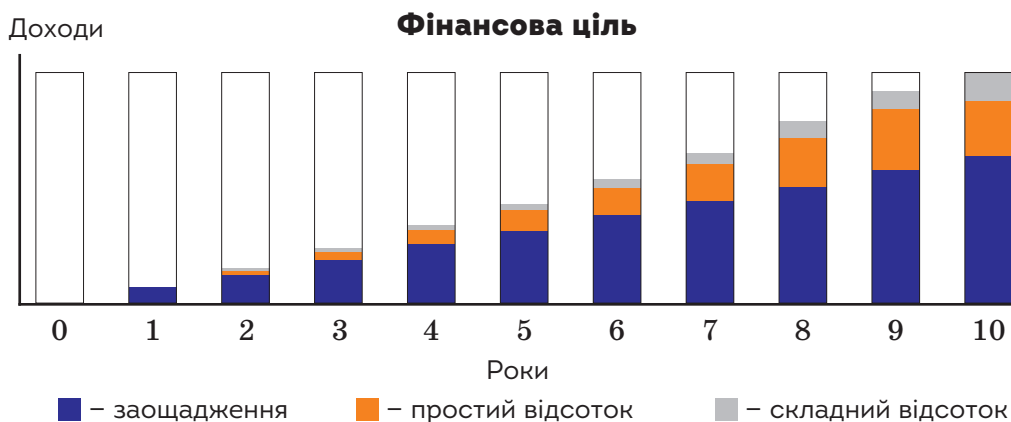
** <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4452-17#Text>



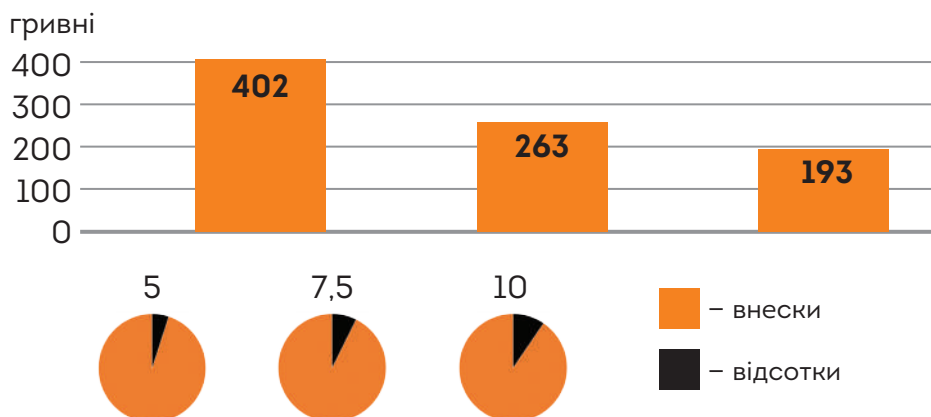
Як змусити гроші працювати: метод фінансової ренти?

Уяви, що твою мрію можна «купити». Може, це поїздка до іншої країни, новий телефон, велосипед або навчання на курсах. Сума, яку потрібно назбирати, спершу може здаватися великою. Але якщо розділити її на маленькі регулярні внески — мрія стає реальною.

Регулярні заощадження — це простий і дієвий спосіб накопичити гроші. І зовсім не обов'язково одразу відкладати великі суми. Головне — **почати заощаджувати якомога раніше**, навіть якщо це буде лише 10 гривень на тиждень. З часом завдяки **силі складного відсотка** навіть ці невеликі внески можуть вирости в значні суми.



Що довше ти будеш заощаджувати, то меншими можуть бути внески і більшу частку будуть відігравати відсотки. Наприклад, якщо ти хочеш заощадити 25 000 грн на ощадному рахунку під 1,5 % річних, відкладай щомісяця по 402 грн протягом 5 років, або 263 грн протягом 7,5 років чи всього 193 грн протягом 10 років (без врахування податків) методом фінансової ренти.



Як працює метод фінансової ренти?

Ось простий приклад. Якщо ти відкладаєш щомісяця по 500 грн, то за рік матимеш 6000 грн. А якщо ці гроші покласти на депозит під 10 % річних, то отримаєш майже 290 грн зверху. Якщо продовжувати заощаджувати далі, то за 5 років твоя сума зросте до майже 39 000. Тобто майже на 9000 більше за рахунок складного відсотка (до вирахування податків). Це і є ефект **накопичення плюс дохід — гроші працюють на тебе**. Щоб обчислити, скільки саме треба заощаджувати або яку суму можна отримати, якщо регулярно відкладати рівні суми, використовують **метод фінансової ренти**.

Детальні розрахунки наведено у фінансовому щоденнику.

Метод фінансової ренти

$$FV = PMT \cdot \frac{(1+i)^n - 1}{i}$$

FV — майбутня вартість (яку отримаєш у кінці періоду);

PMT — щомісячний внесок;

i — періодична процентна ставка (як десяткове число, тобто 10% = 0.10);

n — загальна кількість місяців.

Досліджую



9. Як зберегти 1000 грн за таких умов: строк — 1 рік, інфляція – 5 %?

■ Виконай в **е-додатку** завдання 4.3.

Головна думка



Депозит — це надійний інструмент накопичення, який допомагає зберігати гроші, планувати витрати і захищати їх від інфляції. **Регулярні заощадження** — ключ до фінансової незалежності, здійснення мрій і впевненості в завтрашньому дні. Пам'ятай про ціну грошей в часі та використовуй силу складного відсотка.



Якщо ви хочете розвинути впевненість у собі, то маєте контролювати власні фінанси.

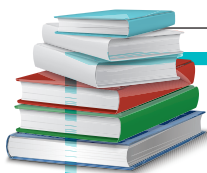


БОДО ШЕФЕР,

«Шлях до фінансової свободи. Ваш перший мільйон за сім років»



ПОЛИЧКА ЗНАНЬ



- *Б. Шефер. «Шлях до фінансової свободи. Ваш перший мільйон за сім років»*
- *Н. Камберленд. «100 правил для майбутніх мільйонерів»*

Рефлексія



Поміркуй і дай відповіді на запитання.

- ▶ Що тобі вдалося зробити за урок?
- ▶ Що з опанованого ти будеш використовувати в житті?
- ▶ Що нового ти можеш розказати про гроші батькам або близьким, друзям і знайомим?

Перевір себе



ЗНАННЯ

- 1 Як підліток може відкрити депозит? Які документи потрібні?
- 2 Ти плануєш відкрити депозит у банку, але хочеш мати можливість зняти кошти в будь-який момент, якщо це буде необхідно. Який вид депозиту слід обрати?

А депозит на вимогу

Б строковий депозит

В депозит із капіталізацією

Г депозит із поповненням



РОЗУМІННЯ

- 3 Поясни своїми словами, як процентна ставка перетворюється на відсотки за рахунком? Що ще, крім ставки, впливає на суму нарахованих відсотків?
- 4 Виконай в **е-додатку** завдання 4.4.



АНАЛІЗ

- 5 Обчисли орієнтовну суму, яку ти можеш отримати після завершення строку строку депозитної угоди на таких умовах: сума депозиту 60 000 грн, ставка — 15% річних, строк — 1 рік без капіталізації відсотків. Врахуй також стягнення податків з доходу за депозитом. Виконай в **е-додатку** завдання 4.5.

СТВОРЕННЯ

- 6 Виконай завдання «Депозит з поповненням: гроші в дії» у фінансовому щоденнику.

ВЛАСНА ДУМКА

- 7 Альберт Ейнштейн називав складний відсоток восьмим чудом світу, як ти вважаєш, чому? Як складний відсоток може допомогти тобі під час заощаджень на депозиті?

ВПРАВИ ДЛЯ ДОМАШНЬОЇ РОБОТИ

У групах дослідіть сайти банків та оберіть діючі пропозиції для оформлення депозиту в розмірі 10 000 грн на 6 або 12 місяців (на вибір). Визначте найвигіднішу пропозицію, обґрунтуйте свій вибір. Презентуйте результати в класі.

§ 5. Кредит без проблем

Фінансовий пазл



Кредит — це пастка чи фінансова можливість?

Джерело натхнення



Вільям Шекспір у «Гамлеті» вустами Полонія, головного королівського радника, який відправляє свого сина Лаерта у подорож, промовляє так:



*«Neither a borrower nor a lender be
For loan oft loses both itself and friend, And
borrowing dulls the edge of husbandry»*

*Не позичай нікому і ні в кого;
Бо, даючи у борг, втрачаєш часто
І гроші, й друга; беручи ж у борг,
Чуття ощадності помалу тупиш.*

Переклад Л. Гребінки

Досліджую



1. У групах обговоріть, які кредити надають банки. На які цілі варто брати кредит, а коли краще від нього відмовитись?

КОРОТКОСТРОКОВІ, БЕЗ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ (БЛАНКОВІ)



Кредитна картка
з пільговим періодом



Розстрочка
(оплата частинами)



Кредит готівкою
на споживчі цілі

ДОВГОСТРОКОВІ, ЗАБЕЗПЕЧЕНІ



Автокредит



Іпотека

Інші типи кредитів, такі як гроші до зарплати, фінансовий лізинг та ломбардний кредит, які видають небанківські фінансові установи, ми розглянемо у § 6.



Чи правда, що борг — це завжди погано?

Існує поширена помилкова думка, що будь-який борг — це «погано». Насправді є багато ситуацій, коли позика може допомогти придбати речі, які позитивно впливають на життя і навіть покращують фінансове становище з часом.

Наприклад, позика на купівлю житла.

Позичання – це отримання грошей від іншої особи за домовленістю, що ти повернеш їх у майбутньому.



Позичати гроші в банку можна лише з 18 років.

Борг – це зобов'язання повернути в майбутньому певну суму грошей або якусь річ, взятую в позичку, і заплатити за її користування винагороду власнику за його вимогою.

Кредит – це різновид боргу, коли одна сторона (кредитор) позичає іншій (позичальнику) гроші або товари під певні умови користування: строк повернення кредиту, винагорода кредиту (відсотки), мета або напрям використання кредитних коштів.

Ти можеш позичити неформально в друзів чи родичів або оформити кредит у банку, уклавши кредитний договір. Якщо до позичених коштів додаються відсотки, то ти повернеш більше, ніж позичав/позичила.

Кредит — це не лише кошти, отримані в борг від фінансової установи, це насамперед зобов'язання, які треба:

- ✓ використати за призначенням (наприклад, іпотечний кредит не можна використати для купівлі авто чи одягу);
- ✓ вчасно повернути;
- ✓ сплатити відсотки та інші платежі (наприклад, комісії, а у випадках порушення умов договору — пені, штрафи).

Тож, кредит — це всього лише фінансовий інструмент. Однак залежно від того, навіщо ти береш гроші в борг, кредит може вважатися «хорошим» або «поганим» для тебе.

Наприклад, кредит на навчання, яке дасть змогу отримати кращу роботу; іпотечний кредит на житло, якщо щомісячний кредитний платіж посильний і нерухомість зростає в ціні; кредит на бізнес, який може принести прибуток.

Ознаки такого кредиту: невисока ставка, прозорі умови, є чіткий план, як ти будеш повертати борг, кредит працює на тебе.

Хороший кредит – це кредит, який допомагає заробити або поліпшити твоє життя та має вигідні умови.

Поганий кредит – це кредит, який береться під впливом емоцій, незаплановано, без чіткої потреби та на не вигідних умовах.

Наприклад, кредит для задоволення тимчасових бажань, дорога відпустка, брендові речі чи айфон, щоб вразити друзів.

Ознаки такого кредиту: висока переплата, жодної фінансової вигоди, у тебе немає чіткого плану повернення боргу, кредит працює проти тебе.

Досліджую



2. Визнач «хороші» та «погані» причини для оформлення кредиту. Виконай завдання у фінансовому щоденнику.



Скарбниця знань



Які бувають кредити?

ЗА ТИПОМ ПОЗИЧАЛЬНИКА

Для населення (фізичних осіб)

споживчі кредити, наприклад:

- ➔ іпотека
- ➔ автокредит
- ➔ кредитна картка
- ➔ кредит готівкою на різні потреби
- ➔ розстрочка (оплата частинами)

Для бізнесу

кредитна лінія, овердрафт, фінансовий лізинг, факторинг тощо

ЗА ТИПОМ КРЕДИТОРА

Кредит в банку

(У цьому параграфі ми поговоримо про банківські кредити)

Кредити від:

- ➔ Кредитних спілок
- ➔ Ломбарди
- ➔ Фінансові компанії, що видають мікрокредити
- ➔ Лізингові компанії

КРЕДИТИ ЗА СТРОКОМ

Короткострокові кредити — зазвичай до 1 року. Для дрібних покупок або фінансування потреб, наприклад, кредитна картка або розстрочка.

Середньострокові кредити — від 1 до 5 років.

Довгострокові кредити — понад 5 років. Наприклад, іпотека та автокредит

ЗА ТИПОМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Без забезпечення (бланкові) кредити — не мають застави, але мають вищу процентну ставку. Наприклад, кредит готівкою або кредитна картка.



Забезпечені кредити мають:

- ➔ заставу.
- ➔ поручителя, який зобов'язується погасити борг позичальника перед кредитором, якщо позичальник не зможе.

Наприклад, кредит на житло або авто.

ЗА СПОСОБОМ ПОГАШЕННЯ

Класика — погашення тіла кредиту відбувається за графіком, відсотки нараховуються на залишок основної суми боргу. На початку платежі завжди більші, ніж в кінці, а сума боргу з кожним погашенням скорочується.

Аннуїтет — погашення усієї заборгованості за кредитом відбувається рівними платежами, які включають в себе і борг, і відсотки, протягом усього часу дії кредитного договору.

Застава є гарантією для банку, що кредит буде повернуто, якщо у позичальника виникнуть фінансові труднощі. Наприклад, коли ти купуєш житло в кредит, оформлюється іпотека (застава нерухомого майна). Це означає, що якщо ти перестанеш платити за кредитом, то банк

Поручитель — це той, хто погоджується сплатити банку ваш кредит із відсотками, якщо у вас будуть фінансові труднощі.

може продати твоє житло і погасити отриманими коштами твій борг.

Зазвичай, це хтось із родини позичальника.

Які кредити називають споживчими?

Це кредити для задоволення особистих потреб людини, наприклад: купити техніку, меблі, автомобіль чи житло, зробити ремонт вдома або просто отримати необхідну грошову суму.

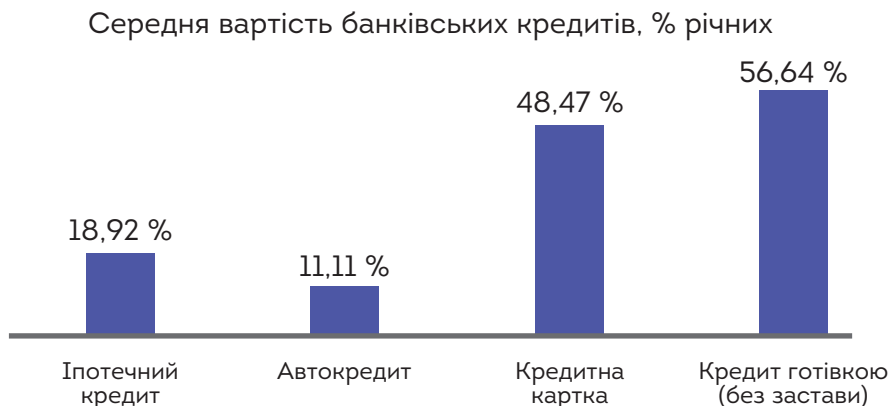
Вид споживчого кредиту	Призначення	Особливості
Кредит на придбання товарів	Побутова техніка, меблі, інші речі	Оформлюється в магазині (фізично або на сайті). Може передбачати авансовий платіж
Розстрочка (оплата частинами)		На відміну від кредиту на придбання товарів, вартість кредиту «зашивається» в ціну товару або в комісії

Вид споживчого кредиту	Призначення	Особливості
Кредит на автомобіль або житло (іпотека)	Придбання нерухомості або транспортного засобу	Ці кредити потребують авансу та обов'язкового страхування майна. Куплений об'єкт є заставою. У разі несплати банк має право на її вилучення і продаж. Договори застави посвідчує нотаріус.
Грошові кошти (готівковий кредит)	Будь-які цілі: ремонт, навчання, лікування тощо	Видається банками або фінансовими компаніями. Може мати пільговий період, можливість оформлення на довгий термін, погашення частинами згідно з графіком
Кредитний ліміт на картці	Повсякденні витрати, інтернет-покупки	Кредитна картка з установленим кредитним лімітом, у межах якого можна здійснювати покупки в магазині та інтернеті. Якщо на картці передбачений пільговий період і ти будеш встигати повернути суму боргу у встановлений строк, відсотки не будуть нараховуватись, тож використання такої картки може бути вигідно

Досліджую



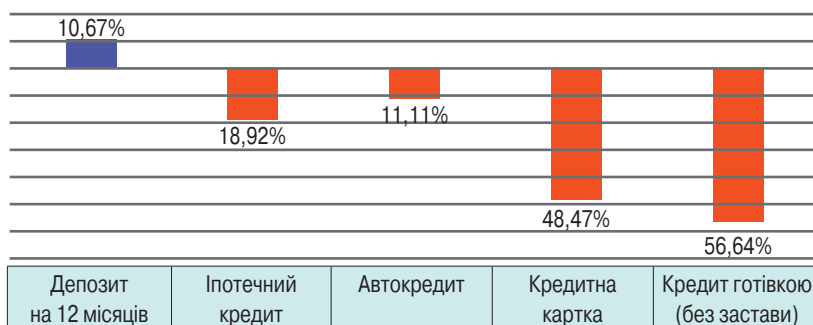
3. Ознайомся зі статистикою середніх ставок за кредитами в Україні станом на червень 2025 року. Який кредит коштує найдешевше, а який найдорожче? Як ти вважаєш, чому?



4. Ознайомся з порівнянням вартості середніх ставок за банківськими депозитами та кредитами, який висновок з точки зору фінансових рішень можна зробити? (Пригадай § 3 та § 4).

Важливо знати, що відсотки, які банки платять за твоїми заощадженнями, зазвичай нижчі за ті, які вони стягують за кредитами. Різниця між цими ставками — це процентний дохід (маржа) банку, адже банки — це комерційні установи.

Порівняння середніх ставок за банківськими депозитами та кредитами у грн, % річних



5. Попрацюйте в групах. Виконайте в е-додатку завдання 5.1.

6. Попрацюйте в парах. Уявіть себе фінансовими консультантами / консультантками та допоможіть Тетяні ухвалити далекоглядне фінансове рішення щодо оформлення кредиту.



ТЕТЯНА, 22 РОКИ

“ Хоче придбати новий велосипед. Вона студентка 4 курсу та вивчає хореографію. Тетяна вже рік працює у кол-центрі, і у банку їй готові надати кредит у розмірі 40 000 грн під низький відсоток. Тепер їй потрібно вирішити, на який строк краще взяти позику. ”

Строк кредиту	Реальна річна процентна ставка, відсотків річних	Розмір відсотків до сплати, грн	Орієнтовна сума боргу клієнта за весь за весь строк користування кредитом, грн	Щомісячний платіж
1 рік	16.9 %	3755,50 грн	43 755,48 грн	3646,29 грн (12 місяців)
2 роки	16.9 %	7418,45 грн	47 418,48 грн	1975,77 грн (24 місяці)
3 роки	16.9 %	11 268,28 грн	51 268,32 грн	1424,12 грн (36 місяців)

■ Дайте відповіді на запитання.

- ▶ Який варіант варто обрати Тетяні? Чому?
- ▶ Чи обов'язково Тетяні брати кредит? Які ще варіанти купівлі велосипеда можна їй порадити?
- ▶ Який висновок можна зробити? Як пов'язані строк та щомісячний платіж?

Скарбниця знань



Як розрахувати відсотки за кредитом?

Коли ти позичаєш гроші — їх потрібно повертати. Є три складові, які ти маєш оплатити:

- ✓ основна сума позики (так зване «тіло кредиту»);
- ✓ відсотки за кредитом;
- ✓ комісії або додаткові збори, пов'язані з позикою.

Коли ти позичаєш гроші у банку, він додає відсотки до суми твого боргу.

Для обчислення простих відсотків використовується формула:

Тіло × Відсоткова ставка
(у десятковому вигляді) ×
Час (у роках)

Наприклад:

Якщо ти позичаєш 1000 грн під 20 % річних на 1 рік:

$1000 \text{ грн} \times 0.2 \times 1 = 200 \text{ грн}$ — це сума відсотків.

Загальна сума повернення = Сума боргу + Відсотки =
 $= 1,000 \text{ грн} + 200 \text{ грн} = 1,200 \text{ грн}$

Досліджую



7. Використовуючи формулу для розрахунку вартості кредиту за простими відсотками, обчисли загальну суму, яку потрібно буде повернути, якщо позичити **3000 грн** на **1 рік** під такі ставки: 8 %, 25,5 %, 36,8 % та 1499 % річних. Який висновок можна зробити? Яка залежність між ставкою та ціною кредиту?

Скарбниця знань



Що означає «плаваюча» та «фіксована» ставка за кредитом?

Коли ти береш позику або відкриваєш депозит, варто пам'ятати, що **ставка може змінюватися**. Це залежить від типу кредитування:

Кредит під фіксовану ставку гарантує незмінну ставку упродовж всього строку позики.

Перевага: ти знаєш заздалегідь, скільки маєш сплачувати щомісяця.

Недолік: якщо ставки на ринку знизяться — ти все одно платитимеш більше.

Позика зі змінною (або плаваючою) ставкою означає, що розмір платежів може змінюватися. Випадки зміни ставок та спосіб розрахунків повинні бути одразу прописані у договорі.

Плаваюча процентна ставка зазвичай встановлюється на довгострокові кредити, такі як іпотека чи автокредит.

Перевага: якщо ринкові ставки знижуються — ти платиш менше.

Недолік: якщо ставки ростуть — твої платежі збільшаться.

Комбінована процентна ставка поєднує умови фіксованої та плаваючої ставок. Наприклад, перший рік може діяти фіксована процентна ставка, а потім — плаваюча.

З чого складається вартість кредиту?

Вартість кредиту — це не лише сума, яку ти позичаєш, а загальні витрати, які виникають у позичальника під час отримання кредиту аж до моменту його повного погашення.

Вона включає як **прямі**, так і **непрямі витрати**.

Реальна річна процентна ставка, річних

ПРЯМІ ВИТРАТИ

Це платежі, які напряду сплачуються фінансовій установі.

Проценти — основна плата за користування кредитом, нараховується за визначеною процентною ставкою (її ще називають «номінальна» ставка, річних).

Комісії — разові чи регулярні платежі, пов'язані з обслуговуванням кредиту.

НЕПРЯМІ ВИТРАТИ

Це витрати на користь третіх осіб, пов'язані з обслуговуванням або оформленням кредиту:

- **страхування** (життя, майна, ризику неповернення боргу);
- **оцінка майна, переданого в заставу;**
- **нотаріальні, юридичні, посередницькі послуги** тощо.

Яка ставка показує реальну вартість кредиту?

Номинальна процентна ставка – це основна процентна ставка, яка не включає додаткові витрати, наприклад комісії.

Реальна річна процентна ставка враховує всі витрати: як прямі, так і непрямі. Визначає повну вартість кредиту для позичальника.

ОГОЛОШЕННЯ ВІД «НАДІЙНИЙ БАНК»

Пропозиція місяця: Споживчий кредит під 0,01 % на день!

Умови кредиту

Сума: 10 000 грн

Термін: 12 місяців

Щомісячна комісія: 3 %

Разова комісія за оформлення кредиту: 500 грн

Страхування ризику неповернення кредиту: 300 грн

Реальна річна процентна ставка — 47,6 % річних

Орієнтовна загальна вартість кредиту для споживача за весь строк користування кредитом (у т. ч. тіло кредиту, відсотки, комісії та інші платежі), грн:
14 760 грн

Порада на мільйон

Реальна річна процентна ставка є найоб'єктивнішим критерієм для порівняння пропозицій різних кредиторів.

Що нижча реальна ставка — то дешевше кредит.



Як працює кредитний калькулятор?

Вартість кредиту та переплату за отримання кредитних коштів можна порахувати на кредитному калькуляторі на офіційних сайтах банків або небанківських фінансових установ.

Використовуй кредитний калькулятор щоб провести попередні розрахунки та дізнатись загальну вартість кредиту, щомісячний кредитний платіж — з урахуванням усіх додаткових витрат.





8. Ознайомся з прикладом кредитного калькулятора на сайті Центру фінансових знань «ТАЛАН» НБУ*.

■ Виконай завдання на обчислення у фінансовому щоденнику.

9. Обговоріть у парах, чому банк видає кредити клієнтам на різних умовах. Виконайте завдання та проаналізуйте, що впливає на рішення банку.



ОЛЕНА, 29 РОКІВ

“ Працює сімейною лікаркою в Тернополі. Ще з 14 років вона відкрила рахунок у банку, і має кілька депозитів. Вона вже купувала пральну машину у розстрочку, вчасно погасила борг і жодного разу не допускала прострочень. Банк видав їй кредитну картку з високим кредитним лімітом — 150 000 грн, адже її кредитна історія бездоганна. Олена активно заощаджує і тримає свої кошти на депозитах, вона планує використовувати картку для невеликих непередбачуваних витрат, якщо швидко будуть потрібні гроші. ”



КАТЕРИНА, 23 РОКИ

“ Працює дизайнеркою інтер'єрів. Вона нещодавно закінчила навчання, працює офіційно менше року. У неї є відкритий рахунок у банку, але вона поки що не має кредитної історії. Катерина мріє придбати власне авто в кредит. Їй потрібно спершу сформуванати позитивну кредитну історію. Банк надав їй кредитну картку з мінімальним лімітом — 25 000 грн. Катерина пообіцяла собі користуватись нею обережно і не витратити зайвого. ”



ЄВГЕН, 28 РОКІВ

“ Талановитий музикант із Вінниці. Раніше Євген не раз брав кредити на апаратуру, але пропускав платежі, через що кілька разів мав проблеми з банками та сплачував штрафи. Зараз він звернувся до банку, щоб отримати кредитну картку. Євген планує вирушити в концертний тур зі своїм гуртом, і в нього можуть виникнути різні непередбачувані витрати. Однак через зіпсовану кредитну історію банк відмовився видати йому кредитну картку. ”

* <https://talan.bank.gov.ua/korysne/calc/calc-credit>

- Поміркуйте, як Катерина та Євген можуть сформувати позитивну кредитну історію? Яку фінансову пораду можна їм дати на майбутнє?
- Якби ти був працівником/була працівницею банку, яке рішення ти ухвалив би/ухвалила би? На що ти звернув /звернула увагу, щоб вирішити, давати кредит чи відмовити?

Скарбниця знань



Як банк приймає рішення про надання кредиту?

Надання кредитів — одна з основних функцій комерційного банку. Рішення щодо кредитування приймається окремо для кожного позичальника.

На основі інформації, поданої позичальником, перевіреної і проаналізованої банком, ухвалюється рішення про надання чи відмову в наданні йому або їй кредиту. Залежно від суми та інших параметрів кредиту, наприклад, наявності забезпечення та поручителів, перелік необхідної інформації й складність аналізу суттєво відрізняються. Маленькі суми видаються на основі скорингу — це автоматизована модель, яка швидко розраховує, чи можна надавати позичальнику кредит.

Мета банку не тільки заробити відсотки, а й правильно оцінити кредитний ризик: чи зможе позичальник регулярно сплачувати кредитні платежі та вчасно повернути кредит. Підрозділ ризик-менеджменту банку повинен спрогнозувати також і негативний сценарій: що буде, якщо позичальник втратить роботу. Коли мова йде про великі суми, наприклад, як під час іпотечного кредитування, прийняття рішення може тривати більше місяця.

Неповернення кредитів призводить до того, що банк не може розраховуватись із вкладниками за депозитами, відповідно не зможе видавати нові кредити. У таких випадках банку та позичальнику необхідно домовлятися про реструктуризацію боргу (*дізнавайся про це більше у § 6*).



Що означає «кредитна історія»?

Під час ухвалення рішення про видачу позичальнику кредиту банк обов'язково здійснює **перевірку кредитної історії клієнта**.

У кредитній історії фіксуються всі кредити, кредитні картки, поруки, за кредитами інших осіб.

Якщо ти хоча б раз звертався за позикою або мав кредитний ліміт — у тебе вже є кредитна історія.

Кредитна історія — це звіт про всі поточні та сплачені кредити позичальника, який містить інформацію, наскільки сумлінно та вчасно погашалася заборгованість.

Коли ти подаєш заявку на кредит або хочеш придбати товари у розстрочку, кредитор зазвичай просить твій дозвіл, щоб отримати доступ до цього звіту. Ці звіти надаються **бюро кредитних історій** — організації, які збирають фінансову інформацію про тебе від кредитних установ (не тільки банків) і формують звіт. Потім, коли ти звертаєшся за новим кредитом, бюро передає звіт кредитору. Кредитна історія допомагає банкам оцінити кредитний ризик і здатність клієнта повертати гроші вчасно.

Негативна кредитна історія — причина для відмови або встановлення жорсткіших умов надання кредиту.

Які клієнти гарантовано отримують позику в банку?

Окрім кредитної історії, банк оцінює також твою кредито- та платоспроможність. Навіть якщо в тебе ідеальна кредитна історія, але банк вважає, що **ти не зможеш оплачувати позику**, тобі можуть не дати всю бажану суму.

Кредитоспроможність — це здатність позичальника вчасно та повністю повернути кредит.

Вона визначається на основі кредитної історії, рівня доходів, наявності боргів, стабільної зайнятості та особливостей фінансової поведінки.

Наприклад: ти заробляєш 15 000 грн, а на всі щомісячні витрати (включаючи існуючі кредити) витрачаєш 14 500 грн. Це означає, що твоя платоспроможність низька, і банк, імовірно, відмовить у новому кредиті.

Причинами відмови банку позичальнику в кредитуванні можуть бути:

- ✓ наявність поточного прострочення навіть на мінімальну суму;
- ✓ затримки в платежах за минулими позиками;
- ✓ велика кількість відкритих кредитів;
- ✓ недостатній рівень доходів для обслуговування кредиту.

Кредитний рейтинг — це показник кредитоспроможності позичальника та ймовірність виконання ним/нею взятих на себе зобов'язань.



Платоспроможність — це можливість виконувати свої поточні фінансові зобов'язання. Вона залежить від рівня поточних доходів і регулярних витрат.



11. В **е**-додатку ознайомся з інструкцією від Національного банку України для споживачів «На що звертати увагу, коли берете споживчий кредит?» (завдання 5.2). Які кроки наводяться у ній?



Як правильно обрати кредит? Основи відповідального кредитування

1 Для чого потрібен кредит і коли його варто брати

Важливо брати кредит лише тоді, коли це дійсно необхідно, він відповідає вашому фінансовому плану та можливостям. Варто уникати кредитів заради імпульсивних покупок чи витрат, які не мають довгострокової користі.

2 Як оцінити власну платоспроможність

Перед тим як оформити кредит:

- полічи, яку суму щомісячного платежу ти можеш собі дозволити. Бажано, щоб вона не перевищувала 30 % щомісячного доходу. В іншому разі обслуговувати кредит швидше за все буде складно;
- склади графік обслуговування кредиту на весь строк з усіма додатковими платежами. Обирай мінімальні, але комфортні строки виплат, які не змусять економити на повсякденних потребах;
- проаналізуй свої постійні витрати, фінансові резерви, інші кредити;
- перевір кредитну історію. Якщо ти маєш позитивну історію без прострочень, банк може надати кращі умови.

3 Як порівнювати кредитні пропозиції

Перед вибором кредиту обчисли загальні витрати за кредитом (можеш використати для цього кредитний калькулятор) та порівняй пропозиції різних фінансових установ.

Якщо ти будеш брати кредит, більший за мінімальну зарплату, строком більше ніж на один місяць, то фінансова компанія повинна надати тобі не тільки договір, але й паспорт споживчого кредиту. У цьому документі зазначаються **реальна річна процентна ставка** та додаткові комісії.

Паспорт споживчого кредиту – це документ, який банк або фінансова установа зобов'язана надати клієнту перед підписанням кредитного договору.

У ньому вказані:

- розмір кредиту;
- реальна річна процентна ставка;
- всі комісії та додаткові платежі;
- умови дострокового погашення;
- інша важлива інформація про кредит.

Умови, наведені в паспорті споживчого кредиту, мають бути зазначені і в кредитному договорі.

Істотні умови кредиту – це стандартизовані відомості про кредитну програму, які банки публікують на своїх сайтах.

Вони включають загальні характеристики кредиту, однак конкретні умови для позичальника формуються індивідуально на основі оцінки його кредитоспроможності.

Паспорт кредиту та істотні умови кредиту банки оформлюють за єдиним зразком, щоб було зручно порівнювати пропозиції різних банків і фінансових.

Уважно читай договір перед підписанням та за потреби задавай уточнюючі питання менеджеру банку. **Не підписуй** договір, якщо в ньому є незрозумілі або сумнівні умови.

ЦІКАВО!

Позичальник має право відмовитися від кредиту протягом 14 днів з дати підписання кредитного договору, навіть після того, як гроші були видані. Цим правом можна скористатися без потреби пояснювати причину відмови.

Оформлення кредиту онлайн

Кредитний договір, підписаний онлайн за допомогою одноразового паролю, має таку саму юридичну силу, як і договір у паперовій формі.



Знай свої права

Банки не мають права:

- ☑ примушувати купувати додаткові послуги як умову кредиту (крім зв'язкового страхування);
- ☑ накладати штрафи за дострокове погашення;
- ☑ змінювати умови в односторонньому порядку без попередження.



Досліджую



12. Виконай в **е-додатку** завдання 5.3. Прочитай кредитний договір і дай відповіді на запитання.

Головна думка



Кредит — це корисний фінансовий інструмент, якщо користуватись ним розумно. Щоб він працював на тебе, дотримуйся простих кроків:

- ▶ обирай мету кредитування відповідально;
- ▶ реалістично оцінюй свої фінансові можливості;
- ▶ виконуй взяті фінансові зобов'язання.

ПОЛИЧКА ЗНАНЬ



- *К. Вермонд. «Таємне життя грошей»*

“

Дай собі кредит. Тепер, коли тобі вже відомо, що кредит може як позбавляти клопотів, так і завдати їх, гадаю, варто тимчасово облишити цей варіант і натомість спробувати – зберегти свої гроші. Знаю. Божевільна ідея. Ми всі звикли діяти так: побачив, купив, розрахувався згодом. Проте, власники кредитних карток дуже часто платять за покупки більше, ніж здається.

”



КІРА ВЕРМОНД. «Таємне життя грошей»

Рефлексія



Поміркуй і дай відповіді на запитання.

- ▶ Що тобі вдалося зробити за урок?
- ▶ Що з опанованого ти будеш використовувати в житті?
- ▶ Що нового ти можеш розказати про кредит батькам або близьким, друзям і знайомим?



ЗНАННЯ

- 1 Що таке кредитна історія та як її формують?
- 2 Що означає кредитоспроможність? Яку людину можна назвати кредитоспроможною?

РОЗУМІННЯ

- 3 Поясни, як ти розумієш, що таке «гарні» та «погані» причини для кредиту.
- 4 Ти плануєш взяти кредит у банку. На яку процентну ставку тобі слід орієнтуватися, щоб дізнатися суму всіх витрат за кредитом?

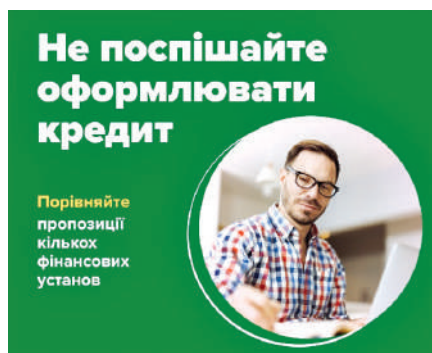
АНАЛІЗ

- 5 Виконай у фінансовому щоденнику завдання «Авто для Павла».

СТВОРЕННЯ

- 6 Уяви себе в ролі працівника/працівниці НБУ, який/яка опікується розвитком фінансової грамотності українців. Склади інформаційний постер про правила використання кредиту як фінансового інструменту.

Більше ідей для натхнення за хештегом #ЗнайСвоїПрава_Кредити та за посиланням*.



ВЛАСНА ДУМКА

- 7 Ознайомся з історією «боргових ям» у **е-додатку** / робочому зошиті і дай відповіді на запитання.
 - Як ти вважаєш, чи існують сучасні «боргові ями»?
 - Що, на твою думку, може допомогти людям уникнути боргових ям?

ВПРАВИ ДЛЯ ДОМАШНЬОЇ РОБОТИ

Розроби фінансовий план для досягнення своєї фінансової цілі за допомогою кредиту, виконай завдання у фінансовому щоденнику.

* <https://promo.bank.gov.ua/know-your-rights-loans/#section-5>

РОЗДІЛ 3

Фінансові послуги на різні випадки життя. Про фінансові плани та їх досягнення

- Де можна позичити гроші на різні цілі?
- Як легко реалізувати свої фінансові плани?
- Як захисти себе і своє майно?
- Як навчитись інвестувати?

§ 6. Небанківські установи та їх послуги

Фінансовий пазл



Банк чи небанківські фінансові установи (НФУ): чи є різниця, де позичати гроші?

Джерело натхнення



Батьківщиною кредитних спілок вважається Німеччина, а їхнім батьком — Фрідріх Вільгельм Райффайзен. До ідеї кооперативної взаємодопомоги він прийшов під час перебування на посаді бургомістра Фламмерсфельда, спостерігаючи за життям селян, які перебували під тиском лихварів. Через убогість бідної частини населення під час голодної зими 1846–1847 рр. він заснував «Товариство самозаготівлі хліба і фруктів» та «Хлібне товариство». Райффайзен закуповував борошно на кошти, отримані від приватних пожертвувань. Хліб випікали у власній пекарні товариства і поширювали серед найбідніших верств населення. Ці товариства стали попередниками кооперативних товариств та кредитних спілок і були засновані на принципі благодійної допомоги.

У 1864 році Райффайзен заснував перший кооперативний кредитний банк, що став водночас і першим сільським кредитним споживчим кооперативом. Його метою було допомогти



Giebelkreuz (схрещені кінські голови) – символ банків, названих на честь Райффайзена

селянам вийти з бідності завдяки самоорганізації, взаємодопомозі та доступу до позик без лихварських відсотків.

Банки, які дотримувалися цих принципів, почали використовувати ім'я Райффайзена у своїх назвах як ознаку належності до кооперативного руху.

Досліджую



1. Робота в парах. Прогуляйтеся фінансовою вулицею у місті Грошове та дослідіть, які установи розташовані на ній. Дайте відповіді на запитання.

- ▶ У які дві групи їх можна об'єднати?
- ▶ Хто слідкує за тим, щоб права клієнтів і клієнок цих установ не порушувались?
- ▶ Які із цих установ ти зустрічав/зустрічала у своєму населеному пункті? Які послуги вони надають?

Скарбниця знань



Навіщо потрібні небанківські фінансові установи й чим вони можуть бути корисні?

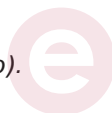
Це кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, страхові компанії, інвестиційні фонди та інші організації. В Україні регулювання та нагляд за їх діяльністю здійснюють Національний банк України або Національна комісія з цінних паперів і фондового ринку (дивись на форзацах підручника).

Небанківські фінансові установи (НФУ) – це юридичні особи, які надають фінансові послуги, але не є банками.

Вид установи	Основна діяльність
Кредитні спілки	Надають кредити членам спілки та або приймають від них депозити (залежно від типу ліцензії)
Страхові компанії	Захищають від ризиків (страхування майна, життя, відповідальності тощо)
Ломбарди	Надають кредити під заставу майна
Лізингові компанії	Передають майно (наприклад, авто) в користування на певний час з переходом у власність у кінці строку користування (фінансовий лізинг)
Інвестиційні фонди	Інвестують кошти клієнтів у цінні папери, нерухомість та інші види активів
Недержавні пенсійні фонди	Допомагають населенню зробити пенсійні накопичення
Фінансові компанії	Надають різні фінансові послуги (купівля-продаж іноземної валюти, кредити, гроші до зарплати, факторинг, фінансовий лізинг, послуги з управління активами)

Увага! Послуги НФУ можуть бути подібними до банківських, але їх умови відрізняються!

