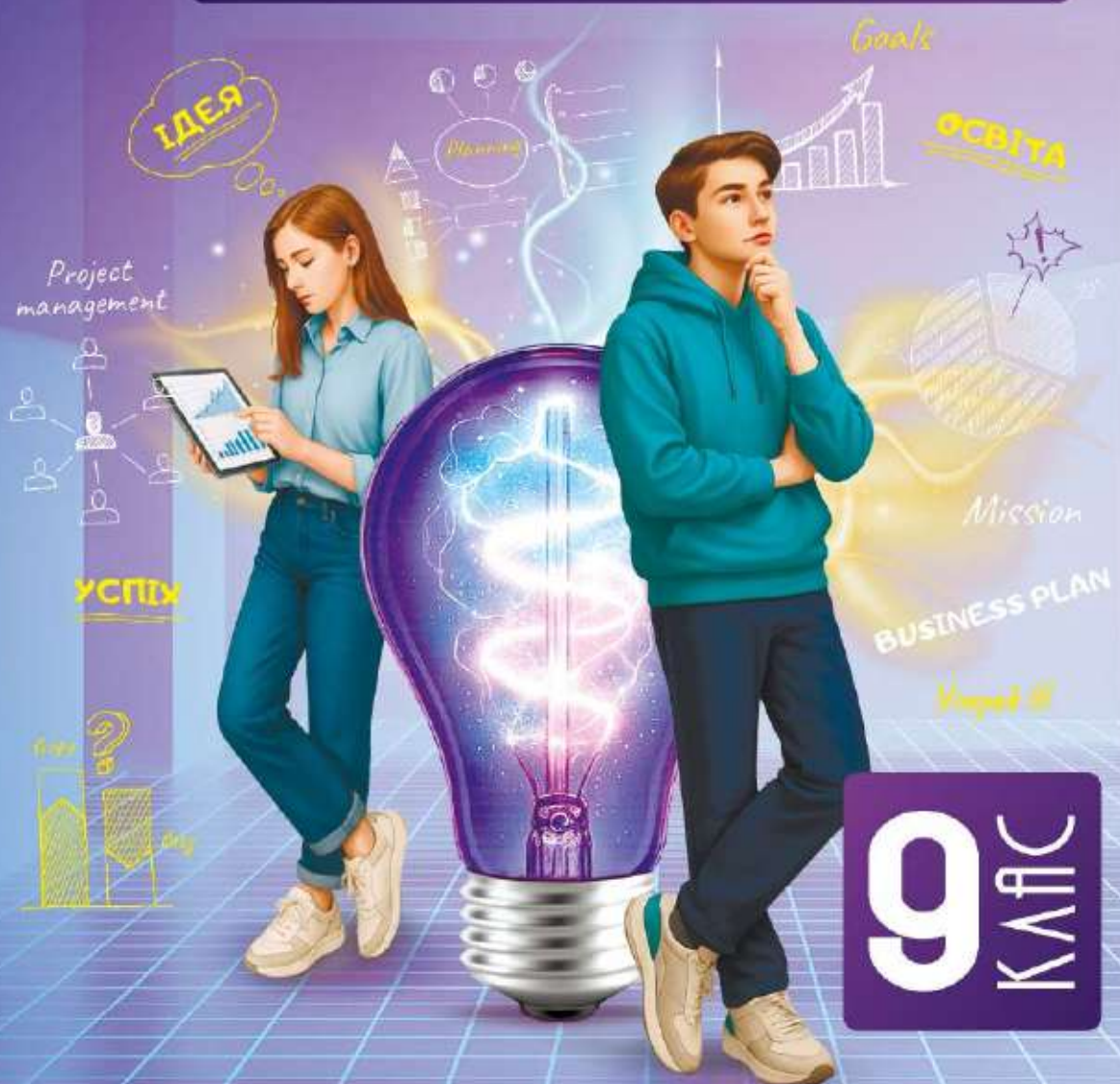
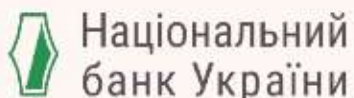


ПІДПРИЄМНИЦТВО І ФІНАНСОВА ГРАМОТНІСТЬ



ХТО РЕГУЛЮЄ ФІНАНСОВИЙ РИНОК В УКРАЇНІ



Національний банк України

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

Національний банк України (Національний банк, Нацбанк, або НБУ) — це головний, центральний банк нашої держави, банк банків.

Його місія — забезпечення цінової та фінансової стабільності, сприяння сталому економічному розвитку України.

Що робить НБУ?



Випускає гроші — саме він друкує банкноти гривні та карбує монети



Зберігає частину грошей держави, наприклад, як міжнародні резерви



Слідкує, щоб ціни не зростали надто швидко (сприяє досягненню та підтриманню низьких та стабільних темпів інфляції)



Впливає на рівень ставок за кредитами та депозитами — через облікову ставку



Сприяє фінансовій стабільності, допомагає фінансовій системі ефективно виконувати свої функції та бути стійкою до криз



Здійснює регулювання та нагляд за діяльністю банків, фінансових, страхових, лізингових, колекторських компаній, кредитних спілок, ломбардів та надавачів платіжних послуг, щоб вони працювали чесно і надійно



Видає ліцензії фінансовим установам



Захищає права споживачів фінансових послуг



Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку

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

Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) — це державний орган, який здійснює регулювання та нагляд за діяльністю на ринках капіталу та організованих товарних ринках. Слідкує за тим, щоб інвестори, компанії та посередники взаємодіяли без шахрайства, маніпуляцій чи фінансових пірамід. Контролює все, що пов'язано з інвестиціями, акціями, облігаціями, недержавними пенсійними фондами тощо.

Що робить НКЦПФР?



Здійснює регулювання та нагляд за діяльністю компаній, які працюють на ринках капіталу та організованих товарних ринках



Слідкує за захистом прав та інтересів інвесторів (фізичних та юридичних осіб, які вкладають кошти чи інші активи, отримуючи при цьому прибуток або іншу комерційну вигоду)



Забезпечує розвиток ринків капіталу та організованих товарних ринків



Визначає вимоги до емісії (випуску) та обігу цінних паперів, створюючи умови для залучення підприємствами коштів для розвитку власного бізнесу, здійснює та скасовує реєстрацію випусків цінних паперів



Проводить інспекції та розслідування, вживає правових заходів з метою протидії порушенням

Вікторія Ролік, Леся Войтицька, Олена Тригуб

ПІДПРИЄМНИЦТВО І ФІНАНСОВА ГРАМОТНІСТЬ

Підручник для 9 класу
закладів загальної середньої освіти

Рекомендовано Міністерством освіти і науки України

Київ
Видавничий дім «Освіта»
2026

УДК 334.72+336]*кл9(075.3)
Р67

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

ВИДАНО ЗА РАХУНОК ДЕРЖАВНИХ КОШТІВ. ПРОДАЖ ЗАБОРОНЕНО

Підручник 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.)

Інтерактивний електронний додаток
(далі — **е-додаток**) до підручника розміщено
за посиланням:

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



vse.ee/dbno

Ролік В. А.

Р67 Підприємництво і фінансова грамотність : підруч.
для 9 класу закладів загальної середньої освіти /
В. А. Ролік, Л. В. Войтицька, О. В. Тригуб. — К. : Видав-
ничий дім «Освіта», 2026. — 224 с. : іл.

ISBN 978-966-983-656-4.

УДК 334.72+336]*кл9(075.3)

ISBN 978-966-983-656-4

© Ролік В. А., Войтицька Л. В., Тригуб О. В., 2025
© Видавничий дім «Освіта», 2026

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

Запрошуємо в 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: помічати можливості там, де інші бачать проблеми, та впевнено рухатися 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 — **Е-додаток**). У ньому ти знайдеш цікаву додаткову інформацію, відео, 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!
Авторки підручника*

ДОРОЖНЯ КАРТА ОПРАЦЮВАННЯ ЗМІСТУ ПІДРУЧНИКА



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. Виконай в **е-додатку** завдання 1.1. Ознайомся із зображеннями грошей та товарів, які їх замінювали в різні часи. Встанови відповідність між зображенням, назвою грошового періоду та розташуй різні етапи в історії розвитку грошей у порядку їх виникнення.

2. Сіль — не єдиний товар, який люди використовували як гроші. Робота в парах. Виконайте в **е-додатку** завдання 1.2. Ознайомтеся з матеріалом «Економіка до виникнення грошей» та проаналізуйте, які товари використовувались як гроші у різних країнах і чому. Які властивості цих товарів зумовили такий вибір?

- 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 самотійно 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 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 й вони мали свої недоліки: часто громіздкі, могли псуватися, не ділилися легко й 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. в Лідії (сучасна Туреччина).

Монети в давнину найчастіше карбували із золота, срібла, міді чи їх сплавів. Вони швидко поширилися, бо були довговічні й не псувалися, їх було зручно перевозити, їх **вартість відповідала вартості металу**, з якого їх було виготовлено (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 їх виготовлено, 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. Перші паперові гроші в Європі з'явилися у 1661 році у Швеції. Наприкінці XVIII — на початку XIX століття паперові гроші та банкноти поширилися в багатьох частинах світу. Вони не замінили монети, а продовжували існувати поряд з ними.



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, що 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 в більшості країн цифрові гроші центральних банків ще в розробці, але в 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



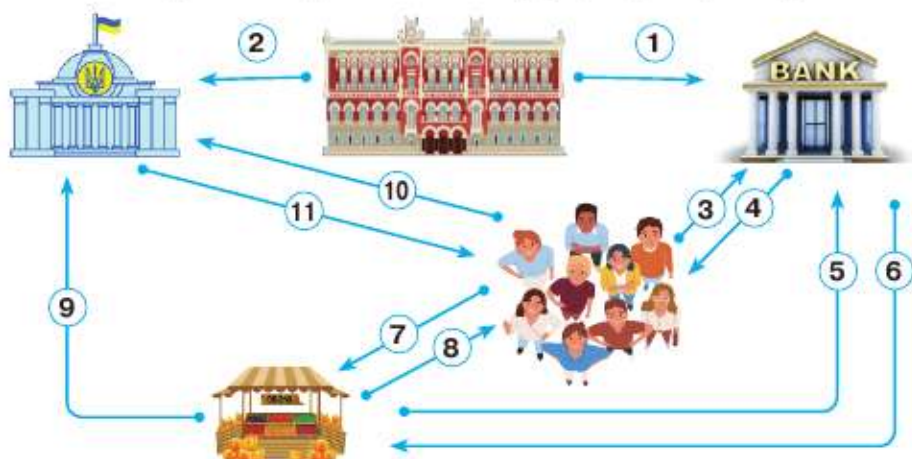
Проаналізуй, які форми грошей ти використовуєш найчастіше. Чому? Які переваги це дає? Виконай завдання «Форми грошей» у фінансовому щоденнику.



ДОСЛІДЖУЮ



3. 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 у банку.
4. Населення може отримати кредит в банку.
5. Бізнес проводить розрахунки через банк, зберігає там кошти.
6. Бізнес може отримати кредит у банку.
7. Населення купує товари та послуги в бізнесу.
8. Бізнес виплачує заробітну плату працівникам.
9. Бізнес сплачує податки до Державного бюджету України.
10. Населення сплачує податки до Державного бюджету України.
11. Держава виплачує пенсії, соціальну допомогу та зарплату працівникам бюджетних установ.

■ Дайте відповіді на запитання.

- ▶ У яких процесах і між якими учасниками відбувається рух грошей?
- ▶ 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 впевненістю, 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 і рятувальники.

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

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

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

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. <i>Наприклад:</i> якщо велосипед коштує 10 000 грн, а смартфон — 20 000 грн, то можна сказати, що смартфон удвічі дорожчий за велосипед
Засіб обміну	Гроші є універсальним посередником в обміні товарів і послуг, забезпечуючи їх обіг. <i>Наприклад:</i> 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. <i>Наприклад:</i> ти можеш відкласти частину кишенькових на депозит, щоб купити собі омріяний велосипед або зберігати готівку вдома для майбутніх витрат



4. 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 ноутбука зараз становить 35 000 грн. Його дружина радить почекати до літа — можливо, ціна знизиться.

Теодор дізнався, що за прогнозом інфляція становитиме 5 %.

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

A 35 175 грн

B 35 500 грн

B 36 750 грн

Г 37 750 грн

2. Чи варто купувати ноутбук зараз, чи 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 контролюю ефективність 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 жінка 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?

A більше, ніж зараз

B стільки само

B 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 почувається 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 — організовувати виробництво. Це допомагає економіці зростати.

✓ висока чи низька інфляція — економіка почувається недобре, будувати плани та розвиватися складно. Те саме відбувається, якщо температура 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 в Зімбабве, коли у 2008 році три яйця коштували 200 мільярдів зімбабвійських доларів, а в січні 2009 року було введено в обіг банкноту номіналом 100 трильйонів.



Як вимірюють рівень інфляції?



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

В Україні індекс споживчих цін обчислюється Державною службою статистики, яка щомісяця фіксує зміни вартості товарів і 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



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



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, бронювання 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** у банках або ліцензованих обмінних пунктах.



Національний банк переглядає курс валют щодня.

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

Переглянути поточний курс можна на сайті НБУ*.

- Виконай завдання «Хто швидше порахує?» у 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 — 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.

Держава встановлює грошову одиницю як законний платіжний засіб і забезпечує умови її обігу та застосування в системі грошових розрахунків.

ПОЛИЧКА ЗНАНЬ

- Ф. Тадья, П. Баккаларіо, С. Паравані-Меллінгофф. «Для чого нам гроші? Книга, 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). Дівчина хоче купити курс із підготовки презентацій за 7000 грн, щоб працювати швидше та ефективніше. У новинах дівчина почула, що інфляція становитиме 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 Вислов 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 б досягти. Виконай завдання у фінансовому щоденнику.



§ 2. Наша гривня

ФІНАНСОВИЙ ПАЗЛ



Чому гривня — більше ніж просто гроші?

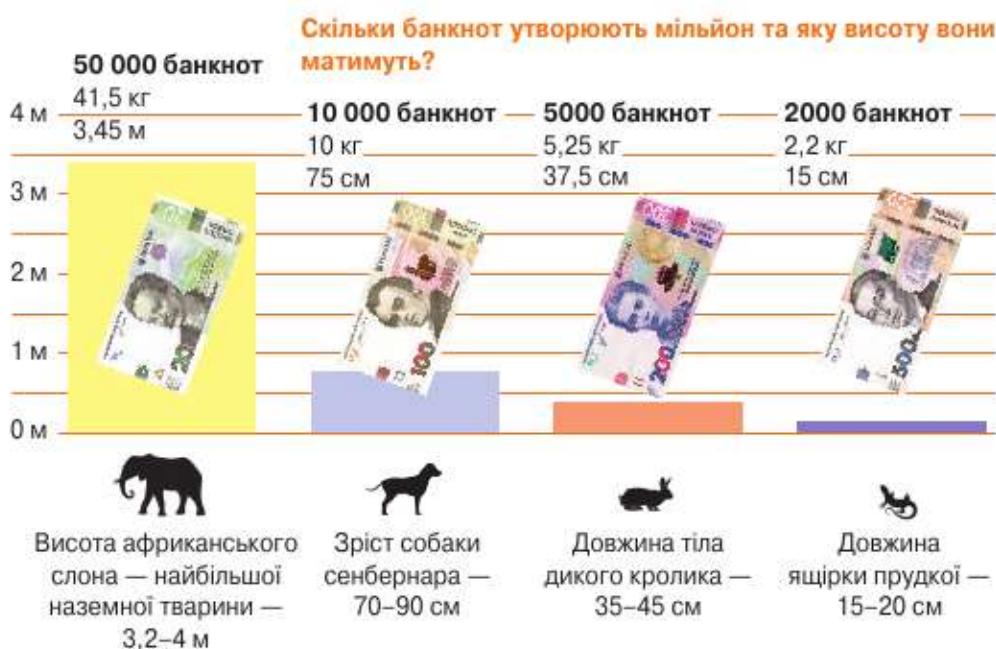
ДЖЕРЕЛО НАТХНЕННЯ



Мільйон готівкою

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

Це залежить насамперед від номіналу банк-нот. Наприклад, пачка банкнот номіналом одна гривня матиме найбільшу масу та висоту й 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. Виконай в **е-додатку** завдання 2.1. Зістав час, опис і вигляд грошової одиниці.
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 великі київські 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 — тризуб — родовий знак великих київських князів династії Рюриковичів.



Якими 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»?

У грошовому обігу Гетьманщини використовували монети з різних країн, тому для спрощення обліку й 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 копіякам або 3 грошам.

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



Українська Народна Республіка. Розмінні марки-шаги, 1918 р.

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.

У березні 1918 р. гривня стала основною грошовою одиницею УНР. Один 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 було замінено єдиною грошовою одиницею — українським карбованцем.

