

УДК 373.2  
ББК 74.102  
Б59

**Біденко С.**

**Б59** Книга юного підприємця. 9 детальних планів своєї справи для підлітків/ С. Біденко, І. Золотаревич [Текст] — Х. : ВГ «Основа», 2017. — 144 с.

ISBN 978-617-00-2914-0.

Ця книга – важливий крок підлітка в організації власної прибуткової справи. Адже в ній ідеться про реальні способи заробітку, наведені корисні поради щодо подієвого плану створення своєї справи. Книга юного підприємця допоможе організувати свою роботу та роботу команди; знайти спільну мову з партнерами, замовниками, клієнтами; відстежувати доходи і витрати; зрозуміти, як влаштований великий і маленький бізнес, і головне — заробити свої перші гроші!

Створювати та розвивати власну справу — це цікаво! Переконайся в цьому сам!

**УДК 37.016**  
**ББК 74.26**

*Популярне видання*

**БІДЕНКО Сергій,  
ЗОЛОТАРЕВИЧ Ірина**

**КНИГА ЮНОГО ПІДПРИЄМЦЯ.  
9 ДЕТАЛЬНИХ ПЛАНІВ  
СВОЄЇ СПРАВИ ДЛЯ ПІДЛІТКІВ**

Головний редактор *Н. Ф. Юрченко*  
Технічний редактор *О. В. Лебедєва*  
Коректор *О. М. Журенко*

Підп. до друку 23.12.2016. Формат 84×108/16.  
Папір газет. Гарнітура Шкільна. Друк офсет.  
Ум. друк. арк. 15,12. Зам. № 17-01/18-05.

Надруковано у друкарні ТОВ «Тріада Принт»  
м. Харків, вул. Киргизька, 19. Тел. +38(057)703-12-21  
e-mail: sale@triada.kharkov.ua

ТОВ «Видавнича група «Основа»  
61001 м. Харків, вул. Плеханівська, 66, тел. (057) 731-96-33  
e-mail: office@osnova.com.ua  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
ДК № 5216 від 22.09.2016 р.

ISBN 978-617-00-2914-0

© С. Біденко, І. Золотаревич, 2016  
© ТОВ «Видавнича група «Основа», 2017

# ЗМІСТ

## ПОСІБНИК ЮНОГО ПІДПРИЄМЦЯ.....6

|  |    |
|--|----|
| Хто такий підприємець?.....  | 7  |
| Книга юного підприємця допоможе тобі .....                                 | 7  |
| Склад книги та як нею користуватися .....                                  | 8  |
| Що таке бізнес-ідея і як її придумати .....                                | 8  |
| Корисні поради для генерування бізнес-ідей ....                            | 10 |
| Як скласти бізнес-план .....   | 11 |
| Що таке гроші та навіщо вони потрібні.....                                 | 12 |
| Від чого залежить оплата праці?.....                                       | 12 |
| Що таке стартовий капітал .....  | 13 |
| Як попросити кредит на бізнес у батьків.....                               | 13 |
| Як самостійно зібрати власний капітал .....                                | 13 |
| Як управляти грошми.....   | 15 |
| Переваги та недоліки електронних<br>платіжних систем.....                  | 16 |
| Що таке бланк обліку доходів і витрат<br>і навіщо він потрібний тобі ..... | 17 |
| Як знайти партнера або зібрати команду .....                               | 18 |
| П'ять правил успішної дитини-підприємця .....                              | 21 |
| Скільки часу можна присвячувати бізнесу.....                               | 22 |
| Правила ділового етикету.....  | 22 |
| Правила ділового спілкування.....  | 23 |
| Вітання .....  | 24 |
| Ведення розмови .....  | 24 |
| Ділова пропозиція.....   | 25 |
| Завершення розмови і прощання.....   | 25 |

|                                       |    |
|---------------------------------------|----|
| Етикет телефонних переговорів .....   | 26 |
| Лист подяки замовникові .....         | 27 |
| Правила безпеки юного підприємця..... | 27 |
| Висновок.....                         | 28 |

## ВІДПОВІДАЛЬНИЙ БІЗНЕС.....29

|   |    |
|---|----|
| Що таке добра репутація?.....                                     | 30 |
| Чесність бізнесу.....   | 30 |
| Про що мають і не мають знати клієнти?.....                       | 31 |
| Що мають знати твої партнери?.....                                | 32 |
| А як же батьки?.....  | 33 |
| Соціальна відповідальність бізнесу<br>і відносини з державою..... | 33 |

## ВИРОЩУВАННЯ ОВОЧІВ І ЗЕЛЕНІ ..... 34 |

|   |    |
|---|----|
| Цей бізнес для тебе, якщо .....           | 35 |
| Із чого почати .....                      | 35 |
| Що вирощувати.....                        | 36 |
| Місце для зимового саду .....             | 36 |
| Як поліпшити ситуацію з освітленням ..... | 36 |
| Тара для вирощування .....                | 36 |
| Витрати часу .....                        | 37 |
| Корисні предмети та приладдя .....        | 37 |
| Команда .....                             | 38 |

