

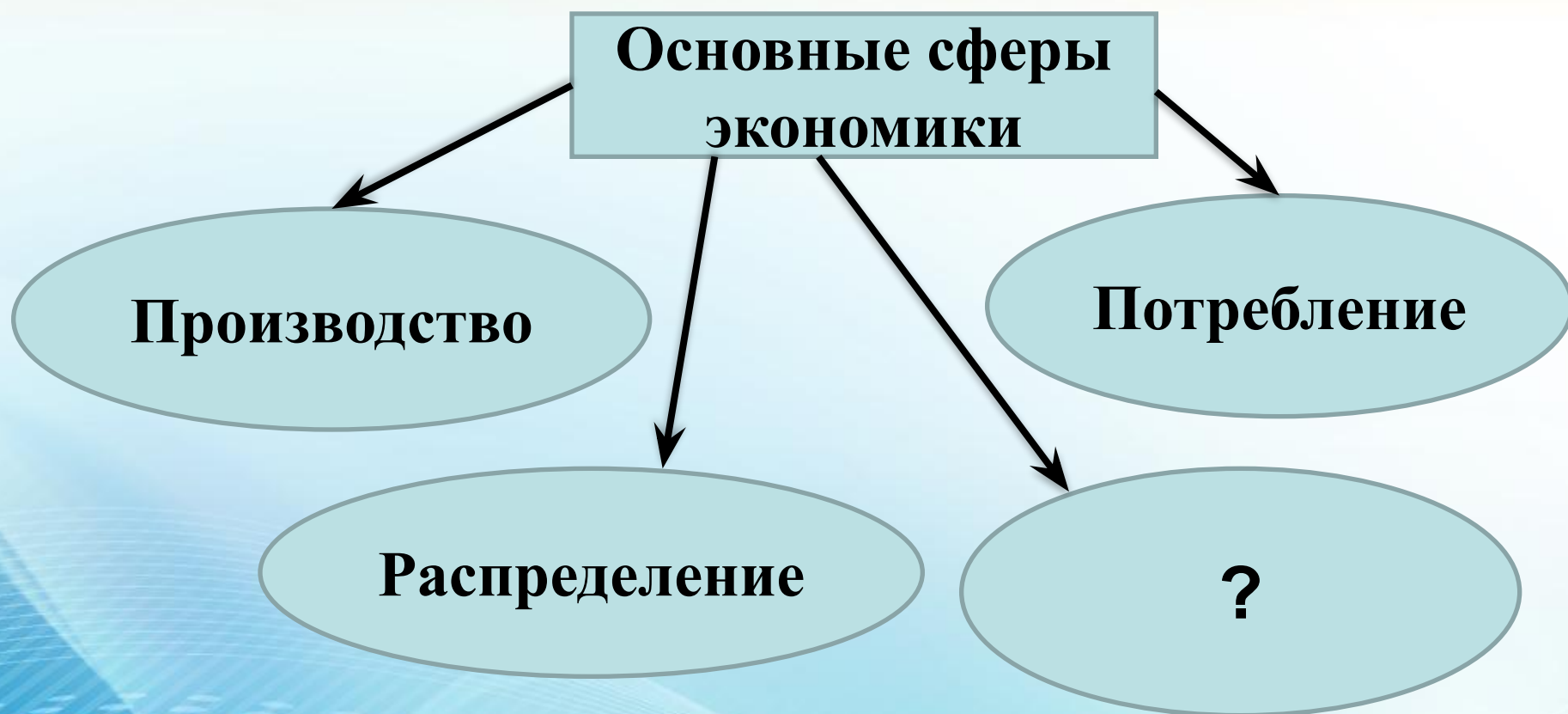
Обществознание 7 класс

06.04.2020



ПОВТОРЕНИЕ

1. Заполните пропуск в схеме





2. Специальные знания, полученные работником, а также приобретенные им в практической деятельности умения и навыки?

Труд

Бизнес

Профессия

Ремесло

Зарплата

Квалификация

Мастерство





3. Разница между расходами на организацию производства и выручкой от продажи товара?

