



Фінансова
грамотність

2
клас



ФІНАНСОВА АБЕТКА

Навчальний посібник
для вчителя

ФІНАНСОВА АБЕТКА

2 клас

**Навчально-методичний посібник
для вчителя**

*За загальною редакцією
доктора економічних наук, професора Т. С. Смовженко*

Київ
УБС НБУ
2015

УДК 336:373.3(075.8)
ББК 65.261:74
Ф59

*Схвалено для використання в загальноосвітніх навчальних закладах
комісією з педагогіки та методики початкового навчання
Науково-методичної ради з питань освіти Міністерства освіти і науки України
(лист ІТЗО № 14.1/12-Г-379 від 03.06.2015)*

Рецензенти:

Б. І. Пшик – доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки
Львівського інституту банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ);

О. Я. Митник – доктор педагогічних наук, кандидат психологічних наук,
завідувач кафедри практичної психології
Інституту педагогіки і психології НПУ імені М. П. Драгоманова;

І. М. Вітенко – кандидат географічних наук,
доцент кафедри методики викладання навчальних предметів і освітнього менеджменту
Тернопільського обласного комунального інституту післядипломної педагогічної освіти;

А. В. Недашківська – старший учитель ліцею № 100 «Поділ» м. Києва.

Експерти:

Л. В. Йолкіна – кандидат філологічних наук,
доцент кафедри української літератури
Національного педагогічного університету ім. М. П. Драгоманова;

Н. Є. Пархоменко – заступник директора з навчально-виховної роботи
спеціалізованої школи № 194 «Перспектива» м. Києва.

Гривника і Копійку намалював *Роман Росітський*.

Фінансова абетка. 2 клас: навч.-метод. посібник для вчителя / О. Б. Рябова,
Ф59 Л. Я. Криховець-Хом'як, Л. І. Чарторинська, Г. Ф. Древаль ; за заг. ред.
д-ра екон. наук, проф. Т. С. Смовженко. – К. : УБС НБУ, 2015. – 138 с.
ISBN 978-966-484-249-2

Навчально-методичний посібник для вчителя «Фінансова абетка» (2 клас) укладено відповідно до навчальної програми курсу за вибором для учнів 2 класу загальноосвітніх навчальних закладів, рекомендованої Міністерством освіти і науки України.

Видання містить навчально-методичні матеріали для вчителя, що розкривають суть категорій з курсу фінансової грамотності, де пропонуються інтерактивні вправи, які розвивають у дітей уяву, критичне мислення, творчі здібності, збагачується мотивація навчальної діяльності школяра, формується його позитивна самооцінка.

Навчально-методичний посібник призначений на допомогу вчителям початкової школи для організації навчальної роботи з учнями на всіх етапах навчального процесу.

УДК 336:373.3(075.8)

ББК 65.261:74

ISBN 978-966-484-249-2

© О. Б. Рябова, Л. Я. Криховець-Хом'як,
Л. І. Чарторинська, Г. Ф. Древаль, 2015
© Університет банківської справи
Національного банку України (м. Київ), 2015

ЗМІСТ

Вступ	4
Розділ I. Я і моя сім'я	5
Урок 1. Мої анкетні дані	6
Урок 2. Що таке багатство і як стати багатим	11
Урок 3. Коло витрат моєї сім'ї	22
Урок 4. Гроші, звідки вони беруться	29
Урок 5. Доходи моєї сім'ї	36
Урок 6. Економія і збереження як форми заощаджень	43
Розділ II. Я та інші люди	57
Урок 7. Компанія – колектив однодумців	58
Урок 8. Меценатство і благодійність	65
Розділ III. Я – громадянин. Установи держави.....	71
Урок 9. Національний банк і банки в Україні	72
Урок 10. Податки, їхнє призначення в державі	80
Розділ IV. Я – споживач	89
Урок 11. Реклама як засіб для привернення уваги	90
Урок 12. Споживач – «король» ринку	97
Урок 13. Товар, його ціна	105
Розділ V. Я і мої перемоги	113
Урок 14. Успішні люди України і їхнє місце у світовій спільноті	114
Урок 15. Фінансова абетка – перші кроки до пізнання, успіху і добробуту	125
Урок 16. Я і мої перші досягнення	132

Основні позначки



Напишіть завдання



Відповідайте на питання



Прочитайте текст



Фізкультхвилинка



Подивіться відео



Запам'ятайте!

ВСТУП

Вивчення курсу «Фінансова абетка» (2 клас) розраховано на 17 годин. Навчальні години розподіляються таким чином: на власне вивчення матеріалу (16 годин) і резервний урок (1 година, передбачена на екскурсію у відділення банку чи регіональне відділення Державної фіскальної служби України).

Структура курсу підпорядкована логіці, що передбачає розташування фінансових термінів в алфавітному порядку і ґрунтується на основному принципі пізнання – навчання у процесі діяльності. Зміст розділів поступово розширюється та доповнюється, що сприяє формуванню знань, умінь і навичок на щораз вищому рівні узагальнення. У процесі вивчення курсу «Фінансова абетка» учень повинен засвоїти базові категорії, які властиві економіці більшості країн світу.

Особливість методики проведення уроків з курсу «Фінансова абетка» вимагає організації ігрової, індивідуальної та колективної діяльності учнів, базується на взаємодії вчителя з учнями і учнів між собою, що характеризується застосуванням інтерактивних методів навчання.

Показниками успішної соціальної адаптації дитини є її активність, позитивний самопрояв, набуття відповідного досвіду. Тільки успішна адаптація в молодшому віці сприяє подальшому розвитку дитини як особистості в майбутньому.

У робочому зошиті учня пропонуються інтерактивні вправи, які розвивають у дітей уяву, критичне мислення, творчі задатки, збагачується мотивація навчальної діяльності школяра, формується його позитивна самооцінка.

Активними помічниками дітей у процесі вивчення будуть хлопчик Гривник і дівчинка Копійка. У кожній темі Копійка дає мудрі поради і пропонує цікавинки, а Гривник запитує і розмірковує у процесі засвоєння навчального матеріалу. Наші герої допоможуть другокласникам побудувати фундамент Будинку Добробуту. На останньому уроці учні складатимуть фундамент із камінчиків вивчених економічних термінів.

Методичний посібник допоможе вчителю якісно і продуктивно провести уроки «Фінансової абетки», а також розширить його знання в економічній та фінансовій сферах.

Народна мудрість стверджує: «Спочатку аз і буки, а потім підуть і науки...».

РОЗДІЛ І

Я І МОЯ СІМ'Я

Урок 1. МОЇ АНКЕТНІ ДАНІ

Мета уроку

Ознайомлення з поняттям «анкета», визначення її ролі в самоусвідомленні з метою формування позитивної самооцінки і рис характеру, що сприяють комфортним взаємовідносинам особистості в колективі, набуття практичних навичок заповнення анкети.

Тип уроку

Комбінований урок із виробленням практичних навичок.

Основні компетентності учня

- Розуміє:* значення анкети як основу самоусвідомлення для формування позитивної самооцінки.
- Усвідомлює:* себе як особистість, що є невід'ємною складовою соціуму.
- Розвиває:* риси характеру, що сприяють комфортним взаємовідносинам особистості в колективі.

Орієнтовний план уроку

1. Анкета, її складові.
2. Особисте опитування. Отримання відомостей про опитуваного.
3. Об'єднання груп за спільними інтересами за результатами опитування.
4. Мета анкетування (проведеного опитування).

Ключові тези

- Анкета – спеціально підібрані запитання, щоб краще пізнати себе чи іншу людину.
- Опитування у формі анкети використовують для того, щоб створювати товари відповідно для певної групи покупців.

ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

А, анкета

Анкета – це спеціально підібрані запитання, щоб краще пізнати себе чи іншу людину. Анкетой часто користуються для особистого опитування чи отримання відомостей про опитуваного.



Чи ви коли-небудь заповнювали анкету?

Про що можна дізнатися з анкети про своїх друзів?



ЗАВДАННЯ ДЛЯ УЧНІВ



Учні з допомогою вчителя заповнюють у робочих зошитах учня анкету.

1. Заповніть анкету

1. Я ім'я
2. Мені років _____
3. Моя найкраща у світі мама ім'я
4. Мій мужній тато ім'я
5. Мені цікаво вчитися у школі назва
6. У мене чудові друзі _____
7. Дівчатка ім'я _____
8. Хлопчики ім'я _____
9. Мені дуже подобається урок назва
10. У вільний від навчання час я люблю (обведи кружечком):
 - а) читати
 - б) грати в комп'ютерні ігри
 - в) малювати
 - г) відпочивати з друзями
 - д) інше _____
11. Мої очі милуються кольором (обведи кружечком):
 - а) червоним
 - б) жовтим
 - в) синім
 - г) іншим кольором
12. Я завжди чекаю на прихід (обведи кружечком):
 - а) зими
 - б) весни
 - в) літа
 - г) осені
13. Я завжди дякую мамі за смачну страву (обведи кружечком):
 - а) борщ
 - б) вареники
 - в) печена картопля
 - г) інше
14. Своїм друзям я пораджу прочитати _____ назва книги _____
15. Я захоплююся героєм _____ з мультику _____
16. У майбутньому я стану найкращим (назвати професію) _____



Фізкультхвилинка

Інтерактивна вправа «Збери свою команду»

2. Попрацюймо разом.

Учні з допомогою вчителя утворюють групи за порами року, в які вони народилися.

У подальшому рахують, скільки з них народилося взимку, весною, влітку та восени, і дані записують у робочий зошит.

«Зима»	«Весна»	«Літо»	«Осінь»
к-сть__	к-сть__	к-сть__	к-сть__

3. Поміркуйте, чи створюються групи у житті і для чого.

Учні обговорюють разом з учителем, для чого створюються групи.

? За якими іншими ознаками можна поділити наш колектив класу на групи?

Для яких інших цілей проводять опитування у формі анкети?



Учитель читає вірш «Моя анкета», обговорює його зміст разом з учнями.

Учні зачитують рубрику «Це цікаво!»

ЦЕ ЦІКАВО!

Зауважує Копійка



Опитування у формі анкети використовують для того, щоб створювати товари відповідно для певної групи покупців.

Для тих, хто любить вареники чи борщ, створюють вареничні, ресторани української кухні, для тих, хто любить піцу, – облаштовують піцерії і т. ін.

За кольорами створюють одяг. Різними іграшками граються хлопчики і дівчатка, захоплюються вони і різними хобі.

ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАНЬ

Запитує Гривник

1. У якій формі можна зробити особисте опитування?
2. Що таке анкета?
3. Про що можна дізнатися з анкети?
4. Яка мета анкетування (проведеного опитування)?
5. Для чого об'єднують групи за спільними інтересами?



Висновок. Опитування у формі анкети використовують для того, щоб створювати товари відповідно до певної групи покупців.

ПІДСУМКИ

Підбиває Копійка

Анкета – це розроблений спеціалістами опитувальний лист (картка).

Відповідаючи на запитання анкети, можна краще пізнати себе.



Через проведення анкетування ми дізнаємося про інших людей. Відповіді на спеціально підібрані запитання дозволяють краще пізнати себе чи іншу людину.

За результатами проведеного анкетування можна створити групи за спільними інтересами, захопленнями, смаками і вподобаннями.

Опитування у формі анкети використовують для того, щоб створювати товари відповідно до певної групи покупців.

ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ ВЧИТЕЛЯ

Анкета

1. Спеціально розроблений дослідниками (спеціалістами) опитувальний лист (картка) для отримання інформації шляхом опитування респондентів. Використовується при проведенні соціологічних, політичних, маркетингових досліджень для оцінки поточної ситуації (стану справ) або визначення перспектив (прогнозу) розвитку досліджуваних процесів.

2. Спеціальний бланк (картка) для одержання інформації про певну особу – дату народження, адресу, освіту, професію тощо.

Загальні вимоги до складання анкети

– наявність розгорнутої програми дослідження або як мінімум чітких уявлень про ціль, завдання і предмет дослідження, програма окреслює коло питань, отримавши відповіді на які, можна вирішити завдання дослідження;

– урахування всіх особливостей досліджуваного об'єкта, тобто сукупності респондентів за їх демографічними, соціально-статусними, культурними, психологічними ознаками, а також соціального середовища і ситуацій, у яких вони перебувають;

– неупередженість запитань, вони мають бути сформульовані так, аби явно чи приховано не підштовхувати респондента до певної відповіді;

– максимальна простота, лаконічність і зрозумілість питань (бажано не використовувати складних речень, заплутаних, двозначних і загальних формулювань);

– урахування реальних можливостей проведення опитування, а саме – фінансових, матеріально-технічних і кадрових, що позначається на обсязі анкети, її поліграфічній якості, типах вибірки, кількості анкет, термінах та місцях проведення опитування;

– необхідність складання анкети у два етапи: попередній (апріорний) і кінцевий (апостеріорний).

На *першому етапі* запитання анкети формулюється на основі попередніх (гіпотетичних) знань та уявлень про предмет дослідження, що пов'язані зі станом проблеми.

Другий етап – внесення змін і додаткових запитань в анкету на підставі проведених пілотажних (зондажних, розвідувальних) опитувань.

Проведення пілотажного дослідження дозволяє:

- 1) включати в інформаційний простір закритих запитань нові, раніше не передбачені варіанти відповідей;
- 2) вилучати чи переформулювати «непрацюючі» запитання;
- 3) вводити нові запитання;
- 4) вносити зміни в саму програму дослідження і, отже, суттєво переробляти анкету.

Основні види питань

Закриті питання (з варіантами відповіді «так» – «ні»).

Відкриті питання (розгорнуту відповідь респондент має написати самостійно в довільній формі).

Альтернативні питання (дають можливість обрати з кількох можливих варіантів відповідей).

Ранжирування об'єктів опитування (на основі суб'єктивних вражень, думок, переконань респондента).

Джерело: матеріал із Вікіпедії – вільної енциклопедії.

Урок 2. ЩО ТАКЕ БАГАТСТВО І ЯК СТАТИ БАГАТИМ

Мета уроку

Ознайомлення з поняттям «багатство», визначення рис характеру, що сприяють духовному і матеріальному збагаченню людини, та рис характеру, що ускладнюють процес збагачення людини, виховання у собі працелюбності, яка є запорукою збагачення.

Тип уроку

Комбінований урок із виробленням практичних навичок.

Основні компетентності учня

Має уявлення: про багатство і його складові.

Називає: позитивні риси характеру, що сприяють духовному і матеріальному збагаченню людини.

Виховує: у собі працелюбність, яка є запорукою збагачення.

Орієнтовний план уроку

1. Визначення сутності понять «багатство», «бідний», «багатий».
2. Духовне і матеріальне багатство.
3. Риси характеру людини, що сприяють її добробутові.
4. Риси характеру, що ускладнюють процес збагачення людини.
5. Праця (розумова і фізична) як основне джерело збагачення людини і її майбутнього добробуту.

Ключові тези

- Багатство – велике майно, гроші, заможність.
- Бідний – той, що живе у нестатках, убога людина.
- Багатий – той, що має велике майно, заможний і грошовитий.

ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Б, багатство, бідний, багатий

Багатство – велике майно, гроші, заможність.

Бідний – той, що живе у нестатках, убога людина.

Багатий – той, що має велике майно, заможний і грошовитий.

Кожному з нас доводилося стикатися з питанням багатства. Хтось осуджує людей, які мають великі маєтки, гроші і «легке» життя. Хтось їм

заздрить, а хтось бажає бути схожим і за будь-яку ціну стати матеріально багатим.

Проте багатими люди можуть бути не лише матеріально.

Справжнім багатством почали називати скарби, які ми збираємо на небі, а не на землі: «Бо де твій скарб, там буде твоє серце», – каже нам Євангеліє.

Саме по собі багатство поганим бути не може. Важливим є те, яким шляхом і методами воно здобує і на які цілі спрямоване.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ УЧНІВ



1. Прочитайте українську народну казку «Закопане золото».

ЗАКОПАНЕ ЗОЛОТО

Українська народна казка

Мав батько трьох синів. Були вони дуже ліниві. Щоб їх прогодувати, батько працював, як віл, – чорнів від роботи, руки йому пухли, а сини ходили собі понад ріки, лісами, вилежувались у садку.

Казав їм батько:

– Сини мої, працюйте, бо тяжко вам буде, коли я вмру.

А найстарший син відказує:

– Гей, тату, працюй, поки можеш, а ми будемо працювати, як тебе не буде.

– Та ти не вмієш нічого, – каже батько.

– Я оженюся – буде жінка працювати.

Другий син говорить:

– І я оженюся.

А третій:

– Я так само зроблю.

Батько працював-працював та й занедужав. Прийшли сини, питають:

– Тату, ти вмираєш, а що нам лишаєш?

А батько бідний був, але мав мудру голову, подумав і каже:

– Діти, шукайте в землі золото.

– А в якому місці ви золото закопали? – питають сини.

– Оцього я вам не скажу, – відповідає батько. – Копайте город, орить ниву, садіть, обробляйте, збирайте – там і золото знайдете.

Полежав батько трохи та й умер. Прийшла зима, сини переїли все те, що батько наstarав, а нового нічого не садили й не сіяли. На другу зиму голодують ліниві сини.

Пішов найстарший брат пари шукати – вернувся з гарбузом, пішов середульший сватати дівчину – не пішла за нього, пішов і наймолодший – ніхто не хоче ледарів. Добули якимось до весни, а навесні давай золото шукати. Перекопали весь город – не знайшли золота, засадили картоплею – вродилася їм файна картопля. Пішли ниву копати. Скопали ниву – нема золота, але посіяли пшеницю – вродилася пшениця така буйна, така здорова! Помолотили, відвезли зерно до млина, намололи муки, напекли хліба, посідали свій хліб їсти, а наймолодший брат каже:

– Ой, які ми, брати, дурні! Бачите? Золото уродилося. Правду нам тато казав, аби ми шукали в землі золото!

Брати повставали з-за столу, закотили рукави поза лікті й узялися до роботи, відтоді земля давала їм золото: родився хліб. Вони дбали, все мали, скоро оженилися. Разом з жінками сходилися й при столі говорили:

– Якби-то наш мудрий батько тепер жив, то і нам би ліпше було.



Під час читання казки «Закопане золото» учні разом з учителем обговорюють незрозумілі слова.



Запам'ятайте:

Настарав – придбав.

Занедужав – захворів.

Вернувся з гарбузом – так кажуть про хлопця, якому відмовила дівчина в одруженні.

Яра пшениця – зерно пшениці, посіяної навесні.



Фізкультхвилинка



Ознайомившись із змістом української народної казки «Закопане золото», учні колективно з допомогою вчителя виконують завдання 2–7.

2. Поміркуйте.

1. Чому казка називається «Закопане золото»?
2. Якими синами у казці були спочатку?
3. Як вони думали жити в майбутньому?



3. Попрацюйте разом

1. Знайдіть і підкресліть у тексті речення, що передає головну думку казки.

Брати повставали з-за столу, закотили рукави поза лікті й узялися до роботи, відтоді земля давала їм золото: родився хліб. Вони дбали, все мали...

2. Що у казці засуджується?

Ледарство

3. Впишіть у торбинки слова, які характеризують братів на початку казки і в кінці.



4. Впишіть слова у речення:

Брати зрозуміли мудру пораду батька. Вони стали заможними і успішними, тому що навчилися працювати.

Заможними

Мудру

Успішними

Працювати



5. Підберіть і запишіть прислів'я та приказки про багатство і бідність.

1. Знання – це багатство, яке за плечима не носити.
2. Хто дбає, той має.
3. Убогість – не дурень, золото – не мудрець.
4. Ситий голодного не розуміє.
5. Чим багаті, тим і раді.

6. Пронумеруйте цифрами послідовність роботи братів.

1

Скопали ниву

3

Помолотили

6

Напекли хліба

4

Відвезли до млина

2

Посіяли пшеницю

5

Намолотили муки

7. Зафарбуйте монети в жовтий колір, якщо ця риса характеру робить тебе багатшим, і в коричневий – якщо біднішим.



Порядність



Жадібність



Злість



Відповідальність



Лінь



Зрадливість



Працьовитість



Цікавість

Інтерактивна вправа «Найбільше багатство у житті»

Коротке інформаційне повідомлення

Наше життя стрімке і цікаве, повне багатьох несподіванок, але в ньому існують найважливіші речі, які люди цінують понад усе, часто називаючи їх безцінним багатством, але ці речі не можна придбати за ніякі гроші.



Запитує Гривник

Як ви гадаєте, що це може бути?

Учитель слухає висловлювання учнів і записує їх на дошці. Можливо, це будуть слова «здоров'я» і «знання». Якщо слово «знання» не прозвучало, то учитель сам пропонує його.



Учні зачитують рубрику «Це цікаво!»

ЦЕ ЦІКАВО!

Зауважує Конійка



Старий Завіт часто представляє багатство як благословення, зіслане Богом на праведну людину. Старозавітні патріархи були досить заможними. Про Авраама сказано, що він був «вельми багатий на худобу, на срібло й на золото».

Про царя Соломона сказано, що «багатством та мудрістю був найбільшим з усіх царів землі». Проте найбільшим багатством є мудрість: «Бо мудрість ліпша понад перли; ніщо дорогоцінне не зрівняється з нею». Того, хто знайшов мудрість, названо щасливим.

Щоб набути багатство, треба володіти певними якостями, наприклад, старанністю: «Рука ледача робить бідним; збагачує – рука старанних» а також сміливістю, професіоналізмом. Не досягне багатства ні жадібний, ні лінивий.

ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАНЬ

Запитує Гривник

1. Як ви розумієте поняття «багатство», «бідний», «багатий»?
2. У чому полягає духовне багатство людини?
3. Які риси характеру людини сприяють її добробутові?
4. Назвіть риси характеру, що ускладнюють процес збагачення людини.
5. Чи пов'язане навчання з багатством людини?
6. Продовжіть речення: «Праця – це основне джерело ... (збагачення людини і її майбутнього добробуту).



ПІДСУМКИ



Підбиває Копійка

Багатство – велике майно, гроші, заможність.

Багатство – це щось дуже цінне, важливе, значне. Найбільше багатство – здоров'я.

Бідний – той що живе у нестатках, убога людина.

Багатий – той, що має велике майно, заможний і грошовитий.

Праця – це основне джерело збагачення людини і її майбутнього добробуту.

Головний принцип багатой людини: вчитися і вчитися!

ВИПЕРЕДЖУВАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ ДОДОМУ

За завданням учителя розпитайте дорослих, на що вони витрачають гроші.

ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ ВЧИТЕЛЯ

Багатство і сучасність

«Багатим в цьому світі накажи, щоб не неслися думками вгору та щоб не надіялися на нетривке багатство, лише на Бога, який щедро дає нам усього для вжитку, щоб добро чинили, багатіли добрими ділами, були щедрі, ділилися радо і тим робом збирали собі скарб – добру підвалину на майбутнє, щоб досягнули життя правдиве» (I Тим. 6, 17–18).

Неодноразово доводиться кожному з нас стикатись з питанням багатства в сучасному світі. Кожен з нас бачить проблему соціальної

нерівності. Хтось осуджує людей, які мають у власності великі маєтки, гроші і прекрасне життя. Хтось заздрить їм, а хтось за них молиться. Незважаючи на те, люди далі живуть. Проблема соціальної нерівності існувала від початків людства.

У християнстві свого часу тривала дискусія щодо багатих і заможних людей. В перших століттях християни піддавали сумніву, чи можуть насправді такі люди бути в Церкві. Подібно і ми тепер думаємо: чи можуть багаті ходити до церкви, і чи їх Господь любить так само, як і простих бідних людей?

Головною проблемою багатства теперішнього світу є неправильність його використання. Воно не може зробити так, щоб бідний і багатий могли жити в гармонії між собою. Багаті не люблять бідних, бідні багатих. Одні за те, що вони бідні і відчують погордливе ставлення до себе, другі через те, що вони багаті, а інші заздрять їм.

Ще в давнину всі люди, незалежно в якій країні жили, яким був їхній соціальний статус, прагнули стати багатими. Багатство давало владу і можливість задовольнити свої тілесні потреби. Через поширення християнства різко змінилась філософська оцінка моральних і матеріальних цінностей. Людство почало задумуватись над спасінням власної душі. Справжнім багатством почали називатись скарби, які ми збираємо на небі, а не на землі. Бо як каже нам Євангеліє: «Бо де твій скарб, там буде і твоє серце» (Мт. 6, 21).

Існує також інша думка: коли б не було багатих людей, не було б кому допомагати бідним, не було б меценатів, через яких людство отримало у спадок багато грандіозних пам'яток архітектури і мистецтва. Неправильним є засудження багатства. Бог щедрий і дає кожному за його здібностями, а вже сприйняття цього залежить від самої людини.

Саме по собі багатство поганим не може бути. Важливо є те, яким шляхом і методами воно здобуте і на які цілі спрямоване. Гроші можна використовувати у власних цілях, для самозадоволення, а можна їх пожертвувати бідним людям чи, наприклад, на якусь благодійну організацію. Тому залежно від мети використання гроші можуть бути або поганими, або добрими.

Ісус Христос каже: «Шукайте перше Царства Божого та його справедливості, а все те вам докладеться» (Мт. 6, 33). Ці слова звернені саме до тих, котрі живуть в постійному гонінні за достатком. Існує такий тип людей, що належать до добре забезпеченого прошарку, які своє майно, гроші здобули нечесною працею і обманом. Характерною для них є думка, що якщо хтось має гроші, отже, має все, в тому числі і щастя. Людина сама себе обманює, бо щастя можна знайти тільки в Бозі. А те нечесне багатство, за яким може стояти тільки лукавий, приносить нещастя і зло, пише у своєму посланні апостол Павло до Тимотея.

Святі Отці часто згадують у своїх творах про любов до грошей як одну з проблем людини. Святий Василій Великий каже про багатство: «Коли минуці речі такі величні, то якими будуть речі вічні? Коли видимі речі такі гарні, то якими будуть невидимі? Коли велич небозводу переходить міру людського розуму, то який розум у силі збагнути вічного...». Ці слова настановляють кожного з нас на те, щоб не шукати собі затишку на землі. Також Василій Великий пише: «Дивись на небесні багатства і на скарб, що його ти споготовив добрими вчинками... Коли таким чином порівняєш теперішні злидні з майбутніми благами, тоді збережеш свою душу від смутку і журби».

Можна поставити собі запитання: чи багатство може погубити людину? Може, якщо людина ним зловживає. Так само можна поставити контрпитання: чи може бідність людину погубити? Також може. Бідність людину штовхає на обмани і несправедливості. Бідна людина через свою лиху долю буде шукати різних способів, щоб вижити. Головне, щоби з багатства не зробити ідола. Бідність, як бачимо, також не гарантує спасіння, вона, як і багатство, є перешкодою до Царства Небесного. Закордонні дослідники неодноразово свідчили про людей, які, померши в злиднях, залишали по собі багато спадку і грошей.

Якщо мати неправильне ставлення до своїх матеріальних статків, то важко глибоко застановлятися над спасінням власної душі, тому що розум такої людини підпорядкований минучим речам цього світу. Збільшуючись, це добро узалежнює людину, подібно як наркотик чи алкоголь робить з людини свого раба. Але серед багатих трапляються і ті, які не є рабами. Вони допомагають тим, хто потребує підтримки матеріальної.

Нормально, коли люди є різні. Хтось працює прибиральником, хтось вчителем, хтось директором школи, а хтось і президентом. Незважаючи на те, кожний з перелічених є дитиною Божою, а в очах Божих всі люди є рівними. Не слід звинувачувати когось за те, що він багатий, а я бідний, потрібно дякувати Богові за те, що маємо. Господь не запитає нас, скільки ми заробляли, але яким способом. Також не запитає нас, у що ми були одягнені, а кого зодягнули. Тому на питання, яке собі ставили багато людей, є одна відповідь – заповідь любові: «Люби ближнього свого як себе самого».

Отець Любомир Филипчак

Мислення бідного і багатого

Як стати багатим (і при цьому, бажано, здоровим і щасливим), кожен вирішує сам. Або не вирішує, застряє в бідності, як у болотній трясовині, занурюючись в неї все більше і більше. При цьому людина

нічого не робить, щоб стати багатим. «Не жили заможнo, годі й починати», – зітхають такі люди. – «Все проти нас у цьому світі, як несправедливо!»

Але якщо ви все ж вирішили стати багатим, то з чого ж почати? З Віри. У те, що ви теж можете, що у світі повно багатств, які ви можете зробити своїми. Треба лише вірити. Але просто вірити недостатньо. Треба ще й знати, чим відрізняється Віра бідної людини, яка неминуче призведе до бідності, і Віра багатого, яка так само невблаганно веде людину до багатства.

Відмінність мислення бідного від багатого: що впадає в очі перш за все? Людина бідна мріє стати багатогою відразу і, бажано, нічого не роблячи. У лотерею виграти, спадщину отримати, одружитися (заміж вийти) «на грошах» у крайньому разі. А багатий... Цей вирощує багатство, як фермер пшеницю, починаючи з малого, і робить все, щоб «врожай» був побільшим.

Ставлення до роботи у бідного і багатого абсолютно протилежні. Бідний думає, що для того, аби стати багатим треба ... працювати більше. Ось і гробить здоров'я на двох, трьох, іноді й більше роботах. Причому продає найдорожче, що у нього є, – час свого життя, якого вже не повернеш. А багатий? Намагається працювати менше, а «відхопити» (у грошах, природно) побільше! Ідеальний варіант – не працювати взагалі, а гроші щоб приходили самі, причому з кожним днем більше і більше.

Бідна людина не любить «заморочуватися». Навіщо «винаходити велосипед», якщо і так ясно, робити потрібно так, «як прийнято». Чому? «Тому, що всі так роблять!» А ось багатий робить не те, що звично або що всі навколо роблять, а те, що грошей приносить побільше. І думає, пробує, «крутиться». Там купив трохи дешевше «за всіх», тут продав трохи дорожче «за всіх», на великих обсягах це «трохи» в мільйони обернулося. А решта, як торгували на лоточку, так на цьому лоточку і торгують.

Бідна людина робить те, що «треба» або «що накажуть». А багата – «що хочеться». Що ви любите робити більш за все на світі? Ось і подумайте, як продати Це дорожче!

Бідний відповідальності боїться патологічно. Так само і в бізнесі, більшість намагається не програти і лише одиниці грають, щоб виграти, беруть на себе відповідальність. І виграють. Беріть на себе відповідальність! Нехай це увійде у вас у звичку!

До речі, ще одна риса багатогої людини – не боятися віддавати те, що робити самому не вигідно, заробляючи у звільнений час гроші. Далі на ці гроші «купуються» ще працівники, які приносять додатковий прибуток. І так до нескінченності. А бідний? «Хочеш зробити роботу добре – роби її сам».