1996 рік став визначальним для української економіки — з 2 по 16 вересня 1996 року відбулася 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 важливі для них 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 і залишив у кишені джинсів. Проте згодом забув про це і поклав одяг у пральну машину разом з грошима. Чи не зіпсувалися мої гроші? ”

ОЛЯ, 12 РОКІВ

“ Коли я продавала на базарі городину, один з 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 й 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 інфорграфікою 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 й монети гривні в обігу?

Перевірити, які банкноти й монети є в обігу, а які вилучено й 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», першої букви у слові *гривня*;
- ✓ дві горизонтальні лінії символізують стабільність валюти та її економічний потенціал.

Це позначення традиційне й уже давно використовується у піктограмах 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 у банку для обміну?

- ▶ Якщо вона не має ознак підроблення.
- ▶ Якщо збереглося не менше ніж 55 % її площі.
- ▶ Якщо її розрізано або розірвано на дві частини, які мають 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 знищують. Цей процес називається **шредингом**: банкноти ріжуть на дуже дрібні частини у спеціальній трубі в повністю автоматичному режимі.

ДОСЛІДЖУЮ



5. Переглянь у **е-додатку** відео про те, 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?
 - ▶ Назви 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 частково розміщена в папері, а частково виходить назовні;
- ▶ оптично-змінні елементи, одним з яких є SPARK 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 проявляється кінетичний ефект на елементі SPARK — 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 Банкнотно-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 всіх спеціалістів.

■ Переглянь в **е-додатку** відео про друк гривні (завдання 2.7).

ДОСЛІДЖУЮ



7. Мишко та Оксана на канікулах відвідали свого дідуса і знайшли в нього різні монети, на яких написано 5 гривень. У парах перегляньте зображення монет та поміркуйте, чи варто дітям використати їх, щоб купити собі солодощі. Які з цих монет є пам'ятними, інвестиційними, а які — обіговими (розмінними)?



8. Pozнайомся з Андрієм і Олесею та дізнайся про їхні хобі. Що вивчає нумізмати́ка і боністи́ка?



“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. Їхній дизайн, захисні елементи, кольори й навіть запахи — усе це частина великої грошової історії, адже на банкнотах зображено важливих особистостей і події нашої держави.”



СКАРБНИЦЯ ЗНАНЬ



Чи можуть гроші стати хобі? Що таке нумізмати́ка та боністи́ка?

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.

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

Боністи́ка — це галузь, що вивчає паперові грошові знаки. Боністи колекціонують їх, а 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 заняттям, що дає 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 країну 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 в 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, створюючи 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 є 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



9. Ознайомся з колекцією Олесі та полічи, чи вигідно вона інвестувала кошти. Обґрунтуй свою точку зору. Виконай завдання «Колекційні банкноти» у фінансовому щоденнику.

10. Обговоріть у групах, якими ресурсами ви користуєтесь, щоб знаходити відомості 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 неправдивими чи упередженими даними про гроші?

11. Прочитай діалог однокласників Софії та Максима і дай відповідь на запитання, яке надійне джерело інформації про гроші вони обрали і чому.

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



Софія (13 років)

Привіт, Максиме! Ти знаєш, я зацікавилася нумізматикою й 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?

Максим (14 років)



Привіт, Софіє! Так, я мрію в майбутньому створити власний бізнес і вже зараз багато читаю про гроші, особливо мене цікавить історія гривні. Але я зрозумів, що не вся інформація в інтернеті безпечна. Я не хочу потрапити на фейкового «експерта» із соцмереж, який маніпулює фактами. Моя мама – фахівчиня з електронних платежів у банку. Вона порадила мені підписатися на сторінку Музею грошей НБУ – там усе офіційно, цікаво і зрозуміло. Тепер я буду знати все про гривню.

А ще це не лише дописи в 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. Уже найближчим часом ми можемо всім класом записатися на безкоштовну віртуальну 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.

* Тут і далі всі згадування назв брендів, компаній, торговельних марок, продуктів, проєктів та ініціатив, об'єктів культури і мистецтва, установ, а також імен відомих осіб у підручнику наведено виключно з навчальною метою і не є рекламою.

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 з повною колекцією монет.

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



ДОСЛІДЖУЮ



12. 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, що 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»
- В. Лопата. «Надії та розчарування, або метаморфоза гривні»
- В. Матвієнко. «Автограф на гривні»



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

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?

ПЕРЕВІР СЕБЕ



ЗНАННЯ

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

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, якими будуть номінал, захисні елементи та матеріал, з якого її буде створено.

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, маючи із собою лише спеціальний лист.
- ✓ Тамплієри надавали позики монархам і знаті.
- ✓ Орден мав централізовану бухгалтерську систему, яка давала змогу вести облік грошей та майна в 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 тривалий строк, а позичальники вчасно повертають борги, — то банк отримує прибуток.

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

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



Які основні банківські та фінансові послуги можна отримати в банку?

- ▶ Відкриття та ведення рахунків.
- ▶ Прийом платежів.
- ▶ Розміщення коштів на депозит.

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

- ▶ 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. Вони забезпечують обіг грошей в економіці, підтримують виробництво, допомагають населенню та підприємствам досягати своїх фінансових цілей.



ДОСЛІДЖУЮ



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

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



Як обрати банк, якому можна довірити свої гроші?

Важливо: порівняй пропозиції різних банків. Що більше показників ти проаналізуєш, то повнішою і якіснішою буде оцінка.

Ось на що варто звернути увагу:

1. Надійність:	<ul style="list-style-type: none"> ▶ репутація повинна бути бездоганною; ▶ прибутковість і платоспроможність; ▶ хто власники; ▶ участь банку у Фонді гарантування вкладів фізичних осіб <p><i>Усі ці дані є на сайті Національного банку України.*</i></p>
2. Чи надає банк потрібні тобі послуги:	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 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	<p>Порівняй вартість послуг у різних банках:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 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 <p><i>Зверни увагу на ставку, яку пропонує банк по депозитах. Що вища ставка, то вищими можуть бути ризики.</i></p>
4. Зручність та якість обслуговування	<p>Перевір, чи має банк зручний онлайн-сервіс:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ сучасний мобільний застосунок; ▶ зрозумілий сайт; ▶ якісний інтернет-банкінг; ▶ швидка підтримка: гаряча лінія, чат-боти, месенджери ▶ фізична присутність: близькість відділень, робота персоналу в них та наявність широкої мережі банкоматів.

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

ОЦІНЩИК МАЙНА

Сергій, 38 років
Освіта: будівельна та економічна.

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

КРЕДИТНИЙ МЕНЕДЖЕР

Роман, 32 роки
Освіта: фінанси.

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

МЕНЕДЖЕРКА З ВІДКРИТТЯ 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.

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 сплачувати рахунки, передавати кошти й оформлювати платіжні документи.

ЕКСПЕРТ З РЕЗЕРВІВ ТА НОРМАТИВІВ

Денис, 35 років
Освіта: банківський менеджмент.

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

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.



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.

ГОЛОВА ПРАВЛІННЯ

Євген Коваленко, 43 роки
Освіта: міжнародна економіка.

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

ФАХІВЧИНА БЕК-ОФІСУ

Наталя, 30 років
Освіта: облік і аудит.

Я перевіряю всі документи, які було підписано 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 щоденній роботі. Простими словами, це своєрідний фінансовий «контроль якості», що визначає, чи відповідають внутрішні правила банку чинному законодавству та планам його розвитку.

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 в письмовій формі: паперовій чи електронній. Одним зі способів укладання є приєднання до *публічного договору оферти*, який розміщено на офіційному сайті банку в загальному доступі.

У будь-якому 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

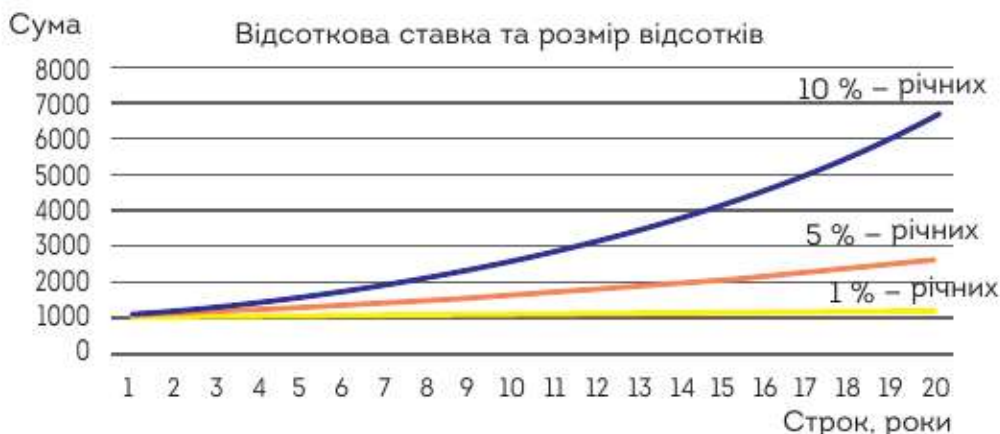
Перед тим, як відкривати рахунок, важливо уважно читати всі умови договору!



досліджую



4. Попрацюйте в групах. Проаналізуйте графік: як зміняться 1000 гривень, якщо покласти їх 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 в банку, щоб отримувати 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 в цьому параграфі);
- **складні відсотки** (розглянемо в § 4–5).

Приклад розрахунку

Вкладено: 1000 грн на 1 рік під 5 % річних;

5 % у десятковому вигляді = 0,05;

тоді відсотки за рік становитимуть:

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

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 за користування кредитом (розглянемо у цьому параграфі).

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 перебувають на рахунку.

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

- Виконай в -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 у країнах зі стабільним розвитком економіки, якщо є така фінансова можливість, вигідніше **заощаджувати**, ніж **позичати**, адже заощаджуючи, ти отримуєш 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, з якого потрібно сплачувати 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 в 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.** Хто в Україні регулює діяльність банків? Вибери правильну відповідь.

- 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» у фінансовому щоденнику.



СКАРБНИЦЯ ЗНАНЬ



Як працює банківська система і хто слідує 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: він здійснює нагляд та регулювання діяльності банків і частини небанківських фінансових установ (саме тому його називають регулятором), а також надає кредити уряду та банкам.

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

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

Стаття 99. 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 всіх 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 розгортатимуться 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 отримуєш 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 за кредитами та депозитами відповідно зростають або зменшуються.

Коли облікова ставка знижується, банки можуть пропонувати дешевші кредити для населення (на автомобіль, житло чи інші потреби) та для бізнесу — на 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 веб-сайті Національного банку*.

ДОСЛІДЖУЮ



9. Будівля Національного банку України — архітектурна перлина Києва, побудована на початку XX століття. Виконай в **е-додатку** завдання 3.5. Ознайомся з історією будівлі НБУ та дізнайся, хто був архітектором, коли її було побудовано і в чому її особливість.

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 та обслуговують платежі й 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 ЗНАНЬ

- *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 матеріал 8 класу та зміст цього параграфа. Дай відповіді на запитання, виконавши в **е-додатку** завдання 3.6.



РОЗУМІННЯ

- 2 Поясни своїми словами, що означає відсоток у банківській справі.
- 3 Що таке 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 у фінансовому щоденнику. Врахуй свої фінансові цілі та особисті потреби під час банківського обслуговування. Розташуй пункти від найголовнішого до менш важливого.



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 розробіть концепцію банку для підлітків та презентуйте різні послуги, які він пропонуватиме для своїх клієнтів. Розробіть 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. Своім успіхом Банк Медічі завдячує, зокрема, ретельному веденню бухгалтерії. У банку 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/меценаткою, куди б ти вкладав/вкладала кошти, щоб це принесло користь людям та суспільству.



Сандро Ботічеллі.
Народження Венери



Флорентійський собор
(побудований за сприяння родини
Медічі)

ДОСЛІДЖУЮ



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



СКАРБНИЦЯ ЗНАНЬ



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, виплатити за ними відсотки — дохід, який отримує вкладник.

Передані в банк кошти можуть бути в готівковій чи безготівковій формі, національній або іноземній валюті або в 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 треба 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 доходність.

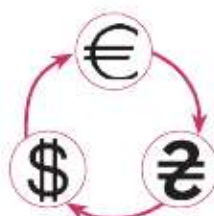
Недолік: зняти кошти раніше неможливо або не вигідно.

Підходить, якщо потрібно отримати максимальний прибуток та є змога 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 називають *диверсифікацією*. Такий підхід 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/не 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 зазвичай є найменшою). Це буде вказано в 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 нараховуватимуться вже на 10100 грн (до утримання 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 справді їй підійде.



НАТАЛЯ, 17 РОКІВ

“ Привіт, я Наталя. Улітку 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 за однакової ставки 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 у кінці року до утримання 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 1000 грн на 3 роки, то за складними відсотками можна отримати на 31 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>



Як обчислити складний відсоток на великий строк?

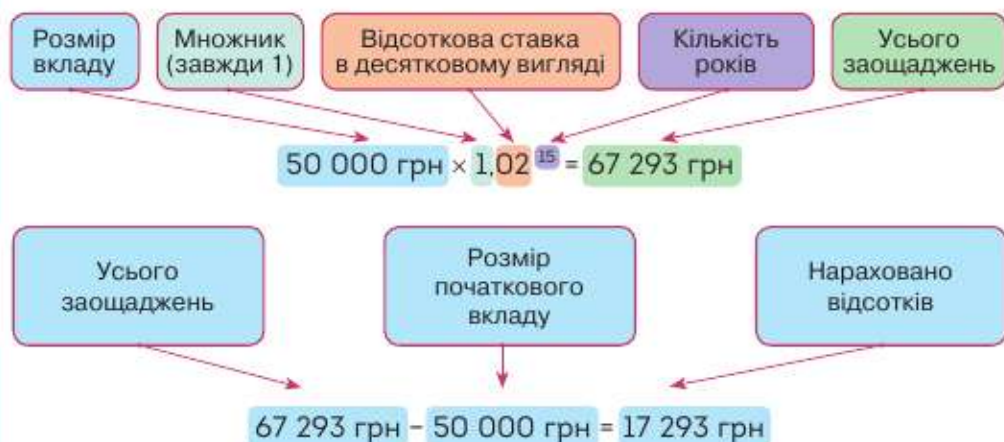
Для цього використовують інший підхід — множник (завжди 1).

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

За методом простих відсотків сума заощаджень буде такою:

Відсотки: 50 000 грн $\times$ 0,02 $\times$ 15 років = 15 000 грн, а загальні заощадження на кінець строку становитимуть 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 спрощення розрахунків податки не враховано.

Як швидко порахувати дохід за депозитом?

Інший спосіб обчислити розмір відсотків за депозитом — за допомогою депозитного калькулятора.

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

Як користуватися 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	<u>1,00</u>	грн
Річна ставка за депозитом	<u>1</u>	%
Строк розміщення коштів	<u>1</u>	рік
Капіталізація відсотків	<u>ні</u>	✓

ДОСЛІДЖУЮ



4. Виконай завдання «Депозитний калькулятор» у фінансовому щоденнику.

Що означає «вартість грошей у часі»?

Вартість грошей у часі — це ідея про те, що 100 гривень сьогодні цінніші, ніж ті самі 100 гривень у майбутньому. Чому? Тому що сьогодні на них можна придбати більше товарів і послуг або інвестувати їх і отримати дохід.

Розгляньмо приклад із депозитом.

Ти кладеш 1000 грн на депозит під 10 % річних.

Через рік отримаєш 1100 грн (до утримання податків).

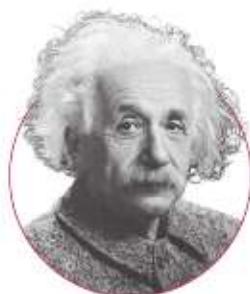
Тобто, 1100 грн через рік = 1000 грн сьогодні.

Це означає, що гроші «працювали» і принесли дохід. Якщо ж тобі пообіцяють 1000 грн через рік, ти втрадиш можливість заробити 100 грн відсотків.

Якщо ці 1000 грн ти поклав / поклада під подушку, то за рік вони матимуть меншу купівельну спроможність через вплив інфляції. Тобто через рік ти вже на ці 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 засновників квантової механіки

ДОСЛІДЖУЮ



5. Попрацюйте в групах. Опрацюйте в **е-додатку** фінансові документи (завдання 4.1) та виконайте завдання.



- Обговоріть, що нового ви дізналися. З'ясуйте, як забезпечується захист прав вкладників банків і що робити, якщо банк не виконає своїх зобов'язань 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 призначені для захисту твоїх прав і гарантування безпеки коштів.

Договір має бути оформлений письмово — на папері або онлайн. Електронний договір має таку саму юридичну силу, як і паперовий. Це може бути окремий документ або публічна оферта на сайті банку. У договорі обов'язково має бути зазначено дату.

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 відповідатиме 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), для розпорядження ними потрібна згода органу опіки та піклування, батьків (усиновлювачів) або піклувальників.



