

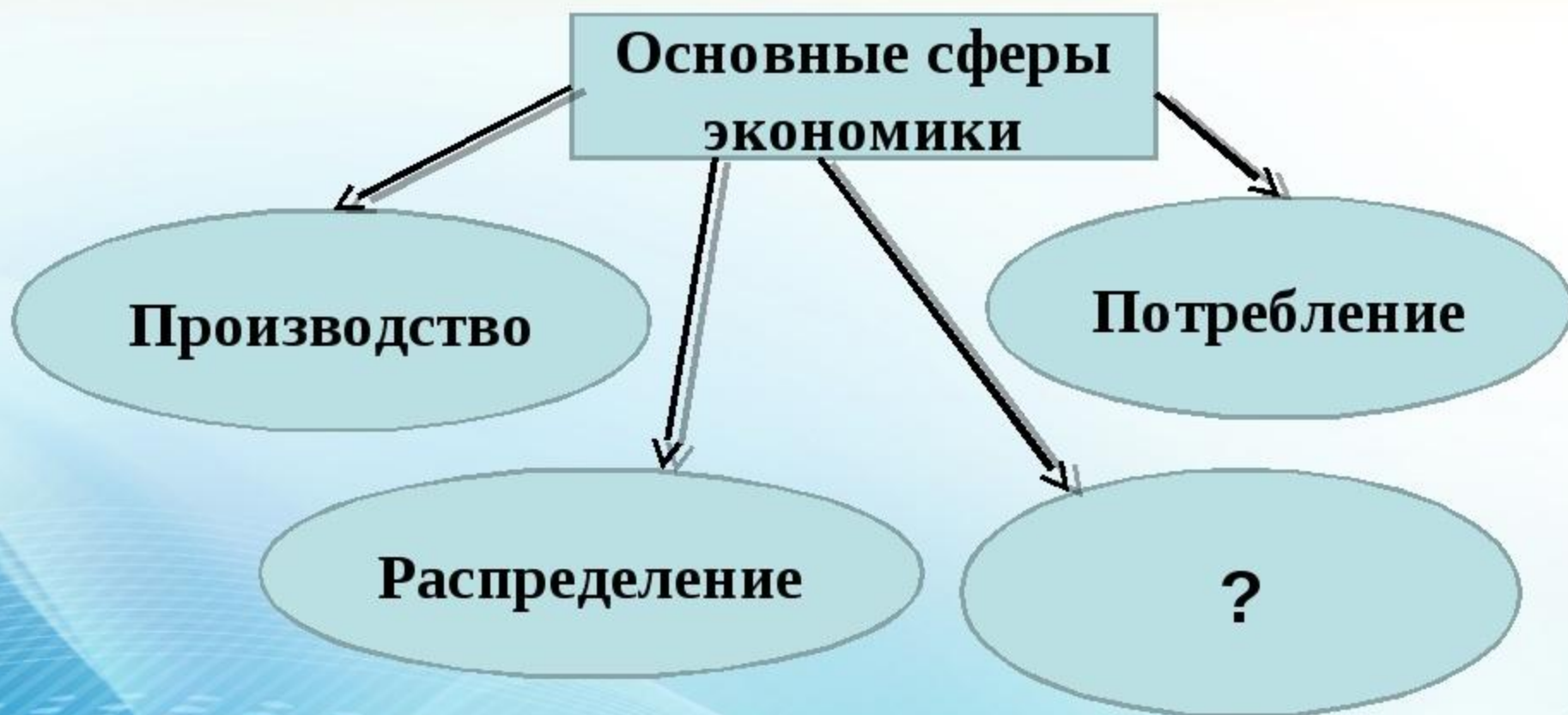
...Не мог он ямба от хорея,
Как мы ни бились, отличить.
Бранил Гомера, Феокрита;
Зато читал Адама Смита
И был глубокий эконом,
То есть умел судить о том,
Как государство богатеет,
И чем живет, и почему
Не нужно золота ему,
Когда простой продукт имеет.