У бідного завжди хтось винен. Всі навколо винні, крім самої людини. Багатство приходить до того, хто сильний духом, хто змінює обставини на свою користь, хоч би якими несприятливими вони спочатку здавалися.

«Ось коли у мене буде...» – таку відмовку завжди придумує собі бідний. І чекає... Все життя! Сприятливі, ідеальні обставини не настають ніколи.

Що робить багатий? Він починає діяти, як тільки прийшла ідея заробити ще. Чого чекати? Час – гроші.

Ставлення до кредитів у бідного і багатого зовсім різне. Для багатого кредит – можливість заробити додаткові гроші. А для бідного? Можливість витратити гроші, ще навіть не зароблені.

У вас є мрія? Якщо ні, треба терміново придумати. Не маючи мрії, ви тонете у вирі дрібниць, не бачачи мети, до якої потрібно рухатися. У вас уже є мрія? Тоді треба втілювати її в життя. І негайно! Як? Ну, хоча б накидати план руху до своєї мрії. Хоча б приблизний. А потім дати собі страшну клятву втілити цей план у життя.

Час багатий і бідний теж сприймають по-різному. Бідний шукає, кому б продати свій час, а багатий – у кого б купити! Адже час дорожчий за гроші! Це вам скаже багата людина. Вчіться купувати час за гроші, а не навпаки! Гроші ви можете заробити завжди, а от час, витрачений на дрібниці, вже ніколи не повернеться.

Слово «безкоштовно» діє на бідну людину магічно, адже гроші платити не треба. А багатий знає, що за все треба платити, і прораховує, де його «кидають» на безкоштовному. Якщо платить хтось інший, наприклад, рекламодавець, він цією можливістю скористається. Пам'ятайте: «Безплатний сир буває лише в мишоловці». Нічого безкоштовного у світі не буває за визначенням.

Навіть ставлення до благодійності у бідного і багатого різні. Бідний будь-яку копійку тягне до себе в нірку, адже йому завжди не вистачає. Правда, розпоряджатися грошима так, щоб вони прибуток приносили, не вміє. А багатий? Багатий навіть витрати на доброчинність використовує щоб стати багатшим. Не тільки фінансово, а й душевно і духовно.

«Заплатіть мені зараз!» Бідна людина завжди боїться, що її обдурять. Так зазвичай і відбувається. Адже бідний не вміє захищати себе. У тому числі і тим, що звик «не заморочуватися» і «робити як усі». Багатий, навпаки, якщо є можливість отримати з часом додатковий дохід, така людина відразу грошей не візьме, а звернеться по допомогу в більш серйозному випадку. «Після нас хоч потоп» – ще одна формула бідності.

Ставлення до інвестицій теж прямо протилежне у бідного і багатого. Точніше, у бідного навіть, напевно, і думок таких немає, відкладати та інвестувати. З кредитами б розплатитися. А в багатого завжди і подушечка фінансова є на чорний день, і голова постійно думає, куди б гроші вкласти, щоб віддача від них максимальна була.

Головний принцип багатой людини озвучений ще класиком марксизму-ленінізму: «Вчитися, вчитися і ще раз вчитися!» Знаєте, що запитує на співбесіді при прийомі на роботу Сергій Брін, співвласник Гугла, один із найбагатших людей планети? «Розкажіть мені як можна докладніше те, чого я ще не знаю. Даю вам п'ять хвилин». Коли кореспонденти запитали

його компаньйона, Ларрі Пейджа, чому Брін витрачає свій дорогоцінний час «на таку дурницю», Ларрі розлютився: «Ви вважаєте, що дізнаватися нове – це дурниця! Ця людина може зараз піде звідси назавжди, а її знання також назавжди залишаться в голові Сергія. Причому абсолютно безкоштовно!» Вчіться, вчіться і вчіться.... Не тільки оволодівайте знаннями, а й перетворюйте їх на практичні навички, які можна продати. І, до речі, весь час учіться продавати дорожче. Це вміння знадобиться завжди. Як і купувати дешевше. Торгуйтеся! Нічого поганого в цьому немає, а обмінювати свою гордість на гроші буває дуже й дуже вигідно!

Джерело: <http://leaderschool.info>.

Багатство

Як брати бувають різні,
Хтось багатий з нас, хтось бідний,
Цей працює – рук не склав,
Інший – ледар, ловить гав.

Хтось залів пишних не бажає,
Все в нього є, усе вже має,
Духовне все його майно –
Зерно посіяне зійшло.

Будьте чесні, не лукаві,
На місці не стати!
Працюватимеш удень –
Вночі будеш спати.

Тарас Соловій

Урок 3. КОЛО ВИТРАТ МОЄЇ СІМ'Ї

Мета уроку

Ознайомлення з поняттям і видами сімейних витрат, вивчення базових термінів, надання практичних навичок щодо прогнозування витрат.

Тип уроку

Комбінований урок із виробленням практичних навичок.

Основні компетентності учня

<i>Має уявлення:</i>	про витрати та їх види.
<i>Називає:</i>	обов'язкові витрати, непередбачувані витрати, необов'язкові витрати.
<i>Установлює зв'язок:</i>	між витратами і потребами людини.

Орієнтовний план уроку

1. Видатки (витрати), причини виникнення.
2. Обов'язкові витрати сім'ї.
3. Непередбачувані витрати в житті людини.
4. Необов'язкові витрати сім'ї.

Ключові тези

- Витрати – використання коштів на певні потреби.
- Причинами виникнення витрат є необхідність у певних речах (їжа, одяг, іграшки, відпочинок тощо).
- Витрати бувають грошові і негрошові.
- Витрати поділяються на обов'язкові, непередбачувані і необов'язкові.
- Сімейні витрати потребують постійного контролю.

ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В, витрати (видатки)

Витрати – використання коштів на певні потреби.

Витрати сім'ї здійснюють члени родини з метою забезпечення її життєдіяльності, – це витрати на придбання їжі, одягу, оплати послуг та інші здійснені платежі.

Для того, щоб здійснити певні витрати, слід обов'язково звернути увагу на доходи, які отримує сім'я впродовж певного часу. Треба добре подумати, чи ці витрати є важливими, і приймати конкретні рішення.

Витрати є *постійні обов'язкові*, до них належать витрати на харчі, комунальні послуги, оплата транспорту, виплата кредиту тощо.

До *непередбачуваних* витрат входить, наприклад, оплата лікування в разі хвороби когось із членів родини, поломка побутової техніки.

До бажаних, але *не обов'язкових* відносять витрати на оновлення гардеробу до нового сезону, купівля нової іграшки чи планшета.

Витрати сім'ї можуть із різних причин змінюватися, і це обов'язково потрібно враховувати. Сімейні витрати потребують постійного контролю. Контролювати потрібно витрати, їхні суми, аналізувати причини виникнення та постійно шукати шляхи їх скорочення.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ УЧНІВ



Учні за попереднім завданням учителя виконують Завдання 1 у робочому зошиті учня.

Інтерактивна вправа «Будь дослідником!»

1. На що дорослі витрачають у вашій сім'ї гроші? Об'єднайте ці витрати у відповідні хмаринки, розмірковуючи так:

Я думаю, що _____

Тому, що _____

Наприклад _____

Отже, _____



Обов'язкові витрати: оплата за електроенергію і газ, проїзд у транспорті, на харчування, оплата за воду, на засоби гігієни, купівля одягу.

Непередбачувані витрати: на лікування, ремонт телевізора.

Необов'язкові витрати: купівля книг, поповнення рахунку, купівля планшета, сухариків, чипсів, витрати на розваги.



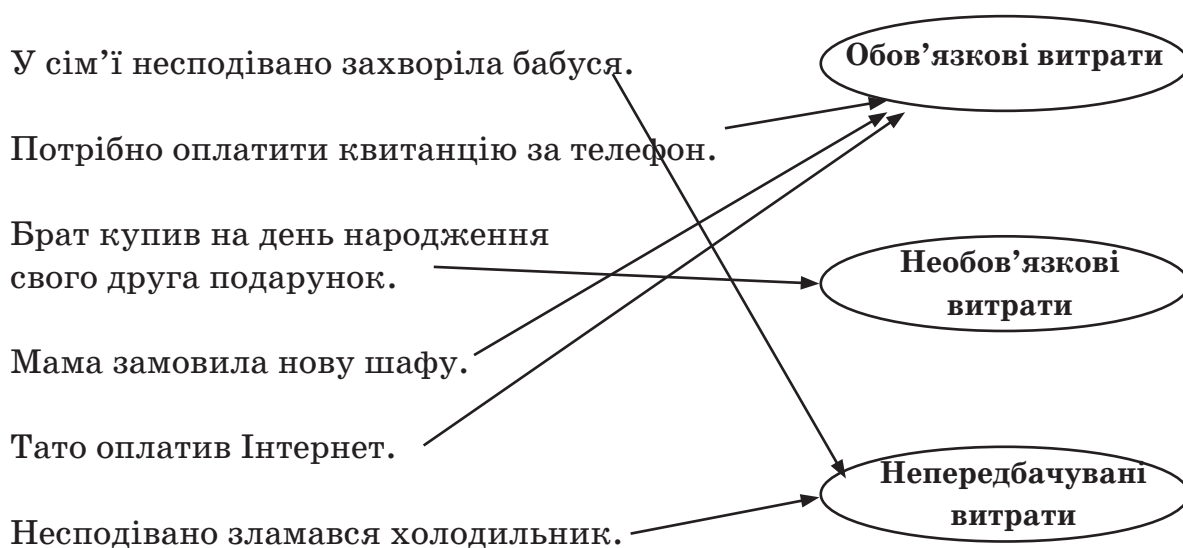
Фізкультхвилинка

2. Допишіть власні витрати.

Хто у вашій сім'ї оплачує обов'язкові витрати?

Хто оплачує необов'язкові витрати?

Чи були у вашій сім'ї непередбачувані витрати?

3. З'ясуйте, які це витрати, і вкажіть стрілками відповідність за зразком:**4. Прочитайте вірш і назвіть, які витрати спіткали сім'ю (непередбачувані витрати).**

Запитала мама в тата –
 Чи була уже зарплата,
 Бо як їхала з роботи,
 Зачепила бік «Тойоти»
 І, щоб діло це «зам'яти»
 Треба, тату, гроші дати...

І тепер (так каже тато)
 Треба пояси стягати –
 Пити воду, хліб жувати,
 Нові речі зась купляти...

Ось такі життєві «ляпи»
 Ці непланові витрати!

Тарас Соловій

ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАНЬ

Запитує Гривник

1. Що таке витрати сім'ї?
2. Які ви знаєте види витрат?
3. Які є причини виникнення витрат?
4. На які цілі слід витрачати гроші?
5. Яким чином можна зменшити витрати?



ПІДСУМКИ

Підбиває Копійка



Витрати – використання коштів на певні потреби.

Причинами виникнення витрат є необхідність у певних речах (їжа, одяг, іграшки, відпочинок тощо).

Грошові витрати бувають грошові і негрошові.

Витрати поділяються на обов'язкові, непередбачувані і необов'язкові.

Сімейні витрати потребують постійного контролю.

ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ ВЧИТЕЛЯ

Витрати сім'ї – сукупність платежів, які здійснюють члени родини з метою забезпечення її життєдіяльності, – це витрати на придбання продовольчих і непродовольчих товарів та оплату послуг, витрати на інвестиційні вкладення (вкладення в нерухомість, депозити, акції, облігації тощо), податки, майно та інші здійснені платежі.

Існує й інше визначення витрат: витрати – це сума платежів родини за товари і послуги, здійснені у відповідний момент або впродовж певного проміжку часу, а також суми коштів, спрямованих на сплату кредиту, купівлю цінних паперів, валюти, нерухомості, на будівництво, допомогу родичам і знайомим, на вклади до банківських та інших фінансових установ, на податки (крім податку на доходи громадян).

Причинами виникнення витрат у родині є відповідні потреби (необхідність у відповідних товарах і послугах, бажання їх мати або ж відчуття їх нестачі). Отже, потреби сімей:

- потреби матеріального характеру (потреби в їжі, одязі та житлі). Слід запам'ятати, що ці потреби є головними (першочерговими) як для всієї сім'ї, так і кожного її члена зокрема. Це потреби, без яких не може прожити жодна людина;
- потреби духовного характеру (потреби у відвідуванні церкви, музеїв, виставок, бібліотек, кінотеатрів, концертів). Ці потреби сприяють духовному збагаченню людини та розвитку її творчого потенціалу;

- потреби соціального характеру (потреби у здійсненні витрат на благодійність і спонсорство, сплату відповідних податків і обов'язкових платежів);
- потреби в послугах (користування транспортом, комунальними послугами, збереження здоров'я та лікування, відвідування спортивних секцій, освіта, послуги дитсадка);
- потреби у веденні особистого підсобного господарства (придбання добрив, сільськогосподарських тварин, корму, насіння, саджанців, будівництво господарських приміщень та ін.).

Усі ці потреби вимагають здійснення сім'єю чи її окремими членами відповідних витрат для того, щоби їх задовольнити. При цьому слід знати, що кожний член сім'ї є споживачем і дуже часто (а можливо, і щодня) здійснює витрати відповідно до своїх потреб. Причому здійснення всіх наведених вище витрат є необов'язковим. Сума цих витрат залежить від величини доходів, віку, місця проживання, складу сім'ї, характеру її потреб, традицій і побуту, інших факторів.

Основним чинником, який впливає на величину і структуру витрат сім'ї, є рівень доходів, отриманих її членами. Рівень доходів і структура сімейних витрат тісно взаємопов'язані. Уперше це дослідив учений-економіст Е. Енгель, який стверджував, що зі зростанням доходу частка витрат сім'ї на харчування зменшується; витрати на одяг, житло, опалення й освітлення за незмінних цін змінюються порівняно менше, несуттєво; а частка витрат на задоволення культурних та інших нематеріальних потреб помітно зростає. Потреби членів сім'ї задовольняються від простіших (актуальних) до вищих залежно від величини отримуваних доходів. Сім'ї з низькими доходами витрачають більшу частину своїх доходів на харчування, одяг, житло. Ця закономірність в економічній науці отримала назву «закон Енгеля».

Витрати поділяються за такими видами:

- 1) поточні витрати;
- 2) витрати на активи;
- 3) витрати на кредити і борги;
- 4) соціальні витрати.

Розглянемо **першу групу витрат** більш детально, оскільки поточні витрати здійснює кожна сім'єю для того, щоби постійно підтримувати свою життєдіяльність. До цієї групи відносимо витрати на харчування, придбання одягу і взуття, меблів, витрати на проживання (якщо сім'я не володіє житловою нерухомістю), витрати на користування громадським транспортом і приватні перевезення, витрати на відпочинок і проведення вільного часу, хобі та інші захоплення, витрати на лікування та оздоровлення, відвідування спортивних секцій, витрати на телекомунікації (телефонний зв'язок, телебачення, можливість користування мережею «Інтернет»), витрати на здобуття освіти і відвідування різноманітних

освітніх курсів, а також витрати, пов'язані із задоволенням духовних потреб людини (витрати на відвідування театрів, музеїв, виставок, концертів, релігійних закладів тощо). Це – також витрати поточного характеру, які пов'язані з веденням підсобного господарства (витрати на придбання корму для тварин, саджанців, насіння), а також утриманням домашніх улюбленців (котів, собак, папуг тощо) і придбанням необхідних речей для їх утримання (ремінців, кліток, ліків). Такі витрати є в кожній без винятку людині, незалежно від того, чи володіє вона будь-яким майном і чи є в неї борги.

ЦЕ ЦІКАВО!

Зауважує Копійка

У сім'ях, які не володіють майном чи інвестиційними вкладеннями, є значною частка витрат на поточну діяльність, оскільки їм доводиться компенсувати відсутність цих активів за рахунок орендної плати житла, витрат на таксі і приватні перевезення тощо. А якщо понад 60% витрат сімейного бюджету спрямовуються лише на харчування, це свідчить про рівень злиденності сім'ї.

Наступна категорія витрат – це **витрати на активи**, тобто на утримання майна домогосподарства. Якщо майно було придбане у кредит, то такі витрати включають не в цю, а в наступну категорію – витрати на кредити і борги, яку розглянемо далі.

Категорія витрат на активи включає:

- *витрати на придбання нерухомості* (земельних ділянок, квартир, житлових будинків, котеджів), а також витрати на їх ремонт і утримання;
- *витрати на придбання автомобіля та його утримання* (витрати на паливо, ремонт, автосервіс, деталі і технічне обслуговування);
- *витрати на ведення власного бізнесу*, а також ведення і розвиток підсобного господарства, які включають витрати на придбання: необхідних приміщень та будівель господарського призначення і їх утримання в належному стані; обладнання для виробництва продукції; транспортних засобів для потреб бізнесу та підсобного господарства; сільськогосподарських тварин тощо;
- *витрати, пов'язані з інвестуванням коштів*: вкладення на депозитні рахунки в банках і небанківських фінансових установах, у цінні папери, нерухомість, цінні метали, предмети мистецтва та інші цінності; витрати на оплату послуг фінансового консультанта і компаній, які здійснюють кваліфіковане управління інвестиціями сім'ї; витрати на обслуговування депозитних рахунків;
- *витрати на накопичувальне і недержавне пенсійне страхування*. Використовуючи накопичувальне пенсійне страхування, члени сімей сплачують у відповідних розмірах внески до накопичувального фонду. Ці внески зберігаються в цьому фонді й обліковуються на індивідуальних накопичувальних пенсійних рахунках громадян, які сплачуватимуть такі внески. Ці кошти інвестуватимуться в

економіку країни з метою отримання доходу і захисту їх від впливу інфляції. Недержавне пенсійне страхування передбачає добровільне здійснення громадянами відповідних грошових внесків, щоби сформувати додаткові пенсійні накопичення в недержавних пенсійних фондах. Використання таких схем дасть можливість громадянам у майбутньому збільшити загальний розмір пенсійних виплат завдяки отриманню додаткового (інвестиційного) доходу;

- **витрати на страхування активів і життя членів сім'ї.** Відповідно до Закону України «Про страхування» громадяни можуть добровільно використати такі види страхування: страхування життя; страхування від нещасних випадків; медичне страхування (безперервне страхування здоров'я); страхування здоров'я на випадок хвороби; страхування автомобілів (якщо придбані не за рахунок кредиту); страхування від пожеж та стихійних явищ; страхування майна; страхування цивільної відповідальності власників автомобілів; страхування інвестицій та ін.

Значна частка **витрат за кредитами і боргами** трапляється в молодих людей і людей середнього віку, оскільки саме в цей період з'являється майно, і найчастіше – завдяки використанню позикових коштів.

Остання категорія витрат – це **соціальні витрати**, куди включають: витрати на меценатство і благодійність, витрати на сплату податкових платежів (окрім податку на доходи громадян), штрафи, пені тощо.

Як доходи, так і витрати сім'ї можуть із різних причин змінюватися, і це обов'язково потрібно враховувати під час планування сімейного бюджету, а саме:

- зміна норм оподаткування доходів;
- зміна системи пенсійного забезпечення, умов навчання, інвестування коштів;
- зміна рівня цін на товари народного споживання, продукцію підсобного господарства, цін на активи, які планує придбати сім'я;
- зміна рівня депозитних і кредитних ставок на ринку, рівня дохідності за цінними паперами;
- демографічні причини: вік, стать, стан здоров'я і працездатності членів сім'ї, соціальний статус, рівень освіти та вміння управляти власними фінансами;
- інші.

Надзвичайно важливо тримати витрати під суворим контролем. Треба постійно аналізувати кожную статтю витрат, причини їх виникнення, обсяги, а також здійснювати ранжирування витрат за ступенем їх важливості для сім'ї, вести пошук резервів їх скорочення. Це дозволить уникнути зайвих витрат, поліпшити їхню структуру, а також знайти відповідні резерви коштів, які можуть бути використані в перспективі для задоволення важливих потреб.

Урок 4. ГРОШІ, ЗВІДКИ ВОНИ БЕРУТЬСЯ

Мета уроку

Ознайомлення з поняттям «гроші», історією виникнення грошей та основними правилами користування грошима.

Тип уроку

Комбінований урок із виробленням практичних навичок.

Основні компетентності учня

<i>Має уявлення:</i>	про гроші та їх використання.
<i>Наводить приклади:</i>	що неможливо купити за гроші.
<i>Дотримується правил:</i>	особистої фінансової безпеки.

Орієнтовний план уроку

1. Гроші: їх суть і види.
2. Товарні гроші, символічні гроші, бартер.
3. Особиста фінансова безпека.

Ключові тези

Гроші служать:

- для платежу;
- для купівлі товарів;
- є засобом збагачення.

ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Г, гроші

Гроші є мірою вартості товару, засобом платежу і збагачення, служать для купівлі-продажу товарів.

Слово «гріш» походить від латинського «гроссус» – великий. Уперше монету з такою назвою відкарбували в XII столітті у Генуї, Флоренції, Венеції. Пізніше ця назва перейшла на великі срібні монети Франції, Угорщини, Польщі. У Московії з'явився мідний гріш, що відповідав 2 копійкам. Першими монетами, якими користувалися наші предки, були грецькі монети, що поширювалися на українських землях Північного Причорномор'я з IV ст. до н. е. У I ст. н. е. на території України з'являються монети Римської імперії. Більшість римських монет потрапляла на наші землі в результаті торгівлі в обмін на продукти місцевого виробництва. В останній чверті X століття розпочинається карбування найдавніших українських монет – златників і срібляників. На лицьовому боці монет було зображено князя Володимира на троні і тризуб – родовий знак Рюриковичів.

Розглянемо види грошей (рис. 1):



Рис. 1. Види грошей

Гра «Шукачі скарбів»

Обладнання: дві посудини з піском, монети, рукавички.

Умови гри. Для конкурсу потрібно дві посудини з піском, в яких заховано однакову кількість та одного номіналу монети.

У грі «Шукачі скарбів» ведучий для участі запрошує двох учасників, які за 2 хвилини повинні якомога більше знайти монет у піску і порахувати.

? Мозковий штурм «Що ми знаємо про українські гроші»



Якими паперовими купюрами користуються українці?

Хто зображений на купюрах 100 грн? 20 грн? 10 грн? 5 грн?

Якими ми користуємося монетами?

Чи можете ви користуватися пластиковими картками?

Коротке інформаційне повідомлення

Розрізняють гроші у формі товару (мед, хутро) і символічні гроші (купюри, монети, пластикові картки тощо). Бартер – це обмін одного товару на інший.

ЦЕ ЦІКАВО!

Зауважує Копійка

До виникнення грошей торгівля відбувалася у формі бартеру – один товар обмінювали на інший товар. Наприклад, шкіри тварин обмінювали на сувої полотна, картоплю обмінювали на олію, помідори, кавуни. У різні часи замість грошей використовували різні предмети.

Засобом оплати могли бути корисні предмети: сіль, худоба, намисто.

У Київській Русі князь Володимир Великий випускав златники і срібляники – золоті та срібні монети, на лицьовому боці яких було зображення князя, а на зворотному – тризуб.

В Україні використовують гривні і копійки. Одна гривня містить 100 копійок. Гроші заробляють батьки своєю працею. Цінуй їх!



Фізкультхвилинка



Учні колективно з допомогою вчителя виконують завдання 1–6.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ УЧНІВ

1. Завершіть речення:

Мама у магазині розраховується ... (грошима).

Марійка назбирала 20 наклейок і обміняла їх у магазині на іграшку, тобто здійснила... (бартер).

2. Дізнайтесь і запишіть відповідь:

Яка українська купюра має найбільшу вартість? (500 грн)

Яка українська купюра має найменшу вартість? (1 грн)

Яка українська монета має найбільшу вартість? (50 коп.)

Яка українська монета має найменшу вартість? (1 коп.)



Учитель коротко розповідає учням про безпечне поводження з грошима. У подальшому в завданні 3 учні визначають за допомогою зеленого кружечка «так», що є правильним у поводженні з грошима, і замальовують червоним кольором, що є небезпечним у поводженні з грошима школяра.

3. Розфарбуйте кружечки зеленим кольором, що є правильним у поводженні з грошима, червоним кольором – що небезпечним у поведінці з грошима.

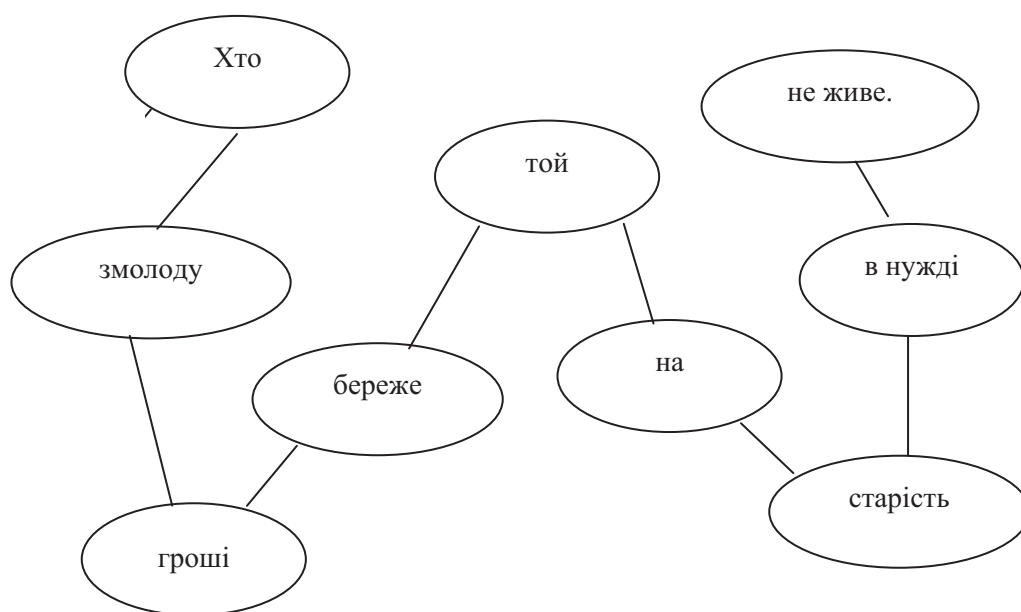
Завдання можна виконати у формі проведення гри «Світлофор».

- ☐ Іванко в автобусі показував друзеві свій гаманець і голосно перелічив гроші.
- ☐ Оксанка не стала розмовляти з циганами і швидко пішла геть.
- ☐ Оленка порадилася з батьками і пожертвувала 20 гривень на допомогу хворому.
- ☐ Іванко розповів незнайомцю, де працюють його батьки і скільки вони заробляють.
- ☐ Тетянка завжди залишала гроші у кишенях верхнього одягу.
- ☐ Олежик ніколи не тримає на видноті свій мобільний телефон.
- ☐ Марійка не відчинила двері незнайомцю і попросила прийти його, коли будуть батьки.

4. Запишіть, що неможливо купити за гроші.

Чи взяв би ти гроші на безлюдний острів?

5. Складіть прислів'я.



(Хто змолоду береже гроші, той на старості не живе в нужді).

6. Розпитайте дорослих і запишіть, звідки у сім'ї з'являються грошові доходи.

ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАНЬ

Запитує гривник

1. Для чого потрібні гроші?
2. Які ви знаєте види грошей?
3. За часів правління якого князя почали карбувати перші українські монети?
4. Як безпечно поводитися з грошми?



ПІДСУМКИ



Підбиває Копійка

Гроші служать для платежу, для купівлі товарів, є засобом збагачення.

Розрізняють гроші у формі товару (мед, хутро) і символічні гроші (купюри, монети, пластикові картки тощо).

Бартер – це обмін одного товару на інший.

При користуванні грошима потрібно знати правила безпечної фінансової поведінки.

ВИПЕРЕДЖУВАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ ДОДОМУ

За завданням учителя розпитайте дорослих, звідки у сім'ю надходять гроші.

ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ ВЧИТЕЛЯ

Про гроші

Гроші – це специфічний товар, що має властивість обмінюватися на будь-який інший товар, тобто є загальним еквівалентом.

Суть грошей визначається, як правило, лише на основі їх функціонального застосування. Прикладом такого підходу може бути характеристика суті грошей у підручнику «Економікс» К. Р. Макконнелла і С. Л. Брю. На питання «що таке гроші?» автори підручника дають відповідь: «Гроші є тим, що вони роблять. Все те, що виконує функції грошей, є грішми».

Незважаючи на багатоміжкові дослідження і велику кількість теоретичних концепцій грошей, людство сьогодні не має однозначної й остаточної відповіді на питання, що таке гроші. Уявлення, які не викликали сумнівів в одних суспільних умовах, зі зміною останніх вступали в суперечність із реальною дійсністю і відкидалися.

Очевидно, все це можна пояснити тим, що суть грошей змінюється адекватно змінам характеру суспільних відносин, в яких вони функціонують. Тому для визначення суті грошей необхідно з'ясувати питання про їхнє походження, про причини, що зумовлюють виникнення та існування грошей в економічному житті суспільства.

На ранніх етапах розвитку людського суспільства відбувався безпосередній обмін товару на товар. Спочатку це був випадковий обмін, коли у первісних людей внаслідок щасливого збігу обставин (наприклад, вдале полювання, риболовля) з'являлись деякі надлишки продуктів, якими можна було обмінятись.

Розвиток суспільного поділу праці, зокрема виділення скотарства і землеробства, сприяв подальшому розвитку товарних відносин. Відбувся перехід від випадкового, епізодичного обміну до регулярного. Поступово із загальної маси товарів стихійно виділялись такі, які почали відігравати роль головних предметів обміну. Такими товарами в одних місцевостях була худоба, в інших – зерно, у третіх – хутро тощо.

В одного й того ж народу в різні часи, на різних місцевих ринках і в різних народів в один і той же час існували різні найбільш ходові товари, які виконували роль загального еквіваленту. Врешті-решт, у процесі історичної еволюції товарного виробництва і товарного обміну відбувається перехід від загального товарообміну до грошової форми обміну.

Подальшим ступенем у розвитку грошей стало карбування металевих монет. Вважається, що перші монети з'явилися в Китаї та країнах Близького Сходу у VIII–VII століттях до н. е. Це були здебільшого мідні монети. Близько 4 тис. років тому в Асирії почали карбувати монети із золота.

Протягом тривалого часу в обігу використовували повноцінні монети, реальний зміст яких відповідав їхній номінальній вартості. Скарбниці окремих країн не мали права отримувати прибуток від випуску монет. Та й назви багатьох грошових одиниць окремих країн встановлювалися відповідно до ваги їх металевого змісту. Так, приміром, фунт стерлінгів став грошовою одиницею Англії як фунт срібла.

