

Министерство просвещения Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное учреждение культуры
Всероссийский центр развития
художественного творчества и гуманитарных технологий

Методика

подготовки, проведения и подведения итогов соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству

Электронное издание

Лозинг В. Р., кандидат педагогических наук, руководитель
методической службы Всероссийского чемпионата по финан-
совой грамотности и предпринимательству

Лозинг Д. В., директор ООО «Кейс-игра», директор
Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности и
предпринимательству

г. Москва, 2022

Оглавление

Раздел 1. Всероссийский чемпионат по финансовой грамотности и предпринимательству	5
1.1. Цель и задачи Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству.....	5
1.2. Соревновательный характер Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству.	5
1.3. Коммуникативные / финансовые / бизнес-бои Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству.....	7
1.4. Коммуникативные / финансовые / бизнес-кейсы Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству.....	11
Раздел 2. Методика подготовки соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям	14
2.1. Создание оргкомитета соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.	14
2.2. Разработка плана-графика подготовки, проведения и подведения итогов соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.	14
2.3. Подготовка Положения о проведении соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.	17
2.4. Сбор заявок от команд и регистрация команд для участия в соревнованиях по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.	22
2.5. Выбор варианта схемы проведения соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.	22
2.6. Выбор варианта календаря проведения соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.	30
2.7. Выбор варианта таблицы результатов соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.	31
2.8. Подготовка Регламента проведения соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.	35
2.9. Подготовка пакета кейсов для проведения соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.	36
2.10. Подготовка сценария проведения соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.	39
2.11. Назначение главного судьи соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.	50
2.12. Назначение членов жюри соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.	51
2.13. Назначение игротехников (ведущего, помощника ведущего, администратора, секундантов команд) соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.	51
2.14. Подготовка площадки, техники и оборудования для проведения коммуникативных / финансовых / бизнес-боев.	52

2.15. Аккредитация соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям на получение статуса Субфедерального кубка.....	61
Раздел 3. Методика подготовки команд к соревнованиям по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям	62
3.1. Освоение знаний по основным темам финансовой грамотности и предпринимательства участниками соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.....	62
3.2. Решение участниками команд кейсов для соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.....	64
3.3. Подготовка командами стратегий участия в коммуникативных / финансовых / бизнес-боях.....	65
3.4. Проведение внутренней функционализации команд для участия в коммуникативных / финансовых / бизнес-боях.....	69
Раздел 4. Методика проведения соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям	71
4.1. Проведение отборочного турнира соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.....	71
4.2. Проведение четвертьфинала соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.....	72
4.3. Проведение полуфинала соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.....	76
4.4. Проведение финала соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.....	77
4.5. Определение победителей турниров по коммуникативным боям и их награждение.....	77
4.6. Определение победителей турниров по финансовым боям и их награждение.....	79
4.7. Определение победителей турниров по бизнес-боям и их награждение.....	81
4.8. Информирование общественности о ходе и результатах соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.....	83
Раздел 5. Методика подведения итогов соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям	84
5.1. Сбор информации о ходе и результатах проведения Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.....	84
5.2. Подготовка итогового отчета о проведении Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.....	89
Информационные материалы	100

Введение

Под методикой в данном пособии понимается определенный алгоритм (процедура) проведения мероприятий для достижения целей в рамках подготовки, проведения и подведения итогов соревнований Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

В данном пособии представлены материалы:

- 1) Всероссийский чемпионат по финансовой грамотности и предпринимательству;
- 2) методика подготовки соревнований Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям;
- 2) методика подготовки команд к соревнованиям Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям;
- 3) методика проведения соревнований Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.
- 4) методику подведения итогов соревнований Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

Данное пособие предназначается:

- а) организаторам соревнований Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям;
- б) экспертам (членам жюри) соревнований Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям;
- в) игротехникам (ведущему, помощнику ведущего, администратору, секундантам команд) соревнований Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям;
- г) тренерам команд, желающим принять участие в соревнованиях Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

Раздел 1. Всероссийский чемпионат по финансовой грамотности и предпринимательству

1.1. Цель и задачи Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству.

Целью Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству является вовлечение обучающихся образовательных организаций Российской Федерации в общественно-полезную социальную практику, повышение уровня финансовой грамотности и предпринимательских компетенций, популяризация среди детей и молодежи финансово грамотного поведения и предпринимательской деятельности.

Задачи Чемпионата:

- 1) выявление и поддержка одаренных детей, развитие способностей и талантов обучающихся, направленных на самоопределение и профессиональную ориентацию;
- 2) профессиональная ориентация школьников по профилю и направлению подготовки «Экономика»;
- 3) популяризация финансовой грамотности и предпринимательской культуры, социально ответственного отношения к управлению личными (семейными) финансами;
- 4) привлечение обучающихся образовательных организаций, осваивающих основные и дополнительные общеобразовательные программы, к освоению финансовой грамотности, бизнес-планирования и предпринимательства в системе непрерывного образования;
- 5) развитие у обучающихся социально активных личностных качеств, субъектной позиции, финансовой и предпринимательской ответственности, навыков групповой и индивидуальной учебной, практической и проектной видов деятельности, предпринимательского мышления и публичных коммуникаций;
- 6) совершенствование профессиональных компетенций педагогических работников в технологиях интерактивного образования и создания клубной культуры в области обучения финансовой грамотности и предпринимательства;
- 7) определение победителей и призеров Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству, определение мест команд участников Чемпионата в «Национальном рейтинге знатоков финансовой грамотности и предпринимательства».

1.2. Соревновательный характер Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству.

Всероссийский чемпионат по финансовой грамотности и предпринимательству (далее — Всероссийский чемпионат по финансовой грамотности и предпринимательству, Всероссийский чемпионат, Чемпионат) имеет соревновательный характер, который мотивирует школьников и студентов на освоение финансовой грамотности и предпринимательства.

Отдельные соревнования Всероссийского чемпионата проводятся в форме Федеральных и Субфедеральных кубков по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

Всероссийский чемпионат по финансовой грамотности и предпринимательству проводится в два этапа:

1) первый этап — это соревнования, которым Дирекцией Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству (далее — Дирекция чемпионата) присвоен статус:

- а) Федеральных кубков по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям;
- б) Субфедеральных кубков по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям;

2) второй этап — это соревнования, которым Дирекцией чемпионата присвоен статус Финала Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству (далее — Финал чемпионата).

Первый этап Всероссийского чемпионата включает соревнования по финансовой грамотности и предпринимательству, которые могут проводиться:

а) в лагерях отдыха и оздоровления детей Российской Федерации: школьных лагерях, загородных лагерях отдыха и оздоровления детей, детских оздоровительных центрах, базах и комплексах, детских оздоровительно-образовательных центрах и специализированных (профильных) лагерях;

б) в образовательных организациях Российской Федерации: организациях дополнительного, общего, среднего профессионального и высшего образования;

в) в муниципальных образованиях Российской Федерации: сельских и городских поселениях, районах и городах, районах городов, имеющих административное деление, районах городов федерального подчинения;

г) в регионах Российской Федерации: республиках, краях, областях, автономных областях, автономных округах, городах федерального подчинения;

д) в федеральных округах Российской Федерации: Дальневосточном, Сибирском, Уральском, Приволжском, Северо-Кавказском, Южном, Северо-Западном и Центральном.

Всем Субфедеральным и Федеральным кубкам, Финалу чемпионата присваивается индивидуальный уровень сложности соревнований. Уровень сложности соревнований определяет максимальное количество баллов, которое команды участницы Чемпионата, могут заработать на этих соревнованиях.

1) **Субфедеральным кубкам** присваивается уровень сложности в следующем порядке:

- Субфедеральным кубкам, в которых приняло участие от 4 до 9 команд присваивается 6 уровень сложности соревнований. Победитель соревнований получает 50 баллов для зачисления в Национальный рейтинг знатоков финансовой грамотности и предпринимательства¹;
- Субфедеральным кубкам, в которых приняло участие от 10 до 18 команд присваивается 5 уровень сложности соревнований. Победитель соревнований получает 100 баллов для зачисления в Национальный рейтинг знатоков финансовой грамотности и предпринимательства;
- Субфедеральным кубкам, в которых приняло участие от 19 до 27 команд присваивается 4 уровень сложности соревнований. Победитель соревнований получает 200 баллов для зачисления в Национальный рейтинг знатоков финансовой грамотности и предпринимательства;

¹ Национальный рейтинг — это индивидуальный числовой показатель уровня освоения финансовой грамотности и предпринимательских компетенций командами-участницами Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству, который начисляется в соответствии с методикой, утвержденной Дирекцией чемпионата

- Субфедеральным кубкам, в которых приняло участие 28 и более команд присваивается 3 уровень сложности соревнований. Победитель соревнований получает 300 баллов для зачисления в Национальный рейтинг знатоков финансовой грамотности и предпринимательства.

2) **Федеральным кубкам** присваивается уровень сложности в следующем порядке:

- Федеральным кубкам по коммуникативным боям присваивается 2 уровень сложности соревнований. Победитель соревнований получает 500 баллов для зачисления в Национальный рейтинг знатоков финансовой грамотности и предпринимательства;
- Федеральным кубкам по финансовым боям присваивается 2 уровень сложности соревнований. Победитель соревнований получает 500 баллов для зачисления в Национальный рейтинг знатоков финансовой грамотности и предпринимательства;
- Федеральным кубкам по бизнес-боям присваивается 2 уровень сложности соревнований.

Команды, имеющие наиболее высокий рейтинг за участие в соревнованиях Субфедеральных и Федеральных кубков в течение игрового сезона, приглашаются для участия в Финале чемпионата. Финалу чемпионата присваивается 1 уровень сложности соревнований. Победитель Финала чемпионата получает 800 баллов для зачисления в Национальный рейтинг знатоков финансовой грамотности и предпринимательства.

Статус Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям соревнования могут получить, пройдя аккредитацию в Дирекции чемпионата.

Субфедеральные и Федеральные кубки могут проводиться:

- а) по круговой системе, когда команды играют по принципу «каждый играет с каждым»;
- б) по олимпийской системе, когда команды играют по принципу «проигравший выбывает из соревнований»;
- в) по смешанной системе, когда команды часть соревнований играют по принципу «каждый играет с каждым», а другую часть соревнований по принципу «проигравший выбывает из соревнований».

1.3. Коммуникативные / финансовые / бизнес-бои Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству.

Всероссийский чемпионат ориентирован на обучение детей и подростков умению принимать и исполнять решения в проблемной финансовой или предпринимательской ситуации. В каждой проблемной ситуации можно выделить три составляющие:

мировоззренческую	содержательную	деятельностную
--------------------------	-----------------------	-----------------------

Для того, чтобы решить такую ситуацию человек должен:

уметь занимать позицию в данной ситуации	уметь содержательно осмысливать данную ситуацию	уметь принимать правильное управленческое решение и совершать правильные действия в данной ситуации
---	--	--

Для этого, чтобы сформировать эти умения, в процессе Всероссийского чемпионата участники решают:

коммуникативные кейсы	финансовые кейсы	бизнес-кейсы
-----------------------	------------------	--------------

и участвуют в:

коммуникативных боях	финансовых боях	бизнес-боях
----------------------	-----------------	-------------

Всероссийский чемпионат нацелен на то, чтобы научить детей и подростков умению:

- 1) правильно занимать позицию в разных финансовых и предпринимательских ситуациях;
- 2) правильно осмысливать содержание разных финансовых и предпринимательских ситуаций;
- 3) правильно принимать решение и правильно действовать в разных финансовых и предпринимательских ситуациях.

В рамках Всероссийского чемпионата проводятся соревнования по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

Коммуникативный бой по финансовой грамотности и предпринимательству — это соревнование противоборствующих команд по публичной защите своей позиции, зафиксированной в коммуникативном кейсе, и публичному оппонированию позициям соперников.

Коммуникативный бой между двумя командами состоит из двух коммуникативных поединков. В первом поединке коммуникативного боя команды, стоящие в календаре коммуникативных боев первыми в паре всегда выступают в роли «команды позиция»; а команды, стоящие в календаре коммуникативных боев вторыми в паре, всегда выступают в роли «команды задание». Во втором поединке коммуникативного боя команды всегда меняются ролями: «команда позиция» становится «командой задание», а «команда задание» становится «командой позиция».

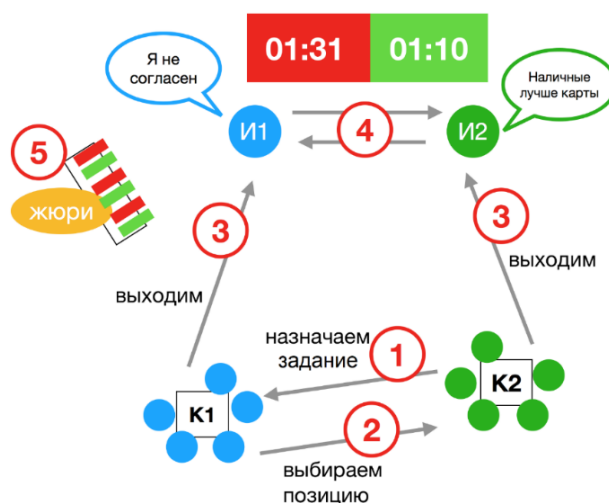


Рисунок 1. Схема проведения коммуникативного поединка

Коммуникативный поединок проводится в следующей последовательности (смотрите *рисунок 1*).

1. Команда 2 («команда задание») назначает команде 1 («команде позиция») задание из списка заранее известных коммуникативных заданий. Например, «Использовать наличные деньги предпочтительнее, чем банковскую карту».

2. Команда 1 («команда позиция») выбирает позицию, например, «Нет, использовать банковскую карту предпочтительнее, чем наличные деньги, потому что...».

Оставшуюся из двух позицию «Да, использовать наличные деньги предпочтительнее чем банковскую карту, потому что...» защищает команда 2 («команда задание»), даже если эта позиция не близка команде.

3. Команды назначают по одному представителю, которым присваивается цвет: «команде позиция» всегда красный цвет, а «команде задание» всегда зеленый.

4. Случайным образом, с использованием электронных шахматных часов, определяется, кто начинает защищать позицию своей команды первым.

5. Коммуникативный поединок длится 4 (четыре) минуты. Каждому представителю команды для защиты позиции своей команды отводится по 2 (две) минуты. В течение отведенного представителям команд времени (по 2 минуты) они приводят контраргументы на аргументы оппонента и предъявляют аргументы в защиту позиции своей команды. Если представитель команды завершил свое выступление, он передает слово оппоненту.

6. Когда суммарное время поединка заканчивается (4 минуты), ведущий подает команду: «Стоп. Время дискуссии истекло!», и завершает поединок.

Финансовый бой по финансовой грамотности и предпринимательству — это соревнование противоборствующих команд по публичной защите своего решения финансового кейса и публичному оппонированию решениям соперников.

Финансовый бой между двумя командами состоит из двух финансовых поединков. В первом поединке финансового боя команды, стоящие в календаре финансовых боев первыми в паре всегда выступают в роли «команды решателей»; а команды, стоящие в календаре финансовых боев вторыми в паре, всегда выступают в роли «команды оппонентов». Во втором поединке финансового боя команды всегда меняются ролями: «команда решателей» становится «командой оппонентов», а «команда оппонентов» становится «командой решателей».

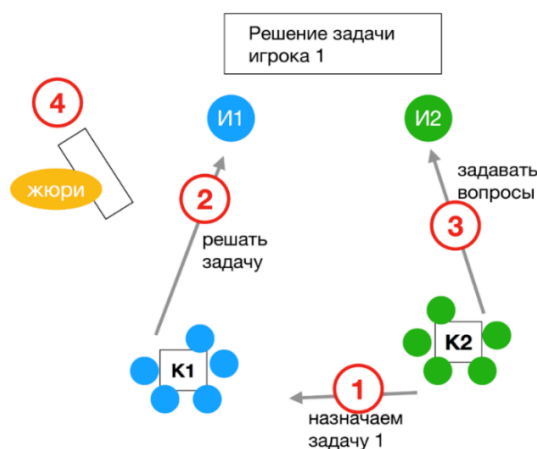


Рисунок 2. Схема проведения финансового поединка

Финансовый поединок проводится в следующей последовательности (см. *рисунок 2*).

1. Команда 2 («команда оппонентов») назначает команде 1 («команде решателей») задание из списка заранее известных финансовых заданий.

2. Команды назначают по одному представителю: а) от «команды решателей» представителя, который будет публично защищать решение команды; б) от «команды оппонентов» представителя, который будет публично оппонировать решению «команды решателей».

3. Представитель «команды решателей» записывает решение кейса на доске (или вывешивает лист с готовым решением, или с помощью помощника ведущего выводит на экран подготовленное в электронном виде решение, оформленное в любой из программ: Word, Excel, PowerPoint, Adobe Acrobat в формате pdf) и проводит публичную защиту этого решения.

4. После публичной защиты «командой решателей» своего решения «команда оппонентов» по сигналу ведущего финансовых боев задает «команде решателей» последовательно от одного до трех вопросов (количество вопросов напрямую зависит от количества баллов, набранных «командой решателей» за публичную защиту решения). Вопрос может быть либо по решению, либо по теме задания.

5. Представитель «команды решателей» дает ответ на заданный вопрос. После этого представитель «команды оппонентов» должен дать свой ответ на этот же вопрос.

6. После того как «команда оппонентов» задаст все вопросы и будут получены все ответы, поединок завершается.

Бизнес-бой по финансовой грамотности и предпринимательству — это соревнование противоборствующих команд по публичной защите своего управленческого решения бизнес-кейса и публичному оппонированию решению соперников.

Бизнес-бой между двумя командами состоит из двух бизнес-поединков. В первом поединке бизнес-боя команды, стоящие в календаре бизнес-боев первыми в паре всегда выступают в роли «команды презентация»; а команды, стоящие в календаре бизнес-боев вторыми в паре, всегда выступают в роли «команды экспертизы». Во втором поединке бизнес-боя команды всегда меняются ролями: «команда презентация» становится «командой экспертиза», а «команда экспертиза» становится «командой презентация».

Бизнес-поединок проводится в следующей последовательности.

1. Команда 2 («команда экспертиза») назначает команде 1 («команде презентация») задание из списка заранее известных бизнес-заданий.

2. Команды назначают по одному представителю: а) от «команды презентация» представителя, который будет публично защищать управленческое решение команды; б) от «команды экспертиза» представителя, который будет публично оппонировать решению «команды презентация», предъявляя замечания к их управленческому решению.

3. Представитель «команды презентация» с помощью помощника ведущего выводит на экран подготовленную в электронном виде презентацию, содержащую управленческое решение бизнес-кейса, и проводит публичную защиту этого решения.

4. После публичной защиты «командой презентация» своего решения «команда экспертиза» по сигналу ведущего бизнес-боев поочередно озвучивает замечания команды к управленческому решению бизнес-кейса.

В первом замечании «эксперт» фиксирует предложенный «командой презентация» способ управленческого решения.

Во втором замечании «эксперт» выявляет существенные недостатки в способе управленческого решения.

В третьем замечании «эксперт» оценивает эффективность способа управленческого решения задания.

5. После этого поединок завершается.

1.4. Коммуникативные / финансовые / бизнес-кейсы Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству.

Коммуникативный кейс по финансовой грамотности и предпринимательству — это проблемная ситуация в области финансовой грамотности и предпринимательства, которая оформлена как мировоззренческая задача, т.е. утверждение, имеющее две противоположные, но одинаково приемлемые позиции. Чтобы разрешить проблемную ситуацию, командам необходимо в диалоге с соперником отстаивать правильность своего видения (свою позицию) проблемной ситуации.

Каждый коммуникативный кейс не содержит условие (то, что известно), вопросы (то, что нужно узнать) и числовые значения.

Коммуникативные кейсы включают в себя задания двух уровней сложности:

1) первый уровень сложности заданий (кейсов) разыгрывается в юниор-лиге U 15 (дети до 15 лет);

2) второй уровень сложности заданий (кейсов) разыгрывается в юниор-лиге U 18 (дети с 15 до 18 лет).

Коммуникативные кейсы структурируются по шести тематическим блокам:

а) блок №1 «Личные (семейные) финансы. Финансовое планирование и бюджет»;

б) блок №2 «Сбережения семьи. Услуги банковских организаций»;

в) блок №3 «Кредитование. Услуги кредитных организаций»;

г) блок №4 «Страхование и услуги страховых организаций»;

д) блок №5 «Инвестирование и услуги инвестиционных организаций»;

е) блок №6 «Предпринимательство. Создаем свое дело».

Тематические блоки коммуникативных кейсов распределяются по юниор-лигам следующим образом.

Лиги / тематические блоки	Тематические блоки для соревнований первого этапа Чемпионата (Федеральные / Субфедеральные кубки)	Тематические блоки для соревнований второго этапа Чемпионата (Финал чемпионата)
Юниор-лига U 15	Тематический блок №1, №2, №3, №4	Тематический блок №3, №4, №5, №6
Юниор-лига U 18	Тематический блок №1, №2, №3, №4	Тематический блок №3, №4, №5, №6

Финансовый кейс по финансовой грамотности и предпринимательству — это проблемная ситуация в области финансовой грамотности и предпринимательства, которая оформлена как содержательная задача, имеющая характеристики финансово-математической задачи. Чтобы разрешить проблемную ситуацию, командам необходимо в диалоге с соперником отстаивать правильность своего понимания проблемной ситуации, т.е. представить финансово-математическое решение кейса.

В каждом финансовом кейсе должно быть:

а) базовое условие задания, т.е. идея, сюжет и исходные данные с числовыми значениями (что известно);

б) два разных вопроса к каждому заданию (что нужно узнать);

в) два разных дополнительных условия к каждому вопросу (что дополнительно дано), которые должны быть взаимоисключающими друг друга; каждое дополнительное условие может призывать участников найти сразу несколько показателей;

г) два решения и два ответа на каждый вопрос (на первый вопрос — варианты решений 1.1 и 1.2; на второй вопрос — варианты решений 2.1 и 2.2);

Для получения решения и ответа на каждый вопрос финансового кейса должно быть достаточно:

а) информации, данной в базовых условиях задания (кейса);

б) информации, данной в вопросе (если такая информация дается);

в) информации, привлеченной участниками финансового боя в рамках дополнительного условия;

Решения и ответы на первый и второй вопрос одного финансового кейса не должны совпадать, они должны быть разными. Для получения ответа на один вопрос, не должна быть нужна информация, полученная в рамках дополнительного условия и вычислений, относящихся к другому вопросу.

Финансовые кейсы включают в себя задания двух уровней сложности:

а) первый уровень сложности заданий (кейсов) разыгрывается в юниор-лиге U15 (дети до 15 лет);

б) второй уровень сложности заданий (кейсов) разыгрывается в юниор-лиге U18 (дети с 15 до 18 лет).

Финансовые кейсы структурируются по шести тематическим блокам:

а) блок №1 «Личные (семейные) финансы. Финансовое планирование и бюджет»;

б) блок №2 «Сбережения семьи. Услуги банковских организаций»;

в) блок №3 «Кредитование. Услуги кредитных организаций»;

г) блок №4 «Страхование и услуги страховых организаций»;

д) блок №5 «Инвестирование и услуги инвестиционных организаций»;

е) блок №6 «Предпринимательство. Создаем свое дело».

Тематические блоки финансовых кейсов распределяются по юниор-лигам следующим образом.

Лиги / тематические блоки	Тематические блоки для соревнований первого этапа Чемпионата (Субфедеральные, Федеральные кубки)	Тематические блоки для соревнований второго этапа Чемпионата (Финал Чемпионата)
Юниор-лига U 15	Тематический блок №1, №2, №3, №4	Тематический блок №3, №4, №5, №6
Юниор-лига U 18	Тематический блок №1, №2, №3, №4	Тематический блок №3, №4, №5, №6

Бизнес-кейс по финансовой грамотности и предпринимательству — это проблемная ситуация в области финансовой грамотности и предпринимательства, которая оформлена как деятельностная задача, имеющая характеристики управленческой задачи. Чтобы разрешить проблемную ситуацию, командам необходимо в диалоге с соперником отстаивать правильность своего управленческого решения проблемной ситуации.

В каждом бизнес-кейсе должно быть:

а) краткое изложение реальной ситуации, возникшей в финансовой или предпринимательской деятельности домохозяйства;

б) требование на изменение ситуации, вопросы и задача кейса.

Бизнес-кейсы включают в себя кейсы двух уровней сложности:

а) первый уровень сложности бизнес-кейсов разыгрывается в юниор-лиге U15 (дети до 15 лет);

б) второй уровень сложности бизнес-кейсов разыгрывается в юниор-лиге U18 (дети с 15 до 18 лет).

Бизнес-кейсы структурируются по шести тематическим блокам:

а) блок №1 «Личные (семейные) финансы. Финансовое планирование и бюджет»;

б) блок №2 «Сбережения семьи. Услуги банковских организаций»;

в) блок №3 «Кредитование. Услуги кредитных организаций»;

г) блок №4 «Страхование и услуги страховых организаций»;

д) блок №5 «Инвестирование и услуги инвестиционных организаций»;

е) блок №6 «Предпринимательство. Создаем свое дело».

Тематические блоки бизнес-кейсов распределяются по юниор-лигам следующим образом.

Лиги / тематические блоки	Тематические блоки для соревнований первого этапа Чемпионата (Субфедеральные, Федеральные кубки)	Тематические блоки для соревнований второго этапа Чемпионата (финал Чемпионата)
Юниор-лига U 15	Тематический блок №1, №2, №3	Тематический блок №3, №4, №5
Юниор-лига U 18	Тематический блок №3, №4, №5	Тематический блок №4, №5, №6

Раздел 2. Методика подготовки соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям

Методика подготовки Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям предполагает:

- а) создание оргкомитета соревнований;
- б) разработку Плана-графика подготовки Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым и бизнес-боям;
- в) неуклонное исполнение Плана-графика и проведение всех запланированных мероприятий по подготовке Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым и бизнес-боям.

2.1. Создание оргкомитета соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

Для проведения Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям необходимо создать организационный комитет (далее — оргкомитете) в составе:

- 1) председателя оргкомитета — специалиста финансовой грамотности, который: а) организует и руководит работой по подготовке и проведению соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям; б) организует и руководит работой по аккредитации соревнований на статус Субфедерального кубка;
- 2) члена оргкомитета — специалиста финансовой грамотности, который: а) участвует в подготовке и проведении соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям; б) в качестве главного судьи организует и руководит работой всех участников соревнований во время проведения Субфедерального кубка;
- 3) члена оргкомитета — специалиста финансовой грамотности, который: а) участвует в подготовке и проведении соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям; в) организует и руководит размещением материалов в средствах массовой информации и социальных сетях о ходе и результатах Субфедерального кубка.

2.2. Разработка плана-графика подготовки, проведения и подведения итогов соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

Оргкомитет Федерального / Субфедерального кубка разрабатывает план-график подготовки, проведения и подведения итогов соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям на основе Примерного плана-графика (смотрите ниже).

