



北京师范大学 (珠海) 附属高级中学
The Senior High School Attached Beijing Normal University At Zhuhai

潤

读书修己兼济天下
Du shu xiu jijian ji tian xia

财经素养融入学科教学的实践探索

学校：北师大 (珠海) 附中
姓名：吴 文

北

师

大

珠

海

附

中



学校简介

2006年5月18日，珠海市政府与北京师范大学签署委托管理协议，正式建校。在协议中明确：按“政府办学，专家管理”的模式，办一所高质量、有特色的高中，满足珠海人民对优质高中学位的需求。

2010年，通过珠海市一级学校的评估验收；

2011年，通过广东省一级学校的评估验收；

2012年，通过广东省国家级示范性高中终期验收，成为珠海市五所示范性高中之一。

1

时代背景

自食其力的劳动者

成熟的个体消费者

合格的公民

财富管理者



2

国内外现状

国内现状

2012年我国PISA测试加入财经素养内容；
2016年中国财经素养教育协同创新中心成立；
2018年初发布了《中国财经素养教育标准框架》。
2020年初出版发行中国财经素养教育系列丛书。

VS

国外现状

1983年美国颁布的教育报告《国家处于危机之中》将财经素养教育作为数学和阅读课程的部分内容；
2002年美国颁布的教育法案《不让一个孩子掉队》第一次强调将财经素养教育整合到基础教育中；
2003年美国国会通过《财经素养和教育促进法案》；
2006年，英国金融服务管理局启动了“财经素养国家战略”；
2011年财经素养教育委员会发布《促进美国经济的成功：财经素养国家战略》；
2012年4月，财经素养教育委员会发布K-12《财经素养国家标准》；
2013年9月，英国教育部新一轮国家课程审查结束，在新出台的国家课程中，财经素养教育的内容首次被纳入英格兰国家课程中的法定部分；
2014年9月，英国所有中小学校必须按照国家课程相关要求实施财经素养教育，保证每个学生都能接受到国家课程中涵盖的财经素养教育。目前，英格兰中小学校均采用财经素养教育与其他课程教学相融合的方式。

3

实践探索的依据

《中国财经素养教育标准框架（高中）》

● 维度一：收入与消费

◆ 结构一：劳动与个人收入

◎ 目标——了解知识与事实

- 各生产要素在收入分配中的地位和作用。
- 职业选择与机会成本及其估算方法。
- 我国收入分配制度。

◎ 目标——获取方法与技能

- 能够综合个人兴趣、能力、现有条件及机会成本等要素，设计职业发展计划。
- 能够制作求职简历。

◎ 目标——形成观念与态度

- 随着社会的发展，获取收入的手段日趋多样化，人们需要依据自身的条件来合规合法地选择赚取收入的渠道和方式。
- 就业不仅是一种职业选择，更是自我发展与自我价值实现的人生规划。

◆ 结构二：个人消费与规划

◎ 目标——了解知识与事实

- 影响消费的因素，包括通货膨胀、通货紧缩对消费的影响等。
- 电子商务及其对消费方式的影响。
- 资源配置、边际效用与消费组合及消费效用。
- 消费者权益保护法的主要内容。

◎ 目标——获取方法与技能

- 能够根据自我需求和条件，收集信息、对比优劣，做出不同的消费组合并



4

研究问题

1、财经素养教育与学科课程融合的路径研究

一是“加法”，即将财经素养教育作为一个独立的部分植入到学科课程中去，这需要划出单独的课时。（选修课和社团）

二是“乘法”，即将财经素养教育作为学科课程的有机组成部分，不需要单独课时和课程，在学科教学中渗透财经素养教育。（常规课）

选修课（青年理财）

《青年理财》课程框架

章节	课程	主要内容	课堂安排	建议课时
一	课程介绍暨理财的重要性	<ul style="list-style-type: none"> 课程背景、目标、结构和要求 	<ul style="list-style-type: none"> JA及课程介绍、课程安排、互相认识、学生分组 	
二	开支与预算	<ul style="list-style-type: none"> 资产与负债 供给与需求 		
三	全球经济与货币结构	<ul style="list-style-type: none"> 国际经济形式 金融交易的不同方法 汇率、购买力 		
四	保险	<ul style="list-style-type: none"> 保险的意义 保险的种类 		
五	储蓄	<ul style="list-style-type: none"> 储蓄的目的和意义 单利、复利 通货膨胀与紧缩 		
六	投资	<ul style="list-style-type: none"> 投资方式 投资规则 		
七	贷款			