Епоху товарних (металевих) грошей заступила епоха грошей паперових. Як знаки вартості повноцінних товарних грошей, паперові гроші почали використовувати понад тисячу років тому. Вперше паперові гроші з'явилися у Китаї ще у XIII столітті н. е. У Європі це сталося значно пізніше: у Франції з 1783 року, в Англії – наприкінці XVIII століття.

Повний відхід від конвертованості паперових грошей у золото відбувся значно пізніше. Більшість країн Заходу припинила такий обмін під час великої депресії і в перші післякризові роки. Проте такий обмін залишився у сфері міжнародних валютних відносин. Однак від середини 1970-х років практика конвертованості паперових грошей у золото зовсім припинилася і на рівні міжнародних валютних відносин. Відбулось цілковите витіснення дорогоцінного металу зі сфери грошових відносин. Золото повністю втратило грошові функції. Сталася його демонетизація, і воно перетворилось на звичайний товар.

Проголосивши своїм Третім універсалом 18 липня 1917 року утворення Української Народної Республіки, Центральна Рада запровадила в Україні нову національну валюту. Первісно такою валютою було визначено український карбованець. Ухвалою Центральної Ради від 19 грудня 1917 року було віддруковано перший грошовий знак Української Народної Республіки – купюру вартістю у 100 карбованців. Напис «100 карбованців» подавався на купюрі мовами чотирьох найчисленніших націй, що живуть на території України, – українською, російською, польською та єврейською (івритом).

З випуском стокарбованцевої купюри пов'язаний вибір тризуба як державного герба України.

Акт проголошення незалежності України відкрив дорогу для запровадження в нашій молодій державі повноцінної національної валюти.

Історія грошей незалежної України починається з 1991 року з від-
ривних купонів. Таким чином Національний банк підготував і провів
грошову реформу, і 2 вересня 1996 року було введено в обіг гривню.

Джерело: <http://ru.osvita.ua>.

Гроші

А тепер, мої хороші,
Поговоримо про гроші.

Гривні, долари та злоті,
Фунти, євро – ці банкноти
В кого є, то бездоганно,
Бо живеться йому славно.

Геть від нас весь песимізм,
Будем добре жити,
Тільки треба нашу Гривню
З Доларом здружити.

Тарас Соловій

Урок 5. ДОХОДИ МОЄЇ СІМ'Ї

Мета уроку

Вивчення базового терміна «дохід», ознайомлення з доходами сім'ї та джерелами їх формування.

Тип уроку

Комбінований урок із виробленням практичних навичок.

Основні компетентності учня

<i>Має уявлення:</i>	про доходи сім'ї.
<i>Усвідомлює:</i>	вартість зарплати батьків.
<i>Розрізняє:</i>	поняття доходу і прибутку.
<i>Наводить приклади:</i>	доходів своєї сім'ї.

Орієнтовний план уроку

1. Дохід. Доходи сім'ї.
2. Прибуток як дохід від діяльності.
3. Зарплата як форма оплати за виконану роботу.

Ключові тези

- Дохід – це гроші або інші прибутки, які отримує сім'я як у грошовій, так і натуральній формах.
- Основний постійний дохід сім'я отримує від своєї праці у формі заробітної плати.
- Прибуток – це форма доходу сім'ї, якщо хтось із членів родини або сім'я має свій бізнес.

ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Д, дохід

Дохід сім'ї – це гроші або цінності, які отримують члени сім'ї від будь-якої діяльності.

До основних доходів сім'ї належать заробітна плата, дохід від підсобного господарства (вирощування для власних потреб сім'ї сільськогосподарських культур: картоплі, овочів і фруктів, розведення птиці тощо), доходи від бізнесу, різні винагороди батьків за професійні заслуги (премії).

До доходів належать додаткові гроші, які отримує сім'я, якщо гроші покладено в банк на відповідний особистий рахунок.

Сюди також відносять пенсії, пільги, стипендії і матеріальну допомогу, яку може надавати держава чи родичі.

До інших доходів належать подарунки, спадок від родичів, виграш у лотерею, гроші, отримані в борг, знахідки.

Основний постійний дохід сім'я отримує від своєї праці у формі заробітної плати.

Ще однією формою надходжень сім'ї може бути прибуток, – це форма доходу сім'ї, якщо хтось із членів родини або сім'я має свій бізнес.

Основним вашим доходом, як школярів, є кишенькові кошти, які вам дають батьки. Як ними правильно розпорядитися? Послухайте поради мудрої Сови.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ УЧНІВ



Учні разом із учителем переглядають відеоролик «Поради мудрої Сови» (джерело: <http://link.ac/2tht>).



Фізкультхвилинка



Учні з допомогою вчителя виконують завдання 1–4.

1. Прочитайте розповідь про сім'ю Марійки і напишіть на промінчиках, звідки в цій сім'ї з'являються доходи.



У Марійки велика і дружна сім'я. Тато з мамою працюють. Бабуся – пенсіонерка. Старша сестричка – студентка. Нещодавно тато отримав премію за добру роботу. А мама видала книгу і має авторський гонорар. Бабуся продає на базарі свіжі овочі, які вирощує на присадибній ділянці. Недавно у Марійки було день народження, і вона отримала багато подарунків від друзів (рис. 2).

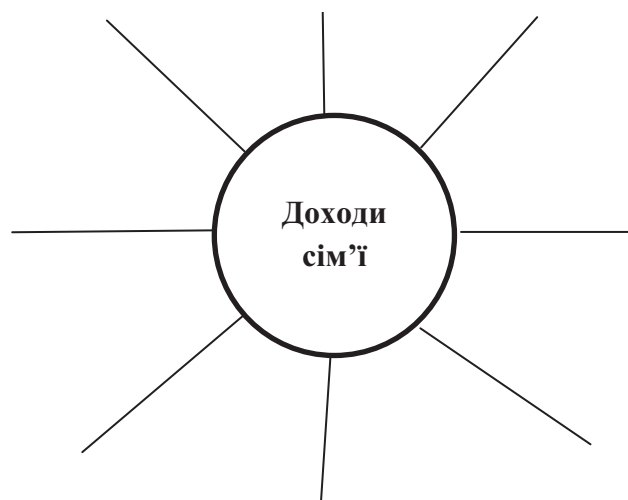


Рис. 2

2. Подумайте і запишіть:

Чи збільшаться доходи цієї сім'ї, коли Марійчина сестра закінчить навчання і почне працювати? (так/ні). Так

Тато отримає високооплачувану посаду. Так

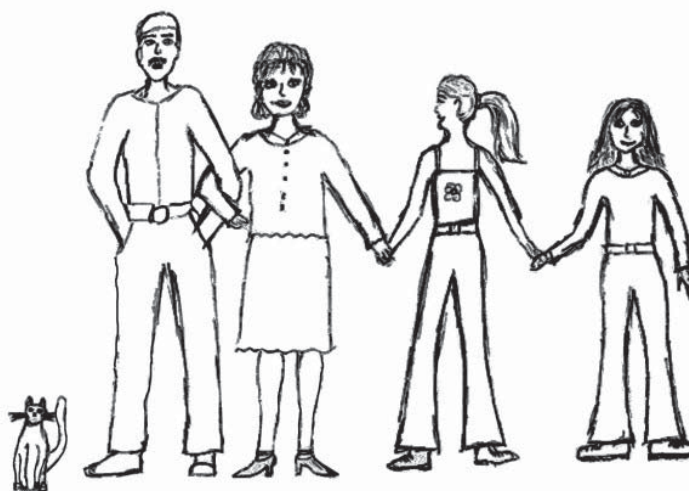
Бабуся захворіє і на лікування піде багато грошей. Ні

Мама напише ще одну книгу. Так

Марійка загубить мобільний телефон. Ні

3. Поміркуйте і запишіть, які доходи отримує твоя сім'я, коли:

мама отримує зарплату на роботі, тато має прибуток від свого бізнесу, бабуся з дідусем отримують пенсію.

4. Намалюйте членів своєї родини, які збільшують доходи твоєї сім'ї.

Джерело рисунка: <http://www.google.com.ua>.

Гра «Доходи – видатки...»

Учитель зачитує приклади доходів і видатків сім'ї. За ситуації «доходи» діти повинні покласти руки на парту, а за ситуації «видатки» – піднімають угору. Вчитель навмисно показує неправильні рухи. Наприклад, за стану «доходи» піднімає руки вгору. А діти повинні показати правильно. Хто помиляється, той виходить з гри.

ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАНЬ

Запитує Гривник

1. Що ми розуміємо під поняттям «доходи»?
2. Які ти знаєш види доходів?
3. Які доходи отримує твоя сім'я?



4. Який основний вид доходу отримує твоя сім'я?
5. Подумай, чи можуть змінюватися доходи твоєї сім'ї.

ПІДСУМКИ



Підбиває Копійка

Дохід – це гроші або інші прибутки, які отримує сім'я як у грошовій, так і натуральній формах.

До основних доходів сім'ї належать заробітна плата, дохід від підсобного господарства, доходи від бізнесу, різні винагороди батьків за професійні заслуги.

Основний постійний дохід сім'я отримує від своєї праці у формі заробітної плати.

Прибуток – це форма доходу сім'ї, якщо хтось із членів родини або сім'я має свій бізнес.

Основним доходом школярів є кишенькові кошти.

ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ ВЧИТЕЛЯ

Коротко про дохід

Дохід – це сума грошей, які заробила й отримала твоя сім'я за певний проміжок часу.

Основним джерелом доходів більшості сімей є заробітна плата. Якщо людина виконує свою роботу кваліфіковано, сумлінно, високоякісно, у великій кількості, вона отримує додаткову грошову винагороду – премію.

Якщо родина має певні гроші, які планує витратити в майбутньому, то вона може покласти їх у банк під відсотки.

Відсотки – це плата за користування грошима. Розміри відсотків і строк, який мають гроші перебувати в банку, прописано в документах. Ще одним можливим видом доходу родини є рента.

Рента – це плата за користування землею чи іншими природними ресурсами. Наприклад, маючи земельну ділянку, яку продати шкода, а обробляти ніколи, можна її надати в оренду. Ці кошти, які в цьому разі отримує родина, і є рентою.

Прибуток – це різниця між доходами від продажу товарів, виробів і послуг та всіма витратами, аби цей продаж відбувся.

Люди багатьох творчих професій, наприклад, письменники, артисти, отримують гонорар.

Роялті – плата за користування інтелектуальною власністю. Наприклад, Роман написав книгу «Мешканці старого двору». Книга – об'єкт інтелектуальної власності. Режисер Антон вирішив на основі книги зняти мультиплікаційний фільм. У цьому разі Роман, як автор книги, має отримати грошову винагороду – роялті.

Одним із видів доходів є спадщина, яку отримують люди за заповітом. У деяких випадках грошову допомогу надає держава, адже є люди, які через певні причини не можуть самостійно заробляти гроші на прожиття.

Пенсії – це грошова допомога тим, хто відпрацював певну кількість років і досягнув певного віку.

Стипендії – це грошова підтримка тим, хто навчається.

Допомогу надають людям, які мають низький дохід, не можуть самі себе забезпечити або з якими стався нещасний випадок.

Основним доходом школярів є кишенькові кошти, які дають їм батьки.

Характеристика окремих видів доходів сім'ї

Перша група доходів – доходи від поточної діяльності – містить усі надходження, які члени сім'ї заробляють у процесі застосування своєї праці за основним і додатковим місцями роботи або від сімейного бізнесу (заробітна плата за основним і додатковим місцями роботи, премії, бонуси, надбавки, а також доходи від ведення підсобного господарства і власного бізнесу). Здебільшого, саме на доходи від поточної трудової діяльності припадає переважна частина доходів сім'ї. Саме тому важливо, щоби члени сім'ї мали місце роботи, яка є джерелом отримання таких доходів.

ЦЕ ЦІКАВО!

Зауважує Копійка

Востанні роки одним із важливих факторів збільшення доходів домогосподарств (особливо західних областей України) стала трудова міграція за кордон. Статистика свідчить, що в середньому один мігрант, який перебуває в Італії, щороку пересилає додому близько 6 тис. дол. США, а в Карпатському регіоні (Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська і Чернівецька області) щорічні доходи тільки сільських домогосподарств від трудових мігрантів сягають 9 тис. дол. США. Якщо взяти до уваги той факт, що масштаби зовнішньої трудової міграції становлять 15–20% від загальної чисельності населення, то можна стверджувати, що доходи від трудової міграції в сучасних умовах є суттєвим джерелом формування сукупних доходів домогосподарств. Заробітки трудових мігрантів витрачаються насамперед на поліпшення житлових умов, освіту, медичне обслуговування, придбання автомобілів, складної побутової техніки, тобто кошти в основному витрачаються на споживання.

До другої групи сукупного сімейного доходу – доходів від активів – слід відносити ті надходження, які члени сім'ї отримують без будь-якого втручання та застосування власної робочої сили тощо. Такі доходи людина отримує, незважаючи на те, працює вона чи не працює. Сюди відносять доходи від надання в оренду майна, надходження від інвестицій на фінансовому ринку (вкладень в акції, корпоративні облігації, облігації внутрішньої державної позики, депозитні сертифікати банків та інші цінні папери), проценти за депозитами та інші. Для того, щоб отримувати такі

доходи, сім'я або її окремі члени повинні володіти відповідними активами, що виступають джерелами отримання таких доходів: нерухомістю, транспортними засобами, депозитами в банках і небанківських фінансових установах, вкладеннями в цінні папери та іншими активами фінансового ринку, авторськими правами чи свідоцтвами, патентами на винаходи тощо, які передаються іншим економічним суб'єктам у тимчасове користування.

Одним із видів доходів від активів є накопичена приватна пенсія. При цьому важливо знати, що в Україні є три рівні пенсійного забезпечення. Перший рівень – державна солідарна система, за якої дохід теперішніх пенсіонерів забезпечується за рахунок внесків теперішніх працівників і роботодавців. Другий рівень – обов'язкова накопичувальна система, передбачає, що певну частину коштів вкладатимуть у цінні папери. На ці вкладення будуть отримані доходи, які спрямовуватимуть на додаткові виплати громадянам-пенсіонерам. Третій рівень – добровільна система недержавного пенсійного забезпечення, що передбачає здійснення працівниками і роботодавцями добровільних грошових внесків у недержавні пенсійні фонди для отримання додаткового доходу – так званої недержавної пенсії.

Саме надходження від пенсійних внесків за другим і третім рівнями пенсійного забезпечення належать до цієї групи доходів, у той час як державна солідарна пенсія (перший рівень) належить до наступної групи.

Третя група доходів – соціальні доходи (солідарні пенсії, субсидії, пільги, стипендії та інші соціальні допомоги). Такі доходи у грошовій формі отримують громадяни для забезпечення власних потреб, що виникли у зв'язку з певними подіями чи обставинами (наприклад, хворобою, безробіттям, втратою працездатності, виходом на пенсію, житловими умовами, здобуттям освіти, народженням дитини та іншими сімейними обставинами). У більшості випадків їх обсяги є надто незначними, щоби забезпечити нормальний рівень життя на ці доходи. Такі доходи отримують ті члени сім'ї, які належать до певних соціальних категорій: студенти, пенсіонери, інваліди, батьки багатодітних сімей, ветерани війни і праці, учасники бойових дій та інші.

Особливістю четвертої групи доходів – інших доходів – є те, що вони, здебільшого, мають одноразовий або випадковий характер і зазвичай суттєво не впливають на сімейний бюджет. Хоча в окремих випадках їхній вплив може бути суттєвим (отримання спадщини, значний авторський гонорар чи виграш у лотерею тощо). Ми відносимо до цієї групи гроші, які отримані в борг, – кредити, отримані в банках та інших фінансових установах (фінансових компаніях, кредитних спілках); позичені кошти та інші матеріальні цінності в родичів, друзів, знайомих; від'ємний залишок на картковому рахунку (в результаті придбання товарів на суму, що перевищує залишок). На момент отримання таких коштів їх слід відносити до сімейних доходів, однак при поверненні таких боргів і процентів за ними їх відносять до сімейних витрат.

Запам'ятайте!

Активи сім'ї – це грошові кошти (готівка і кошти на рахунках у банках), вкладення в цінні папери, внески до недержавних пенсійних фондів, надані позики іншим особам, нерухомість, автомобілі, дорогоцінності та інше майно, яким володіє сім'я. Активи можуть бути матеріальними, як нерухомість чи оргтехніка, або нематеріальними, як авторські права чи ліцензії.

Урок 6. ЕКОНОМІЯ І ЗБЕРЕЖЕННЯ ЯК ФОРМИ ЗАОЩАДЖЕНЬ

Мета уроку

Вивчення базових термінів: економія, збереження, заощадження, розуміння значення економії і збереження в побуті, набуття практичних навичок дотримання правил економії та ощадливості у житті.

Тип уроку

Комбінований урок із виробленням практичних навичок.

Основні компетентності учня

<i>Має уявлення:</i>	про заощадження та економію витрат.
<i>Розуміє:</i>	значення економії і збереження в побуті.
<i>Дотримується правил:</i>	економії та ощадливості у побуті.
<i>Оцінює:</i>	власний внесок у збереження природних ресурсів.

Орієнтовний план уроку

1. Ощадливість, заощадження, економія витрат.
2. Побутові витрати (вода, тепло, електроенергія, ін.).
3. Необхідність збереження природних ресурсів.

Ключові тези

- Економія допомагає зберегти і заощадити гроші.
- Заощадження – збереження, вигода, одержана в результаті дбайливого використання чого-небудь.
- Заощадження – сума зібраних, накопичених грошей.
- Заощадливий – той, що вміє дбайливо витратити гроші.

ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЛЬНОСТІ

Е, економія. З, заощадження

Економія допомагає зберегти і заощадити гроші.

Заощадження – збереження, вигода, одержана в результаті дбайливого використання чого-небудь.

Заощадження – сума зібраних і накопичених грошей.

Заощадливий – той, що вміє дбайливо витратити гроші.

Економити – не означає жити бідно, а правильно розподіляти свої доходи і витрати. Далеко не всі багатії розкидаються грошми, так само не

всі бідні витрачають тільки те, що заробляють, а живуть у борг. Зрештою, економити зараз означає бути в тренді, вміти заощаджувати на деяких своїх витратах і збережене витратити на речі, які вам цікаві, скажімо, іграшки чи подорожі.

Спробуємо пояснити, для чого та як саме слід заощаджувати, аби цей процес був комфортним.

1. Багато хто з вас звик носити зі собою термочашку із запашним чаєм чи какао, аби не витратити гроші на гарячі напої. Улітку дехто пристосувався носити з собою воду, щоб не купувати її в магазинах. Щораз більше людей носить із собою сніданки і обіди, приготовані вдома. Це варіанти зекономити.

2. Ми можемо менше користуватися механічними транспортними засобами. адже постійне користування механічними ТЗ усе більше і більше забруднює навколишнє середовище! Зважаючи на підвищення цін на проїзд у громадському транспорті, зараз особливо актуально ходити пішки, звісно, якщо недалеко, або користуватися велосипедом. Зрештою, це допомагає не тільки зекономити, а й подбати про власне здоров'я, особливо для тих, хто багато часу проводить перед комп'ютером, не встаючи із-за столу.

ЦЕ ЦІКАВО!

Зауважує Копійка

У багатьох країнах Європи люди, що купують і використовують у повсякденному житті велосипеди, отримують пільги або ж навіть доплату.

3. Зменшуємо побутові витрати. Слід замислитися, як скоротити витрати води у щоденному житті. Або як краще утеплити житло, аби не доводилося використовувати так багато газу чи електроенергії. При цьому ваші батьки заощадять певну суму грошей.

Поговорімо про воду.

Нам пощастило, що ми живемо не в пустелі і вода для нас не є чимсь рідкісним і важкодоступним. Але потрібно не тільки радіти з цього факту, а й замислюватися про те, що необхідно знати, щоб економити воду.

ЦЕ ЦІКАВО!

Зауважує Копійка

Якщо представити весь світовий океан у вигляді басейну, то запаси прісної води при цьому будуть розміром зі столову ложку. А води, яка придатна для пиття, у цій столовій ложці ще менше. До того ж через бурхливу діяльність людини щороку запаси прісної води зменшуються.

? Запитує Гривник

Хто знає, скільки води витече, якщо чистити зуби з відкритим краном? (18 літрових банок).



? **Скільки води витікає за добу через просте крапання з крана? (24 літрові банки, за місяць – 720).**



Під час п'ятихвилинного душу витікає 60 літрів води, а коли набираєте ванну – до 200 літрів.

Якщо ви не вірите в усю цю маячню про економію, то проведіть експеримент бодай тиждень і побачите результат зекономлених коштів.

ЦЕ ЦІКАВО!

Зауважує Копійка

Більше ні в кого у світі немає такої великої кількості «мокрих» звичок, як у наших людей. Приміром, англійці наповнюють раковину водою й у ній миють руки, що дозволяє їм витрачати вдвічі менше води, ніж білоруси, українці й росіяни. І чомусь ми не виглядаємо набагато чистішими за них.



! **Запам'ятаймо правила користування водою**

1. Посуд краще мити не під проточною водою, а в посудині.
2. Варто поставити розпилювач на крани.
3. Овочі та фрукти треба мити в мисці, а потім тою водою можна підлити вазони.

Якщо вже сьогодні почати економити воду, то вже найближчим часом якість її підвищиться, а наше здоров'я від цього поліпшиться.



! **Запам'ятаймо, як економити на використанні електроенергії.**

1. Вимикайте побутові прилади, комп'ютер із розетки. Не використовуйте функцію «Stand-by».
2. Використовуйте енергоощадні лампи.
3. Щоб напитися чаю, наливайте в чайник лише необхідну кількість води (так зекономите енергію на нагрівання води).
4. Вимикайте світло, якщо воно зараз вам не потрібне! Вимикайте електроприбори з мережі, коли ви не користуєтесь ними (економимо електроенергію).

Енерговитрати можна зменшити за рахунок правильно висаджених дерев біля будинку.

Економити також потрібно витрати газу, краще зберігаючи тепло в будинках.

Таким чином можна не лише зекономити значні кошти, а й зберегти здоров'я планети та всіх її мешканців. Мешканці розвинених країн уже давно звикли економити, адже бережно ставлячись до навколишнього середовища, вони зберігають природні ресурси Землі.

Інтерактивна вправа «Скарбничка школяра»

Робота в командах

Учитель у яскравому мішечку має короткі листівки з цифрами 1, 2, 3, 4, які учні всліпу витягають і відповідно розбиваються на 4 команди.

Учитель дає на групу чистий аркуш паперу, де учні колективно за допомогою маркерів можуть робити короткі записи чи замальовки з теми.

? *Поміркуймо, як може економити школяр.
Звідки сучасний український школяр може взяти гроші для заощадження? Ваші ідеї!*

(Учні висувують припущення, наприклад: з кишенькових грошей, які дають батьки).

Свої ідеї-нотатки від групи щодо заощаджень, формування скарбнички школяра учні представляють перед класом.

Учитель зауважує: Ми повинні зрозуміти: ощадливість – хороша риса, але до безкінечності заощаджувати неможливо.



Фізкультхвилинка

ЗАВДАННЯ ДЛЯ УЧНІВ



Учні з допомогою вчителя виконують завдання 1–4.

1. Прочитайте оповідання і скажіть, що ми можемо економити.

У кінці місяця Марійчина мама, сплативши всі комунальні послуги, сказала: «Наша сім'я не вміє економити! Будемо вчитися». Вона працювала викладачем у коледжі. І її студенти створили повчальний відеоролик про економію. Увечері вся сім'я його подивилася й обговорила. Марійка намалювала великий плакат-пам'ятку і повісила його в кухні.

З того часу всі стали жити економно. Тато перестав курити і почав ходити у спортзал. Іноді він

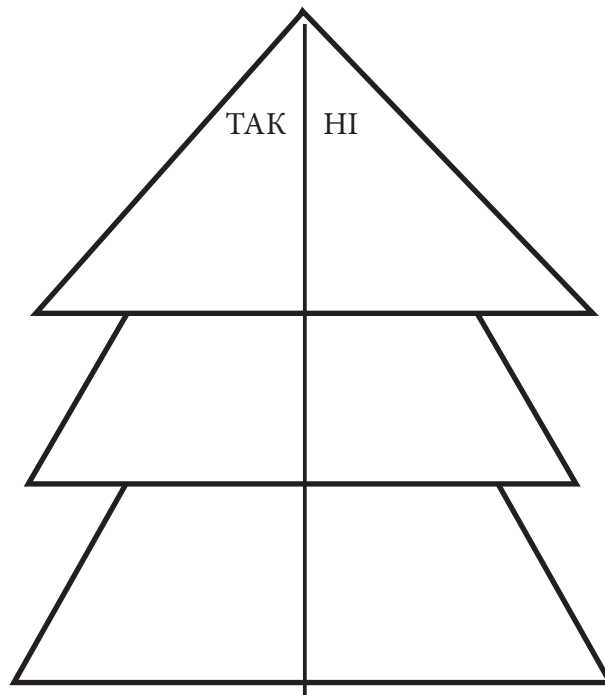


поспішав і забував вимикати світло в туалеті. Мама купила енергоощадні лампи, але годинами могла дивитися свої улюблені серіали. Старший брат раніше дуже довго приймав душ. Тепер він вмивався за кілька хвилин. Але в нього лишилася звичка чистити зуби під проточною водою. За це його часто сварила мама. Бабуся зв'язала всім теплі шкарпетки. Усім стало тепліше, і температуру котла зменшили. А кожної неділі сім'я смакувала бабусиними пиріжками. Усі були задоволені і щасливі.

Прослухавши вірш, поясніть народне прислів'я «Копійка гривню береже»:

Гроші ти не трать даремно,
Копійка гривню береже,
У хаті буде сито й тепло,
Як пам'ятатимеш про це.

2. Подумайте, хто з членів родини жив економно, а хто – ні. Поставте знак «+» у ялинці, коли члени родини економили, а коли ні – знак «-».



Наприклад: тато перестав курити цигарки – це +, але не вимикав світла в туалеті – це –....

Чи стала сім'я економити? Чого більше – плюсів чи мінусів?

Чи можна зекономити, купуючи неякісні товари? Обґрунтуйте відповідь.

3. Допишіть прислів'я. Поясніть його.

Зекономлена гривня – це зароблена гривня.

4. На що б ви витратили зекономлені гроші? Намалюйте малюнок.



Джерело: <http://purmix.ru>.

ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАНЬ

Гра «Коли я вмиваюся» (за принципом «Світлофор»)

Запитує Гривник

Коли я вмиваюся і чищу зуби:

- я розмірковую лише про свої проблеми;
- я захоплююся водою – це дивна речовина;
- я витрачатииму стільки води, скільки побажаю;
- економити воду безглуздо, адже батьки за неї платять;
- я закручую кран на якийсь час, поки чищу зуби;
- проблема води – це проблема дорослих, нехай вони її розв'язують;
- я погано закручую крани, а коли з них усе ж продовжує крапати вода, кличу дорослих і прошу полагодити кран;
- води на Землі багато, можна не турбуватися, чистої води завжди на всіх вистачить.



ПІДСУМКИ

Підбиває Копійка

Правила, які повинен виконувати кожен із нас

- Щоб напиться чаю, наливайте в чайник лише необхідну кількість води (так зекономите енергію на нагрівання води).
- Використовуйте енергоощадні лампи (звичайні лампи витрачають енергію на нагрівання).
- Вимикайте світло, якщо воно зараз вам не потрібне! Вимикайте електроприлади з мережі, коли ви не користуєтесь ними (економимо електроенергію).



- Краще користуватись душем, аніж ванною (економимо воду, енергію, яка потрібна для її нагрівання).
- Зекономимо кошти батьків.
- Збережемо енергію – врятуємо наш будинок-планету Земля.

ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ ВЧИТЕЛЯ

Як економити гроші

Необхідність економії в умах більшості людей асоціюється з тим прошарком суспільства, який не володіє досить великим рівнем заробітку. Але це в корені помилкова думка, адже раціональна економія – ідеальна можливість накопичення своїх капіталів, наявності вільних коштів і цілковитої незалежності від влади грошей.

Правильно економити – означає правильно розподіляти свої витрати і доходи. Середньостатистична людина завжди залежить від грошей: усе життя працює, оплачує величезні рахунки за комунальні послуги і в кінцевому підсумку залишається ні з чим. А якщо ви зумієте навчитись заощаджувати, то ваше життя докорінно зміниться, і ви будете отримувати задоволення не тільки від своїх доходів, а й витрат. Візьмемо основні статті наших витрат.

Як економити на продуктах?

Одна з найбільших статей витрат – це продукти харчування, які мають бути якісними і свіжими. Тому й доводиться регулярно відвідувати магазини, щоб зробити нові запаси.

Перед походом у магазин, обов'язково перевіряйте наявність продуктів, термін придатності яких дозволяє не купувати такий же продукт мінімум тиждень.

Відвідуйте магазини один раз на тиждень, склавши список необхідних продуктів, причому намагайтеся здійснювати свої покупки в одному торговому центрі, де отримаєте можливість заробляти бонуси, користуватися дисконтними картами і знижками для постійних клієнтів.

Виберіть той магазин, який розташований недалеко від місця вашого проживання. Таким чином, ви також заощадите і на бензині для свого автомобіля, і на проїзді громадським транспортом.

Не піддавайтеся різним магазинним хитрощам, які змушують вас витрачати більше грошей, ніж ви розраховуєте. Приміром, на полицях, які розташовані в магазині на рівні ваших очей, завжди розташовуються продукти з високою вартістю, а більш дешеві, але з такою ж якістю, поміщають на нижні, незручні полиці. Звичайний психологічний і маркетинговий хід, розрахований на вашу ліню.

Продукти з тривалим терміном зберігання (овочі, крупи тощо) купуйте оптом у самих поставачальників, тоді ви не будете переплачувати магазину за його послуги з перевезення та зберігання цієї продукції.

Намагайтеся купувати овочі та фрукти по сезонах, коли вони коштують свою фактичну вартість, та й користі принесуть вам більше.

Якщо більшу частину витрат на продукти становить м'ясо, тоді запам'ятайте, що ціла курка обійдеться вам дешевше, та й кількість страв, які можна приготувати тільки з однієї тушки, дуже велика і різноманітна.

Припиніть харчуватися на роботі в буфеті або постійно ходити в кафе. Беріть їжу зі собою, це і дешевше, і корисніше, ви ж будете знати, з чого приготований плов або якої якості у вас ковбаса на бутерброді.

Застосовуючи такі прості поради про те, як економити на продуктах харчування, ви вже через два місяці помітите, що розмір витрат значно скоротився. А от якість і різноманітність їжі збільшилися.

На одязі і взутті теж багато хто економить, купуючи його в інтернет-магазинах або ж усього-на-всього з попередніх колекцій у торгових центрах. Шити на замовлення чи купувати речі ручної роботи теж варіант, іноді це виходить дешевше, ніж у відомих butikах, тим паче, що вигляд матиме не менш оригінальний. Багато хто щодня витрачає гроші на пакети, які купує в магазинах, бо не має звички носити із собою торбу для покупок.