А. С. Пушкин

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

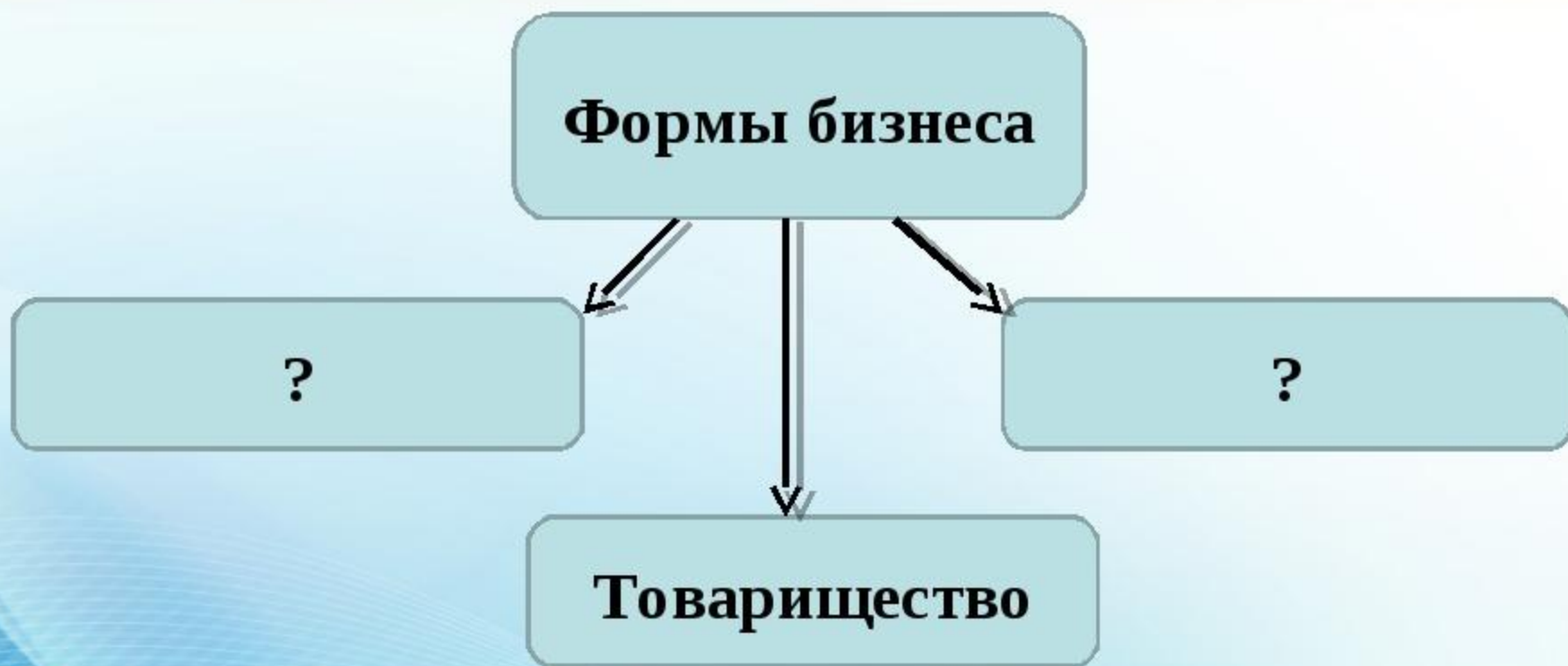


6. К какому виду бизнеса относится – выпуск газет и журналов

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



7. Заполните схему



Обмен, торговля, реклама

§ 12, ?? (с.104), задания (с.104-105),
«Вспомним» к § 13

План урока

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





Вспомни



- **Что создается трудом?**
- **Какими ремеслами может овладеть человек?**
- **Как влияет на экономику разделение труда?**
- **Какая форма хозяйствования лучше отвечает целям экономики – натуральное хозяйство или товарное?**



1. Зачем люди обмениваются

Пословица «Не обманешь – не продашь»



Зачем люди обмениваются

1. В чём преимущества обмена?

2. Что необходимо для обмена:

1). Производство экономического продукта

2). Доставка экономического продукта на рынок, продукт становится товаром.

3). Полезность произведённого экономического продукта для людей

4). Способность обмениваться на другие товары



1. Зачем люди обмениваются

Стоимость – мера, с помощью которой определяется ценность товара или его полезность.

Цена товара – это его стоимость, выраженная в денежной форме.



**Полезность
произведённого
экономического
продукта для людей –
потребительная
стоимость товара.**

**Способность
обмениваться на
другие товары –
меновая стоимость
товара.**

Может ли быть у двух видов товара :

1). Одинаковая потребительная стоимость и разная меновая?

У товаров, одинаковых по целям назначения, одинаковая потребительная стоимость, но разница в качестве, в материалах, из которых изготовлен товар, разница в затраченных ресурсах приводят к разной меновой стоимости.