## ЗМІСТ

|  |           |   |           |
|--|-----------|---|-----------|
| Технологія виробництва .....                   | 38        | Із чого почати.....                                   | 70        |
| Визначення вартості товару .....               | 41        | Місце прибирання.....                                 | 70        |
| Реклама і продаж .....                         | 41        | Кому можуть бути цікаві твої послуги:.....            | 71        |
| Що дасть тобі цей бізнес .....                 | 42        | Варіанти послуг.....                                  | 71        |
| <b>СТВОРЕННЯ</b>                               |           | Обсяги робіт і витрати часу.....                      | 72        |
| <b>ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНУ.....</b>                  | <b>44</b> | Матеріали та обладнання.....                          | 73        |
| Цей бізнес для тебе, якщо .....                | 46        | Визначення вартості робіт і складання кошторису ..... | 75        |
| Із чого почати .....                           | 46        | Команда та її переваги .....                          | 76        |
| Товари на продаж – критерії вибору.....        | 47        | Реклама та продаж .....                               | 78        |
| Технологія виробництва .....                   | 48        | Що дасть тобі цей бізнес .....                        | 79        |
| Витратні матеріали та засоби виробництва ..... | 48        | <b>ФУТБОЛКИ З АВТОРСЬКИМИ МАЛЮНКАМИ.....</b>          | <b>81</b> |
| Вартість товару .....                          | 49        | Цей бізнес для тебе, якщо .....                       | 82        |
| Доставка товару.....                           | 49        | Із чого почати .....                                  | 82        |
| Витрати часу.....                              | 50        | Тематика малюнків .....                               | 82        |
| Команда .....                                  | 51        | Технології .....                                      | 83        |
| Технологія створення інтернет-магазину .....   | 51        | Плюси і мінуси технологій .....                       | 87        |
| <b>СТВОРЕННЯ</b>                               |           | Матеріали .....                                       | 87        |
| <b>ЕЛЕКТРОННИХ КНИГ .....</b>                  | <b>57</b> | Три списки матеріалів .....                           | 88        |
| Цей бізнес для тебе, якщо .....                | 59        | Реклама і продаж .....                                | 89        |
| Розділи книги .....                            | 60        | Що дасть тобі цей бізнес .....                        | 90        |
| Необхідні програми .....                       | 61        | <b>ДОГЛЯДАННЯ</b>                                     |           |
| Графік робіт .....                             | 61        | <b>ТВАРИН.....</b>                                    | <b>92</b> |
| Твій читач .....                               | 62        | Цей бізнес для тебе, якщо .....                       | 93        |
| Технологія створення інтерактивної книги ..... | 62        | З чого розпочати? .....                               | 94        |
| Процес створення книги .....                   | 63        | Хто може стати клієнтом? .....                        | 94        |
| Вибір шляху розповсюдження книги.....          | 65        | Як пропонувати послуги? .....                         | 95        |
| Що дасть тобі цей бізнес .....                 | 66        | Де ще шукати клієнтів? .....                          | 96        |
| <b>КЛІНІНГОВІ</b>                              |           | Безпека .....   | 97        |
| <b>ПОСЛУГИ.....</b>                            | <b>68</b> | Як поводитись і про що говорити з господарем .....    | 97        |
| Реальна історія для натхнення.....             | 69        | Домовляйся і дотримуй договору .....                  | 98        |
| Цей бізнес для тебе, якщо: .....               | 70        |   |           |