**Примерный план-график
подготовки, проведения и подведения итогов соревнований
по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям**

(указать название Федерального / Субфедерального кубка)

№	Основные задачи	Примерные сроки выполнения работ											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Раздел I.													
Подготовка соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям													
1.1	Создание оргкомитета соревнований												
1.2	Разработка плана-графика подготовки, проведения и подведения итогов соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям												
1.3	Подготовка Положения о проведении соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям. Направление Положения всем заинтересованным сторонам												
1.4	Сбор заявок от команд, регистрация команд для участия в соревнованиях по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям												
1.5	Выбор схемы проведения соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям												
1.6	Выбор календаря проведения по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям												
1.7	Выбор таблицы результатов по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям												
1.8	Подготовка Регламента проведения соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям												
1.9	Подготовка пакета кейсов для коммуникативных / финансовых / бизнес-боев												
1.10	Направление Регламента и пакета кейсов всем командам,												

	подавшим заявки на участие в соревнованиях													
1.11	Подготовка сценария проведения соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям													
1.12	Назначение главного судьи соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям, его обучение													
1.13	Назначение жюри соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям, их обучение													
1.14	Назначение ведущего коммуникативных / финансовых / бизнес-боев, его обучение													
1.15	Назначение помощников ведущего коммуникативных / финансовых / бизнес-боев (администратора, помощника ведущего, секундантов команд), их обучение													
1.16	Подготовка площадки (помещения), мебели, техники, табличек и протоколов для проведения соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям													
1.17	Прохождение аккредитации соревнований в Дирекции Всероссийского чемпионата и получение статуса Субфедеральный кубок по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям													
Раздел II.														
Подготовка команд к соревнованиям по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям														
2.18	Проведение силами специалистов обучения участников команд по основным темам финансовой грамотности предпринимательства													
2.19	Организация выполнения кейсов участниками команд													
2.20	Организация работы по созданию командных стратегий участия команд в соревнованиях по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям													

2.21	Проведение внутренней функционализации команд для участия в соревнованиях по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям													
Раздел III.														
Проведение соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям														
3.22	Проведение всех запланированных турниров (отборочный турнир, четвертьфиналы, полуфиналы, финал) соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям в соответствии с утвержденным Регламентом													
3.23	Определение победителя и призеров соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям, их награждение													
3.24	Информирование общественности о ходе и результатах проведения соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям													
Раздел IV.														
Подведение итогов соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям														
4.25	Сбор информации о результатах проведения соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям, анализ информации													
4.26	Формирование итогового отчета о проведении соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям													

2.3. Подготовка Положения о проведении соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

Оргкомитет разрабатывает Положение о проведении Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям на основании Типового Положения, которое представлено ниже.

При подготовке Положения сделайте выбор в пользу того или иного положения, выделенного красным цветом, оставьте его в тексте, запишите его черным цветом; остальное уберите (сотрите) как ненужное.

Утвердите Положение в организации, компетентной для этого.

Отправьте Положение всем заинтересованным сторонам для ознакомления и подачи заявки на участие в соревнованиях.

Типовое Положение
о проведении соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям
Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству

Согласовано

Дирекцией Всероссийского чемпионата
по финансовой грамотности и предпринимательству

Утверждено

(указать название организации, утвердившей данное Положение)

Положение о проведении
Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям
(выбрать нужное; не нужное удалить)

(далее записывается полное название организации, проводящей соревнования (выбрать нужное; не нужное удалить), например,

а) МБУ дополнительного образования «Детская школа искусств» города Выборга Ленинградской области;

МБОУ «Средняя общеобразовательная школа №1» города Междуреченска Кемеровской области-Кузбасса;

ГОУ среднего профессионального образования Тульской области «Тульский государственный технологический колледж»;

ФГБОУ высшего образования «Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева» города Нижний Новгород;

б) Заволжского городского поселения Заволжского муниципального района Ивановской области;

Таборинского сельского поселения Таборинского муниципального района Свердловской области

Бологовского района Тверской области;

Октябрьского района города Красноярска;

города Магнитогорска Челябинской области;

Адмиралтейского района города Санкт-Петербурга;

в) республики Татарстан;

Краснодарского края;

Архангельской области;

Еврейской автономной области;

Ненецкого автономного округа;

города Москвы;

г) Дальневосточного федерального округа;

Сибирского федерального округа;

Уральского федерального округа;

Приволжского федерального округа;

Северо-Кавказского федерального округа;

Южного федерального округа;
Северо-Западного федерального округа;
Центрального федерального округа.

1. Общие положения

1.1. (Здесь указать полное название проводимого соревнования, например, **Чемпионат по финансовой грамотности Адмиралтейского района города Санкт-Петербурга**) проводится:

- а) в очном офлайн-формате;
- б) в очном онлайн-формате (выбрать нужное; не нужное удалить).

1.2. (Здесь указать полное название проводимого соревнования, например, **Чемпионат по финансовой грамотности Адмиралтейского района города Санкт-Петербурга**) прошел аккредитацию в Дирекции Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству (далее — Дирекция чемпионата) в соответствии с Регламентом аккредитации соревнований по финансовой грамотности и предпринимательству на статус Субфедерального кубка Всероссийского чемпионата.

1.3. (Здесь указать полное название проводимого соревнования, например, **Чемпионат по финансовой грамотности Адмиралтейского района города Санкт-Петербурга**) проводится в статусе Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям (выбрать нужное; не нужное удалить) (далее по тексту — Субфедеральный кубок) как официальное соревнование первого этапа Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству.

1.4. Для контроля за соблюдением Правил и Положения о проведении Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству в Субфедеральном кубке примут участие представители Дирекции чемпионата с функциями инспектирования.

2. Цели и задачи Субфедерального кубка

по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям (выбрать нужное; не нужное удалить)

2.1. Субфедеральный кубок по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям (выбрать нужное; не нужное удалить) проводится с целью вовлечения обучающихся образовательных организаций Российской Федерации в общественно-полезную социальную практику, повышения уровня финансовой грамотности и предпринимательских компетенций, популяризации среди детей и молодежи финансово грамотного поведения и предпринимательской деятельности.

2.2. Проведение Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям (выбрать нужное; не нужное удалить) направлено на решение следующих задач:

- 1) выявление и поддержка одаренных детей, развитие способностей и талантов обучающихся, направленных на самоопределение и профессиональную ориентацию;
- 2) профессиональная ориентация школьников по профилю и направлению подготовки «Экономика»;
- 3) популяризация финансовой грамотности и предпринимательской культуры, социально ответственного отношения к управлению личными (семейными) финансами;
- 4) привлечение обучающихся образовательных организаций, осваивающих основные и дополнительные общеобразовательные программы, к освоению финансовой грамотности, бизнес-планирования и предпринимательства в системе непрерывного образования;
- 5) развитие у обучающихся социально активных личностных качеств, субъектной позиции, финансовой и предпринимательской ответственности, навыков групповой и

индивидуальной учебной, практической и проектной видов деятельности, предпринимательского мышления и публичных коммуникаций;

б) совершенствование профессиональных компетенций педагогических работников в технологиях интерактивного образования и создания клубной культуры в области обучения финансовой грамотности и предпринимательства, определение победителей и призеров Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству, определение мест команд участников Чемпионата в «Национальном рейтинге знатоков финансовой грамотности и предпринимательства».

3. Участники Субфедерального кубка

по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям (выбрать нужное; не нужное удалить)

3.1. Субфедеральный кубок **по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям (выбрать нужное; не нужное удалить)** проводится среди школьников / студентов (выбрать нужное; не нужное удалить) в следующих лигах (перечислить лиги, в которых будут проходить соревнования: выбрать одну, две, три или четыре лиги; не нужное удалить):

- в Юниор-лиге U 15 для учащихся 6-8 классов общеобразовательных школ;
- в Юниор-лиге U 18 для учащихся 9-11 классов общеобразовательных школ;
- в лиге СПО для студентов организаций среднего профессионального образования;
- в Университетской лиге для студентов организаций высшего образования.

3.2. К участию в Субфедеральном кубке **по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям (выбрать нужное; не нужное удалить)** допускаются команды, подавшие заявку за 14 дней до начала проведения Кубка.

3.3. Заявка оформляется в соответствии с формой, утвержденной Регламентом (здесь указать полное название проводимого соревнования, например, Регламентом проведения чемпионата по финансовой грамотности Адмиралтейского района города Санкт-Петербурга).

3.4. Количество игроков в каждой команде должно быть не менее 4 (четырёх) человек. Дополнительно каждая команда может заявить в статусе запасных игроков не более 2 (двух) человек.

3.5. Игрок может быть заявлен в составе только одной команды.

3.6. К заявкам в оргкомитет проведения Субфедерального кубка должны быть приложены:

- а) копии 2-й, 3-й и 5-й страниц паспорта гражданина Российской Федерации, для лиц моложе 14 лет — копии свидетельства о рождении от каждого участника команды;
- б) согласие каждого члена команды на обработку персональных данных.

3.7. Обработка персональных данных участников Субфедерального кубка осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 27.07.2006 №152-ФЗ «О персональных данных».

3.8. Возглавляет команду участницу Субфедерального кубка руководитель команды. В случае отсутствия руководителя команды его функции выполняет капитан команды.

3.9. Руководитель (при наличии) или капитан (при отсутствии руководителя) подписывают заявку команды, организует подготовку команды к Субфедеральному кубку, представляет интересы команды при взаимодействии с оргкомитетом, главным судьей, членами жюри и ведущим **коммуникативных / финансовых / бизнес-боев (выбрать нужное; не нужное удалить)** Субфедерального кубка.

3.10. Предварительная регистрация команд участниц Субфедерального кубка осуществляется на основании заявок, поданных в оргкомитет не позднее _____ (указать дату, месяц, год), за две недели до начала Субфедерального кубка.

3.11. Окончательная регистрация команд проводится в первый день проведения Субфедерального кубка.

4. Организаторы Субфедерального кубка

по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям (выбрать нужное; не нужное удалить)

4.1. Организатором, осуществляющим подготовку и проведение Субфедерального кубка, является оргкомитет, в составе:

1. Председатель оргкомитета _____

(указать ФИО, должность, ученое звание и организацию)

2. Члены оргкомитета _____

(указать ФИО, должность, ученое звание и организацию)

_____ (указать ФИО, должность, ученое звание и организацию)

4.2. Вопросы допуска команд к участию в Субфедеральном кубке и дисквалификации их за нарушение настоящего Положения решаются оргкомитетом.

5. Время и место проведения Субфедерального кубка

по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям (выбрать нужное; не нужное удалить)

5.1. Субфедеральный кубок проводится в _____ (здесь указать полное название организации и ее полный адрес, если соревнования проводятся в очном офлайн-формате; если соревнования проводятся в очном онлайн-формате, то необходимо указать: Субфедеральный кубок проводится в форме видеоконференции).

5.2. Субфедеральный кубок проводится с _____ по _____ (укажите числа, месяц и год, в которые проводятся эти соревнования).

5.3. Субфедеральный кубок проводится с _____ до _____ (укажите точное время проведения соревнований).

5.4. Схема проведения Субфедерального кубка и календарь проведения коммуникативных / финансовых / бизнес-боев (выбрать нужное; не нужное удалить) указаны в Регламенте (здесь указать полное название проводимого соревнования, например, Регламенте проведения чемпионата по финансовой грамотности Адмиралтейского района города Санкт-Петербурга).

6. Порядок определения и награждения победителей и призеров

Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям

(выбрать нужное; не нужное удалить)

6.1. Победители и призеры Субфедерального кубка определяются в соответствии с Регламентом (здесь указать полное название проводимого соревнования, например, Регламентом проведения чемпионата по финансовой грамотности Адмиралтейского района города Санкт-Петербурга).

6.2. Победители и призеры Субфедерального кубка награждаются: команда, занявшая 1-е место — грамотой; команды, занявшие 2-е и 3-е места — дипломами; остальные команды — сертификатами участников Субфедерального кубка.

2.4. Сбор заявок от команд и регистрация команд для участия в соревнованиях по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

Оргкомитет собирает заявки от команд и регистрирует команды для участия в соревнованиях по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям Федерального / Субфедерального кубка.

Соберите заявки от команд, желающих принять участие в коммуникативных / финансовых / бизнес-боях в электронном варианте в соответствии с формой, утвержденной Регламентом Федерального / Субфедерального кубка.

Составьте перечень команд (проведите регистрацию команд), подавших заявку на участие в коммуникативных / финансовых / бизнес-боях Федерального / Субфедерального кубка по следующей форме:

Перечень команд-участниц

(указать название Федерального / Субфедерального кубка)

№ п\п	Название команды	Организация, которую представляет команда	Руководитель команды / капитан команды	Телефон команды	Электронный адрес команды
1					
2					
...					
...					

2.5. Выбор варианта схемы проведения соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

Оргкомитет, исходя из количества команд, подавших заявку на участие в соревнованиях, выбирает схему проведения соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям из предложенных ниже вариантов.

Соревнования Федерального / Субфедерального кубка состоят из групповых турниров по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

Групповой турнир — это серия боев, проводимая на основании календаря боев в группе, состоящей из 2, 3 или 4 команд.

Количество групповых турниров Федерального / Субфедерального кубка определяется в зависимости от количества команд-участниц Кубка.

Если в Федеральном / Субфедеральном кубке принимает участие от 4 до 9 команд, то организаторы проводят соревнования в *полуфиналах и финале* и применяют: для 4 команд —

схему №1, для 5 команд — схему №2, для 6 команд — схему №3, для 7 команд — схему №4, для 8 команд — схему №5, для 9 команд — схему №6.

Схема №1 проведения Федерального / Субфедерального кубка при наличии 4 команд

Номер турнира / день недели	1 день недели	2 день недели	3 день недели	4 день недели	5 день недели
1 турнир	Полуфинал А (2 команды)				
2 турнир	Полуфинал Б (2 команды)				
3 турнир	Финал (2 команды)				

Схема №2 проведения Федерального / Субфедерального кубка при наличии 5 команд

Номер турнира / день недели	1 день недели	2 день недели	3 день недели	4 день недели	5 день недели
1 турнир	Полуфинал А (3 команды)				
2 турнир	Полуфинал Б (2 команды)				
3 турнир	Финал (2 команды)				

Схема №3 проведения Федерального / Субфедерального кубка при наличии 6 команд

Номер турнира / день недели	1 день недели	2 день недели	3 день недели	4 день недели	5 день недели
1 турнир	Полуфинал А (3 команды)				
2 турнир	Полуфинал Б (3 команды)				
3 турнир	Финал (2 команды)				

Схема №4 проведения Федерального / Субфедерального кубка при наличии 7 команд

Номер турнира / день недели	1 день недели	2 день недели	3 день недели	4 день недели	5 день недели
1 турнир	Полуфинал А (3 команды)	Финал (3 команды)			
2 турнир	Полуфинал Б (2 команды)				
3 турнир	Полуфинал Б (2 команды)				

Схема №5 проведения Федерального / Субфедерального кубка при наличии 8 команд

Номер турнира / день недели	1 день недели	2 день недели	3 день недели	4 день недели	5 день недели
1 турнир	Полуфинал А (3 команды)	Финал (3 команды)			
2 турнир	Полуфинал Б (3 команды)				
3 турнир	Полуфинал Б (2 команды)				

Схема №6 проведения Федерального / Субфедерального кубка при наличии 9 команд

Номер турнира / день недели	1 день недели	2 день недели	3 день недели	4 день недели	5 день недели
1 турнир	Полуфинал А (3 команды)	Финал (3 команды)			
2 турнир	Полуфинал Б (3 команды)				
3 турнир	Полуфинал В (3 команды)				

Если в Федеральном / Субфедеральном кубке принимает участие от 10 до 27 команд, то организаторы проводят соревнования в *четвертьфиналах, полуфиналах и финале* и применяют: для 10 команд — схему №7, для 11 команд — схему №8, для 12 команд — схему №9, для 13 команд — схему №10, для 14 команд — схему №11, для 15 команд — схему №12, для 16 команд — схему №13, для 17 команд — схему №14, для 18 команд — схему №15, для 19 команд — схему №16, для 20 команд — схему №17, для 21 команды — схему №18, для 22 команд — схему №19, для 23 команд — схему №20, для 24 команд — схему №21, для 25 команд — схему №22, для 26 команд — схему №23, для 27 команд — схему №24.

Схема №7 проведения Федерального / Субфедерального кубка при наличии 10 команд

Номер турнира / день недели	1 день недели	2 день недели	3 день недели	4 день недели	5 день недели
1 турнир	Четвертьфинал А (3 команды)	Четвертьфинал В (3 команды)	Полуфинал А (2 команды)		
2 турнир	Четвертьфинал Б (2 команды)	Четвертьфинал Г (2 команды)	Полуфинал Б (2 команды)		
3 турнир			Финал (2 команды)		

Схема №8 проведения Федерального / Субфедерального кубка при наличии 11 команд

Номер турнира / день недели	1 день недели	2 день недели	3 день недели	4 день недели	5 день недели
1 турнир	Четвертьфинал А (3 команды)	Четвертьфинал В (3 команды)	Полуфинал Б (2 команды)		

2 турнир	Четвертьфинал Б (3 команды)	Четвертьфинал Г (2 команды)	Полуфинал А (2 команды)		
3 турнир			Финал (2 команды)		

Схема №9 проведения Федерального / Субфедерального кубка при наличии 12 команд

Номер турнира / день недели	1 день недели	2 день недели	3 день недели	4 день недели	5 день недели
1 турнир	Четвертьфинал А (3 команды)	Четвертьфинал В (3 команды)	Полуфинал А (2 команды)		
2 турнир	Четвертьфинал Б (3 команды)	Четвертьфинал Г (3 команды)	Полуфинал Б (2 команды)		
3 турнир			Финал (2 команды)		

Схема №10 проведения Федерального / Субфедерального кубка при наличии 13 команд

Номер турнира / день недели	1 день недели	2 день недели	3 день недели	4 день недели	5 день недели
1 турнир	Четвертьфинал А (3 команды)	Четвертьфинал Г (3 команды)	Полуфинал А (3 команды)		
2 турнир	Четвертьфинал Б (2 команды)	Четвертьфинал Д (3 команды)	Полуфинал Б (2 команды)		
3 турнир	Четвертьфинал В (2 команды)		Финал (2 команды)		

Схема №11 проведения Федерального / Субфедерального кубка при наличии 14 команд

Номер турнира / день недели	1 день недели	2 день недели	3 день недели	4 день недели	5 день недели
1 турнир	Четвертьфинал А (3 команды)	Четвертьфинал Г (3 команды)	Полуфинал А (3 команды)		
2 турнир	Четвертьфинал Б (3 команды)	Четвертьфинал Д (3 команды)	Полуфинал Б (2 команды)		
3 турнир	Четвертьфинал В (2 команды)		Финал (2 команды)		

Схема №12 проведения Федерального / Субфедерального кубка при наличии 15 команд

Номер турнира / день недели	1 день недели	2 день недели	3 день недели	4 день недели	5 день недели
1 турнир	Четвертьфинал А (3 команды)	Четвертьфинал Г (3 команды)	Полуфинал А (3 команды)		
2 турнир	Четвертьфинал Б (3 команды)	Четвертьфинал Д (3 команды)	Полуфинал Б (2 команды)		
3 турнир	Четвертьфинал В (3 команды)		Финал (2 команды)		

Схема №13 проведения Федерального / Субфедерального кубка при наличии 16 команд

Номер турнира / день недели	1 день недели	2 день недели	3 день недели	4 день недели	5 день недели
1 турнир	Четвертьфинал А (3 команды)	Четвертьфинал Г (3 команды)	Полуфинал А (3 команды)		
2 турнир	Четвертьфинал Б (3 команды)	Четвертьфинал Д (3 команды)	Полуфинал Б (3 команды)		
3 турнир	Четвертьфинал В (2 команды)	Четвертьфинал Е (2 команды)	Финал (2 команды)		

Схема №14 проведения Федерального / Субфедерального кубка при наличии 17 команд

Номер турнира / день недели	1 день недели	2 день недели	3 день недели	4 день недели	5 день недели
1 турнир	Четвертьфинал А (3 команды)	Четвертьфинал Г (3 команды)	Полуфинал А (3 команды)		
2 турнир	Четвертьфинал Б (3 команды)	Четвертьфинал Д (3 команды)	Полуфинал Б (3 команды)		
3 турнир	Четвертьфинал В (3 команды)	Четвертьфинал Е (2 команды)	Финал (2 команды)		

Схема №15 проведения Федерального / Субфедерального кубка при наличии 18 команд

Номер турнира / день недели	1 день недели	2 день недели	3 день недели	4 день недели	5 день недели
1 турнир	Четвертьфинал А (3 команды)	Четвертьфинал Г (3 команды)	Полуфинал А (3 команды)		
2 турнир	Четвертьфинал Б (3 команды)	Четвертьфинал Д (3 команды)	Полуфинал Б (3 команды)		
3 турнир	Четвертьфинал В (3 команды)	Четвертьфинал Е (3 команды)	Финал (2 команды)		

Схема №16 проведения Федерального / Субфедерального кубка при наличии 19 команд

Номер турнира / день недели	1 день недели	2 день недели	3 день недели	4 день недели	5 день недели
1 турнир	Четвертьфинал А (3 команды)	Четвертьфинал Г (3 команды)	Четвертьфинал Е (3 команды)	Полуфинал А (3 команды)	Финал (3 команды)
2 турнир	Четвертьфинал Б (2 команды)	Четвертьфинал Д (3 команды)	Четвертьфинал Ж (3 команды)	Полуфинал Б (2 команды)	
3 турнир	Четвертьфинал В (2 команды)			Полуфинал В (2 команды)	

Схема №17 проведения Федерального / Субфедерального кубка при наличии 20 команд

Номер турнира / день недели	1 день недели	2 день недели	3 день недели	4 день недели	5 день недели
1 турнир	Четвертьфинал А (3 команды)	Четвертьфинал Г (3 команды)	Четвертьфинал Е (3 команды)	Полуфинал А (3 команды)	Финал (3 команды)
2 турнир	Четвертьфинал Б (3 команды)	Четвертьфинал Д (3 команды)	Четвертьфинал Ж (3 команды)	Полуфинал Б (2 команды)	
3 турнир	Четвертьфинал В (2 команды)			Полуфинал В (2 команды)	

Схема №18 проведения Федерального / Субфедерального кубка при наличии 21 команды

Номер турнира / день недели	1 день недели	2 день недели	3 день недели	4 день недели	5 день недели
1 турнир	Четвертьфинал А (3 команды)	Четвертьфинал Г (3 команды)	Четвертьфинал Е (3 команды)	Полуфинал А (3 команды)	Финал (3 команды)
2 турнир	Четвертьфинал Б (3 команды)	Четвертьфинал Д (3 команды)	Четвертьфинал Ж (3 команды)	Полуфинал Б (2 команды)	
3 турнир	Четвертьфинал В (3 команды)			Полуфинал В (2 команды)	

Схема №19 проведения Федерального / Субфедерального кубка при наличии 22 команд

Номер турнира / день недели	1 день недели	2 день недели	3 день недели	4 день недели	5 день недели
1 турнир	Четвертьфинал А (3 команды)	Четвертьфинал Г (3 команды)	Четвертьфинал Ж (3 команды)	Полуфинал А (3 команды)	Финал (3 команды)
2 турнир	Четвертьфинал Б (3 команды)	Четвертьфинал Д (3 команды)	Четвертьфинал З (3 команды)	Полуфинал Б (3 команды)	
3 турнир	Четвертьфинал В (2 команды)	Четвертьфинал Е (2 команды)		Полуфинал В (2 команды)	

Схема №20 проведения Федерального / Субфедерального кубка при наличии 23 команд

Номер турнира / день недели	1 день недели	2 день недели	3 день недели	4 день недели	5 день недели
1 турнир	Четвертьфинал А (3 команды)	Четвертьфинал Г (3 команды)	Четвертьфинал Ж (3 команды)	Полуфинал А (3 команды)	Финал (3 команды)

2 турнир	Четвертьфинал Б (3 команды)	Четвертьфинал Д (3 команды)	Четвертьфинал З (3 команды)	Полуфинал Б (3 команды)	
3 турнир	Четвертьфинал В (3 команды)	Четвертьфинал Е (2 команды)		Полуфинал В (2 команды)	

Схема №21 проведения Федерального / Субфедерального кубка при наличии 24 команд

Номер турнира / день недели	1 день недели	2 день недели	3 день недели	4 день недели	5 день недели
1 турнир	Четвертьфинал А (3 команды)	Четвертьфинал Г (3 команды)	Четвертьфинал Ж (3 команды)	Полуфинал А (3 команды)	Финал (3 команды)
2 турнир	Четвертьфинал Б (3 команды)	Четвертьфинал Д (3 команды)	Четвертьфинал З (3 команды)	Полуфинал Б (3 команды)	
3 турнир	Четвертьфинал В (3 команды)	Четвертьфинал Е (3 команды)		Полуфинал В (2 команды)	

Схема №22 проведения Федерального / Субфедерального кубка при наличии 25 команд

Номер турнира / день недели	1 день недели	2 день недели	3 день недели	4 день недели	5 день недели
1 турнир	Четвертьфинал А (3 команды)	Четвертьфинал Г (3 команды)	Четвертьфинал Ж (3 команды)	Полуфинал А (3 команды)	Финал (3 команды)
2 турнир	Четвертьфинал Б (3 команды)	Четвертьфинал Д (3 команды)	Четвертьфинал З (3 команды)	Полуфинал Б (3 команды)	
3 турнир	Четвертьфинал В (3 команды)	Четвертьфинал Е (2 команды)	Четвертьфинал И (2 команды)	Полуфинал В (3 команды)	

Схема №23 проведения Федерального / Субфедерального кубка при наличии 26 команд

Номер турнира / день недели	1 день недели	2 день недели	3 день недели	4 день недели	5 день недели
1 турнир	Четвертьфинал А (3 команды)	Четвертьфинал Г (3 команды)	Четвертьфинал Ж (3 команды)	Полуфинал А (3 команды)	Финал (3 команды)
2 турнир	Четвертьфинал Б (3 команды)	Четвертьфинал Д (3 команды)	Четвертьфинал З (3 команды)	Полуфинал Б (3 команды)	
3 турнир	Четвертьфинал В (3 команды)	Четвертьфинал Е (3 команды)	Четвертьфинал И (2 команды)	Полуфинал В (3 команды)	

Схема №24 проведения Федерального / Субфедерального кубка при наличии 27 команд

Номер турнира / день недели	1 день недели	2 день недели	3 день недели	4 день недели	5 день недели
1 турнир	Четвертьфинал А (3 команды)	Четвертьфинал Г (3 команды)	Четвертьфинал Ж (3 команды)	Полуфинал А (3 команды)	Финал (3 команды)
2 турнир	Четвертьфинал Б (3 команды)	Четвертьфинал Д (3 команды)	Четвертьфинал З (3 команды)	Полуфинал Б (3 команды)	
3 турнир	Четвертьфинал В (3 команды)	Четвертьфинал Е (3 команды)	Четвертьфинал И (3 команды)	Полуфинал В (3 команды)	

Если в Федеральном / Субфедеральном кубке принимает участие от 28 команд до бесконечности, то оргкомитету необходимо провести *отборочный турнир* по «боям» (подпункт «Правила проведения отборочного турнира») с целью выявления 27 лучших команд. Далее прошедшие отборочный турнир команды принимают участие в *четвертьфиналах, полуфиналах и финале* по схеме для 27 команд.