Ресурсы

Затраты

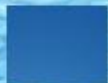
Технология

Прибыль

Обмен

4. Что относится к постоянным затратам:

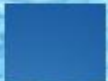
- а) премии работникам по итогам года;**
- б) стоимость аренды помещения офиса;**
- в) оплата доставки сырья;**
- г) сдельная зарплата работников;**
- д) затраты на электроэнергию.**





5. Вставьте слова в определение понятия «бизнес»

Бизнес (.....) -
деятельность, направленная на
получение



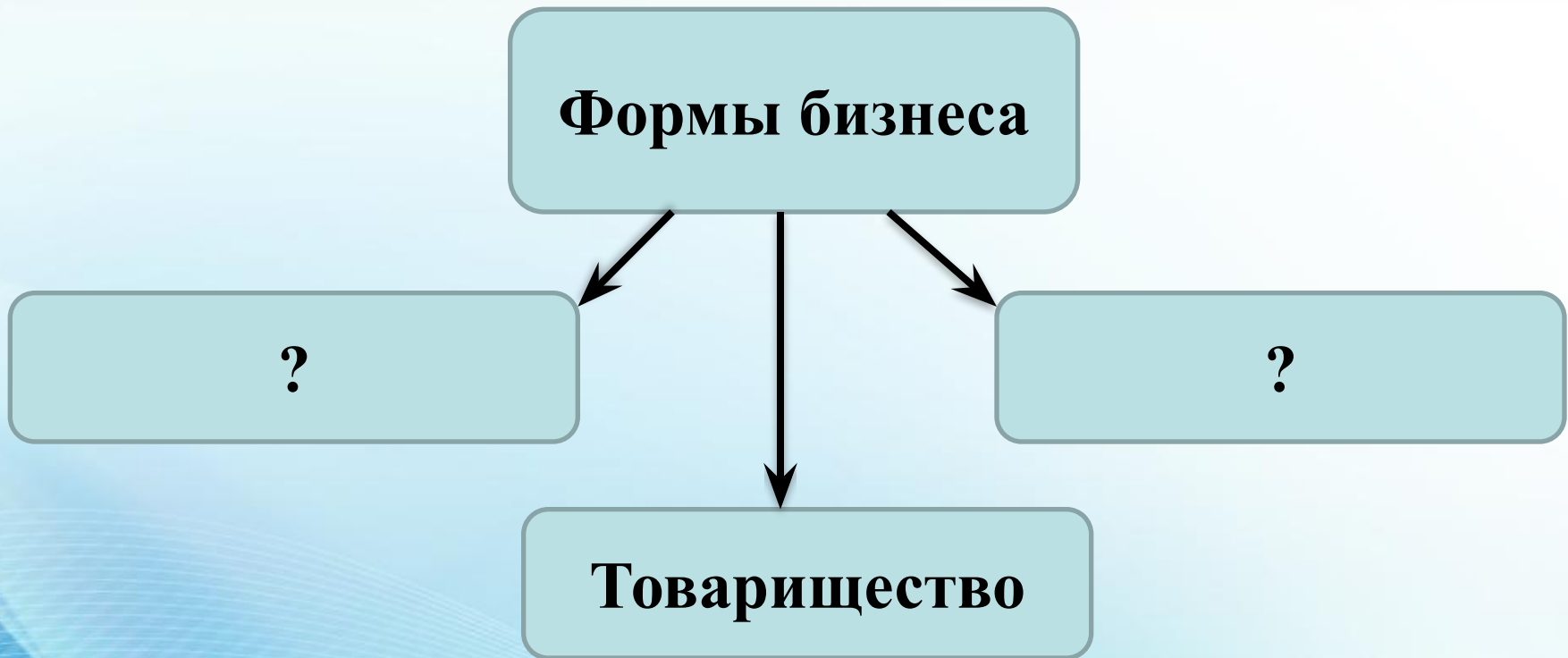
6. К какому виду бизнеса относится – выпуск газет и журналов

- а) производственный;**
- б) финансовый;**
- в) торговый;**
- г) страховой;**
- д) посреднический.**





7. Заполните схему



Прослушать экономическую притчу.

- Какие уроки можно извлечь из этой притчи?



Определите при помощи ребусов
ключевые понятия темы.



Е С

1 2 3 5



Е С

1 2 3 5

БИЗНЕС

Определить понятие





Б А Н К

PPt4WEB.ru

Определить понятие

К



$C=T$

К

C=T



КРЕДИТ

PP4WEB.TU

Определить понятие



ЦЯ



ЩЯ

АКЦИЯ

Тема:

«Обмен, торговля, реклама»

Урок обществознания

7 класс



План урока

- **Зачем люди обмениваются**
- **Торговля и ее формы**
- **Реклама – двигатель торговли**



Вспомнить!

