*Крылова С.А., учитель истории и обществознания*

*МБОУ Григорьевская СОШ*

**Содержательное наполнение и методические подходы к организации процесса обучения основам финансовой грамотности**.

Основной целью данного курса является формирование у обучающихся понимания того, что в современном мире крайне необходимо грамотное управление личными финансами. Поэтому в процессе преподавания курса «Финансовая грамотность» основное внимание следует уделять не заучиванию финансовых терминов, а развитию у обучающихся умения самостоятельно решать финансовые задачи, выбирая наиболее рациональные стратегии поведения и принимая взвешенные, обдуманные решения. Именно поэтому при изучении курса финансовой грамотности не должны использоваться пассивные методы обучения. Наиболее эффективными в обучении финансовой грамотности я считаю интерактивные методы обучения. Большую часть времени нужно отводить выполнению практических заданий. Хорошо подойдет метод «обучение в сотрудничестве», потому, что при реализации данной методики важная роль отводится обсуждению обучающимися конкретных жизненных ситуаций. Учащиеся «проживают» ту или иную ситуацию. Целесообразно использовать такие формы, как командные игры, «мозговые штурмы» и подготовку групповых проектов.

Еще одним методом, для изучения данного курса считаю тренинг. Так как при использовании тренинга минимум теории, а основное внимание уделяется практической отработке навыков и умений. В ходе проживания или моделирования специально заданных ситуаций обучающиеся получают возможность развить и закрепить необходимые навыки, освоить новые модели деятельности, изменить отношение к собственному опыту и подходам, ранее применяемым в работе. В тренингах обычно используются разнообразные методы и техники активного обучения: деловые, ролевые, имитационные игры, разбор конкретных практических ситуаций, групповые дискуссии.

**Сценарии мероприятий для 5-6 классов**

[Модуль 1. «Потребности и расходы»](https://edu.pacc.ru/upload/New%20Folder/%D0%9C%D0%BE%D0%B4%D1%83%D0%BB%D1%8C%201.%205-6%20%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%81.zip)

Материалы модуля включают мастер-класс и практикум «Потребности и ресурсы», деловую игру «Приключения Робинзона», станционную игру «Распродажа» и практикум «Удачная покупка».

[Модуль 2. «Доходы»](https://edu.pacc.ru/upload/New%20Folder/%D0%9C%D0%BE%D0%B4%D1%83%D0%BB%D1%8C%202.%205-6%20%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%81.zip)

Материалы модуля включают деловую игру «Биржа труда», мастер-класс «Выбор профессии» и деловую игру «Производство книг».

[Модуль 3. «Платежные средства»](https://edu.pacc.ru/upload/New%20Folder/%D0%9C%D0%BE%D0%B4%D1%83%D0%BB%D1%8C%203.%205-6%20%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%81.zip)

Материалы модуля включают деловую игру «Вернуть тотем»,  
мастер-класс «Наличные деньги» и мастер-класс «Безналичные деньги».

[Модуль 4. «Мошенничество»](https://edu.pacc.ru/upload/New%20Folder/%D0%9C%D0%BE%D0%B4%D1%83%D0%BB%D1%8C%204.%205-6%20%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%81.zip)

Материалы модуля включают деловую игру «Цифровой двойник», практикум «Совершенно секретно» и практикум «Манимафия».

[Модуль 5. «Управление финансами»](https://edu.pacc.ru/upload/New%20Folder/%D0%9C%D0%BE%D0%B4%D1%83%D0%BB%D1%8C%205.%205-6%20%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%81.zip)

Материалы модуля включают станционную игру «Евротур», деловую игру «Погоня из Кортикура», практикум «Празднование дня рождения» и практикум «Бюджет Колобковых».

[Модуль 6. «Окружающий финансовый мир»](https://edu.pacc.ru/upload/New%20Folder/%D0%9C%D0%BE%D0%B4%D1%83%D0%BB%D1%8C%206.%205-6%20%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%81.zip)

Материалы модуля включают практикумы «Сломанный телефон», «Работа с информацией», «Дискуссионный клуб» и интеллектуальное шоу «Финансовый гений».

Сценарий практикума «удачная покупка»