Правила проведения отборочного турнира

Отборочный турнир по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям проводится следующим образом.

1. Всех участников отборочного турнира делят случайным образом (по жребию) на пары и проводят между ними первый круг отборочных соревнований.

2. Каждая пара в отборочных соревнованиях проводит в каждом круге отборочных соревнований один коммуникативный бой, включающий два поединка.

3. Победители пар выходят во второй круг отборочных соревнований, или напрямую в основные турниры коммуникативных / финансовых / бизнес-боев. Если команд нечетное количество, то команда, не имеющая пары по жребию, напрямую выходит в следующий круг отборочных соревнований, или напрямую в основные турниры.

4. Количество кругов отборочных соревнований проводится ровно столько, чтобы отобрать из всех претендентов 27 лучших команд для участия в основных турнирах.

5. Отборочный турнир по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям проводит главный судья соревнований, который:

а) проводит жеребьевку среди команд претендентов и определяет пары первого круга отборочных соревнований;

б) определяет номер кейса для каждой пары;

в) проводит поединки первого круга отборочных соревнований;

г) оценивает результаты каждого поединка и сообщает их командам без комментариев;

д) при необходимости проводит второй и последующие круги отборочных соревнований;

е) определяет после окончания отборочного турнира всех участников (27 команд) соревнований основных турниров Федерального / Субфедерального кубка.

6. При необходимости главный судья соревнований после проведения отборочного турнира имеет право проигравшую в турнире команду, которую он считает достойной для

участия в Федеральном / Субфедеральном кубке, своим решением включить в соревнования основных турниров Кубка.

7. В случае, если ни одна команда-претендент не приходит за 10 минут до начала своего «боя» отборочных соревнований, «бой» объявляется несостоявшимся и обе команды не включаются в соревнования основных турниров Федерального / Субфедерального кубка.

8. В случае, если только одна команда-претендент приходит за 10 минут до начала своего «боя» отборочных соревнований, она автоматически становится участником второго круга отборочных соревнований, или напрямую выходит в соревнования основных турниров.

9. Перечень команд, получивших право принять участие в соревнованиях основных турниров Федерального / Субфедерального кубка, главный судья соревнований доводит до всех заинтересованных сторон после окончания отборочного турнира.

2.6. Выбор варианта календаря проведения соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

Оргкомитет, исходя из ранее выбранного варианта схемы проведения соревнований, выбирает календарь проведения соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям из предложенных ниже вариантов.

Если схема предполагает, что в групповых соревнованиях четвертьфинала, полуфинала, финала принимает участие 2 команды, то календарь проведения «боев» будет выглядеть так (на примере коммуникативных боев).

Номера «боев»	Номера поединков	Номера команд, играющих между собой, роли команд
1-й «бой»	1-й поединок	Команда 1 («команда задание») — Команда 2 («команда позиция»)
	2-й поединок	Команда 2 («команда задание») — Команда 1 («команда позиция»)

Если схема предполагает, что в групповых соревнованиях четвертьфинала, полуфинала, финала принимает участие 3-и команды, то календарь проведения коммуникативных / финансовых / бизнес-боев будет выглядеть так (на примере коммуникативных боев).

Номера «боев»	Номера поединков	Номера команд, играющих между собой, роли команд
1-й «бой»	1-й поединок	Команда 1 («команда задание») — Команда 2 («команда позиция»)
	2-й поединок	Команда 2 («команда задание») — Команда 1 («команда позиция»)
2-й «бой»	3-й поединок	Команда 3 («команда задание») — Команда 1 («команда позиция»)
	4-й поединок	Команда 1 («команда задание») — Команда 3 («команда позиция»)
3-й «бой»	5-й поединок	Команда 2 («команда задание») — Команда 3 («команда позиция»)
	6-й поединок	Команда 3 («команда задание») — Команда 2 («команда позиция»)

Если схема предполагает, что в групповых соревнованиях четвертьфинала, полуфинала, финала принимает участие 4-е команды, то календарь проведения коммуникативных / финансовых / бизнес-боев будет выглядеть так (на примере коммуникативных боев).

Номера «боев»	Номера поединков	Номера команд, играющих между собой, роли команд
1-й «бой» в первой паре	1-й поединок	Команда 1 («команда задание») — Команда 2 («команда позиция»)
	2-й поединок	Команда 2 («команда задание») — Команда 1 («команда позиция»)
2-й «бой» во второй паре	3-й поединок	Команда 3 («команда задание») — Команда 4 («команда позиция»)
	4-й поединок	Команда 4 («команда задание») — Команда 3 («команда позиция»)
3-й «бой» между победителями пар	5-й поединок	Команда, победившая в 1-й паре («команда задание») — Команда, победившая во 2-й паре («команда позиция»)
	6-й поединок	Команда, победившая во 2-й паре («команда задание») — Команда, победившая в 1-й паре («команда позиция»)

2.7. Выбор варианта таблицы результатов соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

Оргкомитет, исходя из схемы и календаря проведения соревнований, выбирает таблицу результатов соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям из предложенных ниже вариантов.

Выбор варианта таблицы результатов соревнований по коммуникативным боям.

Если календарь предполагает, что в групповом турнире (*четвертьфинале, полуфинале, финале*) принимает участие 2 команды, то таблица результатов коммуникативных «боев» будет выглядеть так.

Название команд	Объекты оценивания	Кол-во баллов в 1-м поединке 1-го «боя»	Кол-во баллов во 2-м поединке 1-го «боя»	Общее кол-во баллов	Место в турнире
Команда 1 (название)	Содержание				
	Речь				
	Диалог				
Команда 2 (название)	Содержание				
	Речь				
	Диалог				

Если календарь предполагает, что в групповом турнире (*четвертьфинале, полуфинале, финале*) принимает участие 3 команды, то таблица результатов коммуникативных «боев» будет выглядеть так.

Название команд	Номер поединка, «боя»	Объекты оценивания	Команда 1 (название)	Команда 2 (название)	Команда 3 (название)	Общее кол-во баллов	Место в турнире
	1-й поединок 1-го «боя»	Содержание					
		Речь					

Команда 1 (название)	2-й поединок 1-го «боя»	Диалог				
		Содержание				
		Речь				
Команда 2 (название)	3-й поединок 2-го «боя»	Диалог				
		Содержание				
		Речь				
	4-й поединок 2-го «боя»	Диалог				
		Содержание				
		Речь				
Команда 3 (название)	5-й поединок 3-го «боя»	Диалог				
		Содержание				
		Речь				
	6-й поединок 3-го «боя»	Диалог				
		Содержание				
		Речь				

Если календарь предполагает, что в групповом турнире (*четвертьфинале, полуфинале, финале*) принимает участие 4 команды, то таблица результатов коммуникативных «боев» будет выглядеть так.

Первый «бой» в первой паре команд (первая команда встречается со второй)

Название команд	Объекты Оценивания	Кол-во баллов в 1-м поединке 1-го «боя»	Кол-во баллов во 2-м поединке 1-го «боя»	Общее кол-во баллов	Победитель первой пары
Команда 1 (название)	Содержание				
	Речь				
	Диалог				
Команда 2 (название)	Содержание				
	Речь				
	Диалог				

Второй «бой» во второй паре команд (третья команда встречается с четвертой)

Название команд	Объекты Оценивания	Кол-во баллов в 3-м поединке 2-го «боя»	Кол-во баллов в 4-м поединке 2-го «боя»	Общее кол-во баллов	Победитель второй пары
Команда 3 (название)	Содержание				
	Речь				
	Диалог				
Команда 4 (название)	Содержание				
	Речь				
	Диалог				

Третий «бой» (победители пар встречаются между собой)

Название команд	Объекты оценивания	Кол-во баллов в 5-м поединке 3-го «боя»	Кол-во баллов в 6-м поединке 3-го «боя»	Общее кол-во баллов	Место в турнире
Победитель первой пары	Содержание				
	Речь				
	Диалог				
Победитель второй пары	Содержание				
	Речь				

	Диалог			
--	--------	--	--	--

Выбор варианта таблицы результатов соревнований по финансовым боям.

Если календарь предполагает, что в групповых соревнованиях четвертьфинала, полуфинала, финала принимает участие 2 команды, то таблица результатов финансовых «боев» будет выглядеть так.

Название команд	Объекты оценивания	Кол-во баллов в 1-м поединке 1-го «боя»	Кол-во баллов во 2-м поединке 1-го «боя»	Общее кол-во баллов	Место в турнире
Команда 1 (название)	Решение				
	Ответ				
	Вопрос				
Команда 2 (название)	Решение				
	Ответ				
	Вопрос				

Если календарь предполагает, что в групповых соревнованиях четвертьфинала, полуфинала, финала принимает участие 3 команды, то таблица результатов финансовых боев будет выглядеть так.

Название команд	Номер «боя», поединка	Объекты оценивания	Команда 1 (название)	Команда 2 (название)	Команда 3 (название)	Общее кол-во баллов	Место в турнире
Команда 1 (название)	1-й поединок 1-го «боя»	Решение					
		Ответ					
		Вопрос					
	2-й поединок 1-го «боя»	Решение					
		Ответ					
		Вопрос					
Команда 2 (название)	3-й поединок 2-го «боя»	Решение					
		Ответ					
		Вопрос					
	4-й поединок 2-го «боя»	Решение					
		Ответ					
		Вопрос					
Команда 3 (название)	5-й поединок 3-го «боя»	Решение					
		Ответ					
		Вопрос					
	6-й поединок 3-го «боя»	Решение					
		Ответ					
		Вопрос					

Если календарь предполагает, что в групповых соревнованиях четвертьфинала, полуфинала, финала принимает участие 4 команды, то таблица результатов финансовых боев будет выглядеть так.

Первый «бой» в первой паре команд (первая команда встречается со второй)

Название команд	Объекты оценивания	Кол-во баллов в 1-м поединке 1-го «боя»	Кол-во баллов во 2-м поединке 1-го «боя»	Общее кол-во баллов	Победитель первой пары
	Решение				

Команда 1 (название)	Ответ				
	Вопрос				
Команда 2 (название)	Решение				
	Ответ				
	Вопрос				

Второй «бой» во второй паре команд (третья команда встречается с четвертой)

Название команд	Объекты оценивания	Кол-во баллов в 3-м поединке 2-го «боя»	Кол-во баллов в 4-м поединке 2-го «боя»	Общее кол-во баллов	Победитель второй пары
Команда 3 (название)	Решение				
	Ответ				
	Вопрос				
Команда 4 (название)	Решение				
	Ответ				
	Вопрос				

Третий «бой» (победители пар встречаются между собой)

Название команд	Объекты оценивания	Кол-во баллов в 5-м поединке 3-го «боя»	Кол-во баллов в 6-м поединке 3-го «боя»	Общее кол-во баллов	Место в турнире
Победитель первой пары	Решение				
	Ответ				
	Вопрос				
Победитель второй пары	Решение				
	Ответ				
	Вопрос				

Выбор варианта таблицы результатов соревнований по бизнес-боям.

Если календарь предполагает, что в групповых соревнованиях четвертьфинала, полуфинала, финала принимает участие 2 команды, то таблица результатов бизнес-боев будет выглядеть так.

Название команд	Объекты оценивания	Кол-во баллов в 1-м поединке 1-го «боя»	Кол-во баллов во 2-м поединке 1-го «боя»	Общее кол-во баллов	Место в турнире
Команда 1 (название)	Презентация				
	Комментарии				
Команда 2 (название)	Презентация				
	Комментарии				

Если календарь предполагает, что в групповых соревнованиях четвертьфинала, полуфинала, финала принимает участие 3 команды, то таблица результатов бизнес-боев будет выглядеть так.

Название команд	Номер «боя», поединка	Объекты оценивания	Команда 1 (название)	Команда 2 (название)	Команда 3 (название)	Общее кол-во баллов	Место в турнире
Команда 1 (название)	1-й поединок 1-го «боя»	Презентация					
		Комментарии					
	2-й поединок 1-го «боя»	Презентация					
		Комментарии					
Команда 2 (название)	3-й поединок 2-го «боя»	Презентация					
		Комментарии					

	4-й поединок 2-го «боя»	Презентация				
		Комментарии				
Команда 3 (название)	5-й поединок 3-го «боя»	Презентация				
		Комментарии				
	6-й поединок 3-го «боя»	Презентация				
		Комментарии				

Если календарь предполагает, что в групповых соревнованиях четвертьфинала, полуфинала, финала принимает участие 4 команды, то таблица результатов бизнес-боев будет выглядеть так.

Первый «бой» в первой паре команд (первая команда встречается со второй)

Название команд	Объекты оценивания	Кол-во баллов в 1-м поединке 1-го «боя»	Кол-во баллов во 2-м поединке 1-го «боя»	Общее кол-во баллов	Победитель первой пары
Команда 1 (название)	Презентация				
	Комментарии				
Команда 2 (название)	Презентация				
	Комментарии				

Второй «бой» во второй паре команд (третья команда встречается с четвертой)

Название команд	Объекты оценивания	Кол-во баллов в 3-м поединке 2-го «боя»	Кол-во баллов в 4-м поединке 2-го «боя»	Общее кол-во баллов	Победитель второй пары
Команда 3 (название)	Презентация				
	Комментарии				
Команда 4 (название)	Презентация				
	Комментарии				

Третий «бой» (победители пар встречаются между собой)

Название команд	Объекты оценивания	Кол-во баллов в 5-м поединке 3-го «боя»	Кол-во баллов в 6-м поединке 3-го «боя»	Общее кол-во баллов	Место в турнире
Победитель первой пары	Презентация				
	Комментарии				
Победитель второй пары	Презентация				
	Комментарии				

2.8. Подготовка Регламента проведения соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

Оргкомитет Субфедерального кубка разрабатывает *Регламент проведения Субфедерального кубка* по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям на основании:

- а) Регламента проведения Федерального кубка по коммуникативным боям;
- б) Регламента проведения Федерального кубка по финансовым боям;
- в) Регламента проведения Федерального кубка по бизнес-боям,

электронный вариант которых опубликован в 2022 году на платформе <https://fincup.ru> и на официальной странице ВК <https://vk.com/fincup>.

2.9. Подготовка пакета кейсов для проведения соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

Оргкомитет Федерального / Субфедерального кубка готовит пакеты коммуникативных / финансовых / бизнес-кейсов.

Пакет коммуникативных кейсов для проведения соревнований по коммуникативным боям разрабатывается, исходя из следующих требований:

Первое требование. Задания для участников Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным боям должны создавать условия для усвоения школьниками знаний и умений:

- 1) в области управления личными и семейными финансами; формирования бюджета доходов и расходов семьи, их оптимизации;
- 2) в области использования, с целью повышения благосостояния семей, банковских, кредитных, страховых и инвестиционных услуг;
- 3) в области страхования жизни и здоровья членов домохозяйства, управления страхованием имущества домохозяйства;
- 4) в области управления инвестициями и бизнесом домохозяйства.

Второе требование. Задания для участников Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным боям должны быть структурированы по шести содержательным блокам:

- а) блок №1 «Личные (семейные) финансы. Финансовое планирование и бюджет»;
- б) блок №2 «Сбережения семьи. Услуги банковских организаций»;
- в) блок №3 «Кредитование. Услуги кредитных организаций»;
- г) блок №4 «Страхование и услуги страховых организаций»;
- д) блок №5 «Инвестирование и услуги инвестиционных организаций»;
- е) блок №6 «Предпринимательство. Создаем свое дело».

Третье требование. Задания для участников Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным боям должны иметь следующие характеристики:

- 1) задание для коммуникативных боев должно быть оформлено как *кейс*;
- 2) в основе кейса должна лежать проблемная ситуация в области финансовой грамотности и предпринимательства, которую необходимо разрешить в диалоге;
- 3) кейс для коммуникативных боев не должен содержать условие (то, что известно), вопросы (то, что нужно узнать) и числовые значения;
- 4) в каждом кейсе для коммуникативных боев должно быть:
 - а) проблемное (неоднозначное) утверждение из области финансовой грамотности и предпринимательства без числовых значений, для которого ответ «Да» или «Нет» по возможности должны быть одинаково приемлемыми;
 - б) варианты позиций на данную проблемную ситуацию: «Да, потому что...» и «Нет, потому что...».

Примечание. При подготовке соревнований можно использовать уже разработанные Дирекцией чемпионата кейсы в качестве образцов для разработки коммуникативных кейсов для Субфедерального кубка.

Допускается проведение коммуникативных боев Субфедерального кубка с использованием коммуникативных кейсов, разработанных для проведения Федеральных кубков в сезонах 2018–2021 годов.

Пакет финансовых кейсов для проведения соревнований по финансовым боям разрабатывается, исходя из следующих требований:

Первое требование. Задания для участников Федерального / Субфедерального кубка по финансовым боям должны создавать условия для усвоения школьниками знаний и умений:

- 1) в области управления личными и семейными финансами; формирования бюджета доходов и расходов семьи, их оптимизации;
- 2) в области использования, с целью повышения благосостояния семей, банковских, кредитных, страховых и инвестиционных услуг;
- 3) в области страхования жизни и здоровья членов домохозяйства, управления страхованием имущества домохозяйства;
- 4) в области управления инвестициями и бизнесом домохозяйства.

Второе требование. Задания для участников Федерального / Субфедерального кубка по финансовым боям должны быть структурированы по шести содержательным блокам:

- а) блок №1 «Личные (семейные) финансы. Финансовое планирование и бюджет»;
- б) блок №2 «Сбережения семьи. Услуги банковских организаций»;
- в) блок №3 «Кредитование. Услуги кредитных организаций»;
- г) блок №4 «Страхование и услуги страховых организаций»;
- д) блок №5 «Инвестирование и услуги инвестиционных организаций»;
- е) блок №6 «Предпринимательство. Создаем свое дело».

Третье требование. Задания для участников Федерального / Субфедерального кубка по финансовым боям должны иметь следующие характеристики:

- 1) задание для финансовых боев должно быть оформлено как кейс;
- 2) в основе кейса должна лежать проблемная ситуация в области финансовой грамотности и предпринимательства, которую необходимо разрешить в процессе решения кейса;
- 3) кейс для финансовых боев должен содержать условие (то, что известно), вопросы (то, что нужно узнать) и числовые значения;
- 4) в каждом кейсе для финансовых боев должно быть:
 - а) базовое условие кейса, т.е. идея, сюжет и исходные данные с числовыми значениями (что известно);
 - б) два разных вопроса к каждому кейсу (что нужно узнать);
 - в) два разных дополнительных условия к каждому вопросу (что дополнительно дано), которые должны быть взаимоисключающими друг друга; каждое дополнительное условие может призывать участников найти сразу несколько показателей;
 - г) два решения и два ответа на каждый вопрос (на первый вопрос — варианты решений 1.1 и 1.2; на второй вопрос — варианты решений 2.1 и 2.2);
- 5) для получения решения и ответа на каждый вопрос кейса для финансовых боев должно быть достаточно:
 - а) информации, данной в базовых условиях кейса;
 - б) информации, данной в вопросе (если такая информация дается);
 - в) информации, привлеченной участниками финансового боя в рамках дополнительного условия;
- 6) решения и ответы на первый и второй вопрос одного кейса для финансовых боев не должны совпадать, они должны быть разными;
- 7) для получения ответа на один вопрос, не должна быть нужна информация, полученная в рамках дополнительного условия и вычислений, относящихся к другому вопросу.

Примечание. При подготовке соревнований можно использовать уже разработанные Дирекцией чемпионата кейсы в качестве образцов для разработки финансовых кейсов для Субфедерального кубка.

Допускается проведение финансовых боев Субфедерального кубка с использованием финансовых кейсов, разработанных для проведения Федеральных кубков в сезонах 2018–2021 годов.

Пакет бизнес-кейсов для проведения соревнований по бизнес-боям разрабатывается, исходя из следующих требований:

Первое требование. Задания для участников Федерального / Субфедерального кубка по бизнес-боям должны создавать условия для усвоения школьниками знаний и умений:

- 1) в области управления личными и семейными финансами; формирования бюджета доходов и расходов семьи, их оптимизации;
- 2) в области использования, с целью повышения благосостояния семей, банковских, кредитных, страховых и инвестиционных услуг;
- 3) в области страхования жизни и здоровья членов домохозяйства, управления страхованием имущества домохозяйства;
- 4) в области управления инвестициями и бизнесом домохозяйства.

Второе требование. Задания для участников Федерального / Субфедерального кубка по бизнес-боям должны быть структурированы по шести содержательным блокам:

- а) блок №1 «Личные (семейные) финансы. Финансовое планирование и бюджет»;
- б) блок №2 «Сбережения семьи. Услуги банковских организаций»;
- в) блок №3 «Кредитование. Услуги кредитных организаций»;
- г) блок №4 «Страхование и услуги страховых организаций»;
- д) блок №5 «Инвестирование и услуги инвестиционных организаций»;
- е) блок №6 «Предпринимательство. Создаем свое дело».

Третье требование. Задания для участников Федерального / Субфедерального кубка по бизнес-боям должны иметь следующие характеристики:

- 1) задание для бизнес-боев должно быть оформлено как кейс;
- 2) задание для бизнес-боев должно включать описание реальной ситуации, возникшей в области финансовой и предпринимательской деятельности домохозяйстве, и требующей изменения в процессе решения кейса;
- 3) кейс для бизнес-боев должен содержать:
 - а) краткое изложение реальной ситуации, возникшей в домохозяйстве и требующей изменения;
 - б) задание по решению кейса.

Чтобы решить бизнес-кейс необходимо найти управленческое решение реальной ситуации, возникшей в домохозяйстве, и изменить ее в нужном направлении.

Примечание. При подготовке соревнований можно использовать уже разработанные Дирекцией чемпионата кейсы в качестве образцов для разработки бизнес-кейсов для Субфедерального кубка.

Допускается проведение бизнес-боев Субфедерального кубка с использованием бизнес-кейсов, разработанных для проведения Федерального кубка в сезоне 2022 года.

Оргкомитет производит рассылку *Регламента проведения* Федерального / Субфедерального кубка и *пакета кейсов* командам, подавшим заявки на участие в соревнованиях по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

2.10. Подготовка сценария проведения соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

Оргкомитет Федерального / Субфедерального кубка разрабатывает *сценарий проведения соревнований* по коммуникативным / финансовым бизнес-боям с использованием Примерных сценариев, приведенных ниже.

Примерный сценарий проведения соревнований по коммуникативным «боям» в очном офлайн-формате.

Ведущий коммуникативных боев, проходящих в очном офлайн-формате:

1) открывает соревнования по коммуникативным боям, предоставляет (при необходимости) слово представителям органов власти, оргкомитета, партнерам и спонсорам для приветствия участников соревнований;

2) называет все команды, которые участвуют в коммуникативных боях Федерального / Субфедерального кубка;

3) демонстрирует на экране с помощью помощника ведущего схему проведения Федерального / Субфедерального кубка и календарь проведения коммуникативных боев, таблицу результатов и поясняет их;

4) объявляет на основании календаря проведения коммуникативных боев команды, участвующие в первом коммуникативном поединке; называет команду, выступающую в первом поединке в роли «команды задание», и команду, выступающую в роли «команды позиция»;

5) называет присвоенный командам, участвующим в данном коммуникативном поединке, цвет: красный — «команде позиция»; зеленый — «команде задание», объясняет всем присутствующим как будут использовать цвет члены жюри в своей работе;

6) просит «команду задание» выбрать коммуникативное задание из общего списка заданий, которые будут разыграны в рамках данных соревнований;

7) просит «команду позиция» выбрать позицию, которую она будет защищать в данном коммуникативном поединке;

8) просит команды определить по одному участнику, которые будут во время коммуникативного поединка защищать позиции команд;

9) приглашает на «сцену» представителей команд, которые будут в данном поединке защищать позицию своих команд;

10) просит помощника ведущего вывести на экран коммуникативное задание, выбранное «командой задание», зачитывает его для всех присутствующих;

11) предлагает представителям команд представиться, назвав фамилию и имя, название своей команды и позицию, которую они будут защищать;

12) предлагает помощнику ведущего с помощью электронных шахматных часов определить порядок выступления игроков в рамках предстоящего поединка; объявляет этот порядок;

13) объявляет для всех присутствующих процедуру проведения коммуникативных поединков:

- а) коммуникативный поединок длится 4 (четыре) минуты;
- б) каждому представителю команды для защиты позиции своей команды отводится по 2 (две) минуты;
- в) в течение отведенного представителям команд времени (по 2 минуты) они приводят контраргументы на аргументы оппонента и предъявляют аргументы в защиту позиции своей команды;
- г) если представитель команды завершил свое выступление и хочет передать слово оппоненту, то он передает микрофон оппоненту и слово переходит к нему;
- д) если представитель одной команды исчерпает 2 (две) минуты, отведенные ему на защиту позиции своей команды, то ведущий подает команду: «Стоп. Ваше время истекло!», и лишает игрока возможности продолжать дискуссию в этом поединке;
- е) в таком случае игрок обязан передать микрофон оппоненту и ждать завершения его выступления;
- ж) когда суммарное время поединка заканчивается (4 минуты), ведущий подает команду: «Стоп. Время дискуссии истекло!», и завершает поединок.

14) предлагает представителям команд начать поединок объявив: «Время! Начинаем дискуссию»; помощник ведущего запускает электронные шахматные часы; игроки в соответствии с процедурой проведения коммуникативных поединков публично защищают позиции своих команд;

15) предлагает представителям команд после завершения поединка занять свои места на игровой площадке;

16) просит членов жюри занести количество баллов в свои индивидуальные протоколы, которое они выставили командам, в соответствии с Критериями оценки коммуникативных боев;

17) предлагает каждому члену жюри публично и индивидуально оценить действия представителей команд, поднимая одну из двух табличек — красную или зеленую (цвета команд) последовательно по каждому критерию оценивания:

- а) содержание выступления;
- б) форма выступления, речь и артистизм;
- в) работа с высказываниями оппонента;

18) озвучивает вслух баллы, выставленные членами жюри каждой команде по каждому критерию;

19) предлагает помощнику ведущего занести в таблицу результатов коммуникативных боев полученное каждой командой количество баллов по каждому критерию, а затем посчитать общее количество баллов;

20) объявляет общее количество баллов, заработанное командами, представители которых участвовали в поединке;

21) предлагает членам жюри в закрытом режиме провести коллективное обсуждение комментариев хода и результатов коммуникативного поединка;

22) предлагает одному из членов жюри прокомментировать ход и результаты коммуникативного поединка, в том числе объяснить командам:

- а) достоинства и недостатки подобранных ими аргументов и контраргументов, их правильность и полноту;

б) достоинства и недостатки презентации ими своих аргументов и контраргументов, достоинства и недостатки их речи, уровень артистизма.