Чимало людей перейшло на екоторби і швидше не з міркувань економії на пакетах, а радше з екологічних мотивів, проте це дозволяє їм економити щодня. Крім того, всі знають золоте правило: голодному йти на продуктові закупівлі не слід, бо можна купити купу непотрібних речей. Краще заздалегідь робити список потрібних товарів і тільки в цьому разі заходити в магазин, це допоможе зберегти не тільки гроші, а й час.

Як економити на транспорті?

Тим людям, яким за службовим обов'язком або родом діяльності доводиться часто пересуватися по місту, звичайно, доводиться витрачати багато коштів. Але вихід є, і вам просто потрібно застосувати кілька простих рекомендацій.

1. Якщо маєте власний автомобіль, залиште його на стоянці і пересувайтеся по місту громадським транспортом. Це в разі скорочує витрати на бензин, та й час поїздок значно скоротиться, адже в метро не буває заторів.
2. Якщо ви маєте право отримання пільг на проїзд у громадському транспорті, не соромтеся ними користуватися.
3. За частих поїздок громадським транспортом купіть собі проїзний квиток, і ви заощадите разів у два.
4. За необхідності скористатися авіаперельотом заздалегідь забронюйте собі квиток.

5. Якщо будете користуватися літаком, то постарайтесь, щоб у вас була тільки ручна поклажа або хоча б не надто важкі валізи, адже за транспортування багажу понад установлені норми, вам доведеться заплатити додатково.
6. Якщо відстань дозволяє, краще ходіть пішки або купіть собі велосипед, що також корисно для здоров'я.

Як економити на оплаті комунальних послуг?

Разом з продуктами харчування, комунальні платежі займають дуже велику частину наших витрат.

Основними статтями витрат є вода, газ і електроенергія, і кожна ця стаття має свої особливості.

До витрат води, наприклад, призводять: туалет, приготування їжі, миття посуду, прання, прибирання, підігрів підлоги, прийняття душу і ванни.

Раціональне користування водою вже в перший місяць економії покаже вам, що суми оплати можуть бути в рази менші, ніж зазвичай.

Як економити воду в туалеті: замініть унітаз з однією кнопкою зливу на ту модель, у якій дві кнопки: одна буде зливати всього півбачка води, а друга – цілий, але тільки тоді, коли це потрібно.

Як економити воду у ванній:

- практикуйте прийняття душу, за якого води споживається в рази менше, ніж для ванни;
- використовуйте обладнання, яке допомагає економити витрату води (зберігальні насадки для душу);
- не вмикайте занадто великий напір води;
- коли ви чистите зуби, намилюєтесь під душем або розтираєте шампунь на волоссі, вимикайте воду.

Як економити воду при митті посуду:

- купіть посудомийку, вона споживає саме такий об'єм води, який потрібен для миття посуду;
- мийте посуд не під проточною водою, а набирайте воду в раковину, налийте туди мийний засіб, потім обполісуйте посуд у чистій воді;
- позбавтеся від звички збирати в мийці гори посуду, на якому засихають залишки їжі і вам доводиться довго його мити.

Як економити воду під час прання:

- не періть по одній речі щодня, краще це робити один раз у кінці тижня, приміром, коли у вас накопичилася достатня кількість прання;

- для слабозабруднених речей немає сенсу встановлювати тривалу програму прання.

Як економити на опаленні:

- установіть датчики, які покажуть вам реальну картину температури у приміщенні, і станете оплачувати за фактично отримане тепло, а не за нараховане комунальними службами;
- поміняйте старі батареї на нові радіатори;
- вимикайте підігрів на той час, коли вдома нікого немає;
- розподіліть вмикачі обігріву по різних приміщеннях і включайте обігрів у кімнаті в міру необхідності.

Як економити газ у побуті:

- приготування їжі не вимагає включення пальника на повну потужність, тому намагайтеся стежити за цим;
- у духовці можна готувати відразу кілька страв, це суттєво знизить споживання газу, ніж при приготуванні кожної страви окремо;
- нагрівання води для душу або ванни проводьте в міру необхідності, безпосередньо перед прийняттям ванни.

Утепліть свою квартиру або будинок, щоб знизити споживання газу, який іде на опалення. Якщо ваш камін дозволяє, то використовуйте більш дешеві варіанти палива, наприклад – дрова.

Якщо ви проживаєте у приватному будинку, тоді повністю автоматизуйте свою систему опалення. Як стверджують ті, хто так вчинив, уже протягом першого сезону опалення після установки такої системи всі витрати окупилися.

Як економити електроенергію?

Звичайно, суми за оплату електроенергії не такі вже великі, якщо порівнювати з рахунками за воду, але все ж відчутно б'ють по кишені, особливо, якщо порахувати оплату за цілий рік.

До таких витрат електроенергії часто призводить неуважне ставлення до побутових приладів, увімкнені лампи в тих приміщеннях, де ніхто на той момент не перебуває.

Як економити на електриці:

- замініть усі лампи на енергоощадні, у яких також тривалий термін служби;
- менше вмикайте прилади, які споживають багато електрики: фен, тостер, пральна машина, сушарка для білизни, опалювальні електричні прилади;
- завжди вимикайте світло, коли виходите з кімнати;
- замініть стару електропроводку, яка може втрачати електроенергію;

- утепліть квартиру або будинок, якщо у вас електричне опалення;
- установіть прилади, які допомагають економити електрику: автоматичне керування і вмикання / вимикання, трансформатори, реле і т.ін.

Правильно розташуйте свою побутову техніку. Поставлені поряд холодильник і плита витрачають більше енергії, ніж установлені в різних місцях. Усі побутові прилади експлуатуйте на економних програмах: періть на недовгих програмах, холодильник не перевантажуйте, тоді не буде необхідності збільшувати його потужність.

Як економити на бензині?

Як стверджують фахівці з автомобілів, власник може заощадити на бензині до третини витрат, тобто якщо за місяць ви витрачаєте 3 000 гривень, то за режиму «економія» можна витратити до 2 000 гривень.

Щоб економити на бензині, потрібно:

- усунути всі ті поломки в автомобілі, які призводять до таких високих витрат пального на місяць;
- припиніть перегони на дорозі, адже за нормального ходу автомобіля значно скорочується витрата пального, та й не станете причиною аварії;
- як варіант, можна поміняти автомобіль на менш «ненажерливий» і менших розмірів;
- перевірте салон свого авто, цілком можливо, що в ньому є маса непотрібних речей, які створюють надлишки маси транспортного засобу, а це веде до збільшення витрати пального;
- пересувайтеся по міських дорогах у той час, коли на них немає автомобільних заторів, у яких завжди даремно витрачається дуже велика кількість пального;
- купуйте навігатор і за його допомогою обирайте оптимально короткий маршрут пересування на автомобілі. Коротша дорога – менша витрата бензину;
- за містом і на автобанах не варто їздити з високою швидкістю, яка супроводжується підвищеною витратою пального;
- раціональніше підходьте до вибору шин і завжди ставте ті шини, у яких радіус дозволяє економити на витратах пального. Також стежте за рівнем тиску в шинах;
- усі електроприлади у своєму автомобілі вмикайте тільки в міру необхідності.

За розумного і раціонального підходу до питань економії вже в перший місяць такої практики ви з подивом побачите, що можна, не міняючи якість життя, істотно економити. Головне – це ваше бажання навчитися правильно розподіляти свої витрати, щоб вони перестали перевищувати доходи.

Ви зможете ще більше заощадити на своїх витратах, зберігаючи при цьому звичний спосіб життя, застосувавши перевірені і прості способи економії.

Витрати у цифрах

1) Використовуйте енергоощадні лампи. Вони служать у 50 разів довше від звичайних ламп розжарювання та використовують енергії на 90% менше.

2) Завантажуйте пральну машину повністю. Недозавантажена пральна машина – це перевитрата електроенергії на 10–15%. Неправильно вибрана програма прання – це перевитрата до 30%.

3) Не ставте плиту поряд із холодильником. За такого сусідства споживання електроенергії холодильником подвоюється.

4) Вибираючи побутову техніку, зважайте на клас енергозберігання. Новий холодильник класу «А+» щомісяця споживає до 100 кВт год. електроенергії менше, ніж такий самий холодильник старого зразка.

5) Чистіть чайник від накипу. Накип знижує теплопровідність і збільшує втрати електроенергії на нагрів води на 30%.

6) Вимикайте побутові прилади з розетки. Не використовуйте функцію «Stand-by». Це може зменшити рахунок за електроенергію на 8%.

7) Не перекривайте дорогу теплу. Радіаторні екрани, декоративні панелі, довгі штори, невдало розставленні меблі поглинають до 20% теплової енергії.

8) Наклейте фольгу на обидва боки ДСП та розмістіть на стіні за батареєю. Це підвищить тепловіддачу радіатора на 20%. При цьому витрати на опалення приміщення зменшаться на 4%.

9) Не готуйте на великому вогні. Пам'ятайте, найвища температура – на кінчиках язиків полум'я, вони не повинні виходити за межі посуду, це перевитрата газу.

10) Використовуйте якісний посуд. Для нагрівання каструлі з викривленим дном чи нагаром потрібно на 6% більше енергії. Посуд із нержавіючої сталі швидше нагрівається та є менш енергозатратним.

11) Полагодьте сантехніку, яка протікає. За несправного крана витрати води можуть сягати 24 л/добу.

12) Закручуйте кран, поки чистите зуби. З повністю відкритого крана щохвилини витікають 15 літрів води. Закручуючи кран, ви заощадите 900 літрів води на місяць на кожну людину.

Енерговитрати можна зменшити на 30% за рахунок правильно висаджених дерев.

Дерева не тільки прикрашають ваше житло, очищують повітря і запобігають ерозії ґрунтів, а й захищають ваш будинок від холодних зимових вітрів і літньої спеки. Завдяки цьому неенергетичні затрати можна скоротити на 30 відсотків.

Можна зекономити не лише значні кошти, а й вибороти енергетичну незалежність нашої держави і зберегти здоров'я цілої планети та всіх її мешканців.

Джерело: <http://vseprogroshi.com.ua>.

Працюйте над помилками

Після покупок аналізуйте свої витрати. Наскільки ви відхилилися від списку? Які причини змусили вас це зробити? Чи можна було обійтися без цього? На скільки треба скоротити суму ваших витрат, щоб наступного разу такого не сталося? Вчитися на своїх помилках – означає набувати певний досвід боротьби із собою, своїми бажаннями, щоб на підставі отриманого досвіду не наступати на ті самі граблі. Визначивши провокатора, тобто причину, що змусила вас витратити зайві кошти, напишіть її на аркуші паперу, так, щоб він завжди був у вас на очах.

Під час наступних закупівель у магазинах ви точно будете пам'ятати, чого треба уникати.

Після цього знову аналізуйте витрати. Від інформації про корисні і економні витрати ви отримаєте задоволення. До того ж правильна витрата коштів дасть вам можливість фінансової незалежності, тому що навіть зекономлена вами копійчка в майбутньому збереже вам гривню.

Джерело: <http://s-life.com.ua>.

РОЗДІЛ II

Я ТА ІНШІ ЛЮДИ

Урок 7. КОМПАНІЯ – КОЛЕКТИВ ОДНОДУМЦІВ

Мета уроку

Формування уявлень про компанію, компанію друзів, компанію як фірму, наведення прикладів українських та іноземних компаній у різних сферах життя, набуття навичок колективної роботи у групах.

Тип уроку

Комбінований урок із виробленням практичних навичок.

Основні компетентності учня

<i>Має уявлення:</i>	про компанію як колектив спільників.
<i>Розрізняє поняття:</i>	«компанія друзів», «компанія як фірма».
<i>Наводить приклади:</i>	компаній у різних сферах життя.
<i>Набуває навичок:</i>	колективної праці, роботи у групах.

Орієнтовний план уроку

1. Колектив, компанія (компанія друзів, компанія-фірма), компаньйон.
2. Спільні інтереси.
3. Спільна діяльність.
4. Спільна гра.

Ключові тези

- Компанія – група осіб які спільно проводять час, об’єднані інтересами.
- Компанія – підприємство, фірма, яка виробляє чи продає товари.
- Компаньйон – товариш, співучасник у якійсь справі.

ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЛЬНОСТІ

К, компанія, компаньйон

1. **Компанія** – група осіб, які спільно проводять час, об’єднані інтересами.

2. **Компанія** – підприємство, фірма, яка виробляє чи продає товари.

3. **Компаньйон** – товариш, співучасник у якійсь справі.

Дорослі теж об’єднуються в компанії, які можуть вирощувати рослини, виробляти продукти харчування, створювати різні вироби, писати книги, виступати на сцені та інше. Наприклад, видавництва «Освіта», «Махаон» – це теж компанії. Вони випускають книги. А компанія «Рошен» виробляє

цукерки. Компанія «Дарниця» виробляє ліки, «Київстар» – компанія мобільного зв'язку, Укрзалізниця перевозить пасажирів.

Якщо друг – діловий партнер, він не може ображатися на друга – такого самого партнера. Якщо ти кажеш йому, що він не має рації, то він повинен сприймати серйозну ділову розмову як сигнал до зміни, а не ображатись – мовляв, друг, а ставиться, як до всіх. Є спільна справа, і ти або робиш її, або йдеш із команди.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ УЧНІВ



Учні виконують завдання 1–7.

Інтерактивна вправа «Так чи ні»

Запитує Гривник

1. Чи можуть у компанії бути люди, які не поважають один одного? *Так чи ні?*
2. Чи можуть у компанії бути люди, які мають спільні інтереси? *Так чи ні?*
3. Чи можуть діти об'єднатися у компанію, граючи цікаву гру? *Так чи ні?*
4. Чи мають виконувати учасники компанії свої доручення? *Так чи ні?*



Учні на поставлені запитання, якщо відповідають «так», плескають у долоні, якщо «ні» – мовчки кладуть руки на парту.

Після обговорення ситуацій із учителем правильні відповіді обводять кружечком.

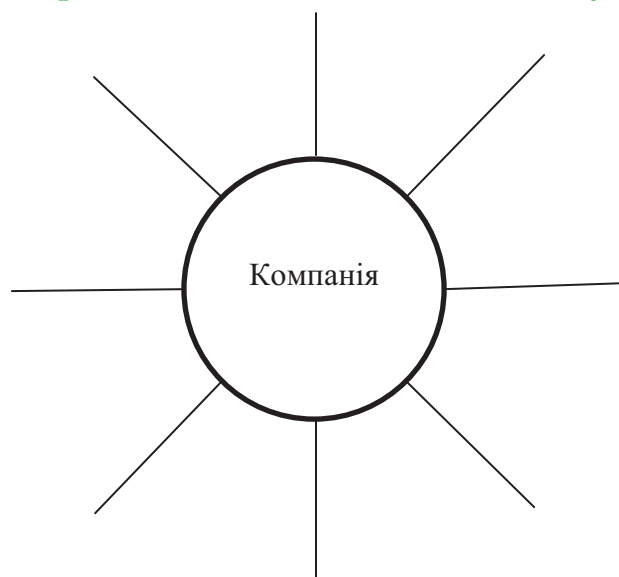
1. Поміркуйте разом і обведіть кружечком правильну відповідь.

1. Чи можуть у компанії бути люди, які не поважають один одного? *Так чи ні?*
2. Чи можуть у компанії бути люди, які мають спільні інтереси? *Так чи ні?*
3. Чи можуть діти об'єднатись у компанію, граючи в цікаву гру? *Так чи ні?*
4. Чи мають виконувати учасники компанії свої доручення? *Так чи ні?*



Спочатку самотійно, а надалі колективно з участю вчителя учні виконують у робочих зошитах завдання 2.

2. Напишіть на промінчиках сонечка, що об'єднує людей у компанії.



(Спільні інтереси, зневага один до одного, цікава гра, нехтування своїми дорученнями, спільна робота, повага до членів колективу)



Фізкультхвилинка

3. Подумайте, у якій сфері життя ви б хотіли утворити компанію. Намалюйте над цією хмаринкою сонечко.



За кольоровими листочками об'єднайтесь у групи і разом створіть свою компанію.



Учні за завданням учителя вибирають кольорові листочки з наліпками і об'єднуються в 4–5 груп. Разом вони обговорюють назву компанії та у своїх робочих зошитах замальовують її емблему (рис. 3).



Рис. 3. Приклад малюнка «Назва компанії. Моя емблема»

4. Намалюйте емблему своєї компанії і запишіть її назву.

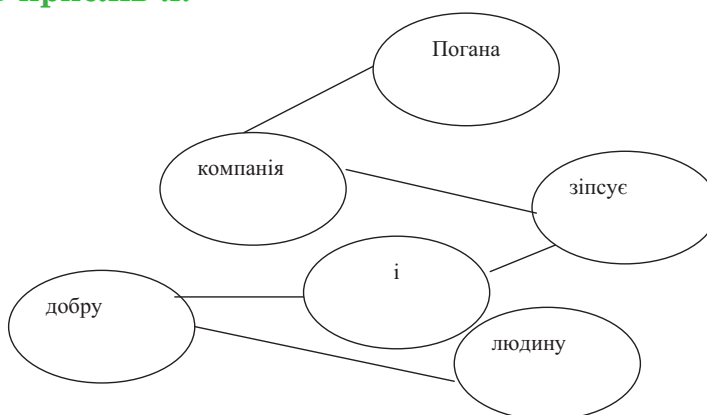
Кожна група через 10 хвилин роботи представляє назву своєї фірми і зразок обраної серед усіх емблеми.



У подальшому учні з допомогою вчителя виконують завдання 5 і 6.

5. Запишіть імена друзів чи знайомих, яких ви запросили б у свою компанію:

6. Складіть прислів'я:



(Погана компанія зінсує і добру людину)

Учитель разом з учнями зачитує вірш, учні коментують його.

Ми із друзями в дитинстві ганяли футболу,
Я грав в центрі, так вже звик,
А друг в обороні.

І тепер, цікаво знати,
Ми продовжуємо грати,
Лиш працюєм в одній зоні,
Бо ми з другом компаньйони.

Та й до спорту інтерес
Залишився і не щез,
Досі весело й цікаво
Нам разом робити справи.

Тарас Соловій

ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАНЬ

Запитує Гривник

1. Які спільні інтереси вас об'єднують у класі?
2. Наведіть приклади спільної діяльності з однокласниками.
3. У які спільні ігри ви граєте у класі?
4. Що таке компанія? Наведіть приклади відомих вам компаній.



ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ

Розпитайте вдома батьків про відомі компанії України. Підготуйте коротку розповідь про одну з них.

ПІДСУМКИ

Підбиває Копійка

Компанія – група осіб, які спільно проводять час, об'єднані інтересами.

Компанія – підприємство, фірма, яка виробляє чи продає товари.

Люди об'єднуються в компанії, які можуть вирощувати рослини, виробляти продукти харчування, створювати вироби чи працювати творчо.

Компаньйон – товариш, співучасник у якійсь справі.



ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ ВЧИТЕЛЯ

З історії компаній і компаньйонів

Google. Створення чудових продуктів залежить від талановитих людей. Понад 40 000 працівників Google розробляють інструменти, якими ви користуєтесь щодня, – від пошуку до Chrome. Працівники Google мають спільні цілі та бачення компанії, розмовляють десятками різних мов, уособлюючи всесвітню спільноту користувачів. Вільний від роботи час працівники присвячують різноманітним інтересам – від велоспорту до бджолярства, від фризби до фокстроту. Саме люди роблять компанію Google такою, якою вона є.

MetLife, Inc. Компанії, як і люди, мають свої цінності та принципи. Найбільша цінність компанії MetLife – її люди – професіонали, що вкладають у повсякденну роботу не тільки свої знання і досвід, а й частину своєї душі. Завдяки такому ставленню ми за роки роботи компанії створили справжню команду, кожен член якої завжди допоможе, порадить, підтримає, поспівчуває у скрутні та порадіє успіхам один одного.

MetLife, Inc. (NYSE: MET), що працює через свої представництва та філії під брендом «MetLife», є однією з найбільших світових компаній зі страхування життя. Заснована 1868 року, MetLife стала світовим провайдером страхування життя, пенсійного забезпечення, корпоративних рішень та ефективного управління активами.

Джерело: <http://www.metlife.ua>.

Пол Кохен, американський студент Єльського університету, спробував заробляти гроші, коли йому було 7 років, а всерйоз зайнявся бізнесом у 12 років. Більшість молодих людей починають реалізовувати свої мрії про бізнес у коледжі або після коледжу. Пол Кохен не захотів чекати, поки подорослішає, і створив свою першу компанію, Paul's Photo Place, коли йому було сім. Він робив фотографії своїх родичів і друзів і їм же їх потім продавав. Фотографії він друкував у підвалі свого будинку, який обладнав під студію.

Коли Кохену було 12 років, він захопився веб-дизайном – з цього захоплення зросла інша його компанія, Trinston Diversified LLC. Бізнес був зареєстрований на його батька. «До цього часу я вже прочитав десятки книг про бізнес, про Інтернет, про дизайн. Я створив понад 100 тестових зразків різних сайтів», – згадує Пол. Відтоді минуло сім років, і зараз його компанія має більше ніж 50 клієнтів із США, Великобританії, Японії, Німеччини та інших країн. В останні роки її прибуток тримається на рівні 20 тис. доларів на рік.

Джерело: <http://helpbizness.ru>.

Історія про гвинтик

У корпус величезного корабля був вкручений гвинтик. Маленький і непримітний, він нічим не відрізнявся від багатьох інших, таких же пересічних гвинтиків, що з'єднували дві величезні сталеві плити.

Під час довгої подорожі через Індійський океан маленький гвинтик усвідомив, що йому обридло це сіре і непомітне існування (за всі роки не знайшлося нікого, хто принаймні подякував би йому за працю). Гвинтик заявив: «Все, з мене досить! Іду геть!».

«Якщо ти підеш, то й ми також підемо», – сказали інші гвинтики. І справді, щойно він почав розкручуватися, востузячись у своїй невеликій комірчині, інші теж захотіли викрутитися. Кожна хвиля, що напливала на корабель, допомагала їм визволятися. Тоді й цвяхи, які тримали вкупі корпус корабля, запротестували: «Якщо так, то й ми залишимо свою справу...» «На милість Божу, опам'ятайтеся! – волали до гвинтиків сталеві плити. – Якщо не буде кому втримувати нас укупі, ніхто з нас не виживе!»

Бунт маленького гвинтика, який відмовився виконувати свій обов'язок, умить перекинувся на інші частини величезного корабля. Корабель, який упевнено розтинав могутні хвилі океану, тепер почав жалісно скрипіти і деренчати. Тоді всі панелі, вузли, рейки, гвинтики і навіть найменші цвяшки звернулися до бунтівного гвинтика з проханням відмовитися від свого задуму.

«Корабель розсиплеться, потоне, і жоден з нас уже не побачить рідної землі». Щойно тепер гвинтик відчув себе в центрі уваги і раптом зрозумів, що він є набагато важливішим, ніж дотепер йому здавалося. Він вирішив повідомити всіх, що залишається на своєму місці.

Бруно Ферреро

Урок 8. МЕЦЕНАТСТВО І БЛАГОДІЙНІСТЬ

Мета уроку

Формування уявлень про меценатство як форму доброчинності, усвідомлення необхідності доброчинності в суспільстві, виховання доброчинності на прикладах відомих меценатів України.

Тип уроку

Комбінований урок із виробленням практичних навичок.

Основні компетентності учня

Має уявлення: про доброчинність.

Усвідомлює: необхідність доброчинності для суспільства і людини.

Наводить приклади: відомих українських меценатів.

Орієнтовний план уроку

1. Поняття доброчинності як базової потреби людини.
2. Види доброчинності.
3. Меценатство як форма доброчинності.
4. Українські благодійники і меценати.
5. Основні досягнення українських меценатів.

Ключові тези

- **Меценатство** – благодійна діяльність у створенні нових театрів, галерей мистецтва, навчальних закладів, матеріальна і фінансова підтримка акторів, поетів, художників, молодих науковців тощо.
- **Благодійність, або доброчинність**, – безкорисливе надання допомоги людям, які її потребують.

ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЛЬНОСТІ

М, меценатство, благодійність

Меценатство – благодійна діяльність у створенні нових театрів, галерей мистецтва, навчальних закладів, матеріальна і фінансова підтримка акторів, поетів, художників, молодих науковців тощо.

Благодійність, або доброчинність, – безкорисливе надання допомоги людям, які її потребують.

Доброчинність – явище, відоме в Україні здавна. Князі Русі Київської, гетьмани Петро Сагайдачний, Іван Виговський, Іван Мазепа, Петро Могила сприяли поширенню освіти, будували власним коштом храми,

опікувались обдарованою молоддю, посилаючи на навчання до найкращих європейських університетів.

Особливого поширення набуло меценатство серед шанованих багатих українських родин: Симиренків, Тарновських, Рильських, Терещенків.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ УЧНІВ



Учні виконують завдання 1–7.

1. Прочитайте казку і поміркуйте, чи правильно вчинили звірята.

Одного сонячного дня на лісовій галявині гралися Ведмедик, Зайчик і Білочка. До них підійшла Лисичка з великим пакунком речей на візочку.

– Куди ти йдеш? – запитав Ведмедик.

– Я прибирала вдома і знайшла багато непотрібних речей. Іду їх викидати.

– Почекай! – зупинив її Ведмедик. – Біля моєї бабусі живе велика сім'я. Там є маленькі дітлахи, яким прийдуться твої добротні речі.

– А я принесу їм свої іграшки, – сказала Білочка.

– А у мене є триколісний велосипед! – вигукнув Зайчик.

Друзі зібрали речі і віднесли малюкам. Усі почувалися щасливими, адже цей світ став трішечки кращим.

ТАКИЙ ВЧИНОК НАЗИВАЮТЬ БЛАГОДІЙНІСТЮ АБО ДОБРОЧИННІСТЮ.

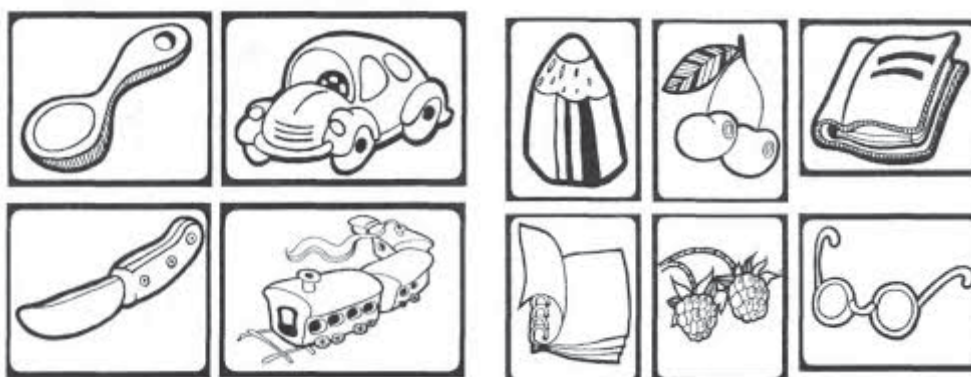
2. Поміркуйте і запишіть відповіді на питання.



Хто запропонував віддати речі великій сім'ї?

Чи добре вчинили звірята?

3. Намалюйте свої добротні речі чи іграшки, які ви можете віддати іншим дітям.



Фізкультхвилинка

Джерело: <http://skaz.com.ua>.

4. Дайте відповіді на запитання.

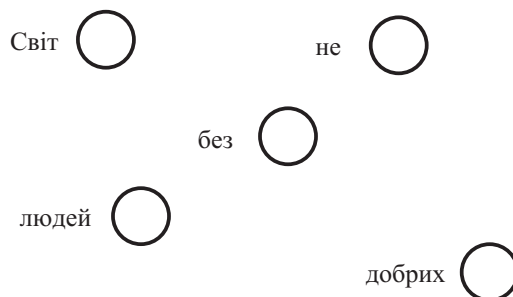
Чи може зла і непорядна людина займатися благодійністю? _____

А які риси характеру необхідні благодійнику? Запишіть їх на схилах

Мудрих гірок: (милосердя, щирість, дружелюбність...)



5. Пронумеруйте частини прислів'я:



ЦЕ ЦІКАВО!

Зауважує Копійка

Сприяння розвитку благодійної діяльності і на підтримку ініціативи громадських організацій 2007 року в Україні був заснований День добродійності (друга неділя грудня).

6. Прочитайте вірш і скажіть, чи можна вважати Катрусю меценатом.

Хоче Катя телефон, не простий, а щоб iPhone,
Щоб подружкам показати,
(зараз модно такий мати).
Каті телефон купили,
Всі подружки похвалили,
Лиш одна, сусідка Міла,
У той бік і не гляділа,
Знають діти, що давно
Батько Міли у АТО...
Катя з друзями разом
Продала свій телефон
І купили теплу шапку й
Берці Мілиному батьку.
Будуть всі у школі знати:
Їхній клас – це меценати.

Тарас Соловій

Вправа «Я не хочу хвалитися, але я...»

Розкажіть, чи доводилось вам бути благодійниками.

ЦЕ ЦІКАВО!

Зауважує Копійка

Дорослі, які вкладають свої кошти в розвиток освіти, культури чи мистецтва, називаються меценатами. Наприклад, великим меценатом у Київській Русі був князь Ярослав Мудрий, який вкладав кошти у будівництво церков, шкіл, бібліотек. З його допомогою збудовано церкву Святої Софії. Меценатами також були князі Володимир Великий, Володимир Мономах, Данило Галицький.

ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАНЬ

Запитує Гривник

1. Що означає поняття «благодійність»?
2. Хто такі меценати?
3. Яких ви знаєте відомих українських меценатів?



ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ

Дізнайтеся у батьків про сучасних меценатів. Підготуйте про них коротку розповідь.

ПІДСУМКИ

Підбиває Копійка



Меценатство – благодійна діяльність у створенні нових театрів, галерей мистецтва, навчальних закладів, матеріальна і фінансова підтримка акторів, поетів, художників, молодих науковців тощо.

Благодійність, або доброчинність, – безкорисливе надання допомоги людям, які її потребують.

Відомим меценатом у Київській Русі був князь Ярослав Мудрий.

Відомі гетьмани-меценати: Петро Сагайдачний, Іван Виговський, Іван Мазепа, Кирило Розумовський.

Родини меценатів: Ханенки, Симиренки, Тарновські, Рильські, Терещенки.

ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ ВЧИТЕЛЯ

Українські меценати

Князю Володимиру приписують заснування перших училищ для навчання дітей, але їх створення спочатку наштовхувалось на опір

населення. За свідченням літописця, жінки, в яких забирали дітей на навчання, оплакували їх, як мерців, вважаючи писемність за чаклунство.

