

Проект «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» (заем МББР №79830-RU)

Контракт «Формирование финансовой грамотности у обучающихся через организацию проектной деятельности и других интерактивных форм обучения в системе общего и дополнительного образования» № FEFLP/QCBS-3.25

«Азбука финансовой грамотности»

Методическое пособие для педагогов

организаций дополнительного образования детей,
пришкольных и загородных оздоровительных лагерей

Второе электронное издание, дополненное и переработанное

Возраст обучающихся 12-17 лет, срок реализации программы – 1 год

Авторы-составители: Губанов А.Ю., Губанова Т.М.,
Лозинг В.Р., Лозинг Д.В., Нечипоренко А.В.

Москва
2018

Содержание

Введение	
Часть первая. Концепция формирования финансовой грамотности у школьников 12-17 лет средствами проектной деятельности и интерактивных форм обучения в организациях дополнительного образования детей, пришкольных и загородных оздоровительных лагерях.	
Глава 1. Проект «Содействие повышению финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации»	
1.1. Финансовая грамотность и финансовое образование	
1.2. Причины появления проекта	
1.3. Основные положения проекта	
1.4. Первые результаты реализации проекта	
1.5. Особенности образовательной программы «Азбука финансовой грамотности»	
Глава 2. Системно-деятельностный подход к организации процесса обучения финансовой грамотности	
2.1. Подходы к организации процесса обучения	
2.2. Фундаментальные идеи системно-деятельностного подхода	
Глава 3. Сущность интерактивного обучения	
3.1. Интерактивное обучение	
3.2. Существенные признаки интерактивных форм обучения	
3.3. Особенности работы педагога-игротехника	
Глава 4. Проектные формы обучения	
4.1. Проектная деятельность и ее отличия от исследовательской	
4.2. Общая схема проектирования	
4.3. Организация учебной проектной деятельности	
Список литературы	
Часть вторая. Методика подготовки и проведения Чемпионата по финансовой грамотности	
Глава 5. Методика подготовки Чемпионата по финансовой грамотности	
5.1. Чемпионат по финансовой грамотности	
5.2. Организация Чемпионата по финансовой грамотности	
Глава 6. Методика проведения Финансовых боёв по финансовой грамотности в организациях дополнительного образования детей, в пришкольных и загородных оздоровительных лагерях	
6.1. Правила проведения Финансовых боев	
6.2. Особенности организации Финансовых боев	
6.3. Организация Финансовых боев и материально-техническое обеспечение	
6.4. Примерные задачи (кейсы) для Финансовых боев	
6.5. Рекомендации командам при подготовке к Финансовым боям	
Глава 7. Методика проведения Коммуникативных боёв по финансовой грамотности в организациях дополнительного образования детей, в пришкольных и загородных оздоровительных лагерях	
7.1. Особенности коммуникации, как новой реальности для школьников	
7.2. Правила проведения Коммуникативных боев	
7.3. Организация Коммуникативных боев и материально-техническое обеспечение	
7.4. Примерные темы Коммуникативных боев	

7.5. Рекомендации командам по подготовке к Коммуникативным боям	
Глава 8. Проектная деятельность школьников при подготовке и проведении Чемпионата по финансовой грамотности в Клубе финансовой грамотности	
8.1. Создание Клуба финансовой грамотности	
8.2. Творческие группы в Клубе финансовой грамотности	
8.3. Этапы обучения проектной деятельности школьников в Клубе финансовой грамотности ..	
8.4. Тематическое планирование и режимы проведения занятий в Клубе финансовой грамотности	
Приложения к части второй «Методика подготовки и проведения Чемпионата по финансовой грамотности»	
Приложение 1. Система (рамка) финансовой компетентности для учащихся школьного возраста (выдержка)	
Приложение 2. Примерное Положение о Чемпионате по финансовой грамотности	
Приложение 3. Примерное Положение об образовательном объединении «Клуб финансовой грамотности»	
Приложение 4. Протокол оценки Финансовых боев	
Приложение 5. Протокол оценки Коммуникативных боев	
Приложение 6. Лист оценки знаний и умений участников Чемпионата по финансовой грамотности	
Приложение 7. Способы составления расписания (календаря) встреч	
Список литературы	

Часть третья. Методика подготовки и проведения Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности»

Глава 9. Кейс-игра «Азбука финансовой грамотности»	
9.1. Кейс метод и Кейс-игра в обучении школьников финансовой грамотности	
9.2. Идея Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности»	
9.3. Принципы проведения Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности»	
Глава 10. Этапы, структура, модели и регламент проведения Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности»	
10.1. Этапы Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности»	
10.2. Структура Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности»	
10.3. Модели и регламент Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности»	
Глава 11. Методика подготовки Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности»	
11.1. Подготовка программы Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности»	
11.2. Подготовка планов-конспектов для Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности»	
11.3. Подготовка сценария проведения отдельного структурного элемента (подмодуля) Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности»	
Глава 12. Методика проведения Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности»	
12.1. Методика проведения Установочного доклада и Проектной сессии в Кейс-игре «Азбука финансовой грамотности» (модель «Профи»)	
12.2. Методика проведения первого цикла ФИРИ «Домохозяйство» в Кейс-игре «Азбука финансовой грамотности» (модель «Профи»)	
12.3. Методика проведения Экспертно-консультативной сессии и второго цикла ФИРИ «Домохозяйство» в Кейс-игре «Азбука финансовой грамотности» (модель «Профи»)	
12.4. Методика проведения Аналитической сессии, Круглого стола и групповой Рефлексии в Кейс-игре «Азбука финансовой грамотности» (модель «Профи»)	
Глава 13. Основные правила проведения первого и второго циклов финансовой имитационно-ролевой игры «Домохозяйство» (модель «Профи»)	
13.1. Управление Вольным городом	
13.2. Организация экономической жизни в Городе	
13.3. Домохозяйства в Городе	

13.4. Нормы потребления, минимальная заработная плата, цены, платежи, налоги и вакансии на начало игры	
13.5. Особенности второго этапа финансовой имитационно-ролевой игры «Домохозяйство» (4, 5 и 6 игровые дни модели «Профи»)	
Глава 14. Подготовка помещений, локаций и материалов к Кейс-игре «Азбука финансовой грамотности»	
Глава 15. Аттестация участников Кейс-игры по финансовой грамотности	
15.1. Организация вводного контроля знаний и умений по финансовой грамотности у участников Кейс-игры	
15.2. Организация итоговой аттестации участников Кейс-игры по финансовой грамотности.	
Приложения к части третьей «Методика подготовки и проведения Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности»	
<i>Приложение 1.</i> Хартия (конституция) Вольного города	
<i>Приложение 2.</i> Рекомендуемый регламент осуществления операций в рамках игрового цикла (игрового месяца)	
<i>Приложение 3.</i> Стартовые игровые данные	
<i>Приложение 4.</i> Бюджет мэрии Вольного города	
<i>Приложение 5.</i> Реестры социальных выплат	
<i>Приложение 6.</i> Реестр муниципальных закупок для учреждений социальной сферы	
<i>Приложение 7.</i> Форма трудового договора	
<i>Приложение 8.</i> Форма муниципального контракта	
<i>Приложение 9.</i> Общая форма протокола нарушений	
<i>Приложение 10.</i> Таблица игровых возможностей (ТИВ)	
<i>Приложение 11.</i> Реестр продаж Государственной корпорации	
<i>Приложение 12.</i> Возможные вакансии на бирже труда	
<i>Приложение 13.</i> Легенды домохозяйств	
<i>Приложение 14.</i> Семейный бюджет. План доходов и расходов домохозяйства, кейс №1	
<i>Приложение 15.</i> Семейный бюджет. План доходов и расходов домохозяйства, кейс №2	
<i>Приложение 16.</i> Семейный бюджет. План доходов и расходов домохозяйства, кейс №3	
<i>Приложение 17.</i> Семейный бюджет. План доходов и расходов домохозяйства, кейс №4	
<i>Приложение 18.</i> Семейный бюджет. План доходов и расходов домохозяйства, кейс №5	
<i>Приложение 19.</i> Семейный бюджет. План доходов и расходов домохозяйства, кейс №6	
<i>Приложение 20.</i> План по доходам и расходам предприятия на игровой месяц	
<i>Приложение 21.</i> Форма учета продаж предприятия	
<i>Приложение 22.</i> Образец упаковки игровой продукции – ромб	
<i>Приложение 23.</i> Базовые правила работы игрового банка	
<i>Приложение 24.</i> Тарифы игрового банка	
<i>Приложение 25.</i> Выписка из условий договора по вкладу	
<i>Приложение 26.</i> Выписка из условий договора по кредиту	
<i>Приложение 27.</i> Бланк сотрудника Банка. Реестр вкладов	
<i>Приложение 28.</i> Бланк сотрудника Банка. Реестр кредитов	
<i>Приложение 29.</i> Бланк сотрудника Банка. Реестр выплаты налогов и коммунальных платежей	
<i>Приложение 30.</i> Бланк сотрудника Банка. Реестр страховых платежей	
<i>Приложение 31.</i> Форма отчета Банка	
<i>Приложение 32.</i> Базовые правила работы игрового страхового фонда	
<i>Приложение 33.</i> Тарифы страхового фонда	
<i>Приложение 34.</i> Перечень возможных страховых случаев	
<i>Приложение 35.</i> Образец страхового полиса/договора	
<i>Приложение 36.</i> Форма учета продаж страховых полисов	
<i>Приложение 37.</i> Форма учета застрахованных лиц	
<i>Приложение 38.</i> Форма учет страховых случаев	
<i>Приложение 39.</i> Форма учета выплат по страховым полисам (лечение, ремонт, возмещение	

ущерба)	
<i>Приложение 40.</i> Реестр учета пенсионного страхования	
<i>Приложение 41.</i> Карточки страховых случаев (примеры)	
<i>Приложение 42.</i> Бланк страхового случая (время заполнения одного бланка полностью ~2 минуты)	
<i>Приложение 43.</i> Правила работы игровой фондовой биржи	
<i>Приложение 44.</i> Бланки акций (примеры)	
<i>Приложение 45.</i> Бланк брокера. Покупка и продажа акций и облигаций	
<i>Приложение 46.</i> Бланк брокера. Выплата дивидендов	
<i>Приложение 47.</i> Таблица начисления баллов домохозяйствам	
<i>Приложение 48.</i> Оценочный лист домохозяйств	
<i>Приложение 49.</i> Таблица итогового рейтинга домохозяйств	
<i>Приложение 50.</i> Критерии оценки деятельности игровых предприятий	
<i>Приложение 51.</i> Оценочный лист предприятий	
<i>Приложение 52.</i> Таблица итогового рейтинга предприятия	
<i>Приложение 53.</i> Карточки Таблицы игровых возможностей (примеры)	
<i>Приложение 54.</i> Форма игровых денежных банкнотов	
Список литературы	

ВВЕДЕНИЕ

Данное методическое пособие предназначено для педагогов дополнительного образования, пришкольных и загородных оздоровительных лагерей. Оно нацелено на освоение финансовой грамотности обучающимися в проектных и интерактивных формах обучения. Формы обучения и его содержание, описываемые в пособии, ориентированы на категорию учащихся 12-17 лет, не имеющих предварительной подготовки по финансовой грамотности.

Специфика дополнительного образования предъявляет свои требования к обучению. В условиях обязательного образования обучение подчинено принципу последовательности, полноты и систематичности подачи материала; личностная вовлеченность учащихся желательна, но и её отсутствие не является критическим фактором. В условиях дополнительного образования, наоборот, полнота и систематичность освоения содержания следуют за вовлеченностью и поддержанием устойчивого интереса обучающихся.

На наш взгляд, в условиях дополнительного образования более правильным будет обеспечение высокой вовлеченности и устойчивого интереса к продолжению деятельности на материале одной темы, нежели «пройти галопом по Европам» все темы, претендуя на полноту охвата предметного материала, но потеряв детей, утративших интерес к занятиям.

С учетом отсутствия предварительных специальных знаний у нашей целевой аудитории и специфики дополнительного (а значит и необязательного!) образования в данном пособии сделана ставка не на последовательное и систематичное обучение финансовой грамотности, а на вовлекающий потенциал интерактивных форм обучения. Этот потенциал реализуется на отдельных ключевых темах, связанных, прежде всего с личными (семейными) финансами.

Здесь уместно сказать, что финансовая грамотность не является какой-то отдельной наукой или отдельным учебным предметом. Самое неудачное, что можно сделать – это смотреть на эту важную для каждого человека область опыта как на учебный предмет. О том, что такое «финансовая грамотность» и как педагог может ориентироваться в образовательной программе по финансовой грамотности, адаптируя её для конкретных условий своей работы (на базе домов творчества, пришкольных и загородных оздоровительных лагерях), кратко рассказано в *первой* главе настоящего пособия.

Существенным в предлагаемой образовательной программе «Азбука финансовой грамотности» и в данном пособии является ориентация именно на интерактивные формы обучения. Сегодня интерактивные формы обучения и обучающие игры стали модным делом, появился даже новый термин – «игрофикация». Некоторыми педагогами и родителями

ми игровые интерактивные формы понимаются как занимательная или развлекательная оболочка для отдельно существующего предметного содержания, как правило, невероятно скучного. Данное пособие ориентировано на другой подход – интерактивные формы обучения ценны тем, что дают человеку возможность действовать самому, причем действовать не обязательно правильно, совершать ошибки, однако делать это «в безопасном режиме». Все знают, что в играх человек испытывает часто более тяжелые нагрузки, нежели на уроках или на работе. Тем не менее, по сравнению с учебой или трудом игра переживается людьми как «легкость», пространство свободы. Сочетание пробного действия, свободы и азарта – более крепкий коктейль, нежели развлечение. Этим хотя бы отчасти объясняется вечный интерес человечества к игре и образовательный потенциал интерактивных форм обучения.

Как всякий инструмент работает не сам по себе в автоматическом режиме, а лишь в руках мастера (пусть и ремесленника), так и интерактивные формы обучения нуждаются в правильном применении. Краткая психолого-педагогическая характеристика интерактивных форм обучения представлена в *третьей* главе.

Важная установка современной педагогики – использование проектных форм обучения. Требование использовать проектные формы обучения зафиксировано в Федеральных государственных образовательных стандартах. Для многих педагогов современной школы и дополнительного образования проектный метод работы является относительно новым делом. Краткое введение в суть проектного метода обучения и отличия проектной работы от внешне похожих на неё форм изложены в *четвертой главе* настоящего пособия.

Таким образом, *в первой части настоящего пособия* представлены материалы, дающие общее представление о финансовой грамотности и финансовом образовании, о системно-деятельностном подходе к организации процесса обучения финансовой грамотности, об интерактивных и проектных формах обучения.

Основные компоненты, которые должны быть практически объединены в нашей теме – финансовая грамотность, интерактивные и проектные формы обучения – в первой части осознанно даны в двух планах. С одной стороны как относительно самостоятельные компоненты, имеющие свою собственную историю и свои особенности. С другой стороны – в связи друг с другом и с программой интерактивного освоения финансовой грамотности. Мы считаем такой подход полезным, так он позволяет избежать последующей путаницы в основополагающих понятиях и дает возможность педагогу адаптировать методические предложения к конкретным условиям обучения.

Методические рекомендации по проведению Чемпионата по финансовой грамотности «Азбука финансовой грамотности» (далее по тексту – Чемпионат по финансовой грамотности) и Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности» изложены соответственно во второй и третьей частях настоящего пособия.

Во второй части настоящего пособия «Методика проведения Чемпионата по финансовой грамотности» описывается методика проведения финансовых и коммуникативных боев. Особое место во второй части пособия занимает описание проектной деятельности старшеклассников, организующих Чемпионат по финансовой грамотности.

Чемпионат по финансовой грамотности – это не только отдельная комплексная интерактивная форма образования, но и организационная стратегия вовлечения обучающихся и педагогов любой образовательной организации в освоение финансовой грамотности.

Чемпионат по финансовой грамотности позволяет собрать школьников как одной школы, так и школьников из разных школ и вовлечь их в освоение финансовой грамотности через соревнование и игру. Сильная сторона такой организационной формы в том, что участники могут не иметь начальной предварительной подготовки, из собравшихся можно создавать разновозрастные команды участников, соревновательный характер мероприятия способствует вовлечению участников, задания и формы активности участников разнообразны и задействуют разные стороны личности. При этом активные старшеклассники могут участвовать в подготовке и проведении Чемпионата по финансовой грамотности, осуществляя проектную деятельность.

Предполагается, что проводится четыре турнира Чемпионата по финансовой грамотности в течение учебного года (например, один турнир проводится в рамках одной учебной четверти). Участие в одном турнире Чемпионата соответствует 18 учебным часам образовательной программы для организаций дополнительного образования детей. При этом проектирование Чемпионата по финансовой грамотности может быть поручено старшеклассникам и соответствовать еще 72 учебным часам, отводимым на проектную деятельность в старшей школе согласно ФГОС, или в Клубе финансовой грамотности в организации дополнительного образования детей.

Понятно, что соревнование по финансовой грамотности может быть организовано по-разному: как конкурс, как олимпиада и т. д. Один из интересных современных вариантов организации соревнования представлен в «математических боях». Сегодня «математические бои» являются популярным движением, охватившим многие регионы России и даже зарубежные страны. По аналогии с «математическими боями» развивается междуна-

родное движение «бои юных физиков». Что же привлекает учащихся, педагогов и родителей в такой форме активности?

Во-первых, это командная игра, где для победы важно распределение ролей, внутри-командное слаженное взаимодействие, командный дух. Во-вторых, это азартное соревнование, где команды интенсивно взаимодействуют друг с другом, где нужно выработать тактику действий, и возможны «военные хитрости». В математических боях зарабатывать очки можно не только за счет успешного решения задач, но и за счет успешного противостояния, оппонирования противнику, согласованной слаженной командной работы, эффективной стратегии выступлений в состязаниях, проектирования победы.

По аналогии с математическими боями, взяв их как базовую модель, мы предлагаем организовать *финансовые бои*, где предметом работы школьников будут задачи (кейсы) по финансовой грамотности. Поскольку в финансовую грамотность входят не только знания и умения, но и личные установки обучающихся, финансовые бои целесообразно дополнить другой формой работы – *коммуникативными боями*. Коммуникативные бои позволяют обсуждать проблемные вопросы, связанные с ролью денег в жизни, по которым не может быть одной правильной точки зрения, но могут быть сформулированы (самими обучающимися) более или менее осознанные, последовательные и убедительные личные позиции.

Как устроены финансовые и коммуникативные бои описано в *шестой и седьмой* главах. Здесь же уместно сказать что, что математические бои, бои юных математиков представляют собой продвинутый уровень образования. В этих состязаниях участвуют одаренные дети, желающие действительно развить собственное математическое мышление, а не просто сдать экзамен, пусть даже и «на пять». Они специально готовятся к решению неординарных математических (физических и т. д.) задач в соревновании с такими же одаренными и мотивированными детьми.

Мы же предлагаем использовать форму боев для детей даже не знакомых предварительно с финансовой грамотностью, именно для того, чтобы они начали осваивать проблематику финансовой грамотности и самоопределяться в ней. Минимум знаний (сведений) вводится в рамках самого Чемпионата по финансовой грамотности, а также содержится в Справочнике школьника по финансовой грамотности «Азбука финансовой грамотности», к которому участники будут вынуждены обращаться. В *восьмой главе* дается описание методических аспектов работы с участниками общественного объединения «Клуб финансовой грамотности».

В девятой главе *третьей части настоящего пособия* «Методика проведения Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности» описываются общие черты и существенные различия между кейс методом (case study) и Кейс-игрой, идея, принципы проведения, этапы, структура, модели и регламент Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности».

Кейс-игра «Азбука финансовой грамотности» является комплексной интерактивной технологией обучения, использующей кейс метод (case study) для разработки личного (семейного) бюджета. Кроме того в Кейс-игре большое внимание уделяется: а) созданию проекта, включающего стратегию и способы исполнения личного (семейного) бюджета; б) реализацию проекта в имитационно-ролевой игре с целью повышения благосостояния игровых домохозяйств; в) проведению анализа процесса и результатов реализации проекта; г) выделению наиболее эффективных стратегий и оптимальных способов повышения благосостояния домохозяйств.

Кейс-игра не является систематической формой освоения знаний, но она позволяет эффективно вовлекать участников игры в работу с материалом по финансовой грамотности, осваивать и закреплять необходимые знания через проживание специально смоделированных ситуаций. Кроме того, Кейс-игра наиболее приспособлена для овладения умением грамотно и эффективно принимать финансовые решения в ситуациях с множеством выборов. Формат Кейс-игры обеспечивает гораздо более высокий уровень вовлеченности и мотивации участников, чем классические формы обучения, что способствует быстрому и качественному усвоению материала. Кейс-игра «Азбука финансовой грамотности» проводится в трех моделях «Профи», «Базис» и «Лайт».

Десятая глава пособия посвящена описанию этапов, структуры, моделей и регламента проведения Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности».

В *одиннадцатой главе* пособия педагогам предлагаются методические рекомендации по организации Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности», дающие представление о том:

- а) зачем нужна программа Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности и как ее грамотно составлять;
- б) зачем нужны планы-конспекты проведения отдельных подмодулей Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности» и как их грамотно составлять;
- в) зачем нужны сценарии проведения модулей Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности» и как их грамотно составлять.

В *двенадцатой главе* педагогам предложены конкретные методические разработки проведения таких отдельных интерактивных форм, являющихся элементами Кейс-игры, как: установочный доклад, проектная сессия, финансовая имитационно-ролевая игра, экс-

пертно-консультативная сессия, аналитическая сессия, круглый стол, групповой рефлексии. Методические разработки интерактивных форм сделаны на примере первого модуля «Личные (семейные) финансы. Финансовое планирование и бюджет» Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности».

В *тринадцатой главе* представлены основные правила проведения первого и второго циклов финансовой имитационно-ролевой игры «Домохозяйство» (для модели «Профи»).

Четырнадцатая глава посвящена вопросам подготовки помещений, локаций и материалов к Кейс-игре «Азбука финансовой грамотности».

В *пятнадцатой главе* пособия педагогам предложены два варианта аттестации знаний и умений по финансовой грамотности. Вводный контроль проводится перед началом Чемпионата и Кейс-игры (модель «Профи» и модель «Базис») с целью определения имеющегося уровня знаний и умений по финансовой грамотности у участников. Вводная аттестация проводится в форме тестирования, тест, условия его проведения и система оценивания приведены в пятнадцатой главе. Итоговая аттестация школьников в рамках Чемпионата по финансовой грамотности и Кейс-игры (модель «Базис») проводится в форме повторного тестирования. Используется тест вводного контроля. Итоговая аттестация в рамках модели «Профи» Кейс-игры проводится в форме боев по финансовой грамотности с частично измененными правилами, направленными на усиление роли оценочной деятельности в финансовых боях.

Образовательная программа «Азбука финансовой грамотности» и методическое пособие удерживают идеологию развивающего обучения и идеологию интерактивного обучения, которые считают, что человек может действовать до того, как он получил систематическое знание. Это действие является личным пробным, поисковым действием. Конечно, мы не можем надеяться, что отдельный человек, тем более подросток, сможет за счет своих пробных действий самостоятельно «переоткрыть» всю культуру финансовой грамотности. Однако на фоне попыток личного пробного действия и осмысления его результатов, знания и умения усваиваются гораздо быстрее и прочнее. В обучении личное пробное действие возможно в игровых условиях, которые обеспечивают одновременно и высокую напряженность (соревновательный азарт и риск) и безопасность.

Для успешной реализации образовательной программы «Азбука финансовой грамотности» разработан Справочник школьника «Азбука финансовой грамотности» для организаций дополнительного образования, пришкольных и загородных оздоровительных лагерей. Он составлен по материалам уже действующих программ и пособий, разработанных для систематических занятий по финансовой грамотности.

И наконец, педагоги реализующие программу «Азбука финансовой грамотности», должны знать, что:

а) программа имеет пропедевтический и мотивационный характер, она не является программой систематического обучения;

б) ведущим началом программы являются интерактивные формы обучения, которые обеспечивают участникам возможность действовать еще до того, как они получили систематические знания по финансовой грамотности;

в) программа позволяет работать с разновозрастными группами подростков, в том числе с теми, кто не имеет предварительной финансовой подготовки.

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

КОНЦЕПЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ У ШКОЛЬНИКОВ 12-17 ЛЕТ СРЕДСТВАМИ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ИНТЕРАКТИВНЫХ ФОРМ ОБУЧЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ДЕТЕЙ, В ПРИШКОЛЬНЫХ И ЗАГОРОДНЫХ ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ ЛАГЕРЯХ

Глава 1. Проект «Содействие повышению финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации»

1.1. Финансовая грамотность и финансовое образование

В современных условиях расширения использования финансовых услуг, усложнения и появления новых и трудных для понимания финансовых инструментов, вопросы финансовой грамотности населения стали чрезвычайно актуальными для большинства стран мира. Обеспечение личной финансовой безопасности людей становится важным фактором экономического благополучия. Во многих странах мира осознание необходимости повышения финансовой грамотности населения привело к формированию национальных стратегий или программ финансового образования. Примерно 60 стран уже разработали и реализуют национальные стратегии повышения финансовой грамотности населения. Финансовая грамотность в XXI веке представляет собой важнейшую компетенцию, она так же жизненно важна для каждого современного человека, как умение писать, читать и считать.

Финансовая грамотность помогает эффективно планировать и использовать свой бюджет, принимать решения в области личных финансов, исходя из своих долгосрочных интересов, избегать излишней задолженности, ориентироваться в сложных услугах и продуктах, предлагаемых финансовыми институтами, распознавать угрозы и снижать риски мошенничества со стороны потенциально недобросовестных участников рынка. В целом суть финансовой грамотности можно определить как способность максимально осознанно и ответственно подходить к решению любых финансовых вопросов на протяжении всего жизненного цикла человека¹.

Финансовая грамотность – результат процесса финансового образования, который определяется как сочетание осведомленности, знаний, умений и поведенческих моделей, необходимых для принятия успешных финансовых решений и в конечном итоге для достижения финансового благополучия.

¹ Уксусова М.С. Повышение финансовой грамотности молодежи как условие модернизации экономики России // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 12 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2014/12/43071> (дата обращения: 19.11.2016).

1.2. Причины появления проекта

В настоящее время умением рационально распоряжаться деньгами всё ещё обладает лишь малая часть населения Российской Федерации, проблема низкой финансовой грамотности чрезвычайно актуальна для России.

Низкий уровень финансовой грамотности негативно влияет на личное благосостояние и финансовый потенциал домашних хозяйств, ухудшает ресурсную базу финансовых организаций, препятствует развитию финансового рынка, затормаживает инвестиционные процессы в экономике и приводит к ухудшению социально-экономического положения страны. Проведенные исследования и анализ мнений экспертного сообщества показывают, что российскому потребителю финансовых услуг присущи установки финансового поведения, связанные с возложением ответственности за личные финансовые решения и принимаемые финансовые риски на государство, а также пассивное отношение к контролю за личными финансами.

Примеры финансовой безграмотности в Российской Федерации:

- 77 % домохозяйств, имеющих детей не ведут учет своих доходов и расходов. Каждый месяц население России не знает, на что было потрачено 30 % заработанных ими денег;
- 47 % тратят все доходы на текущие нужды;
- около 60 % граждан не имеют сбережений;
- 49 % потребителей хранят денежные средства в наличной форме;
- почти половина россиян (44 %) не пользуется финансовыми услугами (в группах с низким доходом эта цифра приближается к 55 %);
- около 70 % граждан не понимают важность наличия «финансовой подушки безопасности».

На 1 апреля 2017 года в Российской Федерации:

- пять и более кредитов имели 306,9 тысяч человек;
- четыре кредита имели 742,6 тысяч человек;
- три кредита имели 1,8 млн. человек;
- два кредита имели 14,7 млн. человек;
- треть заёмщиков тратит более 50 % месячного дохода домохозяйств на выплаты по кредитам;
- объем просроченной задолженности по кредитам на 1 января 2017 года составил 1,3 трлн. рублей;

– в 2016 году по сравнению с 2015 годом объем просроченной задолженности вырос на 43 %, а объем кредитов с просрочкой более 90 дней – на 32 %.

В первом полугодии 2016 года произведено 197,5 тыс. арестов имущества должников, что на 30 тыс. больше, чем за аналогичный период прошлого года.

1.3. Основные положения проекта

Российская Федерация в 2006 году в рамках председательства в «Группе восьми» выступила инициатором включения в повестку дня международных встреч вопроса финансового образования и целенаправленной работы с населением для повышения финансовой грамотности.

В 2011 году Правительством Российской Федерации было принято решение о реализации совместно с Международным банком реконструкции и развития проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» (далее – проект). Проект реализуется Министерством финансов Российской Федерации при взаимодействии с Федеральной службой по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор), Центральным Банком Российской Федерации, Министерством образования и науки Российской Федерации, Министерством экономического развития Российской Федерации, другими ведомствами и организациями.

Целью проекта является повышение финансовой грамотности российских граждан, содействие формированию у населения разумного финансового поведения, обоснованных решений, ответственного отношения к личным финансам, повышение эффективности защиты их интересов как потребителей финансовых услуг.

Целевые аудитории проекта: взрослое население, школьники, студенты и молодежь.

Основные направления реализации проекта:

- разработка стратегии повышения финансовой грамотности, мониторинг и оценка уровня финансовой грамотности населения;
- создание кадрового потенциала в области повышения финансовой грамотности населения;
- совершенствование защиты прав потребителей финансовых услуг.
- разработка и реализация образовательных программ и информационных кампаний по повышению финансовой грамотности;

Важнейшая задача образования сегодня – воспитывать новое поколение людей, обладающих культурой финансового поведения, умеющих грамотно управлять личными (семейными) финансами.

1.4. Первые результаты реализации проекта

Системная работа в рамках проекта по повышению финансовой грамотности населения, начиная с 2011 года, позволила обеспечить прирост уровня финансовой грамотности и позитивные изменения финансового поведения населения.

В рамках проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» совместно Минфином России и Международным банком была проведена систематизация знаний в области финансовой компетентности для целей обучения всех возрастных категорий населения. Данная система включает в себя девять тематических областей:

1. Доходы и расходы.
2. Финансовое планирование и бюджет.
3. Личные сбережения.
4. Кредитование.
5. Страхование.
6. Инвестирование.
7. Риски и финансовая безопасность.
8. Защита прав потребителей.
9. Общие знания экономики и азы финансовой арифметики.

Для каждой из областей определены знания, умения и личные установки на базовом и продвинутом уровнях (сводная таблица, систематизирующая сферу финансовой грамотности для старшеклассников, приведена в *приложении 1* ко второй части пособия).

Считаем важным обратить внимание педагогов дополнительного образования на то, что:

- первые восемь тематических областей сосредоточены вокруг личных финансов (финансов семьи или, что то же самое – финансов домохозяйства);
- последняя, девятая тематическая область, выделена отдельно в целях систематизации материала. Мы считаем, что при создании и реализации программ обучения детей финансовой грамотности материал из девятой области нет смысла давать отдельно, его элементы должны входить в каждую из первых восьми областей. Темы восьми тематических областей могут быть сгруппированы в зависимости от назначения программы обучения, интересов обучаемых и их уровня.

По результатам международного сравнительного исследования финансовой грамотности, проведенного в 2016 году Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), средняя оценка финансовой грамотности по всем странам в мире – 13,2 балла из максимальных 21. Россия получила 12,2 балла (25-е место). Россия находится по вопросам финансовой грамотности в одном диапазоне с восточно-европейскими странами, такими как Венгрия, Белоруссия, Польша.

В последние годы в рамках Проекта Минфина России и Международного банка «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» российскими учеными, методистами и педагогами-практиками разработано достаточно большое количество качественных материалов для освоения финансовой грамотности учащимися разных возрастов. Многие из этих материалов представлены на сайтах: <http://хочумогузнаю.рф>, <http://вашифинансы.рф>.

Педагоги, родители и дети привыкли к тому, что учебному предмету в школе соответствует какая-то определенная наука во «взрослом» мире. Самое первое, что важно понимать педагогу о финансовой грамотности – это не отдельная наука и не часть науки, не отдельный учебный предмет. Финансовая грамотность скорее является областью социального опыта – нашего с вами опыта существования в мире денег: как построить сбалансированный семейный бюджет, как накопить средства, чтобы создать «подушку безопасности», как накопить на крупную покупку, следует ли брать кредит и как лучше это сделать, как можно защитить свои сбережения и т. д.

Взрослые люди хорошо понимают, что в решении подобных вопросов нет, и не может быть алгоритмов действий. Вместе с тем определенно есть элементарные знания о мире финансов и образцы рационального действия в нём, к которым каждый человек вправе относиться по-своему. Поэтому финансовая грамотность (компетентность) определяется как *сочетание знаний, умений и личных установок*, необходимых для принятия взвешенных решений в сфере управления личными (семейными) финансами.

В области финансовой грамотности используются определенные знания из экономики, права и математики. Также важны умения построить таблицу доходов и расходов семьи, внимательно и критически прочитать трудовой договор или кредитный договор с банком. Основное же в финансовой грамотности – приучение человека анализировать альтернативные линии поведения в финансовой ситуации и совершать рациональный выбор из этих альтернатив.

Граница грамотного и неграмотного финансового поведения проходит по одному только вопросу: я действую по отношению к своим деньгам осознанно, рационально, ответственно или спонтанно, импульсивно, нерационально и безответственно.

1.5. Особенности образовательной программы «Азбука финансовой грамотности»

1. Логика компоновки образовательной программы «Чемпионат по финансовой грамотности» для организаций дополнительного образования, пришкольных и загородных оздоровительных лагерей представлена в Кратком учебно-тематическом плане (таблица 1).

Таблица 1

Краткий учебно-тематический план образовательной программы «Чемпионат по финансовой грамотности»

№ п/п	Модули образовательной программы	Кол-во часов	Формы работы в каждом модуле
1	Личные (семейные) финансы. Финансовое планирование и бюджет	18	– Установочная лекция – Самостоятельная подготовка учащихся к Чемпионату в индивидуальной и групповой форме – Участие в финансовых и коммуникативных боях – Рефлексия (анализ и оценка результатов участия в Чемпионате) – Написание эссе – Проектная деятельность учащихся (для участников клуба)
2	Сбережения семьи. Услуги банковских организаций.	18	
3	Кредитование. Услуги кредитных организаций.	18	
4	Страхование. Услуги страховых организаций.	18	
5	Инвестирование. Услуги инвестиционных организаций (резервная тема)	--	
Итого		72	

В качестве «точки отсчета» в Чемпионате по финансовой грамотности берется семья (домохозяйство) и все, что связано с домохозяйством и с общим экономическим фоном его существования (доходы и расходы, отношения с работодателями, налоги, финансовые цели семьи, бюджет, риски инфляции).

Затем берутся цели и ситуации, требующие установления отношений с внешними агентами, например банками, обеспечивающими более рациональное сбережение сэкономленных семейных средств. Далее рассматривается ситуация «большой покупки» (бытовая техника, машина, квартира), предполагающая заимствование и возвращение заемных средств (кредит и все с ним связанное), ситуация, когда возникает необходимость или желание защитить нажитое имущество, а также здоровье и жизнь (страхование). И, разумеется, необходима тема для учащихся со «здоровыми амбициями» – инвестирование и частное предпринимательство.

Из приведенного списка модулей видно, что они в данном случае концентрируются вокруг типовых жизненных ситуаций, возникающих на разных этапах жизненного пути и связанных с личными (семейными) финансами. Такой подход не исключает освоения разделов финансовой грамотности, прямо не включенных в программу. Например, мы пола-

гаем разумным отдельные вопросы защиты прав работника и потребителя, защиты от мошенничества и т.д. включать во все модули программы в логике встречающихся жизненных ситуаций. Что же касается последовательности освоения, то исходной темой для школьников, на наш взгляд, должна быть тема «Семейный бюджет (личные финансы)».

2. Логика компоновки образовательной программы «Кейс-игра «Азбука финансовой грамотности» для организаций дополнительного образования детей, пришкольных и загородных оздоровительных лагерей представлена в Кратком учебно-тематическом плане (таблица 2).

Таблица 2

**Краткий учебно-тематический план образовательной программы
«Кейс-игра «Азбука финансовой грамотности» (модуль «Профи»)**

№ п/п	Модули образовательной программы	Кол-во часов	Формы работы в каждом модуле
1	Вводный контроль	2	<ul style="list-style-type: none"> – Установочный доклад – Проектная сессия – Финансовая имитационно-ролевая игра «Домохозяйство» – Экспертно-консультативная сессия – Аналитическая сессия – Круглый стол – Групповая рефлексия
2	Личные (семейные) финансы. Финансовое планирование и бюджет	8	
3	Сбережения семьи. Услуги банковских организаций.	8	
4	Кредитование. Услуги кредитных организаций.	8	
5	Сбережения домохозяйства и кредитование. Услуги банков	8	
6	Страхование. Услуги страховых организаций.	8	
7	Инвестирование. Услуги инвестиционных организаций	8	
8	Итоговая аттестация	2	
Итого		52	

Программа реализуется в течение шести дней как единая большая Кейс-игра, в которой дети занимают различные позиции: играют за домохозяйства, предприятия, финансовые организации (банки, страховой фонд, фондовую биржу), мэрию. Тема модуля реализуется за один игровой день.

В образовательной программе первые три и пятый модули совпадают с модулями программы для организаций дополнительного образования детей, пришкольных и загородных оздоровительных лагерей. Четвертый модуль «Сбережения домохозяйства и кредитование. Услуги банков» обобщенно включает в себя первые три модуля – все отношения домохозяйства с финансовыми организациями. Это необходимо, потому что после третьего игрового дня в Кейс-игре происходит смена позиций: та часть участников игры,

которая играла за домохозяйства в 1-3 дни, начинает играть за предприятия, финансовые организации и мэрию. А та группа, которая играла за предприятия, финансовые организации и мэрию начинает играть за домохозяйства. Они в течение одного дня должны решить кейсы, которые первая группа участников игры решала первые три дня. Отсюда такое обобщенное название четвертого тематического модуля.

Кейс-игра «Азбука финансовой грамотности» позволяет за достаточно короткое время в режиме погружения освоить более широкий круг содержания на более глубоком уровне, используя возможность делать достаточно много пробующих действий, ошибаться, анализировать причины ошибок и делать новые пробы.

3. Как в программе «Чемпионат по финансовой грамотности», так и в программе «Кейс-игра «Азбука финансовой грамотности» стержневым моментом освоения грамотного финансового поведения, пронизывающим все тематические области, является необходимость принятия взвешенных решений в проблемной ситуации, в которой есть множество выборов. Это означает, что во всех темах должны рассматриваться не «знания вообще», например, знания об устройстве семейного бюджета как доходах и расходах, а определенные проблемные ситуации, поведение в которых может быть разным. Анализ различных возможностей действия (альтернатив) и осознанный выбор одной из них (принятие решения) – «суть культуры грамотного финансового поведения»². Общий способ обоснованного выбора можно представить в виде следующих этапов:

Первый этап. Осознание проблемы как противоречия между желаемым и действительным.

Второй этап. Определение критериев выбора наиболее приемлемого пути решения проблемы (критерии выбора определяются лично человеком и семьей, для разных людей они могут быть разными).

Третий этап. Поиск альтернатив решения проблемы и их изучение.

Четвертый этап. Оценка альтернатив решения проблемы по критериям, определенным ранее в пункте 2.

Пятый этап. Принятие решения (осуществление выбора).

Предметные знания при таком взгляде на финансовую грамотность – материал, средства или предпосылки обоснованного выбора. Кроме того важно учесть, что в реаль-

² Лавренова Е. Б. Концептуальные подходы к формированию культуры грамотного финансового поведения у обучающихся общеобразовательных организаций. «Модель обоснованного выбора является методологическим ядром, которое определяет суть культуры грамотного финансового поведения. Модель в себя включает как базовую ценностную установку – обдуманность, обоснованность, понимание последствий, необходимость сравнения и анализа альтернатив принятия решения во взаимодействии с финансовыми организациями, так и пошаговый алгоритм принятия обоснованных решений в сфере личных и семейных финансов»

ных условиях выбор делается человеком в ходе взаимодействия с другими субъектами и коллективного обсуждения (в семье, в компании сверстников и др.).

4. Как программа «Чемпионат по финансовой грамотности», так и программа «Кейс-игра «Азбука финансовой грамотности» имеют модульное устройство. Это означает, что внутри каждого модуля предусмотрены три компонента:

- а) введение минимума необходимых знаний и умений;
- б) введение проблемных ситуаций и учебно-игровых действий учащихся в них;
- в) рефлексивное обсуждение результатов.

Самым главным компонентом является введение проблемных ситуаций и учебно-игровых действий учащихся в них. Он, одновременно определяет уровень сложности программы. Уровень сложности легко варьировать за счет предлагаемых ситуаций. Знания и умения при реализации программы должны вводиться соответственно проблемным ситуациям, а не наоборот, и не сами по себе.

Модули при необходимости могут меняться местами; может быть даже добавлен новый модуль, не описанный именно в данном варианте программы. Модули могут наполняться материалом различного уровня сложности, аналогично тому, как пустые вагоны железнодорожного состава могут быть наполнены разными грузами.

Поскольку учебно-игровые действия всегда чрезвычайно вариативны, а их результаты неоднозначны и часто как бы незримы, важнейшую роль в организации усвоения играет рефлексия. При традиционной организации обучения (сначала теория, демонстрация правильного действия, затем немного упражнений, а в заключении – выводы) рефлексия не нужна, так как в учебном занятии нет ничего неоднозначного, скрытого, требующего выявления, обдумывания, самостоятельного обобщения со стороны учащихся. При реализации данной программы педагог на каждом занятии будет сталкиваться с разнообразными версиями и решениями учащихся. Задача рефлексии – вовлечь учащихся в анализ проделанной работы. Рефлексия в данном случае не оценка, а разбор предпринятых учащимися действий, возможно – «достройка» до хорошего уровня действий, лишь наметившихся в игровой ситуации, но не доведенных до конца.

5. Образовательные результаты сформулированы в тексте образовательной программы «Азбука финансовой грамотности» в соответствии с требованиями ФГОС: личностные, метапредметные и предметные образовательные результаты. С практической точки зрения, надо иметь в виду, что оценка достижения образовательных результатов выполняет две функции. С одной стороны, она важна для самого учащегося как инструмент его самоорганизации, с другой стороны, она может обеспечивать объективное сопо-

ставление результатов отдельного учащегося на фоне всех остальных, выполняющих аналогичную работу.

Особенность данной программы состоит в том, что в ходе интерактивных состязательных или имитационно-игровых форм оценивание происходит естественным образом и для учащихся и для педагогов. Оценку результатов своих действий обучающиеся, в первую очередь, получают непосредственно в ходе работы, т.е. с формальной точки зрения обучение осуществляется, как правило, безотметочно.

б. Итоговая оценка образовательных результатов в программе «Чемпионата по финансовой грамотности» для организаций дополнительного образования детей, пришкольных и загородных оздоровительных лагерей складывается из оценок по каждой из форм работы:

- 1) Количество самостоятельно решенных задач и кейсов. Качество решения (учет альтернативных вариантов).
- 2) Победа или поражение в финансовом бое (баллы по решению жюри).
- 3) Эффективность оппонирования (жюри).
- 4) Победа или поражение в коммуникативном бое (баллы по решению жюри).
- 5) Оценка за эссе (индивидуальная рефлексивная работа учащегося по итогам этапа Чемпионата), которую выставляет учитель-куратор команды.
- б) Дополнительная оценка за активность в командной работе, которую выставляет учитель-куратор команды.

Оценочный лист и правила начисления баллов приведены в *приложении 8* ко второй части настоящего пособия. Оценкой проектной деятельности членов Клуба по финансовой грамотности является оценка за защиту проекта проведения Чемпионата по финансовой грамотности, оценка выступлений на конференциях проектных и исследовательских работ учащихся.

В программе Кейс-игры для организаций дополнительного образования детей, пришкольных и загородных оздоровительных лагерей проводится вводный контроль и итоговая аттестация. Вводный контроль проводится с помощью тестирования по всем модулям программы в целом (для модулей «Профи» и «Базис»), а итоговая аттестация для модуля «Профи» в форме финансовых боев по финансовой грамотности (подробнее смотрите главу 9 настоящего пособия), а для модуля «Базис» в форме повторного тестирования.

Глава 2. Системно-деятельностный подход к организации процесса обучения финансовой грамотности

2.1. Подходы к организации процесса обучения

По мнению А.Г. Асмолова в истории образования выделены три конкурирующих подхода к обучению, за каждым из которых стоит своя методология. Наиболее разработан так называемый традиционный подход, который А.Г. Асмолов называет «ЗУНовским». Этот подход сводит образование подрастающего поколения к усвоению знаний, умений и навыков. Всё предшествующее образование основано на ЗУНовском, или, как психологи говорят, дрессурном, бихевиористском подходе.

Второй подход называется компетентностным, при котором весь смысл образования состоит в том, чтобы развить у обучаемых способности к самостоятельному решению проблем в разных видах и сферах деятельности. Содержанием образования является дидактически адаптированный социальный опыт решения мировоззренческих, познавательных, политических, нравственных и других проблем. Смысл организации процесса обучения состоит в создании необходимых условий для формирования у учеников опыта, необходимого для самостоятельного решения коммуникативных, познавательных, нравственных, организационных и прочих проблем, которые и составляют содержание образования.

Традиционный подход в образовании стремится к тому, чтобы ученик получил как можно больше знаний. Однако уровень образованности, а тем более в современных условиях, нельзя определить через объем знаний. Компетентностный подход в образовании требует от учеников умения решать проблемы разной сложности, основываясь на имеющихся знаниях. Этот подход ценит не сами знания, а способность использовать их. Традиционный подход стремится к результату, который показывает, что нового узнает учащийся в школе. А компетентностный подход дает понять, чему научился учащийся за период обучения в школе. Оба подхода стремятся развить у ученика определенные качества личности, сформировать систему ценностей. Различия связаны с разными представлениями о способах достижения желаемого. При традиционном подходе считается, что всего этого можно достичь путем приобретения новых знаний. Компетентностный подход в обучении рассматривает получение опыта при самостоятельном решении проблем. Таким образом, решение проблем в первом случае выступает как способ закрепления знаний, а во втором – это смысл всей образовательной деятельности.

Третий подход – это развитый в истории отечественной психолого-педагогической науки системно-деятельностный подход в образовании. Понятие системно-деятельностного подхода было введено российскими учеными в конце XX столетия для снятия оппо-

зиции внутри отечественной философской и психологической науки. Это противоречие возникло между системным подходом, который разрабатывался в исследованиях классиков нашей отечественной науки (Б.Г. Ананьев, Б.Ф. Ломов и др.), и деятельностным подходом (Л.С. Выготский, А.Н. Леонтьев, Д.Б. Эльконин, В.В. Давыдов, В.В. Репкин и др.). Системно-деятельностный подход является попыткой объединения этих подходов, наибольший вклад в это объединение внес Г.П. Щедровицкий.

Системно-деятельностный подход не отрицает ЗУНовского подхода, т.к. на операционально-технологическом уровне без знаний, умений и навыков ничего не получится. Вместе с тем, действует еще одна формула: *компетенция – деятельность – компетентность*. Компетенция как объективная характеристика реальности должна пройти через деятельность, чтобы стать компетентностью, как характеристикой личности. Эта формула помогает понять, что такое компетентность – это знание в действии. И компетентностный подход не противостоит деятельностному, а снимается им.

2.2. Фундаментальные идеи системно-деятельностного подхода

Можно выделить следующие фундаментальные идеи системно-деятельностного подхода в образовании: идея деятельности, идея системности и идея развития.

Идея деятельности

В.В. Давыдов писал: «Суть деятельности – в созидании человеческого мира человеком, в творении собственных общественных отношений и самого себя... Деятельность нужно понимать как форму исторического культурного творчества»³. Говоря о конкретных видах деятельности, он вслед за А.Н. Леонтьевым писал, что деятельности «различаются между собой, прежде всего своим *предметным содержанием*. Иными словами, каждый вид деятельности имеет вполне определенное содержание своих потребностей, мотивов, задач и действий»⁴.

Если человек совершает какие-то действия, соответствующие некоторой деятельности, но *мотива именно этой деятельности у него нет*, то нет и деятельности, утверждает В.С. Лазарев. Такой человек осуществляет не деятельность, а действие, что является основным *способом самореализации* социального индивида, а не субъекта деятельности. В.С. Лазарев приводит два примера для иллюстрации высказанного тезиса. Первый пример: успешный (любой) школьник выполняет учебные действия, и это позволяет ему хорошо учиться. Но учится он не потому, что он *хочет* учиться, а потому, что его заставляют, либо он хорошо учится из уважения к родителям, либо для поступления в престижный вуз – не важно; он не является субъектом деятельности. Второй пример: молодой

³ Давыдов В.В. Теория развивающего обучения. М., 1996, 14-15

⁴ Давыдов В.В. Теория развивающего обучения. М., 1996, с. 21

(любой) человек хорошо работает, достаточно зарабатывает, успешен и признан, но работает он не потому, что у него сформирован *мотив* на эту деятельность, а потому, что ему нужны средства для удовлетворения своих достаточно высоких потребностей. Если бы у него вдруг оказалось достаточно денег, чтобы удовлетворять свои потребности, не работая, он бы бросил работу. Человек реализует деятельность только тогда, когда *мотив его действий* совпадает с мотивом общественной деятельности и если он выполняет свои действия по культурным нормам данной деятельности. По мнению В.С. Лазарева, «два признака позволяют судить о том, реализуется ли деятельность или только поведение: а) соответствие мотива действий объективному значению деятельности и б) культуросообразность способа действий»⁵.

Для того чтобы пояснить сложившиеся представления о системно-деятельностном подходе, необходимо кратко изложить сформировавшиеся междисциплинарные представления об акте, или, как говорил В.В. Давыдов, «клеточке» деятельности, наиболее существенной особенностью которой является ее созидающий и целеполагающий характер. Строение акта деятельности очень сложно и системно, каждый элемент связан с другим, существует в их окружении и ими определяется. Нельзя понять строение и «законы жизни» таких единиц, не разлагая их на элементы и компоненты (рис. 1).

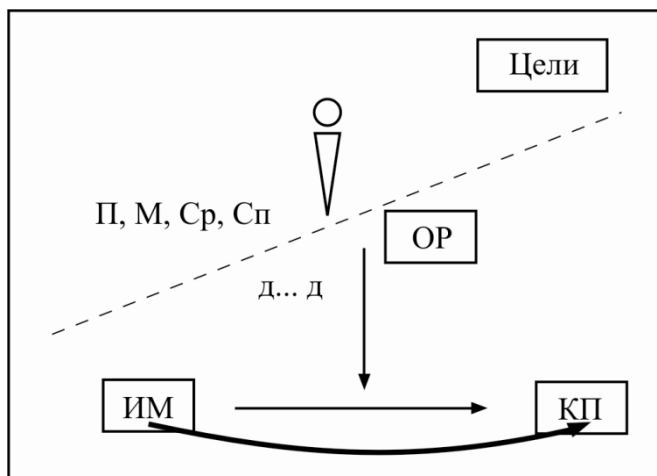


Рис. 1. Модель акта деятельности

Прежде всего, необходимо в структуре деятельности выделить ее «субъектную» и «объектную» составляющие⁶ (на рисунке отделены друг от друга пунктирной линией). Компонентами субъектной части деятельности являются сам субъект, его потребности,

⁵ Лазарев В.С. Проблемы модели психического развития в теории деятельности // Первые чтения памяти В.В. Давыдова. М., 1999, с. 51

⁶ Щедровицкий Г.П. Исходные представления и категориальные средства теории деятельности // Щедровицкий Г.П. Избранные труды. М., 1995, с. 267

мотивы, средства, способности, цели (на рисунке обозначены фигуркой – позиции, П, М, Ср, Сп, Цели). Компонентами объектной составляющей деятельности являются исходный материал преобразований; орудия и действия, с помощью которых изменяют исходный материал; конечный продукт деятельности (на рисунке обозначены сокращениями ИМ, Ор, Д...Д и стрелкой, нарисованной острием вниз, сокращением КП), а также процессы преобразования и превращения (на рисунке обозначены верхней прямой и нижней изогнутой стрелками, идущими от исходного материала к конечному продукту).

Связь субъектной и объектной составляющих деятельности осуществляется посредством задачи, которая принадлежит обоим составляющим (цель принадлежит субъектной, а условия реализации – объектной). Способ деятельности интегрирует обе составляющие деятельности в целостность, который «удерживает» в целостности совершенно уникальным образом потребности, мотивы, средства, способности, цели, материал, конечный продукт, орудия и действия. Освоить способ деятельности – это значит освоить все элементы деятельности в их специфической конфигурации.

«Субъектная» составляющая деятельности включает в себя такие компоненты, как субъект деятельности, потребности, мотивы, средства, способности, цели деятельности.носителем любой деятельности всегда является субъект, который является субъектом созидания, творчества и инноваций. «Субъект обладает такими качествами, - писал В.В. Давыдов, – как сознательность, самостоятельность, ответственность, инициативность»⁷.

Потребности выступают как выражение нужды субъекта в чем-либо, это то, что объективно связывает человека с внешним миром (природным и социальным) как определяющее условие обеспечения его жизнедеятельности и существования. Исследователи выделяют биологические потребности, передающиеся по наследству, и социальные потребности, приобретаемые человеком в процессе жизни. Потребность вызывает поисковую активность субъекта, в которой происходит «нащупывание» потребностью своего предмета, происходит его превращение в конкретный мотив деятельности⁸.

