

# Вспомним

Что создается трудом?

Как влияет на экономику разделение труда?

Какая форма хозяйствования в большей степени отвечает целям экономики - натуральное хозяйство или товарное?

# Обсудим вместе

Как ты относишься к поговорке  
«Не обманешь не продашь»?

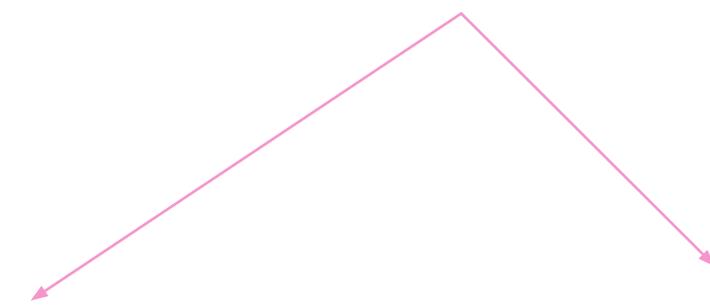


# Тема урока

## Обмен, торговля, реклама

# 1. Зачем люди обмениваются

## Преимущества обмена

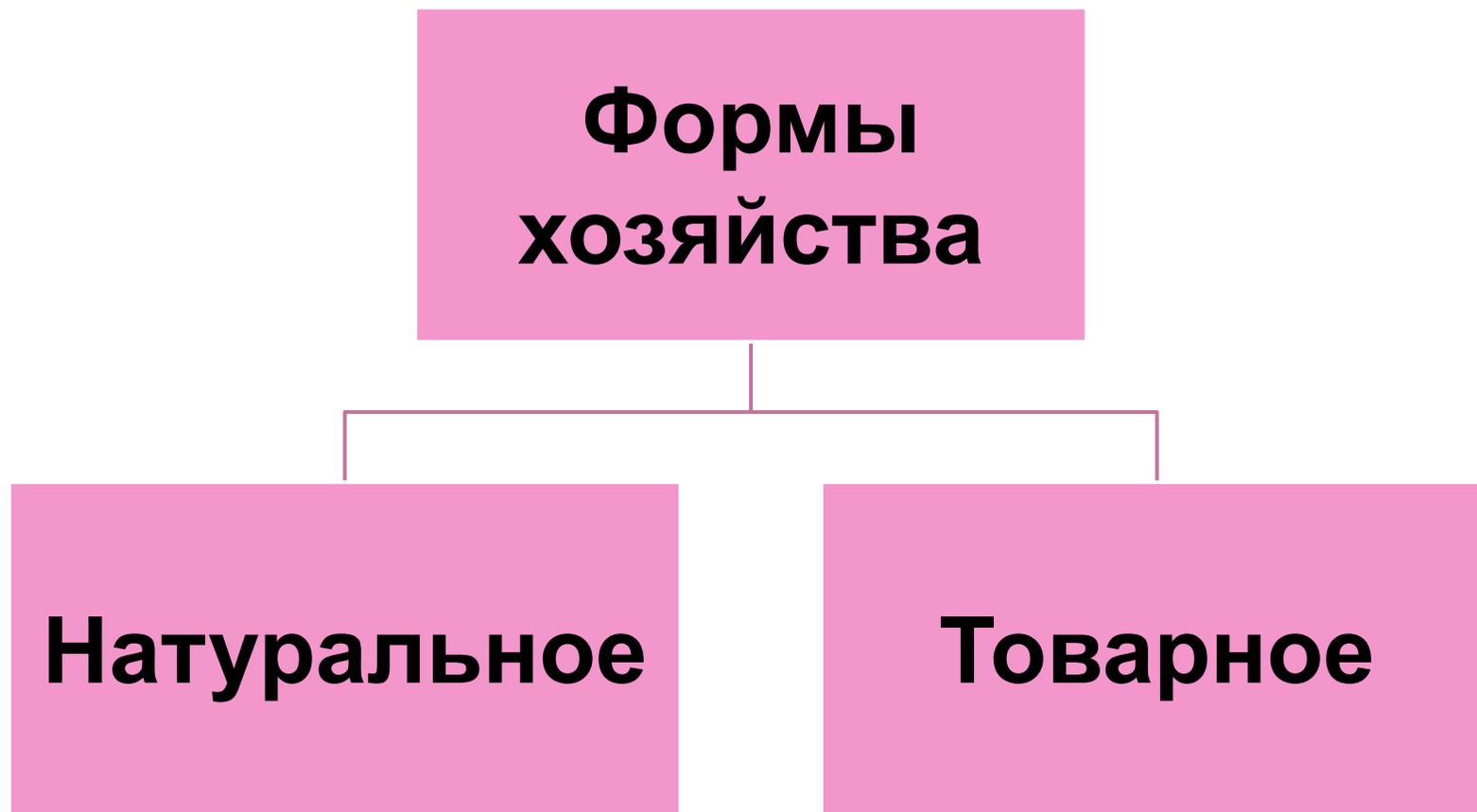


Не нужно  
делать все  
самому

Можно получить  
в свое  
пользование  
большой объем  
разнообразных  
товаров



# Формы хозяйства:



# Необходимые условия обмена

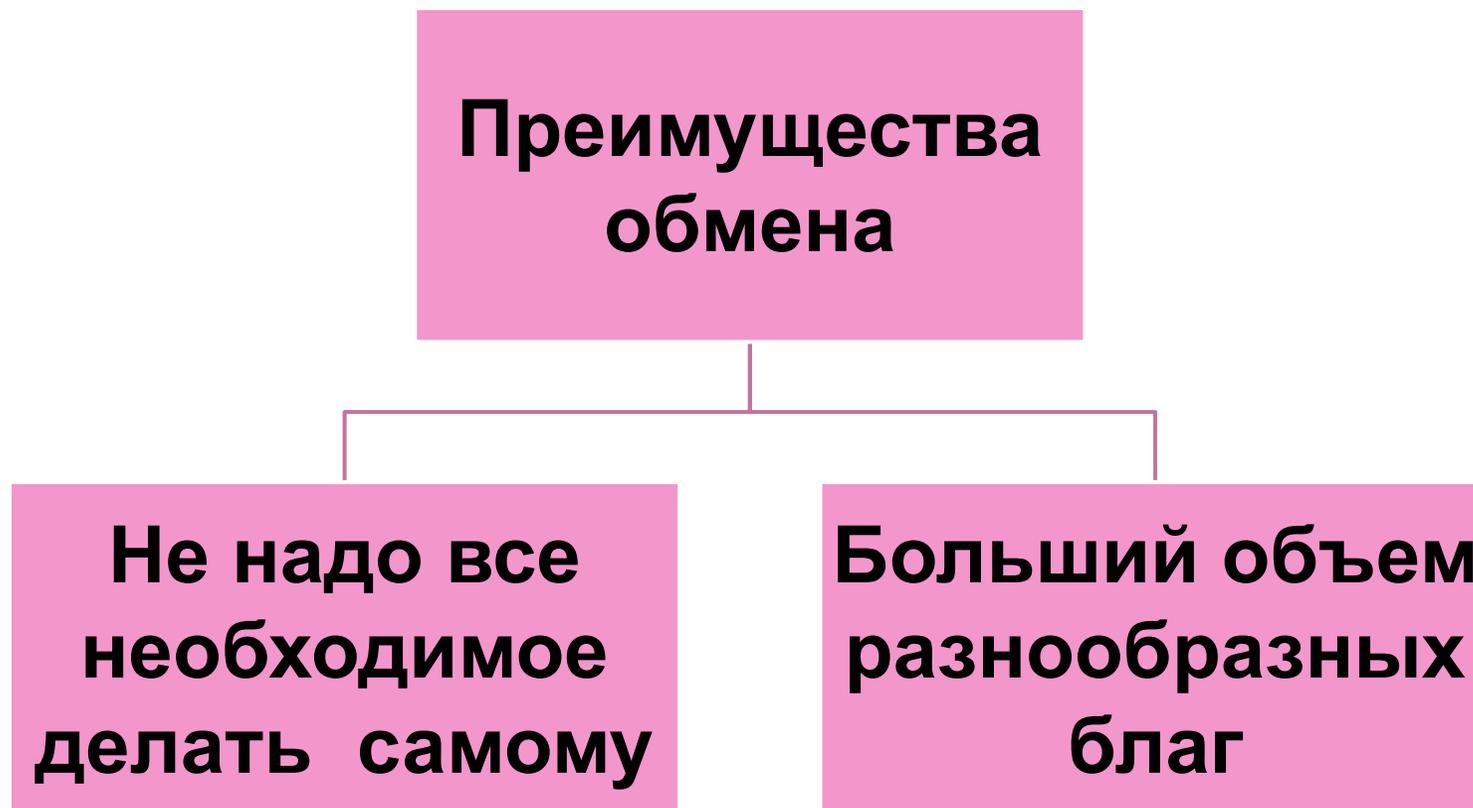
