Kde je zakopaný pes?

82

CÍL:

- Vzbudit zájem o férové výrobky.
- Pochopit princip spravedlivého obchodu.
- Seznámit se s původem vybraných pochutin.
- Prostřednictvím simulační hry porozumět základním pravidlům obchodu.
- Posílit mezipředmětové vztahy.

MOTIVACE:

„Nikdo nedělá větší chybu než ten, kdo nedělá nic v domnění, že to málo, co udělat může, nemá smysl."
Edmund Burke

„K vítězství zla stačí, když dobří lidé budou sedět se založenýma rukama."
Edmund Burke

Motivační otázky na téma fair trade (férový/spravedlivý obchod), uvedení příkladů výrobků, které lze obchodě nakoupit.
Co jsou to pochutiny? Odkud se berou suroviny na jejich výrobu? A víte z čeho se ta která pochutina vyrábí (z jaké rostliny je kakao, káva, čokoláda)? Můžeme je nakoupit férově? Jaký mají význam v naší stravě? Uvedení příkladů.

90 min

CÍLOVÁ SKUPINA: 8.–9. ročník ZŠ, SŠ

DOBA TRVÁNÍ: 2–3 vyučovací hodiny

MÍSTO: učebna, třída

POMŮCKY: slepá mapa světa A3 pro každou skupinku, barevné pastelky, atlasy světa, flipový papír, pomůcky potřebné ke hře

PŘÍPRAVA: pomůcky potřebné pro realizaci hry, slepá mapa světa
nastudování potřebných informací (např. na stránkách www.nazemi.cz)
zadaný domácí úkol pro žáky

METODY A FORMY PRÁCE:

- řízený rozhovor
- skupinová práce
- hraní rolí
- prezentace
- řízená výměna názorů
- internet
- brainstorming

II. st. ZŠ

SŠ

POSTUP:

1. Žákům zadáme za domácí úkol, aby si připravili do příští hodiny seznam 10 jejich oblíbených pochutin (např. čokoláda, kečup, pizza, kakao, Coca cola,. . .). Ke každé pochutině si musí zjistit jednak místo původu pochutiny (na obalu výrobku), ale také místo původu hlavní suroviny pochutiny (internet).

2. Následující hodinu rozdělíme třídu do skupin. Každá skupina dostane slepou mapu světa (velikost A3), do které společně zaznačí jednou barvou místo původu výrobků všech členů skupiny (výrobky se mohou i opakovat!), druhou barvou zaznačí místo původu hlavních surovin. K přesnějšímu určení místa mohou používat atlasy světa. Následně se společně snaží nalézt odpověď na otázky: Kde se vyrábí převážná většina pochutin? Kde se nejčastěji získávají hlavní suroviny na jejich výrobu? Proč tomu tak je? Poté každá skupinka prezentuje svojí mapu a odpovědi na otázky. Nakonec uděláme společné shrnutí zjištěných skutečností.

Autor: Mgr. Lenka Pavelčíková / Odborná spolupráce: Mgr. Marie Kordulová / ilustrace: Kateřina Mrnůštíková
© Líska – o.s. pro EVVO ve Zlínském kraji

Metodické listy vychází jako příloha elektronické rozesílky Lísky, o.s., http://www.liska-evvo.cz/rozesilka