- Что такое «потребность»?
- Какие виды потребностей вы знаете?



Какими способами человек может удовлетворить свои потребности?

- Подтвердите свои высказывания текстом учебника с. 98 (1 абзац)

ПОТРЕБНОСТИ – это

испытываемая личностью нужда в чем-либо.



Бартер- натуральный обмен одной вещи на другую без денег. С. 153

Просмотреть
видеоролик
«Ералаш»,
ответить:
-Какое действие
совершали герои
видеоролика?
- А вам
приходилось
меняться?

Зачем люди обмениваются?

Пословица «Не обманешь – не продашь»



Зачем люди обмениваются?

Причины возникновения обмена:

- 1) производство экономического продукта;
- 2) доставка экономического продукта на рынок, продукт становится товаром;



- 3) полезность произведенного экономического продукта для людей;
- 4) способность обмениваться на другие товары.

Зачем люди обмениваются?

Товар – это продукт труда, созданный для продажи, для обмена через рынок. Любая продукция, чтобы стать товаром, должна обладать двумя свойствами: потребительной стоимостью и меновая стоимость.

Потребительная стоимость – это полезность товара для людей, т.е. товар как предмет потребления



Зачем люди обмениваются?

Меновая стоимость-это способность обмениваться на другие товары в количественном отношении.



Стоимость (с.157)— мера, с помощью которой определяется ценность товара или его полезность.

Цена (с. 158) товара — это его стоимость, выраженная в денежной форме.





Словарь:

Цена – денежное
выражение
СТОИМОСТИ товара.



Задание: посмотрите на 2 списка вещей.
Назовите примеры равноценного обмена
вещами, обозначенных в двух столбцах обмена.
причём сделайте это очень быстро.