Для підлітків



Дитина до 14 років

Батьки, усиновлювачі та опікуни можуть розмістити депозит на ім'я малолітньої дитини (якій ще не виповнилося 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 в мене немає рахунків?

Для нових клієнтів діє такий порядок.

- Крок 1** Подаєш у банк документи відповідно до переліку вище (якщо ти вже маєш відкритий рахунок у банку, додаткових документів, імовірно, 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 ставку за депозитом може бути зменшено?

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 є безпечним? Яка 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 в банку, чи поширюється 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 в банківських металах;
- 2 вклади, які підтверджує ощадний сертифікат на пред'явника;
- 3 кошти, цінності, розміщені на зберігання у сейфових скриньках;
- 4 передані в 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 підлягають як основна сума вкладу, так і відсотки, нараховані станом на дату оголошення про початок виведення банку з ринку або його ліквідації, у межах гарантованої суми. На цю саму дату за курсом НБУ перераховуються вклади у валюті разом з відсотками та відшкодовуються у гривні.

Який розмір компенсації?

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

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



Приклад: якщо ти розмістиш 750 000 грн у банку, який збанкрутує, і це станеться після трьох місяців з дня завершення або припинення дії воєнного стану, тобі гарантовано компенсують лише 600 000 гривень.

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

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

ДОСЛІДЖУЮ



6. Виконай в **e**-додатку завдання 4.2.

7. 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 назбирала 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 розміщено 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>



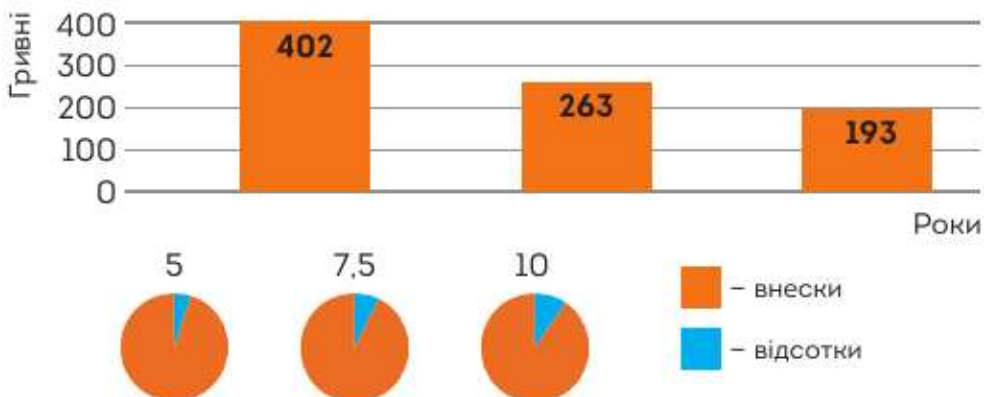
Як змусити гроші працювати: метод фінансової ренти.

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 урахування 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 майже до 39 000 грн. Тобто майже на 9000 грн більше за рахунок складного відсотка (до утримання 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 (сума, яку отримаєш у кінці періоду);

PMT — щомісячний внесок;

i — періодична процентна ставка (у вигляді десяткового дробу, тобто 10 % = 0,10);

n — загальна кількість місяців.

ДОСЛІДЖУЮ



8. Як зберегти 1000 грн за таких умов: строк — 1 рік, інфляція — 5 %? Виконай в **e**-додатку завдання 4.3.

ГОЛОВНА ДУМКА



Депозит — це надійний інструмент накопичення, який допомагає зберігати гроші, планувати витрати й захищати їх від інфляції. **Регулярні заощадження** — ключ до фінансової незалежності, здійснення мрій і впевненість у завтрашньому дні. Пам'ятай про вартість грошей у 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 депозит батькам або близьким, друзям і знайомим?

ПЕРЕВІР СЕБЕ



ЗНАННЯ

- 1 Як підліток може відкрити депозит? Які документи для цього 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 Виконай в **е-додатку** завдання 4.5. Обчисли орієнтовну суму, яку ти можеш отримати після завершення строку депозитної угоди на таких умовах: сума депозиту 60 000 грн, ставка — 15% річних, строк — 1 рік без капіталізації відсотків. Врахуй також утримання податків з доходу за депозитом.

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, промовляв 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, краще як-от 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 невигідних умовах.

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

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

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 у 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 у кінці, а сума боргу з кожним погашенням скорочується.

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

Застава є гарантією для банку, що кредит буде повернуто, якщо в позичальника виникнуть фінансові труднощі. Наприклад, коли ти купиєш житло в кредит, оформлюється іпотека (застава нерухомого майна). Це означає, що якщо ти перестанеш платити за кредитом, то банк може продати твоє житло й погасити отриманими коштами твій борг.

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

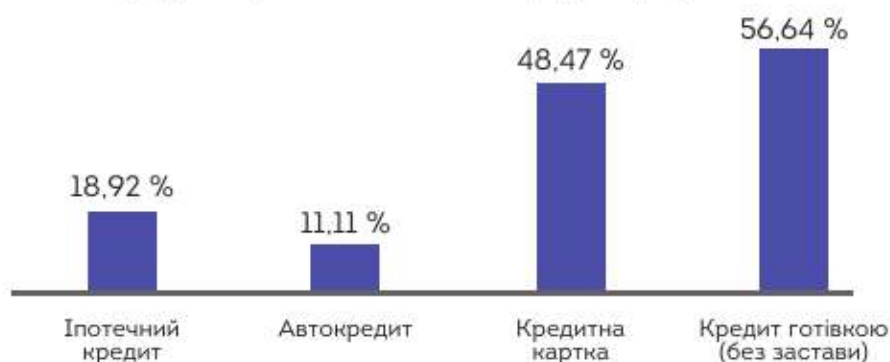
Вид споживчого кредиту	Призначення	Особливості
Кредит на автомобіль або житло (іпотека)	Придбання нерухомості або транспортного засобу	Ці кредити потребують авансу та обов'язкового страхування майна. Куплений об'єкт є заставою. У разі несплати банк має право на її вилучення і продаж. Договори застави 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 вигідним

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?

Середня вартість банківських кредитів, % річних



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 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 дівчині 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 в 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

$1000 \text{ грн} + 200 \text{ грн} = 1200 \text{ грн}$

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 впродовж усього 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 в договорі.

Плаваюча процентна ставка зазвичай устанавлюється на довгострокові кредити, як-от іпотека чи автокредит.

Перевага: якщо ринкові ставки знижуються — ти платиш менше.

Недолік: якщо ринкові 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

ПРЯМІ ВИТРАТИ

Це платежі, які напяму сплачуються фінансовій установі.

Проценти — основна плата за користування кредитом, нараховується за визначеною процентною ставкою (її ще називають номінальною ставкою).

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 дешевший 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 й дізнатися загальну вартість кредиту та 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 «Кредитний калькулятор» 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 купила пральну машину в розстрочку, вчасно погасила борг і жодного разу не допустила прострочень. Банк видав їй кредитну картку з високим лімітом — 150 000 грн, адже її кредитна історія бездоганна. Олена активно заощаджує, тримає свої кошти на депозитах і планує використовувати картку для невеликих непередбачуваних витрат, якщо їй швидко знадобляться гроші. ”



КАТЕРИНА, 23 РОКИ

“ Працює дизайнеркою інтер'єрів. Вона нещодавно закінчила навчання, працює офіційно менше року. У неї є відкритий рахунок у банку, але дівчина поки що не має кредитної історії. Катерина мріє придбати власне авто в кредит. Їй потрібно сформулювати позитивну кредитну історію. Банк надав їй кредитну картку з мінімальним лімітом — 25 000 грн. Катерина пообіцяла собі користуватися 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, під час якого можуть виникнути різні непередбачувані витрати. Однак через зіпсовану кредитну історію банк відмовив йому у видачі кредитної картки. ”

* <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 б? На що ти б 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 йдеться про великі суми, наприклад, як під час іпотечного кредитування, ухвалення 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 кредити позичальника, що містить інформацію про сумлінність та вчасність погашення заборгованості.

Коли ти подаєш заявку на кредит або хочеш придбати товари в 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 кредитуру. 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.

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



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 надати 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.

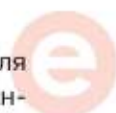
Наприклад: на сьогодні ти заробляєш 15 000 грн, а загальні щомісячні витрати (включаючи наявні кредити) становлять 14 500 грн. Це означає, що твоя платоспроможність низька, і банк, імовірно, відмовить у новому кредиті.



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

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.



10. 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 вказано:

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

Умови, наведені в паспорті споживчого кредиту, мають бути зазначені й у 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 компаній.

Уважно читай договір перед підписанням та за потреби став уточнювальні запитання 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 було видано. 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 обов'язкового страхування);
- ☑ накладати штрафи за дострокове погашення;
- ☑ змінювати умови в односторонньому порядку без попередження.



ДОСЛІДЖУЮ



11. Виконай в **е-додатку** завдання 5.3. Ознайомся з кредитним договором і дай відповіді на запитання.



ГОЛОВНА ДУМКА



Кредит — це корисний фінансовий інструмент, якщо користуватися 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 завдавати 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?

ПЕРЕВІР СЕБЕ



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 олікується 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*.

Не поспішайте оформлювати кредит

Порівняйте пропозиції кількох фінансових установ



ВЛАСНА ДУМКА

- 7 Ознайомся з історією «боргових ям» у фінансовому щоденнику 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

Про фінансові послуги на різні випадки життя

- ▶ Де можна позичити гроші на різні цілі?
- ▶ Як легко реалізувати свої фінансові плани?
- ▶ Як захистити 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 закупував 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 розташовано на ній. Дайте відповіді на запитання.

- ▶ У які дві групи їх можна об'єднати?
- ▶ Хто контролює, щоб права клієнтів і клієнток цих установ не порушувалися?
- ▶ Які з 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 здійснює 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, відповідальність 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_1).



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 й 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, лізингові компанії можна на сайті НБУ*.

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



2. Робота в парах. Виконайте в **е-додатку** завдання 6.1. Ознайомтеся з історіями позичальників і позичальниць. Поміркуйте, який тип кредиту їм може підійти.

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 у своїй громаді, 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





Чим кредити і депозити кредитних спілок відрізняються від банківських?

Кредитні спілки є своєрідним фінансовим кооперативом, де кожен учасник / кожна учасниця 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 у своїй громаді фінансову підтримку, 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
<ul style="list-style-type: none"> • надавати кошти та банківські метали у кредит; • залучати кошти та банківські метали на депозит. <p>Увага! Станом на 2025 рік депозити у спілці не гарантуються Фондом гарантування вкладів фізичних осіб</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 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 в **е-додатку (6. Додатково_2)**.

Що означає «мікрокредит» і хто його 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 1000 грн під 2% на день (тобто 730% річних) через 30 днів обійдеться у 1600 грн.

Більше про особливості мікрокредитів дізнайся в **е-додатку (6. Додатково_3)**.

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 (8647 грн на 1 січня 2026 року) або на строк менше одного місяця. Фактично це переважна більшість кредитів від мікрофінансових організацій, а також частина позик, що надаються банками та кредитними спілками.

Дізнайся 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 дізнайся в **е-додатку** (6. Додатково_4).

- Ознайомся з історією виникнення ломбардів в **е-додатку** (завдання 6.2) і перевір себе.

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/1953-20#Text>

Після закінчення строку фінансового лізингу ти можеш отримати автомобіль за залишковою вартістю, яка найчастіше менша за його ринкову вартість.

Часто лізингові компанії пропонують після завершення дії договору змінити транспортний засіб і укласти новий договір — на інший автомобіль.

В Україні фінансовий лізинг регулюється законом «Про фінансовий лізинг»^{*}.

Більше про особливості фінансового лізингу дізнайся в **Е-ДОДАТКУ** (6. Додатково_5).

- Робота в малих групах. У відкритих джерелах знайдіть сайти банків, кредитних спілок, ломбардів, фінансових і лізингових компаній (кожних по три). Складіть перелік установ (мінімум — 15) у фінансовому щоденнику (завдання «Фінансові установи»). Перевірте наявність у них ліцензії та зазначені в ній послуги.

ДОСЛІДЖУЮ



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



ІВАН, 21 РІК

“Привіт, я блогер. Для зйомок відео я купив останній айфон і тепер маю заборгованість перед банком у розмірі 100 000 грн за кредитною картою. 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 картою. 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.

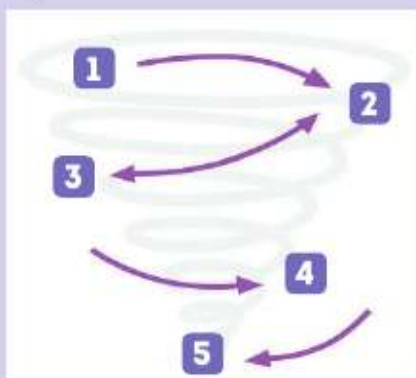
Необдумані покупки без належного планування, складання бюджету або впевненості в можливості погасити витрати також ведуть до некерованих боргів.

^{*} <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1201-20#Text>

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 звичний спосіб життя.
- 4 Щоб компенсувати цю різницю, ти береш ще більше кредитів.
- 5 У результаті усі гроші йдуть 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» із 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



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

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

- ✓ Неконтрольоване бажання купувати речі називають **шопоголізмом**, і він є видом залежності. Людина купує, щоб отримати задоволення або реагуючи 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»	Ухвалювати 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 трапилася 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 нараховувати неустойку. До порушень належать не тільки невчасне погашення боргу чи відсотків, а й невиконання інших умов, наприклад, страхування чи оформлення застави тощо.

Неустойка – це грошова сума або інше майно, які боржник повинен передати кредиторіві в 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

КАСА 4

Гарного дня!
Дякуємо за покупку!

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

Вау! Це ж розв'яже
всі мої проблеми!

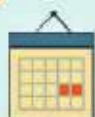
3



Випадкова реклама змінює все...

5

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



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

7



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

2

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



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

4

Новий диван і шафа!
Тепер це справжній дім!



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

6

Цього разу точно останній...



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

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
- врахуйте 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 три — для іпотечних кредитів), кредитор має право **вимагати повного дострокового повернення кредиту**.
- ✓ Продати заставне майно, щоб погасити борг, а у деяких випадках за рішенням суду — й інше твоє майно або майно поручителя.



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 в **е-додатку (6. Додатково_6)**.





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



Що робити, якщо я не можу виплачувати кредит?

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

Порада на мільйон!

Ігнорувати дзвінки від банку, фінансових та колекторських компаній, ховатися від кредиторів – програна 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_7).

- Виконай в **е-додатку** завдання 6.4. Ознайомся з уривком із книги 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 йдеться про «швидкі гроші». Вибір фінансової установи в 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 ломбарт і 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 було продано 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 деякі фінансових рішень і розташуйте їх за шкалою від 1 до 10 у фінансовому щоденнику (завдання «Фінансові ризики»). 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 мариш покупкою власного авто на повноліття. Можна збирати гроші, відкладаючи їх у скарбничку: скільки покладеш, стільки й забереш. А що, якби твої гроші могли «працювати» і примножуватися, поки ти їх накопичуєш? 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 метою отримання прибутку або користі в майбутньому.

Наприклад, ти купуєш квартиру чи картину з розрахунку на те, що з часом їх 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 враховувати, коли йдеться про заощадження та інвестиції, — це інфляція. **Банківський депозит** є безпечнішим інструментом завдяки Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, але прибуток обмежений відсотковою ставкою, яка в 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.

Вибирати, 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 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 їхня ціна впала до 800 грн. Якщо тобі необхідно буде їх терміново продати, твоя втрата становитиме 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 «Фінансові інвестиції для подружжя» 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 акцій може і знизитися, 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 гарантований 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 їх називають **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 називають **інвестиційним портфелем**.

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

Основне завдання інвестора — вибрати надійний фонд, адже надалі всі рішення ухвалюють його керівники.

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.

Основні характеристики облігацій:

- ✓ установлений 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).

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

- Ознайомся з порівняльною таблицею акцій, облігацій та ОВДП в **е-додатку (7. Додатково_1)**.



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 угоду буде виконано, бо є посередник (фондова біржа), який це забезпечує.

У той самий час торги можуть відбуватися напряду між сторонами, такий ринок називають **позабіржовим**. Наприклад, компанія може домовитися напряду з інвестором про випуск облігацій без посередництва біржі. Це неформальний ринок, який може бути більш гнучким, проте 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 (зростає він 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 ЗНАЬ



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 вподобання.



- Поміркуй: коли фінансові ринки нестабільні, інвестиції в такі активи, як золото, часто стають популярними. Чому, на твою думку, люди обирають інвестувати в 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 посилення 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 криптовалютою не користуються.

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, під час якого комп'ютери перевіряють транзакції та додають їх до блокчейну.



ДОСЛІДЖУЮ



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

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 такі 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: **що вищий потенційний дохід, то 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 самому будинку 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. ”

ДОСЛІДЖУЮ



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



СКАРБНИЦЯ ЗНАНЬ



Куди інвестувати перші гроші?

