გაკვეთილი #4: ბაზარი და ფასი - ნაწილი 3

40 წთ

ამ გაკვეთილზე მოსწავლეები საკუთარ თავზე გამოცდიან, როგორ მუშაობს ბაზარი და როგორ თანხმდებიან მომხმარებლები და მიმწოდებლები საქონლისა და მომსახურების ფასზე

გაკვეთილის მიზნები

- მოსწავლეები თამაშის გზით აცნობიერებენ, რა განაპირობებს მომხმარებლისა და მიმწოდებლის ქცევას ბაზარზე.
- მოსწავლეები გაიაზრებენ, როგორ თანხმდებიან მომხმარებელი და მიმწოდებელი საქონლისა და მომსახურების ფასზე.

საჭირო მასალები

- დანართი - თამაში - მოთხოვნა და მიწოდება - მყიდველისა და გამყიდველის ბარათები
- დანართი - თამაში - მოთხოვნა და მიწოდება - ფასილიტატორის ფურცელი
- დანართი - ქულები (სურვილისამებრ)

მომზადება

- ამობეჭდეთ და გამოჭერით მყიდველისა და გამყიდველის ბარათები დანართიდან - თამაში - მოთხოვნა და მიწოდება (მოსწავლეების რაოდენობის შესაბამისად)
- ამობეჭდეთ დანართიდან ფასილიტატორის ფურცელი
- ამობეჭდეთ და გამოჭერით ქულების ბარათები დანართიდან (სურვილისამებრ)

სასარგებლო რესურსები

- სახელმძღვანელო - „ფინანსური და ეკონომიკური წიგნიერება სკოლებში“ VII კლ

დიფერენცირება

- გამოიყენეთ დანართი 2 -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 თავად იქნებიან მომხმარებლები და მიმწოდებლები, ანუ მყიდველები და გამყიდველები და თამაშის გზით გამოცდიან, როგორ მუშაობს ბაზარი - როგორ თანხმდებიან ისინი ორივე საქონლისა და მომსახურების ფასზე.

კითხვები დისკუსიისთვის:

- **(გახსენება)** რა არის მოთხოვნის კანონი? რა არის მიწოდების კანონი? როდის არის ბაზარი წონასწორობაში? როდის იქმნება ბაზარზე დეფიციტი? როდის იქმნება სიჭარბე?
- **(დავალება)** თქვენს საშინაო დავალებაში, რამდენი გამოვიდა ბურგერის წონასწორული ფასი? (7 ლარი). წონასწორული რაოდენობა? (15 ცალი). რამდენი იყო სიჭარბე მინიმალური ფასის - 10 ლარის დაწესებისას? (20-10= 10) რამდენი იყო დეფიციტი მაქსიმალური ფასის - 5 ლარის დაწესებისას? (20-10=10).

25 წთ

მასალა:

დანართიდან გამოჭრილი მყიდველისა და გამყიდველის ბარათები;

ფასილიტატორის ფურცელი;

ქულების ბარათები სურვილისამებრ

თამაში - „მოთხოვნა და მიწოდება“

- მოამზადეთ მყიდველებისა და გამყიდველების ბარათები თანაბარი რაოდენობით (+-1) და დაურიგეთ მოსწავლეებს ისე, რომ თითოს თითო შეხვდეს. სთხოვეთ მონაწილეებს ორად გაიყონ: „მყიდველებმა“ გადაინაცვლონ კლასის ერთ მხარეს, „გამყიდველებმა“ - მეორე.

მიეცით ორივე ჯგუფს საერთო ინსტრუქცია:

- წარმოიდგინეთ, რომ გამყიდველები ჰყიდით ბლოკნოტს, ხოლო მყიდველებს გსურთ ამ ბლოკნოტის ყიდვა. თამაში შედგება 4 ეტაპისგან, თითო ეტაპის ხანგრძლივობა 3 წუთია. თითოეულ ეტაპზე, ყველა მყიდველმა უნდა სცადოთ იყიდოთ, ხოლო ყველა გამყიდველმა უნდა სცადოთ გაყიდოთ ბლოკნოტი.
- ამისთვის, ნებისმიერი მყიდველი, შეგიძლიათ მიხვიდეთ ნებისმიერ გამყიდველთან და სცადოთ მოლაპარაკება: მყიდველისა და გამყიდველის წყვილი უნდა შეთანხმდეთ ფასზე, რომელიც ორივე მხარისთვის მისაღებია, რათა შედგეს გარიგება.
- მას შემდეგ, რაც შედგება გარიგება, თითოეული წყვილი მოდით ჩემთან, მომეცით თქვენი ბარათები და მითხარით შეთანხმებული ფასი.
- დროის ამოწურვის შემდგომ, ყველა მონაწილემ დამიბრუნეთ ბარათები და დაუბრუნდით თქვენს ადგილს.

