

# Как научить экономике всех учеников.

## Часть 2.

Автор Колмыкова Наталья Владимировна,  
учитель экономики МАОУ «Экономический лицей»  
г. Бердска Новосибирской области

План:

1. Дифференцированный подход в изучении темы, как не «потерять» слабых учеников и не заставить скучать сильных. «Подстройка» программы под уровень конкретного класса.
2. Примеры элективных курсов и тем для углубленного изучения
3. Методические рекомендации по изучению темы “Потребитель” в курсе “Основы экономики”

### **1. Дифференцированный подход в изучении темы, как не «потерять» слабых учеников и не заставить скучать сильных. «Подстройка» программы под уровень конкретного класса**

Я стараюсь использовать упражнения для закрепления и повторения материала на каждом уроке, либо, если тема достаточно сложная, не включена в учебник, то после урока-лекции обязательно следует урок-практикум. Это позволяет со слабыми учениками разбирать задание на доске, а более успешным дать самостоятельную работу. Причем часто, в зависимости от темы, в роли «отличников» или «отстающих» оказываются разные дети. С чем это связано? Задания могут быть следующими: реши задачу, сравни данные, составь схему, подготовь сообщение и др. Учащиеся, имеющие разные способности, могут лучше справляться с той или иной деятельностью. Самое главное, что должен помнить учитель: **КАЖДЫЙ УЧЕНИК ДОЛЖЕН ПОЧУВСТВОВАТЬ СЕБЯ УСПЕШНЫМ.**

Если потребности у школьников в одном классе различны: например, одним достаточно изучать экономику для формирования экономической культуры и сдачи ЕГЭ, другие ученики нацелены на подготовку к олимпиадам, которая включает решение задач повышенного уровня, - то здесь я вижу 2 пути:

1. деление на группы и преподавание экономики дифференцированно. Так мы делаем у себя в лицее: одна группа нацелена на поступление на экономические специальности и олимпиады, занимается 6 часов в неделю экономикой (включая элективные курсы и консультации), а другая группа изучает экономику на базовом уровне, либо (для гуманитарных

групп) им преподается интегрированный курс «Экономика и право», 3 часа в неделю в 10 классе и 2 часа в 11 классе;

2. преподавание для всех базового курса, а для «олимпиадных детей» преподавание дополнительно элективных курсов (факультативов), углубляющих основной курс.

Средняя школа ориентируется на среднего ученика. Так сложилось в нашей образовательной системе. Нежелание ребенка быть лучше других (не путаем со словом возможности, о детях, которых с силу низких интеллектуальных способностей мы можем научить азам наук и элементарным навыкам, речь не идет) иногда связано с низкой мотивацией, либо социальными причинами, либо тем и другим. Очень много усилий тратит учитель на тех учеников, которые учиться не хотят, чтобы «дотянуть» их до нужного уровня. Я считаю, что необходимо больше внимания уделять тем ученикам, которые хотят учиться. О том, как помочь именно этим ученикам, я и предлагаю продолжить разговор. Элективные курсы или факультативы, помогут учителю не только дать дополнительные знания сильному ученику, но и «пробудить» интерес к изучению экономики у середнячков. Приведенные в этой лекции примеры элективных курсов на мой взгляд могут помочь справиться с обеими задачами.

Т.к. наш лицей является профильным, то в учебный план для подготовки к олимпиадам в рамках школьного компонента мы включаем предмет «Экономическая математика». А компетенции грамотного потребителя формируются с помощью курса «Основы потребительского права». Если первый курс интересен в основном сильным ученикам, т.е. потенциальным «олимпиадникам», а второй курс интересен всем. Ученики, с трудом осваивающие экономику, часто с интересом изучают потребительские знания и бывают более успешны.

## **2. Примеры элективных курсов и тем для углубленного изучения**

Предмет «Экономическая математика» представляет собой интегрированный курс математика-экономика, который разрабатывался и внедрялся в учебный процесс в Муниципальном образовательном учреждении дополнительного образования детей «Экономическая Школа» г. Бердска с 1995 года. Накоплен достаточно большой дидактический материал, разработана система контроля знаний, умений и навыков учащихся. Результаты, показанные школьниками на олимпиадах всех уровней, итоговой аттестации, освоившими это курс, свидетельствуют о том, что он способствуют более глубокому и конкретному усвоению принципов экономического мышления, учит школьников применять полученные знания в практических прикладных задачах.

