

УДК 336.64

DOI: 10.25688/2312-6647.2022.33.3.9

ОНЛАЙН-КВЕСТ КАК МЕТОД ИННОВАЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ ШКОЛЬНИКОВ ОСНОВАМ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

Шинкарёва Ольга Владимировна

Московский городской педагогический университет, Москва, Россия,
shinkarjovaov@mgrpu.ru, <http://orcid.org/0000-0003-2291-3516>

Орлова Алина Олеговна

Московский городской педагогический университет, Москва, Россия,
orlovaao@mgrpu.ru

Миронова Кристина Геннадьевна

Московский городской педагогический университет, Москва, Россия,
mironovak@mgrpu.ru

Аннотация. Статья затрагивает аспекты применения игровых технологий в школе для обучения детей основам финансовой грамотности. Отмечены преимущества использования игровых методов, а также возможности использования онлайн-технологий в данном процессе. Приведена разработка квест-игры для учащихся 5–6 классов «Юные бизнесмены», которая в игровой форме знакомит детей с основами финансовой грамотности. Раскрыты этапы данной игры, приведены примеры используемых заданий, поэтому представленная методическая разработка позволит учителям модифицировать рассмотренный квест для применения в школе.

Ключевые слова: финансовая грамотность, школьники, квест, финансы, источники финансирования бизнеса, бизнес-проект.

UDC 336.64

DOI: 10.25688/2312-6647.2022.33.3.9

ONLINE QUEST AS A METHOD OF INNOVATIVE TEACHING SCHOOLCHILDREN ABOUT THE BASICS OF FINANCIAL LITERACY

Shinkareva Olga Vladimirovna

Moscow City University, Moscow, Russia,
shinkarjovaov@mgpu.ru

Orlova Alina Olegovna

Moscow City University, Moscow, Russia,
orlovaao @mgpu.ru

Mironova Kristina Gennadievna

Moscow City University, Moscow, Russia,
mironovak @mgpu.ru

Abstract. The article touches on aspects of the use of gaming technologies in school to teach children the basics of financial literacy. The advantages of using gaming methods, as well as the possibility of using online technologies in this process, were noted. The development of a quest game for students in grades 5–6 “Young Businessmen” is presented, which playfully introduces children to the basics of financial literacy. The stages of this game are disclosed, examples of the tasks used are given, therefore, the presented methodological development will allow teachers to modify the considered quest for use in school.

Keywords: financial literacy, schoolchildren, quest, finance, sources of business financing, business project.

Создание и поддержание условий развития познавательного интереса школьников является одной из неотъемлемых задач учителей. Разрабатывая свои уроки, учителя должны стремиться быть разнообразными, стараться задействовать различные методики в преподавании, при этом используя как традиционные, так и инновационные методы обучения. Не стоит забывать, что с развитием общества появляются новые потребности, в том числе и образовательные, поэтому сочетание новых подходов с уже устоявшимися в обучении подходами дают качественный результат и выводят образовательный процесс на новый уровень. Роль современных технологий возрастает, так как они позволяют педагогам создавать новые образовательные продукты, способствующие эффективному усвоению информации обучающимися, а также позволяют задействовать в познавательном процессе учащихся нескольких школ одновременно за счет дистанционных средств связи. Современным учителям необходимо чаще использовать инновационные методы

обучения, чтобы способствовать мотивации учащихся, развивать у них умение пользоваться информационно-коммуникативными технологиями с целью изучения или закрепления нового материала, так как в настоящий момент такой формат взаимодействия довольно актуален, значит, он позволяет повысить конкурентоспособность будущих выпускников школы.

