

**МУНИЦИПАЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
«ОДИНЦОВСКАЯ ГИМНАЗИЯ №14»**



"УТВЕРЖДАЮ"

Директор МБОУ Одинцовской гимназии №14

—  
Канарский И.Ю.

Приказ № 223 от

«19 » июня 2018г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
по предмету «Экономика»  
9А, 9В, 9Г, 9Д классы  
основное общее образование  
(ФГОС ООО)**

**Составители:**

**Кравченко Наталья Юрьевна**

**учитель экономики**

**2018-2019 учебный год**

## Пояснительная записка

Рабочая программа разработана на основе авторской программы по экономике 10-11 классов базовый уровень, для 8-9 классов с углубленным изучением предмета. Автор: И.В. Липсиц «Экономика». Рабочая программа на основе авторской для 8-9 классов. Б.И. Мишин, В.Д.Симоненко, Т.А. Степченко. Сборник программно-методических материалов по экономике для общеобразовательных учреждений./Автор-составитель Б.И. Мишин; Министерство образования Российской Федерации.- М.: Вита-Пресс, 2006.

Рабочая программа реализуется через УМК: "Экономика": Экономика. 9 класс. Учебник для общеобразовательных учреждений с углубленным изучением экономики./ ( И.В. Липсиц). – М.: Вита ПРЕСС, 2017 г.

Учебник «Экономика. Основы потребительских знаний» для 9 класса общеобразовательных учреждений / П. Крючкова, Е. Кузнецова, Т. Кузнецова и др. Под общей редакцией Е. Кузнецовой, Д. Сорк. – 3-е изд. – М.: ИИФ «СПРОС» КонфОП; ВИТА-ПРЕСС, 2013;

Рабочая тетрадь по курсу «Экономика. Основы потребительских знаний» для 9 классов общеобразовательных учреждений / Н.В. Васильева. – М.: ВИТА-ПРЕСС, 2013.

Согласно учебному плану учреждения на реализацию этой программы отводится 2 час в неделю, 66 часа в год.

## РАЗДЕЛ 1.

### Планируемые результаты изучения учебного предмета, курса (ФГОС ООО)

#### Предметные

##### *Обучающийся научиться:*

- 1) определять тенденции развития важнейших экономических институтов;
- 2) определять основные потребности и их классификацию;
- 3) характеризовать проблемы ограниченности ресурсов и ее относительный характер;
- 4) определять характеристики факторов производства и факторных доходов;
- 5) выделять фундаментальные вопросы экономики и раскрывать на примерах изученные теоретические положения;
- 6) характеризовать историю развития общественного производства и сопоставление трактовок основных экономических концепций; сформулированных выдающимися экономистами-теоретиками с мировым именем.
- 7) определять виды собственности и характеризовать основные периоды развития собственности и ее формы;
- 8) раскрывать на примерах изученные теоретические положения.
- 9) формулировать закон спроса, опознавать факторы, формирующие спрос;
- 10) приводить примеры «нормальных» и «низших» товаров, взаимодополняющих и взаимозаменяемых;
- 11) интерпретировать графически изменение спроса и изменение величины спроса;
- 12) определять направление смещения кривой спроса при воздействии факторов;
- 13) различать индивидуальный и рыночный спрос; объяснять эффекты дохода и замещения;
- 14) формулировать принцип убывания предельной полезности;
- 15) объяснять причины возникновения фирмы;
- 16) раскрывать сущность «трансакционные издержки», «юридическое лицо» и «физическое лицо»;
- 17) формулировать и объяснять основные признаки фирмы;
- 18) различать экономические и бухгалтерские издержки, постоянные и переменные издержки;
- 19) определять понятие конкурентоспособности фирмы;
- 20) объяснять основные критерии типологии рыночных структур;
- 21) перечислять и анализировать характерные черты каждого типа рыночной структуры;
- 22) определять совершенную конкуренцию как модель рыночной структуры, не существующей в реальной жизни;
- 23) раскрывать понятие равновесного состояния фирмы;

##### *Обучающийся получит возможность научиться:*

- 1) анализировать объекты; ориентироваться на понимание причин успеха в учебе;
- 2) формулировать собственную точку зрения; осуществлять поиск нужной информации;
- 3) анализировать объекты;
- 4) ориентироваться на понимание причин успеха в учебе;
- 5) формулировать собственную точку зрения; осуществлять поиск нужной информации;

- б) выделять главное.