3. V následující diskusi se zaměříme na to, co všechno se stane s danou surovinou, než se dostane ke koncovému zákazníkovi. Můžeme si položit následující otázky:
   - Kde se berou potřebné suroviny? Co je potřeba pro jejich zisk? Co musí zemědělec udělat, aby nakonec měl co prodávat? (musí je někdo vypěstovat – na začátku je zemědělec, který nakoupí semínka, obdělá půdu, zavlažuje, hnojí, chemicky ošetřuje, sklízí)
   - Jak se suroviny dostanou z místa vzniku do místa zpracování a spotřeby? (někdo surovinu od zemědělců vykoupí a pak ji dál prodává dalším překupníkům (spekulantům na burze), nakonec se potraviny dostanou ke zpracování, prodejci a spotřebiteli)
   - Většina výrobků na trhu pochází od nás nebo ze zahraničí? Proč?
4. Po diskusi společně definujeme jednotlivé základní články prodejního řetězce a sepíšeme jejich základní charakteristiku. (zemědělec – místní výkup – překupník – výrobce pochutiny – prodejce – zákazník) Při psaní charakteristik se snažíme odpovědět na otázky:
   - Co je jeho cílem a proč?
   - Jakým způsobem se snaží dosáhnout svých cílů?
   - Jaké jsou jeho náklady? (hnojivo, nákup semene, nákup suroviny, nákup ingrediencí, zaměstnanci a jejich platy, doprava, poplatky, reklama,…)
5. Poté následuje sehrávka hry „A mám to zadarmo“. Popis hry je uveden v příloze.
6. Po sehrání hry následuje reflexe. Nejprve se zeptáme každé skupiny, jak se jim dařilo a jaké jsou jejich pocity z dané role. Začneme u zemědělců a pak pokračujeme postupně až k zákazníkům. Poté se společně zamyslíme, zda trh takto funguje i ve skutečnosti. Co dělají jednotlivé články řetězce pro to, aby zvýšili svůj zisk a maximálně snížili své náklady? Co je hnacím motorem celého procesu? Můžeme tento proces nějakým způsobem jako spotřebitelé ovlivnit? Učitel se zmíní o pokusech zlevnit náklady na výrobu např. přidáváním náhražek do potravin, dětská práce, nízké mzdy zaměstnanců, nadměrné používání chemie, drancování přírodních zdrojů, nelegální výroba, masová produkce, velkokapacitní chovy, daňové úniky, černý trh, porušování předpisů o bezpečnosti práce. Může také přečíst nějaký skutečný příběh zemědělce (www.nazemi.cz).
7. Studenti se opět rozdělí do skupin a tentokrát se snaží vymyslet, jak by se dal tento systém změnit tak, aby byl spravedlivý. Své návrhy pak prezentují ostatním skupinám.
8. Následuje závěrečná diskuse, během níž je studentům představena myšlenka Fair trade. Také se během ní společně zamyslí nad možnostmi změny vlivem zákazníka.

REFLEXE:
- Co můžeme pro podpoření změny udělat my, jako zákazníci?
- Co znamená pojem Fair trade?
- Jaké barvy má značka Fairtrade, která je udělována společností Fairtrade International (FLO)?
- Podle čeho se můžeme orientovat při nákupu výrobku?

II. st. ZŠ

TEMATICKÉ OKRUHY PRŮŘEZOVÉHO TÉMATU ENVIRONMENTÁLNÍ VÝCHOVA:
- EVVO – lidské aktivity, vliv ekonomických nástrojů na vztahy k ochraně životního prostředí.
- OSV – osobnostní rozvoj, řešení problémů, vztahy k druhým lidem
  – sociální rozvoj, komunikace, spolupráce, vzájemné poznávání

ROZVÍJENÉ KOMPETENCE:
- **Kompetence k učení** – žák vyhledává a třídí informace související se zadaným úkolem, využívá různých zdrojů, popíše problematiku Fair Tradu, uvede příklady pochutin a zdroje surovin na jejich výrobu.
- **Kompetence k řešení problémů** – vnímá problémové situace, získává informace potřebné k jejich řešení, volí vhodné způsoby, nenechá se odradit nezdarem
- **Kompetence sociální a personální** – žák aktivně spolupracuje ve skupině při řešení daného úkolu v případě potřeby, poskytne pomoc nebo o ni sám požádá, zlepšují se jeho dovednosti ve vyjednávání.
- **Kompetence občanské** – žák chápe principy spravedlivého obchodu, projevuje pozitivní postoj k této problematice

SŠ

 © Líska – o.s. pro EVVO ve Zlínském kraji

Kde najít informace a nápady pro další aktivity:

www.fairtrade-asociace.cz, www.fairtrade.net, www.nazemi.cz, www.varianty.cz, www.kampanft.wz.cz

Příloha – simulační hra A MÁM TO ZADARMO!