Использование инновационных методов обучения является средством повышения качества образования [7]. Следовательно, существует необходимость в методических наработках, которые будут стимулировать развитие коммуникативной, познавательной и личностной активности учащихся. К числу первостепенных инновационных методов обучения можно отнести проблемные ситуации, метод проектов, исследовательские методы, а также игровые методы, которые зачастую не используются в образовательных учреждениях или применяются в редких случаях, так как их разработка и реализация требует много времени и сил. Однако стоит помнить, что современные школьники знакомятся с миром игр в самом раннем возрасте; этот вид деятельности интересует учащихся, поэтому пренебрегать им педагогически нецелесообразно, наоборот, необходимо пробовать усовершенствовать образовательный процесс, применяя данный метод и делая таким способом учебу более увлекательным занятием. Игровой метод рационально использовать не во всех учебных предметах и не на каждом уроке, но в гуманитарных и естественно-научных предметах он особенно актуален. Например, на уроках обществознания, экономики и финансовой грамотности можно активно использовать квест, являющийся инновационным игровым методом. Квест — это ролевая игра, в которой участникам необходимо в процессе определенного сюжета выполнять действия для достижения конкретной финальной цели. Преимущество квестов заключается в том, что учащиеся в непринужденной атмосфере могут получить новые знания, проявляя познавательный интерес и активизируя свое внимание. Весомым плюсом является возможность организации в том числе и онлайн-квестов за счет использования ИКТ-технологий, которые позволяют объединять сразу несколько школ. В качестве демонстрации применения игрового метода возьмем онлайн-квест по финансовой грамотности по теме «Бизнес», который был разработан в том числе и авторами данной статьи. Следует отметить, что данный квест следует использовать для знакомства школьников с основами предпринимательской деятельности, что является одной из важных задач современного образования [1; 3; 6–8].

Квест «Юные бизнесмены» рассчитан на учеников 5–6-х классов. Продолжительность квеста — два астрономических часа (120 минут), поэтому предлагается его использование в виде дополнительного внеурочного мероприятия. Квест можно проводить в онлайн-формате с использованием анимационной презентации, задействовав при этом несколько общеобразовательных учреждений (максимум четыре школы), что позволит объединить учащихся разных школ, решить вопрос, касающийся налаживания связи между школами, передачи

накопленного опыта. Следовательно, должно быть следующее техническое обеспечение: компьютер, с которого команда подключается к собранию, микрофон и камера. Для реализации квеста от каждого образовательного учреждения необходимо собрать команду по 6–7 человек, которая в дальнейшем будет разрабатывать собственный бизнес, выполняя тематические задания, разделенные на четыре этапа. Также стоит учесть, что за каждой командой должен быть закреплен учитель, который сможет помочь ответить на возникшие вопросы. Платформой, позволяющей провести онлайн-квест, является Microsoft Teams, так как в нем есть функция перехода команд в отдельные комнаты для групповой работы (она нужна для выполнения заданий нескольких этапов).

Основная цель игры: проверить учащихся на знание информации о сфере бизнеса, расширить их кругозор, активизируя познавательный интерес. Методически планируемые результаты игры можно определить следующим образом:

1) личностные: умение оценивать риски, поведение компаний и людей с экономической точки зрения, использование приобретенных знаний и умений в практической деятельности; формирование мотивации изучения новой информации;

2) предметные: умение применять понятийный аппарат, знание основных этапов реализации бизнеса;

3) метапредметные: умение организовать учебное сотрудничество и совместную деятельность обучающихся в группах и обучающихся с учителем/наставниками; контроль и оценка своих действий; готовность и способность изучать различные методы познавательной деятельности; умение решать проблемные вопросы.

Рассмотрим общую концепцию квеста и его реализацию. Каждая команда от образовательного учреждения в лице наставника и школьников подключается с одного аккаунта к онлайн-платформе, где будет проходить реализация квеста. В самом начале всем командам необходимо выбрать лидера — директора будущей компании, который в дальнейшем будет представлять все ответы. Также учителю нужно озвучить, что у команд есть стартовый капитал в размере 300 000 дублей (вымышленная валюта), который в процессе игры либо увеличивается (получение прибыли), либо уменьшается (расходы из-за нерационального подхода). Далее — начало квеста, который включает в себя четыре этапа и пятиминутки между этапами. Для составления заданий квеста использовалась экономическая литература [2; 4; 5]. Разберем каждый этап отдельно.