### **Личностные.**

#### ***Обучающий научится:***

- 1) понимать необходимость учения, выраженного в преобладании учебно-познавательных мотивов и предпочтении социального способа оценки знаний;
- 2) определять границы собственного знания и незнания;
- 3) оценивать собственную учебную деятельность;
- 4) сравнивать свои знания с тем, что им предстоит узнать в процессе изучения курса;
- 5) выполнять самооценку на основе критерия успешности учебной деятельности;
- б) проявлять интерес к новому учебному материалу.

#### ***Обучающийся получит возможность научиться:***

- 1) выраженной устойчивой учебно - познавательной мотивации и интереса к учению;
- 2) готовности к самообразованию и самовоспитанию;
- 3) эмпатии как осознанного понимания и сопереживания чувствами других, выражающейся в поступках, направленных на помощь и благополучия.

### **Метапредметные.**

#### **Регулятивные универсальные учебные действия.**

#### ***Обучающийся научится:***

- 1) удерживать цель деятельности до получения ее результата;
- 2) осуществлять самостоятельный контроль своей деятельности;
- 3) планировать промежуточные цели с учетом конечного результата;
- 4) оценивать качество и уровень усвоенного материала.

#### ***Обучающийся получит возможность научиться:***

- 1) самостоятельно ставить новые учебные цели и задачи;
- 2) при планировании достижения целей самостоятельно, полно и адекватно учитывать условия и средства их достижения;
- 3) выделять альтернативные способы достижения цели и выбирать наиболее эффективный способ;
- 4) основам саморегуляции в учебной и познавательной деятельности в форме осознанного управления своим поведением и деятельностью, направленной на достижение поставленных целей;
- 5) осуществлять познавательную рефлексию в отношении действий по решению учебных и познавательных задач;
- 6) адекватно оценивать объективную трудность как меру фактического или предполагаемого расхода ресурсов на решение задачи;
- 7) адекватно оценивать свои возможности достижения цели определённой сложности в различных сферах самостоятельной деятельности;
- 8) основам саморегуляции эмоциональных состояний;
- 9) прилагать волевые усилия и преодолевать трудности и препятствия на пути достижения целей.

### **Коммуникативные универсальные учебные действия.**

#### ***Обучающийся научится:***

- 1) оформлять диалогические высказывания;
- 2) понимать позицию партнера, в том числе и отличную от своей;
- 3) согласовывать действия с партнером;
- 4) вступать в коллективное учебное сотрудничество
- 5) обмениваются мнениями;
- 6) устанавливать и сравнивать разные точки зрения, прежде чем принимать решения и делать выбор;
- 7) аргументировать свою точку зрения, спорить и отстаивать свою позицию не враждебным для оппонентов образом;
- 8) интегрироваться в группу сверстников и строить продуктивное взаимодействие со сверстниками и взрослыми;
- 9) основам коммуникативной рефлексии.

#### **Обучающийся получит возможность научиться:**

- 1) учитывать и координировать отличные от собственной позиции других людей в сотрудничестве;
- 2) учитывать разные мнения и интересы и обосновывать собственную позицию;
- 3) понимать относительность мнений и подходов к решению проблемы;
- 4) продуктивно разрешать конфликты на основе учёта интересов и позиций всех участников, поиска и оценки альтернативных способов разрешения конфликтов; договариваться и приходить к общему решению в совместной деятельности, в том числе в ситуации столкновения интересов;
- 5) брать на себя инициативу в организации совместного действия (деловое лидерство);