1. Произвести экономическое благо

2. Товар должен обладать свойствами:

Потребительной стоимостью (быть полезной)

Меновой стоимостью (способность обмениваться на другие товары)

# *Преимущества обмена*



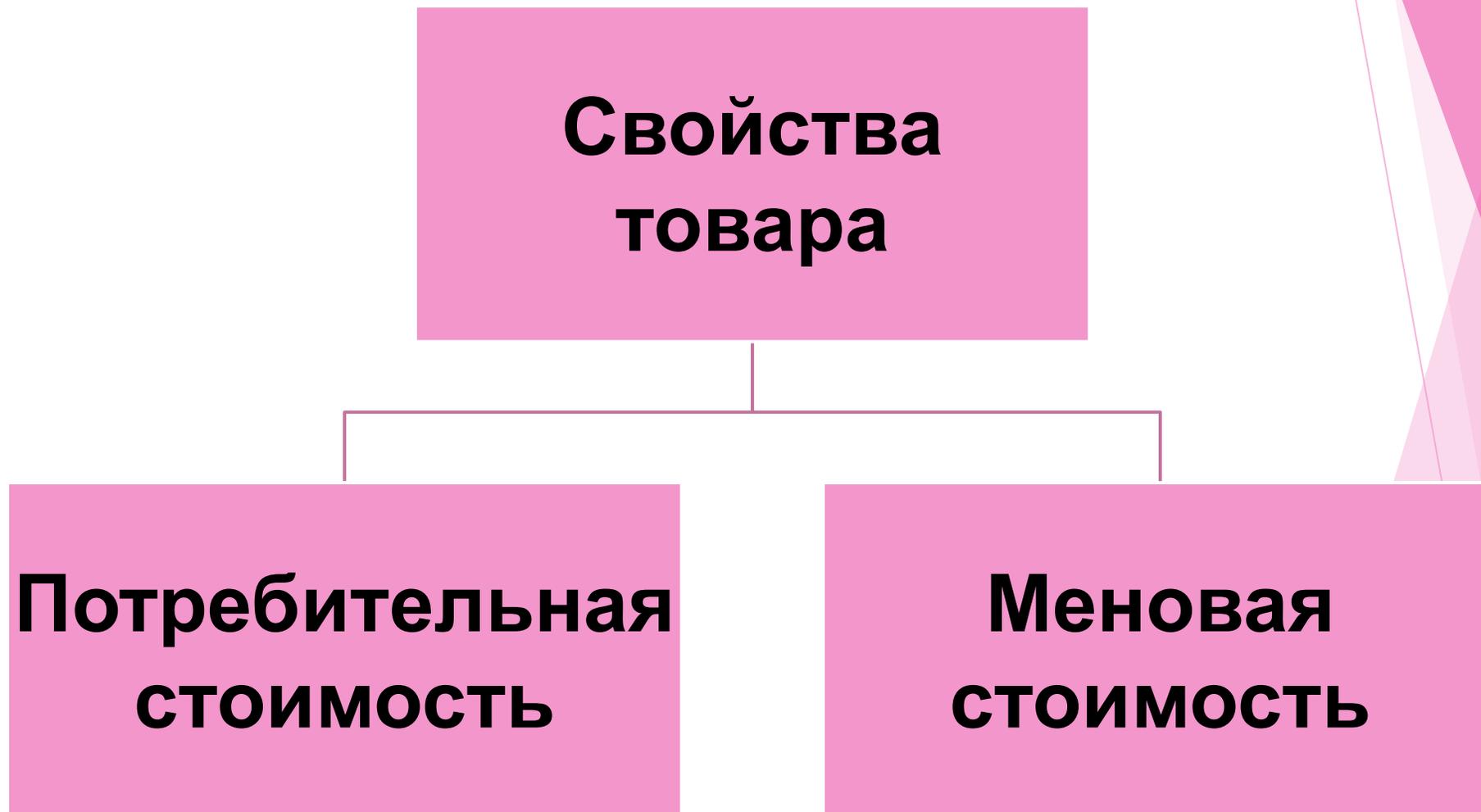
Стоимость - мера, с помощью которой  
определяется ценность товара или его  
полезность



