

Распродажа



Исполнители:
учащиеся 8 класса
МОУ «Поташкинская СОШ»
Артинского района:
Никулина Катя,
Цивилёва Катя,
Майстренко Оля.

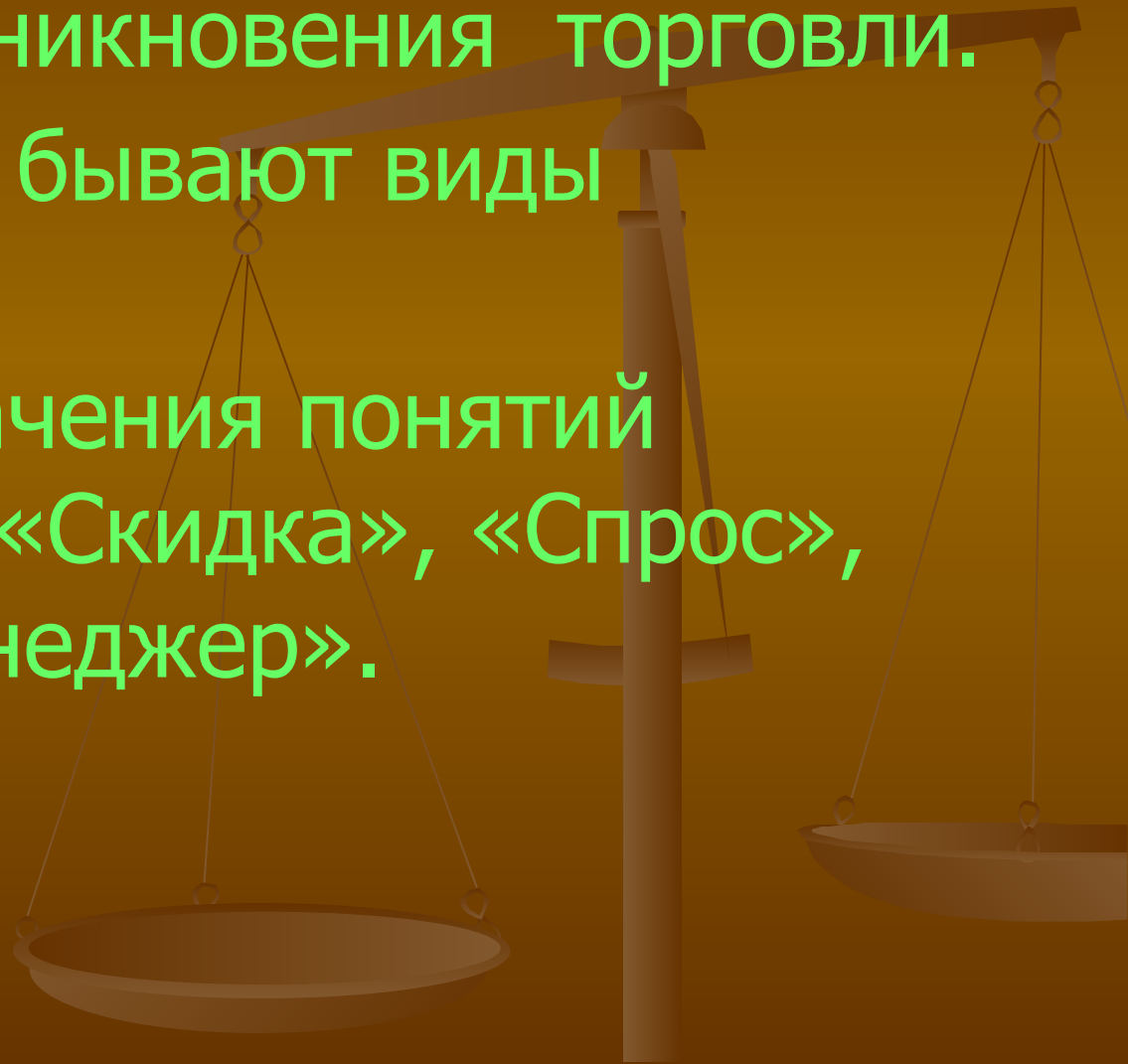
Руководитель: Орлова Мария Григорьевна.

Цель работы:

1. История возникновения торговли.