## ЗМІСТ

|   |            |   |            |
|---|------------|---|------------|
| Додаткова реклама і заробіток .....                 | 99         | Де знімати і як виглядати перед камерою .....                   | 120        |
| Чек-лист .....                                      | 100        | Відео: яким йому бути? .....                                    | 121        |
| Завдання .....                                      | 100        | Сценарій ролика .....   | 122        |
| Як відмовитися від роботи .....                     | 101        | Репетиція і запис .....   | 124        |
| Що дасть тобі цей бізнес .....                      | 101        | Як і де просувати проект .....                                  | 125        |
|   |            | Що дасть тобі цей бізнес .....                                  | 125        |
| <b>СЛУЖБА ДОСТАВКИ<br/>ПРОДУКТІВ І ТОВАРІВ.....</b> | <b>103</b> | <b>ДОГЛЯДАННЯ<br/>САДУ І ГАЗОНУ .....</b>                       | <b>127</b> |
| Цей бізнес для тебе, якщо .....                     | 104        | З чого розпочати? .....   | 129        |
| З чого розпочати? .....                             | 105        | Хто може бути твоїм клієнтом? .....                             | 130        |
| Клієнти і варіанти бізнесу .....                    | 106        | Необхідні предмети й інструменти .....                          | 131        |
| Клієнти «навпаки» .....                             | 108        | Мінімальний набір предметів<br>та інструментів .....            | 131        |
| Варіанти оплати .....                               | 108        | Розширений набір предметів<br>та інструментів .....             | 132        |
| Додаткові варіанти заробітку .....                  | 109        | Безпека .....   | 133        |
| Як приймати і виконувати<br>замовлення .....        | 110        | Як поводитися і про що говорити<br>з потенційним клієнтом ..... | 134        |
| Що дасть тобі цей бізнес .....                      | 111        | Робочі нюанси .....   | 135        |
|   |            | Чек-лист .....  | 136        |
|   |            | Що дасть тобі цей бізнес .....                                  | 137        |
| <b>СТВОРЕННЯ ОСВІТНІХ<br/>ОНЛАЙН-КУРСІВ.....</b>    | <b>113</b> | <b>ДОДАТКИ .....</b>  | <b>139</b> |
| Цей бізнес для тебе, якщо .....                     | 114        | Бізнес-план .....   | 140        |
| Чого ти можеш навчити? .....                        | 114        | Бланк обліку доходів і витрат .....                             | 141        |
| Відповіді на головні запитання .....                | 116        | Тест на наявність підприємницьких<br>здібностей.....            | 142        |
| За що тобі платитимуть, хто і як? .....             | 117        |   |            |
| Технічна база .....                                 | 119        |   |            |
| Програми для створення відео .....                  | 119        |   |            |
| Процес зйомки ролика: чим і з ким .....             | 120        |   |            |



ПОСІБНИК  
ЮНОГО ПІДПРИЄМЦЯ

## ХТО ТАКИЙ ПІДПРИЄМЕЦЬ?

**Підприємець** — людина, яка веде свій бізнес. Бізнес — це будь-яка діяльність, пов'язана з виробництвом товарів або послуг, для одержання прибутку (грошей).

**Підприємництво** — процес організації, управління та взяття на себе відповідальності за будь-які ризики, пов'язані з веденням власного бізнесу, а також одержання за це відповідної винагороди.

**Можна довго читати, як кататися на роликах або плавати. Але поки ти не станеш на ролики або не відштовхнешся від берега — не навчишся.**



Саме тому важливо не просто «грати у бізнес», а заробляти реальні гроші.

## КНИГА ЮНОГО ПІДПРИЄМЦЯ ДОПОМОЖЕ ТОБІ:

- **придумати та втілити в життя свою бізнес-ідею** — головний капітал будь-якого підприємця;
- **організувати свою роботу та роботу своєї команди** так, щоб твій бізнес процвітав;
- **знайти спільну мову з партнерами, замовниками, клієнтами**, щоб вони хотіли працювати з тобою, купувати твій товар або користуватися твоїми послугами;
- **відстежувати доходи і витрати**, щоб гроші працювали на тебе і твою справу;
- **знайти дорослого помічника або наставника**, який допоможе тобі зробити перші кроки і дасть пораду в складній ситуації;
- **зрозуміти, як улаштований бізнес**, великий і маленький;
- і головне: **заробити свої перші гроші!**

## СКЛАД КНИГИ ТА ЯК НЕЮ КОРИСТУВАТИСЯ

**Посібник.** Саме його ти зараз читаєш. Він допоможе тобі розібратися в механізмі бізнесу і самому собі. Це основний документ, який підкаже, що таке бізнес-ідея, як її придумати і як користуватися всіма іншими складовими нашої серйозної справи.

**Дев'ять ідей заробітку.** Це описи та інструкції з вибудування реального бізнесу. Їх можна брати за зразок, за основу бізнесу. Можна їх просто вивчити, щоб подумати над певними сторонами твоєї бізнес-ідеї та бізнес-плану.

**Шаблон бізнес-плану.** З бізнес-плану починається будь-який бізнес. За допомогою цього документа твоя ідея стане бізнес-планом і першою цеглинкою майбутньої бізнес-імперії.

**Шаблон обліку доходів і витрат.** Це основний документ, який дасть тобі змогу управляти твоїми грошми. Облік, строгий контроль і планування — це основи, які дозволяють бізнесу працювати. Будь чесним і уважним у веденні цього документа. Він допоможе тобі зрозуміти, чи правильно ти спланував бізнес, а також розібратися в причинах, якщо щось піде не так.

Також у тебе є можливість скачати з нашого сайту шаблони **візитівок**. Їх дуже просто відредагувати, розмістивши свої дані і роздрукувавши на гарному цупкому папері!

От їх адреса: [www.teenbizmen.club/vizitcards-ukr.zip](http://www.teenbizmen.club/vizitcards-ukr.zip)

За допомогою візитівок ти зможеш шукати клієнтів, налагоджувати потрібні тобі контакти, заявляти про себе та свої послуги.