- Книга
- Куртка
- Рюкзак
- Ручка
- Сапоги
- Телевизор
- Шарф
- Кроссовки
- фен

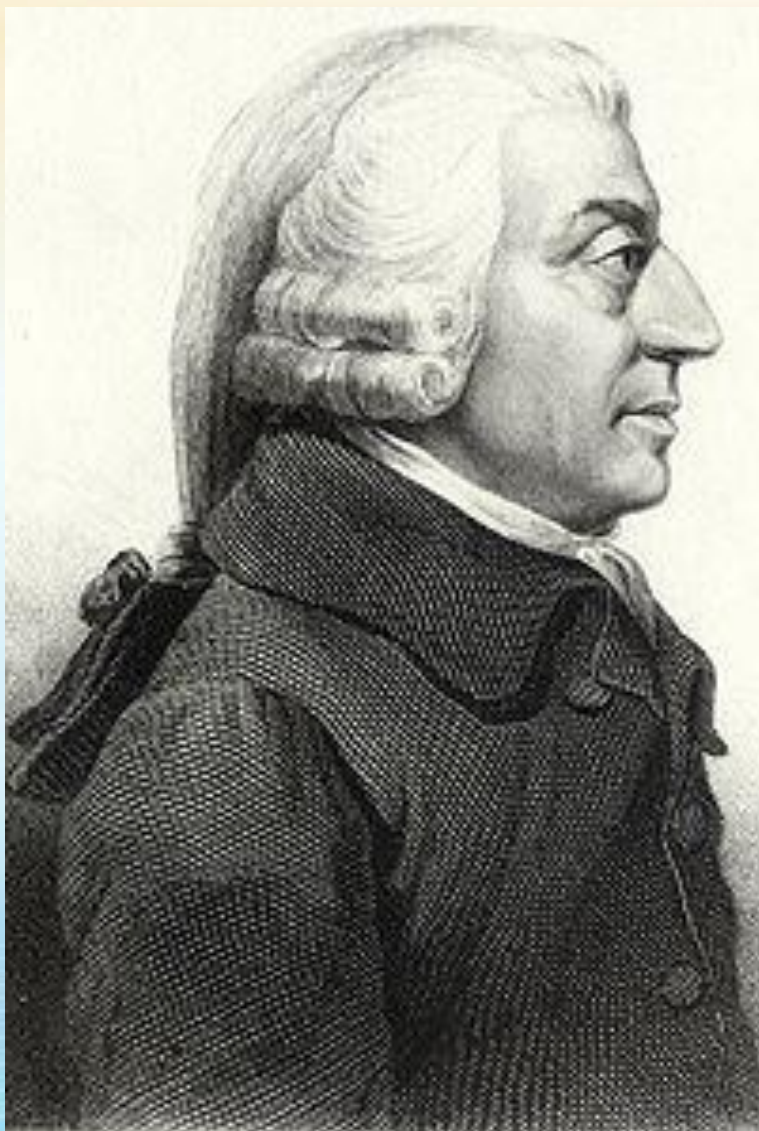


- Карандаш
- Велосипед
- Пальто
- Фотоальбом
- Костюм
- Магнитофон
- Лыжи
- Утюг
- косынка

Зачем люди обмениваются?

С самых древних времён в обществе существовал **бартер** — натуральный обмен одной вещи на другую. Бартер имеет серьёзные недостатки: он неудобен, занимает много времени на поиск варианта обмена, не всегда равноценный и справедливый





Адам Смит (1723 – 1790)

Отец экономической науки

Зачем люди обмениваются?

Рынок — это вся совокупность экономических отношений, проявляющихся в сфере производств, обмена и потребления товаров и услуг. Рынок связывает экономически обособленных производителей, которые обмениваются результатами своей деятельности.





Словарь:

•РЫНОК — ЭТО

1) место, где происходит торговля;

2) экономические отношения в сфере товарного обмена.



Зачем люди обмениваются?

В рыночном хозяйстве продавцы свободно устанавливают цены, а покупатели делают выбор: покупать товар по этой цене или нет. **Главный принцип рынка** — сделка должна быть выгодна и продавцу и покупателю.



Покупатель удовлетворяет свои потребности в необходимых товарах с наибольшей пользой для себя. **Производитель**, ориентируясь на его потребности, стремится произвести больше нужных людям товаров и услуг.





Выводы: Преимущества обмена



Преимущества а обмена

**Не надо все
необходимое
делать самому**

**Большой объем
разнообразных
благ**

2. Торговля и ее формы



- **Торговля** – отрасль хозяйства, реализующая товары путем купли – продажи.



**Оптовая и
розничная**

**Внутренняя и
внешняя**

Торговля и её формы

Розничная торговля - это продажа товаров и услуг населению для их личного некоммерческого использования. Она ведется в различных торговых предприятиях.



Торговля и её формы

Оптовая торговля — это продажа товаров крупными партиями с целью их перепродажи или профессионального использования



Оптовая торговля



Розничная торговля



Торговля и её формы

Внешняя торговля – это торговля одной страны с разными странами. Она состоит из ввоза (импорта) и вывоза (экспорта) товаров. Внешняя торговля разных стран в совокупности представляет



Торговля и её формы

Внутренняя торговля - это торговля в пределах одной страны. Например: продажа автомобилей ВАЗ на территории нашей страны.



Торговля и её формы

Вывод. Торговля помогает людям удовлетворять их растущие потребности, развивать деловую активность, накапливать богатства. В истории человечества она объединяла народы и заставляла их враждовать, способствовала их обогащению и разорению.





О чём идёт речь в стихотворении?



Где узнать что «blend-a-med»
Нас спасет от многих бед,
что «Растишка» нам поможет
Сил набраться, подрасти
И тяжелый груз познания
Все успешнее нести.
Где живут те витамины,
Что избавят от ангины?
Почему «Фруктовый сад»
Очень нужный для ребят?



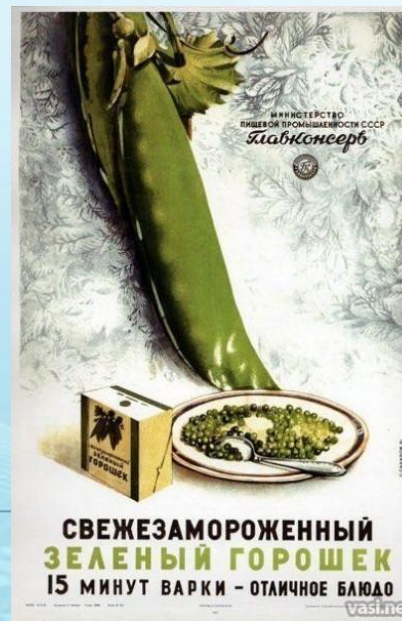
Кто поможет маме в чередѣ забот
Справиться с проблемами
Без больших хлопот:
Где одежду всем купить,
Что братишке подарить,
Как найти шампунь без слез
И полезный для волос.
Есть волшебница одна
Всем нам очень нужная,
Печатная, наружная ...