选修课 (理财与生活)

7. 先

那些只指望是无用的钱了。一部分许多专家会是一个生活(如采取行动比,也可支付的首先

“先每月

4. 存钱

你是否想

的奖励惊

1) 52周

周累计可存

法也可反

2) 365

都填进去

365个格子

3) 12存

始,每个

可用在不

洗衣机



双十一 买买买

原价

10元

10元

附加的运费和手续费



现价

10元

10元

\$羊

—小鹿乱撞—

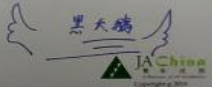
说明:

根据课程内容,设计一个公益广告

说明:

根据课程内容,设计一个公益广告来告诉同学们如何理性消费。可以是海报、广告牌,也可以其他形式的平面广告。

黑天鹅



选修课 (学生公司)

学生公司课程框架 (两学期)

第一学期	第一部分 (30 学生展示)
第1课	课程介绍/志愿者介绍创新甜点方法
第2课	团队简介, 3个可能的创新
第3课	甜点检验反馈, 原型草图
第4课	展示原型第二代
第5课	展示原型第三代, 走访/搜索结果汇报
第6课	展示原型第四代, 生产可行性
第7课	展示原型第五代
第8课	展示原型第六代, 产品调整, 盈亏平衡分析, 改进原型 (第七代)



选修课 (学生公司)

学生公司——朝赋年报

北京师范大学(珠海)附属高级中学
指导老师兼顾问: 吴文



现金流量表

列1	现金流量表	列2
时间	2017.3-6月	单位: 元
项目	金额	备注
一、筹资活动的现金流量		
团队自筹	450	
学校借款	800	
二、经营活动的现金流量		
材料采购	700	
产品销售	850	单价10元, 销售量85个
其他广告	30	成员自己购买传真的纸张等材料费用
参加学生公司比赛车费	0	学校资助
现金增加	120	

图2 项目启动后的现金流动

二、产品理念

从古至今, 生生不息,

本公司的这一代产品是我们的一扇崭新的大门, 迈入一片新天地, 且又能弘扬她的文化, 同时也表明用虽然不大, 但纪念品都是一种产品, 我们追求的是平凡, 但平凡中设计者来说, 它是呕心沥血的结晶; 的陪伴者, 即便相貌平平, 但每一设计灵感

在一次文化课上, 我们认识到化特色, 那时我们就在想, 我们好好向人们展示我们学校的魅力!

资产负债表

现金流量表

产品功能及应用

· 存书包, 钥匙上



附: 现金增加=本公司的利润额=120元

市场规模估算

预估模型

市场规模=价格×预期销量

预期销量=北师大在校人员×产品渗透率

产品渗透率=自带纪念品占比×自带纪念品的人中会买本产品的占比+买纪念品的人数占比×不用带纪念品的人中会买本产品的占比

学校总人数大概3000人

市场规模=10元×0.3万×(50%×25%+50%×7%)=∴4.1万元

未来展望

产品的推出受到了同学及老师的喜爱, 市场规模在不断提高, 即便途中遇到了原CEO不干, 一合伙人退出等恶劣问题, 几次经历倒闭的危险关头, 不放弃, 不抛弃, 我们将会迎难而上, 咬紧牙关将公司运营下去, 拿出产品, 做好本职工作, 看清楚市场局势那么成功离你不远了, 在以后, 我们的活动范围不仅仅在校内, 我们将扩大范



货物管理: 对产品的管控和输出。

合作理念及管理模式

图, 继续创新产品, 讲文化传承和发扬, 下一步, 我们将着手将企业文化融入我们的纪念品中, 让我们越战越勇, 前往更高的地方俯视大地吧!

