

გაკვეთილი #3: ბაზარი და ფასი - ნაწილი 2



40 წთ



ამ გაკვეთილზე მოსწავდეები გაიაზრებენ, როგორ განსაზღვრავს მოთხოვნისა და მიწოდების თანაფარდობა საქონლისა და მომსახურების ფასს

გაკვეთილის მიზნები

- მოსწავლეები ეცნობიან, როგორ მუშაობს მოთხოვნისა და მიწოდების კანონი;
- მოსწავლეები იაზრებენ, როგორ განსაზღვრავს ბაზარზე მოთხოვნისა და მიწოდების თანაფარდობა ფასებს
- მოსწავლეები მსჯელობენ კონკურენციის მნიშვნელობაზე

ტერმინები

მოთხოვნის კანონი, მიწოდების კანონი, წონასწოხური ფასი, კონკურენცია, დეფიციტი, სიჭახბე.

საჭირო მასალები

- ფლიპჩარტის ფურცელი / დაფა
- მარკერი / ცარცი
- დანართი - ბურგერის ფოტო
- დანართი - მომხმარებლისა და მიმწოდებლის ბარათები
- დანართი - ფასის ბარათები
- გრძელი ლენტი ან საქსოვი ძაფი
- ორი სხვადასხვა ფერის ბურთი

მომზადება

- ამობეჭდეთ ბურგერის ფოტო დანართიდან
- ამობეჭდეთ და გამოჭერით მომხმარებლისა და მიმწოდებლის ბარათები დანართიდან: მომხმარებლის ბარათები იყოს ერთ ფერში, მიმწოდებლის - სხვა ფერში.
- ამობეჭდეთ და გამოჭერით ფასის ბარათები დანართიდან და გაკვეთილის დაწყებამდე მიაკარით საკლასო ოთახის კედელზე, თანაბარი დაშორებით.
- ამობეჭდეთ საშინაო დავალების დანართი თითოეული მოსწავლისთვის

სასარგებლო რესურსები

- სახელმძღვანელო - [„ფინანსური და ეკონომიკური წიგნიერება სკოლებში“ VII კლ](#)

დიფერენცირება

- გამოიყენეთ დანართი 3 -ის ადაპტირებული ვერსია სსსმ მოსწავლეებისთვის.



5 წთ

მასალა:

არა

● შესავალი - წინა გაკვეთილის გახსენება

- სთხოვეთ მოსწავლეებს, გაიხსენონ წინა გაკვეთილიდან ტერმინები, გამოჰკითხეთ საშინაო დავალება. შემდეგ კი აუხსენით, რომ დღეს ამ ორ მნიშვნელოვან ეკონომიკურ ტერმინს - მოთხოვნას და მიწოდებას კიდევ უფრო სიღრმისეულად შეისწავლით და ისინი გაიგებენ, როგორ განსაზღვრავს საქონლისა და მომსახურების ფასს მოთხოვნისა და მიწოდების თანაფარდობა.

კითხვები დისკუსიისთვის:

- **(გახსენება)** რა არის მოთხოვნა? რა არის მიწოდება? რა არის ბაზარი? რა ვთქვით, რა განსაზღვრავს ბაზარზე ამა თუ იმ საქონლისა და მომსახურების ფასს?
- **(დავალება)** თქვენს საშინაო დავალებაში, რა დაემართა შოკოლადზე მოთხოვნას, როცა მისი ფასი გაიზარდა? როდესაც შემცირდა? თქვენი აზრით, რატომ ხდება ასე? (თუ არ შეუსრულებიათ, მაშინ ჰკითხეთ: თქვენი აზრით, როდესაც რამე ნივთზე ფასი იზრდება, უფრო მეტ ადამიანს მოუწოდება მისი ყიდვა თუ უფრო ნაკლებს?)