Детальніше про особливості цих організацій дізнайся в **е-додатку (6. Додатково)**.



Як обрати надійного партнера для кредитування серед НФУ?

Вибір залежить від мети позики, суми, строку, розміру супутніх витрат (ставка за кредитом та різні комісії), платоспроможності позичальника і готовності виконувати умови договору.

1) Порівнюй послуги різних установ, перш ніж ухвалити фінансове рішення.

2) Уточнюй повну вартість послуги (особливо кредитів — часто є приховані комісії).

3) Будь обережним / обережною з мікрокредитами: вони мають високі штрафи й відсотки за прострочення.

4) Уважно читай умови договору перед підписанням або підтвердженням онлайн.

5) Завжди перевіряй ліцензію установи на сайті НБУ.

Національний банк є регулятором ринку банківських і небанківських фінансових послуг: банків, страхових, лізингових, факторингових компаній, кредитних спілок, ломбардів та інших фінансових компаній.

Перевірити інформацію про кредитні спілки, фінансові компанії, ломбарди, лізинг продавців можна на сайті НБУ.



2. Робота в парах. Ознайомся з історіями позичальників і позичальниць. Поміркуй, який тип кредиту їм може підійти. Виконай в **е-додатку** завдання 6.1.

Мета: ремонт квартири.

Бажає взяти позику з невисокою процентною ставкою і довгим терміном погашення.

Олена, 34 роки,
вчителька, має стабільну роботу та гарну
кредитну історію

Позичальниця



Позичальник



Мета: на ведення фермерського господарства.

Має довіру до своєї громади, у пріоритеті невисокі ставки, гнучкі умови без жорстких перевірок.

Іван, 46 років, фермер, є членом місцевої
кредитної спілки

Мета: потребує терміново 5000 грн на святкування дня народження племінниці.

Є золотий ланцюжок, але немає часу на довгі перевірки, потрібні гроші «тут і зараз».

Катерина,
29 років, флористка

Позичальниця



Позичальник



Мета: оновити автомобіль для бізнесу.

Не хоче вкладати всі кошти одразу, зручніше виплачувати частинами.

Дмитро, 40 років,
приватний підприємець

Мета: терміново потрібно 2000 грн на оплату оренди кімнати.

Не має стабільного доходу, боїться, що кредит у банку для неї зараз недоступний.

Аліна, 23 роки,
студентка

Позичальниця



* <https://bank.gov.ua/ua/supervision/nonbanks/registers-lists>



Чим кредити і депозити кредитних спілок відрізняються від банківських?

Кредитні спілки є своєрідним фінансовим кооперативом, де кожен учасник має право не лише отримувати послуги, а й брати участь у загальних зборах (вищому органі управління спілки) та обиратися до інших органів управління установи.

Кредитні спілки часто є соціально спрямованими: підтримують певну громаду або спільноту, наприклад, мешканців невеличкого села, спрощуючи доступ до фінансових послуг для членів спілки. Це дає змогу тим, хто не має доступу до традиційних банківських послуг, отримати фінансову підтримку у своїй громаді, яка може бути хорошою альтернативою позикам до зарплати.

Кредитна спілка – фінансова установа, що діє на кооперативних засадах з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг, здійснює взаємокредитування за рахунок зібраних внесків від членів спілки.

Які фінансові послуги надає кредитна спілка?

Якщо ліцензія стандартна, КС має право	Якщо ліцензія спрощена, КС має право тільки
• надавати кошти та банківські метали у кредит; • залучати кошти та банківські метали на депозит. Увага! Станом на 2025 рік депозити у спілці не гарантуються Фондом гарантування вкладів фізичних осіб	• надавати кошти та банківські метали у кредит

Як і у випадку з банком, кредит у спілці оформлюється на підставі кредитного договору з усіма стандартними умовами: термін, ставка, обов'язки, відповідальність, реквізити сторін тощо.

- Більше про особливості діяльності кредитних спілок дізнайся у фінансовому щоденнику.



Що означає «мікрокредит» і хто їх надає?

У разі нагальної потреби в коштах можна звернутися до мікрокредитної фінансової компанії та швидко отримати позику. Такі кредити називають ще «швидкі гроші» або «гроші до зарплати».

Скільки треба заплатити за позику?

Ставки дуже високі (відсоткова ставка може бути кілька сот відсотків річних).

Наприклад, позика 1 000 грн під 2 % на день (тобто 730% річних) через 30 днів обійдеться у 1600 грн

Більше про особливості мікрокредитів дізнавайся в **Е-додатку** (б.Додатково).

Знай свої права

У відносинах з фінансовими установами позичальник / позичальниця мають додатковий захист з боку держави. Зокрема, кредитування споживачів регулюється Законом України «Про споживче кредитування», який закріплює деякі додаткові обов'язки фінансових установ стосовно споживачів / споживачок, наприклад, обмежує розмір штрафних санкцій за порушення умов договору та зобов'язує розкривати реальну річну вартість кредиту та надавати стандартизований паспорт споживчого кредиту.

Водночас під дію цього Закону не підпадають, зокрема:

- ✓ кредити, які надаються **ломбардами**;
- ✓ кредити на суму **менше однієї мінімальної заробітної плати** (8000 грн на 1 січня 2025 року) або **на строк менше одного місяця**. Фактично це переважна більшість кредитів, як і надаються (мікро) фінансовими компаніями, та частина кредитів, які надаються банками та кредитними спілками.

Дізнавайся більше у Законі України «Про фінансові послуги та фінансові компанії»*.

Скільки можна позичити під заставу золота або техніки в ломбарді?

Ломбард — це фінансова установа, яка на підставі ліцензії має право:

- ✓ надавати фізичним особам кредити у вигляді ломбардних кредитів, у тому числі в банківських металах;
- ✓ надавати платіжні послуги з переказу коштів без відкриття рахунку та/або безготівково;
- ✓ здійснювати валютно-обмінні операції готівкою;
- ✓ надавати послуги оцінки майна виключно з метою надання кредиту.

Ломбардний кредит — це кредит, який надають ломбарди фізичним особам під заставу майна. Його умови визначаються у договорі про надання ломбардного кредиту.

Більше про особливості діяльності ломбардів в Україні дізнавайся в **Е-додатку** (б.Додатково).

- Ознайомся з історією виникнення ломбардів в **Е-додатку** (завдання 6.2).

Як користуватись авто вже сьогодні, а платити частинами?

Ти користуєшся автомобілем, але **власником залишається лізингодавець**, доки не сплатиш всю суму за договором. Тому лізинг ще називають «фінансовою орендою».

Фінансовий лізинг — це коли банк, лізингова компанія (лізингодавець) купує для тебе, наприклад, автомобіль, і передає його тобі у користування на певний строк **за щомісячну плату**.

* <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3254-20#Text>

Після закінчення строку фінансового лізингу ти можеш отримати автомобіль по залишковій вартості, яка найчастіше менша за його ринкову вартість.

Часто лізингові компанії пропонують можливість замість цього змінити транспортний засіб, після завершення дії договору можна укласти інший договір — на новий автомобіль.

В Україні фінансовий лізинг регулюється законом «Про фінансовий лізинг»*.

Більше про особливості фінансового лізингу дізнавайся в **е-додатку** (6. Додатково).

- Робота в малих групах. У відкритих джерелах знайди сайти банків, кредитних спілок, ломбардів, фінансових і лізингових компаній (кожних по три). Склади перелік установ (мінімум — 15) у фінансовому щоденнику. Перевір наявність у них ліцензії та які послуги у ній зазначено.

Досліджую



3. Уяви себе фінансовим консультантом / фінансовою консультанткою і допоможи Івану ухвалити зважене фінансове рішення щодо кредиту.



ІВАН, 21 РОКІВ

“Привіт, я блогер. Для зйомок відео я купив останній айфон і тепер маю заборгованість перед банком у розмірі 100 000 грн за кредитною карткою. Але оскільки зараз літо, і я працюю вдома, мені треба ще купити кондиціонер.

Чесно кажучи, в мене немає заощаджень, і кожного місяця я можу оплатити тільки мінімальний платіж за кредитною карткою. Думаю, було б добре узяти **позику** до зарплати.”

Скарбниця знань



Як борги стають некерованими?

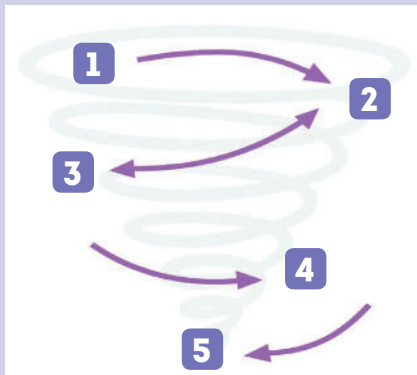
Інколи життєві обставини змінюються непередбачувано. Наприклад, людина взяла кредити, але раптом втрачає роботу. У такому разі вона може залишитися без грошей, щоб вчасно сплачувати свої борги.

Необдумані покупки без належного планування, складання бюджету або без впевненості у можливості погасити витрати також ведуть до некерованих боргів.

За зростання боргу він може стати некерованим. Якщо не вжити жодних заходів, це може мати серйозні фінансові наслідки. У такій ситуації може виникнути бажання взяти нові кредити, щоб оплатити попередні, але це не вихід — це може спричинити боргову спіраль.

Боргова спіраль або боргова яма

- 1 Ти витрачаєш більше, ніж можеш собі дозволити.
- 2 Щоб оплатити свої витрати, ти береш кредит.
- 3 Частина доходів тепер іде на виплату кредиту, і в тебе лишається менше грошей, щоб підтримувати спосіб життя, як раніше.
- 4 Щоб компенсувати цю різницю, ти береш ще більше кредитів.
- 5 Врешті, усі гроші ідуть на виплату боргів, ти – на нулі.



Чому люди перевитрачають, і як це пов'язане з кредитом?

Це психологічне явище, посилене соцмережами, рекламою та культурою постійного порівняння й споживання, що призводить до нерозумного витрачання грошей, фінансової нестабільності і накопичення боргів.

FOMO (англ. *Fear of Missing Out*) – це страх упустити щось важливе, цікаве або корисне, особливо те, що мають або роблять інші. Людина боїться залишитися «за бортом», бути «не в темі», «не як усі».

- ✓ Люди купують модні речі, гаджети, бренди, бо бояться бути «виключеними» з соціальної групи.
- ✓ Поширене бажання мати те, що мають інші — не через потребу, а через тиск середовища.
- ✓ Якщо грошей немає, FOMO змушує брати кредити або розстрочки, щоби встигнути за іншими. Наприклад: «Усі їдуть у відпустку — я теж хочу. Візьму кредит».
- ✓ Страх «пропустити знижку», «не встигнути купити» і як наслідок — імпульсивні



Е. Вурм.
Скульптура «Жирна машина» як критика на суспільство надмірного споживання

покупки. Типовий маркетинговий прийом: «Лише сьогодні!», «Залишилося три одиниці!» — тисне на FOMO.

- ✓ Неконтрольоване бажання купувати речі називають **шопоголізмом**, і він є видом залежності. Людина купує, щоб отримати задоволення, як реакція на стрес, тривогу або нудьгу. А якщо грошей немає — використовує кредит.

Як зменшити вплив FOMO

Порада	Пояснення
Рефлексія	Перед кожною покупкою ставити собі запитання: «Чи справді мені це потрібно?»
Бюджетування	Планувати витрати — FOMO часто активується при спонтанних покупках
Медіаграмотність та цифрова гігієна	Менше скролити соцмережі, де всі «щасливі та багаті»
Заміна «хочу як усі» на «мені підходить»	Приймати рішення, виходячи з власних цінностей і можливостей

- Робота в групах. Рольова гра «Розплануйте бюджет, розпізнайте FOMO». Виконайте завдання у фінансовому щоденнику.

Досліджую



4. Робота в парах. Прочитай історію, яка трапилась з Олею (с.80). Чи доводилося тобі чути подібні історії? Дай відповіді на запитання.

- ▶ Як ти вважаєш, чи зможе Оля врешті погасити свій борг? Якщо так — чому? Якщо ні — чому?
- ▶ Які, на твою думку, інші варіанти позик могла б розглянути Оля?
- ▶ Що робити позичальнику, який не може виплачувати кредит?
- ▶ Яку пораду ти дав би / дала б Олі?

Скарбниця знань



Що буде, якщо не платити кредит вчасно?

Бувають випадки, коли позичальник / позичальниця з різних причин вчасно не здійснює платежі за кредитом. У такому разі фінансова установа може застосовувати неустойку. До порушень належать не тільки невчасне погашення боргу чи відсотків, але і невиконання інших умов, наприклад, страхування чи оформлення застави тощо.

Неустойка – це грошова сума або інше майно, які боржник повинен передати кредиторіві у разі порушення ним свого зобов'язання.

Штраф можуть нарахувати як частину (відсоток) від боргу або від іншої суми з договору – наприклад, від вартості майна, яке дали під заставу.

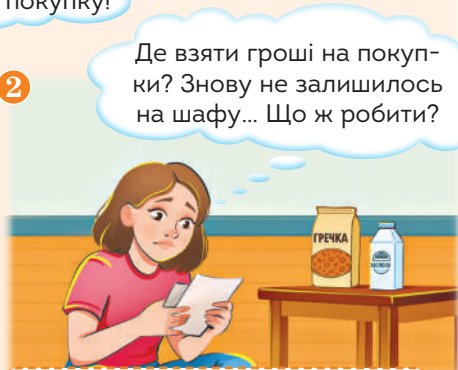
1



Гарного дня!
Дякуємо за покупку!

Оля щойно переїхала у свою першу квартиру і працює касиркою неповний день.

2



Де взяти гроші на покупки? Знову не залишилось на шафу... Що ж робити?

Перші місяці зарплати вистачало лише на оренду і комунальні. Меблі – недоступна мрія.

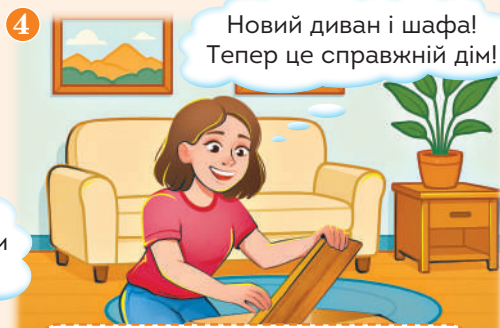
3



Вау! Це ж розв'яже всі мої проблеми!

Випадкова реклама змінює все...

4



Новий диван і шафа! Тепер це справжній дім!

Кредит дав можливість купити омріяні меблі. Поки все добре...

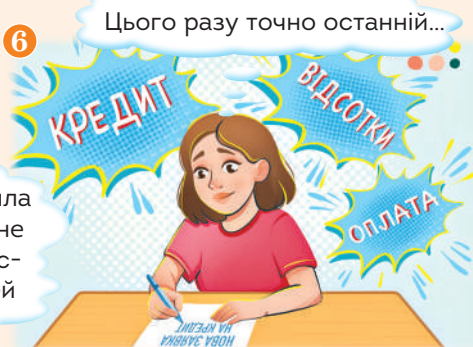
5



А якщо я візьму ще один кредит? І вже точно віддам усе наступного місяця...

Але рахунки виявились більшими, ніж вона очікувала. Погасити кредит не вдається.

6



Цього разу точно останній...

Як я взагалі дійшла до цього?.. У мене немає можливості повернути цей борг...

Минає ще кілька місяців, і кредити стають постійними. Відсотки ростуть, а борги накопичуються.

7



Через 4 місяці Оля винна вже 150 000 грн – у три рази більше, ніж заробляє за місяць.

Пеня визначається у відсотках від суми несвоєчасно здійсненого платежу за кожен день прострочення.

Порада на мільйон!



Уважно вивчай паспорт кредиту і свій договір з фінансовою установою, щоб розуміти наслідки прострочення виконання своїх зобов'язань, зокрема розміри неустойки, пені, штрафу, підвищеної процентної ставки.

Закон «Про споживче кредитування» встановлює такі обмеження:

- ✓ сукупно пеня і штраф не можуть перевищувати **50 % від позики**;
- ✓ пеня не може бути більшою за **15 % від простроченого платежу**;
- ✓ за одне й те саме порушення **не можна одночасно застосовувати і штраф, і пеню**.

Не пропускайте платежі по кредиту

через не обачність:

- стежте за графіком платежів
- оберіть зручний спосіб погашення
- враховуйте терміни зарахування коштів



Що робити, якщо ти підписав / підписала договір, умови якого порушують твої права і суперечать законодавству?

- 1** Подай письмову скаргу до керівництва фінансової установи.
- 2** Якщо немає відповіді — звернися до **Національного банку України**.

Інші наслідки прострочення:

- ✓ Може застосовуватися **підвищена відсоткова ставка** (якщо це передбачено договором);
- ✓ Якщо прострочка триває **понад місяць** (або понад 3 — для іпотечних кредитів), кредитор має право **вимагати повного дострокового повернення кредиту**.
- ✓ Продати заставне майно, щоб погасати борг, а у деяких випадках за рішенням суду — і інше твоє або поручителя майно.



Завжди уважно читай кредитний договір — саме він визначає твої зобов'язання та можливі наслідки у разі порушень.

Якщо ти не будеш вчасно виплачувати кредит, банк або фінансова установа має право залучити для врегулювання колекторську компанію, яка спеціалізується на поверненні боргів. Більше про діяльність колекторів дізнайся у фінансовому щоденнику.





5. В **е-додатку** ознайомся з інформацією, як відмовитися від взаємодії з колекторами, якщо ти не брав / не брала кредит і не є поручителем (завдання 6.3).



Що робити, якщо я не можу виплачувати кредит?

Якщо з тих чи інших причин ти не в змозі погашати борг, звернись до фінансової установи з проханням про реструктуризацію.

Порада на мільйон!

Ігнорувати дзвінки від банку, фінансових та колекторських компаній, ховатися від кредиторів – програшна стратегія, яка до того ж негативно вплине на твою кредитну історію та унеможливить майбутню співпрацю з фінансовими установами.



Реструктуризація боргу — це зміна умов кредиту, щоб зробити виплату посильною, наприклад:

- ✓ зменшення щомісячного платежу;
- ✓ зниження відсоткової ставки;
- ✓ продовження терміну кредиту (продлонгація);
- ✓ часткове прощення боргів та скасування пені та штрафів;
- ✓ відтермінування платежів (кредитні канікули).

Підготуй офіційну заяву про реструктуризацію та документи, що підтверджують причини, чому ти не можеш виплачувати борг: це може бути втрата роботи, працездатності тощо.

Фінансова установа не зобов'язана проводити реструктуризацію твого кредиту. Однак, якщо ти будеш готовий / готова надати додаткове забезпечення (нерухомість або автомобіль), поручительство іншої платоспроможної особи, частково погасити борг та всіляко взаємодіяти з кредитором, це може допомогти отримати позитивне рішення.

Дізнайся дієві поради, як виплатити борги в **е-додатку** (6. Додатково).

- Виконай в **е-додатку** завдання 6.4. Ознайомся з уривком з книжки Джорджа Клейсона «Найбагатший чоловік у Вавилоні» та запропонованим планом погашення боргів.



Крім банків, які є універсальними фінансовими установами, існує велика кількість небанківських фінансових установ, які спеціалізуються на одному або кількох видах фінансових послуг та мають свої особливості. Часто отримати кредит у НФУ простіше, ніж у банку. З

іншого боку, вартість послуг НФУ вища, особливо коли мова йде про «швидкі гроші». Вибір фінансової установи у кожному випадку залежить від твоєї фінансової ситуації та потреб.

Щоб не потрапити в боргову спіраль, необхідно оцінювати реальні можливості повернення боргу та уникати позик для імпульсивних покупок.

Рефлексія



Поміркуй і дай відповіді на запитання:

- ▶ Що тобі вдалося зробити за урок?
- ▶ Що з опанованого ти будеш використовувати в житті?
- ▶ Що нового ти можеш розказати про небанківські фінансові установи батькам або близьким, друзям і знайомим?

Перевір себе



ЗНАННЯ

- 1 Що таке небанківська фінансова установа (НФУ)? Які типи НФУ ти знаєш?
- 2 Чи може будь-хто прийти в ломбард і просто отримати гроші під заставу дорогоцінних речей або техніки?

РОЗУМІННЯ

- 3 Як працює кредитна спілка? Хто може отримати кредит у кредитній спілці?
- 4 Переглянь в **е-додатку** відео про правила оформлення кредиту та поясни своїми словами, чому потрібно дотримуватись цих правил (завдання 6.5).

СТВОРЕННЯ

- 5 Виконай в **е-додатку** завдання 6.6.

АНАЛІЗ

- 6 Чи завжди «швидкі гроші» — це вигідно? У відкритих джерелах знайди актуальні пропозиції від фінансових компаній та банків, порівняй реальну річну вартість їх послуг та умови кредитування.

ВЛАСНА ДУМКА

- 7 Як ти розумієш вислів «Жити відповідно до своїх доходів». Як ти вважаєш, чому люди готові переплачувати за кредити, тільки щоб якомога швидше придбати бажану річ? Що впливає на наш вибір витратити? Яку роль у цьому відіграє реклама та соціальні мережі?

ВПРАВИ ДЛЯ ДОМАШНЬОЇ РОБОТИ

Командна робота. Виконай проектно-дослідницьку роботу «Фінансова установа під мікроскопом» відповідно до інструкцій у фінансовому щоденнику.



§ 7. Перші кроки інвестора

Фінансовий пазл



Чи існує спосіб гарантовано примножити кошти?

Джерело натхнення



Банан, приклеєний клейкою стрічкою до стіни — це інсталяція відомого італійського художника Мауріціо Каттелана.

У 2019 році на виставці Art Basel Miami цей банан був проданий за 120 тисяч доларів, що викликало шалений резонанс. Але це був тільки початок історії.

На аукціоні Sotheby's в Нью-Йорку в 2024 році цю саму інсталяцію продали вже за 6,2 млн. доларів США. «Це не просто витвір мистецтва; це культурний феномен, що поєднує світ мистецтва, мемів і криптовалютну спільноту», — сказав новий власник, Джастін Сан.



Досліджую



1. Різні люди по-різному ставляться до ризику. Працюючи в парі, розгляньте десять фінансових рішень і розташуйте їх за шкалою від 1 до 10 у фінансовому щоденнику. Назвіть три ризики, які можуть вплинути на вашу здатність заробляти гроші.

Скарбниця знань



У чому різниця між заощадженнями та інвестиціями?

Уяви, що ти мрієш про новий смартфон або поїздку з друзями на відпочинок. Або навіть мрієш про покупку власного авто на повноліття. Можна збирати гроші, відкладаючи їх у скарбничку і скільки ти туди кладеш, то стільки ж зможеш забрати. А що, якби твої гроші могли «працювати» і примножуватись, поки ти їх збираєш? Саме для цього існують інвестиції.

Це може бути нерухомість, цінні папери, бізнес чи інші об'єкти, вартість яких може зрости в майбутньому.

Інвестування – це вкладення ресурсів (грошей, часу, зусиль) з очікуванням отримання прибутку або користі в майбутньому.

Наприклад, ти купуєш квартиру чи картину з розрахунку, що з часом ціна зросте, і тоді ти зможеш продати їх дорожче. Або ж можна інвестувати в компанії, купуючи їх частки чи боргові інструменти (акції, облігації тощо). Але гарантії, що об'єкт інвестування (або **актив**) зросте в ціні немає — у деяких випадках його вартість може навіть зменшитися.



Ще один фактор, який необхідно знати, коли мова йде про заощадження та інвестиції — це інфляція. **Банківський депозит** є безпечнішим інструментом завдяки Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, але прибуток обмежений відсотковою ставкою, яка у деяких випадках може бути нижчою, ніж інфляція. У порівнянні інвестиції можуть принести вищий дохід, але ймовірність втрат також зростає.

Якщо головна мета заощаджень — **зберегти** кошти, то інвестування має на меті **примножити** їх, випередивши інфляцію.

Пригадай з попередніх параграфів, як інфляція впливає на купівельну спроможність грошей.

Пам'ятай! Інвестиції завжди пов'язані з ризиками: вартість активів може як зрости, так і знизитися.

Чому люди інвестують, хоча є ризик втратити гроші?

- ➔ **Щоб покращити життя.** Інвестування допомагає збільшити доходи та досягти фінансових цілей.
- ➔ **Щоб примножити заощадження.** Інвестиції — це можливість отримати вищий прибуток, коли просто зберігати гроші вже недостатньо.
- ➔ **Через інтерес і задоволення.** Деякі інвестують самостійно, бо їм цікаво стежити за зміною цін на активи.

Вибір, інвестувати або ні, зазвичай залежить від ставлення людини до ризику. Дехто взагалі не інвестує, інші обирають дуже низькоризикові варіанти, а хтось готовий ризикувати більше. Це називається *схильність до ризику*.



Для економічного розвитку країни важливо, щоб обсяги інвестицій зростали. Завдяки інвестиціям компанії можуть оновити засоби виробництва, збільшити виробничі потужності (закупити верстати, техніку, побудувати нові цехи), почати випускати нові продукти та створити додаткові робочі місця.

Як ризики співвідносяться з потенційними доходами?

З ризиками ми стикаємося щодня — як у побуті, так і в інвестиціях. Наприклад, рішення перейти дорогу в недозволеному місці, їхати на велосипеді без шолому або вкласти гроші в маловідомий стартап — кожен із цих сценаріїв містить певний рівень ризику.

Ризик — це ймовірність того, що подія, пов'язана з вашими фінансами, матиме негативні наслідки. Простою мовою, ви можете втратити частину або всі свої вкладені кошти.

Про ризики та страхування поговоримо у § 8.

Увага! Будь-які інвестиції передбачають фінансові ризики.

Головне правило: що вищий потенційний дохід, то більший ризик.

Ризики під час інвестування можуть виникати внаслідок таких причин.

1

Ринкові ризики — пов'язані з коливанням цін на активи, що може призвести до зменшення їх вартості.

2

Ризики емітента — виникають через можливе банкрутство або неплатоспроможність компанії, яка випустила цінні папери.

Наприклад: ти купив/купила акції компанії за 1000 грн, але їх ціна впала до 800 грн. Якщо тобі необхідно буде їх терміново продати, твоя втрата складатиме 200 грн.

У випадку банкрутства, наприклад, власники акцій або облігацій можуть не отримати назад свої кошти.

Досліджую



2. Робота в парах. Уявіть себе фінансовими консультантами / консультантками та допоможіть подружжю прийняти рішення щодо інвестицій: купити акції, військові облігації чи криптовалюту? Виконай завдання у фінансовому щоденнику.





Що таке «цінні папери»?

Одним із ключових інструментів для інвестування є **цінні папери** — фінансові інструменти, що в Україні існують переважно в **бездокументарній формі**. До цієї категорії належать **акції** та **облігації**, які відносять до інвестицій з помірним та високим рівнем ризику.

Принципи отримання доходу від них кардинально різняться:

- ➔ **Боргові цінні папери** (наприклад, облігації) засвідчують надання позики. Інвестор розраховує на заздалегідь визначений дохід та повернення номінальної вартості в кінці строку. Проте дохід не гарантований на 100 %, оскільки завжди існує ризик неплатоспроможності емітента (компанії чи навіть держави).
- ➔ **Пайові цінні папери** (акції) є часткою власності в компанії. Дохід за ними не гарантований і може складатися з **дивідендів** (частини прибутку компанії) та **зростання ринкової вартості** акції. Водночас вартість акції може і знизитись, що призведе до збитків.

Як можна стати власником компанії, придбавши її акції?

Усі інвестори, які купили акції, стали співвласниками компанії.

Компанії залучають кошти для своєї діяльності та розвитку шляхом продажу акцій. Якщо компанія працює добре, вартість її акцій зростає, а разом з нею зростає і вартість твоїх акцій. Ти можеш продати їх і отримати прибуток.

Проте акції можуть і знецінитися, якщо компанія працює гірше, ніж очікувалося або через несприятливі зміни на ринку. Ціни акцій можуть змінюватися щодня.

Також можна отримувати **дивіденди** — частину прибутку компанії. Акції бувають привілейовані та прості. Власникам / власницям привілейованих акцій, на відміну від власників / власниць простих акцій, гарантована виплата доходу (дивідендів) фіксованого розміру. Прості акції надають інвесторам право голосу на зборах акціонерів та право на отримання дивідендів, але розмір дивідендів не гарантовано і залежить від прибутків компанії.

Акція — це цінний папір, який випускає акціонерне товариство, іншими словами — компанія-емітент.



Колективні інвестиції

Інвестування може здаватися складним для багатьох людей. Тому одне з рішень — інвестувати через спеціальні установи, інвестиційні фонди (в Україні вони називаються **інститутами спільного інвестування**), якими керують професіонали. Такі фонди можуть вкладати гроші в акції, нерухомість, золото та інші активи, щоб розподілити ризики. Поєднання різних напрямів інвестування називається **портфелем**.

Якщо один актив втрачає в ціні, інші можуть компенсувати збитки. Але навіть фонди не гарантують прибутку — іноді всі інвестиції можуть бути невдалими.

Основне завдання інвестора — вибрати надійний фонд, адже далі всі рішення ухвалюють керівники фонду.

Чи всі цінні папери однакові?

В Україні найпоширенішими видами цінних паперів є акції та облігації.

Цінні папери можуть продаватися:

- ➔ **на первинному ринку**, де їх уперше випускає компанія чи країна (наприклад, у випадку з облігаціями державної позики);
- ➔ **на вторинному ринку**, де власники / власниці продають їх іншим інвесторам.

Кожен цінний папір має **номінальну вартість**, встановлену під час випуску. Але фактична ціна купівлі-продажу — **ринкова вартість** — може бути вищою або нижчою за номінальну.

Облігація — це цінний папір, який засвідчує, що інвестор (покупець облігації) позичає гроші емітенту (державі чи компанії, яка випускає облігації) під відсотки на визначений строк.

Основні характеристики облігацій:

- ✓ встановлений строк обігу (зазвичай від 1 до 5 років);
- ✓ фіксована ставка доходу;
- ✓ обов'язкове повернення номінальної суми наприкінці терміну;
- ✓ можливі штрафи за дострокове вилучення коштів (залежно від умов).

В Україні особливою популярністю користуються **облігації внутрішньої державної позики (ОВДП)**. ОВДП випускає держава в особі Міністерства фінансів України. Власниками їх можуть стати фізичні особи з 18 років та юридичні особи. ОВДП підтверджують зобов'язання держави Україна виплатити номінальну вартість облігації та дохід (зазвичай відсотки).

- Ознайомся з порівняльною таблицею акцій, облігацій та ОВДП в **е-додатку** (7. Додатково).



**3. Виконай в е-додатку завдання 7.1.****На якому ринку можна купувати і продавати цінні папери?**

На ринку капіталу підприємства, уряди та інші організації мають доступ до коштів для інвестицій і розвитку, а інвестори — можливість заробити на цих вкладеннях.

Ринок капіталу – це ринок, на якому відбувається купівля-продаж різних фінансових інструментів (акцій, облігацій та інших цінних паперів) з метою здійснення інвестицій.

Організованою частиною ринку капіталу є оператор регульованого ринку капіталу (Фондова біржа). Це спеціалізований майданчик, де:

- ✓ торгівля цінними паперами відбувається за чіткими правилами. Біржа працює як динамічний онлайн-ринок: ціни змінюються залежно від попиту й пропозиції;
- ✓ є високий рівень контролю та прозорості. Торги відбуваються через електронні системи, які автоматично узгоджують ціни, укладають угоди та здійснюють розрахунки;
- ✓ учасники мають офіційну реєстрацію. Біржа гарантує виконання угод і забезпечує надійність розрахунків.

Наприклад: якщо ти купуєш акції на фондовій біржі, ти точно знаєш, що угода буде виконана, бо є посередник (фондова біржа), який це забезпечує.

У той самий час торги можуть відбуватися напрямую між сторонами, такий ринок називають **позабіржовим**. Наприклад, компанія може домовитися напрямую з інвестором про випуск облігацій без посередництва біржі. Це неформальний ринок, який може бути більш гнучким, але і мати більше ризиків.

Щоб легко орієнтуватися на фондовому ринку використовують «індекси» — спеціальні показники, які відображають зміну вартості певної групи акцій. Вони дають уявлення про загальний стан ринку або конкретного сектору економіки. За їх допомогою можна:

- ✓ оцінити загальний стан ринку (чи він зростає, чи падає);
- ✓ порівняти прибутковість інвестицій (наприклад, «мій портфель показав + 7 %, а індекс — лише + 4 % »);
- ✓ створювати індексні фонди (англ. *ETF*), які повторюють структуру певного індексу.



Назва індексу	Що відображає
S&P 500	Акції 500 найбільших компаній США
Dow Jones (DJIA)	30 провідних американських компаній
NASDAQ Composite	Більше 3000 компаній, переважно з IT-сектору
DAX	40 топових компаній Німеччини
FTSE 100	100 топових британських компаній

Досліджую



4. Виконай в е-додатку завдання 7.2.

Скарбниця знань



Для кого підійдуть альтернативні інвестиції: нерухомість, золото та твори мистецтва?

Інвестиції у мистецтво, антикваріат, вино, раритетні авто — нестандартний спосіб вкласти кошти. Якщо ти добре знаєш цей ринок, такі вкладення можуть принести непоганий дохід. Проте ці інвестиції можуть бути дуже ризиковими і втратити в ціні, особливо коли змінюються модні уподобання.



- Поміркуй: коли фінансові ринки нестабільні, інвестиції в такі активи, як золото, часто стають популярними. Чому, на твою думку, люди обирають інвестувати у золото в часи негараздів?

Криптовалюти — інвестиція майбутнього чи спекулятивна бульбашка?

До інвестиційних активів належать і віртуальні — так звана «криптовалюта». Вона створюється і контролюється за допомогою технології блокчейн, без участі центрального банку.

Криптовалюта — це цифрова або віртуальна валюта, яка не має фізичної форми й існує у вигляді записів у децентралізованій базі даних.

Кожен новий блок містить посилання на попередній, що забезпечує захищеність і прозорість даних.

Блокчейн — це цифровий «ланцюг блоків», у якому фіксуються всі транзакції.

Майнери отримують винагороду новими монетами (наприклад, біткоїнами). Цей процес потребує значних обчислювальних ресурсів та електроенергії.

Першою і найвідомішою криптовалютою сьогодні є **біткоїн (Bitcoin)**, створений у 2009 році людиною або групою осіб під псевдонімом Сатоші Накамото. Саме біткоїн поклав початок розвитку цілого нового класу інвестиційних активів.

Криптовалюти зберігаються у цифрових гаманцях на комп'ютері чи смартфоні та можуть передаватися електронним шляхом між користувачами. У світі є торговельні майданчики, де їх можна використовувати для купівлі товарів або послуг. Однак у звичайних магазинах вони зазвичай не використовуються.

Ризики криптовалют: їх вартість дуже нестабільна — вона може різко зростати або падати. Крім того, криптовалюти не регулюються державами, тому інвестиції в них вважаються високоризиковими:

- ✓ ціна може дуже швидко злетіти — і так само різко впасти;
- ✓ біржі можуть бути зламані;
- ✓ немає державного захисту у випадку втрат;
- ✓ у деяких країнах криптовалюти частково або повністю заборонені.

■ Виконай в **е-додатку** завдання 7.3.

Майнінг – це процес, у ході якого комп'ютери перевіряють транзакції та додають їх до блокчейну.



Досліджую



5. Уяви себе фінансовим консультантом / фінансовою консультанткою та допоможи розробити інвестиційну стратегію. Виконай в **е-додатку** завдання 7.4.

Скарбниця знань



Що таке інвестиційна стратегія?

Щоб твої інвестиції приносили якомога більше прибутку, важливо обрати **інвестиційну стратегію**. Це означає, що тобі потрібно визначити для себе довгострокові правила: **як і в що ти будеш інвестувати**, а також **як будеш діяти в різних ситуаціях на ринку**.

В Україні інвестування на ринках капіталу (наприклад, купівля акцій чи облігацій) відбувається за участі професійних посередників — ліцензованих інвестиційних фірм. Одним із завдань такого посередника є допомога інвестору у визначенні його схильності до ризику (ризик-профілю). Залежно від цього, виділяють наступні інвестиційні стратегії:

- **консервативні (низький ризик).** Інвестиції здійснюються в інструменти з низьким рівнем ризику, але і з низькою доходністю. Прикладами є державні облігації (ОВДП) та банківські депозити.
- **помірні (середній ризик).** Це інвестиції в інструменти з більш високою доходністю, але й ризик втрат тут більший. До них можна віднести корпоративні облігації або інвестиції в нерухомість.
- **агресивні (високий ризик).** Такі інвестиції мають найвищий потенціал прибутку, але й високу ймовірність втратити кошти. Це, наприклад, акції нових компаній або віртуальні активи.

Головне правило залишається незмінним: **чим вищий потенційний дохід, тим більший ризик.**

Поради експертів з інвестування



Воррен БАФФЕТ, Оракул з Омахи, мабуть найвідоміший інвестор у світі та один з найбагатших людей усіх часів. Його поради вважають авторитетними, як пророцтва.

Прихильник скромного способу життя – живе в одному й тому ж домі з 1958 року.

Баффет завжди детально вивчає компанії, перед тим як інвестувати. Його головні правила:

- 1 Інвестуй лише в те, що добре розумієш – компанії, бренди, продукти.
- 2 Почни якомога раніше та використовуй силу складного відсотка.
- 3 Швидке збагачення майже завжди – афера. Будь обережним із занадто привабливими обіцянками.
- 4 Диверсифікуй свої заощадження: не складай всі яйця в один кошик.
- 5 Не бери кредити на погані справи (ігри, розваги) – уникай боргів.

“ Якщо знайшов варіант, який твердо вписується в твою «зону компетенцій», будь готовим утримувати інвестицію роками. ”



Джеральдін ВАЙС, велика дама дивідендів

Розробила сім критеріїв для відбору *blue-chip* компаній «блакитних фішок», зосереджених на стабільних дивідендах і фінансовій стійкості. Піонерка жіночого інвестиційного консультування у 1960-х. Інноваторка у дивідендній стратегії, що показала довгострокову ефективність.

“ Не женіться за короткостроковим прибутком, зосередьтеся на довгостроковій вартості. ”



6. Фінансові дебати. Попрацюйте в групах у якості фінансових консультантів / консультанток. Допоможіть Каті вирішити, куди інвестувати. Виконайте завдання у фінансовому щоденнику.



Куди інвестувати перші гроші?

У сучасному світі, який швидко змінюється, знання і навички — це не просто корисні речі, а справжній капітал. Ми звикли думати, що інвестиції — це лише про гроші, акції чи банки. Хоча законодавство України дозволяє самостійно купувати акції та облігації лише з 18 років, найціннішими активами є не лише гроші. Існує одна інвестиція, яка завжди буде приносити прибуток — інвестиція в себе.

Інвестиції в себе – найкраще, що ти можеш зробити вже сьогодні.

Чому важливо інвестувати в себе вже у шкільному віці?

- 1 Ти розвиваєш те, що ніхто не зможе в тебе забрати.**
Речі можуть зламатися, гроші — зникнути, але твоя освіта, досвід і навички завжди залишаються з тобою.
- 2 Ти формуєш своє майбутнє.**
Те, що ти робиш сьогодні, визначає, ким ти будеш завтра. Навчаєшся — отже, розширюєш свій вибір у майбутньому.
- 3 Ти тренуєш відповідальність.**
Навчаючись самостійно, пробуєючи нове, ти вчишся керувати своїм життям. Це важлива риса успішних людей.

Як саме інвестувати в себе?

1. Освіта — основа всього.
2. Розвивай «м'які навички».
3. Розвивай фінансову грамотність та підприємливість.

Дізнавайся більше у фінансовому щоденнику.



Мікайла УЛЬМЕР,

засновниця «Me & The Bees Lemonade» (США)

ЦІКАВО!