Первый этап — определение отрасли бизнеса команд с помощью жеребьевки в виде онлайн-барабана и определение названия бизнеса. Во избежание долгих раздумий команд о том, какой бизнес открыть и как его назвать, разработчиками квеста уже определены сферы бизнеса (агентство праздников, отель, ресторан, туристическая компания), а также их названия, которые можно

либо купить (чем креативнее название бренда, тем дороже название и сложнее задача; чем выше цена названия бренда, тем больше денежных бонусов можно получить в дальнейшем от рекламы (которую придумывают команды в следующем этапе), либо решить задачу, при этом ничего не потратив. Однако в случае, если команда выбрала решение задачи, но не сумела справиться с ней, то со счета списываются денежные средства в размере стоимости выбранного названия бренда. Рассмотрим примеры задач для самого дешевого и самого дорогого названия.

Пример 1. *Задача, имеющая наименьшую стоимость. Доход фирмы «Вот это вещь!» в марте составил 500 000 дублей. В этом месяце на покупку ткани для одежды было потрачено 195 000 дублей, а на приобретение ниток — в десять раз меньше, чем на покупку ткани. Кроме того, на коммунальные и транспортные расходы ушло 60 800 дублей. Остальные деньги компания оставила на сбережения. Чему равнялись все вышеперечисленные расходы фирмы «Вот это вещь!» в марте?*

Пример 2. *Задача, имеющая наибольшую стоимость. Доход фирмы «Вау!» в феврале составил 750 352 дублей. А в марте доход снизился на 281 382 дубля. В марте на покупку ткани для одежды было потрачено 213 934 дублей, а на зарплату работникам — на 61 124 дублей меньше, чем на покупку ткани. Кроме того, на коммунальные и транспортные расходы ушло 17 893 дублей. Остальные деньги компания оставила на сбережения. Чему равнялась прибыль «Вау!»?*

Таким образом, в конце первого этапа команды либо тратят часть денежных средств на покупку, либо размер их капитала остается прежним — 300 000 дублей. Здесь прослеживается также и познавательная часть, так как школьники в процессе данного этапа смогут увидеть, насколько широк спектр сфер деятельности, узнают ключевые понятия, например «капитал», «бренд», «прибыль» и т. д. Чтобы качественно реализовать работу участников квеста, организаторам нужно распределить школьные команды по разным комнатам для самостоятельного выполнения задач. За счет такого способа организации работы внутри комнат будет продемонстрирован слайд презентации с названиями бренда под конкретную отрасль бизнеса, что позволит уменьшить время прохождения первого этапа.

Второй этап — представление лозунга компании и решение кейса. В первой части данного этапа предусмотрена творческая деятельность учащихся, так как им за 5 минут нужно придумать лозунг, в котором будет прослеживаться рифма и название их приобретенного бренда на первом этапе. Как уже отмечалось ранее, за дорогое название бренда при наличии креативного лозунга будет начисление больших бонусов дублями. Соответственно, если компания выбрала название бренда за 170 000 дублей, то бонусов она получит больше, чем та компания, которая имеет название за 50 000 дублей. Далее — кейс, целью которого является формирование у учащихся умения решать проблемные

вопросы, встречающиеся на пути бизнесменов. Так как онлайн-квест рассчитан на четыре команды, в разработанном кейсе всего четыре вопроса (каждый вопрос выделен разным цветом). На одну команду — один вопрос. Важно, что за каждой командой заранее распределен цвет, поэтому вопросы кейса распределяет не сам учитель, а жеребьевка в начале квеста. Рассмотрим пример кейса.

