

VIGETE SI BLASTERE: UN JOC PRIN CARE ÎNVĂȚAM CE ESTE CONCURENȚA

INTRODUCERE

Această simulare poate fi folosită pentru a realiza o lecție introductivă sau de recapitulare despre tipurile de concurență. Înainte de a începe predarea, discutați cu elevii despre caracteristicile concurenței pure sau perfecte, monopolistice, de oligopol și de monopol.

CONCEPTE

- Tipuri de concurență
- Concurență
- Monopol
- Concurență monopolistică
- Oligopol
- Profit
- Venit
- Cost
- Utilitate

DESCRIEREA LECTIEI

Elevii participă la simularea unor tranzacții ce au loc pe o piață concurențială și apoi la o discuție despre caracteristicile diferitelor tipuri de concurență.

TIMP NECESAR:

1-2 ore, în funcție de durata discuțiilor

MATERIALE

- Fișa de lucru nr. 1: *Instrucțiuni pentru proprietarii de magazine*, câte un exemplar pentru o patrimoniu din elevi
- Fișa de lucru nr. 2: *Instrucțiuni pentru consumatori*, câte un exemplar pentru trei patrimonii din elevi
- Două premii (optional), cartonase, markere

PROCEDEE

1. Anunțați elevii că vor participa la o simulare în care vor fi cumpărători sau vânzatori.

Dăți-le următoarele informații:

- A. Cumpărătorii urmăresc, în principal, să obțină satisfacția maxim posibilă, cumpărând cât de multe vigete și blastere pot, cu veniturile limitate de care dispun, iar vânzătorii, maximizarea profitului, vânzând vigete și blastere la cel mai mare preț posibil.
- B. La finalul simulării vor fi declarați câștigători cumpărătorul care a obținut cea mai mare utilitate în urma cumpărării vigetelor și blasterelor și vânzătorul care a realizat profitul cel mai mare.
- C. Se va juca numai o singură rundă, cu durata de aproximativ 20 minute.
- D. Cumpărătorii sunt interesați să cheltuiască toți banii de care dispun, deoarece utilitatea resimțită va fi calculată în funcție de vigetele și blasterele pe care le posedă la sfârșitul jocului. Vânzătorii sunt interesați să vândă toate vigetele și blasterele pe care le au, deoarece profitul realizat se va calcula doar în funcție de banii pe care îi posedă la sfârșitul jocului.

Elevii ar putea întreba cât de mulți bani vor avea cumpărătorii și cât costa vigetele și blasterele. Răspundeți-le că vânzătorii nu știu câți bani au cumpărătorii, iar cumpărătorii nu vor ști de câți bani au nevoie vânzătorii pentru a-și acoperi costurile și a obține profit. Prețul va fi stabilit pe piață. La finalul simulării, elevii vor identifica tipul de concurență care le-a fost prezentată (competitivă, monopolistică etc.)

2. Împartiti clasa în cumparatori (consumatori) și vânzatori (proprietari de magazine), proporția fiind de aproximativ 3 cumparatori pentru fiecare vânzător. (De exemplu, dacă în clasa există 40 de elevi, 30 dintre ei vor fi cumparatori și 10 proprietari de magazine. Dacă numărul elevilor existenți în clasa nu este divizibil cu 4, astfel încât raportul cumparatori/ vânzatori să fie exact de 3:1, atunci numărul consumatorilor va fi mai mare. Astfel, într-o clasă cu 30 de elevi, 23 vor fi consumatori, iar 7 proprietari de magazine.)

Explicati faptul că proprietarii de magazine și consumatorii nu vor schimba, în fapt obiecte și bani, ci doar vor înregistra tranzacțiile pe fise proprii. Retineti: Dacă se procedează așa, nu va fi nevoie de diferite obiecte și de bani pentru desfășurarea jocului, însă trebuie să vă asigurați că elevii vor înregistra toate tranzacțiile. Nu explicați în plenul clasei modul de înregistrare a tranzacțiilor pentru a nu divulga mărimea ofertei, respectiv a cererii.

3. Distribuți cumparatorilor Fisa de lucru nr. 1. Puteti proiecta un model de fisa, pentru ca toți elevii-consumatori să o poată vedea. Cereti elevilor să citească instrucțiunile și să discute între ei eventualele neclarități, în intervalul de timp în care dvs. veți explica proprietarilor de magazine instrucțiunile lor.