- 6) оказывать поддержку и содействие тем, от кого зависит достижение цели в совместной деятельности;
- 7) осуществлять коммуникативную рефлексию как осознание оснований собственных действий и действий партнёра;
- 8) в процессе коммуникации достаточно точно, последовательно и полно передавать партнёру необходимую информацию как ориентир для построения действия;
- 9) вступать в диалог, а также участвовать в коллективном обсуждении проблем, участвовать в дискуссии и аргументировать свою позицию, владеть монологической и диалогической формами речи в соответствии с грамматическими и синтаксическими нормами родного языка;
- 10) следовать морально-этическим и психологическим принципам общения и сотрудничества на основе уважительного отношения к партнёрам, внимания к личности другого, адекватного межличностного восприятия, готовности адекватно реагировать на нужды других, в частности оказывать помощь и эмоциональную поддержку партнёрам в процессе достижения общей цели совместной деятельности;
- 11) в частности оказывать помощь и эмоциональную поддержку партнёрам в процессе достижения общей цели совместной деятельности;
- 12) устраивать эффективные групповые обсуждения и обеспечивать обмен знаниями между членами группы для принятия эффективных совместных решений;
- 13) в совместной деятельности чётко формулировать цели группы и позволять её участникам проявлять собственную энергию для достижения этих целей.

## **Познавательные универсальные учебные действия**

### ***Обучающийся научится:***

- 1) устанавливать причинно-следственные связи и зависимости между объектами;
- 2) дополнять и расширять имеющиеся знания и представления об истории экономических учений;
- 3) строить логические цепочки рассуждений;
- 4) осуществлять поиск необходимой информации (из материалов учебника, по воспроизведению в памяти);
- 5) структурировать знания;
- 6) самостоятельно выделять и формулировать цели;
- 7) ориентироваться в учебнике;
- 8) осуществлять поиск необходимой информации для выполнения задания с использованием учебной литературы и Интернет;
- 9) основам реализации проектно-исследовательской деятельности;
- 10) устанавливать причинно-следственные связи;
- 11) объяснять явления, процессы, связи и отношения, выявляемые в ходе исследования;
- 12) основам ознакомительного, изучающего, усваивающего и поискового чтения;

### ***Обучающийся получит возможность научиться:***

- 1) ставить экономическую проблему, аргументировать её актуальность;
- 2) организовывать исследование с целью проверки гипотез;
- 3) делать умозаключения (индуктивное и по аналогии) и выводы на основе аргументации

## **РАЗДЕЛ 2.**

### **Содержание учебного курса (66ч).**

#### ***Тема 1-4/10. Что такое фирма и как она действует на рынке (3 часа +1 к)***

Зачем создаются фирмы. Экономические основы деятельности фирмы.

Предприниматель и организация фирм. Условия создания успешного бизнеса.

#### ***Тема 5-8/11. Как семьи получают и тратят деньги (3 часа +1к)***

Доходы и расходы семей. Влияние инфляции на семейную экономику. Неравенство благосостояния граждан и возможности его сокращения.

#### ***Тема 9-12/12. Экономические задачи государства (4 часа)***

Причины и формы участия государства в регулировании экономики. Несостоятельность рынков и роль государства в устранении последствий такой несостоятельности. Макроэкономические процессы в экономике страны. Экономическая политика государства.

#### ***Тема 13-15/13. Государственные финансы (2 часа +1к)***

Налоги как источник доходов государства. Как формируется и расходуется государственный бюджет.

#### ***Тема 16-17 / 14. Экономический рост (2 часа)***

Понятие экономического роста и как его можно ускорить. Какие экономические проблемы тревожат человечество в 21 вв.

#### ***Тема 18-20/15. Организация международной торговли (2 часа + 1к)***

Международная торговля и ее влияние на экономику страны. Валютный рынок и конвертируемость рубля.

#### **Модуль 1: Потребитель – изготовитель – исполнитель. (5 часов)**

##### ***Тема 16. Кто такие потребители (1 часа)***

Субъекты потребительских правоотношений: Потребитель, изготовитель, исполнитель, продавец. Классификация благ

##### ***Тема 17. Почему рынок не решает всех потребительских проблем (2 часа)***

Потребитель на рынке товаров и услуг. Суверенитет и рациональность потребителя. Круг правоотношений, регулируемых Законом РФ «О защите прав потребителей»

##### ***Тема 18. Потребности и выбор (1 час)***

Классификация человеческих потребностей, потребительские предпочтения, полезность, ограниченность ресурсов, бюджетное ограничение.