***Пример 3.** Предприниматель Чудиков в стране Маленький рай решил открыть свой развлекательный детский центр с большим количеством игровых автоматов и аттракционов.*

Он предположил, что на реализацию данного бизнеса уйдет примерно 500 000 дублей, которые он очень долго копил.

Чудиков быстро приступил к решению важных задач, одной из которых является аренда помещения. За нее он заплатил 350 000 дублей (это ежемесячная сумма за аренду).

После предприниматель решил начать заниматься поиском автоматов и аттракционов, но столкнулся с тем, что их покупка дорогостоящая, и оставшихся средств не хватает для того, чтобы реализовать задуманное. Но пути назад нет, уже вложены денежные средства и нужно идти дальше.

Вопросы:

1) Как вы думаете, стоит ли начинать свою предпринимательскую деятельность с таких больших проектов? Развернуто обоснуйте свой ответ.

2) Приведите 5 примеров расходов, с которыми точно столкнется Чудиков, если он решит дальше готовиться к открытию развлекательного детского центра?

3) Какие ошибки допустил Чудиков при открытии своего бизнеса и как их можно решить?

4) Может ли Чудиков найти дополнительные денежные средства и где? Как Вы думаете, каковы плюсы или минусы новых источников финансирования?

Обращая внимание на вопросы, можно заметить, что все они разноплановые, — это позволяет учащимся рассмотреть проблему с нескольких сторон для лучшего понимания сферы бизнеса. Решая кейс, команды задействуют критическое мышление, что также важно в любом педагогическом процессе.

Межэтапные задания. После первого и второго этапов проводятся межэтапные задания как шанс достигнуть определенного притока денежных средств. На каждый промежуточный этап отводится по 5 минут. Командам предоставляется возможность заработать деньги, пополнив капитал с помощью ответов на разные задачи. Проговаривается, что иногда бизнесмен может ошибиться и потерять свои финансы, поэтому предоставляется дополнительный источник пополнения своего счета, однако есть риск потерять деньги. Участникам демонстрируется поле с вопросами (12 ячеек). Во всех ячейках вопросы

и задания разного уровня: чем больше возможность заработать, тем сложнее задача и выше риск. Каждая команда по очереди выбирает по одной закрытой ячейке, проводится два круга, т. е. всего предоставляется шанс выбрать две ячейки. Во втором промежуточном этапе каждый вопрос дает возможность получить больший доход, но также увеличивает и минус расходов в случае неверного решения.

Пример 4. *Возможные вопросы: 1) кто может являться поставщиками для кондитерской? (за правильный ответ добавляется 40 000 дублей, за неправильный команда лишается 5 000 дублей); 2) как предприниматели могут бороться с конкурентами? (за правильный ответ команда получает 1 000 000 дублей, за неправильный вычитается из бюджета 30 000 дублей); 3) назовите два качества, которыми обязательно должен обладать предприниматель (+ 70 000 или – 30 000 дублей). 4) Объясните фразу: «Спрос рождает предложение» (+200 000 или –50 000 дублей).*

Третий этап называется «Сотрудничество». Данный этап реализуется в отдельных комнатах собрания, т. е. команды между собой не взаимодействуют. В рамках третьего этапа каждая команда самостоятельно должна осознать важность партнерства с другими компаниями. Команде предлагается ознакомиться с договором о сотрудничестве со сторонней фирмой и принять решение, подписывать его или отказаться от совместной деятельности с компанией. Основная задача заключается в том, чтобы понять, выгодно или невыгодно бизнесу данное сотрудничество, принесет ли оно прибыль (при этом прибыльным считается даже то, что приносит экономию). Важно внимательно прочитать все условия, посчитать и сделать выбор. Есть только одна попытка на подпись договора, поэтому указывается, что необходимо быть крайне внимательными при ознакомлении с документом. Если команда примет правильное решение, то ее счет повысится, если ошибется, то это принесет убытки. Обратимся к примеру договора.