10 წთ

მასალა:

დანართიდან
ამობეჭდილი
ბურგერის ფოტო;ფლიპჩარტის
ფურცელი/დაფა;

მარკერი/ცარცი

● ინტერაქციული მინი ლექცია - მოთხოვნისა და მიწოდების კანონი

- აჩვენეთ მოსწავლეებს ბურგერის ფოტო - აღწერეთ მისი მახასიათებლები და გემოვნური თვისებები.
- დაფაზე ან ფლიპჩარტის ფურცელზე დახაზეთ ცხრილი ორი სვეტით: 1 სვეტს დააწერეთ ფასი (P), მეორეს - მოთხოვნის რაოდენობა (Q). ფასის სვეტში ჩაწერეთ 15 ლ და ჰკითხეთ მოსწავლეებს, ვინ გადაიხდიდა 15 ლარს ამ საოცარ, უგემრიელეს ბურგერში (ხელის აწევით განიშნონ). გაითამაშეთ წყენა ან გაოცება, რომ არავინ (ან ძალიან ცოტა მოსწავლე) არის მზად გადაიხადოს 15 ლარი ამ ბურგერში. რამდენიც არ უნდა იყოს ეს რაოდენობა, ჩაწერეთ ეს რიცხვი „მოთხოვნის რაოდენობის“ სვეტში (15ლ-ის გასწვრივ).
- შემდეგ, 15ლ-ის ქვეშ დაწერეთ 10ლ და ისევ ჰკითხეთ, რამდენი მათგანი გადაიხდიდა 10 ლარს ამ შესანიშნავ ბურგერში. დაწერეთ ეს რიცხვი 10ლ-ის გასწვრივ რაოდენობის სვეტში. იგივე კითხვა გაიმეორეთ სხვა ფასებზეც, თანდათან შეამცირეთ ფასი 10 ლარიდან ქვემოთ და დაასრულეთ ძალიან დაბალი ფასით, მაგალითად, 1 ლარით, როდესაც უმრავლესობამ (თუ არა ყველამ) უნდა თქვას, რომ ამ თანხას გადაიხდიდა ბურგერში.

დამატებითი ინფორმაცია:

ცხრილის მაგალითი:

ფასი (P)	მოთხოვნის რაოდენობა (Q)
15 ლ	5
10 ლ	10
7 ლ	15
5 ლ	20
1 ლ	25

ეს ცხრილი აჩვენებს იმას, რაც მოსწავლეებმა უკვე გამოცადეს საშინაო დავალების შესრულებისას შოკოლადის მაგალითზე: როდესაც ფასი მცირდება, უფრო მეტს ადამიანს უნდა ნივთის ყიდვა (იზრდება მოთხოვნის რაოდენობა) და პირიქით, როდესაც ფასი იზრდება, უფრო ნაკლები ადამიანი არის მზად იყიდოს ეს ნივთი. აუხსენით მოსწავლეებს, რომ ამ წესს **მოთხოვნის კანონი** ჰქვია. მომხმარებლები ყიდულობენ ნაკლებს მაშინ, როდესაც ფასი მაღალია და მეტს – როდესაც ფასი დაბალია (როდესაც ყველა სხვა პირობა, მაგალითად - ხარისხი უცვლელია). ანუ ფასსა და მოთხოვნის რაოდენობას შორის არსებობს უარყოფითი კავშირი.

- ამის შემდეგ, ცხრილს დაამატეთ მესამე სვეტი - მიწოდების რაოდენობა (Q). უთხარით მოსწავლეებს წარმოიდგინონ, რომ ახლა ისინი აღარ არიან მომხმარებლები, რომლებიც ამ ბურგერის ჭამას აპირებდნენ, არამედ ახლა მიმწოდებლები - ანუ ამ ბურგერის დამამზადებლები, გამყიდველები არიან. დაიწყეთ ცხრილის ყველაზე დაბალი ფასიდან და ჰკითხეთ, რამდენი მათგანი გაყიდდა ამ ბურგერს ამ ფასად? (ასწიონ ხელი). ჩაწერეთ ეს რიცხვი ამ ფასის გასწვრივ მიწოდების რაოდენობის სვეტში. ამის შემდეგ გადადით ზემოთ და თითოეულ ფასზე დაუსვით იგივე კითხვა, ჩაწერეთ შესაბამისი რაოდენობები ფასების გასწვრივ მიწოდების სვეტში. 15 ლარზე, სავარაუდოდ ყველა (ან უმრავლესობა) იქნება მზად გაყიდოს ბურგერი.

