

Тема занятия: «Искусство торговли: Новгород и Ганза»

Учитель истории и обществознания – Смирнова Полина Витальевна

Категория обучающихся: 6-7 класс.

Форма занятия: комбинированный урок

Тип: внеурочное занятие.

Цель: создание условий для формирования базовых знаний об основных принципах торговли и ценообразования на примере взаимодействия Новгорода и Ганзы

Задачи:

1. Развить навыки ведения переговоров и анализа экономических ситуаций в рамках ролевых игр, имитирующих реальные исторические процессы.
2. Повысить финансовую грамотность учащихся посредством изучения механизмов расчета прибыли и убытков в ходе торговых операций.
3. Способствовать развитию критического мышления и умения принимать обоснованные решения на основе доступной информации.
4. Развить навык коллективной работы и взаимопомощи в процессе выполнения заданий, связанных с ведением хозяйственной деятельности.

Планируемые результаты:

Личностные: осознание ответственности за настоящее и будущее собственного финансового благополучия, благополучия своей семьи; умение оценивать и аргументировать собственную точку зрения по финансовым проблемам, стремление строить свое будущее на основе целеполагания и планирования.

Метапредметные:

регулятивные: умение самостоятельно планировать пути достижения личных финансовых целей, в том числе альтернативных, осознанно выбирать наиболее эффективные способы решения финансовых задач, формирование навыков принятия решений на основе сравнительного анализа финансовых альтернатив, планирование и прогнозирование будущих доходов, планирование личного бюджета, навыков самоанализа.

познавательные: умение определять понятия, создавать обобщения, классифицировать, выбирать основания и критерии для классификации, устанавливать причинно-следственные связи, строить логические рассуждения, умозаключения и делать выводы на примере материалов данного курса.

коммуникативные: осуществление деловой коммуникации, формирование и развитие навыков работы со статистической, фактической и аналитической финансовой информацией, координировать и выполнять работу в условиях реального взаимодействия.

– Информационные компетенции и работа с различными формами информационных материалов.

Предметные:

Ученик научится:

1. Понимать принципы организации и функционирования средневековых торговых путей.
2. Анализировать структуру торговых отношений между Новгородом и Ганзой, распознавая ключевые товары и услуги, которыми торговали стороны.
3. Производить элементарные финансовые расчеты, касающиеся прибыли и убытков в результате торговых операций.

Ученик получит возможность научиться: применять теоретические знания по финансовой грамотности для практической деятельности и повседневной жизни; анализировать и извлекать информацию, касающуюся личных финансов из источников различного типа; оценивать и принимать ответственность за разные решения, их возможные последствия для себя и своего окружения; прогнозировать возможные финансовые риски; применять полученные теоретические и практические знания для эффективного использования в различных ситуациях.

Методы и формы обучения:

Методы:

1. Словесный метод: объяснение учителем основных понятий и терминов по теме.
2. Проблемное изложение: создание учебных ситуаций, требующих самостоятельного поиска решений.
3. Частично-поисковый метод: проведение эвристической беседы, направленной на стимулирование познавательной активности учеников.
4. Дискуссия: в конце урока проводится обсуждение, где ученики делятся своими впечатлениями и выводами. Это способствует лучшему усвоению материала и развитию коммуникативных навыков.

Формы работы:

Фронтальная работа: обсуждение общих вопросов и всем классом.

Групповая работа: выполнение заданий в командах, распределение ролей и обязанностей (Новгородские купцы, купцы из Ганзы).

Индивидуальная работа: самостоятельное решение отдельных задач и подготовка предложений для обсуждения в группе.

Основные понятия: торговля, торговый путь, купец, Ганзейский союз, гильдия, товар, цена, бартер, прибыль, переговоры, капитал, конкуренция, финансовое планирование, риски.

План урока:

1. Особенности Новгорода в составе Древнерусского государства..
2. Ганзейский союз.
3. Торговые отношения между Новгородом и Ганзой.Ролевая игра по командам.