Пример 5. *Стороны: отель (его предоставляет одна из команд) и экскурсионный центр.*

– *Условие со стороны экскурсионного центра для отеля: ежемесячно отель перечисляет экскурсионному центру 100 000 дублей на покрытие расходов на бензин и автомойку экскурсионных автобусов.*

– *Условие со стороны отеля для экскурсионного центра: предоставление 50 бесплатных билетов для сотрудников отеля ежемесячно (1 экскурсионный билет на любую экскурсию так обходился бы сотрудникам в 1 000 дублей).*

Итог сделки для отеля: –50 000 дублей. Траты: 100 000 дублей. Экономия: 50 000 дублей. Если выбрано подписание договора, то команде начисляется штраф в размере 200 000 дублей (учитель вычитает эту сумму).

Итог отказа от сделки со стороны отеля: 0 дублей, так как компания ничего не получит от отказа от сделки. Этот выбор верный, поэтому начисляется бонус в размере 200 000 дублей.

Данный этап развивает логическое мышление, внимание, тренирует навыки взаимодействия в команде, а также демонстрирует, что коммуникации на рынке — это важно для предпринимателя, так как можно получить выгоду от различного вида сделок.

Четвертый этап называется «Масштабирование бизнеса». На данном этапе происходит расширение бизнеса каждой команды. Организаторы говорят участникам о том, что в бизнесе важны не только деньги компании, финансовый капитал, но и купленное имущество — физический капитал, т. е. под богатством фирмы принимается финансовый счет и приобретенные здания, помещения, а также станки, оборудование, компьютеры и прочее. В этом этапе командам необходимо приобрести физический капитал, но только такой, который будет выгоден для компании, поэтому важно покупать здания в зависимости от того, что находится в округе места приобретения (например, не следует покупать помещение для агентства праздников там, где по соседству уже есть подобная фирма, так как на него может не найтись своих клиентов). Командам можно выбрать по два места, при выборе точки демонстрируется подробное описание каждого здания (если место будет выгодное, то, помимо физического капитала, за покупку поступит еще и финансовый — деньги; закупка оборудования также учитывается в физическом капитале). Следует отметить, что карта с местами покупки новых точек (см. рис. 1) для всех общая, получается, что какая-то компания может занять понравившееся место, которое будет выгодное, быстрее другой. Таким образом демонстрируется, что не всегда предпринимателю получается реализовать задуманное, выполнить весь план действий. В такие моменты у детей вырабатывается желание стать лучшими среди остальных, появляется соревновательный настрой. Таким образом, после приобретения выбранная точка окрашивается в цвет той компании, которой теперь принадлежит это место (синий, зеленый, желтый или оранжевый).

Пример условий для приобретения здания за 1 000 000 дублей с подробным исходом для каждой компании продемонстрирован на рисунке 2.

Данный этап квеста является поучительным, так как показывает, что у каждого бизнеса случаются неудачные моменты, но не стоит останавливаться на достигнутом, необходимо воспринимать это как опыт, способный изменить в будущем ситуацию в лучшую сторону.

Этап подведения итогов. После заключительного четвертого этапа необходимо подсчитать, чему равен капитал каждой команды (физический и денежный). Участники смотрят, как изменился их капитал, по сформированному капиталу выбирается лидер. Важно продемонстрировать детям, что все команды справились с задачей: попытались открыть собственный бизнес, но у кого-то капитал оказался больше. Подчеркивается то, что в реальности происходит так же, не всегда предпринимателя ждет быстрый успех и стремительное развитие, поэтому иногда требуется определенное время, чтобы этого достичь, ведь всегда будут конкуренты, которые будут переманивать к себе часть целевой аудитории.