Данный курс является прикладным и логически дополняет предмет Экономика (курс «Основы экономической теории») профильного уровня, за основу которого взята программа С.И. Иванова и М.А. Скляр «Основы экономической теории. Программа для 10-11 классов общеобразовательных учреждений (профильный уровень образования)», соответствует

требованиям Государственного стандарта экономического образования (профильный уровень) и обеспечивает углубленный уровень подготовки учащихся.

Ведение данного курса дополнительно к экономике позволяет разбирать более сложные задания, в том числе олимпиад различного уровня, и, таким образом, подготовить учащихся к успешному выступлению на олимпиадах различных уровней.

Количество часов на реализацию программы курса рассчитывается следующим образом: 1 час в неделю, 36 часов в год– 1-й год обучения; 1 час в неделю, 34 часа в год– 2-й год обучения. Такой подход позволяет обеспечить подготовку учащихся по темам, которые не входят в курс экономики или на них отводится небольшое количество часов.

Данный курс гармонично расширяет и углубляет знания, умения и навыки учебной деятельности учащихся.

Цели курса:

- **Развитие экономического образа мышления;**
- **Развитие способности объективно воспринимать экономическую информацию;**
- **Воспитание ответственности за экономические решения;**
- **Освоение на уровне функциональной грамотности системы знаний, необходимых для социальной адаптации в обществе и продолжения экономического образования в вузах;**
- **Овладение умением получать, анализировать и систематизировать полученные знания;**
- **Выработка практических навыков принятия экономических решений.**

Для достижения целей решаются следующие задачи:

- Практическое применение полученных знаний в процессах наблюдения и анализа реальных экономических явлений;
- Углубление межпредметных связей экономика-математика, освоение учащимися методов решения задач по экономике с привлечением средств алгебры и анализа;
- Подготовка наиболее способных учащихся к участию в экономических олимпиадах.

Курс предполагает использование разнообразных активных методик обучения (в том числе с использованием информационно-коммуникационных технологий): деловых и ролевых игр, анализ проблемных ситуаций, решение задач. 50% учебного времени отводится на самостоятельную работу учащихся, в том числе практические, самостоятельные и контрольные

работы.

**В результате изучения экономической математики ученик должен:**

**Знать и понимать:**

- Основные теоретические положения экономической науки, законы и проблемы ее функционирования на микро-, макро- и мировом уровнях;
- Основные экономические принципы функционирования государства, понимания проблем экономической политики.

**Уметь:**

**приводить примеры:** взаимодействия рынков; прямых и косвенных налогов; взаимовыгодной торговли;

**описывать:** предмет и метод экономической науки, факторы производства, цели фирмы; основные виды налогов, банковскую систему, рынок труда, экономические циклы, глобальные экономические проблемы;

**объяснять:** экономические явления с помощью альтернативной стоимости; выгоды обмена; законы спроса и предложения, причины неравенства доходов, меры экономической политики, последствия инфляции и др.;

**различать:** спрос и величину спроса, предложение и величину предложения; рыночные структуры; безработных и незанятых; организационно- правовые формы предприятий, виды ценных бумаг; постоянные и переменные затраты;

**вычислять на условных примерах:** величину рыночного спроса и предложения, изменение спроса/ предложения в зависимости от изменения формирующих его факторов (детерминант), равновесную цену и объем продаж, экономические и бухгалтерские издержки, прибыль, смету/бюджет доходов и расходов, спрос фирмы на труд, реальный и номинальный ВВП, темп инфляции, уровень безработицы;

**применять полученные знания**

- для решения задач;
- анализа ситуаций и подготовки исследовательских проектов;
- осуществления самостоятельного поиска, анализа и использования экономической информации.

**Контролирующие материалы**

В качестве основной формы проверки уровня понимания учащихся предполагается использовать тестовый контроль знаний. Также будут применяться и другие формы контроля:

решение задач и ситуаций, выполнение практических заданий, самостоятельных и контрольных работ, исследовательская работа и др.

### **3. Методические рекомендации по изучению темы “потребитель” в курсе “основы экономики”**

Данные рекомендации рассчитаны прежде всего на учителей экономики, не имеющих возможности в силу различных обстоятельств преподавать «Основы потребительского права» как предмет или спецкурс. При желании можно данную тему можно выделить в элективный курс в профильном классе. Данная разработка рассчитана на 18 часов и не включает в себя темы, входящие в курс «экономика».