Этапы урока	Деятельность учителя и организация деятельности учащихся	Примечания
1.Организационный момент	Добрый день, уважаемые ученики. Надеюсь на вашу совместную активную и продуктивную работу на занятии. Ребята, вы когда-нибудь задумывались, как люди жили сотни лет назад? Как они добывали еду, одежду, строительные материалы? Как получали вещи, которых у них не было? <i>Ответы учеников</i> Верно, обмен играл важную роль! Но представьте, что вам нужен товар, которого нет поблизости. Как бы вы решали эту проблему? <i>Ответы учеников</i> Именно так! Люди стали путешествовать и торговать. Постепенно стали образовываться центры торговли, одним из которых стал Новгород. Вспомните из курса истории, с кем Новгород вел активную торговлю? <i>Ответы учеников</i> Верно! Главным торговым партнером Новгорода был Ганзейский союз – мощное объединение купцов. В древности торговля была не просто путешествием, а важной торговой миссией. Сегодня мы окажемся в центре одной из таких миссий — между Новгородом и Ганзой, попробуем представить себя на месте купцов, чьи решения влияли на развитие экономики.	
2.Постановка цели и задач урока. Мотивация учебной деятельности учащихся.	Давайте сформулируем тему нашего занятия. Что, по вашему мнению, мы будем сегодня изучать? <i>Ответы учеников</i> Верно! Тема занятия: «Искусство торговли: Новгород и Ганза» Как вы думаете, что мы будем делать на занятии? Какова наша цель? (узнать об основных принципах торговли и ценообразования на примере взаимодействия Новгорода и Ганзы) Для достижения этой цели нам предстоит решить несколько задач. 1) Определить какие товары пользовались спросом и почему. 2). Узнать какие навыки были необходимы купцу для успеха. 3). Определить связь сегодняшнего урока с современностью. Итак, готовьтесь к захватывающему путешествию в прошлое, где вы станете	Метапредметные компетенции

	главными героями — мастерами торговли, чьи решения могут изменить судьбы городов и народов!	
3.Актуализация знаний.	Какие ассоциации возникают у вас, когда слышите слово «торговля»? <i>Ответы учеников</i> Как вы думаете, чем занимались купцы в старину? Какие товары, по вашему мнению, могли быть самыми дорогими в Средние века? Знаете ли вы что такое бартер? <i>Ответы учеников</i> На уроках истории мы говорили о том, как развивались города в древности. Многие из них становились крупными центрами именно благодаря торговле. Одним из таких городов был Новгород. Вспомните, почему именно Новгород стал таким важным городом? Ответы учеников, активное обсуждение Использование визуальных материалов (карта торговых путей, иллюстрации средневековых купцов) Посмотрите на эту карту. Видите, как много дорог вели в Новгород? Это был настоящий перекресток торговли. Как вы считаете, что делали купцы, чтобы добиться успеха? Давайте подумаем, какими навыками должен был обладать успешный купец? Ответы учеников	Метапредметные компетенции
4. Первичное усвоение новых знаний и проверка понимания (по каждому изучаемому вопросу плана урока)	1. Исторический контекст. Начнем с общего представления о значении Новгорода в истории Древней Руси. Обратите внимание на его выгодное географическое положение, которое делало город важным узлом на пересечении торговых путей. <i>Вопросы для обсуждения (использование визуальных материалов):</i> - Почему Новгород играл такую значительную роль среди русских земель? <i>Ответы учеников</i> - Как географическое расположение Новгорода способствовало развитию торговли? <i>Ответы учеников</i> 2.Новгородская республика. Вспомним, чем политическое устройство Новгорода отличалось от других городов. Вопросы для обсуждения: - Кто управлял Новгородской республикой? Ответы учеников	Метапредметные компетенции Естественнонаучная грамотность

	- Какую роль играли бояре и купцы в жизни города? <i>Ответы учеников</i> 3. Торговля в Новгороде. Обратите внимание на раздаточный материал (карточки). Товарная база Новгорода была разнообразной: меха, мед, воск, зерно и др. Особое значение имели ремесленники, чья деятельность существенно влияла на экономику города. Вопросы для обсуждения: - Какие товары были основными в торговле Новгорода? - Как ремесленники влияли на экономическое развитие города? <i>Ответы учеников</i> 4. Ганзейский союз. Ганза — один из крупнейших торговых объединений Средневековья. Рассмотрим, как Ганза возникла и развивалась, а также какое влияние оказывала на международную торговлю. Вопросы для обсуждения: - Что такое Ганзейский союз? <i>Ответы учеников</i> - Как Ганза способствовала развитию торговли? <i>Ответы учеников</i> 5. Отношения между Новгородом и Ганзой. Перейдем к основному вопросу нашего занятия - изучение торговых взаимоотношений между Новгородом и Ганзой. Вопросы для обсуждения: - Какие соглашения существовали между Новгородом и Ганзой? <i>Ответы учеников</i> - Какие экономические и культурные выгоды приносило сотрудничество? <i>Ответы учеников</i>	
5. Первичное закрепление.	Теперь, когда мы повторили теоретический материал, который ранее был пройден нами на уроках истории, я предлагаю вам поучаствовать в ролевой игре, где каждый сможет испытать себя в роли купца. Вам необходимо разделить на две команды: одна представляет новгородских купцов, другая — ганзейских. У каждой команды есть набор карточек с изображением различных товаров, которыми они будут торговать. Товары представлены символически, чтобы упростить процесс обмена.	Математическая грамотность Финансовая грамотность