Чого можна навчитися?

- ✓ Твій вік — не перешкода, а перевага: у тебе є час і енергія.
- ✓ Навіть з хобі можна зробити щось значуще для себе й інших.
- ✓ Інвестувати в себе — означає не чекати «ідеального моменту», а починати вже зараз з тим, що маєш



- Ознайомся у фінансовому щоденнику з переліком навичок підлітка, які допоможуть тобі досягнути успіху, побудувати професійну кар'єру та отримувати задоволення від спілкування з друзями та подругами.
- Челендж «Прокачай себе». Вибери одну навичку, яку ти будеш тренувати 21 день. Результати фіксуй у фінансовому щоденнику.

Хто захищає права інвестора в Україні?

Щоб захистити інвесторів від втрати коштів через шахрайські дії в Україні створений спеціальний регулятор. Це Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР).

Комісія здійснює нагляд за ринками капіталу та організованими товарними ринками відповідно до міжнародних принципів.

Пріоритетом в діяльності НКЦПФР є захист прав інвесторів: кожен інвестор має бути захищеним і достатньо поінформованим, щоб приймати виважені інвестиційні рішення.

Увага! Використовуй офіційні сторінки Комісії, щоб перевіряти там інвестиційні проекти та дізнаватись новини про інвестування в Україні*.

ЗАПИТАННЯ, НА ЯКІ ТИ МАЄШ ВІДПОВІСТИ ПЕРЕД ТИМ, ЯК ІНВЕСТУВАТИ ВЛАСНІ КОШТИ

Чи має компанія ліцензію?

Пам'ятай: інвестування через осіб чи компанії, діяльність яких в Україні не регулюється, пов'язане з великими ризиками.

Всі професійні учасники ринку капіталу повинні мати ліцензії, які видає НКЦПФР. Перевірити компанію ти можеш у реєстрі**.

Якщо не можеш пояснити, як працює інвестиція і звідки береться прибуток – краще проконсультуйся у перевіреного фінансового фахівця.

Чи розумієш ти, у що саме інвестуєш?

Як співвідносяться ризики і можливий прибуток?

Кожна інвестиція має ризик, але важливо вміти відрізнити легальні пропозиції від шахрайських схем швидкого збагачення. Чим вищий потенційний прибуток, тим більший ризик втратити гроші.

НКЦПФР веде перелік проектів, що мають ознаки шахрайських, і з ним варто ознайомитись на офіційному вебсайті.

Чи не входить проект до списку сумнівних?

Куди звернутись, якщо маєш сумніви чи проблеми?

Якщо тобі відомо про підозрілу діяльність на фінансовому ринку – напиши до Комісії***.

* <https://www.nssmc.gov.ua/> <https://vnesok.nssmc.gov.ua/>

** <https://www.nssmc.gov.ua/reiestr-profesiinykh-uchasnykiv-rynkv-kapitalu-ta-orhanizovanykh-tovarnykh-rynkv/>

*** info@nssmc.gov.ua

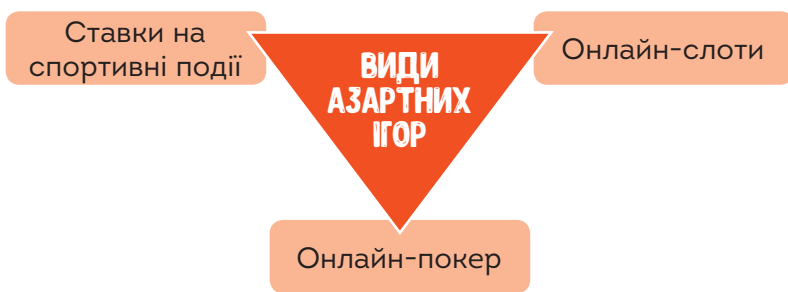
Якщо ти став жертвою фінансового шахрайства — звернися до правоохоронних органів.

Прийняття ризику спричиняє зміни в мозку, оскільки при цьому виділяється адреналін, що викликає сильне відчуття задоволення. Саме тому деякі ризиковані дії, як-от азартні ігри, можуть викликати залежність.

Якщо ризику не уникнути, можливо, варто спробувати удачу в грі?

Азартні ігри – це завжди високий ризик: шанс програти значно вищий, ніж виграти, і саме цим користуються гральні організації.

Головна відмінність азартних ігор від інших — наявність ставки: гравець вносить гроші, а результат здебільшого залежить від випадковості.



Азартні ігри – це не спосіб заробітку!

Люди, які грають, повинні бути готові до того, що, скоріш за все, втратять гроші.

Головна думка



Інвестування дає змогу примножити кошти і наблизитися до фінансових цілей у майбутньому. Водночас інвестиції завжди пов'язані з ризиком: вартість активів може як зростати, так і знижуватися, тож можна втратити частину або навіть усі вкладені кошти. Саме тому спершу варто сформулювати подушку фінансової безпеки, а вже потім інвестувати лише ту суму, втрата якої не стане критичною.

Рефлексія



Поміркуй і дай відповіді на запитання:

- ▶ Що тобі вдалося зробити за урок?
- ▶ Що з опанованого ти будеш використовувати в житті?
- ▶ Що нового ти можеш розказати про інвестиції батькам або близьким, друзям і знайомим?



ЗНАННЯ

- 1 Які види інвестицій ти знаєш? Надай їх коротку характеристику.

РОЗУМІННЯ

- 2 Куди, на твою думку, варто інвестувати перші гроші? Обґрунтуй.
- 3 Поясни, чим інвестування відрізняється від заощаджень? Коли варто починати інвестувати?

АНАЛІЗ

- 4 Виконай в **е-додатку** завдання 7.5.
- 5 Проаналізуй ситуацію, яка трапилась із Максом і дай відповіді на запитання у фінансовому щоденнику.



СТВОРЕННЯ

- 6 Створи на вибір простий інвестиційний портфель для пасивної та агресивної фінансової стратегії для своєї родини для досягнення короткострокових і довгострокових фінансових цілей з розрахунками очікуваного прибутку, строками та оцінкою ризиків.

ВЛАСНА ДУМКА

- 7 Ознайомся з історією про «тюльпанову бульбашку» в фінансовому щоденнику. Вислови свою думку, чому ця бульбашка з'явилася. Дай відповіді на запитання.

“**Найбезпечніший спосіб подвоїти свої гроші – згорнути їх навпіл і покласти до кишені.**”

ФРЕНК МАК-КІННІ ГАББАРД,

американський карикатурист, гуморист і журналіст

ПОЛИЧКА ЗНАТЬ



• Дж. Міллер. «Правила інвестування Воррена Баффета»

ВПРАВИ ДЛЯ ДОМАШНЬОЇ РОБОТИ

Командна робота. Виконай проектно-дослідницьку роботу «Інвестиційний портфель» у фінансовому щоденнику відповідно до інструкцій.

§ 8. Страхування: твій фінансовий захист

Фінансовий пазл



Як убезпечити себе та своє майно від втрат та ризиків?

Джерело натхнення



Як виникла перша страхова компанія

Ідея страхування майна, якою ми користуємось сьогодні, виникла після Великої лондонської пожежі 1666 року. За чотири дні згоріло понад 13 тисяч будинків, 87 церков, зокрема Собор Святого Павла, і фактично весь центр Лондона. Близько 70 000 людей залишилися без житла.

Тоді системи компенсації не існувало — люди втрачали все й не могли відновити житло. Ця трагедія стала поштовхом до ідеї майнового страхування. Одним з перших, хто її реалізував, був Ніколас Барбон — лікар, економіст і підприємець, який долучився до відбудови Лондона. Він розумів: щоб люди знову вкладали в житло, їм потрібна гарантія захисту.



У 1681 році Барбон заснував першу у світі компанію з пожежного страхування. Барбон також сприяв розвитку іпотеки, поєднавши кредитування із заставою нерухомого майна. Він фактично створив першу модель страхової компанії, яка включала: регулярні внески, письмові договори, оцінку ризиків і страхові виплати.

Досліджую



1. Обговоріть у парах та порівняйте свої відповіді з класом.
 - ▶ Коли варто починати думати про фінансову безпеку?
 - ▶ Чому важливо мати план Б на випадок фінансових труднощів — і як його створити?
 - ▶ З якими фінансовими ризиками стикаються підлітки? А дорослі?
2. Спробуй себе у ролі ризик-менеджера/ризик-менеджерки. Виконай в **Е-до-**датку завдання 8.1.



Які фінансові ризики існують?

Щодня ти стикаєшся з різними фінансовими ризиками — деякі з них дрібні й майже непомітні, інші можуть суттєво вплинути на твоє життя.

Більшість фінансових ризиків не залежать від тебе, а виникають через зовнішні обставини: хвороба, втрата роботи, нещасний випадок, коливання курсу чи стихійне лихо.

Наприклад, затримка потягу — ймовірніша, ніж повинь, що зруйнує будинок, але обидва випадки можуть спричинити додаткові витрати.

Особисті фінансові ризики поділяються на такі групи:

1 Ризики, пов'язані зі здатністю заробляти

Це ризики, що ведуть до втрати або зниження доходів.

Наприклад:

- ✓ Ризик втрати доходу через хворобу, травму чи непрацездатність
- ✓ Ризик безробіття
- ✓ Втрата годувальника родини

Якщо котрась із цих ситуацій реалізується, вся родина може опинитися у складній фінансовій ситуації.

У разі нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання чи смерті Пенсійний фонд України відшкодовує завдану шкоду:

- ✓ потерпілим із втратою професійної працездатності;
- ✓ дитині з інвалідністю через травмування матері на роботі;
- ✓ непрацездатним утриманцям та дітям у випадку смерті потерпілого.

Основні види страхових виплат:

- ✓ допомога по тимчасовій непрацездатності;
- ✓ одноразова допомога при втраті працездатності;
- ✓ щомісячні страхові виплати;
- ✓ компенсація при переведенні на легшу роботу;
- ✓ щомісячна допомога дитині;
- ✓ виплати утриманцям у разі смерті потерпілого.

✍ Подати заяву можна через портал е-послуг Пенсійного фонду України.

Пригадай з 8 класу, з якого податку надходять кошти у Пенсійний фонд України, і як він сплачується.



2 Ризики, пов'язані з майном і борговими зобов'язаннями

Це ризики, пов'язані з можливістю втрати або знецінення майна, а також з проблемами при погашенні боргів чи кредитів.

Наприклад

✓ *Ризик втрати або пошкодження майна*

Якщо щось із твого майна буде вкрадене або пошкоджене, можливо, доведеться його замінити. Якщо ти пошкодиш щось, що належить іншій людині, тобі доведеться оплатити ремонт чи відшкодувати збитки.

✓ *Ризик перевитрат*

Виникає, коли витрати перевищують доходи. Це може бути через низький дохід або прагнення жити не по кишені.

✓ *Ризик зростання боргового навантаження*

Платежі по боргах та кредитах можуть зрости або стати непосильними через втрату роботи/доходів або зміну умов обслуговування (вимогу дострокового погашення, штрафні санкції за прострочення, тощо).

Інструкція ЯК ЗАХИСТИТИ СЕБЕ ВІД ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ

Зрозумій своє ставлення до ризику

Перш ніж іти на фінансовий ризик, подумай, яке твоє особисте ставлення до ризику. Ти не проти ризикувати й не надто переймаєшся, якщо щось піде не так? Чи навпаки — тебе хвилює ризик втратити гроші, і ти краще обереш безпечніший варіант?



Бюджет і планування

Бюджет допоможе порівняти дохід і витрати та зрозуміти, чи залишаються в тебе гроші наприкінці місяця. Він дасть змогу побачити всю фінансову ситуацію і ухвалити обґрунтовані фінансові рішення.

Підготовка і дослідження

Перед тим, як ухвалювати важливі фінансові рішення, проконсультуйся з фахівцем, спитай поради у батьків або інших дорослих, яких знаєш і яким довіряєш.

Водночас самостійно досліди різні думки й ризики — не покладайся лише на чужу пораду.

Розподіли ризики

Ти напевно вже чув: «Не клади всі яйця в один кошик». Розподілай ризики — якщо один варіант провалиться, інші можуть урятувати ситуацію.

Страхування

Страхування — це ще один спосіб захистити себе від фінансових втрат, якщо щось піде не так.

Наприклад: ти захворів/захворіла або травмувався/травмувалась під час подорожі за кордон; залив/залила квартиру сусідів; потрапив/потрапила у ДТП на машині.

Такі ситуації трапляються, і ми не завжди можемо їм запобігти. **Страховання допомагає зменшити фінансові наслідки**, коли вони вже сталися.

Страховання – це послуга компанії щодо здійснення грошової виплати або організації та оплати послуг у разі настання страхового випадку в обмін на оплату страхової премії.

Премія страховика – це плата страховій компанії за те, що вона гарантує тобі захист у разі настання страхового випадку.

Досліджую



3. Уяви себе страховим консультантом/страховою консультанткою. Проаналізуй історію, яка трапилась з Костою. Виконай завдання у фінансовому щоденнику.



Скарбниця знань



Що можна застрахувати?

Згідно із законом України, страхові компанії працюють за двома основними напрямками:

1 Life-страхування (страхування життя) — пов'язане з життям, здоров'ям, працездатністю та пенсією.

Наприклад: загальне страхування життя, страхування життя до шлюбу та до народження дитини, пенсійне страхування. *Про нього у § 9.*

2 Non-life-страхування (інші види) — охоплює страхування від збитків (наприклад, страхування нерухомості, автомобіля), страхування від нещасного випадку та здоров'я (медичне), страхування відповідальності та інше.

Компанії можуть пропонувати страхові продукти **лише за тими напрямками (класами страхування)**, на які мають ліцензію від **Національного банку**, який здійснює нагляд і регулювання у сфері страхування.

Закон України «Про страхування».*

Закон України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів».**

* <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20#Text>

** <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3720-20#Text>

Що можна застрахувати в Україні: найпоширеніші випадки

Ти можеш оформити страхування майже на будь-що — свій дім, здоров'я, подорож, власний смартфон. Зазвичай ти сам / сама вирішуєш: **застраховатися чи ризикувати**, сподіваючись, що нічого поганого не станеться.

Але не завжди. Наприклад, якщо ти володієш автомобілем, **ти зобов'язаний / зобов'язана мати автострахування**, принаймні на випадок заподіяння шкоди іншим. У нас в країні таке страхування називається обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності автовласників на території України, скорочено ОСЦВВНЗ або простіше — автоцивілка. Також, у разі придбання квартири або будинку в іпотеку, банк, що видаватиме кредит на житло, обов'язково вимагатиме страхування предмету іпотеки, який є забезпеченням за кредитом в банку.

ДЕЯКІ ПОШИРЕНІ НАПРЯМИ СТРАХУВАННЯ

Обов'язкове страхування

➔ Водії, що їздять дорогами України

Поліс ОСЦВВНЗ (автоцивілка) — страхується відповідальність водія перед іншими. Якщо водій спричиняє ДТП, **третья особа** (постраждалий водій чи пішохід, власник пошкодженого авто) отримає виплату від страховика

➔ Водії, що їдуть за кордон

Зелена картка — міжнародний страховий поліс, який покриває відповідальність власника транспортного засобу перед третіми особами у разі ДТП за кордоном

➔ Клієнти банку, що купують житло в іпотеку

Договір страхування предмета іпотеки від ризиків випадкового знищення, пошкодження або втрати

➔ Туристи в разі виїзду за кордон

Поліс туристичного страхування (згідно із Законом України «Про туризм»)

Добровільне страхування

➔ Страхування наземного транспорту від викрадення, пошкодження або знищення (КАСКО)

КАСКО — страхується **саме авто** від викрадення, ДТП, пожежі тощо.

Якщо авто купувати в кредит, банк вимагатиме його застрахувати. У такому разі якщо авто буде викрадено, пошкоджено або знищено — **банк**, як кредитор, матиме право на компенсацію. Коли кредит буде сплачено, вигодонабувачем стає власник авто.

➔ Страхування майна

➔ Страхування від нещасних випадків

➔ Страхування відповідальності перед третіми особами (іншої, ніж транспортна відповідальність)

➔ Медичне страхування

➔ Страхування життя

➔ Пенсійне страхування

Зірки світового футболу страхують свої ноги

Найбільше страхове покриття має аргентинський нападник **Ліонель Мессі**: його ноги застраховані на **550 млн євро**. На другому місці — **Кріштіану Роналду**. Ноги гравця застраховані на **103 млн євро**.

Першим відомим футболістом, який застрахував частини тіла, став **Девід Бекхем**: у розквіті кар'єри він оформив страховку на ноги на **200 млн доларів**, а на обличчя — на **54 млн доларів**.

- Досліди, що ще страхували відомі люди.



3. Переглянь в **Е-додатку** презентацію «Що можна застрахувати?» (завдання 8.2).

Як працює страхування?

Послуги страхування надають **страхові компанії**, які укладають з клієнтами **договір страхування**.

Договір страхування укладається між:

- ✓ **страхувальником** — особою, яка отримує послугу страхування;
- ✓ **страховиком** — компанією, яка бере на себе зобов'язання.

Страхувальник сплачує **страхову премію**, а страхова компанія зобов'язується у випадку настання **страхового випадку** здійснити **страхову виплату**.

Страхова премія може бути відносно невеликою, бо лише частина страхових ризиків дійсно настає. Компанія використовує сплачені кошти багатьох клієнтів, щоб компенсувати збитки тим, у кого стався страховий випадок. Якщо подія не відбулася, премія не повертається.

Наприклад, ти (страхувальник) їдеш в подорож до Парижу на один тиждень. Для цього ти купив / купила поліс туристичного страхування, який коштував 415 грн (страхова премія), максимальна сума покриття — 30 000 євро (страхова сума). В подорожі ти отруївся несвіжою їжею в ресторані та потрапив до лікарні (страховий випадок).



Клініка виставила рахунок на 10 000 євро. Твій страховик оплатить їх лікарні або відшкодує тобі збитки, якщо ти розрахувався з лікарнею самостійно. Якщо б у тебе не було полісу туристичного страхування — то ці 10 000 євро ти витратив / витратила б із власної кишені.

Хто є учасниками страхових відносин?

1 Страхувальник — особа (фізична або юридична), яка укладає договір і сплачує премії.

Обов'язки страхувальника:

- ✓ сплачувати премії;
- ✓ повідомляти про обставини, що впливають на ризик;
- ✓ запобігати шкоді;
- ✓ інформувати про настання страхового випадку у визначені договором страхування строки та надати всі необхідні документи для отримання виплати.

2 Страховик — компанія, що має ліцензію та бере на себе зобов'язання здійснити виплату у разі настання страхового випадку.

3 Застрахована особа — той, на кого поширюється страхове покриття. Наприклад, батьки можуть застрахувати не себе, а свою дитину.

4 Вигодонабувач — особа, яку призначив страхувальник для отримання виплати. Це може бути: родич у випадку страхування життя; власник квартири в разі страхування орендованого житла; банк — у разі страхування заставного майна.

■ Ознайомся із ситуацією і виконай завдання.

Знайомся, це **ДАНИЛО**, йому 10 років, він займається айкідо. Його тренерка оформила страховку на випадок травми, бо вони готуються до міжнародних змагань. Вона сплачує страхові премії зі спонсорського фонду. Якщо з Данилом щось трапиться, страхова компанія покриє витрати на лікування.

■ Вибери правильну роль для кожного.

1. Хто є **страховик**?
2. Хто — **страхувальник**?
3. Хто — **застрахована особа**?
4. Хто — **вигодонабувач**?





4. Робота в мінігрупах. Як ти думаєш, хто працює у страховій компанії? Ознайомся нижче з професіями зі світу страхування і дай відповіді на запитання.

- ▶ Які із цих професій були для тебе новими або неочікуваними?
- ▶ Ким з них ти міг би /могла би себе уявити в майбутньому?
- ▶ Чому саме ця професія тебе зацікавила?
- ▶ Які навички або знання, на твою думку, потрібні для цієї роботи?

Страхування як кар'єра



Ірина, 29 років

Привіт! Я працюю **андеррайтеркою** у великій страховій компанії. Я оцінюю ризики, пов'язані зі страхуванням, та визначаю умови страхування.

У роботі мені щодня потрібні аналітичне мислення, уважність, вміння працювати з цифрами, комп'ютером і спеціальними програмами.



Тарас, 35 років

Привіт! Я працюю **актуарієм**. Це людина, яка розраховує ймовірності страхових подій та формує страхові тарифи. Я люблю свою роботу, бо вона поєднує математику, логіку та впливає на реальні фінансові рішення.

Моя освіта — прикладна математика. Мої головні навички — це сильна математична база, знання статистики, програмування та аналітичне мислення.



Марія, 38 років

Вітаю! Я **керівниця з управління ризиками** у страховій компанії.

Моя робота — аналізувати можливі загрози для компанії та створювати плани, як їх уникнути або мінімізувати.

Я люблю свою професію, бо вона стратегічна — бачу ризики ще до того, як вони виникнуть. Моя освіта — економіка підприємства та ризик-менеджмент. Потрібні навички — аналітика, стратегічне мислення, знання ринку, вміння керувати проектами.



Ігор, 43 роки

Привіт! Я **фахівець з урегулювання збитків**. Коли трапляється страхова подія, я перевіряю документи, обставини, розраховую суму виплати.

Моя робота дає змогу допомагати людям у складних ситуаціях.

Маю дипломи з права та страхування.



Ганна, 31 рік

Привіт! Я працюю **лікаркою-координаторкою в компанії медичного асистансу**.

Моя робота — організовувати допомогу для застрахованих осіб, консультувати їх, підтримувати зв'язок з лікарнями.

Щодня я допомагаю людям отримати якісну медичну допомогу. Закінчила медичний університет, працювала у швидкій медичній допомозі.



Олександр, 42 роки

Вітаю! Я — **працівник з реалізації**, представляю одну з провідних страхових компаній.

Я допомагаю людям захищати те, що їм дороге — дім, здоров'я, авто. Закінчив фінансово-правовий коледж, а навичкам продажів страхових продуктів навчався вже працюючи в страховій компанії.

Скарбниця знань



Як не помилитися при виборі умов страхування?

Крок 1 Обери страховий продукт, що відповідає твоїм потребам. Перед вибором ознайомся з повною інформацією про нього.

Договір страхування містить умови, які визначають, що покривається, а що ні. Перевір, чи поліс дійсно підходить до твоєї ситуації.

Крок 2 Перевір, чи має страхова компанія ліцензію. За потреби дізнайся про її фінансовий стан: статутний фонд, резерви тощо.

Крок 3 Переглянь сайт страхової компанії. Там має бути чітка й актуальна інформація про компанію, її керівництво, звітність і страхові продукти.

Крок 4 Ознайомся з рейтингами страховиків від незалежних агентств. Це допоможе оцінити надійність страховика.

Крок 5 Порівняй умови страхування у різних компаніях. Найдешевший варіант — не завжди найкращий. Він може містити багато винятків, які дозволять відмовити у виплаті.

Крок 6 З'ясуй, з ким співпрацює страховик: лікарні, СТО, міжнародні партнери. Це важливо у разі страхового випадку.

Крок 7 Уважно прочитай договір страхування. У ньому вказані всі важливі умови, в тому числі опис страхових ризиків, порядок здійснення страхової виплати, винятки зі страхових випадків тощо.

Відповідно до Закону України «Про страхування»*, страховій компанії заборонено укладати договори страхування, не з'ясувавши потреби та вимоги клієнта у страхуванні. Страховик та страховий посередник зобов'язані надати тобі переддоговірну інформацію.

**Не підписуй,
якщо щось не
зрозуміло — став
запитання.**

Протягом 30 днів після укладення договору ти можеш відмовитися від нього без пояснення причин.

Винятки: якщо договір діє менше 30 днів або вже заявлений страховий випадок.

Коли оформлюєш страховку, зверни увагу на важливий пункт — **франшиза**. **Франшиза** – це сума, яку ти покладаєш самостійно у разі збитків.

- Виконай в **е-додатку** завдання 8.2.
- Робота в групах. Ознайомтеся із ситуацією. Поміркуйте, чи вигідно бути лояльним клієнтом. Виконайте завдання у фінансовому щоденнику.

Порада на мільйон!

Завжди **порівнюй пропозиції** і запитуй розрахунки для всіх своїх договорів страхування.

Для більшості випадків можна знайти **вигідніші умови**, і навіть **використати ці пропозиції**, щоб повернутися до свого поточного страховика й запитати, чи він зможе запропонувати кращу або таку ж ціну.

* <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20#Text>



5. В **е-додатку** ознайомся з прикладом сертифікату (заяви-акцепту) до оферти укласти договір страхування і дай відповіді на запитання (завдання 8.3).



Як укласти договір страхування, який буде працювати на тебе?

Як і решта фінансових договорів, договір страхування може бути оформлений у паперовій формі або у формі електронного документа. Договір може складатися з індивідуальної та публічної частин, доступної за посиланням на вебсайті страховика (оферти). У такому випадку страхувальнику надається індивідуальна частина договору, що містить індивідуальні умови для страхувальника (розмір страхової суми, страхової премії, франшизи тощо), а загальні умови розміщені у публічній частині договору страхування.



- Ознайомся у фінансовому щоденнику з інформацією, на що варто звернути увагу у договорі страхуванні та розкажи, що тебе здивувало / було неочікуваним.



Як перевірити надійність страхової компанії?

Перевір ліцензію. Кожна страхова компанія повинна мати **ліцензію на той клас страхування**, який тебе цікавить. Перевірити це можна в **Комплексній інформаційній системі НБУ (КІС)***.



Національний банк України (НБУ) – регулятор не тільки банківського, а й страхового ринку. Він видає ліцензії, контролює фінансову стійкість страхових компаній і захищає права їх клієнтів.

Доследи інформацію про страхову компанію. Зайди на вебсайт страховика. Там має бути:

- ✓ інформація про власників, керівництво, звітність;
- ✓ перелік страхових продуктів;
- ✓ фінансові показники (активи, резерви, прибутковість).

Подивись рейтинги від незалежних агентств: вони відображають обсяги виплат, премій, резервів тощо.

Якщо тебе цікавить поліс автоцивілки, зайди на сайт Моторного (транспортного) страхового бюро України й перевір, чи компанія має право надавати таку послугу.

Прочитай відгуки інших клієнтів. Перевір компанію у Реєстрі судових рішень — надмірна кількість позовів може свідчити про проблеми з виплатами. Але не поспішай з висновками — перевір зміст справ.

* <https://kis.bank.gov.ua/search-fu>

Коли страховик має право відмовити у виплаті?

- Подія не входить до страхових випадків або є винятком
- Навмисні дії страхувальника, спрямовані на настання страхового випадку:
 - ✓ Несвоєчасне повідомлення про випадок
 - ✓ Неправдиві дані або порушення умов договору
 - ✓ Прострочення платежу
- Подія сталася за межами дії договору (час / територія не відповідають умовам)

Відмову страховика можна оскаржити в суді. Про порушення прав клієнтів слід скаржитися до НБУ. *Порядок звернення дивись на форзаці.*

Порада на мільйон

Обирай не «найдешевшу», а надійну страхову компанію, яка реально виконує свої зобов'язання.



Які є альтернативи страхуванню?

Деякі люди вирішують не купувати страхування, якщо вважають, що ризик невеликий. **Самострахування** означає, що ти маєш достатньо заощаджень або регулярно відкладаєш кошти, щоб у разі потреби: покрити втрату доходу, якщо втратиш роботу або замінити щось, що зламалося чи було вкрадено.

Якщо ти розмірковуєш щодо самострахування, постав собі три запитання:

- 1) Чи маю я достатньо грошей, щоб покрити велику витрату?
- 2) Чи можу я швидко дістати ці кошти?
- 3) Що буде, якщо я втрачу джерело доходів / роботу?

Головна думка



У житті можливі непередбачувані події, які можуть пошкодити твоє майно або вплинути на здатність заробляти. Щоб зменшити фінансові втрати внаслідок таких подій, варто подбати про захист заздалегідь. Один з дієвих способів на додачу до заощаджень — оформити страхування. Перш ніж укладати договір, переконайся, що поліс покриває необхідні ризики.

Рефлексія



Поміркуй і дай відповіді на запитання:

- Що тобі вдалося зробити за урок?
- Що з опанованого ти будеш використовувати у житті?
- Що нового ти можеш розказати про послугу страхування батькам або близьким, друзям і знайомим?



ЗНАННЯ

- 1 Виконай в **е-додатку** завдання 8.4.

РОЗУМІННЯ

- 2 У чому полягає сутність страхування? Що таке «премія» і «виплати» у страхуванні? Чи поверне страхова компанія гроші, якщо страхова подія не відбулась?
- 3 Чи завжди страхова компанія виплачує гроші у разі настання страхового випадку?

АНАЛІЗ

- 4 Виконай в **е-додатку** завдання 8.5.
- 5 Виступи у ролі страхового агента / страхової агентки та порекомендуй, які види страхових послуг варто розглянути Сашку.



Сашко — студент, захоплюється подорожами та екстремальними видами спорту. Він часто їздить у Карпати і добре катається на лижах та сноуборді. Він орендує квартиру, але часто її залишає на час подорожей. Подорожуючи, Сашко бере з собою Сфінкса — свого улюбленого кота. Для подорожей він використовує свій кемпер — так він може економити на ночівлі в готелях і запрошувати разом з собою друзів.

СТВОРЕННЯ

- 6 Склади пам'ятку, як обрати та укласти договір туристичного медичного страхування подорожуючих за кордон.

ВЛАСНА ДУМКА

- 6 Для яких випадків, як ти гадаєш, слід мати страховку? Дізнайся у членів своєї родини, чи є у вас страхові поліси. Чому деякі люди не купують страховку?

“**Поліс страхування життя** – це найдешевший і найнадійніший спосіб забезпечити свою родину.

”

Бенджамін ФРАНКЛІН



ВПРАВИ ДЛЯ ДОМАШНЬОЇ РОБОТИ

Дослідіть, які страхові компанії працюють у вашому місті / селі. Дізнайтесь, які послуги вони надають, ознайомтеся з їх ліцензіями. Запропонуйте їм страхову послугу, яка буде потрібна молоді: розробіть умови, вартість, винятки. Виконайте завдання у фінансовому щоденнику.



§ 9. Фінанси на пенсії

Фінансовий пазл



Як фінансово подбати про себе сьогодні, завтра і на пенсії?

Джерело натхнення



“Присвячуй своє життя своїм цінностям, а не віддавай свій час на службу грошам.”

Вікі РОБІН, Джо ДОМІНГЕЗ

«Твої гроші або твоє життя»

FIRE (Financial Independence, Retire Early) — Фінансова незалежність і ранній вихід на пенсію — це глобальний рух, який об'єднує людей, що прагнуть досягти фінансової свободи й мати змогу піти з традиційної роботи задовго до пенсійного віку — іноді ще до 40 років. Цей підхід зародився у США в 1990–2000-х роках і швидко поширився по



всьому світу. FIRE — це не про «нічого не робити», а про **свободу жити на власних умовах**: працювати не з примусу, а за покликом серця, подорожувати, втілювати творчі чи соціальні проекти, мати час на себе та близьких. Детальніше про рух FIRE та його принципи дізнайся в **е-додатку (9. Додатково)**.

Досліджую



1. Робота в парах. Поміркуй про деякі дорогі речі чи події, на які тобі, можливо, доведеться заощаджувати в майбутньому. Оціни, скільки, на твою думку, це може коштувати. Подумай, якими способами ти можеш накопичити ці кошти. Заповни у фінансовому щоденнику таблицю «Мої фінансові рішення у дорослому віці».

Скарбниця знань



Як заощаджувати одночасно на різні цілі?

Існує багато причин для заощадження: на придбання житла, побутової техніку, дачу, подорожі, хобі, освіту для дітей, пенсію чи інші особис-

ті цілі. Щоб ефективно керувати накопиченнями, варто класифікувати заощадження за строками та метою. Це дає змогу краще орієнтуватися у фінансових пріоритетах і зручно планувати наступні кроки.

Короткострокові заощадження	Довгострокові заощадження	Заощадження на пенсію
• «Подушка фінансової безпеки» • Фонд для цільових витрат • Резервний фонд	• Довгострокові активи — ті, на які потрібно заощаджувати довгий час (наприклад, власне житло)	• Обов'язкові відрахування • Добровільні внески

Короткострокові заощадження можна зібрати за порівняно невеликий час. Вони повинні бути доступними для використання в будь-який момент, коли виникне потреба (наприклад, депозит на вимогу або короткостроковий депозит). Їх можна поділити на три категорії: подушку фінансової безпеки, фонд для цільових витрат та резервний фонд.

✓ **«Подушка фінансової безпеки»** має бути доступною у разі фінансових труднощів, таких як втрати основного джерела доходів або інших непередбачуваних обставин. Рекомендовано, щоб така подушка покривала витрати за період від трьох до дванадцяти місяців. *Пригадай з 8 класу, як порахувати подушку фінансової безпеки.*

✓ **Фонд для цільових витрат** призначений для оплати значних одноразових витрат, таких як побутова техніка, подорожі, витрати на відпочинок або хобі, тощо за рахунок власних коштів без залучення кредитів.

✓ **Резервний фонд** — для покриття невеликих непередбачуваних витрат, наприклад, дрібний ремонт чи раптовий візит до лікаря.

Довгострокові заощадження мають іншу мету — накопичення коштів на дорогі активи або цілі, які потребують тривалого часу для заощаджень, наприклад, купівля квартири, автомобіля чи дачі. Для досягнення довгострокових фінансових цілей необхідно регулярно заощаджувати та інвестувати.

Заощадження на пенсію — одна з найважливіших фінансових цілей для людини.

Добровільне пенсійне заощадження — це добровільні внески до недержавних пенсійних фондів.

Мета пенсійних заощаджень — забезпечити себе коштами після виходу на пенсію. Ці заощадження можуть бути як обов'язковими, так і добровільними.

Обов'язкові — це відрахування до державного Пенсійного фонду України.

Коли слід починати заощаджувати?

Спойлер: щораніше, то краще

Людина зазвичай починає заощаджувати ще в юному віці та продовжує протягом усього свого дорослого трудового життя — до виходу на пенсію. Проте рівень заощаджень змінюється залежно від етапу життя і залежить від доходів та витрат у кожен з періодів. Загалом можна сказати: **чим раніше почати заощаджувати, тим легше накопичити капітал**. Чим довший період накопичення, тим менші внески потрібно робити регулярно, і тим сильнішим стає ефект складного відсотка (*пригадай § 3–5*).

Саме тому дуже важливо почати рано накопичувати на житло, адже це часто найбільша інвестиція у житті людини. Те саме стосується заощаджень на пенсію — рівень доходу та фінансова безпека на пенсії значною мірою залежать від того, скільки заощаджено в молоді роки.

Скільки ж потрібно заощаджувати?

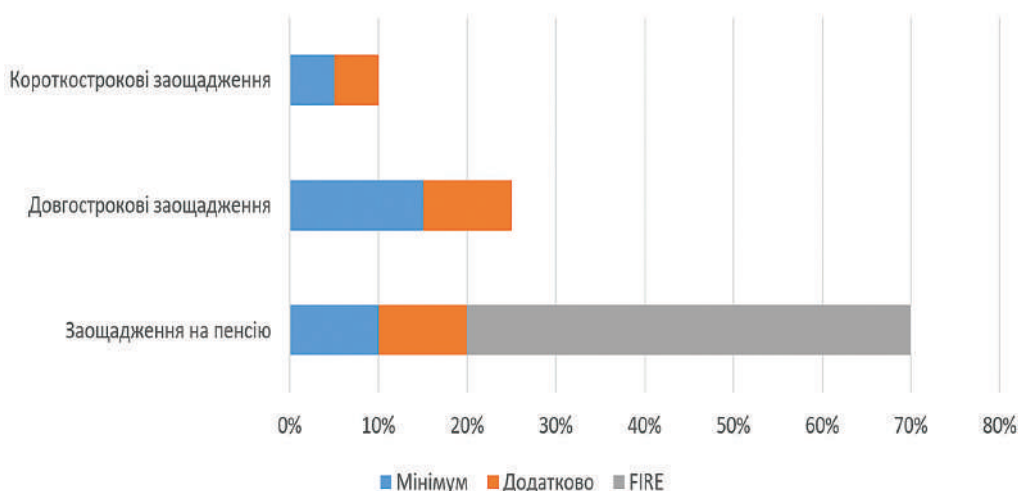
Загальний рівень заощаджень залежить від обставин кожної людини, а також від економічної ситуації та розвитку ринку фінансових послуг у країні, де вона живе. Наводимо орієнтири для роздумів.

Для короткострокових потреб рекомендується заощаджувати від 5 % до 10 % доходу — хоча жорстких мінімумів чи максимумів немає.

Довгострокові заощадження залежать від особистих цілей та фінансових можливостей. Якщо людина хоче купити власну квартиру чи будинок, то зазвичай їй потрібно відкладати від 15 % до 25 % доходу.

Пенсійні заощадження зазвичай становлять у середньому від 10 % до 20 % доходів.

Яку частку доходів рекомендовано заощаджувати





2. Робота в парах. Досліди в **е-додатку** розмір гарантованих державою виплат українцям у 2025 році відповідно до Держбюджету (завдання 9.1).

Пригадай з курсу 8 класу, звідки у держбюджеті кошти для виплати пенсій.



Хто подбає про тебе на пенсії, якщо не ти?

Уяви себе у 65 років. Як ти живеш? Те, яким буде твоє життя на пенсії, на 90 % залежить від рішень, які ти почнеш ухвалювати вже сьогодні.

Етап життя	Дитинство і молодість	Період роботи / Працездатний період	Пенсійний вік
Вік (приблизно)	Від народження до 20–25 років	Від 20–25 до 60–70 років	Від 60–70 років і далі
Звідки гроші?	Батьки чи опікуни забезпечують усе необхідне	Заробітна плата — основне джерело доходу; частину грошей варто відкладати	Пенсія, заощадження, зменшення витрат
На що звернути увагу?	Ти ще не заробляєш, але можеш вчитись ефективно розпоряджатись грошима	Важливо не тільки витрачати, а й відкладати на майбутнє	Рівень життя залежить від того, як ти готувався / готувалася до цього періоду

У більшості випадків після виходу на пенсію людина вже не отримує такого ж доходу, як під час активної роботи. Це означає, що без завчасного фінансового планування та накопичень **рівень життя** людини на пенсії може суттєво погіршитись.

Пенсія — одна з найважливіших фінансових цілей, про яку варто починати дбати **якомога раніше**.

Варто пам'ятати, що відповідальність за своє матеріальне становище у старшому віці лежить передусім на самій людині і залежить від того, скільки вона зможе заощадити.

Чи всі мають право на державну пенсію?

Державне пенсійне забезпечення виконує важливу соціальну функцію: воно дозволяє людині підтримувати своє матеріальне становище після завершення трудової діяльності, коли вона вже не здатна працювати або не має постійного джерела доходу. Держава створила систему, за якої кожен має право на щомісячні виплати.

Водночас розмір пенсії безпосередньо залежить від суми та регулярності сплачених внесків. Якщо внески до Пенсійного фонду не сплачувалися (людина не працювала або працювала неофіційно) або сплачувалися нерегулярно, особа має право на мінімальну державну пенсію.

Конституція України

Стаття 46. Громадяни мають право на соціальний захист, що включає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом.

Це право гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків громадян, підприємств, установ і організацій, а також бюджетних та інших джерел соціального забезпечення; створенням мережі державних, комунальних, приватних закладів для догляду за непрацездатними.

Пенсії, інші види соціальних виплат та допомоги, що є основним джерелом існування, мають забезпечувати рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму, встановленого законом.

Мінімальна пенсія – це форма соціального захисту, яка гарантує базову підтримку громадянам. Розмір мінімальної пенсії встановлюється в Державному бюджеті на відповідний рік.

У чому особливість солідарної пенсії і до чого тут старіння населення?

Державна пенсія виплачується пенсіонерам з Пенсійного фонду України, що складається з відрахувань з усіх працюючих громадян. Такий тип пенсійної системи називається **солідарним**.

