

РОЗДІЛ 1. Підприємливість і підприємництво

Урок 11. Фінансова карта підприємництва: від витрат до прибутку

Пояснюємо, що таке фінансова мета бізнесу, чому вона важлива і як вона пов'язана з прийняттям рішень. Одразу підліткам це складно збагнути, тому у підручнику розповідаємо про фінансову мету бізнесу, наводячи комікс.

Звертаємо увагу учнів на те, що витрати — це не втрати, а швидше інвестиції у створення цінності. У бізнесі є постійні (незмінні) та змінні витрати — важливо, щоб учні навчилися їх розрізняти. Прибуток — це не "зароблені гроші", а те, що лишається після всіх витрат. Доходи і витрати потрібно планувати, а не рахувати "по факту".

Розглядаємо детальніше фінансовий план (див. [бізнес-план](#)). **Розповідаємо** чому фінансовий план важливий для інвесторів, партнерів і врешті решт для самого підприємця. **Пояснюємо**, чому в фінансовому плані передбачають три сценарії розвитку подій — оптимістичний, реалістичний, песимістичний. Щоб бізнес був життєздатним, підприємець має розуміти які витрати дійсно потрібні, вміти прогнозувати доходи і прибуток.

Показуємо детально механіку грошового потоку в бізнесі: формування доходів, структура витрат, визначення собівартості та ціни реалізації, обчислення прибутку, рівномірне розподілення витрат і фінансового результату. Це складно для сприйняття учнів, тому спочатку розглядаємо окрему ситуацію (див. у підручнику комікс та сторітеллінг про фреш-кафе "Сонячний ковток"), а потім узагальнюємо матеріал.

Вчимо обчислювати відповідні фінансові показники, оцінювати точку беззбитковості і робити прості фінансові прогнози.

Формуємо уявлення про те що прибуток — це не самоціль, а засіб розвитку і стабільності. Важливо бути чесним у фінансових прогнозах і звітності. Бізнес має враховувати не лише гроші, а й цінність продукту для клієнта і громади.

Пояснюємо, чому бізнес може мати високі продажі, але при цьому залишатися збитковим, що гроші бізнесу — це не гроші власника, Чому важлива прозорість обліку — довіра клієнтів і партнерів будується на чесності.

Варто обговорити з учнями:

- Як зміни в цінах або вартості матеріалів впливають на фінансовий результат.
- Чому іноді варто підняти ціну, а іноді зменшити витрати.
- Чому для сталого розвитку бізнесу важливо залишати фінансовий резерв.

Питання для дискусії — “Чи обов’язково бізнес має прагнути максимального прибутку? Що важливіше: прибутковість чи користь для людей?”

Підкреслюємо, що фінанси — це не лише цифри, це управління вибором і наслідками. Помилки в розрахунках — це нормально, якщо вони навчають.

Основні поняття та змістові акценти: фінансова мета, фінансовий план, дохід, витрати, ціна реалізації, прибуток, націнка, ціноутворення, собівартість, прямі витрати, непрямі витрати, рівномірний розподіл витрат, фінансовий результат, точка беззбитковості, SWOT-аналіз.

Форми роботи на уроках можуть бути такими:

- завдання “Фінансова мета” — учні формулюють фінансову мету для своєї бізнес-ідеї (наприклад, “заробити 1 000 грн за місяць”), планують, скільки одиниць продукції треба продати.
- скласти просту таблицю витрат і доходів для будь-якої бізнес-ідеї;
- міні-кейс — обговорення на прикладах чому бізнес з високими продажами може працювати “в мінус”;
- визначення постійних та змінних витрат на реальному прикладі;
- завдання “Гроші в русі” — розрахунок прибутку — дати приклад бізнесу з даними для розрахунку вартості створення одиниці продукції; учні рахують дохід, витрати, прибуток;
- точка беззбитковості — розрахувати за формулою мінімальний обсяг продажів для покриття витрат;
- ціноутворення — порівняти три підходи до визначення ціни реалізації для однієї ідеї та обрати оптимальний;
- проєкт “Фінансовий план” — створити односторінковий план на 3 місяці з прогнозом доходів і витрат та планом накопичення буфера; **Орієнтовні критерії оцінювання:** розуміння як обчислювати дохід, витрати, прибуток — 0–3 бали, правильність простих фінансових розрахунків — 0–4 бали,

обґрунтування ціноутворення і фінансової мети для проєкту — 0–3 бали, УЧАСТЬ у вправах і презентації фінплану — 0–2 бали.

- створення коміксів "Як я порахував прибуток", "Гроші в моєму мабутньому бізнесі";
- рефлексія "Що впливає на прибуток?" — обговорення: як змінюється прибуток, якщо змінити ціну, витрати, обсяг продажів.

Організуйте короткі міні-презентації "Що у нас найбільше впливає на витрати? А що — на доходи?" Під час обговорення ставте запитання: "Що буде, якщо ціна зросте на 20%? А якщо зменшиться попит?"

Під час ведення бізнесу помилок не можна уникнути. Шлях усіх підприємців — це шлях "від помилки до помилки". Запропонуйте учням пригадати, скільки помилок вони зробили й виправили навіть на простому прикладі. А в реальному житті все ще складніше й жорсткіше. Тому важливо планувати, розглядати різні варіанти, оцінювати вплив чинників і швидко реагувати. А щоб такий рух був усвідомленим, потрібно добре знати свої сильні й слабкі сторони. Отже, щоб дізнатися про свої сильні і слабкі сторони варто робити SWOT-аналіз (<https://svitdovkola.org/pfg9/11/media4>).

Щоб матеріал уроку не здавався надто теоретичним, наведіть приклади несподіваних бізнес-рішень (<https://svitdovkola.org/pfg9/11/media5>).