в) достоинства и недостатки их работы с высказываниями оппонентов;

23) организует проведение всех последующих коммуникативных поединков в соответствии с календарем проведения коммуникативных боев;

24) предоставляет возможность всем членам жюри после проведения всех коммуникативных поединков прокомментировать поединки и оценить уровень подготовленности команд по финансовой грамотности.

Примерный сценарий проведения соревнований по коммуникативным боям в очном онлайн-формате.

Ведущий коммуникативных боев, проходящих в очном онлайн-формате:

1) открывает соревнования по коммуникативным боям, предоставляет (при необходимости) слово представителям органов власти, оргкомитета, партнерам и спонсорам для приветствия участников соревнований;

2) называет все команды, которые участвуют в коммуникативных боях Федерального / Субфедерального кубка;

3) демонстрирует на экране с помощью помощника ведущего схему проведения Федерального / Субфедерального кубка и календарь проведения коммуникативных боев, таблицу результатов и поясняет их;

4) объявляет на основании календаря проведения коммуникативных боев команды, участвующие в первом коммуникативном поединке; называет команду, выступающую в первом поединке в роли «команды задание», и команду, выступающую в роли «команды позиция»;

5) называет присвоенный командам, участвующим в данном коммуникативном поединке, цвет: красный — «команде позиция», зеленый — «команде задание»; объясняет всем присутствующим как будут использовать цвет члены жюри в своей работе;

б) просит администратора коммуникативных боев перевести команды и секундантов в виртуальные комнаты команд для определения номера коммуникативного задания, позиций и представителей команд, которые будут защищать позиции своих команд;

7) просит:

а) «команду задание» выбрать номер коммуникативного задания из общего списка заданий, которые будут разыграны в рамках данных соревнований;

б) «команду позиция» выбрать позицию, которую она будет защищать в данном коммуникативном поединке;

в) команды определить по одному участнику, которые будут во время коммуникативного поединка защищать позиции команд;

8) просит секундантов команд передать ему номер задания, позиции, которые команды будут защищать и фамилии игроков, которые будут непосредственно участвовать в данном коммуникативном поединке;

9) просит администратора коммуникативных боев перевести команды и секундантов из своих виртуальных комнат в виртуальный общий зал соревнований;

10) называет представителей команд, которые будут в данном поединке защищать позицию своих команд;

11) просит помощника ведущего вывести коммуникативное задание на экран виртуального общего зала, выбранное «командой задание», зачитывает его для всех присутствующих;

12) предлагает представителям команд представиться, назвав фамилию и имя, название своей команды и позицию, которую они будут защищать;

13) предлагает помощнику ведущего с помощью электронных шахматных часов определить порядок выступления игроков в рамках предстоящего поединка; объявляет этот порядок;

14) объявляет для всех присутствующих процедуру проведения коммуникативных поединков:

а) коммуникативный поединок длится 4 (четыре) минуты;

б) каждому представителю команды для защиты позиции своей команды отводится по 2 (две) минуты;

в) в течение отведенного представителям команд времени (по 2 минуты) они приводят контраргументы на аргументы оппонента и предъявляют аргументы в защиту позиции своей команды;

г) если представитель команды завершил свое выступление и хочет передать слово оппоненту, то он говорит: «Время!», и слово переходит к оппоненту;

д) если представитель одной команды исчерпает 2 (две) минуты, отведенные ему на защиту позиции своей команды, то ведущий подает команду: «Стоп. Ваше время истекло!», и лишает игрока возможности продолжать дискуссию в этом поединке;

е) в таком случае игрок обязан ждать завершения его выступления;

ж) когда суммарное время поединка заканчивается (4 минуты), ведущий подает команду: «Стоп. Время дискуссии истекло!», и завершает поединок.

15) предлагает представителям команд начать поединок объявив: «Время! Начинаем дискуссию»; помощник ведущего запускает электронные шахматные часы; игроки в соответствии с процедурой проведения коммуникативных поединков публично защищают позиции своих команд;

16) просит после завершения поединка членов жюри занести количество баллов в свои индивидуальные протоколы, которое они выставили командам, в соответствии с Критериями оценки коммуникативных боев;

17) предлагает каждому члену жюри публично и индивидуально оценить действия представителей команд, поднимая одну из двух табличек — красную или зеленую (цвета команд) последовательно по каждому критерию оценивания:

а) содержание выступления;

б) форма выступления, речь и артистизм;

в) работа с высказываниями оппонента;

18) озвучивает вслух баллы, выставленные членами жюри каждой команде по каждому критерию;

19) предлагает помощнику ведущего занести в таблицу результатов коммуникативных боев полученное каждой командой количество баллов по каждому критерию, а затем посчитать общее количество баллов;

20) объявляет общее количество баллов, заработанное командами, представители которых участвовали в поединке;

21) просит администратора коммуникативных боев перевести членов жюри и главного судью в виртуальную комнату жюри для проведения коллективного обсуждения комментариев хода и результатов коммуникативного поединка;

22) просит администратора коммуникативных боев после проведенного членами жюри обсуждения вернуть их из виртуальной комнаты жюри в виртуальный общий зал;

23) предлагает одному из членов жюри прокомментировать ход и результаты коммуникативного поединка, в том числе объяснить командам:

а) достоинства и недостатки подобранных ими аргументов и контраргументов, их правильность и полноту;

б) достоинства и недостатки презентации ими своих аргументов и контраргументов, достоинства и недостатки их речи, уровень артистизма.

в) достоинства и недостатки их работы с высказываниями оппонентов;

24) организует проведение всех последующих коммуникативных поединков в соответствии с календарем проведения коммуникативных боев;

25) предоставляет возможность всем членам жюри после проведения всех коммуникативных поединков прокомментировать поединки и оценить уровень подготовленности команд по финансовой грамотности.

Примерный сценарий проведения соревнований по финансовым боям в очном офлайн-формате.

Ведущий финансовых боев, проходящих в очном офлайн-формате:

1) открывает соревнования по финансовым боям, предоставляет (при необходимости) слово представителям органов власти, оргкомитета, партнерам и спонсорам для приветствия участников соревнований;

2) называет все команды, которые участвуют в финансовых боях Федерального / Субфедерального кубка;

3) демонстрирует на экране с помощью помощника ведущего схему проведения Федерального / Субфедерального кубка и календарь проведения финансовых боев, таблицу результатов и поясняет их;

4) объявляет на основании календаря проведения финансовых боев команды, участвующие в первом финансовом поединке; называет команду, выступающую в первом поединке в роли «команды решателей», и команду, выступающую в роли «команды оппонентов»;

5) просит «команду оппонентов» выбрать номер финансового задания из общего списка заданий, которые будут разыграны в рамках данных соревнований;

6) просит команды определить по одному участнику, которые будут выступать от своих команд;

7) приглашает на «сцену» представителей команд, которые будут участвовать в данном поединке; «команда решателей» занимает «красную» сторону сцены, «команда оппонентов» занимает «зеленую» сторону;

8) просит помощника ведущего вывести на экран финансовое задание, выбранное «командой оппонентов», зачитывает его для всех присутствующих;

9) предлагает представителям команд представиться, назвав фамилию, имя и команду, от которой они выступают;

10) объявляет для всех присутствующих процедуру проведения финансовых поединков:

а) представитель «команды решателей» записывает решение на доске (или вывешивает лист с готовым решением, или с помощью помощника ведущего выводит на экран подготовленное в электронном виде решение, оформленное в любой из программ: Word, Excel, PowerPoint, Adobe Acrobat в формате pdf);

б) представитель «команды решателей» проводит публичную защиту решения кейса и полученного командой ответа;

в) после публичной защиты «командой решателей» своего решения каждый член жюри проводит индивидуальную оценку публичной защиты решения, поднимая таблички с цифрами;

г) ведущий озвучивает вслух баллы «команды решателей», выставленные каждым членом жюри за публичную защиту решения; объявляет «команде решателей» с помощью помощника ведущего среднее арифметическое число баллов с округлением до сотых выставленное всеми членами жюри за публичную защиту решения;

д) затем «команда оппонентов» задает «команде решателей» вопрос по решению, либо по теме задания; представитель «команды решателей» дает ответ на заданный вопрос; далее представитель «команды оппонентов» дает свой ответ на вопрос;

е) затем «команда оппонентов» задает последовательно второй и третий вопрос;

ж) после окончания публичного оппонирования ведущий заканчивает поединок.

11) предлагает представителям команд начать поединок;

а) представитель «команды решателей» в соответствии с процедурой проведения финансовых поединков публично защищает решение;

б) жюри оценивает публичную защиту решения, поднимая таблички с оценками, в соответствии с Критериями оценки финансовых боев;

в) помощник ведущего заносит в таблицу результатов баллы с округлением до сотых, заработанные «командой решателей»;

г) ведущий озвучивает полученное «командой решателей» количество баллов за публичную защиту решения с округлением до сотых;

д) «команда оппонентов» публично оппонирует решению, представленному «командой решателей»;

12) предлагает представителям команд после завершения поединка занять свои места на игровой площадке;

13) просит членов жюри в закрытом режиме обсудить то количество баллов, которое они выставят «команде оппонентов» за вопросы и свои ответы на эти вопросы, а «команде решателей» за ответы на вопросы «команды оппонентов в соответствии с Критериями оценки финансовых боев»;

14) предлагает одному из членов жюри объявить баллы, полученные командами за публичное оппонирование;

15) озвучивает вслух баллы, полученные командами за публичное оппонирование;

16) предлагает помощнику ведущего занести в таблицу результатов финансовых боев баллы за оппонирование и подсчитать полученное каждой командой общее количество баллов;

17) объявляет общее количество баллов, заработанное командами, представители которых участвовали в поединке;

18) предлагает одному из членов жюри прокомментировать ход и результаты финансового поединка, в том числе объяснить:

- а) «команде решателей» достоинства и недостатки в выполнении финансового задания с точки зрения правильности и полноты решения;
- б) «команде решателей» достоинства и недостатки их ответов на вопросы «команды оппонентов» с точки зрения правильности и полноты ответов;
- в) «команде оппонентов» достоинства и недостатки заданных ими вопросов и ответов на свои вопросы с точки зрения их правильности и полноты;

19) организует проведение всех последующих финансовых поединков в соответствии с календарем проведения финансовых боев;

20) предоставляет возможность всем членам жюри после проведения всех финансовых поединков прокомментировать поединки и оценить уровень подготовленности команд по финансовой грамотности.

Примерный сценарий проведения соревнований по финансовым боям в очном онлайн-формате.

Ведущий финансовых боев, проходящих в очном онлайн-формате:

1) открывает соревнования по финансовым боям, предоставляет (при необходимости) слово представителям органов власти, оргкомитета, партнерам и спонсорам для приветствия участников соревнований;

2) называет все команды, которые участвуют в финансовых боях Федерального / Субфедерального кубка;

3) демонстрирует на экране с помощью помощника ведущего схему проведения Федерального / Субфедерального кубка и календарь проведения финансовых боев, таблицу результатов и поясняет их;

4) объявляет на основании календаря проведения финансовых боев команды, участвующие в первом финансовом поединке; называет команду, выступающую в первом поединке в роли «команды решателей», и команду, выступающую в роли «команды оппонентов»;

5) просит администратора финансовых боев перевести команды и секундантов в виртуальные комнаты команд;

б) просит:

а) «команду оппонентов» выбрать номер финансового задания из общего списка заданий, которые будут разыграны в рамках данных соревнований;

б) команды определить по одному участнику, которые будут выступать от своих команд;

7) просит секундантов команд передать ему номер финансового задания, который «команда оппонентов» назначила для решения «команде решателей», позиции, фамилии игроков, которые будут непосредственно участвовать в данном финансовом поединке;

8) просит администратора финансовых боев перевести команды и секундантов из своих виртуальных комнат в виртуальный общий зал соревнований;

9) называет представителей команд, которые будут непосредственно участвовать в данном поединке;

10) просит помощника ведущего вывести финансовое задание на экран виртуального общего зала, выбранное «командой оппонентов», зачитывает его для всех присутствующих;

11) предлагает представителям команд представиться, назвав фамилию, имя и команду, от которой они выступают;

12) объявляет для всех присутствующих процедуру проведения финансовых поединков:

- а) представитель «команды решателей» с помощью помощника ведущего выводит на экран подготовленное в электронном виде решение, оформленное в любой из программ: Word, Excel, PowerPoint, Adobe Acrobat в формате pdf;
- б) представитель «команды решателей» проводит публичную защиту решения кейса и полученного командой ответа;
- в) после публичной защиты «командой решателей» своего решения каждый член жюри проводит индивидуальную оценку публичной защиты решения, поднимая таблички с цифрами;
- г) ведущий озвучивает вслух баллы «команды решателей», выставленные каждым членом жюри за публичную защиту решения; объявляет «команде решателей» с помощью помощника ведущего среднее арифметическое число баллов с округлением до сотых выставленное всеми членами жюри за публичную защиту решения;
- д) затем «команда оппонентов» задает «команде решателей» вопрос по решению, либо по теме задания; представитель «команды решателей» дает ответ на заданный вопрос; далее представитель «команды оппонентов» дает свой ответ на вопрос;
- е) затем «команда оппонентов» задает последовательно второй и третий вопрос;
- ж) после окончания публичного оппонирования ведущий заканчивает поединок.

13) предлагает представителям команд начать поединок;

- а) представитель «команды решателей» в соответствии с процедурой проведения финансовых поединков публично защищает решение;
- б) жюри оценивает публичную защиту решения, поднимая таблички с оценками, в соответствии с Критериями оценки финансовых боев;
- в) помощник ведущего заносит в таблицу результатов баллы с округлением до сотых, заработанные «командой решателей»;
- г) ведущий озвучивает полученное «командой решателей» количество баллов за публичную защиту решения с округлением до сотых;
- д) «команда оппонентов» публично оппонирует решению, представленному «командой решателей»;

14) просит членов жюри в закрытом режиме обсудить то количество баллов, которое они выставят «команде оппонентов» за вопросы и свои ответы на эти вопросы, а «команде решателей» за ответы на вопросы «команды оппонентов в соответствии с Критериями оценки финансовых боев»;

15) просит администратора финансовых боев перевести членов жюри и главного судью в виртуальную комнату жюри для проведения коллективного оценивания публичного оппонирования и обсуждения комментариев хода и результатов финансового поединка;

16) просит администратора финансовых боев после проведенного членами жюри обсуждения вернуть их из виртуальной комнаты жюри в виртуальный общий зал;

17) предлагает одному из членов жюри объявить баллы, полученные командами за публичное оппонирование;

18) озвучивает вслух баллы, полученные командами за публичное оппонирование;

19) предлагает помощнику ведущего занести в таблицу результатов финансовых боев баллы за оппонирование и подсчитать полученное каждой командой общее количество баллов;

20) объявляет общее количество баллов, заработанное командами, представители которых участвовали в поединке;

21) предлагает одному из членов жюри прокомментировать ход и результаты финансового поединка, в том числе объяснить:

а) «команде решателей» достоинства и недостатки в выполнении финансового задания с точки зрения правильности и полноты решения;

б) «команде решателей» достоинства и недостатки их ответов на вопросы «команды оппонентов» с точки зрения правильности и полноты ответов;

в) «команде оппонентов» достоинства и недостатки заданных ими вопросов и ответов на свои вопросы с точки зрения их правильности и полноты;

22) организует проведение всех последующих финансовых поединков в соответствии с календарем проведения финансовых боев;

23) предоставляет возможность всем членам жюри после проведения всех финансовых поединков прокомментировать поединки и оценить уровень подготовленности команд по финансовой грамотности.

Примерный сценарий проведения соревнований по бизнес-боям в очном офлайн-формате.

Ведущий бизнес-боев, проходящих в очном офлайн-формате:

1) открывает соревнования по бизнес-боям, предоставляет (при необходимости) слово представителям органов власти, оргкомитета, партнерам и спонсорам для приветствия участников соревнований; Федерального /

2) называет все команды, которые участвуют в бизнес-боях Федерального / Субфедерального кубка;

3) демонстрирует на экране с помощью помощника ведущего схему проведения Федерального / Субфедерального кубка и календарь проведения бизнес-боев, таблицу результатов и поясняет их;

4) объявляет на основании календаря проведения бизнес-боев команды, участвующие в первом бизнес-поединке; называет команду, выступающую в первом поединке в роли «команды позиция», и команду, выступающую в роли «команды экспертов»;

5) просит «команду экспертов» выбрать номер бизнес-кейса из общего списка заданий, которые будут разыграны в рамках данных соревнований;

6) просит команды определить по одному участнику, которые будут выступать от своих команд;

7) приглашает на «сцену» представителей команд, которые будут участвовать в данном поединке; «команда презентация» занимает «красную» сторону сцены, «команда экспертов» занимает «зеленую» сторону;

8) просит помощника ведущего вывести на экран бизнес-кейс, выбранный «командой экспертиза», зачитывает его для всех присутствующих;

9) предлагает представителям команд представиться, назвав фамилию, имя и команду, от которой они выступают;

10) объявляет для всех присутствующих процедуру проведения бизнес-поединков:

а) представитель «команды презентация» с помощью помощника ведущего выводит на экран подготовленную в электронном виде презентацию;

б) представитель «команды презентация» проводит публичную защиту презентации;

- в) затем «команда экспертиза» комментирует управленческое решение «команды презентация», последовательно давая первый, второй и третий комментарий;
- г) после окончания публичного оппонирования ведущий заканчивает поединок.
- 11) предлагает представителям команд начать поединок;
 - а) представитель «команды презентация» в соответствии с процедурой проведения бизнес-поединков публично защищает презентацию своей команды;
 - б) «команда экспертиза» публично оппонирует презентации решения, представленной «командой презентация»;
- 12) предлагает представителям команд после завершения поединка занять свои места на игровой площадке;
- 13) просит членов жюри в закрытом режиме обсудить то количество баллов, которое они выставят «команде презентация» за презентацию управленческого решения, а «команде экспертов» за комментарии управленческого решения в соответствии с Критериями оценки бизнес-боев;
- 14) предлагает одному из членов жюри объявить баллы, полученные командами за публичную презентацию и публичное оппонирование;
- 15) озвучивает вслух баллы, полученные командами;
- 16) предлагает помощнику ведущего занести в таблицу результатов бизнес-боев баллы за оппонирование и подсчитать полученное каждой командой общее количество баллов;
- 17) предлагает одному из членов жюри прокомментировать ход и результаты бизнес-поединка, в том числе объяснить:
 - а) «команде презентация» достоинства и недостатки в выполнении бизнес-кейса с точки зрения правильности и полноты решения;
 - б) «команде экспертиза» достоинства и недостатки их комментариев управленческого решения;
- 19) организует проведение всех последующих бизнес-поединков в соответствии с календарем проведения бизнес-боев;
- 20) предоставляет возможность всем членам жюри после проведения всех бизнес-поединков прокомментировать поединки и оценить уровень подготовленности команд по финансовой грамотности и предпринимательству.

Примерный сценарий проведения соревнований по бизнес-боям в очном онлайн-формате.

Ведущий бизнес-боев, проходящих в очном онлайн-формате:

- 1) открывает соревнования по бизнес-боям, предоставляет (при необходимости) слово представителям органов власти, оргкомитета, партнерам и спонсорам для приветствия участников соревнований;
- 2) называет все команды, которые участвуют в бизнес-боях Федерального / Субфедерального кубка;
- 3) демонстрирует на экране с помощью помощника ведущего схему проведения Федерального / Субфедерального кубка и календарь проведения бизнес-боев, таблицу результатов и поясняет их;
- 4) объявляет на основании календаря проведения бизнес-боев команды, участвующие в первом бизнес-поединке; называет команду, выступающую в первом поединке в роли «команды презентация», и команду, выступающую в роли «команды экспертиза»;

- 5) просит администратора бизнес-боев перевести команды и секундантов в виртуальные комнаты команд;
- 6) просит:
 - а) «команду экспертиза» выбрать номер бизнес-кейса из общего списка заданий, которые будут разыграны в рамках данных соревнований;
 - б) команды определить по одному участнику, которые будут выступать от своих команд;
- 7) просит секундантов команд передать ему номер бизнес-кейса, который «команда экспертиза» назначила для решения «команде презентация», фамилии игроков, которые будут непосредственно участвовать в данном бизнес-поединке;
- 8) просит администратора бизнес-боев перевести команды и секундантов из своих виртуальных комнат в виртуальный общий зал соревнований;
- 9) называет представителей команд, которые будут непосредственно участвовать в данном поединке;
- 10) просит помощника ведущего вывести бизнес-кейс на экран виртуального общего зала, выбранное «командой экспертиза», зачитывает его для всех присутствующих;
- 11) предлагает представителям команд представиться, назвав фамилию, имя и команду, от которой они выступают;
- 12) объявляет для всех присутствующих процедуру проведения бизнес-поединков:
 - а) представитель «команды презентация» с помощью помощника ведущего выводит на экран подготовленную в электронном виде презентацию;
 - б) представитель «команды презентация» проводит публичную защиту решения бизнес-кейса;
 - в) после публичной защиты «командой презентация» представитель «команды экспертиза» озвучивает замечания своей команды к решению бизнес-кейса;
 - г) ведущий после окончания публичного оппонирования заканчивает поединок;
- 13) предлагает представителям команд начать поединок:
 - а) представитель «команды презентация» в соответствии с процедурой проведения бизнес-поединков публично защищает управленческое решение, выработанное его командой;
 - б) «команда экспертов» публично оппонирует управленческому решению, представленному «командой решателей»;
- 14) просит членов жюри в закрытом режиме обсудить то количество баллов, которое они выставят «команде презентация» за защиту управленческого решения, а «команде экспертиза» за критику предложенного решения в соответствии с Критериями оценки бизнес-боев;
- 15) просит администратора бизнес-боев перевести членов жюри и главного судью в виртуальную комнату жюри для проведения коллективного оценивания публичной защиты и публичного оппонирования; обсуждения комментариев хода и результатов бизнес-поединка;
- 16) просит администратора бизнес-боев после проведенного членами жюри обсуждения вернуть их из виртуальной комнаты жюри в виртуальный общий зал;
- 17) предлагает одному из членов жюри объявить баллы, полученные командами за публичную защиту и публичное оппонирование;
- 18) озвучивает вслух баллы, полученные командами;

19) предлагает помощнику ведущего занести в таблицу результатов бизнес-боев баллы за презентацию и оппонирование и подсчитать полученное каждой командой общее количество баллов;

20) объявляет общее количество баллов, заработанное командами, представители которых участвовали в поединке;

21) предлагает одному из членов жюри прокомментировать ход и результаты бизнес-поединка, в том числе объяснить:

а) «команде презентация» достоинства и недостатки в решении бизнес-кейса с точки зрения правильности и полноты решения;

б) «команде экспертиза» достоинства и недостатки высказанных ими замечаний с точки зрения их правильности и полноты;

22) организует проведение всех последующих бизнес-поединков в соответствии с календарем проведения бизнес-боев

23) предоставляет возможность всем членам жюри после проведения всех бизнес-поединков прокомментировать поединки и оценить уровень подготовленности команд по финансовой грамотности и предпринимательству.

2.11. Назначение главного судьи соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

Оргкомитет Федерального / Субфедерального кубка:

1) назначает главного судью соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям из числа специалистов финансовой грамотности и предпринимательству;

2) знакомит главного судью соревнований:

- с функциями главного судьи до соревнований, во время и после проведения соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям;
- со сценарием проведения коммуникативных / финансовых / бизнес-боев Субфедерального кубка;
- с основополагающими документами соревнований:

а) Положением о проведении коммуникативных / финансовых / бизнес-боев Федерального / Субфедерального кубка;

б) Регламентом проведения коммуникативных / финансовых / бизнес-боев Федерального / Субфедерального кубка;

в) Правилами проведения Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству;

г) Критериями оценки коммуникативных / финансовых / бизнес-боев;

д) индивидуальными протоколами оценивания коммуникативных / финансовых / бизнес-боев;

е) итоговым протоколом оценивания коммуникативных / финансовых / бизнес-боев;

ж) кейсами для коммуникативных / финансовых / бизнес-боев;

з) схемой проведения Федерального / Субфедерального кубка;

и) календарем проведения коммуникативных / финансовых / бизнес-боев;

к) таблицей результатов коммуникативных / финансовых / бизнес-боев.

2.12. Назначение членов жюри соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

Оргкомитет Федерального / Субфедерального кубка:

1) назначает членов жюри соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям из числа специалистов финансовой грамотности и предпринимательства в составе председателя и двух членов жюри;

2) знакомит членов жюри:

- с функциями экспертов при проведении соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям;
- со сценарием проведения коммуникативных / финансовых / бизнес-боев Федерального / Субфедерального кубка;
- с основополагающими документами соревнований:

а) Положением о проведении коммуникативных / финансовых / бизнес-боев Федерального / Субфедерального кубка;

б) Регламентом проведения коммуникативных / финансовых / бизнес-боев Федерального / Субфедерального кубка;

в) Правилами проведения Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству;

г) Критериями оценки коммуникативных / финансовых / бизнес-боев;

д) индивидуальными протоколами оценивания коммуникативных / финансовых / бизнес-боев;

е) итоговым протоколом оценивания коммуникативных / финансовых / бизнес-боев;

ж) кейсами для коммуникативных / финансовых / бизнес-боев.

2.13. Назначение игротехников (ведущего, помощника ведущего, администратора, секундантов команд) соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

Оргкомитет Федерального / Субфедерального кубка:

1) назначает игротехников (ведущего коммуникативных / финансовых / бизнес-боев, помощника ведущего, администратора, секундантов команд) из числа специалистов финансовой грамотности и предпринимательства;

2) знакомит игротехников:

- с функциями игротехников при проведении соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям;
- со сценарием проведения коммуникативных / финансовых / бизнес-боев Федерального / Субфедерального кубка;
- с основополагающими документами соревнований:

а) Положением о проведении коммуникативных / финансовых / бизнес-боев Федерального / Субфедерального кубка;

б) Регламентом проведения коммуникативных / финансовых / бизнес-боев Федерального / Субфедерального кубка;

в) Правилами проведения Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству;

г) Критериями оценки коммуникативных / финансовых / бизнес-боев;

д) индивидуальными протоколами оценивания коммуникативных / финансовых / бизнес-боев;

- е) итоговым протоколом оценивания коммуникативных / финансовых / бизнес-боев;
- ж) кейсами для коммуникативных / финансовых / бизнес-боев;
- з) схемой проведения Федерального / Субфедерального кубка;
- и) календарем проведения коммуникативных / финансовых / бизнес-боев;
- к) таблицей результатов коммуникативных / финансовых / бизнес-боев;

2.14. Подготовка площадки, техники и оборудования для проведения коммуникативных / финансовых / бизнес-боев.

