

**Подготовка к уроку.** Класс сидит полукругом. На доске рисунки по теме. Презентация

### **I. Организационный момент.**

- Здравствуйте, ребята. Я рада вас видеть на сегодняшнем занятии.

### **Повторение**

1. Я предлагаю начать наше занятие с повторения ранее изученного.

Что такое экономика (*экономика – наука о разумном ведении хозяйства; об ограниченности ресурсов; о выборе*).

2. Закончи предложения:

*Человек, предлагающий для обмена товары или услуги,*

*называется... (продавец)*

*Человек, имеющий желание и возможность покупать товары для удовлетворения своих потребностей,*

*называется ... (покупатель)*

*Продукт труда, предназначенный для купли-продажи,*

*называется... (товар)*

*Область экономики, которая занимается куплей-продажей товаров,*

*называется... (торговлей)*

*(предприниматель)*

- Составь из букв экономические понятия (буквы можно использовать несколько раз)

**Л, Ы, К, О, У, П, А, Т, Е**

/Покупка, покупатель/

**Учитель:** Молодцы, ребята, вы отлично справились с заданием. Сегодня мы продолжим знакомиться с экономическими понятиями.

**Предлагаю вам посмотреть отрывок из детского юмористического киножурнала «Ералаш».**

### **Вопросы для обсуждения**

1. О чем это видео? (о школе, детях, конкуренции в обществе)
2. Чего испугался Совушкин? (он испугался соперничества среди «дворников-школьников», конкуренции)
3. В чем здесь проявляется конкуренция? (Совушкин увидел в лице одноклассников соперников в уборке пришкольной территории).
4. С каким понятием оно нас знакомит?
5. А что такое конкуренция? Поможет нам ответить на этот вопрос следующее задание

**Выберите слова, которые больше всего подходят к понятию «конкуренция»**

<b>Борьба</b> <b>Дружба</b> <b>Война</b> <b>Взаимодействие</b> <b>Соперничество</b> <b>Поддержка</b>	<b>Состязание</b> <b>Взаимопомощь</b> <b>Вражда</b> <b>Сотрудничество</b> <b>Соревнование</b> <b>Взаимовыручка</b>
---	---

**Итак, давайте попробуем сформулировать определение понятия «конкуренция»**

**Возможный ответ: конкуренция- это соперничество, соревнование (на слайде)**

**Учитель:** Ребята, вы, наверное, уже догадались, о чем сегодня на занятии пойдет речь?

Итак, тема нашего сегодняшнего занятия «Конкуренция».

Ребята, мы увидели, что Совушкин испугался конкуренции. А что в ней плохого?

**Как вы считаете, конкуренция полезна.** Мнения учащихся. В конце урока мы придем к единому мнению.

Поднимите красную карточку те, кто считает, что **конкуренция полезна**.

Поднимите зеленую карточку, кто придерживается другой точки зрения.

-Ребята, что нам необходимо знать, чтобы ответить точно на вопрос?

Примерные ответы: раскрыть понятие конкуренция, выделить положительные (польза) и отрицательные стороны конкуренции.

Т.О., ребята, мы с вами совместно составили план работы на сегодняшнее занятие

План

1. Раскрыть понятие «конкуренция»
2. Рассмотреть факторы, повышающие конкурентноспособность
3. **Введение понятия «конкуренция».**

УЧИТЕЛЬ:

Слово «конкурент» произошло от латинского *concurritins* - состязающийся.

**Конкуренция** – это экономическое соревнование, состязание. В словаре Ожёгова, Шведовой – соперничество, борьба за достижение больших выгод, преимуществ.

Рыночной системе хозяйствования обязательно сопутствует конкуренция. В видеофрагменте мы увидели конкуренцию среди школьников. Но конкуренция существует на рынке товаров и услуг, на рынке труда. Конкуренция имеет место не только между предпринимателями, продавцами, магазинами, но и между фирмами, заводами, а также между территориями, государствами. Она служит одним из важнейших способов повышения экономической эффективности системы. О важности конкуренции говорил и наш президент РФ Путин В.В. на последней пресс-конференции в Кремле. Он отметил важность такого момента, как: конкурентоспособность каждого россиянина и конкурентоспособность всей страны – России.