Autor: Lenka Pavelčíková

Cíl hry:
- Nastínit jak funguje běžný ekonomický systém ve společnosti.
- Pochopit princip spravedlivého obchodu.
- Cílem jednotlivých účastníků je vydělat co nejvíce peněz.

Pomůcky:
pro každého účastníka
- nejméně 5x kartička plodiny (pro každé kolo jedna)
- karta účtu, tužka
- karta s charakteristikou dané role
- jmenovka

kalkulačka a propiska pro bankéře

Délka trvání: 40–50 minut

Doporučený věk: žáci 8. a 9. třídy, studenti SŠ, dospělí

Příprava před zahájením hry:
- Nejprve studentům vysvětlíme cíl, postup a pravidla a průběh hry.
- Každý student si vylosuje jmenovku, na které má uvedenou svou roli ve hře. Jmenovku si viditelně přidělá na oblečení.
- Každý student dostane kartičku s charakteristikou své role, nejméně 5 kartiček s obrázkem plodiny, kartu účtu a tužku.
- Je důležité, aby všichni věděli, jak bude hra probíhat. Zodpovíme případné dotazy.

Způsob rozdělení rolí:
- Přehled rolí: 1. zemědělec – 2. místní výkupce – 3. překupník – 4. výrobce produktu – 5. prodejce – 6. zákazník).
- Platí pravidlo, že v každé kategorii je stejně nebo alespoň o jednoho hráče méně než v kategorii předcházející. (např. 6 zemědělců, 5 místních výkupců, 4 překupníci, 3 výrobci, 2 prodejci, 1 zákazník). Nesmíme zapomenout, že zákazníků je vždy nejméně (minimálně 1) a zemědělců nejvíce (minimálně 3)!
- Vedoucí hry (učitel) je zároveň bankéřem.

Průběh hry:
- Hra probíhá nejméně v pěti kolech, během nichž se každý článek tržního řetězce snaží vydělat co nejvíce peněz. Každé kolo je rozděleno do 6 na sebe navazujících fází.
- Hra končí po uplynutí nejméně pěti kol nebo smrtí dvou zemědělců.

Způsob vyhodnocení hry:
- V každé části řetězce – skupině (zemědělec, místní výkupce,…) vítězí ten, komu se podařilo vydělat v dané skupině nejvíce peněz.

II. st. ZŠ

Průběh jednoho kola:
- V každém kole platí, že každý může prodat či nakoupit pouze jednou od jednoho člověka.
- Ceny se domlouvají tak, aby to nikdo neslyšel. Výsledná cena nákupu je tajná.
- Při situaci, kdy je více prodávajících než kupujících si ti, co neměli komu prodat své zboží na účet do sloupečku „Dal" zapíší hodnotu nejnižšího nákupu. Tuto hodnotu jim sdělí tajně bankéř, kterému nejprve ostatní členové dané skupiny sdělí své konečné prodejní ceny.
- Bankéř (učitel, vedoucí hry) může zároveň vystupovat i v roli zákazníka.
- Pravidla nákupu pro zákazníka se liší od ostatních nákupu, a jsou blíže popsaná v jeho charakteristice.

1. FÁZE: **Zemědělci prodávají svou surovinu místnímu výkupci.** Vědí, že aby se uživili, musí surovinu prodat za minimálně **100 jednote**k. Tuto částku zapíší na svém účtu do sloupečku „Má dáti". Začíná vyjednávání s místním výkupcem. Při prodeji za vyšší cenu se jim přebytek připisuje na účet jako úspora, při nižší ceně jim vzniká dluh u banky. Dohodnutou cenu napíší na kartičku s plodinou a předají ji místnímu výkupci. Získanou částku si zapíší na účet do sloupečku „Dal".