დამატებითი ინფორმაცია:

ცხრილის მაგალითი

ფასი (P)	მოთხოვნის რაოდენობა (Q)	მიწოდების რაოდენობა (Q)
15 ლ	5	25
10 ლ	10	17
7 ლ	15	12
5 ლ	20	7
1 ლ	25	0

მიუთითეთ მოსწავლეებს, რომ როდესაც ნივთის ფასი იზრდება, მომწოდებელი მზად არის უფრო მეტი პროდუქტი მიაწოდოს ბაზარს, რადგან ეს პროდუქტი მაღალ ფასად იყიდება და, შესაბამისად, მისი გაყიდვა მიმწოდებლებისთვის მომგებიანია. სწორედ ამიტომ მიიჩნევა, რომ ფასსა და მიწოდებულ რაოდენობას შორის არსებობს დადებითი კავშირი: რაც უფრო იზრდება რაიმე ნივთის ან მომსახურების ფასი, მით უფრო იზრდება მიწოდებული რაოდენობაც. ამ წესს **მიწოდების კანონი** ეწოდება და მოთხოვნის კანონის საპირისპირო პრინციპით მოქმედებს.

ჩვენ ახლა აღვწერეთ ბურგერების ბაზარი - ანუ ადგილი, სადაც მიმწოდებლები და მომხმარებლები ცვლიან საქონელსა და მომსახურებას. მოდი, ახლა ავაგოთ მოთხოვნისა და მიწოდების ცოცხალი მრუდები და ვნახოთ, როგორ განსაზღვრავს ამ ორის თანაფარდობა ბაზარზე საქონლისა და მომსახურების ფასს.



18 წთ

მასალა:

დანართიდან
ამოჭრილი
მომხმარებლისა
და მიმწოდებლის
ბარათები;

დანართიდან
ამოჭრილი და
კედელზე
მიკრული ფასის
ბარათები;

ლენტი ან
საქსოვი ძაფი

● ჯგუფური სამუშაო - მოთხოვნისა და მიწოდების გრაფიკები

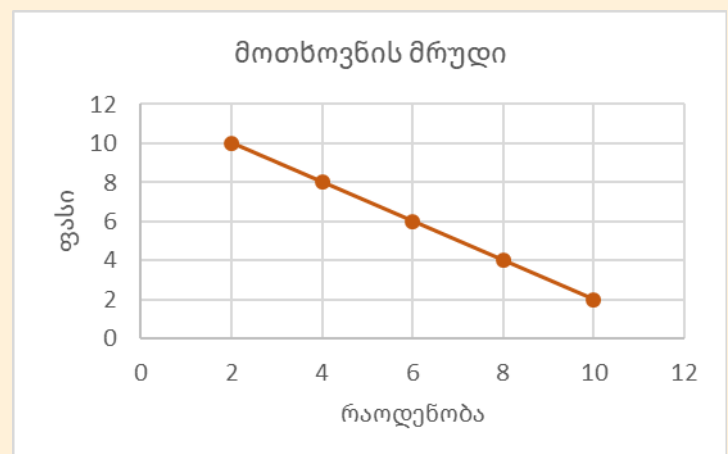
- წინასწარ მიაკარით ფასის ბარათები (5 ბარათი) საკლასო ოთახის ერთ კედელზე, თანაბარი დაშორებით და დატოვეთ წინ თავისუფალი სივრცე.
- სთხოვეთ მოსწავლეებს, გამოვიდეს 10 მოხალისე და დაურიგეთ თითოეულს მომხმარებლის ან მიმწოდებლის თითო ბარათი. უთხარით, რომელი ფერის ბარათია - მომხმარებლის და რომელი - მიმწოდებლის. აუხსენით, რომ ახლა განიხილავთ უგემრიელესი, შოკოლადის ბურთულებიანი ნაყინების ბაზარს და როგორც ბურგერის შემთხვევაში განსაზღვრეთ მოთხოვნა და მიწოდება, ასევე განსაზღვრავთ და თან ააგებთ მოთხოვნისა და მიწოდების ცოცხალ მრუდებს ნაყინის შემთხვევაშიც.
- ჰკითხეთ, ვის ბარათზე წერია 2ლ. მომხმარებლის ბარათის მქონე მოსწავლეს, რომლის ბარათზეც წერია 2 ლ, 10, სთხოვეთ დადგეს კედელზე გაკრული 2ლ ფასის ნიშნულის ქვეშ და კედლიდან წინ 10 ნაბიჯი გადადგას და გაჩერდეს. მიმწოდებლის ბარათის მქონე მოსწავლეს კი, რომლის ბარათზეც წერია 2ლ, 2 - სთხოვეთ გადადგას 2 ნაბიჯი იმავე ფასის ნიშნულიდან.
- გაიმეორეთ იგივე პროცესი 4ლ-ის მქონე ბარათებისთვისაც - დაიწყეთ იმ მოსწავლით, ვისაც მეტი რაოდენობა უწერია 4ლ-ის გვერდით და მასაც სთხოვეთ ამ რაოდენობის ნაბიჯი გადადგას კედელზე გაკრული 4ლ ფასის ნიშნულიდან. გაიმეორეთ იგივე ყველა დარჩენილი ბარათისთვის.
- აუხსენით კლასს, რომ პირველი ფერის ბარათების მქონე მოსწავლეები, ანუ მომხმარებლები აჩვენებენ იგივე დამოკიდებულებას, რაც ბურგერის შემთხვევაში იყო: რაც უფრო დაბალია ფასი, მით უფრო იმატებს მოთხოვნის რაოდენობა და პირიქით. მიეცით „მომხმარებლებს“ ლენტი ან საქსოვი ძაფი და სთხოვეთ გადაჭიმონ ერთმანეთს შორის: მათ ახლა ააგეს **მოთხოვნის მრუდი**.