Реклама – двигатель торговли.

Почему так говорят?

- 1. Реклама способствует продвижению товаров на рынке, их брендов.
- 2. Она знакомит потребителей с новыми видами товаров.
- 3. У потребителя возникает притягательный образ товара, тем самым реклама привлекает внимание потребителя, увеличивает спрос на товары.



Реклама – двигатель торговли

- **Реклама** (от лат. resclato – выкрикиваю)
– информация о потребительских свойствах товара или услуги с целью продажи.



Реклама — двигатель торговли

Выделяют **три основные функции рекламы:**

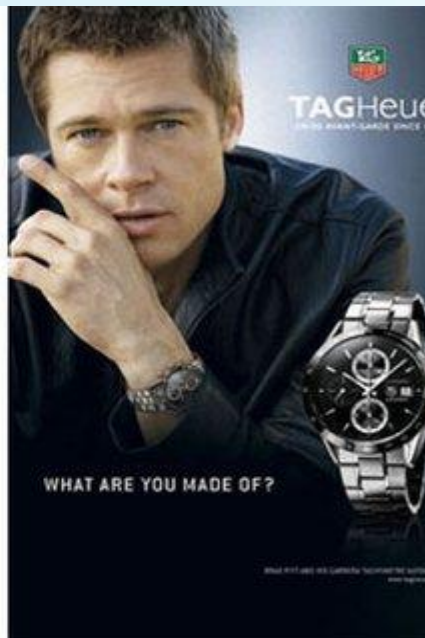
- **информативная** - сообщение о существовании товара, ознакомление с его основными свойствами, параметрами, особенностями; сведения о месте и времени продажи товара;
- **психологическая** - воздействие на чувства самооценки, соображения престижа, взгляды и предпочтения потребителей;
- **стимулирующая** - напоминание, побуждение к



Реклама — двигатель торговли

В зависимости от того, каковы общие цели рекламы, выделяют **две главные ее разновидности:**

- **престижная реклама**, которая формирует образ товара и имидж фирмы;
- **коммерческая реклама**, которая стимулирует продажи, ускоряет товарооборот и помогает искать выгодных партнеров.



Реклама — двигатель торговли

В зависимости от того, по каким каналам передают рекламную информацию, различают **печатную рекламу**, **рекламу в прессе**, **аудиовизуальную рекламу**, **радио- и телерекламу**, **компьютерную рекламу**.



Москва, ночная реклама на здании

© Дмитрий Неумоин / Фотобанк Лори

lori.ru / 27.219.510





наркомпищепром ссср
главпарфюмер

каждый школьник знает четко
эту фразу на зубок:
утром встал-зубная щетка,
а за нею порошок!

Я
КЕ

Ы

НОСТИ СССР

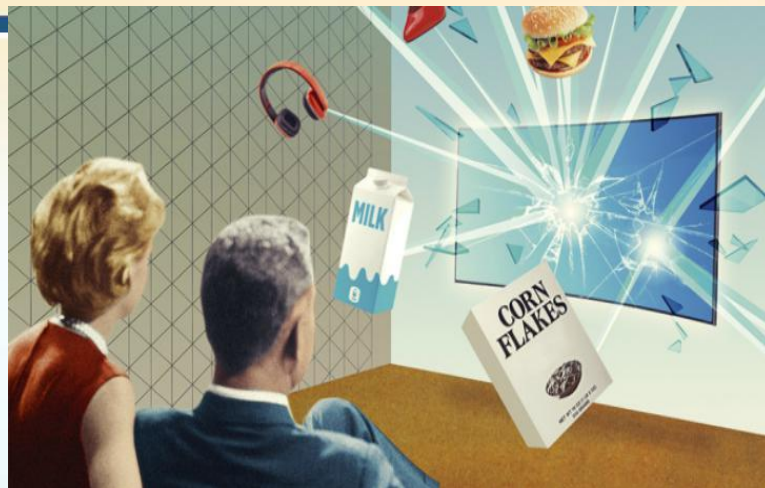
А
НИЧНЫ

ТВО

И
П
ИТЬ
КОН
И

Реклама — двигатель торговли

Теле- и радиореклама являются самыми дорогостоящими, но и наиболее массовыми, охватывающими самые широкие слои населения. Сила их психологического и эмоционального воздействия наиболее высока.