SŠ

2. FÁZE: **Místní vykupitelé prodávají získanou surovinu překupníkovi.** K ceně nákupu přičtou své režijní náklady **10 jednotek** a tím získají minimální částku, za kterou potřebují plodinu prodat. Tuto částku zapíší na svém účtu do sloupečku „Má dáti". Pak následuje vlastní dohadování s překupníkem. Pokud se jim podaří prodat dráž než je cena nákupu + 10 jednotek, vydělávají peníze, pokud levněji, začínají prodělávat a dlužit bance. Po dohodnutí ceny s překupníkem na čistou kartičku s plodinou napíší dohodnutou částku a dají ji překupníkovi. Získanou částku si zapíší na účet do sloupečku „Dal".

3. FÁZE: **Překupníci prodávají získanou surovinu výrobci produktu.** K ceně nákupu překupníci přičtou své režijní náklady **5 jednotek** a tím získají minimální částku, za kterou potřebují plodinu prodat. Tuto částku zapíší na svém účtu do sloupečku „Má dáti". Pak následuje vlastní dohadování s výrobcem produktu. Pokud se jim podaří prodat dráž, vydělávají peníze, pokud levněji, začínají prodělávat a dlužit bance. Po dohodnutí ceny s výrobcem produktu na čistou kartičku s plodinou napíší dohodnutou částku a dají ji výrobci produktu. Získanou částku si zapíší na účet do sloupečku „Dal".

4. FÁZE: **Výrobci produktu prodávají získanou surovinu prodejci.** K ceně nákupu si výrobci produktu přičtou své režijní náklady **50 jednotek** a tím získají minimální částku, za kterou potřebují tentokráte už produkt prodat. Tuto částku zapíší na svém účtu do sloupečku „Má dáti". Pak následuje vlastní dohadování s prodejcem. Pokud se jim podaří prodat dráž, vydělávají peníze, pokud levněji, začínají prodělávat a dlužit bance. Po dohodnutí ceny s prodejcem na čistou kartičku s plodinou napíší dohodnutou částku a dají ji prodejci. Získanou částku si zapíší na účet do sloupečku „Dal".

5. FÁZE: **Prodejci prodávají získaný produkt zákazníkovi.** K ceně nákupu si prodejci přičtou své režijní náklady **20 jednotek** a tím získají minimální částku, za kterou potřebují plodinu prodat. Tuto částku zapíší na svém účtu do sloupečku „Má dáti". Pak následuje vlastní dohadování se zákazníkem. Pokud se jim podaří prodat dráž, vydělávají peníze, pokud levněji, začínají prodělávat a dlužit bance. Po dohodnutí ceny s výrobcem produktu na čistou kartičku s plodinou napíší dohodnutou částku a dají ji zákazníkovi. Získanou částku si zapíší na účet do sloupečku „Dal". Zákazník si vyplňuje svůj formulář dle pokynů, uvedených v charakteristice jeho role.

6. FÁZE: **Konec kola a aktualizace stavu účtu.** Po realizování celého tržního řetězce si všichni spočítají do sloupečku „Rozdíl" rozdíl mezi položkou „Má dáti" a „Dal" .
   - **Je-li výsledná částka větší než 0**, ve sloupečku „Úroky 10%" se uvede 0.
   - **Je-li rozdíl menší než 0**, do sloupečku „Úroky 10%" spočítáme 10 % z rozdílu.

   Následně vyplníme sloupeček „Výsledek obchodu" (= „Rozdíl" + „Úroky") a tento výsledek obchodu přičteme k celkovému stavu účtu (hodnotu zapíšeme do sloupečku „Stav účtu").

II. st. ZŠ

Charakteristika jednotlivých rolí:

- **Zemědělec:** Jeho cílem je vydělat co nejvíce peněz. Ví, že aby se uživil, musí surovinu prodat za minimálně **100 jednotek**. Tuto částku zapíše na svém účtu do sloupečku „Má dáti". Začíná vyjednávání s místním výkupcem. Při prodeji za vyšší cenu se mu přebytek připisuje na účet jako úspora, při nižší ceně mu vzniká dluh u banky. Dohodnutou cenu napíše na kartičku s plodinou a předá ji místnímu výkupci. Získanou částku si zapíše na účet do sloupečku „Dal". Přehled zisků a ztrát je uveden v následující tabulce:

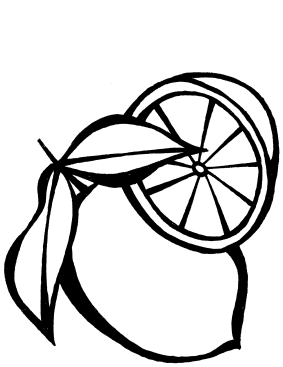
CENA PRODEJE	MOŽNÝ DŮSLEDEK
více než 100 jednotek	– vytváří si finanční rezervu na horší časy – peníze mu umožní zajistit své rodině lékařskou péči a vzdělání
100 jednotek	– může nakoupit potřebné osivo, hnojivo a ochranné prostředky (tzn. pokrýt své náklady na získání suroviny)
75 až 99 jednotek	– zadlužuje se, snižuje se jeho schopnost obdělávat pole, nutnost zapojení dětí do práce
50 až 74 jednotek	– nemá dostatek potravy a oslabená rodina trpí nemocemi, nemůže si dovolit zaplatit základní lékařskou péči, těžká práce dětí
pod 50 jednotek	– není schopen vůbec zajistit svou rodinu a opouští tento způsob obživy, může i umřít

SŠ

© Líska – o.s. pro EVVO ve Zlínském kraji

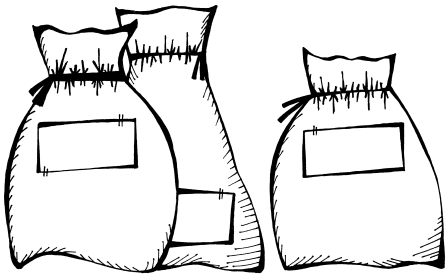
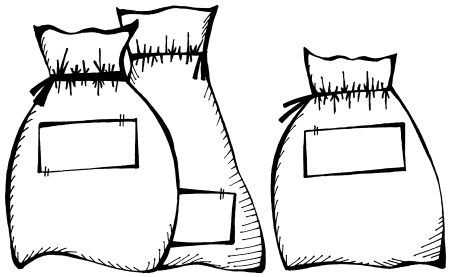
- **Místní výkupce:** Jeho cílem je vydělat co nejvíce peněz. K ceně nákupu přičte své režijní náklady **10 jednotek** a tím získá minimální částku, za kterou potřebuje plodinu prodat. Tuto částku zapíše na svém účtu do sloupečku „Má dáti". Pak následuje vlastní dohadování s překupníkem. Pokud se mu podaří prodat dráž než je cena nákupu + 10 jednotek, vydělává peníze, pokud levněji, začíná prodělávat a dlužit bance. Po dohodnutí ceny s překupníkem na čistou kartičku s plodinou napíše dohodnutou částku a dá ji překupníkovi. Získanou částku si zapíše na účet do sloupečku „Dal".
- **Překupník:** Jeho cílem je vydělat co nejvíce peněz za minimálních nákladů. K ceně nákupu překupník přičte své režijní náklady **5 jednotek** a tím získá minimální částku, za kterou potřebuje plodinu prodat. Tuto částku zapíše na svém účtu do sloupečku „Má dáti". Pak následuje vlastní dohadování s výrobcem produktu. Pokud se mu podaří prodat dráž, vydělává peníze, pokud levněji, začíná prodělávat a dlužit bance. Po dohodnutí ceny s výrobcem produktu na čistou kartičku s plodinou napíše dohodnutou částku a dá ji výrobci produktu. Získanou částku si zapíše na účet do sloupečku „Dal".
- **Výrobce produktu:** Jeho cílem je vydělat co nejvíce peněz. K ceně nákupu výrobce produktu přičte své režijní náklady **50 jednotek** a tím získá minimální částku, za kterou potřebuje plodinu prodat. Tuto částku zapíše na svém účtu do sloupečku „Má dáti". Pak následuje vlastní dohadování s prodejcem. Pokud se mu podaří prodat dráž, vydělává peníze, pokud levněji, začíná prodělávat a dlužit bance. Po dohodnutí ceny s prodejce na čistou kartičku s plodinou napíše dohodnutou částku a dá ji výrobci produktu. Získanou částku si zapíše na účet do sloupečku „Dal".
- **Prodejce:** Jeho cílem je vydělat co nejvíce peněz. K ceně nákupu překupník přičte své režijní náklady **20 jednotek** a tím získá minimální částku, za kterou potřebuje plodinu prodat. Tuto částku zapíše na svém účtu do sloupečku „Má dáti". Pak následuje vlastní dohadování se zákazníkem. Pokud se mu podaří prodat dráž, vydělává peníze, pokud levněji, začíná prodělávat a dlužit bance. Po dohodnutí ceny se zákazníkem na čistou kartičku s plodinou napíše dohodnutou částku a dá ji zákazníkovi. Získanou částku si zapíše na účet do sloupečku „Dal".
- **Zákazník:** Zákazník se snaží daný výrobek koupit co nejlevněji. Nejprve si nechá od prodejců představit jejich nabídky. Vyšší částku si na svém zápisovém archu zapíše do sloupečku „Maximální nabídka". Následně se snaží dohodnout cenu tak, aby byla co možná nejnižší. Konečnou cenu si zapíše do sloupečku „Nákup". Nakonec spočítá realizovanou úsporu („Maximální nabídka" – „Nákup"), kterou zapíše do sloupečku „Zisk". Jeho cílem je takto ušetřit co nejvíce peněz.
- **Bankéř:** Vyhlašuje jednotlivé fáze kola a řídí průběh celé hry Jinak je úloha bankéře je spíše kontrolní. Pomáhá jednotlivým účastníkům s výpočtem úroků, kontroluje správnost vyplnění formuláře. Pokud je v dané fázi méně kupujících než prodávajících, zjišťuje hodnotu jednotlivých prodejů a sděluje nejnižší prodejní částku těm, kteří se nemohli zapojit do prodeje.