Час від часу заходь на сайт [www.teenbizmen.club](http://www.teenbizmen.club) та отримуй нові додаткові матеріали до цієї книги!

## ЩО ТАКЕ БІЗНЕС-ІДЕЯ І ЯК ЇЇ ПРИДУМАТИ

**Бізнес-ідея** — це твій творчий задум про те, із чого і як побудувати бізнес і одержати дохід.



### Це може бути:

- зовсім новий товар або послуга;
- ідея, що дозволяє поліпшити, доповнити, здешевити товар або послугу;
- новий ринок збуту або нова якість товару або послуги.

Багато хто з людей вважає, що бізнес-ідею може придумати тільки той, хто наділений унікально багатою фантазією. Інші вважають, що бізнес-ідея приходить випадково, буквально, як бурулька звалюється на голову перехожому, який нічого не підозрює. Треті пасивно очікують осяяння і ризикують прочекати все життя...

Правда полягає в тому, що бізнес-ідея (як і будь-який конструктивний задум) спадає на думку тому, хто постійно її шукає і спостерігає навколишнє життя.

### **Для генерації вдалої бізнес-ідеї достатньо двох дій:**

- цікавитися, спілкуватися, бути в курсі подій;
- бути спостережливим, уміти аналізувати.

Кожний з нас спілкується з людьми, поглинає нову інформацію, дізнається, які проблеми і труднощі постають перед оточенням. Здатність спостерігати допомагає помічати ці проблеми та зв'язок між різними фактами і явищами, а здатність аналізувати дає змогу пропонувати розв'язання цих проблем і мати з цього зиск.

Пошук бізнес-ідеї – це не якийсь момент або відкриття. Це триває процес. Поглинай інформацію, спостерігай, записуй ідеї. Намагайся розглядати ідеї з галузей, на яких знаєшся сам або хтось із твоїх близьких. Ти ж не хочеш винайти черговий велосипед?

### **Два підводні камені**

Якщо недолік, що усувається, несерйозний, твій основний конкурент може миттєво виправити його у своєму продукті. Якщо він давно на ринку, конкурувати з ним дуже складно. Якщо ти не знаєш досконало продукт і ринок, тобі може здатися, що якась властивість товару – недолік, що його можна позбутися. Проте може з'ясуватися, що твій конкурент не такий вже неправий (недоліку не можна позбутися, його усунення здорожчує продукт, порушує його функції).

Можливо, у тебе будуть й інші методи та способи пошуку бізнес-ідей. Важливо спочатку записувати всі бізнес-ідеї, навіть, на перший погляд, божевільні. Потім їх потрібно якісно відфільтрувати, відкинувши нежиттєздатні та залишивши найбільш перспективні. Здатність «розв'язувати рівняння з багатьма невідомими» і є ознакою бізнесмена-професіонала.



## КОРИСНІ ПОРАДИ ДЛЯ ГЕНЕРУВАННЯ БІЗНЕС-ІДЕЙ

**Використовуй  
блокнот**



Коли їдеш в автобусі, стоїш у черзі, чекаєш прийому в лікаря, читаєш, тобі на думку можуть спадати цікаві думки. Зазвичай ти їх забуваєш, відволікшись на щось інше. Скрізь носи із собою блокнот, записуй у нього свої думки та ідеї. Потім можеш переносити їх на комп'ютер.

**Переглянь  
існуючі  
бізнес-ідеї**



Один зі способів знайти бізнес-ідею – переглянути ті, що працюють, і спробувати застосувати їх в іншій сфері (творчо переробивши).

**Деякі ресурси з ідеями для бізнесу:**

[entrepreneur.com](http://entrepreneur.com) – пошукова система бізнес-ідей;

[sixmonthmba.com](http://sixmonthmba.com) – 999 бізнес-ідей;

[ycombinator.com](http://ycombinator.com) – ідеї, у які Ycombinator готовий вкласти гроші.

**Блоги, у яких публікуються бізнес-ідеї;**

[springwise.com](http://springwise.com) – ідеї із усього світу;

[1000ideas.ru](http://1000ideas.ru) – портал бізнес-ідей;

[coolbusinessideas.com](http://coolbusinessideas.com) – ще одне джерело бізнес-ідей, які вже кимось реалізуються;

[trendwatching.com](http://trendwatching.com) – бізнес-ідеї та загальні споживчі тенденції.

**Зверни увагу  
на різні сфери  
життя, які тобі  
близькі**



Це може бути освіта, спорт, наука, техніка, твоє хобі. Розглядай знайому тобі галузь як відправну точку та шукай у ній вільні ніші. Подумай, чого б тобі хотілося у знайомій сфері та чого ще не існує.

**Поліпши  
існуючий  
продукт**



Часто люди стикаються з якимось продуктом, товаром чи послугою, бувають чимось незадоволені або вважають, що змогли б зробити краще (розумніше, швидше, простіше, дешевше, надійніше тощо).

