Діагностувальна робота: розділ 1

За матеріалами §§ 1–15 • Підприємництво і фінансова грамотність • 9 клас

Сьогодні ми підсумовуємо роботу за семестр — виконуємо діагностувальну роботу. Завдання нескладні: потрібно лише зосередитися, пригадати вивчене й уважно заповнити бланк. Успіх близько — кілька кроків, і все вдасться.

Прізвище та ім’я: _____

Клас: _____ Дата: _____

Уважно читай завдання, обґрунтовуй власні рішення, у фінансових розрахунках записуй дії та одиниці вимірювання.

Вір у себе! Щасти!

КРОК 1

Із кількох варіантів відповідей вибери одну правильну й обведи її.

Завдання 1. Під час шкільного ярмарку Богдан вирішив продати власноруч зроблену вазу. Яка риса проявляється в його діях насамперед?

◯ **А** Винахідливість

◯ **Б** Ініціативність

◯ **В** Схильність до ризику

◯ **Г** Гнучкість

Завдання 2. Дарина готується до свята Геловін. Її бюджет обмежений. Яке рішення демонструє економічне мислення?

◯ **А** Купляти те, що хочеться, доки гроші не скінчаться.

◯ **Б** Купити тільки те, що коштує дешево.

◯ **В** Визначити найважливіше і скласти кошторис.

◯ **Г** Нічого не купляти й не піти на свято.

Завдання 3. Щоб організувати час ефективніше Дмитро вирішив знайти своїх “пожирачів часу”. Який інструмент йому в цьому допоможе?

◯ **А** Органайзер

◯ **Б** Тайм-трекер

◯ **В** Онлайн-календар

◯ **Г** Будильник

Завдання 4. Маркетолог Олена веде сторінку бізнес-клієнта в Інстаграмі. Вона пише йому повідомлення: “Привіт! Ти занадто занудний і дарма заморочуєшся з цими фотками :) Вважаю, що все норм і залишаю так, як є.” Що варто змінити, щоб лист відповідав бізнес-етикету?

◯ **А** Записати голосове повідомлення замість тексту.

◯ **Б** Додати більше смайликів.

◯ **В** Додати до повідомлення фото, які будуть опубліковані.

◯ **Г** Скласти повідомлення у ввічливішій формі.

Завдання 5. Андрій хоче створити мобільний застосунок “Мої кишенькові гроші”. Яке запитання допоможе оцінити життєздатність ідеї?

◯ **А** За яку ціну продавати застосунок?

◯ **Б** У яких кольорах оформити дизайн застосунку?

◯ **В** Хто буде користуватися цим застосунком і яку проблему користувача він вирішує?

◯ **Г** Які мови програмування потрібні для створення застосунку?

Завдання 6. Учні порівнюють два інтернет-магазини музичних інструментів: в одного великий асортимент товарів, у другого — швидка доставка. Що допоможе визначити, хто є сильнішим конкурентом?

◯ **А** Власні уподобання

◯ **Б** Розташування складу магазину

◯ **В** Потреби цільової аудиторії

◯ **Г** Кількість лайків у соцмережах

Завдання 7. Марійка хоче продавати футболки з принтами на українську тематику. Вона планує спочатку продавати в Києві, а потім — за кордоном. Який формат бізнесу вона створює?

◯ **А** Місцевий

◯ **Б** Локальний

◯ **В** Локальний із потенціалом глобального

◯ **Г** Глобальний

Завдання 8. Олена створила бізнес-план магазину іграшок, але не врахувала витрати на охорону приміщення. Який ризик це створює?

◯ **А** Перевитрати бюджету і зниження прибутку.

◯ **Б** Збільшення кількості клієнтів.

◯ **В** Проблеми під час перевірки органів контролю.

◯ **Г** Посилення конкурентної боротьби.

Завдання 9. Яку підприємницьку діяльність можна розпочати без початкового капіталу?

◯ **А** Виробництво стильних чохлів для смартфонів

◯ **Б** Створення медіа-контенту

◯ **В** Невеличке кафе

◯ **Г** Виробництво електроенергії

Завдання 10. Тетяна розглядає два варіанти: купити електрогенератор за 100 000 грн або взяти його в лізинг на 3 роки. Який аргумент на користь лізингу може бути вирішальним?

◯ **А** Витрати розподіляються на довгий період часу.

◯ **Б** Обладнання відразу стає її власністю.

◯ **В** Вона не платить нічого.

◯ **Г** Лізинг — це завжди дешевше.

Завдання 11. Марійка підготувала для потенційних інвесторів бізнес-план виробництва футболок з принтами на українську тематику. Вона врахувала доходи, витрати, податки й відкладання до резервного фонду. Який додатковий елемент зробить цей план переконливішим?