Тобто внески працюючих зараз людей ідуть на сплату пенсій не собі в майбутньому, а теперішнім пенсіонерам. Спрощено, батьки учнів вашого класу сплачують внески, які ідуть на виплати пенсій вашим же дідусям та бабусям. А коли вони самі стануть пенсіонерами, то отримуватимуть пенсію від внесків вже з твоєї та твоїх однокласників зарплати.

Але старіння населення порушує цей баланс. Старіння населення — одна з найважливіших демографічних тенденцій ХХІ століття, яка вже сьогодні суттєво впливає на економіку, соціальні системи та розвиток країн у всьому світі.

Старіння населення — це зростання частки людей літнього віку (60+ або 65+) у загальній структурі населення. Відбувається через:

- ➔ зниження народжуваності (тяжіння до пізніх шлюбів, менша кількість дітей в родині, ніж раніше);

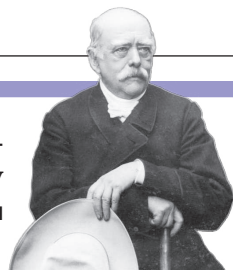
- підвищення тривалості життя (розвиток медицини, покращення умов життя та способу життя);
- зменшення частки молоді, у тому числі через переїзд на постійне місце проживання в іншу країну.

У результаті Пенсійний фонд має менше надходжень, але більше витрат, що призводить до дефіциту — тобто хронічної нестачі коштів.

У країнах, де частка літніх людей невпинно зростає, державної пенсії стає недостатньо. Важливо розуміти: державна пенсія сьогодні — це на-самперед соціальний захист і «подушка безпеки», а не інструмент для за-можного життя. Тому відповідальність за майбутній добробут усе більше лягає на саму людину: плануй, заощаджуй, інвестуй — і ти зможеш про-вести старість гідно.

ЦІКАВО!

Перша державна пенсія була запроваджена кан-цлером Німецької імперії Отто фон Бісмарком у 1889 році. Більше про те, як виникла пенсія дізнайся в **е-додатку** (9. Додатково).



Досліджую



3. Ознайомся в **е-додатку** з рівнем пенсій, які отримували українці у 2025 році за даними Пенсійного фонду України (ПФУ) (завдання 9.2).

Скарбниця знань



Від чого залежить розмір державної пенсії?

Розмір пенсії за віком визначається для кожного пенсіонера **інди-відуально** і залежить від **набутого ним страхового стажу та отриманої заробітної плати**, з якої сплачувалися страхові внески.

Коли я зможу отримати пенсію за віком?

Право на призначення пенсії за віком визначається залежно від **2 факторів**:

- ✓ **скільки років ти офіційно працював / працювала та сплачував / сплачувала Єди-ний соціальний внесок (ЄСВ).** Це називається **набутий страховий стаж**.

Страховий стаж — період (строк), протягом якого особа під-лягала державному соціальному страхуванню і за який сплачено страхові внески.

- ✓ досягнення передбаченого законом «пенсійного» віку.

Пригадайте з 8 класу, що таке ЄСВ, як він сплачується, і чому важливо бути офіційно працевлаштованим, тобто працювати за трудовим договором та отримувати заробітну плату.

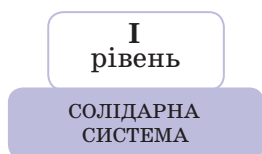
Загальні умови призначення державної пенсії визначено Законом України від 09.07.2003 №1058-IV «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування»*.

Право на пенсію виникає в 60, 63 або 65 років залежно від розміру страхового стажу.

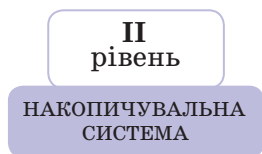
- Дізнайся більше про вимоги до страхового стажу при призначенні пенсії за віком у фінансовому щоденнику.

Яка зараз пенсійна система в Україні?

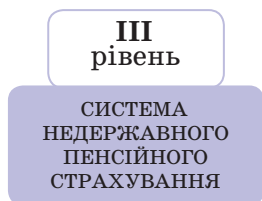
Сучасна пенсійна система України складається з трьох рівнів



Пенсіонери отримують пенсію з частини доходу тих, хто зараз працює та здійснює відрахування до Пенсійного фонду України



Від заробітної платні в обов'язковому порядку перераховуються внески до Накопичувального фонду або до відповідних недержавних пенсійних фондів (у даний час ще не реалізовано, в проєкті)



Кожен бажаючий може добровільно накопичити додаткові пенсійні кошти для себе, своїх близьких або працівників свого підприємства у недержавних пенсійних фондах або фондах страхування життя

* <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1058-15#Text>

Недержавне пенсійне забезпечення – це добровільна система накопичення коштів на старість через спеціалізовані приватні фонди, куди особа може самостійно вносити кошти для формування власного пенсійного капіталу, на його рахунок також може вносити внески роботодавець учасника або профспілка, членом якої він є.

Внески до недержавного пенсійного фонду — добровільні, і їхній розмір визначається вкладником у пенсійному контракті. У цьому випадку діє принцип: чим більше ти інвестуєш у своє пенсійне майбутнє, тим вищі виплати отримаєш у старості.

Накопичення додаткової пенсії можна здійснювати у такі способи:

Через недержавні пенсійні фонди — укладається пенсійний контракт між представником фонду і людиною, яка хоче накопичувати кошти собі на пенсію.

Через страхові компанії — підписується договір між страховиком та людиною. В такому варіанті страхова компанія надасть додатковий захист на випадок інвалідності або смерті.

Через банки — шляхом укладення договору про відкриття пенсійного депозитного рахунку.

Корисно

Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» *

Закон України «Про страхування» **

Скільки потрібно грошей на пенсії?

Рекомендований показник для пенсійних розрахунків — 60 % від останньої зарплати, цей рівень є оптимальним для збереження звичного способу життя після виходу на пенсію.

Чому саме 60 %?

Цей показник — так зване «цільове співвідношення заміщення доходу» (*replacement rate*). Він означає, що після виходу на пенсію ти або твої рідні зможуть витратити приблизно 60 % від тієї суми, яку заробляли перед цим. Чому не 100 %? Бо на пенсії зменшуються витрати на транспорт, робочий одяг, професійний розвиток тощо. Діти вже зазвичай дорослі, кредити сплачені. Частина витрат може покриватися з інших джерел (державна пенсія, допомога родини, нерухомість).

Детальніше про це дізнайся в **Е-додатку (9. Додатково)**.

- Виступи в ролі пенсійного консультанта/пенсійної консультантки. Виконай в **Е-додатку** завдання 9.3.

*<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15#Text>

**<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20#Text>



4. Робота в мінігрупах. Ознайомтеся з альтернативними способами накопичити на пенсію та історіями Артема, Марії та Олексія, які обрали способи накопичити на пенсію та їх обґрунтуванням. Які можливості вони отримують?



АРТЕМ, 30 років — менеджер на заводі. Заробляє стабільно. Хочє мати впевненість у двох речах: що накопичить на пенсію та що сім'я отримає допомогу в разі нещасного випадку.

Обирає комбінацію НПФ + страхування життя.

Обґрунтування

НПФ — для довгострокового пенсійного накопичення, а страхування життя — для захисту родини у разі смерті або втрати працездатності.



МАРІЯ, 25 років — стюардеса. Вона знає, що у цій професії є вікові обмеження, тому хоче вже зараз потурбуватись про свою пенсію. Її ціль — після виходу на пенсію отримувати виплати, додаткові до державної пенсії.

Обирає НПФ (недержавне пенсійне забезпечення).

Обґрунтування

Недержавне пенсійне забезпечення, дає змогу укласти договір, який передбачає виплати пенсії на визначений строк.



ОЛЕКСІЙ, 38 років — водій-далекобійник, єдиний годувальник у родині з двома дітьми. Він часто подорожує Україною. Його найбільший страх — що з ним може щось трапитись, і родина залишиться без коштів.

Обирає страхування ризику настання інвалідності або смерті.

Обґрунтування

Головна мета — захист родини на випадок смерті або інвалідності. Такий продукт гарантує страхову виплату його близьким.



Які є альтернативи державній пенсії?

Недержавне пенсійне
забезпечення

Накопичувальне
страхування життя

Пенсійне страхування

Детальніше про ці види дізнайся в [е-додатку](#) (9. Додатково).

Як працюють недержавні пенсійні фонди (НПФ)?

Ти самостійно обираєш, як і скільки заощаджувати на пенсію та з яким фондом співпрацювати. **Умови та періодичність внесків** визначаються **пенсійним контрактом**. Внески можуть бути щомісячними або з іншою періодичністю — залежно від фінансових можливостей. Їх сплачуєш особисто ти або роботодавець на твою користь (*детальніше про вкладників див. далі*). Усі кошти накопичуються на твоєму персональному пенсійному рахунку у фонді і є **твоєю власністю**.

Щоб гроші не знецінювалися, компанія з управління активами інвестує їх у фінансові інструменти — наприклад, облігації внутрішньої державної позики або депозити. Завдяки цьому, а також регулярним внескам, сума на рахунку зростає (працює механізм складного відсотка). Коли ти досягаєш пенсійного віку, починаються періодичні виплати, або у разі настання певних обставин — одноразова виплата. При цьому залишок коштів може далі приносити дохід.

Надійність системи забезпечують три обслуговуючі компанії:

- ✓ **Адміністратор** веде облік учасників НПФ, укладає з ними пенсійні контракти та веде систему персоналізованого обліку.
- ✓ **КУА (компанія з управління активами)** здійснює інвестування коштів НПФ, відповідає за інвестиції та зростання накопичень у недержавному пенсійному фонді.
- ✓ **Зберігач** — банк, який гарантує безпечне зберігання активів НПФ.

Такий розподіл обов'язків дає змогу здійснювати взаємний контроль і надійно захищає інтереси учасників НПФ.

Хто може стати учасником або вкладником?

Вкладник — це особа, яка платить внески.

Це можеш бути ти, твій родич (по-дружжя, діти, батьки, рідні брати і сестри, дід і баба учасника фонду,

діти подружжя учасника фонду, у тому числі усиновлені ним (нею) діти, батьки подружжя учасника фонду) або роботодавець, профспілкова організація. Наприклад, діти можуть робити внески для батьків, у яких наближається пенсійний вік, діти так потім можуть претендувати на податкову знижку.

Учасник – людина, на користь якої відкритий рахунок.

Це може бути будь-хто, незалежно від громадянства. Саме учасник по досягненню пенсійного віку (або в інших випадках) має право розпоряджатися рахунком і отримувати виплати.

■ Виконай в **е-додатку** завдання 9.4.

Провідну роль у забезпеченні надійності відіграє держава в особі **Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР)**. Саме цей орган здійснює державний нагляд та контроль за діяльністю всіх суб'єктів системи НПФ. НКЦПФР встановлює вимоги до пенсійних компаній, видає їм ліцензії на здійснення діяльності, веде реєстр пенсійних фондів, встановлює правила інвестування пенсійних активів та постійно контролює їхню роботу, захищаючи права учасників фондів.

Перевірити НПФ можна у Реєстрі недержавних пенсійних фондів на сайті регулятора*.

Накопичувальне страхування життя як альтернатива НПФ



Страхування життя страхування купують не тому, що ти помреш, а тому, що твої близькі будуть жити.



Автор невідомий

Що таке страхування життя і навіщо воно тобі?

Страхування життя — це спосіб фінансово захистити себе та своїх близьких у випадку серйозних життєвих подій: інвалідності, тяжкої хвороби або смерті, а також накопичити певну суму коштів. Такий договір гарантує, що у складній ситуації ти або твоя родина отримаєш фінансову допомогу — наприклад, для лікування. Крім того, страхування життя може бути і накопичувальним — коли ти поступово відкладаєш кошти на важливу подію: пенсію, навчання дитини, власне весілля або будь-яку іншу ціль.

Як працює страхування?

Ти укладаєш договір зі страховою компанією на певний термін (звичай від 10 до 20 років), сплачуєш внески на періодичній основі — щомісяця або щороку. У разі настання страхового випадку — смерті, інвалідності або серйозної хвороби — ти або твої близькі отримуєш виплату. Якщо ж нічого не трапиться, і договір включає накопичення — наприкінці терміну ти отримаєш назад накопичену суму, ще й з інвестиційним прибутком.

У § 8 ти ознайомився / ознайомилася з ризиковим страхуванням, яке працює лише у разі настання страхової події: якщо вона не настане, гроші

* <https://www.nssmc.gov.ua/reiestr-nederzhavnykh-pensiinykh-fondiv/>

Фінансові послуги на різні випадки життя.

Про фінансові плани та їх досягнення

не повертаються. Воно дешевше й часто використовується у разі оформлення іпотеки іпотеки або є частиною соціального пакету роботодавця для своїх працівників з охорони здоров'я. Інший тип страхування — **накопичувальне**, де ти паралельно накопичуєш кошти та отримуєш страховий захист. Це як «подушка фінансової безпеки» на майбутнє з додатковим доходом від інвестицій. Накопичення можна індексувати, тобто захистити від інфляції.

Такий інструмент зручний для молодих людей, які хочуть заощадити на важливі події, годувальникам родин — щоб у разі трагедії сім'я мала підтримку, а також усім, хто хоче поєднати накопичення з інвестуванням.

Страхування життя

Переваги	Недоліки
➤ захист у критичних ситуаціях ➤ гарантована виплата ➤ індексація суми ➤ можливість самостійно обирати розмір внесків і ціль накопичення	➤ нижча дохідність, ніж в інших інструментів ➤ довгий строк договору з регулярними зобов'язаннями ➤ можливі втрати при достроковому розірванні ➤ необхідність сплати податків у разі раннього вилучення коштів ➤ обмеження за віком чи станом здоров'я.

Що варто знати про пенсійне страхування?

Пенсійне страхування — це один з варіантів накопичувального страхування життя, який дає можливість не просто накопичити кошти, а й отримувати їх у вигляді регулярних пенсійних виплат. Наприкінці дії договору ти можеш обрати не одноразову виплату, а **ануїтет** — тобто періодичні виплати пенсійних накопичень від страхової компанії.

Ануїтет — це регулярні виплати, які страхова компанія перераховує тобі або визначеному вигодонабувачеві.

Вони можуть бути щомісячними, щоквартальними, щорічними — і тривати або протягом визначеного терміну (наприклад, 10 чи 20 років), або довічно. Умови

та розмір виплат визначаються договором страхування.

Існує два основних варіанти ануїтету:

- ✓ **на визначений строк** — коли виплати здійснюються обмежений період: наприклад, протягом 10, 15 чи 20 років.

- ✓ **довічний анuitет** — коли страхова компанія платить тобі пенсію до кінця життя.

Також важливо: за договором пенсійного страхування ти маєш право змінити страхову компанію, якщо виникне така потреба.

Перевірити ліцензію страхової компанії можна на сайті НБУ.*

- Виконай в -додатку завдання 9.3.

Головна думка



Щоб забезпечити себе фінансово протягом життя та на пенсії, важливо скласти фінансовий план, який охоплює коротко- та довгострокові цілі, та пенсійні заощадження. Після виходу на пенсію більшість людей вже не отримує такого доходу, як під час роботи, тому гідна пенсія — одна з найважливіших фінансових цілей. Для її досягнення є різні фінансові інструменти, надавати перевагу слід надійним і низькоризиковим інвестиціям, які забезпечать стабільне майбутнє. Щоб зібрати достатню суму, варто починати накопичувати якомога раніше.

Рефлексія

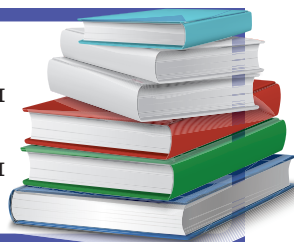


Поміркуй і дай відповіді на запитання:

- ▶ Що тобі вдалося зробити за урок?
- ▶ Що з опанованого ти будеш використовувати у житті?
- ▶ Що нового ти можеш розказати про пенсії та пенсійне страхування батькам або близьким, друзям і знайомим?

ПОЛИЧКА ЗНАТЬ

- *В. Робін, Дж. Домінгес.* «Гаманець або життя»
- *Т. Стенлі, В. Данко.* «Мій сусід – мільйонер. Секрети багатого життя»
- *Б. Перкінс.* «Помри з нулем: отримай все, що можеш від грошей та життя»



*<https://kis.bank.gov.ua/search-fu>



ЗНАННЯ

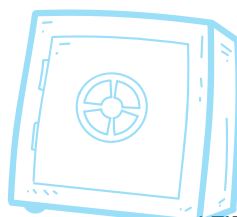
- 1 Що означає трирівнева пенсійна система?
- 2 Які існують способи накопичити на пенсію?

РОЗУМІННЯ

- 3 Від чого залежить розмір державної та недержавної пенсії?
- 4 Як працюють НПФ?

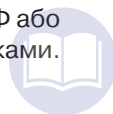
АНАЛІЗ

- 5 Виконай в **е-додатку** завдання 9.4.



СТВОРЕННЯ

- 6 Робота в командах. Оберіть один спосіб накопичень: по системі FIRE, НПФ або пенсійне страхування, та розробіть план накопичень на пенсію з розрахунками. Використовуйте підказки у фінансовому щоденнику.



ВЛАСНА ДУМКА

- 7 Вислови свою думку щодо того, чи повинна сучасна молодь думати про свою пенсію вже зараз. Чому питання пенсій здається далеким, і як змінити це ставлення? Використовуй підказки в фінансовому щоденнику.



ВПРАВИ ДЛЯ ДОМАШНЬОЇ РОБОТИ

Створи власний фінансовий план життя, використовуй інструкції та підказки у фінансовому щоденнику.



РОЗДІЛ 4

Про власну справу та бізнес

- ▶ Чи може підприємець змінити світ – з чого все починається?
- ▶ Як підприємництво допомагає бути відповідальним / відповідальною за своє життя і приймати зважені рішення?
- ▶ Яку роль відіграє підприємництво в добробуті країни, громади, родини?

§ 10. Шлях підприємництва

Фінансовий пазл



Чому в сучасному світі важливо вміти думати, як підприємець / підприємця, навіть якщо ти не плануєш відкривати власну справу?

Джерело натхнення



Я часто запитую себе, якою ти хочеш, щоб тебе запам'ятали люди? Як людину, що допомагала іншим зрозуміти, які вони насправді прекрасні!



Мері Кей Еш,
американська підприємця, письменниця
й благодійниця



Мері Кей Еш заснувала компанію Mary Kay Cosmetics у 1963 році, коли їй виповнилося 45. До цього понад два десятиліття працювала у сфері продажів, постійно стикаючись із дискримінацією — передусім через те, що була жінкою. Кульмінацією стала ситуація, коли на керівну посаду призначили чоловіка, якого вона сама навчала. Тоді Мері Кей вирішила: досить. Вона створила ідеальний бізнес-план для компанії своєї мрії — і втілила його в життя.

Mary Kay Cosmetics з самого початку стала не просто брендом косметики, а прикладом бізнесу, що відкриває жінкам можливості розвиватися, заробляти й змінювати власну долю. Підприємця збудувала компанію на цінностях, а не лише на прибутку. Вона переконувала, що бізнес не має сенсу без чесності, взаємоповаги та толерантності. Її кредо звучало так: «Пам'ятайте, ви не зможете розбагатіти, доки не збагатите життя інших людей».

Мері Кей Еш — жінка, яка змінила правила гри в бізнесі. Це приклад того, як віра в себе, бачення і турбота про людей можуть створити міжнародну корпорацію з мільярдними прибутками.

Більше про бізнес-підхід Мері Кей Еш дізнайся в **е-додатку** (10. Додатково).

- Пригадайте з 8 класу, що ви знаєте про підприємців і підприємців. Хто такі сучасні підприємці / підприємці? Чому розвиток підприємництва важливий для держави? Які бувають підприємства за розміром та кількістю працівників? У чому полягає секрет успішного підприємця / успішної підприємці?

Досліджую



- 1. Виконай в **е-додатку** завдання 10.1.

Скарбниця знань



Яку діяльність називають підприємницькою? Що означає підприємництво?

Це може бути все — від маленької кав'ярні до великого виробництва техніки.

Підприємництво — це коли людина або група осіб займається бізнесом, тобто має власну ідею, ризикує своїми грошима чи часом, регулярно щось виробляє, продає чи надає послуги, створює цінність для суспільства, отримує прибутки або збитки.

Який основний документ описує підприємницьку діяльність в Україні?

Господарський кодекс — це закон, який встановлює правила господарської діяльності в Україні, як займатися підприємництвом та некомерційною господарською діяльністю, як заснувати різні види підприємств і керувати їх майном. Він створений для того, щоб допомагати розвивати підприємництво, підвищувати ефективність їх роботи і зробити нашу економіку сучасною та зростаючою.

ГОСПОДАРСЬКИЙ КОДЕКС УКРАЇНИ*

Стаття 42. Підприємництво як вид господарської діяльності

1. Підприємництво — це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

* <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>

Цей кодекс — своєрідна «конституція» для всіх, хто хоче відкрити або вести власну справу в Україні. Він гарантує свободу дій, але й вимагає відповідальності.

Що означає «Право на свободу підприємництва» та які принципи підприємницької діяльності?

Свобода підприємницької діяльності означає, що кожна людина має право займатись будь-яким бізнесом, який **не заборонений законом**.

Увага! Деякі види діяльності потребують ліцензії (наприклад, аптеки, банки або перевезення пасажирів).

Підприємницька діяльність **заборонена для органів державної влади та місцевого самоврядування** — тобто міністерства, відомства, сільські, селищні, міські ради тощо не можуть вести бізнес.

Також існують **обмеження для деяких категорій громадян**. Наприклад, **депутати, держслужбовці, судді, військові, працівники поліції, прокуратури та спецслужб** не мають права займатися підприємництвом, поки обіймають відповідні посади. Це потрібно, щоб уникнути конфлікту інтересів і зловживання владою.

Кожен має право **обрати будь-який вид діяльності**, якщо це не суперечить закону. Можна, наприклад, виробляти меблі, відкрити ІТ-компанію або пекти торти.

➔ Підприємець сам вирішує, скільки вкладати у свій бізнес, з ким співпрацювати, у кого закуповувати сировину та матеріали, хто буде його клієнтами і за якою ціною продавати товари чи послуги.

➔ Отже, хтось може відкрити дорогий ресторан, а хтось — встановити вендинговий апарат* у бізнес-центрі, закуповувати яблука у місцевих фермерів або імпортувати екзотичні фрукти з-за кордону. Вибір за підприємцем.

➔ Підприємці мають право наймати працівників і працівниць. Вони розробляють бізнес-план і несуть відповідальність за свою діяльність. Якщо бізнес прибутковий — отримують заробіток; якщо збитковий — самостійно покривають втрати, адже держава чи хтось інший не компенсує їх.

Наприклад. Якщо підприємець відкрив кав'ярню, але клієнтів немає, він не отримує прибутку, проте все одно повинен сплачувати оренду, комунальні послуги, зарплату працівникам і працівницям і податки. Це і є підприємницький ризик.

Підприємиця – це людина, яка створює та розвиває власну справу, бере на себе відповідальність за результати й приймає рішення самостійно.

* Вендинговий апарат — це автомат для продажу товарів або послуг без участі продавця. Наприклад, кавові автомати, апарати зі снеками, водою чи квитками.

➤ Після сплати всіх податків і зборів прибуток залишається у розпорядженні підприємця. Його можна: залишити собі; інвестувати в розвиток бізнесу; придбати додаткове обладнання; виплатити бонуси працівникам і працівницям.

Наприклад. Якщо бізнес отримав 100 000 грн доходу, а витрати й податки склали 75 000 грн, решта 25 000 грн — це прибуток, який підприємець може використати на власний розсуд.

➤ Підприємці мають право продавати свої товари чи послуги за кордон (експортувати) або купувати їх у закордонних партнерів (імпортувати) й отримувати оплату в іноземній валюті (доларах, євро тощо).

Ці принципи є основою **підприємницької свободи**: людина приймає рішення, бере відповідальність і має повне право на свій заробіток.

Пам'ятаймо: бути підприємцем — це не лише про прибуток. Це про готовність брати відповідальність, прагнути інновацій, уміти вчитися, бачити можливості, бути наполегливим, зберігати позитивне ставлення до світу й дбати про свою справу та команду.

Які є варіанти як вести власний бізнес?

1 **Безпосередньо як підприємець** — це коли ти реєструєшся як ФОП (фізична особа-підприємець) і ведеш бізнес від свого імені.

Наприклад. продаєш щось онлайн; працюєш дизайнером чи майстром; надаєш послуги з ремонту, навчання, фото- та відеозйомки тощо.

У цьому випадку ти сам / сама відповідаєш за свою справу, ведеш облік, укладаєш договори, платиш податки тощо.

2 **Ти можеш створити підприємство (юридичну особу), наприклад Приватне підприємство (ПП) або Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ), яке буде вести господарську діяльність.** В цьому випадку:

- ✓ бізнес офіційно ведеться від імені створеного підприємства;
- ✓ є відокремлена структура (юридична особа, у якої є назва, статут та печатка);
- ✓ відповідальність власника обмежена (наприклад, розміром статутного капіталу, який ти вносиш у створене підприємство).

3 **Самостійно або спільно з іншими особами** — це означає, що ти можеш вести бізнес:

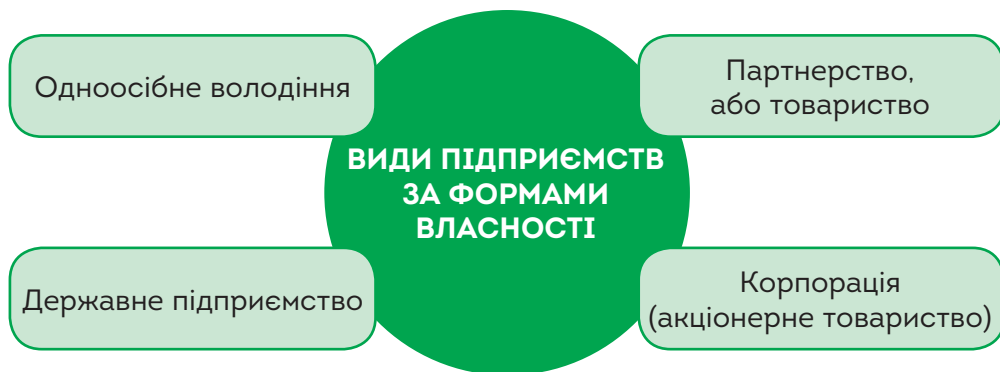
- ✓ **один / одна**

Наприклад, ФОП або одноосібний власник / одноосібна власниця ПП чи ТОВ.

✓ **разом із партнерами**

Наприклад, створити ТОВ на кількох засновників, об'єднати ресурси та розподіляти прибутки між собою або створити підприємство засноване на акціонерній власності (акціонерне товариство, АТ).

Якщо засновником підприємства є держава, таке підприємство називається *державним*.



Досліджую



2. Робота в групах. Виконайте в **е**-додатку завдання 10.2.

Скарбниця знань



Які найпоширеніші форми підприємств в Україні?

ФОП — найпопулярніша форма бізнесу в Україні

Це фізична особа, яка самостійно здійснює господарську діяльність з метою одержання прибутку, бере на себе ризики та відповідальність за результат, і має на меті отримання доходу від такої діяльності.

Переваги ФОП	Недоліки ФОП
✓ Немає вимог до стартового капіталу. Для реєстрації не потрібно мати початковий внесок.	✓ Повна майнова відповідальність. За борги або зобов'язання підприємець відповідає особистим майном.
✓ ФОП може працювати на загальній або спрощеній системі оподаткування (1–4 група) залежно від виду діяльності, доходу та кількості працівників.	✓ Обмеження у масштабуванні бізнесу. ФОП не завжди підходить для масштабних проєктів або залучення великих інвестицій.
✓ Проста звітність.	

Переваги ФОП	Недоліки ФОП
✓ Реєстрація за місцем прописки. Оформлення ФОП і подальша звітність здійснюються в державних органах за адресою реєстрації. ✓ Швидка та проста реєстрація. Зареєструвати ФОП можна в застосунку Дія за 1 день	✓ Неможливість мати партнерів. ФОП не може мати співзасновників, але у деяких випадках може мати найманих працівників.

Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ)

Це юридична особа, тобто офіційно зареєстроване підприємство, яке має свої права та обов'язки, відокремлене від своїх засновників (учасників). ТОВ також є однією з найбільш поширених форм ведення бізнесу.

Коли кілька людей хочуть разом створити бізнес, наприклад, відкрити кафе чи ІТ-компанію, вони можуть об'єднати свої гроші — це **формування капіталу**. Ці гроші називаються *статутний капітал*, і він поділений на частки відповідно до того, скільки кожен вклав.

Частки записуються у **статуті** — документі, в якому вказано правила роботи ТОВ (хто засновники, скільки кожен вклав, як приймаються рішення тощо).

Приклад розподілу часток та прибутку наведено у фінансовому щоденнику.

! У разі боргів ТОВ, учасники відповідають **тільки в межах своєї частки**, а не всім своїм майном — це і є «**обмежена відповідальність**». Хоча з цього правила можуть бути винятки, наприклад, якщо судом буде доведено, що власники навмисне довели компанію до банкрутства.

Переваги ТОВ	Недоліки ТОВ
✓ Засновниками ТОВ можуть бути одна або кілька осіб (фізичних або юридичних). ✓ Учасники товариства не відповідають особистим майном за борги компанії та ризикують лише сумою своїх внесків у капітал. ✓ Дозволено необмежену кількість учасників. ✓ Статутний капітал можна внести протягом шести місяців з моменту реєстрації	✓ ТОВ зобов'язане подавати щомісячну, щоквартальну і річну звітність, значить знадобиться бухгалтер. ✓ Необхідна юридична адреса, за якою буде здійснюватися офіційне листування з державними установами, наприклад, податковою службою. ✓ Процес реєстрації ТОВ складніший, ніж у ФОП, і зазвичай потребує нотаріального посвідчення документів та участі спеціалістів. ✓ За загальної системи оподаткування ставки податків вищі, а також існує більше обов'язкових зборів порівняно з ФОП



Товариство з додатковою відповідальністю (ТДВ)

На відміну від ТОВ, учасники Товариства з додатковою відповідальністю відповідають не лише у межах свого внеску, а й додатково — особистим майном.

Приватне підприємство (ПП)

Це бізнес, заснований на приватній власності однієї або кількох осіб. Діяльність може вести власник особисто або через працівників. ПП є гнучким, але менш поширеним.

Акціонерне товариство (АТ)

Юридична особа, капітал якої поділено на акції. Акціонери відповідають тільки в межах вартості своїх акцій. АТ дає змогу залучати великі інвестиції завдяки можливості виходити на біржу, але вимагає високої фінансової та юридичної підготовки.

Пригадай з § 7 про інвестування, що таке акції.

Досліджую



3. Робота в парах. Виконайте в -додатку завдання 10.3.

Скарбниця знань



Які є основні види підприємництва?

Види підприємництва

Виробництво товарів або послуг	Комерційна діяльність	Посередницька діяльність	Фінансова та страхова діяльність	Соціальне підприємництво
--------------------------------	-----------------------	--------------------------	----------------------------------	--------------------------

Виробниче підприємництво – Це може бути щось просте, як це діяльність, коли створюється хендмейд-прикраси, випічка чи продукт або послуга з нуля. пошиття одягу, або щось серйозніше: наприклад, виробництво дерев'яних меблів, будівельних матеріалів, екопродукції, виготовлення металоконструкцій, пакувального обладнання, або навіть збірка дронів чи розробка програмного забезпечення.

Це один із найважливіших, але й **найскладніших видів бізнесу**: він вимагає інвестицій, навичок, часу і терпіння. Прибуток приходить не одразу, а середня дохідність становить 10–12 %. Проте саме виробництво є **основою реального економічного розвитку**.

Комерційне підприємництво – це діяльність, коли прибуток формується на перепродажі товарів. *Наприклад:* закуповують техніку оптом і продають в інтернет-магазині; або імпортують косметику з Південної Кореї й перепродають через соцмережі. Прибуток формується з різниці між ціною закупівлі та продажу. Цей тип бізнесу часто обирають початківці, оскільки гроші можна повернути швидше, а прибутковість буває 20–30% і більше.

Посередницьке підприємництво – це діяльність, коли в результаті надання допомоги з укладання угоди іншим, можна отримати прибуток, не маючи власного товару. *Наприклад:* надано допомогу ресторану знайти постачальника фермерських продуктів; знайдено орендаря для складу; зведено покупця і виробника взуття; досягнуто домовленості між фрилансером і компанією, якій потрібна ІТ-послуга. Винагороду (комісію) отримують за роль у процесі, навіть без купівлі товару. Це хороший варіант для тих, хто вміє вести переговори, шукати партнерів і розуміє потреби ринку. Так працюють ріелтори, агенти з продажу нерухомості чи туристичні агенти.

Фінансове підприємництво – це бізнес у сфері грошей. *Наприклад,* обмін валют, банківські або страхові послуги. Підприємці заробляють на різниці курсів, відсотках або комісійних. Це складний напрям, який потребує глибокого аналізу та знання фінансів, але й прибутки можуть бути значними.

Пригадай із попередніх параграфів, які фінансові установи ти знаєш.

Соціальне підприємництво – це коли бізнес створений не лише заради грошей, а й щоб розв'язати важливу суспільну проблему. *Наприклад:* цех із виготовлення екопакетів, де працюють люди з інвалідністю; благодійний магазин, де частина прибутку йде на лікування дітей; майстерня, де навчають підлітків з малозабезпечених родин.

Такі бізнеси можуть бути менш прибутковими, але мають велике значення для суспільства. Вони створюють робочі місця, навчають, включають у життя людей, які зазвичай залишаються осторонь. *Більше про них у § 12.*

Досліджую



4. Робота в командах. «Апельсиновий бізнес».

Проведіть переговори між командами і спробуйте домовитись, як поділити апельсини, якщо обом компаніям потрібен увесь наявний врожай апельсинів.

- З детальними інструкціями щодо виконання завдання ознайомся у фінансовому щоденнику.



**Яких навичок потребує сучасний підприємець і які їх розвивати ще у школі?**

Підприємництво — складна та багатогранна діяльність, яка потребує різноманітних навичок і компетенцій. Воно не обмежується лише відкриттям власного бізнесу, а є **способом мислення та дій**, які можна застосовувати в багатьох сферах життя — у навчанні, роботі, волонтерстві, навіть у повсякденних ситуаціях.

Ключові підприємницькі здібності, які важливі для молоді, що хоче бути успішною

✓ Вміння бачити можливості там, де інші бачать лише проблеми, брати на себе ініціативу і не чекати вказівок. Ти створюєш ідею, берешся її реалізовувати та несеш відповідальність за результат.

Наприклад, якщо ти бачиш, що у вашому місті немає зручного сервісу для виходу собак — ти не просто скаргишся, а придумуєш, як організувати такий сервіс, і починаєш діяти

✓ Уміння зважено ризикувати. Це не про бездумність, а про виважене рішення діяти, навіть якщо успіх не гарантований.

Випустити свій перший товар навіть в умовах війни і прийняти можливі ризики — вже крок до росту

✓ Бюджетування, планування витрат на виробництво товарів, реклама та збереження прибутку — важливі навички для ведення власної справи.

Наприклад, ти хочеш продавати меблі власного виробництва, але для цього маєш визначити ціну товару, щоб не працювати у збиток і мати кошти для розвитку бізнесу

✓ Вміння сформулювати чітку мету і бачити майбутнє.

Наприклад, ти не просто мрієш відкрити кав'ярню, а й уявляєш меню, атмосферу, дизайн і цінності закладу

✓ Вигадування нових нестандартних підходів.

Наприклад, хтось виготовляє блокноти із переробленого паперу або створює додаток для підлітків з нагадуваннями про навчання

✓ Готовність помилятися, але й навчатися на цих помилках, аналізувати, що змінити наступного разу.

Наприклад, ти відкрив невеличку кав'ярню біля свого дому, але відвідувачів мало, бо в твоєму районі мало людей і багато кав'ярень. Ти приймеш свою помилку і наступну кав'ярню відкриєш у багатолюдному місці

✓ Здатність не зламатися після невдачі.

Наприклад, якщо на ярмарку не вдалося продати жодного товару — це не кінець, а можливість переглянути підхід

✓ Означає не панікувати у випадку невдачі, а спокійно проаналізувати ситуацію та знайти ефективне рішення.

Наприклад, якщо через негоду захід на вулиці відмінили, можна знайти нову криту локацію чи провести захід онлайн

✓ Здатність розуміти свої емоції та ефективно керувати ними, а також розуміти емоції інших людей.

Наприклад, якщо офіціант у твоєму кафе випадково розбив посуд, то не засуджувати його, а підтримати — це також вплине на здоровий клімат в колективі

✓ Здатність вести інших за собою і пояснювати свої ідеї чітко й переконливо: потрібно не лише мати план, а й «запалити» ним інших. Наприклад, у тебе з дитинства є мрія — відкрити кондитерську, в дорослому віці ти реалізуєш свою мрію, вкладаєш в неї душу, а також підбираєш людей в свою команду, які розділяють твої цінності та розвиваються під твоїм лідерством

✓ Це не просто дружити з усіма. Це вміння знайомитися, підтримувати контакти та взаємодіяти з різними людьми: вчителями, партнерами, волонтерами.

Наприклад, знайомство з підприємцем із місцевої громади може допомогти знайти ментора для вашого стартапу

✓ Вміння «запакувати» ідею та продати її іншим.

Наприклад, ти виготовляєш прикраси ручної роботи, треба навчитися привабливо їх подати — від фото та опису, до просування та правильної ціни

✓ Робота над проектом не тому, що змушують, а тому, що хочеться реалізувати свою ідею.

Наприклад: підприємці часто працюють без вихідних, святкових днів та понаднормово, хоча вони є власниками бізнесу

✓ Вміння керувати грошима, складати бюджет та інвестувати прибуток. Наприклад, ти зібрав / зібрала гроші з продажу власного виробу на шкільному ярмарку — важливо не просто витратити, а скласти бюджет: частину вкласти в нові матеріали, іншу зберегти, а решту пожертвувати на добру справу.

Як розвинути підприємницьке мислення в школі?

Спробуй методику, як шукати нестандартні рішення «*Thinking out of the box*» — це здатність мислити нестандартно, знаходити несподівані рішення або підходити до проблеми з незвичної перспективи. Це важлива навичка в бізнесі, мистецтві, стратегії, дизайні, науці та в повсякденному житті. Виконай в фінансовому щоденнику завдання, щоб її розвинути.

Чи можна побудувати готельний бізнес не збудувавши жодного готелю?

Відповідь дає Airbnb.

Приклад «Thinking out of the box» у бізнесі — перетворення звичайного помешкання на готель без жодного будівництва.

Першим, хто реально створив концепцію «готелю без готелю», тобто онлайн-платформи, де звичайні люди можуть здавати своє житло іншим людям напрокат, стала компанія Airbnb.

■ До яких послуг ще можна застосувати підхід Airbnb?



Головна думка



Підприємництво важливе для розвитку добробуту в країні, але це не тільки про бізнес. Це про **ініціативність, креативність, відповідальність і готовність діяти з урахуванням можливих ризиків**. Розвинуті підприємницькі навички допоможуть не тільки побудувати власний бізнес, а й успішно жити у світі, що постійно змінюється.



As an entrepreneur, your job isn't to make money. It's to solve a problem. Change your focus, from making money to serving more people. Serving more people makes the money come in.



Robert KIYOSAKI



Як підприємець, твоя мета – не просто заробляти гроші. Твоя мета – розв'язати проблему. Зміни фокус: не на прибуток, а на те, щоб допомогти більшій кількості людей. Допомагаючи більшій кількості – ти й отримаєш прибуток.



Роберт КІЙОСАКІ

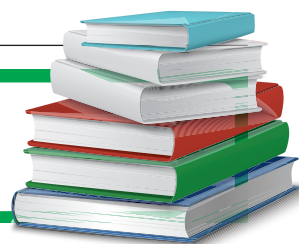
Рефлексія



Поміркуй і дай відповіді на запитання:

- ▶ Що тобі вдалося зробити за урок?
- ▶ Що з опанованого ти будеш використовувати в житті?
- ▶ Що нового ти можеш розказати про небанківські фінансові установи батькам або близьким, друзям і знайомим?

