

Комитет администрации Мамонтовского района по образованию  
Муниципальное казённое общеобразовательное учреждение  
«Островновская средняя общеобразовательная школа»

**«ПРИНЯТО»**

Педагогическим советом  
МКОУ «Островновская СОШ»  
Протокол № 140 от 07.08.2023 г.

**«УТВЕРЖДАЮ»**

Директор ОУ  
\_\_\_\_\_ Л.И.Зяблицева  
Приказ № 140 от 07.08.2023 г.

**Рабочая программа  
Курса внеурочной деятельности  
«От простого к сложному»  
для 10-11 класса  
основного общего образования  
на 2023 - 2024 учебный год**

**Составитель:** Гутова Татьяна Ивановна,  
учитель математики, высшая  
квалификационная категория

Срок реализации: 2023 - 2024 учебный год

с. Островное

## **Пояснительная записка**

Финансовая грамотность населения является существенным фактором финансовой стабильности экономики нашей страны. Современное экономическое развитие России требует укрепления финансового рынка и формирования грамотных потребителей финансовых услуг, знакомых с принципами финансовой безопасности. В настоящее время финансовый аспект является одним из ведущих аспектов жизнедеятельности человека, он затрагивает практически все сферы жизнедеятельности современного человека. Каждый человек на протяжении всей своей жизни вынужден решать финансовые вопросы, принимать решения в области формирования личных доходов и осуществления личных расходов. Финансовая грамотность в XXI веке представляет собой важнейшую компетенцию современного человека, она так же жизненно важна для каждого человека, как и умение писать и считать. Программа внеурочной деятельности «От простого к сложному» представляет одну из возможных моделей реализации одноименного федерального проекта в средней школе, имеет практическое значение для выпускников современных школ и рекомендуется для обучающихся 10 - 11 классов

### **Актуальность**

Актуальность обусловлена психологическими особенностями обучающихся данного возраста, а именно повышенным познавательным интересом к окружающему миру, осознанием своего места в нем и социальной роли. Программа данного курса направлена на активизацию исследовательской деятельности обучающихся.

### **Цель:**

Формирование финансовой культуры в молодёжной среде. Формирование необходимых знаний, умений и навыков для принятия рациональных финансовых решений в сфере управления личными финансами.

### **Задачи:**

- дифференцировать вопросы прав, обязанностей, возможностей, ответственности и рисков, возникающих при управлении персональными финансами;
- финансовое просвещение будущих членов гражданского общества России;
- осознание важности фактора экономической безопасности как залога собственного развития и благополучия в современном глобальном мире;
- подготовка обучающихся к принятию важных экономических решений;
- повышение уровня социальной и гражданской ответственности.

### **Планируемые результаты**

- **Личностные**
  - формирование осознанной и целенаправленной познавательной деятельности
  - формирование готовности и способности обучающихся к саморазвитию и личностному самоопределению

- формирование ценностного отношения к социальной реальности
- формирование осознанного, уважительного и доброжелательного отношения к другому человеку, независимо от его роли в обществе, мнения и мировоззрения
- формирование готовности и способности вести диалог с другими людьми и достигать с ними взаимодействия на основе взаимопонимания
- формирование основ гражданской культуры
  - **Метапредметные**
  - формирование умения самостоятельно ставить новые задачи в познавательной деятельности
  - развитие умения применять гражданское мышление в познавательной деятельности
  - развитие умений устанавливать причинно-следственные связи, устанавливать аналогии, строить логические рассуждения
  - развитие навыков смыслового чтения
    - **Предметные**
    - усвоение базовых понятий, принципов и правил ведения финансовых расчётов
    - умение решать банковские задачи
    - овладение первичными навыками использования терминологии и техники инвестирования
    - получение опыта социального действия и взаимодействия в группе
    - применение полученных знаний и опыта в учебно-проектной деятельности по созданию творческого проекта и его презентации

### **Формы и режим занятий**

Курс рассчитан на 34 часа, в неделю 1ч.

Каждая тема включает:

1. Теоретические основы (лекции и беседы).
2. Практическая часть (решение тестов, кейсов и задач, деловые игры).

Занятия проводятся один раз в неделю в форме лекций, бесед и обсуждений, решения практических задач и работы с кейсами по принятию финансовых решений и финансовым расчётам.