#### **Занятие 1. Потребитель и его роль в экономике. (4 часа)**

##### Цель урока:

- а) сформировать у учащихся понимание роли потребителя;
- б) дать представление о бюджете и научить учащихся составлять личный бюджет;
- в) сформировать представление учащихся о сути государственной потребительской политики и потребительского движения в России.

Основные понятия: товар, услуги, потребности, суверенитет потребителя, бюджет, баланс, дефицит, закон, материальный и моральный ущерб.

##### Форма проведения урока:

- 1 вариант - лекция с элементами беседы;
- 2 вариант - интегрированный урок (лекция и практическая работа по составлению личного либо семейного бюджета).

##### **План урока:**

- 1) Роль потребителя в экономике.
- 2) Источники доходов.
- 3) Бюджет потребителя.
- 4) Государственная потребительская политика.
- 5) История потребительского движения в России.

#### **Занятие2. «Не досмотришь оком - доплатишь боком», или Основные права потребителя. (4 часа)**

Цель урока: вырабатывать у учащихся практические навыки правильного потребительского поведения.

Основные понятия: выбор, договор, сертификат, стандарт, срок годности, срок службы, гарантийный срок, штрих- код, маркировка.

Форма проведения урока:

лекция и практическая работа со штрих-кодами и знаками на упаковках различных видов товара.

**План урока:**

- 1) Основные права потребителя. Права потребителя при покупке товаров.
- 2) Договор, виды договоров. Как заключить договор.
- 3) Знания, необходимые потребителю, при заключении договора купли- продажи.
- 4) Практическая работа.

### **Занятие 3. Способы самозащиты потребителя. (2 часа)**

Цель урока: познакомить учащихся со способами разрешения конфликтов с продавцом или изготовителем путем мирных переговоров и защитой в суде.

Основные понятия: претензия, иск.

Форма проведения урока: лекция с элементами беседы и работа в группах по составлению претензий.

**План урока:**

- 1) Способы самозащиты потребителя.
- 2) Составление заявления- претензии. Возможны варианты работы:
  - а) самостоятельно, б) в микрогруппах, в) коллективно.
- 1) Зачем нужен адвокат или у кого просить помощи.

### **Занятие 4. Все о рекламе или как извлечь полезные сведения оттуда, где их нет. (2 часа)**

Цель урока: научить учащихся получать полезную информацию из рекламы в средствах массовой информации.

Основные понятия: реклама, Закон РФ «О рекламе».

Форма проведения урока: практическая работа

**План урока:**

- 1) Виды рекламы.

- 2) Требования к содержанию рекламы.
- 3) Работа в группах с рекламой в печати (извлечение с помощью алгоритмов действия полезной информации из рекламы).
- 4) Изготовление рекламной продукции (буклет, плакат, календарь и т.д.)

**Занятие 5. «Бесплатный сыр - только в мышеловке»: основные виды вложений денег. (4часа)**

**Цель урока:**

- а) сформировать представления учащихся о способах сбережения денежных средств;
- б) познакомить с основными видами услуг банков и страховых компаний.

Основные понятия: банковский процент, ликвидность, эмитент, дивиденд, акция, облигация, вексель, страховка, инвестиционный фонд, потребительский кредит.

Форма проведения урока:

1. лекция с элементами беседы
2. деловая игра «Инвестиции в будущее» (материалы Национального Совета США по экономическому образованию), либо другая активная форма занятия

**План урока:**

- 1) Цели и сроки вложения денег.
- 2) Получение информации.
- 3) Оформление договора вложения денег.
- 4) Основные способы вложения денег:
  - а) вложение денег в банк под проценты;
  - б) накопительное страхование;
  - в) вложение в негосударственные пенсионные фонды;
  - г) вложение денег под проценты в инвестиционные компании;
  - д) покупка облигаций и других долговых ценных бумаг;
  - е) покупки акций, их виды.
4. Потребительский кредит, реальный процент.

**Занятие 6. Деловая игра - КВН «Потребитель в законе». (2 часа)**

*Цель урока: повторение и закрепление изученной темы.*

Форма проведения урока: КВН

Количество часов на изучение данной темы можно изменить в зависимости от общего количества уроков. Занятие 4 можно провести при изучении “Банки” или “Ценные бумаги”. Занятие 3 можно включить в тему “Бизнес”.