Тож спробуй створити свій продукт, без недоліків!

## ЯК СКЛАСТИ БІЗНЕС-ПЛАН

### До складання бізнес-плану та реалізації ідеї необхідно:

- вивчити схожі продукти, їх історію, переваги, частку на ринку;
- вивчити своїх потенційних конкурентів, їхні переваги, методи роботи (як компанії, так і людей, які приймають рішення в них).

Ці спостереження та відомості допоможуть тобі під час складання бізнес-плану. Їх аналіз дасть змогу уникнути помилок конкурентів.

### Подумай над такими питаннями до складання бізнес-плану:

- як виглядає бізнес-ідея, у чому її суть (дуже коротко, буквально 1–2 речення);
- у чому унікальність бізнес-ідеї;
- що я пропоную нового, такого, чого немає на ринку;
- хто стане моїм покупцем;
- чому покупці почнуть вибирати мій товар;
- які ресурси (засоби виробництва, знання, матеріали, гроші) мені потрібні, щоб ідея стала конкретною справою;
- скільки часу забере підготовка до старту;
- чи потрібні мені інші люди і які саме (з якими знаннями, уміннями, якостями);
- хто з мого оточення може допомогти мені словом, ділом, прикладом; чи повинен я ділитися з ними майбутнім прибутком;
- яка моя особиста роль у реалізації цієї бізнес-ідеї; чи буду я організатором, керівником, ініціатором, виробником, усіма відразу;
- яких результатів я хотів би досягти через певний період — через 1 рік, 5, 20 років;
- яким буде цей бізнес через 10 років; чи буду я займатися ним, доручу когось, щоб зайнятися чимось ще, продам його;
- чи підходить поточний момент мого життя для початку цього бізнесу, чи доречний теперішній час для того, щоб запропонувати ринку мою ідею і продукт;
- як я вимірюватиму прогрес своєї справи; як я зрозумію, що досяг мети;
- які зобов'язання я маю взяти на себе, щоб досягти мети; чи є в мене бажання взяти на себе ці обов'язки.

Подумав?



Вирішив?



Тоді складай бізнес-план!

## ЩО ТАКЕ ГРОШІ ТА НАВІЩО ВОНИ ПОТРІБНІ

А як би ти сам відповів на запитання «що таке гроші»? Кольорові папірці з портретами відомих людей чи знаменитими спорудами? Шматочок пластику з написом Visa або Master Card?



### Або щось інше?

**Гроші** — це, насамперед, різні можливості. Ту саму суму можна використовувати по-різному. Наприклад, купити всілякий дріб'язок, «проїсти», оплатити рахунки. Або відкласти на велику покупку, перерахувати на депозит. Або віддати на благодійність, допомогти близьким. Або вкласти в справу, яка може принести тобі набагато більше грошей. А може і не принести.

## ВІД ЧОГО ЗАЛЕЖИТЬ ОПЛАТА ПРАЦІ?

### Від характеру людини, її вміння подати себе та плоди своєї праці? Так!

Заробіток різних людей, які виконують ту саму роботу навіть на однаковому рівні, може істотно відрізнятись.

### Від якості твого товару? Так!

Якщо твій товар якісніший, ніж аналогічні, знайдеться багато людей, готових за нього заплатити. Якщо ж твій товар буде навіть такої самої якості, що і продукти-конкуренти, але при цьому трохи дешевший, ти одержиш свій прибуток за рахунок масовості покупок.

### Від користі, яку приносить твій товар або послуга, від їхньої необхідності на ринку? Так!

Важливо не просто створити якісний товар. Потрібно запропонувати його тому, кому він потрібний, причому у влучний момент.

## ЩО ТАКЕ СТАРТОВИЙ КАПІТАЛ

**Стартовий капітал** — це гроші, які тобі потрібні для початку твого бізнесу.

Стартовий капітал не потрібний, якщо ти користуєшся тими матеріалами і обладнанням, які є в тебе вдома, сам починаєш бізнес і тобі не треба оплачувати чужу працю. Але іноді обійтися без стартового капіталу неможливо. Наприклад, для початку бізнесу тобі необхідно купити якесь обладнання, матеріали, орендувати приміщення, оплатити чийсь роботу. У такому разі стартовий капітал необхідно знайти. Як це зробити? Можна взяти в кредит у батьків або використовувати власні заощадження.

## ЯК ПОПРОСИТИ КРЕДИТ НА БІЗНЕС У БАТЬКІВ

Якщо ти вирішив позичити у батьків, то тільки ти знаєш, як це зробити. У будь-якому разі пам'ятай такі правила.

### Чесно розкажи, що саме маєш намір робити

Не варто розповідати, що гроші збирають на ремонт класу або тобі потрібний подарунок другові.