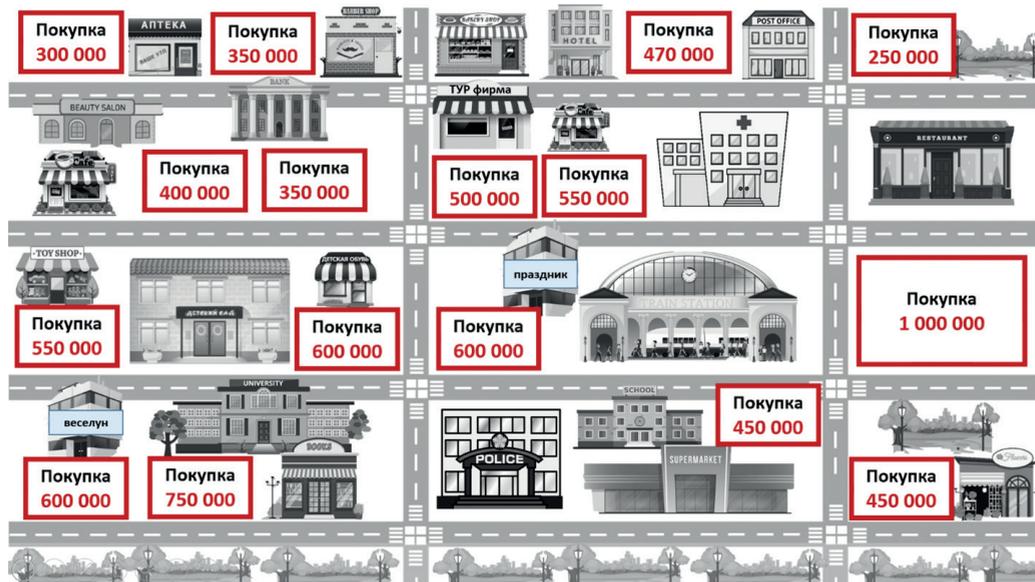


Рис. 1. Карта местности для проведения четвертого этапа квеста «Юные бизнесмены» (составлено авторами)

ОТМЕНА

ПОКУПКА

ПОКУПКА

1 000 000 дублей

Описание помещения:

- Текущие расходы на обслуживание потребностей филиала - 250 000 дублей
- Закупка оборудования обойдется около 100 000 дублей
- В среднем мимо этого помещения проходит около 2 000 человек в месяц
- Средний чек на каждого посетителя: 1 000 дублей

<p>Агентство праздников</p> <p>Отток денежных средств: 1 350 000 Приток денежных средств: 2 000 000</p>	<p>Ресторан</p> <p>Отток денежных средств: 1 350 000 Приток денежных средств: 1 000 000</p>	<p>Туристическая компания</p> <p>Отток денежных средств: 1 350 000 Приток денежных средств: 2 000 000</p>	<p>Отель</p> <p>Отток денежных средств: 1 350 000 Приток денежных средств: 2 000 000</p>
--	--	--	---

Рис. 2. Покупка места за 1 000 000 дублей (составлено авторами)

В заключение все игроки награждаются грамотами за участие и проделанную работу в сфере открытия собственного бизнеса.

Таким образом, в настоящее время необходимо отвечать запросам современных школьников; перед учителями стоит сложная задача, заключающаяся

в том, чтобы организовать учебный процесс с использованием инновационных методов. Онлайн-квест является действенным игровым методом, который способен замотивировать учащихся на изучение финансовой грамотности, а также предоставляет возможность объяснить сложный материал в доступной для понимания форме. Однако стоит учитывать, что разработка и реализация квеста требует определенных усилий. Сценарий онлайн-квеста «Юные бизнесмены» является качественным примером применения игрового метода на практике, который учителя могут адаптировать и использовать в своей деятельности при проведении урока по теме «Бизнес».