II. st. ZŠ



SŠ

Kartička plodiny:

PRODEJNÍ CENA:	PRODEJNÍ CENA:
	

Tabulka pro jednotlivé účastníky tržního řetězce (kromě zákazníka):

Číslo kola	Má dáti	Dal	Rozdíl	Úroky 10%	Výsledek obchodu	Stav účtu
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						

Vysvětlivky:
Má dáti = cena nákupu + náklady
Dal = cena prodeje
Rozdíl = Má dáti – Dal
Úroky = 10 % ze záporné částky Rozdílu, u kladné částky se rovnají 0
Výsledek obchodu = Rozdíl + Úroky
Stav účtu = stav účtu v minulém kole + výsledek obchodu

II. st. ZŠ

Zápisová tabulka pro zákazníka:

Číslo kola	Maximální nabídka	Nákup	Úspora
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
Celkem:			

SŠ

Vysvětlivky:
Maximální nabídka = první nejvyšší cena od prodejců
Nákup = konečná cena, za kterou zákazník produkt koupil
Úspora = Maximální nabídka - Nákup

Autor: Mgr. Lenka Pavelčíková / Odborná spolupráce: Mgr. Marie Kordulová / ilustrace: Kateřina Mrnůštíková
© Líska – o.s. pro EVVO ve Zlínském kraji

kartičky k rozstříhání – role

ZEMĚDĚLEC

Jeho cílem je vydělat co nejvíce peněz. Ví, že aby se uživil, musí surovinu prodat za minimálně **100 jednotek**. Tuto částku zapíše na svém účtu do sloupečku „Má dáti". Začíná vyjednávání s místním výkupcem. Při prodeji za vyšší cenu se mu přebytek připisuje na účet jako úspora, při nižší ceně mu vzniká dluh u banky. Dohodnutou cenu napíše na kartičku s plodinou a předá ji místnímu výkupci. Získanou částku si zapíše na účet do sloupečku „Dal". Přehled zisků a ztrát je uveden v následující tabulce:

CENA PRODEJE	MOŽNÝ DŮSLEDEK
více než 100 jednotek	– vytváří si finanční rezervu na horší časy – peníze mu umožní zajistit své rodině lékařskou péči a vzdělání
100 jednotek	– může nakoupit potřebné osivo, hnojivo a ochranné prostředky (tzn. pokrýt své náklady na získání suroviny)
75 až 99 jednotek	– zadlužuje se, snižuje se jeho schopnost obdělávat pole, nutnost zapojení dětí do práce
50 až 74 jednotek	– nemá dostatek potravy a oslabená rodina trpí nemocemi, nemůže si dovolit zaplatit základní lékařskou péči, těžká práce dětí
pod 50 jednotek	– není schopen vůbec zajistit svou rodinu a opouští tento způsob obživy, může i umřít

MÍSTNÍ VÝKUPCE

Jeho cílem je vydělat co nejvíce peněz. K ceně nákupu přičte své režijní náklady **10 jednotek** a tím získá minimální částku, za kterou potřebuje plodinu prodat. Tuto částku zapíše na svém účtu do sloupečku „Má dáti". Pak následuje vlastní dohadování s překupníkem. Pokud se mu podaří prodat dráž než je cena nákupu + 10 jednotek, vydělává peníze, pokud levněji, začíná prodělávat a dlužit bance. Po dohodnutí ceny s překupníkem na čistou kartičku s plodinou napíše dohodnutou částku a dá ji překupníkovi. Získanou částku si zapíše na účet do sloupečku „Dal".

PŘEKUPNÍK

Jeho cílem je vydělat co nejvíce peněz za minimálních nákladů. K ceně nákupu překupník přičte své režijní náklady **5 jednotek** a tím získá minimální částku, za kterou potřebuje plodinu prodat. Tuto částku zapíše na svém účtu do sloupečku „Má dáti". Pak následuje vlastní dohadování s výrobcem produktu. Pokud se mu podaří prodat dráž, vydělává peníze, pokud levněji, začíná prodělávat a dlužit bance. Po dohodnutí ceny s výrobcem produktu na čistou kartičku s plodinou napíše dohodnutou částku a dá ji výrobci produktu. Získanou částku si zapíše na účet do sloupečku „Dal".

VÝROBCE PRODUKTU

Jeho cílem je vydělat co nejvíce peněz. K ceně nákupu výrobce produktu přičte své režijní náklady **50 jednotek** a tím získá minimální částku, za kterou potřebuje plodinu prodat. Tuto částku zapíše na svém účtu do sloupečku „Má dáti". Pak následuje vlastní dohadování s prodejcem. Pokud se mu podaří prodat dráž, vydělává peníze, pokud levněji, začíná prodělávat a dlužit bance. Po dohodnutí ceny s prodejce na čistou kartičku s plodinou napíše dohodnutou částku a dá ji výrobci produktu. Získanou částku si zapíše na účet do sloupečku „Dal".

PRODEJCE

Jeho cílem je vydělat co nejvíce peněz. K ceně nákupu překupník přičte své režijní náklady **20 jednotek** a tím získá minimální částku, za kterou potřebuje plodinu prodat. Tuto částku zapíše na svém účtu do sloupečku „Má dáti". Pak následuje vlastní dohadování se zákazníkem. Pokud se mu podaří prodat dráž, vydělává peníze, pokud levněji, začíná prodělávat a dlužit bance. Po dohodnutí ceny se zákazníkem na čistou kartičku s plodinou napíše dohodnutou částku a dá ji zákazníkovi. Získanou částku si zapíše na účet do sloupečku „Dal".

ZÁKAZNÍK

Zákazník se snaží daný výrobek koupit co nejlevněji. Nejprve si nechá od prodejců představit jejich nabídky. Vyšší částku si na svém zápisovém archu zapíše do sloupečku „Maximální nabídka". Následně se snaží dohodnout cenu tak, aby byla co možná nejnižší. Konečnou cenu si zapíše do sloupečku „Nákup". Nakonec spočítá realizovanou úsporu („Maximální nabídka" – „Nákup"), kterou zapíše do sloupečku „Zisk". Jeho cílem je takto ušetřit co nejvíce peněz.