Мотив – это то, что двигает живыми существами, ради чего они тратят свою жизненную энергию⁹. В качестве мотива выступают материальные и идеальные предметы, которые, будучи включены в систему отношений субъекта, приобретают свойство побуждать и направлять его деятельность. Мотивы определяют не только сам факт осуществления деятельности, но и ее эффективность, а также качественные особенности ее строения.

⁷ Давыдов В.В. Теория развивающего обучения. М., 1996, с. 237

⁸ Карташев В.А. Система систем. Очерки общей теории и методологии. М., 1995, с. 50-53

⁹ Давыдов В.В. Проблемы развивающего обучения: Опыт теоретического и экспериментального психологического исследования. М., 1986, с. 22

Чем полнее и точнее человек осознает свои мотивы, тем больше его власть над своими поступками.

Средства в деятельности выступают как набор известных субъекту знаний и методов деятельности, применение которых к означенному объекту деятельности дает возможность удовлетворить конкретные потребности в данных условиях.

Способности человека выступают как умение использовать выбранные средства, соотнесенные между собой определенным образом и поставленные в совершенно точные и конкретные отношения для получения необходимого результата¹⁰.

Цель – это модель всех признаков и свойств будущего полезного результата, это некоторый исходный образ, к которому стремится субъект, чтобы достичь другого феномена – результата. Цель – это вариант удовлетворения исходной потребности, выбранный из некоторого множества альтернатив, сформированных на основе имеющихся у субъекта знаний. Она всегда конкретна, так как не может быть реализации потребности и мотива вообще. Цель всегда несет в себе элементы неопределенности, что необходимо приводит к некоторому «рассогласованию» фактически полученного результата и той модели, которая была сформирована, при этом она выступает средством оценки результатов деятельности. Более широкое понятие, чем цель, но тесно с ним связанное – задача деятельности.

Задача деятельности – это модель будущего результата (цель) + средства достижения результата + методы использования средств + условия, в которых будет протекать деятельность, + критерии оценки будущего результата. Под понятием «задача» обычно понимают то, к чему идут, с помощью чего, где и при каких условиях. Задача неизменна до тех пор, пока не удовлетворена потребность или не возникает необходимость перехода на другой альтернативный вариант (смена задачи). Завершение формулирования задачи («замысливания») приводит субъекта деятельности к реализации ее, т.е. в «исполнительную» стадию деятельности. Именно с этого момента он получает возможность перейти к фактическому использованию выбранных средств и методов, т.е. перейти от процесса «внутренней» подготовки к действительной «внешней» деятельности, к собственно практике удовлетворения исходной потребности.

«Объектная» составляющая деятельности включает в себя такие компоненты, как исходный материал и конечный продукт деятельности, орудия деятельности, процедуры деятельности, включающие в себя систему действий и операций с материалом. Под *материалом деятельности* принято понимать любое множество объектов (два из них имеют специальные имена – это исходный материал деятельности и ее конечный про-

¹⁰ Щедровицкий Г.П. Система педагогических исследований (методологический анализ) // Педагогика и логика. М., 1992, с. 138-148

дукт), преобразуемых в процессе осуществления деятельности с целью получения заданного результата.

Орудия деятельности – это любые материальные образования, которые использует субъект для изменения материала. При этом сами орудия не изменяются в процессе деятельности.

Процедуры деятельности представляют собой систему действий и операций над материалом. Подчеркнем еще раз: только определенный набор компонентов деятельности: потребностей, мотивов, средств, способностей, цели, материала, конечного продукта, действий и орудий – задает и *определенный способ деятельности*. Всякие два отличных друг от друга набора будут задавать различные способы деятельности¹¹.

Деятельность – это способ существования и развития общества и человека, всесторонний процесс преобразования им окружающей природы и социальной реальности (включая его самого) в соответствии с его потребностями, целями и задачами¹².

Освоение деятельности человеком означает овладение им культурной нормой деятельности, основными ее структурными компонентами: потребностями и мотивами, целями и условиями их достижения, действиями и операциями. Присвоение человеком «норм деятельности» обеспечивает обратное превращение предметных и знаковых форм в «живую деятельность», человек как бы «выращивает» свою деятельность в соответствии с этими формами.

Профессор Н.И. Непомнящая, выделила три основных типа ценностей¹³ субъекта деятельности: ценность деятельности, ценность отношений, ценность познания. Сочетание этих трех типов ценностей позволяет субъекту деятельности максимально реализовать себя. Субъект деятельности с универсальной системой ценностей достигает высших результатов во всех основных сферах человеческой деятельности, для него характерно стремление к преодолению ограниченно привычных представлений о мире и о себе. Для таких людей особую значимость имеет все новое, они проявляют тенденцию к варьированию, к выходу за пределы имеющихся знаний, способов деятельности и отношений, к поиску нового¹⁴.

¹¹ Генисаретский О.И. Понятие о деятельности // Теоретические и методологические исследования в дизайне. Избранные материалы. Ч. I. М., 1990, с. 110-113

¹² Буева Л.П. Человек: деятельность и общение. М., 1978, с. 63

¹³ Ценностные ориентации – это элементы внутренней структуры человека, сформированные и закрепленные жизненным опытом человека. Они отграничивают значимое, существенное для данного человека от незначимого, несущественного через принятие/непринятие им определенных ценностей. Эти ценности выступают в качестве рамки (горизонта) предельных смыслов и основополагающих целей его жизни и определяют приемлемые средства их реализации.

¹⁴ Непомнящая Н.И. Универсальность ценностной сферы // ж. Гуманизация образования, № 1, 1998, с. 39-47

Идея системности. Системный подход представляет собой современный метод исследования и программирования, большой вклад в развитие которого внесли П.К. Анохин, Л. Берталанфи, И.В. Блауберг, В.В. Дружинин, Д.С. Канторов, В. А. Лефевр, В. И. Садовский, Э. Г. Юдин, Г.П. Щедровицкий и др.

Системность требует исследовать явления в их зависимости от внутренне связанного целого, которое они образуют, приобретая благодаря этому присущие целому новые свойства. Рассмотрение объекта как системы означает рассмотрение его только в определенном отношении, в том отношении, в котором объект выступает как система. Системные знания – это результат познания объекта не в целом, а определенного «среза» с него, произведенного в соответствии с системными характеристиками объекта. Системообразующий принцип всегда что-то «обрубает», «огрубляет», «высекает» из бесконечного разнообразия конечное, но упорядоченное множество элементов и отношений между ними (В.Н. Сагатовский).

Идея деятельности и идея системности тесно связаны и тяготеют друг к другу. В соединении с системным деятельностью подход обретает большую эффективность, методологически усиливается в том случае, если системность выполняет функцию объяснительного принципа по отношению к деятельности как предмету изучения (Э.Г. Юдин).

Системно-деятельностный подход обеспечивает достижение планируемых результатов освоения образовательной программы и создает основу для самостоятельного успешного усвоения обучающимися новых знаний, умений, компетенций, видов и способов деятельности.

Идея развития. Развитие, как показали исследования К. Бэра, А. Богданова, Х. Вернера, Л.С. Выготского, Ф. Гегеля, В.В. Давыдова, Л.В. Занкова, Я.А. Коменского, К. Коффки, И.М. Сеченова, В.И. Слободчикова, Г. Спенсера, Н.И. Чуприковой, П.А. Шеварева, Г.П. Щедровицкого и многих других, идет от состояний меньшей дифференцированности систем к состояниям все большей дифференцированности и иерархической их упорядоченности.

Развитие характеризуется тремя взаимосвязанными чертами и аспектами: 1) ростом дифференцированности, выделением различного в первоначально однородном; 2) ростом связанности частей; 3) ростом определенности целого и каждой из его частей. Развитие, в отличие от изменения, фиксирует два признака: а) структурное усложнение последующего состояния сравнительно с предыдущим; и б) обусловленность первого вторым.

Универсальный принцип развития состоит в том, что сложная большая развитая система, по мнению Н.И. Чуприковой, – никогда не складывается, как из кирпичиков, из отдельных элементов; она дробится на элементы в процессе своего развития, расчленяется

на более мелкие части с все более и более специфическим строением и специализированными функциями. Развитие идет не от частей к целому, а от целого к частям, от общего к частному. Развитие идет за счет расчленения, обогащения и конкретизации исходного целого параллельно с группированием образующихся элементов в разнообразных направлениях.

Системно-деятельностный подход нацелен на развитие личности, на формирование гражданской идентичности, на становление ценностных ориентиров.

Глава 3. Сущность интерактивного обучения

3.1. Интерактивное обучение

Вначале мы представим общее представление об интерактивных формах обучения. А затем обратимся к особенностям их применения в педагогической практике и опишем основные профессиональные качества педагога-игротехника.

Интерактивное обучение (от англ. *interaction* - взаимодействие) – это обучение, основанное на взаимодействии педагога и обучающихся, при котором обучающиеся осуществляют собственную активную деятельность, в отличие от репродуктивного обучения, где обучающиеся лишь пассивно воспринимают информацию от педагога. В интерактивно организованном обучении обучающиеся выступают субъектами собственной деятельности (учебной, исследовательской, проектной, управленческой и др.), вступают в коммуникацию и взаимодействие с педагогом и друг с другом. Результатом интерактивного обучения, как правило, становится не только освоение предметных знаний и умений, но и формирование метапредметных компетенций (универсальных учебных действий по решению задач разного рода), а также личностных установок и качеств.

В отечественной образовательной традиции разработаны и успешно применяются такие формы интерактивного обучения, как: постановка и решение учебных задач, организация проблемных ситуаций, имитационно-ролевые, деловые и инновационные игры, организационно-обучающие и организационно-деятельностные игры, социально-психологические тренинги разного типа.

В зарубежной образовательной традиции используются фактически сходные формы, ряд из которых в современной практике стал наиболее популярным и часто используется под собственным именем. Примером таких форм являются *case-study* («кейс-стади», кейс метод) и *brainstorming* («мозговой штурм»). Анализ конкретных ситуаций (*case-study* от английского *case* – случай, ситуация) – метод обучения анализу проблемной ситуации и принятия решения на примере характерного конкретного случая. Цель метода – научить анализировать информацию, выявлять ключевые проблемы, генерировать альтернативные пути их решения, выбирать оптимальное решение и создавать программы действий. Мозговой штурм – метод группового взаимодействия, направленный на генерирование большого количества идей для решения какой-либо задачи/проблемы.

Все указанные методы успешно применялись для решения не только задач обучения, но и производственных, управленческих и бизнес-задач как в отечественной, так и в зарубежной практике, начиная с 70-х годов прошлого века.

3.2. Существенные признаки интерактивных форм обучения

Сущность интерактивных форм обучения выражена в следующих принципах.

– *Активность* – приобретение обучающимся знаний в ходе осуществления собственных действий в процессе решения задач (в том числе, пробно-поисковых действий), в отличие от пассивного получения знаний путем механического запоминания.

– *Инициативность* – самостоятельное преодоление ситуаций неопределенности или выбора в ходе осуществления действий, когда сам обучающийся выбирает стратегию решения задачи, траекторию прохождения ситуации, осуществляет поиск и оценку необходимой информации (например, в сети Интернет), выбирает средства (инструменты) решения задачи, партнеров по коммуникации, необходимость консультаций с педагогом и др.

– *Субъектность* – личное и рефлексивное отношение к собственному действию, к решаемой задаче, к обоснованности найденного решения, к эффективности взаимодействия с партнерами в ходе решения задачи, контроль и оценка собственных действий, осознанное присвоение социальных ролей и правил.

В дополнение к указанным принципам целесообразно сформулировать еще один: принцип *«движения от незнания к знанию»* или *«знание не дается в готовой форме»*.

Интерактивные методы обучения предполагают специальную организацию учебной ситуации именно как проблемной ситуации, для решения которой у обучающихся нет готовых знаний и способов действия. Работа начинается как раз с организации осознания этого факта обучающимися. Далее в ходе самостоятельных пробно-поисковых действий (часто при помощи педагога), обучающиеся могут выйти на решение задачи (проблемной ситуации) и затем, в рефлексии, обобщить найденный способ решения как пригодный для решения целого класса подобных задач.

Интерактивный метод, как правило, требует придания образовательной форме игрового характера, что обеспечивает безопасность пробного действия обучающихся, иницирует их активность, пробуждает творческое отношение к делу. Не менее важно, что игра меняет тип авторитарных отношений «учитель-ученик» на партнерские отношения между участниками одного общего действия. Игра не располагает к жесткой оценке.

Интерактивные методы противостоят «пассивным», репродуктивным лишь в логическом смысле или в методическом описании. В условиях систематической практики для решения всего объема образовательных задач необходимо разумное сочетание традиционных и интерактивных методов. Известные в истории образования попытки полностью заменить традиционную форму обучения интерактивными методами не закончились успехом и были отторгнуты практикой. Адекватной зоной применения интерактивных ме-

тодов являются проблемные ситуации, ситуации неопределенностей, противоречий, недостатка информации, наличия нескольких возможностей и т.д.

С точки зрения практического применения целесообразно выделить два вида реализации интерактивных форм: краткое по времени («компактное») и длительное («развернутое»). Многие интерактивные формы могут быть реализованы в течение одного учебного занятия (от одного до трех-четырёх часов). Некоторые интерактивные формы могут быть реализованы лишь в течение более длительного времени (один день – одна неделя или более). Некоторые из форм реализуются и первым и вторым образом. Например, анализ и решение кейса может длиться и один час и целую неделю в зависимости от сложности ситуации, целей обучения и особенностей контингента.

Различие этих применений состоит в следующем. Несмотря на привлекательность короткого занятия (экономия ресурсов) в его ходе не могут быть в нужной мере развернуты все необходимые этапы решения проблемной ситуации, не может быть (часто) произведена ротация участников по ролям, не могут быть вовлечены все участники, не может быть качественно проведена рефлексия и т.д. Чем сложнее выбранная для решения проблемная ситуация, чем более сложной или значимой является целевая (осваиваемая) компетенция или сочетание компетенций, чем большее количество участников надо гарантированно вовлечь в работу, тем более развернутым должен быть процесс работы. Развернутая интерактивная форма обучения является примером интенсификации обучения («погружения» в проблему).

Интенсификация обучения за счет погружения позволяет участникам полностью сосредоточиться на решаемой проблеме, пройти весь путь её решения в развернутой форме, получить опыт применения различных знаний на практике, произвести не одно, а целый ряд обобщений и таким образом приобрести целый ряд важнейших компетенций. При традиционно организованном обучении или «компактном» применении интерактивных форм такие результаты не достигаются.

Одним из видов развернутого применения интерактивных форм является *игровая образовательная сессия* (интенсивное игровое образовательное погружение, занимающее от трех до десяти дней). В начале сессии перед коллективом обучающихся ставится практический проблемный вопрос (или задача или набор задач), не имеющая готовых средств решения (для обучаемых). Весь игровой коллектив распределяется на малые рабочие группы, управляемые игротехниками. Коллективный процесс решения задачи строится как ритмическая смена групповой работы, общих обсуждений и рефлексивных тактов. В процессе этой работы игровой коллектив порождает средства решения задачи, применяет их и получает требуемый продукт (способ решения, знания). Механизмом присвоения об-

разовательных результатов является рефлексия. Игровая образовательная сессия может иметь проектно-ориентированный характер (*проектная сессия*) и использоваться для запуска учебных проектов и учебных исследований старшеклассников по финансово-экономической проблематике.

Таким образом, функция интерактивных форм в формировании финансовой грамотности состоит в вовлечении обучающихся в учебные и учебно-игровые ситуации, педагогическом управлении их активностью и инициативностью, обеспечении субъективации осваиваемого содержания. При этом разнообразие используемых сегодня интерактивных форм позволяет создавать различные образовательные программы (как по объему, так и по уровню углубления в разделы финансовой грамотности).

3.3. Особенности работы педагога-игротехника

Педагог-игротехник – это профессионал развития личности, который работает через интерактивные формы обучения, в первую очередь через игру. Педагог-игротехник – это тип управленца, который эффективно и грамотно способен помочь обучающимся в совершенствовании собственных компетентностей через проектные и интерактивные формы обучения. Благодаря таким формам обучения можно установить слабые и сильные стороны обучающихся и развить их умение быть эффективными в условиях быстро меняющейся реальности и кризиса. Педагог-игротехник – это своего рода тренажер, с помощью которого можно определить собственные ресурсы и возможности в ситуации неопределённости.

Педагогом-игротехником в процессе реализации образовательной программы «Азбука финансовой грамотности» может выступить педагог основного или дополнительного образования, который интересуется проектными и интерактивными формами обучения и использует какие-то из них в своей практике.

Перечислим основные отличия педагога-игротехника от педагога, работающего в традиционном подходе.

1. Педагог-игротехник должен понимать, что образовательный результат формируется не только в процессе поиска ответа или решения задачи, но и за счёт осмысления опыта, рефлексии. Для рефлексии должно отводиться специальное время, сразу после боев или игрового дня в Кейс-игре. Во время рефлексии педагог-игротехник не должен подводить итоги или делать выводы за участников, он помогает рассмотреть их движение в Чемпионате или Кейс-игре так, чтобы помочь им выделить значимые фрагменты деятельности, помочь сделать выводы самостоятельно. Содержательный итог рефлексии конечно должен соответствовать «нормативному образовательному результату», который предпо-

лагался данной программой и интерактивной формой, но к нему обучающийся должен прийти самостоятельно. В этом заключается основная сложность интерактивного образования, основное «движущее противоречие» интерактивных форм обучения.

2. Педагог-игротехник выстраивает иные отношения с обучающимися, отличные от традиционного учительского отношения «сверху вниз». Здесь принципиальны отношения на равных. Педагог-игротехник не должен скрывать, что он чего-то не знает, наоборот он должен демонстрировать норму отношения к незнанию или ошибкам – «не знаю, помогите разобраться». Такое отношение к содержанию дает массу преимуществ педагогу-игротехнику: он всегда может попросить объяснить ему непонятное место, и тем самым организовать обсуждение и разбор сложного учебного содержания. Школьники больше доверяют такому педагогу, перестают его бояться и скрывать собственное непонимание и незнание.

3. Педагог-игротехник не должен бояться неправильных ответов обучающихся и их ошибок, не должен стремиться исправлять их в каждой мелочи и на каждом шагу. В интерактивной форме задача педагога не в том, чтобы добиться от обучающихся нужных формулировок и правильных ответов, а в том, чтобы инициировать попытки действовать самостоятельно, задать направление движения, рассуждения обучающихся. Педагог-игротехник должен помочь обучающемуся осуществить пробное действие. А первые самостоятельные шаги не бывают без ошибок. Нужно позволять обучающемуся (да и себе самому) ошибаться, а затем разбирать ошибки и двигаться дальше.

4. Педагог-игротехник не должен требовать от обучающихся «правильной речи» на первом шаге. Когда человек пробует действовать и учится размышлять, речь его затруднена, часто невнятна, может быть терминологически неточной или даже неверной. Игротехник должен реагировать, прежде всего, не на слова, а на «смысловый вектор», направленность мысли, которую пытается выразить обучающийся. Не подменять своей, «правильной» речью, а помогать оформить его мысль. Заниматься грамотностью речи нужно постепенно, таким образом, чтобы «не ломать» самостоятельные действия обучающихся чрезмерными дополнительными требованиями.

5. Педагог-игротехник должен помнить, что активность обучающихся не всегда вырастает из интереса к предмету, в нашем случае – к финансовой грамотности. Активность может возникать из послушания, подражания или желания выделиться, произвести впечатление или из казалося бы абстрактного «желания разобраться» с вопросом. Менее всего школьников интересует полезность финансовой грамотности для жизни, хотя они и будут повторять это «взрослое» обоснование. Такой спектр мотивации является нормальным и естественным. Педагог-игротехник должен поддерживать естественную мотивацию

обучающихся и использовать её в организации успешной командной работы участников, для достижения группового результата и для освоения собственно содержания финансовой грамотности.

6. Педагогу-игротехнику на этапе предварительного решения кейсов и задач надо ориентировать обучающихся на две вещи. Первое: для решения кейсов и задач обязательно помнить, что означают предметные термины, которые фигурируют в задаче. Для этого можно и нужно воспользоваться пособием для обучающихся «Азбука финансовой грамотности» или источниками в сети Интернет. Педагог-игротехник должен показать, как пользоваться пособием. Второе: в решении задач и кейсов, в подготовке ответов на вопросы нужно стараться получить не один способ решения, а несколько способов решения. Чем больше вариантов «прочтения» ситуации, предлагаемой в задачах и кейсах, и вариантов решения проработано, тем легче обучающимся будет действовать в игровой ситуации: понимать оппонентов, отвечать на вопросы и критику. И соответственно, находясь в роли оппонентов, легче будет задать вопросы решателям, обнаруживать ошибку, предлагать другой вариант понимания условий задачи или кейса.

7. Педагог-игротехник при подготовке к Чемпионату или Кейс-игре должен обращать внимание на то, как строятся отношения в команде, как распределяются роли между участниками. Делать это желательно вместе с капитаном команды, учить его видеть этот организационно-деятельностный план и план личных отношений и предпочтений участников, понимать, кого из игроков можно привлечь для данной конкретной работы, а кого не надо и просить об этом, чтобы не причинить ущерб командному делу.

8. Педагог-игротехник должен добиться понимания школьниками отличительной особенности коммуникативного боя. В нем обучающийся должен отстаивать не свои взгляды, а заданную позицию, он может быть не согласен с ней, но по правилам турнира должен настаивать именно на ней и её аргументировать. Это может не получаться, у большинства просто нет такого опыта. Но это важнейшее требование при проведении коммуникативных боев. Учиться отстаивать не свою точку зрения нужно для того, чтобы научиться слышать оппонента в споре (шире – в любой жизненной ситуации), уметь на время отождествиться с его позицией. Это вообще основа понимания как устного, так и письменного текста, важнейшая человеческая способность, говоря современным языком – «метапредметная». При разработке оригинальных тем и вопросов для коммуникативных боев (например, при расширении списка предлагаемых тем, адаптации тем и позиций) надо понимать, что между позициями, задаваемыми в рамках темы должно содержаться прямое противоречие; они не могут быть просто разными.

Подводя итог анализу интерактивных форм обучения, следует подчеркнуть ту их особенность, которая часто или не замечается или оценивается совершенно превратно. Интерактивные формы безразличны реальной практической значимости проблемы и практической эффективности (результативности) действия, в том смысле, что практическая результативность для них совершенно необязательна. Учебные проблемные ситуации чаще всего являются лишь имитацией реальных практических ситуаций. Либо для конструирования задач используют лишь оболочку жизненного сюжета. По сути же исходные проблемные ситуации или задачи нужны для развертывания пробного или игрового действия, которое очень часто является ошибочным или незавершенным. Не случайно некоторые из интерактивных форм прямо называются или характеризуются как «имитационные», «игровые» и т. д. Поэтому данная особенность интерактивных форм не является их негативной стороной, она является оборотной стороной инициации самостоятельного пробного и игрового действия участников. И в этом состоит сила и педагогическая осмысленность интерактивных, в том числе игровых форм.

Глава 4. Проектные формы обучения

4.1. Проектная деятельность и ее отличия от исследовательской

По сравнению с описанными интерактивными формами обучения проектная учебная деятельность имеет то существенное отличие, что она обязательно ориентирована на завершённый практический результат. С психолого-педагогической точки зрения невозможно даже помыслить, что длительный проект обучаемого привел к ошибке или остался не завершённым. Таким образом, учебная проектная деятельность не может рассматриваться просто как одна из интерактивных форм обучения, она имеет свою специфику, которая раскрывается ниже.

В XX веке на пересечении наук, инженерии и управленческой практики сформировалась новая область деятельности – деятельность проектирования. Если раньше человечество умело проектировать лишь отдельные новые вещи, то сегодня мы научились проектировать новые сложные системы, ранее не существовавшие. Если раньше проектированием занималась небольшая группа людей, которые относительно легко могли договориться и согласовать свои действия, то сегодня проектирование систем требует участия большого количества людей, принадлежащих к разным профессиям, распределенным по многим организациям, находящимся в разных местах (часто – в разных странах). Жизненная необходимость создавать новые сложные системы с заранее заданными параметрами, в заданные сроки и за счет соорганизации больших разно-профессиональных коллективов, привела к формированию новой области деятельности – проектной деятельности с её собственными нормами и правилами.

Итак, *проектная деятельность* – это тип деятельности, нацеленный на создание будущей новой системы (вещи, инструмента или организации работ) для решения какой-либо практически значимой задачи (проблемы), оканчивающийся созданием продукта (вещи, инструмента или организации работ). Предъявляемым результатом проектной деятельности является подробное описание решения какой-либо задачи или проблемы. Собственно новая вещь, инструмент или система работ появляются на этапе реализации проекта.

К концу XX века сложилось убеждение, что проектированию нужно специально учить в вузе, а начинать учить – уже в школе. Начал складываться особый метод образования (форма обучения) – «проектно-ориентированное обучение» или «проектное обучение» – организация проектной деятельности обучающихся (выполнение учебных проек-

тов¹⁵). Как всегда в нашей жизни, новые методы как-бы накладываются на старые. Это наложение у многих педагогов порождает естественное желание использовать новый термин для обозначения уже освоенной и привычной формы обучения. В школьной практике ранее, до появления «проектов» уже существовало «учебное исследование». Аналогично в сфере дополнительного образования применялись формы кружковой работы для приобщения к ремеслам, народному творчеству и т.п. Чтобы понять новизну и особенности нового, полезно сопоставить его со старым. Поэтому есть смысл сопоставить проект и исследование, а также учебный проект и трудовую деятельность по изготовлению вещей (в качестве примера).

Отличие проекта и исследования легко увидеть (таблица 3), сопоставив естественно-научное исследование и техническое проектирование (инженерию).

Таблица 3

**Сравнительный анализ
естественно-научного исследования и технического проектирования**

Характеристики деятельности	Исследовательская деятельность	Проектная деятельность
Цель	Отразить в знании неизменные, всегда существовавшие («вечные») законы природ	Создать в будущем нечто новое, то, чего еще не было
Объект	Природный, естественный объект	Искусственно создаваемый объект
Практический результат	Успешный эксперимент	Опытный образец
Критерий успешности	Истинность знания	Реализуемость проекта
Организационные условия	Процесс исследования не имеет точно определенных временных границ, определенных ресурсов и наперед заданного результата	Проектирование осуществляется в точно определенных временных рамках, при определенных ресурсах, и должно привести к результату, соответствующему наперед заданным требованиям.

Коротко говоря, отличие состоит в том, что исследователь изучает то, что уже есть (законы природы), а проектировщик создает то, чего еще нет – новые вещи, инструменты или целые системы.

¹⁵ Метод учебных проектов, используемый в современной педагогике, не следует путать с «методом проектов» Д. Дьюи, который был создан в специфических условиях Америки конца XIX- начала XX века. В данном случае совпадение слов создает иллюзию происхождения современных методов от практики Дьюи. Подробнее об этом см. в: Кузнецов А.А. Проектно-ориентированный метод в преподавании истории в российском университете: традиции, проблемы и перспективы // Вестник Нижегородского университета им. Н.И.Лобачевского, 2014, №3(4), Н. Новгород: НГГУ, 2014, с. 101-105.

4.2. Общая схема проектирования

Проектной работе присуще: наличие образа будущего продукта в знаковой форме (в виде чертежа, схемы и др.), планирование этапов работы от конечного результата к началу, расчет расходных материалов, нужного времени и усилий, подготовка инструментов нужных на разных этапах, использование кооперации с другими людьми, создающими элементы конечного продукта («смежниками»). Дополнительное требование к учебному проекту в том, что создаваемый проект должен обладать новизной. При этом новизна продукта не является самоцелью. Новый продукт должен выступать решением какой-то практической, общественно-значимой проблемы. Пафос (в хорошем смысле) проекта в том и состоит, что проектировщик идет от фиксации проблемы к её решению через создание какого-то нового продукта (это может быть видоизменение уже существующего продукта), который снимает проблему, решает её. Поэтому не всякое «рукоделие» можно объявить проектом.

Проектирование всегда начинается с постановки практической проблемы. Общая схема проектирования состоит из следующих этапов:

1. Определение обучающимися темы и постановка цели проекта.
2. Проведение анализа ситуации и формулирование проблемы.
3. Выдвижение проектной идеи.
4. Определение задач, сроков, этапов и способов решения задач, необходимых средств и ресурсов.
5. Планирование действий по реализации задач.
6. Реализация плана и разрешение возникающих внеплановых ситуаций.
7. Оформление результатов.

Подробная схема организации учебного проектирования, описывающая роли педагога и обучающегося на каждом этапе, представлена в *Приложении 6* настоящего пособия.

Создание учебных проектов формирует важнейшие компетенции: постановка общественно-значимой проблемы, сбор и анализ информации, планирование, организация командной работы и коммуникации, реализация планов согласно срокам и ресурсам, анализ результатов, предъявление результатов, оценка проделанной работы и вклада участников. Кроме того, в ходе проектной деятельности обучающиеся учатся на практике применять знания из одной или нескольких предметных областей.

Далее, при описании модулей образовательной программы (глава 6), мы будем более конкретно говорить о том, каким образом можно практически организовать проектную деятельность учащихся.

4.3. Организация учебной проектной деятельности

№	Этапы учебной проектной деятельности	Действия педагога	Действия обучающихся
<i>1 этап. Проработка проектной задачи (проектного задания)</i>			
1.1.	Определение темы (тематизация)	Педагог отбирает возможные темы и предлагает их учащимся	Обучающиеся обсуждают темы
		Педагог участвует в обсуждении тем, предложенных учащимися	Обучающиеся самостоятельно подбирают темы и предлагают для общего обсуждения
		Педагог предлагает учащимся определенную тему и определенную ситуацию (кейс, задачу).	Обучающиеся обсуждают тему, уточняют ее границы, смысл и содержание, выделяют подтемы.
1.2.	Постановка цели проекта	Педагог участвует в обсуждении, добивается максимальной конкретности в формулировании цели.	Обучающиеся формулируют цель (цели) – образ конечного результата проекта
1.3.	Анализ ситуации, проблематизация, формулирование проблемы	Педагог осуществляет проблематизацию, помогая оформить оппозиции и противоречия в понимании ситуации и постановке целей.	Обучающиеся обсуждают разные варианты понимания ситуации и целей, осознают и понимают различие в собственных целеполаганиях
		Педагог проблематизирует цели в аспекте ее достижимости	Обучающиеся обсуждают, что является препятствием к достижению цели.
		Педагог помогает сформулировать проблему.	Обучающиеся формулируют проблему.
1.4.	Выработка проектной идеи	Педагог организует обсуждение по выработке проектной идеи. Учитель участвует в обсуждении. Учитель организует учебную коммуникацию, действия схематизации и рефлексии.	Обучающиеся выдвигают различные версии о способах разрешения проблемы методом мозгового штурма (без критики). Обучающиеся осуществляют критику полученных версий. Обучающиеся находят новое решение, или строят комбинированное из наличных версий решение.
		Педагог организует уточнение темы и цели проекта	Обучающиеся формулируют уточненные тему и цель проекта
1.5.	Планирование дальнейших действий, постановка задач для достижения цели, построение дерева задач.	Педагог организует работу по «декомпозиции задач». Педагог добивается конкретности в постановке задач и фиксации требований к их результатам.	Обучающиеся обсуждают и предлагают варианты задач, подзадач и их взаимосвязи. Обучающиеся рисуют план-карту дерева задач.
1.6.	Распределение работ, формирование творческих групп для решения задач.	Педагог проводит организационную работу по объединению учащихся, выбравших себе конкретные подтемы и задачи. В том числе педагог может помочь организовать группу	Обучающиеся самостоятельно определяют свои задачи и свои роли, формируют малые творческие группы (команды), выбирают руководителей групп.

		«Штаба» проекта и/или выбрать «Главного менеджера проекта».	
1.7.	Планирование решения задач (определение сроков, способов решения задач, необходимых средств и ресурсов).	Педагог организует общее коллективное обсуждение, а также обсуждения (совещания) в группах. Педагог участвует в этих обсуждениях. Педагог добивается точной формулировки задач и заданий, конкретного определения сроков, результатов, а также средств, материалов и пр. необходимых для работы.	Обучающиеся формулируют свои задачи, обсуждают способы их решения, определяют сроки, результаты и необходимые ресурсы. Каждая группа строит свой план-график решения задач. Отдельные план-графики сводятся в единый план-график проекта.
1.8.	Определение вида оформления результата проекта (формы отчетности, процедуры апробации и т.п.)	Педагог организует обсуждение и участвует в нем.	Обучающиеся в коллективной и (или) групповой коммуникации вырабатывают представление о виде предъявления результатов работы (доклад, презентация, макет, и пр.).
2 этап. Разработка проекта			
2.1.	Работа по плану подготовки проекта	Педагог консультирует, координирует работу обучающихся, стимулирует их деятельность.	Обучающиеся работают по плану. При этом они осуществляют: – сбор информации из разных источников; – обсуждение информации, систематизацию; – написание текстов, составление программ, выполнение расчетов, изготовление макетов и пр.; – уточнение способа представления результатов
2.2.	Мониторинг и контроль	Педагог с помощью «Штаба» и/или «Главного менеджера проекта» осуществляет мониторинг и контроль промежуточных результатов и качества работ.	«Штаб» и «Главный менеджер проекта» анализируют ситуацию и принимают решения о корректировке сроков, видов работ и взаимодействия групп. Обучающиеся осуществляют поисковую деятельность в группах.
2.3.	Разрешение внеплановых ситуаций	При необходимости педагог организует общие совещания и общую рефлексию.	Обучающиеся анализируют ситуацию выполнения работ и выдвигают свои предложения о коррекции планов и способах работы.
3 этап. Оформление результатов			
3.1	Оформление результатов проектной деятельности творческих групп	Педагог консультирует, координирует работу обучающихся, стимулирует их деятельность.	Обучающиеся по творческим группам оформляют результаты в соответствии с определенными на первом этапе проектными требованиями или

			принятыми правилами предъявления результата.
3.2.	Оформление результатов проектной деятельности Клуба	Педагог организует совместную работу групп по оформлению результатов проектирования	Обучающиеся во взаимодействии групп и коллективно оформляют результаты в соответствии с определенными на первом этапе проектными требованиями или принятыми правилами предъявления результата.
4 этап. Защита проекта (доклад, презентация, и/или демонстрация, апробация, испытание «проектного изделия»)			
4.1.	Создание жюри	Педагог приглашает экспертов на защиту проекта	
4.2.	Подготовка помещения и оргтехники для защиты проекта	Педагог организует работу обучающихся по подготовке помещений и оргтехники	Обучающиеся готовят помещения и оргтехнику к защите
4.3.	Проведение защиты проекта	Педагог организует проведение защиты.	Обучающиеся предъявляют результаты работы (делают доклад и т.п.).
5 этап. Коллективное рефлексивное обсуждение результатов, оценка			
5.1.	Коллективная рефлексия результатов проектирования	Педагог организует коллективную, оценку и самооценку учащихся.	Обучающиеся осуществляют коллективную рефлексия, оценку и самооценку учащихся.
5.2.	Индивидуальная рефлексия результатов проектирования	Педагог дает задание на написание рефлексивных отчетов (эссе), заполнение итоговых анкет и т.п.	Обучающиеся пишут рефлексивные отчеты (эссе), заполняют итоговые анкеты и т.п.

Список литературы

1. Азбука финансовой грамотности. Образовательная программа для организаций дополнительного образования, пришкольных и загородных оздоровительных лагерей. Второе электронное издание: дополненное и переработанное / Губанов А.Ю., Губанова Т.М., Лозинг В.Р., Лозинг Д.В., Нечипоренко А.В. – М., 2018 год.
2. Азбука финансовой грамотности. Методическое пособие для педагогов организаций дополнительного образования детей, пришкольных и загородных оздоровительных лагерей. Второе электронное издание: дополненное и переработанное / Губанов А.Ю., Губанова Т.М., Лозинг В.Р., Лозинг Д.В., Нечипоренко А.В. – М., 2018 год.
3. Азбука финансовой грамотности. Справочник для школьников. Второе электронное издание: дополненное и переработанное / Губанов А.Ю., Губанова Т.М., Лозинг В.Р., Лозинг Д.В., Нечипоренко А.В. – М., 2018 год.
4. Концепция формирования финансовой грамотности обучающихся средствами организации проектной деятельности и других форм интерактивного обучения/ Электронное издание. – М, 2017 г.
5. Лозинг В.Р. Начала теории построения практики развивающего образования (система Д.Б. Эльконина – В.В. Давыдова)/Под ред. В.В. Давыдова. – Кемерово: Кузбассвуиздат, 1988. – 191 с.
6. Стратегия повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017-2023 годы. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 25 сентября 2017 г. № 2039р. Интернет-ресурс. – М, 2017 г.

ЧАСТЬ ВТОРАЯ

МЕТОДИКА ПОДГОТОВКИ И ПРОВЕДЕНИЯ ЧЕМПИОНАТА ПО ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

Предлагаемая программа обучения финансовой грамотности относится к программам социально-педагогической направленности дополнительного образования. Она реализуется в форме Чемпионата по финансовой грамотности, проводимого в несколько турниров в течение учебного года.

Чемпионат по финансовой грамотности позволяет собрать контингент школьников из разных школ и вовлечь их в освоение финансовой грамотности через соревнование и игру. Сильная сторона такой организационной формы в том, что:

- соревновательный характер мероприятия способствует вовлечению участников;
- задания и формы активности участников разнообразны и задействуют разные компетенции и способствуют формированию разных сторон личности;
- участники могут и не иметь начальной предварительной подготовки;
- можно создавать разновозрастные команды участников из контингента собравшихся;
- чемпионат привлечет внимание родителей и общественности.

Объем образовательной программы, в рамках которой проводится Чемпионат по финансовой грамотности, может варьироваться от условий ее реализации, в том числе рассчитываться:

- на 18 часов для пришкольных и загородных оздоровительных лагерей;
- на 36 часов для пришкольных и загородных оздоровительных лагерей;
- на 54 часа для организаций дополнительного образования детей, пришкольных и загородных оздоровительных лагерей
- на 72 часа для организаций дополнительного образования детей;
- на 144 часа для организаций дополнительного образования детей (для участников Клуба финансовой грамотности, осваивающих проектную деятельность).

Эта возможная вариативность обеспечивается модульным строением программы и возможностью включать в данную программу проектную деятельность учащихся в разном объеме.

Важно отметить, что в предлагаемой программе предусмотрена проектная деятельность старшеклассников в форме соучастия в подготовке и проведении Чемпионата. Участие в проектировании Чемпионата по объему учебной работы соответствует 72 учебным

часам, отводимым на проектную деятельность в старшей школе согласно ФГОС. Значительная часть этой работы должна прodelываться школьниками самостоятельно.

Участие в этой работе дает старшеклассникам прекрасную возможность для самореализации, освоения организационно-управленческих и коммуникативных компетенций, компетенций проектной деятельности и собственно финансовой грамотности. Старшеклассники, участвующие в подготовке и проведении Чемпионата могут быть объединены в Клуб финансовой грамотности на базе организации дополнительного образования детей. В этом случае образовательная программа может быть расширена до 144 часов, что соответствует обычной практике организации дополнительного образования в сегодняшних условиях.

Каждый этап Чемпионата посвящен преимущественно одной теме (модулю) финансовой грамотности, например: «Личные (семейные) финансы. Финансовое планирование и бюджет». В каждом турнире Чемпионата по финансовой грамотности проводятся два вида состязаний команд школьников: финансовые бои и коммуникативные бои. Материалом финансовых боев служат кейсы и задачи по соответствующей теме, а материалом коммуникативных боев – дискуссионные практические вопросы, не имеющие однозначного ответа и предполагающие обоснование личной точки зрения. Ядром Чемпионата являются именно финансовые и коммуникативные бои.

Для организации Чемпионата необходимо создать оргкомитет, установить отношения с будущими участниками Чемпионата, определить состав жюри. Примерные Положения о Чемпионате по финансовой грамотности и Клубе финансовой грамотности приведены в *Приложениях 2 и 3*.

Глава 5. Методика подготовки Чемпионата по финансовой грамотности

5.1. Чемпионат по финансовой грамотности

Чемпионат по финансовой грамотности – это комплексная интерактивная технология обучения, позволяющая

– освоить, систематизировать и закрепить необходимые знания по финансовой грамотности через:

а) решение финансовых и коммуникативных задач;

б) публичную защиту своих решений и оппонирование сопернику;

– освоить и закрепить способ грамотного финансового поведения на основе модели обоснованного выбора.

Способ грамотного финансового поведения:

1 шаг. Осознание потребности, выделение проблем

2 шаг. Формулирование ограничений и критериев принятия решения

3 шаг. Поиск информации об альтернативах (вариантах удовлетворения потребности), определение альтернатив

4 шаг. Оценка альтернатив

5 шаг. Выбор альтернативы (варианта удовлетворения потребности)

6 шаг. Удовлетворение потребности, оценка результатов

Чемпионат по финансовой грамотности включает Финансовые и Коммуникативные бои.

Предметом работы школьников в рамках Финансовых боев являются задачи (кейсы) по финансовой грамотности. Финансовые бои позволяют осваивать предметные знания и умения в рамках способа грамотного финансового поведения.

Предметом работы школьников в рамках Коммуникативных боев являются проблемные вопросы, связанные с ролью денег в жизни современного человека. Коммуникативные бои позволяют строить личную позицию в рамках способа грамотного финансового поведения

Чемпионат по финансовой грамотности имеет соревновательный характер, способствует вовлечению участников в освоение финансовой грамотности. Чемпионат проводится в несколько этапов (турниров) в течение учебного года:

Первый вариант проведения Чемпионата:

– на первом турнире Чемпионата (первая учебная четверть) проводятся отборочные игры по группам. Победители групп выходят в четвертьфинал.

- на втором турнире Чемпионата (вторая учебная четверть) проводятся четвертьфиналы. Победители выходят в полуфинал.
- на третьем турнире Чемпионата (третья учебная четверть) проводятся полуфиналы. Победители выходят в финал.
- на четвертом турнире Чемпионата (четвертая учебная четверть) проводятся финалы. Определяется победитель Чемпионата.

Второй вариант проведения Чемпионата.

Проводится четыре турнира Чемпионата, по одному в каждой учебной четверти. На каждом турнире разыгрываются задачи финансовых боев и темы коммуникативных боев одного из модулей образовательной программы. Победитель определяется по наибольшей сумме баллов, набранных в каждом турнире Чемпионата.

Мы считаем, что второй вариант проведения Чемпионата по финансовой грамотности наиболее эффективен для усвоения знаний и умений по финансовой грамотности. Первый вариант можно проводить как блиц-турниры при катастрофической нехватке времени.

5.2. Организация Чемпионата по финансовой грамотности

Организация Чемпионата включает в себя следующие этапы:

- создание оргкомитета проведения Чемпионата;
- подготовку Положения о Чемпионате и привлечение школьников к участию в Чемпионате;
- разработку расписания (календаря) турниров и встреч в рамках Чемпионата, подготовку другой необходимой документации, подготовку помещений и ведущих Чемпионата;
- ознакомление участников с правилами проведения финансовых и коммуникативных боев Чемпионата;
- проведение установочной лекции по финансовой грамотности для участников Чемпионата, «домашняя» подготовка к соревнованиям (по материалам первого модуля);
- проведение первого турнира Чемпионата (финансовых и коммуникативных боев) по материалам первого модуля;
- подведение итогов и анализ результатов первого турнира Чемпионата;
- подготовка второго турнира Чемпионата.

Основные виды работ (рабочих процессов) по подготовке первого турнира Чемпионата по финансовой грамотности сведены в таблице 4.

**Примерный перечень основных работ по подготовке первого турнира
Чемпионата по финансовой грамотности**

№	Основные виды работ	Сроки выполнения работ (условные)											
1	Создание команды (оргкомитета) Чемпионата												
2	Подготовка Положения о Чемпионате, информирование школьников и привлечение команд к участию в Чемпионате												
3	Подготовка пакета кейсов и задач для финансовых боев первого турнира Чемпионата												
4	Подготовка пакета тем для коммуникативных боев первого турнира Чемпионата												
5	Регистрация команд для участия в Чемпионате												
6	Ознакомление участников Чемпионата с пакетами задач и тем для финансовых и коммуникативных боев первого турнира Чемпионата												
7	Проведение установочных лекций для участников первого турнира Чемпионата												
8	«Домашняя работа» участников по подготовке к первому турниру Чемпионата												
9	Подготовка расписания (календаря) турниров, встреч участников первого турнира Чемпионата												
10	Подготовка таблицы результатов первого турнира Чемпионата												
11	Подготовка ведущих первого турнира Чемпионата												
12	Приглашение специалистов для работы в жюри на первый турнир Чемпионата, работа с ними												
13	Подготовка площадки (помещения) и оборудования для проведения первого турнира Чемпионата												
14	Проведение финансовых боев первого турнира Чемпионата												
15	Проведение коммуникативных боев первого турнира Чемпионата												
16	Подведение итогов первого турнира Чемпионата и награждение победителей												
17	Информирование общественности о результатах первого турнира Чемпионата												
18	Привлечение заинтересованных участников Чемпионата в Клуб финансовой грамотности												

19	Начало проектной работы клуба над вторым турниром Чемпионата																	
----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Проведение финансовых и коммуникативных боев, в зависимости от количества команд и организационных условий могут проходить в один день или в два дня.

С точки зрения отдельного участника или педагога-куратора одной команды участие в подготовке к первому турниру Чемпионата выглядит следующим образом:

1. Мы создали команду для участия в Чемпионате по финансовой грамотности.
2. Мы ознакомились с правилами финансовых и коммуникативных боев; получили доступ в электронном виде к образовательной программе, методическому пособию и Справочнику школьника «Азбука финансовой грамотности».
3. Мы получили на руки пакет задач и кейсов, темы коммуникативных боев для самостоятельного решения в рамках подготовки к первому турниру Чемпионата.
4. Мы прослушали установочную лекцию по материалам первого модуля Чемпионата финансовой грамотности.
5. Мы собрались командой, распределили задачи и темы для первого турнира Чемпионата между собой.
6. Мы индивидуально и самостоятельно дома, при необходимости обращаясь к Справочнику, иногда и с помощью родителей, решили все задачи и обсудили все темы по материалам первого модуля; подготовились к выступлению на первом турнире Чемпионата.
7. Затем мы еще раз собрались командой, выбрали капитана. Обсудили решения всех задач и вопросы, которые мы можем задать «противнику» в рамках финансовых боев. Обсудили все темы (позиции «за» и «против»), которые предложены нам для коммуникативных боев.
8. Определили – кто из нас какую задачу будет решать, и какие вопросы задавать в рамках финансовых боев, по каким темам будем выступать на коммуникативных боях.
9. Мы выступили на первом турнире Чемпионата по финансовой грамотности.
10. После проведения всех состязаний и подведения итогов мы собрались командой и провели собственный анализ своих действий при подготовке к турниру, своих действий во время состязаний, результаты нашего участия в турнире.
11. После этого анализа каждый из нас подготовил короткий письменный текст, где в свободной форме написали о том, с какими трудностями мы столкнулись, как их удалось преодолеть, что именно было интересным для нас, ответили на несколько заданных нам вопросов, подтвердили свое желание участвовать в следующем турнире Чемпионата.

Глава 6. Методика проведения Финансовых боёв по финансовой грамотности в организациях дополнительного образования детей, в пришкольных и загородных оздоровительных лагерях

6.1. Правила проведения Финансовых боёв

Финансовый бой – это лично-командное соревнование по решению кейсов и задач по тематике финансовой грамотности, включающее в себя решение турнирной задачи (кейса) и оппонирование (анализ полноты и правильности решения задачи командой соперника). Роль оппонирования чрезвычайно велика. Именно коммуникация команд на этапе оппонирования является уникальным отличием «боя» от решения олимпиадных задач. Именно оппонирование и все то, чем оно сопровождается, превращает привычное решение задач в новую, интересную для участников интерактивную форму.

1. Участники разделяются на команды. Количество игроков в каждой команде должно быть не более 9 человек. При этом выступать на соревновательной площадке могут 6 человек.

2. Участник команды в ходе всех встреч турнира может публично выступить один раз: или в роли решателя или в роли оппонента. Таким образом, в команде из шести человек должен выступить каждый её член.

3. Все команды для предварительной подготовки к турниру получают не менее восьми задач (кейсов). Каждая задача (кейс) имеет стоимость от 5 до 10 баллов; задачи (кейсы) разной сложности и, соответственно, разной стоимости.

4. Команды могут получить для предварительного решения, например: 1 задачу стоимостью 5 баллов, 1 задачу стоимостью 6 баллов, 2 задачи стоимостью 7 баллов, 2 задачи стоимостью 8 баллов, 1 задачу стоимостью 9 баллов и 1 задачу стоимостью 10 баллов.

5. Уровень трудности задач должен быть близок в рамках одного турнира Чемпионата муниципального образования.

6. Содержание задач и их стоимость должны быть доведены до членов жюри во время турнира Чемпионата муниципального образования.

7. Каждая команда встречается с каждой два раза в соответствии с турнирной таблицей.

8. Первый раз команда решает задачу (кейс) и докладывает свое решение, выступая в роли «команды решателей». Второй раз команда оппонирует чужому решению, выступая в роли «команды оппонентов».

9. При первой встрече двух команд (например, команды А и команды Б) команда А будет решать задачу (кейс), которую назначает противник (команда Б) из списка задач для предварительного решения.

Назначаться для решения могут любые задачи (кейсы) из списка для предварительного решения. Повторное назначение уже решенной задачи в рамках одного турнира не допускается.

10. Команда А имеет право спросить команду Б: а вы сами решили эту задачу? И если не поверит, что решили, то команде Б, назначившей задачу, придется её решать самой (т.е. команды меняются ролями решатель/оппонент). Однако, сделав этот шаг, команда А теряет возможность заработать очки за решение задачи, так как очки за решение получает одна команда – та, которая выступает в роли решателей.

11. При второй встрече команд, команда Б решает задачу (кейс), которую назначает команда А, а команда А – оппонирует. Если в первой встрече произошла смена ролей, то этот факт не влияет на нормативное распределение ролей во второй встрече.

12. Команда решателей записывает решение задачи на доске или, что является более предпочтительным вариантом, представляет решение в виде заранее подготовленной презентации. Демонстрация условий задачи и решение задачи на экране относится к обязанностям организаторов.

13. После публичной защиты решения задачи (кейса) каждый член жюри выставляет команде решателей оценку. Оценка зависит от правильности и полноты решения задачи (кейса).

14. Жюри оценивает решение задачи (кейса) в пределах заранее назначенной стоимости задачи.

15. Каждый член жюри голосует индивидуально и публично, поднимая карточку с соответствующим количеством баллов.

16. Максимальное количество баллов член жюри может поставить за решение задачи (кейса), если задача решена правильно, запись решения сделана в соответствии с требованиями, в решении отсутствуют арифметические и другие ошибки.

17. Члены жюри комментируют свои оценки после того, как бой закончен и баллы объявлены.

18. Члены жюри заносят количество баллов, выставленное ими, в свой протокол (форма индивидуального протокола члена жюри приведена в Приложении 4).

19. Итоговый результат команды решателей по финансовому бою вычисляется как среднее арифметическое баллов каждого члена жюри и заносится в таблицу результатов турнира Чемпионата муниципального образования.

20. Подсчетом результатов и заполнением турнирной таблицы занимается специально выделенный человек.

21. После того, как жюри выставило итоговую оценку команде решателей за решение задачи, команда оппонентов задает в обязательном порядке три вопроса команде решателей.

22. Вопросы могут быть заданы как по решению задачи, так и по темам, которые затрагивает задача (кейс).

23. Команда решателей и команда оппонентов получают по 0 баллов (счет 0:0), если:

- а) вопрос был задан не по решению и не по теме задачи (кейса);
- б) команда решателей, по мнению жюри, правильно ответила на заданный вопрос команды оппонентов.

24. Команда решателей получает «- 1» балл за ответ, а команда оппонентов «+1» если:

- а) командой оппонентов был задан такой вопрос по решению или теме задачи, на который команда решателей не смогла, по мнению жюри, дать правильный ответ, а
- б) команда оппонентов смогла дать правильный ответ на свой вопрос, при этом жюри приняло ответ.

25. Команда оппонентов не может задавать вопросы, если команда решателей получила за решение задачи (кейса) меньше 1 балла.

26. Жюри коллективно принимает решение о том, какой балл будет выставлен за вопрос и ответ, и озвучивает согласованное решение.

27. Если команда оппонентов не может задать вопросы (вопрос) команде решателей в течение 30 секунд, то право задать вопросы (вопрос) переходит: а) болельщикам команды, отвечающей на вопрос; б) при отсутствии вопроса у болельщиков – командам не участвующим в данном финансовом бое. Полученные очки болельщиками или командой, задавшими вопрос, заносятся в таблицу результатов турнира.

28. Итоги финансовых боев подводятся по суммам баллов, полученных командами, как в качестве решателей и, так и в качестве оппонентов.

29. Для обеспечения равных условий и динамики финансовых боев необходимо установить ограничения времени на все ключевые процедуры: решение задачи у доски, вопросы и ответы, выступление членов жюри, подведение итогов финансового боя.

30. Кроме того необходимо ввести правило 30 секунд: а) на выбор командами команды решателей и команды оппонентов; б) на максимальную паузу перед вопросом, при ответе на вопрос, на совет с командой.

Изложенные правила сложны лишь на первый взгляд, достаточно одной пробы, чтобы и дети и взрослые их освоили, и почувствовали, насколько интересную среду для состязания они создают.

В рамках этих правил командам нужно придумать тактику, так как с одной стороны, в команде будут более сильные и более слабые участники, а с другой стороны, от выбора задач зависит возможность набора очков и победы.