4. Mergeti cu proprietarii de magazine undeva în afara clasei (dacă se poate) și prezentați-le instrucțiunile din Fisa de lucru nr. 2. Explicati-le faptul că ei vor putea realiza profit numai dacă vor vinde vigetele la un pret mai mare de 4\$/buc. și blasterile la un pret mai mare de 9\$/buc. Atrageți-le atenția asupra faptului că este în avantajul lor să vândă toate produsele pe care le au până la sfârșitul jocului (chiar dacă vor avea pierderi), deoarece ei trebuie să obțină cât mai mulți bani. Verificati dacă au înțeles cum să completeze fisa de lucru. Explicati-le faptul că, pentru a obține profit, trebuie să realizeze venituri mai mari de 510\$ ($4\$ \times 69 + 9\$ \times 30$). Prezentați-le și un model de fisa folosită pentru înregistrarea încasărilor.

Dacă doriți, puteți sugera proprietarilor de magazine să-și confecționeze firme din

diferite cartonase, fiecare pentru propriul magazin (în acest caz, dați-le cartonase și markere) pe care să le amplaseze în locuri vizibile. Atrageți-le atenția asupra faptului că pe piață există concurența și că este în interesul lor să-și atragă cât mai mulți cumparatori. De aceea, firmele -reclama ar trebui să fie cât mai reușite. Fiecare cartonasă va avea scris pe verso "VÂNDUT" pentru că proprietarii de magazine să poată anunța când au vândut toate produsele.

5. În timp ce vânzătorii se pregătesc pentru a "întra" pe piață, verificați dacă elevii care vor acționa în calitate de consumatori au înțeles cum se completează fisele de înregistrare a tranzacțiilor, ce diferență există între bunuri în ceea ce privește utilitatea și care este suma maximă pe care o pot cheltui (în total 250\$).

6. După ce ambele grupuri s-au lămurit în legătură cu instrucțiunile, repartizați vânzătorilor spațiile comerciale unde să-și amplaseze firmele. Dacă doriți să discutați cu elevii și despre importanța informației pe piață, puteți amplasa un vânzător în afara sălii de clasă sau în clasă, dar într-un loc izolat. Dacă vânzătorii sau cumparatorii se înțeleg între ei în ceea ce privește prețul, puteți folosi acest fapt, după ce jocul s-a încheiat, pentru a discuta despre tipurile de concurență pe piață.

7. Dați semnalul de începere a tranzacțiilor. De obicei, "piața" este animată. Dacă elevii au întrebări referitoare la modul de înregistrare a tranzacțiilor, oferiți-le toate explicațiile necesare. Urmăriți cu atenție desfășurarea tranzacțiilor și observați ce se întâmplă. Când constatați că majoritatea vânzătorilor și-au vândut produsele, anunțați că jocul va mai dura doar cinci minute. De multe ori, în ultimele minute, finalizarea tranzacțiilor determină creșterea agitației în rândul vânzătorilor și cumparatorilor.

8. După încheierea jocului, cereti elevilor să-și calculeze profitul (vânzătorii) sau utilitatea (cumparatorii). Sugestie: Elevii pot lucra în perechi de cumparatori, respectiv, de vânzatori pentru a-și verifica

reciproc calculele. Atrageți atenția vânzătorilor ca, pentru a calcula profitul, este necesar să scadă costul (510\$) din totalul încasărilor. Oferiți premii (pot fi și aplauze) cumpărătorului care a obținut utilitatea cea mai mare și vânzătorului care a obținut profitul cel mai mare.

9. Discutați cu elevii rezultatele obținute. Cereți căștigătorilor să explice strategia pe care au folosit-o. Puteti discuta și despre schimbările de preț care au intervenit pe parcursul jocului și despre cauzele acestor schimbări. Puteti identifica prețurile cele mai mari și cele mai mici, precum și prețul de echilibru. În discuție pot fi aduse probleme referitoare la costuri, venituri, profit și interesele producătorilor, respectiv, ale consumatorilor.

10. Întrebați elevii ce tip de concurență a existat pe “piața” și cereți-le să justifice răspunsul, indicând trasaturile acestuia. Elevii ar putea lucra în grupuri mici, iar apoi ar putea prezenta concluziile la care au ajuns în fața întregii clase. De obicei, elevii ajung

la concluzia că pe piața a existat concurență monopolistică (vânzătorii s-au diferențiat prin firmele lor) sau oligopol (pe piața au acționat puțini vânzatori și nici unul nu a impus prețul). Discuția oferă posibilitatea de a repeta tipurile de concurență și de a atrage atenția asupra faptului că, uneori, acestea pot fi confundate.