У сучасному світі, що 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.

Дізнайся більше в -додатку (7. Додатково_2).



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 та 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 тренуватимеш 21 день. Результати фіксуй у фінансовому щоденнику.

Хто захищає права інвестора в Україні?

Щоб захистити інвесторів від втрати коштів через шахрайські дії в Україні створено 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 у діяльності НКЦПФР є захист прав інвесторів: кожен інвестор має бути захищеним і достатньо поінформованим, щоб ухвалювати виважені інвестиційні рішення.

Увага! Використовуй офіційні сторінки Комісії, щоб перевіряти там інвестиційні проекти та дізнаватися 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.

Усі 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 ознайомитися 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-rynkyv-kapitalu-ta-orhanizovanykh-tovarnykh-rynkyv/>

*** info@nssmc.gov.ua



- Прочитай в **Е-додатку** «Десять ознак, що інвестиційний проєкт може бути шахрайським» (7. Додатково_3).

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, найімовірніше, втратять гроші.

ГОЛОВНА ДУМКА



Інвестування дає змогу примножити кошти й 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?

ПЕРЕВІР СЕБЕ



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 трапилася з Максом, і дай відповіді на запитання (завдання «Фінансова інвестиція Макса») 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 завданні «Тюльпанова лихоманка» у фінансовому щоденнику. Вислов 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 ЗНАНЬ



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 залишились 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. Підприємець 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**-додатку 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 в 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 вкрадено або пошкоджено, 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 переїмаєшся, 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 й 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». Розподіляй ризики — якщо один варіант провалиться, інші можуть урятувати ситуацію.

Страховання

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

Наприклад: ти захворів/захворіла або травмувався/травмувалася 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 трапилася з Костею. Виконай завдання «Страховання телефону» 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 це — 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: **застрахуватися 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 нашій в країні таке страхування називається обов'язковим страхуванням цивільно-правової відповідальності автовласників на території України, скорочено ОСЦПВВНТЗ, або простіше — автоцивілка. Також у разі придбання квартири або будинку в іпотеку банк, що видаватиме кредит на житло, обов'язково вимагатиме страхування предмета іпотеки, який є забезпеченням кредиту.

ДЕЯКІ ПОШИРЕНІ НАПРЯМИ СТРАХУВАННЯ

Обов'язкове страхування

➔ Водії, що їздять дорогами України

Поліс ОСЦПВВНТЗ (автоцивілка) — страхується відповідальність водія перед іншими. Якщо водій спричиняє ДТП, **третя особа** (постраждалий водій чи пішохід, власник пошкодженого авто) отримує 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 частину 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.



4. 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 у 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). У 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 б витратив / витратила 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 надавати 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**?





5. 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 ти міг би / могла б уявити себе 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 лікарями.

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 Вибери страховий продукт, що відповідає твоїм потребам. Перед вибором ознайомся з повною інформацією про нього.

Договір страхування містить умови, які визначають, які ризики покриваються, а які — 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 в різних компаніях. Найдешевший варіант — не завжди найкращий. Він може містити багато винятків, які дозволять відмовити у виплаті.

Крок 6 З'ясує, з ким співпрацює страховик: лікарні, СТО, міжнародні партнери. Це важливо в разі страхового випадку.

Крок 7 Уважно прочитай договір страхування. У ньому вказано всі важливі умови, як-от 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 ніж 30 днів або якщо вже заявлено страховий випадок.

Коли оформляєш страховку, зверни увагу на важливий пункт — **франшиза**.

Франшиза — це сума, яку ти покриваєш самотійно в разі збитків.

■ Виконай в **е-додатку** завдання 8.3.

■ Робота в групах. Ознайомтеся із ситуацією. Поміркуйте, чи вигідно бути лояльним клієнтом. Виконайте завдання «Вибір компанії для автострахування» у фінансовому щоденнику.

Порада на мільйон!

Завжди **порівнюй пропозиції** і запитуй розрахунки для всіх своїх договорів страхування.

У більшості випадків можна знайти **вигідніші умови** й навіть **використати ці пропозиції**, щоб звернутися до свого поточного страховика й запитати, чи він зможе запропонувати кращу або таку саму ціну.

^{*} <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20#Text>



6. В е-додатку ознайомся з прикладом сертифіката (заяви-акцепту) до оферти на укладення договору страхування (завдання 8.4). Дай відповіді на запитання.



Як укласти договір страхування, який буде працювати на тебе?

Як і решта фінансових договорів, договір страхування може бути оформлено в 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 умови для страхувальника (розмір страхової суми, страхової премії, франшизи тощо), а загальні умови розміщено в публічній частині договору страхування.



■ Виконай у фінансовому щоденнику завдання «Договір страхування».



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.

Досліди інформацію про страхову компанію. Зайди на вебсайт страховика. Там має бути:

- ✓ інформація про власників, керівництво, звітність;
- ✓ перелік страхових продуктів;
- ✓ фінансові показники (активи, резерви, прибутковість).

Подивися 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

Вибирай 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 із дієвих способів на додачу до заощаджень — оформити страхування. Перш ніж укласти 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 8.5.

РОЗУМІННЯ

- 2 У чому полягає сутність страхування? Що таке «премія» і «виплати» у страхуванні? Чи поверне страхова компанія гроші, якщо страхова подія не відбулася?
- 3 Чи завжди страхова компанія виплачує гроші в разі настання страхового випадку?

АНАЛІЗ

- 4 Виконай в **е-додатку** завдання 8.6.
- 5 Виступи в ролі страхового агента / страхової агентки та порекомендуй, які види страхових послуг варто розглянути Сашкові.



Сашко — студент, захоплюється подорожами та екстремальними видами спорту. Він часто їздить у Карпати й добре катається на лижах та сноуборді. Він орендує квартиру, але часто її залишає на час подорожей. Подорожуючи, Сашко бере із собою Сфінкса — свого улюбленого кота. Для подорожей він використовує свій кемпер — так він може економити на ночівлі в готелях і запрошувати разом із собою друзів.

СТВОРЕННЯ

- 6 Склади пам'ятку, як обрати та укласти договір туристичного медичного страхування для подорожей за кордон.

ВЛАСНА ДУМКА

- 7 Для яких випадків, як ти гадаєш, слід мати страховий поліс? Дізнайся у членів своєї родини, чи є у вас договір страхування. Чому деякі люди не оформлюють його?



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 ДОМІНГЕС

«Ваші гроші або ваше 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_1)**.

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 ЗНАЬ



Як заощаджувати одночасно на різні цілі?

Існує багато причин для заощадження: на придбання житла, побутову 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 орієнтуватись у фінансових пріоритетах і зручно планувати наступні кроки.

Короткострокові заощадження	Довгострокові заощадження	Заощадження на пенсію
<ul style="list-style-type: none"> • «Подушка фінансової безпеки» • Фонд для цільових витрат • Резервний фонд 	<ul style="list-style-type: none"> • Довгострокові активи — ті, на які потрібно заощаджувати довгий час (наприклад, власне житло) 	<ul style="list-style-type: none"> • 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 в разі фінансових труднощів, як-от втрата основного джерела доходів або інші непередбачувані обставини. 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** призначено для оплати значних одноразових витрат, як-от побутова техніка, подорожі, витрати на відпочинок або хобі за рахунок власних коштів без залучення кредитів.

✓ **Резервний фонд** призначено 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 відрахування — це внески до Пенсійного фонду України.

Коли слід починати заощаджувати?

Спойлер: чим раніше, тим 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 кожному 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.

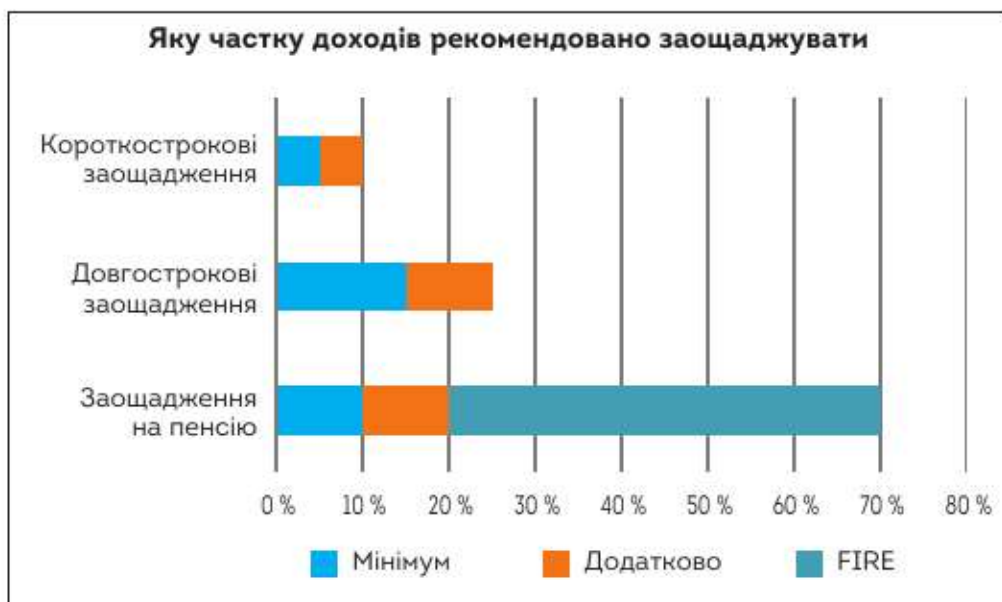
Скільки ж потрібно заощаджувати?

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.





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 в 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 учитись ефективно розпоряджатися 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 самого 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 і кожна 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 (пізні шлюби, менша, ніж раніше, кількість дітей у родині);

- підвищення тривалості життя (розвиток медицини, покращення умов та способу життя);
- зменшення частки молоді, зокрема через переїзд на постійне місце проживання в іншу країну.

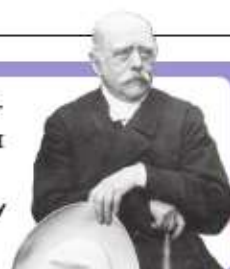
У результаті пенсійний фонд має менше надходжень, але більше витрат, що призводить до дефіциту — тобто хронічної нестачі коштів.

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!

Першу державну пенсію було запроваджено канцлером Німецької імперії Отто фон Бісмарком у 1889 році.

Більше про те, як виникла пенсія, дізнайся в **е-додатку** (9. Додатково_2).



ДОСЛІДЖУЮ



3. Ознайомся в **е-додатку** з рівнем пенсій українців 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 індивідуально й 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 **двох факторів**:

- ✓ скільки років ти офіційно працював / працювала та сплачував / сплачувала Єдиний соціальний внесок (ЄСВ). Це називається **набутий страховий стаж**.

Страховий стаж — період (строк), протягом якого особа підлягала 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 мати офіційне працевлаштування, 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 в **е**-додатку (9. Додатково_3).

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)



Усі охочі можуть 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 робити внески роботодавець учасника або профспілка, членом якої він є.

Внески до недержавного пенсійного фонду — добровільні, а їхній розмір визначається вкладником у пенсійному контракті. У цьому випадку діє принцип: що більше ти інвестуєш у своє пенсійне майбутнє, то вищі виплати отримаєш у старості.

Накопичення додаткової пенсії можна здійснювати в такі способи:

через недержавні пенсійні фонди — укладається пенсійний контракт між представником фонду й людиною, яка хоче накопичувати кошти собі на пенсію;

через страхові компанії — підписується договір між страховиком та людиною. У 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_4).

■ Виконай в **е-додатку** завдання 9.3. Виступи в ролі пенсійного консультанта/пенсійної консультантки.

*<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 й Олексія, які обрали різні способи накопичення на пенсію, та їхніми обґрунтуваннями. Які можливості вони отримують?



АРТЕМ, 30 років — менеджер на заводі. Заробляє стабільно. Хочє мати впевненість у двох речах: що накопичить на пенсію та що його 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 в разі смерті або втрати працездатності.



МАРІЯ, 25 років — стюардеса. Вона знає, що в цій професії є вікові обмеження, тому хоче вже зараз потурбуватися про свою пенсію. Її ціль — після виходу на пенсію отримувати додаткові виплати, крім 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 його 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 існують альтернативи державній пенсії?

Недержавне пенсійне
забезпечення

Накопичувальне
страхування життя

Пенсійне страхування

Детальніше про ці види дізнайся в -додатку (9. Додатково_5).



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, в 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, дідусь і бабуся учасника

фонду, діти подружжя учасника фонду, зокрема усиновлені ним (нею) діти, батьки подружжя учасника фонду) або роботодавець, профспілкова організація. Наприклад, діти можуть робити внески для батьків, у яких наближається пенсійний вік. У такому разі вони можуть претендувати на податкову знижку.

Учасник – людина, на користь якої відкрито рахунок.

Ним може бути будь-хто, незалежно від громадянства. По досягненні пенсійного віку (чи в інших випадках) учасник отримує право на 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, установлює 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 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 й 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 (зазвичай 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 трапляється і договір включає накопичення — наприкінці терміну ти отримаєш назад накопичену суму, ще й з інвестиційним прибутком.

* <https://www.nssmc.gov.ua/reiestr-nederzhavnykh-pensiinykh-fondiv/>

У § 8 ти ознайомився / ознайомилася з ризиковим страхуванням, яке працює лише в разі настання страхової події: якщо вона не настане, гроші не повертаються. Воно дешевше й часто використовується в разі оформлення 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
<ul style="list-style-type: none"> ☞ захист у критичних ситуаціях ☞ гарантована виплата ☞ індексація суми ☞ можливість самостійно вибирати розмір внесків і ціль накопичення 	<ul style="list-style-type: none"> ☞ нижча дохідність, ніж в інших інструментах ☞ 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 змогу не просто накопичувати 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 анuitету:

- ✓ **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 **е-додатку** завдання 9.5.

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 уже не отримує такого доходу, як під час роботи, тому гідна пенсія — одна з найважливіших фінансових цілей. Для її досягнення є різні фінансові інструменти, проте 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 ЗНАНЬ

- В. Робін, Дж. Домінгез. «Ваші гроші або ваше життя»
- Т. Стенлі, В. Данко. «Мій сусід — мільйонер. Секрети багатого життя»
- Б. Перкінс. «Померти з нулем. Як отримати максимум від грошей і життя»



*<https://kis.bank.gov.ua/search-fu>

ПЕРЕВІР СЕБЕ



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 9.6.

СТВОРЕННЯ

- 6 Робота в командах. Оберіть один спосіб накопичень (за системою FIRE, НПФ або пенсійне страхування) та розробіть план накопичень на пенсію з розрахунками. Використовуйте підказки у фінансовому щоденнику (завдання «Мій пенсійний план»).

ВЛАСНА ДУМКА

- 7 Вислов 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 у фінансовому щоденнику (завдання «Коли починати думати про пенсію»).



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 – із 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 років. 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 із 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 -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? Якими бувають підприємства за розміром та кількістю працівників? У чому полягає секрет успішного підприємця / успішної підприємці?

ДОСЛІДЖУЮ



- 1. Виконай в -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 команда людей самостійно й регулярно робить корисну справу чи створює товари або послуги, бере на себе ризик і відповідальність, щоб заробити гроші.

Який основний документ описує підприємницьку діяльність в Україні?

ЗАКОН УКРАЇНИ

«Про особливості регулювання діяльності юридичних осіб окремих організаційно-правових форм у перехідний період та об'єднань юридичних осіб»*

Стаття 2. Господарська діяльність

1. Під господарською діяльністю розуміється діяльність у сфері суспільного виробництва, спрямована на виробництво та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають ціннову визначеність.

Господарська діяльність, що здійснюється з метою одержання прибутку, є підприємництвом.

* <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4196-20#n174>

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 заборонено 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 IT-компанію або пекти торти.

➤ Підприємець / підприємця сам / сама вирішує, які кошти вкласти у свій бізнес, з ким співпрацювати, у кого закуповувати сировину та матеріали, хто буде його / її клієнтами і за якою ціною продавати товари чи послуги.

➤ Отже, хтось може відкрити дорогий ресторан, а хтось — установити вендинговий апарат* у бізнес-центрі, закуповувати яблука у місцевих фермерів або імпортувати екзотичні фрукти з-за кордону.

➤ 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 / підприємця відкрив / відкрила кав'ярню, але клієнтів немає, він / вона не отримує прибутку, проте все одно повинен / повинна сплачувати оренду, комунальні послуги, зарплату працівникам і працівницям та податки. Це і є підприємницький ризик.

Підприємець / підприємця — 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 / підприємця. Його можна залишити собі, інвестувати в розвиток бізнесу, придбати додаткове обладнання або виплатити бонуси працівникам і працівницям.

Наприклад: якщо бізнес отримав 100 000 грн доходу, а витрати й податки становили 75 000 грн, решта 25 000 грн — це прибуток, який підприємець / підприємця 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 / підприємцею — це не лише про прибуток. Це про готовність брати відповідальність, прагнути інновацій, уміти вчитися, бачити можливості, бути наполегливими, зберігати позитивне ставлення до світу й дбати про свою справу та команду.