##### ***Тема 19. Процесс принятия решения и цена выбора (1 часа)***

Дополнительные затраты, дополнительные выгоды. Цена выбора. Рациональный выбор, эмоциональный выбор. Советы потребителю



## **Модуль 2: Право потребителя на выбор и безопасность. (3 часа +1к)**

### ***Тема 20. Как себя вести в магазине (2 часа)***

Общие советы потребителям. Заключение договора. Как защититься от обвеса, обсчета. Вам не подошел качественный товар. Права требования, возникающие при продаже некачественного товара потребителю. Защита прав.

### ***Тема 21. Права потребителей на выбор, на компенсацию морального вреда (1 часа)***

Суверенитет потребителя, свобода выбора. Компенсация имущественного, морального вреда. Вина продавца (изготовителя, исполнителя). Потребительская грамотность.

## **Модуль 3: Право потребителя на информацию. (1 час)**

### ***Тема 22. Источники информации, доступные потребителям (1 часа)***

Потребительская информация, право потребителя на информацию. Достоверность информации. Специальные потребительские издания, «скрытая» реклама. Публичная оферта. Независимые источники информации

## **Модуль 4: Что читать на этикетке товара. (2 часа)**

### ***Тема 23. О чем говорит этикетка (1 час)***

Как читать этикетку товара. Срок годности

### ***Тема 24. Символы и обозначения соответствия обязательным требованиям (1 час)***

Знак соответствия, обязательная сертификация, технический регламент, ГОСТ. Маркировка электроприборов

## **Модуль 5: Реклама в нашей жизни. (1 час +1к)**

### ***Тема 25. Реклама – особый вид потребительской информации (1 часа)***

Цель создания рекламы. Классификация видов рекламы. Рекламный персонаж. Имидж – реклама. Федеральный закон «О рекламе». Публичная оферта и социальная реклама. Скрытая реклама, недобросовестная реклама. Как пользоваться информацией.

## **Модуль 6: Потребительское тестирование (3 часа)**

### ***Тема 26. Как проводится потребительское тестирование товаров (2 часа)***

Потребительские свойства товара. Потребительское тестирование, сравнительное потребительское тестирование. Выбор, закупка товаров, составление программы и определение методики испытаний. Дегустация. Советы потребителю

### ***Тема 27 Способы подтверждения соответствия товаров и услуг (1 часа)***

Идентификация. Декларирование соответствия. Обязательная сертификация продукции, добровольная сертификация.

## **Модуль 7: Денежные инструменты (2 часа)**

### ***Тема 28 Денежные инструменты. Бюджет (2 часа)***

Бюджет. Доходы и их источники. Номинальные и реальные доходы. Потребительские расходы. Классификация расходов. Закон Энгеля. Рациональный бюджет школьника

## **Модуль 8: Этика потребительского поведения (1 час)**

### ***Тема 29. Этика потребительского поведения (1 час)***

«Устойчивое развитие», гражданская активность, априорная доброжелательность, право на ошибку, искусство компромисса. 12 правил потребителя

## **Модуль 9: Зеленое потребление (3 часа)**

### ***Тема 30. Потребитель и окружающая среда (2 часа)***

«Зеленое потребление». Мусор, который мы производим. Правила утилизации. Природоохранная политика, защита окружающей среды.

### ***Тема 31. Экологическая маркировка товара (1 часа)***

Зеленая точка, «лента Мёбиуса», знак перерабатываемого пластика. Маркировка электроники и бытовой техники. Маркировка экологичного товара, продуктов питания, косметики.

## **Модуль 10: Как правильно себя вести в продовольственном магазине. (1 часа +1к)**

### ***Тема 32 Как покупать дешевле (1 час)***

Распродажи: за и против. Дисконтные карты.