- Р. Т. Кійосакі, Ш. Л. Петчер.
«Квадрант грошового потоку. Посібник багатого
Тата з набуття фінансової незалежності»



Перевір себе



ЗНАННЯ

- 1 Що означає підприємництво? Який основний документ описує підприємництво?

РОЗУМІННЯ

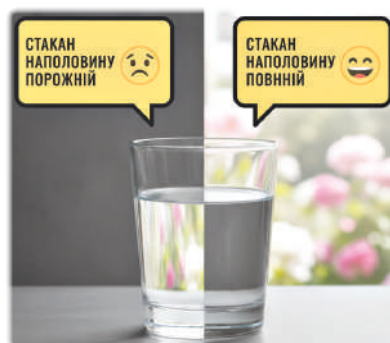
- 2 Які є види та форми ведення бізнесу? Назви приклади відомих тобі підприємств різних видів та форм у твоїй області / районі.
- 3 Поясни своїми словами, у чому полягає свобода та принципи підприємництва.

АНАЛІЗ

- 4 Виконай в **е-додатку** завдання 10.4.
- 5 Розв'яжи задачу задачу, використай метод «Out of the box». Є свічка, коробка сірників і коробочка з кнопками. Запропонуй рішення, як прикріпити свічку до стіни, щоб вона не капала на підлогу.

СТВОРЕННЯ

- 6 Кажуть, що песиміст завжди бачить стакан напівпорожнім, а оптиміст — напівповним. А яким його бачить підприємець і особисто ти? Створи колаж / малюнок про підприємницьке мислення.



ВЛАСНА ДУМКА

- 7 Мері Кей вважала, що єдиний спосіб досягти успіху — це завжди доводити розпочате до кінця. Незалежно від того, які це справи — дрібні, побутові, великі, професійні, особисті. Яка якість характеру для успішного підприємця найголовніша на твою думку? Обґрунтуй.

ВПРАВИ ДЛЯ ДОМАШНЬОЇ РОБОТИ

Виконай в **е-додатку** завдання 10.5.

§ 11. Відповідальний бізнес

Фінансовий пазл



Як бізнес може не лише заробляти, а й змінювати світ на краще?

Джерело натхнення



Чи може банк отримати Нобелівську премію миру?



У 1970-х роках Бангладеш переживав тяжкі часи. Після війни за незалежність 1971 року країна лежала в руїнах, а у 1974-му страшний голод забрав понад мільйон життів. Більшість населення, особливо селяни, жила у злиднях і не мала доступу до банківських послуг. Через відсутність застави люди зверталися до лихварів, які вимагали надвисокі відсотки. Найбільше страждали жінки — їх було повністю відсторонено від фінансової системи.

Мухаммад Юнус, викладач економіки університету Читтагонга, не міг байдуже спостерігати за стражданнями людей. За підтримки Центрального банку Бангладешу він створив пілотний проєкт, який у 1983 році переріс у Grameen Bank — «Сільський банк». У тому ж році М. Юнус і Grameen Bank отримали Нобелівську премію миру — як перший банк у світі, відзначений цією нагородою.

Юнус став засновником концепції соціального підприємництва. Замість традиційної благодійності він запропонував модель **соціального бізнесу** — підприємства, що працює не для прибутку власників, а для розв'язання соціальних чи екологічних проблем.

- З повною історією ознайомся у фінансовому щоденнику.

“**Підприємництво — це не лише про бізнес.** Це про лідерство, відповідальність і здатність змінювати світ.

Роберта МЕЦОЛА,

президентка Європарламенту



- Ознайомся з історією Роберти Мецолі, однією з найвпливовіших жінок сучасної європейської політики, у фінансовому щоденнику. Обговоріть у класі та дайте відповіді на запитання.

- ▶ Як підприємницьке мислення може допомогти не лише в бізнесі, а й у житті?
- ▶ Що означає для вас фраза «лідерство — це відповідальність, а не статус»?
- ▶ Якими рисами має володіти сучасний лідер?



1. Як ти вважаєш, які є можливості для підлітків займатися бізнесом зокрема, соціальним, ще в школі?
2. Виконай в **е-додатку** завдання 11.1.



Чи всі працюють задля прибутку?

Ти вже знаєш, що прибуток є важливою умовою підприємницької діяльності. Без нього бізнес не зможе працювати: не буде коштів на закупівлю товарів чи сировини, оренду приміщень, обладнання, зарплату працівникам і працівницям. Однак не всі організації створюються з метою отримання прибутку. Такі установи називають **неприбутковими**, а їх діяльність не належить до підприємницької.

Непідприємницька діяльність – це форма діяльності, основною метою якої не є отримання прибутку.

Таку діяльність можуть вести юридичні особи, проте свої надходження повинні використовуватися виключно для реалізації визначених у статуті підприємства

завдань, а не розподілятися між засновниками чи учасниками. *Пригадай з курсу 8 класу, яку частину свого доходу можуть використовувати благодійні організації на адміністративні витрати.*

Наприклад, такі неприбуткові організації можуть мати різні цілі залежно від напрямку своєї діяльності:

- ✓ **навчальні заклади**, як-от дитячі садочки, школи, коледжі, університети, позашкільні заклади та освітні центри, зосереджуються на навчанні, розвитку знань і просвітницькій роботі;
- ✓ **профспілки**, а також творчі об'єднання письменників, митців, музикантів захищають інтереси певних соціальних чи професійних груп;
- ✓ **організації** на зразок Червоного Хреста, благодійних організацій, наприклад, на підтримку осіб з інвалідністю, людей літнього віку, безпритульних тварин, працюють у сфері соціальної допомоги та доброчинності. Багато благодійних організацій допомагають Силам безпеки й оборони України;
- ✓ **товарні і фондові біржі** створені з метою впорядкування торговельних процесів і сприяння формуванню прозорих та цивілізованих ринкових механізмів.

Який тип підприємництва називають соціальним?

Соціальне підприємництво націлене на розв'язання соціальних проблем. Основні характеристики такої діяльності: позитивні соціальні

результати, інноваційність, самоокупність і фінансова стійкість. Соціальні підприємства працюють як звичайний бізнес — самі заробляють на себе. Але отриманий прибуток не йде власниками чи акціонерам, а реінвестується у розвиток бізнесу.

Мета соціального бізнесу — розв'язання соціальної проблеми, а не збагачення.

Соціальне підприємництво сприяє розвитку соціальних послуг, необхідних суспільству, якими не прагне займатися звичайний

бізнес (малоприбуткові, непрестижні або такі, що потребують спеціальної підготовки). Соціально-орієнтовані підприємства створюють робочі місця, нові форми зайнятості, допомагають подолати соціальну ізоляцію людям з інвалідністю, тим, хто був безробітним тривалий час, представникам груп ризику, наприклад:

- ✓ бізнес, що наймає ветеранів, людей з інвалідністю або переселенців;
- ✓ фабрика, яка виробляє екотовари й направляє прибутки на підтримку екологічних ініціатив;
- ✓ кав'ярня, де працюють люди з інвалідністю.

Як учнівство може спробувати свої сили у підприємництві?

Шкільне підприємство працює у максимально наближених до реальних умов ринку, але без високих ризиків. Учні створює власні бізнес-ідеї, планує виробництво, займається продажем продукції чи послуг, навчається стратегічному мисленню, фінансовій грамотності та командній роботі, а також отримує практичні навички підприємництва.

Шкільне або учнівське підприємництво — це можливість для розвитку молодіжного підприємництва, соціальної відповідальності та підготовки до свідомого життя ще у шкільні роки. Це також змога для школи стати більш відкритою, сучасною та інтегрованою у громаду.

Шкільні підприємства мають всі ознаки «дорослого» бізнесу: назву, команду, налагоджений виробничий процес, продукт або послугу, продажі та дохід. Учасниками шкільного підприємства можуть бути лише учні та учениці, але їхня діяльність відбувається під керівництвом і за згодою адміністрації школи. Водночас **головна їхня мета — освіта учнівства, а не прибуток**, який (якщо він є) спрямовується на розвиток самого підприємства, або шкільних ініціатив, а не на особистий дохід.

Існує також **соціальне шкільне підприємництво**, яке додатково фокусується на розв'язанні соціальних проблем, сталому виробництві та екологічних підходах, формує у школярства розуміння впливу бізнесу на суспільство і довкілля, вчить балансувати між економічними цілями та соціальною відповідальністю.

Як з'явилося шкільне підприємництво?

Шкільне підприємництво — це можливість ще у школі спробувати себе у справжній справі: від створення продукту до його продажу. Вперше така концепція виникла у США в 1920-х роках, коли організація *Junior Achievement (JA)* започаткувала програму «Компанія», у межах якої з'явилися перші *junior achievement companies*.

Суть навчальної програми полягала в тому, що школярство об'єднувалося в команди, які створювали власні мінікомпанії та вчилися управляти ними. Під керівництвом досвідченого педагога та ментора з бізнесу вони залучали стартові інвестиції, створювали товари або послуги, організовували продажі, вели фінансове планування та звітність.

Успішний досвід навчальних мінікомпаній швидко поширився світом. Регіональні офіси *Junior Achievement* адаптовували цю ідею до умов своїх країн. Зокрема, у Великій Британії в 1960-х з'явилися «mini-enterprises», а в Німеччині з 1979 року учнівство старших класів організовувало перші шкільні фірми — виготовляли вироби та продавали їх на ярмарках. Один із цікавих прикладів — *Porsche-Junior-Team Falkensee*, де школярство реставрувало старі трактори Porsche, поєднуючи підприємництво з екологічним підходом.



Досліджую



3. Обговоріть класом такі питання: чи кожен бізнес повинен бути етичним або соціальним? У чому, на твою думку, полягає відповідальність бізнесу? Що є обов'язковим, а що бажаним?
4. Робота в групах. Уявіть себе власниками та власницями бізнесу, обговоріть ситуацію «Реклама, що продає», поміркуйте про можливі наслідки і те, які рішення ви ухвалите. За потреби використовуйте підказки в фінансовому щоденнику.
5. Виконай завдання «Пластикові пакування» та «Гонитва за відгуками» у фінансовому щоденнику.



«Реклама, що продає»

Умова Компанія продає протейно-ві батончики. Маркетологи хочуть зробити рекламу: «Худни за три дні», хоча це неправда. Але така реклама може суттєво збільшити продажі.

Завдання Оберіть стратегію просування та реклами товару.



Закон України «Про рекламу»*

- Основними принципами реклами є: законність, точність, достовірність, використання форм та засобів, які не завдають споживачеві реклами шкоди.
- Недобросовісна реклама забороняється.

Скарбниця знань



У чому полягають обов'язки підприємців?

Підприємець несе відповідальність:

- ✓ за свої зобов'язання перед державою (наприклад щодо сплати податків), партнерами (за погашення боргів і виконання інших зобов'язань), працівниками (щодо виплати заробітної плати) — усім своїм майном, крім того, яке захищене законом (наприклад, єдине житло може бути виключене зі стягнення);
- ✓ за екологічну безпеку (не повинен забруднювати довкілля);
- ✓ за дотримання техніки безпеки, охорони праці, гігієни та санітарії на підприємстві;
- ✓ за завдані збитки — несе майнову або іншу відповідальність, передбачену законодавством (наприклад, штрафи, компенсації, судова відповідальність).

Відповідальність підприємця — це дотримання закону та етичне ставлення до суспільства в цілому, держави, найманих працівників, споживачів, партнерів та інших суб'єктів господарювання.

Обов'язки підприємця / підприємці

- 1 **Дотримуватися чинного законодавства** — працювати в рамках правових норм, не порушувати податкове, трудове, екологічне та інше законодавство.
- 2 **Вести фінансовий облік** — фіксувати прибутки, витрати, сплачувати податки, подавати звітність.
- 3 **Здійснювати обов'язкові платежі** — це податки, збори, внески на соціальне страхування, кредитні платежі, оплата поставлених ресурсів, товарів тощо.
- 4 **Укладати трудові договори** — з найманими працівниками / працівницями лише офіційно, з дотриманням їхніх прав.
- 5 **Створювати безпечні умови праці** — у тому числі гідну оплату праці (не нижчу за мінімальну), своєчасну виплату зарплати та соціальні гарантії (відпустки, лікарняні тощо).



* <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/270/96-%D0%B2%D1%80#Text>

- 6 **Дотримуватися прав споживачів / споживачок** — гарантувати якість товарів та послуг, надавати правдиву інформацію, реагувати на скарги.
- 7 **Не шкодити довкіллю** — уникати забруднень, правильно утилізувати відходи, дотримуватись екологічних норм.
- 8 **Отримувати ліцензії**, якщо діяльність підлягає ліцензуванню (наприклад, медичні, освітні, охоронні послуги, торгівля алкоголем тощо).

Як оцінити, чи бізнес відповідальний? Що таке ESG?

Спеціальні стандарти слугують інструментом для оцінки та управління бізнесом щодо його позитивного впливу на суспільство і довкілля. Вони дають змогу перевірити, чи є компанія справді сталою та відповідальною. Таку оцінку проводять у трьох напрямках:

E (Environmental) — екологія	Свідоме ставлення до довкілля, відповідальне використання природних ресурсів, охорона навколишнього середовища для зниження свого впливу на зміну клімату
S (Social) — соціальна відповідальність =	Встановлення етичних відносин із суспільством: працівниками, клієнтами, бізнес-партнерами, місцевими громадами. Забезпечення належних умов та справедливої оплати праці, інклюзивності для працівників та клієнтів, взаємодії з громадами, задоволення потреб і захисту прав споживачів, чесної конкуренції і ринкової поведінки. Забезпечення охорони та безпеки праці
G (Governance) — корпоративне управління	Створення належної та ефективної системи управління, що, зокрема, сприяє впровадженню компонентів E (екологія) та S (Соціальна сфера). Дотримання цілей сталого розвитку в умовах переходу до моделі низьковуглецевої економіки. Формування належної та прозорої системи управління, яка мінімізує хабарництво, шахрайство, конфлікти інтересів тощо

Цей підхід застосовують до будь-якого типу бізнесу (навіть у великих корпораціях). Інвестори та фінансові установи обирають вкладати кошти у компанії з високим ESG-рейтингом, адже такі компанії демонструють менше ризиків, мають кращу репутацію та ведуть спеціальну звітність.

- З прикладами ESG ознайомся у фінансовому щоденнику.



Чому право власності є базовим для підприємництва і ринкової економіки?

Конституція України

Стаття 41. Кожен має право володіти, користуватися і розпоряджатися своєю власністю, результатами своєї інтелектуальної, творчої діяльності.

Ніхто не може бути протиправно позбавлений права власності. Право приватної власності є непорушним.

Право власності — це закріплене законом право володіти, користуватися та розпоряджатися майном на свій розсуд, але в межах, визначених законодавством. Воно включає три складові:

- 1 володіння** — фактичне утримання майна (наприклад, у тебе є власний ноутбук);
- 2 користування** — можливість отримувати з майна користь або прибуток (наприклад, ти використовуєш ноутбук для ведення онлайн-магазину);
- 3 розпорядження** — право продавати, здавати в оренду, дарувати або передавати майно (наприклад, продати ноутбук або подарувати його іншій людині).

Підприємництво неможливе без права власності, адже для створення бізнесу потрібні ресурси (приміщення, обладнання, сировина, дозволи (ліцензії) на певні види діяльності). Право власності дає змогу підприємцю вільно розпоряджатися цими ресурсами та отриманим прибутком.

■ Виконай в **е-додатку** завдання 11.2.

Право власності дає підприємцю **свободу дій**, але також накладає **відповідальність** — дотримуватися законів, екологічних стандартів, сплачувати податки, враховувати права споживачів.

ЦІКАВО!

Тейлор Свіфт — співачка, яка впливає на економіку

Вона стала культурним і економічним феноменом, прикладом сучасної лідерки, підприємщиці, стратега й мислительки, яка здатна впливати на цілі галузі, змінювати правила гри — і водночас залишатися креативною людиною, яка працює з любов'ю.



Свіфтономіка — економіка, пов'язана з Тейлор Свіфт. Її концерти, альбоми й тури мають реальний вплив на ВВП, зайнятість, готелі, транспорт і торгівлю.

■ Більше про підприємницький шлях співачки дізнавайся дізнайся в **е-додатку** (11. Додатково).



5. Які державні установи, які опікуються підприємництвом, ти знаєш? Обговоріть в парах, яку роль відіграють ці державні органи в діяльності підприємств?

6. Виконай в **е**-додатку завдання 11.3.



Як взаємодіють держава та бізнес?

Для того, щоб створити умови для розвитку бізнесу, контролювати його діяльність і захищати суспільні інтереси, органи державної влади реалізують комплекс заходів — **державне регулювання підприємництва**.

Основні цілі державного регулювання підприємництва

- 1 **Забезпечення чесної конкуренції** (щоб великі компанії не монополізували ринок).
- 2 **Захист прав споживачів** (щоб товари та послуги були безпечними і якісними).
- 3 **Захист довкілля** (щоб виробництво не шкодило природі).
- 4 **Стимулювання економічного розвитку** (гранти, податкові пільги, підтримка інновацій).
- 5 **Забезпечення надходжень до бюджету** (через податки та збори).
- 6 **Соціальний захист працівників** (трудове законодавство, охорона праці).

Держава може робити це різними способами: ухвалювати закони, постанови, стандарти; встановлювати податки, надавати пільги, субсидії чи проводити державні закупівлі; видавати ліцензії, дозволи, патенти або проводити перевірки тощо.

Кожен підприємець має знати, яка установа йому потрібна на тому чи іншому етапі — реєстрація, запуск, розвиток, звіти, пошук кадрів, вихід на експорт, податки чи розширення. Це гарантія безперешкодного старту та прозорого розвитку.

Установа / Платформа	Послуги та можливості для підприємця
Дія (портал, застосунок)	• Реєстрація ФОП онлайн • Електронні довідки • Ліцензії, звіти, податки онлайн

Установа / Платформа	Послуги та можливості для підприємця
Офіс з розвитку підприємництва та експорту	- Консультації з виходу на зовнішні ринки - Підтримка у розвитку бізнесу та експорту - Навчальні програми
Фонд розвитку підприємництва	Підтримка розвитку мікро-, малого та середнього підприємництва (ММСП) в Україні на основі доступних програм фінансування
Державна служба зайнятості	- Допомога у пошуку кадрів - Програми перекваліфікації - Грантові ініціативи для бізнесу
Кабінет Міністрів України	- Затвердження законів та політик у сфері бізнесу - Реалізація реформ та дерегуляцій
РДА / РДА в містах обласного значення	- Ліцензування, реєстрація місцевого бізнесу - Місцеві програми підтримки — гранти, пільгові кредити
Виконавчі органи селищних / міських рад	- Місцеві дозволи, спрощена реєстрація - Оренда приміщень, інформаційна підтримка
ЦНАП	Централізоване оформлення документів (реєстрація, ліцензії, паспорт)
Нотаріуси	Завірення договорів, довіреностей, передача прав власності
Міністерство цифрової трансформації України	- Онлайн-сервіси для створення бізнесу - Платформи для цифрового документообігу
Міністерство економіки, довкілля та сільського господарства України	Формування та реалізація державної політики з розвитку підприємництва в Україні
Держстат	- Статистичні дані про розвиток різних галузей економіки, доходи та витрати споживачів, демографію - Аналітика для бізнес-планування, дані Держстату допомагають ухвалювати зважені рішення

Установа / Платформа

Державна податкова служба України

Послуги та можливості для підприємця

- Реєстрація платника податків
- Податкові звіти, консультації, субсидії / пільги

Досліджую



7. Ознайомся в **Е**-додатку з історією Олени, яка хоче бути підприємницею (завдання 11.4).

Скарбниця знань



Що таке ділове спілкування? Як спілкуються підприємці?

Ти мабуть помічав / помічала, що дорослі на роботі спілкуються не так, як удома. Під час вивчення курсу ти знайомився / знайомилась із кредитними та фінансовими договорами і читав / читала уривки із законів. Офіційні документи іноді складно прочитати або зрозуміти без належної підготовки. Це тому, що на роботі працівники та підприємці використовують діловий або офіційний стиль спілкування. Це як окрема мова, якій варто навчитися, щоб інші дорослі почали сприймати тебе серйозно.

На відміну від звичайного спілкування, ділова бесіда завжди має чітку мету, логіку, офіційний або напівофіційний стиль і вимагає підготовки. Вона може бути усною (під час зустрічі, на перемовинах) або письмовою (листування). Кожна форма має свої особливості.

Ділова бесіда – це один із основних інструментів професійного спілкування, який допомагає досягати порозуміння, приймати рішення, обговорювати завдання, вирішувати конфлікти чи будувати партнерство.

Особливості письмового ділового мовлення

- ✓ Використовується в електронних листах, ділових листах, контрактах, звітах, записках, довідках.
- ✓ Формальне, структуроване, без емоцій, чітке.
- ✓ Не допускає двозначностей, має бути юридично грамотним.
- ✓ Підлягає збереженню, може бути офіційним доказом домовленостей.
- ✓ Може бути розісланим одночасно багатьом адресатам.

Наприклад, у діловому листі до інвестора потрібно чітко й лаконічно описати суть проєкту, суму інвестицій, очікувану прибутковість і строки повернення вкладених коштів.

Корисні поради

Одна тема – один лист. Не варто поєднувати кілька різних запитів в одному листі.

Уникай емоцій. Лист має бути нейтральним і чітким.

Перевір орфографію та граматику. Офіційний стиль не терпить помилок.

Будь конкретним / конкретною. Формулой запити чітко і по суті.

Успішна ділова бесіда — це не лише результат, а й процес, у якому важливо зберегти репутацію, побудувати довіру та залишити місце для подальшої співпраці.

Головна думка



Підприємництво — це не лише можливості, а й велика відповідальність. Щоб бізнес приносив користь суспільству, він має дотримуватися законів, діяти відповідально та враховувати соціальні й екологічні наслідки. ESG-підхід, соціальне підприємництво показують, як змінювати світ, не відмовляючись від прибутку. Спробувати свої сили можна ще навчаючись у школі — через створення ФОП або участь у соціальному шкільному бізнесі.

Рефлексія



Поміркуй і дай відповіді на запитання:

- ▶ Що тобі вдалося зробити за урок?
- ▶ Що з опанованого ти будеш використовувати в житті?
- ▶ Що нового ти можеш розказати про небанківські фінансові установи батькам або близьким, друзям і знайомим?

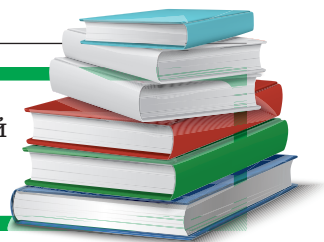


Всі підприємці колись стануть соціальними. З різних причин деякі дослідники кажуть, що в нас як у людства просто немає іншого виходу. Проблем у світі стає все більше, і тими засобами, які ми нині використовуємо, ми не розв'язуємо цих глобальних проблем. Дехто каже, що їм нецікаво робити просто звичайний бізнес. Тож якщо вже робити, то робити бізнес із якимось соцскладником. Ця тенденція помітна і в Україні, тож, гадаю, така зміна справді станеться, лише поки що не знаю коли.



Артем КОРНЕЦЬКИЙ, доктор філософії, співзасновник та керівник освітньої організації School of ME, що впроваджує проекти з соціального, шкільного та креативного підприємництва, доцент Українського католицького університету

- Соціальне шкільне підприємництво: твій перший стартап / за ред. А. Корнецького



Перевір себе



ЗНАННЯ

- 1 Що таке соціальний бізнес? Чим він відрізняється від звичайного бізнесу?

РОЗУМІННЯ

- 2 У чому полягає відповідальність підприємця / підприємці?
- 3 Які державні органи та установи опікуються розвитком підприємництва в Україні? Які з них є у твоєму населеному пункті?

АНАЛІЗ

- 4 Виконай в **е-додатку** завдання 11.5.
- 5 Виконай в **е-додатку** завдання 11.6.



СТВОРЕННЯ

- 6 На вибір напиши ділового листа:
 - ✓ до Дія.Бізнес, Центру зайнятості, ЦНАП або іншої державної установи, яка опікується розвитком підприємництва в Україні про наявні можливості для молодих підприємців;
 - ✓ учням, які створили власне шкільне підприємство в Україні чи у світі, щодо обміну досвідом з ними.

ВЛАСНА ДУМКА

- 7 Пригадай історію американської поп-співачки Тейлор Свіфт щодо перезапису її альбомів. Якого фундаментального права це стоється? Яке значення має право власності для вільного розвитку держави, підприємництва та громадян?

ВПРАВИ ДЛЯ ДОМАШНЬОЇ РОБОТИ

Командна робота. Розробіть концепцію шкільного підприємства, враховуючи шкільні умови, доступні ресурси, команду та цільову аудиторію. Використовуйте шаблон у фінансовому щоденнику. Представте свою ідею класу у форматі флаєра або плакату.

§ 12. Від ідеї до бізнес-моделі

Фінансовий пазл



Що потрібно, щоб перетворити ідею на прибуткову справу?

Джерело натхнення



Справжній підприємець не завжди починає з великих грошей. Часто все починається з ідеї — простої, але влучної.

- ✓ **Nike** почала з продажу кросівок із багажника. Засновник компанії Філ Найт продавав взуття прямо з авто після тренувань на бігових доріжках.
- ✓ **Ідея Starbucks** з'явилась після подорожі до Італії. Говард Шульц побачив, як у маленьких кав'ярнях люди не просто п'ють каву, а спілкуються — і вирішив створити «третє місце» між домом і роботою.
- ✓ **Сервіс електронної пошти Gmail** з'явився як «вільний проєкт» співробітника **Google**. Компанія дозволяла 20 % робочого часу витрачати на власні ідеї — так з'явилися Gmail, Google Maps і AdSense.



Досліджую



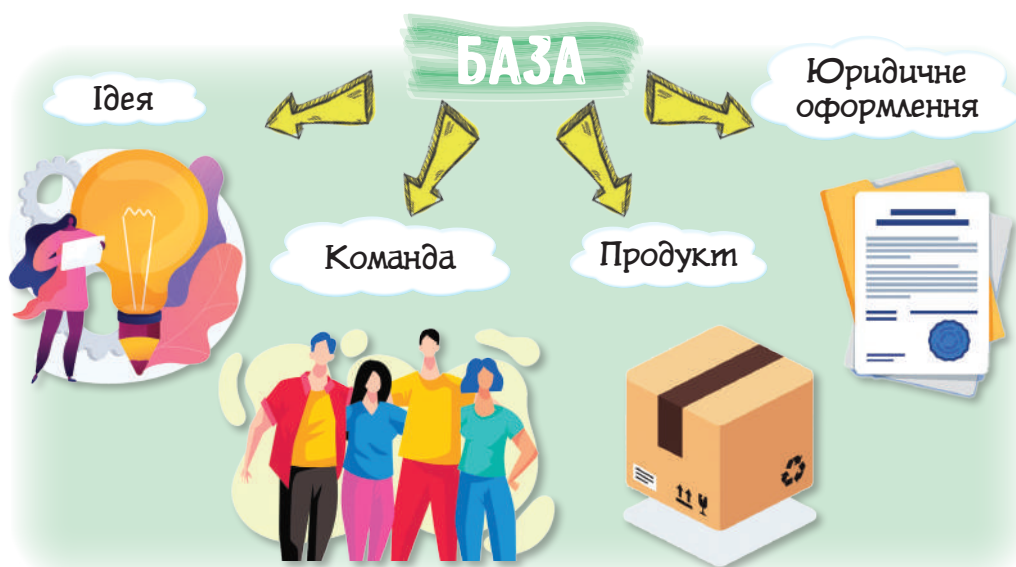
1. Обговоріть у класі, що потрібно, щоб почати власну справу? Проаналізуйте інфографіку, які кроки необхідні, щоб запустити стартап?



Стів Джобс,
засновник Apple

“Коли мені не вистачало грошей, я сідав думати, а не біг шукати роботу, бо ідеї – то найбільший капітал.”

ЯК ЗАПУСТИТИ СТАРТАП





Яку компанію називають стартапом?

Стартап – це молода компанія або проєкт, що створює інноваційний продукт чи послугу, зазвичай в умовах невизначеності, з метою швидкого зростання та масштабування.



Ключові ознаки стартапу:

- ✓ ідея, яка розв'язує реальну проблему;
- ✓ обмежені ресурси на початку;
- ✓ швидке тестування та адаптація;
- ✓ орієнтація на зростання (масштабування).

Наприклад, *Grammarly* (український стартап, який став світовим сервісом з перевірки текстів).

Як навчитися створювати підприємницькі ідеї?

Ідеї — це паливо для підприємництва. Саме з них починається будь-яка успішна справа. Гарна новина: це не чарівний дар, а навичка, яку можна розвивати.

Чи все можна перетворити на бізнес? Іноді — так! Уяви: ти виготовляєш прикраси, гарно малюєш, вмієш монтувати відео або печеш смачні десерти. А тепер подумай, що, як твоє захоплення стане основою для власної справи? Саме з цього починається шлях підприємця — з ідеї, яка поєднує твої інтереси, вміння та потреби інших людей.

Бізнес-ідея – це задум про створення продукту або послуги, які можуть бути корисними людям і водночас приносити дохід.

Це перший крок на шляху до власної справи, мов перша іскра, з якої може розгорітися цілий вогонь. Бізнес-ідеї не падають з неба — вони народжуються на-

вколо нас, щодня і всюди. Потрібно лише навчитися їх помічати. Успішні підприємці не чекають натхнення — вони спостерігають, слухають, аналізують, експериментують. Саме так народжуються життєздатні ідеї.

Генерація бізнес-ідей – це процес створення нових задумів для товарів або послуг, які можуть вирішувати проблеми, задовольняти потреби людей і приносити дохід.

Це як створення «заготовок» для майбутнього бізнесу, які потім можна аналізувати, покращувати й втілювати в життя.

Пам'ятай: навіть маленька ідея може вирости у великий бізнес — якщо вкласти в неї час, креатив і бажання діяти.

Як перетворити хобі на прибуток за допомогою Ікіай?

Ікіай – старовинне японське поняття, що означає відчуття власного призначення в житті, буквально – «причина жити».

Ікіай являє собою баланс між тим, що ти любиш, у чому ти сильний, що потрібно світу і за що можна отримати винагороду.

- Ознайомся з прикладом застосування методу Ікіай у фінансовому щоденнику.

Підприємницька ідея



Як перевірити бізнес ідею?

Перш ніж вкладати великі гроші в бізнес, потрібно перевірити попит, чи будуть люди купувати твій продукт або послугу. Для цього створюють «мінімально життєздатний продукт» (англ. *MVP, minimum viable product*).

Мінімально життєздатний продукт – найпростіша версія продукту, яка дає змогу перевірити основну ідею з мінімальними витратами часу та грошей.

Наприклад, на старті Amazon був просто сайт з онлайн-замовленням книжок, а весь склад — це був стіл у гаражі Безоса. Коли хтось купував книжку, він просто йшов у книгарню, купував її і від-

правляв поштою. Так перевірили попит на онлайн-продаж літератури без великих інвестицій у логістику.

Як створити мінімально життєздатний продукт?

Крок 1 Визначити головну проблему клієнта.

Крок 2 Зробити найпростіше рішення цієї проблеми, це називається «ціннісна пропозиція». Раніше ми говорили про те, що бізнес повинен створювати цінність для людей, інакше вони не будуть купувати такий продукт або послугу. Детально про це у § 14.

Крок 3 Запустити тестову версію (прототип, сайт, демо).

Крок 4 Зібрати відгуки та виміряти попит.

- Робота в групах. Виконайте у фінансовому щоденнику кейс-завдання «Скільки коштує перевірити ідею?».



2. Попрацюйте у групах. Пригадайте з § 10, які є основні види підприємництва. Які підприємства і бізнеси ви знаєте? Як саме заробляють ці підприємства?
3. Виконай в **е-додатку** завдання 12.1.



Як саме заробляють компанії? Що таке бізнес-модель?

З попередніх уроків ти знаєш, що існують різні види підприємницької діяльності, наприклад: виробничі підприємства створюють товари, магазини здійснюють роздрібну або оптову торгівлю, компанії-посередники сприяють укладанню угод між продавцями і покупцями, фінансові компанії надають кредити, інвестують або страхують тощо.

Вид діяльності бізнесу відповідає на питання «Що ми робимо?», відображаючи сферу і суть роботи компанії чи підприємства.

Для кожного бізнесу важливо знати відповідь на питання: «Як ми на цьому заробляємо?». На мові підприємців це називається: «Яка у нас бізнес модель?».

Бізнес-модель – це конкретний спосіб, як компанія організовує продажі та отримує прибуток, простими словами, це її «механізм заробітку».



Наприклад, виробник, роздрібний продавець, маркетплейс, підписка або фріміум, дистриб'ютор, гуртові продажі, франшиза тощо.

Бізнес-модель — це узагальнене уявлення про те, як працює підприємство та як воно заробляє гроші. Вона описує, яку цінність бізнес пропонує клієнтам, як цю цінність він створює та за допомогою чого отримує прибуток.

Основні типи бізнес-моделей

Назва бізнес-моделі	Завдяки чому з'являється дохід
Виробник	Створює продукт із сировини або збирає його з готових компонентів. Може продавати напряму клієнтам або через посередників. Компанія самостійно створює продукт — від ідеї до виробництва. Контролює якість, дизайн і просування під власним брендом. Прибуток отримує від продажу власних товарів

Назва бізнес-моделі	Завдяки чому з'являється дохід
Дистриб'ютор	Бізнес нічого не виготовляє, а купує товари у виробника та перепродає. Має офіційний контракт з виробником, часто ексклюзивний, може бути на певний регіон. Закуповує товар великими партіями, зберігає на складі, займається логістикою, іноді маркетингом для своїх клієнтів
Гуртові продажі	Продаж товарів великими партіями іншим бізнесам (B2B), щоб вони вже перепродавали або використовували у своїй діяльності. Може працювати без ексклюзивного контракту з виробником, закуповує товар в різних виробників, формує асортимент і перепродає гуртом.
Роздрібний торговець	Купує гуртом у дистриб'ютора, продає вроздріб кінцевим споживачам. Може працювати офлайн або онлайн
Франчайзинг	Використання готової, перевіреної успішної бізнес-моделі іншої компанії за франшизою. Ви купуєте право працювати під відомим брендом і за його технологіями
Маркетплейс	Це онлайн-платформа, де різні продавці пропонують свої товари чи послуги, а сама платформа лише забезпечує місце для торгівлі, оплату, доставку та інші сервіси. Відрізняється від роздрібної торгівлі тим, що компанія не купує товар і не зберігає його на своєму складі, а лише надає місце для продавців.
Підписка	Ця модель найбільш поширена для послуг у сфері розваг та інтернет-контенту, що постійно оновлюється. Суть підписки в тому, що клієнт купує доступ до послуги і отримує її протягом певного часу (місяць, рік)
Фриміум	Ця бізнес-модель пропонує базову послугу безкоштовно, а додаткову — за гроші. Це чудовий спосіб налагодити відносини з клієнтами і шлях створення основи для майбутніх продажів. Такий підхід допомагає на ранніх стадіях розвитку стартапів у залученні бази клієнтів без вартісних рекламних кампаній

З прикладами компаній до зазначених бізнес-моделей та описом інших бізнес-моделей ознайомся у фінансовому щоденнику.



Бізнес-модель допомагає створити зрозумілу картину того, що і як потрібно робити, щоб досягти мети; розробити покроковий план запуску та розвитку; визначити структуру витрат і шлях товару до клієнта; спрогнозувати доходи; налагодити комунікацію з клієнтами.

Ключові елементи бізнес-моделі

- 1 Цінність для клієнтів — що саме отримує клієнт і чому це важливо для нього.
- 2 Шлях створення цінності — усі процеси та учасники, що беруть участь у виробництві або наданні послуги.
- 3 Ресурси — фінансові, людські, технологічні та матеріальні засоби, необхідні для роботи.
- 4 Фінансова модель — структура витрат і способи отримання доходу.

Канва бізнес-моделі



- Виконай в **е-додатку** завдання 12.2.

Досліджую

4. Робота в групах. Коли говорять про підприємства, вживають термін «юридична особа», а коли говорять про людину — «фізична особа». Обговоріть, за якими даними та характеристиками описують підприємства, використовуйте підказки у фінансовому щоденнику.

- Де можна знайти ці дані про підприємство?

5. Виконай в **е-додатку** завдання 12.3.



Як створити легальне підприємство?

Для того щоб бізнес міг працювати та заробляти дохід, його потрібно зареєструвати. Наприклад, ти хочеш відкрити кав'ярню — спочатку реєструєшся як ФОП або створюєш ТОВ. Це називається **державна реєстрація підприємницької діяльності**. Держава підтверджує, що твоя юридична особа (наприклад ТОВ) або твій ФОП існують офіційно, тобто після цього твій бізнес стає легальним. Також реєструють і припинення діяльності — коли ти закриваєш бізнес.

Державну реєстрацію проводить **державний реєстратор** — це людина, яка працює в Центрі надання адміністративних послуг (ЦНАП), органах місцевої влади або є нотаріусом. Саме вона оформлює всі документи, пов'язані з відкриттям, зміною або закриттям бізнесу. Усі записи відображаються в **Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань (ЄДР)**.

Ця база показує, хто зареєстрований, яка форма бізнесу, у якій сфері працює, хто є засновником та директором тощо.

З ЄДР можна отримати два види документів: виписку та витяг.

Виписка з ЄДР	Витяг з ЄДР
Це автоматично згенерований документ (електронний) , у якому є всі дані про підприємця або компанію — наприклад, адреса, форма діяльності, прізвище ФОПа тощо. Така виписка потрібна для банку, партнерів або для участі в тендерах. Виписка — видається автоматично одразу після реєстрації чи зміни даних	Може бути і паперовий, і електронний варіант. У ньому вказано актуальну інформацію на певну дату або результат пошуку по конкретному критерію (наприклад, ПІБ, ЄДРПОУ, назва компанії). Витяг — замовляється тоді, коли потрібно підтвердити інформацію, наприклад, банку чи партнеру. Можна вказати, за якою датою тебе цікавлять дані

Розпорядником ЄДР є Міністерство юстиції України, на офіційному веб-сайті* якого за адресою здійснюється безкоштовний пошук відомостей у ЄДР (по фізичній особі – підприємцю, юридичній особі, відокремленому підрозділу юридичної особи) та перегляд інформації про їх види діяльності (КВЕД).

Як працює підприємство?

✓ На основі індивідуального статуту або модельного статуту (це документ, у якому прописано, як підприємство працює, хто керує, які має права та обов'язки).

* <https://usr.minjust.gov.ua/content/free-search>

- ✓ Має свій **баланс** (облік доходів і витрат).
- ✓ Має **рахунок у банку** та може мати **печатку**.
- ✓ Є **юридичною особою**, тобто має **право укладати договори**, бути позивачем чи відповідачем у суді.

Підприємці (ФОП та юридичні особи) мають право займатися бізнесом тільки за тими кодами (КВЕД), які записані в їх реєстраційних документах.

КВЕД – це класифікатор видів економічної діяльності. Коди структуровані за галузями економіки.

Ознайомитися з переліком кодів КВЕД можна на сайті Держстату.*

Перед тим, як відкрити підприємство чи ФОП, треба зрозуміти, який вид діяльності обрати. Обмежень щодо кількості обраних КВЕДів немає, отже під час реєстрації можна зазначити скільки завгодно видів діяльності, додати чи змінити їх пізніше. Обов'язково один КВЕД має бути основним видом діяльності. У разі розширення чи зміни напрямів бізнесу потрібно вносити зміни у КВЕД.

Основний вид економічної діяльності – діяльність, на яку припадає найбільша частка доходів.

Другорядні види економічної діяльності – це будь-які інші (крім основного) види.



Як обрати КВЕД?

- Прочитай лист відповідь від податкової служби на запит Олени Василівні з попереднього параграфа щодо надання консультації про вибір системи оподаткування та КВЕД у фінансовому щоденнику.
- Виконай в **Е-додатку** завдання 12.4. Відповіді запиши у фінансовому щоденнику.