Представленный выше базовый вариант правил может быть изменен, адаптирован к конкретным условиям места, контингента участников, количества участников. Важно чтобы правила проведения были едиными для всех в данном турнире Чемпионата муниципального образования. Некоторые вопросы организации, где может потребоваться адаптация правил к конкретным условиям разобраны ниже. Базовые правила финансовых боев и протокол члена жюри представлены в *Приложении 4*.

6.2. Особенности организации финансовых боев

1. *Начальный уровень подготовки участников.* Участники Чемпионата могут не иметь специальной предварительной подготовки. Минимально необходимые сведения будут даны им в начале Чемпионата в установочном сообщении и при решении задач (кейсов) из предварительного списка. Сведения по финансовой грамотности им также будут доступны в материалах «Справочника для школьников» (см. список литературы).

2. *Формирование команд.* Для организации финансовых боев по базовому варианту на одной турнирной площадке должно быть четыре команды, а в команде должно быть шесть человек. При таких условиях каждая команда проведет три встречи в роли решателей и три встречи в роли оппонентов. Таким образом, каждый член команды сможет выступить один раз. При наличии, например, восьми команд можно устраивать встречи параллельно на двух площадках или по графику. При наличии другого количества команд придется делать поправки к предлагаемой стандартной схеме.

В интересах школ (педагогов-кураторов команд) в команде может быть более шести человек. «Лишние» участники объявляются запасными игроками, они не будут участвовать в боях данного турнира Чемпионата, хотя будут участвовать в подготовке, рефлексии, и возможно в следующих турнирах Чемпионата.

Команда может быть разновозрастной; опыт показывает, что в одной команде могут быть без проблем объединены учащиеся 8-11 классов или учащиеся 5-7 классов. При организации Чемпионата муниципального образования, команды могут представлять свои школы. Важно, чтобы количество задач было больше, чем количество человек в команде.

3. *Расписание (календарь) встреч.* Количество команд и возможность (или невозможность) организации параллельно проходящих встреч могут создать трудности в составлении расписания (календаря) встреч Чемпионата. В *Приложении 4а* представлены как различные готовые варианты расписаний (календаря), так и сами способы составления расписаний (календаря) встреч. Данные расписания (календарь) и способы их составления заимствованы из опыта организации спортивных состязаний.

4. *Формирование жюри и его работа.* В жюри входят независимые эксперты, т.е. ни один из членов жюри не должен иметь заинтересованности в победе одной из команд. В Чемпионате используются две формы организации оценивания: первая, голосует каждый член жюри и выводится средняя оценка (для финансовых боев); вторая, жюри оценивает команды коллегиально (для коммуникативных боев). До начала состязаний члены жюри должны договориться об общей идеологии и критериях оценивания.

Правила финансовых боев задают веер возможностей действовать для игроков даже при решении самой простой задачи.

Жюри выставляет оценки за решение и оппонирование отдельно. Цель оппонирования и состоит в том, чтобы обнаружить «мертвые зоны» в понимании задачи и её возможных решений. Оппонирование позволяет актуализировать мышление участников, развернуть и сделать видимым способ решения задачи. Если в олимпиаде жюри имеет дело с результатом решения, то в финансовом бое – с самим способом решения. Примеры оценивания задачи и оппонирования представлены в следующем параграфе.

6.3. Организация Финансовых боев и материально-техническое обеспечение

Для проведения финансовых боев нужны: помещение для проведения турнира (например, актовый зал), доска для записи решения задач, расписание (календарь) встреч (таблица 5) и таблица результатов турнира, которую удобно вести на компьютере и продемонстрировать на экране с помощью проектора (таблица 6).

Таблица 5

**Расписание (календарь) встреч
участников Чемпионата по финансовой грамотности**

1 тур	2 тур	3 тур
Команда А – Команда Б	Команда А – Команда В	Команда А – Команда Г
Команда В – Команда Г	Команда Б – Команда Г	Команда Б – Команда В
Команда Б – Команда А	Команда В – Команда А	Команда Г – Команда А
Команда Г – Команда В	Команда Г – Команда Б	Команда В – Команда Б

Таблица результатов Чемпионата по финансовой грамотности

	А	Б	В	Г	Кол-во очков	Место
А						
Б						
В						
Г						

Ведет турнир Чемпионата ведущий, ему помогает помощник, обеспечивающий подсчет очков и заполнение таблицы. Порядок встречи команд объявляет ведущий, который для этого пользуется таблицей встреч участников Чемпионата (таблица 5а). Ведущий объявляет очередной поединок, дает слово командам и жюри, счетчику очков. Ведущий – важная фигура, его задача не только в том, чтобы объявлять порядок действий, но и обеспечить понимание происходящего аудиторией. Он может кратко комментировать действия команд, жюри, шутить, не мешая при этом работе участников.

6.4. Примерные задачи (кейсы) для Финансовых боев

Откуда брать задания: задачи и кейсы? Задачи и кейсы можно брать из уже разработанных программ, пособий по финансовой грамотности, многие из которых приведены в списке литературы к данному пособию¹⁶. Задачи и кейсы можно, а иногда и нужно, изменять и адаптировать к региональным условиям. Также задачи и кейсы можно составлять на материале личного опыта организаторов, включая школьников.

Как строится работа с кейсом или задачей станет ясно из следующего параграфа, в котором разобран материал по одной из тем. Задачи и кейсы по другим темам, в минимальном количестве, для начала проектирования последующих этапов Чемпионата приведены ниже.

1. К модулю «Личные (семейные) финансы. Финансовое планирование и бюджет»

¹⁶ Например: Лавренова Е. Б. Финансовая грамотность: контрольные измерительные материалы. 8–9 классы общеобразоват. орг. / Е. Б. Лавренова, И. В. Липсиц, О. И. Рязанова. — М.: ВИТА-ПРЕСС, 2014. — 48 с. (Дополнительное образование: Серия «Учимся разумному финансовому поведению»).

1. Представьте, что доходы вашей семьи в начале года составляли 60 000 р., а к концу года — 66 000 р. За этот же период инфляция, по официальным данным, составила 5 %.

Что произошло с вашими реальными доходами: увеличились они или уменьшились?

Как рассчитать это увеличение (уменьшение)?

Составьте бюджет (таблицу доходов и расходов) на следующий месяц.

2. Молодой человек примерно так представляет себе достойную жизнь. В месяц на еду мне хватит 10 000 рублей. 15 000 рублей мне будет нужно, чтобы ходить с девушкой в кафе и в кино. На телефон/интернет, думаю, хватит 1 000 рублей. И 3 000 на карманные расходы. Да, еще на одежду, допустим тысяч 35 в год, то есть по 3 000 тысячи в месяц. Ну и машина мне нужна, а значит – кредит. Я готов выплачивать по 12 000 в месяц.

Сколько молодому человеку надо зарабатывать, чтобы потянуть такие расходы?

Все ли расходы учел молодой человек?

Сколько должен зарабатывать этот молодой человек (по трудовому договору), чтобы реализовать свои мечты, и чтобы его бюджет был сбалансирован?

3. Представьте, что в обычной российской семье школьника Ивана Серова шесть человек: мать, отец, сам Иван, его старшая сестра и бабушка с дедушкой, которые находятся на пенсии. Бабушка продолжает работать учителем в школе и получает пенсию 9 тыс. р. и заработную плату 15 тыс. р. Дедушка получает пенсию 12 тыс. р., а также социальные выплаты как ветеран-инвалид афганской войны 3200 р. Отец работает на заводе и получает зарплату 29 тыс. р., а мать занимается частным предпринимательством (держит небольшой цветочный магазин) и зарабатывает в среднем 25 тыс. р. в месяц. Сестра Ивана учится в университете и получает стипендию 1500 р. Сам Иван учится в школе и пока не имеет своего дохода, но бабушка с пенсии даёт внуку 10 %, а дедушка со своей – 20 %.

Сколько рублей составляет совокупный доход семьи Серовых?

Сколько рублей составляет доход Ивана?

4. Представьте, что семья Феди Агеева состоит из пяти человек: Федя, его мама, папа, бабушка и дедушка. Мама получает заработную плату, работая врачом в больнице, 35 000 р. (без учёта подоходного налога), папа инженер на заводе, получает зарплату 52 000 р. (без учета подоходного налога), бабушка и дедушка получают пенсию соответственно 12 000 р. и 14 000 р.

Каков совокупный доход семьи Агеевых?

Каков доход семьи в расчёте на каждого члена?

5. Семья состоит из отца, матери, бабушки-пенсионерки, дочери-студентки 18 лет и сына 3 лет. Бюджет составляется на 1 месяц (февраль). Доходы за этот месяц состоят:

- из зарплаты отца в размере 50 000 руб. до уплаты подоходного налога;
- зарплаты матери в размере 30 000 руб. до уплаты подоходного налога;
- пенсии бабушки в размере 12 000 руб.;
- премии отцу в размере 10 000 руб.;
- заработка дочери, дающей уроки школьникам, в размере 5000 руб.

За этот месяц семья потратила на питание дома 30 000 руб., на оплату коммунальных услуг – 10 000 руб., на оплату мобильной связи – 4000 руб.; на покупку лекарств – 3000 руб.; на оплату общественного транспорта – 3000 руб.; на оплату детского сада и дополнительного образования сына – 3000 руб.; на покупку пальто и платья для дочери – 8000 руб.; на поездку в дом отдыха – 7000 руб., на выплату автокредита – 12 000 руб.; на бензин – 3000 руб.; на подарок близкому другу – 1500 руб.; на карманные расходы для дочери – 3000 руб.; на прочие нужды – 4500 руб.

Подсчитайте совокупные доходы и расходы семьи за месяц и проверьте, сбалансирован ли бюджет семьи. Сколько денег сможет отложить семья в этом месяце?

Выясните, какие доходы и расходы являются постоянными, а какие переменными?

Пусть семья поставила перед собой цель накопить денег на летний отдых. Составьте план бюджета семьи на следующий месяц, сократив необязательные расходы.

6. Зимой 2012 г. семья Петровых решила приобрести автомобиль NissanTiida. В 2012 г. стоимость автомобиля равна 600 000 руб. Начальные накопления Петровых составляют 60 000 руб. на банковском депозите. Семья в состоянии откладывать 40 000 руб. ежемесячно, за исключением летних месяцев.

Сможет ли семья Петровых приобрести автомобиль через 1 год? Через 1,5 года?

7. Представьте, что вы хотели приобрести новую мягкую мебель в гостиную. Цена мебели – 150 000 р., у вас таких денег нет. В магазине вам предложили взять мебель в кредит на два года (ежемесячный платёж составит 7671 р.) или на один год (ежемесячный платёж составит 17 173 р.). Вы решили подумать.

Какой вариант вы выберете, если:

а) совокупный доход вашей семьи составляет 80 000 р., сумма обязательных расходов – 65 000 р., но у вас нет никаких финансовых запасов;

б) совокупный доход вашей семьи составляет 100 000 р., сумма обязательных расходов – 70 000 р.;

в) совокупный доход вашей семьи составляет 110 000 р., сумма обязательных расходов – 70 000 р., но в вашей семье через 5 месяцев родится малыш и совокупный доход уменьшится на 15 000 р.;

г) совокупный доход вашей семьи составляет в среднем 60 000 р., сумма обязательных расходов – 35 000 р., но при этом глава семьи имеет нестабильный доход, который может составлять в один месяц 20 000, а в другой – 40 000 р.

8. Представим, что вам предлагают новую работу с фиксированной зарплатой на 5 лет (вы подписываете срочный трудовой договор на 5 лет).

Что произойдет с вашими реальными доходами, если:

а) каждый год инфляция будет составлять 10 %;

б) за пять лет цены не будут меняться; в) каждый год будет дефляция 3 %;

в) в первые два года будет инфляция 5 %, в третий и четвертый – по 1, в пятый – дефляция 5 %.

9. Известно, что в прошлом году уровень инфляции составлял 15 %. По информации в СМИ в этом году уровень инфляции снизился на 20 %.

Как понимать заявление СМИ?

Наблюдается ли инфляция в этом году?

Если наблюдается, то каков её уровень?

2. К модулю «Сбережения семьи. Услуги банковских организаций».

1. Представьте, что ваш взрослый старший брат решил накопить на путешествие, о котором долго мечтал. За два года ему удаётся собрать 100 тыс. р. Но для оплаты поездки ему нужно накопить ещё 50 тыс. р. Уже накопленные сбережения он решает хранить дома. В то же время коммерческие банки предлагают заключить договор вклада на год со ставкой 10 % годовых.

Что бы вы посоветовали своему брату: положить деньги во вклад или оставить их на хранение дома?

Сколько у вашего брата будет денег через год в каждом из вариантов, если он действительно сумеет отложить из своей зарплаты ещё 50 тыс. р.?

2. Представьте, что ваш дядя собирается купить дачный домик в одной из деревень соседней области. Он продал свою машину за 500 тыс. р. и начал искать подходящий вариант. Вырученные деньги дядя хранил в квартире в надёжном месте. Сначала он долго не мог найти дом, а потом заболел и полгода пролежал в больнице, после чего снова занялся поисками. Когда он нашёл подходящий вариант, с момента продажи машины прошёл год. За это время цены на недвижимость выросли на 8 %.

На какую сумму ваш дядя мог бы увеличить свои сбережения, если бы положил деньги на депозит в банке под 10 %?

Как ему разумнее было распорядиться деньгами?

3. Что делать в такой ситуации. Представим, что семья Ильи Ветрова давно хотела продать свою трёхкомнатную квартиру и купить четырёхкомнатную, чтобы всем хватало места. На доплату требовалось 350 тыс. р., а накоплений у семьи было только 200 тыс. р. Бабушка последние 5 лет откладывала деньги, и у неё набралось 100 тыс. р., которые она держала в шкафу. Папа Ильи получил премию 50 тыс. р., а маме удалось сэкономить за 3 месяца 30 тыс. р. Дедушка продал зимнюю резину от своего старенького автомобиля, на котором всё равно зимой никто не ездил.

Семья собралась на совет, чтобы решить, как поступить со сбережениями и что делать дальше.

Как сохранить и приумножить свои сбережения?

Какие финансовые организации могут помочь в этом семье Ветровых?

4. Представьте, что вы используете банкомат на улице. После того как вы выполнили необходимую операцию, стоявший сзади молодой человек выхватил у вас сумку с кошельком, в котором была карта.

Что вы будете делать в такой ситуации?

5. Как на доходах (накоплениях, если они были) вашей семьи сказалась гиперинфляция 90-х гг.?

Обсуждали ли это ваши родители, бабушки и дедушки?

6. Как выбрать наиболее надёжный банк, предлагающий выгодный вклад?

7. Перечислите финансовые организации

8. Назовите государственные и общественные организации, защищающие интересы человека, при возникновении конфликтов и проблем в мире финансового бизнеса.

9. В каких случаях лучше всего пользоваться услугами банков для увеличения семейных доходов?

3. К модулю «Кредитование. Услуги кредитных организаций».

1. Какой кредит в мебельном салоне можно получить при наличии только водительского удостоверения?

- а) потребительский кредит
- б) ипотечный
- в) экспресс-кредит
- г) кредит на безбедную старость

2. Ваши родители в своё время помогли вам приобрести квартиру в ипотеку, дали 50 % первоначального взноса. У вас есть сестра школьного возраста. Родители решили вложиться в новостройку, чтобы к окончанию школы у неё тоже была отдельная жилая площадь. Родители подготовили все документы для оформления кредитной заявки в банке. Кредитный брокер, изучив материалы, сообщил родителям, что банк может отказать им в кредите, так как их возраст близок к критической отметке – 65 годам. Однако по остальным показателям они могли бы набрать хорошие баллы при скоринге. Кредитный брокер посоветовал родителям обратиться к вам за помощью. Вы можете выступить как поручитель по кредиту, или добавить на первоначальный взнос, или оформить кредит на себя (а платежи по кредиту от вашего имени будут осуществлять родители).

Согласитесь ли вы помочь родителям?

Если да, то какой из предложенных брокером путей решения этой ситуации вы выберете?

3. Представьте, что вы хотели бы взять потребительский кредит 450 000 р. на два года в банке и собрали необходимую информацию о нём.

На основе анализа данных таблицы выберите наиболее подходящий для себя вариант.

Объясните, почему этот вариант вы выбираете.

Условия по кредиту	Банк А	Банк В	Банк С
Размер процентной ставки (% в год)	19,9	26	19,5
Размер ежемесячного платежа, р.	22 881	24 243	22 793,24
Общая сумма переплаты за кредит, р.	99 147,91	131 845	97 040,26
Обязательность страхования и сумма страхов-	Необязательно	При наличии страховки сумма снижается на	Необязательно

ки в случае необходимости		2 %	
Условия досрочного погашения	После трёх месяцев действия кредита	Со второго месяца действия кредита	После шести месяцев действия кредита
Требования к заёмщику	Гражданство РФ; подтверждение доходов; регистрация работодателя в регионе, где оформляется кредит	Гражданство РФ	Гражданство РФ; подтверждение доходов; регистрация работодателя в регионе, где оформляется кредит; поручительство физического лица

6.5. Рекомендации командам при подготовке к Финансовым боям

В настоящем параграфе предлагаются варианты разбора решений задач по модулю «Личные (семейные) финансы. Финансовое планирование и бюджет», подготовка обучающихся к оппонированию.

Основные понятия темы. Домохозяйства. Благосостояние семьи. Доходы семьи. Источники и виды доходов семьи (пособия, заработная плата и т. д.). Виды и структура расходов семьи. Обязательные ежемесячные траты семьи. Планирование и контроль доходов и расходов семьи. Семейный бюджет: профицит, дефицит. Налоги и система налогообложения. Соотношение потребностей и желаний с возможностями. Влияние инфляции на доходы.

Задачи и кейсы.

Задания, используемые в финансовых боях, могут быть нескольких типов:

- задача, имеющая одно правильное решение («закрытая задача»);
- задача, имеющая несколько правильных способов решений, («открытая задача»);
- задача, представляющая собой описание реальной ситуации и не имеющая всей полноты условий; и в связи с этим имеющая множество разных вариантов решения в зависимости от сделанных в процессе решения допущений (кейс).

Для оценки решения задачи и понимания способа решения необходимо проанализировать веер возможностей, возникающих при решении, включая правильные решения, неправильное решение. Веер возможностей имеет место даже в случае самой простой задачи. В результате анализа решений мы можем оценить стоимость задания. Еще больший веер возможностей возникает на этапе оппонирования. Его также необходимо проанализировать.

Проделаем такой анализ на простом и более сложном примерах.

Задание 1 (5 баллов). *Представьте, что вы устраиваетесь на новую работу и подписываете трудовой договор. В пункте договора о размере заработной платы написана сумма 30 000 р. Какую сумму вы будете получать ежемесячно на руки?*

Веер возможностей при решении задания:

Данное задание является задачей (сводится к решению математической задачи).

1. Правильные решения: из суммы, указанной в трудовом договоре нужно вычесть 13 % от этой суммы: $30000 - 30000 \cdot 13/100 = 26100$ (руб.).

2. Возможное неправильное решение и источники ошибок: 1) взята неверная налоговая ставка, 2) произошла ошибка в вычислении.

3. Оценка стоимости задачи. Это очень простая задача. Есть одно правильное решение. Для решения нужно только знание о ставке подоходного налога на заработную плату, никаких других знаний не требуется. Задача не содержит никаких дополнительных условий или ловушек и решается в три арифметических действия.

4. Оценивание решения: за правильное решение задачи команда решателей получает от 0 до 3 баллов. За очевидно неправильное решение задачи команда решателей получают 0 баллов.

Веер возможностей при оппонировании (оценивание коммуникации).

1. Вариант 1: при правильном решении оппонент (даже если он согласен с решением) может, тем не менее, задавать вопросы, например:

- что такое подоходный налог?
- что такое трудовой договор?
- откуда у Вас взялись 13 %?
- почему Вы не вычли социальный налог?
- почему в договоре прямо не написано, сколько человек будет получать на руки? И т. д.

Неизвестно удастся ли решателям ответить на все вопросы. Таким образом, даже на решении простой задачи, может быть развернуто интересное обсуждение. Коммуникация не менее важна, чем решение. Даже при быстром и правильном решении оппонирование позволяет проверить меру понимания отношений параметров, подразумеваемых в задаче, полностью исключить списывание ответов, получить обсуждение не менее важных аспектов заключения трудового договора, чем тот, что заложен непосредственно в задачу.

Команда решателей либо сможет грамотно ответить на вопросы, либо нет, а жюри сможет оценить работу обеих команд на коммуникативном этапе (команду решателей до

«–3 баллов», команду оппонентов до «+3 баллов»). Так в этой задаче оппонент имеет возможность переиграть команду решившую задачу.

2. Вариант 2: при неправильном решении оппонент, задает три своих вопроса и может получить до «+3 баллов» (по 1 баллу за хороший вопрос на и правильный ответ на него). Решатель, правильно отвечая на вопросы, может сохранить полученное от жюри количество баллов за решение задачи.

Задание 2 (7 баллов)

Что делать в такой ситуации? Представим, что на вашем семейном совете предстоит обсудить, стоит ли маме переходить на новую работу. Дело в том, что она работает в одной фирме уже три года и получает зарплату 20 тыс. р. в месяц. Сейчас ей предложили такую же работу с такой же зарплатой, но пообещали ежегодно её увеличивать на процент инфляции. Теперь на семейном совете предстоит решить, стоит ли менять работу ради не очень понятного повышения зарплаты.

Данное задание является кейсом. Его решение будет построено на тех допущениях, которые примет команда решателей.

Веер возможностей при решении задачи:

1. Пример возможного решения 1: Чтобы выяснить, насколько вырастет заработная плата мамы в соответствии с ростом инфляции, нам нужно узнать, какой была инфляция за прошедший год и какой она будет (по прогнозам, конечно) в следующем году. Например, если инфляция за прошедший год составила 5 %, то заработную плату вашей маме повысили бы на 5 % ($20\,000 \times 0,05$), т. е. на 1000 рублей. А если в следующем году аналитики ожидают инфляцию в размере 7 %, то уже к 21 тыс. р. прибавят 1470 р. ($21\,000 \times 0,07$) и т. д. Маме имеет смысл менять работу.

2. Пример возможного решения 2: Решение дается такое же, как в первом примере, но командой решателей вводятся дополнительные характеристики. Например, увеличение транспортных расходов, увеличение времени доезда до работы, смены коллектива, в котором работает мама и т.п. При введении дополнительных характеристик, ответ команды решателей может быть таким: маме не следует менять работу.

3. Решение команды решателей может отличаться от приведенных выше решений, так как инфляционный процент взят случайно. Может быть взято другое значение инфляции, либо решение будет дано в общем виде для N процентов, либо введены другие дополнительные характеристики.

4. Возможное неправильное решение и источники ошибок: 1) прибавка зарплаты на второй год отсчитывается от исходной базы, а не от новой зарплаты; 2) произошла ошибка в вычислении.

5. Оценка стоимости задачи. Это задача средней сложности. Надо знать, что такое инфляция, уметь находить простые проценты. Сложность состоит в расшифровке (интерпретации) условия «...ежегодно увеличивать зарплату на процент инфляции». Команде решателей необходимо принять допущение о значениях инфляции в первый год и в последующие годы, либо решать в общем виде.

6. Оценивание решения: за правильное решение задачи решатели получают от 0 до 7 баллов. За очевидно неправильное решение задачи команда решателей получают 0 баллов. При введении дополнительных характеристик, особенно с учетом региональной специфики, команда решателей может получить 7 баллов.

Вероятностей при оппонировании.

Возможны вопросы по теме кейса:

- что такое инфляция, дефляция?
- кто и как определяет уровень инфляции?
- какова реальная инфляция в вашем регионе, как ее измерить?

Возможны «хитрые» вопросы:

- когда маме повышают зарплату и откуда берут данные об инфляции?
- вы берете выгодные для мамы варианты. А можете ли вы хотя бы предположить такой вариант, когда мама теряет в зарплате?
- что маме насчитают, если будет дефляция?

Возможны вопросы с введением дополнительных характеристик, которых не было в решении команды решателей.

Команда решателей либо сможет грамотно ответить на вопросы, либо нет, а жюри сможет оценить работу обеих команд на коммуникативном этапе (команду решателей до «-3 баллов», команду оппонентов до «+3 баллов»). Так и при решении этого кейса команда оппонент имеет возможность переиграть команду решавшую задачу.

Глава 7. Методика проведения Коммуникативных боёв по финансовой грамотности в организациях дополнительного образования де- тей, в пришкольных и загородных оздоровительных лагерях

7.1. Особенности коммуникации, как новой реальности для школьников

Финансовые бои – рассчитаны на решение задач, кейсов. Однако финансовая грамотность предполагает не только способность решать конкретные, в том числе и расчетные задачи, но и способность осознавать, обсуждать и подвергать критике, дорабатывать свои представления и ценностные основания принятия тех или иных решений в области финансов.

Коммуникативный бой – это специальная образовательная форма, разработанная для того, чтобы культивировать собственно коммуникативную способность участников как важнейшую универсальную человеческую способность (метапредметную компетентность). Материалом для коммуникативного боя должны послужить вопросы, требующие размышления для осознанного принятия грамотных финансовых решений, так чтобы они не вступали в противоречие с ценностными установками человека. Эта форма очень нравится школьникам, они с удовольствием включаются в коммуникативный бой, а для организаторов решающее значение имеет форма организации коммуникативного боя.

Поскольку современное образование на всех ступенях все еще страдает монолостью, имеет смысл сказать несколько слов о том, что такое коммуникация и каковы основные проблемы школьников в овладении коммуникативными компетенциями.

Надо понимать, что коммуникация – это не просто способность развернуто выразить свою точку зрения на предмет, но и способность услышать и понять собеседника, способность изменить под влиянием аргументов оппонента свое видение, достроить его.

Многие школьники:

- не умеют воспринимать мнение, не совпадающее с их собственным;
- привыкли в новом содержании выделять (узнавать) лишь то, что им уже известно;
- не могут выделить из потока речи собеседника главное, переформулировать основную мысль «своими словами»;
- иногда не способны задать вопрос по существу;
- не умеют реагировать на новые аргументы ситуативно, без предварительной подготовки.

Эффективное развитие коммуникативных способностей возможно только в особых образовательных формах, в специально организованных и обустроенных коммуникатив-

ных столкновениях, в формах коммуникативного взаимодействия. Коммуникативные формы должны быть полноценной реальностью для школьников. Вступая в реальность коммуникации, школьники и мы вместе с ними сталкиваемся с рядом феноменов (характерных ярких явлений):

- феномен наличия или отсутствия личной позиции. Школьнику необходимо дать возможность пережить наличие или отсутствие личной позиции;
- феномен взаимопонимания (непонимания, понимания, согласия, несогласия). Большинство школьников считают, что взаимопонимание это консенсус, согласие, а это не так;
- феномен способности или неспособности к поступку, ответственности за свои слова (например, признание своей неправоты, или отстаивание точки зрения, которую никто с тобой не разделяет);
- феномен мастерства (искусности) в диалоге, что проявляется в тактике построения диалога. Школьники чаще всего не видят ни целей сторон в диалоге, ни логики рассуждения. Они «проваливаются» либо в тему обсуждения, либо в переживание межличностных отношений.

В отношении этих феноменов известные формы обучения коммуникации, такие как риторика и «дебаты» имеют свои специфические ограничения. Риторика не устраивает монологичностью, «дебаты» – тем, что культивируют отстаивание своей точки зрения любой ценой (впрочем, разные «школы» проведения дебатов культивируют разные ценности).

В коммуникативном бое школьники осваивают так называемый содержательный диалог в форме диспута. Это такой спор, где цель участников не психологическая победа над противником (уговорить, задавить), но взаимное продвижение в теме.

Диспут требует наличия единого для двух сторон предмета мысли. Если единого предмета нет, каждый говорит о своем, пусть и по очереди, то мы имеем не спор, а песни двух токующих глухарей. Единый предмет мысли, это необходимое условие диспута. Необходимое, но не достаточное. По поводу единого предмета должно быть два различных суждения. Только в этом случае есть о чем спорить. Две мысли о едином предмете обеспечивают возможность спора. Чтобы спор состоялся, мы должны уметь различать свою мысль и чужую, видеть их как две разные мысли.

7.2. Правила проведения Коммуникативных боев

Правила Коммуникативного боя похожи на правила Финансового боя, но имеют свои особенности.

1. В Коммуникативных боях участвуют те же команды, что и в Финансовых боях. Расписание (календарь) встреч и таблица результатов коммуникативных боев составляется по тем же принципам, что и для финансовых боев.

2. Коммуникативные бои проводятся в виде серии поединков по заранее объявленным 7-10 темам обсуждения.

3. По каждой из тем участнику Коммуникативного боя необходимо отстаивать одну из двух противоположных *позиций* (тоже заранее известных). Например, есть тема «Нужно ли вводить финансовые отношения в семье, между членами семьи?». В рамках этой темы есть две противоположные позиции.

Позиция А: «Когда у меня будет своя семья я буду своим детям оплачивать их домашнюю работу, потому что».

Позиция Б: «В моей семье дети ни в коем случае не будут получать денежное вознаграждение за свой домашний труд, потому что...».

В одном поединке участвуют по одному представителю от соревнующихся команд.

4. Сцена, на которой выступают коммуниканты-дуэлянты, условно организована как ринг: цветом помечаются два угла (две стороны сцены), например, красным и зеленым. Такого же цвета будут карточки у каждого члена жюри.

5. На сцену вызываются капитаны двух команд, которые занимают произвольно выбранные углы (цвета углов нужны для работы жюри и организации внимания зрителей).

6. По жребию один из капитанов получает право выбора темы. При этом вторая команда получает право выбора конкретной позиции в рамках выбранной темы.

7. Капитаны вызывают по своему усмотрению (или по предварительной договоренности) на сцену коммуникантов-дуэлянтов от своих команд. Каждый представитель команды участвует только в одном поединке, кто раз выступил – превращается в болельщика и на следующий поединок выходят другие пары.

8. Каждый выбор (темы, позиции, коммуниканта-дуэлянта) необходимо сделать за 30 секунд, иначе команде засчитывается проигрыш в данном коммуникативном бое.

9. Поединок начинает тот, кто выбрал позицию. Он должен заявить свою позицию по теме и аргументировать её, желательно с примерами.

10. Противник должен ответить на выступление первого игрока, а не произносить заготовку.

11. Далее идет ответ первого участника, новое отношение противника и т.д. Когда суммарное время поединка истечет, звучит гонг. Задача поединка – развернуть спор, взаимодействие противников, а не два монолога.

12. Продолжительность Коммуникативного боя 4 минуты (по 2 минуты на каждого участника).

13. Каждый игрок имеет свои 2 минуты, которые отсчитываются, пока игрок держит микрофон. Если он высказался и хочет передать слово противнику, то он передает ему микрофон и останавливает отсчет своего времени на шахматных часах.

14. Оппонент получает микрофон и включает свое время. Когда игрок исчерпывает свои 2 минуты, он теряет право говорить, и ждет завершения выступления своего противника.

15. Молчать дольше 30 секунд нельзя – это поражение и ведущий остановит поединок.

16. В поединок никто не может вмешиваться, кроме ведущего.

17. Для учета времени используются шахматные часы и специальный человек, отвечающий за время. Таким образом, все команды и участники будут находиться в равных условиях.

18. Победу присуждает жюри голосованием: каждый член жюри отдаёт свой голос одной из команд, поднимая красную или зеленую карточку. Поднятая карточка означает 1 очко в пользу команды, выступавшей в углу этого цвета. Вторая команда автоматически получает ноль очков.

19. Судьи оценивают выступления по трем критериям, голосуя по каждому критерию отдельно в каждой поединке. Таким образом, команда может набрать максимально 3 очка в одной встрече от одного судьи.

Критерии оценивания важны, так как в коммуникации могут оцениваться принципиально разные моменты. Именно оценка и комментарии жюри и ведущего нацеливают внимание команд и аудитории на нужные (целевые) аспекты коммуникации.

Члены жюри могут ориентироваться на следующие критерии, которые они должны обсудить между собой и договориться о единстве критериев:

1 критерий. *Содержание выступления.* Оценивается смысловая глубина и логика высказываний. При этом выступление должно соответствовать теме и заданной позиции. «Непопадание» в тему или несоответствие назначенной позиции – обесценивает все выступление.

2 критерий. *Форма выступления, артистизм, речь.*

3 критерий. *Работа с высказыванием оппонента* (собственно коммуникативные компетентности) – «зацепление» в коммуникации.

Первый и второй критерий имеют логический и риторический характер, они всегда применялись для оценки «речи» (монологического выступления оратора перед аудиторией).

ей). Последний критерий – чисто коммуникативный. Придание слишком большого веса первым двум критериям, в конечном счете, уничтожает специфику диалога в коммуникативном турнире и сводит его к тому роду дебатов, где культивируется цель победы без внимания к позиции оппонента. Желательно поддерживать такую идеологию, что победить в Коммуникативном бое можно за счет внимания к позиции оппонента. То есть при прочих равных условиях победу следует присуждать команде, демонстрирующей способность понимать, а не только настаивать на своем. О принципиальной установке при оценивании следует договориться членам жюри.

20. Голосование происходит последовательно по каждому критерию.

21. Итоговый результат определяется как среднее арифметическое оценок членов жюри по каждому критерию, затем подсчитывается сумма средних оценок по каждому критерию.

22. Итоговый результат заносится в протокол и в таблицу результатов. После этого члены жюри могут прокомментировать свое решение.

7.3. Организация Коммуникативных боев и материально-техническое обеспечение

1. Команды должны иметь время на подготовку к коммуникативным боям. Либо в форме домашней подготовки, либо в форме групповой работы команды в течение полутора-двух часов на данном турнире во время Чемпионата муниципального образования.

2. Требуется ведущий, жюри, один помощник для отсечки тактов турнира (гонг), подсчета очков и фиксации в таблице результатов.

3. Расписание (календарь) встреч и таблица результатов строятся по аналогии с Финансовыми боями (табл.5 и 6). Например, если в турнире участвуют 4 команды А, Б, В, Г, то для того, чтобы каждая команда встретила со всеми другими один раз необходимо провести 6 поединков. При этом одна любая команда встретится с другими 3 раза, т.е. выступить смогут только три участника. Если в команде, допустим, 6 человек и желательно, чтобы каждый член команды выступил в поединке, то всего надо провести два круга встреч или 12 поединков. Расписание (календарь) встреч удерживает последовательность встреч команд.

4. Примерный расчет времени: $10 \text{ мин} * 12 \text{ боев} = 120 \text{ минут}$ (с учетом судейства, перемещения участников и других затрат времени один коммуникативный бой займет 10 минут).

5. Материально-техническое обеспечение.

1) Шахматные часы (электронные шахматные часы).

- 2) Секундомер для ведущего (30 секунд на выбор темы и выбор позиции, 30 секунд на подготовку ответа оппоненту).
- 3) Гонг.
- 4) Набор карточек двух цветов по количеству членов жюри.
- 5) Маркировка тех же цветов для команд (например, «примагниченный» цветной лист бумаги на доске за спиной команды).
- 6) Таблица встреч (коммуникативных боев) и таблица результатов.
- 7) Протоколы боёв.
- 8) Компьютер, проектор, экран.

7.4. Примерные темы Коммуникативных боев

В коммуникативной форме имеет смысл разыгрывать только такие вопросы, которые уже актуальны, интересны для участников, которые вызывают желание разобраться глубже, поспорить либо лежат «в зоне ближайшего развития» школьников. Эти вопросы определяются в первую очередь личным опытом человека, а не формальными разделами финансовой грамотности. Поэтому коммуникативные бои в отличие от финансовых боев могут захватывать разные темы, а не одну тему данного турнира Чемпионата муниципального образования.

На разных турнирах Чемпионата темы для коммуникативных боев могут быть сходными, отличаясь лишь в деталях. Такое повторение тем, судя по опыту, не приводит к потере интереса со стороны аудитории, прежде всего потому что на один и тот же вопрос человек дает разные ответы по мере своего взросления, а также потому что школьнику важен сам факт и акт личного выступления, реакции аудитории, победы или поражения.

В настоящее время нет ещё надежных социологических данных о том, какие вопросы из области финансов является наиболее значимыми, актуальными для школьников. Тем не менее, смысловые вектора для выбора тем и вопросов можно предложить. Примерный список тем (открытый) для проведения коммуникативных боев приведен ниже.

1. Если сегодня так непросто разобраться в деятельности финансовых организаций, можно ли в современном обществе вообще с ними не взаимодействовать?
 - а) можно и нужно обойтись без финансовых организаций, потому что...
 - б) без взаимодействия с финансовыми организациями обойтись нельзя, потому что...
2. Нужно ли вводить финансовые отношения в семье, между членами семьи?
 - а) когда у меня будет своя семья, я буду своим детям оплачивать их домашнюю работу, потому что

б) в моей семье дети ни в коем случае не будут получать денежное вознаграждение за домашний труд, потому что...

3. Должны ли подростки участвовать в решении финансовых вопросов семьи?

а) я не хочу участвовать в обсуждении и решении финансовых вопросов моей семьи, потому что...

б) я хочу участвовать в решении финансовых вопросов моей семьи, потому что...

4. Инфляция – исключительно отрицательное явление в экономике или она имеет и положительные стороны?

а) инфляция имеет отрицательные стороны, потому что...

б) инфляция имеет положительные стороны, потому что...

5. Нужно ли следить за инфляцией и корректировать свое финансовое поведение?

а) в этом нет смысла, потому что ...

б) обязательно нужно следить, потому что ...

6. Должен ли школьник работать во время школьных каникул летом?

а) да, обязательно, потому что...

б) нет, на каникулах нужно отдыхать, потому что...

7. Наличные или карточка?

а) я предпочитаю иметь наличные и расплачиваться наличными, потому что...

б) наличные – прошлый век. Деньги на карте – всегда гораздо удобнее, потому что...

8. Готовы ли вы потратить много сил и времени на собственное образование, чтобы иметь высокую зарплату в будущем?

а) нет, образование не определяет уровень доходов в будущем, потому что...

б) готов, образование определяет уровень доходов в будущем, потому что...

9. В жизни у человека достаточно много расходов (питание, транспорт, развлечения, квартира, одежда и обувь, лекарства ...) Нужно ли управлять своими расходами?

а) нужно, потому что...

б) не нужно, потому что...

10. Нужно ли уже с первой небольшой зарплаты начинать делать накопления?

а) нужно, потому что...

б) не нужно, потому что...

11. Следует ли брать деньги в долг (в том числе кредиты) или нужно всегда рассчитывать только на свои доходы?

а) да, следует брать деньги в долг, потому что...

б) нет, не следует брать деньги в долг, потому что...

12. Как найти баланс между личными и семейными расходами? Следует ли семье пожертвовать для осуществления вашей мечты? Или жертвовать следует вам?

а) надо договариваться и взаимно уступать, это можно делать, например, так...

б) приоритет имеют семейные расходы, личные всегда на втором плане, потому что...

7.5. Рекомендации командам по подготовке к Коммуникативным боям

Ниже приведены рекомендации командам, которые помогают построить тактику выступлений.

Приёмы, которые могут быть использованы в коммуникации.

1. Задание позиции с помощью афоризма, метафоры, известного изречения.

2. Приёмы понимания противника: предварить свой ход пересказом позиции противника («правильно ли я вас понял...»), имитировать присоединение к точке зрения противника.

3. Приём зацепления: включать рассуждение противника в формулировку своего очередного тезиса. Требовать отношения к своему содержанию (вопрос, пример и вопрос, напоминание звучавшего тезиса противника).

4. Использование и чередование пристроек сверху, снизу, на равных.

5. Вопросы противнику, предложение обсудить выгодный тебе пример или выразить отношение к некоторому событию, ситуации.

6. Проиллюстрировать свою позицию (позицию противника) ссылкой на известный фильм, книгу, общую ситуацию, историческое событие.

Возможные командные стратегии подготовки к турниру.

1. Распределить темы для индивидуальной проработки членами команды (не эффективная стратегия).

2. Глубоко отработать одну тему с двух оппозиционных оснований и всегда (когда жребий выпадет) «заказывать» её (не эффективная стратегия).

3. Коллективно выработать базовые понятия к каждой теме. Яркие примеры к каждой теме (эффективная стратегия).

4. В каждой теме (в невыгодной или сложной позиции) разработать логическую цепочку тезисов из двух шагов. Расчёт на то, что если ты выбираешь тему, то «невыгодную» позицию оставят тебе (эффективная стратегия).

5. В каждой теме приготовить «ловушки» для противника (эффективная стратегия).

Глава 8. Проектная деятельность школьников при подготовке и проведении Чемпионата по финансовой грамотности в Клубе финансовой грамотности

8.1. Создание Клуба финансовой грамотности

В начале учебного года на базе организации дополнительного образования создается «Клуб финансовой грамотности» (студия, лаборатория и т.п.). Деятельность Клуба будет относиться к социально-педагогической направленности дополнительного образования. В течение учебного года учащиеся должны подготовить и провести четыре турнира Чемпионата (соучаствовать в их проектировании и проведении). Нельзя рассчитывать, что участники Клуба сразу смогут самостоятельно подготовить и провести турниры Чемпионата. Цель в том, чтобы детская группа, осваивая принципы и практические навыки проектной деятельности, брала на себя реальные функции подготовки и проведения Чемпионата постепенно – в той мере, в которой это окажется для неё посильным. В данной главе будет намечена в общих чертах логика работы Клуба в течение учебного года и будет предложен вариант тематического планирования занятий.

Педагогу важно понимать, что предлагаемая учащимся проектная деятельность имеет более широкие цели, нежели освоение финансовой грамотности. Обеспечивая подготовку и проведение очередного турнира Чемпионата, подростки реально могут осваивать организационно-управленческую работу, работу ведущих, элементы психологии и игротехники. В Клуб финансовой грамотности могут войти школьники, для которых интересен сам материал – экономика домашнего хозяйства, работа с финансами. Вместе с тем, для некоторых школьников материал финансовой грамотности может быть вторичным. Для них более значимой станет цель развития личных лидерских качеств. Для третьей группы школьников интересными могут стать вопросы планирования и организации, другим школьникам другие вопросы. Комплексный характер организации Чемпионата и разнообразие источников мотивации подростков создают богатые возможности работы Клуба. Как это не покажется парадоксальным, делая ставку исключительно на финансово-экономический материал, мы резко сужаем возможности организации Клуба.

Такая постановка вопроса имеет объективное основание. Одним из кардинальных противоречий современного образования является противоречие между формами жизни, которые создает школа, и потребностями подростков. В школе учащиеся имеют довольно герметичный круг коммуникативных связей. А подростковый возраст на первый план выводит потребности общения, требует расширения круга общения и изменения его качества, формирования новых отношений со сверстниками и более старшими ребятами. Уча-

ствие в подготовке и проектировании Чемпионата создает условия, когда подростки могут оказаться в эпицентре «событий районного масштаба», стать известными, приобрести влияние в среде сверстников. Такие возможности могут иметь для многих из них определяющее значение для включения в деятельность Клуба.

На этапе знакомства имеет смысл рассказать участникам Клуба не только о значении финансовой грамотности, но и описать спектр возникающих для них возможностей.

Прежде чем школьники приступят к собственно проектной деятельности по поводу Чемпионата, они должны получить личный опыт участника финансового и коммуникативного боя. Поэтому на первых нескольких занятиях педагог организует пробные тренировочные финансовые и коммуникативные бои, в которых школьники выступают в роли участников Чемпионата: самостоятельно решают задачи с помощью Справочника, разбившись на две команды, вступают в соревнование друг с другом. В ходе этой работы, выступая в роли участников Чемпионата, школьники осваивают материал финансовой грамотности и «правила игры». Функцию организатора финансовых и коммуникативных боев выполняет сначала педагог, а затем и сами школьники.

8.2. Творческие группы в Клубе финансовой грамотности

Затем важно познакомить школьников со списком возможностей участия в проведении мероприятия и организовать их самоопределение. Педагог-организатор проектной деятельности вводит общую схему организации Чемпионата, а также перечень видов работ и взаимосвязей между ними, обеспечивающих организацию Чемпионата. Школьники выбирают вид работ, которым они хотели бы заняться. Все виды работ можно сгруппировать в три-четыре направления и таким образом создать три-четыре группы, объединенные одной задачей. Перечислим эти группы:

1. Организация рекламной кампании для придания общественной значимости мероприятию в своем регионе, набора участников и зрителей, последующего освещения хода и результатов Чемпионата в интернете, в СМИ. Здесь нужны будут «райтеры», и «агитаторы». Для удобства назовем эту группу PR-группой (группой 1).

2. Подготовка задач, кейсов, заданий и вопросов для финансовых боев и коммуникативного турнира, ознакомление привлекаемых экспертов с правилами и материалом. Назовем эту группу «группой разработки задач» (группой 2).

Здесь потребуются школьники, которых интересует собственно финансовая грамотность, логика, математика. Им будет нужно расширить круг предлагаемых задач и кейсов, предложить свои задачи, прорешать их, рассмотреть все варианты, выявить опти-

мальные способы решения, назначить стоимость каждой задаче, обосновать свои предложения.

3. Для проведения финансовых боев и коммуникативных турниров нужно разрабатывать сценарии и осуществлять ведение финансовых и коммуникативных боев. Назовем эту группу «группой ведущих» (группа 3).

4. Для подготовки самого мероприятия, подготовки площадки и её оформления нужны «менеджеры» и «дизайнеры» (группа 4).

И наконец, остается работа по общей организации, налаживая контактов со школами, привлечению экспертов в жюри. Первоначально её берет на себя полностью педагог-организатор. По мере работы Клуба часть этих функций можно передавать детям.

Понятно, что количество учащихся в группах и количество самих групп может меняться в зависимости от разных условий – в конечном счете, решение остается за педагогом-организатором, который исходит из соображений удобства и результативности. Кроме того, на первых турнирах Чемпионата школьники могут менять свои функции, осваивать новые для себя роли и т.д.

Примерный перечень работ и группировка работ в направления приведены в таблице 7.

Таблица 7

**Основные работы по подготовке первого турнира Чемпионата
и группы ответственных исполнителей**

№	Основные виды работ	Группа ответственных	Сроки выполнения работ (условные)													
1	Создание команды (оргкомитета) Чемпионата	Педагог-организатор														
2	Информирование школьников и привлечение команд к участию в Чемпионате	Педагог-организатор и PR-группа (группа 1)														
3	Подготовка пакета кейсов и задач для финансовых боев первого турнира Чемпионата	Группа разработки задач (группа 2)														
4	Подготовка пакета тем для коммуникативных боев первого турнира Чемпионата	Группа разработки задач (группа 2)														
5	Регистрация команд для участия в Чемпионате	Педагог-организатор и PR-группа (группа 1)														
6	Ознакомление участников Чемпионата с пакетами задач и тем для финансовых и коммуникативных боев первого турнира Чемпионата	Группа разработки задач (группа 2)														
7	Проведение установочных лекций для участников первого турнира Чемпионата	Педагоги-кураторы команд, приглашенные лекторы														

8	«Домашняя работа» участников по подготовке к первому турниру Чемпионата	Педагоги-кураторы команд																	
9	Подготовка расписания (календаря) турниров, встреч участников первого турнира Чемпионата	Педагог-организатор и группа менеджеров и дизайнеров (группа 4)																	
10	Подготовка таблицы результатов первого турнира Чемпионата	Педагог-организатор и группа менеджеров и дизайнеров (группа 4)																	
11	Подготовка ведущих первого турнира Чемпионата	Группа сценаристов и ведущих (группа 3)																	
12	Приглашение специалистов для работы в жюри на первый турнир Чемпионата, работа с ними	Педагог-организатор и группа разработки задач (группа 2)																	
13	Подготовка площадки (помещения) и оборудования для проведения первого турнира Чемпионата	Группа менеджеров и дизайнеров (группа 4)																	
14	Проведение финансовых боев первого турнира Чемпионата	Педагог-организатор и группы 1-4																	
15	Проведение коммуникативных боев первого турнира Чемпионата	Педагог-организатор и группы 1-4																	
16	Подведение итогов первого турнира Чемпионата и награждение победителей	Жюри, педагог-организатор и группа разработки задач (группа 2)																	
17	Информирование общественности о результатах первого турнира Чемпионата	Педагог-организатор и группы 1-4																	
18	Привлечение заинтересованных участников Чемпионата в Клуб финансовой грамотности	Педагог-организатор и группы 1-4																	
19	Начало проектной работы клуба над вторым турниром Чемпионата	Педагог-организатор																	

8.3. Этапы обучения проектной деятельности школьников в Клубе финансовой грамотности

Чемпионат по финансовой грамотности должен проходить в течение четырех турниров:

- один турнир в каждую четверть учебного года – для организаций дополнительного образования детей;
- один турнир в каждые 3-5 дней в пришкольных и загородных оздоровительных лагерях.

Каждый турнир Чемпионата проводится по «своему» модулю образовательной программы. В связи с этим проектную работу Клуба финансовой грамотности нужно раз-

вертывать в четыре этапа в соответствии с четырьмя планируемыми турнирами Чемпионата по финансовой грамотности.

На первом этапе (первая четверть учебного года) – *подготовка и проведение первого турнира Чемпионата*, – важно создать творческие группы (см. п. 8.2). Далее членам Клуба важно провести для себя Чемпионат по финансовой грамотности, т.е. провести финансовые и коммуникативные бои между творческими группами с соблюдением всех правил проведения финансовых и коммуникативных боев.

Сначала при подготовке Чемпионата для себя, а затем и для других педагог-организатор организует работу членов Клуба на основе важнейшего принципа проектной работы – *вся проектная работа должна быть организована как коллективно-распределенная деятельность*. То есть она предполагает, что:

а) весь объем работ по проектированию Чемпионата будет разделен на направления в соответствии с созданными творческими группами;

б) каждая группа будет решать свои задачи, выделенные в рамках общей задачи Клуба;

в) «сборка» общего результата будет происходить на общих обсуждениях всех групп.

Коллективно-распределенная организация дела в Клубе уже намечается, но еще не имеет характера закона проектной работы.

Первый этап работы Клуба завершается проведением первого турнира Чемпионата, где творческие группы (члены Клуба финансовой грамотности) выполняют запланированную в процессе проектирования работу (она должна соответствовать силам участников). Необходимо оформить результаты работы Клуба на первом этапе.

Педагог-организатор должен понимать, что на первом этапе основной объем работы будет выполнять он, а школьники смогут ему только помогать.

На втором этапе (вторая четверть учебного года) – *подготовка и проведение второго турнира Чемпионата* члены Клуба также как и на первом этапе сначала «проигрывают» второй турнир Чемпионата на себе. На втором этапе педагог-организатор уже последовательно проводит принцип коллективно-распределенной деятельности при проектировании и проведении второго турнира Чемпионата.

Кроме того на втором этапе педагог-организатор начинает строить работу членов Клуба на основе следующего важнейшего принципа проектирования – *проектирование должно быть организовано как «движение от конца к началу»*, т.е. от представляемого конечного результата к первому шагу, который должны совершить члены Клуба (а не наоборот, от первого шага к последнему). По каждому выделенному направлению работы

творческие группы формулируют конечный результат своей работы. Затем им необходимо разбить создание данного конечного результата на этапы, на каждом из которых запланировать создание части этого результата. По поводу каждого «частичного результата» они должны установить сроки выполнения (точки контроля), определить требования к конечному и «частичным» результатам, согласовать свою работу со «смежниками». «Смежниками» в данном случае выступают творческие группы школьников, занимающиеся своими направлениями проекта. Все группы совместно должны установить сроки для «сборки» конечного общего результата. Количество частичных результатов, количество стадий проектирования и количество смежников должно быть небольшим. Вся эта работа должна быть представлена на обозримой схеме в виде плана, таблицы, графика, и т.п.

Второй этап работы Клуба завершается проведением второго турнира Чемпионата, где творческие группы (члены Клуба финансовой грамотности) выполняют запланированную в процессе проектирования работу (она должна по-прежнему соответствовать возрастным силам участников). Необходимо оформить результаты работы Клуба на втором этапе.

Члены Клуба на втором этапе действуют уже более осознанно, оказывают педагогу-организатору большую по объему помощь в проектировании, организации и проведении второго турнира Чемпионата. В результате, к концу первого полугодия члены Клуба хорошо представляют себе, что такое Чемпионат по финансовой грамотности, готовы осознанно выбирать для себя направление работы по его подготовке и проведению, представляют себе как это делать.

В целом на первых двух этапах школьники заняты освоением исполнительской и организационной деятельности в различных вариантах.

При переходе к *третьему этапу* (третья четверть учебного года) – *подготовке и проведению третьего турнира Чемпионата* педагогу-организатору необходимо организовать уточнение или подтверждение самоопределений учащихся (выбор ролей и творческих групп). Соответственно – заново организовать распределение по творческим группам. Возможно, эта процедура приведет лишь к подтверждению сложившегося самоопределения.

В начале третьего этапа необходимо провести развернутую рефлексию полученного опыта и поставить вопрос о том, что необходимо улучшить в проведении Чемпионата, в его конструкции. Дело в том, что ранее введенные принципы: коллективно-распределенная деятельность и движение от конечного результата при планировании не исчерпывают сути проектной работы. Эти принципы характерны и для организационно-управленческой деятельности.

Третьим важнейшим элементом проектной работы является *ориентация на решение проблемы и привнесение нового качества*. На первом и втором этапах члены Клуба работали в рамках готовой наперед заданной схемы (устройство финансового и коммуникативного боя, материал задач и т.д.). Проектная деятельность подразумевает адаптацию или более глубокую трансформацию изначальной схемы для лучшей реализации цели, преодоления возникших трудностей, большего соответствия реальным условиям и т.д.

