

РОЗДІЛ 1. Підприємливість і підприємництво

Урок 12. Формули ефективності: рентабельність, маржа, прибуток

Пояснюємо учням, як вимірюється фінансова ефективність бізнесу. Бізнес має бути не просто прибутковим, а ефективним. Тож як виміряти ефективність бізнесу, адже іноді навіть прибутковий бізнес може бути вкрай неефективним і опинитися на межі збитковості.

Поставте учням запитання: "Чий бізнес вигідніший: той, що заробляє 2000 грн з продажу 10 виробів, чи той, що заробляє 500 грн на одному виробі?" Хтось скаже — 2000 грн. А тепер оцінимо прибутковість одиниці продукції. Щоб зрозуміти ефективність, знання одного прибутку замало.

Коли підприємець виробляє один товар / послугу, то порахувати собівартість і прибуток від нього нескладно. А от коли продуктів багато, то складно зрозуміти, який з них приносить прибуток, ціна якого — дорівнює собівартості, а який продукт — збитковий. Оцінити ефективність роботи бізнесу допомагають такі показники — маржа, маржинальність, рентабельність.

Це складні поняття для учнів, тому розбираємося на прикладі вже знайомого фреш-кафе "Сонячний ковток", а потім — узагальнюємо.

Учні мають зрозуміти, що для оцінювання успішності бізнесу недостатньо знати лише прибуток. Є показники ефективності, які дають змогу побачити: наскільки вигідно працює проєкт, куди "зникають" гроші, як можна покращити результат роботи бізнесу.

Вчимо обчислювати базові фінансові показники ефективності, інтерпретувати їх величину для бізнес-рішень. **Пояснюємо** відмінності та зв'язки між ними.

Акцентуємо увагу учнів на тому, що високий прибуток — це не завжди висока ефективність, можна продавати багато, але заробляти мало, інколи вигідніше підняти ціну, ніж намагатися продати більше.

Аналіз показників ефективності допомагає обрати правильну ціну реалізації, скоротити зайві витрати, і врешті решт покращити продукт.

Ознайомлюємо з поняттям "KPI" — що це таке, як обирати і використовувати показники. KPI мають бути реалістичними, досяжними і не шкодити команді чи клієнтам.

Підкреслюємо, що важливо аналізувати не лише прибуток, а й цінність, яку створює бізнес.

Обговоріть з учнями:

- Чому деякі товари в магазинах дешеві, але вигідні виробнику?
- Чи завжди дешевше означає краще для покупця?
- А коли підвищення ціни може навіть підвищити попит?

Запитання для дискусії: "Чи правильно знижувати ціну, якщо хочеш більше продажів?"

Основні поняття та змістові акценти: маржа, маржинальність, рентабельність, інтерпретація показників, взаємозв'язок показників, рішення на основі даних, термін окупності інвестиції, рентабельність інвестицій (ROI — Return on Investment), KPI (ключові показники ефективності).

Форми роботи на уроках можуть бути такими:

- вправа "Обчисли маржу" — дано три товари з різною ціною і собівартістю — обчислити маржу і маржинальність; визначити, який товар пріоритетніший для продажу при обмежених ресурсах;
- імітація "Зміна ціни" — змоделювати вплив підвищення/зниження ціни на маржу, прибуток і точку беззбитковості; зробити висновки щодо доцільності зміни ціни;
- міні-презентація "Наш продукт — наш прибуток — наша маржа — що покращимо?";
- вправа "Рентабельність бізнесу" — команди отримують спрощений фінансовий звіт (дохід, витрати) — рахують прибуток і рентабельність;
- вправа "Добирання KPI" — для заданого мініпроєкту учні обирають 3–5 KPI, ставлять цілі на місяць і описують, як вимірюватимуть і хто відповідальний. **Орієнтовні критерії оцінювання:** коректність розрахунків маржі, маржинальності і рентабельності — 0–4 бали, якість інтерпретації результатів і практичні пропозиції щодо поліпшення —

0–3 бали, обґрунтований вибір KPI і встановлені цілі/терміни — 0–3 бали, участь у командній роботі і презентації висновків — 0–2 бал;

- створення коміксів "Мій KPI", "Цифри вирішують".

Вправа "Маржа в руках" — групи учнів обирають простий продукт: браслет, брелок, печиво, стикер, фото на свято, визначають:

- Вартість матеріалів
- Час виготовлення (оцінюється умовно)
- Собівартість
- Ціну продажу
- Маржу (скільки заробляємо з 1 шт.)

Роблять висновок: що можна оптимізувати? Як покращити ефективність бізнесу?

Вправа "Спробуй змінити". Беремо ті ж самі продукти, що у попередній вправі, але: підвищуємо ціну на 10%, зменшуємо витрати на 10%. Як зміниться маржа, маржинальність та рентабельність? (Мета вправи — показати, що маленькі зміни можуть мати великий ефект.)

Виконуючи завдання 7 підручника, запропонуйте учням заповнити таблицю у е-додатку (<https://svitdovkola.org/pfg9/12/media4>). Обов'язково обговоріть не лише результат, а й "Що вийшло добре? Чи побачили ви збитки? Коли саме? Що потрібно змінити в першу чергу?"

Ставте головне питання: "Що ми можемо зробити сьогодні, щоб завтра працювати ефективніше?"

Під час рефлексії запропонуйте учням завершити одне речення:

- Я зрозумів(ла), що прибуток — це не ...
- Тепер я бачу, що ефективність бізнесу залежить від ...
- Я можу застосувати ці знання вже в ...

Отже, успішний бізнес — це не той, що має гарну бізнес-ідею, а той, що вміє правильно рахувати і коригувати свою роботу.