### **Краткое описание технологий и форм проведения занятий**

#### 1. Лекция.

Технология используется при изучении теоретических основ каждой темы и предполагает активное взаимодействие обучающихся друг с другом и с преподавателем. Требуется предварительная подготовка для каждой темы.

Конструктор технологии:

- **Ознакомление.** Преподаватель знакомит обучающихся с перечнем терминов и понятий, составляющих основное содержание темы.
- **Понимание** происходит в малых группах или парах, где в течение нескольких минут ученики обсуждают понятия. Представители от каждой группы (пары) интерпретируют свои версии определений, и преподаватель проверяет, изменяет, переформулирует и объясняет по мере необходимости определение каждого понятия.
- **Применение.** Понятия суммируются, отбираются учениками, связываются воедино и конструируется общая схема темы (перечень пунктов и

подпунктов или план изучения темы). Преподаватель делает общий обзор и выводы, излагает основную идею темы.

- Анализ. Собранная информация разделяется на составные части (информационные единицы), выявляются взаимосвязи и по выбору каждой пары (малой группы) составляется графическая схема (кластер), которая отражает содержательные связи между группой понятий, входящих в отдельную информационную единицу темы.
- Синтез. Создание из отдельных составляющих нового продукта или плана изучения темы в виде единой схемы (кластера), включающего весь спектр тематических понятий и взаимосвязей между ними.
- Оценка выполненной работы производится самими обучающимися, которые высказывают своё мнение, обсуждают, подвергают сомнению созданный продукт на основе определённых критериев, заданных преподавателем, который принимает и соглашается с мнением учеников или не соглашается и требует дополнительной аргументации.

## 2. Исследовательское поведение.

Применяется при работе с практическими заданиями. Предполагает такую организацию обучения, при которой обучающиеся ставятся в положение исследователя. Обучающиеся самостоятельно собирают информацию, анализируют и систематизируют её, преобразуют в знаково-символическую (таблицы, диаграммы) или пространственно-графическую форму (модель), где выделены существенные характеристики объекта. В процессе работы информация подтверждается или опровергается. Исходя из полученных данных, обучающиеся делают выводы и обобщения, постигают ведущие понятия и идеи, а не получают их в готовом виде.

## 3. Работа с информацией по методу кейсов (ситуационных задач).

Ситуационный метод (case-study), построенный на анализе конкретных ситуаций, относится к имитационным неигровым методам. Различают четыре вида ситуаций по их назначению в учебном процессе: ситуации-проблемы, ситуации-оценки, ситуации-иллюстрации и ситуации-упражнения. Кейс – триединый информационный комплекс, состоящий из следующих частей:

- описания конкретной ситуации;
- вспомогательной информации, необходимой для анализа ситуации;
- задания к кейсу.

В данной программе использование кейсов рекомендуется для организации практических занятий. Кейсы или ситуационные задачи, разработанные на основе реальных данных и фактов, позволяют наполнить учебный процесс значимым для практической деятельности материалом, дают широкие возможности для организации занятий в интерактивной форме. Учебный кейс специально формулируется преподавателем для анализа, решения и оценки обучающихся. В учебнике-практикуме по каждой теме содержится набор тестовых заданий, мини- и малых кейсов и сложных кейсов, являющихся информационной основой для деловых игр.

## 4. Игровые практики.

## 5. Самопрезентация.

Навыки самопрезентации необходимы обучающимся для успешной работы в парах и малых группах, для поддержания чувства уверенности и взаимопонимания, для создания и сохранения своего статуса в системе внутригрупповых отношений, а также для подготовки итогового проекта и его защиты. Каждому обучающемуся важно научиться преодолевать психологические трудности в рекламировании себя самого (своего дела, своих убеждений и установок, своей точки зрения).

### Результативность

По окончании курса обучающиеся выполняют тесты самопроверки, решения кейсов (базовых, расширенного или профильного уровня по выбору ученика).