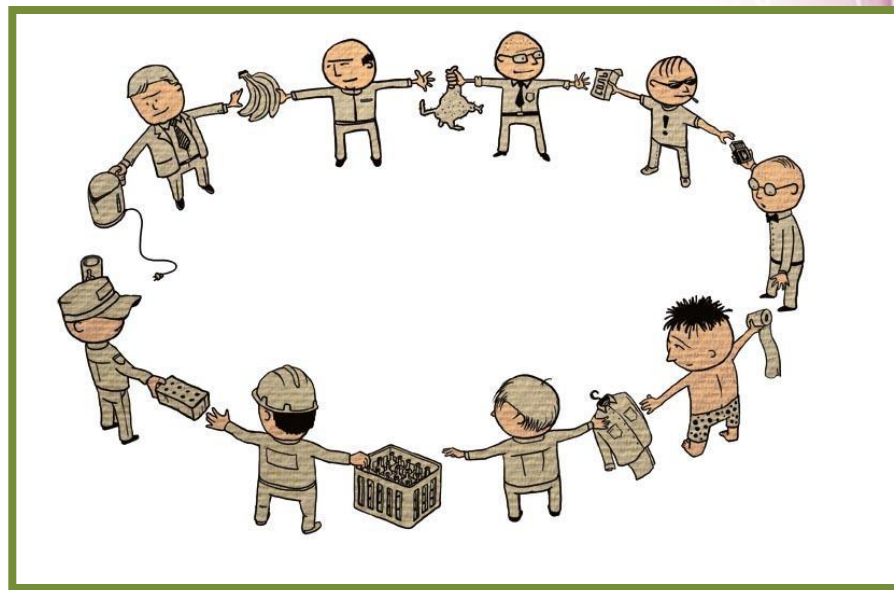
Может ли быть у двух видов товара :

2). Разная потребительная стоимость и одинаковая меновая?

Стоимость затрат на разные виды товаров может оказаться одинаковой, что может привести к одинаковой меновой стоимости, но потребность в этих товарах может оказаться совершенно разной.



Цена товара – это его стоимость, выраженная в денежной форме. Обмен должен быть равноценным и взаимовыгодным, а для этого необходимо знать стоимость обмениваемых вещей и измерять её в одних единицах.



Бартер – натуральный обмен одной вещи на другую без денег.

Он возникает вместе с появлением обмена.

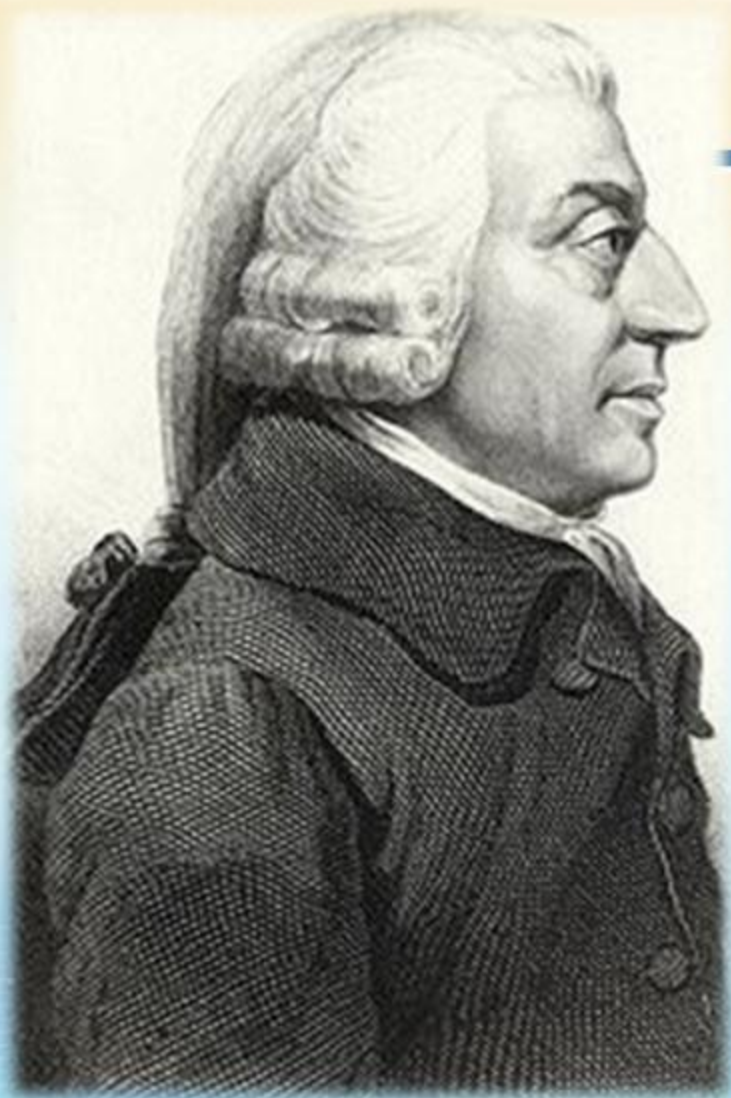
Сейчас бартер используется там, где денег мало или они отсутствуют совсем.