Які існують варіанти ведення власного бізнесу?

1 Безпосередньо як підприємець / підприємця — 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. У цьому випадку:

- ✓ бізнес офіційно ведеться від імені створеного підприємства;
- ✓ є відокремлена структура (юридична особа, у якій є назва, статут та печатка);
- ✓ відповідальність власника обмежено (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. Ознайомтеся з історіями героїв і героїнь та їх бізнес-ідеями. Допоможіть вибрати юридичну форму ведення бізнесу, яка найкраще їм підходить.



Я — **МАРІЯ**, мені 35. Я заснувала бізнес із виробництва натуральних солодошів. Ми вже маємо великий обсяг продажів у Києві, а зараз хочемо продавати свою продукцію по всій країні. Прагну залучити інвестиції, щоб масштабувати виробництво.

Для мене важливо мати таку організаційну форму, яка дозволяє залучати багато партнерів або інвесторів та випускати акції. Я хочу, щоб компанія була прозорою, із чіткою системою управління та відповідальністю.



Я — **ОЛЕКСАНДР**, мені 40. Я — власник мережі з виробництва напівфабрикатів, ми вже маємо заводи не лише в Україні, а й у Польщі та Литві. Плануємо відкривати нові виробничі потужності в інших країнах. Мені важливо, щоб структура компанії давала можливість офіційно працювати за кордоном, відкривати філії в різних країнах і залучати кошти іноземних інвесторів. Також я хочу обрати таку юридичну форму, що дозволяє ефективно управляти великою мережею та відповідає міжнародним стандартам.



Мене звати **ІГОР**, мені 28. Разом із двома друзями ми запустили ІТ-компанію. Працюємо над новим продуктом для автоматизації процесів. Хочемо отримати кредит в банку та масштабуватися.

Для нас важливо мати офіційну юридичну форму, яка дає змогу співзасновникам чітко розподіляти свої частки. Ми також хочемо захистити себе у випадку фінансових ризиків, щоб відповідати лише в межах внесених коштів.



Я — **ЛЕСЯ**, мені 22. Я виготовляю хендмейд-прикраси вдома й продаю їх через соцмережі. У мене немає офісу або працівників, усе роблю сама. Мені важливо, щоб було легко зареєструвати бізнес і вести звітність. Не хочу витрачати багато часу на папери або наймати бухгалтера. Мені важливо працювати офіційно, було б добре мати змогу сплачувати податок за пільговою ставкою.

Акціонерне товариство (АТ). Великий бізнес із наміром залучати інвестиції шляхом продажу акцій, можливість масштабування, публічною прозорістю і формалізованою структурою управління

ФОП (Фізична особа-підприємець). Проста реєстрація і звітність, робота без офісу, невеликі обороти, можливе спрощене оподаткування

ТОВ (Товариство з обмеженою відповідальністю). Обмежена відповідальність учасників, наявність відокремленого майна та самостійної відповідальності, можливість масштабуватися, залучати партнерів, гнучка структура управління

Транснаціональна корпорація (ТНК). Філіали в різних країнах, значні обсяги діяльності, стратегія глобального зростання

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/підприємця 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
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Реєстрація за місцем прописки. Оформлення ФОП і подальша звітність здійснюються в державних органах за адресою реєстрації. ✓ Швидка та проста реєстрація. Зареєструвати ФОП можна в Дії за один день. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 IT-компанію, вони можуть об'єднати свої гроші — це **формування капіталу**. Ці гроші називають *статутним капіталом*, і його поділяють на частки відповідно до того, скільки кожен вклав.

Частки записуються у **статуті** — документі, у якому вказано правила роботи ТОВ (хто засновники, скільки кожен вклав, як ухвалюються рішення тощо).

Наприклад. Уяви, що троє друзів хочуть створити компанію з виробництва натуральної косметики.

Марія вклала 50 000 грн (50 % — частка Марії),

Олег — 30 000 грн (30 % — частка Олега),

Ірина — 20 000 грн (20 % — частка Ірини).

Вони реєструють **ТОВ «Натур-Б'юті»**, у статуті записують частки кожного учасника / учасниці. Прибуток компанії (наприклад, 200 000 грн) буде ділитися **пропорційно до цих часток**, тобто:

Марія — 100 000 грн (50 %),

Олег — 60 000 грн (30 %),

Ірина — 40 000 грн (20 %).

У разі боргів ТОВ учасники відповідають тільки в межах своєї частки, а не всім своїм майном — це і є **обмежена відповідальність**. Хоча із цього правила можуть бути винятки, наприклад, якщо судом буде доведено, що власники навмисне довели компанію до банкрутства.

Переваги ТОВ	Недоліки ТОВ
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ТОВ зобов'язане подавати щомісячну, щоквартальну і річну звітність. ✓ Необхідна юридична адреса, за якою здійснюватиметься офіційне листування з державними установами, наприклад, податковою службою.

- ✓ Дозволено необмежену кількість учасників.
- ✓ Статутний капітал можна внести протягом шести місяців з моменту реєстрації.

- ✓ 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 та що таке акції.

ДОСЛІДЖУЮ



3. Робота в парах. Виконайте в -додатку завдання 10.2.

СКАРБНИЦЯ ЗНАНЬ



Які існують 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, продукт або послуга з нуля. шиття 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 з найважливіших, але й **найскладніших видів бізнесу**: він вимагає інвестицій, навичок, часу й терпіння. Виробництво є **основою реального економічного розвитку**.

Комерційне підприємництво – це діяльність, коли прибуток формується на перепродажі товарів.

Наприклад: закупають техніку оптом і продають в інтернет-магазині; або імпортують косметику з

Південної Кореї і перепродають через соцмережі. Прибуток формується з різниці між ціною закупівлі та продажу.

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.

Пригадай із попередніх параграфів, які фінансові установи ти знаєш.

Соціальне підприємництво – це коли бізнес створено 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, залучають до активного життя людей, які зазвичай залишаються осторонь. *Більше про них у § 12.*

ДОСЛІДЖУЮ



4. Робота в командах.

Проведіть переговори між командами і спробуйте домовитись, як поділити апельсини, якщо обом компаніям потрібен увесь наявний урожай.

- З детальними інструкціями щодо виконання завдання ознайомся у фінансовому щоденнику (завдання «Апельсиновий бізнес»).



СКАРБНИЦЯ ЗНАНЬ



Яких навичок потребує сучасний підприємець і як 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, що важливі для молоді, яка хоче бути успішною

Підприємницьке мислення	Прийняття ризику	Стійкість і адаптивність	Будування мережі та стосунків
Фінансовий менеджмент	Бачення	Лідерство і комунікація	Емоційний інтелект
Креативність та інноваційність	Ставлення до навчання	Самотивація та прагнення до мети	Фінансова грамотність
Продажі та маркетинг	Уміння розв'язувати проблеми та критично мислити		

Як розвинути підприємницьке мислення в школі?

Спробуй методику пошуку нестандартних рішень «*Thinking outside 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 у фінансовому щоденнику завдання «З'єднай крапки», щоб розвинути цю навичку.



Чи можна побудувати готельний бізнес, не збудувавши жодного готелю?

Відповідь дає Airbnb.

Приклад «Thinking outside 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.

“**Як підприємець, ти маєш не просто заробляти гроші. Твоя мета – розв’язати проблему.** Зміни фокус: не на прибуток, а на те, щоб допомогти більшій кількості людей. Допмагаючи більшій кількості – ти й отримаєш прибуток.”

Роберт КІЙОСАКІ, американський інвестор, бізнесмен, письменник і автор бізнес-гри «Грошовий потік»



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 власну справу та бізнес батькам або близьким, друзям і знайомим?

Р. Т. Кійосакі, Ш. Л. Летчер. «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 існують 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 10.3.
- 5 Розв'яжи задачу задачу, використай метод «*Outside 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? Виконай завдання «Ілюстрація підприємницького мислення» у фінансовому щоденнику.



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 риса характеру для успішного підприємця найголовніша, на твою думку? Обґрунтуй.

ВПРАВИ ДЛЯ ДОМАШНЬОЇ РОБОТИ

Виконай в **е-додатку** завдання 10.4.



§ 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.

Мохаммад Юнус, викладач економіки університету Чіттагонга, не міг байдуже спостерігати за стражданнями людей. За підтримки Центрального банку Бангладешу він створив пілотний проект, 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.

ДОСЛІДЖУЮ



“**Підприємництво – це не лише про бізнес.** Це про лідерство, відповідальність і здатність змінювати світ.

Роберта МЕЦОЛА,

президентка Європарламенту

”



1. Ознайомтеся з історією Роберти Мецоли, однієї з найвпливовіших жінок сучасної європейської політики (завдання у фінансовому щоденнику «Лідерка, що вірить у молодь, освіту і силу наполегливості»). Обговоріть у класі та дайте відповіді на запитання.

- Як підприємницьке мислення може допомогти не лише в бізнесі, а й у житті?

- ▶ Що означає вислів «Лідерство — це відповідальність, а не статус»?
- ▶ Якими рисами має володіти сучасний лідер?

2. Як ти вважаєш, які є можливості для підлітків займатися бізнесом, зокрема соціальним, ще в школі?

3. Виконай в -додатку завдання 11.1.



СКАРБНИЦЯ ЗНАНЬ



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 діяльність, яка не має на меті отримання прибутку.

Таку діяльність можуть вести юридичні особи, проте свої надходження повинні використовувати виключно для реалізації визначених у статуті підприємства завдань, а не розподіляти 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 й фондові біржі** створено 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 ре-

зультати, 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 та спрямовується на соціальні ініціативи.

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 в підприємництві?

Шкільне підприємство працює в максимально наближених до реальних умов ринку, але без високих ризиків. Учнівство створює власні бізнес-ідеї, планує виробництво, займається продажем продукції чи послуг, навчається стратегічного мислення, фінансової грамотності та командної роботи, 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 усі 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 стає особистим доходом.

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 й 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. Уперше 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 — виготовляло вироби та продавало їх на ярмарках. Один із цікавих прикладів — *Porsche-Junior-Team Falkensee*, де школярство реставрувало старі трактори Porsche, поєднуючи підприємництво з екологічним підходом.



ДОСЛІДЖУЮ



4. Обговоріть класом питання, чи кожен бізнес повинен бути етичним або соціальним. У чому, на вашу думку, полягає відповідальність бізнесу? Що є обов'язковим, а що бажаним?

5. Робота в групах. Уявіть себе власниками та власницями бізнесу, обговоріть ситуацію «Реклама, що продає», поміркуйте про можливі наслідки й те, які рішення ви ухвалите. За потреби використовуйте підказки у фінансовому щоденнику (завдання «Відповідальний бізнес»).

«Реклама, що продає»

Умова Компанія продає протеїнові 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.



6. Виконай завдання «Пластикове пакування» та «Гонитва за відгуками» у фінансовому щоденнику.

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 ЗНАЇЬ



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** — зокрема, 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** — 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 з метою підвищення його позитивного впливу на суспільство й 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 вибирають 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.



ENVIRONMENT SOCIAL GOVERNANCE

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, підприємниці, 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 дізнайся в **е-додатку** (11. Додатково_1).



7. Назви державні установи, які опікуються підприємництвом. Обговоріть у парах, яку роль відіграють ці державні органи в діяльності підприємств.
8. Виконай в **e**-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.

Установа / Платформа	Послуги та можливості для підприємця
Дія (портал, застосунок)	<ul style="list-style-type: none"> • Реєстрація ФОП онлайн • Електронні довідки • Ліцензії, звіти, податки онлайн
Офіс з розвитку підприємництва та експорту	<ul style="list-style-type: none"> • Консультації з виходу на зовнішні ринки • Підтримка у розвитку бізнесу та експорту • Навчальні програми

Установа / Платформа	Послуги та можливості для підприємця
Фонд розвитку підприємництва	<ul style="list-style-type: none"> Підтримка розвитку мікро-, малого та середнього підприємництва (ММСП) в Україні на основі доступних програм фінансування
Державна служба зайнятості	<ul style="list-style-type: none"> Допомога в пошуку кадрів Програми перекваліфікації Грантові ініціативи для бізнесу
Кабінет Міністрів України	<ul style="list-style-type: none"> Забезпечення розроблення і виконання загальнодержавних програм економічного та соціального розвитку й політик у сфері бізнесу Реалізація реформ та дерегуляцій
ОДА / РДА в містах обласного значення	<ul style="list-style-type: none"> Ліцензування, реєстрація місцевого бізнесу Місцеві програми підтримки — гранти, пільгові кредити
Виконавчі органи селищних / міських рад	<ul style="list-style-type: none"> Місцеві дозволи, спрощена реєстрація Оренда приміщень, інформаційна підтримка
ЦНАП	<ul style="list-style-type: none"> Централізоване оформлення документів (реєстрація, ліцензії, паспорти)
Нотаріуси	<ul style="list-style-type: none"> Завірення договорів, довіреностей, передача прав власності
Міністерство цифрової трансформації України	<ul style="list-style-type: none"> Онлайн-сервіси для створення бізнесу Платформи для цифрового документообігу
Міністерство економіки, довкілля та сільського господарства України	<ul style="list-style-type: none"> Формування та реалізація державної політики з розвитку підприємництва в Україні
Держстат	<ul style="list-style-type: none"> Статистичні дані про розвиток різних галузей економіки, доходи та витрати споживачів, демографію Аналітика для бізнес-планування

Установа / Платформа	Послуги та можливості для підприємця
Державна податкова служба України	<ul style="list-style-type: none"> • Реєстрація платника податків • Податкові звіти, консультації, субсидії / пільги

ДОСЛІДЖУЮ



9. Ознайомся в **Е-ДОДАТКУ** з історією Олени, яка хоче бути підприємцею (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 ознайомився / ознайомилась із кредитними та фінансовими договорами й 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, якої 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 з основних інструментів професійного спілкування, який допомагає досягати порозуміння, ухвалювати 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 проекту, 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.** Формулою запити чітко й 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.

Детальніше про ділове листування дізнайся в **е-додатку** (11. Додатково_2).

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 та 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 відповідальний бізнес батькам або близьким, друзям і знайомим?

Усі 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.

Артем КОРНЕЦЬКИЙ,

доктор філософії, доцент Українського католицького університету,
співзасновник та керівник освітньої організації School of ME,
що впроваджує проекти з соціального, шкільного та креативного підприємництва.

«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 і ученицям, які створили власне шкільне підприємство в Україні чи у світі, щодо обміну досвідом з ними.

ВЛАСНА ДУМКА

- 7 Пригадай історію американської попспівачки 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. Розробить концепцію шкільного підприємства, враховуючи шкільні умови, доступні ресурси, команду та цільову аудиторію. Використовуйте шаблон у фінансовому щоденнику. Презентуйте 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'явилася 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.



Стів ДЖОБС,
засновник Apple

“Коли мені не вистачало грошей, я сів думати, а не біг шукати роботу, бо ідеї – то найбільший капітал.”

ДОСЛІДЖУЮ



1. Обговоріть у класі, що потрібно, щоб почати власну справу. Проаналізуйте інфографіку. Які кроки необхідні, щоб запустити стартап?

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 і 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 ікігай?

Ікігай – старовинне японське поняття, що означає відчуття власного призначення в житті, буквально – «причина жити».

Ікігай являє собою баланс між тим, що ти любиш, у чому ти сильний / сильна, що потрібно світу і за що можна отримати винагороду.

- Ознайомся з прикладом застосування методу ікігай у фінансовому щоденнику (завдання «Ікігай Андрія»).

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-замовлення книжок, а весь склад розміщувався на столі в гаражі Джеффа. Коли хтось замовляв книжку, він просто йшов у книгарню, купував

її і відправляв 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 Знайти 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. Ще детальніше 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 існують основні види підприємництва. Які підприємства й 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 й покупцями, фінансові компанії надають кредити, інвестують або страхують тощо.

Вид діяльності бізнесу відповідає на питання «Що ми робимо?», відображаючи сферу й суть роботи компанії чи підприємства.

Для кожного бізнесу важливо знати відповідь на питання: «Як ми на цьому заробляємо?». Мовою підприємців це і є бізнес-модель.

Бізнес-модель – це конкретний спосіб, у який 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
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 у різних виробників, формує асортимент і перепродає гуртом
Роздрібний торговець	Купує гуртом у дистриб'ютора або виробника, продає в роздріб 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 роздрібною 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 й отримує її протягом певного часу (місяць, рік)
Фріміум	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 (завдання «Основні типи бізнес-моделей»).



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 **e**-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 (завдання «Як описати підприємство»).

- Де можна знайти реєстраційні дані про підприємство?

5. Виконай в **e**-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.

ЄДР – це велика електронна база даних, де зберігається вся інформація про ФОП, юридичних осіб (ТОВ, АТ тощо), громадські організації.