Члены Клуба, получив личный опыт самостоятельной работы в первом полугодии, во втором полугодии должны провести анализ собственной деятельности и её результативности, сформулировать проблемы и предложения по их решению, которые необходимо будет реализовывать на третьем и четвертом этапах. Неважно насколько «революционными» окажутся предложения членов Клуба, важен сам факт перехода от реализации готовой схемы к её трансформации, перепроектированию. Однако важно, что трансформация не является самоцелью, предложения должны оцениваться с точки зрения решения практической проблемы.

Третий этап работы Клуба завершается проведением третьего турнира Чемпионата, где творческие группы (члены Клуба финансовой грамотности) выполняют запланированную в процессе проектирования работу (она должна по-прежнему соответствовать возросшим силам участников). Необходимо оформить результаты работы Клуба на третьем этапе. Члены Клуба на третьем этапе должны действовать более самостоятельно и брать основной объем проектной, организационной работы на себя.

На четвертом этапе работы (четвертая четверть учебного года) – *подготовка и проведение четвертого турнира Чемпионата* члены Клуба весь основной объем проектной и организационной работы должны выполнять в основном самостоятельно, строя свою работу на принципах:

- коллективно-распределенной деятельности;
- планирования деятельности как движение от конечного результата к первому шагу;
- ориентация на решение проблемы и привнесение в Чемпионат нового качества.

Четвертый этап работы Клуба завершается проведением четвертого турнира Чемпионата. Необходимо оформить результаты работы Клуба на четвертом этапе, при этом в конце учебного года важно сделать развернутое подведение итогов и подготовить презентации о ходе работы и её результатах.

Таким образом, на протяжении года творческие группы (члены Клуба финансовой грамотности) в своей работе постепенно осваивают ряд важнейших принципов проектной деятельности:

1. *Проигрывание на себе.* Необходимые знания по финансовой грамотности и умения по проведению Чемпионата учащиеся получают не в виде информации, а в виде личного опыта и его осмысления.

2. *Коллективно-распределенная деятельность.* Работа организована в форме общих и групповых занятий и соответствующих этапов в рамках одного занятия.

3. *Планирование работы как движение от конечного результата.* Одновременно работа организована в виде циклов: постановка задачи, реализация, рефлексия.

4. *Переход от реализации готовой заданной схемы к предложениям по улучшению заданной схемы* для решения практической проблемы.

5. *Оформление результатов работы* (например, в виде презентации) и выступление с результатами работы Клуба на конференциях, семинарах и т.д.

8.4. Тематическое планирование и режимы проведения занятий в Клубе финансовой грамотности

Объем учебных часов для Клубов финансовой грамотности, созданных в организациях дополнительного образования детей, должен составлять 144 часа. Образовательная программа ориентирована на обучение школьников проектной и организационной деятельности.

Тематическое планирование (см. ниже *таблицу 7*) предполагает, что один модуль (36 часов) включает в себя:

- проигрывание на себе финансовых и коммуникативных боев, включая самостоятельную работу;
- участие в разработке проекта очередного турнира Чемпионата;
- участие в организационной подготовке очередного турнира Чемпионата,
- проведение очередного турнира Чемпионата;
- подведение итогов и анализ подготовки и проведения очередного турнира Чемпионата.

В таблице 7 указан тип (режим) занятий (части занятия) по характеру ведущей деятельности на данном занятии. Всего выделяется пять режимов:

- первый – «*учебный режим*» – занятие или его часть посвящена освоению содержания финансовой грамотности;

- второй – «*имитационно-игровой режим*» – на занятии или в его части учащиеся проигрывают на себе финансовые или коммуникативные бои, ход мероприятия (турнира Чемпионата), возможные действия участников и т.д.;
- третий – «*проектный режим*» – проектирование очередного турнира Чемпионата (построение целей и замыслов будущих действий, включающих в себя предложения по решению проблем (т.е. «собственно проектный режим»);
- четвертый – «*организационно-практический режим*» – постановка задач на реализацию проекта, планирование действий, выполнение планов подготовки и проведения очередного турнира Чемпионата, практическая и творческая деятельность на Чемпионате;
- пятый – «*рефлексивный режим*» – фиксация результатов, анализ результатов и действий, обсуждение причин и обстоятельств удачных и неудачных действий, выводы для корректировки будущих действий.

По форме взаимодействия педагога и школьников занятия включают в себя: беседу, групповую работу, общие обсуждения (по результатам групповой работы), самостоятельную работу школьников.

Таблица 8

Тематическое планирование к образовательной программе для Клубов по финансовой грамотности (с включением проектной работы)

Модуль 1. Подготовка и проведение первого турнира Чемпионата по теме «Личные (семейные) финансы. Финансовое планирование и бюджет» – 36 часов			
№ занятия	Содержание занятий	Тип (режим) занятия. Материально-техническое обеспечение	Кол-во часов
1-2	Знакомство. Значение финансовой грамотности. Идея Чемпионата по финансовой грамотности. Спектр возможностей для реализации интересов и личного роста. Принцип проигрывания на себе	<i>Учебный режим.</i>	1 час
	Знакомство с правилами финансового боя (ФБ). Использование Справочника при подготовке (знакомство со Справочником)	<i>Учебный режим.</i> Правила ФБ. Справочник.	1 час
	Распределение по группам (1-4 группы). Решение 2-3 задач в группах и общее обсуждение решений. Домашнее задание на решение остальных 2-3 задач.	<i>Учебный режим.</i> Пакет задач, разделенный на две части. Справочник.	2 часа
3-4	Работа в группах по подготовке к ФБ. Проведение ФБ. Разбор ФБ: результатов, действий участников, критериев оценки решений и судейства (судьей выступает педагог).	<i>Имитационно-игровой режим.</i> Материально-техническое обеспечение для ФБ.	4 часа
5-6	Деление всех участников Клуба на группу участников ФБ (решателей) и группу организаторов ФБ. Деление группы решателей на две команды. Деление группы организаторов на	<i>Учебный режим.</i> <i>Организационно-практический режим.</i>	4 часа

	ведущих, судей, подгруппу обеспечения (подсчет голосов, подготовка мат-технического обеспечения). Решение пакета новых задач (2-3 задачи) в командах решателей. Подготовка турнира силами группы организаторов ФБ при консультативной помощи педагога.	Справочник. Материально-техническое обеспечение для ФБ.	
7-8	Проведение ФБ силами участников. Разбор действий участников и результатов (как решателей, так и организаторов). Практические выводы. Перемена ролей между группой решателей задач и группой организаторов. Проведение ФБ силами участников. Разбор опыта проведения.	<i>Имитационно-игровой режим.</i> Справочник. Материально-техническое обеспечение для ФБ.	4 часа
9-10	Изучение правил коммуникативных боев (КБ). Проведение двух серий КБ с делением на два типа групп (участников и организаторов), с последующей сменой ролей и разбором результатов.	<i>Имитационно-игровой режим.</i> Правила КБ. Материально-техническое обеспечение для КБ.	4 часа
11-12	Беседа по пройденному материалу первого модуля финансовой грамотности. Постановка задач для отдельных участников на дополнительную самостоятельную работу по освоению материала.	<i>Учебный режим.</i>	1,5 часа
	Постановка задач на подготовку и проведение первого турнира Чемпионата. Предъявление перечня работ по организации и проведению турнира Чемпионата. Первичное самоопределение участников по ролям (направлениям работ). Планирование работ по каждому из направлений с указанием промежуточных результатов и сроков их получения.	<i>Проектный режим.</i>	2,5 часа
13-14	Подготовка проведения первого турнира Чемпионата (площадки, материально-технического обеспечения, регистрации участников и т.д.).	<i>Организационно-практический режим.</i>	4 часа
15-17	Проведение первого турнира Чемпионата	<i>Организационно-практический режим.</i>	6 часов
18	Разбор опыта. Подведение итогов работы Клуба (в т.ч. подготовка статистической справки), подготовка агитационных материалов, материала для СМИ.	<i>Рефлексивный режим.</i>	2 часа
<i>ИТОГО по этапу</i>			<i>36 часов</i>
Модуль 2. Подготовка и проведение второго турнира Чемпионата «Сбережения семьи. Услуги банковских организаций» – 36 часов			
19-20	Постановка задачи на этап 2. Формулирование принципа проигрывания на себе, принципа коллективно-распределенной деятельности и принципа движения от конечного результата.	<i>Учебный режим.</i>	0,5 часа
	Решение задач модуля всеми участниками (частично в групповой работе, частично – самостоятельно).	<i>Учебный режим.</i> <i>Справочник, пакет задач.</i>	3,5 часа
20-21	Проведение ФБ и КБ (одного или двух со сменой ролей или без нее по решению педагога)	<i>Имитационно-игровой режим.</i>	4 часа

	га).	Правила ФБ и КБ. Материально-техническое обеспечение для ФБ и КБ.	
22-24	Беседа по пройденному разделу финансовой грамотности.	<i>Учебный режим.</i> Справочник.	2 часа
	Корректировка распределения ролей участников на этапе 2. Распределение участников по группам, соответственно выбранным ролям. Подготовка планов работ групп (групповая работа), рабочая презентация планов и их общее обсуждение с целью корректировки каждого плана и их координации во времени (общее обсуждение).	<i>Рефлексивный режим.</i> <i>Проектный режим.</i>	2 часа
26-28	Общее обсуждение с целью корректировки каждого плана и их координации во времени (продолжение). Переход к выполнению планов работ (групповая и самостоятельная работа).	<i>Проектный режим.</i> <i>Организационно-практический режим.</i>	4 часа
29-30	Выполнение планов (групповая и самостоятельная работа).	<i>Организационно-практический режим.</i>	4 часа
31-32	Подведение промежуточных итогов. Общее обсуждение результатов работы групп. Принятие решения о мере участия представителей групп в проведении второго турнира Чемпионата (готовы ли к самостоятельному выполнению той или иной функции в реальном Чемпионате).	<i>Рефлексивный режим.</i> <i>Организационно-практический режим.</i>	4 часа
33-34	Подготовка второго турнира Чемпионата (площадки, материально-технического обеспечения, выполнению реальной функции и т.д.).	<i>Организационно-практический режим.</i>	4 часа
34-36	Проведение второго турнира Чемпионата.	<i>Организационно-практический режим.</i>	6 часов
37	Разбор опыта. Подготовка статистической справки, промежуточной презентации о работе Клуба. Подготовка и реализация агитационных и просветительских материалов о Чемпионате.	<i>Рефлексивный режим.</i>	2 часа
<i>ИТОГО по этапу</i>			<i>36 часов</i>
Модуль 3. Подготовка и проведение третьего турнира Чемпионата «Кредитование. Услуги кредитных организаций» – 36 часов			
38-39	Постановка задачи на этап 3. Формулирование принципа проектирования как решения значимой проблемы.	<i>Учебный режим.</i>	0,5 часа
	Рефлексия опыта проведения двух турниров Чемпионата под углом выявления проблем. Групповая работа и общее обсуждение. Фиксация результатов.	<i>Рефлексивный режим.</i>	3,5 часа
40-41	Переход к тематическому материалу (кредитование). Решение задач модуля всеми участниками (частично в групповой работе, частично – самостоятельно).	<i>Учебный режим.</i> Справочник, пакет задач	4 часа
42-43	Проведение ФБ и КБ (одного или двух со сменой ролей или без нее по решению педагога).	<i>Имитационно-игровой режим.</i> Правила ФБ и КБ. Материально-техническое обеспече-	4 часа

		ние для ФБ и КБ	
44-45	Беседа по пройденному разделу финансовой грамотности.	<i>Учебный режим.</i> Справочник, дополнительные материалы	2 часа
	Переход в проектный режим (возвращение к результатам занятия 1). Уточнение проблем и выдвижение предложений по их решению. Групповая работа и общее обсуждение. Фиксация результатов. Корректировка распределения ролей участников на этапе 2. Распределение участников по группам, соответственно выбранным ролям.	<i>Проектный режим.</i>	2 часа
46-47	Подготовка планов работ групп (групповая работа), рабочая презентация планов и их общее обсуждение с целью корректировки каждого плана и их координации во времени (общее обсуждение). Переход к выполнению планов работ (групповая и самостоятельная работа).	<i>Проектный режим.</i> <i>Организационно-практический режим.</i>	4 часа
48-49	Выполнение планов (групповая и самостоятельная работа). Подведение промежуточных итогов. Общее обсуждение результатов работы групп. Принятие решения о мере участия представителей групп в проведении третьего турнира Чемпионата (готовы ли к самостоятельному выполнению той или иной функции в реальном Чемпионате).	<i>Организационно-практический режим.</i> <i>Рефлексивный режим.</i>	4 часа
50-51	Подготовка проведения третьего турнира Чемпионата (площадки, материально-технического обеспечения, выполнению реальной функции и т.д.).	<i>Организационно-практический режим.</i>	4 часа
52-54	Проведение третьего турнира Чемпионата.	<i>Организационно-практический режим.</i>	6 часов
55	Рефлексия опыта. Подготовка статистической справки, промежуточной презентации о работе группы. Подготовка и реализация агитационных и просветительских материалов о Чемпионате.	<i>Рефлексивный режим.</i>	2 часа
<i>ИТОГО по этапу</i>			<i>36 часов</i>
Модуль 4. Подготовка и проведение четвертого турнира Чемпионата «Страхование. Услуги страховых организаций» – 36 часов			
56-57	Постановка задачи на этап 4. Сводка всех принципов деятельности клуба. Постановка задачи на самостоятельную подготовку к этапу Чемпионата.	<i>Учебный режим.</i>	0,5 часа
	Решение задач модуля всеми участниками (частично в групповой работе, частично – самостоятельно).	<i>Учебный режим.</i> Справочник, пакет задач.	3,5 часа
58-59	Проведение ФБ и КБ (одного или двух со сменой ролей или без нее по решению педагога).	<i>Имитационно-игровой режим.</i> Правила ФБ и КБ. Материально-техническое обеспечение для ФБ и КБ	4 часа
60-61	Беседа по пройденному разделу финансовой грамотности.	<i>Учебный режим.</i> Справочник	2 часа
	Корректировка распределения ролей участни-	<i>Проектный режим.</i>	2 часа

	ков на этапе 4. Подготовка планов работ групп (групповая работа), рабочая презентация планов и их общее обсуждение с целью корректировки каждого плана и их координации во времени (общее обсуждение). Переход к выполнению планов работ (групповая и самостоятельная работа).	<i>Организационно-практический режим.</i>	
62-65	Выполнение планов (групповая и самостоятельная работа). Подведение промежуточных итогов. Общее обсуждение результатов работы групп. Принятие решения о мере участия представителей групп в проведении четвертого турнира Чемпионата (готовы ли к самостоятельному выполнению той или иной функции в реальном Чемпионате).	<i>Организационно-практический режим.</i>	8 часов
66	Подготовка проведения четвертого турнира Чемпионата (площадки, материально-технического обеспечения, выполнению реальной функции и т.д.).	<i>Организационно-практический режим.</i>	2 часа
67-69	Проведение четвертого турнира Чемпионата.	<i>Организационно-практический режим.</i>	6 часов
70	Разбор опыта. Подготовка статистической справки, промежуточной презентации о работе группы. Подготовка и реализация агитационных и просветительских материалов о Чемпионате.	<i>Рефлексивный режим.</i>	2 часа
71-72	Подведение итогов года. Подготовка заключительной презентации (презентаций)	<i>Рефлексивный режим.</i>	4 часа
<i>ИТОГО по этапу</i>			<i>36 часов</i>
ИТОГО по образовательной программе			144 часа

Приложения к части второй
«Методика проведения Чемпионата по финансовой грамотности»

Приложение 1

Система (рамка) финансовой компетентности для учащихся школьного возраста¹⁷
(выдержка)

Предметные области финансовой грамотности	Компоненты финансовой грамотности	Компетенции финансовой грамотности	
		Базовый уровень	Продвинутый уровень
Доходы и расходы	Знание и понимание	<ul style="list-style-type: none"> • Понимать, что такое личный доход и знать пути его повышения. • Понимать, что такое личные расходы, знать общие принципы управления расходами. • Понимать различия между расходами на товары и услуги первой необходимости и расходами на дополнительные нужды. • Понимать влияние образования на последующую карьеру. 	<ul style="list-style-type: none"> • Знать общий доход семьи и его источники, понимать пути повышения дохода. • Понимать, какими налогами облагаются доходы (подходный налог, отчисления на пенсию и т.п.). • Понимать, что такое заработная плата и знать различные виды оплаты труда • Понимать последствия безработицы.
	Умения и поведение	<ul style="list-style-type: none"> • Уметь различать регулярные и нерегулярные источники дохода. • Уметь давать финансовую оценку расходам на различные потребности и желания. • Уметь оценить свои ежемесячные расходы. 	<ul style="list-style-type: none"> • Уметь различать зарплату до уплаты подоходного налога и зарплату после уплаты подоходного налога • Уметь контролировать спонтанные покупки, не выходить за рамки бюджета. • Уметь выбирать товар или услугу в соответствии с реальными финансовыми возможностями.
	Личные характеристики и установки	<ul style="list-style-type: none"> • Осознавать важность образования, которое обеспечивает доходы. • Осознавать разницу между базовыми потребностями и желаниями. 	<ul style="list-style-type: none"> • Осознавать необходимость ограничивать свои желания и выбирать товар или услугу в соответствии с реальными финансовыми возможностями. • Брать ответственность за финансовые решения, осознавать последствия этих решений.
Финансовое планирование и бюджет	Знание и понимание	<ul style="list-style-type: none"> • Понимать необходимость вести учет доходов и расходов • Понимать, что решения о 	<ul style="list-style-type: none"> • Иметь общее представление о налогах. • Понимать необходимость планирования доходов и рас-

¹⁷ Разработана с рамках совместного Проект Минфина России и Всемирного банка «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации»

Предметные области финансовой грамотности	Компоненты финансовой грамотности	Компетенции финансовой грамотности	
		Базовый уровень	Продвинутый уровень
		покупках могут быть приняты под влиянием рекламы и давлением окружения.	ходов.
	Умения и поведение	<ul style="list-style-type: none"> • Знать обязательные ежемесячные траты и актуальные потребности на данный момент. • Уметь вести запись доходов и расходов. • Уметь различать краткосрочные и долгосрочные потребности и определять приоритетные траты. 	<ul style="list-style-type: none"> • Уметь составлять личный бюджет.
	Личные характеристики установки	<ul style="list-style-type: none"> • Осознавать необходимости учета и планирования своих доходов и расходов. 	<ul style="list-style-type: none"> • Осознавать разницу между потребностями и желаниями и соизмерять финансовые возможности и потребности.
Личные сбережения	Знание и понимание	<ul style="list-style-type: none"> • Понимать необходимость аккумулировать сбережения для будущих трат. • Понимать принцип хранения денег на банковском счете. • Осознавать, что сбережения могут приносить доход. 	<ul style="list-style-type: none"> • Понимать необходимость пенсионных сбережений • Осознавать риски, связанные с хранением сбережений в наличной форме. • Знать о существовании государственной системы страхования вкладов. • Иметь общее представление о различных способах сбережения.
	Умения и поведение	<ul style="list-style-type: none"> • Уметь откладывать деньги на определенные цели. • Уметь различать депозит (срочный вклад) и текущий счет. • Уметь различать товары и услуги, которые не могут быть приобретены на регулярный доход. 	<ul style="list-style-type: none"> • Уметь читать и проверять банковскую выписку. • Уметь пользоваться сберегательной книжкой или дебетовой картой, читать и понимать договор банковского обслуживания по вкладу.
	Личные характеристики и установки	<ul style="list-style-type: none"> • Осознавать важность сбережений. 	<ul style="list-style-type: none"> • Иметь финансовые цели и мотивацию к их достижению. • Осознавать влияние сбережений на финансовую безопасность и стабильность.
Кредитование	Знание и понимание	<ul style="list-style-type: none"> • Понимать, что такое кредит и почему кредит дается под проценты. • Понимать основные принципы кредитования. • Понимать различия между дебетовой и кредитной картой. 	<ul style="list-style-type: none"> • Знать различные виды кредитов и понимать различия в процентной ставке. • Знать выгоды и риски, связанные с разными способами кредитования. • Знать, что такое полная стоимость кредита. • Знать особенности ипотечного

Предметные области финансовой грамотности	Компоненты финансовой грамотности	Компетенции финансовой грамотности	
		Базовый уровень	Продвинутый уровень
			кредитования. <ul style="list-style-type: none"> • Знать, что такое кредитная история и как она может повлиять на решения банков о выдаче кредита в будущем
	Умения и поведение	<ul style="list-style-type: none"> • Уметь выделять плюсы и минусы использования кредита. 	<ul style="list-style-type: none"> • Уметь оценивать материальные возможности возврата кредита. • Уметь выделять важную информацию в кредитном договоре.
	Личные характеристики и установки	<ul style="list-style-type: none"> • Осознавать мотивы и цели (необходимость) получения кредита. 	<ul style="list-style-type: none"> • Осознавать персональную склонность к рискованному поведению. • Осознавать ответственность за выплату кредита.
Инвестирование	Знание и понимание	<ul style="list-style-type: none"> • Понимать, что такое инвестирование, в чем его отличие от сбережения и кредитования. • Знать основное правило инвестирования: чем выше доходность, тем выше риск. 	<ul style="list-style-type: none"> • Понимать, что инвестиционные риски выше, чем риски по банковским вкладам. • Понимать, что инвестиционные компании не могут гарантировать какую-либо доходность на инвестиции.
	Умения и поведение	<ul style="list-style-type: none"> • Уметь сравнивать доходность различных инвестиционных продуктов. 	<ul style="list-style-type: none"> • Уметь оценивать степень риска конкретного инвестиционного продукта.
	Личные характеристики и установки	<ul style="list-style-type: none"> • Осознавать, что деньги должны работать. 	<ul style="list-style-type: none"> • Осознавать инвестиции как механизм долгосрочных сбережений.
Страхование	Знание и понимание	<ul style="list-style-type: none"> • Понимать основные задачи и принципы страхования. 	<ul style="list-style-type: none"> • Знать различные виды страховых продуктов. • Знать условия страховых выплат в случае наступления страхового случая.
	Умения и поведение	<ul style="list-style-type: none"> • Уметь различить какая именно страховка требуется в той или иной жизненной ситуации. 	<ul style="list-style-type: none"> • Уметь сравнивать различные виды страховых продуктов и делать выбор на основе жизненных целей и обстоятельств, событий жизненного цикла.
	Личные характеристики и установки	<ul style="list-style-type: none"> • Осознавать необходимость использования страховых продуктов в различных сферах жизни. 	<ul style="list-style-type: none"> • Осознавать необходимость добровольного страхования в различных сферах жизни.
Риски и финансовая безопасность	Знание и понимание	<ul style="list-style-type: none"> • Понимать, что такое финансовый риск. • Понимать необходимость иметь финансовую подушку безопасности на случай 	<ul style="list-style-type: none"> • Знать, что такое финансовые риски, какими они бывают, и что все финансовые инструменты связаны с рисками. • Знать о возможностях финан-

Предметные области финансовой грамотности	Компоненты финансовой грамотности	Компетенции финансовой грамотности	
		Базовый уровень	Продвинутый уровень
		чрезвычайных и кризисных жизненных ситуаций.	сового мошенничества и что нужно делать, чтобы не стать жертвой мошенников.
	Умения и поведение	<ul style="list-style-type: none"> • Уметь защитить личную информацию, в т.ч. в сети Интернет. 	<ul style="list-style-type: none"> • Уметь оценивать степень финансового риска продуктов и услуг. • Обладать навыками технологической безопасности, в т.ч. пользования пластиковой картой, банкоматом, платежами через интернет и т.д.
	Личные характеристики и установки	<ul style="list-style-type: none"> • Быть способным реально оценивать свои возможности. • Осознавать, что деньги необходимо хранить в безопасном месте. • Развивать критическое мышление по отношению к рекламе финансовых продуктов и услуг. 	<ul style="list-style-type: none"> • Осознание последствий рискованного поведения.
Защита прав потребителей	Знание и понимание	<ul style="list-style-type: none"> • Знать, что потребитель имеет право на получение качественных услуг. • Понимать, что у потребителя есть как обязанности, так и права. 	<ul style="list-style-type: none"> • Знать права и обязанности потребителей продуктов и услуг, в т.ч. финансовых • Знать, куда обращаться с жалобой на нарушение прав потребителей
	Умения и поведение	<ul style="list-style-type: none"> • Уметь находить информацию о продукте и осознавать назначение этой информации. 	<ul style="list-style-type: none"> • Уметь составить жалобу на нарушение прав потребителей. • Уметь разбираться в счетах и платежных документах, в т.ч. чеках, коммунальных платежах и т.д.
	Личные характеристики и установки	<ul style="list-style-type: none"> • Осознавать, что права потребителя защищены. 	<ul style="list-style-type: none"> • Проявлять активность в отстаивании своих прав потребителя.
Общие знания экономики и азы финансовой арифметики	Знание и понимание	<ul style="list-style-type: none"> • Знать типы основных финансовых организаций. • Понимать, что наличные деньги - не единственная форма оплаты товаров и услуг. • Знать о некоторых официальных финансовых документах (например, о выписке с банковского счета), услугах банкомата, кредитных картах, ваучерах и др. • Знать, что процентные ставки и обменные курсы могут изменяться во вре- 	<ul style="list-style-type: none"> • Знать экономическую обстановку в стране и понимать ее влияние на личное благосостояние. • Понимать, что такое инфляция.

Предметные области финансовой грамотности	Компоненты финансовой грамотности	Компетенции финансовой грамотности	
		Базовый уровень	Продвинутый уровень
		мени.	
	Умения и поведение	<ul style="list-style-type: none"> • Уметь различать типы денег (наличные, пластиковые карты, чеки, купоны и т.д.). • Уметь считать наличные деньги (купюры и монеты). • Уметь правильно сосчитать сдачу. • Уметь отличать рекламу от информации о продукте или услуге. • Уметь различать российские деньги и иностранную валюту. • Уметь переводить стоимость валюты с помощью курсов. 	<ul style="list-style-type: none"> • Уметь считать простые и сложные проценты в приложении к сбережениям и кредитам. • Быть способным проверять выписки с банковского счета, счета за коммунальные услуги и другие документы. • Уметь сравнивать абсолютные и относительные величины в экономике.
	Личные характеристики и установки	<ul style="list-style-type: none"> • Быть мотивированным на улучшение своего материального положения. • Проявлять активность и инициативу в поиске информации и ее обновлении. • Обладать мотивацией повышать свою финансовую грамотность. 	<ul style="list-style-type: none"> • Развивать аналитическое мышление по отношению к влиянию экономической ситуации на личные финансы. • Осознавать ответственность за собственные финансовые решения.

Приложение 2

Примерное Положение о Чемпионате по финансовой грамотности»

1. Цели и задачи Чемпионата

Чемпионат по финансовой грамотности (далее – Чемпионат) проводится с целью поддержки талантливой молодежи, популяризации финансовой грамотности и организации досуга молодежи.

2. Организаторы Чемпионата

2.1. Организатором Чемпионата, осуществляющим подготовку и проведение соревнований, является Оргкомитет, в состав которого входят представители (указываются образовательные организации, соответствующий орган исполнительной власти на территории).

2.2. Вопросы допуска команд до соревнований и дисквалификации их за нарушение положения решаются Оргкомитетом.

3. Участники Чемпионата и порядок регистрации

3.1. Чемпионат проводится в одной возрастной категории: «школьники», в которой могут быть сформированы разновозрастные команды из учащихся 8-11 классов. (Можно создать и больше возрастных групп).

3.2. Количество игроков каждой команды – не более 9 человек. При этом одновременно выступать на соревновательной площадке могут не более 6 человек. Каждый игрок может быть заявлен в составе только одной команды.

3.3. Предварительная регистрация команд-участниц Чемпионата осуществляется на основании заявок, поданных в Оргкомитет не позднее (указать срок). Предварительная заявка оформляется в соответствии с прилагаемой формой.

3.4. Окончательная регистрация проводится непосредственно перед началом каждого турнира Чемпионата.

4. Время, место и порядок проведения Чемпионата

4.1. В рамках Чемпионат проводится четыре турнира (или другое количество турниров): (указать сроки, место и время проведения каждого турнира).

4.2. Команды должны быть заранее не позднее (указать срок, например 10 дней) ознакомлены с темой турнира.

4.3. Командам должны быть переданы для предварительной подготовки задачи (кейсы) для финансовых боев и темы коммуникативных боев, правила финансовых и коммуникативных боев (Приложение 4 и 5).

4.4. Порядок встреч команд определяется Оргкомитетом непосредственно перед состязаниями, который оформляется в расписание (календарь) встреч участников Чемпионата.

4.5. Результаты выступлений оцениваются жюри в соответствии с правилами финансовых и коммуникативных боев. Результаты заносятся в протокол и в таблицу результатов Чемпионата. Решение жюри является окончательным.

5. Результаты и порядок награждения победителей

Победители и призеры Чемпионата определяются по итогам участия во всех турнирах Чемпионата и награждаются дипломами и призами.

6. Контактные данные оргкомитета

7. Форма заявки на участие в Чемпионате

Образовательная организация _____

Ответственный педагог (ФИО) _____

Контактный телефон _____ e-mail: _____

Участники:

№	ФИО	Класс
1		
2		
3		
4		
5		
6		

7		
8		
9		

Приложение 3

Примерное Положение об образовательном объединении «Клуб финансовой грамотности»

1. Клуб финансовой грамотности – это образовательное объединение социально-педагогической направленности, созданное в целях обучения, воспитания, общения и содержательного досуга детей разного возраста, объединенных интересами в области изучения социально-экономических вопросов и интересом к повышению личной финансовой грамотности.

2. Клуб осуществляет свою деятельность на основе образовательной программы «Чемпионат по финансовой грамотности» путем сочетания в ходе образовательного процесса учебных занятий с проектной и практической деятельностью.

3. Клуб осуществляет свою деятельность под началом руководителя, который назначается на должность директором организации дополнительного образования детей. В состав клуба, помимо руководителя, входят педагоги дополнительного образования по видам деятельности Клуба, и дети, обучающиеся в Клубе.

4. Приоритетными направлениями деятельности Клуба являются:

- осуществление образовательного процесса;
- организация содержательного досуга и общения обучающихся;
- организация и проведение мероприятий по направлению деятельности Клуба;
- участие Клуба в мероприятиях по его направлению деятельности на разных уровнях (муниципальном, региональном, российском, международном).

5. Важнейшим направлением деятельности Клуба является участие в подготовке и проведении Чемпионата по финансовой грамотности.

6. В деятельности Клуба педагогическое руководство сочетается с самоуправлением. Поэтому в Клубе могут создаваться органы самоуправления, может проводиться общее собрание членов Клуба и Совет клуба.

Руководителю Клуба в его работе помогает Совет Клуба, избираемый общим собранием членов Клуба. В Совет Клуба могут быть избраны педагоги дополнительного образования, обучающиеся и их родители.

7. В работе Клуба участвуют дети в возрасте преимущественно от 12 до 17 лет. Учебные группы могут быть разновозрастными и одновозрастными. В работе Клуба возможно участие родителей обучающихся, которые впоследствии могут стать его членами.

8. Обучающиеся могут иметь удостоверение членов Клуба, Клуб может иметь свой печатный орган (информационный бюллетень, газету), вести деятельность в сети Интернет.

9. Руководитель и педагоги Клуба работают в тесном контакте с родителями обучающихся, представителями школ и органов власти, заинтересованных в повышении финансовой грамотности населения.

10. Права и обязанности педагогов Клуба, обучающихся и их родителей определяются ФЗ РФ «Об образовании», «Типовым положением об образовательном учреждении дополнительного образования детей», Уставом организации дополнительного образования, Правилами внутреннего трудового распорядка, «Положением о клубе» (или его Уставом), должностной инструкцией педагога дополнительного образования и договорами с родителями.

Приложение 4

Протокол оценки финансовых боев

ФИО члена жюри _____

Бой № Номер ставится согласно таблице встреч

Команды: **Решатели** _____ **Оппоненты** _____

Задача № Максимальное количество баллов за задачу (кейс)

Оценки члена жюри за решение задачи

Оценка члена жюри за ответы на вопросы Ответ 1 _____ Ответ 2 _____ Ответ 3 _____

Оценки члена жюри за оппонирование Вопрос 1 _____ Вопрос 2 _____ Вопрос 3 _____

Подпись члена жюри _____

Приложение 5

Протокол оценки Коммуникативных боев

ФИО члена жюри _____

Бой № Номер ставится согласно расписанию (календарю) встреч

Команды _____ _____
 (цвет) (название команды) (цвет) (название команды)

Тема коммуникативного боя _____

Позиция команды (за/против)

Оценки члена жюри

Содержание		
Форма		
Стремление к диалогу		

Подпись члена жюри _____

**Лист оценки знаний и умений
участников Чемпионата по финансовой грамотности**

Формы работы	Кто оценивает / Критерии оценки	Иванов И. (кол-во баллов)
Количество самостоятельно решенных задач	Педагог-куратор (1 правильно решенная задача – 2балла)	
Победа или поражение в Финансовом бое	Жюри / протокол жюри (количество баллов полученных или потерянных в бое)	
Эффективность оппонирования	Жюри / протокол жюри (количество баллов полученных или потерянных во время оппонирования)	
Победа или поражение в Коммуникативном бое	Жюри / протокол жюри (количество баллов полученных или потерянных в бое)	
Активность в командной работе	Педагог-куратор / от 0 до 6 баллов	
Подготовка эссе	Педагог-куратор / от 0 до 10 баллов	
Итого баллов		

Оценка образовательных результатов школьников складывается из оценок по каждой из форм работы.

Оценкой проектной деятельности школьников является оценка за защиту проекта / оценка за выступление на конференциях проектных и исследовательских работ учащихся.

Способы составления расписания (календаря) встреч

Чемпионаты по финансовой грамотности могут проводиться тремя способами: по круговой системе, по системе с выбыванием, по комбинированной (смешанной) системе, сочетающей в себе элементы первой и второй системы.

Выбор системы (способа) розыгрыша Чемпионата по финансовой грамотности зависит от задач и масштаба турнира, количества участвующих команд и помещений, в которых можно проводить встречи, уровня подготовленности участников, сроков и др.

Каждой системе (способу) розыгрыша Чемпионата по финансовой грамотности присущ свой порядок составления расписания (календаря) встреч участников Чемпионата. Перед составлением расписания (календаря) встреч проводится жеребьевка, по результатам которой каждая команда получает определенный номер.

Первый способ составления расписания (календаря) встреч – круговая система.

Каждая команда по очереди играет со всеми остальными. Победительницей турнира считается команда, выигравшая наибольшее число встреч. Одновременно выявляют (по числу выигранных встреч) последующие места, занятые командами.

Очередность встреч определяют по специальному расписанию (календарю) встреч. В порядке жребия команды получают номера с первого до последнего — по числу участвующих команд. По расписанию (календарю) встреч определяют, какие «номера» встречаются между собой в каждом туре Чемпионата. Если число команд участниц нечетно, то команда, рядом с номером которой в расписании (календаре) встреч указан 0 (ноль), обозначающий «недостающую» команду, в данном туре свободна от встречи.

Таблицу для любого числа команд можно составить самостоятельно по следующей схеме. Число играющих команд делят пополам и пишут столбиками цифры, начиная со второй половины, причем если число команд-участниц нечетно, то на 2 делят очередную цифру. Например, играют 7 команд. Следующую четную цифру 8 делят на 2 и пишут столбиком цифры, начиная со второй половины, т.е. с 5:

5
6
7

При четном числе команд-участниц последующую цифру не пишут. Рядом с написанным таким образом столбиком цифр проводят вертикальную линию и под ней пишут «1», а в столбике (снизу-вверх) следующие по порядку цифры: 2, 3, 4. Вновь проводят вертикальную линию и над ней пишут очередную цифру (в данном случае — «5») и т.д., помещая очередную цифру то под линией, то над ней:



И так до тех пор, пока не возникает необходимость поставить цифру «1» над линией.

Цифры, которые окажутся под и над линиями, при нечетном числе команд-участниц показывают номера команд, свободных в данный игровой день от выступлений; если число команд-участниц Турнира четное эти цифры образуют с последней четной одну из пар данного тура. Например: 8-1, 5-8, 8-2, 6-8, 8-3, 7-8, 8-4.

В Чемпионате по финансовой грамотности встречи проводятся между командами-решателями задач и командами-оппонентами. Команда, номер которой в расписании (календаре) встреч указан первым, играет роль команды-решателя задачи, а команда, номер которой указан вторым, играет роль команды-оппонента.

Примеры составления расписания (календаря) встреч по круговой системе для 3-12 команд.

Расписание (календарь) встреч для 3 команд

1 тур	2 тур	3 тур
1-0	0-3	2-0
2-3	1-2	3-1

Расписание (календарь) встреч для 4 команд

1 тур	2 тур	3 тур
1-4	4-3	2-4
2-3	1-2	3-1

Расписание (календарь) встреч для 5 команд

1 тур	2 тур	3 тур	4 тур	5 тур
1-0	1-2	3-1	1-4	5-1
2-5	5-3	2-0	2-3	4-2
3-4	0-4	4-5	0-5	3-0

Расписание (календарь) встреч для 6 команд

1 тур	2 тур	3 тур	4 тур	5 тур
1-6	1-2	3-1	1-4	5-1
2-5	5-3	2-6	2-3	4-2
3-4	6-4	4-5	6-5	3-6

Расписание (календарь) встреч для 7 команд

1 тур	2 тур	3 тур	4 тур	5 тур	6 тур	7 тур
1-0	1-2	3-1	1-4	5-1	1-6	7-1
2-7	7-3	2-0	2-3	4-2	2-5	6-2
3-6	6-4	4-7	7-5	3-0	3-4	5-3
4-5	0-5	5-6	0-6	6-7	0-7	4-0

Календарь встреч для 8 команд по круговой системе

1 тур	2 тур	3 тур	4 тур	5 тур	6 тур	7 тур
1-8	1-2	3-1	1-4	5-1	1-6	7-1
2-7	7-3	2-8	2-3	4-2	2-5	6-2
3-6	6-4	4-7	7-5	3-8	3-4	5-3
4-5	8-5	5-6	8-6	6-7	8-7	4-8

Расписание (календарь) встреч для 9 команд

1 тур	2 тур	3 тур	4 тур	5 тур	6 тур	7 тур	8 тур	9 тур
1-0	1-2	3-1	1-4	5-1	1-6	7-1	1-8	9-1
2-9	9-3	2-0	2-3	4-2	2-5	6-2	2-7	8-2
3-8	8-4	4-9	9-5	3-0	3-4	5-3	3-6	7-3
4-7	7-5	5-8	8-6	6-9	9-7	4-0	4-5	6-4
5-6	0-6	6-7	0-7	7-8	0-8	8-9	0-9	5-0

Расписание (календарь) встреч для 10 команд

1 тур	2 тур	3 тур	4 тур	5 тур	6 тур	7 тур	8 тур	9 тур
1-10	1-2	3-1	1-4	5-1	1-6	7-1	1-8	9-1
2-9	9-3	2-10	2-3	4-2	2-5	6-2	2-7	8-2
3-8	8-4	4-9	9-5	3-10	3-4	5-3	3-6	7-3
4-7	7-5	5-8	8-6	6-9	9-7	4-10	4-5	6-4
5-6	10-6	6-7	10-7	7-8	10-8	8-9	10-9	5-10

Расписание (календарь) встреч для 11 команд

1 тур	2 тур	3 тур	4 тур	5 тур	6 тур	7 тур	8 тур	9 тур	10 тур	11 тур
1-0	1-2	3-1	1-4	5-1	1-6	7-1	1-8	9-1	1-10	11-1
2-11	11-3	4-11	2-3	4-2	2-5	6-2	2-7	8-2	2-9	10-2
3-10	10-4	5-10	11-5	6-11	3-4	5-3	3-6	7-3	3-8	9-3
4-9	9-5	6-9	10-6	7-10	11-7	8-11	4-5	6-4	4-7	8-4
5-8	8-6	7-8	9-7	8-9	10-8	9-10	11-9	10-11	5-6	7-5
6-7	0-7	2-0	0-8	3-0	0-9	4-0	0-10	5-0	0-11	6-0

Расписание (календарь) встреч для 12 команд

1 тур	2 тур	3 тур	4 тур	5 тур	6 тур	7 тур	8 тур	9 тур	10 тур	11 тур
1-12	1-2	3-1	1-4	5-1	1-6	7-1	1-8	9-1	1-10	11-1
2-11	11-3	4-11	2-3	4-2	2-5	6-2	2-7	8-2	2-9	10-2
3-10	10-4	5-10	11-5	6-11	3-4	5-3	3-6	7-3	3-8	9-3
4-9	9-5	6-9	10-6	7-10	11-7	8-11	4-5	6-4	4-7	8-4
5-8	8-6	7-8	9-7	8-9	10-8	9-10	11-9	10-11	5-6	7-5
6-7	12-7	2-12	12-8	3-12	12-9	4-12	12-10	5-12	12-11	6-12

Чемпионат по финансовой грамотности, как правило, проводится с чередованием ролей: команды-решатели задачи и команды-оппоненты попеременно меняются ролями. В таком случае Чемпионат проводится **в два круга**. В первом круге команда, номер которой в расписании (календаре) встреч указан первым, играет роль команды-решателя задачи, а команда, номер которой указан вторым, играет роль команды-оппонента. Во втором круге команды меняются местами. Если турнир проводится в два круга, то расписание (календарь) встреч на второй круг точно такое же, только меняются местами решатели и оппоненты. Пример двухкругового расписания (календаря) игр для 6 команд:

Расписание (календарь) встреч для 6 команд на *первый круг*

1 тур	2 тур	3 тур	4 тур	5 тур
1-6	1-2	3-1	1-4	5-1
2-5	5-3	2-6	2-3	4-2
3-4	6-4	4-5	6-5	3-6

Расписание (календарь) встреч для 6 команд на *второй круг*

1 тур	2 тур	3 тур	4 тур	5 тур
6-1	2-1	1-3	4-1	1-5
5-2	3-5	6-2	3-2	2-4
4-3	4-6	5-4	5-6	6-3

При большом количестве команд и ограниченном времени Чемпионат может быть проведен в два этапа: предварительные и финальные встречи.

Например, 18 команд делятся на три подгруппы по 6 команд. Занявшие 1-2-е место в подгруппах образуют финальную группу, где разыгрываются 1-6-е место. Занявшие 3-е и 4-е места разыгрывают 7-12-е места и занявшие 5-6-е место разыгрывают места с 13-го по 18-е. Можно разделить на 6 подгрупп по 3 команды. Занявшие первые места разыгрывают места с 1-го по 6-е, вторые – с 7-го по 12-е, третьи места – с 13-го по 18-е. Результаты предварительных игр засчитываются в финале.

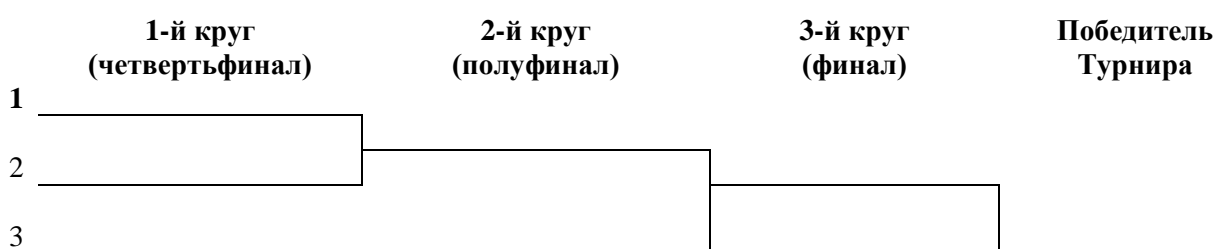
Для участия в финале жеребьевка проводится таким образом, что в первом финальном туре включаются в пары сыгравшие команды в предварительных встречах и в первом финальном туре считается сыгранным. Все последующие туры расписания (календаря) встреч составляются по описанному выше способу с учетом номеров, полученных при жеребьевке. По этому принципу составляются финальные группы для определения последующих мест.

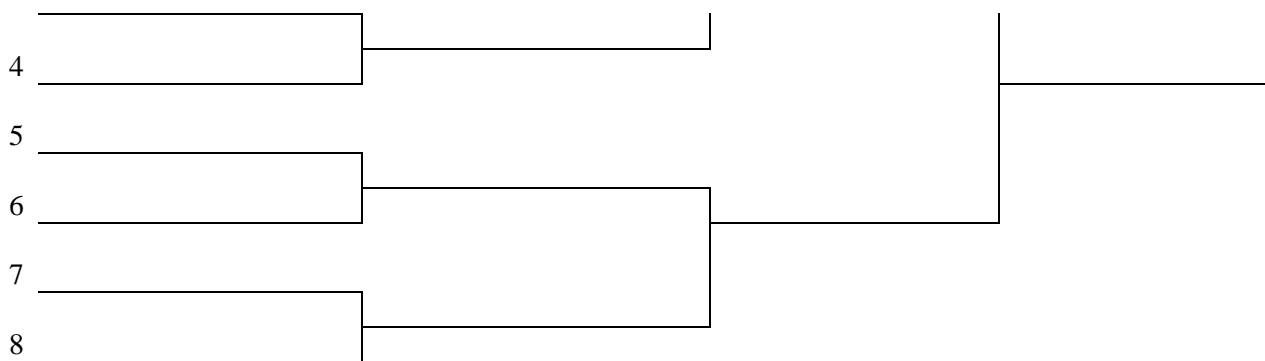
Второй способ составления расписания встреч – система с выбыванием.

При проведении Турнира по финансовой грамотности способом с выбыванием каждая команда выбывает после первого проигрыша. Порядковый номер команды в расписании (календаре) встреч определяет жеребьевка.

Если число участвующих команд кратно двум (4, 8, 16, 32 и т.д.), то названия команд располагают в таблицу сверху вниз в порядке, определенном жребием. Первая команда играет со второй, третья с четвертой и т.д. В игру вступают все команды – участницы Турнира. Победители первого круга играют между собой (также попарно) в порядке сверху вниз. Круг, в котором встречаются 8 команд, называется четвертьфиналом; круг встреч четырех команд – полуфиналом и, наконец, решающие матчи двух лучших команд – финалом. Команда, выигравшая финальную встречу, становится победителем Турнира, все остальные выбывают как проигравшие.

При проведении жеребьевки в системе с выбыванием применяют рассеивание наиболее сильных команд по верхней и нижней половинам сетки, чтобы они не встретились вначале Чемпионата (например, двум сильнейшим командам по жребию определяют первый и последний номера таблицы). Расписание встреч для 8 команд:





Если число участвующих команд не кратно двум, то часть из них (в зависимости от номеров, получаемых в жеребьевке) вступает в Турнир со второго круга. Число команд, вступающих в Турнир на первом этапе, определяют по формуле:

$$(n - 2^x) * 2,$$

где n – число команд-участниц Турнира;

x – степень, дающая число, максимально приближенное к n . Например, если в соревнованиях участвуют 11 команд, то в первый день встречаются 6 команд: $(11-8)*2$.

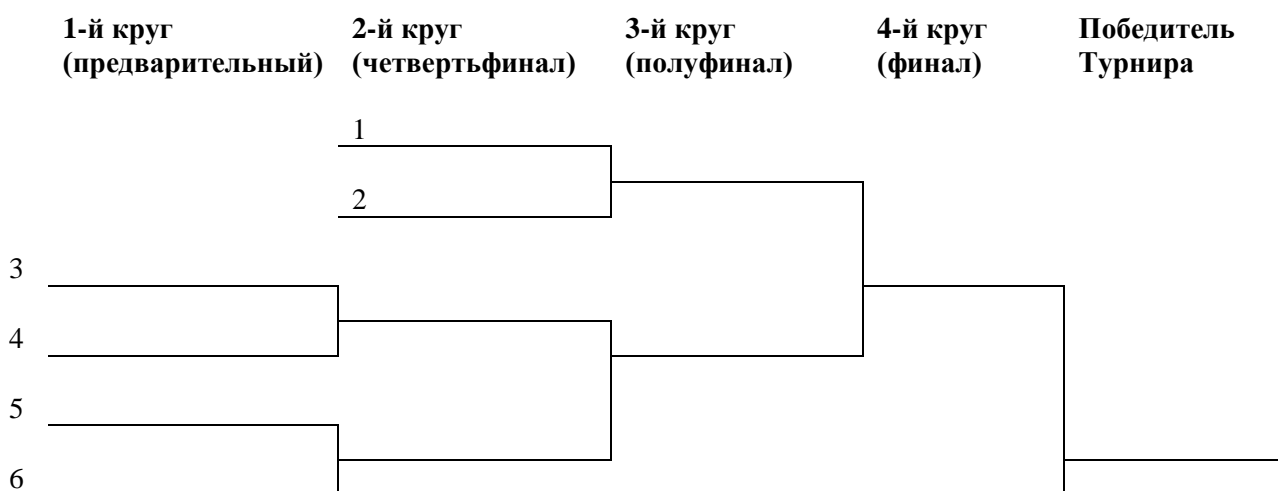
Количество игр при способе с выбыванием определяют по формуле:

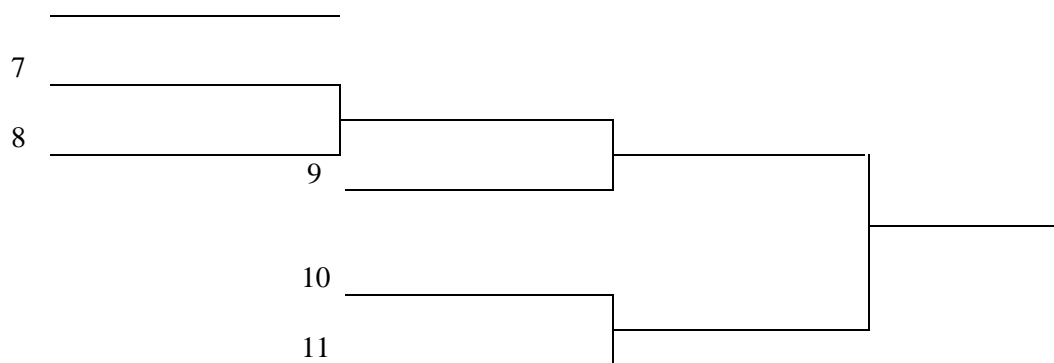
$$x = (n - 1) * t,$$

где x - количество игр, n - число участвующих команд, t - количество поражений, при котором команда выбывает из соревнований.

Для команд, вступающих в Турнир со второго круга, отводят крайние верхние и крайние нижние номера. Все номера распределяют, как и для участвующих в первом круге Турнира, поровну между командами из верхней и нижней половины таблицы. Если же число участвующих команд нечетное, то команд, вступающих в Турнир со второго круга, в нижней половине таблицы будет на одну больше, чем в верхней. Пар, выступающих в первом круге Турнира, наоборот, будет на одну больше в верхней половине таблицы.

Расписание (календарь) встреч для 11 команд:





Число команд, вступающих в Турнир со второго круга, расстановка их в верхней и нижней половине таблицы, а также число команд, играющих в первом круге, приведены в таблице:

Общее число команд-участниц Турнира	Число команд, вступающих в Турнир в первом круге	Число команд, вступающих в Турнир со второго круга		
		всего	«сверху»	«снизу»
4	4	—	—	—
5	2	3	1	2
6	4	2	1	1
7	6	1	—	—
8	8	—	—	—
9	2	7	3	4
10	4	6	3	3
11	6	5	2	3
12	8	4	2	2
13	10	3	1	2
14	12	2	1	1
15	14	1	—	1
16	16	—	—	—
17	2	15	7	8
18	4	14	7	7
19	6	13	6	7
20	8	12	6	6
21	10	11	5	6
22	12	10	5	5
23	14	9	4	5
24	16	8	4	4

Возможно создание расписания (календаря) встреч в Чемпионате по финансовой грамотности по системе с выбыванием после двух поражений.



Рис. 9. Календарь игр по способу выбывания после двух поражений (8 команд)

Расписание (календарь) встреч по способу выбывания после второго поражения состоит из основной и дополнительной сеток (см. выше). Команды, получившие одно поражение, продолжают играть по дополнительной сетке до второго поражения. Количество встреч увеличивается в два раза; если в финальной игре победит команда из дополнительной сетки, то финал следует провести повторно.

Третий способ составления расписания встреч – комбинированная (смешанная) система.

Комбинированный (смешанный) способ розыгрыша основан на сочетании кругового способа и способа с выбыванием. Комбинированная (смешанная) система позволяет в оптимальные сроки провести соревнования среди значительного количества команд. При смешанном способе одна часть соревнования – предварительная или заключительная – проводится по круговому способу, другая по способу с выбыванием.

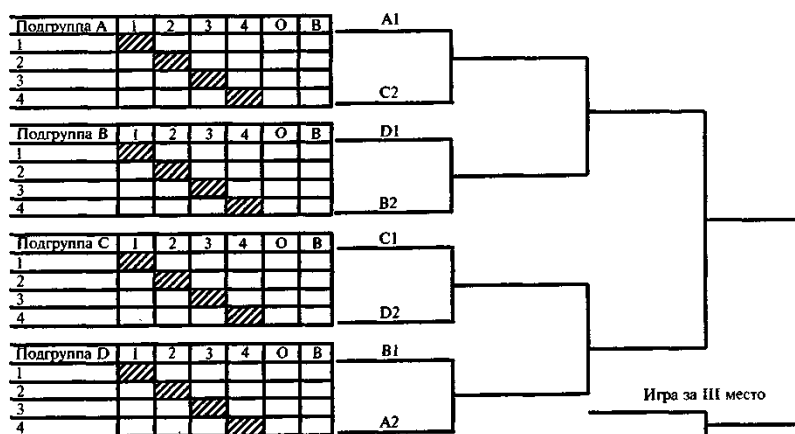
Комбинированная (смешанная) система отличается разнообразием вариантов, позволяет в наиболее полной мере учесть интересы участвующих команд, организаторов соревнований, зрителей, имеющиеся условия, спортивные сооружения. Она наиболее оптимальна для краткосрочных официальных Турниров по финансовой грамотности с большим количеством участников. Возможны несколько вариантов комбинированного (смешанного) способа.