-Ребята, обратите внимание, на нашем занятии присутствует Главная экспертная Комиссия. Она будет выявлять самого конкурентоспособного ученика 4 «в» кл. по таким критериям: знание предмета; активность на уроке, работа в тетради; внешний вид; поведение.

ГЭК будет выдан **СЕРТИФИКАТ** одному ученику в том, что он соответствует требованиям Росстандарт и имеет право называться **конкурентоспособным учеником 4 «в» класса.**

**Учитель:** Ребята, как вы понимаете пословицу: «Дорого, да мило, дешево, да гнило». Какие вы ещё знаете пословицы похожего содержания? («Скупой платит дважды», «Мы не настолько богаты, чтобы покупать дешёвые вещи»).

- То есть речь идет о качестве товара. От качества товара зависит будет он продан или нет?

- Ребята, а что еще, помимо качества товара, влияет на сбыт, по-другому продажу товара? помогает в конкуренции?

*Возможные ответы: чем ниже цена, тем быстрее товар продается, ассортимент в магазине, реклама товара, упаковка.*

**Учитель:** Ребята, предлагаю составить список факторов, помогающих выдержать конкуренцию, список факторов, помогающих продать товар, а значит выиграть конкуренцию. В этом нам помогут иллюстрации.

**На доске – факторы, помогающие выдержать конкуренцию: реклама, ассортимент, упаковка, качество обслуживания.**

**Учитель:** Рассмотрим эти факторы.

### **Физкультминутка.**

Я сейчас прочту вам отрывок из произведения Э. Успенского, И. Агрон «Бизнес крокодила Гены», а вы посчитайте сколько товаров лежит на полке, загибайте пальцы, делая одновременно гимнастику для рук:

*Но нет кошмарнее кошмара,*

*Чем конкуренция товара.*

*Лежат на каждой полке*

*Отвёртки и иголки,*

*Ботинки и кроссовки,*

*Плащи, зонты, верёвки...*

*Электропилы, дрели, котлеты и тефтели,*

*Из Индии и Греции...*

*Вот куртка из Шанхая*

*Ну просто неземная!*

*На вас взирают гордо*

*Машины марки «Форда»,*

*«Тайоты», «Хонды», «Мазды».*

*И все во что горазды*

*Стоят, блестят, сверкают и под руку толкают:*

*-Купите нас! Купите нас!*

*Да, это рынок без прикрас! (19)*

**Учитель:** Что можно сказать о магазине крокодила Гены? У него большой ассортимент товара? (у него большой **ассортимент** товара – по Ожёгову – наличие, подбор каких-н. товаров или их сортов).

**На слайде. Ассортимент- наличие, подбор каких-либо товаров.**

*- В конкурентной среде ассортимент важен? (2 картинки, одна магазин с плохим ассортиментом, другая- много ассортимента, на 1 слайде)*

**Учитель:** Следующий этап урока посвящен обсуждению понятия «реклама».

-Попробуйте дать определение понятию реклама?

*Реклама – это распространение сведений о свойствах товаров и услуг с целью их продажи.*

**Учитель: Объявляю конкурс.**

**Конкурс:** кто больше назовёт различных видов рекламы. Вы сейчас в течении минуты записываете в тетради виды рекламы. Потом проверим, у кого получилось больше. (реклама в прессе, печатная реклама, видеофильмы, телереклама, выставки и ярмарки, рекламные сувениры, наружная реклама, интернет- реклама)

Учитель: Ребята, в конкурсе победителем стал – **ФИ**

**Призерами** стали- **ФИ, ФИ.**

**Учитель:** Молодцы.

- Ребята, для того, чтобы раскрыть значение рекламы, предлагаю познакомимся со стихотворением **С. Михалкова «Как старик корову продавал»**

На рынке корову старик продавал,  
Никто за корову цены не давал.  
Хоть многим была коровенка нужна,  
Но, видно, не нравилась людям она.