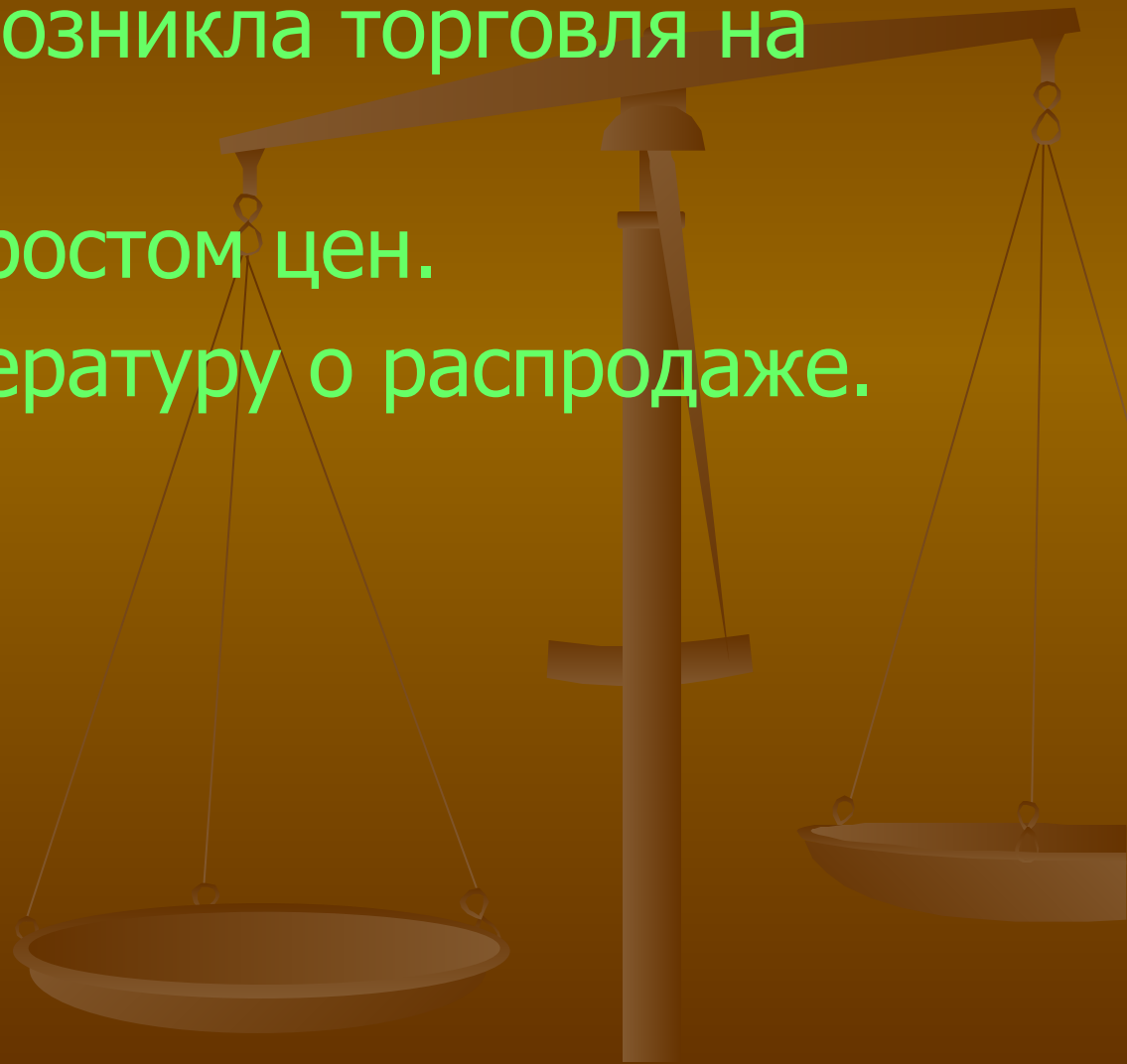
2. Узнать какие бывают виды распродажи.

3. Выяснить значения понятий «Прибыль», «Скидка», «Спрос», «Цена», «Менеджер».