Одинаковая потребительская стоимость, но разная  
меновая



# Свойства товара





Словарь:

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



Словарь:

**Потребительная стоимость**  
- полезность товара.



Словарь:

**Меновая стоимость - способность обмениваться на другие экономические продукты.**



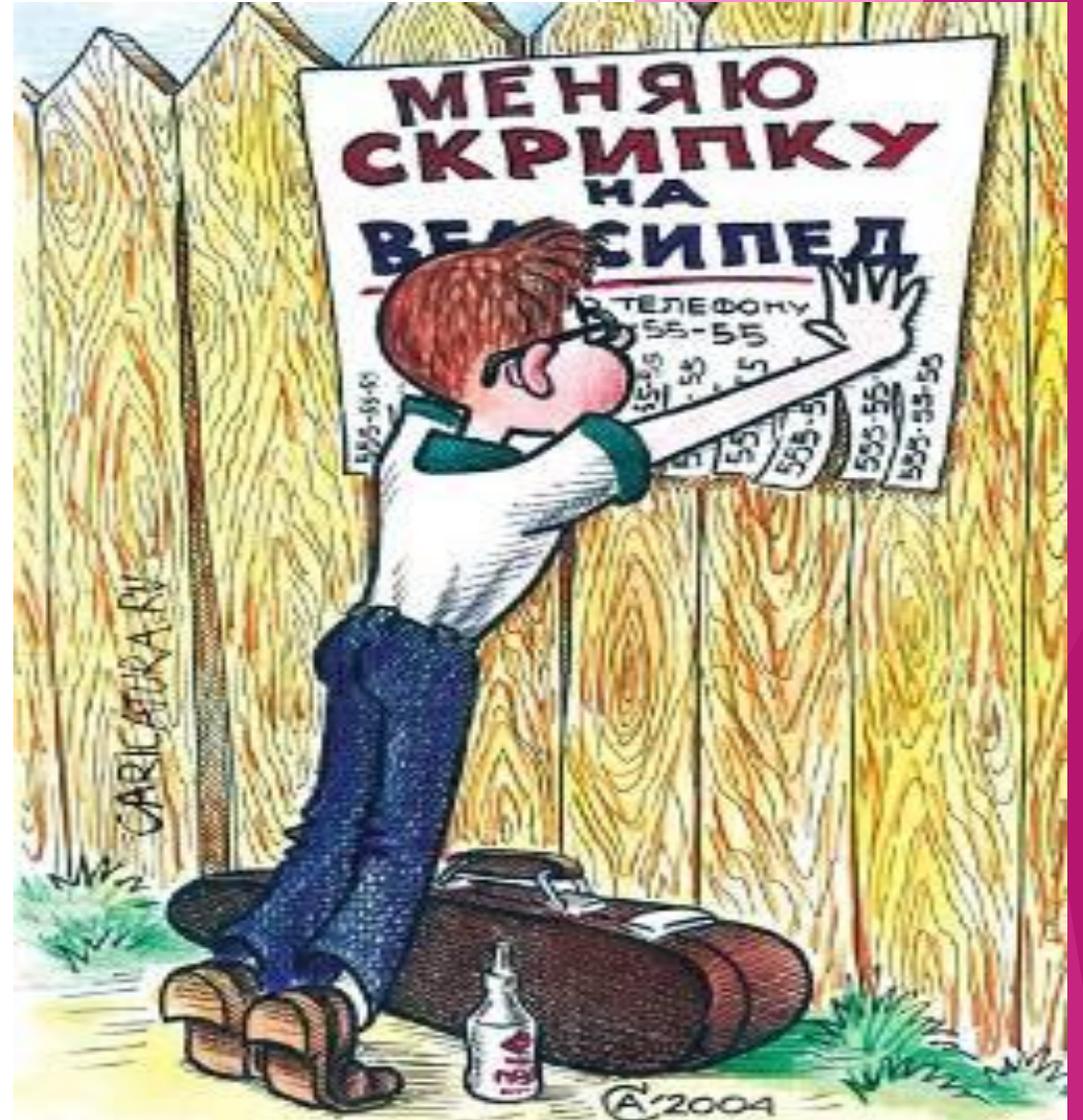
Словарь:

**Цена - денежное выражение  
СТОИМОСТИ ТОВАРА.**



Словарь:

Бартер -  
натуральный  
обмен.



## Игра «Обмен»

- ▶ Задание: У вас есть товар. Вам нужно его обменять на другой товар. У вас есть 5 минут.

### ▶ Вопросы:

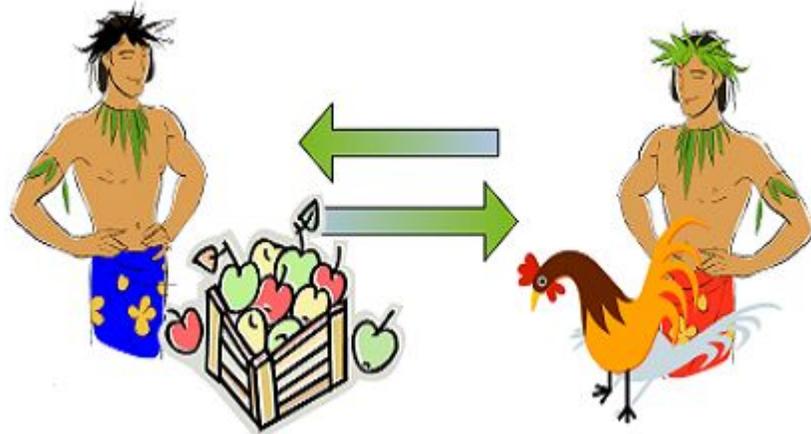
- ▶ У кого произошел обмен?
- ▶ Какой товар вы обменивали?
- ▶ Какой товар приобрели в результате обмена?
- ▶ Почему у вас произошел обмен?
- ▶ Что вы предприняли для этого? У кого не произошел обмен? Почему?