Досліджую



6. Обговоріть у класі, чи знайомий вам метод створення ідей «мозковий штурм», що ви про нього знаєте.

7. Виконай в **Е-додатку** завдання 12.5.

* https://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10_i.html



Мозковий штурм



Найкращий спосіб отримати хорошу ідею – згенерувати багато ідей.



Лайнус ПОЛІНГ, двічі нобелівський лауреат з хімії за дослідження природи хімічних зв'язків та Нобелівської премії миру.

Мозковий штурм — це простий, але дуже ефективний спосіб швидко зібрати багато ідей. Цей метод особливо корисний на етапі, коли потрібно обрати ідею для бізнесу, вирішити складне завдання або знайти новий підхід. Це спосіб дати волю уяві, де кожна думка має шанс стати великою.

Його використовують не тільки в школах і молодіжних проєктах, а й у провідних світових компаніях.



Мозковий штурм – це командна вправа, під час якої учасники генерують максимальну кількість ідей за обмежений час.

Головне правило — **ніякої критики!** Усі ідеї — навіть дивні або фантастичні — мають право на існування. Оцінювання, аналіз та відбір відбуваються лише після завершення штурму.

Мозковий штурм

Підготовка



визначаємо мету



час



учасників

Проведення



обмін думками



записуємо усі ідеї



розвиток ідей один одного

Завершення



обговорення
та оцінка



складаємо список



складаємо рейтинг
ідей

Головна думка



Щоб започаткувати прибуткову справу або справжній стартап, потрібно пройти кілька етапів: провести з командою мозковий штурм для пошуку найкращих бізнес-ідей, протестувати мінімальний життєздатний продукт, обрати вдалу бізнес-модель і зареєструвати діяльність офіційно. Це дасть можливість легально працювати, залучати партнерів, інвесторів і кредиторів і з часом масштабувати бізнес.

Рефлексія



Поміркуй і дай відповіді на запитання:

- Що тобі вдалося зробити за урок?
- Що з опанованого ти будеш використовувати в житті?
- Що нового ти можеш розказати про підприємництво батькам або близьким, друзям і знайомим?

Перевір себе



ЗНАННЯ

- 1 Що таке стартап?
- 2 Де можна зареєструвати підприємство / бізнес?

РОЗУМІННЯ

- 3 Поясни своїми словами, що означає мінімальна життєздатна модель і навіщо вона потрібна?

АНАЛІЗ

- 4 Упізнай бізнес-модель. Виконай в **е-додатку** завдання 12.6.
- 5 Проаналізуй підприємства у своєму населеному пункті. Завдання у фінансовому щоденнику. Використовуй дані з відкритих джерел.

СТВОРЕННЯ

- 6 Створи ікгіай, як перетворити своє хобі на додатковий заробіток. Записи зроби у фінансовому щоденнику.

ВЛАСНА ДУМКА

- 7 Чи всі люди можуть вигадувати щось нове? Як можна розвинути цей навик? Як пов'язані творчість та підприємливість?

ВПРАВИ ДЛЯ ДОМАШНЬОЇ РОБОТИ

Виконайте проєктну роботу «Ярмарок ідей» за інструкцією у фінансовому щоденнику.

§ 13. Ефективна команда

Фінансовий пазл



Як згуртувати колектив для спільної праці для втілення бізнес ідеї?

Джерело натхнення



Створи своє бачення і борися за нього.



Анна ВІНТУР,

британська журналістка та багаторічна
головна редакторка американського журналу мод «Vogue»

Історія Microsoft почалася у 1975 році, коли двоє друзів — Білл Гейтс і Пол Аллен — вирішили, що комп'ютери можуть стати доступними для кожної людини. Вони створили перше програмне забезпечення для персональних комп'ютерів, і ця смілива ідея започаткувала технологічну революцію. На самому початку головними цінностями компанії були **доступність технологій, віра в інновації та прагнення зробити комп'ютери корисними інструментами для всіх**. Це було зерно, яке з часом проросло у потужну глобальну компанію.

■ Більше про місію, бачення та цінності Microsoft читай у фінансовому щоденнику.



Досліджую



1. Відгадай компанію за її місією. Виконай в **е-додатку** завдання 13.1.
2. Якій компанії належить бачення? Виконай в **е-додатку** завдання 13.2.



Скарбниця знань



Навіщо сучасним компаніям потрібні місія та бачення?

Раніше люди відкривали крамниці, пекарні чи фабрики без красивих гасел — просто щоб заробляти. Але бізнес — це не тільки про прибуток. Щоб справа була успішною, вона повинна мати напрям і сенс, ґрунтуватися на цінностях. Місія та цінності допомагають відповісти на питання: «Навіщо ми працюємо, крім грошей?» і «Чому саме нас оберуть клієнти чи працівники?».

Вони також потрібні, коли бізнес росте. Якщо у вас троє працівників, можна домовитися «на словах». Але коли разом працюють 300 чи 3000 людей — без спільної мети і бачення майбутнього всі тягтимуть у різні сторони.

Що таке місія, або Як пояснити, чому твоя справа існує?

Місія підприємства – це короткий опис того, чим займається підприємство, для кого і чому це важливо.

Це як відповідь на запитання: Хто наші клієнти? Що ми їм пропонуємо? У чому сенс нашої справи?

У 1960 році Девід Паккард влучно пояснив суть місії перед працівниками американської технологічної компанії «Hewlett Packard»: «Група робітників збирається разом і існує як організація, що має назву компанії, задля того, аби разом створити те, що вони не здатні створити поодинці — вони здійснюють вклад у суспільство, створюють те, що має цінність». Місія компанії схожа на дороговказ.



Що таке бачення — і як уявити, куди ви прагнете?

Бачення (або візія) – це уявлення про те, яким власник бачить свій бізнес у майбутньому.

Бачення відповідає на запитання: Яким підприємство хоче стати? Який вплив воно хоче мати на світ? Куди воно рухається?

Приклад бачення Disney, однієї з найбільших корпорацій індустрії розваг у світі:

«Бути найнадійнішим брендом для сімейного відпочинку у світі».

Таке бачення надихає персонал компанії не просто створювати мультфільми чи парки розваг, а дарувати сім'ям по всьому світу відчуття радості, безпеки та довіри.



У чому різниця між місією та баченням?	Місія	Бачення
Про що це	Про теперішню діяльність	Про майбутнє
Відповідає на питання	Чому ми тут? Що ми робимо?	Куди ми прагнемо дійти? Якими ми бачимо себе в майбутньому?

У чому різниця між місією та баченням?	Місія	Бачення
Часовий фокус	Зараз	Через 3, 5, 10 або 15 років
Мета	Пояснити сенс бізнесу	Надихнути на розвиток
Приклад формулювання	«Ми робимо... для...»	«Ми прагнемо стати...»

Досліджую

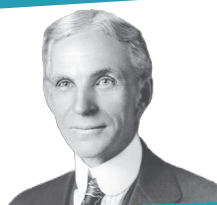


3. Обговоріть у парах, чи є в тебе досвід роботи в команді. Прочитай цитати відомих підприємців і підприємців. Вислови свою думку, чи важлива для успішного бізнесу командна робота?



Мері Кей АШ,
американська підприємця,
письменниця й благодійниця,
засновниця компанії
Mary Kay Cosmetics, Inc.

“ Ми ставимося до наших людей як до королівської родини. Якщо ви шануєте та служите людям, які працюють для вас, вони шануватимуть та служитимуть вам. ”



Генрі ФОРД,
американський промисловець, засновник Ford Motor Company.

“ Якщо всі рухаються вперед разом, то успіх сам про себе подбає. ”

4. Ознайомся з дослідженням проєкту «Арістотель» від Google. Поміркуй, що є запорукою ефективної командної роботи.

Проект «Арістотель» від Google

У 2012 році компанія «Google», яка завжди прагне зрозуміти, як працюють їхні співробітники, запустила проект «Арістотель». Таку назву він отримав завдяки цитаті давньогрецького мислителя Арістотеля: «Ціле — більше, ніж сума його частин».

Дослідники Google брали інтерв'ю у сотні своїх співробітників з метою знайти рецепт побудови ідеальної команди і з'ясували, що найважливіше *не те, хто є в команді, а те, у який спосіб співпрацюють між собою члени команди*. На їхній подив, секрет полягав не в підборі лише кращих фахівців, а в наявності відчуття психологічної безпеки у кожного учасника команди. Тобто, кожен співробітник повинен вірити в те, що команда — абсолютно **безпечне місце** для міжособистісного спілкування. Тут має бути комфортно говорити про те, що тебе турбує, обговорювати всілякі ідеї і надихатися одне в одного. Результати дослідження довели, що **рівноправність і повага** по відношенню до своїх колег — те, що потрібно кожній організації, яка бажає побудувати ефективну і продуктивну команду.

Психологічна безпека

Команда працює у середовищі без страху осуду: можна ставити питання, висловлювати ідеї, навіть помилятися. Це створює довіру і відчуття захищеності.

Надійність

Кожний працівник виконує свою частину роботи вчасно і бере на себе відповідальність за результат. Є впевненість, що колеги теж не підведуть.

5

факторів ефективної команди.
Проект "Арістотель"

Структурованість і чіткість

Усі знають цілі команди, свої ролі та завдання, а також розуміють, що роблять інші. Є зрозумілий механізм прийняття рішень.

Сенс

Робота має особисте значення для кожного: хтось працює заради зарплати, хтось — щоб змінити світ.

Вплив

Команда відчуває, що її робота має значення для компанії і наближає її до великої мети.



Чи кожна група людей є командою?

Коли ми працюємо разом, важливо не лише мати спільну мету, а й уміти домовлятися, слухати одне одного, розподіляти обов'язки та поважати внесок кожного. Це можливо лише тоді, коли між членами команди існують чіткі та зрозумілі правила співпраці.



Команда – це група людей, які працюють разом для досягнення спільної мети.

Успіх команди залежить не лише від знань і вмінь її учасників, а й від того, як добре вони співпрацюють. Щоб робота в команді була ефективною, важливо домовитися про спільні правила. Вони допомагають уникати непорозумінь, зберігати дружну атмосферу та організовано рухатися до мети. Члени команди спільно планують роботу, розв'язують проблеми і ухвалюють рішення разом. Вони потребують одне одного для того, аби успішно втілити спільний проєкт.

Які цінності допомагають побудувати дружну і відповідальну команду?

Корпоративна культура – це практичне втілення місії, бачення та цінностей у повсякденному житті компанії: у традиціях, правилах, стилі спілкування та атмосфері.

Цінності підприємства – це головні правила, якими керується команда у щоденній роботі.

Вони формують культуру бізнесу: як ми ставимося до клієнтів, одне до одного, до своєї роботи, спільні принципи та переконання, які об'єднують людей і проявляються у поведінці співробітників. Ці цінності допомагають команді працювати ефективно, розуміти одне одного та досягати спільних цілей. Це фундамент, на якому будується успішна командна робота.

У багатьох організаціях основні цінності відтворюють глибокі особисті переконання лідера. Тому керівник повинен не тільки розвивати, але й демонструвати цінності компанії своєю поведінкою.



- Виконай в **е-додатку** завдання 13.3.

Вона визначає, як люди працюють разом. Корпоративну культуру можна побачити, почути та відчути через те, як співробітники компанії вітаються один з одним в коридорах, посміхаються, як проводять зустрічі, чи вчасно їх починають, чи вільно висловлюють свою думку.

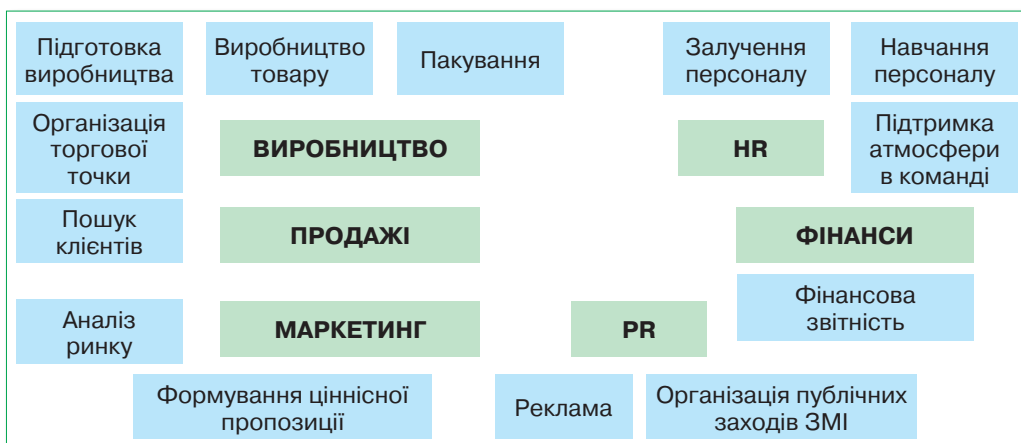
Наприклад, у **Google** корпоративна культура менш формалізована, ніж наприклад, у банках чи державних установах: працівники можуть вільно висловлювати думки, немає суворого дрес-коду, облаштування офісів сприяє креативності. Це створює середовище, де кожен почувається вільно і може генерувати нові ідеї.

Досліджую



5. Робота в парах. Ознайомтеся з інфографікою та визначте основні бізнес-процеси. Обговоріть, ким працюють ваші родичі та знайомі. Що входить у їхні робочі обов'язки?

Бізнес-процеси



6. Ким ти хотів би / хотіла би працювати? Уважно ознайомся з переліком посад, які можуть бути у компанії. У фінансовому щоденнику прочитай опис, хто може підійти на цю посаду. Обери посаду, яка тобі цікава. Обґрунтуй свій вибір.

Директор / Генеральний менеджер	Адміністративний менеджер, секретар	Фінансовий менеджер
Менеджер з маркетингу	Менеджер з комунікацій	Менеджер з виробництва
Менеджер з продажів	Менеджер із закупівель	Менеджер з персоналу

7. Визнач свої сильні риси та особисті якості для працевлаштування. Пройди самотестування у фінансовому щоденнику. Поміркуй, які твої сильні сторони, навички та вміння допоможуть тобі досягнути успіху на обраній посаді.



Бізнес-процеси – це ті, що безпосередньо пов'язані зі створенням цінності для клієнта та отриманням компанією прибутку.

Бізнес-процеси

Основні (або операційні) бізнес-процеси безпосередньо пов'язані зі створенням цінності для клієнта та отриманням прибутку компанією			
Виробництво або надання послуг	Маркетинг та продажі	Закупівлі та логістика	Обслуговування клієнтів
Створення продуктів або послуг, які компанія продає.	Аналіз ринку Формування ціннісної пропозиції Просування та продаж продуктів або послуг	Забезпечення компанії необхідними ресурсами та їх розподіл	Підтримка клієнтів після продажу
Допоміжні процеси забезпечують підтримку основних процесів			
Управління персоналом	Фінанси та бухгалтерія	ІТ-підтримка	Юридична підтримка
Управлінські процеси спрямовані на координацію та контроль основних і допоміжних процесів			
Стратегічне планування	Управління якістю	Управління ризиками	Моніторинг та оцінка ефективності

Хто чим займається на підприємстві?

Орієнтовний перелік основних посад, які можуть бути в компанії залежно від розміру та виду діяльності

1. Спеціаліст / спеціалістка з виробництв

Відповідає за повний цикл створення продукту: від підготовки (сировина, обладнання, технології) до виготовлення, пакування та доставки. Має знати матеріали, процеси та вміти керувати командою виробників.

2. Спеціаліст / спеціалістка з маркетингу

Досліджує ринок, вивчає потреби клієнтів та тренди, створює стратегії продажу та просування. Завдяки йому компанія вчасно реагує на зміни у попиті.

3. Спеціаліст / спеціалістка з комунікацій (PR)

Вибудовує зовнішню комунікацію із клієнтами, конкурентами, медіа. Разом із маркетологами запускає інформаційні кампанії, створює позитивний імідж бренду.

4. Спеціаліст / спеціалістка з управління персоналом (HR)

Відповідає за набір людей, адаптацію, навчання, мотивацію та розвиток команди. HR слідкує, щоби співробітники не вигорали, а робоча атмосфера була продуктивною.

5. Спеціаліст / спеціалістка з продажу

Організовує процес продажу (онлайн або офлайн), спілкується з клієнтами та укладає угоди. Від нього / неї залежить прибуток компанії.

6. Спеціаліст / спеціалістка з фінансів

Аналізує доходи та витрати, готує фінансові звіти, контролює грошові потоки. Його / її робота показує, чи бізнес прибутковий.

7. Директор / директорка

Координує всі процеси, приймає стратегічні рішення, представляє компанію назовні та відповідає за розвиток бізнесу.

Що таке організаційна структура підприємства?

На етапі стартапу, коли засновники компанії разом працюють в одному кабінеті, або навіть гаражі, питання вибору конкретної структури управління не виникає, оскільки перед підприємством стоять прості і зрозумілі завдання.

Щойно збільшується кількість співробітників, підприємство переходить в стадію впевненого зростання — без вибору вдалої структури управління все піде шкереберть. Щоб цього уникнути, потрібно продумати організаційну структуру підприємства.

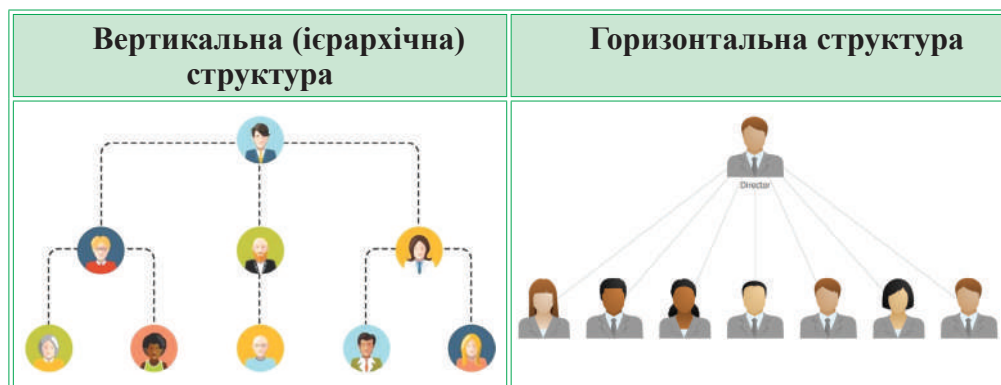
Організаційна структура підприємства

— це спосіб організації та управління, який визначає взаємозв'язки між рівнями управління, підрозділами та працівниками, а також розподіл відповідальності та повноважень для досягнення цілей компанії.

Вона показує, як компанія побудована, хто за що відповідає, та як відбувається взаємодія між різними частинами організації.

Хто несе відповідальність за результат роботи команди?

У будь-якій компанії є поділ відповідальності: хто за що відповідає. Від цього залежить, яка **структура управління** використовується. Є два основні типи: **вертикальна і горизонтальна**.



Вертикальна структура — «піраміда, або ієрархія»

Уяви піраміду: внизу багато працівників, а на вершині — директор чи рада директорів. Усі нижчі рівні підпорядковуються вищим. Це називається **централізацією влади**.

Як це працює?

- ✓ У школі є учнівство (фундамент), класні керівники (середня ланка) та директор (вершина). Учнівство може пропонувати ідеї, але рішення ухвалює керівництво.
- ✓ У компанії рядові працівники — це касири, офіціанти, робітники цеху. Вони найкраще знають, що потрібно клієнтам чи виробництву, але стратегічні рішення приймає керівництво.
- ✓ Проміжна ланка — це керівники відділів, бригадири, топменеджери. Вони виконують роль посередників між робітниками та керівництвом.



Плюси: чіткий порядок, легко планувати та контролювати роботу.



Мінуси: рішення приймаються повільно, ініціатива «знизу» майже не враховується, керівництво може отримувати «прикрашену» або викривлену інформацію, відділи часто мало спілкуються між собою.

Горизонтальна структура, або «мережа»

Відносно нова, але все більш популярна організаційна структура. Тут немає жорсткої ієрархії — люди працюють у командах, які самі організовують свою роботу. Рішення ухвалюються швидко, а керівництво тільки визначає стратегічні цілі.

Як це працює?

- ✓ Уяви групу старшокласників і старшокласниць, які готують шкільний проект. Немає одного «головного», але всі домовляються, хто за що відповідає, і працюють разом.
- ✓ У компанії це виглядає так: замість десятків менеджерів — команди, де працівники самі вирішують, як виконати завдання.

Наприклад: багато ІТ-компаній (наприклад, розробники комп'ютерних ігор чи мобільних застосунків). Там потрібно швидко реагувати на зміни в роботі, бути креативними, а зайва бюрократія тільки заважає.



Плюси: швидке прийняття рішень, менше бюрократії, працівники можуть проявляти ініціативу.



Мінуси: не всі готові працювати самостійно. Якщо людина чекає, щоб їй «сказали, що робити», то така структура не буде ефективною.

- Поміркуй, яка структура краще підходить для стартапу чи шкільного підприємства. Обґрунтуй свою думку.

Досліджую



- 8. Які поради для проходження співбесіди ви знаєте? Обговоріть в мінігрупах.
- 9. Виконай в **е-додатку** завдання 13.4.

Скарбниця знань



Як підготуватись до співбесіди?

Бесіда з кар'єрним радником

Кар'єрний радник – це спеціаліст Державної служби зайнятості, який допомагає людям, які шукають роботу, зокрема зареєстрованим безробітним, у плануванні кар'єри, пошуку роботи та розвитку професійних навичок.

Він / вона надає індивідуальні консультації, супроводжує у працевлаштуванні, допомагає адаптуватися до потреб ринку праці та розробляти плани розвитку кар'єри.



Ми готові шукати роботу. З чого почати? Як бути з резюме, якщо досвіду майже немає?

Спершу раджу вам визначитися з цілями: досвід, гроші чи кар'єрне зростання. Подумайте, які навички ви можете запропонувати та які умови для вас важливі (графік, оплата, формат). Це допоможе зрозуміти, які вакансії варто розглядати. Ваше резюме має бути коротким і якісним: контакти, освіта, досвід (навіть волонтерство, навчальні проекти), вміння, володіння мовами, додаткова інформація. Додайте фото.



Чи варто йти на неоплачуване стажування?

Так, варто, якщо ви можете собі це дозволити — стажування у відомій компанії допоможе отримати навички, досвід, корисні контакти і шанс на гарну роботу в майбутньому. Але якщо у вас є фінансові труднощі, краще шукати оплачувані варіанти.





Як знайти гарну компанію та можливості для стажування?

Пишіть безпосередньо в компанії, відвідуйте «ярмарки професій» та сайти і соціальні мережі для пошуку роботи.



Які питання ставлять молодим кандидатам?

Вас можуть запитати про освіту, досвід (зокрема волонтерство), навички, сильні та слабкі сторони, вміння працювати в команді, мотивацію працювати саме тут, очікування щодо рівня зарплати, готовність до певного графіка чи відряджень.



Чи нормально проходити тестове завдання?

Так, це стандартна практика. Якщо у вас мало досвіду, ви навіть можете самостійно запропонувати виконати тестове завдання, щоб показати свої вміння.



Порада на мільйон!



- ✓ **Додай конкретики:** кількість виконаних проектів, результати «було — стало», чи інші досягнення, наприклад пройдені курси, знання іноземних мов чи участь в гуртках або спортивні досягнення. Це робить твою розповідь більш переконливою.
- ✓ **Подбай про свій зовнішній вигляд.** Твої слова будуть марними, якщо вигляд неохайний. Одяг залежить від напряму діяльності компанії, але він завжди має бути чистим та охайним.

Пам'ятай, на співбесіді не тільки обирають тебе, а й ти обираєш роботодавця.

На жаль, на ринку працевлаштування не всі компанії добропорядні, можуть зустрітись також шахраї. Їх можлива мета — заволодіти твоїми персональними даними або грошима.

Як уберегтись від шахрайства

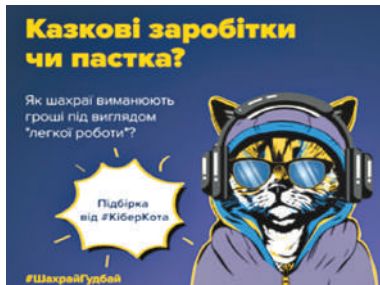
- ✓ Не переказуй гроші за «навчання», «активацію акаунту» чи будь-які інші збори.
- ✓ Будь обережним / обережною, якщо тобі одразу пропонують легкий заробіток без жодних вимог.
- ✓ Не вводь дані картки чи паролі на підозрілих сайтах.
- ✓ Перевіряй роботодавця, шукай відгуки та офіційні контакти компанії.
- ✓ Надавай перевагу вакансіям з офіційним працевлаштуванням.

Пам'ятай: якщо щось звучить надто добре, щоб бути правдою, — це, ймовірно, шахрайство!

Якщо став жертвою шахрайства – негайно звернись до банку та подай звернення до кіберполіції.*

Більше про те, як захистити свої гроші, – на сайті #ШахрайГудбай.**

- Поміркуй, у якій компанії тобі цікаво пройти стажування і чому навчитися. Пошукай її сайт та сторінки у соціальних мережах. Переглянь перелік відкритих вакансій та можливості стажування.



Головна думка



Бізнес-ідею неможливо реалізувати без згуртованої команди. Її сила полягає у спільній меті, яка розкривається через місію та бачення, а також у цінностях, що об'єднують людей. Атмосфера довіри та психологічної безпеки дозволяє кожному відчувати себе важливим, сміливо висловлювати думки та брати участь у створенні нового. Коли компанія дбає про такі умови, а людина обирає роботу, яка відповідає її цінностям, формується справжня команда, здатна втілювати найамбітізніші ідеї.

* <https://ticket.cyberpolice.gov.ua>.

** <https://promo.bank.gov.ua/stopfraud/>.

Рефлексія



Поміркуй і дай відповіді на запитання:

- ▶ Що тобі вдалося зробити за урок?
- ▶ Що з опанованого ти будеш використовувати в житті?
- ▶ Що нового ти можеш розказати про роботу в команді батькам або близьким, друзям і знайомим?

Перевір себе



ЗНАННЯ

- 1 Що означають місія та бачення?
- 2 Чим команда відрізняється від групи людей?

РОЗУМІННЯ

- 3 Які три переваги наявності в компанії чітко описаних місії, бачення та цінностей?
- 4 Що таке командні цінності і чому вони є фундаментом успішної роботи? Наведи два приклади, як спільні цінності можуть сприяти ефективній роботі в команді.

АНАЛІЗ

- 5 Виконай в **е-додатку** завдання 13.5.

СТВОРЕННЯ

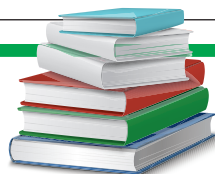
- 6 Намалюй організаційну структуру для свого стартапу.

ВЛАСНА ДУМКА

- 7 Природа дає нам безліч прикладів ідеальної командної роботи. Погляньте на мурах — це чудовий зразок злагодженої взаємодії! Кожна мураха має свою роль, але всі вони працюють разом для виживання колонії, переміщуючи предмети, що в багато разів більші власну масу. Очевидно, мурахи не могли б зробити цього поодинці. Вислови свою думку, як командна робота впливає на загальний успіх.

ПОЛИЧКА ЗНАТЬ

- «Давати і брати»
А. Грант, професор Уортонської школи бізнесу



ВПРАВИ ДЛЯ ДОМАШНЬОЇ РОБОТИ

Командна робота. Формування місії, бачення та цінностей стартапу. Виконай згідно з інструкціями у фінансовому щоденнику.

§ 14. Продукт, який купують

Фінансовий пазл



Чому одні товари і послуги люди купують охоче, а інші ні, навіть, якщо вони дуже схожі?

Джерело натхнення



Canva — платформа, що зробила дизайн простим і доступним для всіх. Але чому люди повинні були обрати саме Canva, якщо вже є відомі сервіси? Пояснення вона сформулювала у вигляді **ціннісної пропозиції**.

Австралійка Мелані Перкінс, співзасновниця і генеральна директорка Canva, на власному прикладі довела, що наполегливість — ключ до успіху.



Дизайн має бути простим для кожного. Ми даємо інструмент, щоб будь-хто — навіть без досвіду — міг створювати красиві й професійні матеріали онлайн.



Мелані змогла перетворити студентський стартап на компанію, якою користуються сотні мільйонів людей у світі.



Досліджую



1. Поміркуйте і обговоріть, чи доводилось вам що-небудь продавати. Чи завжди продажі були успішні?
2. Порівняй, у якому випадку ти швидше погодився би / погодилася би щось купити.

Товар на продаж	Варіант 1	Варіант 2
	Купить хороші меблі!	«Наші меблі допомагають людям, які хочуть облаштувати будинок стильно та недорого, завдяки готовим рішенням та простому самостійному збиранню» IKEA

Товар на продаж	Варіант 1	Варіант 2
	Класний мобільний телефон, купиуй!	«Наші пристрої допомагають людям, які цінують простоту та інновації, працювати і спілкуватися ефективніше завдяки інтегрованій екосистемі та інтуїтивному дизайну» Apple
	Завітай до нас на смачну каву!	«Наші кав'ярні допомагають людям, які шукають не лише каву, а й атмосферу для відпочинку чи роботи, завдяки поєднанню якісних напоїв та затишного простору» Starbucks

Скарбниця знань



Що потрібно знати, щоб продати товар або послугу?

1) Чому люди щось купують?

Потреба – це відчуття, що людині чи організації чогось бракує і що це потрібно мати.

Інакше кажучи, це бажання володіти певним товаром або отримати певну послугу. На те, які саме потреби виникають у людини,

впливають багато факторів: її вік і стать; традиції та звички у тій чи іншій країні, громаді або родині; природні умови життя (наприклад, у спекотних країнах більше споживають воду та легкий одяг, а в холодних — гарячі напої та теплий одяг); соціальне оточення, тобто середовище, де живе людина; рівень доходів; реклама та популярні тренди.

Потреби мають не лише окремі люди, а й підприємства.

- **Людина** може потребувати їжу, одяг, освіту, розваги.
- **Підприємство** потребує приміщень, транспорту, обладнання, інформаційних систем — всього, що допоможе досягати його цілей.
- **Держава чи громада** також мають свої потреби: будівництво доріг, лікарень, шкіл, забезпечення армії, безпека, економічний розвиток, турбота про майбутні покоління тощо.

Потреби постійно змінюються та зростають як у кількості, так і в якості. Це відбувається тому, що розвивається виробництво, з'являються нові технології, а також розвивається сама людина: зростає її досвід, знання, інтелект. Коли одна потреба задовольняється, виникає нова. Наприклад, людина купила мобільний телефон — тепер виникає потреба мати швидкий інтернет, зручні додатки та аксесуари.

Пригадай з курсу 8 класу, як потреби впливають на фінансові цілі.

2) Що будемо продавати: товар чи послугу?

Товар – це все, що призначене для задоволення певної потреби і пропонуване на ринку для продажу.

Наприклад: потребу у пересуванні можна задовольнити автомобусом, велосипедом, автомобілем, потягом чи літаком.

Товари за строком використання:

одноразового використання

(їжа, напої)

довготривалого використання

(житло, транспорт, меблі, одяг)

Послуга – це дія, вчинок, що дає користь, допомогу іншому.

Споживач – людина, яка, купує, замовляє, використовує або має намір придбати чи замовити продукцію для особистих потреб.

Крім товарів, існують ще й послуги. Вона не є матеріальною річчю, але має цінність. Наприклад: консультація адвоката, лекція в університеті, циркова вистава.

Усі ці дії створюють **нематеріальні блага**, які задовольняють потреби людей.

3) Хто купить твій продукт?

Цільова аудиторія – це ті споживачі та споживачки, для яких створений продукт, які мають потребу, яку допомагає задовольнити цей продукт.

Щоб зрозуміти свою цільову аудиторію, потрібно скласти її «портрет» — описати, хто ця людина чи група людей, які в них звички, що вони люблять, чого уникають і які фактори впливають на їхній

вибір. Це дасть можливість зрозуміти, які потреби має клієнт; які у нього є «болі» (незручності чи проблеми); які вигоди він хоче отримати; як правильно з ним спілкуватися — через рекламу, у магазині, у соцмережах.

Так підприємець може запропонувати своїм клієнтам саме те, що потрібно. Наприклад, повідомлення про той самий продукт для дітей та дорослих буде зовсім різним, хоча річ продається одна і та сама.

4) Як зробити так, щоб обрали саме твій товар або послугу?

Завдання бізнесу — знайти «біль» клієнта і запропонувати рішення, тобто продукт або послугу, яка розв'язує проблему. Таке рішення оформлюється у вигляді «ціннісної пропозиції».

Біль (pain) — проблема, яка заважає людині, що викликає незручність чи дискомфорт. Це означає ті проблеми, труднощі чи незручності, які відчуває цільова аудиторія

Вигода (gain) — те, що людина хоче отримати (бажання, мрія, позитивний досвід)

Ціннісна пропозиція (value proposition) — це коротке й чітке пояснення, чому клієнт повинен купити саме ваш продукт або послугу, а не щось альтернативне

У кожної компанії повинна бути **чітка ціннісна пропозиція**, яка визначає унікальний сенс для клієнта. **Ціннісна пропозиція** формулюється **на старті бізнесу / продукту**, ще до запуску і з часом може удосконалюватися.

Ціннісна пропозиція відповідає на запитання:

- ✓ Яку проблему ми розв'язуємо для клієнта?
- ✓ Яку вигоду він отримує від нашого продукту/послуги?
- ✓ Чим ми кращі за конкурентів?

Цільова аудиторія -
для кого продукт створений.

Проблема/потреба -
що саме "болить" у клієнта.

Складові ціннісної
пропозиції

Рішення -
як продукт закриває цю потребу.

Унікальність та вигода -
чим ця пропозиція краща за інші
(швидше, дешевше, зручніше,
якісніше, престижніше).

Ціннісна пропозиція у формулі

Наш продукт допомагає [цільовій аудиторії] розв'язати [їхню проблему («біль»)/потребу] завдяки [унікальній особливості / вигода].

- Прочитай приклад аналізу ціннісної пропозиції IKEA у фінансовому щоденнику.



Порада на мільйон!

Необхідно продавати не товар, а ту вигоду, що отримає клієнт, який купить товар.



- Розроби ціннісну пропозицію для стартапу у фінансовому щоденнику, використовуй підказки та інструкції.



Досліджую



3. У парах обговоріть, де ви зазвичай купуєте продукти, одяг чи інші речі. Чи звертали ви увагу, що ціни на однойменний товар у різних подавців можуть суттєво відрізнятися? Чим це можна пояснити?

4. Ознайомтеся в **е-додатку** із цінами та позиціонуванням одного і того самого товару у різних компаній (завдання 14.1). Проаналізуйте, що впливає на ціну.



Скарбниця знань



Як встановлюють ціни на товар чи послугу?

1) Чи хочуть споживачі купити цей продукт?

Ціна – це гроші, які покупець платить за товар чи послугу.

Вона показує, скільки праці та ресурсів витратили на виготовлення товару. Наприклад, щоб зробити

булочку, треба купити борошно, дріжджі, інші інгредієнти, оплатити роботу пекаря, електроенергію для печі тощо. Все це формує ціну булочки. Такий підхід до визначення ціни називають *витратний* (на основі витрат).

Попит – це кількість товару, яку покупці хочуть і можуть купити за певною ціною у певний момент часу.

Наприклад, учні хочуть купити піцу. Якщо піца коштує 80 грн, багато учнів захочуть її купити, а якщо 300 грн — охочих купити її буде набагато менше.

Закон попиту:

- ✓ що вища ціна, то менше людей готові купити товар;
- ✓ що нижча ціна, то більше людей готові купувати.

Що впливає на попит?

- ✓ **Час і сезон:** морозиво влітку купують частіше, ніж взимку.
- ✓ **Мода і смаки:** якщо стає модним носити кросівки певного бренду, попит на них різко зростає.

- ✓ **Реклама:** після реклами нового напою у соціальних мережах, більше людей хочуть його спробувати.
- ✓ **Доходи покупців:** якщо в сім'ї побільшало грошей, люди можуть дозволити собі дорожчий одяг та інші речі.
- ✓ **Товари-замінники:** якщо ціни на каву виросли, люди можуть почати купувати цикорій.
- ✓ **Товари-доповнювачі:** якщо падають ціни на бензин, то більше людей можуть захотіти купити автомобіль і навпаки.

2) Чи зацікавлений бізнес виробляти цей продукт?

Пропозиція – це кількість товарів, які виробники готові виробити та продати за певною ціною. Наприклад, якщо булочка коштує 10 грн, пекарю не дуже вигідно їх пекти, адже ця сума ледь покриває витрати на виробництво. Але якщо ціна підніметься до 30 грн, він зможе заробити більше.

Закон пропозиції:

- ✓ що вища ціна, то вигідніше виробляти товар, отже, його більше на ринку;
- ✓ що нижча ціна, то менше товару будуть виробляти.

Що впливає на пропозицію?

- ✓ **Ціни на ресурси:** якщо подорожчало борошно, пекти хліб стане дорожче, і ціна хліба зросте.
- ✓ **Технології:** якщо на фабриці поставили нові машини, які шийуть футболки швидше, пропозиція футболок зростає.
- ✓ **Держава:** якщо уряд зменшує податки для фермерів, вони можуть виробляти більше овочів і продавати дешевше.
- ✓ **Природні катастрофи чи війни:** під час посухи врожай пшениці зменшується — хліб дорожчає.
- ✓ **Конкуренти:** якщо у місті відкрили ще одну піцерію, загальна кількість піци на ринку збільшується.

Конкуренція – це коли кілька виробників чи компаній змагаються між собою, щоб продати свій товар чи послугу вигідніше.

Закон попиту та закон пропозиції відображають протилежну поведінку покупців і продавців: споживачі хочуть купувати більше за нижчої ціни, а виробники – продавати більше за вищої ціни.

3) Як формується ціна?

Рівноважна ціна – це та ціна, за якою покупці готові купити саме стільки товару, скільки продавці готові продати.

Коли **попит і пропозиція** зустрічаються, утворюється **рівноважна ціна**. Отже, закон попиту і пропозиції **допомагає сформувати справедливую ціну на товари чи послуги**.

✓ Ціна не вигадана продавцем, а складається з реального попиту та можливостей пропозиції.

✓ Якщо багато людей хочуть купити піцу (попит високий), а піцерій поблизу мало (пропозиція низька) — ціна зростає.

✓ Якщо піцерій відкрили багато (пропозиція висока), але бажаючих їх замовити небагато (попит низький) — ціна падає.

На Новий рік попит на мандарини зростає — ціна піднімається. Після свят попит падає, мандарини починають дешевшати, бо їх треба швидко продати, адже вони псуються.

Закон попиту і пропозиції **стимулює розвиток бізнесу**.

Високий попит за вигідною ціною мотивує підприємців виробляти більше.

Низький попит змушує їх знижувати ціни або вносити зміни в товар.

Закон попиту і пропозиції **допомагає уникнути дефіциту чи надлишку**.

Якщо ціна занадто низька, товар швидко розкуповуватиметься, і його не вистачатиме.

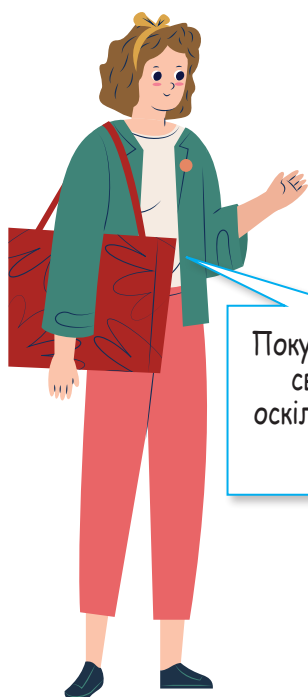
Якщо занадто висока, він лежатиме на полицях, бо кількість бажаючих його купити буде невеликою.



Продавець А бере занадто багато за свій товар, але все одно має продажі, оскільки він єдиний продавець і фактично має монополію.



Продавець Б бачить можливість увійти на ринок і продає товари за нижчою ціною, щоб отримати покупців Продавця А.



Покупці зменшують свої покупки, оскільки ціни надто високі.