附录: 市场调查问卷

1. 性别: 男。女。
2. 您觉得你对传统文化的了解程度? A.非常了解 B.有所了解 C.不了解
3. 您觉得纪念品中融合校园文化是否吸引人? A.是 B.否
4. 您建议纪念品中还可以添加什么元素?
5. 您的纪念品一般用在什么地方? A.送人 B.收藏 C.自己用 D.其他
6. 您能接受的价格范围是? A.5-15 B.15-25 C.25-35 D.35以上
7. 您喜欢的纪念品的颜色是朴素的还是鲜艳的?
8. 纪念品的款式: A.书签 B.名信片 C.钥匙扣 D.勋章 E.纸扇等 F.笔
- G.本子 H.其他



社团活动(校运会自制产品销售实践)

校运会的销售总结

开头寄语：11月15号下午，时长半个多月的校运会销售计划师

手 团社参观销售产品，提出好的意见。

10月30日 将合作方所需资料齐备，与合作方进行讨论，但合作方出现变动，产品数量将减少，部分产品不应于售卖，发生解释权和分成的争执，渐渐脱离轨道，变化浮动导致风险提高。

10月31日 双方负责人进行调节，解决解释权误会问题，带来相关产品给我方介绍，做下数量保证，定价问题也有待解决。

11月1日 开始着手方案一，进行钥匙扣与手环的设计。

11月7日 版画社社长及相关人员来与我们讨论，说明因校园文化形象建设的原因，大部分产品被送出去，无法提供产品，向我们提出终止合作，我们无奈同意。事后我们思虑片刻，考虑到各种风险和不确定因素的存在，决定走一步算一步，现将眼下能做的先做了，压力逐渐变大。

11月8日 我们成功完成手环的定制任务并与指导老师讨论，下一步的计划，老师为我们明确了方向，并给予我们莫大的帮助，同时拜托了熟悉的人制作了春夏装校服版的钥匙扣设计图，事情逐渐走上正轨。

11月9日 钥匙扣春夏装设计图设计完毕，进行修改

11月10日 钥匙扣下订单，因为图片拍照不清晰，原稿手绘颜色不均匀，使得手稿扫描效果不佳，无法做出钥匙扣，由来源找人修改，结果原稿移主，无法及时进行调整，钥匙扣计划宣告破产。

11月12日 因为时间等关系，未能找到老师，决定

前期工作：在指导老师的建议下，与版画社的社长及指导老师进行交涉，起初因共同目的达成了初步的口头合作，对此，我们开始了准备工作，进行了市场调查，做出了以下表格：ps:40为扇子

先斩后奏，为挽救本次计划，为保证销售产品不单一，我们连夜去外采购一些装饰小商品进行填补，以确保当天销售不冷清。

11月13日 向指导老师报告，结果找到了严批，采购的小商品只能以赠送品出现。

11月14日 摆设摊位，开展销售，前期因宣传工作做得不够充分，导致买者较少，后面进行走告，逐渐有所回升，并推出问答活动吸引客户。

11月15日 为挽救销售热度，再次推出新活动。

活动总结：这一次的 sales 进行得十分顺利，尽管在此过程中我们经历了十分多的挫折和变故，尽管我们在宣传方面做得还不够充分，尽管我们的产品在这一次十分单一，但最后的结果却超出了我们所有人的想象，不仅回了本还赚了钱，这一切都十分感谢各位社员卖力地工作，同时还有朋友们的大力支持和热心宣传，没有他们的帮助，我们不可能拿到现在的这种好成绩。在这销售的两天时间里，我们受过冷嘲热讽，受过大风暴晒，受过各种质疑，受过各种不好的流传，但这毕竟是少数，更多的，我能感受到社员们满怀的激情和希望，这一次的活动无疑带给了我们一次非常不同的经历，带给了我们人生中无可磨灭的深刻记忆，锻炼了我们的身心，锻炼了我们的意志，锻炼了为我们人处世的能力，让我们体验了一次社会中的生活，感悟到了走出社会的不易，给我们奔向自己的目标提供了动力，激励我们前行，对于我们整个



社团来说，这是不可多得的机会，对于我们人生来说也是十分稀有的经历，在这两天的时间里，我设身处地的体会到了一家公司从设计到制造再到市场投入最后市场营销的整个过程中所遇到的困难和艰辛，也深刻意识到，一个好团队，一个紧凑的团队，一个分工合理的团队和一个好的领导者的重要性，这些是公司不可缺少的基石，是脊梁柱。同时，我还意识到了掌握核心技术的重要意义，技术对于我们来说刻不容缓，没有核心的技术，这家公司会觉得十分艰难，也不会走的很远，所以，在未来的计划中，现在的我们有了—定经济的基础，下一个目标就是打造自己的技术，自己的品牌，发现更多的商机，发挥我们的商业头脑，将这家公司继续发展的越来越好吧！