#### Список рекомендуемой литературы для ученика и учителя.

1. Закон РФ «О защите прав потребителей» (действующая редакция )
2. Закон РФ « О страховании»,
3. Закон РФ « О рекламе».
4. Закон РФ «О связи»
5. Закон РФ «О почтовой связи»
6. Воздушный кодекс
7. Устав железнодорожного транспорта
8. Закон РФ «Об основах туристской деятельности»
9. Правила продажи отдельных видов товаров.
10. Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами
11. Правила продажи товаров по образцам.
12. Примерные правила работы предприятий розничной торговли
13. Правила бытового обслуживания населения РФ Правила предоставления коммунальных услуг.
14. Правила предоставления гостиничных услуг.
15. Правила оказания услуг общественного питания
16. Правила предоставления платных медицинских услуг населению медицинскими учреждениями.
17. Правила оказания платных образовательных услуг.
18. Воздушный кодекс Российской Федерации.
19. Кодекс внутреннего водного транспорта Российской Федерации
20. Правила оказания услуг почтовой связи.
21. Правила распространения периодических печатных изданий по подписке.
22. О защите прав потребителей. Правила оказания услуг и продажи товаров (сборник законодательных актов). Сибирское университетское издательство, Новосибирск, 2006
23. Основы потребительских знаний. Учебное пособие под редакцией П. Крючковой М. Вита- Пресс- ИИФ. «Спрос» КонфОП 2010г.
24. В.Д. Симоненко, Т.А. Степченко. Азбука потребителя. Элективный курс. Вита-Пресс, М.2006г.
25. В.Д. Симоненко, Т.А. Степченко. Основы потребительской культуры. (комплект: учебник, практикум) Вита- Пресс, М.2004г



26. Матвеева Т.М., Кузнецова Е.В. Основы предпринимательской деятельности и потребительских знаний. Олимпиадные задания с ответами и решениями. М., Вита-Пресс, 2008г.
27. Адвокат потребителя. Вып. 2. 1997г.
28. Гуляева И.Н. Защита прав потребителей в вопросах и ответах. Типовые ситуации и примеры. ОМЕГА-Л, М., 2007г.
29. Перминова Е.В. Ненадлежащее качество дорогостоящих товаров и услуг. Вершина. М.2006г.
30. Потребитель в законе. Самоучитель разумного поведения. М. Филинь. 1995г.
31. Распопин А.Н., Смолянинов В.П.. Справочник потребителя. Новосибирск, 2001 г.
32. Руженцев Н.В.. Защита интересов и прав потребителей за рубежом. М., 1989г.
33. Смирнова В. Защита прав потребителя. Практические советы. ПИТЕР. М., 2007г.
34. Цыкоза Г.Н, Шахурина Ф.Р. « Защита прав потребителей» (учебно-практическое пособие). М., 2001г.
35. Журналы «Спрос». 1999-2012гг.
36. Электронная версия Консультант- Плюс. Российское законодательство.

### Интернет- ресурсы

[общество](#) защиты прав потребителей Общественный контроль

[официальный сайт международной Конфедерации обществ потребителей.](#)

[портал цивилизованных рыночных отношений, электронная версия журнала для потребителей "Спрос"](#)

[tv](#) Сайт телевизионной передачи Прецедент Новосибирск

[html](#) сайт новосибирского образовательного портала «Научись защищать свои права»

[ru](#) видеоматериалы передач для потребителя

### **Занятие 3. Как написать претензию.**

*Что же делать, если конфликт с продавцом все же произошел? У вас есть варианты:*

1. обратиться в полицию;
2. устроить скандал в магазине или офисе фирмы;
3. написать претензию магазину или фирме;
4. написать письмо президенту Путину.

*Какой вариант выберете вы?*

**Во-первых**, если обнаружилось, что новенькая стиральная машина перестала работать

или работает без остановки; если в холодильнике жарко, как на улице в знойный день, не работает новенький компьютер, то не нужно впадать в истерику, рвать на себе волосы и т. д. (тогда одной валерианой не обойдешься), а нужно успокоиться, ведь самое страшное, что могло случиться, – уже произошло.

**Во-вторых**, определитесь, кого, согласно Закону РФ «О защите прав потребителей», призвать к ответу: продавца (магазин) или фирму изготовителя (исполнителя), взвесьте все за и против. См. материалы Урока 11.