Оргкомитет Федерального / Субфедерального кубка готовит площадку (помещение), мебель, технику, таблички и протоколы для проведения соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

Подготовка площадки, техники и оборудования для проведения коммуникативных боев в очном офлайн-режиме.

Коммуникативные бои в очном офлайн-формате проводятся в специально подготовленном помещении. Помещение для проведения коммуникативных боев должно включать игровую площадку для коммуникативных боев и свободную зону. Помещение для проведения коммуникативных боев не должно быть менее 30 квадратных метров. На игровой площадке должно быть место для сцены (импровизированной сцены), места для членов жюри, главного судьи соревнований, ведущего коммуникативных боев и его помощников, запасных игроков и руководителей команды, зрителей.

На сцене (импровизированной сцене) размещается ученическая доска (флипчарт) и экран. Одна сторона сцены оформляется зеленым цветом (тканью зеленого цвета или листом бумаги зеленого цвета). Место, оформленное зеленым цветом, всегда занимает «команда задание». Другая сторона сцены оформляется красным цветом (тканью красного цвета или листом бумаги красного цвета). Место, оформленное красным цветом, всегда занимает «команда позиция». На сцене проводятся коммуникативные бои между представителями команд в соответствии с календарем коммуникативных боев.

Слева или справа от сцены (в зависимости от геометрии помещения) устанавливаются столы и стулья для членов жюри. Количество стульев должно равняться количеству членов жюри. К столам членов жюри (ближе к доске и экрану) ставится еще один стул для главного судьи соревнований. Место ведущего коммуникативных боев у доски напротив стола членов жюри.

Напротив доски и экрана не более чем в трех метрах от них устанавливаются столы и стулья для членов команд, участвующих в коммуникативных боях. Для каждой команды устанавливается четыре стула (по количеству основных игроков). Столы и стулья одной команды должны стоять на расстоянии не менее одного метра от столов и стульев другой команды. За местами для команд не ближе одного метра от их стульев устанавливаются столы и стулья для помощников ведущего коммуникативных боев. Количество столов и стульев должно быть равно количеству помощников ведущего. За местами для помощников не ближе одного метра от их стульев устанавливаются стулья для двух запасных игроков и одного руководителя команды. Запасные игроки и руководитель команды располагаются напротив своих команд. Местами для запасных игроков не ближе одного метра от их стульев устанавливаются стулья для зрителей (смотрите **рисунок 3** настоящих Методических рекомендаций).

Для проведения коммуникативных боев в очном офлайн-формате необходимо подготовить следующее оборудование:

- а) столы, стулья;
- б) компьютер, проектор, экран;
- в) оборудование для усиления звука, микрофоны;
- г) электронная программа шахматные часы;
- д) секундомер для отсчета времени «правила 30 секунд»;
- е) таблички для членов жюри красного и зеленого цвета
- ж) таблички с фамилией, именем и отчеством членов жюри, их местом работы и ученым званием.

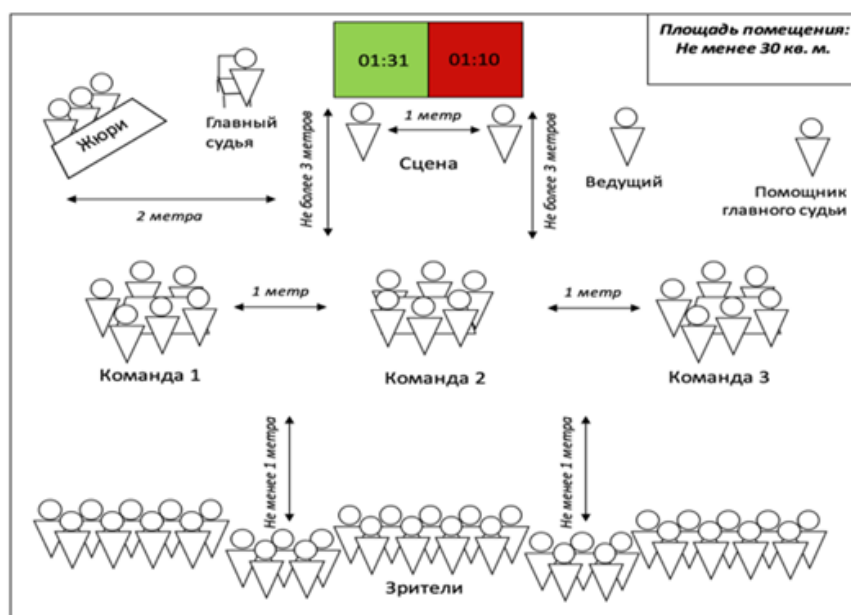


Рисунок 3. Схема организации площадки для проведения коммуникативных боев в очном офлайн-формате

Подготовка площадки, техники и оборудования для проведения коммуникативных боев в очном онлайн-формате.

Коммуникативные бои в очном онлайн-формате проводятся в форме **видеоконференции**. В рамках видеоконференции администратор коммуникативных боев должен создать:

- а) виртуальный общий зал соревнований;
- б) виртуальные комнаты для каждой команды участницы коммуникативного «боя»;
- в) виртуальную комнату для членов жюри.

Перед коммуникативными боями администратор подключает всех участников соревнований с помощью их электронных устройств (компьютера / планшета / телефона) к общему цифровому пространству — к виртуальному общему залу соревнований.

В виртуальном общем зале соревнований во время коммуникативных поединков:

- а) ведущий коммуникативных боев ведет коммуникативные поединки, реализуя сценарий проведения коммуникативных боев Федерального / Субфедерального кубка;
- б) представители команд проводят коммуникативные поединки в соответствии с календарем проведения коммуникативных боев;

- в) помощник ведущего демонстрирует необходимые материалы для всех участников соревнований;
- г) члены жюри оценивают результаты коммуникативных поединков и комментируют их;
- в) запасные игроки, руководители команд и зрители смотрят поединки, не вмешиваясь в них.

В виртуальных комнатах команд во время коммуникативных поединков основные и запасные игроки участвуют в совещании: они выбирают коммуникативное задание; позиции в поединке, определяют тех, кто будут представлять интересы команды в коммуникативном поединке. Секунданты, находящиеся в каждой виртуальной комнате команд: а) осуществляют связь игроков с ведущим коммуникативных боев и главным судьей соревнований; б) отслеживают время, выделенное командам для работы в виртуальной комнате; в) консультируют команды по вопросам организации взаимодействия игроков, находящихся в виртуальной комнате.

В виртуальной комнате жюри во время коммуникативных поединков члены жюри и главный судья обсуждают выставленные командам за поединок баллы и готовят комментарии по ходу и результатам коммуникативного поединка (смотрите *рисунок 4*).

Для проведения коммуникативных боев в заочном онлайн-формате необходимо подготовить следующее оборудование:

- а) электронные устройства (ПК / планшет / телефон) у каждого участника соревнований с обязательным наличием у них камеры и звука;
- б) предустановленная на каждом электронном устройстве операционная система;
- в) предустановленная на каждом электронном устройстве программа для видеоконференций;
- г) электронная программа шахматные часы;
- д) секундомер для отсчета времени «правила 30 секунд» и «правила 10 секунд»;
- е) таблички для членов жюри красного и зеленого цвета;
- ж) таблички с фамилией, именем и отчеством членов жюри, их местом работы и ученым званием.

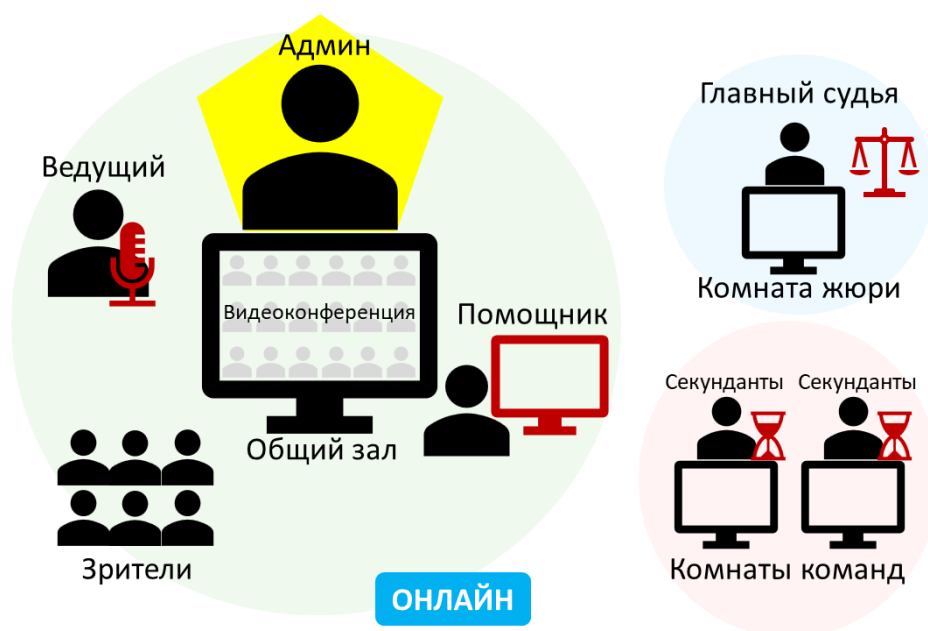


Рисунок 4. Схема организации площадки для проведения коммуникативных боев в очном онлайн-формате

Подготовка площадки, техники и оборудования для проведения финансовых боев в очном онлайн-формате.

Финансовые бои в очном офлайн-формате проводятся в специально подготовленном помещении. Помещение для проведения финансовых боев должно включать игровую площадку для финансовых боев и свободную зону. Помещение для проведения финансовых боев не должно быть менее 30 квадратных метров. На игровой площадке должно быть место для сцены (импровизированной сцены), места для членов жюри, главного судьи соревнований, ведущего коммуникативных боев и его помощников, запасных игроков и руководителей команды, зрителей.

На сцене (импровизированной сцене) игровой площадки размещается ученическая доска (флипчарт) и экран. Одна сторона сцены оформляется зеленым цветом (тканью зеленого цвета или листом бумаги зеленого цвета). Место, оформленное зеленым цветом, всегда занимает «команда решателей». Другая сторона сцены (если стоять лицом к сцене) оформляется красным цветом (тканью красного цвета или листом бумаги красного цвета). Место, оформленное красным цветом, всегда занимает «команда оппонентов». На сцене проводятся финансовые бои между представителями команд в соответствии с календарем проведения финансовых боев.

Слева или справа от сцены (в зависимости от геометрии помещения) устанавливаются столы и стулья для членов жюри. Количество стульев должно равняться количеству членов жюри. К столам членов жюри (ближе к сцене) ставится еще один стул для главного судьи соревнований. Место ведущего финансовых боев у доски напротив стола членов жюри.

Напротив сцены не более чем в трех метрах от нее устанавливаются столы и стулья для членов команд, участвующих в финансовых боях. Для каждой команды устанавливается четыре стула (по количеству основных игроков). Столы и стулья одной команды должны стоять на расстоянии не менее одного метра от столов и стульев другой команды. За местами для

команд не ближе одного метра от их стульев устанавливаются столы и стулья для помощников ведущего финансовых боев. Количество столов и стульев должно быть равно количеству помощников ведущего. За местами для помощников не ближе одного метра от их стульев устанавливаются стулья для запасных игроков и одного руководителя команды. Два запасных игрока и руководитель команды располагаются напротив своих команд. За местами для запасных игроков не ближе одного метра от их стульев устанавливаются стулья для зрителей (смотрите **рисунок 5** настоящих Методических рекомендаций).

Для проведения финансовых боев в очном офлайн-формате необходимо подготовить следующее оборудование:

- а) столы, стулья;
- б) компьютер, проектор, экран;
- в) оборудование для усиления звука, микрофоны;
- г) ученическая доска (флипчарт);
- д) секундомер для отсчета времени «правила 30 секунд»;
- е) таблички с цифрами для членов жюри;
- ж) таблички с фамилией, именем и отчеством членов жюри, их местом работы и ученым званием.

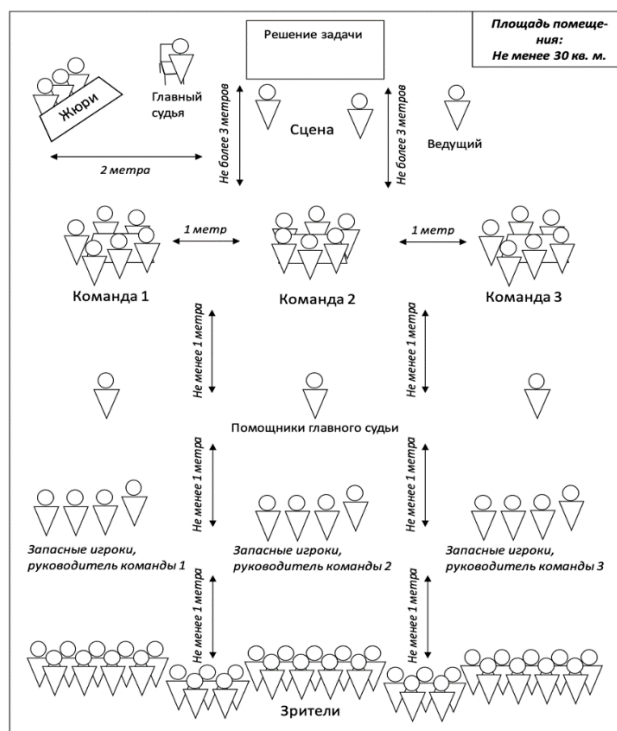


Рисунок 5. Схема организации площадки для проведения финансовых боев в очном офлайн-формате

Подготовка площадки, техники и оборудования для проведения финансовых боев в очном онлайн-формате.

Финансовые бои в очном онлайн-формате проводятся в форме **видеоконференции**. В рамках видеоконференции администратор финансовых боев должен создать:

- а) виртуальный общий зал соревнований;
- б) виртуальные комнаты для каждой команды участницы коммуникативного боя;
- в) виртуальную комнату для членов жюри.

Перед финансовыми боями администратор подключает всех участников соревнований с помощью их электронных устройств (компьютера / планшета / телефона) к общему цифровому пространству — к виртуальному общему залу соревнований.

В виртуальном общем зале соревнований во время финансовых поединков:

- а) ведущий финансовых боев ведет финансовые поединки, реализуя сценарий проведения финансовых боев Федерального / Субфедерального кубка;
- б) представители команд проводят финансовые поединки в соответствии с календарем проведения финансовых боев;
- в) помощник ведущего демонстрирует необходимые материалы для всех участников соревнований;
- г) члены жюри оценивают результаты финансовых поединков и комментируют их;
- в) запасные игроки, руководители команд и зрители смотрят поединки, не вмешиваясь в них.

В виртуальных комнатах команд во время финансовых поединков основные и запасные игроки участвуют в совещании: они выбирают финансовое задание; определяют тех, кто будут представлять интересы команды в финансовом поединке. Секунданты, находящиеся в каждой виртуальной комнате команд: а) осуществляют связь игроков с ведущим финансовых боев и главным судьей соревнований; б) отслеживают время, выделенное командам для работы в виртуальной комнате; в) консультируют команды по вопросам организации взаимодействия игроков, находящихся в виртуальной комнате.

В виртуальной комнате жюри во время финансовых поединков члены жюри выставляют баллы за публичное оппонирование, совместно с главным судьей соревнований готовят комментарии по ходу и результатам финансового поединка (смотрите **рисунок 6** настоящих Методических рекомендаций).

Для проведения финансовых боев в заочном онлайн-формате необходимо подготовить следующее оборудование:

- а) электронные устройства (ПК / планшет / телефон) у каждого участника соревнований с обязательным наличием у них камеры и звука;
- б) предустановленная на каждом электронном устройстве операционная система;
- в) предустановленная на каждом электронном устройстве программа для видеоконференций;
- г) секундомер для отсчета времени «правила 30 секунд» и «правила 10 секунд»;
- д) таблички с цифрами для членов жюри;
- е) таблички с фамилией, именем и отчеством членов жюри, их местом работы и ученым званием.

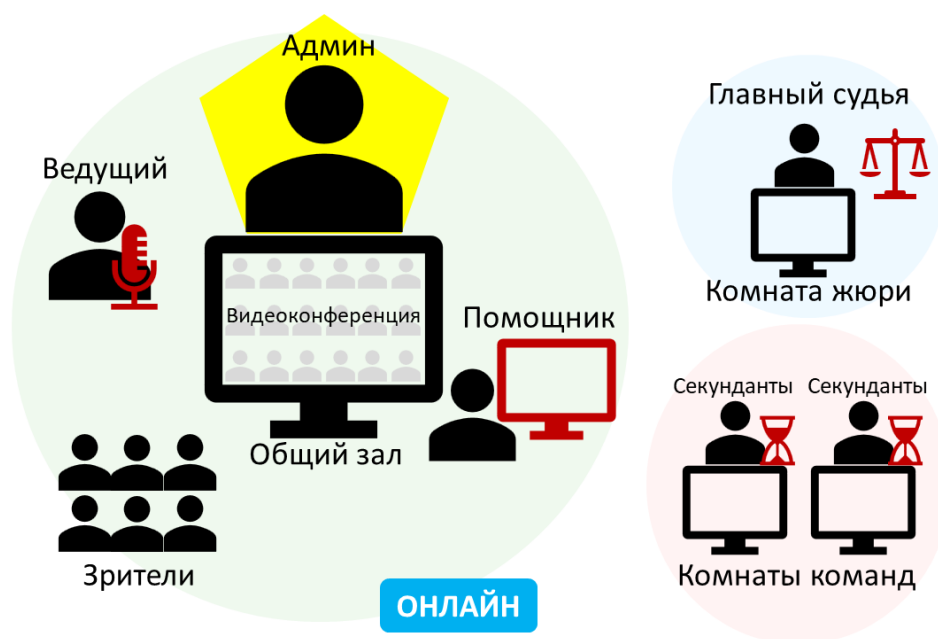


Рисунок 6. Схема организации площадки для проведения финансовых боев в очном онлайн-формате

Подготовка площадки, техники и оборудования для проведения бизнес-боев в очном онлайн-формате.

Бизнес-бои в очном офлайн-формате проводятся в специально подготовленном помещении. Помещение для проведения бизнес-боев должно включать игровую площадку для бизнес-боев и свободную зону. Помещение для проведения бизнес-боев не должно быть менее 30 квадратных метров. На игровой площадке должно быть место для сцены (импровизированной сцены), места для членов жюри, главного судьи соревнований, ведущего бизнес-боев и его помощников, запасных игроков и руководителей команды, зрителей.

На сцене (импровизированной сцене) игровой площадки размещается ученическая доска (флипчарт) и экран. Одна сторона сцены оформляется зеленым цветом (тканью зеленого цвета или листом бумаги зеленого цвета). Место, оформленное зеленым цветом, всегда занимает «команда презентация». Другая сторона сцены (если стоять лицом к сцене) оформляется красным цветом (тканью красного цвета или листом бумаги красного цвета). Место, оформленное красным цветом, всегда занимает «команда экспертиза». На сцене проводятся бизнес-бои между представителями команд в соответствии с календарем проведения бизнес-боев.

Слева или справа от сцены (в зависимости от геометрии помещения) устанавливаются столы и стулья для членов жюри. Количество стульев должно равняться количеству членов жюри. К столам членов жюри (ближе к сцене) ставится еще один стул для главного судьи соревнований. Место ведущего бизнес-боев у доски напротив стола членов жюри.

Напротив сцены не более чем в трех метрах от нее устанавливаются столы и стулья для членов команд, участвующих в бизнес-боев. Для каждой команды устанавливается четыре стула (по количеству основных игроков). Столы и стулья одной команды должны стоять на расстоянии не менее одного метра от столов и стульев другой команды. За местами для команд не ближе одного метра от их стульев устанавливаются столы и стулья для помощников ведущего бизнес-боев. Количество столов и стульев должно быть равно количеству помощников ведущего. За местами для помощников не ближе одного метра от их стульев устанавливаются столы и стулья для запасных игроков и одного руководителя команды. Два запасных игрока и

руководитель команды располагаются напротив своих команд. За местами для запасных игроков не ближе одного метра от их стульев устанавливаются стулья для зрителей (смотрите **рисунок 7**).

Для проведения бизнес-боев в очном офлайн-формате необходимо подготовить следующее оборудование:

- а) столы, стулья;
- б) компьютер, проектор, экран;
- в) оборудование для усиления звука, микрофоны;
- г) ученическая доска (флипчарт);
- д) секундомер для отсчета времени «правила 30 секунд»;
- е) таблички с цифрами для членов жюри;
- ж) таблички с фамилией, именем и отчеством членов жюри, их местом работы и ученым званием.

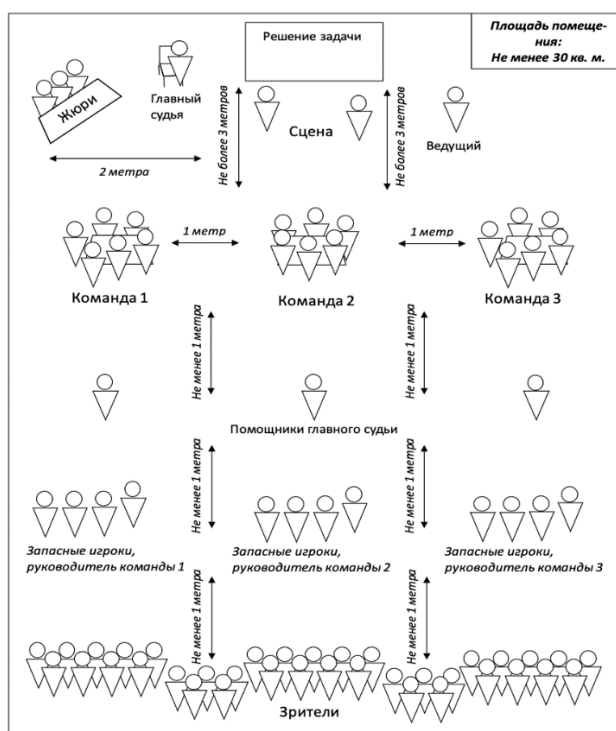


Рисунок 7. Схема организации площадки для проведения бизнес-боев в очном офлайн-формате

Подготовка площадки, техники и оборудования для проведения бизнес-боев в очном онлайн-формате.

Бизнес-бои в очном онлайн-формате проводятся в форме **видеоконференции**. В рамках видеоконференции администратор бизнес-боев должен создать:

- а) виртуальный общий зал соревнований;
- б) виртуальные комнаты для каждой команды участницы бизнес-боя;
- в) виртуальную комнату для членов жюри.

Перед бизнес-боями администратор подключает всех участников соревнований с помощью их электронных устройств (компьютера / планшета / телефона) к общему цифровому пространству — к виртуальному общему залу соревнований.

В виртуальном общем зале соревнований во время бизнес-поединков:

- а) ведущий бизнес-боев ведет бизнес-поединки, реализуя сценарий проведения бизнес-боев Федерального / Субфедерального кубка;
- б) представители команд проводят бизнес-поединки в соответствии с календарем проведения бизнес-боев;
- в) помощник ведущего демонстрирует необходимые материалы для всех участников соревнований;
- г) члены жюри оценивают результаты бизнес-поединков и комментируют их;
- в) запасные игроки, руководители команд и зрители смотрят поединки, не вмешиваясь в них.

В виртуальных комнатах команд во время бизнес-поединков основные и запасные игроки участвуют в совещании: они выбирают бизнес-кейс; определяют тех, кто будут представлять интересы команды в бизнес-поединке. Секунданты, находящиеся в каждой виртуальной комнате команд: а) осуществляют связь игроков с ведущим бизнес-боев и главным судьей соревнований; б) отслеживают время, выделенное командам для работы в виртуальной комнате; в) консультируют команды по вопросам организации взаимодействия игроков, находящихся в виртуальной комнате.

В виртуальной комнате жюри во время бизнес-поединков члены жюри выставляют баллы за публичное оппонирование, совместно с главным судьей соревнований готовят комментарии по ходу и результатам бизнес-поединка (смотрите **рисунок 8**).

Для проведения бизнес-боев в очном онлайн-формате необходимо подготовить следующее оборудование:

- а) электронные устройства (ПК / планшет / телефон) у каждого участника соревнований с обязательным наличием у них камеры и звука;
- б) предустановленная на каждом электронном устройстве операционная система;
- в) предустановленная на каждом электронном устройстве программа для видеоконференций;
- г) секундомер для отсчета времени «правила 30 секунд» и «правила 10 секунд»;
- д) таблички с цифрами для членов жюри;
- е) таблички с фамилией, именем и отчеством членов жюри, их местом работы и ученым званием.

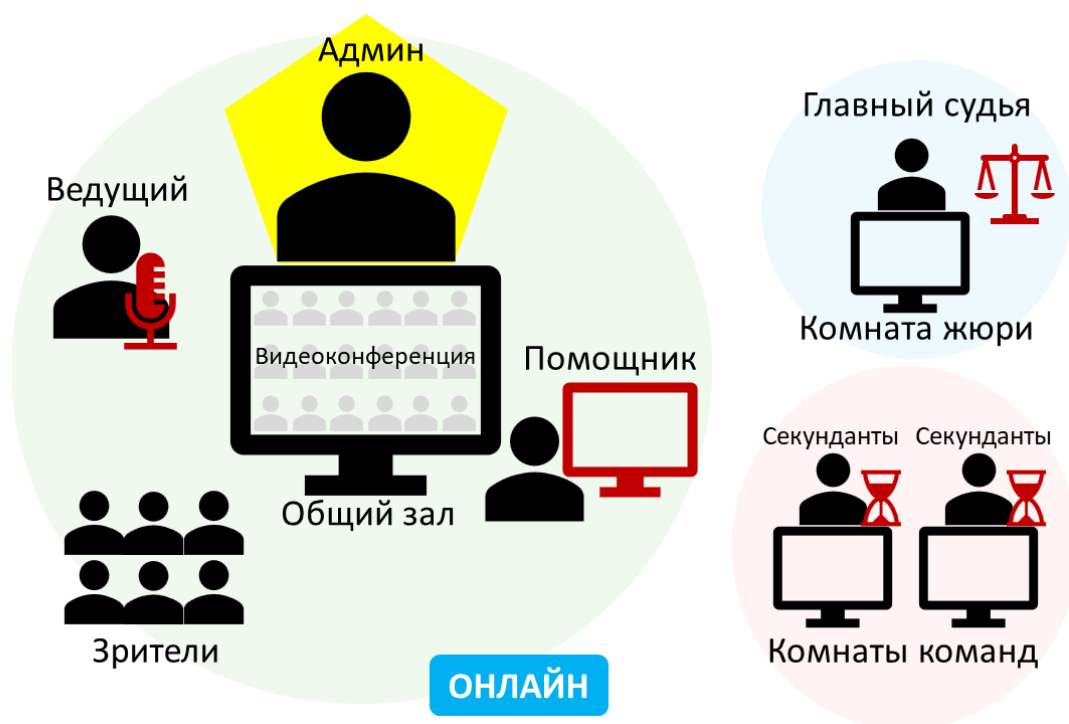


Рисунок 8. Схема организации площадки для проведения бизнес-боев в очном онлайн-формате

2.15. Аккредитация соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям на получение статуса Субфедерального кубка.

