## Пригадай і йди вперед: розділ 1 (§§ 1–15)

## Діагностувальна робота

*Методичні рекомендації*

Відповідно до Системи та загальних критеріїв оцінювання результатів навчання учнів, затверджених наказом МОН України від 04.05.2026 № 722 (зі змінами), та Рекомендацій щодо оцінювання результатів навчання учнів 5–9 класів, затверджених наказом МОН України від 14.08.2026 № 1427, комплексну діагностувальну роботу укладено з урахуванням трьох груп результатів соціальної і здоров'язбережувальної освітньої галузі та відповідних критеріїв оцінювання.

Завдання діагностувальної роботи спрямовані на перевірку вмінь учнів аналізувати підприємницькі ситуації, вибирати способи дії та обґрунтовувати власні рішення; визначати необхідні ресурси, обчислювати дохід, витрати й прибуток; розуміти основні поняття підприємництва та бізнес-планування; розпізнавати фінансові й цифрові ризики та ухвалювати обґрунтовані й безпечні рішення.

### Діагностувальні завдання

**Завдання тестового характеру** *(кожне оцінюється в 0,5 бала — максимум за виконання тестових завдань — 6 балів)*

*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 й 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 %

**Ключ оцінювання**

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Б | В | Б | Г | В | В | В | А | Б | А | Г | В |

**Завдання на впорядкування, визначення понять та аналіз підприємницьких ситуацій** *(завдання оцінюються від 0,5 до 2 балів — залежно від рівня складності й обсягу)*

*Виконай завдання та напиши відповідь.*

**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.*

**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.

**Критерії оцінювання**

Нижче подано максимальну кількість балів і те, що саме перевіряють у кожному блоці. Відкриті відповіді можуть відрізнятися від орієнтовних, якщо вони змістовно правильні й належно аргументовані.

| Номер завдання | Максимальна кількість балів | Примітка |
|---|---|---|
| 1 | 0,5 | Звертаємо увагу на правильність відповіді |

| Номер завдання | Максимальна кількість балів | Примітка |
|---|---|---|
| 2 | 0,5 | Звертаємо увагу на правильність відповіді |
| 3 | 0,5 | Звертаємо увагу на правильність відповіді |
| 4 | 0,5 | Звертаємо увагу на правильність відповіді |
| 5 | 0,5 | Звертаємо увагу на правильність відповіді |
| 6 | 0,5 | Звертаємо увагу на правильність відповіді |
| 7 | 0,5 | Звертаємо увагу на правильність відповіді |
| 8 | 0,5 | Звертаємо увагу на правильність відповіді |
| 9 | 0,5 | Звертаємо увагу на правильність відповіді |
| 10 | 0,5 | Звертаємо увагу на правильність відповіді |
| 11 | 0,5 | Звертаємо увагу на правильність відповіді |
| 12 | 0,5 | Звертаємо увагу на правильність відповіді |
| 13 | 0,5 | **Послідовність підприємницьких кроків**<br>Правильні номери навпроти наведених в учнівському варіанті дій: 2, 3, 1, 4.<br>1. Сформувати бізнес-ідею та визначити, яку проблему клієнтів вона розв’язуватиме.<br>2. Проаналізувати потреби потенційних клієнтів і конкурентів.<br>3. Визначити необхідні ресурси, витрати й очікувані доходи.<br>4. Розпочати діяльність і відстежувати результати роботи.<br>*Оцінюємо вміння визначати логічну послідовність етапів започаткування власної справи: від формування бізнес-ідеї та дослідження ринку до планування ресурсів і початку діяльності* |

| Номер завдання | Максимальна кількість балів | Примітка |
|---|---|---|
| 14 | 0,5 | **Поверніть поняттям їхні назви**<br>1 — ринкова ніша; 2 — бізнес-план; 3 — моніторинг; 4 — лізинг.<br>*Перевіряємо розуміння змісту основних підприємницьких понять: ринкова ніша, бізнес-план, моніторинг, лізинг. Оцінюємо вміння співвідносити поняття з їхніми поясненнями* |
| 15 | 2 | **Продажі без універсального рішення**<br>• Орієнтовна відповідь *(1 бал)*: ярмарок, оскільки він дає змогу спостерігати за реакцією покупців, порівнювати попит на моделі й отримувати відгуки без постійних витрат на торгове приміщення. *0,5 бала* — доцільний вибір; *0,5 бала* — обґрунтування перевірки попиту й зниження початкових витрат / невизначеності.<br>• Орієнтовна відповідь *(1 бал)*: інтернет-магазин і ярмарки / тимчасові виставки в різних містах. Інтернет-магазин представляє асортимент і приймає замовлення, а офлайн-події дають покупцям змогу оглянути сумки наживо. *0,5 бала* — доречне поєднання; *0,5 бала* — пояснення ролі кожного способу продажу.<br>Можна зараховувати й інші обґрунтовані рішення, якщо вони узгоджуються з умовами, зокрема доступністю товару для огляду покупцями з інших міст і відповідають обмеженому бюджету. Сам факт вибору способу продажу без аргументації не є повною відповіддю.<br>*Оцінюємо вміння аналізувати переваги й недоліки різних способів реалізації продукції, вибирати доцільні канали продажу з урахуванням обмеженості ресурсів і потреб покупців. Враховуємо обґрунтованість рішень, уміння поєднувати різні способи продажу й передбачати можливі ризики.* |
| 16 | 3 | **Комплексний кейс “Друге життя речей: бізнес із користю”**<br>• Потреба й ресурси *(1 бал):* потреба в повторному використанні одягу, виготовленні індивідуальних виробів, екологічній альтернативі викиданню речей — *0,5 бала.* Будь-які два наявні |

| Номер завдання | Максимальна кількість балів | Примітка |
|---|---|---|
| | | ресурси (швейна машинка, ноутбук, приміщення, навички дизайну / шиття, допомога знайомого) — *0,5 бала.*<br>• Розрахунок очікуваного прибутку *(1 бал):*<br>• Дохід: 30 × 400 = 12 000 грн.<br>• Змінні витрати: 30 × 170 = 5 100 грн.<br>• Загальні витрати: 5 100 + 4 500 = 9 600 грн.<br>• Прибуток: 12 000 − 9 600 = 2 400 грн.<br>*Орієнтовна деталізація: по 0,25 бали за правильно визначені дохід, змінні витрати, загальні витрати й прибуток. Ураховувати коректний спосіб розв'язування та можливість послідовної помилки в арифметиці.*<br>• Рішення *(1 бал):* щодо підозрілої пропозиції — не переходити за посиланням, не вводити пароль і SMS-код, перевірити пропозицію офіційними каналами *(0,5 бала);* щодо обладнання — не поспішати з кредитом, оцінити наявні ресурси, попит, умови кредиту й фінансові можливості *(0,5 бала).*<br>*Зараховувати інші обґрунтовані рішення, якщо учень / учениця визначає ризик передавання даних і бере до уваги фінансові можливості майстерні.*<br>*Оцінюємо вміння визначати потреби споживачів і ресурси для започаткування бізнесу, розраховувати доходи, витрати й прибуток. Перевіряємо здатність розпізнавати ознаки цифрового шахрайства, оцінювати фінансові ризики й ухвалювати обґрунтовані рішення щодо придбання обладнання. Враховуємо правильність обчислень, логічність висновків та аргументованість запропонованих рішень.* |

У завданнях із відкритою відповіддю можуть зараховуватися інші варіанти, якщо вони логічні, відповідають умові й належно обґрунтовані.