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Цель мероприятия – научить школьников минимизировать свои расходы на покупки, используя при этом всевозможные скидки и акции, предлагаемые в различных точках продаж.  В рамках практикума участники научатся:   * Рассчитывать (перемножением цены и количества) и сравнивать стоимость покупки на разных условиях (с учетом скидок и акций). * Планировать свои расходы в условиях ограниченности бюджета. * Пользоваться распродажами и акциями с точки зрения максимизации выгоды. * Понимать основные приемы стимулирования продаж (скидки, акции). * Понимать, что основная функция скидок и распродаж – убедить купить товар/услугу. * Понимать, что реклама может формировать ложные потребности (заставлять желать того, что человеку в действительности не нужно). * Понимать и уметь распознавать основные приемы рекламы: исключительность товара/услуги, обещание большего (вы покупаете не просто товар, но и возможность изменить свою жизнь, себя) и т.п.. * Критически относиться к рекламе и приемам стимулирования продаж (скидки, акции и т.д.) – перед покупкой выяснять реальные условия, затраты и выгоды сделки, не соглашаться на ненужные покупки.   Таблица 1. Основные характеристики мероприятия   | № | Параметр мероприятия | Характеристика | | --- | --- | --- | | 1 | Тема | Минимизация расходов на покупки, умение пользоваться скидками и акциями | | 2 | Формат | Практикум | | 3 | Количество участников | В одной группе (команде) 4-6 школьников | | 4 | Возраст участников | 5-6 класс (10-12 лет) | | 5 | Количество групп (команд) | 3-6 | | 6 | Количество модераторов | 1 ведущий | | 7 | Общая продолжительность | 45 минут |   Практикум состоит из одного задания, позволяющего разобраться в особенностях минимизации стоимости покупок в условиях ограниченности бюджета и в рациональном использовании скидок и акций.  Таблица 2. Краткий план мероприятия   | № | Блок практикума | Формат и краткое описание | Время | | --- | --- | --- | --- | | 1. | Приветствие и анонс темы | Приветствие участников, презентация темы мероприятия. | 3 минуты | | 2. | Постановка задачи практикума, раздача печатных материалов | Постановка задачи (информация об имеющихся и необходимых ресурсах, ценах, скидках и акциях). | 7 минуты | | 3. | Решение задания | Самостоятельное решение задания. | 25 минут | | 4. | Подведение итогов | Разбор и обсуждение результатов выполнения задания. | 10 минут | | Итого | | | 45 минут |  Ход Практикум «Удачная покупка» представляет собой самостоятельную практическую работу участников по поиску минимально возможной стоимости покупки набора товаров. Задание состоит из трех подзадач, позволяющих последовательно приблизиться к оптимальному решению.  Для раскрытия условий задания и для разбора результатов его выполнения Ведущий использует презентацию (Приложение №6).  В структуру мероприятий включены элементы беседы со слушателями – прямая речь, обозначена обычным шрифтом, варианты вопросов выделены в тексте **полужирным шрифтом**. Действия Ведущего и учащихся в ходе мероприятия *выделены курсивом* и указаны в скобках *(переключает слайд, дети отвечают)*.  Ведущий может адресовать вопрос группе (команде) в целом или конкретному школьнику. На каждый полученный ответ ведущий дает обратную связь. По итогам обсуждения каждого вопроса ведущий дополняет и обобщает ответы слушателей, делает вывод.  Ключевые идеи, которые важно донести участникам, подчеркнуты. Их рекомендуется проговорить, независимо от изменений ведущего, вносимых в текст сценария.Пр  (*Ведущий открывает слайд №1, Приложение №6*).  Добрый день! Меня зовут …  На сегодняшнем практикуме мы отработаем навыки самостоятельного решения задач по планированию расходов в условиях ограниченного бюджета и умению пользоваться скидками и акциями, предлагаемыми продавцами. На решение задания вам будет дано 25 минут, после чего в течение 10 минут мы рассмотрим и обсудим ваши результаты и варианты решения поставленного задания.  Посещая магазин вы, вероятно, не раз замечали, что в своих витринах и торговых залах продавцы часто размещают яркие красочные баннеры, плакаты, стенды со словами «Распродажа», «Скидки», «Акции», привлекающие внимание покупателей. Также нередко можно встретить наклейки со значками процентов и разноцветные ценники.  Важно отметить, что прибыль магазинов напрямую зависит от количества проданного товара (чем больше объем продаж, тем выше прибыль), поэтому различные торговые точки в целях привлечения покупателей и увеличения объема продаж проводят маркетинговые мероприятия, одним из элементов которых являются акции и скидки на товары. Очень важно помнить что скидка или акция направлена на формирование у потенциального покупателя дополнительного стимула приобретения товара, в том числе, товара, в котором отсутствует необходимость в настоящее время. В условиях ограниченного бюджета важно заранее формировать перечень необходимых покупок и не тратить средства на то, что не является необходимым в данный момент.  Давайте представим, что вам нужно купить набор продуктов для приготовления вкусного торта, и на покупки у вас есть 900 рублей. Перечень продуктов и их необходимое количество для приготовления торта представлены на следующем слайде(*Ведущий открывает слайд №2, Приложение №6*).  