დამატებითი ინფორმაცია:

ფასი და რაოდენობა მომხმარებლის
ბაზათებიდან:

ფასი (P)	მოთხოვნის რაოდენობა (Q)
2 ლ	10
4 ლ	8
6 ლ	6
8 ლ	4
10 ლ	2

მოთხოვნის მხედის
მაგადიტი:



- ახლა მიუთითეთ მეორე ფერის ბარათების მექონე მოსწავლეებზე, ანუ მიმწოდებლებზე - მათი რეაქცია ფასზე მომხმარებლების რეაქციის საპირისპიროა: რაც უფრო დაბალია ფასი, მით უფრო ნაკლებია მიწოდების რაოდენობა და პირიქით. მიეცით „მიმწოდებლებსაც“ ლენტი ან საქსოვი ძაფი და მათაც სთხოვეთ გადაჭიმონ ერთმანეთს შორის: მათ ახლა ააგეს **მიწოდების მრუდი**.

დამატებითი ინფორმაცია:

ფასი და ხაოდელობა მიმწოდებლის ბაზათებიდან:

ფასი (P)	მიწოდების რაოდენობა (Q)
2 ლ	2
4 ლ	4
6 ლ	6
8 ლ	8
10 ლ	10

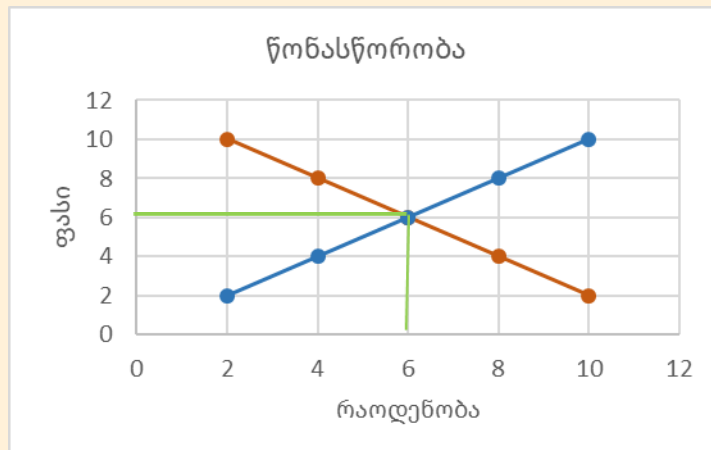
მიწოდების მრუდის მაგალითი:



- სთხოვეთ მოსწავლეებს, გადახედონ ერთმანეთს და დააკვირდნენ განლაგებას: ყველა მოსწავლე ერთმანეთის მოშორებით დგას, გარდა 2 მათგანისა. ჰკითხეთ, ვინ არის ვინმოდ? 6 ლ ბარათების მექონე მოსწავლეებმა უნდა თქვან, რომ ისინი ერთსა და იმავე ადგილს იკავებენ. აუხსენით, რომ ეს 6 ლარი არის **წონასწორული ფასი**.
- ამ დროს, მოთხოვნილი საქონლის რაოდენობა მიწოდების რაოდენობის ტოლია: მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდები სწორედ ამ წერტილში კვეთენ ერთმანეთს.
- ბაზრის ამ მდგომარეობას **წონასწორობა**, ანუ **ეკვილიბრიუმი** ეწოდება. ჩვენს შემთხვევაში, 6 ლარად, 6 ნაყინია გამოტანილი ბაზარზე გასაყიდად, და სწორედ 6 მომხმარებელია მზად, ამ ფასად იყიდოს ნაყინი. ანუ ბაზარზე საქონლისა და მომსახურების ფასს მოთხოვნისა და მიწოდების თანაფარდობა განსაზღვრავს.

დამატებითი ინფორმაცია:

მოთხოვნისა და მიწოდების თანაფარდობა



დამატებითი ინფორმაცია:

ბაზარზე ბევრი მომხმარებელი და მიმწოდებელია და სწორედ მათი ურთიერთობა, ანუ მოთხოვნისა და მიწოდების თანაფარდობა განსაზღვრავს საქონლისა და მომსახურების ფასს.

ბაზარზე ბევრი მიმწოდებელი ნიშნავს, რომ ჩვენს საყვარელ ნივთებსა და აქტივობებს ბევრი მიმწოდებელი გვთავაზობს - მაგ., ალუბლის წვენს ერთი კი არა, რამდენიმე კომპანია აწარმოებს, ცურვის გაკვეთილებს ერთი კი არა, რამდენიმე სპორტდარბაზი გვთავაზობს და ა.შ. ამ კომპანიებს უწევთ ერთმანეთთან ერთგვარი „შეჯიბრი“ - თითოეული მათგანი ცდილობს, რომ მომხმარებლებს ყველაზე მეტად მოაწონოს თავი და ყველაზე მისაღები ფასი შესთავაზოს, რათა მომხმარებლებმა სწორედ მისი პროდუქტი იყიდონ.

მიმწოდებლებს შორის ამ შეჯიბრებას **კონკურენცია** ეწოდება, ხოლო ისეთ ბაზარს, სადაც ბევრი მიმწოდებელია და ცალკეულ მათგანს ფასზე გავლენის მოხდენა არ შეუძლია - **კონკურენტული ბაზარი** ეწოდება. კონკურენტულ ბაზარზე მოწოდებული ნივთები და მომსახურებები ერთმანეთის მსგავსია და მათი ფასი დაახლოებით ერთნაირია. ალბათ შეგიძინევიათ, რომ ერთი და იმავე ზომის შოკოლადი ან ერთი და იმავე მოცულობის გაზიანი სასმლის ფასი დიდად არ განსხვავდება კომპანიებს შორის. ეს იმიტომ, რომ თუ რომელიმე მიმწოდებელი საგრძნობლად გაზრდის ფასს ისეთ ნივთზე ან მომსახურებაზე, რომელსაც მის გარდა სხვა კომპანიებიც ყიდიან, მაშინ ის დაკარგავს მომხმარებლებს.