### Повідом батьків про основну ідею свого бізнес-плану

Попроси в них поради і допомоги — іноді дорослі можуть звернути увагу на важливі нюанси. І ще: той, хто вкладає гроші, має право контролювати частину своїх інвестицій.

### Відразу обговори термін повернення кредиту

Підготуйся до запитання, як ти повертатимеш кредит, якщо щось піде не так, як задумав. Скажи батькам, що допоможеш їм у чомусь або повернеш борг за рахунок кишенькових грошей. Головне — продемонструвати, що ти знаєш, що робиш. І що готовий нести за це відповідальність.

## ЯК САМОСТІЙНО ЗІБРАТИ ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ

Зібрати та примножити гроші можна тільки двома способами — заробити або заощадити. Про способи заробітку ти вже дещо знаєш. Настав час подумати про економію та збереження коштів. Тобі ж дають кишенькові гроші, чи не так?



### Правила скорочення витрат

- **Не квапся купувати будь-що.** Подумай, чи справді тобі потрібна ця річ?
- **Бери сніданки та обіди із собою.** Зробити вранці бутерброд і взяти із собою банан не так складно.
- **Якщо ти змушений харчуватися не вдома, постарайся не купувати продукти на голодний шлунок.** Ти обов'язково купиш зайве.
- **Скороти витрати на розваги.** Наприклад, кіно, Макдональдс тощо. Кіно можна подивитися вдома, разом із друзями. А поїсти можна ті самі бутерброди і фрукти.
- **Підбери найвигідніший тарифний план для свого мобільного.** Краще по-радитися з батьками та однокласниками. Пам'ятай: СМС становлять понад 50% доходів стільникових компаній. За правильно дібраного плану дзвінок буде дешевшим, ніж короткі повідомлення.
- **Якщо ти звик купувати одяг у бутиках, відмовся від цього!** Одяг на речових ринках майже такий самий, а ціни нижчі. Можна знайти одяг в Інтернеті — люди продають його, бо їм не підходить розмір чи колір. Якщо ти не вибираєш одяг, а носиш те, що купують батьки, запропонуй їм дешевші варіанти. Попроси віддати тобі різницю готівкою як стартовий капітал.
- **Купуй продукти на ринках і спеціалізованих магазинах, а не в супермаркетах.** У великому магазині ти купиш зайве, проходячи повз полиці з напоями, чіпсами, батончиками.

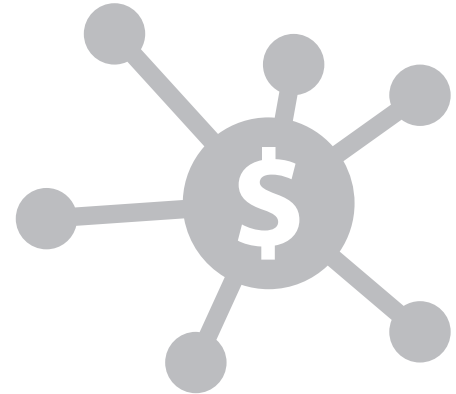
### Правила накопичення

- **Відкладай гроші в недоступне місце, куди ти не заглядаєш часто.** Згадай принцип скарбнички — гроші не можна дістати, не зламавши її. У дорослих за скарбничку іноді править банківський депозит певного терміну дії. Це не так нерозумно, як здається.
- **Віддавай гроші на зберігання мамі, татові або іншій людині, якій ти довіряєш.** Домовся з нею про те, коли вона повинна буде віддати тобі всю суму. Попроси не реагувати на твої прохання віддати гроші раніше.
- **У жодному разі не носи всі гроші із собою.** Бери щодня рівно ту суму, яку маєш витратити на транспорт і обід. Так ти не зможеш розтратити більше, ніж потрібно.
- **Ти все-таки вирішив розтратити вже накопичену частину грошей?** Зупинися, зваж, що тобі важливіше — твоя мета чи ця незапланована покупка.

## ЯК УПРАВЛЯТИ ГРІШМИ

Складати гроші «у тумбочку» — це не те що вчорашній, це позавчорашній день. Тобі потрібний рахунок, рух на якому можна відстежувати. Це може бути **рахунок у банку** або **електронний**.

**Банківський рахунок** можна відкрити на твоє ім'я тільки після 14 років і з дозволу батьків. Подібних обмежень немає, якщо ти відкриваєш електронний рахунок в одній із платіжних систем (електронний гаманець). Це платіжний засіб, який існує тільки в електронному вигляді. По суті, це інформація, яку тримають у спеціальних базах даних.



### Приклади платіжних електронних систем:

- Webmoney;
- Яндекс-гроші;
- MoneXu;
- PayPal.



Електронні гроші зберігаються в електронних гаманцях користувачів відповідної системи. З їхньою допомогою ти можеш розраховуватися з постачальником, купувати товари, а твої клієнти можуть оплачувати твою роботу.