Виписка з ЄДР	Витяг з ЄДР
<p>Це автоматично згенерований документ (електронний), у якому є всі дані про підприємця або компанію — наприклад, адреса, форма діяльності, прізвище ФОПа тощо.</p> <p>Така виписка потрібна для банку, партнерів або для участі в тендерах. Виписка видається автоматично одразу після реєстрації чи зміни даних</p>	<p>Може бути і паперовий, і електронний варіант.</p> <p>У ньому вказано актуальну інформацію на певну дату або результат пошуку за конкретними критеріями (наприклад, ПІБ, ЄДРПОУ, назва компанії).</p> <p>Витяг замовляється тоді, коли потрібно підтвердити інформацію, наприклад, банку чи партнеру. Можна вказати, за яку дату тебе цікавлять дані</p>

Розпорядником ЄДР є Міністерство юстиції України, на офіційному вебсайті* якого за адресою здійснюється безкоштовний пошук відомостей у ЄДР (за фізичною особою – підприємцем, юридичною особою, відокремленим підрозділом юридичної особи) та перегляд інформації про види їхньої 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, які зазначені 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 вибрати. 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 Василівни з попереднього параграфа (завдання 11.4 в **е-додатку**) щодо надання консультації про вибір системи оподаткування та КВЕД у фінансовому щоденнику, (завдання «Лист із податкової»).
- Виконай в **е-додатку** завдання 12.4. Відповіді запиши у фінансовому щоденнику завдання «Секції КВЕД»).

ДОСЛІДЖУЮ



- 6. Обговоріть у класі, чи знайомий вам метод створення ідей «мозковий шторм» і що ви про нього знаєте.
- 7. Виконай в **е-додатку** завдання 12.5.

* <https://stat.gov.ua/uk/page-contents/klasifikatsiya-vydiv-ekonomichnoyi-diyalnosti-kved>



Мозковий штурм

“**Найкращий спосіб отримати хорошу ідею** – згенерувати багато ідей.”

Лайнус ПОЛІНГ, двічі лауреат Нобелівської премії: з хімії (за дослідження природи хімічного зв'язку) та 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
одне 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 дозволить легально працювати, залучати партнерів, інвесторів і кредиторів та із 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 бізнес-ідеї 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 Виконай в **е-додатку** завдання 12.6. Упізнай бізнес-модель.
- 5 Проаналізуй підприємства у своєму населеному пункті. Використовуй дані з відкритих джерел.

СТВОРЕННЯ

- 6 Створи ікігай, як перетворити своє хобі на додатковий зарібок. Записи зроби у фінансовому щоденнику (завдання «Мій ікігай»).

ВЛАСНА ДУМКА

- 7 Чи всі люди можуть вигадувати щось нове? Як можна розвинути цю навичку? Як пов'язані творчість та підприємливість?

ВПРАВИ ДЛЯ ДОМАШНЬОЇ РОБОТИ

Виконайте проектну 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



Не забувайте, що велич вашої компанії залежить не від однієї людини, а від якості вашої команди



Білл ГЕЙТС,

американський бізнесмен, інвестор, письменник, філантроп, засновник корпорації, співголова Фонду Білла і Мелінди Гейтсів

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 із часом проросло в потужну глобальну компанію.



- Більше про місію, візію та цінності Microsoft читай у фінансовому щоденнику, завдання «Знайомство із Microsoft».



ДОСЛІДЖУЮ



1. Виконай в **е-додатку** завдання 13.1. Відгадай компанію за її місією.
2. Виконай в **е-додатку** завдання 13.2.



СКАРБНИЦЯ ЗНАНЬ



Навіщо сучасним компаніям потрібні місія та візія?

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 й бачення майбутнього всі тягтимуть у різні боки.

Що таке місія, або як пояснити, чому твоя справа існує?

Місія підприємства – короткий опис того, що робить компанія, для кого та з якою метою.

Це як відповідь на запитання: Хто наші клієнти? Що ми їм пропонуємо? У чому сенс нашої справи?

«Я думаю, що багато людей помилково вважають, що компанія існує просто для того, щоб заробляти гроші. Хоча це важливий результат існування компанії, нам потрібно знайти справжні причини нашого існування... Мету, яка повинна тривати щонайменше 100 років. Вона — як дороговказна зірка на горизонті».



Девід ПАКАРД, американський підприємець, співзасновник компанії Hewlett-Packard

Що таке бачення — і як уявити, куди ви прагнете?

Бачення – 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 візії Disney, однієї з найбільших корпорацій індустрії розваг у світі:

«Бути найнадійнішим брендом для сімейного відпочинку у світі».

Така візія надихає персонал компанії не просто створювати мультфільми чи парки розваг, а дарувати сім'ям з усього світу відчуття радості, безпеки та довіри.



У чому різниця між місією та візією?	Місія	Візія
Про що це	Про теперішню діяльність	Про майбутнє
Відповідає на запитання	Чому ми тут? Що ми робимо?	Куди ми прагнемо дійти? Якими ми бачимо себе в майбутньому?

У чому різниця між місією та візією?	Місія	Візія
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?



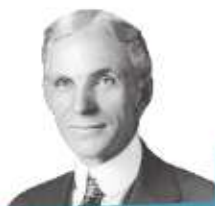
Мері Кей ЕШ,

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 в 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 одним. Результати дослідження довели, що **рівноправність і повага** щодо 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 запитання, висловлювати ідеї, навіть помилятися. Це створює довіру й відчуття захищеності.

Надійність

Кожний працівник виконує свою частину роботи вчасно й бере на себе відповідальність за результат. Є впевненість, що колеги теж не підведуть.

П'ЯТЬ 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 ухвалення 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 дружню атмосферу та організовано рухатися до мети. Члени команди спільно планують роботу, розв'язують проблеми й ухвалюють рішення разом. Вони потребують одне одного для того, аби успішно втілити спільний проект.

Які цінності допомагають побудувати дружню й відповідальну команду?

Корпоративна культура – це практичне втілення місії, візії та цінностей у повсякденному житті компанії: у традиціях, правилах, стилі спілкування та атмосфері.

Цінності підприємства – це головні правила, якими керується команда в 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 в 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 поведінкою, яка і визна-



Офіс Гугл

чає, як люди працюють разом. Корпоративну культуру можна побачити, почути та відчувати через те, як співробітники компанії вітаються одне з одним у коридорах, посміхаються, як проводять зустрічі, чи вчасно їх починають, чи вільно висловлюють свою думку.

Наприклад, у Google корпоративна культура менш формалізована, працівники можуть вільно висловлювати думки, немає суворого дрес-коду, облаштування офісів сприяє креативності. Це створює середовище, де кожен почувається вільно й може генерувати нові ідеї.

- Виконай в **е-додатку** завдання 13.3.

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?

Основні бізнес-процеси

Підготовка виробництва	Виробництво товару	МАРКЕТИНГ	HR
ВИРОБНИЦТВО		Аналіз ринку	Корпоративна культура
Організація торгової точки	Пакування	Реклама	Залучення персоналу
		Формування ціннісної пропозиції	Навчання персоналу
Пошук клієнтів		ФІНАНСИ	PR
ПРОДАЖІ		Фінансова звітність та облік	Організація публічних заходів ЗМІ
Продажі товарів або послуг			

6. Ким ти хотів би/хотіла би працювати? Уважно ознайомся з переліком посад, які можуть бути в компанії. У фінансовому щоденнику прочитай опис, хто може підійти на цю посаду (завдання «Перелік посад»). Обери посаду, яка тобі цікава. Обґрунтуй свій вибір.

Директор/директорка або генеральний менеджер/генеральна менеджерка	Адміністративний менеджер/адміністративна менеджерка, секретар/секретарка	Фінансовий менеджер/фінансова менеджерка
Менеджер/менеджерка з маркетингу	Менеджер/менеджерка з комунікацій	Менеджер/менеджерка з виробництва
Менеджер/менеджерка з продажів	Менеджер/менеджерка із закупівель	Менеджер/менеджерка з персоналу

7. Визнач свої сильні риси та особисті якості для працевлаштування. Пройди самотестування у фінансовому щоденнику (завдання із самотестування «Мої суперсили»). Поміркуй, які твої сильні сторони, навички та вміння допоможуть тобі досягнути успіху на обраній посаді.



Бізнес-процеси – це ті процеси, які 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. Менеджер / менеджерка з виробництва

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. Менеджер / менеджерка з маркетингу

Досліджує ринок, вивчає потреби клієнтів та тренди, створює стратегії просування. Завдяки йому / їй компанія вчасно реагує на зміни в попиті.

3. Менеджер / менеджерка з комунікацій (PR)

Вибудовує зовнішню комунікацію із клієнтами, конкурентами, медіа. Разом з маркетологами запускає інформаційні кампанії, створює позитивний імідж бренду.

4. Менеджер / менеджерка 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. Менеджер / менеджерка з продажу

Організовує процес продажу (онлайн або офлайн), спілкується з клієнтами та укладає угоди. Від нього / неї залежить прибуток компанії.

6. Менеджер / менеджерка 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 старту, коли засновники компанії разом працюють в одному кабінеті або навіть гаражі, питання вибору конкретної структури управління не виникає.

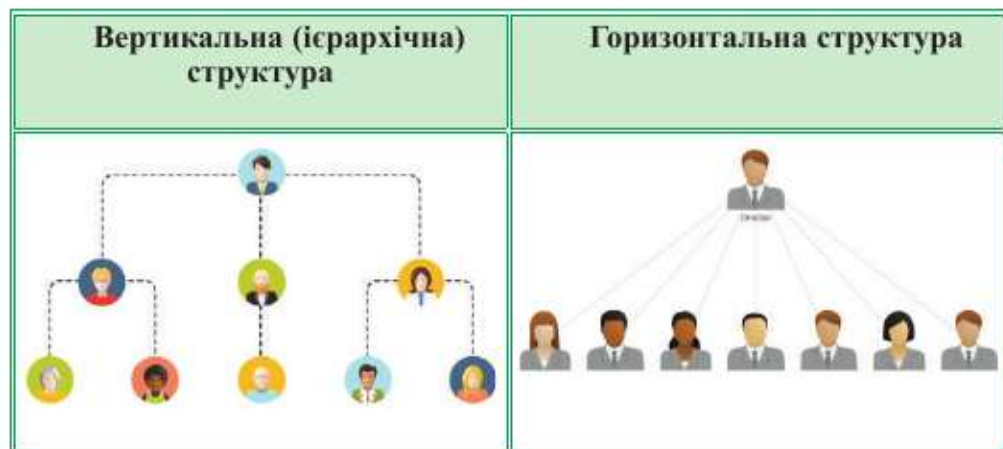
Щойно збільшується кількість співробітників, бізнес переходить у стадію впевненого зростання — без вибору вдалої структури управління все піде шкереберть. Щоб цього уникнути, потрібно продумати організаційну структуру підприємства.

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 підрозділами 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** й **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 / директорка (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 ухвалює керівництво.
- ✓ Проміжна ланка — це керівники відділів, бригадири, менеджери. Вони виконують, зокрема, роль посередників між робітниками та керівництвом.



Плюси: чіткий порядок, легко планувати та контролювати роботу.



Мінуси: рішення можуть прийматися повільно, ініціатива «знизу» може не враховуватися, 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: IT-компанії (розробники комп'ютерних ігор чи мобільних застосунків). Там потрібно швидко реагувати на зміни в роботі, бути креативними, а зайва бюрократія тільки заважає.



Плюси: швидке ухвалення рішень, менше бюрократії, працівники можуть виявляти більше ініціативи.



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 у 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 служби зайнятості, який допомагає шукачам роботи 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 планувати розвиток 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 чітким: контакти, освіта, досвід (навіть волонтерство, навчальні проекти), вміння, володіння мовами, додаткова інформація.



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.





Як знайти гарну компанію та можливості для стажування?

Пишіть безпосередньо в компанії, відвідайте «ярмарки вакансій», сайти та 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 проєктів, результати «було — стало» чи інші досягнення, наприклад пройдені курси, знання іноземних мов чи участь у гуртках або спортивні досягнення. Це робить твою розповідь більш переконливою.



Пам'ятай, на співбесіді не лише обирають тебе, а й ти обираєш роботодавця.

На жаль, на ринку працевлаштування не всі компанії є добропорядними — трапляються й шахраї. Їхня мета — заволодіти твоїми персональними даними або грошима.

Як уберегтися 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 / стала жертвою шахрайства — негайно звернися до банку та подай заяву до кіберполіції.*

Більше про те, як захистити свої гроші, — на сайті #ШахрайГудбай.**

- Поміркуй, у якій компанії тобі цікаво пройти стажування і чого навчитися. Пошукай її сайт та сторінки в 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 візію, 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 найамбітіозніші 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 візія?
- 2 Чим команда відрізняється від групи людей?

РОЗУМІННЯ

- 3 Які три переваги має компанія з чітко визначеними місією, візією та цінностями?
- 4 Що таке командні цінності й 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, в багато разів більші за власну масу. Очевидно, мурахи не могли б зробити цього поодиночі. Вислов свою думку, як командна робота впливає на загальний успіх.

ПОЛИЧКА ЗНАНЬ

А. Грант. «Давати і брати»



ВПРАВИ ДЛЯ ДОМАШНЬОЇ РОБОТИ



Командна робота. Формування місії, візії та цінностей стартапу. Виконай згідно з інструкціями у фінансовому щоденнику.

§ 14. Продукт, який купують

ФІНАНСОВИЙ ПАЗЛ



Чому одні товари й послуги люди купують охоче, а — 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?

Австралійка Мелані Перкінс, співзасновниця і генеральна директорка Canva, на власному прикладі довела, що наполегливість — ключ до успіху. Пояснення вона сформулювала у вигляді ціннісної пропозиції.



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, послугами якої користуються сотні мільйонів людей у всьому світі.

ДОСЛІДЖУЮ



1. Поміркуйте й обговоріть, чи доводилось вам що-небудь продавати. Чи завжди продажі були успішні?
2. Порівняй, у якому б випадку ти швидше погодився / погодилася щось купити.

Товар на продаж	Варіант 1	Варіант 2
	Купіть хороші меблі!	Наші меблі допомагають людям, які хочуть облаштувати будинок стильно та недорого, завдяки готовим рішенням та простому самостійному збиранню.

Товар на продаж	Варіант 1	Варіант 2
	Класний мобільний телефон, купуй!	Наші пристрої допомагають людям, які цінують простоту та інновації, працювати і спілкуватися ефективніше завдяки інтегрованій екосистемі та інтуїтивному дизайну.
	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.

СКАРБНИЦЯ ЗНАЇЬ



Що потрібно знати, щоб продати товар або послугу?

1) Чому люди щось купують?

Потреба – це відчуття браку чогось, що є необхідним для людини чи організації.

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 купують 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 — усього, що допомагає 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 автобусом, велосипедом, автомобілем, потягом чи літаком.

Товари за строком використання:

одноразового використання

(їжа, напої)

довготривалого використання

(житло, транспорт, медіа, одяг)

Крім товарів, існують ще й послуги.

Послуга – це дія, вчинок, що дає користь, допомогу іншому.

Споживач – людина, яка, купує, замовляє, використовує або має намір придбати чи замовити товар чи послугу для власних потреб.

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 люди, для яких створено продукт (товар чи послуга) і чия потреба може бути задоволена завдяки цьому продукту.

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 в нього є «болі» (незручності чи проблеми); які вигоди він хоче отримати; як правильно з ним спілкуватися — через рекламу, в магазині, в 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 й 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, які розв'язують проблему. Таке рішення оформлюється у вигляді «ціннісної пропозиції».

Біль (pain) — проблема, яка заважає людині, викликає незручність чи дискомфорт. Це 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 створено продукт

Проблема/потреба -
що саме «долить» 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 / вигоді].

- Прочитай приклад аналізу ціннісної пропозиції IKEA у фінансовому щоденнику (завдання «Ціннісна пропозиція IKEA»).

- Розроби ціннісну пропозицію для стартапу у фінансовому щоденнику (завдання «Ціннісна пропозиція»). Використовуй підказки та інструкції.



Порада на мільйон!

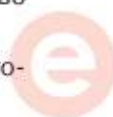
Необхідно продавати не товар, а ту вигоду, що отримує клієнт, який купить цей товар.



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. Ознайомся в **е-додатку** із цінами та позиціонуванням одного й того самого товару в різних компаній (завдання 14.1). Проаналізуй, 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 зроби-

ти булочку, треба купити борошно, дріжджі, інші інгредієнти, оплатити роботу пекаря, електроенергію для печі тощо. Усе 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 період 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 узимку.
- ✓ **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 вироб-

ництво. 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 зменшуються податки для фермерів, вони можуть продавати свій товар дешевше.
- ✓ **Природні катастрофи чи війни:** під час посухи врожай пшениці зменшується — хліб дорожчає.
- ✓ **Конкуренти:** якщо в 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.