У деяких джерелах є свідчення, що княгиня Ольга ще раніше заснувала першу лікарню в Києві, в якій доглядати хворих було доручено жінкам.

Ярослав Мудрий – великий будівничий держави й покровитель усіх муз у Київській Русі, був також ктитором, вкладаючи в будівництво кошти не тільки державні, а й власні. У 1037 році було збудовано церкву Святої Софії. Князь опікувався школами, бібліотеками. Мав одну з найбільших бібліотек у світі, таємницю місцезнаходження якої до сьогодні не розкрито. Заснував у Новгороді школу для юнаків.

Костянтин Острозький заснував школи по містах і містечках, заснував Острозьку академію і подарував багату бібліотеку. За свій кошт відсилав в Європу найкращих випускників академії, які продовжили своє навчання у Падуї, Венеції, Варшаві, Кельні. В академії навчали не тільки грецькою та латиною, а й давньоруською мовою.

Родині Розумовських належить і побудова будинку полкової канцелярії в Козельці. На своїй батьківщині Олексій Розумовський залишив Трьохсвятительську церкву, збудовану над могилою батька Григорія Розума. Андрій Розумовський, син Кирила Розумовського, був російським дипломатом, меценатом. У Відні він мав власний струнний квартет, був знайомий з Л. Бетховеном. Коли отримав 1803 року спадщину, створив картинну галерею і прекрасний палац Ханенків.

Ханенко Богдан Іванович був українським промисловцем, колекціонером, меценатом. Сім'я Ханенків володіла цінною колекцією творів мистецтва і зібранням букіністики. Богдан Іванович одним із перших почав збирати давньоруські ікони. Крім того, він відіграв ключову роль у заснуванні Київського художньо-промислового і наукового музею, відкритого 1904 року. Сьогодні колекція Ханенків представлена в Державному музеї західного і східного мистецтва (Музей мистецтв імені Богдана і Варвари Ханенків).

Симиренки. Це родина промисловців-цукроварів, конструкторів, власників заводів, пароплавів, учених-садівників, меценатів. Початок родині дав Федір Симиренко, який із трьома братами Яхненками заснував фірму «Брати Яхненки і Симиренки». Будуючи на Черкащині завод для обробки буряків, спорудили лікарню на 150 ліжок, шестикласну школу, театр, газове освітлення. Голодного 1830 року годували десять тисяч селян. Протягом 40 років Симиренки передавали одну десятину своїх доходів на розбудову української культури. Вони фінансували журнали «Україна», «Рада» та ін. Матеріально підтримували М. Драгоманова, М. Коцюбинського. Свій маєток ціною близько 10 млн крб. Василь передав на потреби української культури.

Віктор Пінчук. У 2006 році створено Благодійний фонд Віктора Пінчука, головою Фонду є Віктор Пінчук, і Центр сучасного мистецтва

PinchukArtCentre – найбільший центр сучасного мистецтва у Східній Європі. Серед головних проектів:

- проведено 11 масштабних виставок відомих зарубіжних та українських художників у PinchukArtCentre;
- 2008 року засновано Премію PinchukArtCentre – першу загальнонаціональну премію у сфері сучасного мистецтва. Вручається раз на два роки молодим українським художникам (до 35 років);
- підтримка камерного оркестру «Пори року» з моменту його заснування 1993 року.

З 2008 року діє **Стипендіальна програма «Завтра.UA» Фонду Віктора Пінчука** – перша приватна загальнонаціональна програма з підтримки талановитої молоді України. Її головна мета – сприяти формуванню і зміцненню нового покоління інтелектуальної та ділової еліти країни шляхом надання їм фінансової підтримки для продовження освіти та реалізації власних проектів, створення додаткових можливостей для індивідуального розвитку, налагодження нових зв'язків, спілкування, обміну досвідом та інформацією.

Стипендіатів програми відбирають щороку на відкритому всеукраїнському конкурсі. До участі запрошують усіх студентів III–VI курсів денної форми навчання українських вищих навчальних закладів 4-го рівня акредитації та ВНЗ – партнерів програми. Критерії відбору – високий рівень фахових знань, самостійна наукова робота, лідерські, комунікаційні та творчі здібності.

Петро Яцик, уродженець села Верхнє Синьовидне на Львівщині. До Канади емігрував 1943 року, де здобув вищу освіту і розвивав будівельний бізнес. Уже з кінця 1950-х років П. Яцик направляв кошти на наукові і культурні проекти української діаспори, один з них – фінансування багатомної «Енциклопедії Українознавства». Серед найвідоміших проектів, профінансованих П. Яциком, стало видання англійською мовою «Історії України-Русі» М. Грушевського, на яке він пожертвував 15 млн доларів. П. Яцик був фундатором Міжнародного благодійного фонду «Ліга українських меценатів» і став його почесним президентом та Інституту українських студій Гарвардського університету (США), створив Центр досліджень історії України імені П. Яцика при Альбертському університеті (Канада), Освітню фундацію імені Петра Яцика. Сума пожертв на розвиток українства за кордоном становить понад 16 млн доларів. За плідну меценатську діяльність нагороджений «Почесною відзнакою Президента України» (1996). У 2000 році заснував Міжнародний конкурс знавців української мови.

Джерело: матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії.

РОЗДІЛ III

**Я – ГРОМАДЯНИН.
УСТАНОВИ ДЕРЖАВИ**

Урок 9. НАЦІОНАЛЬНИЙ БАНК І БАНКИ В УКРАЇНІ

Мета уроку

Формування базових уявлень про банк, розуміння призначення роботи НБУ, дослідження діяльності банків у своїй місцевості.

Тип уроку

Комбінований урок із виробленням практичних навичок.

Основні компетентності учня

Має уявлення: що таке банк.
Розуміє: суть роботи Національного банку України.
Наводить приклади: банківських послуг.
Шукає інформацію
(за завданням учителя): про діяльність банків у своїй місцевості.

Орієнтовний план уроку

1. Банк, банківські послуги.
2. Призначення НБУ, його функції.
3. Банки у моєму місті (моїй місцевості).

Ключові тези

- **Банк** – це установа, що займається грошовими розрахунками.
- **Послуга банку** – дія банку, спрямована на задоволення потреб клієнта.
- Кожний громадянин, який досяг 18-річного віку і має паспорт, може стати клієнтом комерційного банку.
- Основною **функцією НБУ** відповідно до Конституції України є забезпечення стабільності гривні.

ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЛЬНОСТІ

Н, Національний банк України

Банк – це установа, що займається грошовими розрахунками.

Національний банк України – головний банк країни.

Прототипами перших банків вважають старогрецьких міняйлів (трапезитів), котрі приблизно з кінця V ст. до н. е. почали виконувати функції, характерні для банків: збереження грошей, надання грошових позичок. Позички надавали під заставу землі, міських будівель.

Сукупність банків, які функціонують у країні на професійній основі і взаємодіють між собою, називають банківською системою.

Національний банк України є її центральним банком, надає позики уряду і комерційним банкам. Основним призначенням НБУ відповідно до Конституції України є забезпечення стабільності гривні.

Позички підприємствам і громадянам надають комерційні банки.

Кожний громадянин, який досяг 18-річного віку і має паспорт, може стати клієнтом комерційного банку.

Послуга банку – дія банку, спрямована на задоволення потреб клієнта. Банки зобов'язані забезпечити збереження банківської таємниці, тобто не розголошувати інформацію щодо стану грошових рахунків клієнта тощо.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ УЧНІВ



Учні виконують завдання 1–6.

1. Прочитайте оповідання і скажіть, чи правильно зробив дідусь.

Одного разу до банку прийшов хлопець зі скринькою грошей. Він розповів, що знайшов їх у землі, коли копав город. Виявилося, що його дідусь дуже давно закопав ці гроші, напевне, забув про них. Паперові купюри розсипались від найменшого дотику і перетворювались на порошок.

Хлопець втратив знайдений скарб, краще було б дідусеві покласти їх у банк. За багато років онук отримав би справжній скарб. Адже в банку гроші не тільки зберігаються, а й з роками збільшується їх кількість. Якщо поклав 100 грн, то з часом можна забрати 1 000 грн.

ЦЕ ЦІКАВО!

Зауважує Копійка

В Україні багато банків, але найголовніший – Національний банк. Він відповідає за міцність нашої гривні. Найпопулярніші банки: ПриватБанк, Ощадбанк, Райффайзен Банк Аваль та інші.



Фізкультхвилинка

2. Який банк розташований неподалік вашого будинку? Намалуйте його.



3. Прочитайте уважно оповідання і запишіть, чи правильно порадив дідусь (так чи ні).

В одній сім'ї зламався холодильник. Потрібно купити новий.

– Але ж він дорогий, де взяти гроші? – бідкалася мама.

Дідусь запропонував взяти кредит у банку.

– А що таке кредит? – запитав онук.

– Ми візьмемо в банку гроші і будемо щомісяця повертати частинами, – сказав дідусь.

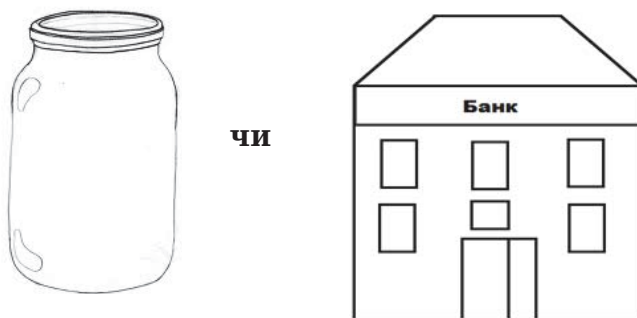
Сім'я придбала новий холодильник.

4. Допишіть речення.

Кредит – це гроші, які надає банк у позичку і які повертають у... (банк).

У школі працює вчитель, у лікарні – лікар, у банку – ... (банкiр).

5. Куди вигідно вкладати гроші? Розфарбуйте правильну відповідь.



Вправа «Будь дослідником»

Прочитайте вірш, подумайте, чому вигідно вкладати гроші в банк, а не складати їх у звичайну банку.

Банк

Якщо грошей ти заробив,
У купочки такі зложив,
То випий кави філіжанку
Й мерщій неси усі до банку.

Бо там надійні й міцні двері,
З трьома замками, – колір «cherry»
Спокійно й міцно будеш спати,
І далі гроші заробляти.

Тарас Соловій

Учні колективно з учителем визначають позитивні сторони зберігання грошей у банку.

ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАНЬ

Запитує Гривник

1. Що таке банки і яка їхня роль?
2. Які ви знаєте банки?
3. Яка головна функція НБУ?
4. Які послуги надають своїм клієнтам банківські установи?
5. У якому віці можна стати клієнтом банку?
6. Чи зобов'язаний банк дотримувати таємницю?



ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ

Дізнайтесь у батьків про діяльність банків у своїй місцевості.

ПІДСУМКИ



Підбиває Копійка

Банк – це установа, що займається грошовими розрахунками. В Україні функціонує дворівнева структура банківської системи: 1-й рівень – Національний банк України, 2-й рівень – комерційні банки.

Основною функцією НБУ відповідно до Конституції України є забезпечення стабільності гривні.

Послуга банку – дія банку, спрямована на задоволення потреб клієнта.

Кожний громадянин, який досяг 18-річного віку і має паспорт, може стати клієнтом комерційного банку.

Банк зобов'язаний дотримуватись банківської таємниці та не розголошувати інформації про свого клієнта.

ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ ВЧИТЕЛЯ

Національний банк України

Національний банк України (НБУ) – центральний банк України, особливий центральний орган державного управління, юридичний статус, завдання, функції, повноваження і принципи організації якого визначаються Конституцією України, Законом України «Про Національний банк України» та іншими законами України. Він є емісійним центром,

проводить єдину державну політику в галузі грошового обігу, кредиту, зміцнення грошової одиниці України – гривні.

Ідея створення національного банку, який би виконував функції головної емісійної та центральної банківської установи на території України, виникла ще за часів існування Української Народної Республіки і була реалізована в добу Гетьманату.

Після поразки національно-визвольного руху на території України, що увійшла до складу СРСР, деякий час не існувало банківських установ. Проте вже наприкінці 1921 року було створено Державний банк РРФСР, згодом перейменований у Державний банк СРСР.

Національний банк України зі статусом центрального емісійного банку держави створено на базі Української республіканської контори Держбанку СРСР. Правовою основою став Закон «Про банки і банківську діяльність», ухвалений Верховною Радою України 20 березня 1991 року. Цим документом було проголошено створення самостійної дворівневої банківської системи України ринкового типу, перший рівень якої становить НБУ, другий – інші банки.

Відповідно до Конституції України основною функцією НБУ є забезпечення стабільності гривні. На її виконання Національний банк має виходити з пріоритетності досягнення та підтримки цінової стабільності в державі.

Національний банк у межах своїх повноважень сприяє стабільності банківської системи за умови, що це не перешкоджає досягненню цілої цінової стабільності.

Національний банк також сприяє додержанню стійких темпів економічного зростання і підтримує економічну політику Кабінету Міністрів України за умови, що це не перешкоджає досягненню цінової стабільності та стабільності банківської системи.

ЦЕ ЦІКАВО!



Логотип НБУ на купюрі 10 гривень.



Національний банк виконує такі функції:

- відповідно до розроблених Радою Національного банку України Основних засад грошово-кредитної політики визначає та проводить грошово-кредитну політику;
- монопольно здійснює емісію національної валюти України та організує її обіг;
- виступає кредитором останньої інстанції для банків і організує систему рефінансування;

- установлює для банків правила проведення банківських операцій, бухгалтерського обліку і звітності, захисту інформації, коштів та майна;
- організовує створення та методологічно забезпечує систему грошово-кредитної і банківської статистичної інформації та статистики платіжного балансу;
- регулює діяльність платіжних систем і систем розрахунків в Україні, визначає порядок і форми платежів, у тому числі між банками;
- визначає напрями розвитку сучасних електронних банківських технологій, створює і забезпечує безперервне, надійне й ефективне функціонування, розвиток створених ним платіжних та облікових систем, контролює створення платіжних інструментів, систем автоматизації банківської діяльності та засобів захисту банківської інформації;
- здійснює банківське регулювання і нагляд на індивідуальній і консолідованій основі;
- здійснює погодження статутів банків і змін до них, ліцензування банківської діяльності та операцій у передбачених законом випадках, веде Державний реєстр банків, Реєстр аудиторських фірм, які мають право на проведення аудиторських перевірок банків;
- веде офіційний реєстр ідентифікаційних номерів емітентів платіжних карток внутрішньодержавних платіжних систем;
- складає платіжний баланс, здійснює його аналіз і прогнозування;
- представляє інтереси України в центральних банках інших держав, міжнародних банках та інших кредитних установах, де співробітництво здійснюється на рівні центральних банків;
- здійснює відповідно до визначених спеціальним законом повноважень валютне регулювання, визначає порядок здійснення операцій в іноземній валюті, організовує і здійснює валютний контроль за банками та іншими фінансовими установами, які отримали ліцензію Національного банку на здійснення валютних операцій;
- забезпечує накопичення і зберігання золотовалютних резервів та здійснення операцій з ними і банківськими металами;
- аналізує стан грошово-кредитних, фінансових, цінових і валютних відносин;
- організує інкасацію й перевезення банкнот і монет та інших цінностей, видає ліцензії на право інкасації і перевезення банкнот і монет та інших цінностей;
- реалізує державну політику з питань захисту державних секретів у системі Національного банку;
- бере участь у підготовці кадрів для банківської системи України;

- визначає особливості функціонування банківської системи України в разі введення воєнного стану чи особливого періоду, здійснює мобілізаційну підготовку системи Національного банку;
- вносить у встановленому порядку пропозиції щодо законодавчого врегулювання питань, спрямованих на виконання функцій Національного банку України;
- здійснює методологічне забезпечення з питань зберігання, захисту, використання та розкриття інформації, що становить банківську таємницю;
- визначає порядок здійснення в Україні маршрутизації, клірингу та взаєморозрахунків між учасниками платіжної системи за операціями, які здійснені в межах України із застосуванням платіжних карток, емітованих банками-резидентами;
- створює Засвідчувальний центр для забезпечення реєстрації, засвідчення чинності відкритих ключів та акредитації центрів сертифікації ключів, визначає порядок застосування електронного підпису, у тому числі електронного цифрового підпису в банківській системі України та суб'єктами переказу коштів;
- видає ліцензії небанківським фінансовим установам, які мають намір стати учасниками платіжних систем, на переказ коштів без відкриття рахунків і відкликає їх відповідно до законодавства;
- веде реєстр платіжних систем, систем розрахунків, учасників цих систем та операторів послуг платіжної інфраструктури;
- здійснює нагляд (оверсайт) платіжних систем і систем розрахунків;
- здійснює інші функції у фінансово-кредитній сфері в межах своєї компетенції, визначеної законом.

Публічне акціонерне товариство «Райффайзен Банк Аваль»

АТ «Райффайзен Банк Аваль» зареєстровано 27 березня 1992 року. Широкий перелік стандартних і новітніх банківських послуг надаються більш ніж 3 млн клієнтам Райффайзен Банку Аваль через загальнонаціональну мережу, до якої станом на 30 вересня 2012 року входили 826 відділень у великих містах, обласних і районних центрах, окремих селищах у всіх регіонах України. Вагомі успіхи банку традиційно визнають і в Україні, і за її межами впливові видання та експерти, рейтингові компанії, партнери та клієнти.

Зокрема, 2012 року Райффайзен Банк Аваль удруге визнано найкращим банком в Україні у межах дослідження Eurasian Bank Survey 2012, яке проводить видання Business New Europe (BNE).

Його названо також найкращим недержавним банком України у межах рейтингу «30 найнадійніших установ банківського сектору», складеного журналом «Кореспондент» та інвестиційною компанією Dragon Capital.

Джерело: матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії.

ВАЖЛИВО ЗНАТИ!

Взаємовідносини між банком і клієнтом щодо банківського обслуговування, у тому числі й розрахунково-касового, будуються на засадах партнерства і взаємної вигоди та закріплюються відповідними угодами (наприклад: договір про розрахунково-касове обслуговування, кредитний договір тощо).

Банки зобов'язані забезпечити збереження банківської таємниці, тобто не розголошувати інформацію щодо стану рахунків клієнта тощо. Конфіденційна інформація може бути розкрита банком лише в такому разі:

- з письмового дозволу власника рахунку;
- на письмову вимогу суду чи рішення суду;
- на письмову вимогу органів прокуратури, Служби безпеки України, Міністерства внутрішніх справ України.

Урок 10. ПОДАТКИ, ЇХНЄ ПРИЗНАЧЕННЯ В ДЕРЖАВІ

Мета уроку

Ознайомлення із сутністю категорій: «податки», «держава», «громадянин», розуміння призначення податку як основної форми доходу держави та необхідності сплати податку як обов'язку кожного громадянина.

Тип уроку

Комбінований урок із виробленням практичних навичок.

Основні компетентності учня

<i>Має уявлення:</i>	про поняття «держава», «громадянин», «податок».
<i>Розуміє:</i>	що податок є основною формою доходу держави.
<i>Наводить приклади:</i>	про необхідність сплати податку як обов'язку кожного громадянина.
<i>Шукає інформацію (за завданням учителя):</i>	про взаємозв'язок між поняттями «держава», «громадянин», «податок».

Орієнтовний план уроку

1. Держава, громадянин, податок.
2. Сплата податку – обов'язок кожного громадянина.
3. Без податку – нема достатку.
4. Доходи і витрати держави.

Ключові тези

- **Податок** – це частина зароблених грошей, яку обов'язково повинен сплатити державі кожний громадянин.
- **Громадянин** – людина, яка несе відповідальність перед своїм народом і державою.
- **Держава** – це організація людей певної території за законами, що забезпечують захист народу.

ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЛЬНОСТІ

II, податок

Податок – це частина грошей, які з отриманого доходу обов'язково сплачує державі кожен громадянин.

Усі ми є громадянами України.

Громадянин – людина, яка несе відповідальність перед своїм народом і державою. Бути громадянином означає виконувати закони держави і бути захищеним державою.

Держава – це організація людей певної території за законами, що забезпечують захист народу. Основним державним законом є Конституція України. У Конституції записані основні права і обов’язки громадян.

Основні права громадян нашої держави: право на працю, відпочинок, освіту та інші.

Основними обов’язками громадян є: захист Вітчизни, шанування державних символів, сплата податків.

? *Із чого громадяни сплачують податки?*



Громадяни сплачують податки з прибутку від ведення бізнесу, за користування землею, від продажу майна, працюючі люди – із заробітної плати тощо.

? *Куди зібрані від податків кошти витрачає держава?*



Зібрані від податків кошти держава витрачає на оборону, дотримання громадського порядку, охорону здоров’я, освіту, науку, спорт та ін. Держава із зібраних за рахунок податків грошей виплачує людям похилого віку пенсії, студентам стипендії та інші грошові допомоги. Ці гроші використовують для будівництва нових шкіл, лікарень, створення бібліотек, музеїв, ремонту доріг.



Фізкультхвилинка

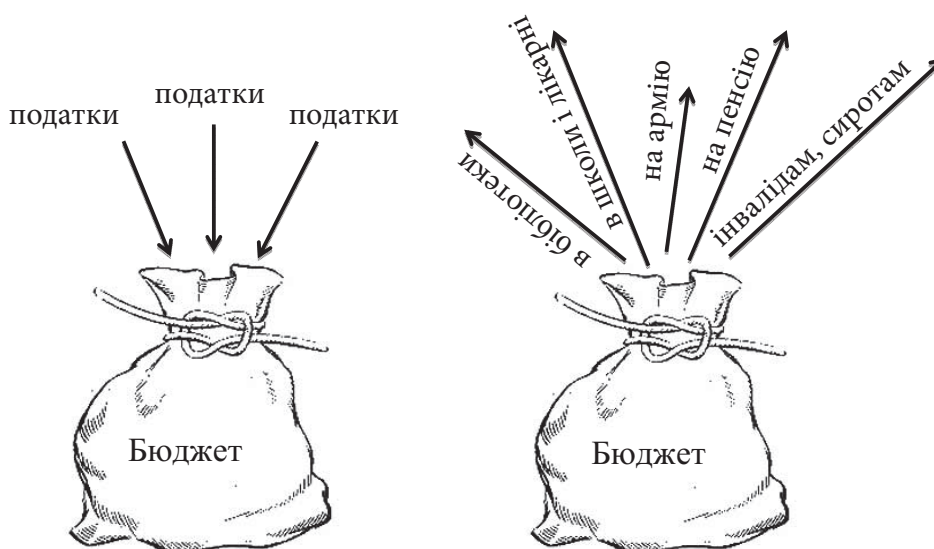
ЗАВДАННЯ ДЛЯ УЧНІВ

Учні виконують завдання 1–4.



1. Прочитайте оповідання і запишіть, чому потрібно сплачувати податки і на що держава спрямовує кошти з бюджету.

Маленькій Олі приснився страшний сон. Уранці вона поспішала до школи. Але її двері були зачинені. Учителька пояснила дівчинці, що немає чим обігріти школу, немає за що купити книги і заплатити зарплату вчителям. А коли Оля прийшла в лікарню до хворої подруги, то теж була здивована. Хворі плакали в холодних палатах, а старе обладнання зламалося. У дитсадку її молодшого братика не було іграшок. Оля прокинулася і розказала сон мамі. А мама пояснила доньці, що в її сні ніхто не сплачував податки і тому так сумно було навкруги.



2. Допоможіть Олі закінчити прислів'я.

Сплати податки – зроби країну... (у достатку)

Податки – це не зло, а... (добро), що допоможе людям жити!

Інтерактивна вправа «Сплата податку – шлях до достатку»

Робота у групах

Учитель у мішечку має листівки 4-х чи 5-ти кольорів, які учні по черзі витягують і відповідно до кольору діляться на групи.

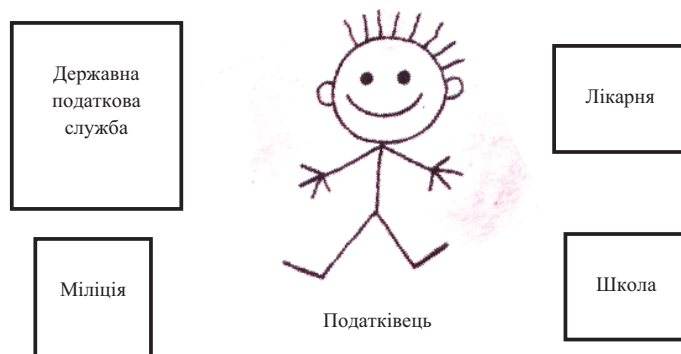
Кожній групі учитель дає аркуш паперу розміром з ватман, на якому команди колективно малюють плакат «Сплата податку – шлях до достатку», який згодом представлять перед класом і вивісять у класній кімнаті чи коридорі школи.

За бажанням учні можуть самотійно виконати завдання вдома у своїх робочих зошитах.

3. Намалюйте плакат «Сплата податку – шлях до достатку».



4. Намалюйте стежку Податківця до його роботи.



? Учитель зачитує вірш і запитує учнів:
• Чому кожному громадянину України вигідно сплачувати податки?

Податки

Поділися ти достатком,
Не скупись, плати податки,
Не складай добро у скрині,
Бо державі будеш винен.

Хочеш жити-поживати,
Позичав, – то вмій віддати.
Думай ти все про майбутнє,
Щоб було щасливе й путнє.

Як пройде чимало років
І ми станем дяді й тьоті,
То на ґаночку своєму ми посадим хризантеми,
У садочку зберем сливи, з ягід зробим п'янкi вина,
Про роботу ані гадки,
Бо платили ми податки.

Тарас Соловій

ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАНЬ

Запитує Гривник

1. Що таке податки?
2. Чому кожний громадянин повинен сплачувати податки?
3. Чому в народі кажуть: «Без податку – нема достатку...»?
4. Куди держава витрачає кошти від зібраних податків?



ПІДСУМКИ



Підбиває Копійка

Податок – це частина зароблених грошей, яку обов’язково повинен сплатити державі кожний громадянин.

Держава – це організація людей певної території за законами, що забезпечують захист народу.

Громадянин – це людина, яка несе відповідальність перед своїм народом і державою.

Основним обов’язком громадян є сплата податків.

ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ ВЧИТЕЛЯ

Цікаві податки

Податки існували та існуватимуть, доки на світі буде людство. Проте вони змінюються, з’являються і зникають з плином часу. Вашій увазі пропонується ТОП-15 найбезглуздіших податків, що будь-коли існували.

Податок на карти. У XVI столітті, коли цей податок був введений, гра в карти була дуже популярним заняттям після вечері. Саме ця популярність нашттовхнула короля на думку про можливість збагатитися за рахунок своїх підданих. Британський король Джеймс Перший підписав закон, згідно з яким відзнаку податку слід відображати на піковому тузі разом з логотипом виробника і цей знак на гральній карті буде доказом сплати податку.

Податок на капелюхи. Британський уряд використовував цей податок щодо чоловічих головних уборів у період з 1784 до 1811 року. Податок був введений в часи прем’єр-міністра Вільяма Пітта Молодшого і був способом отримання доходів для уряду, який покладався на добробут кожної окремої людини. Очевидно, що багаті громадяни мали більше дорогих капелюхів, а бідні могли мати один дешевий або не мати зовсім. На капелюхи під час виробництва наносили спеціальні знаки, що свідчили про сплату податку.

Податок на вікна. Податок на вікна в розмірі 2 шилінги за кожне вікно понад норму в 10 штук стягувався в Англії і Шотландії, ставши великою культурною, архітектурною та соціальною силою у XVIII столітті. Через цей податок дехто просто замурував віконний простір. Деякі мешканці для збереження естетичного вигляду будівлі малювали вікна на стіні. Податок на вікна був введений 1696 року в часи правління короля Вільяма III.

Податок на бороду. Король Англії Генріх VIII, який сам носив бороду, ввів податок на бороди 1535 року. Це був прогресивний податок і стягувався залежно від соціального стану власника. Дочка Генріха Єлизавета I повторно ввела податок на бороди, обкладаючи податком кожну

бороду «віком старше двох тижнів». У Росії цей податок був введений з іншої причини: щоб змусити людей голитися, долучити їх до культури.

Податок на пукання. Сільськогосподарський податок на пукання мало не ввели в Новій Зеландії 2003 року, щоб досягти згоди з Кіотським протоколом. Податок призначався для випуску метану коровами, які в Новій Зеландії виробляють більш ніж 50% викидів парникових газів. Само собою зрозуміло, були протести через важливість сільського господарства в Новій Зеландії, і лейбористський уряд врешті-решт відмовився від своєї смішної ідеї обкласти податком пукання корови.

Податок на присвоєння імен дітям. Закон про імена у Швеції вимагає схвалення тих імен, які дають шведським дітям. Податкове агентство Швеції займається реєстрацією імен у країні. У 1983 році в закон були внесені зміни, що дозволяють чоловікам брати імена своїх дружин або супутниць, так само як і жінкам брати ім'я чоловіка. Закон, зокрема, говорить: «Присвоєння імені не може бути схвалене, якщо воно може образити або викликати незручність чи дискомфорт для того, хто його використовує, або якщо ім'я не підходить з якоїсь очевидної причини».

Податок на сіль. Список найдивніших податків був би неповним без згадки знаменитого податку на сіль в Індії, проти якого 1930 року виступав Махатма Ганді. Тепер складно зрозуміти, чому сіль підлягала оподаткуванню. Проте результат цього податку призвів до потужного соляного бунту.

Податок на звільнення від рабства. У Стародавньому Римі існував так званий вільний податок (вільна), який мав бути сплачений у разі звільнення господарем свого раба. У деяких випадках господар сам платив цей податок, оскільки малося на увазі, що він достатньо багатий, щоб відпускати раба на волю. У більшості ж випадків цей податок платив сам звільнений! Уявіть – раб заплатив велику суму за своє визволення, став вільним працівником, і тут виявляється, що він повинен заплатити Риму суму за те, що він вільний.

Податок за незгоду з королем. Мрія сучасних правителів – обкласти податками незгодних так, щоб вони не могли продихнути і змінили свою думку або просто вимерли від голоду. Виявляється, в історії існує прецедент такого податку – 1655 року Олівер Кромвель (не король, але людина, наділена свого часу великою владою) обклав податком роялістів, що загрожували Англії. На ці гроші Кромвель організував народне ополчення, представники якого охороняли державу від ненависних роялістів.

Податок на життя. Це взагалі блакитна мрія всіх податкових органів – обкласти все населення податками, не пов'язаними з діяльністю, прибутком або віком людини. За задумом правителів Англії, люди повинні були платити податок тільки тому, що вони живі, тобто це був по суті податок на життя! Таке «щастя» жителів Англії спіткало в XIV столітті і закінчилося

грандіозним бунтом, яке в англійській історії відоме під назвою Peasants' Revolt.