### Содержание программы

Традиционные банковские продукты для физических лиц. Реквизиты банковских продуктов. Виды, банковских карт, возможности и преимущества их использования. Обязательные характеристики банковской карты. Общие меры предосторожности при использовании банковских карт. Интернетбанкинг. Что такое банковский депозит. Виды депозитов. Понятие инфляции. Способы начисления процентов по вкладам. Основные условия договора банковского вклада. Система страхования вкладов в России. Что такое банковский кредит. Виды кредитов для физических лиц. Определение платежеспособности семьи. Алгоритм 60 расчета стоимости кредита. Обязательная информация в договоре кредитования. Опасности привлечения кредитов у микрофинансовых организаций. Что такое финансовый институт. Виды финансовых институтов и их продукты. Что такое ценная бумага, признаки ценной бумаги. Виды ценных бумаг и определение их доходности. Что такое иностранная валюта. Виды валютного курса. В каких ситуациях может понадобиться иностранная валюта. Мотивы, побуждающие людей к сбережению денежных средств. Подготовка к сбережению. Советы по «приручению» денег. Инвестиции в себя. Сравнение доходности различных вариантов инвестирования. Индивидуальный инвестиционный счет (ИИС). Типы и особенности ИИС. Финансовое поведение в условиях кризиса, советы семьям.

### Учебно-тематическое планирование

№ п/п	Тема	Кол-во часов		Форма проведения
		теория	практика	
1	Традиционные банковские продукты для физических лиц	1	1	Интерактивная лекция, работа в малых группах
2	Реквизиты банковских продуктов		1	Кейс 4.1 «Самые популярные банки России»
3	Виды, банковских карт, возможности и преимущества их использования		1	Кейс 4.3 «Сравнение банковских продуктов коммерческих банков»
4	Общие меры предосторожности при использовании банковских карт. Интернетбанкинг		1	Практикум (Составить модель общих мер безопасности при использовании банковских карт)
5	Что такое банковский депозит. Виды		1	Кейс 4.2 «Выбор

	депозитов			банковского вклада»
6	Понятие инфляции. Способы начисления процентов по вкладам		1	Решение тестов 4.1 –4.7 и взаимопроверка, сеанс вопросов и ответов
7	Основные условия договора банковского вклада		1	Деловая игра «Договор банковского вклада»
8	Система страхования вкладов в России		1	Изложить порядок действий вкладчика - физического лица при наступлении страхового случая /asv.org.ru/
9	Что такое банковский кредит. Виды кредитов для физических лиц	1	1	Интерактивная лекция, работа в малых группах
10	Определение платежеспособности семьи. Алгоритм расчета стоимости кредита		1	Деловая игра «Кредитный калькулятор» banki.ru/services/calculators/deposits/
11	Обязательная информация в договоре кредитования. Опасности привлечения кредитов у микрофинансовых организаций	1	1	Деловая игра «Кредитный брокер»
12	Что такое финансовый институт. Виды финансовых институтов и их продукты	1	1	Интерактивная лекция, работа в малых группах
13	Что такое ценная бумага, признаки ценной бумаги		1	Кейс 5.1, сеанс вопросов и ответов
14	Виды ценных бумаг и определение их доходности	1	1	Интерактивная лекция, работа в малых группах
15	Что такое иностранная валюта. Виды валютного курса		1	Кейс 5.2, сеанс вопросов и ответов
16	В каких ситуациях может понадобиться иностранная валюта		1	Сеанс вопросов и ответов
17	Мотивы, побуждающие людей к сбережению денежных средств. Подготовка к сбережению		1	Практикум (Составить модель «Как можно зарабатывать, сберегать и тратить»)
18	Советы по «приручению» денег. Инвестиции в себя		1	Решение тестов 4.1 – 4.7 и взаимопроверка, сеанс вопросов и ответов
19	Сравнение доходности различных вариантов инвестирования		1	Практикум (Рассчитать доходность и сравнить эффективность трёх вариантов размещения суммы семейных сбережений)
20	Индивидуальный инвестиционный счет (ИИС). Типы и особенности ИИС	1	1	Деловая игра «Эффективные коммерческие инструменты»
21	Финансовое поведение в условиях кризиса, советы семьям	1	1	Интерактивная лекция, работа в малых группах
22	Подготовка и презентация проекта	1	3	Кейс 5.3, сеанс вопросов и ответов
23	Резерв			
24	Всего 34 часа, в том числе:	8	26	

## **Методическое обеспечение программы курса**

1. Финансовая грамотность: учебник-практикум для школьников старших классов и их родителей / под ред. И.Ю. Евстафьевой, Н.Г. Ивановой, В.Г. Шубаевой, – М.: Кнорус, 2016.