Оргкомитет Субфедерального кубка проводит аккредитацию соревнований по финансовой грамотности в Дирекции чемпионата.

Аккредитация соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям — это процедура официального подтверждения соответствия данных соревнований установленным Дирекцией чемпионата критериям и показателям (стандарту) проведения Субфедерального кубка Всероссийского чемпионата финансовой грамотности и предпринимательству.

Аккредитация соревнований считается проведенной успешно, если:

1) **организаторы** соревнований (председатель и члены оргкомитета), **эксперты** (председатель и два члена жюри), **игротехники** (ведущий коммуникативных / финансовых бизнес-боев, администратор, помощник ведущего, секунданты команд), **тренеры** (руководители команд участниц соревнований) прошли обучение и аттестацию по дополнительной профессиональной программе (программе повышения квалификации) «Методика подготовки, проведения и оценивания Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству» (программа для организаторов, экспертов, игротехников, тренеров Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству);

2) **основные документы** Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям **утверждены** Дирекцией чемпионата: а) Положение о проведении коммуникативных / финансовых / бизнес-боев Субфедерального кубка; б) Регламент проведения коммуникативных / финансовых / бизнес-боев Субфедерального кубка.

Раздел 3. Методика подготовки команд к соревнованиям по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям

Методика подготовки команд к Федеральному / Субфедеральному кубку по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям предполагает, что тренеры (руководители команд):

- 1) создадут команды для участия в соревнованиях по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям;
- 2) организуют изучение членами команд основных тем по финансовой грамотности и предпринимательству;
- 3) организуют членов команды на выполнение кейсов для коммуникативных / финансовых / бизнес-боев;
- 4) помогут создать командную стратегию участия в коммуникативных / финансовых / бизнес-боях;
- 5) помогут провести внутреннюю функционализацию команды.

3.1. Освоение знаний по основным темам финансовой грамотности и предпринимательства участниками соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

Тренеры (руководители команд) организуют и проводят силами специалистов по финансовой грамотности и предпринимательству изучение *шести основных блоков тем по финансовой грамотности и предпринимательству*:

- блок №1 «Личные (семейные) финансы. Финансовое планирование и бюджет»;
- блок №2 «Сбережения семьи. Услуги банковских организаций»;
- блок №3 «Кредитование. Услуги кредитных организаций»;
- блок №4 «Страхование и услуги страховых организаций»;
- блок №5 «Инвестирование и услуги инвестиционных организаций»;
- блок №6 «Предпринимательство. Создаем свое дело».

Содержание блоков должно включать следующие дидактические единицы.

Блок №1 «Личные (семейные) финансы. Финансовое планирование и бюджет».

Функции денег. Формы денег. Способы перевода разных форм денег друг в друга.

Домохозяйства. Благополучие семьи. Доходы семьи. Источники и виды доходов семьи (пособия, заработная плата и т.д.). Виды и структура расходов семьи. Обязательные ежемесячные траты семьи. Инфляция и дефляция, их сущность. Влияние инфляции на доходы и расходы.

Долгосрочные и краткосрочные финансовые цели. Планирование и контроль доходов и расходов семьи. Семейный бюджет: профицит, дефицит. Налоги и система налогообложения. Соотношение потребностей и желаний с возможностями.

Блок №2 «Сбережения семьи. Услуги банковских организаций».

Формы сбережений (в денежной и неденежной форме). Планирование и контроль доходов и расходов семьи. Роль доходов и расходов в накоплении. Принципы сокращения расходов и оптимизации бюджета. Подушка финансовой безопасности.

Основные способы получения пассивного дохода. Банковский вклад. Виды банковских вкладов. Доход по вкладу. Выбор банка. Выбор сберегательного вклада. Влияние инфляции на сбережения. Государственная система страхования вкладов.

Блок №3 «Кредитование. Услуги кредитных организаций».

Условия предоставления заёмных средств и требования к заёмщику. Виды кредитов. Банковский кредит. Микрокредит. Ипотека. Рефинансирование кредита, рассрочки и кредитные каникулы. Кредитная история. Ответственность за выплату кредита.

Эффективная ставка процента по кредиту. Полная стоимость кредита. Права потребителей финансовых кредитных услуг. Финансовые посредники на рынке заимствований (банки, микрофинансовые организации, ломбарды, кредитные кооперативы, неофициальные кредиторы и др.).

Блок №4. Страхование. Услуги страховых организаций.

Риски на жизненном пути человека. Финансовые риски. Страхование, отличие добровольного страхования от страхования обязательного. Задачи и принципы страхования. Страховой случай, страховая премия, страховая выплата, договор страхования.

Виды страхования: страхование гражданской ответственности, ОСАГО, КАСКО, обязательное медицинское страхование (ОМС), добровольное медицинское страхование, страхование жизни, страхование имущества. Финансовые посредники на рынке страхования (страховые компании, брокеры, банки, инвестиционные советники, доверительные управляющие, страховые компании, НПФ, инвестиционные компании).

Блок №5. Инвестирование. Услуги инвестиционных организаций.

Инвестиции как механизм долгосрочных сбережений. Отличие инвестирования от сбережения и кредитования. Основное правило инвестирования: чем выше ожидаемая доходность, тем выше риск. Различие акций, облигаций, паевых инвестиционных фондов.

Риски и доходность различных инвестиционных продуктов. Диверсификация инвестиций. Инвестиционные рейтинги и рекомендации. Отсутствие гарантий по инвестиционным вкладам со стороны инвестиционных компаний.

Блок №6. Предпринимательство. Создаем свое дело.

Сущность и цели бизнеса. Предпринимательство. Рынок: понятие, типы. Рыночная конкуренция. Внешняя среда бизнеса. Виды и формы бизнеса.

Выручка, переменные и постоянные издержки, прибыль, себестоимость продукции, рентабельность предприятия. Налоги с предприятия. Страховые взносы.

Бизнес-идея, бизнес-план. Коммерциализация бизнес-идеи. Условия развития стартапов и малого бизнеса.

Разделение и производительность труда. Способы повышения производительности труда. Риски предпринимательства.

Кроме изучения предметного материала, необходимо обязательно познакомить членов команды с Правилами проведения Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству, с процедурой проведения и оценки коммуникативных / финансовых / бизнес-боев.

3.2. Решение участниками команд кейсов для соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

Тренеры (руководители команд) организуют выполнение участниками команды *кейсов для коммуникативных / финансовых / бизнес-боев*, предоставленных оргкомитетом Федерального / Субфедерального кубка (эту работу необходимо проводить параллельно с освоением основных тем по финансовой грамотности и предпринимательству).

Наиболее эффективная стратегия подготовки команды к коммуникативным / финансовым / бизнес-боям заключается в том, чтобы погрузить команду в разные виды работы с коммуникативными / финансовыми / бизнес-кейсами. Работу необходимо разделить на четыре этапа.

Первый этап работы с коммуникативными / финансовыми / бизнес-кейсами:

а) при подготовке к коммуникативным боям — индивидуальное выполнение каждым основным и запасным членом команды всех коммуникативных заданий (кейсов), то есть:

- подготовка каждым членом команды к каждому коммуникативному кейсу своих аргументов к позиции «Да»;
- подготовка каждым членом команды к каждому коммуникативному кейсу своих контраргументов к позиции «Нет»;

б) при подготовке к финансовым боям — индивидуальное выполнение каждым основным и запасным членом команды всех финансовых кейсов, то есть:

- подготовка каждым членом команды полного решения каждого финансового кейса;
- подготовка 3 (трех) вопросов к решению каждого кейса;

в) при подготовке к бизнес-боям — индивидуальное выполнение каждым основным и запасным членом команды всех бизнес-кейсов, то есть:

- нахождение каждым членом команды управленческого решения к каждому бизнес-кейсу;
- подготовка 3 (трех) замечаний к найденному им управленческому решению каждого кейса.

Второй этап работы с коммуникативными / финансовыми / бизнес-кейсами:

а) при подготовке к коммуникативным боям — совместное (командное) оформление решений всех коммуникативных кейсов, то есть:

- совместный анализ подготовленных каждым членом команды к каждому коммуникативному кейсу аргументов к позиции «Да»;
- совместный анализ подготовленных каждым членом команды к каждому коммуникативному кейсу контраргументов к позиции «Нет»;
- совместный выбор и систематизация лучших аргументов и контраргументов к каждому кейсу;

б) при подготовке к финансовым боям — совместное (командное) оформление решений всех финансовых кейсов, то есть:

- совместный анализ подготовленных каждым членом команды решений финансовых кейсов;
- совместный анализ подготовленных каждым членом команды трех вопросов к решению каждого кейса;
- совместный выбор и систематизация лучших решений кейсов и вопросов к решению каждого финансового кейса;

в) при подготовке к бизнес-боям — совместное (командное) оформление лучших управленческих решений каждого бизнес-кейса, то есть:

- совместный анализ подготовленных каждым членом команды решений бизнес-кейсов;
- оформление в презентации лучших управленческих решений каждого бизнес-кейса;
- совместный выбор и систематизация трех лучших замечаний к управленческому решению каждого кейса.

Третий этап работы с коммуникативными / финансовыми / бизнес-кейсами:

а) при подготовке к коммуникативным боям:

- закрепление за каждой позицией «Да» не менее 3 (трех) членов команды;
- закрепление за каждой позицией «Нет» не менее 3 (трех) других членов команды;
- индивидуальная подготовка членов команды к коммуникативным боям по закрепленным за ними позициям на основе отобранных командой аргументов и контраргументов;

б) при подготовке к финансовым боям:

- закрепление за каждым решением кейса не менее 3 (трех) членов команды;
- закрепление за вопросами к каждому кейсу не менее 3 (трех) других членов команды;
- индивидуальная подготовка каждого члена команды к финансовым боям по закрепленным за ними решениями кейсов и вопросами к решениям кейса на основе отобранных командой решений и вопросов;

в) при подготовке к бизнес-боям:

- закрепление за каждой презентацией управленческого решения кейса не менее 3 (трех) членов команды;
- закрепление за замечаниями к каждому управленческому решению не менее 3 (трех) других членов команды;
- индивидуальная подготовка каждого члена команды к бизнес-боям по закрепленным за ними презентациями и экспертными замечаниями на основе отобранных командой управленческих решений и замечаний.

Четвертый этап работы с коммуникативными / финансовыми заданиями (кейсами)

включает в себя проведение учебных (репетиционных) коммуникативных / финансовых / бизнес-боев, где участники команд проводят поединки между собой по закрепленным за ними ролями (защита позиции «Да» или позиции «Нет»; защита решения финансового кейса или оглашение вопросов к этому кейсу; защита презентации или оглашение замечаний к управленческому решению).

Рекомендуется участие команды в соревнованиях по финансовой грамотности и предпринимательству для приобретения опыта участия в коммуникативных / финансовых / бизнес-боях и более успешного выступления на соревнованиях Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству.

3.3. Подготовка командами стратегий участия в коммуникативных / финансовых / бизнес-боях.

Тренеры (руководители команд) помогают командам создать *стратегию участия команды в коммуникативных / финансовых / бизнес-боях.*

Вариант стратегии участия команды в коммуникативных боях.

1. В процессе подготовки к соревнованиям по коммуникативным боям разбейте выступление каждого участника коммуникативного поединка от вашей команды на 4–5 тезисов (аргументов). Подберите аргументы к каждому коммуникативному поединку и сформулируйте каждый из них очень понятно и очень коротко. Проговорите каждый из них внятно, засекайте время, которое вы тратите на проговаривание каждого аргумента. На проговаривание каждого аргумента у вас должно уходить не более 10 секунд, на проговаривание 4–5 аргументов должно уходить не более 40–50 секунд.

Подберите 4–5 возможных контраргумента по теме данного коммуникативного поединка, сформулируйте их очень понятно и очень коротко. Проговорите каждый из них внятно, засекайте время, которое вы тратите на проговаривание каждого контраргумента. На проговаривание каждого контраргумента у вас должно уходить не более 10 секунд, на проговаривание 4–5 контраргументов должно уходить не более 40–50 секунд.

Таким образом у члена команды, защищающего позицию вашей команды, должно уходить на проговаривание 4–5 аргументов и 4–5 контраргументов от 80 до 100 секунд.

2. Подготовьте сценарий (возможные варианты) проведения каждого коммуникативного поединка, в котором:

а) расставьте в каждом коммуникативном задании аргументы по местам от 1-го до 5-го, где 1-м аргументом будет самый слабый, а 5-м самый сильный аргумент;

б) предположите какие аргументы могут высказать соперники в защиту своей позиции, соотнесите с ними ваши контраргументы; подготовьтесь к тому, что аргументы соперник не будет задавать по вашему плану; добейтесь того, чтобы ваш контраргумент «автоматически» всплывал в вашем сознании на возможный аргумент соперника.

3. Спланируйте какие коммуникативные кейсы выберет ваша команда, когда вы будете выступать в роли «команды задание». Спланируйте какую позицию выберет ваша команда, когда вы будете выступать в роли «команда позиция» по каждому коммуникативному кейсу.

4. Спланируйте примерную последовательность выступлений ваших основных членов команды в турнире из 2, 3, 4 команд.

В случае если ваша команда защищает, например, позицию «Да» спланируйте кто будет защищать позицию команды первым по определенному коммуникативному кейсу; если этот игрок уже выступил в одном из предыдущих поединках то, кто будет выступать в таком случае; если первый и второй уже выступили, то кто будет выступать третьим.

По этому же принципу спланируйте выступления членов команды, если команде предстоит защищать позицию «Нет».

Помните о том, что на каждое задание вы запланировали три человека, которые могут защищать позицию «Да» и три человека, которые могут защищать позицию «Нет». Помните, что: а) каждый участник команды может повторно участвовать в поединке, после того как все члены команды выступили; б) во время турнира вы не можете заменять основных игроков.

5. Примите командное решение, по которому: а) только капитан может реализовывать стратегию участия команды в коммуникативных боях, вносить в нее изменения по ходу проведения соревнований; или б) вся команда коллегиально (во время командных совещаний) может реализовывать стратегию участия команды в коммуникативных боях, вносить в нее изменения по ходу проведения соревнований.

Вариант стратегии участия команды в финансовых боях.

1. В процессе подготовки к соревнованиям по финансовым боям сформулируйте каждое решение финансового кейса очень понятно и очень коротко. Проговорите каждое решение внятно, засекайте время, которое вы тратите на проговаривание каждого решения. На проговаривание каждого решения у вас должно уходить не более 3 минут.

Сформулируйте вопросы к каждому решению очень понятно и очень коротко. Проговорите каждый из 3 (трех) вопросов, засекайте время, которое вы тратите на проговаривание одного вопроса. На проговаривание каждого вопроса у вас должно уходить не более 10–15 секунд.

2. Подготовьте презентацию решения финансового кейса, проверьте решение на правильность и полноту. Помните, что красиво и правильно подготовленная презентация это уже половина вашей победы в финансовом поединке.

3. Подготовьте сценарий (возможные варианты) проведения каждого финансового поединка, в котором:

а) если вы выступаете в роли «команды решателей», то подготовьте свое решение кейса и ответы на возможные вопросы соперников, проверьте их по критерию правильности и полноты; подготовьтесь к тому, что вопросы соперник не будет задавать по вашему плану; добейтесь того, чтобы ваш ответ «автоматически» всплывал в вашем сознании на возможный вопрос соперника;

б) если вы выступаете в роли «команды оппонентов», то подготовьте вопросы «команде решателей» и свои ответы на них, проверьте их по критерию правильности и полноты.

4. Спланируйте какие финансовые кейсы выберет ваша команда для соперников, когда вы будете выступать в роли «команды оппонентов».

5. Спланируйте примерную последовательность выступлений ваших основных членов команды в турнире из 2, 3, 4 команд.

В случае если ваша команда выступает в роли «команды решателей», спланируйте кто первым из основных членов команды будет защищать решение определенного финансового кейса; если этот игрок уже выступил в одном из предыдущих поединков то, кто будет защищать решение данного кейса в таком случае; если первый и второй уже выступили, то кто будет выступать третьим.

В случае если ваша команда выступает в роли «команды оппонентов», спланируйте кто первым из основных членов команды будет задавать вопросы по решению определенного финансового кейса; если этот игрок уже выступил в одном из предыдущих поединков то, кто будет задавать вопросы в таком случае; если первый и второй уже выступили, то кто будет выступать третьим.

Помните о том, что на каждое задание вы запланировали три человека, которые могут защищать решение и три человека, которые могут задавать вопросы. Помните, что: а) каждый участник команды может повторно участвовать в поединке, после того как все члены команды выступили; б) во время турнира вы не можете заменять основных игроков.

6. Примите командное решение, по которому: а) только капитан может реализовывать стратегию участия команды в финансовых боях, вносить в нее изменения по ходу проведения соревнований; или б) вся команда коллегиально (во время командных совещаний) может реализовывать стратегию участия команды в финансовых боях, вносить в нее изменения по ходу проведения соревнований.

Вариант стратегии участия команды в бизнес-боях.

1. В процессе подготовки к соревнованиям по бизнес-боям сформулируйте каждое выступление по защите презентации управленческого решения бизнес-кейса очень понятно и очень коротко. Проговорите каждое решение внятно, засекайте время, которое вы тратите на проговаривание каждого решения. На проговаривание каждого решения у вас должно уходить не более 4–5 минут.

Сформулируйте экспертные замечания к каждому управленческому решению очень понятно и очень коротко. Проговорите каждое из 3 (трех) замечаний, засекайте время, которое вы тратите на проговаривание одного замечания. На проговаривание каждого замечания у вас должно уходить не более 60–75 секунд.

2. Подготовьте презентацию управленческого решения бизнес-кейса, проверьте решение на правильность и полноту. Помните, что красиво и правильно подготовленная презентация это уже половина вашей победы в бизнес-поединке.

3. Подготовьте сценарий (возможные варианты) проведения каждого бизнес-поединка, в котором:

а) если вы выступаете в роли «команды презентация», то подготовьте свою презентацию управленческого решения кейса, проверьте ее по критерию правильности и полноты;

б) если вы выступаете в роли «команды экспертов», то подготовьте экспертные замечания на управленческие решения, проверьте их по критерию правильности и полноты.

4. Спланируйте какие бизнес-кейсы выберет ваша команда для соперников, когда вы будете выступать в роли «команды экспертов».

5. Спланируйте примерную последовательность выступлений ваших основных членов команды в турнире из 2, 3, 4 команд.

В случае если ваша команда выступает в роли «команды презентация», спланируйте кто первым из основных членов команды будет защищать решение определенного бизнес-кейса; если этот игрок уже выступил в одном из предыдущих поединков то, кто будет защищать решение данного кейса в таком случае; если первый и второй уже выступили, то кто будет выступать третьим.

В случае если ваша команда выступает в роли «команды экспертов», спланируйте кто первым из основных членов команды будет оглашать замечания к управленческому решению определенного бизнес-кейса; если этот игрок уже выступил в одном из предыдущих поединков то, кто будет задавать вопросы в таком случае; если первый и второй уже выступили, то кто будет выступать третьим.

Помните о том, что на каждое задание вы запланировали три человека, которые могут защищать решение и три человека, которые могут защищать замечания. Помните, что: а) каждый участник команды может повторно участвовать в поединке, после того как все члены команды выступили; б) во время турнира вы не можете заменять основных игроков.

6. Примите командное решение, по которому: а) только капитан может реализовывать стратегию участия команды в бизнес-боях, вносить в нее изменения по ходу проведения соревнований; или б) вся команда коллегиально (во время командных совещаний) может реализовывать стратегию участия команды в бизнес-боях, вносить в нее изменения по ходу проведения соревнований.

3.4. Проведение внутренней функционализации команд для участия в коммуникативных / финансовых / бизнес-боях.

Тренеры (руководители команд) помогают командам провести *внутреннюю функционализацию для участия в коммуникативных / финансовых / бизнес-боях*. Необходимо из предложенных вариантов выбрать один, приемлемый именно для вашей команды, вариант внутренней функционализации команды: «специализированные игроки», «универсальные солдаты», «три на три».

Первый вариант функционализации команды — «специализированные игроки».

Такой вариант используется для минимизации усилий при подготовке к коммуникативным / финансовым / бизнес-боям. Он предполагает, что основные игроки делят примерно одинаково между собой коммуникативные / финансовые / бизнес-кейсы для их решения и последующего представления во время поединков. Например,

а) один игрок осваивает материал и выполняет кейсы по блоку №1 «Личные (семейные) финансы. Финансовое планирование и бюджет» и по блоку №2 «Сбережения семьи. Услуги банковских организаций»;

в) другой осваивает материал и выполняет кейсы по блоку №3 «Кредитование. Услуги кредитных организаций» и по блоку №4 «Страхование. Услуги страховых организаций»;

д) третий осваивает материал и выполняет кейсы по блоку №5 «Инвестирование. Услуги инвестиционных организаций»;

е) четвертый осваивает материал и выполняет кейсы по блоку №6 «Предпринимательство. Создаем свое дело».

Сильная сторона такого подхода заключается в том, что каждый игрок на высоком уровне может подготовиться к коммуникативным / финансовым / бизнес-боям по своим темам.

Недостатками такого подхода являются то:

а) что «специализированный игрок» может успешно выступать только по тем коммуникативным / финансовым / бизнес-кейсам, которые он выполнил сам, невозможно предугадать, выпадут ли ему проработанные им кейсы. Это с большой вероятностью приведет к тому, что по его коммуникативным / финансовым / бизнес-кейсам вынуждено будет выступать игрок, слабо или совсем не подготовленный;

б) что на специализированном подходе практически невозможно построить стратегию участия команды в соревнованиях. Это приведет к тому, что команда не сможет никак влиять на ход проведения турниров, в которых будет участвовать;

в) запасные игроки не смогут усилить команду и встроиться в поединки, так как они вообще будут не подготовлены к участию в соревнованиях.

Второй вариант функционализации команды — «универсальные солдаты».

Этот вариант очень трудно достижим, так как в команде каждый игрок должен очень хорошо подготовиться по всем темам финансовой грамотности и выполнить коммуникативные / финансовые / бизнес-кейсы по всем темам, подготовиться к участию в поединках по всем кейсам (в коммуникативных боях как в позиции «Да», так и в позиции «Нет»; в финансовых боях как в роли решателя, так и в роли оппонента, в бизнес-боях как к защите презентации, так и к защите замечаний).

К такому варианту функционализации нужно стремиться. Если это удастся, то тогда вся команда одинаково хорошо осваивает весь объем финансовой грамотности и предпринимательства, все основные игроки равноценно готовы к поединкам, всегда могут заменить друг друга. Любой запасной игрок может также свободно заменить основного игрока и быть успешным в любом поединке.

Третий вариант функционализации команды — «три на три» или «два на два».

Этот вариант является промежуточным между первым и вторым, он может применяться если на подготовку к соревнованиям выделяется не очень много времени.

Выбор между принципом «три на три» или «два на два» осуществляется исходя из того сколько человек в команде: а) если шесть членов команды и больше, то необходимо выбрать принцип «три на три»; б) если членов команды четыре, то «два на два».

Суть этого варианта в следующем:

1) все игроки при изучении предметного материала и индивидуально выполняют все коммуникативные / финансовые / бизнес-кейсы;

2) затем всей командой отбирают лучшие решения (в коммуникативных боях аргументы и контраргументы к позициям «Да» и «Нет»; в финансовых боях лучшее решение финансового кейса, лучшие вопросы и лучшие ответы по решению финансового кейса; в бизнес-боях лучшее управленческое решение и лучшие замечания к ним);

3) затем каждый коммуникативный / финансовый / бизнес-кейс закрепляется за игроками, например;

а) в первом коммуникативном кейсе за первыми 3 игроками закрепляются аргументы и контраргументы к позиции «Да», а за 3 другими игроками команды закрепляются аргументы и контраргументы к позиции «Нет»; во втором кейсе за первыми 3 игроками уже закрепляются аргументы и контраргументы к позиции «Нет», а за 3 другими игроками команды закрепляются аргументы и контраргументы к позиции «Да». Так поочередно игроки прикрепляются к кейсам. При этом, кто будет основным, а кто будет запасным игроком команда определит позже;

б) в первом финансовом кейсе за первыми 3 игроками закрепляется решение кейса, а за 3 другими игроками команды закрепляются вопросы к решению; во втором кейсе за первыми 3 игроками уже закрепляются вопросы к решению, а за 3 другими игроками команды закрепляется решение. Так поочередно игроки прикрепляются к кейсам. При этом, кто будет основным, а кто будет запасным игроком команда определит позже;

в) в первом бизнес-кейсе за первыми 3 игроками закрепляется защита презентации, а за 3 другими игроками команды закрепляются защита замечаний; во втором кейсе за первыми 3 игроками уже закрепляются защита замечаний, а за 3 другими игроками команды закрепляется защита презентации. Так поочередно игроки прикрепляются к кейсам. При этом, кто будет основным, а кто будет запасным игроком команда определит позже;

4) игроки готовятся к соревнованиям по закрепленным за ними ролями, участвуют в учебных (репетиционных) поединках, в других соревнованиях по финансовой грамотности и предпринимательству.

Такой вариант позволяет всем основным и запасным участникам команды:

а) как «универсальным солдатам» подготовиться по всем темам финансовой грамотности; индивидуально выполнить все коммуникативные / финансовые / бизнес-кейсы; участвовать в совместном (командном) обсуждении лучших вариантов выполнения заданий;

б) как «специализированным игрокам» специально очень хорошо подготовиться к участию в отдельных закреплённых за ними коммуникативных / финансовых / бизнес-боях.

Раздел 4. Методика проведения соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям

Федеральный / Субфедеральный кубок по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям проводится:

а) по Регламенту проведения Федерального / Субфедерального кубка, разработанному оргкомитетом соревнований;

б) по сценарию проведения Федерального / Субфедерального кубка, разработанному оргкомитетом соревнований;

в) по Правилам проведения Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству, разработанным и утвержденным Дирекцией чемпионата.

Методика проведения соревнований включает в себя следующую последовательность действий:

1) проведение всех запланированных турниров (отборочного турнира, четвертьфиналов, полуфиналов, финала) по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям;

2) определение победителя и призеров соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям, их награждение;

3) информирование общественности о ходе и результатах проведения соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

4.1. Проведение отборочного турнира соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

Оргкомитет Федерального / Субфедерального кубка проводит отборочный турнир в том случае, если команд, принимающих участие в соревнованиях по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям более 27 команд.