Нобелівський податок. Ви думаєте, вчені, що отримали нобелівську премію за видатні досягнення, не платять з неї податок? Та куди вони дінуться? З 1986 року ця премія підпадає під категорію грошових подарунків і обкладається відповідним податком. Який відсоток сплачується державі, невідомо. Але сам факт показовий. Виняток роблять тільки в разі, якщо лауреат премії жертвує її на благодійність (це й зрозуміло, адже грошей у нього не залишається) або на підтримку будь-якої школи чи коледжу, який йому вказує держава.

Податок на іноземців. Цей податок у наш час навіть здається чимось нормальним – раз ти приїхав в іншу державу, будь добрий, заплати податок. Такі податки в різних державах були аж до XX століття. Наприклад, у Канаді до 1923 року діяв податок на китайців. Китайців у Канаду приїжджало багато, грошей від податку надходило теж багато. Але 1923 року цей податок скасували. Гадаєте, цим вони подбали про китайців? Як би не так, просто замість нього був ухвалений закон, що забороняє китайцям в'їзд на територію Канади.

Податок на димар. Коли правитель держави вже обклав податком усе, що рухається і дихає, доводиться вигадувати нові види податків для поповнення скарбниці. Населення теж не дрімає, ховаючи об'єкти податків під підлогу, закопуючи в землю або засовуючи в димар. Для припинення цього неподобства 1660 року у світлоголовії Англії був прийнятий податок на вогнище. Тепер ховай туди чого або не ховай – податок заплатити зобов'язаний! Точніше, податком обкладався димохід. Населення після цього почало хитрувати, розбираючи свої димарі і таємно користуватися сусідськими або спільно використовувати один на кілька кімнат. Після того, як 1684-го сталася велика пожежа, яка знищила 20 будинків, податок був скасований.

Данські гроші. У 991 році в Англії був введений поземельний податок для сплати викупу данським вікінгам за можливість спокійного життя. Виходить, Данія обклала податком жителів іншої держави – дуже винахідливо. Цей податок проіснував аж до 1194-го, тобто майже 200 років. По правді сказати, згодом ці гроші йшли вже не в Данію, а залишалися в Англії для закупівлі озброєнь і зміцнення обороноздатності країни, як би тепер сказали.

На першому місці – найбезглуздіший податок з коли-небудь існуючих. *Rescunia non olet* (гроші не пахнуть). Ця фраза народилася в результаті податку, накладеного римськими імператорами Нероном і Веспасіаном у 1-му сторіччі на збір сечі. Нижчі класи римського суспільства мочилися в горщики, які виливали у вигрібні ями. Після цього сечу збирали, і вона служила цінною сировиною для багатьох хімічних процесів: сеча

використовувалася в дубленні, працівниками пральні як джерело аміаку, щоб побілити вовняні тоги. Є навіть відомості про те, що сеча використовувалась як зубний відбілювач. Коли син Веспасіана, Тит, поскаржився на огидну природу податку, батько показав йому золоту монету і виголосив свою відому цитату. Ця фраза все ще використовується сьогодні, щоб показати, що купівельна сила грошей не залежить від їх походження.

Дійсно, після прочитання всього вищенаписаного, варто тільки гадати, на що ще може бути здатен уряд, щоб отримати гроші платників податків.

Джерело: <http://vinplace.net>.

Деякі факти про американські податки

Американський податковий кодекс налічує 7 000 000 слів, більше ніж 50 000 сторінок тексту, тобто в чотири рази більша за твір Л. Толстого «Війна і мир». Найпростіша паперова податкова форма у США (1040EZ) має більше ніж 30 сторінок опису і рекомендацій. У багатьох штатах у жителів вимагають платити податки на незаконний продаж наркотиків. А 1798 року в США з'явилися перші податки на землю, житло і рабів. У США удвічі більше податкових радників – бухгалтерів, адвокатів і комп'ютерних експертів, ніж поліцейських. В американському штаті Алабама є податок на гральні карти – 10 центів. Кількість різних податкових бланків у США за 12 років (з 1990 до 2002) збільшилась із 402 до 526. Велика частина всіх зібраних у штатах податків (54%) іде на фінансування американської армії. Працівник будь-якої американської фірми або компанії може «закласти» свого начальника за несплату податків і отримати третину від несплачених коштів.

Джерело: <http://cikavi-fakty.com.ua/deyaki-fakti-pro-amerikanski-podatki>.

РОЗДІЛ IV

Я – СПОЖИВАЧ

Урок 11. РЕКЛАМА ЯК ЗАСІБ ДЛЯ ПРИВЕРНЕННЯ УВАГИ

Мета уроку

Формування базових уявлень про рекламу, розуміння призначення реклами як засобу привернення уваги і поширення інформації, виховання свідомого споживача, який зважено ставиться до всіх рекламних пропозицій.

Тип уроку

Комбінований урок із виробленням практичних навичок.

Основні компетентності учня

<i>Має уявлення:</i>	про рекламу як форму привертання уваги споживачів.
<i>Розуміє:</i>	призначення реклами.
<i>Наводить приклади:</i>	реклами.

Орієнтовний план уроку

1. Реклама, мета реклами.
2. Форми реклами.
3. Створення власної реклами.
4. Реклама як засіб поширення інформації про товар чи послугу.

Ключові тези

- Реклама – засіб поширення інформації про товари чи послуги, які хочуть продати.
- Види реклами: пряма реклама, реклама за допомогою заходів.
- Реклама використовує такі засоби: телебачення, радіо, пресу, зовнішню рекламу, Інтернет тощо.

ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЛЬНОСТІ

Р, реклама

Реклама – засіб поширення інформації про товари чи послуги, які хочуть продати.

Термін «реклама» походить від лат. *reclamare* – викрикувати (у Давній Греції та Римі оголошення голосно викрикували на майданах та в інших людних місцях). Нині реклама є найдієвішим, отже, найзастосованішим засобом впливу на покупців.

Реклама використовує такі засоби: телебачення, радіо, пресу, зовнішню рекламу, Інтернет тощо.

Реклама – це інструмент ринку, в її основі – інформація і переконання.

Реклама сприяє розвитку масового ринку збуту товарів і послуг, і, врешті-решт, вкладення підприємців у виробництво стають виправданими. Доходи від реклами починають забезпечувати життєдіяльність газет і журналів, що прагнуть охопити велику аудиторію. Таким чином, мільйони людей одержують свіжі новини, а також і рекламні повідомлення.

Реклама може передавати суспільні, політичні та благодійні ідеї й тим самим ставати частиною громадського життя.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ УЧНІВ



Учні виконують завдання 1–5.



1. Прочитайте уважно казку і скажіть, чи правильно зробив Зайчик (так чи ні).

Усе літо працював Зайчик на своєму городі. Дбайливо вирощував він моркву і капусту. А восени сіренький зібрав щедрий урожай. Моркви і капусти було дуже багато. Вирішив він продати частину овочів. Намалював на дощечках морквинки і капустинки, написав свою адресу і розвісив їх у різних куточках лісу. А ще Зайчик подарував Сороці-білобоці кілька блискіток і попросив розказати про свій товар у сусідньому лісі.

Тепер звірята купують овочі у Зайчика, захоплюються його мультістю і дякують за смачні вітаміни.

2. Чи можна сказати, що Зайчик створив рекламу своєму товару (так чи ні)? Хто допоміг йому продати морквинки і капустинки? (так, Сорока).



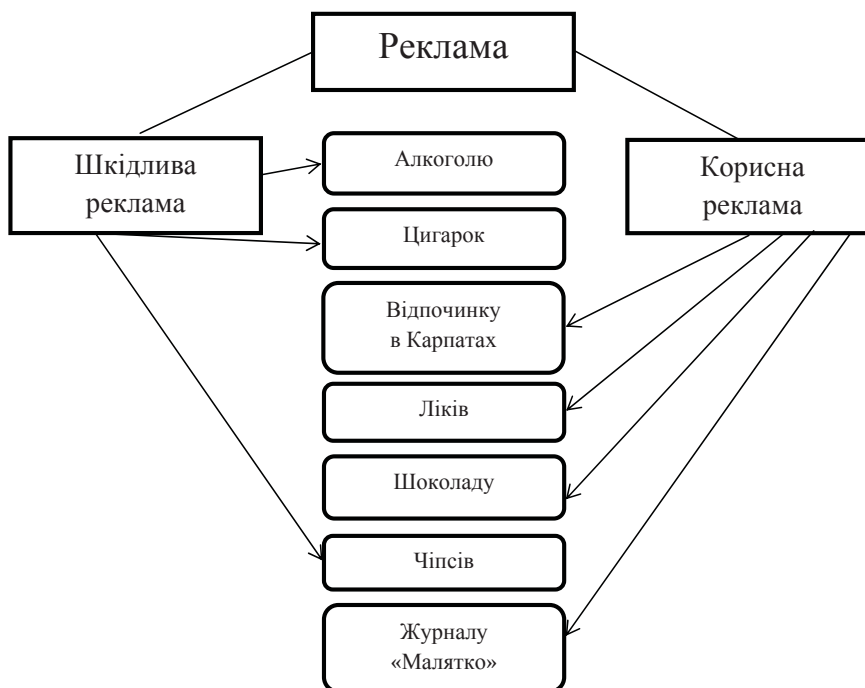
Фізкультхвилинка

3. Як ви уявляєте Зайчикову рекламу? Намалюйте її.



Джерело: <http://allforchildren.ru>.

4. Чи може реклама бути шкідливою (так чи ні)? З'єднайте лініями за зразком.



Як ти розумієш прислів'я «Рекламі довіряй, але перевіряй»?

5. Розрекламуйте свій улюблений мультфільм, так щоб його захотіли подивитися інші діти. Складіть розповідь або намалюйте малюнок.

Мені найбільше сподобався мультфільм «Як приборкати дракона», тому що Гикавка знайшов свою маму.

Особливо сподобався момент, коли Гикавка здивувався, побачивши маму.

Бажаю, щоб усі його подивились.

Джерело: <https://www.google.com.ua>.

Учитель зачитує вірш і дає запитання учням.

Реклама

Нам реклама допоможе
Купити товари,
Розрізнити з нею зможем
Добре де, й погане.

А для неї, треба знати,
Потрібні актори,
Гарна музика і текст,
Що гучно говорять.

І сіяють нам з вітрин кофточки і шубки,
Так і манять, щоб зайти й зробити покупки.

Тарас Соловій

ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАНЬ

Запитує Гривник

1. Що таке реклама?
2. Для чого використовується реклама?
3. Назвіть відомі вам способи привернення уваги покупців?
4. Яким чином до нас доносять рекламні повідомлення?
5. Якою має бути реклама?



ПІДСУМКИ

Підбиває Копійка

Реклама – засіб поширення інформації про товари чи послуги, які хочуть продати.

Види реклами: пряма реклама, реклама за допомогою заходів. Реклама використовує такі засоби: телебачення, радіо, пресу, зовнішню рекламу, Інтернет тощо.

Рекламне повідомлення має бути коротким, цікавим, достовірним і зрозумілим покупцю.



ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ ВЧИТЕЛЯ

Коротко про рекламу

Автор книги «Теорія і практика сучасної реклами» В. Музикант подає визначення реклами, схвалене у США в результаті конкурсу, проведеного журналом «Едвертайзінг Ейдж».

Реклама – це друковане, рукописне, усне або графічне повідомлення про особу, товари, послуги або суспільний рух, відкрито опубліковане рекламодавцем й оплачене з метою збільшення обсягів збуту, розширення клієнтури, одержання голосів або суспільної підтримки.

Професор Північно-Західного університету США, відомий спеціаліст із маркетингу Ф. Котлер дає таке визначення реклами:

Реклама – це неособиста форма комунікації, що здійснюється за допомогою платних засобів поширення інформації з чітко зазначеним джерелом фінансування.

У статті 1 Закону України «Про рекламу» міститься таке визначення:

Реклама – це спеціальна інформація про осіб чи продукцію, яка розповсюджується в будь-якій формі і в будь-який спосіб з метою прямого або опосередкованого одержання зиску.

Засоби реклами (канали поширення рекламних звернень) обирають таким чином, щоб ефективно досягти уваги цільової аудиторії. Причому основними критеріями при виборі каналів поширення рекламних послань є забезпечення максимального охоплення цільової аудиторії, відповідність вартості розміщення реклами з рекламним бюджетом і відповідність характеру рекламного повідомлення особливостям каналу. Крім того, засоби реклами обирають так, щоб забезпечити необхідне географічне охоплення споживачів і бажану частоту й форму подання матеріалу. Крім того, при виборі засобів поширення рекламних послань варто мати на увазі, що разовий, одиничний контакт із потенційним покупцем не має практичної комерційної цінності. Результат може принести тільки систематична рекламна робота, причому важливо, щоб виникаючі контакти не були відділені один від одного занадто великими проміжками часу: оптимальним вважається щотижневий контакт, рідкі контакти сприймаються як разові й мають дуже низьку комерційну цінність. Найчастіше запорукою високої ефективності рекламного повідомлення може послужити комбінація використовуваних засобів поширення інформації.

В усіх видах реклами є загальні риси, що виявляються у принципах формування рекламного повідомлення (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристики засобів поширення реклами

Засіб поширення реклами	Рекламна аудиторія	Рекламодавець	Переваги	Недоліки
Щоденні газети	Широка аудиторія, індивідуальні споживачі	Роздрібна торгівля; роздрібна торгівля, розташована у визначеній місцевості; сфера обслуговування	Своєчасність; велике охоплення місцевого ринку; високий ступінь сприйняття; визначеність за місцем розташування	Короткочасність (незначна кількість вторинних читачів); невибіркова аудиторія; низька якість відтворення рекламного повідомлення; обмежене коло читачів
Журнали	Широка аудиторія індивідуальних споживачів; посередницькі організації; ті чи інші фахівці	Роздрібна торгівля; виробники товарів широкого вжитку; виробники товарів і послуг для фахівців	Висока якість відтворення реклами; значна кількість вторинних читачів; висока вибірковість аудиторії	Висока вартість розміщення реклами; тривалий часовий розрив між поданням рекламної інформації та її появою в журналі

Закінчення табл. 1

Засіб поширення реклами	Рекламна аудиторія	Рекламодавець	Переваги	Недоліки
Телефонні довідники	Широка аудиторія, яка проживає на визначеній території	Роздрібна торгівля; сфера обслуговування	Близькість рекламодавця до споживача	Низький ступінь впливу на потенційного споживача
Поштова реклама	Аудиторія, що за складом і кількістю контролюється рекламодавцем	Роздрібна торгівля; сфера обслуговування; виробники товарів широкого вжитку і промислового призначення	Персональне звертання до аудиторії; своєчасність; можливість передати більш повну інформацію про певний товар чи послуги; ефективна для нового бізнесу, що розвивається	Високі витрати на 1 000 рекламних контактів
Радіо	Аудиторія, що перебуває в зоні роботи радіостанції	Роздрібна торгівля; сфера обслуговування; суспільні й політичні організації	Масовість; високе демографічне охоплення; невисока вартість	Невисокий ступінь вибірковості; представлено тільки звуковими засобами; невисокий ступінь залучення уваги
Телебачення	Широка аудиторія	Роздрібна торгівля; сфера обслуговування; суспільні й політичні організації; виробники товарів широкого вжитку	Широта охоплення; високий ступінь залучення уваги; висока якість відтворення рекламного звертання з використанням зображення, звуку, руху	Висока вартість виробництва й розміщення реклами; короткочасність рекламного контакту; невисока вибірковість аудиторії; насиченість рекламою

Повідомлення має бути:

коротким, тобто мають бути наведені ті вигоди, що одержує від указанного товару чи послуги потенційний споживач;

цікавим для покупця, тобто, крім згадування про прямі вигоди й системи гарантій фірми, варто створити сприятливу атмосферу й образ того товару чи послуги, широко залучаючи образи краси, надійності, зручності;

достовірним, це правило стосується як змісту, так і оформлення рекламного повідомлення: вони мають відповідати одне одному;

зрозумілим, тобто зрозумілим потенційному покупцю фірми. Для цього варто докладніше вивчати й аналізувати соціальні, економічні, психологічні, національні особливості цільових сегментів фірми;

динамічним, тобто варто вибирати енергійні, ємні слова, дієслова в наказовому способі. Стиль викладу має виражати впевненість у тому, що передається в рекламному повідомленні;

має повторюватися, тобто для будь-якого виду реклами існує оптимальна кількість повторень, і потенційний покупець одержує можливість побачити рекламне повідомлення й відреагувати;

повинно виділятися серед інших рекламних повідомлень, тільки тоді фірма може залучити своїх потенційних покупців.

На зміст рекламного повідомлення також впливають такі фактори:

- до якої групи належить товар: до групи товарів широкого вжитку чи виробничо-технічного призначення;
- характеристики товару чи послуги;
- ознаки й характеристики цільових сегментів;
- політико-економічні характеристики цільових сегментів;
- предмет реклами (товар, товарна марка чи фірма);
- життєвий цикл товару.

Рекламна кампанія являє собою кілька рекламних заходів, об'єднаних однією метою, що охоплює певний період часу, й розподілених у часі так, щоб один рекламний захід доповнював інший.

Підсумовуючи, можна сказати, що маркетингові комунікації – реклама і рекламування – це вид соціальної діяльності, спрямований на задоволення потреб у товарах, послугах та ідеях; установлюються зв'язки між споживачами й торговцями, якими можуть бути безпосередньо виробники або торгові посередники. Інакше кажучи, рекламування – це створення рекламного продукту й неособисте доведення його до потенційних покупців; важливо при цьому, аби вони зрозуміли, чим саме товар, послуга або ідея позитивно відрізняються від подібних до них, а виробник зміг перетворити цю новацію на капітал. Рекламні послуги обов'язково повинні бути платними.

Джерело: <http://buklib.net/bookshttp>.

Урок 12. СПОЖИВАЧ – «КОРОЛЬ» РИНКУ

Мета уроку

Формування базових уявлень про споживача, порівняння джерел отримання інформації споживачем про товар, формування навичок фінансово грамотного споживача.

Тип уроку

Комбінований урок із виробленням практичних навичок.

Основні компетентності учня

Має уявлення:

про поняття «споживач», «споживання», «якісний товар», «неякісний товар».

Наводить приклади:

джерел отримання інформації про товар.

Моделює життєву ситуацію: «споживач як покупець».

Орієнтовний план уроку

1. Споживач, споживання.
2. Джерела отриманої інформації про товар.
3. Основні права споживача.

Ключові тези

- Споживач – це людина, яка купує, замовляє, використовує товари чи послуги.
- Споживання використання товарів.
- Джерела інформації для споживача: поради фахівця, відомості від друзів і знайомих, етикетка, упаковка, реклама тощо.

ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЛЬНОСТІ

С, споживач, споживання

Споживач – це людина, яка купує, замовляє, використовує товари чи послуги.

Споживання – це використання товарів.

Кожна людина користується речами та отримує послуги, які вона придбала за гроші. Купуючи певну річ чи замовляючи послугу, ми виступаємо у ролі споживачів, адже всі ці речі потрібні нам для використання. Ви могли чути вислів «Споживач – “король” ринку!» Це відбувається тому, що свій вибір щодо купівлі товару споживачі роблять самостійно.

Але по-справжньому споживач стане “королем”, коли буде упевненим, обізнаним, грамотним і знатиме свої права.

Ми – споживачі, можемо зупинити потрапляння на ринок непотребу. Як це зробити? Дуже просто. Треба більше знати про товар. Джерелами отримання інформації для споживача про товар є: поради фахівця, відомості від друзів і знайомих, етикетка, упаковка, реклама тощо.

Розгляньте рисунок 4 і проаналізуйте, які дії виконує споживач.



Рис. 4. Споживач – «король» ринку

Джерело: <http://bookspedire.ucoz.com>.



Фізкультхвилинка

ЗАВДАННЯ ДЛЯ УЧНІВ



Учні за завданням учителя виконують вправи 1–5.

1. Згадайте, які товари у вашій сім'ї купують щодня? Напишіть біля них цифру «1». Які товари купують дуже рідко? Напишіть цифру «2» у кружечку.

- ☐ Хліб (1)
- ☐ Вода (1)
- ☐ Холодильник (2)
- ☐ Книги (2)
- ☐ Одяг (1)
- ☐ Ліки (2)
- ☐ Велосипед (2)
- ☐ Цукерки (1)
- ☐ Фрукти (1)
- ☐ Телевізор (2)



Запам'ятайте!

При купівлі товару обов'язково отримайте ЧЕК.

Рекомендує Копійка



2. Прочитайте оповідання і скажіть, чи правильно зробив дідусь (так чи ні).

Одного разу дідусь купив у магазині молоко, сир і хліб. І молоко виявилося прокислим. Дідусь, маючи чек, повернув неякісний товар продавцю. А собі повернув гроші.



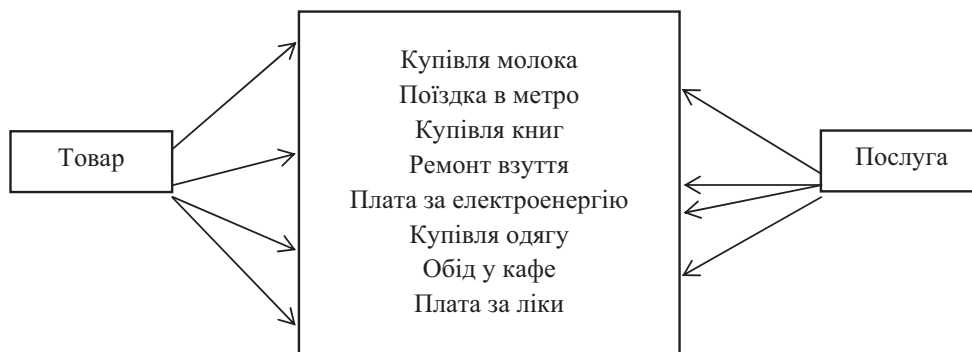
Запам'ятайте!

Рекомендує Копійка

Перед тим, як купити товар, прочитайте інформацію на етикетці. Зверніть увагу на термін придатності.



3. З'єднайте лініями, що належить до дії споживача, пов'язаної з товаром, а що характеризує послугу як дію.



4. Намалюйте товари, які ви купуєте самостійно.



5. Намалюйте товари, які ви купуєте з допомогою дорослих.



Джерело: <https://www.google.com.ua>



Запам'ятайте!

Рекомендує Копійка

Споживач при купівлі товару має такі права: право на вільний вибір товару, право на отримання достовірної інформації про товар, право на якість і безпечність товару, право повернути товар, якщо він неякісний, тощо.



Учитель зачитує вірш і дає запитання учням:

Подумайте, чому виробники і продавці товарів вважають споживача «королем» ринку?



Споживач – король ринку

В магазині чи в кіоску,
В супермаркеті, кафе
Ти – король, насправді, друже,
Тут чекають всі тебе.

Все найкраще, стильне, модне,
Оптом, вроздріб, й знижки всі,
Тут тобі про все розкажуть,
Грошенята ж бо твої.

Взяв, не взяв, купив, поміряв,
Хочу «L», не хочу «M».
Тут нарешті ти відчуєш,
Як це бути королем.

Тарас Соловій

Технологія «Акваріум»

Для обговорення тези «Чому виробники і продавці товарів вважають споживача королем ринку» доцільно скористатися технологією «Акваріум». Цю технологію можна використовувати як основний етап уроку. Вона дозволяє дітям розвинути навички спілкування. Діти об'єднуються у групи по 4–6 осіб. Одна група сідає в центрі. Учитель ознайомлює клас із завданням. Центральна група обговорює завдання протягом 3–5 хвилин. Учні інших груп слухають, не втручаючись у хід розмови. По закінченні відведеного часу група припиняє обговорення, а вчитель звертається до класу з питаннями: «Чи погоджуєтесь ви з думкою групи?», «Чи була ця думка доведена?», «Хто вас найбільше переконав?».

На цю бесіду відводиться не більше ніж 2–3 хвилини.

ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАНЬ

Запитує Гривник

1. Хто такий споживач?
2. Яким чином ми отримуємо інформацію про товар?
3. Що можна дізнатися з упаковки чи етикетки товару?
4. Які права має споживач, купуючи товар?



ПІДСУМКИ

Підбиває Копійка

Споживач – це людина, яка купує, замовляє, використовує товари чи послуги.

Споживання – це використання товарів.

Джерела інформації для споживача: поради фахівця, відомості від друзів і знайомих, етикетка, упаковка, реклама тощо.

Споживач має такі права: право на вільний вибір, право на інформацію, право на якість і безпеку тощо.



ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ ВЧИТЕЛЯ

Коротко про споживчий самозахист.

Як себе захистити і куди звернутися за допомогою?

Знання споживача, його вміння обрати правильну споживчу стратегію допомагають йому уникнути конфліктів. Грамотний споживач сам може багато чого зробити для захисту своїх прав. Споживачі мають право на необхідну, повну й достовірну інформацію про самого виробника, продавця, про товар, у тому числі про його ціну, споживчі властивості, умови придбання, гарантійні зобов'язання, способи і правила використання товару, його зберігання та безпечну утилізацію. Інформація має бути подана українською або російською мовою. Якщо ви відчуваєте, що в магазині (фірмі) вам не раді або приховують інформацію про себе, не соромтеся повернутись і піти. Але якщо порушено ваше право на інформацію про товар, і ви придбали товар, що не має необхідних споживчих властивостей, і не маєте можливості використовувати його за призначенням, то ви можете вимагати від продавця розірвання договору та відшкодування збитків і моральної шкоди.

У всіх випадках операції купівлі-продажу (купівлі товару), оформлення замовлення (роботи, послуги) необхідно отримати письмове підтвердження цього факту. При купівлі товарів досить *товарного* або *касового* чека, який продавець зобов'язаний видати споживачеві і в якому мають бути зазначені найменування товару, його ціна, дата продажу та найменування торговельної установи.

Для послуг (робіт) у квитанції обов'язково повинні бути відомості:

- про дату початку роботи;
- дату закінчення роботи;
- вартість послуги (роботи) і порядок внесення оплати; гарантійний термін на послугу (роботу).

Усі претензії висловлюйте в письмовій формі. Сам факт написання претензії дозволяє запобігти конфлікту; фірма розуміє, що ви знаєте свої права і готові їх відстоювати, навіть якщо справа дійде до розгляду в суді. Ваше законне право – домагатися дотримання всіх умов договору, тому не соромтеся вказувати на будь-які невідповідності між умовами (як усного, так і письмового) договору і реальними діями продавця (магазину) або адміністрації фірми, майстерні тощо. Якщо ви не будете готові відстоювати свої права, то їх будуть порушувати постійно. Але пам'ятайте, що компроміс у більшості випадків значно кращий за війну.

Будьте гранично ввічливі. Усі перемовини супроводжуйте письмовими заявами, уважно вислухайте пояснення адміністрації магазину (фірми тощо) про причини порушення умов договору і про можливі шляхи врегулювання конфлікту. Не поспішайте відмовлятися або погоджуватися. Попросіть адміністрацію магазину, фірми викласти свої пропозиції письмово, якщо умови вас влаштовують – погоджуйтеся. Якщо фірма чинить опір, то не сприймайте відмову виконати ваші законні вимоги як особисту трагедію.

Пам'ятайте, що на вашому боці – закон!

Перш ніж пред'явити претензію продавцю, ознайомтеся з *Переліком доброякісних непродовольчих товарів*, що не підлягають обміну.

Споживач має право відмовитися від договору про виконання роботи та надання послуги і вимагати відшкодування збитків, якщо виконавець не починає своєчасно виконання договору або виконує роботу настільки повільно, що закінчити її у строк стає явно неможливим.

Якщо ви будете наполегливі у відстоюванні своїх прав, то не просто досягнете справедливості, а й компенсуєте свої матеріальні і моральні витрати.

Якщо ви сумніваєтесь в якості продовольчих товарів, вимагайте у продавця пред'явлення документів, що засвідчують якість, звертайтеся у відділення гігієни харчування територіального центру гігієни і епідеміології, лабораторію ветеринарно-санітарної експертизи на території ринку.

У будь-якому разі, якщо викликає сумнів товарний вигляд або смакові якості придбаного продукту, чи він має явні ознаки псування, або закінчився термін зберігання чи реалізації, покупець може звернутися з письмовою заявою до органів санітарно-епідеміологічного нагляду Міністерства охорони здоров'я, місцеві органи виконавчої влади за місцем розташування торговельного підприємства.

Якщо ви відчуваєте, що знань для самозахисту у вас не вистачає, то, виходить, етап самостійних дій закінчений і треба звертатися по допомогу до професіоналів, у тому числі й у громадські об'єднання захисту споживачів, розташовані у вашому населеному пункті. Якщо таких немає, то можна звернутися до уповноваженого із захисту споживачів, які є в кожному місцевому виконавчому комітеті й адміністрації регіону, в юридичну консультацію. Не треба займатися самодіяльністю там, де потрібне втручання юриста-професіонала.

Укладаючи договір, ви повинні розуміти міру своєї відповідальності. Нерозумно постійно сподіватися на чийсь допомогу, виправдовуючи власну споживчу неграмотність.

Куди звернутися по допомогу?

Після ухвалення Закону України *«Про захист прав споживачів»* був законодавчо закріплений державний і громадський захист людини як споживача: держава забезпечує споживачам захист їхніх законних інтересів, отримання необхідних відомостей для прийняття рішень під час придбання та використання товару. *Державний захист прав споживачів* забезпечують органи державної влади та управління, спеціально уповноважені на те органи, а також суд.

Споживачі мають право на добровільній основі об'єднуватися для спільного суспільно-правового захисту своїх прав і законних інтересів у громадські об'єднання споживачів, які здійснюють свою діяльність відповідно до законодавства України.

Споживач повинен узяти за правило зберігати всі документи, що підтверджують факт купівлі (замовлення на одержання послуги), результати експертиз (у разі їх проведення), а також довідку лікаря про фізичні і моральні страждання (для відшкодування моральної шкоди). Наскільки грамотно ми будемо поводитися в різних споживчих ситуаціях, наскільки добре ми знаємо свої права – усе це впливає на наше становище. На практиці споживач, який придбав товар неналежної якості і хоче за своїм вибором вимагати заміни недоброякісного товару товаром належної якості, відповідного зменшення купівельної вартості, негайного безоплатного усунення недоліків товару, відшкодування витрат на усунення недоліків товару, розірвати договір купівлі-продажу і зажадати повернення сплаченої за товар суми, перш за все, повинен звертатися до продавця (виробника, виконавця).