	Карточки с товарами: - Новгородские купцы: Меха, мед, воск, зерно, рыба. - Ганзейские купцы: Ткани, железо, соль, вино, пряности. Соотношения стоимости товаров: Для упрощения процесса торговли введены условные соотношения стоимости товаров друг относительно друга. Например: 1 единица меха = 2 единицы зерна = 3 единицы меда = 4 единицы рыбы. 1 единица тканей = 2 единицы железа = 3 единицы соли = 4 единицы вина = 5 единиц пряностей. (соотношение можно варьировать) Каждая команда владеет капиталом в 500 серебряных монет. Товары имеют следующую стоимость в серебряных монетах: Товары новгородских купцов: Меха: 100 серебряных монет за единицу. Мед: 50 серебряных монет за единицу. Воск: 30 серебряных монет за единицу. Зерно: 20 серебряных монет за единицу. Рыба: 10 серебряных монет за единицу. Товары ганзейских купцов: Ткани: 150 серебряных монет за единицу. Железо: 75 серебряных монет за единицу. Соль: 40 серебряных монет за единицу. Вино: 25 серебряных монет за единицу. Пряности: 15 серебряных монет за единицу. Правила игры: - Каждому участнику раздаются карточки с товарами, соответствующие его команде. - Команды получают начальный капитал, который делят поровну между участниками группы. - Начало переговоров, торгов. Участники обмениваются товарами или покупают их за капитал, основываясь на предложенных соотношениях стоимости. - Если сделка устраивает обе стороны, происходит обмен карточками, покупка. Сделанные предложения фиксируются на специальном бланке, чтобы потом можно было проверить правильность расчетов и соблюдение правил игры. Цель игры: каждая команда стремится собрать как можно больше ценных товаров и увеличить свой общий капитал. Побеждает та	
--	---	--

	команда, которая к концу игры имеет наибольшую стоимость собранных товаров и оставшегося капитала. Примеры сделок: <i>Пример обмена:</i> Новгородский купец предлагает ганзейскому купцу 1 единицу меха в обмен на 2 единицы ткани. Если ганзейский купец согласен, они обмениваются карточками, и сделка фиксируется на специальном бланке. <i>Пример покупки товара за капитал:</i> Ганзейский купец хочет купить у новгородского купца 1 единицу воска. Стоимость воска составляет 10 игровых монет. Ганзейский купец передает новгородскому купцу 10 монет, а взамен получает карточку с воском. Сделка также фиксируется на бланке учета. Продолжительность игры 15-20 минут. Чтобы сделать игру более интересной используется реквизит (купеческая одежда, торговые столы, монеты и карточки с товарами, музыкальное сопровождение, возможно введение случайных событий).	
6. Контроль усвоения, обсуждение допущенных ошибок, их коррекция.	Давайте подведем итоги нашей игры, ваших торговых сделок. Итак, сверим бланки и проанализируем, какой команде удалось провести большее количество выгодных сделок. Ученики: 1) Проводят оценку стоимости оставшихся товаров 2) Считают оставшийся капитал 3) Складывают стоимость оставшихся товаров и капитала 4) Сравнивают результаты команд Ребята, давайте подумаем и ответим на вопросы: 1) Какие товары оказались наиболее ценными в ходе игры? Как вы думаете, почему? 2) Какую роль сыграл начальный капитал в достижении успеха? 3) Какие трудности в ходе переговоров у вас возникли? 4) Какими навыками должен обладать купец для успешного ведения торговли и переговоров? 5) Какие личные и профессиональные качества необходимы были купцам в Средние века, и какие из них остаются	Финансовая грамотность и глобальные компетенции

	важными для успешного предпринимателя в наши дни? 6) Какие выводы вы сделали о значении торговли в Средние века? Ответы учеников	
7. Информация о домашнем задании, инструктаж по его выполнению	Ребята, в качестве домашнего задания я предлагаю Вам применить наши знания на практике. Вам необходимо создать рекламный плакат для одного из товаров, которые торговали новгородские или ганзейские купцы. Условия: 1. Выберите любой товар, которым торговали в Средние века (например, мех, мед, ткань, пряности и т.д.). 2. Придумайте слоган, который привлечет покупателей. 3. Нарисуйте или создайте дизайн плаката, используя любые доступные средства (ручку и бумагу, компьютерные программы, онлайн-сервисы, в том числе нейросети). 4. Опишите, кому и зачем нужен ваш товар, и почему он должен быть востребован. Критерии оценивания: 1. Креативность и оригинальность. 2. Ясность и убедительность. 3. Качество исполнения дизайна.	
8. Рефлексия (подведение итогов занятия)	Благодарю всех вас за работу на уроке. Особенно хотелось бы выделить (указать имена детей)... Хорошо поработали... Хочу подчеркнуть, что торговля — это не только обмен товарами, но и искусство общения, переговоров и творчества. Ребята, а вам понравился урок? Подбросьте свои головные уборы (у каждого купца есть этот элемент одежды), если урок вам понравился и все было понятно. Хлопните, если урок был интересен, но возникли сложности. Топните, если занятие было неинтересным.	