საერთო ინსტრუქციის გაცემის შემდეგ, ცალ-ცალკე მიდით მყიდველებისა და გამყიდველების ჯგუფებთან და მიეცით ცალ-ცალკე ინსტრუქციები:

ინსტრუქცია მყიდველებისთვის:

- თქვენს ბარათებზე გამოსახული რიცხვი არის თანხა, რაც ამ მომენტში გაქვთ (თქვენი შემოსავალი).
- შესაბამისად, ეს არის მაქსიმალური ფასი, რაც შეიძლება ბლოკნოტში გადაიხადოთ.

- ამიტომ, ფასზე მოლაპარაკების დროს, თქვენ უნდა ეცადოთ, იყიდოთ რაც შეიძლება დაბალ ფასად, რადგან დახარჯოთ რაც შეიძლება ნაკლები თანხა თქვენი შემოსავლიდან.
- რაც უფრო ნაკლებ თანხას დახარჯავთ თქვენი შემოსავლიდან, მით უფრო მეტ ქულას დააგროვებთ.
- თითოეულ ეტაპზე შეგიძლიათ მხოლოდ 1 გარიგების დადება.

ინსტრუქცია გამყიდველებისთვის:

- თქვენს ბარათებზე გამოსახული რიცხვი არის თანხა, რაც ამ ბლოკნოტის შექმნაზე (ყიდვაზე) დაგეხარჯათ.
- შესაბამისად, ეს არის მინიმალური ფასი, რა ფასადაც შეიძლება გაყიდოთ ბლოკნოტი.
- ამიტომ, ფასზე მოლაპარაკების დროს, თქვენ უნდა ეცადოთ, გაყიდოთ რაც შეიძლება მაღალ ფასად, რადგან მიიღოთ მეტი მოგება.
- მეტი მოგებით დააგროვებთ მეტ ქულას.
- თითოეულ ეტაპზე შეგიძლიათ მხოლოდ 1 გარიგების დადება.

- ინსტრუქციების გაცემის შემდეგ, ანიშნეთ მონაწილეებს დაიწყონ თამაში და დაინიშნეთ დრო, 3 წუთის გასვლის შემდეგ, დაიბრუნეთ ბარათები და არეულად დაარიგეთ შემდეგი ეტაპისთვის, თუმცა, მყიდველებს ისევ მყიდველების ბარათები მიეცით და გამყიდველებს - გამყიდველების. 2 ეტაპის შემდეგ კი შეცვალეთ მყიდველისა და გამყიდველის როლები.
- ჩაინიშნეთ ყველა შემდგარი გარიგება ფასილიტატორის ფურცელზე: დააკვირდით გამყიდველის და მყიდველის წყვილის ბარათებს და შეადარეთ მათ შეთანხმებულ ფასს - ეს ფასი აუცილებლად უნდა იყოს გამყიდველის ბარათის რიცხვზე მაღალი და მყიდველის ბარათის რიცხვზე დაბალი (წინააღმდეგ შემთხვევაში, გარიგება დადებულად არ ჩაითვლება).
- სურვილისამებრ, შეგიძლიათ მოსწავლეებს გადასცეთ ქულების ბარათები: გამყიდველები მიიღებენ იმდენ ქულას, რა სხვაობაც არის შეთანხმებულ ფასსა და მათი ბარათის რიცხვს შორის. მყიდველები მიიღებენ იმდენ ქულას, რა სხვაობაც იქნება მათი ბარათის რიცხვსა და შეთანხმებულ ფასს შორის.
- თამაშის დასრულების შემდეგ, ყველასთვის ცხადი გახადეთ ცალ-ცალკე მიცემული ინსტრუქციები: მყიდველები შეზღუდული არიან თავიანთი შემოსავლით, ხოლო გამყიდველები - დახარჯული რესურსებით. ამიტომ მყიდველები ვერ გადაიხდიდნენ ბარათის რიცხვზე მეტს (ანუ თავიანთ თანხაზე მეტს) და გამყიდველები ვერ გაყიდდნენ თავიანთი ბარათის რიცხვზე დაბალ ფასად (ანუ თავიანთ დანახარჯზე ნაკლებად). ამიტომ ყველა მხარე შეთანხმდა მისთვის მისაღებ ფასზე.

10 წთ

შეჯამება

მასალა:

არა

- გამართეთ მცირე დისკუსია: როგორი იყო თამაშის პროცესი? უჭირდათ თუ არა ფასზე შეთანხმება? შეიცვალა თუ არა რამე მომდევნო ეტაპებზე? რატომ არ შეეძლოთ გამყიდველებს, დაედოთ თავიანთ ბარათზე დაბალი ფასი? რა იყო მათი მიზანი? რატომ არ შეეძლოთ მყიდველებს, დაედოთ თავიანთ ბარათზე მაღალი ფასი? რა იყო მათი მიზანი?