- Хозяин, продашь нам корову свою?
- Продам. Я с утра с ней на рынке стою!
- Не много ли просишь, старик, за нее?
- Да где наживаться! Вернуть бы свое!

- Уж больно твоя коровенка худая!  
- Болеет, проклятая. Прямо беда!

- А много ль корова дает молока?  
- Да мы молока не видали пока...

Весь день на базаре старик торговал,  
Никто за корову цены не давал.  
Один паренек пожалел старика:  
- Папаша, рука у тебя нелегка!  
Я возле коровы твоей постою,  
Авось продадим мы скотину твою.

Идет покупатель с тугим кошельком,  
И вот уж торгуется он с пареньком:

- Корову продашь?  
- Покупай, коль богат.  
Корова, гляди, не корова, а клад!

- Да так ли! Уж выглядит больно худой!  
- Не очень жирна, но хороший удой.

- А много ль корова дает молока?  
- Не выдоишь за день – устанет рука.

Старик посмотрел на корову свою:  
- Зачем я, Буренка, тебя продаю? –  
Корову свою не продам никому –  
Такая скотина нужна самому!

Примерные вопросы к тексту:

- Почему **мужик не мог** продать корову?
- Как помог мужику паренек?
- Как вы думаете, обманывал ли паренек покупателей?
- Какую услугу пытался организовать паренек? (Рекламу)

**Учитель:** Мы увидели, какую большую роль играет реклама в торговле. Поэтому, сегодня рекламе уделяется большое внимание и со стороны Правительства РФ, недавно введен закон об ограничении рекламы, в котором в частности говорится, что реклама не должна обманывать, предоставляя ложную информацию. Однако хвалить свой товар, подчеркивать его хорошие стороны никто не запрещает.

**Учитель:** Еще один способ продать товар, а значит, выиграть конкуренцию — **качество обслуживания, упаковка.**

Перед вами упаковки различных товаров.

- Ребята, для чего нужна упаковка? (она предотвращает товар от повреждений, загрязнения, дает возможность складировать в ящики, привлекает покупателей, выполняет функции рекламы, содержит важные сведения о товаре).

- **Какую информацию мы можем обнаружить на упаковке?** 1 ученик подходит к столу упаковками, изучает их, отвечает на вопрос (дата изготовления, срок годности, вес, состав, наименование производителя, свойства товара, правила использования и т.д.

- Как вы считаете, важна эта информация для покупателя?

Учитель: Итак, мы рассмотрели факторы, которые помогают сбыть, продать товар, а значит, выдержать конкуренцию. Вы видите эти факторы на доске.

### **Практическая часть.**

Учитель: Перейдем от теории к практике. Предлагаю разделить на группы покупателей и рекламных агентов.

**Учащиеся первой группы (ребята, сидящие с правой стороны)** примеряют на себя роль рекламных агентов. Рекламные агенты за 5 минут создают рекламу какому-либо предмету. Нарисуйте этот предмет и придумайте текст. Рекламный лозунг.

**Учащиеся второй группы – покупатели, (ребята, сидящие с левой стороны)** они готовят карточки покупателей, на которых записывают свои фамилии и имя. Изучают дополнительный материал о рекламе. Готовятся оценивать плакатные рекламы и лозунги участников группы №1 (рекламных агентов).

Сначала высказываются рекламные агенты, затем предоставляется слово покупателям, они выбирают понравившуюся им рекламу и обосновывают свой выбор. Отдают свою карточку.

Вывод: Ребята, как вы считаете, рекламные агенты выполняя задание, соперничали, конкурировали между собой. Каждый старался сделать все, чтобы его реклама была лучше. Подобная ситуация происходит и на рынке. Каждый продавец продает свой товар. Продавцов много. Чтобы продать товар, продавцы совершенствуют рекламу, расширяют ассортимент, улучшают качество продукции - это плохо. Как вы считаете, ребята.