Цель отборочного турнира — выявления 27 лучших команд для участия в четвертьфинальных, полуфинальных и финальных боях.

Отборочный турнир проходит следующим образом.

1. Всех участников отборочного турнира делят случайным образом (по жребию) на пары и проводят между ними первый круг отборочных соревнований.

2. Каждая пара в отборочных соревнованиях проводит в каждом круге один коммуникативный бой, включающий два поединка.

3. Победители пар выходят во второй круг отборочных соревнований, или напрямую в основные турниры коммуникативных / финансовых / бизнес-боев. Если команд нечетное количество, то команда, не имеющая пары по жребию, напрямую выходит в следующий круг отборочных соревнований, или напрямую в основные турниры.

4. Количество кругов отборочных соревнований проводится ровно столько, чтобы отобрать из всех претендентов 27 лучших команд для участия в основных турнирах.

5. Отборочный турнир по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям проводит главный судья соревнований, который:

1) проводит жеребьевку среди команд претендентов и определяет пары первого круга отборочных соревнований;

2) определяет номер кейса для каждой пары;

3) проводит поединки первого круга отборочных соревнований;

4) оценивает результаты каждого поединка и сообщает их командам без комментариев;

5) при необходимости проводит второй и последующие круги отборочных соревнований;

6) определяет после окончания отборочного турнира всех участников (27 команд) соревнований основных турниров Федерального / Субфедерального кубка.

6. При необходимости главный судья соревнований после проведения отборочного турнира имеет право проигравшую в турнире команду, которую он считает достойной для участия в Федеральном / Субфедеральном кубке, своим решением включить в соревнования основных турниров Кубка.

7. В случае, если ни одна команда-претендент не приходит за 10 минут до начала своего «боя» отборочных соревнований, «бой» объявляется несостоявшимся и обе команды не включаются в соревнования основных турниров Федерального / Субфедерального кубка.

8. В случае, если только одна команда-претендент приходит за 10 минут до начала своего «боя» отборочных соревнований, она автоматически становится участником второго круга отборочных соревнований, или напрямую выходит в соревнования основных турниров.

9. Перечень команд, получивших право принять участие в соревнованиях основных турниров Федерального / Субфедерального кубка, главный судья соревнований доводит до всех заинтересованных сторон после окончания отборочного турнира.

4.2. Проведение четвертьфинала соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

Оргкомитет Федерального / Субфедерального кубка проводит четвертьфиналы соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям в том случае, если команд, принимающих участие в соревнованиях от 10 до 27 команд.

Цель четвертьфинального турнира — выявление лучших команд для участия в полуфинальных боях.

Четвертьфиналы проходят следующим образом.

1. Всех участников четвертьфинального турнира делят случайным образом (по жребию):

1) при наличии 10 команд на четыре группы:

- в первой четвертьфинальной группе играют 3 команды;
- во второй четвертьфинальной группе играют 2 команды;
- в третьей четвертьфинальной группе играют 3 команды;
- в четвертой четвертьфинальной группе играют 2 команды;

2) при наличии 11 команд на четыре группы:

- в первой четвертьфинальной группе играют 3 команды;
- во второй четвертьфинальной группе играют 3 команды;

состоящий из 2 поединков.

3. Если в четвертьфинальных групповых соревнованиях принимает участие 3 команды, то команды встречаются друг с другом по круговой системе и проводят по два поединка по системе «каждый играет с каждым».

4. Победители четвертьфинальных групп выходят в полуфинальные турниры.

4.3. Проведение полуфинала соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

Оргкомитет Федерального / Субфедерального кубка проводит полуфиналы соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям в том случае, если:

а) в Федеральном / Субфедеральном кубке принимает участие всего от 4 до 9 команд;

б) от 4 до 9 команд стали победителями четвертьфинального турнира Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

Цель полуфинального турнира — выявление лучших команд для участия в финальном турнире.

Полуфиналы проходят следующим образом.

1. Всех участников полуфинального турнира делят случайным образом (по жребию):

1) при наличии 4 команд на две группы:

- в первой полуфинальной группе играют 2 команды;
- во второй полуфинальной группе играют 2 команды;

2) при наличии 5 команд на две группы:

- в первой полуфинальной группе играют 3 команды;
- во второй полуфинальной группе играют 2 команды;

3) при наличии 6 команд на две группы:

- в первой полуфинальной группе играют 3 команды;
- во второй полуфинальной группе играют 3 команды;

4) при наличии 7 команд на три группы:

- в первой полуфинальной группе играют 3 команды;
- во второй полуфинальной группе играют 2 команды;
- в третьей полуфинальной группе играют 2 команды;

5) при наличии 8 команд на три группы:

- в первой полуфинальной группе играют 3 команды;
- во второй полуфинальной группе играют 3 команды;
- в третьей полуфинальной группе играют 2 команды;

5) при наличии 9 команд на три группы:

- в первой полуфинальной группе играют 3 команды;
- во второй полуфинальной группе играют 3 команды;
- в третьей полуфинальной группе играют 3 команды.

2. Если в полуфинальных групповых соревнованиях принимает участие 2 команды, то команды проводят между собой один коммуникативный / финансовый / бизнес-бой, состоящий из 2 поединков.

3. Если в полуфинальных групповых соревнованиях принимает участие 3 команды, то команды встречаются друг с другом по круговой системе и проводят по два поединка по системе «каждый играет с каждым».

4. Победители полуфинальных групп выходят в финал соревнований.

4.4. Проведение финала соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

Оргкомитет Федерального / Субфедерального кубка проводит финал соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям в том случае, если в них принимают участие 2 или 3 команды, которые стали победителями полуфинального турнира Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

Цель финального турнира — определение команд, занявших 1-е и 2-е места в соревнованиях по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям для двух команд и 1-е, 2-е и 3-е места для трех команд.

Финал проходит следующим образом.

1. Если в финале принимает участие 2 команды, то команды проводят между собой один коммуникативный / финансовый / бизнес-бой, состоящий из 2 поединков.

2. Если в финале принимает участие 3 команды, то команды встречаются друг с другом по круговой системе и проводят по два поединка по принципу «каждый играет с каждым».

4.5. Определение победителей турниров по коммуникативным боям и их награждение.

Определение победителей коммуникативных поединков и «боев» осуществляется в соответствии с Правилами Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательства.

Определение победителей групповых турниров (четвертьфиналов, полуфиналов, финала) и победителей Федерального / Субфедерального кубка по финансовым боям осуществляется в соответствии с Регламентом проведения Федерального / Субфедерального кубка (выписка из Регламента приведена ниже).

Определение победителей в групповых турнирах Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным боям происходит следующим образом.

1. При участии в групповом турнире 2 команд между командами проводится один коммуникативный бой, включающий два коммуникативных поединка. Команды играют между собой по принципу «проигравший выбывает из соревнований».

В случае, если коммуникативный бой завершился со счетом 1:1, то в следующий турнир выходит команда, победившая в роли «команда задание».

Если по данному критерию не удастся определить победителя турнира, то проводится дополнительный коммуникативный поединок. Роль, которую будут выполнять команды в дополнительном поединке («команда задание» или «команда позиция») определяется жребием. Дополнительный поединок команды играют между собой по принципу «проигравший выбывает из соревнований». В дополнительном поединке определяется победитель турнира.

Выигравшая турнир команда выходит в следующий турнир соревнований по коммуникативным боям. Например, команды играли между собой в четвертьфинале, выигравшая команда выходит в полуфинал.

2. При участии в групповом турнире 3 команд между командами проводится три коммуникативных боя, включающих шесть коммуникативных поединков. Команды играют между собой по принципу «каждый играет с каждым».

В случае, если коммуникативные бои завершились равенством баллов у двух или трех команд, претендующих на 1-е место, то победитель определяется по дополнительным условиям:

а) *первое условие*: побеждает в турнире команда, которая набрала наибольшее общее количество баллов среди команд, претендующих на первое место;

б) *второе условие*: побеждает в турнире команда, которая победила, находясь в роли «команды задание», наибольшее количество раз в поединках с командами, претендующими на первое место;

в) *третье условие*: побеждает в турнире команда, которая победила, находясь в роли «команды позиция», наибольшее количество раз в поединках с командами, претендующими на первое место.

В случае, если невозможно определить победителя, применяя к командам, претендующим на первое место, каждое условие последовательно, то между ними проводится мини турнир по следующему регламенту:

1) если команд, претендующих на первое место две, то между ними проводится один дополнительный коммуникативный поединок.

Роль, которую будут выполнять команды («команда задание» или «команда позиция») определяется жребием.

Дополнительный поединок команды играют между собой по принципу «проигравший выбывает из соревнований». В дополнительном поединке определяется победитель турнира;

2) если команд, претендующих на первое место три, то между ними проводится два дополнительных коммуникативных поединка.

Проводится новая жеребьевка среди этих команд, в которой определяется какая команда в дополнительных поединках становится командой 1, какая становится командой 2, и какая становится командой 3.

Команда номер 1 («команда задание») и команда номер 2 («команда позиция») проводят между собой один дополнительный коммуникативный поединок. Дополнительный поединок команды играют между собой по принципу «проигравший выбывает из соревнований».

Победитель этого поединка встречается с командой номер 3, которая в этом поединке выполняет роль «команды задание». Дополнительный поединок команды играют между собой по принципу «проигравший выбывает из соревнований». Победитель этого дополнительного поединка становится победителем всего турнира.

Выигравшая турнир команда выходит в следующий турнир соревнований по коммуникативным боям. Например, команды играли между собой в четвертьфинале, выигравшая команда выходит в полуфинал.

Определение победителей и призеров Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным боям происходит следующим образом.

1. Первое место в Федеральном / Субфедеральном кубке по коммуникативным боям занимает команда, победившая в каждом турнире в рамках проходящего Кубка: в отборочном турнире (если он проводился), в четвертьфинале Кубка (если он проводился), в полуфинале Кубка и в финале Кубка. Команде, занявшей первое место, присваивается звание чемпиона Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным боям.

2. Второе место в Федеральном / Субфедеральном кубке занимает команда, победившая в отборочном турнире (если он проводился), в четвертьфинале Кубка (если он проводился), в полуфинале Кубка и занявшая 2-е место в финале Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным «боям».

3. Третье место в Федеральном / Субфедеральном кубке занимает команда, победившая в отборочном турнире (если он проводился), в четвертьфинале Кубка (если он проводился), в полуфинале Кубка и занявшая 3-е место в финале Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным боям.

Награждение победителя и призеров Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным боям происходит следующим образом.

Награждение победителя и призеров проводят приглашенные официальные лица и члены оргкомитета соревнований. Победитель и призеры Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным боям награждаются: команда, занявшая 1-е место — грамотой; команды, занявшие 2-е и 3-е места — дипломами; остальные команды — сертификатами участников Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным боям.

4.6. Определение победителей турниров по финансовым боям и их награждение.

Определение победителей финансовых поединков и «боев» осуществляется в соответствии с Правилами Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательства.

Определение победителей групповых турниров (четвертьфиналов, полуфиналов, финала) и победителей Федерального / Субфедерального кубка по финансовым боям осуществляется в соответствии с Регламентом проведения Федерального / Субфедерального кубка (выписка из Регламента приведена ниже).

Определение победителей в групповых турнирах Федерального / Субфедерального кубка по финансовым «боям» происходит следующим образом.

1. При участии в групповом турнире 2 команд между командами проводится один финансовый бой, включающий два финансовых поединка. Команды играют между собой по принципу «проигравший выбывает из соревнований».

В случае, если финансовый бой завершился со счетом 1:1, то в следующий турнир выходит команда, которая заработала больше баллов в оппонировании.

Если по этому критерию не удастся определить победителя турнира, то проводится дополнительный финансовый поединок. Роль, которую будут выполнять команды в дополнительном поединке («команда решателей» или «команда оппонентов») определяется жребием.

Дополнительный поединок команды играют между собой по принципу «проигравший выбывает из соревнований». В дополнительном поединке определяется победитель турнира.

Выигравшая турнир команда выходит в следующий турнир по финансовым боям. Например, команды играли между собой в четвертьфинале, выигравшая команда выходит в полуфинал.

2. При участии в групповом турнире 3 команд между командами проводится три финансовых боя, включающих шесть финансовых поединков. Команды играют между собой по принципу «каждый играет с каждым».

В случае, если финансовые бои завершились равенством баллов у двух или трех команд, претендующих на 1-е место, то победитель определяется по дополнительным условиям:

а) *первое условие*: побеждает в турнире команда, которая набрала наибольшее общее количество баллов за все «бои» среди команд, претендующих на первое место;

б) *второе условие*: побеждает в турнире команда, которая заработала больше баллов за все «бои» в оппонировании среди команд, претендующих на первое место;

в) *третье условие*: побеждает в турнире команда, которая задала наибольшее количество раз за все «бои» самые «дорогие» вопросы среди команд, претендующих на первое место.

В случае, если невозможно определить победителя, применяя к командам, претендующим на первое место, каждое условие последовательно, то между ними проводится мини турнир по следующему регламенту:

1) если команд, претендующих на первое место две, то между ними проводится один дополнительный финансовый поединок.

Роль, которую будут выполнять команды («команда решателей» или «команда оппонентов») определяется жребием.

Дополнительный поединок команды играют между собой по принципу «проигравший выбывает из соревнований». В дополнительном поединке определяется победитель турнира.

2) если команд, претендующих на первое место три, то между ними проводится два дополнительных финансовых поединка.

Проводится новая жеребьевка среди этих команд, в которой определяется какая команда становится командой 1, какая становится командой 2, и какая становится номером 3.

Команда номер 1 («команда решателей») и команда номер 2 («команда оппонентов») проводят между собой один дополнительный финансовый поединок. Дополнительный поединок команды играют между собой по принципу «проигравший выбывает из соревнований».

Победитель этого поединка встречается с командой номер 3, которая в этом поединке выполняет роль «команды решателей». Дополнительный поединок команды играют между собой по принципу «проигравший выбывает из соревнований». Победитель этого дополнительного поединка становится победителем всего турнира.

Выигравшая турнир команда выходит в следующий турнир по финансовым боям. Например, команды играли между собой в четвертьфинале, выигравшая команда выходит в полуфинал.

Определение победителей и призеров Федерального / Субфедерального кубка по финансовым «боям» происходит следующим образом.

Первое место в Федеральном / Субфедеральном кубке занимает команда, победившая в каждом турнире в рамках проходящего Кубка: в отборочном турнире (если он проводился),

в четвертьфинале Кубка (если он проводился), в полуфинале Кубка и в финале Кубка. Команде, занявшей первое место, присваивается звание чемпиона Федерального / Субфедерального кубка по финансовым боям.

Второе место в Федеральном / Субфедеральном кубке занимает команда, победившая в отборочном турнире (если он проводился), в четвертьфинале Кубка (если он проводился), в полуфинале Кубка и занявшая 2-е место в финале Федерального / Субфедерального кубка по финансовым «боям».

Третье место в Федеральном / Субфедеральном кубке занимает команда, победившая в отборочном турнире (если он проводился), в четвертьфинале Кубка (если он проводился), в полуфинале Кубка и занявшая 3-е место в финале Федерального / Субфедерального кубка по финансовым «боям».

Награждение победителя и призеров Федерального / Субфедерального кубка по финансовым боям происходит следующим образом.

Награждение победителя и призеров проводят приглашенные официальные лица и члены оргкомитета соревнований. Победитель и призеры Федерального / Субфедерального кубка по финансовым «боям» награждаются: команда, занявшая 1-е место — грамотой; команды, занявшие 2-е и 3-е места — дипломами; остальные команды — сертификатами участников Федерального / Субфедерального кубка по финансовым боям.

4.7. Определение победителей турниров по бизнес-боям и их награждение.

Определение победителей бизнес-поединков и «боев» осуществляется в соответствии с Правилами Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательства.

Определение победителей групповых турниров (четвертьфиналов, полуфиналов, финала) и победителей Федерального / Субфедерального кубка по бизнес-боям осуществляется в соответствии с Регламентом проведения Федерального / Субфедерального кубка (выписка из Регламента приведена ниже).

Определение победителей в групповых турнирах Федерального / Субфедерального кубка по бизнес-боям происходит следующим образом.

1. При участии в групповом турнире 2 команд между командами проводится один бизнес-бой, включающий два бизнес-поединка. Команды играют между собой по принципу «проигравший выбывает из соревнований».

В случае, если бизнес-бой завершился со счетом 1:1, то в следующий турнир выходит команда, которая заработала больше баллов в оппонировании.

Если по этому критерию не удастся определить победителя турнира, то проводится дополнительный бизнес-поединок. Роль, которую будут выполнять команды в дополнительном поединке («команда презентация» или «команда экспертиза») определяется жребием.

Дополнительный поединок команды играют между собой по принципу «проигравший выбывает из соревнований». В дополнительном поединке определяется победитель турнира.

Выигравшая турнир команда выходит в следующий турнир по бизнес-боям. Например, команды играли между собой в четвертьфинале, выигравшая команда выходит в полуфинал.

2. При участии в групповом турнире 3 команд между командами проводится три бизнес-боя, включающих шесть бизнес-поединков. Команды играют между собой по принципу «каждый играет с каждым».

В случае, если бизнес-бои завершились равенством баллов у двух или трех команд, претендующих на 1-е место, то победитель определяется по дополнительным условиям:

а) *первое условие*: побеждает в турнире команда, которая набрала наибольшее общее количество баллов за все «бои» среди команд, претендующих на первое место;

б) *второе условие*: побеждает в турнире команда, которая заработала больше баллов за все «бои» в оппонировании среди команд, претендующих на первое место.

В случае, если невозможно определить победителя, применяя к командам, претендующим на первое место, каждое условие последовательно, то между ними проводится мини турнир по следующему регламенту:

1) если команд, претендующих на первое место две, то между ними проводится один дополнительный бизнес-поединок.

Роль, которую будут выполнять команды («команда позиция» или «команда экспертиза») определяется жребием.

Дополнительный поединок команды играют между собой по принципу «проигравший выбывает из соревнований». В дополнительном поединке определяется победитель турнира.

2) если команд, претендующих на первое место три, то между ними проводится два дополнительных бизнес-поединка.

Проводится новая жеребьевка среди этих команд, в которой определяется какая команда становится командой 1, какая становится командой 2, и какая становится номером 3.

Команда номер 1 («команда презентация») и команда номер 2 («команда экспертиза») проводят между собой один дополнительный бизнес-поединок. Дополнительный поединок команды играют между собой по принципу «проигравший выбывает из соревнований».

Победитель этого поединка встречается с командой номер 3, которая в этом поединке выполняет роль «команды презентации». Дополнительный поединок команды играют между собой по принципу «проигравший выбывает из соревнований». Победитель этого дополнительного поединка становится победителем всего турнира.

Выигравшая турнир команда выходит в следующий турнир по финансовым боям. Например, команды играли между собой в четвертьфинале, выигравшая команда выходит в полуфинал.

Определение победителей и призеров Федерального / Субфедерального кубка по бизнес-боям происходит следующим образом.

Первое место в Федеральном / Субфедеральном кубке занимает команда, победившая в каждом турнире в рамках проходящего Кубка: в отборочном турнире (если он проводился), в четвертьфинале Кубка (если он проводился), в полуфинале Кубка и в финале Кубка. Команде, занявшей первое место, присваивается звание чемпиона Федерального / Субфедерального кубка по бизнес-боям.

Второе место в Федеральном / Субфедеральном кубке занимает команда, победившая в отборочном турнире (если он проводился), в четвертьфинале Кубка (если он проводился), в

полуфинале Кубка и занявшая 2-е место в финале Федерального / Субфедерального кубка по бизнес-боям.

Третье место в Федеральном / Субфедеральном кубке занимает команда, победившая в отборочном турнире (если он проводился), в четвертьфинале Кубка (если он проводился), в полуфинале Кубка и занявшая 3-е место в финале Федерального / Субфедерального кубка по бизнес-боям.

Награждение победителя и призеров Федерального / Субфедерального кубка по бизнес-боям происходит следующим образом.

Награждение победителя и призеров проводят приглашенные официальные лица и члены оргкомитета соревнований. Победитель и призеры Федерального / Субфедерального кубка по бизнес-боям награждаются: команда, занявшая 1-е место — грамотой; команды, занявшие 2-е и 3-е места — дипломами; остальные команды — сертификатами участников Федерального / Субфедерального кубка по бизнес-боям.

4.8. Информирование общественности о ходе и результатах соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

Оргкомитет публикует информацию о проведении отдельных турниров; информацию в целом о ходе и результатах Федерального / Субфедерального кубка; информацию об отдельных участниках соревнований; мнение о Федеральном / Субфедеральном кубке приглашенных официальных лиц, участников соревнований, зрителей:

- а) в средствах массовой коммуникации образовательных организаций;
- б) в средствах массовой коммуникации муниципальных образований;
- в) в средствах массовой коммуникации субъектов Российской Федерации;
- г) в федеральных средствах массовой коммуникации;
- д) на сайте Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности <https://fincup.ru>;
- е) в социальной сети ВК <https://vk.com/fincup> и других социальных сетях.

Раздел 5. Методика подведения итогов соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям

Методика подведения итогов Федеральных / Субфедеральных кубков по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям включает в себя следующую последовательность действий:

- 1) сбор информации о ходе и результатах проведения Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям и ее анализ;
- 2) подготовку итогового отчета о проведении Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

5.1. Сбор информации о ходе и результатах проведения Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

Оргкомитет Федерального / Субфедерального кубка организует проведение тестирования членов команд на знание финансовой грамотности до и после проведения соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

Процедура включает в себя ответы на вопросы теста по основным вопросам финансовой грамотности и предпринимательства, которые готовит оргкомитет соревнований с привлечением членов жюри Федерального / Субфедерального кубка.

Пример возможного теста на знание предметного материала.

1. Семейный бюджет — это:

	а) сумма зарплаты родителей и пенсии бабушки/дедушки
	б) остаток средств семьи после уплаты налогов
	в) баланс расходов и доходов семьи за определенный период
	г) та сумма денег, которую семья может потратить на покупку продуктов питания

2. Запишите (в колонке справа) правильное название видов прямых налогов с физических лиц:

а) обязательные платежи, взимаемые с физических лиц, владеющих имуществом	
б) обязательные платежи, взимаемые с физических лиц, владеющих земельными участками	
в) обязательные платежи, взимаемые с заработной платы (или иных источников доходов) физических лиц	
г) обязательные платежи, взимаемые с физических лиц, владеющих транспортными средствами	

3. 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 семейного бюджета не нужно
	е) независимо от уровня дохода

4. 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

5. Запишите (в колонке справа) правильный ответ:

а) если все члены семьи объединяют все свои доходы, и из них оплачивают все расходы семьи, то такой бюджет называется...	
б) если все члены семьи выделяют равную сумму денег (либо равный процент от зарплаты) на общие расходы, из которых семья оплачивает налоги, коммунальные платежи, питание, непродовольственные товары, связь, транспорт и т.п., а оставшиеся деньги каждый расходует на себя, то такой бюджет называется...	
в) если в семье общие траты делятся примерно поровну: например, за продукты платит супруг, а за коммуналку — супруга, а оставшиеся деньги каждый расходует на себя, то такой бюджет называется...	

6. 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

7. Установите соответствие источников доходов и видов доходов (вставьте цифры в соответствующие квадраты):

Источники доходов	Виды доходов
1) труд	а) процент с банковского депозита
2) предпринимательство	б) пенсия, стипендия
3) трансферты	в) зарплата, премия
4) капитал	г) деньги от сдачи квартиры в аренду
5) имущество	д) прибыль

8. В Российской Федерации налог на доход физических лиц (НДФЛ), граждан РФ, составляет:

	а) 13% от реального дохода
	б) 13% от располагаемого дохода
	в) 13% от совокупного дохода
	г) 13% от номинального дохода

9. Установите соответствие направлений расходов и видов расходов (вставьте цифры в соответствующие квадраты):

Направления расходов	Виды расходов	
1) расходы необходимые регулярные платежи		а) расходы на питание в кафе
		б) расходы на посещение кинотеатров, театров, концертов
2) расходы на удовлетворение личных потребностей		в) расходы на накопление денег на отпуск, на долгосрочные покупки
		г) расходы на выплату налогов
3) расходы на формирование личных сбережений		д) расходы на создание финансовой подушки безопасности
		е) расходы на приобретение средств гигиены

10. Запишите (в колонке справа) правильный ответ:

а) бюджет домохозяйства (семьи), в котором расходы равны доходам называют...	
б) бюджет домохозяйства (семьи), в котором расходы превышают доходы называют...	
в) бюджет домохозяйства (семьи), в котором доходы превышают расходы называют...	

Оргкомитет Федерального / Субфедерального кубка организует проведение анкетирования членов команд по уровню организации и справедливости результатов Федерального / Субфедерального кубка.

Процедура состоит в одновременном заполнении анкет членами команд, собранных в одном помещении. Анкету готовит оргкомитет соревнований с привлечением главного судьи коммуникативных / финансовых / бизнес-боев Федерального / Субфедерального кубка.

Пример возможной анкеты (поставьте то количество баллы в пунктах опроса, которое наибольшим образом соответствует вашему мнению).

1. Оцените (от 0 до 10 баллов) уровень работы вашей команды при подготовке к коммуникативным / финансовым боям Субфедерального кубка		
2. Оцените (от 0 до 10 баллов) уровень ваших знаний по финансовой грамотности до начала и после окончания Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым боям	До	После
3. Оцените (от 0 до 10 баллов) уровень организации начального этапа Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым боям (встречу		

участников соревнований, проведение открытия соревнований, комфортность и уют, праздничность атмосферы соревнований)	
4. Оцените (от 0 до 10 баллов) уровень подготовки площадки для проведения коммуникативных / финансовых боев Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым боям	
5. Оцените (от 0 до 10 баллов) уровень работы организаторов по проведению коммуникативных / финансовых боев Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым боям	
6. Оцените (от 0 до 10 баллов) уровень работы ведущего коммуникативных / финансовых боев Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым боям	
7. Оцените (от 0 до 10 баллов) уровень работы помощников ведущего коммуникативных / финансовых боев Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым боям	
8. Оцените (от 0 до 10 баллов) уровень работы жюри соревнований Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым боям	
9. Оцените (от 0 до 10 баллов) уровень работы главного судьи соревнований Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым боям	
10. Оцените (от 0 до 10 баллов) справедливость оценок при определении победителей в коммуникативных / финансовых поединках среди команд, участвующих в Субфедеральном кубке по коммуникативным / финансовым боям	
11. Оцените (от 0 до 10 баллов) уровень справедливости в распределении мест среди команд, участвующих в Субфедеральном кубке по коммуникативным / финансовым боям	
12. Напишите ваши замечания и пожелания	

Оргкомитет Федерального / Субфедерального кубка организует проведение анкетирования членов команд по выявлению мотивов участия в соревнованиях и отношения к Федеральному / Субфедеральному кубку.