## **Модуль 11: Как правильно купить одежду. (3 часа)**

### ***Тема 33. Как товар находит потребителя. Виды магазинов (2 часа)***

Оптовая, розничная торговля, импортер. Традиционная торговля. Специализированные, универсальные магазины, магазины самообслуживания, импульсные покупки. Продажа товаров с открытой выкладкой, на ярмарке

### ***Тема 34. Знаки, информирующие о правилах пользования товаром(1 час)***

Знаки, информирующие о правилах пользования одеждой

## **Модуль 12: Как правильно купить сапоги, ботинки, туфли (2 часа)**

### ***Тема 35. Внемагазинные формы торговли. Стимулирование сбыта (2 часа)***

Внемагазинные формы торговли (по каталогам, посылочная), телемагазины, Интернет – магазины (дистанционный способ продажи товаров). Прямые продажи. Стимулирование сбыта, гарантии, скидки, лотереи, купоны, дисконтные карты

## **Модуль 13: Как заказать одежду в ателье. (2 часа)**

### ***Тема 36. Как продаются услуги (1 часа)***

Услуга, работа. Виды услуг. Лицензия. Формы продажи услуг

### ***Тема 37. Как себя вести в службе быта (1 часа)***

Выбор предприятия службы быта, заключение договора. Ответственность исполнителя за недостатки выполненной работы. Последствия нарушения сроков исполнения договора исполнителем, заказчиком

## **Модуль 14: Как правильно купить мобильный телефон. (1 час)**

### ***Тема 38 Как проводится исследование услуг (1 часа)***

Составление опросного листа по исследованию услуг сотовой связи, иных услуг.

### **Модуль 15: Отправляемся в путешествие (2 часа + 1к)**

#### ***Тема 39. Символы, рассказывающие об услугах (1 час)***

Характеристики уровня гостиничного и ресторанного сервиса, безналичные платежи, знаки на авиабилетах и в пассажирском транспорте.

#### ***Тема 40. Как себя вести на транспорте (1 часа)***

Договор железнодорожной перевозки. Багажная квитанция. Авиаперелеты. Специальные тарифы и рекламные скидки. Что делать, если рейс задержали. Вынужденный отказ пассажира от перевозки

### **Модуль 16: Здоровое питание. (1 час)**

#### ***Тема 41. Знаки, рассказывающие о составе продуктов (1 час)***

Пищевые добавки. Причины, по которым применяются пищевые добавки. Классификация пищевых добавок. Запрещенные к применению в России индексы Е. Микроэлементы, витамины, генетически модифицированные продукты.

### **Модуль 17: Способы самозащиты потребителя (4 часа)**

#### ***Тема 42 Страхование (1 часа)***

Договор страхования. Автомобили и гражданская ответственность автовладельцев. Жизнь и здоровье граждан. Имущество граждан

#### ***Тема 43 Проблема сбережения (1 часа)***

Сбережения, инвестиции, личное инвестирование. Паевые инвестиционные фонды. Пенсионный фонд. Система страхования вкладов.

#### ***Тема 44. Кредитование. Платежные карты (2 часа)***

Виды кредитов. Кредитный договор, принципы кредитования (платность, срочность, возвратность). «Кредитная история». Безналичный расчет, электронные деньги. Виды банковских карт: кредитная, дебетовая. Советы потребителям.

### **Модуль 18: Как написать претензию. (4 часа +1к)**

#### ***Тема 45. Как защитить свои права. (2 часов)***

Самозащита потребителя. Заключение договора. Последствия нарушения договора. Претензия. Государственная защита прав потребителей. Роспотребнадзор. Общественная защита прав потребителей. Международная конфедерация обществ потребителей (КонфОП). Консультация юриста. Судебная защита

#### ***Тема 46. История становления потребительского законодательства (1 часа)***

Специальное послание Д.Кеннеди Конгрессу США от 15.03.1962г., Резолюция Генеральной Ассамблеи ООН 3 39/248 «Руководящие принципы для защиты интересов потребителей», Закон РФ «О защите прав потребителей» от 08.02.1992г.