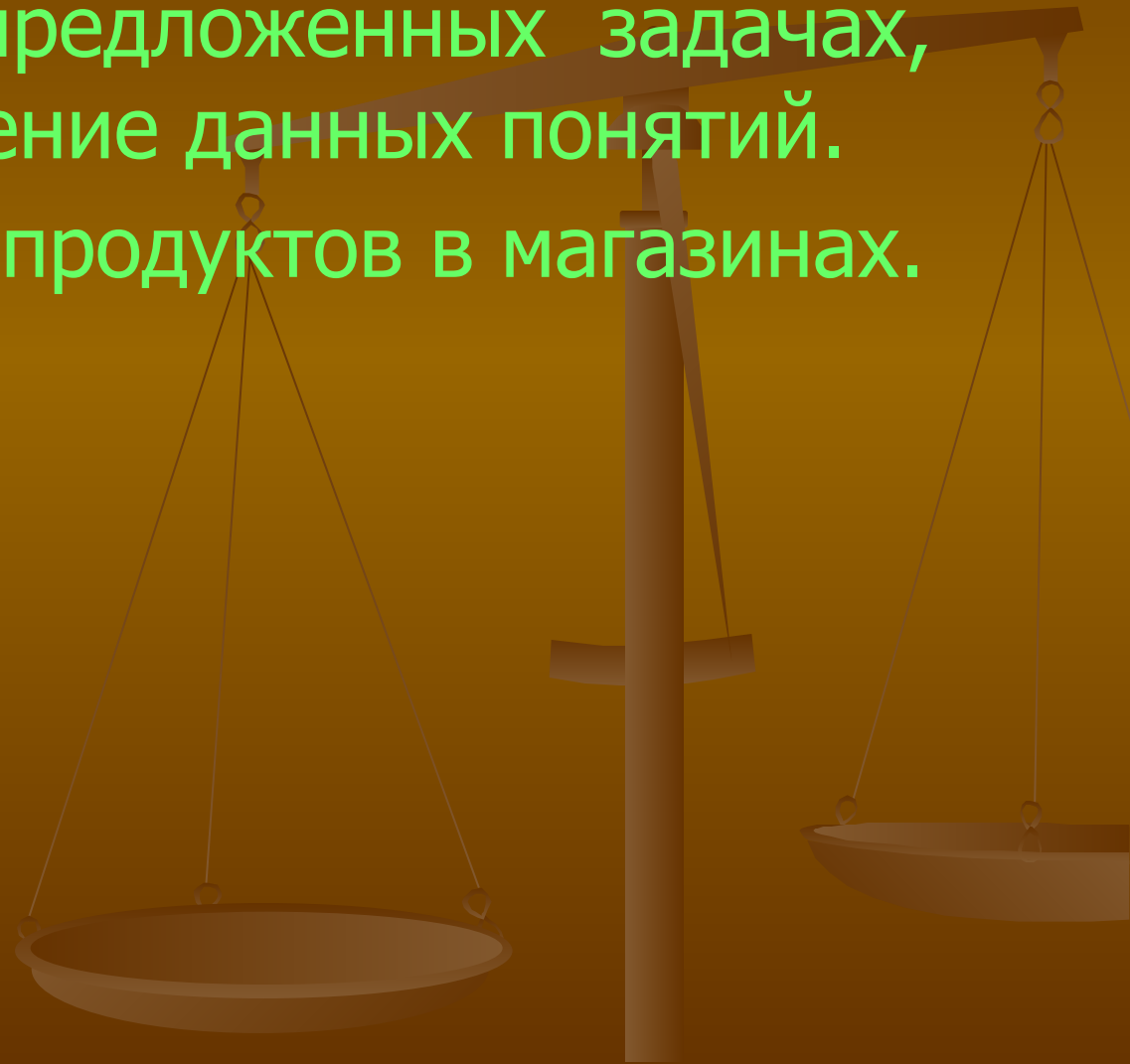
Задачи:

1. Выяснить как возникла торговля на земле.
2. Наблюдать за ростом цен.
3. Прочитать литературу о распродаже.



Ход работы:

1. На конкретно предложенных задачах, выяснить значение данных понятий.
2. Выяснить рост продуктов в магазинах.



Тезаруус:

Прибыль- положительная разность между выручкой и совокупными издержками предприятия.

Скидка-сумма на которую понижена цена чего нибудь.

Дефицит- превышение расходов над доходами. Убыток может относиться как к денежным ресурсам, так и к материальным ценностям.

Спрос- желание и возможности потребителей купить конкретный товар в конкретное время и в конкретном месте.

Цена-количество денег, за которые продается и покупается единица товара или услуги.