Процедура состоит в одновременном заполнении анкет членами команд, собранных в одном помещении. Анкету готовит оргкомитет соревнований с привлечением ведущего коммуникативных / финансовых / бизнес-боев Федерального / Субфедерального кубка.

Пример возможной анкеты (поставьте галочку в пунктах опроса напротив ответа, который наибольшим образом соответствует вашему мнению).

1. Как Вы относитесь к соревнованиям по коммуникативным / финансовым боям?	Положительно	
	Отрицательно	
	Безразлично	

2. Охотно ли Вы принимаете участие в соревнованиях по коммуникативным / финансовым боям?	Да	
	Нет	
	Затрудняюсь с ответом	
3. Получаете ли Вы удовольствие, участвуя в соревнованиях по коммуникативным / финансовым боям?	Да	
	Нет	
	Затрудняюсь с ответом	
4. Испытываете ли Вы интерес при подготовке к соревнованиям по коммуникативным / финансовым боям?	Да	
	Нет	
	Затрудняюсь с ответом	
5. В соревнованиях по коммуникативным / финансовым боям Вы любите участвовать или побеждать?	Участвовать	
	Побеждать	
6. Какого уровня соревнования по коммуникативным / финансовым боям Вы предпочитаете?	Школа / колледж / ВУЗ	
	Район / город	
	Область / край / республика	
	Российская Федерация	
7. Что Вас привлекает в соревнованиях по коммуникативным / финансовым боям?	Возможность реализовать свои цели и способности	
	Возможность проявить самостоятельность	
	Возможность пополнить, углубить и проверить свои знания	
	Возможность работать в команде	
	Возможность стать известным, знаменитым	
	Возможность получить признание у друзей	
	Возможность получить похвалу от родителей, учителей	
8. Гордитесь ли Вы своим участием в соревнованиях по коммуникативным / финансовым боям?	Да	
	Нет	
	Затрудняюсь с ответом	
9. Мотивирует ли Вас победа в соревнованиях по коммуникативным / финансовым боям на последующее участие в Субфедеральных кубках?	Да	
	Нет	
	Затрудняюсь с ответом	
10. Каково содержание Ваших мыслей перед началом соревнований по коммуникативным / финансовым боям?	Вспоминаю прошлые удачи / неудачи	
	Продумываю свои действия и действия команды	
	Не думаю о соревнованиях	

5.2. Подготовка итогового отчета о проведении Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

Оргкомитет Федерального / Субфедерального кубка подготавливает итоговый отчет о проведении федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым бизнес-боям должен включать в себя четыре документа:

1-й документ. Обобщающий текст «Итоги проведения Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым бизнес-боям».

2-й документ. Отчет об уровне знаний и умений по финансовой грамотности и предпринимательству у участников Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

3-й документ. Отчет об уровне организации и проведения Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

4-й документ. Отчет о мотивах участия команд в Федеральном / Субфедеральном кубке по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям и отношении к нему.

1-й документ. Обобщающий текст «Итоги проведения Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым бизнес-боям» должен включать в себя информацию:

- а) об уровне знаний и умений участников соревнований;
- б) об уровне организации и проведения Федерального / Субфедерального кубка;
- в) о мотивах участия команд в Федеральном / Субфедеральном кубке.

2-й документ. Отчет об уровне знаний и умений по финансовой грамотности и предпринимательству у участников Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям включает в себя:

А. Отчет о результатах тестирования уровня знаний и умений по финансовой грамотности и предпринимательству у участников команд до начала и после окончания Федерального / Субфедерального кубка (таблица 1).

Б. Сводную таблицу владения знаниями и умениями по финансовой грамотности и предпринимательству командами, принявшими участие в Федеральном / Субфедеральном кубке по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям (таблица 2);

В. Самооценку командами своего уровня подготовки к соревнованиям и уровня своих знаний и умений по финансовой грамотности до начала и после окончания соревнований Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым бизнес-боям (таблица 3).

А. Отчет о результатах тестирования уровня знаний и умений строится на анализе выполнения индивидуальных тестов участниками команд, принявших участие в Федеральном / Субфедеральном кубке.

Таблица 1.

**Отчет о результатах тестирования
уровня знаний и умений по финансовой грамотности у участников команд, принявших
участие в _____**

(указать название Федерального / Субфедерального кубка)

до начала и после его окончания (пример приведен для теста из 10-ти вопросов)

Оценка (кол-во баллов)	Уровень знаний <u>до</u> <u>начала</u> Суб- федераль- ного кубка (кол-во че- ловек)	% к числу принявших участие в тесте <u>до</u> <u>начала</u> Суб- федераль- ного кубка	Уровень знаний <u>по-</u> <u>сле оконча-</u> <u>ния</u> Субфе- дерального кубка (кол-во че- ловек)	% к числу принявших участие в тесте <u>после</u> <u>окончания</u> Субфеде- рального кубка	Повышение / понижение уровня знаний (от значения ст. 3 вычесть значение ст. 5)
1	2	3	4	5	6
«Отлично» (10–9 верных ответов)					
«Очень хорошо» (8–7 верных ответов)					
«Хорошо» (6 верных ответов)					
«Удовлетворительно» (5 верных ответа)					
«Неудовлетворительно» (4 верных ответа)					
«Плохо» (3 верных ответа)					
«Очень плохо» (2 и менее верных отве- тов)					
Итого		—		—	—

**Б. Сводная таблица владения знаниями и умениями по финансовой грамотности коман-
дами**, принявшими участие в Федеральном / Субфедеральном кубке по коммуникативным /
финансовым бизнес-боям, строится на анализе индивидуальных протоколов и комментариев
членов жюри Федерального / Субфедерального кубка.

Таблица 2.

Сводная таблица владения знаниями и умениями по финансовой грамотности командами, принявшими участие _____

(указать название Федерального / Субфедерального кубка)

Блок №1 «Личные (семейные) финансы. Финансовое планирование и бюджет»	Отличные знания и умения	Хорошие знания и умения	Удовлетворительные знания и умения
Функции денег. Формы денег. Способы перевода разных форм денег друг в друга			
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. Инфляция и дефляция, их сущность. Влияние инфляции на доходы и расходы.			
Долгосрочные и краткосрочные финансовые цели. Планирование и контроль доходов и расходов семьи. Семейный бюджет: профицит, дефицит. Налоги и система налогообложения. Соотношение потребностей и желаний с возможностями.			
Блок №2 «Сбережения семьи. Услуги банковских организаций»	Отличные знания и умения	Хорошие знания и умения	Удовлетворительные знания и умения
Формы сбережений (в денежной и неденежной форме). Планирование и контроль доходов и расходов семьи. Роль доходов и расходов в накоплении. Принципы сокращения расходов и оптимизации бюджета. Подушка финансовой безопасности.			
Основные способы получения пассивного дохода. Банковский вклад. Виды банковских вкладов. Доход по вкладу. Выбор банка. Выбор сберегательного вклада. Влияние инфляции на сбережения. Государственная система страхования вкладов.			
Блок №3 «Кредитование. Услуги кредитных организаций»	Отличные знания и умения	Хорошие знания и умения	Удовлетворительные знания и умения

Условия предоставления заёмных средств и требования к заёмщику. Виды кредитов. Банковский кредит. Микрокредит. Ипотека. Рефинансирование кредита, рассрочки и кредитные каникулы. Кредитная история. Ответственность за выплату кредита.			
Эффективная ставка процента по кредиту. Полная стоимость кредита. Права потребителей финансовых кредитных услуг. Финансовые посредники на рынке заимствований (банки, микрофинансовые организации, ломбарды, кредитные кооперативы, неофициальные кредиторы и др.).			
Блок №4. Страхование. Услуги страховых организаций	Отличные знания и умения	Хорошие знания и умения	Удовлетворительные знания и умения
Риски на жизненном пути человека. Финансовые риски. Страхование, отличие добровольного страхования от страхования обязательного. Задачи и принципы страхования. Страховой случай, страховая премия, страховая выплата, договор страхования.			
Виды страхования: страхование гражданской ответственности, ОСАГО, КАСКО, обязательное медицинское страхование (ОМС), добровольное медицинское страхование, страхование жизни, страхование имущества. Финансовые посредники на рынке страхования (страховые компании, брокеры, банки, инвестиционные советники, доверительные управляющие, страховые компании, НПФ, инвестиционные компании).			
Блок №5. Инвестирование. Услуги инвестиционных организаций	Отличные знания и умения	Хорошие знания и умения	Удовлетворительные знания и умения
Инвестиции как механизм долгосрочных сбережений. Отличие инвестирования от сбережения и кредитования. Основное правило инвестирования: чем выше ожидаемая доходность, тем выше риск. Различие акций, облигаций, паевых инвестиционных фондов.			

Риски и доходность различных инвестиционных продуктов. Диверсификация инвестиций. Инвестиционные рейтинги и рекомендации. Отсутствие гарантий по инвестиционным вкладам со стороны инвестиционных компаний.			
Блок №6. Предпринимательство. Создаем свое дело	Отличные знания и умения	Хорошие знания и умения	Удовлетворительные знания и умения
Сущность и цели бизнеса. Предпринимательство. Рынок: понятие, типы. Рыночная конкуренция. Внешняя среда бизнеса. Виды и формы бизнеса.			
Выручка, переменные и постоянные издержки, прибыль, себестоимость продукции, рентабельность предприятия. Налоги с предприятия. Страховые взносы.			
Бизнес-идея, бизнес-план. Коммерциализация бизнес-идеи. Условия развития стартапов и малого бизнеса.			
Разделение и производительность труда. Способы повышения производительности труда. Риски предпринимательства.			

В. Самооценка командами своего уровня подготовки к соревнованиям и уровня своих знаний и умений по финансовой грамотности и предпринимательству до начала и после окончания соревнований строится на анализе анкетирования членов команд, принявших участие в Федеральном / Субфедеральном кубке по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

Таблица 3.

Самооценка командами уровня подготовки к соревнованиям и уровня знаний и умений по финансовой грамотности, принявшими участие в

(указать название Федерального / Субфедерального кубка)

Уровень подготовки команд к соревнованиям, уровень знаний и умений	Среднее кол-во баллов	
1. Оцените (от 0 до 10 баллов) уровень работы вашей команды при подготовке к коммуникативным / финансовым бизнес-боям Федерального / Субфедерального кубка		
2. Оцените (от 0 до 10 баллов) уровень ваших знаний по финансовой грамотности до начала и после окончания Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям	До	После

3- документ. Отчет об организации и проведении Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым бизнес-боям включает в себя:

А. Итоговую таблицу результатов Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым бизнес-боям (таблица 4).

Б. Самоанализ работы оргкомитета соревнований по подготовке и проведению Федерального / Субфедерального кубка (таблица 5).

В. Отчет о результатах анализа анкетирования уровня организации и справедливости результатов Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым бизнес-боям (таблица 6).

А. Итоговая таблица результатов Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям строится на анализе таблиц результатов отборочного турнира, четвертьфиналов, полуфиналов, финалов.

Таблица 4.

Итоговая таблица результатов

(указать название Субфедерального кубка)

	Отборочные турниры	Четверть-финалы	Полу-финалы	Финал	Итого
1. Количество команд, принявших участие в соревнованиях					
2. Количество членов команд (игроков), принявших участие в соревнованиях					
3. Команды-победительницы соревнований (перечислить команды, указав название команды, населенный пункт, регион)					

Б. Самоанализ работы оргкомитета строится на анализе выполнения мероприятий плана-графика подготовки, проведения и подведения итогов Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям.

Таблица 5.

Самоанализ работы оргкомитета соревнований по подготовке и проведению

(указать название Федерального / Субфедерального кубка)

Перечень работ оргкомитета	Работа выполнена на «5»	Работа выполнена на «4»	Работа выполнена на «3»	Работа выполнена на «2»
1. Создание оргкомитета соревнований				

2. Разработка плана-графика подготовки, проведения и подведения итогов Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым бизнес-боям				
3. Подготовка Положения о проведении соревнований по коммуникативным / финансовым бизнес-боям. Направление Положения всем заинтересованным сторонам				
4. Сбор заявок от команд, регистрация команд для участия в соревнованиях по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям				
5. Выбор схемы проведения федерального / Субфедерального кубка				
6. Выбор календаря проведения коммуникативных / финансовых / бизнес-боев				
7. Выбор таблицы результатов коммуникативных / финансовых / бизнес-боев				
8. Подготовка Регламента Федерального / Субфедерального кубка				
9. Подготовка пакета кейсов для коммуникативных / финансовых / бизнес-боев				
10. Направление Регламента и пакета кейсов всем командам, подавшим заявки на участие в соревнованиях				
11. Подготовка сценария проведения соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям				
12. Назначение главного судьи соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям, его обучение				
13. Назначение жюри соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям, их обучение				
14. Назначение ведущего игротехников, их обучение				
15. Подготовка площадки (помещения), мебели, техники, табличек и протоколов для проведения соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям				
16. Прохождение аккредитации в Дирекции Всероссийского чемпионата и получение статуса Субфедеральный кубок по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям				

17. Проведение силами специалистов по финансовой грамотности обучения учащихся по основным темам финансовой грамотности и предпринимательства				
18. Организация выполнения кейсов участниками команд				
19. Организация работы по созданию командных стратегий участия команд в Федеральных / Субфедеральных кубках				
20. Проведение внутренней функционализации команд для участия в Федеральных / Субфедеральных кубках				
21. Проведение всех запланированных турниров (отборочный турнир, четвертьфиналы, полуфиналы, финал) Федерального / Субфедерального кубка в соответствии с утвержденными Регламентом				
23. Определение победителя и призеров Федерального / Субфедерального кубка, их награждение				
24. Информирование общественности о ходе и результатах проведения Федерального / Субфедерального кубка				
25. Сбор информации о результатах проведения Федерального / Субфедерального кубка и ее анализ				
26. Подготовка итогового отчета о проведении Федерального / Субфедерального кубка				

В. Отчет о результатах анализа анкетирования уровня организации и справедливости результатов Федерального / Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям строится на анализе анкетирования членов команд, принявших участие в Субфедеральном кубке.

Таблица 6.

**Отчет о результатах анализа аудиторного анкетирования
уровня организации и справедливости результатов**

(указать название Федерального / Субфедерального кубка)

Что оценивается	Среднее кол-во баллов
1. Оцените (от 0 до 10 баллов) уровень организации начального этапа Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым боям (встречу	

участников соревнований, проведение открытия соревнований, комфортность и уют, праздничность атмосферы соревнований)	
2. Оцените (от 0 до 10 баллов) уровень подготовки площадки для проведения коммуникативных / финансовых боев Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым боям	
3. Оцените (от 0 до 10 баллов) уровень работы организаторов по проведению коммуникативных / финансовых боев Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым боям	
4. Оцените (от 0 до 10 баллов) уровень работы ведущего коммуникативных / финансовых боев Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым боям	
5. Оцените (от 0 до 10 баллов) уровень работы помощников ведущего коммуникативных / финансовых боев Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым боям	
6. Оцените (от 0 до 10 баллов) уровень работы жюри соревнований Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым боям	
7. Оцените (от 0 до 10 баллов) уровень работы главного судьи соревнований Субфедерального кубка по коммуникативным / финансовым боям	
8. Оцените (от 0 до 10 баллов) справедливость оценок при определении победителей в коммуникативных / финансовых поединках среди команд, участвующих в Субфедеральном кубке по коммуникативным / финансовым боям	
9. Оцените (от 0 до 10 баллов) уровень справедливости в распределении мест среди команд, участвующих в Субфедеральном кубке по коммуникативным / финансовым боям	
10. Замечания и пожелания анкетированных	

4-й документ. Отчет о мотивах участия команд в Федеральном / Субфедеральном кубке по коммуникативным / финансовым бизнес-боям и отношении к нему строится на анализе анкетирования членов команд, принявших участие в Федеральном / Субфедеральном кубке.

Отчет оформляется в форме таблицы 7.

Таблица 7.

Отчет о мотивах участия команд и отношении к

(указать название Федерального / Субфедерального кубка)

Мотивы участия в Субфедеральном кубке и отношение к нему		Общее кол-во ответов	% ответов от общего их числа
1. Как Вы относитесь к соревнованиям по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям?	Положительно		
	Отрицательно		
	Безразлично		
2. Охотно ли Вы принимаете участие в соревнованиях по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям?	Да		
	Нет		
	Затрудняюсь с ответом		
3. Получаете ли Вы удовольствие, участвуя в соревнованиях по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям?	Да		
	Нет		
	Затрудняюсь с ответом		
4. Испытываете ли Вы интерес при подготовке к соревнованиям по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям?	Да		
	Нет		
	Затрудняюсь с ответом		
5. В соревнованиях по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям Вы любите участвовать или побеждать?	Участвовать		
	Побеждать		
6. Какого уровня соревнования по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям Вы предпочитаете?	Школа / колледж / ВУЗ		
	Район / город		
	Область / край / республика		
	Российская Федерация		
7. Что Вас привлекает в соревнованиях по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям?	Возможность реализовать свои цели и способности		
	Возможность проявить самостоятельность		
	Возможность пополнить, углубить и проверить свои знания		
	Возможность работать в команде		
	Возможность стать известным, знаменитым		
	Возможность получить признание у друзей		
	Возможность получить похвалу от родителей, учителей		

8. Гордитесь ли Вы своим участием в соревнованиях по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям?	Да		
	Нет		
	Затрудняюсь с ответом		
9. Мотивирует ли Вас победа в соревнованиях по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям на последующее участие в соревнованиях Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству?	Да		
	Нет		
	Затрудняюсь с ответом		
10. Каково содержание Ваших мыслей перед началом соревнований по коммуникативным / финансовым / бизнес-боям?	Вспоминаю прошлые удачи / неудачи		
	Продумываю свои действия и действия команды		
	Не думаю о соревнованиях		

Информационные материалы

Основная литература.

1. Азбука финансовой грамотности. Справочник по финансовой грамотности для Детских центров / Лозинг В.Р., Лозинг Д.В., Василенко Г.Н., Гуляев П.Р. Электронное издание. — Москва, 2019 год.
2. Азбука финансовой грамотности: методическое пособие для педагогов дополнительного образования / Губанов А.Ю., Губанова Т.М., Лозинг В.Р., Лозинг Д.В., Нечипоренко А.В. Электронное издание — Москва, 2017 год.
3. Положение о проведении Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству. Электронное издание. — Москва, 2022 год.
4. Правила проведения Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству. Электронное издание. — Москва, 2022 год.
5. Рабочая тетрадь к дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программе «Предпринимательство. Создаем свое дело». Электронное издание. — Москва, 2022 год.
6. Сборник заданий (кейсов) для соревнований по коммуникативным / финансовым «боям» Субфедерального кубка. Редакция от 26.05.2021 года. Электронное издание. — Санкт-Петербург, 2021 год.
7. Сборник программ для организаторов, игротехников, экспертов, тренеров и игроков Субфедерального кубка. Редакция от 26.05.2021 года. Электронное издание. — Санкт-Петербург, 2021 год.
8. Справочник по финансовой грамотности и предпринимательству для организаций общего и дополнительного образования детей. Второе электронное издание: дополненное и переработанное / Губанов А.Ю., Губанова Т.М., Лозинг В.Р., Лозинг Д.В., Нечипоренко А.В. — Москва. 2018 год.
9. Справочник учебных материалов к дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программе «Предпринимательство. Создаем свое дело». Электронное издание. — Москва, 2022 год.
10. Стратегия повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023 годы. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 25 сентября 2017 г. № 2039р. Интернет-ресурс. — Москва, 2017 год.

Дополнительная литература.

1. Андрусов А.Ю. Твой первый бизнес, или Как запустить свой предпринимательский проект еще в школе / А.Ю. Андрусов. — Москва: Альпина Паблишер, 2021. — 184 с.
2. Блискавка Е. Дети и деньги. Самоучитель семейных финансов для детей. — Москва. Манн, Иванов и Фербер, 2014. — 80 с.
3. Бодо Шеффер. Пес по имени Money. — Москва: Диля, 2012
4. Бойко М. Азы экономики / М. Бойко. — Москва: Издатель «Книга по требованию», 2015. — 470 с.
5. Брехова Ю.В., Завьялов Д.Ю., Алмосов А.П. Финансовая грамотность. Материалы для учащихся. 10–11 классы. — Москва. ВИТА-ПРЕСС, 2014.
6. Васин, Д.В. Деньги и бизнес для детей / Д. В. Васин. — Москва: Эксмо, 2021. — 128 с.
7. Виневская, А.В. Метод кейсов в педагогике: практикум для учителей и студентов / А.В. Виневская; под ред. М.А. Пуйловой. — Ростов н/Д: Феникс, 2015. — 141 с.

8. Горяев А., Чумаченко В. Финансовая грамота для школьников. — Москва. Российская экономическая школа, 2010. Электронная версия книги доступна на сайтах: www.nes.ru и www.azbukafinansov.ru
9. Жданова А. Финансовая грамотность: материалы для обучающихся. СПО. — Москва. ВИТА-ПРЕСС, 2014.
10. Зобнина М.Р. Интернет-предпринимательство (10–11 классы). — Москва: Просвещение, 2019. — 240 с.
11. Иванов О. Как найти деньги для вашего бизнеса / О. Иванов. — Москва: Издательство Манн. — 2018. — 304 с.
12. Кайзер А.В. Самозанятый ребёнок / А.В. Кайзер. — Екатеринбург: Издательские решения, 2021. — 208 с.
13. Как вести семейный бюджет: учеб. пособие / Н.Н. Думная, О.А. Рябова, О.В. Карамова; под ред. Н.Н. Думной. — Москва. ИнтеллектЦентр, 2010.
14. Кийосаки Р. Богатый папа, бедный папа для подростков / Роберт Кийосаки. — Москва: Попурри, 2021. — 128 с.
15. Киреев А. Финансовая грамотность: материалы для учащихся. 10–11 классы, экономический профиль. — Москва. ВИТА-ПРЕСС, 2014.
16. Кови Ш. 7 навыков высокоэффективных тинейджеров / Шон Кови. — Москва: Добрая книга, 2021. — 328 с.
17. Коллинз Д. От хорошего к великому / Д. Коллинз. — Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2020. — 368 с.
18. Липсиц И. Удивительные приключения в стране Экономика. — Москва: Вита-Пресс, 2011
19. Локк Д. Основы управления проектами / Д. Локк. — Москва: НИРРО, 2004. — 253 с.
20. Маккена Д. Твой первый миллион. Как его заработать и не потерять / Д. Маккена, Д. Глайста, М. Фонтейн. — Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2016. — 146 с.
21. Найт Ф. Продавец обуви. Как я создал Nike. Версия для детей и подростков / Фил Найт. Москва: — БОМБОРА, 2021. — 272 с.
22. Основы предпринимательства и бизнеса для учеников 11 класса. — Астана: Көкжиек-Горизонт, 2019.
23. Пинье И., Остервальд А. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / И. Пинье, А. Остервальд. — Москва: Альпина Паблишер, 2020. — 288 с.
24. Рассолова О.А., Галактионова П.В. Создание условий проектной деятельности в учебном процессе // Современное педагогическое образование. — 2020. — №4. — с. 24–29.
25. Резник С. Первый Бизнес как игра / С. Резник. — Москва: RUGRAM, 2019. — 160 с.
26. Рис Э. Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Э. Рис. — Москва: Альпина Диджитал, 2011. — 330 с.
27. Рязанова О.И., Липсиц И.В. Финансовая грамотность. Материалы для учащихся. 8–9 классы. — Москва. ВИТА-ПРЕСС, 2014.
28. Савицкая Е. Финансовая грамотность: материалы для обучающихся по основным программам профессионального обучения. — Москва. ВИТА-ПРЕСС, 2014.
29. Сахаровская Ю. Куда уходят деньги? Как грамотно управлять семейным бюджетом. — Москва. Альпина Бизнес Букс, 2012.
30. Тиль П., Мастерс Б. От нуля к единице. Как создать стартап, который изменит будущее / П. Тиль, Б. Мастерс. — Москва: Альпина Паблишер, 2021. — 192 с.
31. Тончу Е. Большой бизнес для маленьких детей. — Москва: ИД Тончу, 2007

32. Федорюк Е.О. Онлайн-бизнес. Юридическая упаковка и сопровождение интернет-проектов / Е. О. Федорюк. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2021. — 190 с.
33. Финансовая грамотность. Современный мир: учебное пособие для общеобразовательных организаций / Е. Б. Лавренова, О. Н. Лаврентьева. — Москва, 2019. — 208 с.
34. Фитцпатрик Р. Спроси маму Как общаться с клиентами и подтвердить правоту своей бизнес-идеи, если все кругом врут? / Роб Фитцпатрик. — Москва: Альпина Паблишер, 2021. — 155 с.
35. Хант Б. Конверсия сайта. Превращаем посетителей в покупателей / Б. Хант. — Санкт-Петербург: Питер СПб, 2012. — 288 с.
36. Энциклопедия для детей. Бизнес. — Москва: Аванта+, 2008

Дополнительные интернет-ресурсы

1. Анимированные презентации по разным темам финансовой грамотности и предпринимательству: [электронный ресурс]. URL <https://edu.pacc.ru/Videosandpresentations/articles/presentations/> (Дата обращения: 12.09.2021).
2. Интерактивный практикум «Понимаю финансовый договор» [электронный ресурс]. URL: <https://intpract.oc3.ru/>. (Дата обращения: 12.09.2021).
3. Онлайн-игра «Первые шаги в мире финансов» (как создать свой первый бизнес) [электронный ресурс]. URL: <http://game.educenter.ru/#/go>. (Дата обращения: 12.09.2021).
4. Платформа знаний и сервисов «Деловая среда» [электронный ресурс]. URL: <https://dasreda.ru>. (Дата обращения: 12.09.2021).
5. Портал по финансовой безопасности <http://www.gorodfinansov.ru>. (Дата обращения: 12.06.2022).
6. Сайт «Хочу. Могу. Знаю» <http://хочумогузнаю.пф>. (Дата обращения: 12.06.2022).
7. Сайт Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности <https://fincup.ru/>. (Дата обращения: 12.06.2022).
8. Сайт Министерства финансов РФ www.minfin.ru. (Дата обращения: 12.06.2022).
9. Сайт Национальной программы повышения финансовой грамотности населения <http://вашифинансы.пф>. (Дата обращения: 12.06.2022).
10. Сайт Союза защиты потребителей финансовых услуг (Финпотребсоюз). <http://finpotrebsouz.ru>. (Дата обращения: 12.06.2022).
11. Сайт Федерального методического центра по финансовой грамотности <https://www.hse.ru/org/hse/61217342/61217360/mcfc>. (Дата обращения: 12.06.2022).
12. Статьи о предпринимательстве на сайте проекта «Финкульт» (проект Банка России) [электронный ресурс]. URL: <https://www.fincult.info/teaching/>. (Дата обращения: 12.09.2021).