Закон попиту і пропозиції — один із основних законів ринкової економіки. Коли **попит і пропозиція** перетинаються, утворюється

рівноважна ціна. Отже, закон попиту і пропозиції допомагає сформувати справедливую ціну на товари чи послуги (с. 180–181).

✓ Ціна не вигадана продавцем, а формується 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 охочих 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 швидко псуються.



Коли товари отримують рівноважну ціну, за якою покупці готові їх купувати, а продавці / продавчині продавати, говорять, що спрацювала так звана «невидима рука» ринку.

Це поняття ввів у XVIII ст. Адам Сміт — шотландський економіст і один із засновників сучасної економічної теорії, автор книги «Дослідження про природу та причини добробуту націй».

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 охочих 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.



Продавчиня Б бачить можливість вийти на ринок і продає товари за нижчою ціною, щоб залучити покупців Продавця А.

Оскільки ціни у Продавчині Б нижчі, покупці йдуть до неї.

Покупці зменшують свої покупки, оскільки ціни надто високі.





Продавець А
30 грн

Продавчиня Б
30 грн

Продавець А трохи знижує ціну, щоб повернути покупців і конкурувати з Продавчиною Б.

Продавчиня Б бачить, що може трохи підняти ціни, і її товар усе одно матиме попит.

Товари знайшли рівноважну ціну, за якою покупці готові купувати, а продавці продавати. Спрацювала так звана «невидима рука» ринку, і тепер ринок перебуває в рівновазі.

Чому ціни в магазинах відрізняються?

Цінова політика підприємця – це план компанії: як встановлювати ціну, які робити знижки, як пропонувати оплату (готівкою, картою, в розстрочку / оплатою 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 товар якнайдешевше.

Як визначити, що встановлена ціна вигідна для бізнесу?

Ціна напряму впливає на прибуток:

- ✓ Якщо ціна занижена → дохід не покриє витрат → збитки.
- ✓ Якщо ціна завищена → 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.

$\text{Дохід} = \text{Ціна} \times \text{Кількість проданих товарів / послуг}$

Прибуток — це те, що залишилося після покриття всіх витрат із доходу.

Прибуток = Дохід – Витрати

Важливо, щоб бізнес приносив прибуток, тобто був прибутковим. Це ключова ознака його життєздатності.

Прибуток після сплати податків називається **чистим прибутком**.
Більше про звітність підприємств у § 16.

- Виконай в -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.

Вона допомагає зрозуміти, хто її клієнти, чого вони хочуть, як вигідно виділити свій продукт серед продуктів-конкурентів і які інструменти використати для

Як реалізувати?

Щоб реалізувати свою маркетингову стратегію, компанії використовують набір інструментів, який називається **маркетинг-мікс**. Один з 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 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 й 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 й пояснити, чому саме продукцію цієї компанії варто купити.

Важливо, щоб усі складники 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 завдання «Маркетингова стратегія: крок за кроком» у фінансовому щоденнику.

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 **е-додатку** завдання 14.4.



Які існують 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.

- Ознайомся з методами успішних продажів у фінансовому щоденнику (завдання «Методи успішних продажів»).



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 хвилюватися, 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 про ціннісну пропозицію 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 **e**-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 завдання «Переконай покупця».

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». Визнач основні елементи маркетингової стратегії для власного стартапу. Виконай завдання у 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 з підписниками в 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 про-

дукту 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 однокласницям, 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 / клієнток і навіть конкурентів / конкуренток.

Анкетування — це створення опитувальника зі зрозумілими запитаннями для збору 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 вибереш — 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 учнівство обирає шоколадне печиво замість фруктового — це підказка, куди рухатися.



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 із 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 збільшення попиту та продажів.

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 в 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!



Я — Аліса, мені 35 і я **бренд-менеджерка**. 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!



Привіт! Мене звати Олена, мені 29 років і я **маркетологиня**. Я закінчила економічний університет і вже шість років працюю в 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, відкривати щось нове про поведінку людей, досліджувати, який і як вони роблять вибір. Щоб бути хорошою маркетологинею, варто поєднувати в собі риси психологині й аналітикині, а також розвинену креативність.



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 заїде.

Моє завдання зробити так, щоб **бренд був живим, близьким і зрозумілим**. Треба добре писати, знати тренди, любити креатив. І звичайно, бути «в темі» соцмереж.



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 прийним. 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 викладено наші товари. Я маю зробити так, щоб коробки з цукерками були в найвигіднішому місці — там, де їх побачать усі. 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 їзджу магазинами та аптеками 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, їзджу машиною (так, посвідчення водія, потрібне 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 й корисні соки на розлив на шкільному подвір'ї: маленький стаканчик коштує 15 грн, а великий — 25 грн. Щоб збільшити прибутки й купити більш потужну соковилку, треба збільшити продажі у великих стаканчиках. Як це зробити? Використовуйте 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 учених згодом підхопили інші економісти, зокрема Річард Талер — головний популяризатор поведінкової економіки, та Ден Аріелі — ізраїльський учений 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 ухвалюють неідеальні, нелогічні або 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 неї знижка 70 %?

Класична економіка говорить: люди — розумні й завжди прагнуть максимальної вигоди. За це їх учені називали *еконами*. Річард Талер говорить про те, що, на думку «традиційних» економістів, люди схожі на Спока з фільму «Зоряний шлях». Це раса інопланетян, яка відзначається раціональним підходом і відсутністю емоцій.



А поведінкова економіка каже, що люди — не роботи. Ми маємо емоції, звички, страхи та «дивні» реакції. Таких людей Талер 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»?

Ефект приманки (або «асиметрична перевага») в маркетингу — це тактика ціноутворення, коли споживачам пропонують три варіанти товару чи послуги замість двох (дорогого та дешевого).

Третій варіант (приманка) є менш привабливим, щоб штучно підвищити цінність одного з двох основних варіантів, роблячи вибір на користь дорожчого варіанту вірогіднішим і часто прибутковішим для продавця.

Споживач порівнює цей «негідний» варіант з основним, який здається 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, найімовірніше, 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 «Аналіз брендів» 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 з покупцем.

Наприклад, біла футболка може коштувати 300 гривень у H&M і 15 000 гривень у Guccі. Різниця не завжди у якості — часто вона в силі бренду. Guccі асоціюється з престижем і модою, високою ціною. H&M, натомість, пропонує доступність, зручність та 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 чують 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.

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 пропозиції.



Що таке брендинг?

Брендинг – це процес створення та розвитку 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, пакування, 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 вмотивовано працювали над їх досягненням.

Брендування – розробка зовнішнього вигляду бренду: логотипа, фірмових кольорів, шрифтів, стилю і графічних елементів.

Брендування — це частина великого процесу брендингу. Наприклад, це може бути розміщення вивісок на магазинах або логотипа на продукції компанії — на фут-

болках, 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. Виберіть 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 в назві бренду?

■ Запишіть коротке повідомлення у фінансовому щоденнику, завдання «Бренди в соціальних мережах» (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.

Назва має бути легкою, цікавою і такою, що викликає позитивні асоціації.

Назва, яку запам'ятають усі.

Щоб створити цікаву назву, в нагоді стане штучний інтелект.

Звісно, штучний інтелект — не єдиний спосіб, класичним методом є мозковий штурм у команді.

Наприклад: НБУ хотів почати випускати газету з фінансової грамотності для людей старшого віку. Назву для газети довго придумували і ШІ запропонував декілька влучних варіантів для її назви. НБУ протес-

Назва – перше, що чує і запам'ятовує клієнт.

тував їх серед своєї цільової аудиторії і зупинився на назві «Фінансова мудрість».

Логотип – це «обличчя» бренду.

Він може бути символом, малюнком чи особливим шрифтом, що одразу викликає впізнаність.

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 за допомогою штучного інтелекту — технології, що допомагає генерувати ідеї, створювати логотипи та вибирати кольори швидко й легко.

- Робота в парах. Доберіть назву та продумайте фірмовий стиль для власного стартапу. Виконайте згідно з інструкціями у фінансовому щоденнику (завдання «Брендування стартапу»).

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 в соціальних мережах, де є потенційні клієнти та клієнтки, щоб розповідати 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?

ПЕРЕВІР СЕБЕ



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 (завдання «Маркетингове дослідження»).



ВЛАСНА ДУМКА

- 7 Чи погоджуєшся ти з думкою, що твоя репутація — це теж бренд? Наведи приклади зі свого досвіду або життя відомих людей.

ПОЛИЧКА ЗНАНЬ

- С. Левітт, Дж. Дабнер. «Фрікономіка. Зворотний бік усього на світі»
- Д. Аріелі. «Передбачувана ірраціональність»



Коли ми зрозуміємо, коли й 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 або для себе як експертів/експерток згідно з інструкціями у 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 Найтінгейл 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 врятували тисячі життів. У 2020 році компанія Mattel зробила ляльку Barbie в образі Флоренс, щоб нагадати: справжня сила — в умінні думати, рахувати та діяти.

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 підхід 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 готовий / готова ти віддати частину власності у своїй компанії.

На старті важливо знайти гроші, щоб запустити хоча б 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 безвідсоткові 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 гроші, які надають фізичним особам, організаціям чи бізнесам для реалізації певного проекту, і їх не потрібно повертати.

КРАУДФАНДИНГ

Що це?

ЗБІР КОШТІВ ВІД БАГАТЬОХ ЛЮДЕЙ



✓ Краудфандинг

Щоб отримати кошти, треба запропонувати ідею, яка дійсно зацікавить людей. Наприклад, стартапи, які дадуть змогу забезпечити робочими місцями людей з інвалідністю. Або цікаві заходи, що сприяють розвитку спільноти.

Краудфандинг – це спосіб зібрати гроші на проєкт від великої кількості людей, зазвичай через онлайн-платформи.

✓ Бізнес-янгели

Бізнес-янгели (приватні інвестори) – це заможні люди, які вкладають кошти 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 разом з відсотками, навіть, якщо бізнес-ідея провалиться.

✓ Бізнес-акселератори та інкубатори

Бізнес-акселератори – це інтенсивні програми для швидкого зростання вже сформованих стартапів.

За їх допомогою можна залучити значні ресурси, корисні зв'язки та підвищити репутацію свого стартапу.

Бізнес-інкубатори допомагають стартапам на ранньому етапі створити з ідеї життєздатну модель бізнесу.

✓ Венчурні фонди

Венчурні фонди – це інвестиційні компанії, що вкладають великі суми у швидкозростаючі стартапи.

✓ Вихід на IPO

Вихід на IPO (первинне публічне розміщення акцій) допомагає залучити кошти від великої кількості інвесторів.

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, зокрема, бізнес-план і фінансову звітність.

■ Виконай в -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 також чи є наш бізнес прибутковим або збитковим. Ця інформація допомагає мені вирішувати, які підприємницькі рішення ухвалювати.

✓ У Балансі (Форма 1) я бачу, скільки коштів вкладено у виробництво, скільки їх 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 дивлюся 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 чи має вона 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, податківниця

“ Мене цікавить, чи компанія чесно сплачує податки. Я працюю зі звітністю про фінансові результати (Форма 2) та зв'язую її з даними балансу. Прибуток має відповідати заявленим доходам і з нього повинен бути сплачений податок на прибуток. Сплачувати податки важливо, бо саме вони 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 розрахувати за всіма платежами та кредитами.

Бухгалтерський облік – це фіксація всіх операцій підприємства (доходів, витрат, активів, зобов'язань) на підставі первинних документів.

Це основа для складання фінансової та інших видів звітності, його повинні вести всі 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 ухвалення 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 ухвалення 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.

Показує,

- ✓ що підприємство має (активи): гроші, обладнання, запаси;
- ✓ 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 в тебе є 500 грн на рахунках у 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, проектів);
- ✓ 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
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 16.2.





Що таке бізнес план?

Бізнес-план – це документ, який описує бачення розвитку бізнесу.

Він окреслює загальну мету компанії та конкретні кроки для її досягнення.

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

Опис бізнес-ідеї
↓
ЩО МІСТИТЬ?
↑
Організація та управління

Маркетингові плани
↑
Фінансові прогнози
↑
Аналіз ринку
↑
Потреба у фінансуванні

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

Назва	Сума (грн)	Тип витрат	Поділ на 1 свічку
Пакування	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 / понесла, щоб створити одиницю продукту.

Для спрощених розрахунків собівартості однієї одиниці продукції часто беруть до уваги лише змінні витрати. Постійні витрати враховуються окремо, зокрема, коли визначають, скільки продукції потрібно продати, щоб покрити всі витрати та не мати збитків (точка беззбитковості).

Наприклад, ти хочеш продавати свічки за ціною 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 за ціною 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:

$$\text{Точка беззбитковості (в одиницях)} = \frac{\text{Постійні витрати}}{\text{Ціна за одиницю} - \text{Змінні витрати за одиницю}}$$

Ціна за одиницю — за скільки продається продукт.

Постійні витрати – витрати, які не залежать від кількості вироблених товарів (оренда, зарплата персоналу, обладнання).

Змінні витрати на одиницю (або собівартість) – витрати, які прямо залежать від виробництва кожної одиниці (сировина, пакування, доставка).

Вони залишаються однаковими, скільки б свічок ти не зробив / зробила (одну чи сто).

Наприклад, що більше свічок ти робиш, то більше потрібно воску, пакування, роботи.

Навіщо знати точку беззбитковості?

- 1) Щоб установити правильну ціну на продукти та послуги.
- 2) Підприємець бачить мінімальний 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 за ціною 80 грн кожна.

Точка беззбитковості (в одиницях) =
 $300 : (80 - 58) = 13,64$ (округлюємо до більшого цілого числа) $\rightarrow$ 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 уміння красномовства.

5. Засновник Apple вважається кращим оратором у світі бізнесу. Послухай в **е-додатку** (завдання 16.3) одну з промов Стіва Джобса (на вибір) та проаналізуй, що робить його промови особливими. Виконай в **е-додатку** завдання 16.3. Запиши зроби у фінансовому щоденнику, завдання «Секрети красномовства».



Секрети красномовства від Арістотеля

1. Захопи увагу аудиторії (Вступ)

Почни із 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 з 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 в 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 відчутти.

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 проєкту, яка має чітку мету: залучити інвестиції, знайти партнерів, отримати схвалення чи підтримку, зацікавити потенційних клієнтів.

Як підготуватися до пітчінгу?

Крок 1

Розумій свою аудиторію

Перед виступом постав 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 існують форми звітності? Звітність для бізнесу — це побажання чи обов'язок?

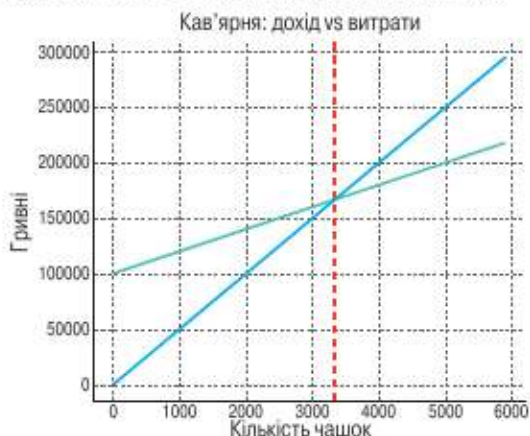
АНАЛІЗ

- 4 Проаналізуй графік та точку беззбитковості для кав'ярні та магазину з продажу футболік. Зроби висновки, що зображено на графіку. Оціни життєздатність запропонованих бізнес-моделей та допоможи встановити ціну на футболіки.

Кав'ярня

- ✓ Постійні витрати: 100 000 грн/місяць (оренда, зарплата, комуналка).
- ✓ Змінні витрати: 20 грн на одну чашку кави (кава, молоко, стаканчик).
- ✓ Ціна продажу: 50 грн. за чашку

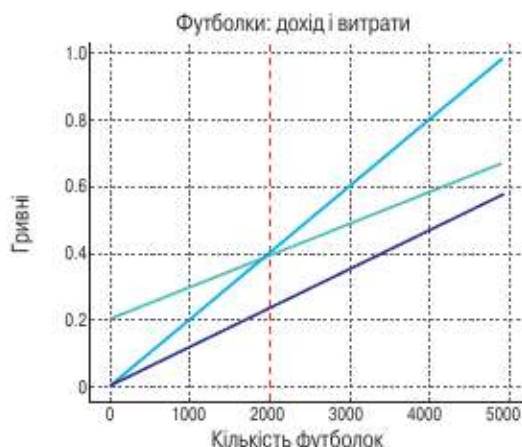
— Дохід
— Витрати
--- ТБ = 3333 чашок



Виробництво футболік (3000 штук)

- ✓ Постійні витрати: 200 000 грн/місяць.
 - ✓ Змінні витрати: 100 грн за одну футболіку (тканина, пошив, друк, пакування).
- Яку ціну обрати: 120 або 200 грн?

- Дохід (ціна 120 грн)
- Витрати
- Дохід (ціна 200 грн)
- ТБ = 3333 чашок



5 Виконай в **е-додатку** завдання 16.4.