Какие преимущества и недостатки имеет бартер?

(-) 1. Неудобство обмена, занимает много времени на поиск варианта обмена, не всегда равноценный и справедливый.

(+) 2. Сохранение денежных ресурсов. Бартер способствует продажам, если весь капитал направлен на создание, укрепление и покупку компании, возможное расширение бизнеса.





Адам Смит (1723 – 1790)

За разработку каких идей Адама Смита называют отцом экономической науки?

- **1. Источник богатства народов – труд.**
- **2. Государство должно минимально вмешиваться в экономику и минимально ограничивать свободу экономической деятельности граждан.**
- **3. А.Смит выделил идею выгоды для всех участников обмена – экономию труда.**

Торговля и её виды

- **Торговля** позволяет соединить производителей товаров и непосредственных их потребителей, людей и фирмы в единое хозяйство страны.



2. Торговля и ее формы

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



**Оптовая и
розничная**



**Внутренняя и
внешняя**

| Виды торговли | Примеры |
|----------------------|--|
| Оптовая | Продажа товаров большими партиями (покупка партии цветов магазином у тепличного хозяйства). |
| Розничная | Продажа единичных товаров или мелкими партиями (любая покупка в магазине). |
| Внутренняя | Торговля в пределах одной страны (продажа автомобилей ВАЗ на территории нашей страны). |
| Внешняя | Торговля с зарубежными странами по особым правилам, принятым во всём мире (поставка партии бананов в нашу страну из Эквадора в обмен на военную технику). |

Оптовая торговля

Розничная торговля





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 ...



3. Реклама – двигатель торговли

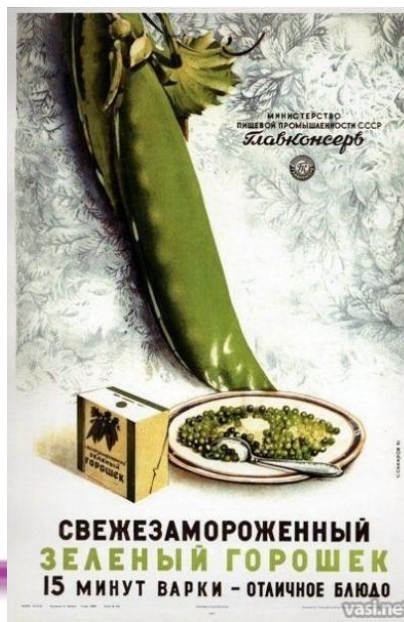
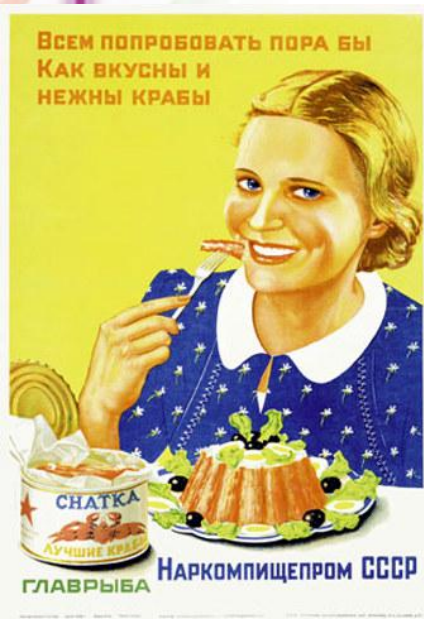
- **Реклама** (от лат. *resclamo* – выкрикиваю) – информация о потребительских свойствах товара или услуги с целью продажи.



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.



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?



РЕКЛАМА

ФУНКЦИИ РЕКЛАМЫ

1. Информативная.
2. Психологическая.
3. Стимулирующая.

РАЗНОВИДНОСТИ РЕКЛАМЫ.

1. Престижная – формирует образ товара и престиж фирмы.

2. Коммерческая – стимулирует продажи, ускоряет товарооборот, помогает искать выгодных партнёров.

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.

Учимся быть думающими покупателями

- Местный рынок потребительских товаров. Ассортимент товаров большой, цены оптовые (ниже чем в магазине), гарантия качества отсутствует. Достоверной информации о товаре нет.
- Объявление о продаже товара в газете. Цена договорная. Гарантия качества отсутствует. Достоверной информации о товаре нет.
- Универмаг. Цены розничные (выше чем на рынке). Имеется гарантия качества, достоверная и полная информация о товаре.

Сделай свой выбор



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Как обмен решает задачи экономики?
2. Что необходимо для выгодного обмена?
3. Зачем люди и страны торгуют?
4. Почему торговлю считают источником экономического благополучия страны?
5. Для чего нужна реклама товаров и услуг?