При обращении к продавцу мы имеем больше прав, чем при обращении к изготовителю (в том числе: провести гарантийный ремонт или оплатить расходы на его ремонт мастерской, уменьшить цену товара, заменить его на аналогичный товар или товар другой марки или модели с перерасчетом цены, расторгнуть договор купли – продажи. см. статью 18 Закона РФ «О защите прав потребителей»). Кроме того, при обращении к продавцу мы можем потребовать от магазина доставить крупногабаритный или весящий более 5 кг. товар для ремонта, замены, уценки, возврата за его счет. Можем потребовать предоставить в течение 3 дней аналогичный товар во временное пользование. Не каждая фирма может иметь свое представительство в вашем населенном пункте и др. Выбор сделан. Теперь берем лист бумаги и начинаем писать претензию. Еще ее называют рекламацией или заявлением. Слово претензия мне нравится больше, т.к. оно отражает суть обращения потребителя к продавцу.

Претензия состоит из 4-х частей. ***В образце указано название частей, но в действительности их писать не нужно***

### **Образец претензии**

Директору магазина «Бытовая техника»,  
расположенного по адресу: ул. Фурманова, 2.

от Иванова Ивана Ивановича,

проживающего по адресу: ул. Ленина, 12, кв.5, тел. 22-22-22.

### **ПРЕТЕНЗИЯ**

**Часть первая- изложение фактов. В этой части претензии описываются события, произошедшие до обнаружения недостатков. Например:** 15.09.2011 года я купил в Вашем магазине телевизор «Sony», стоимостью 12750 рублей. На телевизор был установлен гарантийный срок 12 месяцев. 28.06.2012 г. телевизор перестал работать (**причину поломки вы можете не указывать, ведь вы не специалист, поэтому не пытайтесь решить проблему самостоятельно**).

**Часть вторая - требования потребителя.** В соответствии с Законом РФ «О защите прав потребителей» требую:

1. Провести гарантийный ремонт телевизора.
2. На время ремонта предоставить мне во временное пользование аналогичный телевизор.
3. Т.к. телевизор весит более 5 кг. - доставить его для ремонта и обратно за счет Вашего магазина

**Часть третья – пугательная, необязательная, но, как показывает практика, самая действенная, поэтому настоятельно рекомендую включать ее в текст претензии.**

Ставлю Вас в известность, что в случае если Вы не выполните мои законные требования в установленный срок, Вы будете обязаны выплатить мне неустойку в размере 1% в день от стоимости телевизора.

Если Вы откажетесь выполнить мои законные требования, я оставляю за собой право обратиться в суд, который буду просить принудить Ваш магазин выполнить мои законные требования, а также взыскать моральный ущерб и штраф в пользу государства в размере 50% цены иска за отказ добровольно выполнить требования потребителя, что принесет Вашему магазину дополнительные убытки.

**Часть четвертая. Приложение. Никогда не отдавайте подлинные документы, а только их копии. Если есть договор, заключение экспертизы, чек, копия чека- это ваше доказательство того, что именно с вами была заключена сделка.**

Приложение: копия чека, копия гарантийного талона.

29.06.2012г.

Иванов. И.И.

Претензия пишется в 2-х экземплярах - один вручается директору или лицу, уполномоченному принимать претензии, а второй экземпляр остается у потребителя, но на нем должна быть поставлена дата и подпись лица, принявшего претензию, либо указана причина отказа. Если продавец (исполнитель, изготовитель, импортер, уполномоченная организация) отказывается принять претензию, то ее можно отправить по почте:

**Заказным письмом** (у потребителя остается квитанция об оплате, которая подтверждает почтовое отправление).

**С описью вложения** (нужно не запечатывать конверт, а попросить почтальона сделать опись вложения, которая подтверждает, что отправлена именно претензия и копия чека или договора, а не поздравительная открытка или благодарственное письмо).

*С уведомлением о вручении* (при получении письма адресат, т.е. директор магазина или администратор, распишется в специальном бланке, а почтовая служба перешлет его потребителю. Этот документ подтверждает получение претензии). Все эти документы подтверждают, что потребитель со своей стороны приложил все усилия для решения конфликта.

Если найти решение мирным путем не удалось, то придется принимать более радикальные меры - обращаться в суд. Но это тема другого урока.

Для закрепления полученных знаний решите ситуации и напишите претензию к одной из них.