СТВОРЕННЯ

- 6 Уяви, що ти з командою молодих підприємців/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 (завдання «Пітчінг для стартапу»).

ВЛАСНА ДУМКА

- 7 Чому власні заощадження є основою та передумовою власної справи?

Бізнес-план може бути простим – навіть на-
писаним на серветці!

Тіна ХЕЙ, підприємця та CEO Napkin Finance



ПОЛИЧКА ЗНАТЬ

- Т. Хей. «Фінанси на серветках: збагачуйте свій капітал за 30 секунд або менше»
- С. Вожжов. «Мрія на мільйон. Рушай у світ грошей та бізнесу»
- Д. Сенор, С. Сингер. «Країна стартапів»



ВПРАВИ ДЛЯ ДОМАШНЬОЇ РОБОТИ

Кейс-вправа «Стартап — від ідеї до пітчу». У команді розробіть бізнес-ідею — це може бути високотехнологічний стартап із завдання 6. Створіть для неї бізнес-план за шаблоном у фінансовому щоденнику та підготуйте п'ятихвилинний 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 донедавна вважалося фантастикою.

ДОСЛІДЖУЮ



1. Робота в парах. Обговоріть, чи доводилося вам брати участь у проектах. Хто їх організовував? Хто брав участь? Скільки тривав цей проект? Чи все вдалося? Чого ви навчилися?
2. Виконай в **e**-додатку завдання 17.1.



СКАРБНИЦЯ ЗНАНЬ



Що таке проект 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 проект. 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 підприємстві 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 з доступними ресурсами. Без проектного підходу навіть найкраща ідея може залишитися 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 проект через його складники?

Будь-який проект складається з базових елементів:

- ✓ **Назва проекту**
- ✓ **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 проект 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 джерела фінансування наявні?
- ✓ **Відповідальні**
Хто за що відповідає?
- ✓ **Ризики та способи управління ними**

Що може піти не так і як ми це відстежуємо та запобігаємо таким ризикам? Який план реагування у разі реалізації ризику?

✓ **Очікувані результати проекту та їх критерії (Key Performance Indicators, або KPI)**

Як зрозуміти, що проект успішний? Які показники про це свідчать?

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

Порада 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), із часом стає легко керувати й великими проєктами.



- Проаналізуйте в групах опис проєктів та визначте, чого бракує. Використайте чекліст ключових компонентів проєктного менеджменту, заповніть його у фінансовому щоденнику, завдання «Проектний менеджер».



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 у компанії.

Бюджет — 650 тис. грн — виділений на зовнішніх тренерів і розробку освітніх матеріалів. Програма має завершитися за 6 тижнів.

Отже, працюємо! Давайте всі долучимося.



Кейс «Оновлення бренду косметики»



РОЗПОВІДАЄ МАРКЕТИНГ-ДИРЕКТОРКА КОСМЕТИЧНОЇ КОМПАНІЇ

“ Колеги, ми готуємо велике оновлення нашого бренду. Наша мета — перетворити нашу продукцію на сучасний, стильний і екоорієнтований бренд.

Потрібно оновити пакування, логотип, кольори, сайт, а також створити фотопортфоліо для соціальних мереж.

Є команда: бренд-менеджер, дизайнер, копірайтер, контент-продюсер.

KPI — підвищення повторних покупок, зростання впізнаваності та охоплення в соцмережах. Старт лінійки — через 3 місяці. ”

ДОСЛІДЖУЮ



3. Виконайте в -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 з 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 у власника досвіду керування рестораном.
- ✓ 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 бути готовими до конкуренції.

- Зроби за зразком SWOT-аналізу для благодійного ярмарку «Майстерня тепла» у фінансовому щоденнику.



ДОСЛІДЖУЮ



- 4. Прочитай перелік справ підприємці та допоможи спланувати день.



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 лінійки продуктів, звіту перед інвесторами та внутрішнього аудиту. А ще — донька пані Ірини нещодавно пішла до першого класу, тож вона хоче приділяти доньці більше часу та підтримувати її у цей важливий період.

- Виконай у фінансовому щоденнику завдання «День із життя директорки».





Які інструменти проектного 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.

Розглянемо, як використовувати в проекті «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 проекту.

Також вона допомагає у ситуації, коли виникають труднощі або одночасно існує кілька 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 проекту на аркуші.

Крок 2 Оціни кожне за двома вісями: важливість (1–5) і терміновість (1–5).

Крок 3 Розмісти завдання у 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, дотримуватися строків та працювати злагоджено, як команда.

Таймлайн (Timeline) – це лінійна шкала часу з ключовими датами та контрольними точками, яку роблять на етапі планування (початок проєкту), щоб команда бачила, коли та що має бути готово.



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 затверджено дату). У 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 доводилося використовувати? Поміркуй, які з них найкраще підходять для планування навчання і які 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 погоджуєтеся ви з наведеною інформацією?



- Як змінилося ваше ставлення до помилок, як до можливості навчання?

Ми думаємо, що
невдача та успіх –
протилежності



Але насправді,
невдача – це
частина шляху до
успіху



Перед тим, як досягнути
успіху, потрібно стати
фахівцем / фахівчиною



Перед тим, як стати фахів-
цем / фахівчиною, потрібно
бути учнем / ученицею



Перед тим, як стати учнем /
ученицею, 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 зазнаєш невдачі, швидко навчаєшся*) — краще швидко перевірити ідею, ніж роками інвестувати 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.

МЕТОД «П'ЯТЬ ЧОМУ?»

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.

Як ставити запитання за методом «П'ять чому» читай у фінансовому щоденнику.



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 магичне число: інколи вистачає трьох запитань «чому?», а іноді потрібно сім-вісім. 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.

- Сплануй діяльність стартапу за допомогою діаграми Ганта. Виконай завдання в фінансовому щоденнику, завдання «Плануємо діяльність стартапу».



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



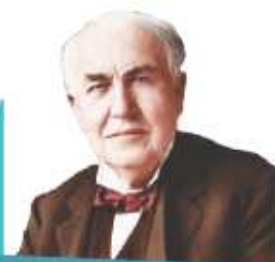
Поміркуй і дай відповіді на запитання.

- Що тобі вдалося зробити за урок?
- Що з опанованого ти будеш використовувати в житті?
- Що нового ти можеш розказати про проектний 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

ПЕРЕВІР СЕБЕ



ЗНАННЯ

- 1 Що таке проєкт? Які його основні складники?

РОЗУМІННЯ

- 2 Поясни своїми словами, як працює проєктний 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 Виконай завдання «SWOT-аналіз приватної школи» у фінансовому щоденнику. Запропонуй висновки, які можна зробити.

СТВОРЕННЯ

- 5 На вибір проведи персональний SWOT-аналіз або склади матрицю Ейзенгауера для справ на літо у фінансовому щоденнику (завдання «Мої плани на літо»).

ВЛАСНА ДУМКА

- 6 Як ти розумієш прислів'я «Не помиляється той, хто нічого не робить»? Чи погоджуєшся ти з ним? Вислов 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 проєкт — це може бути благодійна подія або звітний концерт за підсумками року. Використовуйте підказки у фінансовому щоденнику.

Предметний покажчик

Активи.....	85, 204	Краудфандинг.....	200	Поручитель.....	58
Акція.....	87	Кредит.....	56	Послуга.....	175
Ануїтет.....	121	Кредитна історія.....	65	Потреба.....	174
Банк.....	29	Кредитна спілка.....	75	Премія.....	100
Банківська ліцензія.....	29	Кредитний рейтинг.....	66	Прибуток.....	182
Банківська система.....	37	Кредитоспроможність.....	66	Проектний менеджмент.....	214
Безготівкові гроші.....	8	Криптовалюта.....	8, 90	Пропозиція.....	178
Бізнес-ідея.....	150	Купівельна спроможність грошей.....	10	Прості відсотки.....	35
Бізнес-модель.....	152	Ломбард.....	76	Реструктуризація боргу.....	82
Бізнес-план.....	206	Ломбардний кредит.....	76	Ризик.....	86
Біткоїн.....	91	Майнінг.....	91	Ринок капіталу.....	89
Блокчейн.....	90	Маркетинг.....	183	Рівноважна ціна.....	179
Боністика.....	23	Маркетингова стратегія.....	183	Самострахування.....	108
Борг.....	56	Мікрокредитні фінансові компанії.....	75	Складний відсоток (або капіталізація).....	44
Бренд.....	194	Мінімальна пенсія.....	114	Собівартість.....	207
Брендинг.....	194	Мінімально життєздатний продукт.....	151	Соціальне підприємництво.....	132
Бухгалтерський облік.....	203	Місія підприємства.....	160	Споживач.....	175
Бюро кредитних історій.....	66	Національний банк України (Нацбанк, або НБУ).....	107	Споживчий кредит.....	63
Валюта.....	13	Небанківські фінансові установи (НФУ).....	72	Стартап.....	150
Вартість кредиту.....	62	Недержавне пенсійне забезпечення.....	117	Статут.....	130
Вигодонабувач.....	103	Непідприємницька діяльність.....	137	Страховий стаж.....	115
Витрати.....	182	Неустойка.....	79	Страховик.....	103
Відсотки.....	35	НКЦПФР.....	94	Страховальник.....	103
Візія.....	160	Нумізматика.....	23	Страховання.....	100
Вкладник.....	35, 119	Обігові монети.....	24	Страховання життя.....	120
Готівкові гроші.....	8	Облігація.....	88	Строк депозиту.....	42
Грант.....	200	Облікова ставка.....	38	Товар.....	175
Гроші.....	6	Обмінний валютний курс.....	14	Товарні гроші.....	6
Грошова реформа.....	18	Організаційна структура підприємства.....	166	Торгова марка.....	194
Депозит.....	41	Оферта.....	34	Точка беззбитковості.....	207
Дохід.....	182	Офіційний валютний курс.....	14	Фінансова звітність.....	203
Електронні гроші.....	8	Пасиви.....	204	Фінансовий лізинг.....	76
ЄДР.....	155	Паспорт споживчого кредиту.....	67	Фінансовий моніторинг.....	33
Забезпечення.....	13	Пенсійне страхування.....	121	Фінансові послуги.....	30
Застрахована особа.....	103	Пеня.....	81	Фінансові продукти.....	30
Зношені банкноти.....	20	Підприємець.....	126	Фірмовий стиль.....	196
Інвестиційна стратегія.....	91	Підприємництво.....	125	Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО).....	49
Інвестиційні монети.....	24	Пітчінг.....	210	Фондова біржа.....	89
Інвестування.....	84	Платоспроможність.....	66	Франшиза.....	106
Індекс споживчих цін (ІСЦ).....	12	Поведінкова економіка.....	192	Цифрові гроші.....	8
Інфляція.....	12	Позичальник.....	36	Цільова аудиторія.....	175
Істотні умови кредиту.....	68	Позичання.....	56	Ціна.....	177
Кар'єрний радник.....	168	Попит.....	177	Цінності підприємства.....	163
КВЕД.....	156			Цінова політика.....	182
Клієнт банку.....	30			Шредінг банкнот.....	21
Команда.....	163			Штраф.....	79
Комерційне підприємництво.....	132			FOMO.....	78
Комплаєнс.....	33			SWOT-аналіз.....	216
Конкуренція.....	178				
Корпоративна культура.....	163				

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. Про фінансові послуги на різні випадки життя

§ 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.....	173
§ 15. Як відрізнитися?	187
§ 16. Гроші в бізнесі.....	198
§ 17. Плануй, дій, досягай	213

Навчальне видання

РОЛІК Вікторія Анатоліївна
ВОЙТИЦЬКА Леся Володимирівна
ТРИГУБ Олена Володимирівна

ПІДПРИЄМНИЦТВО І ФІНАНСОВА ГРАМОТНІСТЬ

Підручник для 9 класу
закладів загальної середньої освіти

Рекомендовано Міністерством освіти і науки України

Підручник відповідає Державним санітарним нормам і правилам
«Гігієнічні вимоги до друкованої продукції для дітей»

Редактор *О. Г. Трофімова*
Комп'ютерна верстка *Д. Д. Карачов*
Коректор *В. Д. Уреньова*
Дизайн обкладинки *Ю. В. Миргородська*

Формат 70 x 100 1/16.
Ум. друк. арк. 18,144 + 0,405 форзац.
Обл.-вид. арк. 15,50 + 0,69 форзац.
Наклад 109 746 пр.
Зам.

У підручнику використано зображення з сайтів таких авторів:
©uk.wikipedia.org: Julia Berezovska, museumoflondonprints.com, Von Government of India;
©freepik.com: alexdndz, ArthurHidden, dragonimages, freepik, Frimufilms, gstudioimagen, Harryarts,
infojannatulsoniya, Jomkwan, logturnal, mokoland, pressfoto, psiho0o, rawpixel.com, rorozoa,
SBTS2018, stockking, suheartwork, swiftdraw22, syda_productions, teksomolika, The Yuri Arcurs
Collection, vectorjuice, Wavebreak Media, yaroslav-astakhov.

ТОВ «ВИДАВНИЧИЙ ДІМ «ОСВІТА»

Свідоцтво «Про внесення суб'єкта видавничої справи до державного
реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів видавничої продукції»

Серія ДК № 6109 від 27.03.2018 р.

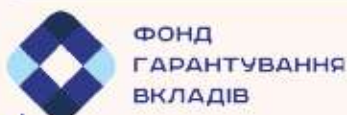
Адреса видавництва: 03057, м. Київ, вул. О. Довженка, 3

www.osvita-dim.com.ua

Віддруковано
в АТ «ХАРКІВСЬКА КНИЖКОВА ФАБРИКА «ГЛОБУС»
61011, м. Харків, вул. Різдвяна, 11.
Свідоцтво ДК № 7032 від 27.12.2019 р.
www.globus-book.com

ЗНАЙ СВОЇ ПРАВА СПОЖИВАЧА ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

БАНК ВИЗНАЛИ НЕПЛАТОСПРОМОЖНИМ?



ФОНД
ГАРАНТУВАННЯ
ВКЛАДІВ

<https://www.fg.gov.ua/>

Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО) — це установа, створена задля захисту прав вкладників банків та зміцнення довіри до банківської системи України.

Однією з функцій Фонду є захист прав та інтересів вкладників.

Відкриваєш рахунок? Оформлюєш депозит?
Перевір, чи поширюються гарантії Фонду на твої кошти!

КОРИСТУЄШСЯ ФІНАНСОВИМИ ПОСЛУГАМИ?

Маєш право:

- знати всі умови надання фінансової послуги;
- отримати вичерпну консультацію;
- детально вивчити договір до підписання;
- відмовитися від нав'язаної послуги.

ПОЗИЧАЄШ ГРОШІ В КРЕДИТ?

- З'ясуй загальну вартість кредиту з усіма комісіями і додатковими платежами. Поцікався графіком виплати кредиту та штрафами у разі прострочення.
- Попроси у менеджера паспорт кредиту.
- Не поспішай, порівняй пропозиції кількох установ.
- Оціни свої можливості сплачувати кредит.
- Підписав договір — маєш виконувати його умови.
- Онлайн-договір = паперовому договору.
- Протягом 14 календарних днів з дня підписання договору можеш відмовитися від виконання його умов без пояснення причин.
- Погіршився фінансовий стан — спробуй домовитися про реструктуризацію.
- Дбай про свою кредитну історію.

ЯК ПОПЕРЕДИТИ ПОРУШЕННЯ ТВОЇХ ПРАВ?

Пам'ятка споживача



Крок 1. З'ясуй всі умови отримання послуги.



Крок 3. Порівняй пропозиції кількох фінансових установ.



Крок 2. Отримай вичерпну консультацію щодо продукту.



Крок 4. Уважно читай договір перед підписанням.

Типові ситуації, коли порушують твої права як споживача фінансових послуг

- Вимагають повернути чужий кредит. Якщо ти не підписував договір як поручитель, не є спадкоємцем або представником цієї людини — це порушення.
- Психологічний тиск і погрози, щоб змусити погашати кредит.
- Нав'язують кредитну картку чи кредитний ліміт під час перевипуску картки.
- Нараховують проценти за користування кредитом понад строк кредитування.
- Проблеми з виплатою страхових коштів: затягування рішення, відмова у виплаті або виплата у меншому розмірі.

Погрожують колектори?

Звертайся до НБУ або до Національної поліції України

ЩО РОБИТИ, ЯКЩО ФІНАНSOVA УСТАНОВА ПОРУШИЛА ТВОЇ ПРАВА?

1

Спочатку звернись до фінансової установи. Зателефонуй на «гарячу лінію» або напиши скаргу на ім'я її керівника.

2

Не допомогло? Звернись до Національного банку України. У зверненні опиши, що сталося, укажи установу, якої стосується звернення, своє ПІБ, місце проживання та електронну пошту.

3

Отримай відповідь — не пізніше 30 днів.

ЗНАЙ СВОЇ ПРАВА!