Найімовірніше, продавець (виробник, виконавець), одержавши заяву-претензію з повідомленням про наявний у товарі дефект з викладом вимог споживача, зробить усе за законом. Це не тільки в інтересах споживача, а й в інтересах продавця (виробника), інакше збитки його в багато разів зростуть.

Заяву-претензію надсилають поштою рекомендованим листом із повідомленням, якщо вона не була прийнята від вас адміністрацією магазину (фірми).

У разі відмови слід звертатися в органи загальної або спеціальної компетенції. Органи загальної компетенції – це організації, на які покладено функції захисту прав громадян загалом, а не тільки як споживачів. Це – міліція, прокуратура, суд.

Міліція складає протоколи про порушення прав споживачів, проводить перевірки за скаргами та заявами громадян і т. ін.

Якщо вас обрахували, обважили, обдурили, ви можете звертатися в міліцію.

Прокуратура захищає інтереси споживачів у тому разі, якщо споживач з огляду на вік чи стан здоров'я не може захистити свої права самостійно або якщо порушення виходить за рамки цивільного законодавства.

Суд повинен об'єктивно розібратись у конфлікті і за потреби примусити порушника задовольнити законні вимоги споживача.

Органи спеціальної компетенції – це державні органи, які в межах своєї компетенції здійснюють державний захист прав споживачів. До уповноважених державних органів законодавець відніс Міністерство торгівлі України, місцеві виконавчі і розпорядчі органи та визначив їхні повноваження окремими статтями Закону України «Про захист прав споживачів».

Головна відмінність громадської організації захисту прав споживачів від державного органу такого ж спрямування – незалежність. Від держави, від політики, від бізнесу. Діяльність громадського об'єднання споживачів не пов'язана проблемами бюрократичного узгодження. Практично в усіх регіональних організаціях захисту споживачів працюють юристи, інші фахівці, які готові допомогти споживачам із широкого кола питань, пов'язаних із порушенням їхніх прав.

Якщо ви вважаєте, що ваші споживчі права порушено, ви завжди можете звернутись у громадську організацію споживачів або до уповноваженого із захисту прав споживачів при міськ-, райвиконкомі, в інші органи та організації, у компетенції яких – **захист прав та інтересів споживачів**.

Джерело: <http://school.xvatit.com/index>.

Урок 13. ТОВАР, ЙОГО ЦІНА

Мета уроку

Формування базових уявлень про товар, порівняння товарів за призначенням, знаходження інформації про товар.

Тип уроку

Комбінований урок із виробленням практичних навичок.

Основні компетентності учня

<i>Має уявлення:</i>	про товар
<i>Розрізняє:</i>	«якісний товар», «неякісний товар».
<i>Знаходить інформацію:</i>	про призначення товарів.

Орієнтовний план уроку

1. Товар, його основна властивість.
2. Види товарів за призначенням.
3. Якісний товар, неякісний товар.
4. Товари, що підлягають/не підлягають поверненню.

Ключові тези

- Товар – річ, яку купують або продають.
- Товари задовольняють потреби людини.
- За призначенням товари поділяються на промислові і продовольчі.
- Розрізняють якісні і неякісні товари.

ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Т, товар

Товар – річ, яку купують або продають. Товари задовольняють потреби людини.

Товар – це продукт праці, зроблений для продажу, з метою обміну на інші продукти праці чи гроші на ринку. У процесі обміну в товару виявляються дві властивості.

1. Властивість задовольняти які-небудь людські потреби, бути корисним для споживача, тобто мати суспільну корисність (споживчу вартість).
2. Властивість обмінюватися на інший товар (гроші) у визначених пропорціях.

За призначенням товари поділяються на промислові і продовольчі.

Товари є короткострокового користування, застосовуються один чи кілька разів (газета, сірники, мило). Товари тривалого користування, застосовуються багаторазово (автомобілі, холодильники, телевізори).

Розрізняють якісні і неякісні товари.

Що ж робити, якщо ви придбали неякісний товар? Перш за все передати товар продавцеві або сервісному центру для усунення неполадок. Якщо недоліки усунути неможливо, вимагати обміну товару або повернення грошей.



ЦЕ ЦІКАВО!

Зауважує Копійка

Згідно із статтею 9 Закону України «Про захист прав споживачів» ви можете обміняти непродуктовий товар належної якості на аналогічний товар або повернути товар, який не має дефектів, протягом 14 днів після його придбання, не рахуючи дня купівлі.

Головне – правильно сформулюйте причину повернення: товар не підійшов формою, габаритами, фасоном, кольором, розміром або з інших причин не може бути використаний за призначенням.

Якщо ви наполягатимете на якій-небудь іншій причині, то продавець має право вам відмовити.



ЦЕ ЦІКАВО!

Зауважує Копійка

Згідно із законом на повернення витрачених коштів за якісний товар, що не підійшов, магазину відводиться сім днів (для порівняння – у Росії три дні).



Фізкультхвилинка

ЗАВДАННЯ ДЛЯ УЧНІВ



Учні виконують завдання 1–7.

1. З'єднайте лініями промислові товари і продовольчі товари.



2. Прочитайте казку і дайте мудру пораду Зайчикові.

Маленький Зайчик цілий рік збирав гроші, щоб купити мамі подарунок на день народження. І коли настав цей день, він пішов у магазин «Дитячі товари». Але продавець нічим не допоміг Зайчику. Чому?

- ? В який магазин мав піти Зайчик?
Чи продають у дитячому магазині товари для дорослих?
А що ви порадите купити Зайчикові? Намалюйте це.



Джерело: <http://www.liveinternet.ru>

Інтерактивна вправа «Закінчіть речення...»

3. Закінчіть речення.

Кожен товар має свою ... (ціну)

Дешеві товари – це ... (хліб, вода, сірники, клей, зошит, молоко, салфетки.)

Дорогі товари – це ... (холодильник, автомобіль, планшет, телевізор, комп'ютер.)

Опорні слова: хліб, холодильник, вода, сірники, автомобіль, клей, планшет, зошит, телевізор, молоко, салфетки, комп'ютер, ціну.

Поясніть прислів'я.

Не купуй kota в мішку.

4. Дайте відповіді на запитання.

- ? Що можна дізнатися про товар з його етикетки?
Хто такий продавець-консультант?
Чи потрібно зберігати чек?

5. Дайте пораду дівчинці.

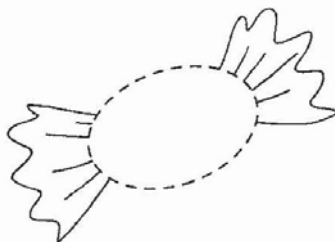
Оля в магазині купила книжку. Продавець наполегливо пропонує їй купити ще одну за знижкою. Що робити дівчинці?

Впишіть у кружечки відповідні цифри: 1 – так, 2 – ні.

- ② Погодитися і купити товар?
- ① Подякувати і ввічливо відмовитись?
- ② Накричати на продавця?

Не забувайте про яскраву упаковку товару!

7. Намалюйте на цукерці яскраву обгортку так, щоб її захотілося купити.



Джерело: <http://bookspedire.ucoz.com>.

ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАНЬ

Запитує Гривник

1. Що ми називаємо товаром?
2. Як поділяються товари?
3. Що можна дізнатися про товар з його етикетки?
4. Хто такий продавець-консультант?
5. Чи потрібно зберігати чек?
6. Які товари є якісними?
7. Чи всі товари можна обміняти?



ПІДСУМКИ

Підбиває Конійка



Товар – річ, яку купують або продають.

Товари задовольняють потреби людини.

За призначенням товари поділяють на промислові і продовольчі.

Розрізняють якісні і неякісні товари.

ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ ВЧИТЕЛЯ

Загальна характеристика товару

Товар – це продукт праці, зроблений для продажу, з метою обміну на інші продукти праці чи гроші на ринку. У процесі обміну в товару виявляються дві властивості.

1. Властивість задовольняти які-небудь людські потреби, бути корисним для споживача, тобто мати суспільну корисність (споживчу вартість).

2. Властивість обмінюватися на інший товар (гроші) у визначених пропорціях, тобто мати мінову вартість.

Сучасне розуміння товару поширюється на все, що здатне задовольнити різноманітні людські потреби: організації, особистості, ідеї, усі види людської діяльності. Що ж лежить в основі будь-якого товару?

Продукт праці, зроблений фірмою, – ще не товар. Він проходить довгий шлях. Насамперед, він повинний мати визначений набір якісних характеристик: техніко-економічних, відповідності передбачуваному призначенню, екологічності, ергономічності, естетичності. Набір якісних характеристик відповідає на запитання, який продукт зроблений. Але з погляду маркетингу важливо не те, як бачить продукт виробник, а те, як бачить цей продукт споживач. Тому якість – це те, що вважає таким споживач. І тому потрібно формування «образ» якості для різних споживачів і на різних ринках.

Найважливіший із таких заходів – ухвалення рішення виробника про використання марочної назви.

Марка – ім'я, термін, знак чи символ або їхнє поєднання, призначене для ідентифікації товару і послуг одного продавця і диференціації їх від товарів і послуг іншого продавця, конкурента.

Якщо прийняте рішення про випуск марочного товару, то товар може мати марку виробника; або посередник привласнить йому приватну марку (марка посередника). Далі, марочна назва може бути індивідуальною, у цьому разі застосовується багатомарочний підхід для однієї і тієї ж категорії товарів (наприклад, пральні порошки «Тайд», «Аріель» компанії «Проктер енд Гембл»), або колективним для товарного сімейства (наприклад, зубна паста «Колгейт»). У комплекс заходів для підтримки включається також ухвалення рішення фірмою про упакування товару.

Упакування – розробка і виробництво чи вмістища оболонки для даного товару. Розрізняють внутрішнє упакування (безпосереднє вмістище товару) і зовнішнє упакування. Остання служить захистом для внутрішнього упакування і віддаляється при підготовці товару до використання. Упакування виконує низку функцій. Насамперед, вона ідентифікує товар і цим самої створює «образ» марки і виробника. Упакування

використовується і як можливість для новаторства, реалізації нових ідей. Крім того, вона сприяє розвитку самообслуговування в торгівлі і свідчить про зростання статку споживача.

Важливе значення приділяється і такому елементу, як маркування товару. Засобами маркування є етикетки, ярлики, що мають додаткову інформацію про товар, описуючи його. Таким чином, здійснюється також ідентифікація даного товару і його пропаганда.

Усі ці елементи створюють «образ» товару, відмінний від іншого товару, тобто роблять його товарною одиницею.

Товарна одиниця – відособлена цілісність, яка характеризується показниками якості, величини, ціни, специфічним оформленням, марочною назвою, упакуванням і маркуванням.

І, нарешті, щоб товарна одиниця остаточно перетворилася на товар, необхідно використовувати інструменти. До них відносять: грамотну рекламу, налагоджений збут, що передбачає надання додаткових послуг і вигід (безоплатна доставка, установка, налагодження, навчання і т. ін.), ефективне обслуговування, міцні зв'язки з громадськістю, гнучку політику цін.

Усі товари, з якими стикаються покупці в побутовій і господарській діяльності, можуть бути об'єднані в однорідні групи за різними принципами. Визначальною класифікаційною ознакою є мета застосування товару. Виходячи з цього принципу, усі товари поділяють на дві групи:

- товари, безпосередньо призначені для задоволення особистих потреб людей, тобто споживчі товари;
- товари, використовувані для продовження виробництва інших товарів, чи товари виробничого призначення (засоби виробництва).

У свою чергу, споживчі товари класифікують ще за двома ознаками.

Перша ознака – це ступінь довговічності матеріальної відчутності, тобто характер споживання. Відповідно до цієї ознаки виділяють три категорії споживчих товарів.

1. Товари короткострокового користування, застосовуються один чи кілька разів (газета, сірники, мило).

2. Товари тривалого користування, застосовуються багаторазово (автомобілі, холодильники, телевізори).

3. Послуги – це дії, що приносять людині корисний результат і задоволення. Послуги є об'єктом продажу (пошиття одягу, ремонт годинників). Послуги невловимі, що означає неможливість їх транспортування, збереження, упакування. Багато послуг не можна відокремити від того, хто їх робить, наприклад послуги лікаря, вчителя, юриста.

Другою класифікаційною ознакою споживчих товарів є поведінка покупця, його звички у споживанні. Відповідно до цієї ознаки виділяють такі товари.

1. Товари повсякденного попиту. Це товари, які купують не задумуючись і з мінімальними зусиллями на їх порівняння між собою: різні господарські дріб'язки, канцелярське приладдя, продукти повсякденного харчування й ін.

2. Товари попереднього вибору. До них відносять товари, при купівлі яких покупець порівнює ціну, якість, зовнішнє оформлення з аналогічними товарами, докладає зусилля для пошуку придатного товару (меблі, одяг, електропобутові товари й ін.).

3. Товари особливого попиту. Такі товари є або престижними, або модними. Ці товари мають унікальні характеристики, які асоціюються з назвами відомих фірм-виробників. Наприклад, краватка від фірми «Діор».

Товари виробничого призначення (засоби виробництва) залежно від ступеня їхньої участі у процесі виробництва поділяються на дві групи.

1. Засоби праці – товари, за допомогою яких здійснюється процес виробництва інших товарів. Вони протягом тривалого часу зберігають свою споживчу вартість.

2. Предмети праці – це товари, що цілком використовуються у виробництві протягом календарного року, переносячи свою вартість на готову продукцію.

З погляду маркетингового підходу всі товари можуть бути поділені на дві групи: стандартизовані і диференційовані товари.

Під стандартизованим товаром розуміється товар, пропонований різними підприємствами, але сприйманий покупцями як однорідний у всіх випадках. Наприклад, сільськогосподарські продукти, як-от огірки, томати тощо. Покупців у цьому разі не цікавить, яке сільськогосподарське підприємство виростило цю продукцію. Товари, які продають на біржах, – бавовна, сира нафта, метал, цінні папери, валюта, – також є стандартизованими.

Під диференційованим товаром розуміється товар, пропонований різними підприємствами і сприйманий покупцями як різний у кожного продавця.

Більшість із диференційованих товарів продають як фірмові товари. Під фірмовим товаром розуміється диференційований товар стандартної якості, що у стандартних кількостях та упакуванні продається під визначеним найменуванням на значному сегменті ринку. Наприклад, кросовки «Адідас», кава «Нестле».

Слід зазначити, що від кожного конкретного покупця залежить, чи сприймає він даний товар як стандартизований чи диференційований. Кожне підприємство може шляхом створення нових модифікацій продукції, додання їй нових якостей спробувати диференціювати свій товар з метою завоювання більш міцних позицій на ринку.

ПЕРЕЛІК**товарів належної якості, що не підлягають обміну (поверненню)**

Продовольчі товари, лікарські препарати і засоби, предмети сангігієни.

Непродовольчі товари:

- фотоплівки, фотопластинки, фотографічний папір, корсетні товари
- парфумерно-косметичні вироби
- пір'яно-пухові вироби
- дитячі іграшки м'які
- дитячі іграшки гумові надувні
- зубні щітки
- мундштуки
- апарати для гоління
- помазки для гоління
- гребінці та щітки масажні
- сурдини (для духових музичних інструментів)
- скрипковий підборідник
- рукавички
- тканини
- тюлегардинні і мереживні полотна
- килимові вироби метражні
- білизна натільна
- білизна постільна
- панчішно-шкарпеткові вироби
- товари в аерозольній упаковці
- друковані видання
- лінійний і листковий металопрокат, трубна продукція
- пиломатеріали, погонажні (плінтус, наличник), плитні матеріали (деревоволокнисті та деревостружкові плити, фанера) і скло, нарізані або розкромлені під розмір, визначений покупцем (замовником)
- аудіо-, відеокасети, диски для лазерних систем зчитування із записом
- вироби з натурального і штучного волосся (перуки)
- товари для немовлят (пелюшки, соски, пляшечки для годування тощо)
- інструменти для манікюру, педикюру (ножиці, пилочки тощо)
- ювелірні вироби з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органічного утворення та напівдорогоцінного каміння.

Джерело: <http://zakon.nau.ua>.

РОЗДІЛ V

Я І МОЇ ПЕРЕМОГИ

Урок 14. УСПІШНІ ЛЮДИ УКРАЇНИ І ЇХНЄ МІСЦЕ У СВІТОВІЙ СПІЛЬНОТІ

Мета уроку

Формування базових уявлень про успіх, визначення складових успіху отримання інформації про успішних людей в Україні.

Тип уроку

Комбінований урок із виробленням практичних навичок.

Основні компетентності учня

Має уявлення:

про поняття «успішна людина».

Визначає:

складові успіху людини.

Шукає інформацію:

про успішних людей.

Наводить приклади:

успішних людей України.

Орієнтовний план уроку

1. Успіх, успішна людина.
2. Основні складові успіху.
3. Як стати успішною людиною.

Ключові тези

- Успіх – це певні досягнення в обраній сфері діяльності.
- Складові успіху: здоров'я, сім'я, друзі, фінанси, робота чи діяльність.
- Джерело успіху – вміння правильно ставити цілі і особиста праця.

ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У, успіх, успішний

Успіх – це певні досягнення в обраній сфері діяльності.

Успіх – це досягнення певної мети.

Успішний – той, хто має успіх, досяг успіху.

? Чи задумувались ви колись, що таке успіх?



«Успіх – це сума правильних рішень». Успіх – це гармонія у різних сферах: здоров'я, сім'я, друзі, оточення, фінанси, робота чи діяльність, це відчуття задоволення від життя, уміння смакувати кожною даною Богом хвилиною. Успіх не має рівня, для кожного він індивідуальний і завдання кожного – знайти його для себе. Він не визначається матеріальною

стороною: кількістю автівок, куплених речей, наявністю будинків тощо. Головний критерій успіху – це ви.

Успіх – це постійне здійснення тих цілей, що ми поставили перед собою. Успіх – це не тільки результат, а й процес його досягнення. Це розвиток можливостей людини.

Складові успіху:

- здоров'я – нормальний фізичний стан людини;
- ставлення з любов'ю до тих, хто поряд з вами;
- мир у душі;
- фінансова свобода;
- ви стаєте тим, ким хочете стати.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ УЧНІВ

Технологія «Килим ідей»

Учні об'єднуються у групи.

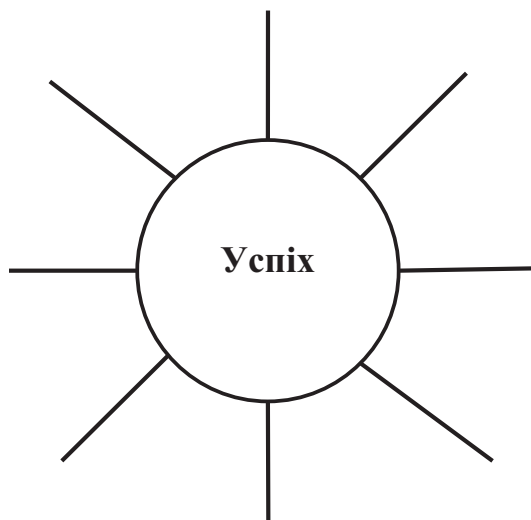
Для всіх учитель оголошує одне питання «Як можна стати успішним у житті?».

Діти обговорюють у групах це питання, висловлюють ідеї і записують їх на смужках певного кольору (в кожній групі свій колір). Секретар групи прикріплює ці смужки на загальний плакат у вигляді довільного візерунка. Після цього учні підходять до загального плаката – килима і з допомогою наклейок відмічають той шлях, який їм сподобався червоним кольором, а той шлях, якого вони вже дотримуються – зеленим кольором.



Учні виконують завдання 1–9.

1. Що таке успіх, кожен визначає сам. Напишіть на промінчиках сонечка, що означає успіх для вас.





Фізкультхвилинка



2. Прочитайте казку «Дідова дочка і бабина дочка».

В одній хаті жили дідова дочка і бабина дочка. Дідова дочка була працювитою і привітною, а бабина – ледащою і злою. Одного разу дідова дочка набирала воду з криниці і впала туди. Так опинилася вона в королівстві Метелиці. І допомагала вона господині утримувати дім. Працювитою і старанною була дівчина. У будинку завжди було чисто й акуратно. За добру роботу подарувала Метелиця дівчині повну скриню золота. А бабина дочка також захотіла такого успіху і скочила в колодязь сама. Правда, вона нічого не робила і не допомагала Метелиці. І за її лінь та байдужість господиня віддячила дівчині скринею, повною чорних ворон.

3. Запишіть, хто з дівчат досяг успіху і чому.



3. Зафарбуйте кружечок у зелений колір – якщо ця риса характеру допомагає стати успішною людиною, і в червоний, якщо – заважає.

- Лінь
- Рішучість
- Байдужість
- Чесність
- Неуважність
- Працьовитість
- Заздрість
- Охайність
- Поспіх
- Зосередженість

4. Намалюйте дідову дочку і бабину дочку.



Джерело: <http://svitkazok.blogspot.com>.

5. У дідової дочки було завдання старанно допомагати Метелиці. Запишіть, яке ваше головне завдання зараз.



6. Чи варто так казати?

Зміни ці вислови так, щоб вони допомогли в навчанні.

Я не хочу!

Я не вмію!

Я не буду!

7. З'єднайте лініями за зразком:

Ярослав Мудрий

Тарас Шевченко

Микола Амосов

Леонід Каденюк

Володимир Кличко

Ліна Костенко

Хірург

Космонавт

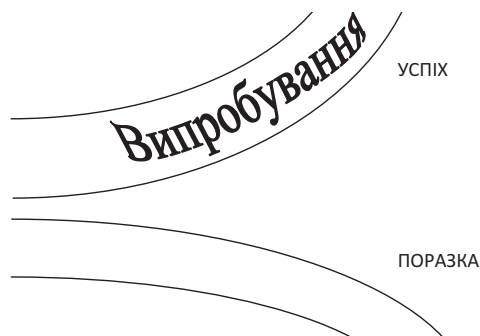
Боксер

Поетеса

Князь

Поет, художник

8. Розфарбуйте дорогу, якою хочеш іти.



Як ти розумієш прислів'я:

«Хто себе перемагає, той в усьому успіх має»,

«Людина – господар своєї долі»,

«Щоб досягти великого, треба починати з малого».

9. А ким ви хочете стати? Напишіть, що для цього потрібно.

УСПІХ

Хочеш їсти хліб та й з і маслом,
То не гай даремно часу.
Стати мрієш ти успішним,
Дій, трудись, бо буде пізно.

Успіх там, де сила волі,
Розум, віра, де мозолі.
Тільки праця безупинна
Вас приведе до вершини.

В школі, вдома, рік за роком,
Не збавляй, не стримуй крок,
І знайдеш ти своє місце,
Через терни до зірок.

ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАНЬ

Запитусь Гривник

1. Сформулюйте визначення «успіх».
2. Перемога і успіх. Знайдіть спільні і відмінні риси.
3. Які є найважливіші складові успіху?



ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ

З допомогою батьків підготуйте повідомлення на тему «Правила успіху відомої особистості» (під словом «відомої особистості» мається на увазі конкретна особа).

ПІДСУМКИ



Підбиває Копійка

Успіх – це певні досягнення в обраній сфері діяльності.

Складові успіху: здоров'я, сім'я, друзі, фінанси, робота чи діяльність.

Джерело успіху – вміння правильно ставити цілі й особиста праця.

ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ ВЧИТЕЛЯ

Складові успіху

Природа наділила всіх живих істот інстинктом виживання, але людям вона дала ще й інший інстинкт, що ставить нас у цілком особливе становище. Людина має вроджене бажання досягти успіху – це щось настільки ж природне для неї, як і дихання. Одна з найбільших її потреб – досягти мети в житті, для чого потрібне знання механізму успіху. «Успіх – це постійне здійснення тих цілей, що ми поставили перед собою і які винятково важливі для нас». Успіх – це не тільки результат, а й процес руху шляхом його досягнення. Це розвиток можливостей людини, розкриття її потенціалу.

Успіх найчастіше розуміють як уміння в дусі гармонії та рівноваги пристосуватися до різноманітних і постійно мінливих умов життя. Це – такий розвиток сили і здібностей, за допомогою яких людина досягає бажаних етапів у своєму житті, організовує відповідним чином свою енергію й зусилля, а також знання та здібності. Сучасні дослідники активно вивчають умови досягнення життєвого успіху та фактори, що на нього впливають. Так, Б. Трейсі виділяє сім основних складових успіху.

1. Мир у душі. Тільки живучи в гармонії з власними вищими цінностями і внутрішніми переконаннями, ви можете досягти миру в душі.

2. Здоров'я й енергія – нормальний фізичний стан людини. Тіло має природну схильність до здоров'я і ним піклується навіть за відсутності фізичного й ментального втручання.

3. Ставлення з любов'ю до тих, хто поруч з вами, з людьми, які вас люблять і піклуються про вас.

4. Фінансова свобода. Більшість неприємностей пов'язана із занепокоєнням про гроші.

5. Високі цілі й ідеали, що становлять зміст вашого життя.

6. Самопізнання та самосвідомість, що йдуть поряд із внутрішнім щастям і зовнішніми досягненнями.

7. Відчуття самореалізації або того, що ви стаєте тим, ким хочете стати.

Визначення семи складових успіху дає набір цілей, яких варто досягти. Життя переконливо свідчить про те, що далеко не кожна людина, яка до чогось прагне, ставить перед собою якусь мету й реально її досягає. Дуже рідко можна зустріти людей, яким вдається більш-менш повно реалізувати свій потенціал і досягти успішного виконання життєвих планів. Прагнення ж до життєвого успіху, особливо в молодому віці, властиве практично кожному. Треба тільки навчитися його реалізовувати. При цьому слід пам'ятати, що всі можливості життєвого успіху закладені в нас самих. Визначаючи мету, ми даємо поштовх процесові вивільнення

внутрішніх сил. Вони зможуть розкритись у процесі нашого особистого зростання.

Дослідженнями психологів встановлено, що переважна кількість людей має потрібний для досягнення успіху потенціал духовної, моральної, емоційно-вольової, фізичної й інтелектуальної енергії, хоча правильно розпорядитися нею можуть тільки лічені одиниці. Багато хто просто не знає, як це можна зробити. Величину ж ресурсів і можливостей людини підкреслює приклад окремих особистостей, що досягли воістину видатних результатів.

Підтвердженням цьому служать імена багатьох відомих учених, чиї досягнення на цілі десятиліття визначили розвиток науки і техніки; поліглотів, що володіють десятками мов; успішних бізнесменів, що чесно домагаються своїм розумом і заповзятливістю багатомільярдних статків; великих полководців, що успішно перемагали значно численніші сили супротивника. Історія людської цивілізації наводить десятки разючих прикладів цьому.

Ознайомлення з життям і діяльністю таких людей викликає цілком закономірні питання. Чи дійсно цих людей від більшості їхніх сучасників відрізняли видатні здібності? Чи тут основну роль відіграє випадок, удача, вдалий збіг обставин? Чи будь-яка людина здатна досягти життєвого успіху, реалізації своїх планів і прагнень? Неупереджений аналіз дозволяє відповісти на ці питання в такий спосіб. Потенціал кожної людини величезний, здібності її безмежні, однак без належного виявлення і цілеспрямованого розвитку вони швидко вгасають. Видатних же людей від більшості відрізняють надзвичайно висока життєва активність, прагнення до особистого росту, непохитна воля, інтуїція й уява, а також віра у власні сили. Ці й інші якості лежать в основі всіх успіхів і досягнень, тому що допомагають правильно формулювати свою мету, бачити шляхи й засоби мобілізації свого особистого потенціалу та сили й енергії безлічі інших людей для безумовного досягнення цих цілей.

Цікаво у зв'язку з цим розглянути питання співвідношення долі, удачі й особистої активності людини. Безперечно, обставини, що вдало склалися, можуть (але не обов'язково будуть) сприяти досягненню життєвого успіху. Більш того, багато людей прагнуть списати свої поразки саме на обставини, пояснити їх невдачею. Бернард Шоу так висловився з цього приводу: «Люди завжди схильні звинувачувати обставини в тім, що їм не вдалося досягти того, чого вони хотіли. Я не вірю в обставини. Ті, хто процвітав у цьому світі, приходять і знаходять такі обставини, що їм потрібні, якщо ж вони не можуть їх знайти, тоді вони створюють їх самі». Для людей із сильною волею несприятливі обставини, різні бар'єри, що трапляються на шляху, служать своєрідними додатковими стимуляторами активності. Вони загартовують їхню волю, підсилюють віру в себе й рішучість у досягненні цілей.

Ці бар'єри, вибудовуючись у своєрідний ланцюг, відіграють потрібну роль. В організаційному аспекті, вони немовби структурують завдання досягнення мети, розділяючи її на деяку сукупність підзавдань, поетапне виконання яких забезпечує успішне вирішення основного завдання і досягнення кінцевої мети. У технологічному аспекті, послідовне успішне подолання кожного з цих бар'єрів озброює людину необхідними знаннями й уміннями, дає їй у руки відповідні механізми, що полегшують підхід до вирішення наступних завдань, привчає до планування та поетапного здійснення своїх планів. Нарешті, у психологічному аспекті, подолання кожної чергової перешкоди стає для людини й маленькою перемогою над собою, додає їй нових сил і впевненості в можливості ще вагоміших досягнень.

На основі викладеного можна зробити висновок, що успіх – це багатовимірне поняття й що механізм його досягнення включає цілу низку факторів.

По-перше, успіх, пов'язаний із розкриттям потенціалу людини, залежить від неї самої, від її активності. Це не стільки наслідок незвичайного таланту й здібностей, скільки вміння застосовувати їх на практиці. Домогтися успіху не означає, що ми повинні робити щось особливе. Це означає, що ми повинні робити те, що й інші, але краще. Так що успіх – це те, чого люди домагаються лише завдяки своєму власному, тільки їм властивому потенціалові, завдяки своїй активності.

По-друге, успіх – це рух на шляху до мети, поставленої перед собою, це результат роботи наших переконань, цінностей, здібностей і звичок, що лежать в основі цього руху. Його потрібно вимірювати, порівнюючи з метою, завданнями і результатами, яких людина досягла. При цьому важливо зрозуміти, що неодмінною умовою розвитку нерозкритих можливостей людини є тільки ті ознаки, що для неї значущими.

По-третє, для досягнення успіху людина повинна постійно розкривати свої внутрішні здібності й резерви, що існують у процесі її розвитку і саморозвитку. Це здійснюється шляхом формування внутрішнього світу на основі неповторно-унікального досвіду. Цей процес потребує від індивіда продуктивної активності, що виражається в постійному коригуванні своїх дій, поведінки, вчинків. Усе це, у свою чергу, викликає необхідність самосвідомості й самооцінки, самоконтролю й відповідальності. Самосвідомість і є тим стрижнем особистості, навколо якого формуються дії і вчинки людини, її думки й почуття. Ідея особистісного росту добра для тих, хто вже зрозумів, що всі можливості життєвого успіху вкладені в них самих і тому роблять усе необхідне для свого вдосконалювання й самореалізації.