Коли власник електронного гаманця оплачує товар (послугу) або знімає готівку, ця сума віднімається від суми, яка в цей момент зберігається в його електронному гаманці, і списується з рахунку компанії-оператора платіжної системи.

### Способи поповнення електронних гаманців:

- готівкою (купуючи пластикові картки або через спеціальні термінали);
- переказ грошей з рахунку в банку;
- переказ грошей з іншого електронного гаманця;
- за допомогою мобільного телефону.

## ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ

- Переваги**
- 
 • **Ти залишаєшся анонімним для продавця.** Для здійснення платежу не треба повідомляти інформацію про себе – тільки номер електронного гаманця. Тому кожний може купувати і продавати будь-що, користуючись електронним гаманцем – без обмеження віку, наприклад.
  - **Твій заробіток – твоя таємниця.** Доступ до гаманця є лише в тебе, якщо ти, звичайно, не повідомиш комусь пароль. Тому ніхто, навіть члени твоєї родини, не знатимуть, скільки грошей ти заробив.
  - **Швидкість і зручність платежів.** Гроші переказуються миттєво. Здійснити оплату можна з дому (за наявності Інтернету). Не потрібно заповнювати від руки платіжні доручення.
  - **Можна перераховувати малі суми.** Банк може встановлювати обмеження на дрібні суми і брати фіксовану комісію. За допомогою електронної платіжної системи перерахувати можна будь-яку суму, заплативши певний відсоток.
- Недоліки**
- 
 • Гроші власників гаманців зберігаються на рахунках юридичних осіб. **Твої гроші зберігаються на чужому рахунку**, ти контролюєш ту частину, яка належить тобі.
  - **Немає відсотка**, який нараховується за зберігання грошей у платіжній системі. Якщо ти зберігаєш гроші в банку (навіть на поточному рахунку), то на них банк виплачує певний відсоток. Тобто ти заробляєш, нічого не роблячи – просто не чіпаючи свій рахунок. На гроші, розміщені на електронних рахунках, відсоток не нараховується.
  - **Ризики шахрайства.** Так, є небезпека, що ти зв'яжешся з нечесним продавцем. Наприклад, ти щось купиш, перекажеш гроші, а одержиш іншу річ. Або виконаєш роботу та не одержиш оплати. Але такий ризик існує скрізь, де йдеться про гроші.
  - **Неможливо зняти готівку без комісії.** Якщо ти захочеш перевести в готівку свої гроші, ти втрадиш певний відсоток.

## ЩО ТАКЕ БЛАНК ОБЛІКУ ДОХОДІВ І ВИТРАТ І НАВІЩО ВІН ПОТРІБНИЙ ТОБІ

- Заробити пристойну суму може тільки той, хто вміє рахувати гроші. Тобі потрібно навчитися вести первинну бухгалтерію — враховувати всі доходи та витрати, пов'язані з твоїм бізнесом.
- З'ясуй, скільки коштує футболка. Для цього завітай до навколишніх магазинів, перевір ціни на оптовому ринку, вивчи питання в Інтернеті, ввівши у командний рядок, наприклад, такий набір слів «футболка (назва свого міста) купити». Вибери оптимальний варіант між параметрами «ціна — якість». Уточни, чи можливі знижки за оптової покупки (наприклад, від 10 штук) або ж знижка для постійного покупця. Запиши ціну та магазин.
- Дізнайся, скільки коштує набір фарб, пензлі та шаблони (якщо вони тобі потрібні). Також зайти в магазини, ринки, подивися в Інтернеті, ввівши у командний рядок «акрилові фарби для тканини (назва свого міста) купити». Швидше за все, пензлі та шаблони ти знайдеш там само. Вибери оптимальний варіант між параметрами «ціна — якість». Уточни, які будуть знижки для постійного й оптового покупця, які умови. Запиши ціну та магазин.
- Розрахуй, скільки коштуватиме виготовлення однієї футболки для продажу. Додай до цього свій прибуток (для початку не став великий, нехай він становить не більше ніж 10%) і визнач ціну.

### Внеси ці дані в бланк обліку доходів і витрат.

| ДАТА             | ДОХОДИ                           | ВИТРАТИ | ПРИМІТКА                      |
|------------------|----------------------------------|---------|-------------------------------|
| 1 червня         | XXX                              |         | Стартовий капітал             |
| 3 червня         |                                  | XXX     | Купівля двох футболок         |
| 4 червня         |                                  | XXX     | Купівля набору фарб і пензлів |
| 10 червня        | XXX                              |         | Продаж однієї футболки        |
| <b>30 червня</b> | <b>підбиття підсумків місяця</b> |         |                               |
|                  | XXX                              | XXX     |                               |
| <b>Баланс</b>    | XXX                              |         |                               |

Виглядає досить просто, чи не так? Проте це найважливіший інструмент для ведення бізнесу, оскільки він дозволяє тобі бачити, скільки в тебе грошей і на що ти їх витратив. Такий шаблон ти можеш скачати за посиланням: [www.teenbizmen.club/budget-ukr.zip](http://www.teenbizmen.club/budget-ukr.zip)



## ЯК ЗНАЙТИ ПАРТНЕРА АБО ЗІБРАТИ КОМАНДУ

Можливо, для реалізації твоєї бізнес-ідеї потрібний ще хтось: партнер, друг, колега, радник. Навіть якщо це не так, то одному почати бізнес нудно, важко чи навіть страшно. Якщо тебе ніхто не підтримує і не допомагає, можна наробити багато помилок або просто кинути перспективну справу за перших труднощів. Тож шукай напарника!