У вас есть возможность купить продукты в 4 точках продаж, при этом каждый продукт можно купить в любой торговой точке:   * Супермаркет * Рынок * Мини-маркет (магазин у дома) * Торговый центр   Разные точки продаж предлагают различные акции и скидки, которые помогут приобрести товары дешевле. Информация о ценах в каждой из точек продаж, а также условия акций и скидок, представлены на следующем слайде(*Ведущий открывает слайд №3, Приложение №6*).  (*Ведущий еще раз обращает внимание на условия скидок и акций*)  В каждой из точек продаж проводятся следующие акции*:*   1. **Магазин у дома.** Акция 2+1: выберите 3 товара стоимостью за единицу более 100 рублей и получите в подарок 3й товар (меньший по стоимости)! 2. **Супермаркет.** При покупке на 400 и более рублей – скидка 40 рублей! 3. **Рынок.** Акция на какао: при покупке упаковки 100 г. - 0,5 кг сахар в подарок! Акция на орехи: при покупке 300 г. – плитка шоколада в подарок! 4. **Торговый центр.** Купи упаковку яиц и получишь сахар в подарок!   (*Ведущий открывает слайд №4, Приложение №6*)  В рамках выполнения задания практикума прошу вас решить три отдельные задачи (подзадачи), позволяющие понять, как последовательно можно оптимизировать бюджет покупки и тем самым снизить ваши расходы.  Подзадача 1. Для каждой точки продаж рассчитать стоимость продуктов для торта с учетом скидок и акций в этой точке. Определить торговые точки с минимальной и максимальной стоимостью корзины продуктов. Укладываемся ли мы в наш бюджет?  При решении этой подзадачи вы должны получить 2 ответа (минимальная и максимальная стоимость набора продуктов).  Подзадача 2. Определить стоимость необходимых продуктов при покупке в разных точках продаж по минимально возможным ценам.  При решении этой подзадачи вы должны получить 1 ответ.  Подзадача 3. Выбрать оптимальный вариант комбинации цен и акций - купить часть продуктов с использованием максимальных скидок, оставшиеся ингредиенты приобрести в торговых точках с минимальными ценами.  При решении этой подзадачи вы должны получить 1 ответ.  Я рекомендую распределить время на решение подзадач следующим образом: 1я подзадача - 7 минут, 2я подзадача – 5 минут, 3я подзадача – 13 минут  (*Ведущий выдает каждой группе участников комплект раздаточных материалов*.)  Для выполнения задания каждой команде выданы 2 экземпляра распечаток с перечнем и количеством необходимых продуктов ([Приложение 1](#_Приложение_1)), и 2 экземпляра – с ценами и условиями скидок и акций во всех торговых точках ([Приложение 2](#_Приложение_2)).  Для выполнения задания также выдаются три бланка для записи решений каждой из подзадач практикума. На каждом бланке вы найдете краткую инструкцию, какие поля таблиц вам необходимо заполнить.   1. Бланк для решения подзадачи №1 ([Приложение 3](#_Приложение_3_к)) получает каждая команда. В таблицу уже внесены данные о количестве необходимых продуктов. Вам необходимо посчитать стоимость покупки каждого продукта в отдельности во всех торговых точках, а также стоимость покупок без скидок и с учетом скидок в каждой торговой точке. 2. Бланк для решения подзадачи №2 ([Приложение 4](#_Приложение_4_к)) выдается также на команду. Вы должны найти точки продаж с минимальными ценами и в таких точках продаж вписать количество приобретаемых продуктов и их стоимость. Также посчитайте стоимость покупок в каждой из точек продаж без скидок и с учетом скидок и итоговую стоимость ваших покупок. 3. Бланк для решения подзадачи №3 ([Приложение 5](#_Приложение_5_к)) выдается индивидуально каждому участнику. Вам необходимо заполнить те же самые поля, что и в предыдущей подзадаче. После того, как каждый участник получил ответ по данной подзадаче, участники в рамках одной команды сравнивают свои ответы между собой и выбирают минимально получившуюся стоимость покупок в качестве ответа от всей команды.   Прошу записывать на бланки только окончательные ответы. Для вспомогательных расчетов прошу использовать блокноты или тетради в качестве черновиков.  Желаю удачи!  (*Слайд №4, Приложение №6 остается активным в течение всего времени, отведенного на самостоятельную работу участников практикума*).  **Разбор подзадачи №1**  Давайте посмотрим, какие ответы вы получили по первой подзадаче. Какая минимальная сумма покупки у вас получилась и в какой торговой точке? А какая максимальная и где?  *(Ведущий опрашивает каждую группу (команду) и дает участникам обратную связь*.)  (*Ведущий открывает слайд №5 в Приложении №6). (Ведущий может также использовать таблицу ниже – см.* ).  А теперь давайте посмотрим на правильный вариант решения первой подзадачи.  В данной подзадаче самое главное – аккуратно умножить необходимое количество продуктов на их цену в каждой точке продаж и учесть полагающиеся в каждой торговой точке скидки.  Расчеты показывают, что дороже всего нам обойдутся покупки в супермаркете – 990 рублей, а самый бюджетный вариант мы найдем на рынке – 935 рублей. Как вы видите, при покупке продуктов только в одной точке продаж (даже со скидками) мы все равно не смогли уложиться в наш бюджет 900 рублей.  Может быть, вы уже заметили, что минимальная скидка составила 40 рублей, а максимальная – 115 рублей. При этом, как вы видите, при наибольшей скидке 115 рублей общая стоимость продуктов в магазине у дома не является наилучшей. |