Список источников

1. Алексейчева Е. Ю. Экосистемный подход к формированию финансовой грамотности: практика взаимодействия // Непрерывное образование в контексте Будущего: сб. науч. ст. по мат-лам IV Междунар. науч.-практ. конф., Москва, 21–22 апреля 2021 г. М.: МГПУ; А-Приор, 2021. С. 69–76.
2. Днепров М. Ю., Михайлюк О. В., Николаев В. А. Экономическая теория: учебник для вузов. М.: Юрайт, 2021. 216 с. ISBN 978-5-534-09630-9.
3. Карабанова О. В. Формирование компетенций финансовой и правовой грамотности технологических предпринимателей // Непрерывное образование в контексте Будущего: сб. науч. ст. по мат-лам IV Междунар. науч.-практ. конф., Москва, 21–22 апреля 2021 г. М.: МГПУ; А-Приор, 2021. С. 149–153.
4. Микроэкономика для бакалавров: логические схемы, тесты и задачи: учеб. пособие / О. А. Абелев [и др.]; под ред. С. А. Толкачева, А. Ю. Юданова, Г. А. Терской. М.: КноРус, 2021. 464 с. ISBN 978-5-406-07652-1.
5. Организация производства. Практикум: учеб. пособие / И. Н. Иванов [и др.]. 1-е изд. М.: Юрайт, 2020. 362 с. (Профессиональное образование). ISBN 978-5-534-10590-2
6. Проекты повышения финансовой грамотности и развития инициативного бюджетирования: опыт России и зарубежных стран / Н. Г. Иванова [и др.]. СПб.: Санкт-Петербургский гос. экономический ун-т, 2019. 163 с.
7. Формирование новых компетенций для общественного сектора цифровой экономики: монография / В. В. Строев [и др.]. М.: Московский городской педагогический университет, 2021. 180 с. ISBN 978-5-243-00709-2.
8. Шинкарёва О. В., Куломзина Е. Ю. Развитие налоговой грамотности у студентов на основе их привлечения к научно-исследовательской работе // Непрерывное образование в контексте идеи Будущего: новая грамотность: сб. науч. ст. по мат-лам III Междунар. науч.-практ. конф. / сост. Н. И. Шевченко. М.: А-Приор, 2020. С. 324–328.

References

1. Alekseiicheva E. Yu. Ecosystem approach to the formation of financial literacy: practice of interaction // Continuing education in the context of the Future. Collection of scientific articles on the materials of the IV International Scientific and Practical Conference, Moscow, 2021, April 21–22. М.: MCU; A-Prior, 2021. P. 69–76.
2. Dneprov M. Yu., Mikhailyuk O. V., Nikolaev V. A. Economic theory. Textbook for universities. М.: Jurite, 2021. 216 p. ISBN 978-5-534-09630-9

3. Karabanova O. V. Formation of competencies of financial and legal literacy of technological entrepreneurs // Continuing education in the context of the Future. Collection of scientific articles based on the materials of the IV International Scientific and Practical Conference, Moscow, 2021, April 21–22. M.: MCU; A-Prior, 2021. P. 149–153.
4. Microeconomics for bachelors: logic, tests and tasks. Textbook / O. A. Abelev [et al.]; edited by S. A. Tolkachev, A. Yu. Yudanov, G. A. Terskoy. M.: KnoRus, 2021. 464 p. ISBN 978-5-406-07652-1
5. Organization of production. Workshop. Textbook / I. N. Ivanov [et al.]. 1st ed. M.: Yurite, 2020. 362 p. (Vocational education). ISBN 978-5-534-10590-2
6. Projects to improve financial literacy and develop initiative budgeting: experience of Russia and foreign countries / N. G. Ivanova [et al.]. St. Petersburg: St. Petersburg State University of Economics, 2019. 163 p.
7. Formation of new competencies for the public sector of the digital economy. Monograph / V. V. Stroev [et al.]. M.: MCU, 2021. 180 s. ISBN 978-5-243-00709-2
8. Shinkareva O. V., Kulomzina E. Yu. Development of tax literacy among students based on their involvement in research work // Continuing education in the context of the idea of the Future: new literacy. Collection of scientific articles based on the materials of the III International Scientific and Practical Conference / Compiled by N. I. Shevchenko. M.: A-Prior, 2020. P. 324–328.