2. Основы финансовой грамотности: Элективный курс для школьников старших классов и их родителей: Учеб./ Под ред. И.Ю. Евстафьевой, Н.Г. Ивановой, В.Г. Шубаевой, – СПб: Издательский Дом «Литера», 2015

3. Жилюк Д.А., Магазинер Я.А., Орлова А.А., Присяжная Р.И., Фролова В.А. Под редакцией Евстафьевой И.Ю. Основы финансовой грамотности. - СПб: 2014

4. Зарукина Е.В. Методика разработки и использования ресурсов библиотеки кейс-стади в дистанционном обучении: учебно-методическое пособие. – СПб: ГБОУ ВО СПбГЭУ, 2014

5. Илюшин Л.С. Приемы развития познавательной самостоятельности учащихся: рекомендации. – СПб

6. А.Кожевников, М. Ратникова, В. Цепцов Секреты успешной презентации: Электронное пособие для предпринимателя: ООО «Кордис& Медиа» (электронное издательство), ЗАО «Маэстро-Класс» (бизнес школа), 2005-2007

7. Конституция РФ

8. Налоговый кодекс РФ. Ч. 1, 2

9. Гражданский кодекс РФ. Ч. 1 – 3

10. Бюджетный кодекс РФ

## **Информационно-методические электронные ресурсы:**

Официальный сайт центрального банка России: <http://www.cbr.ru/>

Сайт Банка России (информация о лицензиях страховых компаний) [http://www.cbr.ru/finmarcets/?PrtId=sv\\_insurance](http://www.cbr.ru/finmarcets/?PrtId=sv_insurance)

Официальный интернет-ресурс: <http://www.banki.ru>

Официальный интернет-ресурс: <http://raexpert.ru/>

Официальный сайт: <http://minfin.ru>

Единый портал бюджетной системы: <http://budget.gov.ru/>

Сайт крупнейшего банковского портала: <http://www.banki.ru/services/calculators/deposits/>

Официальный сайт агентства страхования вкладов: <http://www.asv.org.ru>

Официальный сайт Федеральной налоговой службы России: <http://www.nalog.ru>

Официальный сайт Пенсионного фонда России: <http://www.pfrf.ru>

Официальный сайт Фонда социального страхования России: <http://www.fss.ru>

## **РЕКОМЕНДАЦИИ К ПРОВЕДЕНИЮ СЕАНСА ВОПРОСОВ И ОТВЕТОВ**

Как обрести уверенность и влиять на людей, выступая публично? Общение с аудиторией – испытанное средство борьбы за умы и сердца. В эпоху «информационного бума» нагрузки на психику человека безмерно возросли. Огромные объемы информации снижают уровень восприимчивости и время реакции до минимума. Иногда есть только минуты или даже секунды, чтобы завоевать внимание. Ведущий и аудитория – как зеркала друг для друга. Сегодня речь идет не о влиянии на аудиторию, а о сохранении контакта со слушателями, умении учитывать особенности и выявлять жизненно важные интересы аудитории.

Сеанс вопросов и ответов – это средство коммуникации с целью сближения, объединения и сотрудничества обучающихся для глубокого погружения в изучаемую тему и создания нового усвоенного знания. Тема планируемого сеанса объявляется заранее и, как правило, сеанс

вопросов и ответов завершает и обобщает изучение темы. Во время сеанса допускается использование в качестве «эстафетной палочки» небольшой мягкой игрушки или мяча.

## **ЭТАПЫ ПРОВЕДЕНИЯ СЕАНСА**

1. Начало, главная задача которого – завоевать внимание аудитории. Не более шести минут, как показывают исследования, человек способен задержать своё внимание на чём-то одном. Для начала любого выступления самыми важными являются первые девяносто секунд. Приветствие аудитории, обозначение цели сеанса с опорой на интересы аудитории (мотивация участников сеанса) и договорённость с участниками о форме взаимодействия:

- тактика односторонних «вопросов-ответов»;
- тактика взаимных «вопросов-ответов»;
- выступление ведущего и его вопросы к участникам сеанса;
- выступление ведущего и вопросы к нему участников сеанса.
- возможны другие варианты взаимодействия.