Первый вариант: команды делятся на несколько подгрупп, в которых игры проводятся по круговому способу (предварительная часть), затем в заключительной части проводятся стыковые игры, где определяются 1-2, 3-4, 5-6 и 7-8-е места.

Второй вариант: команды делятся на 4 подгруппы по 4 и более команд, предварительная часть проводится по способу выбывания, заключительная – по круговому способу для четырех команд, занявших первое место в подгруппах.

Третий вариант: предварительная часть в нескольких подгруппах (на рисунке в четырех подгруппах) проводится по круговому способу, заключительная часть для четырех победителей и четырех команд, занявших вторые места – по способу с выбыванием.

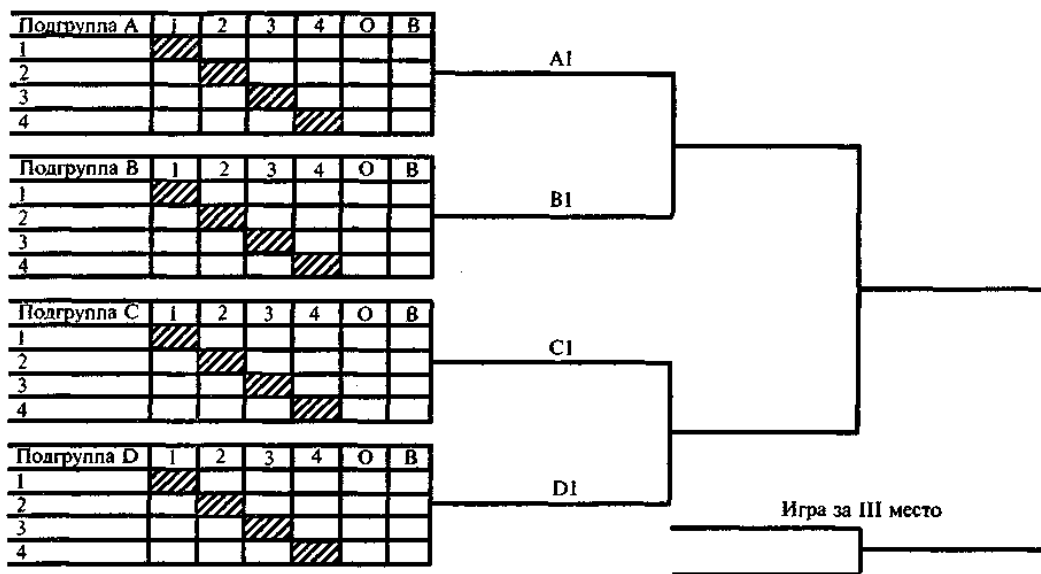
Смешанная система – 1 и 2 место из подгрупп в 1/4 финала



A1, B1, C1, D1 – победители подгрупп А, В, С и D.
A2, B2, C2, D2 – команды, занявшие в подгруппах А, В, С и D второе место.

Четвертый вариант: предварительная часть в нескольких подгруппах (на рисунке в четырех подгруппах) проводится по круговому способу, заключительная часть для четырех победителей – по способу с выбыванием.

Смешанная система – победители подгрупп в полуфиналах



Список литературы

1. Азбука финансовой грамотности. Образовательная программа для организаций дополнительного образования, пришкольных и загородных оздоровительных лагерей. Второе электронное издание: дополненное и переработанное / Губанов А.Ю., Губанова Т.М., Лозинг В.Р., Лозинг Д.В., Нечипоренко А.В. – М., 2018 год.
2. Азбука финансовой грамотности. Методическое пособие для педагогов организаций дополнительного образования детей, пришкольных и загородных оздоровительных лагерей. Второе электронное издание: дополненное и переработанное / Губанов А.Ю., Губанова Т.М., Лозинг В.Р., Лозинг Д.В., Нечипоренко А.В. – М., 2018 год.
3. Азбука финансовой грамотности. Справочник для школьников. Второе электронное издание: дополненное и переработанное / Губанов А.Ю., Губанова Т.М., Лозинг В.Р., Лозинг Д.В., Нечипоренко А.В. – М., 2018 год.
4. Пахомова Н.Ю. Проектирование в образовании, учебное и ученическое// Проблемы и перспективы теории и практики ученического проектирования. Сборник статей / Под ред. Н.Ю. Пахомовой. – М.: МИОО , 2005. – С. 4-9.
5. Гузеев В.В. «Метод проектов» как частный случай интегральной технологии обучения// Директор, № 6, 1995. С. 39-47.
6. Детям и молодежи о финансах. Вашифинансы.рф. Интернет-ресурс. – <http://xn--80aaeza4ab6aw2b2b.xn--p1ai/child/articles/>
7. Финансовая грамотность: материалы для родителей. 10-11 классы общеобразоват. орг., экономический профиль / Е.Б. Лавренова. – М.: ВИТА-ПРЕСС, 2016. – 160 с.
8. Финансовая грамотность: материалы для учащихся. 10-11 классы общеобразоват. орг., экономический профиль / А.П. Киреев. – М.: ВИТА-ПРЕСС, 2016. – 368 с., ил.
9. Финансовая грамотность: материалы для учащихся. 8-9 классы общеобразоват. орг. / И.В. Липсиц, О.И. Рязанова. – М.: ВИТА-ПРЕСС, 2016. – 352 с., ил.

ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ
МЕТОДИКА ПОДГОТОВКИ И ПРОВЕДЕНИЯ КЕЙС-ИГРЫ
«АЗБУКА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ»

Глава 9. Кейс-игра «Азбука финансовой грамотности»

9.1. Кейс метод и Кейс-игра в обучении школьников финансовой грамотности

Кейс метод как метод обучения стал применяться еще в начале XX века в области права и медицины. Ведущая роль в распространении этого метода обучения принадлежит Гарвардскому университету. В Россию кейс метод пришел в конце XX века в связи с развитием системы бизнес образования.

Кейс метод (case study) (от англ. case – случай) – интерактивная технология обучения, использующая описание готовых ситуаций. Задача участников заключается в идентификации проблемы и поиске вариантов ее решения, основанных на методах генерации идей, посредством организации дискуссии или структурированного обсуждения. Центральным понятием кейс метода является понятие «ситуация», т. е. набор переменных, когда выбор какого-либо из них решающим образом влияет на конечный результат. Принципиально отрицается наличие единственно правильного решения. При данном методе участник самостоятельно вынужден принимать решение и обосновывать его.

Суть метода заключается в том, что участникам предлагается готовая ситуация, которая в той или иной степени имитирует реальную жизненную ситуацию. Чаще всего она излагается письменно в виде готовой «истории», причем финал остается «открытым». Участникам предлагают ее проанализировать и предложить свое решение. При этом на занятиях создается обстановка, приближенная к действительности. Приняв на себя роль конкретного лица, участник вникает в мотивы его поведения. Исполнение ролей заставляет задуматься над необходимостью учитывать позиции всех заинтересованных сторон, учит анализировать собственное поведение и наблюдать за деятельностью других людей в определенной производственной (жизненной) ситуации. В конце занятия весь комплекс действий участников, принимающих решение, обсуждается совместно и может оцениваться по количеству набранных баллов.

Кейс метод включает в себя такие приемы, как:

- приемы работы с информацией;
- приемы, обеспечивающие выявление и идентификацию проблем;
- приемы анализа последовательности фактов, иллюстрирующих развитие конфликта, и через их сопоставление выход на предмет конфликта и содержание проблемы;

- приемы анализа субъектов ситуации, определения их места в организации, схем взаимодействия, области интересов, возможного предмета конфликта с последующим сопоставлением с фактами, подтверждающими или опровергающими сделанные выводы;

- приемы описания ситуации как целостной системы;

- приемы и процедуры решения проблемы.

Кейсы бывают: а) основанные на реальном фактическом материале, и кресельные (вымышленные) кейсы; б) структурированные и неструктурированные. Структурированные кейсы (highly structured case) представляют короткое и точное изложение ситуации с конкретными цифрами и данными. Для такого типа кейсов существует определенное количество правильных ответов. Неструктурированные кейсы (unstructured cases) представляют материал с большим количеством данных. Для такого типа кейсов существует несколько правильных вариантов ответов и обычно не исключается возможность нахождения нестандартного решения.

Кейс метод предполагает, что каждая подгруппа (команда) будет выполнять одну тему в течение всего занятия, стремясь победить другие команды в соревновании. Каждая команды формирует свой состав, как правило, самостоятельно с учетом желаний слушателей, осуществляет выбор руководителя команды. Работа руководителя включает: организацию работы подгруппы (команды); фиксацию всех идей, высказанных в ритме мозговой атаки; недопущение критики идей, группирование высказываний; подготовка доклада о результатах работы подгруппы (команды), выступление с докладом перед всеми участниками.

Кейс в команде обсуждается в следующей последовательности:

- обсуждение полученной вводной информации, содержащейся в кейсе;
- обмен мнениями и составление плана работы над проблемой;
- работа над проблемой (дискуссия);
- выработка решений проблемы (мозговая атака);
- дискуссия для принятия окончательных решений;
- подготовка доклада;
- аргументированный краткий доклад.

Опыт использования кейс метода в практике обучения показал его высокую эффективность в: а) развитии навыков структурирования информации, систематизации и развития знаний; б) освоении умений обнаруживать и идентифицировать проблемы; в) освоении технологий выработки решений, критической оценки накопленного опыта принятия

решений; г) развитии эффективных коммуникаций в процессе коллективного поиска и обоснования решения.

Кейс-игра – это сложно организованная комплексная интерактивная технология обучения:

а), использующая кейс метод для принятия решений в рамках заданного кейса, реализацию этих решений в имитационно-ролевой игре¹⁸, анализ процесса и результатов реализации решений;

б) позволяющая освоить, закрепить и систематизировать необходимые знания и умения через проживание специально смоделированных ситуаций;

в) используемая для овладения умением грамотно и эффективно принимать решения в заданных условиях, для освоения проектных, исследовательских и управленческих компетенций.

Формат Кейс-игры обеспечивает гораздо более высокий уровень вовлеченности и мотивации участников, чем классические формы обучения, что способствует быстрому и качественному усвоению материала.

Кейс-игра – это комбинация кейсов и игр. Под *кейсом* в Кейс-игре понимаются задачи, удерживающие проблемные ситуации из жизни домохозяйств, предприятий, организаций, обществ, городов, регионов и стран. Цель кейса – организовать работу участников Кейс-игры по эффективному решению проблемы на основании имеющейся информации. Под *игрой* понимается специально организованное взаимодействие участников Кейс-игры, имитирующее реальную (жизненную) ситуацию, нацеленное на реализацию вариантов решения кейса в игровой действительности и освоение социально закрепленных способов осуществления деятельности.

Кейсы и игры комбинируются под задачи Кейс-игры, они могут включать два типа последовательностей: первый тип последовательности «Игра – Кейс – Игра», второй тип последовательности «Кейс – Игра – Кейс».

Кейс-игра, построенная на последовательности «Игра – Кейс – Игра», предполагает, что кейс строится (разрабатывается) на основании сложившейся проблемной ситуации в самой игре. В процессе работы с кейсом участники находят решение (решения), которое реализуют во второй игре, проверяя тем самым оптимальность и эффективность найденного решения. В первом типе последовательности важно, как изменится ситуация, разыгрываемая в игре, при реализации разработанного в ходе работы с кейсом решения. Первый тип последовательности «Игра – Кейс – Игра» дает участникам представление о том, как может меняться предмет их воздействия (в данном случае игра) в зависимости от ре-

¹⁸ Возможна реализация решений в штабных, деловых, настольных и других играх

шений реализуемых участниками Кейс-игры. Первый тип последовательности «Игра – Кейс – Игра» позволяет участникам освоить умение принимать решения в проблемных ситуациях, которые возникают в результате, как их действий, так и действий других людей. Он учит, что все важные решения должны приниматься с учетом действующей ситуации.

Второй тип последовательности «Кейс – Игра – Кейс» предполагает, что игра является промежуточным (апробационным) звеном в процессе работы с кейсом (ситуацией) и выработки наиболее оптимального и эффективного решения. В этом типе последовательности сначала задается кейс, в процессе работы с которым вырабатывается решение (решения), затем это решение проверяется (апробируется) в игре. После проверки первого варианта решения участники снова возвращаются к поиску наиболее оптимального и эффективного способа решения кейса, но уже с учетом опыта апробации. Окончательное решение разрабатывается на основании проведенной проверки в игре первого варианта решения. Второй тип последовательности «Кейс – Игра – Кейс» дает представление о том, как могут и должны меняться наши первоначальные решения после их проверки в имитации. Этот тип последовательности дает возможность участникам освоить умение принимать решения с учетом тех последствий, которые возникнут после реализации этих решений. Он учит, что все важные решения должны быть сначала апробированы в игровой имитации, а только затем реализованы в реальной ситуации.

В Кейс-играх, которые проводятся больше одного дня, как правило, совмещаются два типа последовательности кейсов и игр, они выстраиваются в такую последовательность «Кейс – Игра – Кейс – Игра...». Эта последовательность позволяет участникам осваивать, как умение принимать решения в проблемных ситуациях, так и установку на предварительную проверку решений в имитации до их реализации в реальной ситуации, апробирование своих решений в имитации.

В каждой из представленных последовательностей важное место занимает групповая рефлексия разработанного решения кейса, процесса и результатов реализации решения в игровой имитации. Групповая рефлексия решения, процесса и результата его реализации является, с одной стороны, главным двигателем Кейс-игры, с другой стороны, главным источником освоения участниками заявленных организаторами компетенций и знаний.

В Кейс-игре каждый участник осваивает проектную деятельность и способ грамотного принятия решений (на основе модели обоснованного выбора). Это связано с тем, что участник в каждой Кейс-игре выполняет анализ проблемной ситуации, постановку проблемы, поиск недостающей информации, перевод проблемы в задачи, нахождение способа

их решения, планирование действий по решению задачи, реализацию плана и получение запланированного результата, проверку оптимальности и эффективности найденного решения.

Кейс метод и Кейс-игра: общее и различия. Общим в кейс методе и Кейс-игре является наличие кейса и необходимость его решения, а также соревнование между командами, решающими кейс, за победу. Соревнование команд, решающих кейс, – это форма соперничества за достижение наиболее оптимального решения кейса и лучшего способа предъявления результата.

Решение кейса и в кейс методе и в Кейс-игре включает:

- а) исследование специально подготовленного учебного материала, отражающего конкретную проблемную ситуацию (кейс);
- б) поиск, обнаружение, формулирование и выявление сути проблемы;
- в) поиск и формулирование возможных способов решения проблемы;
- г) выбор лучшего из них.

Кейсы в обоих случаях имеют практическую направленность, которая позволяет участникам применить теоретические знания к решению практических задач, а интерактивный формат обучения обеспечивает более эффективное усвоение знаний и формирование конкретных умений, которые крайне необходимы в реальной жизни. Кейсы в обоих случаях строятся на реальных фактах, имитируют настоящую жизненную ситуацию, решаются в условиях ограниченного времени.

Кроме общих характеристик в кейс методе и Кейс-игре существует семь существенных отличий Кейс-игры от кейс метода.

1. *Структура* Кейс-игры кроме кейса, его решения и соревнования включает в себя еще как минимум пять составных элементов, отсутствующих в кейс методе: два цикла финансовой имитационно-ролевой игры, экспертно-консультативную сессию, которая проводится в промежутке между циклами игры, аналитическую сессию, круглый стол и групповую рефлексию, которые проводятся после проведения второго цикла игры.

2. В кейс методе никогда реально *не проверяются решения на реализуемость*. В Кейс-игре участники всегда лично проверяют правильность принятых решений в имитационно-ролевой игре – центральном звене Кейс-игры.

3. *Оценку* оптимальности и эффективности *принятых решений* в кейс методе осуществляют внешние эксперты, а в Кейс-игре, в первую очередь, сами участники, которые реализуют свои решения в игровой имитации.

4. В кейс методе участники никогда *не встречаются с результатами (последствиями) своих решений*, а в Кейс-игре личная встреча с результатами (последствиями) реали-

зации своих решений неизбежна (как в сказке, при неправильном решении задачи происходит встреча с 1,5 землекопами).

5. *Конечным продуктом* работы с кейсом в рамках кейс метода является текст решения, разработанный участниками. В Кейс-игре конечным продуктом всегда является реальное достижение / не достижение запланированных в ходе решения кейса результатов, умение преодолевать возникающие проблемы и сопротивление.

6. В кейс методе каждый последующий кейс не связан с предыдущими кейсами и не зависит от правильности / неправильности их решения. В Кейс-игре кейсы, следующие за первым кейсом, всегда *опосредованы* игрой. Игра вносить в них коррективы в связи с тем, что результаты реализации предыдущего кейса не аннулируются, каждый новый цикл имитационно-ролевой игры начинается с того места, на котором закончился предыдущий.

7. *Время проведения* Кейс-игры всегда больше, чем время проведения кейс метода.

9.2. Идея Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности»

Кейс-игра «Азбука финансовой грамотности» рассчитана на повышение финансовой грамотности школьников 12-17 лет, она проводится в течение трех-шести дней на базе пришкольных и загородных лагерей, оптимальное количество участников игры от 30 до 60 человек.

Основные задачи Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности»:

– смоделировать жизнедеятельность Города, основанную на праве и законности; жизнедеятельность предприятий и организаций, основанную на рыночной социально-ориентированной экономике; жизнедеятельность домохозяйств, основанную на достижении семейного благосостояния;

– предоставить школьникам возможность для самоопределения и самоорганизации в финансовой сфере; для получения знаний по финансовой грамотности, освоения проектной деятельности и способа грамотного принятия решений на основе модели обоснованного выбора.

Кейс-игра «Азбука финансовой грамотности» имеет структуру последовательности «Кейс-Игра-Кейс-Игра». В Кейс-игре имитируются политический, производственный, управленческий, финансовый и другие процессы, протекающие в любом городе, а также реальная коллективная деятельность людей. В рамках Кейс-игры проходит обучение участников грамотному финансовому поведению через осуществление социальных и профессиональных ролей, соответствующих жизненным эквивалентам.

Каждый участник Кейс-игры реально проживает как бы взрослую жизнь, становясь либо сотрудником мэрии Города, либо управляющим / наемным сотрудником предприя-

тия, банка, страхового фонда, фондовой биржи, либо главой домохозяйства. Участники в игре принимают решения, они же их и реализуют. Игроки проводят в жизнь свои решения, имитируя на себе все действия своих «персонажей». Все жители Города платят налоги и вынуждены зарабатывать себе на жизнь.

В рамках Кейс-игры (модели «Профи» и «Базис») за один игровой день проходит два игровых месяца. За шесть игровых дней проходит десять игровых месяцев. Игровой месяц равен одному циклу финансовой имитационно-ролевой игры «Домохозяйство» и составляет 60 минут. В течение каждого игрового месяца совершаются все финансовые операции: выплата заработной платы, пенсий и пособий, оплата налогов и жилищно-коммунальных услуг, приобретение продуктов питания, проведение банковских операций, расчетов по вкладам и кредитам, заключение договоров страхования и выплата страховых взносов (премий), покупка и продажа ценных бумаг. Игровой месяц – это единица измерения по всем расчетам в игре, в том числе для составления бюджетов домохозяйств, бюджетов предприятий и организаций, городского бюджета.

Основным элементом Кейс-игры являются тематические кейсы, которые задают содержание игрового дня. Все кейсы в рамках Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности» – проектные. Кейсы и их решения являются ведущим элементом в развитии Кейс-игры, каждый новый кейс включает в себя предыдущий. Решая новый кейс, игроки имеют возможность внести изменения в решение предыдущего кейса и тем самым найти оптимальное решение этого кейса. Таким образом, работая в шестой день игры с шестым кейсом, участники будут уточнять решение пяти предыдущих кейсов. Игровая имитация будет для участников плацдармом для проверки правильности и оптимальности решения кейса. В течение Кейс-игры участники будут решать шесть кейсов, найдут, как минимум, шесть решений и проведут как минимум десять игровых имитаций (проверок эффективности и оптимальности решений в рамках финансовой имитационно-ролевой игры «Домохозяйство»). Кейс-игра устроена таким образом, что дает игрокам возможность реализовывать разные варианты решения кейсов, и в зависимости от самих вариантов решения, степени их проработанности и качества их реализации каждый игрок (команда) получит свой результат, который станет предметом их рефлексии.

В Кейс-игре разворачиваются разные интересы и действуют представители этих интересов (домохозяйства, предприятия, мэрия, банк, страховой фонд и фондовая биржа). Их интересы постоянно сталкиваются и борются между собой, изменяя ситуацию игры и усложняя тем самым обстановку, в которой принимаются и реализуются новые решения. При этом участники игры постоянно сталкиваются с результатами собственных действий, что еще больше усложняет игру.

Кейс-игра насыщена рефлексией, которая позволяет понимать школьникам недостаточность собственных знаний и умений по финансовой грамотности, ломать сложившиеся стереотипы и усваивать правильные действия в финансовой сфере.

В рамках Кейс-игры кроме рабочего процесса реализуются культурно-развлекательные программы, и организуется отдых участников.

9.3. Принципы проведения Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности»

При построении (конструировании) Кейс-игры и ее проведении необходимо соблюдать определенные положения, выработанные авторами Кейс-игры. Эти положения не охватывают всего многообразия черт и особенностей конкретных Кейс-игр, каждая из которых является результатом творчества коллектива разработчиков. Но они дают возможность разработчикам и всем участникам Кейс-игры сосредоточиться на основных содержательных аспектах и требованиях игры. Основные принципы построения и проведения Кейс-игр следующие:

1) *принцип аутентичности*, кейсы в Кейс-игре должны всегда соответствовать реальным производственным, экономическим, общественным и социальным случаям и событиям;

2) *принцип последовательности*, Кейс-игра должна быть так организована, чтобы кейсы и игры дополняли и последовательно сменяли друг друга, использовали друг друга для решения внутренних задач, как кейса, так и игры;

3) *принцип проблемности*, Кейс-игра должна быть построена на поиске выхода из проблемной ситуации, в том числе финансовой;

4) *принцип адекватности задач и содержания*, Кейс-игра должна быть так организована, чтобы соответствовать характеру представлений участников о своем будущем: занимаемому месту в системе разделения труда, личностному и профессиональному общению, служебным обязанностям;

5) *принцип реальной игровой имитации*, Кейс-игра должна быть так организована, чтобы имитировать содержание, формы и техники профессиональной деятельности, профессиональные, социальные и личностные связи, реальные (жизненные) ситуации в финансовой сфере;

6) *принцип самостоятельности*, Кейс-игра должна быть так организована, чтобы ее содержание и ход приводили участников к пониманию, что им не хватает имеющихся у них знаний и умений, в том числе по финансовой грамотности, побуждали к самостоятельному поиску и освоению знаний и умений, как в игре, так и после нее;

7) *принцип коллективной деятельности*, решение кейсов и игровых задач должно быть так организовано в Кейс-игре, чтобы их решение стало возможным исключительно через вовлечение в совместную деятельность участников игры, самостоятельное и творческое решение ими финансовых задач;

8) *принцип рефлексивности*, Кейс-игра должны быть так организована, чтобы в ней всегда было два плана: план действий участников игры и план рефлексии этих действий, которые бы позволяли участникам выходить из как бы мнимых игровых ситуаций в реальные и осваивать необходимые им компетенции;

9) *принцип конструктивности*, Кейс-игра должна всегда проходить в логике «Да-концепции» и опираться на тезис «Критикуешь – предлагай, предлагаешь – делай».

Глава 10. Этапы, структура, модели и регламент проведения

Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности»

10.1. Этапы Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности»

Кейс-игра «Азбука финансовой грамотности» проводится в два этапа, каждый этап проводится в течение трех дней (для моделей «Профи» и «Базис»). Первый этап игры проводится в 1-й, 2-й и 3-й игровые дни, а второй этап в 4-й, 5-й и 6-й игровые дни.

Первый этап игры – это базовый уровень Кейс-игры, на этом этапе участники знакомятся с базовыми понятиями финансовой грамотности, финансовыми институтами и их инструментами, решают кейсы базового уровня. На первом этапе главное для участников научиться ставить финансовые цели и планировать бюджет, вырабатывать стратегию и план достижения финансовых целей; безопасно и выгодно использовать услуги и продукты банков и других кредитных организаций.

На этом этапе Кейс-игры один из представителей домохозяйства (первый участник) работает в сфере экономики, т. е. работает либо в мэрии, либо на предприятиях, либо в банках, страховом фонде, фондовой бирже. Его основная задача обеспечивать доходную часть домохозяйства. Второй участник домохозяйства занимается семейными финансовыми вопросами, т.е. он приобретает продукты питания, оплачивает налоги и коммунальные платежи, работает с финансовыми институтами. На этом этапе реализуются три модуля из образовательной программы «Азбука финансовой грамотности»:

- модуль 1. Личные (семейные) финансы. Финансовое планирование и бюджет;
- модуль 2. Сбережения семьи. Услуги банковских организаций;
- модуль 3. Кредитование. Услуги кредитных организаций.

На втором этапе участники знакомятся с более сложными понятиями финансовой грамотности и финансовыми инструментами, решают кейсы продвинутого уровня. Задача этого этапа дать возможность участникам научиться ставить амбициозные финансовые цели и использовать весь спектр финансовых инструментов для увеличения благосостояния домохозяйства.

На втором этапе игры можно реализовать два сценария: 1) игроки меняются ролями, все полученные результаты домохозяйствами обнуляются, игра начинается заново; 2) игроки меняются ролями в домохозяйстве и продолжают играть с теми результатами, которые получили в рамках первого этапа. Главное – первый участник домохозяйства начинает заниматься семейными финансами, а второй участник переходит на работу в экономическую сферу. На этом этапе игры реализуется три других модуля:

- модуль 4. Сбережения домохозяйства и кредитование. Модуль 4 становится для новых домохозяев первым, но он собирает в себе знания и умения первых трех дней;
- модуль 5. Услуги банков Страхование. Услуги страховых организаций;
- модуль 6. Инвестирование. Услуги инвестиционных организаций.

10.2. Структура Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности»

Содержание каждого модуля (независимо от этапа игры) образовательной программы «Азбука финансовой грамотности» разворачивается последовательно через такие структурные элементы Кейс-игры, как:

- установочный доклад;
- проектная сессия;
- первый цикл финансовой имитационно-ролевой игры «Домохозяйство»;
- экспертно-консультативная сессия;
- второй цикл финансовой имитационно-ролевой игры «Домохозяйство»;
- аналитическая сессия;
- круглый стол;
- групповая рефлексия.

10.3 Модели и регламент Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности»

Кейс-игра «Азбука финансовой грамотности» учитывает режимные моменты пришкольных и загородных оздоровительных лагерей и может реализовываться в трех моделях: модель «Профи», модель «Базис», модель «Лайт».

Модель «Профи» разработана для профильных смен загородных оздоровительных лагерей и реализуется в течение 52 часов.

Модель «Базис» разработана для непрофильных смен загородных оздоровительных лагерей и реализуется в течение 32 часов. Кроме того, данная модель может быть реализована:

- а) в организациях дополнительного образования детей;
- б) в школах (в рамках внеурочной деятельности);
- в) в пришкольных оздоровительных лагерях.

Модель «Лайт» разработана для непрофильных смен загородных оздоровительных лагерей и реализуется в течение 18 часов. Кроме того, данная модель может быть реализована:

- а) в организациях дополнительного образования детей;
- б) в школах (в рамках внеурочной деятельности);

в) в пришкольных оздоровительных лагерях.

Модели Кейс-игры отличаются друг от друга целями (образовательными результатами), объемом и интенсивностью используемых в Кейс-игре интерактивных форм обучения, временем проведения игры.

Модель «Профи» проводится полностью силами игротехнической команды, весь день (от подъема до отбоя) построен в рамках тематики финансовой грамотности. Здесь используются все интерактивные формы обучения, предусмотренные образовательной программой: установочный доклад, проектная сессия, два цикла финансовой имитационно-ролевой игры «Домохозяйство», экспертно-консультативная сессия, аналитическая сессия, круглый стол и групповая рефлексия. Кроме того, все ежедневные развлекательные мероприятия проводятся по тематике финансовой грамотности (см. таблицу 9). Вводная аттестация проводится в форме тестирования, итоговая аттестация в форме финансовых боев.

Таблица 9

**Регламент проведения одного дня Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности»
для профильных смен загородных оздоровительных лагерей
(модель «Профи»)**

08.30-09.30	Подъем, зарядка, гигиенические процедуры, линейка, завтрак
09.30-10.30	Установочный доклад (общее заседание). Подведение итогов прошедшего игрового дня, доведение новых знаний по финансовой грамотности и кейса по теме дня
10.30-11.30.	Проектная сессия (работа домохозяйств). Разработка первого варианта решения кейса и групповых целей на игровой день, стратегии и способов достижения целей, плана повышению уровня потребления (уровня жизни) домохозяйства на игровой день
11.30-12.30	ФИРИ «Домохозяйство» (первый цикл игры). Реализация в игровой имитации первого варианта плана домохозяйства по повышению уровня потребления (уровня жизни) домохозяйства
12.30-13.30	Экспертно-консультативная сессия (работа домохозяйств). Анализ итогов реализации первого цикла игры и первого варианта плана домохозяйства по повышению уровня потребления (уровня жизни) домохозяйства, разработка второго варианта плана, получение консультации у экспертов
13.30-15.00	Обед, отдых
15.00-16.00.	ФИРИ «Домохозяйство» (второй цикл игры). Реализация в игровой имитации второго варианта плана домохозяйства по повышению уровня потребления (уровня жизни) домохозяйства
16.00-17.00.	Аналитическая сессия (работа домохозяйств). Анализ процесса и результатов реализации первого и второго варианта плана домохозяйства по повышению уровня потребления (уровня жизни) домохозяйства, подготовка выступления и вопросов на круглый стол
17.00-18.00.	Круглый стол (общее заседание). Выступление команд на круглом столе о сценари-

	ях и способах повышения уровня потребления (уровня жизни) домохозяйства, общее обсуждение, выбор
18.00-19.30	Отдых, ужин
19.30-21.00	Работа команд. Подготовка коллективного творческого дела по теме дня
21.00-22.00	Коллективное творческое дело. Проведение коллективного творческого дела по теме дня
22.00-23.00	Групповая рефлексия (работа команд). Подведение итогов игрового дня, анализ личных и командных достижений и неудач, формулирование игровых целей на следующий день
23.00-08.30	Подготовка ко сну, сон

Модель «Базис» проводится для школьников 12-17 лет, приехавших на отдых в загородный оздоровительный лагерь. Время их жизни в лагере делится между Кейс-игрой и мероприятиями самого лагеря. Здесь используются уже не все интерактивные формы обучения, предусмотренные образовательной программой, не проводится экспертно-консультативная и аналитическая сессии (см. таблицу 10). Вводная и заключительная аттестации проводятся в форме тестирования.

Таблица 10

**Регламент проведения одного дня Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности»
для непрофильных смен загородных оздоровительных лагерей
(модель «Базис»)**

08.30-09.30. Время оздоровительного лагеря (подъем, зарядка, гигиенические процедуры, линейка, завтрак)	
09.30-13.00. Время Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности»	
09.30-10.00	Установочный доклад (общее заседание). Подведение итогов прошедшего игрового дня, доведение новых знаний по финансовой грамотности и кейса по теме дня
10.00-11.00	Проектная сессия (работа домохозяйств). Разработка первого варианта решения кейса и групповых целей на игровой день, стратегии и способов достижения целей, плана повышению уровня потребления (уровня жизни) домохозяйства на игровой день
11.00-12.00	ФИРИ «Домохозяйство» (первый цикл игры). Реализация в игровой имитации первого варианта плана домохозяйства по повышению уровня потребления (уровня жизни) домохозяйства
12.00-12.30	Экспертно-консультативная сессия (работа домохозяйств). Анализ итогов реализации первого цикла игры и первого варианта плана домохозяйства по повышению уровня потребления (уровня жизни) домохозяйства, разработка второго варианта плана, получение консультации у экспертов
13.00-18.00. Время оздоровительного лагеря (обед, сончас, мероприятия лагеря)	
18.00-19.00. Время Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности»	
18.00-19.00	ФИРИ «Домохозяйство» (второй цикл игры). Реализация в игровой имитации второго варианта плана домохозяйства по повышению уровня потребления (уровня жизни)

	ни) домохозяйства
19.00-22.00. Время оздоровительного лагеря (ужин, мероприятия лагеря)	
22.00-23.00. Время Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности»	
22.00-23.00	<i>Групповая рефлексия</i> (работа команд). Подведение итогов игрового дня, анализ личных и командных достижений и неудач, формулирование игровых целей на следующий день
23.00-08.30. Время оздоровительного лагеря (подготовка ко сну, сон)	

Модель «Лайт» проводится для школьников 12-17 лет, отдыхающих в пришкольном оздоровительном лагере или приехавших на отдых в загородный оздоровительный лагерь. Время их жизни в лагере делится между Кейс-игрой и мероприятиями самого лагеря. Здесь используются уже не все интерактивные формы обучения, предусмотренные образовательной программой, не проводится экспертно-консультативная и аналитическая сессии, круглый стол, второй цикл ФИРИ «Домохозяйство», вводная и заключительная аттестации (см. *таблицу 11*).

Таблица 11

**Регламент проведения одного дня Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности»
для непрофильных смен загородных оздоровительных лагерей
(модель «Лайт»)**

08.30-09.30. Время оздоровительного лагеря (подъем, зарядка, гигиенические процедуры, линейка, завтрак)	
09.30-13.00. Время Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности»	
09.30-10.00	<i>Установочный доклад</i> (общее заседание). Подведение итогов прошедшего игрового дня, доведение новых знаний по финансовой грамотности и кейса по теме дня
10.00-11.00	<i>Проектная сессия</i> (работа домохозяйств). Разработка первого варианта решения кейса и групповых целей на игровой день, стратегии и способов достижения целей, плана повышению уровня потребления (уровня жизни) домохозяйства на игровой день
11.00-12.00	<i>ФИРИ «Домохозяйство»</i> (первый цикл игры). Реализация в игровой имитации первого варианта плана домохозяйства по повышению уровня потребления (уровня жизни) домохозяйства
12.00-12.30	<i>Групповая рефлексия</i> (работа команд). Подведение итогов игрового дня, анализ личных и командных достижений и неудач, формулирование игровых целей на следующий день
13.00-08.30. Время оздоровительного лагеря (обед, сончас, ужин, мероприятия лагеря, подготовка ко сну, сон)	

Глава 11. Методика подготовки Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности»

11.1. Подготовка программы Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности»

При подготовке Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности» в первую очередь необходимо подготовить программу игры, как предварительное описание предстоящих действий и событий, которые будут реализованы в рамках игры. Программа Кейс-игры – это иерархическая структура из логически выстроенных проектных и интерактивных форм обучения школьников (программа включает в себя регламенты проведения каждого игрового дня).

Смысл разработки программы Кейс-игры состоит в разработке проекта той деятельности, которую руководитель игры, игротехники и участники осуществят в рамках Кейс-игры. Логика разворачивания программы игры должна позволять участникам в процессе выполнения постепенно усложняющихся от одного игрового дня к другому творческих заданий (кейсов) не только осваивать знания и умения грамотного финансового поведения, но и получать в процессе игры практические результаты (квазифинансовые продукты) деятельности.

Готовя программу необходимо учесть:

- 1) то, что игра направлена на повышение финансовой грамотности школьников;
- 2) возраст участников игры, их уровень знаний и умений по финансовой грамотности;
- 3) место и организационно-технические условия проведения игры;
- 4) стиль работы команды (руководителя и игротехников), их предпочтения в методологической и методической ориентации.

При разработке программы Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности» необходимо соблюдать следующую последовательность действий:

1. Оценить потребность участников в знаниях и умениях по финансовой грамотности, освоения этих знаний в форме Кейс-игры (определяется желание и интерес у приехавших в лагерь школьников участвовать в Кейс-игре).

2. Специфицировать цели и содержание Кейс-игры (цели игры, система модулей и подмодулей, которые будут использоваться в игре, определяются исходя из потребностей участников, уровня их знаний и умений по финансовой грамотности).

3. Разработать стратегии и систему действий обеспечивающих достижение целей (необходимо определить варианты стратегий в реализации программы Кейс-игры).

4. Выбрать формы и методы проектного и интерактивного обучения (каждая из стратегий как генеральная линия требует определенного набора форм и методов).

5. Провести имитационное проигрывание организаторами (руководителем и игро-техниками) Кейс-игры (акцентируется внимание на способах достижения целей с учетом особенностей интересов, знаний и умений участников).

Программа Кейс-игры должна разрабатываться с учетом того, что Кейс-игра это, во-первых, дело участников игры, которое становится на время игры делом их жизни. Во-вторых, это дело коллективное, потому что совершается вместе и организаторами и участниками по достижению общих целей, которые ни один из участников игры индивидуально достичь не может. В-третьих, это коллективное дело – творческое, потому что представляет собой совместный поиск лучших решений жизненно важных задач (кейсов), реализуемых на игре.

Программа Кейс-игры должна разрабатываться с учетом того, что деятельность участников должна быть организована как:

а) коллективное мышление, направленное на совместный поиск лучших решений кейсов и способов их реализации;

б) коллективная коммуникация, позволяющая находить наиболее эффективные стратегии и оптимальные способы достижения благосостояния домохозяйств;

в) коллективное действие, обеспечивающее реализацию эффективных стратегий и оптимальных способов достижения целей в игре.

Программа Кейс-игры должна разрабатываться с учетом того, что деятельность участников игры должна быть организована как проектная деятельность, предполагающая, что участники проектируют будущее, т. е. свои будущие результаты на каждый день игры и свою будущую деятельность по достижению этих результатов.

Программа Кейс-игры должна разрабатываться с учетом необходимости оказания в процессе игры педагогической поддержки и помощи каждому участнику игры в его индивидуальном развитии, в развитии его «самости» и самостоятельности. Предметом такой поддержки должен стать процесс определения участниками собственных интересов и целей, процесс определения путей преодоления препятствий, возникающих в игре, процесс достижения участниками игровых целей.

Программа игры должна разрабатываться с учетом этапов, структуры, моделей и регламента Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности» (см. пункты 10.1, 10.2, 10.3 настоящего пособия).

11.2. Подготовка планов-конспектов для Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности»

План-конспект проведения структурных элементов Кейс-игры (подмодулей образовательной программы) – это разновидность методической разработки, представляющая собой совокупность последовательности шагов в достижении целей: действий руководителя игры и игротехников (обобщенное название – *мастер игры*); действий ее участников; а также основных положений содержания, разворачивающегося в ходе проведения структурного элемента (подмодуля).

План-конспект – это документ углубляющий замысел, отраженный в программе Кейс-игры, предназначенный для правильной организации деятельности мастера игры и участников игры. Следует отметить, что в плане-конспекте, который используется при подготовке к Кейс-игре, не прописываются: текст учебного материала, который должны усвоить участники, формы и методы его изложения, формулировки вопросов и ответов, переходы от одной части к другой и т. п. План-конспект проведения структурного элемента (подмодуля) – это схема порядка и содержания действий на игре. Письменная подготовка (разработка планов-конспектов) к Кейс-игре дает возможность организаторам на самой игре легко и гибко проводить ее.

План-конспект структурного элемента (подмодуля) должен удерживать: а) цели проведения структурного элемента Кейс-игры; б) действия мастера игры; в) действия участников игры; г) совместно удерживаемое содержание финансовой грамотности (форма плана-конспекта представлена ниже).

Форма плана-конспекта

Номер и название образовательного модуля _____.

Количество часов, отведенных в тематическом плане на проведение модуля _____.

Номер и название образовательного подмодуля _____.

Количество часов, отведенных в тематическом плане на проведение подмодуля _____.

Возраст группы обучающихся _____.

Цель: _____.

Действия мастера игры	Со=держание	Действия участников игры

Образовательный результат: _____.

Запись в плане-конспекте структурного элемента (подмодуля) осуществляется следующим образом:

- а) в первой строке записывается номер и название модуля в соответствии с тематическим планом программы;
- б) во второй строке – количество часов, отведенных в тематическом плане на проведение модуля;
- в) в третьей строке – номер и название подмодуля в соответствии с тематическим планом образовательной программы «Азбука финансовой грамотности»;
- г) в четвертой строке – количество часов, отведенных в тематическом плане на проведение подмодуля;
- д) в пятой строке записывается возраст группы обучающихся, с которыми проводится занятие.

Подготовка плана-конспекта структурного элемента (подмодуля) начинается с формулирования цели в продуктивной логике, которая должна быть достигнута в рамках данного подмодуля. Формулировка цели подмодуля может начинаться со слов «*формирование умения...*», а формулировка образовательного результата со слов «*сформировано умение...*». Образовательный результат подмодуля – это всегда «сухой остаток», с которым остаются участники после совместной работы в рамках игры.

Сформулировав цель и образовательный результат структурного элемента Кейс-игры (подмодуля), мастер игры приступает к подбору учебного материала, действий мастера игры и участников, выполнение которых позволит участникам игры достичь запланированного образовательного результата в данном структурном элементе (подмодуле).

В структуре плана-конспекта три колонки: действия мастера игры, содержание, действия участников игры. Руководитель игры планирует и записывает в раздел «Действия мастера игры» те действия, которые он и игротехники совершат для организации встречи участников с содержанием. Действия мастера игры планируются как система заданий, которые необходимо выполнить участникам.

В разделе «Действия участников игры» руководитель игры фиксирует предполагаемые действия участников, которые они совершат, выполняя задания мастера игры.

В разделе «Содержание» фиксируется руководителем игры совместно удерживаемое содержание, возникающее в процессе совместных действий организаторов и участников.

11.3. Подготовка сценария проведения отдельного структурного элемента (подмодуля) Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности»

Когда программа Кейс-игры и планы-конспекты структурных элементов игры (подмодулей) разработаны, начинается подготовка сценариев проведения модулей, включающих подмодули. Сценарий проведения модуля не сводится к серии последовательно следующих друг за другом заданий и упражнений, он должен учитывать возможность возникновения узких мест и варианты действий по ситуации по их расшивке. Сценарий Кейс-игры должен также учитывать, что его изменение зависит от действий игроков, степени их вовлеченности в достижение результата – игровой цели, качества решения кейсов, плана действий по их реализации и умений воплощать их в жизнь.

Сценарий предполагает гибкий режим работы в Кейс-игре, он должен быть динамичным, интенсивным, но в то же время и плавным, с преобладанием напряженных ситуаций, но в то же время мягким, и снимающим возникающее напряжение. При проведении Кейс-игры происходит реализация сценария, разработанного организаторами, а параллельно, как правило, проявляется и так называемый скрытый сценарий. Его содержанием становятся проблемы участников, оставшиеся за пределами основного сценария. Скрытый сценарий оказывает сильное воздействие на Кейс-игру, и если вовремя не заметить этого, то он начнет ломать игру и мешать реализации основного сценария, запланированного мастером игры.

Для того чтобы сценарий модуля Кейс-игры получился интересным, полезным и решил все поставленные задачи, следует действовать в соответствии с методическими рекомендациями по его составлению:

1. Проведение модуля Кейс-игры представляет собой не просто передачу знаний и умений по финансовой грамотности, а в большей степени оказание помощи участникам в анализе того, что они уже знают и умеют, использовании как старых, так и новых знаний в решении стоящих перед участниками практических задач, в овладении способом грамотного финансового поведения.

2. Нужно верить в то, что участники (школьники) могут принимать решения и думать самостоятельно.

3. Не следует занимать авторитарную позицию.

4. Следует относиться благосклонно к индивидуальным различиям между участниками игры.

5. Необходимо быть готовым принять точку зрения участников игры. Нельзя навязывать участникам Кейс-игры свою систему ценностей.

При подготовке сценария необходимо прислушаться к следующим методическим советам.

1. Сценарий Кейс-игры должен помочь:

а) определить конечные цели (что должно быть достигнуто) каждого структурного элемента (подмодуля). Цели должны быть выражены в позитивных категориях;

б) выбрать задания (упражнения), которые приведут к достижению конечной цели;

в) выбрать действия, которые предположительно должны совершить участники, выполняя задания мастера игры;

г) выбрать форму коммуникации, в которую вступят мастер игры и участники для нахождения лучшего способа проявления содержания;

д) спланировать условия для создания комфортной атмосферы в процессе Кейс-игры;

е) определить варианты завершения работы в рамках модуля, методы оценивания действий участников.

2. Стратегия поведения мастера игры при нарушении сценария Кейс-игры:

а) признаться участникам в том, что что-то пошло не так как планировалось;

б) приостановить работу, но не вносить изменений в заранее составленную программу;

в) провести обсуждение затруднения и построить новый план действий, быть готовым к тому, что отдельные участники не примут участия в этой работе;

г) оказать помощь участникам, не справившимся со своими эмоциями;

д) относиться спокойно к тому, что на действия мастера игры может поступить критика, необходимо использовать ее конструктивно.

3. Чего нельзя делать при подготовке сценария Кейс-игры:

а) расписывать всю Кейс-игру по минутам, следует оставлять пространство для изменений;

б) игнорировать групповой процесс, необходимо все время отслеживать происходящее на Кейс-игре;

в) оставлять без внимания просьбы участников Кейс-игры;

г) использовать одни и те же задания (упражнения) в проведении последующих модулей, нужна разумная импровизация и вариативность;

д) думать, что все должно пройти просто великолепно, нужно позволить себе и другим совершать маленькие ошибки;

е) позволять одному или нескольким участникам доминировать в Кейс-игре;

ж) использовать задания (упражнения) только для освоения материала по финансовой грамотности, необходимо развивать компетенции участников грамотного финансового поведения.

4. Чтобы реализовать сценарий модуля Кейс-игры, нужно:

а) не забывать о чувстве юмора;

б) не волноваться, если не удастся включить в работу и обсуждение всех участников Кейс-игры;

в) постараться уйти от тяжеловесной и серьезной обстановки, пусть Кейс-игра будет построена на теплых отношениях, искренности, эмпатии участников;

г) подготовив сценарий, прочитать его и подумать, может быть, стоит что-то слегка изменить в нем.

Проведение Кейс-игры в пришкольных и загородных оздоровительных лагерях, это не столько выполнение заранее запланированного набора заданий и упражнений, зафиксированных в плане-конспекте, сколько реализация сценария, логически обоснованного целями и содержанием, эмоционально выстроенного и подчиненного законам взаимодействия.

Глава 12. Методика проведения Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности»

Всякая Кейс-игра состоит из следующих структурных элементов: установочный доклад; проектная сессия; первый цикл финансовой имитационно-ролевой игры «Домохозяйство»; экспертно-консультативная сессия; второй цикл финансовой имитационно-ролевой игры «Домохозяйство»; аналитическая сессия; круглый стол; групповая рефлексия. В данной главе будет рассмотрена методика проведения каждого структурного элемента Кейс-игры.

12.1. Методика проведения Установочного доклада и Проектной сессии в Кейс-игре «Азбука финансовой грамотности» (модель «Профи»)

Установочный доклад – это интерактивная технология коллективной работы, содержащая предметную информацию по финансовой грамотности, соответствующую теме игрового дня, предлагающая участникам игры (домохозяйствам) кейс для решения, дающая установку домохозяйствам на совершение определенных финансовых действий в игре.

Информация по финансовой грамотности доводится до участников игры:

- во-первых, в форме тематических видеороликов, созданных в рамках проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации»;
- во-вторых, в форме сообщения руководителя Кейс-игры, комментирующего видеоролик и выделяющего существенное в данной теме, создающего опорный конспект по теме игрового дня;
- в-третьих, в предъявлении руководителем Кейс-игры кейса на данный игровой день и обсуждении возможных способов его решения.

Установочный доклад фиксирует основные трудности, которые видит руководитель Кейс-игры перед началом игрового дня, проблемы, с которыми столкнутся домохозяйства, принципы построения предстоящей работы и разнообразные возможные траектории и стратегии движения домохозяйств.

Второй и последующие установочные доклады в рамках Кейс-игры представляют собой переход от одного игрового дня к другому, включающий анализ результатов предыдущих дней и намечающий перспективные линии деятельности домохозяйств в финансовой сфере на следующий игровой день.

План-конспект проведения установочного доклада «Кейс № 1 «Планирование семейного достатка».

Номер и название образовательного модуля: *«Модуль 1. Личные (семейные) финансы. Финансовое планирование и бюджет».*

Количество часов, отведенных в тематическом плане на проведение модуля – *8 часов.*

Номер и название образовательного подмодуля: *Подмодуль 1.1. Установочный доклад «Кейс № 1 «Планирование семейного достатка».*

Количество часов, отведенных в тематическом плане на проведение подмодуля – *1 час.*

Возраст группы обучающихся – *12-17 лет.*

Цель установочного доклада: формирование понимания необходимости планирования бюджета домохозяйства и способов решения кейса № 1

Действия мастера игры	Со=держание	Действия участников игры
Доводит до участников замысел, цели и этапы Кейс-игры	Замысел, этапы и образовательные результаты Кейс-игры	Участники формулируют и записывают замысел, этапы и цели Кейс-игры в тексте программы
Доводит до участников последовательность получения игровых продуктов на Кейс-игре	Последовательность получения игровых продуктов по дням Кейс-игры	Участники делают пометки о последовательности получения игровых продуктов в тексте программы Кейс-игры
Доводит до участников место игрового дня в рамках всей игры	Назначение, образовательные результаты и игровые продукты данного игрового дня	Участники делают пометки о месте игрового дня в рамках всей игры в тексте программы Кейс-игры
Доводит до участников регламент и принципы построения игрового дня	Первый шаг: решение кейса (установочный доклад, проектная сессия) Второй шаг: игровая имитация (первый цикл ФИРИ «Изобилие», экспертно-консультативная сессия, второй цикл ФИРИ) Третий шаг: рефлексия (аналитическая сессия, круглый стол,	Участники делают пометки об этапах и принципах построения игрового дня в тексте программы Кейс-игры

	вечерняя рефлексия)	
Доводит до участников содержание кейса № 1 (приложение № 1 к данному изданию)	Содержание кейса № 1	Участники прочитывают кейс № 1
Доводит до участников знания по финансовой грамотности, запланированные на первый день	Домохозяйства. Благополучие семьи. Доходы семьи. Источники и виды доходов семьи (заработная плата, пенсии, стипендии, пособия и т.д.). Факторы, влияющие на семейные доходы. Виды и структура расходов семьи. Обязательные ежемесячные траты семьи. Налоги с физических лиц. Планирование и контроль доходов и расходов семьи. Дефицит, профицит семейного бюджета. Форма записи личного (семейного) бюджета. Оптимизация семейного бюджета. Банк как расчетно-кассовый центр. Банковский счет как инструмент осуществления расходов семейного бюджета.	Участники заносят знания по финансовой грамотности в текст кейса № 1, необходимые им для решения кейса
Доводит до участников возможные стратегии движения домохозяйств к цели	Стратегия роста, стратегия ограниченного роста, стратегия сокращения, стратегия сочетания трех стратегий	Участники делают пометки в тексте кейса № 1 о возможных стратегиях движения домохозяйств к цели
Дает пояснения по способам решения кейса № 1	Способы решения кейса № 1	Участники делают пометки в тексте кейса № 1 о возможных способах решения кейса
Проводит процедуру выбора легенды домохозяйства с помощью жребия	Процедура жеребьевки	Участники вытягивают номер легенды домохозяйства

Образовательный результат установочного доклада: начальный уровень понимания необходимости планирования бюджета и способов решения кейса № 1.

Проектная сессия – это интерактивная технология коллективной работы, нацеленная на построение проекта, удерживающего стратегии финансового поведения домохозяйств в финансовой имитационно-ролевой игре «Домохозяйство» (далее – ФИРИ «Домохозяйство»).

В проектной сессии участвуют домохозяйства, их работа начинается:

- с решения, предложенного в установочном докладе кейса;
- постановки цели домохозяйства на игровой день;
- планирования действий по их достижению.

Результатом проектной сессии становится план деятельности домохозяйств по увеличению уровня потребления (уровня жизни) в рамках одного цикла ФИРИ «Домохозяйство».

Домохозяйства работают в режиме мозгового штурма, где генерируют идеи и выработывают общее видение необходимых действий домохозяйств в финансовой сфере. Смысл проектной сессии в том, чтобы организовать эффективное финансово грамотное поведение домохозяйств в ФИРИ «Домохозяйство».

План-конспект проведения проектной сессии «Планирование семейного достатка, документальное оформление бюджета».

Номер и название образовательного модуля: *«Модуль 1. Личные (семейные) финансы. Финансовое планирование и бюджет».*

Количество часов, отведенных в тематическом плане на проведение модуля – 8 часов.

Номер и название образовательного подмодуля: *«Подмодуль 1.2. Проектная сессия «Планирование семейного достатка, документальное оформление бюджета».*

Количество часов, отведенных в тематическом плане на проведение подмодуля – 1 час.

Возраст группы обучающихся – 12-17 лет.