Оскільки ціни у Продавця Б нижчі, покупці ідуть до нього.





Чому ціни в магазинах відрізняються?

Цінова політика підприємця – це план компанії: як встановлювати ціну, які робити знижки, як пропонувати оплату (готівкою, картою, в розстрочку / оплата частинами).

Головна мета — заробити гроші. Але можуть бути й інші причини: захистити своє місце на ринку; вивести новий товар на ринок; позбутися старого товару зі складу; швидко покрити витрати.

Наприклад, магазин техніки може робити знижки на старі моделі телефонів, щоб люди швидше їх купили. Це допоможе звільнити місце для нового товару на складі.

Ціна є постійним пошуком балансу між бажанням підприємця продати якнайдорожче і бажанням покупця придбати якнайдешевше.

Як визначити, що встановлена ціна вигідна для бізнесу?

Ціна напряму впливає на прибуток:

- ✓ Якщо ціна занижена → дохід не покриє витрат → збитки.
- ✓ Якщо ціна завишена → попит може впасти → менше продажів.
- ✓ Тому важливо обрати оптимальну ціну, щоб і покупці купували, і бізнес заробляв.

Витрати – це гроші, які бізнес витрачає на створення товару чи послуги.

Постійні витрати не змінюються від кількості товару (оренда приміщення, зарплата адміністрації).

Змінні витрати залежать від кількості товару (сировина, упаковка, електроенергія на виробництво).

Дохід — це всі гроші, які бізнес отримав від продажу.

$\text{Дохід} = \text{Ціна} \times \text{Кількість проданих товарів} / \text{послуг}$

Прибуток (*profit*) — це те, що залишилося після вирахування всіх витрат із доходу.

Прибуток = Дохід – Витрати

Важливо, щоб бізнес приносив прибуток, тобто був прибутковим. Це ключова ознака життєздатності бізнесу.

Прибуток після сплати податків називається **чистим**. *Більше про звітність підприємств у § 16.*

- Виконай в **е-додатку** завдання 14.2.



5. Прочитай про маркетингову стратегію «Спробуй, перш ніж купити» та виконай в е-додатку завдання 14.3.

- Поміркуй, чи зустрічалася тобі ця стратегія. У яких випадках? Чи була вона ефективною?



Як бізнесу зрозуміти, який продукт потрібен і людям?

Маркетинг — це не лише реклама чи гарні плакати. Це цілий процес, який допомагає підприємству зрозуміти, **чого хочуть люди**, і зробити так, щоб вони захотіли купувати саме цей товар чи послугу.

Маркетинг включає:

- ✓ **вивчення потреб** споживачів — що їм потрібно, що їм подобається;
- ✓ **створення продукту** або послуги, який / яка задовольнить ці потреби;
- ✓ **визначення ціни** — скільки люди готові платити;
- ✓ **просування** — як розповісти про товар так, щоб зацікавити;
- ✓ **організацію продажів** — де і як люди можуть його купити (магазин, онлайн, доставка тощо);
- ✓ **підтримку клієнтів** — щоб вони були задоволені та поверталися ще.

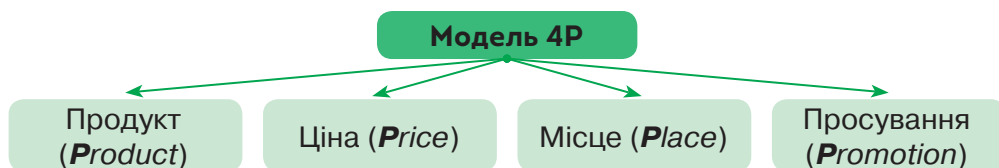
Маркетинг допомагає **з'єднати продукт і покупця**. Він потрібний, щоб створити саме те, що люди дійсно хочуть купити.

Маркетингова стратегія – це детальний план, за яким компанія просуває свій товар або послугу на ринку.

Вона допомагає зрозуміти, хто її клієнти, чого вони хочуть, як вигідно виділити свій продукт серед продуктів-конкурентів і які інструменти використати для успішних продажів. Простіше кажучи, це шлях, який веде бізнес до успіху. Без стратегії ти просто створюєш товар і сподіваєшся, що хтось його купить. Тоді як стратегія дає чітке розуміння: що, для кого, де і як ти продаєш.

Як реалізувати?

Щоб реалізувати свою маркетингову стратегію, компанії використовують набір інструментів, який називається **маркетинг-мікс**. Один із найвідоміших варіантів цього підходу — модель 4Р.



Це тактичний інструмент, який використовується, коли бізнес виходить на ринок і розширюється. Це вже «як саме ми реалізуємо та продаємо свою ідею». Розгляньмо кожен елемент детальніше.

1. Продукт (Product) — це те, що компанія пропонує людям. Це може бути товар (блокнот, печиво чи шопер) або послуга (фотозйомка чи створення афіш). Усе має значення: зовнішній вигляд, зручність, якість, унікальність. Головне завдання — зробити продукт привабливим і корисним для тих, хто його купує.

2. Ціна (Price) — це вартість продукту або послуги. Ціна не повинна бути занадто низькою (бо можуть подумати, що товар неякісний), і не занадто високою (щоб клієнт не відмовився від покупки). Ціну необхідно встановлювати так, щоб вона відповідала цінності, яку отримує клієнт.

3. Місце (Place) — це місце, де клієнт може знайти і купити продукт компанії. Це може бути реальна локація (магазин, шкільний ярмарок) або віртуальна (instagram, сайт, маркетплейс). Важливо зробити так, щоб покупцеві було зручно знайти і придбати товар.

4. Просування (Promotion) — це все, що допомагає людям дізнатися про продукт: реклама, пости в соціальних мережах, презентації, оголошення, акції. Просування має зацікавити клієнта і пояснити, чому саме продукцію цієї компанії варто купити.

Важливо, щоб усі 4Р були збалансовані.

- ✓ Якщо продукт якісний — люди готові платити більше.
- ✓ Якщо місце продажу зручне — більше шансів, що куплять.
- ✓ Якщо реклама цікава — про вас дізнаються нові клієнти.
- ✓ Якщо ціна відповідає очікуванням — з'являються постійні покупці.

Досліджую



6. Виконай в робочому щоденнику. Маркетингова стратегія: крок за кроком.
7. Під час продажів часто трапляються відмови. Як ти вважаєш, як слід себе поводити продавцю, якщо покупець відмовляється купити товар чи послугу?
8. Виконайте в -додатку завдання 14.4.



Які є способи гарантовано продати свій продукт?

Переговори та продажі — це запорука успіху підприємництва. Без уміння продавати навіть найкраща ідея може залишитися лише на папері.

Продажі допомагають перевірити, чи потрібний твій продукт людям. Якщо його купують — бізнес на правильному шляху.

Переговори формують партнерства, домовленості та відкривають двері до нових можливостей.

Важливо зрозуміти: **відмова («ні»)** — це не кінець, а можливість:

- ✓ ти отримуєш зворотний зв'язок («чому клієнт відмовився / клієнтка відмовилася?»);
- ✓ ти вдосконалюєш продукт, ціну чи підхід;
- ✓ ти вчишся наполегливості та гнучкості.

Як підготуватися до переговорів?

Крок 1. Досліди клієнта — хто він / вона, його / її потреби, стиль життя, фінансові можливості.

Крок 2. Знай свій продукт — переваги, слабкі сторони, аналоги конкурентів.

Крок 3. Пропрацюй аргументи — чому твій продукт потрібен саме цьому клієнту / цій клієнтці.

Крок 4. Психологічна готовність — спокій, впевненість, позитивний настрій.

Універсальна порада, як укласти угоду з продажу

! Не продавай товар, продавай розв'язання проблеми клієнта.

Клієнта / клієнтку не цікавить, що «телефон має акумулятор ємністю 5000 mAh». Йому / їй важливо, що він зможе користуватися смартфоном два дні без зарядки і не хвилюватись, що той сяде в дорозі.



Браян ТРЕЙСІ,

канадсько-американський підприємець, психолог, письменник

“Стався до кожного клієнта з думкою про те, як ти можеш допомогти йому або їй вирішити проблему або досягти мети, а не просто продати товар чи послугу!”

Головна думка



Люди обирають ті товари і послуги, які найкраще задовольняють їхні потреби. Щоб донести переваги свого продукту, потрібно сформулювати ціннісну пропозицію, яка буде описувати «болі» та вигоди для клієнта. Формула успіху: «Не продавай товар — продавай рішення» плюс точна ціннісна пропозиція, доречний маркетинг і професійні продажі.

Рефлексія



Поміркуй і дай відповіді на запитання:

- Що тобі вдалося зробити за урок?
- Що з опанованого ти будеш використовувати в житті?
- Що нового ти можеш розказати батькам або близьким, друзям і знайомим?

Перевір себе



ЗНАННЯ

- 1 Що таке маркетинг? Які методи реалізації маркетингової стратегії ти знаєш?
- 2 Що впливає на ціну продукту?

РОЗУМІННЯ

- 3 Чим різняться прибуток і дохід?
- 4 Поясни своїми словами, що таке ціннісна пропозиція і навіщо вона компанії?

АНАЛІЗ

- 5 Виконай в **е-додатку** завдання 14.5.

СТВОРЕННЯ

- 6 Продумай, як переконати покупця придбати підписку на онлайн-бібліотеку (електронні книжки та комікси) і подолати заперечення: «Я не люблю читати». Виконай у фінансовому щоденнику.

ВЛАСНА ДУМКА

- 7 Як ти вважаєш, які вміння можуть допомогти збільшити продажі? Чи може вміння продавати знадобитися тобі в інших сферах життя крім підприємництва? Обґрунтуй свою думку.

ВПРАВИ ДЛЯ ДОМАШНЬОЇ РОБОТИ

Маркетингова стратегія бізнесу. Командна робота. На основі заповненої інформації у завданні «Маркетингова стратегія: крок за кроком» (с. _ фінансового щоденника). визнач основні елементи маркетингової стратегії для власного стартапу. Виконай завдання в фінансовому щоденнику.

§ 15. Як відрізнитися?

Фінансовий пазл



Як зробити бізнес впізнаваним і привабливим?

Джерело натхнення



Від найогиднішого взуття до світової популярності

У 2002 році американець Джордж Бодекер створив взуття для вітрильного спорту, яке мало бути зручним на слизькій, мокрій палубі. Хоча новинка виглядала грубо й навіть некрасиво, перші партії швидко розкупили — люди носили крокси не лише на яхті, а й удома, на прогулянках і на роботі. Так почалася історія бренду «Crocs» з рекламною стратегією *«Ugly Can Be Beautiful»* — «Огидне може бути прекрасним».



Крокси виготовляють зі спеціального пористого полімеру, який робить взуття легким, м'яким і гігієнічним.

Маркетингова стратегія компанії ґрунтується на самобутності: бренд не приховує свою «некрасивість», а перетворює її на перевагу. Крокси — це не лише комфорт, а й індивідуальність: завдяки аксесуарам кожен може створити власний дизайн пари.

Crocs активно комунікує із підписниками у соцмережах, поширює їхні фото, жартує та використовує меми. Так формується спільнота фанатів бренду без великих витрат на рекламу.

Досліджую



■ 1. Робота в парах. Виконайте в **е**-додатку завдання 15.1.



Скарбниця знань



Навіщо компанії витрачають гроші на маркетингові дослідження?

Перш ніж виготовляти товар або надавати послугу, потрібно зрозуміти головне — для кого це все. Успішний бізнес починається не з продукту, а з потреб людей. Якщо ти знаєш, чого хочуть твої майбутні клієнти і клієнтки, тобі буде легше створити те, що справді знайде своїх покупців (попит).

Ти вже знаєш з попереднього параграфу, що маркетинг допомагає краще зрозуміти клієнта / клієнтку, донести до нього / неї цінність

продукту й зробити так, щоб про нього дізналися. Саме для цього існує **маркетингове дослідження** — процес збирання та аналізу інформації, яка допомагає краще пізнати:

- ✓ **покупців** — хто вони, що люблять, чого потребують, як обирають товари;
- ✓ **конкурентів** — хто вже пропонує подібний продукт, чим вони приваблюють клієнтів, як вони просувають свій продукт, і як можна зробити краще;
- ✓ **ринок** — які товари популярні, які зникають, які мають шанс на успіх;
- ✓ **тренди** — що нового з'являється у вашій сфері, що стає модним або актуальним.

Як зібрати дані для маркетингового дослідження?

Уявімо, що ти з друзями та подругами хочеш створити шкільне підприємство з випікання печива. Якщо не дізнатися заздалегідь, що саме смакує вашим однокласникам і однокласникам, скільки вони готові заплатити або чи вже хтось продає подібне — ви можете витратити час і зусилля даремно. Натомість маркетингове дослідження дає змогу краще підготуватися й уникнути помилок.

Для проведення дослідження можна використовувати довідкову інформацію в галузевих і професійних ЗМІ; інформаційні джерела в мережі «Інтернет»; особисті спостереження, досвід, опитування майбутніх клієнтів / клієток і навіть конкурентів / конкуренток.

Анкетування — це створення опитувальника зі зрозумілими запитаннями та збір відповідей.

Метод підходить, коли потрібно швидко дізнатися думку великої кількості людей.



Приклад запитань для анкети

- 1 Яке печиво ти зазвичай купуєш?
- 2 Скільки ти зазвичай витрачаєш на перекус на день / на місяць?
- 3 Якщо ціна однакова, яке печиво ти обереш — домашнє чи фабричне?

- З прикладом анкети ознайомся у фінансовому щоденнику.

Спостереження — це вивчення того, як люди поведуться, що обирають, як реагують на товари.

Наприклад, якщо ти щодня бачиш, що учнівство твоєї школи купує печиво з шоколадом і не звертають уваги на фруктове — це



вже підказка, у якому напрямі рухатись.

Інтерв'ю – це спосіб дізнатися думку інших людей через особисту розмову.

Став запитання одній людині — учню, учениці, вчителю, вчительці — і уважно слухай відповіді. За потреби уточни деталі, щоб краще зрозуміти, що людині подобається, що незручно або чого бракує. Такий метод допомагає глибше вивчити потреби майбутніх клієнтів і клієнток. Наприклад, запитай у знайомих, друзів та подруг: «Що ти купуєш на перекус і чому?», «Що тобі не подобається в тому, що зараз продається?».



Як покупці дізнаються про твій продукт? Що таке просування?

Після виявлення смаків та уподобань майбутніх клієнтів і клієнток потрібно продумати план просування товарів (послуг), а саме з'ясувати:

- ✓ Як саме продавати свій товар чи послугу? (Магазин, шоурум, сайт, соціальні мережі тощо)
- ✓ Як споживачі та споживачки можуть дізнатися про цю продукцію?
- ✓ Чи буде реклама товару або послуги? Якщо так, де її буде розміщено?
- ✓ Яку конкретну інформацію про товар (послугу) і де саме буде розміщено?
- ✓ Скільки грошей потрібно на просування?

Просування в маркетингу — це один з чотирьох ключових елементів маркетинг-міксу (*пригадай з § 14, що таке 4P*), що охоплює інформування, переконання та нагадування про свій товар чи послугу цільовій аудиторії, задля збільшити попиту та продажі.

Способи просування можуть бути різними.

Окрім реклами, варто спробувати прямі продажі, зокрема «холодні дзвінки» — коли менеджер телефонує потенційним клієнтам і пропонує продукт чи послугу. Серед найпоширеніших і доступних методів — спілкування у соціальних мережах або групах у месенджерах. Деякі компанії просувають себе виключно онлайн — згадай хоча б історію Crocs.

Щоб зацікавити нових покупців, ефективно використовувати акції, бонуси та програми лояльності.

Які професії пов'язані з продажем та маркетингом товарів?

Привіт! Мене звати Роман, мені 31 рік. Я **менеджер із продажу** в компанії, що постачає комп'ютерну техніку.

Я **спілкуюся з бізнес-клієнтами телефоном і під час особистих зустрічей**, допомагаю обрати техніку, готую комерційні пропозиції та оформлюю замовлення.

Найважливіше у моїй роботі — **вміння переконувати** та знаходити спільну мову з різними людьми. Я закінчив факультет менеджменту. Якщо ти цілеспрямований / цілеспрямована, любиш спілкуватися та знайомитися з новими людьми — ця професія точно для тебе!

Привіт! Мене звати Олена, мені 29 років, і я **маркетолог**. Я закінчила економічний університет і вже шість років працюю у компанії, яка виробляє натуральну косметику.

Моя робота — це не просто реклама, як думають багато людей. Я вивчаю, **що саме потрібно нашим клієнтам**, чому вони обирають певні продукти, які кольори та слова привертають їхню увагу. Потім ми з командою розробляємо рекламні кампанії.

Найбільше мені подобається **аналітика** — копирсатися в даних і відкривати щось нове про поведінку людей, який і як вони роблять вибір. Щоб бути хорошим маркетологом, треба бути і трохи психологом, і трохи математиком, і креативною людиною.



Всім привіт! Я — Данило, мені 24 роки, і я — **SMM-менеджер**. Я веду соціальні мережі для кав'ярень і магазинів.

Що я роблю? Створюю пости, сторіз, фото, ролики, відповідаю на коментарі, вигадую конкурси, спілкуюся з підписниками. Уявіть, що соціальна мережа — це вітрина магазину, тільки онлайн. Від того, як вона виглядає, залежить, чи людина зайде.

Моє завдання зробити так, щоб **бренд був живим, близьким і зрозумілим**. Треба добре писати, знати тренди, любити креатив. І звичайно, бути «в темі» соцмереж.

Я — Аліса, мені 35, і я **бренд-менеджер**. Якщо коротко, я відповідаю за те, **як виглядає, «звучить» і сприймається бренд** у головах людей. Я працюю в компанії, яка виробляє дитячі іграшки. Моя робота — сформувати впізнаваний бренд компанії та слідкувати за його дотриманням, просуванням та розвитком. Я працюю разом з маркетологами та SMM-менеджерами.

Щоб бути бренд-менеджером, потрібно вміти побачити **загальну картину** і водночас знати потреби споживача. А ще — відчувати стиль та тренди. Це дуже цікаво!



Мене звати Марія, мені 40 років, я працюю **продавчинєю в магазині одягу**.

Моя головна мета — допомогти покупцю знайти саме те, що йому підходить, і зробити процес приємним. Я консультую, даю поради, стежу за порядком у торговому залі, працюю з касою. У цій роботі важливо бути ввічливою, доброзичливою, акуратною та вміти працювати з різними людьми. Особливо з тими, хто сам не знає, чого хоче.

Я люблю свою роботу, бо щодня бачу задоволених клієнтів і можу трохи покращити їм настрій.

Мене звати Влад, мені 27 років, і я **мерчендайзер**. Я працюю у великій компанії, яка продає солодощі.

Що я роблю? Я приїжджаю до магазинів і стежу, як саме викладені наші товари. Я маю зробити так, щоб коробки з цукерками були у найвигіднішому місці — там, де їх побачать всі. Я також перевіряю залишки товару, приклеюю цінники, спілкуюся з працівниками магазину.

Це робота для тих, хто любить порядок, просторове мислення і не боїться фізичної активності.



Я — Інна, мені 26, я **торговельна представниця**. Я їжджу по магазинах та аптеках нашого міста й області, пропоную товари, приймаю замовлення, контролюю, щоб наш товар був на полицях.

У мене завжди з собою планшет, зразки продукції і гарний настрій! Я багато спілкуюсь, їжджу машиною (так, права потрібні обов'язково!) і вирішую різні ситуації.

Це робота для активних і комунікабельних. Я люблю її за рух, людей і постійний розвиток.



■ Вибери одну професію, яка тобі цікава. Поясни свій вибір.



2. Попрацюйте в групах. Обговоріть, чи є універсальний спосіб, як продати товар дорожче.

3. Уяви, що твій стартап продає смачні і корисні соки на розлив у шкільному подвір'ї: маленький стаканчик коштує 15 грн, а великий — 25 грн. Щоб збільшити прибутки і купити більш потужну соковилку, треба збільшити продажі у великих стаканчиках. Як це зробити? Використовуй метод мозкового штурму і розробіть в групі власну стратегію збільшення продажів. Обговоріть отримані результати у класі, яка стратегія набрала найбільше голосів.



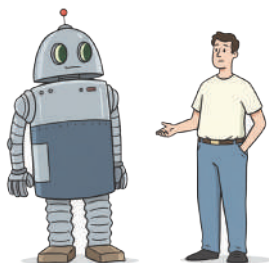
Що таке поведінкова економіка?

Уяви, що ти заходиш у магазин за хлібом, а виходиш із шоколадкою, чіпсами та яскравою іграшкою. Насправді, для багатьох — це знайома ситуація. Це явище спершу дослідили психологи Деніел Канеман та Амос Тверські у 1970-х роках. Їхні відкриття дали поштовх виникненню окремого напрямку в економічній науці, який отримав назву поведінкової економіки. Ідеї цих вчених згодом підхопили інші економісти, зокрема, Річард Талер, головний популяризатор поведінкової економіки, та Ден Аріелі, ізраїльський вчений і викладач.

Поведінкова економіка — це наука про те, як люди реально поведуться з грошима, рішеннями та емоціями, а не як мали б поводитися.

Поведінкова економіка вивчає, чому люди часто приймають неідеальні, нелогічні чи навіть дивні фінансові рішення. *Наприклад:* Чому люди витрачають більше грошей, коли платять карткою, а не готівкою? Чому ми купуємо третю піцу тільки тому, що на ній знижка 70 %?

Класична економіка говорить: люди — розумні і завжди прагнуть максимальної вигоди. За це їх вчені називали *еконами*. Річард Талер говорить про те, що на думку «традиційних» економістів люди схожі на Спока із фільму «Зоряний шлях». Це раса інопланетян, яка відзначається раціональним підходом і відсутністю емоцій.



Екони

Гумани

А поведінкова економіка каже, що люди — не роботи. Ми маємо емоції, звички, страхи та «дивні» реакції. Таких людей він назвав *гуманами*.

На відміну від традиційної економіки, яка припускає, що люди завжди приймають раціональні та оптимальні рішення (наприклад, спершу досліджують і обирають найбільш вигідну для себе пропозицію), поведінкова економіка визнає наявність ірраціональних, не завжди логічних, емоційних, але передбачуваних моделей поведінки.

Результати досліджень поведінкової економіки використовуються для вдосконалення економічної політики, стратегій бізнесу, а також у фінансовій сфері (поведінкові фінанси).

Що маркетингологи називають «ефектом приманки»?

Третій варіант (приманка) є менш привабливим, щоб штучно підвищити цінність одного з двох основних варіантів, роблячи вибір на користь останнього вірогіднішим і часто прибутковішим для продавця.

Споживач порівнює цей «негідний» варіант з основним, який зда-

Ефект приманки (або «асиметрична перевага») в маркетингу — це тактика ціноутворення, коли споживачам пропонують три варіанти товару чи послуги.

ється кращим, навіть якщо його початковий вибір був іншим.

Наприклад, магазин продає три розміри кави: 250 г за 150 грн, 500 г (приманка) за 420 грн та 1 кг за 450 грн. Споживач, побачивши це, ско-

ріше за все, обере кілограмовий пакет, хоча, можливо, спочатку планував купити менший обсяг. Завдяки цьому прийому продавці можуть підштовхнути покупців до купівлі більш дорогих товарів або послуг, збільшуючи прибуток.

- Поміркуй, які інші маркетингові стратегії ти знаєш.
- Виконай в **Е-ДОДАТКУ** завдання 15.2.

Досліджую



- 4.** Робота в групах. Проаналізуйте відомі бренди, щоб краще зрозуміти, як вони впливають на людей і чому залишаються популярними. Виконайте завдання у фінансовому щоденнику.

Скарбниця знань



Як виділити свій продукт серед конкурентів?

Чому люди обирають саме цей напій у магазині або носять одяг певної марки? Чому одні компанії впізнають за кольорами та логотипом, а про інші майже ніхто не чує? Відповідь проста — завдяки бренду. Бренд допомагає компанії виділитися серед конкурентів, привернути увагу, викликати довіру та створити емоційний зв'язок із покупцем.

Наприклад, біла футболка може коштувати 300 гривень у H&M і 15 000 гривень у Gucci. Різниця не завжди у якості — часто вона в силі бренду. Gucci асоціюється з престижем і модою, високою ціною. H&M, натомість, пропонує доступність і зручність, орієнтований на широкого споживача. Цей приклад показує, наскільки сильно бренд впливає на вибір покупця і на вартість товару.

Бренд – це образ і враження, які виникають у людей, коли вони чувають назву компанії або бачать її товари.

Торгова марка – це юридично захищений символ, назва або знак, що ідентифікує конкретний товар чи послугу, тоді як бренд – це ширше поняття, що охоплює всю ідентичність компанії, її цінності, репутацію та емоційні асоціації, які виникають у споживачів у зв'язку з цим товаром чи послугою.

Бренд — це не просто назва компанії чи логотип. Слово *brand* з англійської — *марка* або *знак*.

Бренд допомагає зробити продукт або послугу впізнаваною і відомою серед людей, яких компанія хоче зацікавити. Таких людей називають **цільова аудиторія (ЦА)**.

З погляду компанії, **бренд** — це ціла система, яка допомагає показати, чим підприємство відрізняється від інших, і зменшити ризики втрати клієнтів. Він також додає цінність продукту. *Наприклад*, пляшка води без бренду ко-

штує дешевше, ніж така сама вода відомої торгової марки.

Іншими словами, торгова марка є частиною бренду, а бренд — це сукупність уявлень про компанію та її пропозицію.



Що таке брендинг?

Брендинг – це процес створення бренду.

Це не разова дія, а постійна робота над тим, щоб компанія залишалася цікавою і корисною для клієнтів.

Коли компанія хоче оновити свою назву, логотип або стиль, це називається **ребрендингом**.

Види брендингу:

зовнішній брендинг — це все, що компанія робить для покупців: реклама, упаковка, логотип, сайт, сторінки в соцмережах;

внутрішній брендинг — це процес формування позитивного ставлення, лояльності та залученості співробітників до компанії, що базується на її цінностях та культурі. Він спрямований на створення сильної корпоративної культури та єдиної системи цінностей, щоб працівники відчували емоційний зв'язок з організацією, поділяли її цілі та мотивовано працювали над їх досягненням.

Брендування – розробка зовнішнього вигляду бренду: логотипа, фірмових кольорів, шрифтів, стилю і графічних елементів.

Брендування — це частина великого процесу брендингу. Також це може бути розміщення логотипа на продукції компанії — наприклад, на футболках, чашках, ручках,

упаковці товарів або рекламних оголошеннях (банерах).

Досліджую



5. Робота в командах. Які обов'язкові елементи мають бізнес сторінки у соціальних мережах? Зверніть увагу на назву, логотип та фірмовий стиль. Оберіть один відомий бренд і дослідіть його фірмовий стиль.

- ✓ Які кольори використовує бренд?
- ✓ Який у нього логотип? (Опишіть словами або намалюйте).
- ✓ Які емоції чи асоціації викликає цей бренд у вас?
- ✓ Що особливого у назві бренду?

Запишіть коротке повідомлення у фінансовому щоденнику (5–7 речень): «Цей бренд відомий завдяки... Я думаю, що його назва / логотип / кольори допомагають йому стати популярним, тому що...».

Скарбниця знань



Створення власного бренду для стартапу: назва, логотип, фірмовий стиль

Основні «риси» бренду — це **назва, логотип і фірмовий стиль**. Кожен із них виконує важливу роль.

Вона має бути легкою, цікавою і такою, що викликає позитивні асоціації.

Назва, яку запам'ятають усі. Щоб створити цікаву назву, сьогодні достатньо знати кілька слів і мати під рукою штучний інтелект.

Звісно, штучний інтелект — не єдиний спосіб, класичним методом є мозковий штурм у команді.

Наприклад: НБУ хотів почати випускати газету для людей старшого віку з фінансової грамотності. Назву для газети довго придумували і

Назва – перше, що чує і запам'ятовує клієнт.

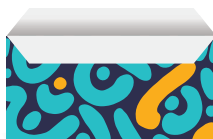
Логотип – це «обличчя» бренду.

ІІІ запропонував декілька влучних варіантів. Їх НБУ протестував серед своєї цільової аудиторії і вони допомогли зупинитися на назві «Фінансова мудрість».

Він може бути символом, малюнком чи особливим шрифтом, що одразу викликає впізнаваність. Він має бути простим, але впізнаваним.

Пригадай, кольори соціальних мереж. Наприклад: зелений колір обирають, щоб показати екологічну спрямованість бізнесу.

Фірмовий стиль – це кольори, шрифти, графічні елементи, які роблять бренд впізнаваним навіть без назви.



Фірмовий стиль — «одяг» для бренду

Уяви, що ти бачиш певний колір і одразу розумієш, що це за магазин, або бренд. Ці елементи створюють настрій і характер бізнесу, допомагають виділитися серед конкурентів і запам'ятатися клієнтам.

Сьогодні створити такі «особливі риси» можна з допомогою штучного інтелекту — технології, що допомагає генерувати ідеї, створювати логотипи та вибирати кольори швидко і легко.

- Робота в парах. Доберіть назву та продумайте фірмовий стиль для власного стартапу. Виконайте згідно з інструкціями у фінансовому щоденнику.

Головна думка



Щоб привернути увагу покупців, насамперед потрібно знати свою цільову аудиторію. У цьому допоможе маркетингове дослідження. Важливо створити сильний бренд: з унікальним логотипом, кольорами, стилем спілкування. Гарною ідеєю для стартапу є створення та ведення сторінки у соціальних мережах, де є потенційні клієнти та клієнтки, щоб розповісти про себе, будувати довіру та бути «на слуху».

Рефлексія



Поміркуй і дай відповіді на запитання:

- Що тобі вдалося зробити за урок?
- Що з опанованого ти будеш використовувати в житті?
- Що нового ти можеш розказати про маркетинг батькам або близьким, друзям і знайомим?



ЗНАННЯ

- 1 Які методи маркетингового дослідження ти знаєш?
- 2 Що входить до фірмового стилю?

РОЗУМІННЯ

- 3 Для чого компанії створюють бренди, якщо можна просто продавати товари?

АНАЛІЗ

- 4 Виконай в **е-додатку** завдання 15.3.
- 5 Виконай в **е-додатку** завдання 15.4.

СТВОРЕННЯ

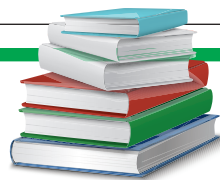
- 6 Створи анкету для маркетингового дослідження згідно з інструкціями у фінансовому щоденнику.

ВЛАСНА ДУМКА

- 7 Чи погоджуєшся ти з думкою, що твоя репутація — це теж бренд? Наведи приклади зі свого життя чи життя відомих людей.

ПОЛИЧКА ЗНАНЬ

- А. Грант. «Давати і брати»
- Д. Аріелі. «Передбачувана ірраціональність»



Коли ми розуміємо, коли і де ухвалюємо помилкові рішення, то можемо бути пильнішими та змусити себе по-іншому думати про ці рішення або використати технології, щоб подолати власні недоліки.



Ден АРІЕЛІ,

ізраїльсько-американський професор психології та поведінкової економіки

ВПРАВИ ДЛЯ ДОМАШНЬОЇ РОБОТИ

Проектна командна робота «Створення бізнес сторінки для соціальних мереж». На вибір створіть бізнес сторінку для свого стартапу чи себе як експертів / експерток згідно з інструкціями в фінансовому щоденнику.

§ 16. Гроші в бізнесі

Фінансовий пазл



Чому вміння читати цифри потрібне не лише підприємцю, а й кожній людині?

Джерело натхнення



Цифри, які рятують життя

Уяви вікторіанську Англію середини XIX століття. Тоді вважалося, що місце жінки — вдома, а серйозні справи, наука й тим більше цифри — справа чоловіків. Але молода жінка на ім'я Флоренс Нایتінгейл зламала цей стереотип.

Під час Кримської війни (1853–1856) вона поїхала до польових шпиталів і побачила жахливу правду: солдати гинули не стільки від поранень, скільки від інфекцій, антисанітарії та браку гігієни. Флоренс почала вести точний облік даних: щодня записувала причини смертей, робила таблиці й аналізувала статистику.

Але на цьому вона не зупинилася, адже точно знала, що сухі цифри ніхто не запам'ятає. Тому винайшла спосіб зробити їх видимими — створила діаграми у формі квіток, які наочно показували: головний ворог солдатів — хвороби, а не куля. Це було відкриття, яке змусило уряд діяти. Реформи у шпиталях рятували тисячі життів.

Флоренс довела, що цифри — це не лише про математику, а про саме життя; жінки й чоловіки однаково здатні працювати з числами, аналізувати дані й приймати рішення.

- Як можна формулу Флоренс застосувати в особистих фінансах?



Досліджую



1. Робота в групах. Поміркуй, які є можливості профінансувати бізнес-ідею чи стартап? Проаналізуй інфографіку. Які способи фінансування виявилися новими чи несподіваними?

ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАПУ



Скарбниця знань



Де взяти гроші для створення і розвитку бізнесу?

Щоб запустити або розвивати бізнес, потрібні кошти. Джерела фінансування бувають внутрішні (власні ресурси) та зовнішні (гроші від інших).

Який саме варіант обрати залежить від трьох факторів:

- 1) на якій ти стадії: стартап чи бізнес, що вже діє;
- 2) скільки грошей потрібно;
- 3) чи готові віддати частину власності у своїй компанії.

На старті важливо знайти гроші, щоб хоча б запустити мінімально життєздатний продукт і протестувати ідею.

Основні джерела

✓ Власні заощадження (самофінансування)

Це найпростіший варіант: вкладаєш у справу гроші зі своїх заощаджень або доходів.

✓ Кошти родичів і друзів

Часто це короткострокові безпроцентні позики. Але пам'ятай, що це не бізнес-партнери, і краще все фіксувати письмово, щоб не зіпсувати стосунки.

✓ Гранти та державні програми

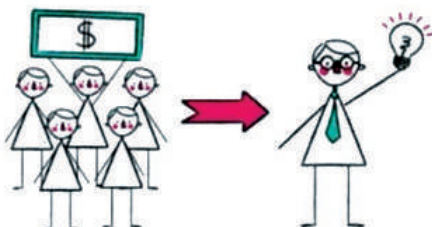
Гроші, які не треба повертати. Часто їх дають за інноваційність, соціальну значущість або екологічність ідеї

Грант – це безповоротна, безпроцентна державна або приватна позика фізичним особам та суб'єктам господарювання на створення або розвиток власного бізнесу.

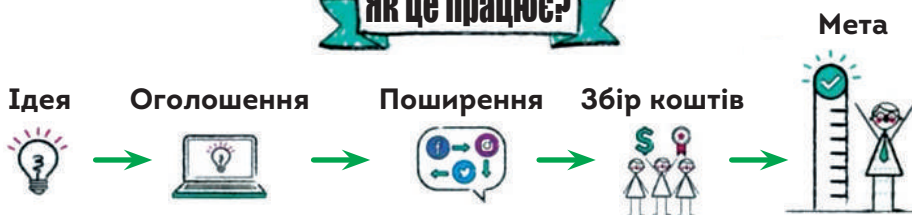
КРАУДФАНДИНГ

Що це?

ЗБІР КОШТІВ ВІД БАГАТЬОХ ЛЮДЕЙ



Як це працює?



✓ Краудфандинг

Щоб отримати кошти, треба запропонувати ідею, яка дійсно зацікавить людей. Дуже гарні відгуки на ідеї з соціальною складовою.

Наприклад, стартапи, які дадуть змогу забезпечити робочими місцями людей з інвалідністю. Або цікаві заходи, що сприяють розвитку спільноти.

Краудфандинг – збір коштів від багатьох людей через онлайн-платформи.

✓ Бізнес-янгели

Бізнес-янгели (приватні інвестори) – це заможні люди, які вкладають у стартапи на ранніх етапах.

Вони можуть дати не лише гроші, а й корисні контакти або бути наставниками, ділитися знаннями та досвідом. За це доведеться віддати їм частку в бізнесі.

Банківські кредити для розвитку бізнесу.

На відміну від грантів, банківський кредит потрібно повертати

Бізнес-інкубатори допомагають стартапам на ранньому етапі створити з ідеї життєздатну модель бізнесу.

Бізнес-акселератори – це інтенсивні програми для швидкого зростання вже сформованих стартапів.

разом з відсотками, навіть, якщо бізнес ідея провалиться.

З їх допомогою можна залучити значні ресурси, корисні зв'язки та підвищити репутацію свого стартапу.

✓ **Венчурні фонди**

Венчурні фонди – це інвестиційні компанії, що вкладають великі суми у швидкозростаючі стартапи.

✓ **Вихід на IPO**

Публічний статус означає, що компанія проходить фінансовий аудит і регулярно звітує перед регуляторами. IPO — це не лише можливість, а й зобов'язання: суворі звіти, прозорість, тиск інвесторів на прибутковість і короткострокові результати.

Щоб переконати інвесторів долучитися, варто зібрати та підготувати максимум інформації про стартап потрібні бізнес план та фінансова звітність.

Вихід на IPO (первинне публічне розміщення акцій) допомагає залучити кошти від великої кількості інвесторів.

- Виконай в **е-додатку** завдання 16.1.
- За допомогою відкритих джерел дізнайся, які краудфандингові платформи працюють в Україні.

Досліджую



2. Робота в парах. Як ти вважаєш, чи обов'язково компаніям вести звітність? Для чого вона потрібна? Прочитай історії Ірини, засновниці «Sweet&Fit», і перевір свої відповіді.

Компанія «Sweet&Fit» виготовляє корисні батончики з горіхів та фруктів і підготувала річну фінансову звітність:

1 баланс (Форма 1) — відображає активи, зобов'язання та власний капітал;

2 звіт про фінансові результати (Форма 2) — показує доходи, витрати та прибуток.



ІРИНА, 30 РОКІВ, засновниця «Sweet&Fit»

“ Для мене обидва звіти мають ключове значення для стратегічного управління компанією.

✓ У Звіті про фінансові результати (Форма №2) я бачу, які продукти є найбільш прибутковими, а які — збитковими. Ця інформація допомагає мені вирішувати, які смаки батончиків варто просувати далі.

✓ У Балансі (Форма № 1) я бачу, скільки коштів вкладено у виробництво, скільки перебуває в запасах сировини та обладнанні. Це критично важливо для планування майбутніх інвестицій. Загалом, фінансова звітність дає мені можливість бачити слабкі місця, ефективно керувати грошовими потоками та планувати розвиток.

”



АНДРІЙ, 35 РОКІВ, приватний інвестор зі Львова

“ Я завжди дивлюсь звіт про фінансові результати (Форма 2). Мене цікавить, чи має компанія чистий прибуток і чи зростає він із року в рік. Якщо доходи більші за витрати і тренд позитивний — бізнес виглядає перспективним. Також я порівнюю кілька років звітності, щоб зрозуміти, чи компанія стабільна і має потенціал для зростання. Якщо прибутки

ростуть — це шанс заробити. Якщо ж компанія працює в мінус — я не буду інвестувати в неї.

”



ОКСАНА, 42 РОКИ, кредитна менеджерка у банку

“ Моя задача — зрозуміти, чи зможе компанія повернути кредит. Я дивлюсь обидва звіти, але першочергово перевіряю баланс, щоб бачити співвідношення боргів і власного капіталу. Якщо боргів забагато, кредит видавати небезпечно.

”



НАТАЛІЯ, 46 РОКІВ, податківець

“ Мене цікавить, чи компанія чесно сплачує податки. Я працюю зі звітністю про фінансові результати (Форма 2) та звіряю її з даними балансу. Прибуток має відповідати заявленим доходам, і з нього повинні бути сплачені податок на прибуток, ПДФО та ЄСВ. Це важливо, бо саме податки забезпечують

фінансування для лікарень, шкіл, доріг. Якщо компанія занижує свої доходи чи приховує прибутки, це шкодить державі та суспільству.

”



Що таке фінансова звітність підприємства?

Фінансова звітність – звіт, що містить інформацію про фінансовий стан і результати діяльності підприємства.

Фінансові звіти показують, звідки надходять гроші компанії, як вони витрачаються і чи перебуває компанія у гарному фінансовому стані, тобто чи є гроші розрахуватися по усіх платежах та кредитах.