合作失败总结

这次校运会与版画社的合作从10月24日至11月7日终止，本次合作未顺利进行到实施的那一步，仅仅还在准备途中，被告知不得不终止合作，原因主要在于合作方遇到许多不可抗力因素，使得合作产品迟迟不能准时，准量供应，负主要责任。但是从这一次失败中，我们学到了许多的经验教训。

首先，临时做的口头合作共识要及时转化为书面合同，在这次合作中，合作方出现太多的变动，使得我们十分的被动，要及时掌握主动权，把握好自己的立场，要有更多使自己站得住脚跟的东西，才能在对方面前理直气壮。

授课教师：吴文（北师大附中）祝维养（珠海三中）

一、使用年级及对象：高二级学生

此课题选自普通高中新课标人教版数学教材必修五，是高二数列部分的教学内容。本课旨在使学生了解数列在解决实际问题中的应用，体会实际问题数学化的方法。

二、教学课时：1个课时

三、教学目标：

- （1）知识与技能目标：掌握分期付款概念，学会不同付款方式的计算方法。
- （2）过程与方法目标：初步学会用数列解决分期付款问题，提高学生处理数据和应用（包括运用计算器）的能力。
- （3）情感、态度、价值观目标：培养学生学习和探究数学的兴趣，培养学生的团结协作精神，了解数学的应用价值，提高数学应用意识，激发学习数学的兴趣和积极性。

四、教学重点、难点分析：

研究性学习是一种新型的教学方式，它需要教师转变观念，关注学生思维发展过程，重视学生的探究、参与，因此我认为本节课的重点是探究分期付款中的有关计算。

学生有了等比数列知识作基础，在探究解决这一问题时，在知识上不会有太大困难，关键是了解分期付款中的有关规定，因此我认为教学难点是理解贷款金额与每期付款的增值规律。

五、教学方法及策略：

- （1）提出问题、激发兴趣
- （2）学生分小组，合作学习更高效
- （3）合作探究，分析数据，借助信息技术进行数据处理。
- （4）总结解决问题的全过程，反思结果对实际问题的指导作用

六、教具、实验室等教学资源：

- （1）资料：全日制普通高级中学教科书
- （2）工具：图形计算器、背投，ppt课件
- （3）辅助材料：《数列》《数学建模》等知识，计算器使用方法。

2、财经素养教育与学科课程融合的策略研究

财经素养在中学数学课堂教学中的实施策略研究

北师大附中吴文

摘要：财经素养即个体对于财经这一定义及相关风险的认识和领悟力，也包含应用这些认识和领悟力的技巧、能力、目的和决心，在世界经济密切相连的当今社会，财经素养的高低成为衡量人才的重要标准之一。如何采取措施有效地提高中学生的财经素养，以便在日益普及的财经环境下准确拟定最为高效的决策，提升个体及整个社会的经济效益，是教育界广泛关注的课题，本文主要从四方面入手探讨了在中学数学课堂教学中的实施财经素养教学的有效策略。

关键词：财经素养；中学数学；课堂教学；实施策略

一、处理好数学教学同财经素养培养之间的关系

培养财经素养的渠道包含家庭教育、校园教育和社会教育，数学教学仅仅是其中的一种方式，教师在将财经素养融入到数学教学中时应当准确地处理好二者之间的联系：其一主次分明，不要本末倒置，为了凸显财经素养的培养而将数学课堂变为财经讲座，财经素养的培养应当依托在数学知识当中随着教学的展开耳濡目染地进行不能失去原有的数学味道^[4]。其二标准不要过高，中学阶段财经素养的教学内容应当适应中学生的身心发展特征和知识接收水平，以此来细致地进行安排，不要设置高于学生实际情况的教学标准，以免打消学生学习的积极性。其三注重理念引导，在依靠中学生数学教学潜移默化地培养学生的基础财经知识、理论的同时，还应当注重正确财经理念的培养，注意指引学生树立公益慈善的财富观，免受唯钱财主义思想的侵蚀。