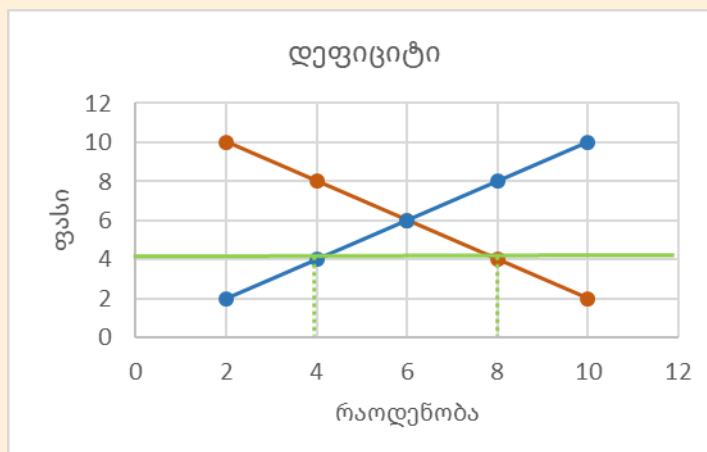
სწორედ ამიტომაც იმისთვის, რომ გამოირჩეოდნენ საკუთარი კონკურენტებისგან, მიმწოდებლები ცდილობენ გაზარდონ მომხმარებლებისთვის შეთავაზებული ნივთის ხარისხი, გახდნენ უფრო ინოვაციურები, ან დამატებითი მახასიათებლები შესთავაზონ მომხმარებელს, რათა მათ არჩევანი ამ კონკრეტული ნივთის სასარგებლოდ გააკეთონ.

საბოლოო ჯამში, კონკურენციის შედეგად მომხმარებლის მდგომარეობა უმჯობესდება, რადგან მას ხელმისაწვდომ ფასად უკეთესი საქონლის ან მომსახურების მიღება შეუძლია.

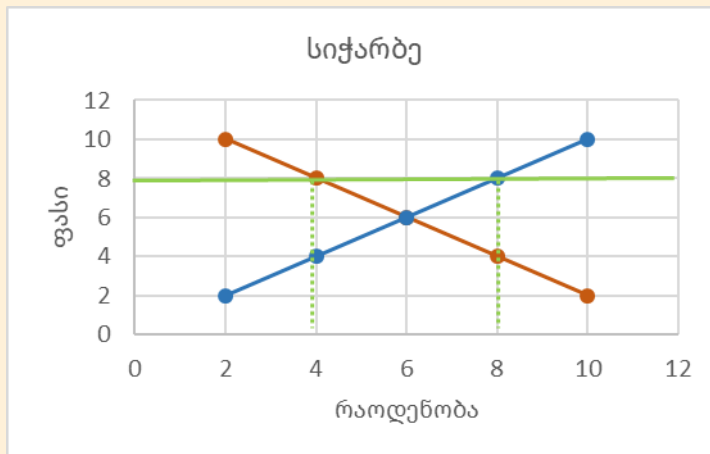
- ახლა, გადადით შემდეგ ეტაპზე: გაავლეთ ლენტი 4^ლ ბარათის მექონე ორ მოსწავლეს შორის. უთხარით მოსწავლეებს, რომ თქვენ, როგორც სახელმწიფო, ფიქრობთ, რომ 6^ლ ფასი ძალიან მაღალია და აწესებთ ფასის ზედა ზღვარს: 4 ლარს (არავის აქვს უფლება, დაადოს ნაყინს 4 ლარზე მაღალი ფასი). ჰკითხეთ 4^ლ ბარათის მექონე მომხმარებელს, რამდენ ნაყინს იყიდდა ამ ფასად (ანუ რა რიცხვია მითითებული მათ ბარათზე - გადადგმული ნაბიჯების რაოდენობა - 8). ჰკითხეთ 4^ლ ბარათის მექონე მიმწოდებელსაც, მზადაა თუ არა ამდენი ნაყინი მიაწოდოს ბაზარს ამ ფასად (არა, რადგან მათ ბარათზე მიწოდების რაოდენობა არის - 4). ჰკითხეთ კლასს, არის თუ არა ეს პრობლემა (კი, რადგან ნაყინზე მოთხოვნა უფრო მეტია, ვიდრე მისი მიწოდება და ყველა მომხმარებელი ვერ ყიდულობს ნაყინს). ეს პრობლემა არის **დეფიციტი**. ჰკითხეთ მოსწავლეებს, რამდენია დეფიციტი? ($8-4=4$). აუხსენით მოსწავლეებს, რომ ბაზრის მონაწილეობა ნებაყოფლობითია, და ვერავინ აიძულებს მიმწოდებლებს, უფრო მეტი პროდუქტი მიაწოდოს ბაზარს, თუ ეს მისთვის მომგებიანი არ არის.
- ამის შემდეგ, ლენტი ახლა 8^ლ ბარათის მექონე მოსწავლეებს შორის გაავლეთ. უთხარით მოსწავლეებს, რომ ახლა თქვენ ფასის ქვედა ზღვარს აწესებთ: არავის აქვს უფლება, დაადოს ნაყინს 8 ლარზე დაბალი ფასი. ჰკითხეთ მიმწოდებელს, რამდენი ნაყინის მიწოდება სურს ამ ფასად? (მათ ბარათზე მიწოდების რაოდენობის რიცხვი - 8). ჰკითხეთ მომხმარებელს, რამდენი ნაყინის ყიდვა სურს ამ ფასად? (მათ ბარათზე მოთხოვნის რაოდენობის რიცხვი - 4). ჰკითხეთ კლასს, არის თუ არა ეს პრობლემა? (კი, რადგან მიწოდების რაოდენობა უფრო მეტია, ვიდრე მოთხოვნის და შედეგად, ყველა მიმწოდებელი ვერ ყიდის ნაყინს). ეს პრობლემა არის **სიჭარბე** (ანუ ზედმეტი მიწოდება).