Так, конкуренция полезна? ДА. Она способствует совершенствованию продукции.

### **Рефлексия**

знал	узнал	Не понял или есть вопрос

**Твое отношение к уроку. Нарисуй смайлику улыбку.**

1) Занятие интересное –улыбка

**2) Нормальное – полоска**

**3) Скучное, работал без интереса- уголки опущены вниз**

**Учитель: Слово, ГЭК.** Награждение медалью Росстандарта и вручение сертификата на звание:  
«Самый конкурентоспособный ученик 4в кл.»

Благодарю детей за хорошую работу, ставлю оценки наиболее активным учащимся.

**Домашнее задание.**

Придумайте упаковку для конфет или карандашей. Нарисуйте ее на листе формата А4 или принесите готовое изделие.

## **Задание для группы №2**

### **Приложение 1. Инструкция работы в группах**

1. Изучите дополнительный материал о рекламе, правила создания лозунга (Приложение 2).
2. Подготовьте карточку покупателя, заполните карточку, записав свою фамилию и имя.
3. Подготовьтесь оценить рекламные плакаты участников группы №1.

### **Приложение 2. Дополнительный материал о рекламе.**

Неотъемлемой частью большинства рекламных средств является текст, который раскрывает идею и основной замысел рекламы. Создание рекламных текстов требует умения владеть словом, знания определенных требований.

Рекламный текст часто имеет ударную строку, лозунг. Рекламный лозунг выражает суть объявления. Слово «лозунг» в переводе с немецкого – опознавательный крик. В рекламе его называют «слоган».

Хорошо всем знакомы слоганы типа «Тэфаль- ты всегда думаешь о нас», «Чистота- чисто тайд» и тому подобное.

### **Правила создания лозунга.**

**Лозунг должен:**

- быть легко запоминаемым;
- помогать отличать твой продукт от продукта конкурента;
- по возможности- провоцировать любопытство;
- хорошо использовать рифму или ритм.



<div>Карточка покупателя</div> <div>Фамилия_____</div> <div>Имя_____</div>	<div>Карточка покупателя</div> <div>Фамилия_____</div> <div>Имя_____</div>
<div>Карточка покупателя</div> <div>Фамилия_____</div> <div>Имя_____</div>	<div>Карточка покупателя</div> <div>Фамилия_____</div> <div>Имя_____</div>
<div>Карточка покупателя</div> <div>Фамилия_____</div> <div>Имя_____</div>	<div>Карточка покупателя</div> <div>Фамилия_____</div> <div>Имя_____</div>
<div>Карточка покупателя</div> <div>Фамилия_____</div> <div>Имя_____</div>	<div>Карточка покупателя</div> <div>Фамилия_____</div> <div>Имя_____</div>
<div>Карточка покупателя</div> <div>Фамилия_____</div> <div>Имя_____</div>	<div>Карточка покупателя</div> <div>Фамилия_____</div> <div>Имя_____</div>

<p style="text-align: center;"><b>Карточка покупателя</b></p> <p><b>Фамилия</b> _____</p> <p><b>Имя</b> _____</p>	<p style="text-align: center;"><b>Карточка покупателя</b></p> <p><b>Фамилия</b> _____</p> <p><b>Имя</b> _____</p>

## Задание для группы №1

### Приложение 1. Инструкция работы в группах

4. Изучите дополнительный материал «Как сделать плакатную рекламу»
5. Нарисуйте рекламный плакат для товара (на листе А4, используя цветные карандаши)
6. Придумайте рекламный текст для товара

### Приложение 2. Дополнительный материал для изучения

#### Как сделать плакатную рекламу для товара (услуги)

1. Изучите рекламные материалы конкурентов
2. Поставьте себя на место получателя товара.
3. Составьте перечень полезных свойств товара.