#### ***Тема 47. Поступая в платное учебное заведение (1 часа)***



Выбор специальности, выбор учебного заведения. Виды дипломов. Условия обучения. Заключение договора на оказание образовательных услуг.

### РАЗДЕЛ 3.

#### ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

№ п/п	Наименование модуля, раздела и темы	Общее количество часов на изучение	Кол-во планируемых контрольных работ
<b>Тема 10. Что такое фирма и как она действует на рынке (3 часа +1 к)</b>			
1	Зачем создаются фирмы.	1	
2	Экономические основы деятельности фирмы.	1	
3	Предприниматель и организация фирм. Условия создания успешного бизнеса.	1	
4	<b>Контрольная работа №1</b>		1
<b>Тема 11. Как семьи получают и тратят деньги (3 часа +1к)</b>			
5	Доходы и расходы семей.	1	
6	Влияние инфляции на семейную экономику.	1	
7	Неравенство благосостояния граждан и возможности его сокращения.	1	
8	<b>Контрольная работа №2</b>		1
<b>Тема 12. Экономические задачи государства (4 часа)</b>			
9	Причины и формы участия государства в регулировании экономики.	1	
10	Несостоятельность рынков и роль государства в устранении последствий такой несостоятельности.	1	
11	Макроэкономические процессы в экономике страны.	1	
12	Экономическая политика государства.	1	
<b>Тема 13. Государственные финансы(2 часа +1к)</b>			
13	Налоги как источник доходов государства.	1	
14	Как формируется и расходуется государственный бюджет.	1	
15	<b>Контрольная работа №3</b>		1
<b>Тема 14. Экономический рост (2 часа)</b>			
16	Понятие экономического роста и как его можно ускорить.	1	
17	Какие экономические проблемы тревожат человечество в 21 вв.	1	
<b>Тема 15. Организация международной торговли (2 часа + 1к)</b>			

18	Международная торговля и ее влияние на экономику страны.	1	
19	Валютный рынок и конвертируемость рубля.	1	
20	<b>Контрольная работа №4</b>		1
21-25	<b>Модуль1: Потребитель – изготовитель – исполнитель.</b>	5	
26-29	<b>Модуль2: Право потребителя на выбор и безопасность.</b>	3	1
30	<b>Модуль 3: Право потребителя на информацию.</b>	1	
31-32	<b>Модуль 4: Что читать на этикетке товара.</b>	2	
33-34	<b>Модуль 5: Реклама в нашей жизни.</b>	1	1
35-37	<b>Модуль 6: Потребительское тестирование</b>	3	
38-39	<b>Модуль 7: Денежные инструменты</b>	2	
40	<b>Модуль 8: Этика потребительского поведения</b>	1	
41-43	<b>Модуль 9: Зеленое потребление</b>	3	
44-45	<b>Модуль 10: Как правильно себя вести в продовольственном магазине.</b>	1	1
46-48	<b>Модуль 11: Как правильно купить одежду.</b>	3	
49-50	<b>Модуль 12: Как правильно купить сапоги, ботинки, туфли</b>	2	
51-52	<b>Модуль 13: Как заказать одежду в ателье.</b>	2	
53	<b>Модуль 14: Как правильно купить мобильный телефон.</b>	1	
54-56	<b>Модуль 15: Отправляемся в путешествие</b>	2	1
57	<b>Модуль 16: Здоровое питание.</b>	1	
58-61	<b>Модуль 17: Способы самозащиты потребителя</b>	4	
62-66	<b>Модуль 18: Как написать претензию.</b>	4	1
	<b>Всего часов</b>	<b>66</b>	<b>9</b>

<b>«Согласовано»</b>	<b>«Рассмотрено»</b>
Заместитель директора по УВР	на ШМО учителей естественно научного цикла
	Протокол № <u>1</u> от « <u>06</u> » _____ июня _____ 2018 г.
Булатова Е.Ю.	
« <u>19</u> » _____ июня _____ 2018 г.	Руководитель ШМО Волкова М. А.