Рекламные цитаты.

- «Танки грязи не боятся» (КАМАЗ).
- «Не тормози. Сникерсни!»
- «Сделай паузу — скушай Twix».
- «Россия — щедрая душа».
- «Живи на яркой стороне», Билайн.
- «Хорошо иметь домик в деревне», молочные продукты.



Реклама — двигатель торговли

Реклама в прессе –самый распространенный вид рекламы. Она дешевле радио- и телерекламы, удобна из-за особенностей редакционной обработки (например, в газетах выделяются специальные рубрики типа «Продам», «Куплю» и т. п.), доходит до массового потребителя.



Реклама — двигатель торговли

Компьютеризованная реклама сочетает текст, рисунок, схемы, графику и звук. К основным видам компьютерной

рекламы можно отнести электронную рекламу по принципу почтовой рассылки (спам), интернет-конференции, электронную рекламу по принципу «загляните к нам» (с использованием баннеров на www-страницах).



Реклама — двигатель торговли

Вывод. Реклама способствует продвижению товаров на рынке, знакомит потребителей с новыми видами товаров, их дополнительными качествами. Реклама привлекает внимание потребителя, подталкивает его к совершению покупки, увеличивая спрос.



Ответьте на вопросы:

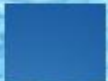
- 1. Как вы относитесь к рекламе?
- 2. Какую информацию можно получить из рекламы?
- 3. Используете ли вы информацию, полученную из рекламы, для совершения покупки?



Заполните пропуски.

Любая продукция, чтобы стать ..., должна обладать потребительной и меновой При обмене люди не всегда могут сказать, что он был равным, справедливым. Помочь им может определение стоимости товара, ..., выраженной в денежной форме. В прошлом человечества обмен был основан на..., господствовали натуральные отношения. С развитием экономики и переходом на товарное хозяйство обмен стал совершаться с помощью

*Товаром, стоимостью, цены,
бартере, денег.*

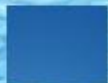


- Прочитайте приведённый ниже текст, в котором пропущен ряд слов. Выберите из предлагаемого списка слова, которые необходимо вставить на место пропусков.
- Первые формы торговли появились уже в ... (А) . Обмен товарами происходил на ...(Б) расселения различных племен. Позднее выделились целые «...» (В), специализирующиеся на внешней торговле (например, между Ближним Востоком и Средиземноморьем). В античных городах самым людным местом были ...(Г). В Средние века в Европе появились так называемые торговые города (Венеция, Гамбург, Генуя). В начале Нового времени уже существуют ...(Д) для оптовой торговли товарами. В то же время в отдельных странах были запреты на вывоз определённых товаров. Например, одно время из ...(Е) запрещалось вывозить шелковичных червей, а из ...(Ж) – шерсть.

Список терминов:

- | | |
|--------------------|----------------------------|
| 1. Китай | 6. торговые площади |
| 2. Англия | 7. граница |
| 3. Испания | 8. VII тысячелетии до н.э. |
| 4. торговые народы | 9. V тысячелетии н.э. |
| 5. торговые пути | 10. ярмарки |

- Запишите под каждым номером букву, соответствующую выбранному вами слову.



- Первые формы торговли появились уже в VII тысячелетии до н.э. Обмен товарами происходил на границе расселения различных племён. Позднее выделились целые торговые народы, специализирующиеся на внешней торговле (например, между Ближним Востоком и Средиземноморьем). В античных городах самым людным местом были торговые площади. В Средние века в Европе появились так называемые торговые города (Венеция, Гамбург, Генуя). В начале Нового времени уже существуют ярмарки для оптовой торговли товарами. В то же время в отдельных странах были запреты на вывоз определённых товаров. Например, одно время из Китая запрещалось вывозить шелковичных червей, а из Англии — шерсть.



Домашнее задание

- § 12, пересказ
- Выучить термины
- Тест № 12 Тема 2 вариант 1.



Спасибо за урок!!!