二、深入开发教材内容

数学同财经具有密不可分的关系，很多财经知识都不能同数学这一学科脱离

4

研究问题

3、财经素养教育与学科课程融合的实践研究



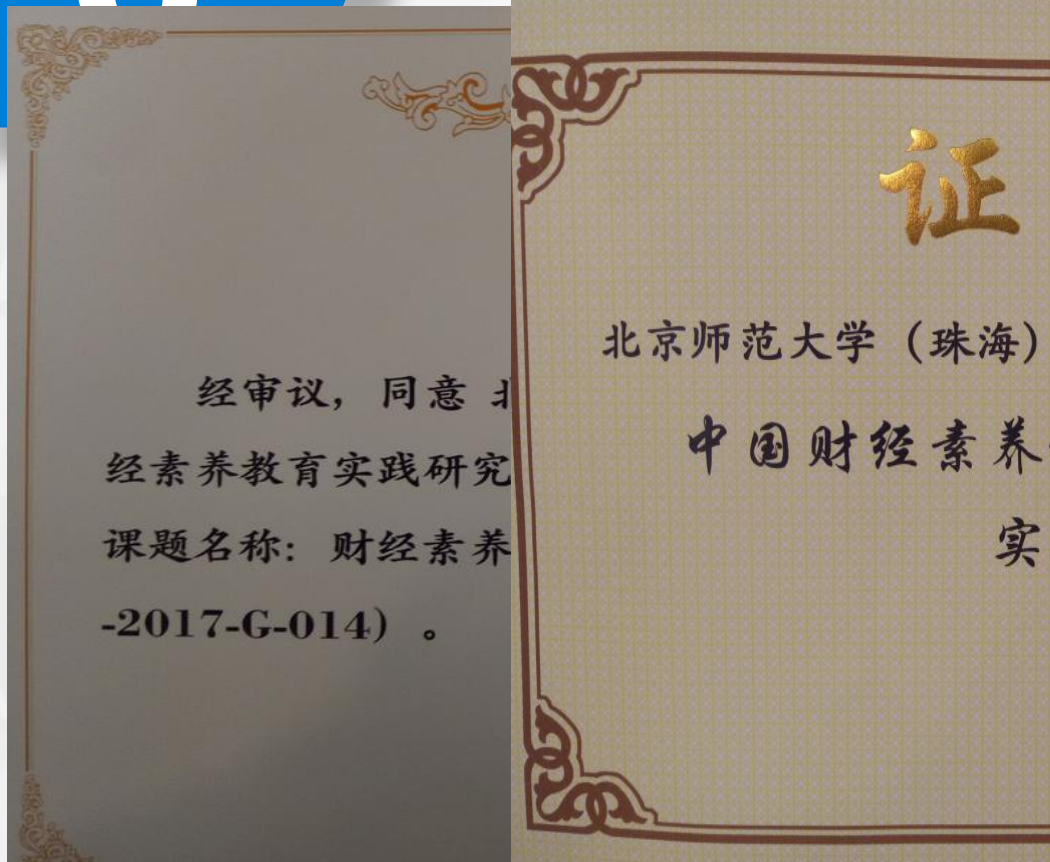
5

研究意义

- 1、提升综合素养，奠基终身发展。
- 2、加强课程建设，适应教育发展。
- 3、推动创新创业，促进社会发展。

6

阶段成果



中国财经素养教育协同创新中心

结题证明

兹证明 北京师范大学珠海附属高级中学 参与财政部 2019 年专项课题《财经素养教育分学段主题活动研究》（课题编号：010220190014，主持人：张男星）的子课题研究，承担“财经素养教育高中学段主题活动研究（主题 8）”的研究任务。

子课题负责人：徐佩琴

子课题核心参与人员：吴文、蓝开秀、王彦竞、王鹏明

现已完成研究任务，研究成果收录至的《高中财经素养教育》（普通高中版）一书，于 2020 年由中国财政经济出版社出版。

特此证明！

“财经素养教育分学段主题活动研究”课题组
中国教育科学研究院高等教育研究所（代章）



2020年4月

6

阶段成果

- 1、参与编写高中财经素养教育读本，已出版发行。
- 2、与ja中国合作完成选修课课程《青年理财》《学生公司》教学PPT，教学设计及相关教学资源，积累3年教学实践经验。
- 3、常规学科课程中尝试融入财经素养知识。《购房中的数学》、《赌场中的概率问题》《函数模型的应用》等财经素养教育与学科融入的尝试，相关常规课程作为市级、校级公开课在老师和学生间宣传和讲授。
- 4、2018年CJSY-VISA优秀社团评选及青少年理财足球世界杯大赛”获优秀奖
2018JA广东青少年金融理财大赛获得优秀奖。
参加2018JA广东地区《学生公司》产品原型发布会。
2019年CJSY财经辩论赛暨全国优秀财经社团评选获得全国三等奖。
- 5、发表相关论文3篇。



望评批指正！ 谢谢！