Бухгалтерський облік – це фіксація всіх операцій твоєї організації (доходів, витрат, активів, зобов'язань) на підставі первинних документів.

Це основа для складання фінансової та інших видів звітності, його повинні вести усі підприємства.

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»*

Метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан та результати діяльності підприємства.

Звітність буває:

- ✓ **внутрішня (управлінська)** — для тебе і твоєї команди, для вирішення поточних задач та прийняття рішень;
- ✓ **зовнішня (публічна)** — місячна, квартальна і річна, для адміністрації школи, партнерів, донорів, батьків, громади. Вона формує довіру, прозорість, репутацію.

Навіщо вести звітність?

- 1) Зрозуміти, чи насправді бізнес прибутковий.
- 2) Прогнозувати майбутні витрати, касові розриви, проблеми.
- 3) Звітність — це основа для прийняття розумних рішень і довготривалого успіху.
- 4) Без фінансової звітності легко втратити контроль над бізнесом.
- 5) Прозора і зрозуміла звітність підвищує шанси на отримання кредиту чи інвестицій.

* <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14?find=1&text=%D0%BA%D0%B2%D0%B5%D0%B4#Text>

Основні форми звітності

Баланс (Форма 1) – це «фото» фінансового стану підприємства на певну дату.

- ✓ що воно винне (зобов'язання): кредити, борги;
- ✓ що залишилося у власності (капітал = внески учасників та прибутки за попередні періоди).

Баланс дає змогу оцінити, чи є підприємство фінансово стабільним, чи може працювати далі без сторонньої допомоги.

Наприклад, якщо на балансі у тебе є 500 грн на рахунках в банку і товарів на 1200 грн, а боргів та кредитів на 850 грн — це означає, що загалом борги під контролем.

ТОВ «Торговий світ» Баланс За 2025 рік

Актив	грн	Пасив	грн
Гроші на рахунках	500	Капітал	1150
Обладнання	300	Зобов'язання (кредит)	550
Товар на складі	1200	Борг постачальнику	300
Всього, активи	2000	Всього, пасиви	2000

Керівник _____

Головний бухгалтер _____

Активи – це ресурси, за допомогою яких підприємство може отримати певну вигоду у грошовому вимірі, наприклад, гроші на рахунках або в касі (готівка), товари та обладнання.

Пасиви – це сукупність капіталу (грошей, які внесли у підприємство засновники) та усіх зобов'язань підприємства (кредити, борги тощо).

Як видно з прикладу, сума активів дорівнює сумі пасивів, а отже, баланс складено правильно.

Звіт про фінансові результати (Форма 2) – це документ, який показує, скільки заробив та скільки витратив твій бізнес за певний період (наприклад, за квартал чи рік).

Показує:

- ✓ дохід (від продажів, послуг, проєктів);
- ✓ витрати (сировина, зарплати, реклама, оренда);
- ✓ чистий прибуток чи збиток.

Допомагає зрозуміти: твій бізнес приносить прибуток чи проїдає гроші.

Наприклад, якщо за 3 місяці підприємство заробило 5000 грн, а витратило 4500 грн та 90 грн на сплату податків), то чистий прибуток — 410 грн.

ТОВ «Торговий світ»
Звіт про фінансові результати
За 2025 рік

Стаття	За звітний період, грн	За попередній період, грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	5000	-
Інші доходи	0	-
Разом доходи	5000	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	4000	-
Інші витрати	500	-
Разом витрати	4500	-
Фінансовий результат до оподаткування	500	-
Податок на прибуток	90	-
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	0	-
Чистий прибуток (збиток)	410	-

Керівник _____
Головний бухгалтер _____

Досліджую



3. Виконай в е-додатку завдання 16.3.





Що таке фінансова звітність підприємства?

Фінансова звітність – звіт, що містить інформацію про фінансовий стан і результати діяльності підприємства.

Фінансові звіти показують, звідки надходять гроші компанії, як вони витрачаються і чи перебуває компанія у гарному фінансовому стані, тобто чи є гроші розрахуватися по усіх платежах та кредитах.

Що таке бізнес план?

Бізнес-план – це документ, який описує бачення розвитку бізнесу.

Він окреслює загальну мрію — куди рухається твоя компанія, але також включає конкретні кроки, які потрібно зробити, щоб втілити цю мрію в життя.

БІЗНЕС-ПЛАН

Що це?

Дорожня карта для твого бізнесу



Чому важливо?

- ✓ Спрямовує твій бізнес
- ✓ Дозволяє виміряти прогрес
- ✓ Інструмент для роботи з інвесторами
- ✓ Допомогає залучати співробітників і партнерів



Що треба знати, щоб оцінити життєздатність бізнесу?

Будь-який бізнес повинен приносити прибуток. Щоб отримати прибуток, важливо не просто продавати товар, а знати **собівартість, точку беззбитковості та яку мінімальну кількість товару треба реалізувати**. Без цього можна працювати «в нуль» або навіть у збиток.

Наприклад: ти виготовляєш десять свічок, і витрати виглядають так:

Назва	Сума (грн)	Тип витрат	Поділ на 1 свічку
Віск	400	Змінні	$400 : 10 = 40$ грн
Упаковка	150	Змінні	$150 : 10 = 15$ грн
Робота	30	Змінні	$30 : 10 = 3$ грн

Собівартість однієї свічки: $40 + 15 + 3 = 58$ грн

Собівартість = усі витрати, які ти поніс, щоб створити одиницю продукту.

У розрахунок собівартості на одиницю включають лише змінні витрати. Постійні враховуються окремо, наприклад, для розрахунку точки беззбитковості

Наприклад, ти хочеш продавати свічки по ціні 80 грн. Чи зможеш ти заробити?

Здається, що так, адже $80 - 58$ грн = 22 грн. Але це ще не все. Адже витрати на виготовлення свічок включають ще витрати на купівлю форм та оренду. Тому, щоб зрозуміти, скільки свічок по ціні 80 грн потрібно продати, треба порахувати точку беззбитковості.

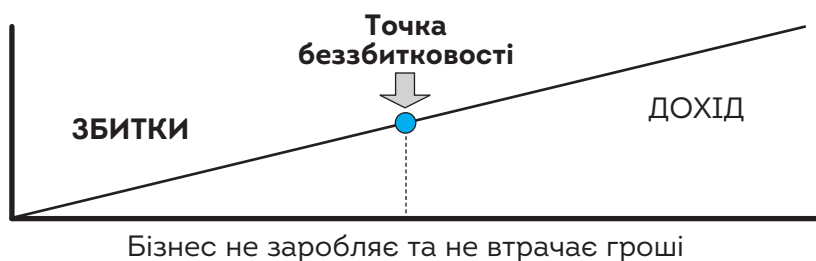
Що означає точка беззбитковості?

Точка беззбитковості (*Break-even point*) – це такий обсяг продажів, при якому бізнес покриває всі свої витрати, але ще не отримує прибутку.

Компанія перебуває у точці беззбитковості, коли її дохід дорівнює витратам. У цей момент бізнес не заробляє і не втрачає гроші. Після досягнення точки беззбитковості кожна додаткова одиниця продажу починає приносити прибуток.

ТОЧКА БЕЗЗБИТКОВОСТІ

Коли витрати компанії = доходам



Формула точки беззбитковості:

$$\text{Точка беззбитковості (в одиницях)} = \frac{\text{Постійні витрати}}{\text{Ціна за одиницю} - \text{Змінні витрати за одиницю}}$$

Вони залишаються однаковими, скільки б свічок ви не зробили (одну чи сто).

Постійні витрати – витрати, які не залежать від кількості проданих товарів (оренда, зарплата персоналу, обладнання).

Наприклад, що більше свічок ви робите, тим більше потрібно воску, упаковки, роботи.

Ціна за одиницю — за скільки продається продукт.

Змінні витрати на одиницю (або собівартість) – витрати, які прямо залежать від виробництва кожної одиниці (сировина, пакування, доставка).

Навіщо знати точку беззбитковості?

1) Щоб установити правильну ціну на продукти та послуги.

2) Підприємець бачить міні-

мальний обсяг продажів, який треба забезпечити.

3) Це допомагає вирішити, чи життєздатна модель бізнесу взагалі.

4) Інвестори часто питають: «Яка ваша точка беззбитковості і коли ви її досягнете?»

Обчислимо точку беззбитковості, якщо вирішиш продавати десять свічок по 80 грн кожна.

Точка беззбитковості (в одиницях) =
 $300 : (80 - 58) = 13,64$ (округлюємо до більшого цілого числа) → 14 свічок
Отже, потрібно **14 свічок**, щоб вийти «в нуль».

Фінансово успішний бізнес завжди працює вище своєї точки беззбитковості. У цей момент він починає отримувати прибуток. Тобто, тобі потрібно продати більше 14 свічок, щоб отримати прибуток.

Досліджую



4. Презентація бізнес плану – це також продаж свого товару або послуги у майбутньому. Пригадай із попередніх уроків, як переконати покупців обрати твій товар або послугу. У групах обговоріть свій досвід публічних виступів. Що робить промову переконливою? Поміркуйте, у яких ситуаціях може знадобитись вміння красномовства.

5. Виконай в **е-додатку** завдання 16.3.



Секрети красномовства від Арістотеля

1. Захопи увагу аудиторії (Вступ)

Почни з чогось, що одразу приверне увагу: цікавий факт, питання, особиста історія або провокаційна заява. Мета — створити емоційний контакт і налаштувати слухача.

Наприклад: «Щохвилини у світі створюють понад 500 стартапів, але лише один із них стане успішним. У чому між ними різниця?»

2. Установи свою довіру (Етос)

Поясни, чому ти маєш право говорити на цю тему. Покажи свій досвід, експертизу або мотивацію. Це створює авторитет у очах слухачів.

Наприклад: «Ми працюємо у сфері освітніх технологій уже п'ять років, маємо команду з 30 експертів і понад 10 тисяч користувачів нашої платформи».

3. Залучи емоційно (Пафос)

Звернися до емоцій слухача. Покажи, чому проблема важлива для них, використовуючи образи, історії або співчуття, щоб слухачі могли не просто почути, а відчувати.

Наприклад: «Уявіть дитину, яка мріє вчитися, але не може через недоступний інтерфейс навчальної системи. Ми змінюємо це!»

4. Аргументуй логічно (Логос)

Надай переконливі факти, приклади, аналітику — все, що логічно підкріплює твою позицію. Це раціональна частина аргументації.

Наприклад: «Згідно з дослідженнями, діяльнісне навчання підвищує ефективність освіти на 40 %. Наш продукт використовує ці принципи на практиці».

5. Заверши із закликом до дії (Висновок)

Підсумуй основну ідею та закінчи емоційно й переконливо. Залиши слухачам чітке розуміння, що ти хочеш від них і чому це важливо зараз.

Наприклад: «Ми шукаємо партнерів, які готові інвестувати в доступну освіту. Долучайтесь до проекту, який справді змінює життя».

Як презентувати ідею так, щоб у неї повірили?

У світі бізнесу, стартапів і навіть у креативних індустріях вміння ефективно презентувати ідею — це не просто навичка, а стратегічний інструмент.

Пітчінг – це коротка структурована презентація ідеї, продукту чи проекту, яка має чітку мету: залучити інвестиції; знайти партнерів; отримати схвалення чи підтримку; зацікавити потенційних клієнтів.

Як підготуватись до пітчінгу?

Інструкція, як підготуватись до пітчінгу.

Крок 1

Розумій свою аудиторію

Перед виступом задай собі питання: *Хто мене слухатиме?* Інвестори, партнери, клієнти — кожна аудиторія має свої очікування.

Інвестори: хочуть побачити ринок, прибуток і масштабованість.

Партнери: шукають вигоди та синергію.

Клієнти: думають про свою зручність та користь.

Крок 2

Розроби чітку структуру – використовуй секрети красномовства Арістотеля та Стіва Джобса.

Крок 3

Практикуйся

Виступай перед друзями чи у класі; записуй себе на відео; працюй над темпом, інтонацією, паузами; попроси зворотній зв'язок: що було неясно? де втратили інтерес?

Говори просто. Твою ідею повинен зрозуміти кожен.

Крок 4

Візуальні матеріали — твій надійний помічник

Слайди мають підсилювати твої слова, а не дублювати їх. Мінімум тексту, максимум графіки та сенсу.

- ✓ Використовуй діаграми, цифри, візуальні метафори.
- ✓ Професійний вигляд слайдів створює довіру.
- ✓ Один слайд = одна ідея.

Крок 5

Підготуйся до запитань

Відпрацюй відповіді на гострі питання — це допоможе не хвилюватись і показати впевненість.

Наприклад:

- ✓ Як ти будеш масштабувати проєкт?
- ✓ Хто твої конкуренти?
- ✓ Чому саме ти маєш реалізувати цю ідею?

Головна думка



Бізнес — це не просто ідея, це цифри. Підприємець має вміти рахувати: скільки вклав, скільки заробив, чи є прибуток — і саме це показує фінансова звітність. Починається все з бізнес-плану: він допомагає зрозуміти, скільки грошей потрібно і навіщо. Щоб профінансувати бізнес-ідею, можна почати зі своїх заощаджень, звернутися до рідних, знайти грант чи зібрати підтримку через краудфандинг. Правильно презентувати свою ідею допоможе пітчінг — це твій шанс зацікавити інвестора, знайти партнерів чи отримати фінансову підтримку.

Рефлексія



Поміркуй і дай відповіді на запитання:

- ▶ Що тобі вдалося зробити за урок?
- ▶ Що з опанованого ти будеш використовувати в житті?
- ▶ Що нового ти можеш розказати про фінансування та звітність у бізнесі батькам або близьким, друзям і знайомим?

Перевір себе



ЗНАННЯ

- 1 Які є способи профінансувати бізнес ідею та стартап?
- 2 Що таке бізнес план? Які його складові?

РОЗУМІННЯ

- 3 Які є форми звітності? Звітність для бізнесу це побажання чи обов'язок?

АНАЛІЗ

- 4 Виконай в **е-додатку** завдання 16.4.
- 5 Уяви, що ти з командою створив екологічний стартап. Інвестор пропонує вкладення, але просить зменшити витрати на якість, перейти на дешеву сировину з Китаю, яка неекологічна.

Комерційна складова: Без інвестора — стартап не виживе. Потрібні гроші, але порушення принципів відповідального бізнесу та концепції стартапу. Якою буде твоя реакція? Обери усі правильні рішення на твою думку:

- Погоджусь — «потім усе виправимо».
- Сховаю заміну сировини від клієнтів.
- Відмовлюсь від такого інвестора.
- Знайду іншого інвестора, який поділяє цінності стартапу.
- Використаю краудфандинг



СТВОРЕННЯ

- 6 Уяви, що ти з командою молодих підприємців хочеш допомогти країні перейти від сировинної економіки до високотехнологічної. Створи та презентуй у вигляді пітчінгу ідею стартапу, який розв'язує реальну проблему або потребу; використовує сучасні технології (наприклад: штучний інтелект, біотехнології, мобільні застосунки, робототехніка тощо); має потенціал для розвитку як бізнесу. Використовуй підказки у фінансовому щоденнику.

ВЛАСНА ДУМКА

- 7 Чому власні заощадження є основою та передумовою власної справи?

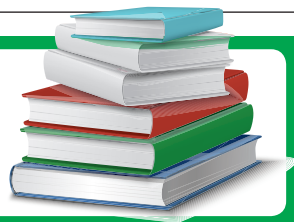


Тіна ХЕЙ,
підприємиця
та CEO Napkin
Finance

“Бізнес-план може бути простим – навіть написаним на серветці!”

ПОЛИЧКА ЗНАНЬ

- *Т. Хей.* «Фінанси на серветках. Збагатіться за 30 секунд і більше»
- *С. Вожжов.* «Мрія на мільйон. Рушай у світ грошей та бізнесу»



ВПРАВИ ДЛЯ ДОМАШНЬОЇ РОБОТИ

Кейс-вправа «Стартап — від ідеї до пітчу» У команді розробіть бізнес ідею, це може бути ідея високотехнологічного стартапу із завдання 6. Створіть для неї бізнес-план за шаблоном у фінансовому щоденнику та підготуйте 3–5-хвилинний пітч.

§ 17. Плануй, дій, досягай

Фінансовий пазл



Що потрібно вміти, щоб успішно втілювати масштабні проекти?

Джерело натхнення



Проект Apollo: Людина на Місяці

У 1961 році президент США Джон Кеннеді поставив амбітну мету: висадити людину на Місяць і безпечно повернути її на Землю до кінця десятиліття. Ця мета лягла в основу проекту «Аполлон», що став символом технічного прориву та взірцем ефективного проектного менеджменту. Програма, започаткована за президента Дуайта Ейзенхауера, отримала назву на честь грецького бога Аполлона, який їде на своїй колісниці по Сонцю.

NASA отримало завдання реалізувати те, що ще донедавна вважалося фантастикою.



Досліджую



1. Робота в парах. Обговоріть, чи доводилося вам брати участь в проектах. Хто їх організовував? Хто брав участь? Скільки він тривав? Чи все вдалося? Чого ви навчилися?
2. Виконай в **е**-додатку завдання 17.1.



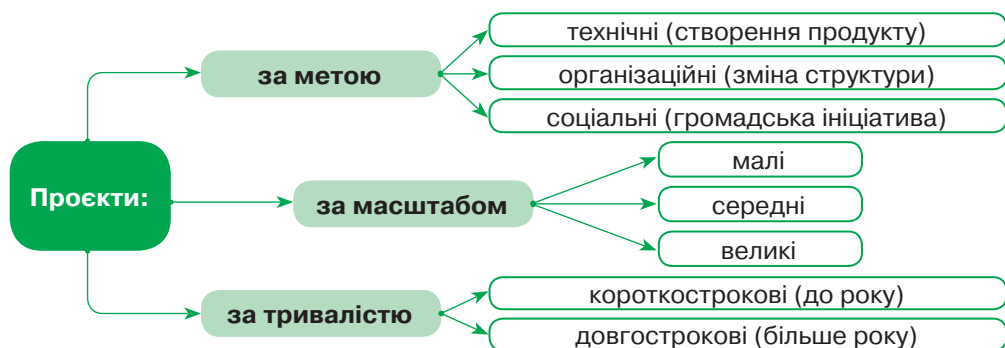
Скарбниця знань



Що таке проєкт і чому важливо вміти ним керувати?

Усе, що ти хочеш створити — шкільну подію, мобільний застосунок, власний стартап чи навіть просто нову сторінку в соцмережах — це проєкт. Але гарної ідеї недостатньо: її ще потрібно реалізувати вчасно, якісно й ефективно. Тут на допомогу приходить **проектний менеджмент** — набір інструментів, що допомагає перетворити ідею на результат.

Проект — це тимчасова діяльність з чітко визначеною метою, початком і завершенням, обмеженими ресурсами (час, кошти, люди), як-от організація благодійного ярмарку, створення логотипу, запуск нового продукту, розробка застосунку.



У підприємництві майже кожна дія — це проект: запуск реклами, відкриття магазину, розробка продукту чи сервісу. Щоб втілити ідею — потрібно вміти **планувати, організовувати процеси, ефективно працювати в команді та досягати конкретного результату** у визначений строк із доступними ресурсами. Без проектного підходу навіть найкраща ідея може залишитись лише мрією.

Участь в проектній роботі допоможе тобі сформувати та розвинути навички та вміння, які знадобляться в будь-якій сфері життя: логічне мислення та планування, командна робота та відповідальність, лідерство, ініціативність, гнучкість та готовність до змін, ефективна комунікація.

Проектний менеджмент — це набір інструментів та підходів, які допомагають розробити чіткий план дій; раціонально використовувати наявні ресурси; зменшити ризики та уникнути помилок; досягати цілей у реальних умовах у визначені строки.

Як описати проєкт через його складові?

Будь-який проєкт складається з базових елементів:

- ✓ **Назва проєкту**
- ✓ **Мета та обґрунтування**
Навіщо ми це робимо? Яку проблему вирішуємо? Яка цінність?
- ✓ **Обсяг та ключові результати**
Що конкретно робимо? Які результати мають бути на виході?
- ✓ **Задачі та етапи**
Як поділяємо великий проєкт на менші завдання й кроки?
- ✓ **Ресурси** (люди, час, гроші, матеріали, інструменти)
Хто працює? Який бюджет? Які ресурси та технології потрібні?
- ✓ **Строки**
Коли це має бути готово? Які дедлайни й контрольні точки?
- ✓ **Бюджет**
Скільки це коштуватиме? Які є джерела фінансування?
- ✓ **Відповідальні**
Хто за що відповідає?
- ✓ **Ризики та способи управління ними**

Що може піти не так і як ми це відстежуємо, запобігаємо реалізації? Який план реагування у разі реалізації ризику?

✓ **Очікувані результати проєкту та їх критерії** (*Key Performance Indicators*, або *KPI*)

Як зрозуміти, що проєкт успішний? Які вимірювані показники?

Як працює проєктний підхід?

Усі проєкти, незалежно від їх розміру — від запуску шкільного магазину до створення великого бізнесу — проходять п'ять основних етапів, які допомагають послідовно й ефективно організувати роботу, тримати все під контролем і впевнено рухатися до мети.

Етапи проєкту

1. Ініціювання
2. Планування
3. Виконання
4. Моніторинг і контроль
5. Закриття

Лайхак на мільйон

Проектне мислення — це вміння бачити будь-яку ідею чи задачу у структурі «мета → ресурси → план → виконання → результат». Коли тренуєш цю навичку на маленьких справах (наприклад, організація події, ремонт кімнати або квартири, планування подорожі), з часом стає легко керувати і великими проєктами.



- Проаналізуйте в групах опис проєктів та визначте, чого бракує. Використовуйте чекліст ключових компонентів проєктного менеджменту, заповніть його у фінансовому щоденнику.

Кейс «Корпоративне навчання “Level UP”»



РОЗПОВІДАЄ HR-ДИРЕКТОР КОМПАНІЇ

“ Вітаю, колеги! Ми запускаємо внутрішню програму розвитку для керівників середньої ланки. Це наш освітній проєкт «Level UP».

Мета — покращити навички лідерства, управління змінами та комунікації.

KPI: успішність проходження модулів, вища задоволеність умовами праці в компанії, зниження кількості звільнень в компанії.

Бюджет — 650 тис. грн — виділений на зовнішніх тренерів і розробку освітніх матеріалів. Програма має завершитись за 6 тижнів.

Отже, працюємо! Давайте всі долучимось, хто чим зможе.



Кейс «Оновлення бренду косметики»



РОЗПОВІДАЄ МАРКЕТИНГ-ДИРЕКТОР КОСМЕТИЧНОЇ КОМПАНІЇ

“ Колеги, ми готуємо велике оновлення нашого бренду. Наша мета — перетворити нашу продукцію на сучасний, стильний і еко-орієнтований бренд.

Потрібно оновити пакування, логотип, кольори, сайт, а також створити фотопортфоліо для соціальних мереж.

Є команда: бренд-менеджер, дизайнер, копірайтер, контент-продюсер.

КРІ — підвищення повторних покупок, зростання впізнаваності, ріст охоплення в соцмережах. Старт лінійки — через 3 місяці.”

Досліджую



3. Виконайте в **Е-додатку** завдання 17.2.

Скарбниця знань



Як визначити ризики проєкту на етапі ініціації?

У кожному проєкті можуть виникнути труднощі. Щоб проєкт не зірвався через несподіванки, важливо їх передбачити ще до запуску.

Одним із найкращих інструментів для цього є SWOT-аналіз. Він полягає в тому, щоб розділити чинники та явища проєкту на чотири категорії:

Сильні сторони та можливості належать до позитивних факторів та явищ, що впливають на проєкт, а слабкі сторони та загрози — до негативних.

При цьому сильні та слабкі сторони належать до *внутрішнього середовища* компанії та можуть бути контрольованими, зокрема: команда та її знання, доступні фінанси та ефективний менеджмент, якісне виробництво, сучасні технології, дослідження, а також активні продажі та уважне обслуговування клієнтів.

Можливості та загрози належать до *зовнішнього середовища* і не можуть бути контрольованими, наприклад: правові, політичні, економічні, технологічні, соціокультурні, етичні та екологічні чинники.

SWOT-аналіз — це аналіз внутрішніх сильних і слабких сторін, а також зовнішніх можливостей і загроз.

	Позитивні	Негативні
Внутрішні	S — Сильні сторони (Strengths)	W — Слабкі сторони (Weaknesses)
Зовнішні	O — Можливості (Opportunities)	T — Загрози (Threats)

Шаблон для SWOT-аналізу

SWOT-аналіз для відкриття ресторану

Сильні сторони

- ✓ Добре навчена команда.
- ✓ Наявні заощадження на оренду приміщення і зарплату персоналу на перші три місяці роботи ресторану.
- ✓ Висока якість інгредієнтів для приготування страв.
- ✓ Гнучка форма бізнесу (крім відвідування ресторану передбачена також доставка)

Слабкі сторони

- ✓ Відсутність досвіду керування рестораном у власника
- ✓ Розташування на околиці міста
- ✓ Потрібен автомобіль для доставки замовлень
- ✓ Нова, невідома назва закладу на ринку

Можливості

- ✓ Популярність здорового та вегетаріанського харчування.
- ✓ Зростання попиту на доставку.
- ✓ Багато фестивалів і концертів улітку недалеко від закладу

Загрози

- ✓ Високі витрати на утримання ресторану.
- ✓ Конкуренція — відкриття 2 схожих закладів у місті.
- ✓ Високі санітарні вимоги

Висновок і рекомендації

Ресторан має сильну команду і продукт, але через відсутність досвіду у власника та віддалене розташування закладу потрібно розробити стратегію підвищення впізнаваності бренду та оптимізувати доставку (наприклад, оренда автомобіля, співпраця з кур'єрськими службами). Важливо контролювати витрати, дотримання санітарних вимог і підготуватись до конкуренції.

- Зроби за зразком SWOT-аналіз для благодійного ярмарку «Майстерня тепла» із завдання. Записи роби у фінансовому зошиті.

Досліджую



4. Прочитай список справ підприємці та допоможи спланувати день. Чи зможе вона встигнути виконати усі справи за один день? Які є можливості? Що точно треба залишити в списку?



ПАНІ ІРИНА — директорка української компанії «GreenBox Solutions», яка спеціалізується на екологічному пакуванні для малого та середнього бізнесу. Їй 38 років, вона живе в Києві, керує командою понад 50 людей і водночас намагається зберігати баланс між роботою, сім'єю та саморозвитком.

Цього тижня її компанія готується до запуску нової лінії продуктів, звіту перед інвесторами та внутрішнього аудиту. А ще — донька пані Ірини нещодавно пішла до першого класу, і вона хоче поділяти їй більше часу та підтримувати у цей важливий період.



Які інструменти проєктного менеджменту легко використати?

Список справ (To-do list) – це простий список завдань від «написати текст посту» до «замовити столики». Використовуй його для щоденної організації роботи, невеликих особистих і командних задач.

Як почати?

Крок 1 Запиши всі завдання (великі й малі).

Крок 2 Познач строки та відповідальних.

Крок 3 Оновлюй список щодня — зроблене викреслюй, що не встиг / не встигла перенось на наступний день.

Крок 4 Додавай приблизний час виконання: 30 хв, 2 год, 1.5 год — це допоможе спланувати день.

Наприклад: як використовувати у проєкті «Майстерні тепла»

Написати текст оголошення (відповідальний: Олег, дедлайн: 05.05).

Закупити віск і форми для свічок (Катя, 08.05).

Провести майстер-клас для 9-А (Класний керівник, 20.05).

Матриця Ейзенхауера (матриця пріоритетів) існує для того, щоб чітко розставляти пріоритети і робити зараз тільки те, що є дійсно важливим для успіху проєкту.

Також вона допомагає у ситуації, коли виникають труднощі або одночасно існує декілька завдань, які потрібно виконати.

Матриця розділяє усі завдання на чотири квадранти за важливістю і терміновістю:

Терміново + Важливо → робимо зараз (кричущі завдання).	Терміново + Неважливо → делегуємо.
Не терміново + Важливо → плануємо (стратегічна робота).	Не терміново + Неважливо → відмовляємось / видаляємо.

Як застосувати (покроково):

Крок 1 Запиши всі завдання проєкту на аркуші.

Крок 2 Оціни кожне по двох вісях: важливість (1–5) і терміновість (1–5).

Крок 2 Розмісти завдання в відповідний квадрант.

Google Workspace (Docs, Sheets, Forms, Calendar, Drive) – набір інструментів для спільної роботи над документами, таблицями, формами та календарями.

Вони допоможуть краще розподіляти завдання, слідкувати за їх виконанням, дотримуватись строків та працювати злагоджено, як команда.

Таймлайн (Timeline) – це лінійна шкала часу з ключовими датами та контрольними точками, який роблять на етапі планування (початок проєкту), щоб команда бачила, коли що має бути готово.

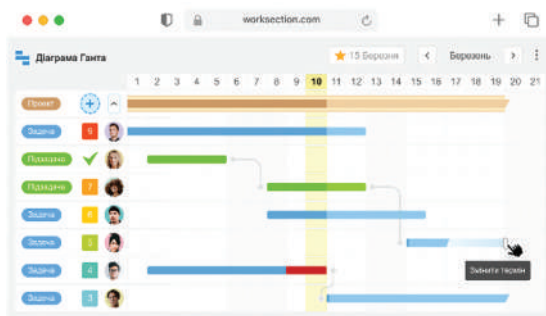
Таймлайн дає спільне розуміння термінів, зручна візуалізація для комунікації з учнями, вчителями, батьками.

Для шкільного ярмарку таймлайн виглядає так:



Діаграма Ганта (Gantt Chart) – виглядає як графік зі «смугами» – завдання йдуть паралельно або послідовно.

Така діаграма допомагає відстежувати прогрес та уникати «накладок» (наприклад, реклама має запуститися не раніше, ніж буде затверджена дата). В результаті є чітке бачення, хто що робить і коли, легко здійснювати контроль виконання робіт. Діаграму Ганта роблять після формування задач і строків – для щоденного/щотижневого контролю.



- Які з цих інструментів тобі вже доводилось використовувати? Поміркуй, які з них найкраще підходять для планування навчання і ти міг би / могла би використовувати щодня?

Досліджую



5. Обговоріть у парах, чи можливо уникнути помилок. Як варто себе поводити, якщо помилка сталася? Чи варто сварити людину, яка припустилася помилки?

Розгляньте інфографіку, чи погоджуєтесь ви? Як змінилось ваше ставлення до помилок, як до можливості навчання?

Скільки ти навчишся



з теорії



на практиці



на помилках

втрачені
можливості

Невдачі

жаль

Ми думаємо, що невдача та успіх – протилежності



Але насправді, невдача – це частина шляху до успіху



Перед тим, як досягнути успіху, потрібно стати фахівцем



Перед тим, як стати фахівцем, потрібно бути учнем



Перед тим, як стати учнем, необхідно спробувати



Скарбниця знань



Як працювати з помилками, які сталися?

У бізнесі є ціла «культура роботи з помилками». Успішні підприємці та компанії вчать не уникати їх, а правильно використовувати.

1 Важливо сформулювати правильне ставлення до помилок: «помилка = зворотний зв'язок, а не катастрофа». Це сигнал, що обрана стратегія чи гіпотеза не працює.

Наприклад, у стартапах навіть є термін *fail fast, learn fast* (швидко знаєш невдачі, швидко навчаєшся) — краще швидко перевірити ідею, ніж роками вкладати в те, що не спрацює.

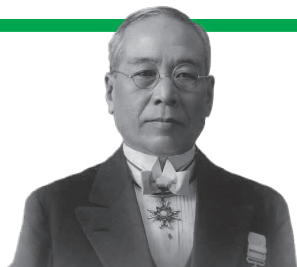
2 Робота над помилками замість пошуку винних включає аналіз причин: що саме пішло не так — продукт, ринок, команда, фінанси? Для цього застосовують метод «П'ять чому» — саме стільки разів ставлять це запитання, щоб дістатися до ключової причини.

Більшість проблем — це не випадковість, а наслідок глибинних причин. Якщо усунути головну проблему, то й симптоми зникнуть. Досвід Toyota показав, що приблизно п'яти рівнів питань «чому?» достатньо, щоб дістатися до суті проблеми. Однак, 5 це не магічне число: інколи вистачає 3 запитань «чому?», інколи потрібно 7–8 запитань. Головне — не зупинятися на поверхні, а зрозуміти глибинну причину.

Люди схильні одразу пояснювати проблему зовнішніми факторами («реклама не спрацювала», «ринок поганий»). Метод змушує копати глибше. Замість пошуку «хто винен?» шукаємо «що в системі не працює?». Зазвичай справжня причина проблеми не в одній людині, а у відсутності добре налагодженого процесу, контролю чи стандарту. Так кожна проблема стає можливістю для вдосконалення.

Автором вважають Сакічі Тойоду — засновника Toyota Industries (ще на початку XX ст.).

Метод використовувався для швидкого пошуку причин несправностей на виробництві: замість того, щоб лагодити «симптом», шукали глибинну проблему.



- Сплануй діяльність стартапу за допомогою діаграми Ганта. Виконай завдання в фінансовому щоденнику.



Головна думка



Проектний менеджмент — це фундамент до стабільного зростання бізнесу, він перетворює ідеї на послідовні дії. Завдяки чітким планам, розподілу ролей та постійному контролю прогресу навіть найскладніші проекти стають керованими та досяжними. Використовуй інструменти проектного менеджменту як для командної роботи, так і для досягнення особистих цілей.

Рефлексія



Поміркуй і дай відповіді на запитання:

- ▶ Що тобі вдалося зробити за урок?
- ▶ Що з опанованого ти будеш використовувати в житті?
- ▶ Що нового ти можеш розказати про проектный менеджмент батькам або близьким, друзям і знайомим?

“

Ніколи не здавайтесь! Наш великий недолік у тому, що ми надто швидко здаємося. Найкращий спосіб досягти успіху — постійно пробувати ще раз.

”



Томас ЕДІСОН,
всесвітньо відомий
винахідник та
підприємець



ЗНАННЯ

- 1 Що таке проект? Які його основні складові?

РОЗУМІННЯ

- 2 Поясни своїми словами, як працює проектний менеджмент.
- 3 Для чого використовують SWOT-аналіз і на якому етапі його роблять? Чим відрізняються таймлайн та діаграма Ганта? Як визначити пріоритети, коли справ багато?

АНАЛІЗ

- 4 Розглянь у фінансовому щоденнику SWOT-аналіз приватної школи. Запропонує, які висновки можна зробити.

СТВОРЕННЯ

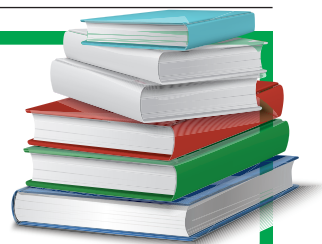
- 5 На вибір проведи персональний SWOT-аналіз або склади матрицю Ейзенгауера для справ на літо у фінансовому щоденнику.

ВЛАСНА ДУМКА

- 6 Як ти розумієш прислів'я «Не помиляється той, хто нічого не робить»? Чи погоджуєшся ти з ним? Вислови власну думку.

ПОЛИЧКА ЗНАНЬ

- С. Кові. «Сім звичок надзвичайно ефективних людей»
- Дж. К. Лайкер. «Філософія Toyota. 14 принципів роботи злагодженої команди»



ВПРАВИ ДЛЯ ДОМАШНЬОЇ РОБОТИ

Розпишіть захід для школи як проект, це може бути благодійний захід або звітний концерт за підсумками року. Використовуйте підказки у фінансовому щоденнику.

Предметний покажчик

Активи	86	Кредитна історія	65	Послуга	175
Акція	87	Кредитна спілка	75	Потреба	174
Ануїтет	121	Кредитний рейтинг	66	Премія	100
Банк	29	Кредитоспроможність	67	Прибуток	182
Банківська ліцензія	29	Криптовалюта	8,90	Проектний менеджмент	214
Банківська система	37	Купівельна спроможність		Пропозиція	177
Безготівкові гроші	8	грошей	10	Прості відсотки	35
Бізнес-ідея	150	Ломбард	75	Реструктуризація боргу	82
Бізнес-модель	152	Ломбардний кредит	76	Ризик	86
Бізнес-план	206	Майнінг	91	Ринок капіталу	89
Блокчейн	90	Маркетинг	183	Рівноважна ціна	179
Боністика	23	Маркетингова стратегія	184	Самострахування	108
Борг	56	Мікрокредитні фінансові		Складний відсоток	
Бренд	194	компанії	73	(або капіталізація)	44
Брендинг	194	Мінімальна пенсія	114	Соціальне підприємництво	131
Бухгалтерський облік	203	Мінімально життєздатний		Споживач	175
Бюро кредитних історій	66	продукт	151	Споживчий кредит	63
Валюта	13	Місія підприємства	160	Стартап	150
Вартість кредиту	62	Національний банк України		Статут	129
Вигодонабувач	105	(Нацбанк або НБУ)	107	Страховий стаж	115
Витрати	172	Небанківські фінансові		Страховик	103
Відсотки	65	установи (НФУ)	72	Страховальник	103
Вкладник	35, 119	Недержавне пенсійне		Страхування	100
Готівкові гроші	8	забезпечення	117	Страхування життя	120
Грант	200	Непідприємницька діяльність	137	Строк депозиту	42
Гроші	6	Неустойка	79	Товар	175
Грошова реформа	18	НКЦПФР	94	Товарні гроші	6
Депозит	41	Нумізматика	23	Торгова марка	194
Дохід	182	Обігові монети	23	Точка беззбитковості	207
Електронні гроші	8	Облігація	86	Фінансова звітність	203, 206
ЄДР	155	Облікова ставка	37	Фінансовий лізинг	76
Забезпечення	13	Обмінний валютний курс	14	Фінансовий моніторинг	34
Застрахована особа	103	Організаційна структура		Фінансові послуги	30
Зношені банкноти	20	підприємства	166	Фінансові продукти	30
Інвестиційна стратегія	91	Оферта	34	Фірмовий стиль	196
Інвестиційні монети	23	Офіційний валютний курс	14	Фонд гарантування вкладів	
Інвестування	84	Пасиви	204	фізичних осіб (ФГВФО)	49
Індекс споживчих цін (ІСЦ)	12	Паспорт споживчого кредиту	68	Франшиза	106
Інфляція	12	Пенсійне страхування	116	Хороший кредит	56
Істотні умови кредиту	68	Пеня	81	Цифрові гроші	8
Кар'єрний радник	168	Підприємець	126	Цільова аудиторія	175
КВЕД	156	Підприємництво	125	Ціна	177
Клієнт банку	30	Пітчінг	210	Цінності підприємства	163
Команда	163	Платоспроможність	66	Цінова політика	182
Комерційне підприємництво	131	Поведінкова економіка	192	Шредінг банкнот	21
Комплаєнс	34	Поганий кредит	56	Штраф	79
Конкуренція	178	Позичальник	35	FOMO	78
Корпоративна культура	163	Позичання	56	SWOT-аналіз	216
Краудфандінг	200	Попит	177		
Кредит	56	Поручитель	58		

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. Про гроші

§ 1. Історія грошей	5
§ 2. Наша гривня.....	16

РОЗДІЛ 2. Про банки

§ 3. Як працюють банки	28
§ 4. Депозит: заощадження, які працюють	40
§ 5. Кредит без проблем.....	55

РОЗДІЛ 3. Фінансові послуги на різні випадки життя. Про фінансові плани та їх досягнення

§ 6. Небанківські установи та їх послуги.....	71
§ 7. Перші кроки інвестора	84
§ 8. Страхування: твій фінансовий захист	97
§ 9. Фінанси на пенсії.....	110

РОЗДІЛ 4. Про власну справу та бізнес

§ 10. Шлях підприємництва	124
§ 11. Відповідальний бізнес	136
§ 12. Від ідеї до бізнес-моделі	148
§ 13. Ефективна команда	159
§ 14. Продукт, який купують	187
§ 15. Як відрізнитися?	199
§ 16. Гроші в бізнесі.....	198
§ 17. Плануй, дій, досягай	213