# Стоимость лежит в основе определения цены

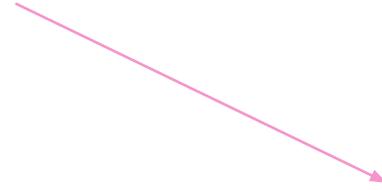
Цена товара - это его стоимость, выраженная  
в денежной форме

Главное условие: обмен должен быть равноценным

Бартер - натуральный обмен одной вещи на другую



# РЫНОК



Совокупность  
экономических  
отношений,  
проявляющихся в  
сфере производства,  
обмена и  
потребления товаров  
и услуг

Место, где идет  
купля-продажа  
товаров



Главный принцип рынка - сделка  
должна быть выгодна и продавцу и  
покупателю



## 2. Торговля и ее формы

Торговля - отрасль хозяйства, в которой происходит реализация товаров путем купли-продажи.



# Виды торговли

Оптовая



Розничная



Внутренняя



Внешняя



Экспорт

Импорт





Верещагин П.П. (1834-1886). Рынок в Нижнем Новгороде. 1872

Г.

### 3. Реклама - двигатель торговли

Реклама (от латинского reklamo - выкрикиваю)  
- информация о потребительских свойствах  
товара или услуги с целью продажи



**Реклама**

# Функции рекламы

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

1. Престижная – формирует образ товара и престиж фирмы.

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

РАЗНОВИДНОСТИ  
РЕКЛАМЫ.

# Коммерческая реклама

```
graph TD; A[Коммерческая реклама] --> B[1. Информативная реклама]; A --> C[2. Увещевательная реклама.]; A --> D[3. Напоминающая реклама.]
```

1. Информативная  
реклама

2. Увещевательная  
реклама.

3. Напоминающая  
реклама.

Творческая работа в группах

Разработать рекламу

1 группа: информационную

2 группа: увещательную (для формирования предпочтения у потребителя)

3 группа: напоминающую (напоминание об одном из товаров)

Домашнее задание  
Параграф 12, задания «В классе и дома»  
№ 2 - 6.

# Литература и интернет ресурсы

1. Учебник. Обществознание. 7 класс. Под ред. Л. Н. Боголюбова, Л. Ф. Ивановой, Москва, «Просвещение», 2014
2. Электронное приложение к учебнику. Обществознание. 7 класс. (CD)
3. Рабочая тетрадь. Обществознание. 7 класс. О. А. Котова, Т. Е. Лискова. Москва, «Просвещение», 2015
4. Поурочные разработки. Обществознание. 7 класс. Л. Н. Боголюбов, Н. И. Городецкая, Л. Ф. Иванова и др. Москва, «Просвещение», 2014
5. [http://allday.com.ua/uploads/posts/2011-08/1312412431\\_reklama-6-w600.jpg](http://allday.com.ua/uploads/posts/2011-08/1312412431_reklama-6-w600.jpg)
6. [http://zdorovi.com/upload/user\\_files/original%5C%27nye\\_i\\_stil%5C%27nye\\_naruchnye\\_chasy.jpg](http://zdorovi.com/upload/user_files/original%5C%27nye_i_stil%5C%27nye_naruchnye_chasy.jpg)
7. [http://media.publika.md/ru/image/201104/oar\\_full/riga\\_28\\_42420600.jpg](http://media.publika.md/ru/image/201104/oar_full/riga_28_42420600.jpg)
8. [http://parkinsonsvt.org/wp-content/uploads/2013/07/dreamstime\\_xl\\_31679295.jpg](http://parkinsonsvt.org/wp-content/uploads/2013/07/dreamstime_xl_31679295.jpg)
9. <http://www.funlib.ru/cimg/2014/102319/4911276>
- 10 <http://www.facenews.ua/images/doc/7/2/72c6c42-6.jpg>
11. [http://www.gants.by/wp-content/uploads/2015/11/1428908717\\_rcgjhn.jpg](http://www.gants.by/wp-content/uploads/2015/11/1428908717_rcgjhn.jpg)
12. [http://cs624428.vk.me/v624428499/5381e/BnDXnchc\\_eo.jpg](http://cs624428.vk.me/v624428499/5381e/BnDXnchc_eo.jpg)