Цель проектной сессии: формирование умения разрабатывать бюджет домохозяйства и плана его реализации

Действия мастера игры	Со=держание	Действия участников игры
Организует знакомство участников с легендой своего домохозяйства	Легенда домохозяйств: члены семьи; социальный статус членов семьи; доходы семьи;	Участники изучают легенду своего домохозяйства

	собственность семьи и ее стоимость; сбережения семьи наличными и на счете в банке	
Организует работу по решению кейса № 1	Варианты решения домохозяйствами кейса № 1	Участники решают кейс № 1, исходя из легенды и выбранной стратегии
Организует запись в форму бюджета домохозяйства доходной и расходной части	Бюджеты домохозяйств на первый цикл ФИРИ	Участники, исходя из результатов решения кейса № 1, составляют бюджет домохозяйства на первый цикл ФИРИ
Организует разработку стратегии финансового поведения домохозяйств в ФИРИ «Изобилие»	Стратегии финансового поведения домохозяйств	Участники выбирают одну из предложенных стратегий финансового поведения в ФИРИ, исходя из легенды домохозяйства
Организует планирование деятельности домохозяйств по реализации доходной и расходной части бюджета на первый цикл ФИРИ	Планы достижения семейного благосостояния (планы действий домохозяйств по реализации бюджета) на первый цикл ФИРИ	Участники, исходя из бюджета домохозяйств, определяют план достижения семейного благосостояния (план действий домохозяйств по реализации бюджета) на первый цикл ФИРИ

Образовательный результат проектной сессии: начальный уровень сформированности умения разрабатывать бюджет домохозяйства и плана его реализации.

12.2. Методика проведения первого цикла ФИРИ «Домохозяйство» в Кейс-игре «Азбука финансовой грамотности» (модель «Профи»)

Финансовая имитационно-ролевая игра «Домохозяйство» – это интерактивная технология коллективной работы, нацеленная на моделирование условий, содержания, отношений и динамики деятельности домохозяйств в финансовой сфере.

В процессе игры участники в основном знакомятся с деятельностью домохозяйств в финансовой сфере и факультативно знакомятся со сферами экономики, политики, права и управления. Каждый участник игры выступает в роли главы домохозяйства (главы семьи) и факультативно в роли работника предприятия, банка, страховой организации, фон-

довой биржи, мэрии. Все игроки вынуждены зарабатывать себе на жизнь, платить налоги и оплачивать жилищно-коммунальные услуги.

Целями ФИРИ «Домохозяйство» являются:

- а) проигрывание и опытная проверка стратегии и плана деятельности домохозяйств в финансовой сфере по повышению уровня потребления (уровня жизни) домохозяйства;
- б) развитие компетенции грамотного финансового поведения домохозяйств при наличии множества альтернатив;
- в) осознание и анализ участниками игры как собственных, так и чужих действий в финансовой сфере.

ФИРИ «Домохозяйство» допускает многостороннее взаимодействие игроков, которые одновременно и соревнуются и сотрудничают между собой. Интересы этих противостоящих сторон постоянно сталкиваются, изменяя ситуацию игры и усложняя тем самым обстановку, в которой домохозяйства принимают и реализуют свои финансовые решения. Помимо этого участники действуют в игре и как принимающие финансовые решения, и как реализующие их, что приводит их к столкновению с результатами собственных действий в финансовой сфере, что так же усложняет игру. Игра насыщена рефлексией, которая позволяет игрокам понимать недостаточность собственных финансовых знаний и применяемых способов работы, ломать сложившиеся у игроков стереотипы действий в финансовой сфере, понимать и усваивать правильные алгоритмы действий, повышать уровень мотивации на достижение финансового благополучия.

Через осуществление социально-профессиональных ролей, соответствующих жизненным эквивалентам, проходит освоение участниками игры грамотного финансового поведения. Каждый участник игры реально проживает практические ситуации взрослой жизни, они проводят в жизнь свои решения, преодолевая сопротивление других игроков, имитируя на себе все действия домохозяйств. В результате участия в игре игроки получают первый опыт грамотного финансового поведения, опыт постановки задач на повышение семейного благополучия; начинают понимать, что они знают и умеют делать, а чему им надо еще учиться.

План-конспект проведения первого цикла ФИРИ «Домохозяйство» Реализация плана повышения семейного достатка.

Номер и название образовательного модуля: «Модуль 1. Личные (семейные) финансы. Финансовое планирование и бюджет».

Количество часов, отведенных в тематическом плане на проведение модуля – 8 часов.

Номер и название образовательного подмодуля: «Подмодуль 1.3. Первый цикл ФИРИ «Домохозяйство» Реализация плана повышения семейного достатка».

Количество часов, отведенных в тематическом плане на проведение подмодуля – 1 час.

Возраст группы обучающихся – 12-17 лет.

Цель первого цикла ФИРИ: формирование умения выполнять план реализации бюджета домохозяйства

Действия мастера игры	Содержание	Действия участников игры
Организует работу домохозяйств с предложениями рынка товаров и услуг (в т.ч. финансовых)	Карты предложений на рынке товаров и услуг (в т.ч. финансовых)	Участники изучают предложения рынка товаров и услуг (в т.ч. финансовые)
Организует работу домохозяйств по сопоставлению предложений на рынке товаров и услуг с возможностями бюджета домохозяйств	Ведомость сопоставления предложений рынка и возможностей домохозяйств, учитывающая цели игрового дня	Участники проводят сравнительный анализ предложений рынка и возможностей бюджета домохозяйства с учетом целей игрового дня
Организует работу домохозяйств по приобретению товаров и услуг в соответствии с бюджетом домохозяйств	Сделки между домохозяйствами и предприятиями (включая банк)	Участники приобретают на рынке товары и услуги в соответствии с запланированной расходной частью бюджета, ведут записи учета расходов домохозяйств
Организует работу домохозяйств по подведению итогов реализации доходной и расходной части бюджета в рамках первого цикла ФИРИ	Фактические записи доходной и расходной части бюджетов домохозяйств, реализованных в рамках первого цикла ФИРИ	Участники, на основании записей по учету расходов домохозяйства в рамках первого цикла ФИРИ, составляют фактически реализованный бюджет
Организует работу домохозяйств по выплате налогов, кредитов и других обязательных платежей, имеющих у них по легенде	Уточненный бюджет домохозяйств, реально реализованный в рамках первого цикла ФИРИ	Участники осуществляют обязательные платежи и пересчитывают бюджет домохозяйств, реально реализованный в рамках первого цикла ФИРИ

Образовательный результат первого цикла ФИРИ: начальный уровень формирования умения выполнять план реализации бюджета домохозяйства.

12.3. Методика проведения Экспертно-консультативной сессии и второго цикла ФИРИ «Домохозяйство» в Кейс-игре «Азбука финансовой грамотности» (модель «Профи»)

Экспертно-консультативная сессия – это интерактивная технология коллективной работы, направленная на коррекцию проекта деятельности домохозяйств в финансовой сфере, реализованного в предыдущем цикле ФИРИ «Домохозяйство».

Экспертно-консультативная сессия включает:

- а) совместное проведение членами домохозяйства экспертизы стратегий и плана своих действий, реализованных в ФИРИ «Домохозяйство»;
- б) проведение коррекции первоначального плана и заложенных в нем стратегий деятельности домохозяйств в финансовой сфере по повышению уровня потребления (уровня жизни) домохозяйства;
- в) подготовку нового плана действий для повторного проигрывания и опытной проверки в ФИРИ «Домохозяйство»;
- г) выступление перед игротехниками с новым проектом и получение консультации.

План-конспект проведения экспертно-консультативной сессии «Коррекция деятельности домохозяйств по достижению семейного достатка».

Номер и название образовательного модуля: *«Модуль 1. Личные (семейные) финансы. Финансовое планирование и бюджет».*

Количество часов, отведенных в тематическом плане на проведение модуля – 8 часов.

Номер и название образовательного подмодуля: *«Подмодуль 1.4. Экспертно-консультативная сессия «Коррекция деятельности домохозяйств по достижению семейного достатка».*

Количество часов, отведенных в тематическом плане на проведение подмодуля – 1 час.

Возраст группы обучающихся – 12-17 лет.

Цель экспертно-консультативной сессии: формирование умения корректировать бюджет домохозяйства и план его реализации в зависимости от изменившихся условий

Действия мастера игры	Со=держание	Действия участников игры
Организует сравнение и оценку домохозяйствами запланированных и реально полученных	Сравнительная таблица показателей запланированного бюджета домохозяйств и ре-	Участники составляют таблицу, в которой сравнивают запланированный и реально ре-

ных результатов выполнения доходной и расходной части бюджета в рамках первого цикла ФИРИ	ально реализованного в рамках первого цикла ФИРИ	лизованный бюджет домохозяйства в рамках первого цикла ФИРИ
Организует сравнение и оценку домохозяйствами запланированных и реально совершенных действий по выполнению доходной и расходной части бюджета в рамках первого цикла ФИРИ	Сравнительная таблица запланированных приобретений на рынке товаров и услуг с фактически осуществленными покупками в рамках первого цикла ФИРИ	Участники составляют таблицу, в которой сравнивают запланированные приобретения на рынке товаров и услуг с фактически осуществленными покупками в рамках первого цикла ФИРИ
Организует работу по составление нового плана выполнения доходной и расходной части бюджета на второй цикл ФИРИ	Новые бюджеты и планы действий домохозяйств на второй цикл ФИРИ	Участники выделяют разрывы в запланированном и фактически реализованном бюджете домохозяйств, в запланированных и реально осуществленных покупках и готовят новый бюджет на второй цикл ФИРИ
Организует выступление домохозяйства перед экспертами по финансовой грамотности с новым бюджетом и получение консультации	Выделенные финансовыми экспертами проблемы в бюджете и плане действий, советы и предложения экспертов домохозяйствам	Участники докладывают финансовым экспертам новый бюджет и план своих действий по его реализации в рамках второго цикла ФИРИ
Организует коррекцию домохозяйствами нового бюджета на второй цикл ФИРИ после консультации	Скорректированные бюджеты и планы действий домохозяйств на второй цикл ФИРИ	Участники корректируют бюджет и план действий на второй цикл ФИРИ

Образовательный результат экспертно-консультативной сессии: начальный уровень формирования умения корректировать бюджет домохозяйства и план его реализации в зависимости от изменившихся условий.

План-конспект проведения второго цикла ФИРИ «Домохозяйство» Реализация откорректированного плана повышения семейного достатка.

Номер и название образовательного модуля: «Модуль 1. Личные (семейные) финансы. Финансовое планирование и бюджет».

Количество часов, отведенных в тематическом плане на проведение модуля – 8 часов.

Номер и название образовательного подмодуля: «Подмодуль 1.5. Второй цикл ФИРИ «Домохозяйство». Реализация откорректированного плана повышения семейного достатка».

Количество часов, отведенных в тематическом плане на проведение подмодуля – 1 час.

Возраст группы обучающихся – 12-17 лет.

Цель второго цикла ФИРИ: формирование умения выполнять скорректированный план реализации бюджета домохозяйства в изменившихся условиях

Действия мастера игры	Со=держание	Действия участников игры
Организует работу домохозяйств с новыми предложениями на рынке товаров и услуг (в т.ч. финансовых)	Карты новых предложений на рынке товаров и услуг (в т.ч. финансовых)	Участники изучают новые предложения рынка товаров и услуг (в т.ч. финансовые)
Организует работу домохозяйств по сопоставлению новых предложений рынка товаров и услуг с возможностями нового бюджета домохозяйств	Ведомость сопоставления новых предложений рынка и возможностей нового бюджета домохозяйств, учитывающая цели игрового дня	Участники проводят сравнительный анализ новых предложений рынка и возможностей нового бюджета домохозяйства с учетом целей игрового дня
Организует работу домохозяйств по приобретению товаров и услуг по новым ценам в соответствии с возможностями нового бюджета	Сделки по новым ценам между домохозяйствами и предприятиями (включая банк)	Участники приобретают на рынке товары и услуги по новым ценам в соответствии с запланированной расходной частью нового бюджета, ведут записи учета расходов домохозяйств
Организует работу домохозяйств по подведению итогов реализации доходной и расходной части нового бюджета в рамках второго цикла ФИРИ	Фактические записи доходной и расходной части новых бюджетов домохозяйств, реализованных в рамках второго цикла ФИРИ	Участники, на основании записей по учету расходов домохозяйства в рамках второго цикла ФИРИ, составляют фактически реализованный бюджет
Организует работу домохозяйств по выплате налогов, кредитов и других обязательных платежей, имеющих у них по легенде	Уточненный бюджет домохозяйств, реально реализованный в рамках второго цикла ФИРИ	Участники осуществляют обязательные платежи и пересчитывают бюджет домохозяйств, реально реализованный в рамках второго цикла ФИРИ

Образовательный результат второго цикла ФИРИ: начальный уровень формирования умения выполнять скорректированный план реализации бюджета домохозяйства в изменившихся условиях.

12.4. Методика проведения Аналитической сессии, Круглого стола и групповой Рефлексии в Кейс-игре «Азбука финансовой грамотности» (модель «Профи»)

Аналитическая сессия – это интерактивная технология коллективной работы, нацеленная на анализ деятельности домохозяйств в первом и втором циклах ФИРИ «Домохозяйство» данного игрового дня.

Аналитическая сессия включает:

- а) анализ ФИРИ «Домохозяйство», при котором выделяются разрывы и затруднения в реализации проекта деятельности домохозяйства в процессе ФИРИ «Домохозяйство», схематизация этих затруднений;
- б) выделение стратегий и способов работы домохозяйства в ФИРИ «Домохозяйство», их схематизация;
- в) подготовку выступления домохозяйства на круглом столе по теме «Эффективные стратегии и оптимальные способы работы домохозяйства по увеличению уровня потребления (уровня жизни) семьи».

План-конспект проведения аналитической сессии «Способы достижения семейного достатка, примененные домохозяйством».

Номер и название образовательного модуля: *«Модуль 1. Личные (семейные) финансы. Финансовое планирование и бюджет».*

Количество часов, отведенных в тематическом плане на проведение модуля – 8 часов.

Номер и название образовательного подмодуля: *«Подмодуль 1.6. Аналитическая сессия «Способы достижения семейного достатка, примененные домохозяйством».*

Количество часов, отведенных в тематическом плане на проведение подмодуля – 1 час.

Возраст группы обучающихся – 12-17 лет.

Цель аналитической сессии: формирование умения выделять стратегии и способы разработки бюджета домохозяйства и плана его реализации

Действия мастера игры	Со=держание	Действия участников игры
Организует работу домохо-	Перечень разрывов и затруд-	Участники выделяют разрывы

зайств по выделению разрывов и затруднений в реализации доходной и расходной части бюджета в рамках первого и второго циклов ФИРИ	нений домохозяйств при реализации запланированного бюджета в рамках первого и второго циклов ФИРИ	и затруднения в реализации бюджета домохозяйства в рамках первого и второго циклов ФИРИ
Организует работу домохозяйств по схематизации затруднений в реализации доходной и расходной части бюджета в рамках первого и второго циклов ФИРИ	Схема затруднений в реализации бюджетов домохозяйства в рамках первого и второго циклов ФИРИ	Участники схематизируют затруднения в реализации бюджета домохозяйства в рамках первого и второго циклов ФИРИ
Организует работу домохозяйств по выделению основных стратегий и способов работы домохозяйства по реализации доходной и расходной части бюджета в рамках первого и второго циклов ФИРИ	Основные стратегии и способы работы домохозяйств по реализации бюджетов в рамках первого и второго циклов ФИРИ	Участники выделяют основные стратегии и способы работы домохозяйства по реализации бюджета в рамках первого и второго циклов ФИРИ
Организует работу домохозяйств по подготовке выступления домохозяйства на круглом столе по стратегиям и способам реализации доходной и расходной части бюджета	Тексты выступлений домохозяйств на круглом столе по стратегиям и способам реализации бюджетов в рамках первого и второго циклов ФИРИ	Участники готовят выступление домохозяйства по стратегиям и способам реализации бюджета в рамках первого и второго циклов ФИРИ

Образовательный результат аналитической сессии: начальный уровень формирования умения выделять стратегии и способы разработки бюджета домохозяйства и плана его реализации.

Круглый стол – это интерактивная технология коллективной работы, нацеленная на проведение общей дискуссии по целям, стратегиям, способам и результатам деятельности домохозяйств в финансовой сфере в рамках ФИРИ «Домохозяйство».

На круглом столе представители домохозяйств выступают с результатами анализа ФИРИ «Домохозяйство», затем проводится их обсуждение.

Цели круглого стола:

– обсудить неясные и спорные моменты в игре, разрывы, затруднения и проблемы в реализации планов действий домохозяйств в ФИРИ «Домохозяйство».

– обсудить стратегии и способы работы домохозяйств и выделить наиболее эффективные стратегии и оптимальные способы достижения необходимого уровня потребления (уровня жизни) домохозяйствами, которые они реализовали в процессе игры.

Не допускается конкурирование мыслей участников, частные мысли объединяются в одну коллективную мысль.

План-конспект проведения круглого стола «Эффективные стратегии достижения семейного достатка».

Номер и название образовательного модуля: «Модуль 1. Личные (семейные) финансы. Финансовое планирование и бюджет».

Количество часов, отведенных в тематическом плане на проведение модуля – 8 часов.

Номер и название образовательного подмодуля: «Подмодуль 1.7. Круглый стол «Эффективные стратегии достижения семейного достатка».

Количество часов, отведенных в тематическом плане на проведение подмодуля – 1 час.

Возраст группы обучающихся – 12-17 лет.

Цель круглого стола: формирование умения выделять эффективные стратегии и оптимальные способы создания и реализации бюджетов домохозяйств

Действия мастера игры	Со=держание	Действия участников игры
Организует выступление домохозяйств на круглом столе по стратегиям и способам реализации бюджетов в рамках первого и второго циклов ФИРИ	Выступления домохозяйств на круглом столе по их стратегиям и способам реализации бюджетов в рамках первого и второго циклов ФИРИ	Участники выступают на круглом столе с докладами о стратегиях и способах реализации бюджета их домохозяйства в рамках первого и второго циклов ФИРИ
Организует обмен мнениями по оцениванию финансовых рисков при приобретении продуктов и услуг, реально проявленных в рамках первого и второго циклов ФИРИ	Классификация финансовых рисков, реально проявленных в рамках первого и второго циклов ФИРИ	Участники классифицируют финансовые риски, реально проявленные домохозяйствами в рамках первого и второго циклов ФИРИ, предлагают их для составления общей классификации
Организует обмен мнениями по умению домохозяйств выбирать эффективные стратегии финансового поведения при	Классификация эффективных стратегий финансового поведения домохозяйств при реализации бюджетов, реально про-	Участники классифицируют эффективные стратегии финансового поведения, реально проявленные домохозяйствами

реализации бюджетов, реально проявленные в рамках первого и второго циклов ФИРИ	явленных в рамках первого и второго циклов ФИРИ	в рамках первого и второго циклов ФИРИ, предлагают их для составления общей классификации
Организует обмен мнениями по наиболее оптимальным способам реализации бюджета домохозяйств, реально проявленным в рамках первого и второго циклов ФИРИ	Классификация наиболее оптимальных способов реализации бюджетов домохозяйств, реально проявленных в рамках первого и второго циклов ФИРИ	Участники классифицируют наиболее оптимальные способы реализации бюджетов, реально проявленные домохозяйствами в рамках первого и второго циклов ФИРИ, предлагают их для составления общей классификации

Образовательный результат круглого стола: начальный уровень формирования умения выделять эффективные стратегии и оптимальные способы создания и реализации бюджетов домохозяйств.

Групповая рефлексия – это интерактивная технология коллективной работы, нацеленная на совместное обсуждение и анализ событий, происходящих в рамках Кейс-игры, с целью выявления, фиксации и осознания особенностей групповых действий и дальнейшей их координации.

Групповая рефлексия проводится игротехниками по поводу событий, случившихся как в психологическом пространстве участников, так и в пространстве физической реальности, т.е. в рамках Кейс-игры.

Ежедневная групповая рефлексия должна быть ориентирована на:

- а) осознание обучающимися целей своего игрового домохозяйства и средств их достижения за прошедший игровой период;
- б) осознание границ своего знания и незнания по финансовой грамотности;
- в) осознание своих личных целей, средств их достижения и оснований своих действий;
- г) формулирование своих целей на следующий игровой день.

Групповая рефлексия проводится в форме неструктурированной (нерегламентированной) дискуссии, в которой игротехник помогает участникам игры выбирать темы для обсуждения.

План-конспект проведения групповой рефлексии «Совместное обсуждение и анализ случившихся событий».

Номер и название образовательного модуля: «Модуль 1. Личные (семейные) финансы. Финансовое планирование и бюджет и».

Количество часов, отведенных в тематическом плане на проведение модуля – 8 часов.

Номер и название образовательного подмодуля: «Подмодуль 1.8. Групповая рефлексия «Совместное обсуждение и анализ случившихся событий»».

Количество часов, отведенных в тематическом плане на проведение подмодуля – 1 час.

Возраст группы обучающихся – 12-17 лет.

Цель групповой рефлексии: формирование умения ставить финансовые цели и подбирать средства для их достижения

Действия мастера игры	Со=держание	Действия участников игры
Организует анализ и оценку участниками целей своих домохозяйств и средств их достижения	Цели домохозяйств и средства их достижения	Участники делятся пониманием целей своих домохозяйств и используемыми ими средствами их достижения
Организует анализ и оценку участниками границ своего знания и незнания по финансовой грамотности	Границы личного знания и незнания по финансовой грамотности	Участники делятся пониманием границ своего знания и незнания по финансовой грамотности
Организует анализ и оценку личных целей, средств их достижения и оснований действий	Личные цели на Кейс-игру, средства их достижения и основания действий	Участники делятся своими целями на Кейс-игру, средствами их достижения и основаниями своих действий
Организует формулирование целей на следующий игровой день	Личные цели на следующий игровой день	Участники формулируют свои цели на следующий игровой день

Образовательный результат групповой рефлексии: начальный уровень формирования умения ставить личные финансовые цели и подбирать средства для их достижения.

Глава 13. Основные правила проведения первого и второго циклов финансовой имитационно-ролевой игры «Домохозяйство» (модель «Профи»)

В финансовой имитационно-ролевой игре «Домохозяйство» имитируется жизнь Вольного города. Все участники игры является горожанами этого города, они объявляются дееспособными, то есть имеющими определенные права и несущими обязанности. Перечень прав и обязанностей горожан отражается в Хартии Вольного города.

Финансовая имитационно-ролевая игра «Домохозяйство» проходит в рамках Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности» и длится 6 (шесть) календарных дней. Игра «Домохозяйство» проходит в 2 (два) этапа, первый этап – первые три игровых дня, второй этап – вторые игровые дня.

В течение шести игровых дней проходит 10 (десять) игровых циклов – игровых месяцев. В первый и шестой дни проходят по одному игровому циклу, во второй, третий, четвертый и пятый – по два игровых цикла. Все игровые действия осуществляются игроками (горожанами) в рамках времени выделенного на игровые циклы – игровые месяцы.

В городе существует Хартия, устанавливающая основные правила жизни города, все горожане обязаны их соблюдать. В городе организуются игровые товарно-денежные отношения, действуют игровые деньги, работают игровые предприятия и финансовые организации, формируются игровые органы местного самоуправления. Основными субъектами игры являются домохозяйства. Каждый горожанин обязан платить налоги в городской бюджет, оплачивать коммунальные услуги и обеспечивать свою семью продовольствием и услугами.

Игровая задача домохозяйств увеличить свое благосостояние и повысить уровень жизни своей игровой семьи. Задача предприятий – производить и продавать игровые товары населению, получать прибыли. Задача банков – осуществлять расчетно-кассовое обслуживание населения и предприятий, привлекать денежные средства населения во вклады, выдавать кредиты населению и предприятиям, получать прибыль. Задача страхового фонда – страховать население и предприятия, выдавать страховые премии, получать прибыль. Задача фондовой биржи – организовать привлечение свободных финансовых средств населения и предприятий для вложения (инвестирования) в ценные бумаги предприятий, которые торгуются на бирже, выплачивать населению бонусы, получать прибыль. Задача Мэрии обеспечивать функционирование социально-экономической жизни города, контролировать выполнение игроками правил игры и Хартии.

13.1. Управление Вольным городом

Город является самостоятельным городом-государством. Руководит Вольным городом **Мэрия**, которая обладает всей полнотой власти на территории города. Мэрия формируется в начале игры, в ней работают: мэр, специалист по муниципальным закупкам, налоговый инспектор и инспектор потребительского надзора. Мэром является игротехник из числа организаторов игры.

Мэр города руководит работой мэрии, отвечает за формирование и расходование городского бюджета, подготовку отчетов. Специалист по муниципальным закупкам отвечает за обеспечение муниципальных учреждений минимальной потребительской корзиной, проводит муниципальные тендеры и заключает контракты с предприятиями на производство и поставку игровой продукции. Налоговый инспектор обеспечивает формирование доходной части городского бюджета, отвечает за сбор налогов с юридических и физических лиц. Инспектор потребительского надзора отвечает за контроль качества выпускаемой продукции (продукция должна соответствовать утвержденным стандартам по форме и размеру), за соблюдение прав потребителей, в том числе потребителей финансовых услуг.

Мэрия может устанавливать новые правила и законы, которых нет в Хартии, она имеет право вводить новые штатные единицы и нанимать себе работников из числа участников игры. Доходная часть городского бюджета формируется за счет налогов. Налоги взимаются как с физических лиц, так и с юридических. Физические лица (домохозяйства) оплачивают налог на доходы физических лиц (НДФЛ), налог на имущество, транспортный налог. Юридические лица оплачивают налог на прибыль и налог на имущество. Мэрия имеет право отменять существующие налоги и вводить новые налоги обязательные для всех участников игры.

В банке на счете мэрии в первый игровой день находится 500 000 игровых рублей, которые мэрия может направить на осуществление расходов по содержанию муниципальных учреждений социальной сферы.

В Вольном городе работают *11 учреждений социальной сферы* (3 детских сада, 2 школы, 1 детский дом, 1 детская поликлиника, 1 взрослая поликлиника, 1 дом ветеранов, 1 университет, 1 колледж), которые находятся на балансе города. Ежегодно эти учреждения потребляют определенное количество продуктов питания и услуг. Задача мэра приобрести необходимое количество и качество продуктов питания и услуг у предприятий на ярмарке за счет денег из доходной части городского бюджета.

13.2. Организация экономической жизни в Городе

Экономическая деятельность в Вольном городе осуществляется горожанами в форме:

- а) деятельности игровых предприятий;
- б) деятельности финансовых учреждений (Банк, Страховой фонд, Фондовая биржа);
- в) деятельность мэрии.

Горожане, желающие заниматься предпринимательством, самостоятельно создают игровые малые предприятия.

В ФИРИ «Домохозяйство» работают четыре типа *игровых предприятий*: мясной завод с полным циклом получения готовой продукции, молочный завод с полным циклом получения готовой продукции, хлебозавод с полным циклом получения готовой продукции, сельскохозяйственное предприятие, выращивающее овощи и фрукты, с полным циклом получения готовой продукции. В начале игры (при 60-ти игроках) играют восемь предприятий, по два предприятия каждого типа. Каждое предприятие производит свой вид продукции в специально отведенной зоне и самостоятельно продает ее на городской ярмарке. Игровые предприятия производят свою продукцию путем изготовления фигуры ромбов (возможно изготовление квадратов, кругов и т.п.) из бумаги разного цвета.

- мясные продукты обозначаются ромбом из бумаги красного цвета. Емкость одного ромба равна упаковке в 10 кг мясной продукции;
- кисломолочные продукты обозначаются ромбом из бумаги белого цвета. Емкость одного ромба равна упаковке в 20 кг кисломолочной продукции;
- хлебобулочные изделия обозначаются ромбом из бумаги кремового цвета. Емкость одного ромба равна упаковке в 40 кг хлебобулочных изделий;
- овощи, фрукты и картофель обозначаются ромбом из бумаги зеленого цвета. Емкость одного ромба равна упаковке в 20 кг овощей и фруктов.

Каждая фигура изготавливается в соответствии со стандартом (имеет строго определенные размеры), установленным организаторами игры. Каждому предприятию в первый игровой день выдаются ресурсы для производства продукции: бумага, ножницы, циркуль, линейка и т.п., объем выдаваемых ресурсов ограничен. Во все остальные игровые дни предприятия приобретают за свои средства игровые ресурсы.

Игровые предприятия соревнуются друг с другом за рынок сбыта, «производя» свою продукцию (бумажные фигуры) и продавая ее на ярмарке по ценам, которые варьируются в зависимости от спроса и предложения. В начале игры предприятиям выдается

список рекомендованных цен на игровую продукцию, предприятия могут ориентироваться на этот список, а могут устанавливать свои цены.

В игровые предприятия объединяются представители домохозяйств, отвечающих за доходы. На каждом игровом предприятии (при 60-ти участниках игры) работает 3 человека. Один из сотрудников предприятия выбирается управляющим предприятия. Управляющий распределяет работу среди сотрудников предприятия. Управляющий отвечает за составление ежемесячных плана и отчета по доходам и расходам предприятия, за организацию эффективной работы предприятия, за взаимодействие с мэрией и проверяющими инспекторами, за участие в муниципальных тендерах и их выполнение. Один из сотрудников отвечает за производство игровой продукции в соответствии с установленными требованиями в утвержденном количестве в рамках плана по доходам и расходам. Второй сотрудник отвечает за осуществление рекламы и продажи продукции, за учет продажи продукции. Функции на предприятии можно распределить по другому принципу, главное не забывать, что предприятие не принадлежит сотрудникам, все сотрудники наемные работники. Цель предприятия – извлечение прибыли, при этом предприятие обязано выплачивать такую зарплату своим сотрудникам 2 раза в месяц (аванс и получку), которая позволит им выполнять игровые цели их домохозяйств. Предприятие может повышать зарплату и выплачивать премии сотрудникам при условии, что после осуществления всех ежемесячных расходов, в том числе выплаты зарплаты, премий, налогов, штрафов и т.п., прибыль у предприятия должна составить не менее 20 % от дохода по итогам игрового месяца. Собственники предприятий проживают за пределами Города и в игре не участвуют. Участники игры не могут приватизировать или захватить предприятия.

В Городе работает *игровой банк*, в котором размещены счета всех домохозяйств (семей), предприятий, финансовых организаций и мэрии. У каждого домохозяйства (семьи), предприятия, финансовых организаций и мэрии есть счета в банке, где отображаются все их финансовые операции. В банке на каждый счет формируется «дело», куда записываются все операции по счету. Игровой банк открывает вклады до востребования и выдает кредиты домохозяйствам (семьям), предприятиям, страховому фонду, фондовой бирже, мэрии. В банке работают: а) руководитель, обеспечивающий финансовое планирование, взаимодействие с мэрией и предприятиями и другими финансовыми организациями, осуществляющий банковские операции и подготовку финансового отчета; и б) сотрудники-операционисты, которые осуществляют операции по счету, вкладам и кредитам.

Банк в первый день первого этапа игры нанимает не более трех сотрудников из числа участников игры; в первый день второго этапа игры нанимает не более шести сотрудников из числа участников игры. Руководит деятельностью банка игротехник из чис-

ла организаторов игры. Банк вступает в игру с собственным капиталом равным 1 000 000 игровых рублей.

Собственники банков проживают за пределами Вольного города и в игре не участвуют. Участники игры не могут приватизировать или захватить банк.

В Городе работает *игровой страховой фонд*, который выполняет функции пенсионного фонда и страховой компании. В страховом фонде работают: а) руководитель, обеспечивающий финансовое планирование, взаимодействие с мэрией, предприятиями и другими финансовыми организациями, осуществляющий страховые операции и подготовку финансового отчета; и б) страховые агенты, которые продают страховые полисы жителям Города. Собственник страхового фонда проживает за пределами Вольного города и в игре не участвует.

В страховом фонде на каждого застрахованного формируется «дело», куда записываются виды и стоимость страхования. Виды страхования, которые может осуществлять страховой фонд: страхование имущества, страхование ответственности работодателя, страхование ответственности владельца транспортного средства, личное страхование (накопительное страхование жизни, пенсионное страхование), страхование финансовых рисков. Задача страхового фонда застраховать всех игроков по всем видам страхования. Страховые случаи в игре могут быть внесены в игру организаторами, например, как форс-мажор, а могут случиться в результате развития игровых событий естественным образом.

Страховой фонд во второй день второго этапа игры нанимает не более пяти сотрудников – страховых агентов. Руководит работой страхового фонда игротехник из числа организаторов. Страховой фонд вступает в игру с собственным капиталом равным 500 000 игровым рублями.

Собственник страхового фонда проживает за пределами Города и в игре не участвует. Участники игры не могут приватизировать или захватить страховой фонд.

В Городе работает *игровая фондовая биржа*, на торгах которой происходит котировка игровых акций «голубых фишек» – Газпрома, Норникеля и др. Участники игры могут на фондовой бирже купить или продать ценные бумаги. За фондовую биржу играет игротехник, обеспечивающий финансовое планирование, взаимодействие с клиентами – физическими лицами, мэрией, предприятиями и другими финансовыми организациями, осуществляющий подготовку финансового отчета. Биржа является дополнительным финансовым инструментом для получения домохозяйствами (семьями) доходов. Руководители предприятий могут выводить свое игровое предприятие на фондовый рынок, выпустив и продав акции.

Фондовая биржа в третий день второго этапа нанимает не более трех сотрудников из числа игроков. Фондовая биржа вступает в игру с собственным капиталом равным 100 000 игровым рублям.

Собственник фондовой биржи проживает за пределами Города и в игре не участвует. Участники игры не могут приватизировать или захватить фондовую биржу.

В Вольном городе работает *Государственная корпорация*, у которой всегда в наличии есть необходимая предприятиям бумага для производства игровой продукции и необходимые домохозяйствам товары и услуги из Таблицы игровых возможностей (ТИВ). Стоимость продукции государственной корпорации указаны в ТИВ. Доходы от деятельности Государственной корпорации поступают в городской бюджет. Руководит деятельностью игрового Государственной корпорации игротехник из числа организаторов игры. Собственником Государственной корпорации является Мэрия Вольного города. Участники игры не могут приватизировать или захватить государственную корпорацию.

13.3. Домохозяйства в Городе

В Городе создаются домохозяйства (семьи), состоящие из двух человек. У каждого домохозяйства есть своя «легенда», которая включает информацию о составе семьи, семейных сбережениях, недвижимости, расходах за годы, предшествовавшие игре, др. В Кейс-игре существует десять типов «легенд», каждое домохозяйство вытягивает по жребию свою «легенду».

Каждое домохозяйство имеет счет в игровом банке. На начало игры у каждого домохозяйства есть сбережения за предыдущие годы (сумма зависит от «легенды»). Сбережения домохозяйства в начале игры выдается наличными игровыми деньгами.

Один из членов домохозяйства в обязательном порядке работает на игровом предприятии или в одной из городских организаций (в мэрии, банках, страховом фонде, на фондовой бирже) и отвечает за доходную часть домохозяйства. Весь игровой цикл он находится на работе, за которую получает заработную плату. Он может найти иной законный способ зарабатывания денег.

Другой член домохозяйства осуществляет разумное расходование заработанных первым игроком семейных денег, он отвечает за расходную часть бюджета домохозяйства. Этот член домохозяйства приобретает продукты питания и услуги на ярмарке, оплачивает налоги и коммунальные услуги, вносит деньги на депозит и берет кредит на большие покупки в банке, страхует имущество, жизнь и здоровье членов семьи в страховом фонде, приобретает и продает ценные бумаги на фондовой бирже.

Игровая цель домохозяйств – повысить уровень жизни своего домохозяйства и победить в рейтинге домохозяйств, набрав максимальное количество баллов в ходе игры. Каждый игровой день команда (домохозяйство) решает предложенный кейс, в котором содержится игровое задание на текущий день, от того, как домохозяйство решит и реализует кейс, будет зависеть его место в общем рейтинге. Выполнение предложенных кейсов обязательно для всех команд.

Все приобретения, которые осуществляют домохозяйства – виртуальные. Приобретение продуктов питания, домов, транспортных средств, ценных бумаг и т.д. фиксируются в рейтинге домохозяйств и обозначаются соответствующей фигурой / договором.

Каждое домохозяйство обязано каждый игровой месяц осуществить обязательный минимум расходов, который зависит от «легенды» домохозяйства. В минимум расходов входит:

- приобретение мясных продуктов, кисломолочных продуктов, хлебобулочных изделий, овощей и фруктов в соответствии с установленным объемом потребительской корзины на каждого члена семьи, согласно «легенде»;
- оплата жилищно-коммунальных услуг в соответствии с установленной стоимостью этих услуг;
- оплата налогов (НДФЛ, налог на имущество, транспортный налог) в соответствии с установленными мэрией размерами налогов.

Кроме обязательного минимума расходов домохозяйство приобретает услуги финансовых организаций. Объем таких услуг определяется кейсом, который решается в данный игровой день.

После каждого игрового дня формируется *рейтинг* домохозяйств по уровню их жизни и благосостояния. Уровень жизни домохозяйства определяется по следующим позициям: степень удовлетворения потребительской корзины, наличие и прирост стоимости движимого и недвижимого имущества, уровень покупаемых услуг образования, здравоохранения и туристических агентств, размер доходов (заработанная плата, вклады, ценные бумаги, находящиеся в собственности домохозяйств), своевременность уплаты налогов, услуг ЖКХ, кредита и др.

Каждая позиция переводится в баллы, которые суммируются. Если домохозяйство лишается какой-то позиции, то баллы отнимаются. Кроме того, домохозяйствам могут начисляться штрафные баллы (отнимающие баллы), например, за невозврат вовремя кредита, за неуплату налогов и т.п.

13.4. Нормы потребления, минимальная заработная плата, цены, платежи, налоги и вакансии на начало игры

Нормы потребления домохозяйств в начале игры. В игре участвует 30 домохозяйств (семей), состоящих из того количества виртуальных членов семьи, которое соответствует «легенде» домохозяйства. Каждый виртуальный член семьи в домохозяйстве (семье) должен «потреблять» в течение одного игрового месяца установленный минимум такой продукции:

- хлебобулочные и мучные изделия – 40 кг на виртуального члена семьи;
- молочные продукты – 20 кг на виртуального члена семьи;
- мясные продукты – 10 кг на виртуального члена семьи;
- овощи и картофель – 20 кг на виртуального члена семьи.

Расчет минимально необходимых домохозяйству (семье) продуктов на один игровой месяц производится следующим образом:

- количество виртуальных членов семьи (согласно «легенде») * 10 кг мясной продукции = необходимое количество мясной продукции, которое необходимо приобрести;
- количество виртуальных членов семьи (согласно «легенде») * 20 кг кисломолочной продукции = необходимое количество кисломолочной продукции, которое необходимо приобрести;
- количество виртуальных членов семьи (согласно «легенде») * 40 кг хлебобулочной продукции = необходимое количество хлебобулочной продукции, которое необходимо приобрести;
- количество виртуальных членов семьи (согласно «легенде») * 20 кг овощей и фруктов = необходимое количество овощей, которое необходимо приобрести.

Купленные для домохозяйств (семей) продукты имеют срок годности один игровой месяц, соответственно, купленные продукты в рамках одного игрового цикла можно «употребить» только в рамках этого игрового цикла (месяца).

Нормы потребления организаций социальной сферы в начале игры. Мэрия должна на один игровой месяц закупать:

Наименование	Количество учреждений	Хлебобулочные и мучные изделия (кг)	Молочные продукты (1 кг)	Мясные продукты (1 кг)	Овощи, картофель и фрукты (1 кг)
Детский сад	3	400	200	100	250
Школа	2	200	100	50	125
Детский дом	1	400	200	100	250

Детская поликлиника	1	200	100	50	125
Взрослая поликлиника	1	200	100	50	125
Дом ветеранов	1	300	150	75	185
Университет	1	100	50	25	65
Колледж	1	100	50	25	65
Всего		2900	1450	725	1815

Купленные для организаций социальной сферы продукты имеют срок годности один игровой цикл (месяц), соответственно, купленные продукты в рамках одного игрового цикла (месяца) можно «употребить» только в рамках этого игрового цикла (месяца).

На начало игры устанавливается минимальная заработная плата для работников предприятий, финансовых организаций и мэрии. Она не может быть менее 30 000 игровых рублей в игровой год для сотрудников, изготавливающих продукцию предприятия, продавцов продающих эту продукцию, операционистов банков, страховых агентов, специалистов и инспекторов мэрии.

Минимальная заработанная плата в начале игры. На начало игры устанавливается минимальная заработная плата:

Тип предприятия	Минимальная заработная плата (руб.)
Производство хлебобулочных, мучных изделий и круп	30 000
Производство молочных продуктов	30 000
Производство мясных продуктов	30 000
Производство овощей, фруктов и картофеля	30 000

Преискурант цен в начале игры. На начало игры устанавливается начальная цена на 1 кг продукции (мясо, кисломолочные продукты, хлебобулочные изделия, овощи, картофель и фрукты):

Тип предприятия	Спрос на 1-го виртуального члена семьи (кг)	Первоначальная цена за 1 кг (руб.)
Хлебобулочные и мучные изделия	40	35
Молочные продукты	20	70
Мясные продукты	10	140
Овощи, фрукты и картофель	20	70

Цены на продукцию могут меняться в течение игры, исходя из спроса и предложения на игровую продукцию. Игровые предприятия сами устанавливают цены на свою продукцию.

Минимальная расходная часть бюджета предприятий, финансовых организаций, мэрии в начале игры. Каждое предприятие, финансовая организация (банк, страховой фонд, фондовая биржа) и мэрия в течение игрового месяца должны потратить часть принадлежащих им средств на:

- приобретение необходимых материальных ресурсов (бумага, ножницы и т.п.);
- заработанную плату сотрудников;
- выплату налога на прибыль в размере 20 %;
- обслуживание кредитов и других финансовых инструментов;
- отчисления в страховой фонд в размере 30 % от фонда оплаты труда своих сотрудников, включая фонд оплаты труда руководителя предприятия, организации, мэрии.

Вакансии на бирже труда. На первом этапе игры игроки, отвечающие за доходы, распределяются на свободные вакансии организаторами игры. В первый игровой день первого этапа свободные вакансии: а) 8 управляющих предприятий, не менее 16 сотрудников, работающих на этих предприятиях; б) не менее 3 операционистов в банке; в) не менее 3 инспекторов и специалистов в мэрии.

На втором этапе игры игроки, отвечающие за доходы, могут трудоустроиться самостоятельно и выбрать себе вакансию по своему желанию. Для этого в четвертый игровой день организуется Биржа труда, в рамках которой проходят собеседование конкурсанты на объявленные вакансии. Вакансии второго этапа: а) 10 управляющих и 10 сотрудников предприятий; б) 7 операционистов в банке; в) 3 сотрудника в мэрии. В пятый игровой день создается страховой фонд, который должен принять на работу не менее 3 страховых агентов. В шестой игровой день создается Фондовая биржа, которая должна принять на работу не менее 2 брокеров. Игроки, работающие на игровых предприятиях, могут в пятый и шестой день перейти на работы в Страховой фонд или Фондовую биржу, пройдя соответствующее собеседование.

Денежная масса в игре на начало игры. В игре используются как игровые безналичные деньги, так и игровые бумажные денежные знаки. Эмиссию денежной массы производит игровой Банк. Банк выпускает денег столько, сколько необходимо для игры.

Первоначальные налоги и коммунальные платежи. На начало игры в Вольном городе вводятся следующие налоги:

Тип платежа	Ставка
НДФЛ	13 %
Налог на прибыль	20 %
Налог на имущество	0,1 % в год. (0,0083 % в месяц)
Налог на транспорт	30 руб. за 1 л.с.
Коммунальные платежи	74 руб. за кв. м

13.5. Особенности второго этапа финансовой имитационно-ролевой игры «Домохозяйство» (4, 5 и 6 игровые дни модели «Профи»)

Второй этап финансовой имитационно-ролевой игры «Домохозяйство» начинается в четвертый день Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности». Фактически в четвертый день начинается новая игра, но по тем же правилам.

В третий день Кейс-игры подводятся итоги первого этапа игры, составляется итоговый рейтинг домохозяйств (семей) по уровню жизни и благосостояния, анализируются стратегии домохозяйств, планы их действий, выявляются и обсуждаются удачные решения и типичные ошибки и неудачи. По сути, первый этап игры является тренировочным (подготовительным) этапом для второго этапа. За время участия в первом этапе игроки знакомятся с правилами игры, пробуют планировать семейные бюджеты и учатся пользоваться такими финансовыми инструментами, как бюджетирование своих доходов и расходов, банковские вклады и кредиты. Второй этап – это новый вызов для участников игры, игра усложняется, появляются новые кейсы, новые финансовые инструменты, игроки получают большую самостоятельность, тем самым последствия неправильно принятых ими решений становятся более тяжелыми для их домохозяйств.

В первый день второго этапа игры составы команд сохраняются, как и в первом этапе. Только теперь функционал в командах меняется, тот игрок, который играл за доходную часть семейного бюджета, будет играть за расходную, а второй игрок, наоборот – за доходную часть семейного бюджета.

Первый день второго этапа – это сжатый повтор первых трех дней игры. Кейс четвертого дня использует материал первого этапа. Теперь домохозяйство должно спланировать свой семейный бюджет и игровые цели сразу используя возможности игрового банка. При планировании (решении кейса) домохозяйство может и должно учесть опыт первого этапа, попытаться выявить наиболее выигрышную стратегию достижения финансового благополучия. В первый день второго этапа может появиться второй банк и / или микрофинансовые организации (МФО), их могут учредить как организаторы Кейс-игры, так и участники. Тарифы банка и других кредитных организаций (МФО) устанавливаются их руководителями на основании итогов первого этапа Кейс-игры.

Второй день второго этапа – это день страхования. В этот день появится новая финансовая организация – страховой фонд, которая предложит новые финансовые инструменты накопления сбережений и минимизации рисков. Все домохозяйства обязаны будут воспользоваться услугами страхового фонда, поэтому если в первый день второго этапа была выбрана правильная стратегия достижения игровых целей, то у домохозяйства будет возможность увеличить свое благосостояние.

Третий день второго этапа – это день инвестирования. Появится еще одна новая финансовая организация – фондовая биржа. Фондовая биржа позволит игрокам, имеющим свободные игровые денежные средства, вложить их виртуально в акции ведущих предприятий Российской Федерации – «голубые фишки», которые реально торгуются на Московской бирже. Третий день позволит игрокам серьезно увеличить свое финансовое благосостояние, но в тоже время, игроки, которые не смогут разобраться с принципами и правилами игры на фондовой бирже, могут все потерять.

Второй этап игры включает в себя предметный материал по финансовой грамотности первого этапа и добавляет к нему важные темы по страхованию и инвестированию. Второй этап игры – это этап, который в полной мере позволит предъявить участникам игры модель обоснованного выбора при принятии финансовых решений, а им свою очередь освоить ее.

Во время второго этапа уровень рефлексии действий игроков будет существенно выше, чем на первом этапе игры, поскольку анализировать свои решения и их последствия теперь будет возможность через фокус опыта первого этапа. Новые финансовые инструменты, которые будут вводиться на втором этапе игры, будут игрокам понятнее, так у игроков появится реальная заинтересованность в них.

Второй этап игры – это кульминация Кейс-игры. У игроков будет многое получаться, в отличие от первого этапа, они смогут реально спланировать свои действия и реализовать их. В игре будет больше организованного хаоса, больше эмоций, больше драйва. Если при подведении итогов первого этапа организаторам Кейс-игры удастся выявить все ошибки и обратить на них внимание всех игроков, то во втором этапе эффективность действий игроков и уровень освоения ими финансовой грамотности будет намного выше.

В шестой день Кейс-игры (третий день второго этапа игры) пройдет итоговая аттестация уровня освоения дидактических единиц программы «Азбука финансовой грамотности», будут подведены итоги Кейс-игры, выявлены лучшие домохозяйства на основе рейтинга домохозяйств. Именно победители второго этапа игры станут победителями всей Кейс-игры. Будут подведены итоги работы игровых предприятий и выявлены победители среди них на основе сводной таблицы по предприятиям. Необходимо также подве-

сти итоги деятельности мэрии Города, определить насколько мэрия способствовала увеличению благосостояния домохозяйств и росту экономики игровых предприятий и финансовых организаций.

Глава 14. Подготовка помещений, локаций и материалов к Кейс-игре «Азбука финансовой грамотности»

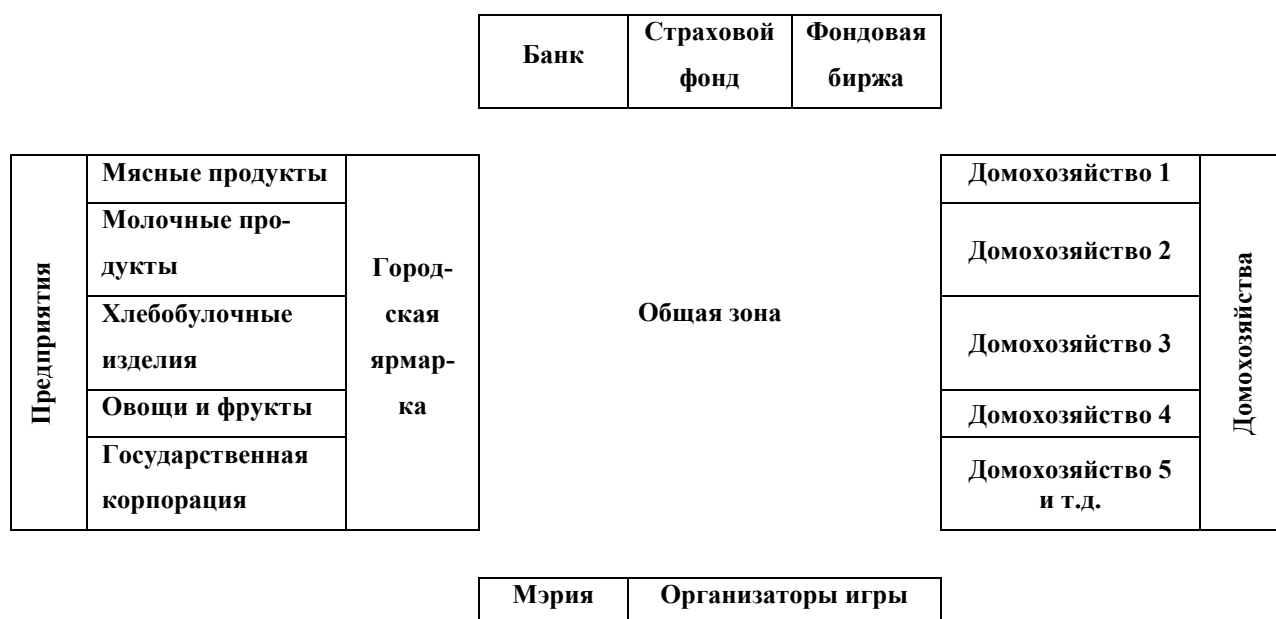
Все используемое в Кейс-игре «Азбука финансовой грамотности» оборудование и помещения (гардеробы, санузлы, места личной гигиены, учебные кабинеты, рекреации, столовая и т.п.) должны отвечать установленным санитарно-гигиеническим требованиям.

Для проведения проектной, экспертно-консультативной, аналитической сессии и групповой рефлексии требуются помещения (кабинеты, комнаты или рекреации) по количеству игровых групп. Помещения должны быть оборудованы столами и стульями, учебной доской или флипчартом, канцелярскими принадлежностями (ножницы, блокноты, ватман, листы для флипчарта, ручки, фломастеры, линейки, бумага А4).

Для проведения финансовой имитационно-ролевой игры «Домохозяйство» необходимо помещение (актовый зал) не менее 70 кв. м., которое должно быть разделено на зоны (игровые локации). В этих зонах во время ФИРИ «Домохозяйство» работают предприятия и домохозяйства. В каждой зоне должны стоять столы и стулья. На столах устанавливаются таблички: а) Банк (банки), Страховой фонд, Биржа; б) Предприятия: Мясные продукты, Молочные продукты, Хлебобулочные изделия, Овощи, картофель и фрукты, Государственная корпорация; в) Ярмарка, Домохозяйства; г) Мэрия, Организаторы игры.

Стол ставится буквой «О», внутри буквы «О» общая зона, позволяющая участникам игры перемещаться от локации к локации.

Схема игровых локаций



Помещение для проведения ФИРИ «Домохозяйство» должно быть оборудовано мобильными микрофонами и усилительной установкой, компьютером, принтером, копиром, видеопроектором и экраном, доступом в Интернет, учебной доской (флипчартом), стульями и столами для участников по количеству игровых групп и локаций, стендами для информации, стульями для зрителей.

В Кейс-игре используются две игровые доски, которые оформляются в табличной форме: одна для домохозяйств, другая для предприятий, банков, страхового фонда, биржи и мэрии. На игровых досках фиксируется ход и результаты игрового дня для домохозяйств и играющих предприятий и финансовых организаций.

В начале Кейс-игры вывешивается информация об игровых возможностях (Таблица игровых возможностей), используя которую домохозяйства могут обеспечить повышение своего благосостояния. В таблице указывается, какие покупки на рынке товаров и финансовых услуг может осуществить домохозяйство и сколько баллов оно получит за каждое приобретение.

К Кейс-игре необходимо приготовить: а) бланки договоров (трудовой договор, муниципальный контракт, договор вклада, кредитный договор, страховой договор); и б) ценные бумаги (акции, облигации). Бланки договоров выдаются в начале игры всем игровым субъектам, ценные бумаги приобретаются участниками игры на фондовой бирже.

К Кейс-игре необходимо приготовить: а) плакат с изображением фигур, указанием их размеров и начальной стоимости; фигуры должны быть увеличены в размерах (например, от А4 к А3), чтобы участники не могли срисовать фигуры; б) сводные таблицы домохозяйств и организаций; таблицы должны быть таких размеров, чтобы информацию туда можно было вписывать от руки; в) таблица игровых возможностей; г) рейтинг домохозяйств (семей) по уровню жизни и благосостояния; д) информация по тарифам банков, страхового фонда и фондовой биржи; е) информация по тарифам и налогам от мэрии.