EXTINDERI

1. Reluați jocul dar cu doar doi vânzatori (ajustați corespunzător și numărul viștelor și al blasterelor care revin unui vânzător) pe care dvs. îi veți sfătuși să se înțeleagă între ei. Urmați dacă aceștia respectă sau nu înțelegerea.
2. Dacă anticipați că elevilor le va fi dificil să înregistreze tranzacțiile, le puteți împărtăși “bani” cu valori nominale adecvate și bomboane care să reprezinte viștele și blasterele. În acest caz, nu va mai fi nevoie de fișă de înregistrare.
3. De asemenea, ați putea da cumpărătorilor “cecuri”. În acest caz, elevii vor învăța cum se completează un cec și alte lucruri despre bani și bănci.

Fisa de lucru nr. 1**INSTRUCTIUNI PENTRU CONSUMATORI**

Interesul dvs. este să obțineți utilitatea (satisfacția) maximă cheltuind banii de care dispuneți, în modul cel mai eficient posibil. Suma pe care trebuie să o cheltuiți este de 250\$. Cu acești bani veți putea cumpăra două produse: vigete; fiecare vigeta va procura o satisfacție de 1 unitate de utilitate și blastere; fiecare blaster va procura o satisfacție de 3 unități de utilitate.

Tineți evidența tranzacțiilor în fisa de mai jos.

Proprietarul de magazin	Produsul cumpărat	Cantitatea cumpărată	Pretul unitar	Suma totală plătită	Restul

După ce ați cheltuit toți banii, determinați utilitatea (satisfacția) totală obținută:

1. Nr. vigetele cumpărate x 1 = _____

2. Nr. blasterelor cumpărate x 3 = _____

Adunând sumele calculate mai sus obțineți satisfacția totală: _____

Fisa de lucru nr. 1 Exemplu**INSTRUCTIUNI PENTRU CONSUMATORI**

Interesul dvs. este să obțineți utilitatea (satisfacția) maximă cheltuind banii de care dispuneți, în modul cel mai eficient posibil. Suma pe care trebuie să o cheltuiți este de 250\$. Cu acești bani veți putea cumpăra două produse: vigete; fiecare vigeta va procura o satisfacție de 1 unitate de utilitate și blaster; fiecare blaster va procura o satisfacție de 3 unități de utilitate.

Tineți evidența tranzacțiilor în fisa de mai jos.

Proprietarul de magazin	Produsul cumpărat	Cantitatea cumpărată	Pretul unitar	Suma totală platită	Restul
MARIA	VIGETE	10	3\$	30\$	220\$
MARIA	VIGETE	4	15\$	60\$	160\$

După ce ați cheltuit toți banii, determinați utilitatea (satisfacția) totală obținută:

1. Nr. vigetele cumpărate $\times 1 =$ _____

2. Nr. blasterelor cumpărate $\times 3 =$ _____

Adunând sumele calculate mai sus obțineți satisfacția totală: _____

Fisa de lucru nr. 2**INSTRUCTIUNI PENTRU PROPRIETARIII
DE MAGAZINE**

Interesul dvs. este sa obtineti profit maxim vânzând vigete si blastere la un pret mai mare decât ati platit pentru ele (costul dvs.)

Costul unei vigete este de 4\$/buc. Aveti de vânzare 60 de bucati.

Blasterele costa 4\$/buc. Aveti de vânzare 30 de bucati.

Tineti evidenta tranzactiilor în fisa de mai jos.

VIGETE

Numele clientului	Cantitatea vânduta	Pretul unitar	Încasari (P X Q)	Cantitatea ramasa (începeti cu 60)

BLASTERE

Numele clientului	Cantitatea vânduta	Pretul unitar	Încasari (P X Q)	Cantitatea ramasa (începeti cu 30)

Dupa ce ati vândut toate vigetele si blasterele , puneti anuntul VÂNDUT. Calculati-va profitul, adunând încasarile si scazând din acestea cheltuielile totale.

Fisa de lucru nr. 2 Exemplu**INSTRUCTIUNI PENTRU PROPRIETARII
DE MAGAZINE**

Interesul dvs. este sa obtineti profit maxim vânzând vigete si blastere la un pret mai mare decât ati platit pentru ele (costul dvs.)

Costul unei vigete este de 4\$/buc. Aveti de vânzare 60 de bucati.

Blasterele costa 4\$/buc. Aveti de vânzare 30 de bucati

Tineti evidenta tranzactiilor în fisa de mai jos:

VIGETE

Numele clientului	Cantitatea vânduta	Pretul unitar	Încasari (P X Q)	Cantitatea ramasa (începeti de la 60)
GEORGE	10	34\$	30\$	50

BLASTERE

Numele clientului	Cantitatea vânduta	Pretul unitar	Încasari (P X Q)	Cantitatea ramasa (începeti de la 30)
GEORGE	5	15\$	60\$	26

Dupa ce ati vândut toate vigetele si blasterele, puneti anuntul VÂNDUT. Calculati-va profitul, adunând încasarile si sczând din acestea cheltuielile totale.