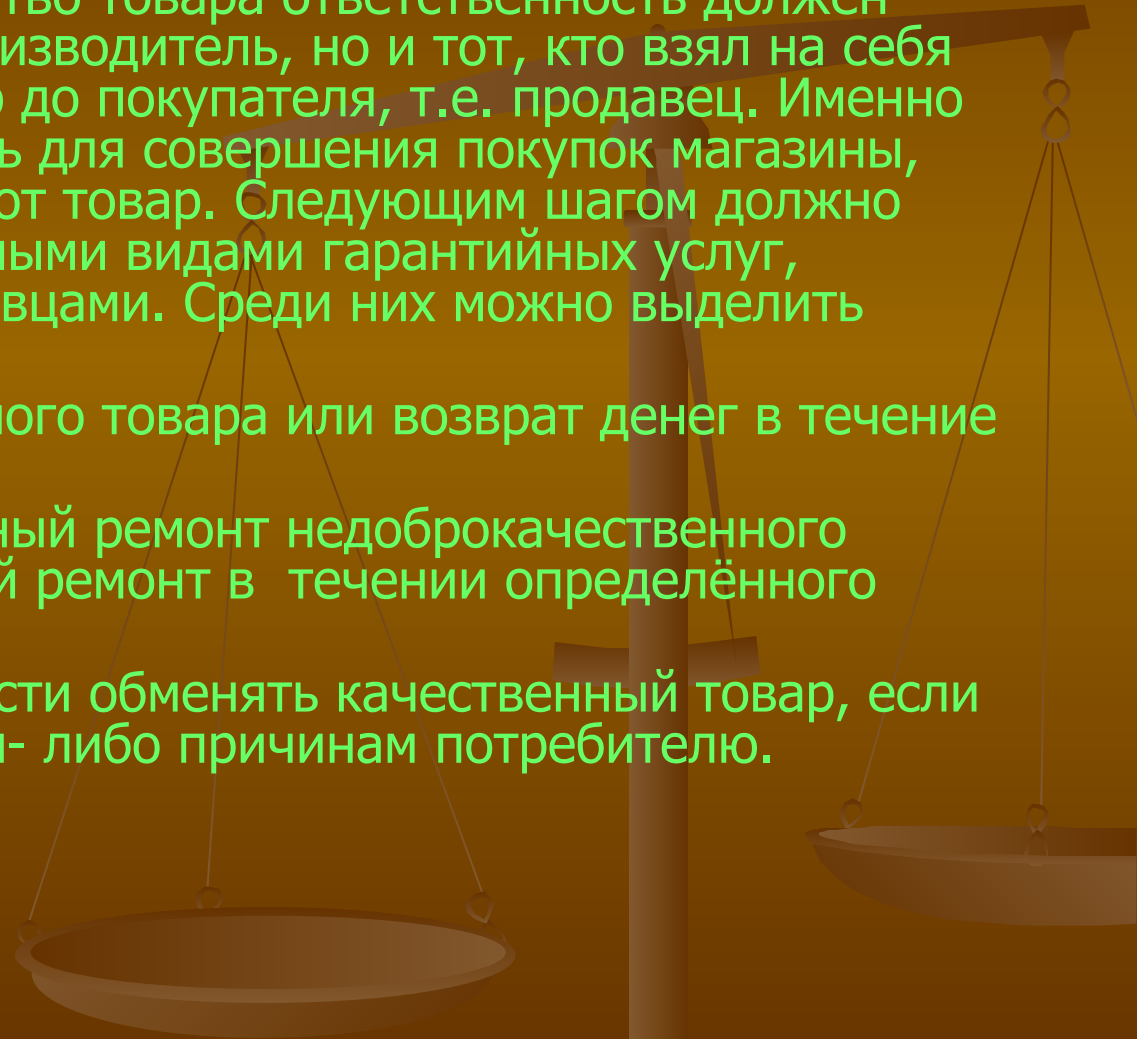
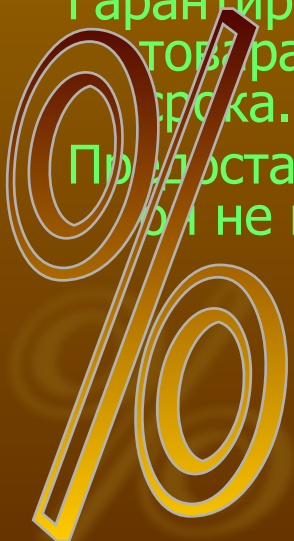
Как не стать «жертвой» в рыночных отношениях

В первую очередь за качество товара ответственность должен нести не только его производитель, но и тот, кто взял на себя роль довести этот товар до покупателя, т.е. продавец. Именно поэтому нужно выбирать для совершения покупок магазины, дающие гарантию на этот товар. Следующим шагом должно быть ознакомление с различными видами гарантийных услуг, предоставляемых продавцами. Среди них можно выделить следующие:

Замена недоброкачественного товара или возврат денег в течение определённого срока.

Гарантированный бесплатный ремонт недоброкачественного товара, а также текущий ремонт в течение определённого срока.