დამატებითი ინფორმაცია:

როდესაც ფასი (4^ლ) წონასწორულ ფასზე (6^ლ) დაბალია, მოთხოვნის რაოდენობა აღემატება მიწოდების რაოდენობას (მყიდველი უფრო მეტია, ვიდრე საქონელი). ამ დროს ბაზარზე იქმნება **დეფიციტი**. მიმწოდებლებს შეუძლიათ ისარგებლონ იმით, რომ მათ ბევრი მყიდველი (მომხმარებელი ჰყავთ) და გაზარდონ თავიანთი საქონელზე ფასი. შედეგად, ფასი ნელ-ნელა წონასწორულ ფასს (6^ლ) მიუახლოვდება.



ხოლო როდესაც ფასი (8ლ) წონასწორულ ფასზე (6ლ) მაღალია, მიწოდების რაოდენობა აღემატება მოთხოვნის რაოდენობას. ამ დროს ბაზარზე იქმნება **სიჭარბე**, რადგან უფრო ცოტა მყიდველია. ამიტომ მიმწოდებლებს მოუწევთ დააკლონ ფასი, რადგან მათი საქონელი უფრო მეტმა მომხმარებელმა იყიდოს. შედეგად, ფასი ისევ წონასწორულ ფასს (6ლ) მიუახლოვდება.



როგორც ვხედავთ, ორივე შემთხვევაში ფასი ბუნებრივად მიიწევს წონასწორულისკენ, ანუ მიმწოდებლები და მომხმარებლები ცდილობენ ისეთ ფასზე შეთანხმდნენ, რომელიც ორივესთვის მისაღები და მომგებიანია.



5 წთ

მასალა:

2 სხვადასხვა ფერის ბურთი

● შეჯამება

- სთხოვეთ მოსწავლეებს, დაადგინონ წრეზე და სწრაფად გადასცენ ერთმანეთს ბურთები. როდესაც დაიძახებთ „შეჩერდი!“ იმ მოსწავლემ, რომელსაც შეხვდა პირველი ფერის ბურთი, უნდა დასვას კითხვა დღევანდელი გაკვეთილიდან, ხოლო მოსწავლემ, რომელსაც მეორე ფერის ბურთი შეხვდა, უნდა უპასუხოს.



2 წთ

მასალა:

ამობეჭდილი საშინაო დავალების ფურცლები

● საშინაო დავალება

- დაურიგეთ მოსწავლეებს საშინაო დავალების ფურცლები. აუხსენით, რომ მათ იმის მსგავსი მრუდები უნდა ააგონ ფურცელზე, როგორიც კლასში, მოსწავლეების მაგალითზე გააკეთეთ. შემდეგ კი იპოვონ, ფასის ზედა და ქვედა ზღვრის შემთხვევაში, რამდენი იქნება სიჭარბე და დეფიციტი. დეტალური ინსტრუქციას კი, ფურცელში ნახავენ.