◯ **А** Список друзів проєкту

◯ **Б** Скриншоти постів із вподобайками з інстаграму

◯ **В** Фото людей в футболках

◯ **Г** Ретельний прогноз розвитку бізнесу на 6 місяців

Завдання 12. Дохід швейної майстерні за місяць склав 120 000 грн, а витрати — 100 000 грн. Яка рентабельність бізнесу була в цьому місяці?

◯ **А** 2 %

◯ **Б** 16,7 %

◯ **В** 20 %

◯ **Г** 120 %

КРОК 2

Завдання 13. **Послідовність підприємницьких кроків.** Підприємець хоче відкрити невелику майстерню з ремонту велосипедів. Віднови логічну послідовність його дій, вписавши номери від 1 до 4.

____ Проаналізувати потреби потенційних клієнтів і конкурентів.

____ Визначити необхідні ресурси, витрати й очікувані доходи.

____ Сформувати бізнес-ідею та визначити, яку проблему клієнтів вона розв’язуватиме.

____ Розпочати діяльність і відстежувати результати роботи.

Завдання 14. **Поверніть поняттям їхні назви.** Прочитай пояснення й упиши відповідний термін із довідки.

1. Вільна або недостатньо заповнена частина ринку, де є попит на певний товар чи послугу, — це _____.

2. Документ, у якому визначено цілі справи, необхідні ресурси, витрати й очікувані результати, — це _____.

3. Регулярне спостереження за показниками діяльності підприємства й перевірка досягнення запланованих результатів — це _____.

4. Можливість користуватися обладнанням або майном за договором, не купуючи його відразу у власність, — це _____.

Довідка: *бізнес-план, ринкова ніша, моніторинг, лізинг.*

КРОК 3

Завдання 15. Продажі без універсального рішення. Підприємиця виготовляє авторські сумки. Вона розглядає три способи реалізації продукції: продаж на ярмарку, у власному магазині та через інтернет-магазин.



Ярмарок



Інтернет-магазин



Власний магазин

Під час планування продажів вона з’ясувала:

- На ярмарку можна безпосередньо спілкуватися з покупцями, але кількість відвідувачів і продажів залежить від місця й часу проведення.
- Власний магазин дає змогу постійно представляти весь асортимент, проте потребує витрат на оренду й утримання приміщення.
- Інтернет-магазин відкриває доступ до покупців із різних регіонів, але потребує витрат на просування, якісного представлення товару й організації доставки.

• Підприємиця має обмежений стартовий капітал і ще не знає, які моделі сумок матимуть найбільший попит. Який спосіб продажу доцільно використати на початковому етапі? Поясни, як саме він допоможе перевірити попит і зменшити невизначеність.

_____

_____

_____

_____

_____

_____

• Після перших продажів підприємиця виявила, що покупці з інших міст цікавляться її продукцією, але перед замовленням хочуть побачити сумки наживо. Запропонуй поєднання двох способів продажу, яке дасть змогу задовольнити цю потребу. Поясни, яку роль виконуватиме кожен із них.

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Завдання 16. Комплексний кейс “Друге життя речей: бізнес із користю”. Володимир захоплюється дизайном одягу й шиттям. Він помітив, що багато людей мають одяг, якого вже не носять, але не хочуть викидати. Хлопець вирішив створити майстерню, де зі старих речей виготовлятимуть сумки, аксесуари й оновлений одяг.

У Володимира вже є швейна машинка, ноутбук і невелике приміщення. Знайомий уміє фотографувати й готовий допомагати з веденням сторінок у соціальних мережах.

Володимир планує приймати замовлення онлайн. Перед початком роботи він розрахував можливі показники за місяць:

- Кількість замовлень — 30.
- Середня вартість одного замовлення — 400 грн.
- Змінні витрати на одне замовлення — 170 грн.
- Постійні витрати — 4 500 грн.

Напередодні запуску Володимир отримав повідомлення нібито від представників рекламної платформи. Обіцяють безоплатне просування, але просять перейти за посиланням і ввести пароль та код із SMS. Знайомі водночас радять відразу придбати дороге обладнання в кредит.

• Визнач, яку потребу споживачів може задовольнити майстерня Володимира. Назви два ресурси, які вже є в його розпорядженні.

_____

_____

_____

_____

_____

_____

• Обчисли очікуваний прибуток майстерні за місяць за наведеними показниками, не враховуючи податків та інших не зазначених в умові витрат. Запиши обчислення й результат у гривнях.

_____

_____

_____

_____

_____

_____

• Які два рішення ти порадиш ухвалити Володимирові перед початком роботи: щодо підозрілої пропозиції та придбання обладнання? Обґрунтуй кожне з них.

_____

_____

_____

_____

_____

_____