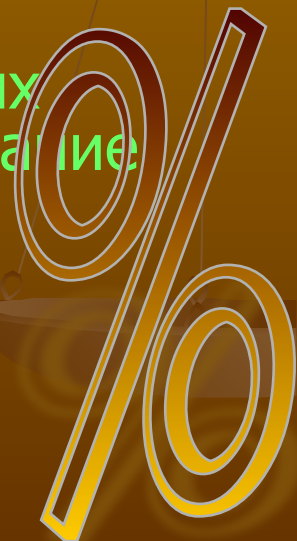
Предоставление возможности обменять качественный товар, если он не подошёл по каким-либо причинам потребителю.



История возникновения распрод

Предшественниками современных рынков были средневековые вексельные ярмарки и постоянные вексельные рынки, время от времени возникавшие и исчезающие в 13 и 14 веках. С торговлей векселями связано появление первых профессиональных участников рынка ценных бумаг и первых бирж, на которых совершались сделки и с товарами, и с векселями. Первыми биржами, на которых производились операции с ценными бумагами, считаются созданными в 16 веке учреждения в Антверпене (1531год) и Лионе. В силу различных обстоятельств эти биржи прекратили существование во второй половине 16 века.

Тем не менее рынок в современном понимании зародился лишь в конце 16 века.



Задачи

1) Антикварный магазин приобрел старинный предмет за 30 тыс. р. И выставил его на продажу повысив цену на 60%. Но этот предмет был продан лишь через неделю, когда магазин снизил его новую цену на 20%. Какую прибыль получил магазин при продаже антикварного предмета.

1) 30000-100%

x-160%

$30000 \cdot 160 : 100 = 48000 \text{ р.}$

48000-100%

После повышения на 60%.

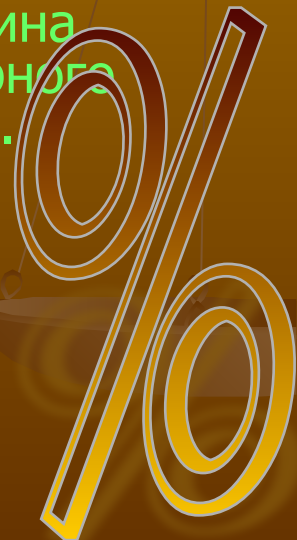
x-80%

$48000 \cdot 80 : 100 = 38400 \text{ р.}$

- после понижения на 20%.

$38400 - 30000 = 8400 \text{ р.}$

Ответ: прибыль магазина при продаже антикварного предмета равна 8400 р.



- 2) На сезонной распродаже магазин снизил цены на обувь сначала на 24%, а потом еще на 10%. Сколько рублей можно сэкономить при покупке кроссовок, если до снижения цены они стоили 593р

$$2) 593 - 100\%$$

$$x - 76\%$$

593 \cdot 76 : 100 = 450,68р. - стали стоить кроссовки после того, как их понизили на 24%

$$450,68 - 100\%$$

$$x - 90\%$$

450,68 \cdot 90 : 100 = 405,612р. - стали стоить кроссовки, после того, как их понизили еще на 10%

$$593 - 405,612 = 187,388р.$$

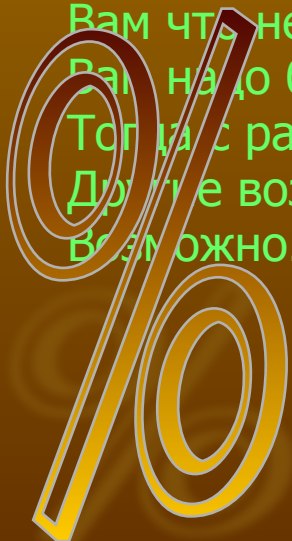
Ответ: 187,388р. Можно сэкономить 187,388р. при покупке кроссовок.



Распродажа

Идёт распродажа. Случайный звонок.
Попал прямо в цель- в незащитный висок
Так метко! Так точно! Ну надо же так!
Как острый клинок бесшабашный рубак!
Уценка всегда, начиналась с объятий
Признаний, свиданий и рукопожатий:
Кому сколько надо?... Идет распродажа.
Купите с уценкой ненужное даже!
Со скидкой! Всем хватит! Недорого!...
Что же?

Вам что не подходит? Вам надо дороже?
Вам надо без пятен? Б/У не хотите?
Тогда с распродажи, pardon , уходите!
Другие возьмут; то, что Вам непригоже!
Возможно... вернетесь? И купите тоже.



Литература

- «Основы потребительской культуры»
Под редакцией М. Э. Чупряковой.
Екатеринбург, 1995
- Свечников А.А. Путешествие в историю математики, или Как люди учились считать: книга для тех, кто учит и учится. – М.; Педагогика-Пресс, 1995.-168 с.