### Але як його вибрати та з чого почати стосунки?

**Зверни увагу на такі моменти.**

- **Чи знає він про твою бізнес-ідею?** Як він відреагував, коли ти йому розповів? Чи вносив він пропозиції, розпитував чи сказав, що це все дурниця? Як він ставиться до ідеї після того, як він її «переварив»? Чи залишився у нього ентузіазм, бажання щось робити, допомагати?
- **Що саме він готовий робити в рамках вашого, тепер спільного, бізнесу?** Те, що готовий робити напарник, – це доповнення та посилення того, чим хотів би займатися ти? Те, що він готовий робити, – це те саме, що і ти? Чи потрібна тобі така допомога?
- **Скільки часу та сил готовий витратити партнер на спільну справу?**
- **Чи компанійська він людина?** Чи дружелюбна? Чи вміє привертати до себе людей?
- **Чи цікаво тобі з ним?** Чи готовий ти проводити з ним більше часу, ніж раніше? Чи не дратує тебе в ньому щось?
- **Чи можна на нього покластися?** Чи вміє він зберігати таємницю, чи приходить вчасно, чи виконує домовленості? Зміг би ти довірити йому гроші або якийсь дорогий предмет?
- **Чи готовий він шукати компроміси** для спільної справи та збереження стосунків чи для нього є тільки дві думки – його і неправильна?
- **Що про нього взагалі говорять?** Друзі, знайомі, однокласники, учителі, твої батьки? Чи хочеться з ним працювати після цих відгуків?
- **Чи готовий він обговорювати всі умови співпраці** до початку роботи?

Готових правильних відповідей на ці запитання немає. Вони скоріше шпаргалка, яка допоможе тобі оцінити, наскільки ви підходите одне одному. Подумав? Оцінив? Наважився? Тоді переходь до наступного етапу — договору про співпрацю.



**Домовляйся ДО початку роботи!**

**Визнач сам для себе, а потім обговори з партнером такі питання.**

- **Внесок кожного з вас у спільну справу** — види робіт, обсяги робіт, ресурси тощо.
- **Графік роботи** — загальний або кожного з вас (як часто ви виготовляєте предмети на продаж, скільки часу ви їх продаєте).
- **Способи та методи реалізації (продажу) продукції**, хто, що і як робить.
- **Принципи розподілення доходів**, чи ви відкладатимете ви частину грошей.
- **Хто з вас буде скарбником**, хто стежитиме за прибутком, витратами, у кого зберігатиметься зароблена сума.
- **Про що, про які сторони бізнесу можна розповідати друзям**, а про що — тільки батькам.
- **Як ви розв'язуватимете суперечки**, якщо вони виникнуть.

Обговорили? Вирішили? Усі ці домовленості можуть змінюватися в процесі роботи — це потрібно теж вирішувати шляхом переговорів. Але поки ви не домовилися про нові умови — завжди дотримуйте колишніх.

Будьте готові до того, що в процесі співпраці у вас виникатимуть суперечки. Це нормально.



**Важливо, щоб суперечки, розбіжності та непорозуміння не заважали спільній справі і вашим стосункам. А як цього досягти? Є низка простих, але ефективних методів.**

**Спосіб 1**  
**Подумаємо про**  
**це завтра**

У разі розбіжностей ви тиснете один одному руки і розходитеся зі словами «завтра обговоримо це питання». Завтра вже буде менше емоцій, а отже, буде легше домовитись.

**Спосіб 2**  
**Звернемося до**  
**старших**

Добре, якщо допоможуть батьки або бізнес-наставник. Головне – щоб ви обоє довіряли цій людині і були впевнені в її об'єктивності.

**Спосіб 3**  
**Разом шукаємо**  
**переваги**  
**і недоліки**

Сідайте за стіл з аркушем паперу і ручкою. Фіксуйте письмово всі «+» і «-» кожного з варіантів. Вибирайте той, який набрав більше плюсів і менше мінусів.

**Спосіб 4**  
**Компроміс**

Шукайте середину між вашими точками зору.

**Спосіб 5**  
**Поступаємося**  
**по черзі**

Одного разу поступається один, іншого – другий.

А які методи розв'язання спірних питань застосовуєш ти?

Які із цих варіантів найрезультативніші?