По-четверте, важливою складовою успіху є оволодіння майстерністю людських взаємин. Сюди входять комунікативна компетентність людини, ефективна стратегія й тактика особистого впливу, управління

конфліктами, навички успішного лідерства й інші фактори, що впливають на взаємини людей.

Відомо, що особистість є складною системою, яка саморозвивається. Великий фізіолог І. П. Павлов отримав незаперечні наукові факти щодо вищої нервової діяльності людини, щоб зробити висновок «Людина є, звичайно, система... у найвищому ступені саморегулююча, яка сама себе підтримує, відновлює, що поправляє й навіть удосконалює себе».

У наш час усе більше людей намагається знайти задоволення всередині себе, називаючи це по-різному: особистісний розвиток, самовиховання, самоактуалізація, духовний розвиток або реалізація власного потенціалу. Згідно з чудовою книгою «Планета, що прокидається» П. Рассела, область особистого розвитку подвоюється приблизно кожні чотири роки. Особистісний розвиток у найширшому розумінні містить цілу низку різних методів, таких як-от гіпноз, аутогенне тренування, медитація, гештальт-психологія, групова терапія, трансактний аналіз, тренінг самоповаги, керування стресом, тренінг взаємин і взаємного впливу тощо.

Будь-які технології саморозвитку, психотехніки й концепції особистісного росту допомагають нам у досягненні цілей і прискорюють просування до них. Але для цього необхідно глибше усвідомити значення саморозвитку й почати працювати в цьому напрямі. На думку С. Хохеля:

- особистий розвиток є найкоротшим і найефективнішим шляхом до успіху й добробуту, хоча іноді він здається довгим;
- особистий розвиток є якісно новим, усвідомленим етапом розвитку людини, адже після пробудження енергії творчості він починає бурхливо й радикально змінювати обставини нашого життя доти, доки особистість не зникає, звільняючи місце для сутності, що сміє стати тим, чим вона може бути;
- особистий розвиток є поступовим самозціленням від усіх емоційних проблем і тілесних хвороб без систематичного й цілеспрямованого застосування ліків, засобів і методик;
- особистий розвиток є перебуванням у групі однодумців, пов'язаних взаємним притяганням і симпатією, а також усвідомленням загальної справи;
- особистий розвиток є завершенням циклу розвитку свідомості, що мислить винятково загальноновживаними, звичними для всіх категоріями, і перехід у вищі, творчі виміри свідомості – із прижиттєвим центруванням свідомості в цих вимірах;
- особистий розвиток є постійним самовдосконаленням і самоусвідомленням, що веде до вироблення нових якостей;
- особистий розвиток є постійним навчанням, де кожен, допомагаючи іншому, одночасно перебуває учнем стосовно більш розвинутих типів свідомості, що іноді не має інших каналів зв'язку з нами, крім

уявних. Неможливо досягнути все, тому що це означатиме зупинку в розвитку.

Успіх завжди включений у ланцюжок дій, він ніколи не виявляється сам по собі, не є самоціллю. Скоріше він служить задоволенню, що, у свою чергу, є живильним середовищем для подальших дій, які служать меті самореалізації. Успіх вимірюється внеском у досягнення особистістю задоволеності життям, іншими словами – тим, що збагачує або поглиблює зміст усього життя. Від задоволення виходять нові стимули до зростання, що не обов'язково мають бути пов'язані з роботою, а можуть стосуватися емоційної зрілості людини або розвитку інших сторін її потенціалу, що також означає успіх.

Стабільний життєвий успіх можливий лише за балансу зовнішніх і внутрішніх факторів, і починаємо ми, природно, зі зміни того, що найбільше нам доступне, тобто з нас самих. Для цього необхідно знати себе. Самосвідомість людини формується у процесі її повсякденного спілкування з природою, іншими людьми, із суспільством, через пізнання яких вона приходить до розуміння самої себе. Це зводиться, по суті, до усвідомлення людиною своєї ідентичності, стійкості, цілісності в різних ситуаціях. Свідомість, пізнаючи світ, робить гнучкішою, й продуктивнішою діяльність людини, у той час як самосвідомість, звернена всередину її фізичної і психічної сутності, прагне підвищити ефективність і надійність людини як системи, що діє у предметному світі.

Джерело: <http://buklib.net>.

Де починається успіх? Цікаві факти з життя найбагатших людей.

Ще школярем **Карлос Слім** почав грати на біржовому ринку, а після покупки ряду прибуткових акцій у віці 17 років заробив свій перший мільйон доларів. Основний свій капітал він вкладає у страховий бізнес і мережу магазинів з товарами народного споживання. З часом він усе більше захоплював промисловий ринок Мексики. Під час кризи 1982 року він купив 20% акцій збанкрутілої мексиканської телекомунікаційної компанії «TelMex» майже за 2 млрд доларів. Завдяки зростанню акцій провідних телекомунікаційних компаній за останні два роки гаманець Карлоса збільшився більш ніж удвічі. За підрахунками Forbes, за 2011 рік Карлос Слім володіє капіталом у 74 млрд доларів і свого найближчого конкурента Білла Гейтса він випереджає на 18 млрд доларів!

Уоррен Баффет. Уже у віці 6 років в Уоррена Баффета почали проявлятися риси капіталіста. Він продав свою сімейну упаковку Кока-Коли за 3 долари, яку придбав у магазині свого діда за 1,5 долара. Ось так молодий бізнесмен заробив свій первинний капітал. До 17 років майбутній мільярдер уже заробив капітал у 5 тис. дол. (якщо перевести на сьогоднішні

гроші, то це приблизно 42 тисячі). Найменше приваблювала його в той час школа, зі своїми нудними предметами, де нічого не розповідали про фінансову грамотність. Хоча при всьому цьому вчився Уоррен на відмінно, а шкільні завдання йому здавалися занадто легкими і банальними.

Джерело: <http://xvatit.com.school/sch-online/compet>.

Урок 15. ФІНАНСОВА АБЕТКА – ПЕРШІ КРОКИ ДО ПІЗНАННЯ, УСПІХУ І ДОБРОБУТУ

Мета уроку

Формування уявлень про основні поняття фінансової грамотності, узагальнення і систематизація отриманих знань, упровадження знань із фінансової грамотності у життя.

Тип уроку

Комбінований урок із виробленням практичних навичок.

Основні компетентності учня

<i>Має уявлення:</i>	про основні поняття фінансової грамотності.
<i>Усвідомлює:</i>	необхідність подальшого розширення знань із фінансової грамотності.
<i>Вчиться:</i>	узагальнювати і систематизувати отримані знання.
<i>Практикує:</i>	упровадження знань із фінансової грамотності в життя.

Орієнтовний план уроку

1. Фінансова абетка як перша сходинка до фінансового успіху.
2. Фінансова грамотність школяра.
3. Фінансова грамотність – основа добробуту сім'ї.

Ключові тези

- Фінансова абетка як перша сходинка до фінансового успіху.
- Фінансова грамотність – основа добробуту сім'ї.
- Джерело успіху – вміння правильно ставити фінансові цілі та особиста праця.

ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ф, фінансова абетка

Фінансова абетка – словничок базових термінів, які використовуються у грошових відносинах.

Практика показує – не важливо, в якій країні і сім'ї ви народились. Рівень вашого успіху залежатиме тільки від вас! Доказом цього є тисячі історій видатних особистостей, як-от Стів Джобс, Ентоні Робінс, Річард Бренсон, Віталій Кличко, Петро Порошенко, Віктор Пінчук та ін. Спільною рисою фінансово незалежних людей насамперед є заняття улюбленою

справою. Адже досягти найвищих результатів можна лише таким шляхом. Що ж насправді означає поняття «фінансова незалежність»? Фінансова незалежність – це такий рівень доходу, який покриває всі ваші витрати.



ЦЕ ЦІКАВО!

Зауважує Копійка

Усі ми зустрічали людей, яких можна назвати і розумними, і працьовитими, а от грошей вони мають не стільки, скільки їм би хотілося. Так трапляється тому, що ці добрі і працьовиті особи неправильно використовують свої фінанси.

Багаті люди брали участь в опитуванні, де розповідали про власне ставлення до фінансів і способи їх заробляння. Опитувані також висловлювали свою думку з приводу поширених міфів про гроші. Дослідники проаналізували отримані відповіді і склали список семи поширених думок про гроші, які заважають отримувати реальні доходи.

Технологія «Займи позицію»

Цю технологію можна використовувати для демонстрації розмаїття поглядів учнів на проблему. До цих суджень належать такі думки, які вчитель обговорює колективно з учнями класу.

■ Гроші дістаються лише тяжкою працею.

(Люди, які так думають, завжди будуть працювати й отримувати за рабську працю гроші. Цією установкою людина блокує себе на заробіток великих грошей).

■ Гроші – другорядні.

(Так, вони не головні, але від них залежать можливості отримувати те, що є головним. За гроші здоров'я не купиш, зате можна поїхати в санаторій, купити ліки або зробити операцію. Погодьтеся, без грошей цього не зробити, так що нерідко брак фінансів забирає найцінніше – життя).

■ Гроші негативно впливають на людину.

(Більшість мільярдерів є самодостатніми і розумними людьми, вони менш озлоблені, ніж алкоголіки або бомжі).

■ Великих коштів не заробиш чесною працею.

(Це неправда! Будь-яка корисна справа, яка потрібна людям, приносить своєму засновникові значні кошти).

■ Соромно бути багатим, якщо навколо багато жебраків.

(Бути багатим приємно – можна їсти устриці і відпочивати на Мальдивах. А переважна частина бідняків є такими, бо самі дозволили собі бути бідними).

■ Гроші потрібно збирати на, так би мовити, «чорний день».

(Їх треба вкладати, щоб гроші породжували ще більші гроші, тоді й «чорний день» не настане).

■ Убогим народився, отже, таким і помру.

(Відмінний привід, щоб себе пожаліти і далі бути ледарем. До речі, багато всесвітньо відомих мільярдерів є вихідцями з бідних сімей).

Джерело: <http://s-life.com.ua>.

! **Висновок:** отож, щоб гроші з'явилися, слід використовувати перераховані вище думки, змінюючи їх на абсолютно протилежні.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ УЧНІВ



Учні виконують завдання 1–10.

1. Гривник і Копійка допомагали вам засвоїти фінансову абетку. Разом із ними ви почали зводити Будинок Добробуту. Напишіть на камінчиках фундаменту основні засвоєні вами поняття, і фундамент фінансових знань буде побудований.

Анкета (14)	Багатство (13)	Витрати (12)	Гроші (11)
Доходи (10)	Економія (9)	Компанія (8)	М_____о (7)
Банк (6)	Податки (5)	Реклама (4)	Споживач (3)
Товар (2)	Успіх (1)		

1-й – означає те, чого досягає успішна людина.

2-й – річ, яку купують або продають.

3-й – «король» ринку.

4-й – що привертає увагу споживачів?

5-й – гроші, які обов'язково сплачує державі кожна працююча людина.

6-й – установа, куди вигідно вкласти гроші.

7-й – форма доброчинності.

8-й – колектив одностудців.

9-й – те, що допомагає зберегти гроші.

10-й – гроші, які отримує кожна сім'я.

11-й – те, що служить для платежу.

12-й – використання коштів на певні потреби.

13-й – протилежне значення до слова «бідність».

14-й – складають для отримання даних.



Фізкультхвилинка

2. Розфарбуйте камінчики фундаменту в улюблені кольори.

3. Складіть із запропонованих літер якнайбільше слів, які траплялись на уроках фінансової абетки.

ц б г і а р н к а о н ш і

Поясніть, як ви розумієте прислів'я:

«Аби розум, то й гроші будуть»,

«Хочеш гроші мати, треба добре працювати».

4. Прочитайте українську народну казку «Зароблені гроші».

Зароблені гроші

Був багач, мав одного сина. І так сина виховав, так його виростив, що син не знав ніякої біди. Каже чоловік:

– Жінко, треба посилати хлопця на роботу, бо він нічого не буде розуміти.

І послав його батько на роботу. А хлопець нікуди не пішов. Жінка крадькома годувала його тиждень, аби він не робив.

Приходить син у суботу «з роботи», а мама дає йому тихо червінець. Подав він того червінця татові, а тато йому каже:

– Розпалюй ватру.

А він питається:

– Нащо?

– Розпалюй, бо мені треба.

Син розпалив вогнище, а тато каже:

– Кидай червінець у ватру.

І хлопець кинув його у вогнище.

– Не ти його, синку, заробив, бо якби ти заробив, то би у ватру не кинув.

На другий тиждень посилає його тато знов на роботу. Поробив хлопець тиждень, приходить з роботи і приносить червінець.

Тато каже:

– Розпалюй ватру.

А син проситься:

– Татку, я не розпалю ватру, бо я його заробив. Подивіться на мої руки.

А батько таки примусив його розпалити вогнище. І каже:

– Кидай червінець у ватру.

Тоді він кинувся татові на шию і почав проситися:

– Татку, я нічого не буду кидати, я тяжко працював.

І батько сказав:

– Я бачу, що ти його заробив.

І не кинув хлопець червінця у ватру. Він зрозумів: щоб гроші мати, треба працювати.

Що зрозумів син?

5. Намалуйте, яким ви уявляєте його до того, як він почав працювати, і після тижня важкої праці.



ДО



ПІСЛЯ

Джерело: <http://school-world.com.ua>.

6. Прочитайте вірш і запишіть, який перший крок до достатку

ФІНАНСОВА АБЕТКА

Мама й тато, разом ми
Вчили всі фінансові ази,
Вчи і ти, та не лінився,
Пригодиться це колись.
Кожний термін із абетки
Я оцінюю в конфетку.
Каже мама, каже брат,
Що конфетний я магнат.
Карамелі всі я з'їм,
Але діло тут не в тім,
Цей найперший мій урок,
До достатку перший крок.

ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАНЬ

Запитує Гривник

1. Що означає, на вашу думку, бути фінансово грамотним?
2. Чи пов'язані між собою фінансова грамотність і успіх людини?
3. Чому вважають фінансову грамотність родини запорукою її добробуту?



ПІДСУМКИ



Підбиває Копійка

Фінансова абетка – перша сходинка до фінансового успіху.

Фінансова грамотність школяра – вимога часу.

Фінансова грамотність – основа добробуту сім'ї.

ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ ВЧИТЕЛЯ

Як стати фінансово незалежним

Кім Кійосакі зараз фінансово незалежна людина, вона стала інвестором. Ось поради, які Кім призводить для тих, хто готовий подбати про себе, хто готовий йти своєму страху наперекір і в підсумку досягти фінансової незалежності.

Вчіться. Знайдіть будь-які курси, семінари про інвестування і відвідуйте їх; вивчіть будь-які незрозумілі терміни; знайдіть людей, які вже досягли успіху і готові ним поділитися, зустріньтеся з ними.

Починайте з малого. Не купуйте 1 000 акцій компанії, яку ви досконально не вивчили, не вкладайте гроші в бізнес, який ледь знаєте.

Вкладіть трохи грошей. Якщо ви початківець-інвестор, то не треба починати з величезних інвестицій: для когось допустимо буде вкласти 100 доларів, а для іншого – 2 000. Але це має бути сума, яку ви можете дозволити собі втратити.

Тримайтеся ближче до дому. Якщо це купівля нерухомості, то здійснюйте її у вашому місті, в районі, де ви живете. Адже ви напевно краще знаєте ситуацію, ціни там, де ви живете.

Підготуйтеся до перемоги. Дуже важливий ваш настрій. Якщо ви вірите в успіх, то він обов'язково прийде, але знову ж таки – якщо ви виконаєте всі перераховані вище пункти.

Розумно обирайте своє оточення. Дуже важлива підтримка ваших рідних, близьких, друзів, коли ви починаєте щось нове. Іноді такої підтримки немає, знайдіть щирих людей, які будуть вас підтримувати, наставляти і просто говорити, що в тебе все вийде. Якщо у вашому оточенні таких людей немає, вірте в себе і, поки не досягнете маленького успіху, нікому не розповідайте про свої наміри.

Інвестування – це процес. Не потрібно чекати миттєвих результатів від інвестування. Важливо те, щоб інвестиції приносили грошовий потік у вашу кишеню, тобто формували пасивний дохід.

Продовжуйте вчитися. Навіть кращі у своїй ніші майстри відвідують семінари, беруть участь у конференціях. Завжди можна дізнатися щось нове, навіть у ніші, яку ти чудово знаєш.

Отримуйте задоволення. За кожний свій успіх хваліть себе, адже ви справжній діамант!

Будьте розумнішими! Витрачайте менше, ніж заробляєте.

А тепер повернімося до питання, з якого ми починали: бути дружиною або піти в бізнес-леді чи, може, поєднувати у собі ці дві ролі. Можна почати з малого: якщо ти вже вийшла заміж, то щиро допомагай своєму чоловікові, близьким і рідним ставати фінансово незалежними й успішними.

Допомагаючи іншим, ми розкриваємо нашу жіночу природу, реалізуємо себе, стаємо успішними завдяки досягненням інших.

Успіхи чоловіка в бізнесі – це перша сходинка до жіночої фінансової незалежності, найголовніше, щоб ви не просто сиділи осторонь, поки чоловік буде будувати фінансове майбутнє, а стали активним учасником цього захопливого процесу. І це буде ваша спільна перемога у світі бізнесу. Після цієї перемоги вам уже не потрібно буде працювати заради грошей, гроші будуть працювати на вас. Так було і з Кім Кійосакі: вони вибудовували бізнес із чоловіком разом. У них були часи, коли абсолютно не було грошей, тому вони жили в машині... Але тепер у них багатомільйонна імперія. Безумовно, у кожного свій шлях, але про фінансову незалежність потрібно думати вже сьогодні, точніше – треба було замислитися вже вчора.

Джерело: <http://s-life.com.ua>.

Урок 16. Я І МОЇ ПЕРШІ ДОСЯГНЕННЯ (Усвідомлюю – думаю – дію – розвиваюся)

Мета уроку

Формування уявлень про основні поняття фінансової грамотності, узагальнення і систематизація отриманих знань, упровадження знань із фінансової грамотності в життя.

Тип уроку

Комбінований урок із виробленням практичних навичок.

Основні компетентності учня

<i>Усвідомлює:</i>	свої досягнення в різних формах діяльності.
<i>Презентує:</i>	себе в результатах своєї роботи.
<i>Здатний дотримувати:</i>	певних принципів фінансової грамотності.
<i>Прагне:</i>	удосконалюватись у подальшому житті.

Орієнтовний план уроку

1. Мої досягнення сьогодні.
2. Мої наміри на майбутнє.
3. Що я для цього роблю.

Ключові тези

Щоб бути успішним, потрібно:

- визначити свої інтереси і нахили, виявити пізнавальні здібності, які стануть ресурсами при розв'язанні життєвих і професійних проблем;
- навчитися спілкуватися з різними людьми за різних обставин;
- бути готовим донести свою думку до будь-кого і вміти її відстоювати;
- розвинути свої інтелектуальні здібності;
- осягнути розмаїття навколишнього світу.

ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ



Що таке успіх?

Яким буває успіх? (життєвий, професійний, фінансовий).



Від чого залежить життєвий і професійний успіх? (життєвий – від якостей, характеру: активності, наполегливості; професійний – від правильного вибору професії; фінансовий – від поставлених фінансових цілей, отриманих доходів і правильних витрат).

Як уже розглядалося, професійна діяльність – одна з найважливіших сфер людського життя. Саме в ній людина виявляє і розкриває свої особисті якості, здібності, таланти.

Хтось із вас захоче знайти роботу, яка дала б йому можливість реалізувати себе як професіонала, творчу особистість. Хтось бачить свою реалізацію у служінні на користь суспільству. Дехто мріє про досягнення високого становища серед громади.

Усі ваші мрії мають право на існування. Але треба усвідомлювати: аби мрії збувалися, слід працювати над їх втіленням, не відриватись від реалій життя. Отож, гарантія успішності полягає в активності самої людини, наполегливості в реалізації задуманого, у правильному виборі професійної діяльності.

Якою є успішна людина?

Які якості їй властиві? (яка має значні досягнення в роботі, громадське визнання; фінансово незалежна...).



ЗАВДАННЯ ДЛЯ УЧНІВ

Вправа «Портрет успішної людини»

Учні по черзі записують на дошці якості, які властиві успішній людині (бажання самовдосконалюватись, уміння спілкуватись, товариськість, працьовитість, фінансова незалежність, уміння змінюватись, професійні якості, амбіційність тощо).

Вправа «Автопортрет»

Усі учні класу у формі гри «Мікрофон» перелічують свої досягнення (володію комп'ютером, спілкуюсь іноземною мовою, танцюю, співаю, гарно малюю, є старостою класу тощо).

Коротке інформаційне повідомлення

Швидше досягає успіху людина, яка вже усвідомила свій успіх. Не бійтеся здаватися хвальком. Умійте розповідати про свої успіхи. Намагайтеся частіше згадувати минулий успіх і, головне, пам'ятайте почуття, які ви пережили при цьому. Це створює певну атмосферу успіху, звичку на успіх. За кожної наступної удачі згадуйте попередні й таким чином зміцнюйте почуття впевненості в собі.



Учні виконують завдання 1–5.

1. Намалюйте свій портрет.

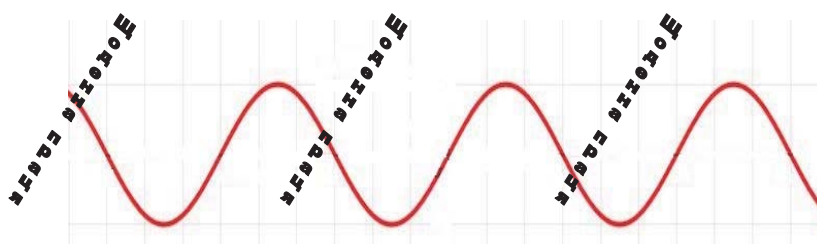
Хлопчик

Я

Дівчинка

2. Чи цікаво вам на уроках фінансової абетки?

3. На вершинках Мудрих гірок напишіть свої наміри на майбутнє. Схили гір – це щоденна праця. Біля підніжжя запишіть свої сьогоднішні досягнення.



Наприклад:



4. Намалуйте доріжку до своєї майбутньої професії.



5. Подумайте і закресліть непотрібне слово. Прочитайте цікаву інформацію про себе.

Інтерактивна вправа

Я люблю / не люблю вирішувати складні завдання.

Коли мене критикують, у мене опускаються руки / мені хочеться виправитись.

Я вмію / не вмію працювати в команді.

Я завжди дотримую / не дотримую даного слова.

Я терпляче / поспіхом можу йти до поставленої мети.

Я допомагаю / не допомагаю своїм батькам.

Я ціную / тринькаю зароблені батьками гроші.

Я хочу / не хочу стати кращим.

Звичайно, ти був чесним із собою! Ти – великий Молодець!



Корисна порада

Щоб ваш шлях до успіху був цілеспрямованим, радимо вести такі сторінки у своєму «Діловому щоденнику»: «Мої досягнення за тиждень», «Сторінка успіху», де б можна було записувати про свої досягнення, успіхи, маленькі перемоги.

ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАНЬ

Запитує Гривник

1. Які ваші досягнення сьогодні?
2. А чи є у вас мета?
3. Назвіть свої далекі і більш близькі цілі. Що ви робите вже сьогодні для їх реалізації?
4. Які ваші наміри на майбутнє?
5. Що ви для цього робите?



ПІДСУМКИ

Підбиває Конійка

Щоб бути успішним, потрібно:

- визначити свої інтереси і нахили, виявити пізнавальні здібності, які стануть ресурсами для розв'язання життєвих і професійних проблем;
- навчитися спілкуватися з різними людьми за різних обставин;
- бути готовим донести свою думку до будь-кого і вміти її відстоювати;
- розвинути свої інтелектуальні здібності;
- осягнути розмаїття навколишнього світу.



ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ ВЧИТЕЛЯ

Як досягти успіху в майбутньому

«Учіться більше на своїх успіхах, ніж невдачах», – пише відомий учений Б. Холдейн. Звичайно, аналізуючи будь-яку завершену справу, ви повинні з'ясувати, де вчинили правильно, а де – схибили. Усвідомивши помилки, намагайся їх уникати далі, а думки про невдачі викиньте з голови і краще аналізуйте методики виконання успішно завершених справ, щоб убезпечити себе від невдач у майбутньому. Кажуть, коли студенти запитали І. Павлова, які передумови успіху та як його досягти, він відповів: «Треба любити те, що робиш, і йти крок за кроком». Добре запам'ятайте ці слова. Ось, наприклад, як тренуються штангісти. Спочатку вони підіймають легшу вагу, а далі поступово її збільшують, додаючи на штангу круг за кругом. Так само робіть і ви. Не переоцінюйте своїх сил, здібностей, інакше будете розчаровані і втратите відвагу на майбутнє.

Візьміть собі за звичку реагувати на невдачі й неприємності оптимістично.

У прикрій ситуації хай у вас не опускаються руки, навпаки, активно шукайте з неї вихід, через деякий час така активність у складних ситуаціях, а також при розв'язанні проблем стануть для вас природною. Звичка почне спрацьовувати тоді, коли ви знову опинитеся в подібній ситуації і автоматично займете активну позицію.

І навпаки, той, хто в такому становищі зневірився у своїх силах, був пасивним, у майбутньому в подібних обставинах здебільшого поводитиметься так само.

Усі проблеми, чи то особисті, чи громадські, враз здаються меншими, як тільки ми стаємо супроти них і якнайактивніше докладаємо зусиль, щоб їх розв'язати.

На шляху до успіху нас може спіткати невдача. Ознайомтеся з прикладами відомих «невдах». Усі ці приклади демонструють, що сприймати проблеми потрібно як на можливість саморозвитку. Варто вам це зрозуміти і в це повірити – і у вас усе вийде.

Генрі Форд повністю збанкрутів у результаті своїх перших п'яти комерційних проектів.

Уолта Діснея звільнили з газети за брак ідей. Перш ніж побудувати Діснейленд, він кілька разів ставав банкрутом.

Альберт Ейнштейн писав: «Я думаю і думаю протягом місяців і років. Дев'яносто дев'ять моїх ідей – абсолютна нісенітниця. Істини досягає сота».

Пабло Пікассо написав понад 20 000 картин, значна кількість яких не мала цінності. Проте з кожною спробою він вчився і відточував свою техніку.

Томаса Едісона запитали: «Правда, що у вас було понад 10 000 невдач до того, як ви винайшли лампочку?» «Це не були невдачі, – відповів учений. – Це були випробування. І з кожного з них я дізнався, чого мені не треба робити».

Вісімнадцять видавців відкинули оповідання Річарда Баха «Чайка Джонатан Лівінгстон», а через п'ять років книга була продана тиражем сім мільйонів екземплярів.

Щоб досягти життєвого успіху, мало тільки добрих намірів. Не допоможе тут і нарікання, що, мовляв, бачиш, як йому щастить, а я... Давнє прислів'я слушно говорить: «Людина – коваль свого щастя». Ми завжди певним чином впливаємо на ситуацію, що складається довкола нас, особливо на її розв'язання (хоча б уже своїм ставленням до неї, шукаючи з неї вихід).

Згадаймо історію про Генріха Шлімана, який десять років працював заради досягнення мети свого життя – відкриття стародавньої Трої.

Малим хлопцем Генріх Шліман отримав новорічний подарунок – дитячу ілюстровану книгу зі світової історії. Кольорові малюнки зачарували його. Особливо він не міг відвести очей від малюнка, де художник зобразив втечу жителів із палаючої Трої. Даремно батько пояснював хлопцеві, що Трої ніколи не існувало. Син був непохитний у своїх переконаннях і заявив: «Коли виросту, я знайду Трою!» Відтоді він жив із твердим переконанням, що мусить знайти Трою.

І це йому вдалось. Але скільки перешкод на шляху він мусив здолати!

Г. Шліман змінив багато професій: був продавцем, юнгою, слугою. Кожну вільну хвилину використовував для вивчення мов. За кілька років вивчив голландську, англійську, італійську та португальську, оволодів грецькою, давньоєврейською, арабською, турецькою, перською, японською, російською.

Він почав торгувати зерном і за 15 років зібрав великий статок, необхідний для пошуків Трої. Нарешті німецький археолог вирушив до тих місць, які в «Іліаді» та «Одіссеї» описав Гомер. І хоча тодішні вчені насміхалися з нього, що, мовляв, казкову Трою він хоче шукати на пагорбах, описаних Гомером. Шліман не зважав на їхні кепкування і взявся за роботу. Він уперто твердив: «Гомерову Трою треба шукати на пагорбі Гіссарлик». І справді, знявши величезний шар ґрунту, вчений знайшов її там. Пізніше у Греції біля Марафона ним були знайдені поховання легендарних героїв битви проти персів.

Будь-яку роботу виконувати набагато легше, коли є мета. Праця дає задоволення, коли людина чітко уявляє, заради чого працює. Визначивши мету, важливо продумати черговість далеких і близьких цілей.

Наприклад, у Шлімана близькими цілями могли бути: отримання знань і накопичення відповідної інформації, вивчення мов, фізичне

загартування. Далекими цілями – розвиток підприємницьких якостей, накопичення грошей для пошукової експедиції.

Поставлені цілі мобілізують сили і спонукають до більш ефективної праці. Досягнення мети приносить нам задоволення, а сам процес праці – радість.

Можливо, ви вважаєте себе лише піщинкою у всесвіті.

Подумайте, де зараз ваша піщинка: внизу, посередині, а можливо, ще десь у польоті.

Джерело: <http://klasnaocinka.com.ua>.

ДЛЯ НОТАТОК

Навчальне видання

РЯБОВА Олена Борисівна
КРИХОВЕЦЬ-ХОМ'ЯК Лілія Ярославівна
ЧАРТОРИНСЬКА Любов Іванівна
ДРЕВАЛЬ Галина Федорівна

ФІНАНСОВА АБЕТКА

2 клас

**Навчально-методичний посібник
для вчителя**

*За загальною редакцією
доктора економічних наук, професора Т. С. Смовженко*

Редактор	О. П. Яремчук
Технічний редактор	І. В. Мазінг
Комп'ютерне складання	С. В. Полець
Коректор	О. П. Яремчук
Дизайн обкладинки	Д. Ю. Іщенко

Підписано до друку 26.06.2015. Формат 60 × 84^{1/8}.
Обл.-вид. арк. 5,0. Умовн. друк. арк. 16,28. Зам. № 1330.

Університет банківської справи Національного банку України.
04070 м. Київ, вул. Андріївська, 1.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК № 2872 від 11.06.2007.