К Кейс-игре необходимо приготовить бумагу разного цвета формата А4, ножницы, карандаши, циркули и т.п., которые выдаются в минимальном количестве игровым предприятиям в начале ФИРИ «Домохозяйство» в качестве материальных ресурсов. Из этой бумаги предприятия изготавливают продукцию (вырезают ромбы). Остальные материальные ресурсы находятся у государственной корпорации, они продаются по запросу предприятий.

Ограниченность ресурсов как финансовых, так и материальных должна привести к необходимости использовать финансовые инструменты для достижения игровых целей. За счет введения новых ресурсов в игру будут корректироваться спрос и предложение, на цены продукцию и доходы игроков.

Глава 15. Аттестация участников Кейс-игры по финансовой грамотности

В ходе проведения Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности» рекомендуется использовать два способа определения уровня знаний и умений по финансовой грамотности у участников игры:

- а) проверку знаний и умений в форме тестирования перед началом Кейс-игры (для моделей «Профи» и «Базис»);
- б) проверку знаний и умений в форме финансовых боев по окончанию Кейс-игры (для модели «Профи»);
- в) проверку знаний и умений в форме тестирования по окончанию Кейс-игры (для модели «Базис»).

15.1. Организация вводного контроля знаний и умений по финансовой грамотности у участников Кейс-игры

Вводный контроль проводится с целью определения имеющегося уровня знаний и умений по финансовой грамотности у участников перед началом Кейс-игры (подробнее смотрите учебно-тематический план Кейс-игры). Вводный контроль проводится в форме тестирования, так как тестирование позволяет в мягкой форме проверить знания и умения, ставит всех участников игры в равные условия, используя единую процедуру и единые критерии оценки. Тест является наиболее объективным способом оценивания, объективность достигается путем стандартизации процедуры проведения. При помощи тестирования устанавливается уровень знаний и умений участников игры по финансовой грамотности не только в целом, но и по отдельным модулям программы. Полученные результаты позволяют организаторам игры более правильно расставить акценты во время игры и уделить необходимое время тем разделам программы, которые наименьшим образом знакомы участникам Кейс-игры.

Тестирование в рамках модели «Базис» и «Профи» не проводится по отдельным модулям программы «Азбука финансовой грамотности», а проводится в целом по всем пяти модулям образовательной программы.

Тесты включают в себя 30 вопросов-заданий (шесть вопросов по каждому из пяти модулей). При подведении итогов тестирования устанавливается уровень знаний обучающихся по финансовой грамотности не только в целом (по всем пяти модулям), но и по отдельным модулям программы.

Во время проведения аттестации в форме тестирования используются задания закрытой формы, тестируемый отмечает любым способом один из предложенных в тесте

вариантов ответов. Проверка выполнения тестовых заданий может осуществляться как педагогом-игротехником, так и участниками игры в виде взаимоконтроля.

За правильно выполненное задание обучающийся получает 1 балл, за неправильное выполнение – 0 баллов. В итоге все баллы суммируются и переводятся в следующую шкалу оценивания:

– «отлично» – участник игры набрал от 25 до 30 баллов (пять и более правильных ответов по каждому модулю, но не менее пяти правильных ответов по каждому модулю);

– «очень хорошо» – участник игры набрал от 20 до 24 баллов (четыре и более правильных ответов по каждому модулю, но не менее четырех правильных ответов по каждому модулю);

– «хорошо» – участник игры набрал от 15 до 19 баллов (три и более правильных ответов по каждому модулю, но не менее трех правильных ответов по каждому модулю);

– «удовлетворительно» – участник игры набрал от 10 до 14 баллов (два и более правильных ответов по каждому модулю, но не менее двух правильных ответов по каждому модулю);

– «неудовлетворительно» – участник игры набрал от 5 до 9 баллов (один и более правильных ответов по каждому модулю, но не менее одного правильного ответа по каждому модулю);

– «плохо» участник игры набрал менее 4 баллов (менее одного правильного ответа по каждому модулю)

К вводному контролю допускаются все участники Кейс-игры. Время проведения вводного контроля – 2 часа (подробнее смотрите тематический план образовательной программы «Кейс-игра «Азбука финансовой грамотности»).

**Тест для проведения вводного контроля (модели «Профи» и «Базис»),
тест итоговой аттестации для модели «Базис»**

Тема 1. Личные (семейные) финансы. Финансовое планирование и бюджет

1. Семейный бюджет – это:

а) баланс расходов и доходов семьи за определенный период

б) остаток средств семьи после уплаты налогов

в) сумма зарплаты родителей и пенсии бабушки/дедушки

г) та сумма денег, которую семья может потратить на покупку продуктов питания

2. При каком уровне дохода на одного члена семьи в месяц нужно начинать планирование семейного бюджета?

- а) От 7 000 до 15 000 рублей в месяц
- б) От 15 000 до 30 000 рублей в месяц
- в) От 30 000 до 100 000 рублей в месяц
- г) Более 100 000 рублей в месяц
- д) Планирование не нужно
- е) Независимо от уровня дохода

3. Главное правило планирования семейного бюджета:

а) приоритетные расходы должны составлять не менее 60 % семейного бюджета
б) необходимо откладывать не более 10 % средств для финансовой подушки безопасности

- в) доходы всегда должны превышать расходы
- г) при недостатке средств нужно экономить на карманных расходах

4. Расходы семьи Ивановых 30 000 руб. в месяц. Какого размера должна быть финансовая подушка безопасности семьи?

- а) 30 000 руб.
- б) 90 000 руб.
- в) Чем больше, тем лучше
- г) Никакая подушка не нужна

5. В Российской Федерации НДФЛ это:

- а) налог на доход физических лиц, составляющий 13 % от совокупного дохода
- б) налог на доход физических лиц, составляющий 18 % от реального дохода
- г) налог на доход физических лиц, составляющий 20 % от совокупной прибыли
- д) налог на доход физических лиц, составляющий 13 % от реального дохода

6. Установите соответствия: 1) трудовой доход; 2) имущественный доход; 3) трансферты:

- а) процент с банковского депозита – 2
- б) пенсия – 3
- в) зарплата – 1
- г) выигрыш в лотерею – 3
- д) наследство – 3
- е) предпринимательский доход – 1
- ж) деньги от сдачи квартиры в аренду – 2

Тема 2. Сбережения домохозяйства. Услуги банковских организаций.

1. К обязательным расходам домохозяйства относятся:

- а) покупка автомобиля, приобретение нового холодильника и чайника
- б) оплата абонеента в спортзал и бассейн
- в) оплата услуг репетитора, стоматолога и массажиста
- г) приобретение продуктов питания, коммунальные платежи, оплата налогов, выплаты по кредиту

2. Выберите верный ответ:

- а) на непредвиденные расходы и для любых покупок
- б) на непредвиденные расходы и для крупных покупок
- в) для погашения кредитов и для крупных покупок
- г) для инвестиций и для покупки подарков

3. Выберите правильный ответ:

Вы кладете деньги на депозит в банк. Выберите наиболее выгодные условия депозита

- а) 10 % в конце окончания срока вклада
- б) 10 % с ежемесячной капитализацией
- в) 10 % с ежеквартальной капитализацией
- г) 10 % с ежемесячной выплатой процентов

4. Что является признаками финансовой пирамиды?

- а) обещание высокой доходности, в несколько раз превышающей рыночный уровень
- б) отсутствие собственных основных средств и других дорогостоящих активов
- в) отсутствие лицензии ФСФР России или Банка России на осуществление деятельности по привлечению денежных средств
- г) массированная реклама в СМИ, сети Интернет с обещанием высокой доходности
- д) отсутствие какой-либо информации о финансовом положении организации и стратегии инвестирования
- е) все эти признаки

5. Выберите правильный ответ:

Предположим, Вы открыли в банке сберегательный счет на следующих условиях: сумма вклада 200.000 рублей, срок вклада 2 года, ставка процента 10 % годовых, начисляемых ежегодно на остаток счета. Через 2 года, если Вы не будете в течение всего срока снимать деньги со счета, Вы получите:

- а) 210 000 рублей

б) 220 000 рублей

в) 242 000 рублей

г) 202 000 рублей

6. С какого возраста физическое лицо может открыть в РФ вклад в банке?

а) ограничений не установлено

б) с 7 лет

в) с 14 лет

г) с 18 лет

д) с 22 лет

Тема 3. Кредитование домохозяйства. Услуги кредитных организаций.

1. Укажите верное утверждение на тему вкладов и кредитов:

а) % по вкладам всегда выше % по кредиту

б) % по вкладам всегда ниже % по кредиту

в) % по вкладам обычно равны % по кредиту

г) все зависит от конкретного банка

2. Если вы решили взять кредит, на что в первую очередь следует обратить внимание?

а) на полную стоимость кредита

б) на условия возврата кредита досрочно

в) на величину процентной ставки

г) на все вышеназванное

д) не буду смотреть условия кредита, доверяя банку

е) не буду смотреть, потому что это бесполезно

3. Представьте, что вы хотите взять в долг 100 000 рублей. Вам предложили деньги или на условиях возврата через год 125 000 рублей, или на условиях возврата через год 100 000 рублей плюс 20 % от суммы долга. Какое из предложений дешевле?

а) первое

б) второе

в) одинаковы

г) не знаю

4. Если ставка по Вашему вкладу составляет 8 % годовых, а инфляция составляет 9 % в год, то Ваш реальный доход по вкладу составит:

а) 8 % годовых

б) 1 % годовых

в) мой реальный доход будет отрицательным

5. В этом году некоторые микрофинансовые организации предлагают получить займ в размере 10 000 рублей на 50 дней под 2,0 % в сутки. Сколько это в процентах годовых?

а) 720 % годовых

б) 360 % годовых

в) 730 % годовых

г) 732 % годовых

д) 100 % годовых

6. Какова максимальная сумма страховых выплат АСВ для вкладчиков, в случае прекращения деятельности банка?

а) 500 000 рублей

б) 700 000 рублей

в) 1 400 000 рублей

г) 3 000 000 рублей

д) сумма не будет возвращена

Тема 4. Страхование домохозяйства. Услуги страховых организаций.

1. Выберите верное утверждение

а) страхование – это бесполезная трата денег, со мной никогда ничего не случается

б) страхование нужно только богатым, нашей семье страховать нечего

в) страхование необходимо людям, у которых непостоянный заработок

г) страхование – это финансовая защита в случае непредвиденных негативных ситуаций (порчи имущества, потери работы, потери трудоспособности и т.п.)

2. Укажите правильный ответ:

Российским законодательством не предусмотрен такой вид страхования как

а) личное страхование

б) страхование от проигрыша в азартных играх

в) имущественное страхование

г) страхование ответственности

д) страхование предпринимательского риска

3. Установите соответствие 1) страхование жизни, 2) ОСАГО, 3) страхование ответственности, 4) страхование имущества

а) защита имущественных интересов страхователя, связанных с владением, использованием и распоряжением имуществом – 4

б) защита имущественного интереса страхователя от причиненного им вреда личности или имуществу третьих лиц – 3

в) защита имущественных интересов страхователя, связанных с его здоровьем, жизнью и смерть – 1

г) страхование имущественных интересов, связанных с риском гражданской ответственности владельца транспортного средства по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу потерпевших при использовании транспортного средства – 2

4. Страховой фонд формируется с целью:

а) выплат налогов

б) возмещение ущерба

в) для кредитования физических и юридических лиц

г) для обеспечения финансовой устойчивости

5. Источники формирования страховых фондов – это:

а) налоги

б) добровольные платежи

в) благотворительные взносы

г) трансферты и субвенции

6. Страховое возмещение это:

а) денежная сумма, на которую застрахованы материальные ценности (в имущественном страховании), жизнь, здоровье, трудоспособность (в личном страховании)

б) денежная сумма, подлежащая выплате страхователю страховщиком при наступлении страхового случая на условиях и в порядке, предусмотренном договором страхования

в) соотношение страховой суммы к стоимости имущества, принятой для целей страхования

Тема 5. Инвестирование домохозяйством. Услуги инвестиционных организаций.

1. Инвестирование (вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли) – это:

а) опасное и рискованное занятие, им должны заниматься только крупные бизнесмены

б) развлечение богатых людей и крупных компаний, физические лица не должны им заниматься

в) финансовая деятельность, сопряженная с рисками, но приносящая немалый доход при должном умении, которой может заниматься любой человек

г) вложение взятых в кредит средств для преумножения капитала

2. Инвестиции это:

а) приобретение нового автомобиля иностранного производства престижной марки

б) приобретение большого загородного дома

в) приобретение ювелирных изделий

г) приобретение иностранной валюты

д) приобретение активов с целью получения в будущем дохода от их владения

е) всё перечисленное

3. Выберите верное утверждение:

а) несмотря на бóльшую доходность, уровень риска при инвестировании в акции выше, чем в государственные облигации

б) уровень доходности при инвестировании в акции аналогичен уровню доходности государственных облигаций, но риск у первых выше

в) риск и уровень доходности при инвестировании и в акции и государственные облигации одинаковый

г) уровень доходности государственных облигаций как правило выше, чем у акций

4. Инфляция – это:

а) коэффициент, определяющий премию за риск портфеля ценных бумаг

б) повышение общего уровня цен и снижение покупательной способности денег в экономике

в) понижение общего уровня цен и повышение покупательской способности денег в экономике

г) нет правильного ответа

5. Инвестиционный портфель включает в себя такие финансовые инструменты как (возможно несколько вариантов ответа):

а) акции

б) страховые полисы

в) кредитные договоры

г) долгосрочные облигации предприятий

д) государственные краткосрочные и долгосрочные облигации

е) все вышеперечисленное

6. Какой вариант действий позволит уменьшить риск потери денег при инвестировании?

- а) вложить в один инвестиционный продукт
- б) в несколько продуктов
- в) риск одинаковый

15.2. Организация итоговой аттестации участников Кейс-игры по финансовой грамотности

Итоговая аттестация участников проводится после окончания Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности» с целью определения уровня освоения участниками игры образовательной программы по финансовой грамотности. К итоговой аттестации допускается все участники Кейс-игры. Время проведения итоговой аттестации – 2 часа (подробнее смотрите тематический план образовательной программы «Кейс-игра «Азбука финансовой грамотности»).

Итоговая аттестация знаний обучающихся в рамках модели «Профи» проводится после окончания Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности» в форме финансовых боев, основные правила которых заключаются в следующем:

1) Участники игры делятся на команды по шесть человек. В зависимости от количества участников Кейс-игры формируется несколько групп по две команды в каждой группе. Каждая группа проводит свои финансовые бои независимо от других групп. Жюри назначается для каждой группы отдельно.

2) В каждой группе команды встречаются друг с другом два раза. В первой встрече команда А решает задачу (кейс) и докладывает свое решение. Команда Б оппонирует решению команды А, задав в обязательном порядке три вопроса к решению противника. Команда А в обязательном порядке дает три ответа на вопросы команды Б.

Во второй встрече команда Б решает задачу (кейс) и докладывает свое решение. Команда А оппонирует решению команды Б, задав в обязательном порядке три вопроса к решению противника. Команда Б в обязательном порядке дает три ответа на вопросы команды А.

3) При первой встрече команда А решает задачу (кейс), которую назначает ей из списка задач (кейсов) команда Б. При второй встрече команда Б решает задачу (кейс), которую назначает ей из списка задач (кейсов) команда А.

4) Все команды получают для предварительной подготовки четыре одинаковые задачи (кейсы). Каждая из четырех задач (кейсов) имеет стоимость 5 баллов

5). Команде А, решающей задачу (кейс), может быть присуждено от 0 до 5 баллов (при полном и правильном решении). Команда Б, задающая вопросы, может отобрать у команды А, решавшей задачу, до 3-х баллов.

Команда Б задает три вопроса (стоимость одного вопроса 1 балл) команде А по решению или по теме кейса. Если команда А не дает правильного ответа на заданный вопрос, а команда Б дает правильный ответ на свой вопрос, то команде Б присуждается одно очко, а у команды А это очко отнимается.

6) Жюри отдельно оценивает каждую команду. Очки каждой команды за решение задачи (кейса) и за вопросы суммируются в итоговой таблице. Члены жюри в обязательном порядке комментирует свои оценки после того, как бой закончен и оценки объявлены.

7) В финансовых боях в каждой группе побеждает команда, получившая наибольшее количество баллов. При наличии времени организаторы могут провести полуфинал и финал финансовых боев, выявив, таким образом, лучшую команду Кейс-игры по финансовым боям.

8) В ходе финансовых боев могут назначаться для решения любые задачи (кейсы) из первоначального списка. Повтор задач (кейсов) для решения в одном турнире не допускается.

Итоговая аттестация знаний обучающихся в рамках модели «Базис» проводится после окончания Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности» в форме тестирования. Используется тот же тест, который использовался при вводном контроле.

Вводная и итоговая аттестация знаний обучающихся в рамках модели «Лайт» не проводится.

Приложения к части третьей «Методика подготовки и проведения Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности»

Приложение 1

Хартия (конституция) Вольного города

В Вольном городе существует главный нормативный документ, регулирующий жизнь города – Хартия Вольного города.

I. Общие положения

1.1. Все участники Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности» являются участниками всех интерактивных форм, используемых в игре, в том числе и финансовой имитационно-ролевой игры «Домохозяйство».

1.2. Вольный город (далее по тексту – Город) объединяет всех участников и организаторов Кейс-игры.

1.3. В Городе действуют игровые товарно-денежные отношения, игровые деньги, работают игровые предприятия и финансовые организации, формируются органы местного самоуправления.

1.4. Хартия (конституция) Вольного города являются неотъемлемой частью правил финансовой имитационно-ролевой игры «Домохозяйство», действует во время проведения Кейс-игры «Азбука финансовой грамотности» в специально отведенное программой и регламентом время.

II. Вольный город

2.1. Город имеет унитарную форму государственного устройства. В нем действуют единые для всего Города: высший орган власти – мэрия, единая правовая система и единая конституция (Хартия Города).

2.2. В Городе действуют демократический политический режим – государственно-политическое устройство общества, при котором народ Города является суверенным источником власти, обладающим правом участвовать в решении государственных дел, и демократическая форма правления.

2.3. Участникам игры гарантируются основные права человека и гражданина, закрепленные в Конституции Российской Федерации.

2.4. В Городе гарантируется рыночная социально ориентированная экономика как основа развития и процветания горожан.

2.5. Каждый игрок обязан соблюдать правила игры, указы мастера игры, постановления и распоряжения мэрии и иные нормативно-правовые акты, непротиворечащие правилам игры.

2.6. Правила игры действуют на всей территории Города и обладают высшей юридической силой в игре.

III. Задачи и функции мэрии Города

3.1. Мэрия Города является высшим законодательным и исполнительным органом власти. Постановления и распоряжения мэрии являются обязательными для исполнения всеми игроками.

3.2. Мэрия решает текущие вопросы управления на заседаниях, решения принимаются простым большинством. Она может вводить новые штатные единицы в мэрии и нанимать сотрудников из числа игроков.

3.3. Мэрия состоит из мэра, налогового инспектора, инспектора потребительского надзора и специалиста по муниципальным закупкам. Мэр Города возглавляет мэрию.

3.4. Функции мэра Города:

- обеспечивает соблюдение правил игры, экономическое и социальное развитие Города;
- разрабатывает и утверждает постановления и распоряжения мэрии;
- организует работу мэрии, распределяет обязанности между членами мэрии, формирует повестку и проводит заседания мэрии, обладает правом решающего голоса на заседаниях мэрии;
- отвечает за формирование городского бюджета, за расходование средств из городского бюджета, за наполнение минимальной потребительской корзины учреждений социальной сферы, которые находятся на балансе города;
- отвечает за становление и развитие финансового рынка Города;
- отвечает за увеличение доходов домохозяйств, за поддержку и развитие игровых предприятий;
- проверяет оплату коммунальных услуг домохозяйствами;
- отвечает за разрешение споров между игроками / игровыми предприятиями / финансовыми организациями;
- организует и контролирует деятельность судов и прокуратуры (в случаи их формирования);
- устанавливает заработанную плату сотрудникам мэрии: налоговому инспектору, инспектору потребительского надзора и специалисту по муниципальным закупкам.

3.4. Функции налогового инспектора:

- осуществляет контроль за сбором коммунальных платежей и налогов в бюджет Города;
- осуществляет текущий контроль за состоянием муниципального долга;
- проверяет финансовую отчетность игровых предприятий;
- взаимодействует от лица мэрии с финансовыми организациями (банками, страховым фондом, фондовой биржей);
- обеспечивает проведение эффективной антикоррупционной и антимонопольной политики в игре.

3.5. Налоговый инспектор имеет право подать ходатайство в мэрию о введении новых налогов, изменении налоговых ставок для существующих налогов, по сокращению или увеличению расходов из городского бюджета.

Налоговый инспектор имеет право доложить в мэрию о неуплате налогов со стороны домохозяйств, игровых предприятий или финансовых организаций и предложить принудительно списать деньги со счета домохозяйства, предприятия или организации в банках в пользу городского бюджета, а также подать ходатайство о наложении штрафа за несвоевременную уплату налогов.

3.6. Функции инспектора потребительского надзора:

- контролирует соблюдение прав потребителей (домохозяйств) на потребительском рынке, проверяет качество выпускаемой продукции игровыми предприятиями;
- контролирует соблюдение прав потребителей (домохозяйств) на рынке финансовых услуг, проверяет качество оказываемых услуг финансовыми организациями Города;
- консультирует игроков по вопросам защиты их прав.

3.7. Инспектор потребительского надзора имеет право доложить в мэрию о нарушении прав потребителей игровыми предприятиями или финансовыми организациями и предложить наложить штраф на предприятие или организацию, нарушившую права потребителей. Штраф должен взиматься в пользу пострадавшей стороны. В отдельных случаях (систематические нарушения прав потребителей, неуплата предыдущих наложенных штрафов) штраф может взиматься в пользу городского бюджета.

3.8. Специалист по муниципальным закупкам:

- отвечает за обеспечение муниципальных учреждений минимальной потребительской корзиной;
- проводит тендеры среди игровых предприятий на муниципальные закупки;

– заключает контракты с предприятиями на производство и поставку игровой продукции.

3.9. Специалист по муниципальным закупкам имеет право доложить в мэрию о нарушении условий контрактов игровыми предприятиями или финансовыми организациями и предложить наложить штраф на предприятие или организацию, нарушившую права потребителей. Штраф должен взиматься в пользу городского бюджета.

3.10. Мэр Города имеет право вводить дополнительные штатные единицы для осуществления задач и функций мэрии. Например, может быть введена должность Трудового инспектора, в обязанности которого может входить контроль за соблюдением работодателями (управляющими предприятий и финансовых организаций) прав работников, за правильностью заключения трудовых договоров с сотрудниками и за соблюдением положений этих договоров, а также за своевременностью выплаты заработной платы (два раза в игровой раунд – игровой месяц) и в полном ее объеме.

IV. Задачи и функции домохозяйства

4.1. Основными субъектами Кейс-игры являются домохозяйства. Каждый игрок в начале Кейс-игры становится членом команды – домохозяйства, имеющего определенную легенду. Легенда домохозяйству достается по жребию.

4.2. Задача домохозяйства – повысить уровень жизни семьи, достичь максимально возможного финансового благополучия и выиграть в рейтинге домохозяйств.

4.3. Участники Кейс-игры имеют право:

- выбирать и быть избранными в органы местного самоуправления Города;
- трудоустроиваться на игровые предприятия, финансовые организации (банки, страховой фонд, фондовую биржу), в мэрию для получения необходимого им дохода;
- пользоваться услугами финансовых организаций Города для получения дополнительных доходов и/или получения финансовых средств на необходимые расходы / приобретения.

4.4. Домохозяйства обязаны платить налоги в бюджет Города, оплачивать коммунальные услуги и приобретать минимальное установленное количество продуктов на семью.

4.5. Домохозяйства независимы в своей деятельности от органов местного самоуправления, предприятий и финансовых организаций.

V. Права и обязанности горожан

5.1. Каждый горожанин имеет право на свободный доступ к справедливому судебному разбирательству и на получение юридической помощи.

5.2. На территории Города гарантируется свободное экономическое пространство; взимание торговых и таможенных пошлин запрещается.

5.3. На территории Города гарантируется свобода предпринимательской и иной экономической деятельности. Свободная конкуренция защищена законом.

5.4. Право собственности в Городе защищено законом. Частная, коллективная и муниципальная формы собственности равны перед законом.

5.5. Органы власти Города гарантируют равные права всех жителей города. Минимальный уровень оплаты труда гарантируется, как и право работников на забастовку.

5.6. Каждый горожанин, признанный мэрией нуждающимся, имеет право на получение ежемесячных социальных выплат из бюджета Города.

5.7. Участники игры имеют право сформировать органы местного самоуправления и быть туда избранными – городской совет (Совет Вольного города), а также могут требовать отставки избранных и назначенных должностных лиц мэрии и органов местного самоуправления.

5.8. Ничто не может препятствовать свободной регистрации экономических, политических и профессиональных союзов и объединений.

5.9. За нарушение правил игры устанавливается ответственность в виде штрафа, размер которого устанавливается мэрией Города.

VI. Руководитель игры и игротехники

6.1. Руководитель игры и игротехники являются организаторами Кейс-игры, отвечают за соблюдение правил игры и Хартии города.

6.2. Руководитель игры как руководитель и ведущий игры может толковать правила игры и вносить в них изменения после консультации с мэром Города.

6.3. Решения руководителя игры являются обязательными для всех игроков, в том числе для мэрии.

6.4. Игротехники консультируют игроков по вопросам достижения игровых задач, толкования правил игры, решения спорных вопросов. Игротехники организуют работу финансовых организаций (банка, страхового фонда, фондовой биржи) и мэрии в игре.

VII. Иные положения

7.1. Изменения и дополнения в Хартию Города могут вносить мастер игры и мэрия.

**Рекомендуемый регламент осуществления операций
в рамках игрового цикла (игрового месяца)**

Минуты	Домохозяйства	Предприятия		Мэрия
1-15	Оплата коммунальных платежей	Производство	Изготовление продукции	Сбор коммунальных платежей
1-15	Оплата налога на имущество			Сбор налога на имущество
1-20	Получение пенсий			Выплата пенсий и стипендий
1-25	Покупка продукции		Продажа продукции	Закупка товаров для муниципальных учреждений
25-35	Получение авансов 50 %		Выплата авансов (50 %)	Выплата авансов (50 %)
35-45	Покупка ост продукции		Продажа ост продукции	
45-50	Получение зарплаты		Выплата зарплаты	Выплата зарплаты
45-55	Выплата НДФЛ		Заполнение отчетности	Сбор НДФЛ
45-55	Покупка из «Таблицы игровых возможностей»		Оплата налога на прибыль	Сбор налога на прибыль
55-60	Заполнение отчетности			Заполнение отчетности

Стартовые игровые данные

Таблица 1. Минимальные заработные платы на предприятиях и вес продукции

Тип предприятия	Минимальная заработная плата (руб.)	Емкость одного ящика/упаковки - ромба (кг)
Производство хлебобулочных, мучных изделий и круп	30 000	40
Производство молочных продуктов	30 000	20
Производство мясных продуктов	30 000	10
Производство овощей, фруктов и картофеля	30 000	20

Таблица 2. Минимальная потребительская корзина на 1-го виртуального члена семьи (спрос домохозяйства на одного виртуального члена семьи в месяц и цены на продукцию)

	Спрос на 1-го человека (кг)	Первоначальная цена за 1 кг (руб.)
Хлебобулочные и мучные изделия, крупы	40	35
Молочные продукты	20	70
Мясные продукты	10	140
Овощи и картофель	20	70

Таблица 3. Налоги и коммунальные платежи

Тип платежа	Ставка
НДФЛ	13 %
Налог на прибыль	20 %
Налог на имущество	0,1 % в год. (0,0083 % в мес.)
Налог на транспорт	30 руб. за 1 л.с.
Коммунальные платежи	74 руб. за кв. м

Таблица 4. Норма потребления муниципальных учреждений в месяц (кг)

Наименование	Количество учреждений	Хлебобулочные и мучные изделия, крупы	Молочные продукты	Мясные продукты	Овощи и картофель
Детский сад	3	400	200	100	250
Школа	2	200	100	50	125
Детский дом	1	400	200	100	250
Детская поликлиника	1	200	100	50	125
Взрослая поликлиника	1	200	100	50	125
Дом ветеранов	1	300	150	75	185
Колледж	1	100	50	25	65
Университет	1	100	50	25	65
Всего:		2900	1450	725	1815

Таблица 5. Общие данные легенд домохозяйств

Типы легенд	Пенсии	Стипендии	Стоимость имущества	Площадь имущества (кв. м.)
1	9 000	2 000	2 309 000,00	60
2	7 000	0	1 390 000,00	45
3	0	0	1 315 000,00	40
4	14 000	0	1 465 000,00	47
5	0	2000	2 309 000,00	60
6	0	500	1 190 000,00	35
7	0	1500	1 615 000,00	50
8	14 000	0	2 309 000,00	60
9	0	500	1 615 000,00	50
10	0	2 500	2 309 000,00	60

Приложение 4**Бюджет мэрии Вольного города**

Игровой месяц:		Работник мэрии:	
Баланс на начало месяца (наличные):			

ДОХОДЫ			РАСХОДЫ			
Статья доходов		Сумма	Статья расходов			Сумма
Вид налога			Товар	Кол-во	Цена за ед.	-
Всего собрано налогов:			Всего приобретено товаров:			
Всего собрано коммунальных платежей:			Вид социальной выплаты			
Вид штрафа						
			Всего выплачено:			
			Должность работника			
Всего собрано штрафов:			Всего выплачено заработных плат и премий работникам:			
Всего получено государственной корпорацией:						
Другие доходы			Другие расходы			
ВСЕГО ДОХОДОВ:			ВСЕГО РАСХОДОВ:			

Профицит/дефицит (доходы – расходы):	
Текущий баланс (доходы – расходы + баланс на начало месяца):	
Баланс на конец месяца по факту (наличные):	
Прибыль/недостача (наличные – текущий баланс):	

Задолженность банка:		Задолженность перед банком:	
Задолженность домохозяйств:		Задолженность перед домохозяйствами:	
Задолженность предприятий:		Задолженность перед предприятиями:	
Задолженность страхового фонда:		Задолженность перед страховым фондом:	
Сумма долга:		Сумма долга:	

Баланс с учетом долгов (наличные – мы должны + нам должны):	
--	--

Реестры социальных выплат

В рамках первого этапа ФИРИ «Домохозяйство» пенсии выплачивает Мэрия. В рамках второго этапа (начиная с четвертого игрового дня) с появлением Страхового фонда Мэрия перестает выплачивать пенсии, и обязанности по выплате пенсий переходят Страховому фонду. Так как Университет и Колледж являются муниципальными, то выплаты стипендий производятся Мэрией из городского бюджета. Объем, получателей и график выплат других социальных пособий определяет Мэрия, исходя из возможностей городского бюджета.

Реестр выдачи пенсий

Игровой месяц _____

№ домохозяйства	Размер пенсии	Подпись
ИТОГО выплачено:		

Реестр выдачи стипендий

Игровой месяц _____

№ дома	Размер стипендии	Подпись
ИТОГО выплачено:		

Реестр социальных выплат нуждающимся горожанам

Игровой месяц _____

Получатель	Вид выплаты	Подпись
ИТОГО выплачено:		
ВСЕГО выплачено по пенсиям, стипендия и социальным выплатам за _____		

Реестр муниципальных закупок для учреждений социальной сферы

Игровой месяц _____

№п /п	Пред-приятие	Кол-во продук-	Кол-во продук-	Цена за кг	Сумма	Получатель про-	Подпись	Факт

		ции в кг по кон- тракту	ции в упаковках			дукции		
1								
2								
...	ИТОГО:							

Приложение 7

Форма трудового договора

Настоящий договор заключен между _____ (работник)

и _____ (работодатель)

Игровой месяц заключения договора: _____

Должность: _____

Обязанности работника: _____

Права работника: _____

Обязанности работодателя: _____

Права работодателя: _____

Условия оплаты труда: _____

Срок действия договора (срочный – в минутах/часах/игровых месяцах, бессрочный):

с _____ по _____

Подписи сторон: Работник _____

Работодатель _____

Приложение 8

Форма муниципального контракта

Контракт № _____ на производство и поставку _____

Игровой месяц заключения контракта: _____

Срок производства и поставки продукции: _____

Количество продукции в кг: _____

Цена за единицу: _____

Общая стоимость: _____

Срок оплаты Мэрии контракта: _____

Штрафы за невыполнение условий контракта со стороны Мэрии: _____

Штрафы за невыполнение условий контракта со стороны предприятия: _____

Подписи сторон:

Специалист Мэрии по муниципальным закупкам _____

Предприятие _____

Общая форма протокола нарушений

Протокол № _____

Уполномоченный работник мэрии:

Игровой месяц и время нарушения:

Суть нарушения:

Санкция:

Нарушитель:

Возражения:

Подписи сторон: _____

Таблица игровых возможностей (ТИВ)

Вид приобретения	Категория приобретения	Уровень жизни			
		Прожиточный минимум	Удовлетворительный	Средний	Высокий
		0 баллов	1000 баллов	3000 баллов	5000 баллов
Потребление продуктов питания	молочная продукция (молоко, сметана, творог, масло, сыр, кефир)	20 кг на человека ежемесячно	25 кг на человека ежемесячно	30 кг на человека ежемесячно	35 кг на человека ежемесячно
	мясная продукция (мясо, фарш, колбаса, сосиски, сардельки)	10 кг на человека ежемесячно	15 кг на человека ежемесячно	20 кг на человека ежемесячно	25 кг на человека ежемесячно
	хлебобулочные и мучные изделия (хлеб белый и черный, макароны, крупы, пряники, печенье)	40 кг на человека ежемесячно	35 кг на человека ежемесячно	30 кг на человека ежемесячно	25 кг на человека ежемесячно
	картофель	20 кг на человека ежемесячно	15 кг на человека ежемесячно	10 кг на человека ежемесячно	5 кг на человека ежемесячно

	овощи и фрукты (помидоры, огурцы, яблоки, мандарины, бананы, виноград)	---	15 кг на человека ежемесячно	25 кг на человека ежемесячно	35 кг на человека ежемесячно
	морепродукты	---	----	10 кг на человека	15 кг на человека
Оплата налогов		Оплата всех налогов на 100 %	Оплата всех налогов на 100 %	Оплата всех налогов на 100 %	Оплата всех налогов на 100 %
Оплата коммунальных платежей		Оплата коммунальных платежей на 100 %	Оплата коммунальных платежей на 100 %	Оплата коммунальных платежей на 100 %	Оплата коммунальных платежей на 100 %
Имущество	Жилье	---	---	4-х комнатная квартира 100 м ²	Дом 235 м ² на участке 4 сот.
				Стоимость: 3 000 000 (~30 000 в мес.)	Стоимость: 6 000 000 (~83 000 в мес.)
	Автомобиль	---	ВАЗ 2113 Samara, 2007, 264000 км, хетчбэк, 1.6 л, 82 л. с.	Hyundai Solaris II, 2017, 45 000 км, седан, 1.4 л, 100 л. с.	Mercedes-Benz C-klasse 2016, 2050 км, седан 1.6 л, 150 л.с.
			Стоимость: 100 000 (~3000 в мес.)	Стоимость: 600 000 (~17 000 в мес.)	Стоимость: 1 700 000 (~50 000 в мес.)
Отдых	Тур	---	Путевка в санаторий на двоих, 3 дня	Тур в Крым на 2-х, 4 дня, стандартный однокомнатный номер, питание: завтрак.	Тур на Кипр на 2-х, 3 дня, питание "все включено", стандартный однокомнатный номер.
				Стоимость: 12 000 руб.	Стоимость: 40 000 (~1000 в мес.)
Образование	Повышение квалификации специалистов	---	---	Новое в бухгалтерии и отчетности гос. учреждений, 1.5 мес., 6 нед.	Президентская программа подготовки управленческих кадров, 12 мес.
				---	Стоимость: 15900 (~1000 в мес.)

	Дошкольное образование детей	---	Муниципальный детский сад «Ладушки»	Частный детский сад «Смешарики»	Частный детский сад «Растем вместе»			
			Стоимость: 1000/месяц	Стоимость: 6000/месяц	Стоимость: 15000/месяц			
	Дополнительные образовательные услуги в школе	---	Кружки во второй половине дня	Репетиторы по предметам	Международные программы по обмену школьников			
			Стоимость: 1000/месяц	Стоимость: 8000/месяц	Стоимость: 200 000 (за программу)			
	Среднее профессиональное образование	---	Среднее профессиональное образование, 3 года	---	---			
			Стоимость: 60 000/3 года	---	---			
	Высшее профессиональное образование	---	---	Высшее образование, бакалавриат (4 года)	Высшее образование, бакалавриат (4 года)			
			---	Стоимость: 348 000/4 года (~ 4300 в месяц)	Стоимость: 348 000/4 года (~ 4300 в месяц)			
			---	---	Высшее образование, магистратура (2 года)			
			---	---	Стоимость: 160 000/2 года (~ 4300 в месяц)			
Здоровье	Стоматологические услуги (платные услуги)	---	Консультация	Консультация	Лечение кариеса	Консультация	Лечение кариеса	Лечение пульпита
			Стоимость: 250	Стоимость: 250	Стоимость: 2000	Стоимость: 250	Стоимость: 2000	Стоимость: 3000
	Услуги детской поликлиники (платные услуги)	---	Сдача анализов	Сдача анализов	Массаж	Сдача анализов	Массаж	Услуги травматологического кабинета
			Стоимость: 150	Стоимость: 150	Стоимость: 300	Стоимость: 150	Стоимость: 300	Стоимость: 500
	Услуги взрослой поликлиники (платные услуги)	---	Сдача анализов	Сдача анализов	Массаж	Сдача анализов	Массаж	Вакцинация
			Стоимость: 200	Стоимость: 200	Стоимость: 400	Стоимость: 200	Стоимость: 400	Стоимость: 800

Реестр продаж Государственной корпорации

Государственная корпорация продает товары и услуги из Таблицы игровых возможностей. В свободных ячейках таблицы указывается сумма денег, которое заплатило домохозяйство. На основе этой информации, в конце игрового раунда можно посчитать доход/прибыль государственной корпорации и уровни жизни домохозяйств.

Уровень жизни	Наименование	Номер домохозяйства			
		1	2	3	...
Удовлетворительный	Автомобиль				
	Туристическое путешествие				
	Дошкольное образование				
	Доп. образовательные услуги				
	Среднее профессиональное образование				
	Стоматологические услуги				
	Детская поликлиника				
	Взрослая поликлиника				
Средний	Жилье				
	Автомобиль				
	Туристическое путешествие				
	Повышение квалификации				
	Дошкольное образование				
	Доп. образовательные услуги				
	Высшее профессиональное образование (бакалавриат)				
	Стоматологические услуги				
	Взрослая поликлиника				
	Детская поликлиника				
	Морепродукты				
Высокий	Жилье				
	Автомобиль				
	Туристическое путешествие				
	Повышение квалификации				
	Дошкольное образование				
	Доп. образовательные услуги				
	Высшее профессиональное образование (бакалавриат)				
	высшее профессиональное образование (магистратура)				
	Стоматологические услуги				
	Детская поликлиника				
	Взрослая поликлиника				

	Морепродукты				
--	--------------	--	--	--	--

Приложение 12

Возможные вакансии на бирже труда

Место работы	Должность	Кол-во	Заработная плата
Молочный завод 1	Управляющий	1	30.000 руб.
Молочный завод 1	Рабочий	1	30.000 руб.
Молочный завод 2	Управляющий	1	30.000 руб.
Молочный завод 2	Рабочий	1	30.000 руб.
Овощное предприятие 1	Управляющий	1	30.000 руб.
Овощное предприятие 1	Рабочий	1	30.000 руб.
Овощное предприятие 2	Управляющий	1	30.000 руб.
Овощное предприятие 2	Рабочий	1	30.000 руб.
Хлебобулочный завод	Управляющий	1	30.000 руб.
Хлебобулочный завод	Рабочий	1	30.000 руб.
Мясное предприятие	Управляющий	1	30.000 руб.
Мясное предприятие	Рабочий	1	30.000 руб.
Банк	Операционист	3	30.000 руб.
Банк	Специалист по страховым выплатам	1	30.000 руб.
Банк	Специалист по кредитам	2	30.000 руб.
Мэрия	Налоговый инспектор	1	30.000 руб.
Мэрия	Инспектор потребительского надзора	2	30.000 руб.
Мэрия	Специалист по закупкам	1	30.000 руб.
Страховой фонд	Страховой агент (оформление страховых договоров)	1	30.000 руб.
Страховой фонд	Страховой агент (оформление выплат по страховке)	1	30.000 руб.
Страховой фонд	Страховой агент (консультация по тарифам)	1	30.000 руб.
Государственное предприятие	Менеджер по продажам	1	30.000 руб.
Биржа	Брокер	2	30.0 б.

Приложение 13

Легенды домохозяйств

<p>Легенда № 1. Домохозяйство №</p> <p>Члены семьи: Папа, мама, бабушка, сын, дочь</p> <p>Сын учится в 6 классе</p> <p>Дочь учится в университете, студентка 1 курса, стипендия – 2 000 рублей/игровой месяц</p> <p>Бабушка на пенсии, пенсия 9 000 рублей/игровой месяц</p> <p>Сбережения на счете в банке – 16 000 рублей</p> <p>Собственность – 3-х комнатная квартира 60 кв. м. стоимостью 2 309 000 рублей</p>
--

<p style="text-align: center;">Легенда № 2. Домохозяйство №</p> <p>Члены семьи: Папа, мама, бабушка, дочь Дочь ходит в детский сад Дедушка на пенсии, получает пенсию 7 000 рублей/игровой месяц Сбережения на счете в банке –14 400 рублей Собственность – 2-х комнатная квартира 45 кв. м., стоимостью 1 390 000 рублей</p>
<p style="text-align: center;">Легенда № 3. Домохозяйство №</p> <p>Члены семьи: Папа, мама, сын, дочь Сын ходит в детский сад Дочь учится в 3 классе Сбережения на счете в банке –20 200 рублей Собственность – 2-х комнатная квартира 40 кв. м. стоимостью 1 315 000 рублей</p>
<p style="text-align: center;">Легенда № 4. Домохозяйство №</p> <p>Члены семьи: Папа, мама, бабушка, бабушка Бабушка на пенсии, пенсия 6 000 рублей/игровой месяц Дедушка на пенсии, получает пенсию 8 000 рублей/игровой месяц Сбережения на счете в банке – 6 300 рублей Собственность – 2-х комнатная квартира 47 кв. м. стоимостью 1 465 000 рублей</p>
<p style="text-align: center;">Легенда № 5. Домохозяйство №</p> <p>Члены семьи: Папа, мама, сын, дочь Сын учится в колледже/техникуме, студент 2 курса, стипендия – 500 рублей/игровой месяц Дочь учится в университете, студентка 1 курса, стипендия – 1 500 рублей/игровой месяц Сбережения на счете в банке – 18 000 рублей Собственность – 3-х комнатная квартира 60 кв. м. стоимостью 2 309 000 рублей</p>
<p style="text-align: center;">Легенда № 6. Домохозяйство №</p> <p>Члены семьи: Папа, мама, дочь Дочь учиться в колледже/техникуме, студентка 1 курса, стипендия – 500 рублей/игровой месяц Сбережения на счете в банке –19 400 рублей Собственность – 1-х комнатная квартира 35 кв. м., стоимостью 1 190 000 рублей</p>
<p style="text-align: center;">Легенда № 7. Домохозяйство №</p> <p>Члены семьи: Папа, мама, сын, дочь Сын учится в университете, студент 4 курса, стипендия – 1 500 рублей/игровой месяц Дочь учится в 11 классе Сбережения на счете в банке –19 200 рублей Собственность – 2-х комнатная квартира 50 кв. м. стоимостью 1 615 000 рублей</p>
<p style="text-align: center;">Легенда № 8. Домохозяйство №</p> <p>Члены семьи: Папа, мама, бабушка, бабушка, два сына Старший сын учится в 8 классе Младший сын учится в 4 классе Бабушка на пенсии, пенсия 6 000 рублей/игровой месяц Дедушка на пенсии, получает пенсию 8 000 рублей/игровой месяц Сбережения на счете в банке – 16 300 рублей Собственность – 3-х комнатная квартира 60 кв. м. стоимостью 2 309 000 рублей</p>

Легенда № 9. Домохозяйство №

Члены семьи: Папа, мама, сын, дочь

Сын учится в колледже/техникуме, студент 2 курса, стипендия – 500 рублей/игровой месяц

Дочь ходит в детский сад

Сбережения на счете в банке –19 200 рублей

Собственность – 2-х комнатная квартира 50 кв. м. стоимостью 1 615 000 рублей

Легенда № 10. Домохозяйство №

Члены семьи: Папа, мама, сын, две дочери

Сын учится в университете, студент 2 курса, стипендия – 2 000 рублей/игровой месяц

Старшая дочь учится в колледже/техникуме, студентка 1 курса, стипендия – 500 рублей/игровой месяц

Младшая дочь учится в 9 классе

Сбережения на счете в банке – 23 300 рублей

Собственность – 3-х комнатная квартира 60 кв. м. стоимостью 2 309 000 рублей

Приложение 14

Семейный бюджет. План доходов и расходов домохозяйства, кейс №1

Домохозяйство № ____ Фамилия, имя: _____ Легенда № ____							
за ____ игровой месяц							
Сбережения прошлых лет (наличные):							
Доходы домохозяйства				Расходы домохозяйства			
Заработанная плата и подработка				План приобретения продуктов питания			
Предприя- тие	Долж- ность	Вид	Сумма	Наименование	Кол- во (кг)	Цена (руб.)	Сумма
		<i>аванс</i>		<i>Молочная продукция</i>			
		<i>оста- ток</i>		<i>Хлебобулочные</i>			
				<i>Овощи и картофель</i>			
				<i>Мясные продукты</i>			
				Коммунальные платежи (ЖКХ):			
				Площадь квартиры	Ставка за кв. метр		Сумма
Другие доходы							
Наименование			Сумма	Налоги			
<i>Пенсия (если есть)</i>				налог	облагае- мая база	ставка (%)	Сумма
<i>Стипендия (если есть)</i>				<i>На имущество</i>			
				<i>НДФЛ</i>			
				Приобретения из таблицы игровых возможностей			
				Наименование	Уро- вень		Сумма

		Наименование	Сумма
ВСЕГО ДОХОДОВ:		ВСЕГО РАСХОДОВ	
Остаток денежных средств (сбережения + доходы - расходы)			

Приложение 15

Семейный бюджет. План доходов и расходов домохозяйства, кейс №2

Домохозяйство №___ Фамилия, имя: _____ Легенда №___							
за ___ игровой месяц							
Сбережения прошлых лет (наличные):							
Доходы домохозяйства				Расходы домохозяйства			
Заработанная плата и подработка				План приобретения продуктов питания			
Предприятие	Должность	Вид	Сумма	Наименование	Кол-во (кг)	Цена (руб.)	Сумма
				Коммунальные платежи (ЖКХ):			
				Площадь квартиры	Ставка за кв. метр		Сумма
Другие доходы							
Наименование			Сумма	Налоги			
				налог	облагаемая база	ставка (%)	Сумма
				Приобретения из таблицы игровых возможностей			
				Наименование		Уровень	Сумма
				Другие расходы			
				Наименование			Сумма
Снято со вклада				Положено на вклад в банке (в этом мес.)			
ВСЕГО ДОХОДОВ:				ВСЕГО РАСХОДОВ			

Остаток денежных средств (сбережения + доходы - расходы)	
--	--

Вклады в банке (активы)			
сумма вклада	срок (в мес.)	ставка %	доход с вклада за мес.
Всего на вкладах (начальная сумма вклада + начисленные проценты)			
Из них финансовая подушка безопасности			

Отчет о доходах и расходах домохозяйства, кейс №2

Домохозяйство №___ Фамилия, имя: _____ Легенда №___							
за ___ игровой месяц							
Сбережения прошлых лет (наличные):							
Доходы домохозяйства				Расходы домохозяйства			
Заработанная плата и подработка				План приобретения продуктов питания			
Предприятие	Должность	Вид	Сумма	Наименование	Кол-во (кг)	Цена (руб.)	Сумма
				Коммунальные платежи (ЖКХ):			
				Площадь квар-тиры	Ставка за кв. метр		Сумма
Другие доходы							
Наименование			Сумма	Налоги			
				налог	облагаемая база	ставка (%)	Сумма
				Приобретения из таблицы игровых возможностей			
				Наименование		Уровень	Сумма
				Другие расходы			
				Наименование			Сумма
Снято с вклада				Положено на вклад в банке (в этом мес.)			

ВСЕГО ДОХОДОВ:		ВСЕГО РАСХОДОВ	
Остаток денежных средств (сбережения + доходы - расходы)			

Вклады в банке (активы)			
сумма вклада	срок (в мес.)	ставка %	доход с вклада за мес.
Всего на вкладах (начальная сумма вклада + начисленные проценты):			
Из них финансовая подушка безопасности:			

Приложение 16

Семейный бюджет. План доходов и расходов домохозяйства, кейс №3

Домохозяйство №___ Фамилия, имя: _____ Легенда №___							
за ___ игровой месяц							
Сбережения прошлых лет (наличные):							
Доходы домохозяйства				Расходы домохозяйства			
Заработанная плата и подработка				План приобретения продуктов питания			
Предприятие	Должность	Вид	Сумма	Наименование	Кол-во (кг)	Цена (руб.)	Сумма
				Коммунальные платежи (ЖКХ):			
				Площадь квартиры	Ставка за кв. метр	Сумма	
Другие доходы							
Наименование			Сумма	Налоги			
				налог	облагаемая база	ставка (%)	Сумма
				Приобретения из таблицы игровых возможностей			
				Наименование		Уровень	Сумма
				Выплаты по кредитам			
				Тело кредита	Ставка	Срок	Ежемесячный платеж

		Другие расходы		
		Наименование	Сумма	
Снято со вклада		Положено на вклад в банке (в этом мес.)		
ВСЕГО ДОХОДОВ:		ВСЕГО РАСХОДОВ		
Остаток денежных средств (сбережения + доходы - расходы):				

Вклады в банке (активы)			
сумма вклада	срок (в мес.)	ставка %	доход с вклада за мес.
Всего на вкладах (начальная сумма вклада + начисленные проценты)			
Из них финансовая подушка безопасности			

Мои долги (пассивы)	
Остаток по кредитам (вся сумма кредита - совершенные ежемесячные платежи)	
Другие долги	

Отчет о доходах и расходах домохозяйства, кейс №3

Домохозяйство № ____ Фамилия, имя: _____ Легенда № ____							
за ____ игровой месяц							
Сбережения прошлых лет (наличные):							
Доходы домохозяйства				Расходы домохозяйства			
Заработанная плата и подработка				План приобретения продуктов питания			
Предприятие	Должность	Вид	Сумма	Наименование	Кол-во (кг)	Цена (руб.)	Сумма
				Коммунальные платежи (ЖКХ):			
				Площадь кварти-ры	Ставка за кв. метр		Сумма
Другие доходы							
Наименование			Сумма	Налоги			
				налог	облага-емая база	ставка (%)	Сумма
				Приобретения из таблицы игровых возможностей			
				Наименование		Уровень	Сумма

		Выплаты по кредитам			
		Тело кредита	Ставка	Срок	Ежемесячный платеж
		Другие расходы			
		Наименование			Сумма
		Положено на вклад в банке (в этом мес.)			
		ВСЕГО ДОХОДОВ:			ВСЕГО РАСХОДОВ
		Остаток денежных средств (сбережения + доходы - расходы)			

Вклады в банке (активы)			
сумма вклада	срок (в мес.)	ставка %	доход с вклада за мес.
Всего на вкладах (начальная сумма вклада + начисленные проценты)			
Из них финансовая подушка безопасности			

Мои долги (пассивы)	
Остаток по кредитам (вся сумма кредита - совершенные ежемесячные платежи)	
Другие долги	

Приложение 17

Семейный бюджет. План доходов и расходов домохозяйства, кейс №4

Домохозяйство №___ Фамилия, имя: _____ Легенда №___							
за ___ игровой месяц							
Сбережения прошлых лет (наличные):							
Доходы домохозяйства				Расходы домохозяйства			
Заработанная плата и подработка				План приобретения продуктов питания			
Предприятие	Должность	Вид	Сумма	Наименование	Кол-во (кг)	Цена (руб.)	Сумма
				Коммунальные платежи (ЖКХ):			
				Площадь квартиры	Ставка за кв. метр		Сумма
Другие доходы							
Наименование			Сумма	Налоги			
				налог	облага-	ставка	Сумма

			емя база	(%)	
Приобретения из таблицы игровых возможностей					
		Наименование		Уровень	Сумма
		Выплаты по кредитам			
		Тело кредита	Ставка	Срок	Ежемесячный пла- теж
		Другие расходы			
		Наименование			Сумма
		Положено на вклад в банке (в этом мес.)			
Снято со вклада					
ВСЕГО ДОХОДОВ:		ВСЕГО РАСХОДОВ			
Остаток денежных средств (сбережения + доходы - расходы)					

Вклады в банке (активы)			
сумма вклада	срок (в мес.)	ставка %	доход с вклада за мес.
Всего на вкладах (начальная сумма вклада + начисленные проценты)			
Из них финансовая подушка безопасности			

Мои долги (пассивы)	
Остаток по кредитам (вся сумма кредита - совершенные ежемесячные платежи)	
Другие долги	

Отчет о доходах и расходах домохозяйства, кейс №4

Домохозяйство №___ Фамилия, имя: _____ Легенда №___							
за ___ игровой месяц							
Сбережения прошлых лет (наличные):							
Доходы домохозяйства				Расходы домохозяйства			
Заработанная плата и подработка				План приобретения продуктов питания			
Предприятие	Должность	Вид	Сумма	Наименование	Кол-во (кг)	Цена (руб.)	Сумма

Коммунальные платежи (ЖКХ):						
			Площадь квартиры	Ставка за кв. метр		Сумма
Другие доходы						
Наименование			Сумма		Налоги	
			налог	облагаемая база	ставка (%)	Сумма
Приобретения из таблицы игровых возможностей						
			Наименование		Уровень	Сумма
Выплаты по кредитам						
			Тело кредита	Ставка	Срок	Ежемесячный платеж
Другие расходы						
			Наименование			Сумма
Снято со вклада			Положено на вклад в банке (в этом мес.)			
ВСЕГО ДОХОДОВ:			ВСЕГО РАСХОДОВ			
Остаток денежных средств (сбережения + доходы - расходы)						

Вклады в банке (активы)			
сумма вклада	срок (в мес.)	ставка %	доход с вклада за мес.
Всего на вкладах (начальная сумма вклада + начисленные проценты)			
Из них финансовая подушка безопасности			

Мои долги (пассивы)	
Остаток по кредитам (вся сумма кредита - совершенные ежемесячные платежи)	
Другие долги	

Приложение 18

Семейный бюджет. План доходов и расходов домохозяйства, кейс №5

Домохозяйство № ____ Фамилия, имя: _____ Легенда № ____							
за ____ игровой месяц							
Сбережения прошлых лет (наличные):							
Доходы домохозяйства				Расходы домохозяйства			
Заработанная плата и подработка				План приобретения продуктов питания			
Предприятие	Должность	Вид	Сумма	Наименование	Кол-во (кг)	Цена (руб.)	Сумма
				Коммунальные платежи (ЖКХ):			
				Площадь квартиры	Ставка за кв. метр		Сумма
Другие доходы							
Наименование			Сумма	Налоги			
				налог	облагаемая база	ставка (%)	Сумма
				Приобретения из таблицы игровых возможностей			
				Наименование		Уровень	Сумма
				Выплаты по кредитам			
				Тело кредита	Ставка	Срок	Ежемесячный платеж
				Страхование			
				Тип, тариф	Срок	Стоимость имущества	Оплата (мес.)
				Другие расходы			
				Наименование			Сумма
Снято со вклада				Положено на вклад в банке (в этом мес.)			
ВСЕГО ДОХОДОВ:				ВСЕГО РАСХОДОВ			
Остаток денежных средств (сбережения + доходы - расходы)							

Вклады в банке (активы)			
сумма вклада	срок (в мес.)	ставка %	доход с вклада за мес.
Всего на вкладах (начальная сумма вклада + начисленные проценты)			
Из них финансовая подушка безопасности			
Мои долги (пассивы)			
Остаток по кредитам (вся сумма кредита - совершенные ежемесячные платежи)			
Другие долги			

Отчет о доходах и расходах домохозяйства, кейс № 5

Домохозяйство № _____ Фамилия, имя: _____ Легенда № _____							
за _____ игровой месяц							
Сбережения прошлых лет (наличные):							
Доходы домохозяйства				Расходы домохозяйства			
Заработанная плата и подработка				План приобретения продуктов питания			
Предприятие	Должность	Вид	Сумма	Наименование	Кол-во (кг)	Цена (руб.)	Сумма
				Коммунальные платежи (ЖКХ):			
				Площадь квартиры	Ставка за кв. метр		Сумма
Другие доходы							
Наименование			Сумма	Налоги			
				налог	облагаемая база	ставка (%)	Сумма
				Приобретения из таблицы игровых возможностей			
				Наименование		Уровень	Сумма
				Выплаты по кредитам			
				Тело кредита	Ставка	Срок	Ежемесячный платеж
				Страхование			
				Тип, тариф	Срок	Стоимость имущества	Оплата (мес.)