2. Основная часть, во время которой внимание аудитории подвержено колебаниям. Самый высокий уровень внимания соответствует первым и последним минутам выступления, поэтому это время надо посвятить сообщению самой важной информации, которую по замыслу выступающего аудитория должна запомнить. В середине сеанса длительность отдельных вопросов/ответов не должна превышать 5 минут.

3. Заключение должно содержать не более трёх ключевых выводов потому, что это:

- делает сеанс более организованным;
- концентрирует внимание на самом значимом;
- информация лучше запоминается и удобна для восприятия.

«Правило трёх» объясняется особенностями человеческого мозга, который работает экономно, преобразуя всю поступающую информацию в простую, запоминаемую форму. Человек способен запомнить только 10% услышанного, что свидетельствует в пользу краткости выступлений.

## **РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ**

1. Внимательно выслушивайте своих оппонентов.

2. Покажите серьёзность отношения к точке зрения другого.

3. Будьте дипломатичны, избегайте споров и конфликтов, сеанс вопросов и ответов – не место для дебатов.

4. Всем спорным моментам можно придать форму риторических вопросов, что помогает преодолеть скептицизм и скрытое сопротивление других участников. Главное: получить информацию и переадресовать вопрос. Плутарх: «Мы часто задаём вопрос, не в ответе нуждаясь, а стремясь услышать голос и снискать расположение другого человека, желая втянуть его в беседу».

5. Парировать вопросы (или скрытые возражения) – ответить так, чтобы не потерять возможности одержать победу.

6. Иногда участники произносят монологи, а не вопросы. Как правильно на них реагировать? Многие в этом случае и не рассчитывают на ответ, а только ожидают поддержки своих идей. Задача ведущего и уловить суть вопроса и разницу в намерениях присутствующих, чтобы соответствовать их ожиданиям. В зависимости от ситуации можно использовать один из вариантов ответа на монолог:

7. «Вы изложили несколько интересных идей. Спасибо, это хорошее замечание»;

8. ответ на возражение: «Это интересно, однако рассмотрим этот вопрос с точки зрения ...»;

9. «Я понимаю, почему Вы так думаете. Я был бы с Вами согласен, если бы ...».



## **ПРАВИЛА ИГРЫ**

Определите тип и содержание вопроса. Простые вопросы – одно-два предложения, предусматривают краткие ответы, сложные – затрагивают серьезные проблемы и требуют особого подхода. Не отвечайте импульсивно! При ответах на трудные вопросы поможет следующий план:

1. Попробуйте перефразировать вопрос, внести ясность.
2. Попросите повторить вопрос, если нужно время для размышления.
3. Ограничьтесь только самым главным.
4. Если ответ – вне вашей компетенции, возьмите паузу и пообещайте ответить позже.
5. Переадресуйте вопрос тому, кто его задал или попробуйте включить в обсуждение аудиторию.
6. Чтобы сеанс вопросов и ответов не превратился в дискуссию, соблюдайте правила:

Внимательно выслушайте

Поймите истинные намерения собеседника

Выразите свою благодарность

Отвечайте собеседнику

Роль ведущего каждого из сеансов определяется по жребью, либо по очереди переходит к каждому из обучающихся. Последовательность подготовки и проведения «Сеансов вопросов и ответов»: участники изучают рекомендации к проведению сеанса;

- с начала изучения темы участники готовят свои вопросы к ведущему, учитывая все
- тематические особенности и тонкости, допускаются провокационные вопросы, подготовленные монологи и реплики; ведущий начинает сеанс, представляя изучаемую тему, часть темы или отдельный
- вопрос, фокусируя внимание участников на его трудности или неразрешимости, тематическом парадоксе, вызывающем особый интерес; задача ведущего вовлечь в заинтересованный диалог всех участников сеанса,
- вызвать живой отклик и постараться ответить на самые трудные вопросы, не теряя контакта с аудиторией; задача участника выяснить самые трудные места, не стесняясь задавать как простые,
- так и сложные вопросы по теме и быть готовым ответить на них, если ведущий сумеет парировать и переадресовать вопрос; общая задача, объединяющая ведущего и участников – проникновение в тему.
- Сеанс никогда не превратится в диспут, если соблюдать рекомендации