		Другие расходы	
		Наименование	Сумма
Снято со вклада		Положено на вклад в банке (в этом мес.)	
ВСЕГО ДОХОДОВ:		ВСЕГО РАСХОДОВ	
Остаток денежных средств (сбережения + доходы - расходы)			

Вклады в банке (активы)			
сумма вклада	срок (в мес.)	ставка %	доход с вклада за мес.
Всего на вкладах (начальная сумма вклада + начисленные проценты)			
Из них финансовая подушка безопасности			
Мои долги (пассивы)			
Остаток по кредитам (вся сумма кредита - совершенные ежемесячные платежи)			
Другие долги			

Приложение 19

Семейный бюджет. План доходов и расходов домохозяйства, кейс №6

Домохозяйство № ___ Фамилия, имя: _____				Легенда № ___			
за ___ игровой месяц							
Сбережения прошлых лет (наличные): _____							
Доходы домохозяйства				Расходы домохозяйства			
Заработанная плата и подработка				План приобретения продуктов питания			
Предприя- тие	Долж- ность	Вид	Сумма	Наименование	Кол-во (кг)	Цена (руб.)	Сумма
Другие доходы				Коммунальные платежи (ЖКХ):			
Наименование			Сумма	Площадь квар- тиры	Ставка за кв. метр	Сумма	
Другие доходы				Налоги			
Наименование			Сумма	налог	облагаемая база	ставка (%)	Сумма
Другие доходы				Приобретения из таблицы игровых возможностей			
Наименование				Уро- вень	Сумма		

		Выплаты по кредитам			
		Тело кредита	Ставка	Срок	Ежемесячный платеж
		Страхование			
		Тип, тариф	Срок	Стоимость имущества	Оплата (мес.)
Продажа ценных бумаг					
Название	Стоимость				
		Покупка ценных бумаг			
		Название			Стоимость
Получение дивидендов					
		Другие расходы			
		Наименование			Сумма
Снято со вклада		Положено на вклад в банке (в этом мес.)			
ВСЕГО ДОХОДОВ:		ВСЕГО РАСХОДОВ			
Остаток денежных средств (сбережения + доходы - расходы):					
		Вклады в банке (активы)			
сумма вклада	срок (в мес.)	ставка %	доход с вклада за мес.		
		Всего на вкладах (начальная сумма вклада + начисленные проценты)			
		Из них финансовая подушка безопасности			
		Мои долги (пассивы)			
Остаток по кредитам (вся сумма кредита - совершенные ежемесячные платежи)					
		Другие долги			

Отчет о доходах и расходах домохозяйства, кейс №6

Домохозяйство № ____ Фамилия, имя: _____ Легенда № ____							
за _____ игровой месяц							
Сбережения прошлых лет (наличные): _____							
Доходы домохозяйства				Расходы домохозяйства			
Заработанная плата и подработка				План приобретения продуктов питания			
Предприятие	Должность	Вид	Сумма	Наименование	Кол-во (кг)	Цена (руб.)	Сумма
				Коммунальные платежи (ЖКХ):			
				Площадь квартиры	Ставка за кв. метр	Сумма	

Другие доходы					
Наименование	Сумма	Налоги			
		налог	облагаемая база	ставка (%)	Сумма
		Приобретения из таблицы игровых возможностей			
		Наименование		Уровень	Сумма
		Выплаты по кредитам			
		Тело кредита	Ставка	Срок	Ежемесячный платеж
		Страхование			
		Тип, тариф	Срок	Стоимость имущества	Оплата (мес.)
Продажа ценных бумаг					
Название	Стоимость				
		Покупка ценных бумаг			
		Название			Стоимость
Получение дивидендов					
		Другие расходы			
		Наименование			Сумма
Снято со вклада		Положено на вклад в банке (в этом мес.)			
ВСЕГО ДОХОДОВ:		ВСЕГО РАСХОДОВ			
Остаток денежных средств (сбережения + доходы - расходы)					
		Вклады в банке (активы)			
сумма вклада	срок (в мес.)	ставка %	доход с вклада за мес.		
Всего на вкладах (начальная сумма вклада + начисленные проценты)					
Из них финансовая подушка безопасности					
		Мои долги (пассивы)			
Остаток по кредитам (вся сумма кредита - совершенные ежемесячные платежи)					
		Другие долги			

План по доходам и расходам предприятия на игровой месяц

Тип предприятия _____ № _____

Управляющий _____

Игровой месяц _____ Баланс на начало игрового месяца _____

Доходы				Расходы					
Продажи				Ресурсы					
Кол-во	Цена			Сумма	Продавец	Товар	Кол-во	Цена	Сумма
Продажи домохозяйствам									
Продажи по муниципальным контрактам									
Кредит									
банк	срок	процент	сумма						
				Зарботная плата					
				Должность			Зарплата		
Проценты по вкладу									
Сумма вклада	Срок	ставка	Доход в месяц						
				Налоги					
Другие доходы				Тип	ставка	база	Сумма		
наименование			Сумма						
				Коммунальные платежи:					
				Выплата кредита					
				Тело кредита	Ставка	Срок	Ежемесячный платеж		

		Другие расходы	
		Наименование	Сумма
		Вклад в банке на _____	
Продано акций на сумму		Куплено акций на сумму:	

Всего доходов _____

Всего расходов _____

Баланс по итогу месяца (начальный баланс + прибыль) _____

Прибыль (доходы-расходы) _____

Остаток по кредиту (сколько еще осталось выплатить по кредиту) _____

Отчет по доходам и расходам предприятия на игровой месяц

Тип предприятия _____ № _____

Управляющий _____

Игровой месяц _____ Баланс на начало игрового месяца _____

Доходы				Расходы					
Продажи				Ресурсы					
Кол-во	Цена			Сумма	Продавец	Товар	Кол-во	Цена	Сумма
Продажи домохозяйствам									
Продажи по муниципальным заказам									
Кредит				Зарботная плата					
срок	процент	сумма		должность			зарботная плата		
Проценты по вкладу				Налоги					
сумма вклада	срок	ставка	доход в месяц	тип		ставка	база		сумма
Другие доходы				Коммунальные платежи					
наименование		сумма		Выплата кредита					
				тело кредита		ставка	срок	ежемесячный платеж	
				Другие расходы					
				наименование				сумма	
Продано акций на сумму				Вклад в банк на срок _____					
				Куплено акций					

Всего доходов _____ Всего расходов _____
 Баланс по итогу месяца (начальный баланс + прибыль) _____
 Прибыль (доходы-расходы) _____
 Остаток по кредиту (сколько еще осталось выплатить по кредиту) _____

Приложение 21

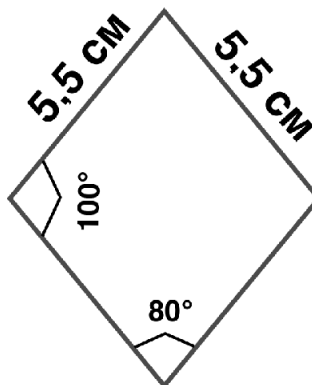
Форма учета продаж предприятия

Тип предприятия _____ № _____
 Управляющий _____
 Игровой месяц _____ Баланс на начало игрового месяца _____

№ п/п	Контрагент	Кол-во (кг.)	Цена	Сумма
1.				
2.				
...				
ИТОГО:				

Приложение 22

Образец упаковки игровой продукции – ромб



Приложение 23

Базовые правила работы игрового банка

Игровой банк занимает один стол в игровой локации. Банк осуществляют три функции в игре: а) расчетно-кассовое обслуживание домохозяйств, предприятий, страхового фонда и мэрии; б) привлечение свободных денежных средств домохозяйств и предприятий во вклады под проценты; в) выдачу кредитов домохозяйствам, предприятиям, другим финансовым организациям и мэрии под проценты.

В первый игровой день банк предоставляет только услуги расчетно-кассового обслуживания, во второй игровой день появляются услуги по привлечению денег во вклады, и в третий игровой день – кредитные услуги. На втором этапе игры банк предоставляет все три вида услуг.

Работой банка руководит игротехник. В первый день первого этапа игры в банки нанимаются операционисты из числа игроков. Зарплату операционистам устанавливает руководитель банка, но не ниже минимальной заработной платы, установленной правилами игры.

Операционисты сидят за столом и принимают платежи, осуществляют переводы со счета на счет, открывают и закрывают счета и т.п. Все операции в банке проводятся как безналичными, так и наличными деньгами. У каждого домохозяйства и предприятия есть счета в банке. Только через банк можно оплатить жилищно-коммунальные услуги и налоги. В банке также есть счет мэрии, куда поступают средства за оплату жилищно-коммунальных услуг и налоги.

Игроки могут совершать куплю-продажу необходимых им продуктов питания и товаров и услуг из ТИВ как наличными средствами, так и переводами со счета на счет через банк.

Все услуги банки оказывают в соответствии со своими тарифами. Тарифы в течение игры могут изменяться по решению руководителя банка. Об изменении тарифов банк обязан уведомить игроков не менее чем за 15 минут до их введения. Первоначальные тарифы банка можно увидеть смотрите ниже.

На каждый счет в банке заводится реестр прихода и расхода денежных средств со счета. В реестре фиксируется, сколько денег пришло, когда и от кого, и сколько денег ушло, куда и кому.

Банк – кредитная организация, они аккумулируют свободные денежные средства домохозяйств, игровых предприятий и финансовых организаций, привлекая их под проценты. Выдают привлеченные средства в виде кредитов заемщикам под проценты. Игроки пользуются услугами банков, как в целях увеличения своих сбережений, так и в целях совершения необходимых им крупных приобретений, осуществления текущих расходов.

Приложение 24

Тарифы игрового банка

№ п/п	Наименование	Описание услуги/срок действия	Стоимость
Расчетно-кассовое обслуживание в банке (информация для первого игрового дня)			
1	Открытие / закрытие счета		бесплатно
2	Выдача выписки по счету		бесплатно
3	Зачисление / выдача наличных средств		бесплатно
4	Выдача справки по вкладу / о наличии текущего счета		бесплатно
5	Размен банкнот		10 руб. за операцию
6	Оплата жилищно-коммунальных услуг		20 руб
7	Оплата налогов		бесплатно
Вклады (информация для второго игрового дня)			
8	Вклад до востребования	Бессрочный вклад с возможностью пополнения и снятия	Ставка 2% в год; 0,2% в мес
9	Срочный вклад (без пополнения)	Сроком до 2 игровых месяцев	5% в год; 0,4% в мес
		Сроком до 4 игровых месяцев	6% в год; 0,5% в мес
		Сроком до 6 игровых месяцев	7% в год; 0,6% в мес
Кредиты (информация для третьего игрового дня)			
10	Потребительский кредит	Сроком от 1 до 7 лет (12 - 84 месяцев)	18% в год
11	Ипотечный кредит	Сроком от 1 до 25 лет (12 – 300 месяцев)	16% в год
12	Автокредит	Сроком от 1 до 5 лет (12 – 60 месяцев)	15% в год
13	Образовательный	Срок обучения + 10 лет (120 месяцев)	7,5% в год

Приложение 25

Выписка из условий договора по вкладу

Игровой месяц ____

Я, Ф.И. _____, представляю домохозяйство № ____

Я делаю вклад размером _____ на ____ игровых месяцев

Процентная ставка равна _____ %

Каждый месяц я получаю ____ дохода

Через ____ месяцев я получу ____ без пополнения и капитализации %

Подпись вкладчика _____

Подпись операциониста _____

Приложение 26

Выписка из условий договора по кредиту

Месяц ____

Я, Ф.И. _____, представляю домохозяйство № ____

Я беру _____ кредит сроком на ____ игровых лет

Процентная ставка равна ____ % в год

Ежемесячная выплата банку равна _____

Полная сумма выплаты равна _____

Подпись вкладчика _____

Подпись операциониста _____

Приложение 27

Бланк сотрудника Банка. Реестр вкладов

Ф.И. сотрудника _____ Игровой месяц _____

Бессрочный вклад				
дом.	Сумма вклада	Ставка (в месяц)	Срок	Доход в месяц
1		0,002		
2		0,002		
3		0,002		
...		0,002		
Срочный вклад на 2 года				
дом.	Сумма вклада	Ставка	Срок	Сумма с процентами
1		0,004		
2		0,004		
3		0,004		
...		0,004		
Срочный вклад на 4 года				
дом.	Сумма вклада	Ставка	Срок	Сумма с процентами
1		0,005		
2		0,005		
3		0,005		
...		0,005		
Срочный вклад на 6 лет				
дом.	Сумма вклада	Ставка	Срок	Сумма с процентами

1		0,006		
2		0,006		
3		0,006		
...		0,006		

Приложение 28

Бланк сотрудника Банка. Реестр кредитов

Ф.И. сотрудника _____ Игровой месяц _____

Дом	Тип кредита	Сумма	Ставка	Срок (месяц)	Платеж (в месяц)	Полная сумма выплаты	Месяц игры						
							3	4	5	6	7	8	
1													
2													
...													

Приложение 29

Бланк сотрудника Банка. Реестр выплаты налогов и коммунальных платежей

Ф.И. сотрудника _____ Игровой месяц _____

НДФЛ

Домохозяйство	База	Ставка	итог
1		0,13	
2		0,13	
...		0,13	

Транспортный налог

Домохозяйство	Л.с.	Ставка	итог
1		30р / 1 л.с.	
2		30р / 1 л.с.	
...		30р / 1 л.с.	

Налог на имущество

Домохозяйство	База	Ставка (в месяц)	итог
1		0,0083 %	
2		0,0083 %	
...			

Коммунальные платежи (оплата ЖКУ)

Домохозяйство	Сумма	Оплата
1		
2		
...		

Налог на прибыль					
Предприятие	Доход	Расход	Прибыль	Ставка	Итог
Мясо 1				0,2	
Овощи 2				0,2	
Молоко 1				0,2	
Хлеб 2				0,2	

Приложение 30

Бланк сотрудника Банка. Реестр страховых платежей

Страхование имущества			
Домохозяйство	Стоимость имущества	Срок	Взнос
1			
2			
...			

Накопительное страхование жизни			
Домохозяйство	Сумма	Срок	Взнос
1			
2			
...			

Страхование авто (ОСАГО)			
Домохозяйство	Стоимость авто	срок	Взнос
1			
2			
...			

Пенсионное страхование			
Предприятие	Суммарная зарплата (ФОТ)	Ставка	Взнос

Приложение 31

Форма отчета Банка

Активы банка		Пассивы	
Задолженность банку по кредитам:		Сумма вкладов (без процентов)	
Резерв банка		Собственный капитал	
Наличные деньги		Займ у ЦБ	
сумма активов:		сумма пассивов:	
Доходы		Расходы	

Получено по выплатам кредитов		Выплачено процентов по вкладам	
Размен + оплата услуг		Выплачено заработной платы	
сумма доходов:		сумма расходов:	
Текущее положение банка:			
планируемые доходы:			
планируемый расход:			
планируемая прибыль:			
Планируемое положение банка:			

Приложение 32

Базовые правила работы игрового страхового фонда

Страховой фонд занимает один стол в игровой локации. Страховой фонд в игре выполняет функции пенсионного фонда и страховой компании. Задача страхового фонда аккумулировать денежные средства за счет взносов заинтересованных в страховании сторон и предназначенных для возмещения ущерба при наступлении страхового случая в игре у застрахованных лиц.

Возможность наступления страхового случая носит вероятный характер, поэтому возмещение ущерба у пострадавших лиц происходит за счет взносов всех, кто участвовал в формировании этого страхового фонда.

Страховой фонд оказывает услуги по следующим видам страхования: страхование имущества, страхование ответственности работодателя и владельца транспортного средства, личное страхование (накопительное страхование жизни, пенсионное страхование), страхование финансовых рисков.

Страховой фонд начинает свою работу на пятый игровой день и работает два дня – 5 и 6 игровой день. Руководит работой страхового фонда игротехник. В фонд нанимаются страховые агенты из числа игроков. Зарплату агентам устанавливает руководитель фонда, но не ниже минимальной заработной платы, установленной правилами игры.

Страховые агенты продают страховые полисы / договора по каждому из видов страхования игрокам. В договорах указаны условия страхования, сумма страховых взносов, страховая премия и условия наступления страхового случая.

Услугами страхового фонда игроки могут воспользоваться как в добровольном порядке, так и в обязательном. Обязательными видами страхования в игре являются: для домохозяйств – страхование автогражданской ответственности в случае приобретения транспортных средств (автомобиль), для игровых предприятий и финансовых организаций

– пенсионное страхование, обязательное медицинское страхование и страхование временной нетрудоспособности = страховые взносы 30 % от фонда оплаты труда в Страховой фонд.

В добровольном порядке можно воспользоваться накопительным страхованием, страхованием от несчастных случаев, страхование имущества (квартира, дом) и другими видами страхования.

Задача страхового фонда застраховать всех игроков по всем видам страхования. Страховые случаи в игре наступают как форс-мажор (по жребью), или в результате развития игровых событий естественным образом.

Игроки могут использовать услуги страхового фонда, как средство накопления денежных средств, так и средство минимизации рисков, в том числе финансовых.

Приложение 33

Тарифы страхового фонда

№ п/п	Наименование	Описание услуги / полиса	Выплаты	Стоимость	
Государственное социальное страхование					
1	Тарифы страховых взносов с выплат работнику	На обязательное пенсионное страхование (ОПС)	Каждый месяц	30 % с фонда оплаты труда (сумма заработной платы всех работников)	
Коммерческое страхование					Максимальная компенсация в месяц
1	Страхование имущества, тариф 1	Страхование жилища от взлома, затопления	Каждый месяц	600 рублей	10 000,00
2	Страхование имущества, тариф 2	Страхование жилища от пожара, затопления, взлома	Каждый месяц	900 рублей	30 000,00
3	Накопительное страхование жизни, тариф 1	Страхование жизни от травм легкой и средней тяжести	Каждый месяц	250 рублей	2 000,00
4	Накопительное страхование жизни, тариф 2	Полное страхование жизни	Каждый месяц	450 рублей	10 000,00
5	Страхование авто гражданской ответственности (ОСАГО)	Обязательное страхование владельцев авто	Раз в год	1 % от стоимости автомобиля	2 % стоимости автомобиля

Примечания.

- Накопительное страхование жизни оформляется минимум на 6 месяцев, ОСАГО оформляется на год.
- В конце срока накопительного страхования сумма всех премий (оплаты по страхованию) возвращается страхователю.

Приложение 34

Перечень возможных страховых случаев

	№	Название	Событие	Стоимость
	1	На улице прекрасная погода!	На улице прекрасная погода, у вас хороший день! Это бесценно!	0
Здоровье	2	Легкая травма	Член вашей семьи получил несерьезную травму	Стоимость лечения: 1000
	3	Травма средней тяжести	Член вашей семьи получил травму руки	Стоимость лечения: 2.000
	4	Серьезная травма	Член семьи получил серьезную травму, нужна госпитализация	Стоимость лечения: 10.000
Имущество	5	Затопление	Вашу квартиру/дом затопило	3000 + 0,2 % от стоимости имущества
	6	Пожар	В вашем доме произошло возгорание	8000 + 1 % от стоимости имущества
	7	Кража	Дверь в ваше жилье взломали и вынесли некоторое имущество	Ущерб: 5.000
Авто	8	"Небольшая авария"	Вы врезались (ваша вина), вы оплачиваете ремонт своего авто	Ремонт: 2 % от стоимости машины
	9	"Серьезная авария"	Вы врезались (ваша вина), вы оплачиваете ремонт своего авто	Ремонт: 4 % от стоимости машины
	10	"Небольшая авария"	В вас врезались (чужая вина), вам возмещают ущерб	Ремонт: 2 % от стоимости машины
	11	"Серьезная авария"	В вас врезались (чужая вина), вам возмещают ущерб	Ремонт: 4 % от стоимости машины

Приложение 35

Образец страхового полиса/договора

Настоящий договор заключен между Страховым фондом и домохозяйством №10

Дата заключения договора 5 месяц, за 30 минут до конца

Вид страхования жизни (или имущества или ОСАГО)

Условия страхования (тариф, период) тариф №1, срок 6 месяцев (на ОСАГО на год, жизни 6 месяцев, имущество страхуется на срок от 2 месяцев)

Ежемесячный платеж (премия): 250 рублей

Сумма страховых премии 1500 (250 рублей *6 месяцев)

Подписи сторон: Страхователь подпись, дом №10 Страховой агент подпись, дом №3

Форма учета продаж страховых полисов

Страховой агент	Имя:	
	Дом:	
	Месяц	

Учет продаж страховых полисов							
	Время	Дом	Тип страхования	Тариф	Срок (месяцев)	Стоимость имущества (для авто или жилья)	Оплата за период
1							
2							
3							
...							

Справка.

- Время: оставшееся по таймеру время до конца месяца
- Тип страхования: жизнь, имущество, ОСАГО
- Тариф: номер выбранного тарифа
- Срок: время, на которое берется страховка. ОСАГО всегда на год, жизнь от 6 месяцев, имущество от двух месяцев
- Стоимость имущества: стоимость жилья из легенды (таблицы игровых возможностей) или стоимость авто из таблицы игровых возможностей
- Оплата за период: сумма к оплате в банк за месяц (или за год для ОСАГО)

Форма учета застрахованных лиц

Игровой месяц _____

Дом	Жизнь		Имущество			Авто	
	Тариф	Срок	Стоимость	Тариф	Срок	Стоимость	Срок
1							
2							
...							

Справка.

- В графе «тариф» указывается номер (1 или 2 для страховки жизни или имущества)
- В графе «стоимость» указывается стоимость имущества (по легенде или ТИВ) и стоимость авто (по ТИВ)
- В сроке всегда указывается, сколько месяцев ОСТАЛОСЬ до истечения страховки:

Пример: домохозяйство 4 оформило страховку имущества по первому тарифу на 2 месяца в 5 месяц игры. Стоимость имущества 1 млн. руб. Тогда в «списке застрахованных» за 5 месяц будет указано «4 дом, имущество, стоимость 1 млн, тариф – 1, срок 2 мес.».

В списке застрахованных за 6 месяцев будет указано то же самое, однако срок «1 мес.», в 7 месяцев графы будут пустые т.к. страховка закончит срок действия

Приложение 38

Форма учет страховых случаев

Ответственный за ведение бланка (дом): _____,

месяц: _____

Дом	Случай	Категория (жизнь, имущество, авто)	Страховка (есть/нет)	Штраф, минут	Выплата фонда (если есть страховка)	Дом выплату получил (подпись)
1						
2						
...						

В случае если ничего не произошло (случай №1) достаточно поставить в графе «случай» единицу и оставить остальные графы пустыми

Приложение 39

Форма учета выплат по страховым полисам (лечение, ремонт, возмещение ущерба)

Месяц ____ Ответственный за ведение бланка (имя, дом.): _____

Дом	Случай	Штраф, минут	Сумма к оплате	Оплата получена (подпись)	Задание выполнил (отметка)
1					
2					
...					

Инструкция:

Когда в государственную корпорацию приходит человек, у которого произошел страховой случай, необходимо:

- 1) Получить от него оплату
- 2) Выдать ему «задание»: бланк с клеточками для заполнения. Размер бланка выдается в зависимости от штрафа: необходимо дать бланк на такое количество минут, какое указано на карточке, которую принес страхователь.
 - 1 бланк = 2 минуты. Выдайте столько бланков, чтобы получилось нужное время. Если нужна 1 минута – скажите, что необходимо заполнить только половину
 - После получения оплаты необходимо, чтобы работник предприятия сделал подпись в соответствующей графе в строке домохозяйства.
 - После того как страхователь выполнит задание нужно сделать отметку (галочку) в нужной строке

Приложение 40

Реестр учета пенсионного страхования

Пенсионное страхование	
Месяц:	

Ответственный (имя, дом): _____

Расходы

Выплаты пенсий		
Дом	Выплачено	Подпись получателя
1		
2		
3		
...		
ИТОГО:		

Доходы

Страховые выплаты предприятий		
Предприятие (тип, номер)	Должен выплатить	Сколько выплатил
1		
2		
...		

Итого:

Баланс на начало месяца:	
Баланс на конец месяца:	

Страховой фонд	
Месяц:	
Ответственный (имя, дом):	

Расходы

Заработная плата	
Домохозяйство	Сумма

Доходы

Выплаты по страховкам	
Тип страхования	Сумма
Имущество, 1	
Имущество, 2	
Жизнь, 1	
Жизнь, 2	
ОСАГО	

Итого:

Платежи	
Тип	Сумма
Коммунальные платежи (ЖКХ)	
Выплаты в пенсионный фонд	

Другие доходы	
Название	Сумма

Итого доходов:

Другие расходы	
Название	Сумма

Итого расходов:

керу устанавливается руководителем фондовой биржи, но ниже минимальной заработной платы, установленной правилами игры. Фондовая биржа работает только в шестой игровой день.

Перед началом первого игрового раунда шестого игрового дня брокер вывешивает / пишет первоначальную стоимость акций и облигаций, которыми будут торговать на фондовой бирже. Цена на акции и облигации меняются каждые 10 минут, брокер каждые 10 минут фиксирует новую стоимость акций на доске и облигации. Акции и облигации могут как расти, так и падать в цене. За один цикл цена каждой акции изменится 9 раз, за два цикла – 18.

Купля-продажа акций и облигаций происходит за наличный расчет. Игроки покупают и продают акции и облигации у брокера или руководителя фондовой биржи за указанную на доске в тот момент стоимость. Взамен денег игроки получают акции того или иного предприятия, которые они могут сохранить у себя до конца игры в надежде на увеличение их стоимости или продать через какое-то время обратно брокеру для получения прибыли, или облигации.

Задача игры на фондовой бирже – приумножить свой капитал либо путем приобретения акций, стоимость которых к концу игры предположительно увеличится, либо путем покупки «дешевых» акций и их продажи, когда они подорожают, либо путем приобретения муниципальных облигаций и получения с них фиксированного дохода. Таким образом, домохозяйство сможет улучшить свое финансовое благосостояние. В противном случае, если домохозяйство не угадало с покупкой и его акции падают в цене, или по облигациям не выплачивается доход, то оно теряет свои сбережения и не выполняет поставленных игровых целей.

В игре используются реальные месячные котировки акций. Данные котировок акций «голубых фишек» РФ берутся за определенный год с сайта www.finam.ru (на выбор организаторов). Данные для выплаты по дивидендам можно использовать с сайта www.dohod.ru.

Приложение 44

Бланки акций (примеры)

ВТБ (VTBR) 100 шт.	Газпром нефть (SIBN) 1 шт.
ВТБ (VTBR)	Газпром нефть (SIBN)

100 шт.	1 шт.
ВТБ (VTBR) 100 шт.	Газпром нефть (SIBN) 1 шт.

Приложение 45

Бланк брокера. Покупка и продажа акций и облигаций

Брокер _____ Игровой месяц ____

№ дома	Наименование акции	Покупка			Продажа		
		Кол-во	Цена	Сумма	Кол-во	Цена	Сумма
1							
2							
3							
4							
5							

Приложение 46

Бланк брокера. Выплата дивидендов

Брокер _____ Игровой месяц ____

№ дома	Наименование акции	Стоимость акции	Ставка	Сумма выплаты
1				
2				
3				

Приложение 47

Таблица начисления баллов домохозяйствам

Условия начисления баллов				
Появляется в кейсе	№	Название пункта	Максимальное число баллов	Способ оценивания
Кейс 1	1	Выполнение бюджета домохозяйства на месяц	200	1. За каждую часть бюджета (расходы и доходы) начисляется максимум 100 баллов. 2. Баллы начисляются в том случае, если статья расхода или дохода была записана в плане и присутствовала в игре (игрок выполнил запланированный расход или получил запланированный доход). В случае, если расход или доход незапланированный, за эту часть дается 0 баллов.
	2	Уровень жизни	См. «Таблицу игровых воз-	Баллы начисляются за полное соответствие уровню жизни в текущем

		возможностей»	месяце Для определения уровня жизни см. Таблицу игровых возможностей	
	3	Приобретение продуктов питания (в рамках нормы)	100	За покупку полного набора продуктов начисляется 100 баллов. Полный набор продуктов = спрос на 1 человека умноженный на количество человек в семье по легенде
	4	Приобретение продуктов питания (сверх нормы)	100	За каждый 1 % наполнения корзины сверх нормы дается 1 балл. Максимум 100 % перевыполнения.
	5	Оплата налогов	100	За полную оплату налога на доход физических лиц (НДФЛ) и налога на имущество по 50 баллов
	6	Оплата коммунальных услуг (ЖКХ)	100	За полную оплату коммунальных услуг (ЖКХ)
Кейс 2	7	Получение дохода от вклада в банке	50	Вне зависимости от суммы, получаемой с вклада, присваивается 50 баллов.
	8	Сумма полученного дохода от вклада	-	За каждый 1 рубль дохода по вкладу начисляется 2 балла.
	9	С з/п отложены деньги на формирование финансовой подушки безопасности	100	С заработной платы отложено не менее 10 % дохода на формирование финансовой подушки, присваивается до тех пор, пока нет сформированной подушки Каждый раз при прекращении откладывания денег (пока подушка не сформирована) или использования денег из подушки без жизненно важной причины последующие накопления будут давать в два раза меньше баллов.
	10	Наличие финансовой подушки безопасности	150	Дается за полностью сформированную подушку безопасности в объеме равном трем заработным платам домохозяйства
Кейс 3	11	Выплатил весь кредит без единой просрочки	100	Начисляется при полном погашении кредита
	12	Своевременная оплата очередного платежа по кредиту	50	Начисляется за своевременную выплату в нужном объеме по каждому кредиту
Кейс 5	13	Оплата по каждому оформленному типу полиса страхования	50	Начисляется за оплату каждого приобретенного типа страхового полиса
Кейс 6	14	Получение прибыли от спекуляции (покупки и продажи) на рынке ценных бумаг	50	Начисляется за операции покупки и продажи ценных бумаг, которые привели к получению прибыли

	15	Получение дохода от выплаты дивидендов	50	Дивиденды начисляются после игрового месяца. Таким образом 50 баллов получает каждый, кто сохранит ценную бумагу до конца месяца
Условия списания баллов (штрафы)				
Появляется в кейсе	№	Название пункта	Максимальный размер штрафа	Способ оценивания
Кейс 1	1	Продукты питания	(-400)	При неполном выполнении из 100 баллов вычитается по 5 баллов за каждый 1 % невыполненного плана
	2	Невыплата ЖКХ	(-50)	При неполном выполнении из 100 вычитается 50 баллов и ещё по 1 баллу за каждый 1 % невыплаты.
	3	Невыплата налогов	(-50)	При неполном выполнении из 100 вычитается 50 баллов и ещё по 1 баллу за каждый 1 % невыплаты.
Кейс 2	4	Игнорирование условий кейса	(-300)	За каждое проигнорированное условие вычитается 300 баллов.
	5	Использование финансовой подушки не по назначению	(-200)	Сокращение финансовой подушки без жизненно важной причины (жизненно важная причина: приобретение продуктов питания при невыплаченной заработной плате)
Кейс 3	6	Просрочка платежа по кредиту	(-200)	За каждый кредит: если в этом месяце платеж по кредиту не был совершен, то у игрока вычитается 200 баллов. Если в следующем месяце не будет выплачен кредит по прошлому и текущему месяцу, то -400 баллов и т.д.
	7	Объем невыплаченного кредита	-	За каждые 100 рублей невыплаченного долга по ежемесячным платежам по кредиту (-10 баллов)
Кейс 5	8	Невыплата страхового взноса за 1 оформленный полис	-50	При неполной выплате из 100 баллов вычитается 50 баллов и ещё по 1 баллу за каждый 1 % невыплаты.

О начислении баллов за планирование:

– Частями доходов считаются: заработная плата, доход по вкладу, пенсия, получение кредита, и т.п.

– Частями расходов считаются: покупки продуктов питания, оплата налогов, оплата ЖКХ, покупки из ТИВ, выплата по кредиту и т.п.

– *Пример начисления баллов за планирование и выполнение доходной части:* в первом кейсе 100 баллов будет дано за запись и получение заработной платы (при отсутствии пенсии и стипендии). Во втором кейсе, когда появится дополнительный источник доходов - вклады, каждая часть дохода будет весить по 50 баллов, и, если игрок не запланировал и не сделал вклад (или просто не запланировал), за доходную часть он получит только 50 баллов в случае, если получил заработную плату.

– *Пример начисления баллов за планирование и выполнение расходной части:* в первом кейсе есть расходы на питание, ЖКХ, налоги. За планирование и выполнение каждого пункта домохозяйство получит по 33.3 балла. В случае, если была запланирована и

выполнена покупка из ТИВ, каждый пункт в расходах будет весить 25 баллов (т.к. будет 4 направления расходов: продукты, ЖКХ, налоги, ТИВ)

Приложение 48

Оценочный лист домохозяйств

Начисление баллов							
№	Название пункта	Номер домохозяйства					
		Дом 1	Дом 2	Дом 3	Дом 4	Дом 5	...
1	Выполнение бюджета домохозяйства на месяц						
2	Уровень жизни						
3	Приобретение продуктов питания (в рамках нормы)						
4	Приобретение продуктов питания (сверх нормы)						
5	Оплата налогов						
6	Оплата коммунальных услуг (ЖКХ)						
7	Получение дохода от вклада в банке						
8	Сумма полученного дохода от вклада						
9	С з/п отложены деньги на формирование финансовой подушки безопасности						
10	Наличие финансовой подушки безопасности						
11	Выплатил весь кредит без единой просрочки						
12	Своевременная оплата очередного платежа по кредиту						
13	Оплата по каждому оформленному типу полиса страхования						
14	Получение прибыли от спекуляции (покупки и продажи) на рынке ценных бумаг						
15	Получение дохода от выплаты дивидендов						
Штрафы							
1	Продукты питания						
2	Невыплата ЖКХ						
3	Невыплата налогов						
4	Игнорирование условий кейса						
5	Использование финансовой подушки не по назначению						

6	Просрочка платежа по кредиту						
7	Объем невыплаченного кредита						
8	Невыплата страхового взноса за 1 оформленный полис						
	Итого:						

Приложение 49

Таблица итогового рейтинга домохозяйств

№ домохозяйства	Месяц 1	Месяц 2	Месяц 3	Месяц 4	Общая сумма баллов	Место
1						
2						
...						

Приложение 50

Критерии оценки деятельности игровых предприятий

Название	Балл	Способ оценивания
Сравнительная прибыль	от 1 до 8 (если всего 8 предприятий)	Чем выше прибыль предприятия по сравнению с другими предприятиями в этом месяце, тем больше баллов ему начисляется. Начисление происходит на основе ранжирования прибыли по ее величине.
Выплата налогов	-1 или 1	За полную выплату налогов ставится 1, за невыплату или неполную выплату -1.
Оплата ЖКХ	-1 или 1	За полную выплату ЖКХ ставится 1, за невыплату или неполную выплату -1.
Выплата заработной платы	-1 или 1	-1 начисляется в случае, если оплата труда меньше минимальной, 1 если равна или выше.
Премия рабочим	0 или 1	Если премия больше 20 % от общего фонда оплаты труда за месяц, ставится 1, если меньше 0
Планирование прибыли	0 или 1	1 начисляется, если прибыль предприятия равна или выше прогнозируемой, 0 если меньше. При этом прогноз должен быть обоснован расчетами доходов и расходов.
Прибыльность	0 или 1	1 начисляется в случае, если на предприятии по итогам работы в месяце прибыль составляет 10 % от расходов, 0 если меньше.
Невыплата платежа по кредиту	-2 или 0	В случае если предприятие имеет долг по окончании месяца ставится -2, если долгов за месяц нет, 0
Страховые выплаты	-1 или 1	После появления страхового фонда начисляется 1 за полную выплату страховых отчислений, за невыплату или неполную выплату -1

Оценочный лист предприятий









Критерий оценивания	Название предприятия			
	Молоко	Хлеб	Овощи	Мясо
Сравнительная прибыль				
Выплата налогов				
Оплата ЖКХ				
Выплата заработной платы				
Премия рабочим				
Планирование прибыли				
Прибыльность				
Невыплата по кредиту				
Страховые выплаты				
Итого:				

Таблица итогового рейтинга предприятия

Название предприятия	Месяц 1	Месяц 2	Месяц 3	Месяц 4	Общая сумма баллов	Место

Карточки Таблицы игровых возможностей (примеры)

		 ВУЗ
Категория: Имущество, Автомобиль	Категория: Дошкольное образование детей	Категория: Высшее профессиональное образование
Название: VAZ 2113	Название: Муниципальный детский сад «Ладушки»	Название: Бакалавриат (4 года)
Уровень жизни: Удовлетворительный	Уровень жизни: Удовлетворительный	Уровень жизни: Средний
Стоимость: 100.000 рублей (~3.000 рублей в мес.)	Стоимость: 1000 рублей	Стоимость: 348.000 рублей (~4.300 рублей в мес.)

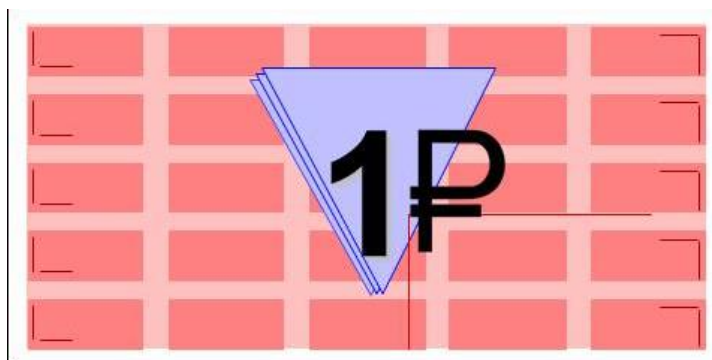
		
Категория: Стоматологические услуги	Категория: Услуги детской поликлиники	Категория: Услуги взрослой поликлиники
Название: Консультация	Название: Сдача анализов	Название: Сдача анализов
Уровень жизни: Удовлетворительный	Уровень жизни: Удовлетворительный	Уровень жизни: Удовлетворительный
Стоимость: 250 рублей	Стоимость: 150 рублей	Стоимость: 200 рублей
		
Категория: Имущество, автомобиль	Категория: Отдых	Категория: Повышение квалификации специалистов
Название: Hyundai Solaris II	Название: Тур в Крым	Название: Бухгалтерский учет
Уровень жизни: Средний	Уровень жизни: Средний	Уровень жизни: Средний
Стоимость: 600.000 (~17.000 рублей в мес.)	Стоимость: 40.000 рублей (~1.000 рублей в мес.)	Стоимость: ~15.900 (1.000 рублей в мес.)
		
Категория: Дошкольное образование детей	Категория: Стоматологические услуги	Категория: Услуги детской поликлиники
Название: Частный детский сад «Смешарики»	Название: Лечение кариеса	Название: Массаж
Уровень жизни: Средний	Уровень жизни: Средний	Уровень жизни: Средний
Стоимость: 6.000 рублей	Стоимость: 2.000 рублей	Стоимость: 300 рублей
		
Категория: Услуги взрослой поликлиники	Категория: Продукты питания	Категория: Имущество, жилье

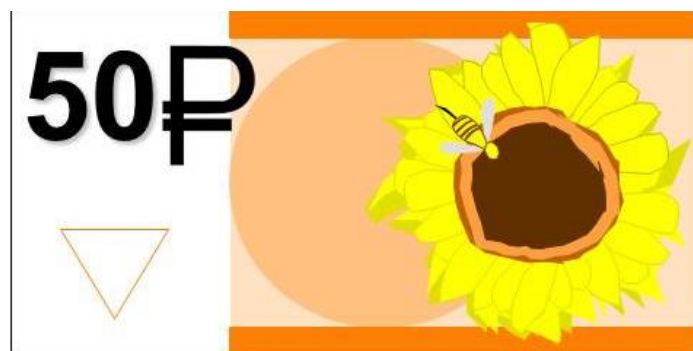
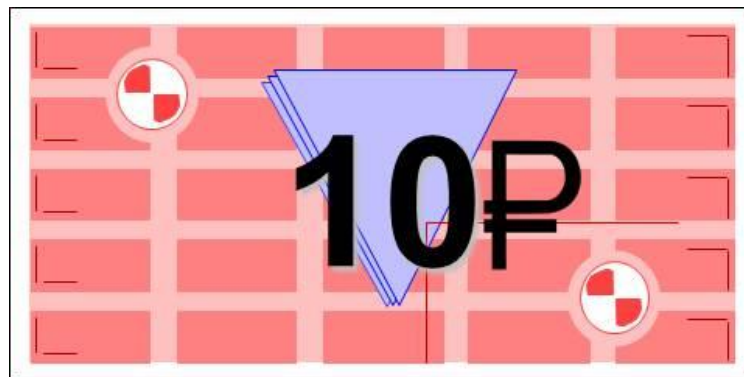
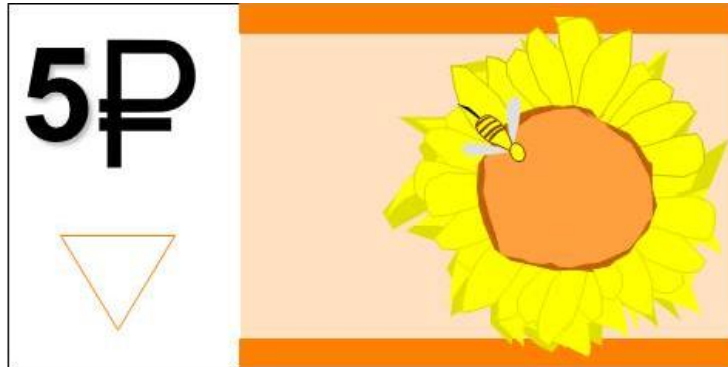
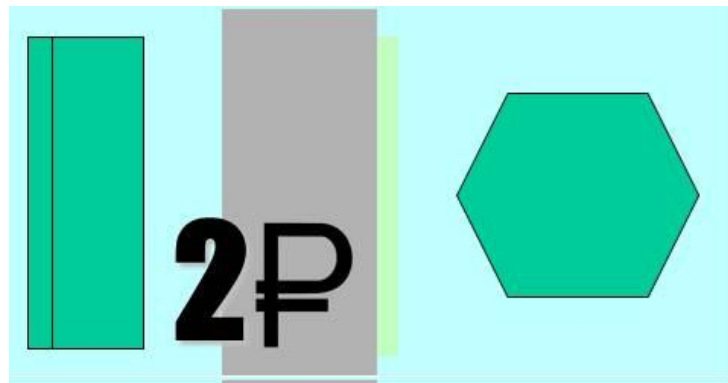
Название: Массаж	Название: Морепродукты, кг	Название: Дом, 235 кв.м.
Уровень жизни: Средний	Уровень жизни: Средний	Уровень жизни: Высокий
Стоимость: 400 рублей	Стоимость: 200 рублей за кг.	Стоимость: 6.000.000 рублей (~83.000 рублей в мес.)
		
Категория: Имушество, автомобиль	Категория: Отдых	Категория: Дошкольное образование детей
Название: Mercedes-Benz C-klasse	Название: Тур на Кипр	Название: Частный детский сад «Растем вместе»
Уровень жизни: Высокий	Уровень жизни: Высокий	Уровень жизни: Высокий
Стоимость: 1.700.000 рублей (~50.000 рублей в мес.)	Стоимость: 80.000 рублей (~2.000 рублей в мес.)	Стоимость: 15.000 рублей
		
Категория: Стоматологические услуги	Категория: Услуги детской поликлиники	Категория: Услуги взрослой поликлиники
Название: Лечение пульпита	Название: Травматологический кабинет	Название: Вакцинация
Уровень жизни: Высокий	Уровень жизни: Высокий	Уровень жизни: Высокий
Стоимость: 3000 рублей	Стоимость: 500 рублей	Стоимость: 800 рублей
		
Категория: Продукты питания	Категория: Повышение квалификации специалистов	
Название: Морепродукты, кг	Название: Президентская программа	
Уровень жизни: Высокий	Уровень жизни: Высокий	
Стоимость: 200 рублей за кг.	Стоимость: 60.000 (2.000 рублей в мес.)	

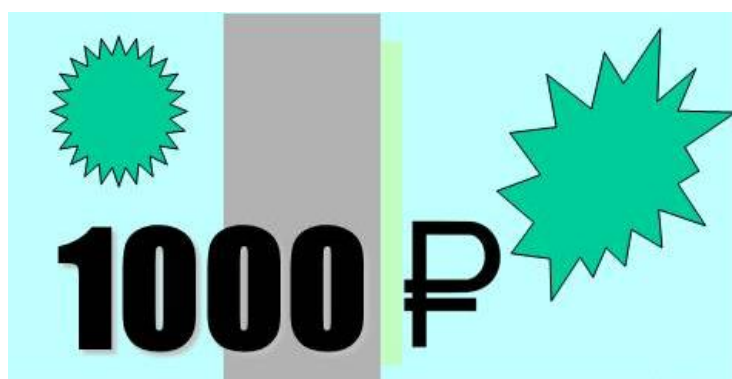
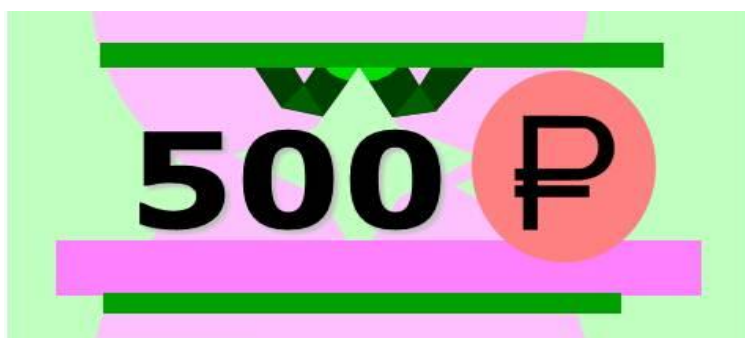
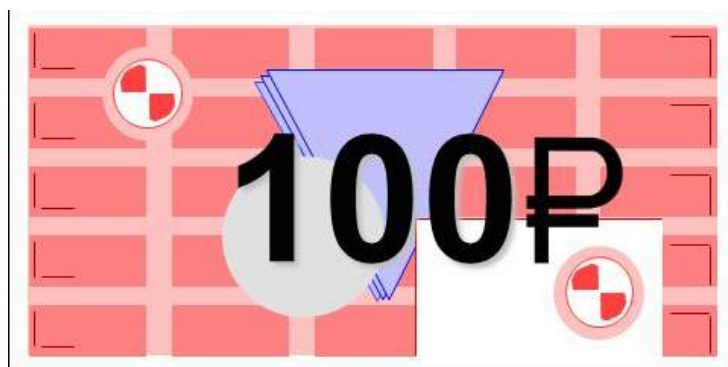
<p style="text-align: center;">Магистратура</p> 	<p style="text-align: center;">ССУЗ</p> 	<p style="text-align: center;">Школа</p> 
<p>Категория: Высшее профессиональное образование</p>	<p>Категория: Среднее профессиональное образование</p>	<p>Категория: Дополнительные образовательные услуги в школе</p>
<p>Название: Магистратура (2 года)</p>	<p>Название: 3 года</p>	<p>Название: Кружки во второй половине дня</p>
<p>Уровень жизни: Высокий</p>	<p>Уровень жизни: Удовлетворительный</p>	<p>Уровень жизни: Удовлетворительный</p>
<p>Стоимость: 160.000 рублей (~4.300 рублей в мес.)</p>	<p>Стоимость: 60.000 рублей</p>	<p>Стоимость: 1.000 рублей/месяц</p>
<p style="text-align: center;">Школа</p> 	<p style="text-align: center;">Школа</p> 	
<p>Категория: Дополнительные образовательные услуги в школе</p>	<p>Категория: Дополнительные образовательные услуги в школе</p>	
<p>Название: Репетиторы по предметам</p>	<p>Название: Международная программа обмена школьников</p>	
<p>Уровень жизни: Средний</p>	<p>Уровень жизни: Высокий</p>	
<p>Стоимость: 8.000 рублей/месяц</p>	<p>Стоимость: 200.000 рублей</p>	

Приложение 54

Форма игровых денежных банкнотов







Список литературы

1. Азбука финансовой грамотности. Образовательная программа для организаций дополнительного образования, пришкольных и загородных оздоровительных лагерей. Второе электронное издание: дополненное и переработанное / Губанов А.Ю., Губанова Т.М., Лозинг В.Р., Лозинг Д.В., Нечипоренко А.В. – М., 2018 год.
2. Азбука финансовой грамотности. Методическое пособие для педагогов организаций дополнительного образования детей, пришкольных и загородных оздоровительных лагерей. Второе электронное издание: дополненное и переработанное / Губанов А.Ю., Губанова Т.М., Лозинг В.Р., Лозинг Д.В., Нечипоренко А.В. – М., 2018 год.
3. Азбука финансовой грамотности. Справочник для школьников. Второе электронное издание: дополненное и переработанное / Губанов А.Ю., Губанова Т.М., Лозинг В.Р., Лозинг Д.В., Нечипоренко А.В. – М., 2018 год.

4. Роберт Кийосаки «Богатый папа, бедный папа». – М., 2008.
5. Детям и молодежи о финансах. Вашифинансы.рф. Интернет-ресурс. – <http://xn--80aaeza4ab6aw2b2b.xn--p1ai/child/articles/>
6. Финансовая грамотность: материалы для родителей. 10-11 классы общеобразоват. орг., экономический профиль / Е.Б. Лавренова. – М.: ВИТА-ПРЕСС, 2016. – 160 с.
7. Финансовая грамотность: материалы для учащихся. 10-11 классы общеобразоват. орг., экономический профиль / А.П. Киреев. – М.: ВИТА-ПРЕСС, 2016. – 368 с., ил.
8. Финансовая грамотность: материалы для учащихся. 8-9 классы общеобразоват. орг. / И.В. Липсиц, О.И. Рязанова. – М.: ВИТА-ПРЕСС, 2016. – 352 с., ил.