BANKÉŘ

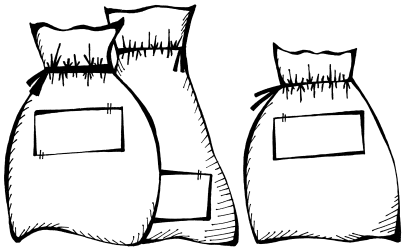
Vyhlašuje jednotlivé fáze kola a řídí průběh celé hry Jinak je úloha bankéře je spíše kontrolní. Pomáhá jednotlivým účastníkům s výpočtem úroků, kontroluje správnost vyplnění formuláře. Pokud je v dané fázi méně kupujících než prodávajících, zjišťuje hodnotu jednotlivých prodejů a sděluje nejnižší prodejní částku těm, kteří se nemohli zapojit do prodeje.

II. st. ZŠ

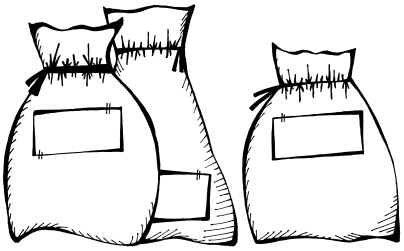
SŠ

kartičky k rozstříhání – plodiny

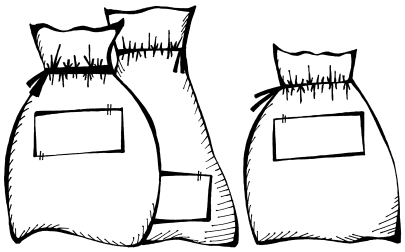
PRODEJNÍ CENA:



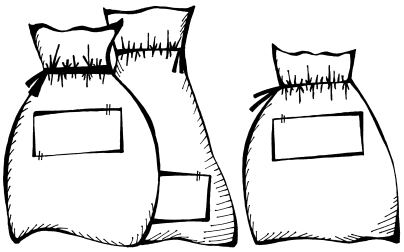
PRODEJNÍ CENA:



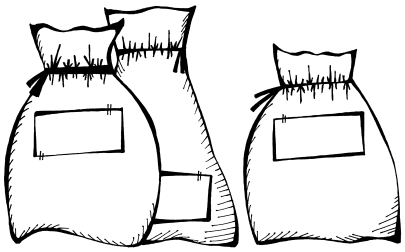
PRODEJNÍ CENA:



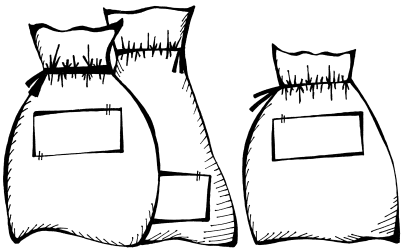
PRODEJNÍ CENA:



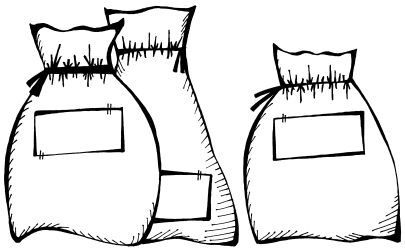
PRODEJNÍ CENA:



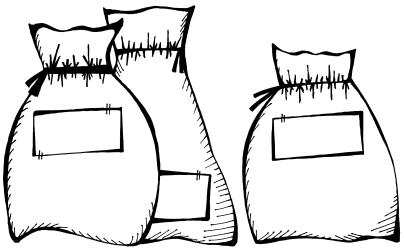
PRODEJNÍ CENA:



PRODEJNÍ CENA:



PRODEJNÍ CENA:



II. st. ZŠ

SŠ

Autor: Mgr. Lenka Pavelčíková / Odborná spolupráce: Mgr. Marie Kordulová / ilustrace: Kateřina Mrnůštíková

© Líska – o.s. pro EVVO ve Zlínském kraji

kartičky k rozstříhání – Tabulka pro jednotlivé účastníky tržního řetězce (kromě zákazníka):

Role: .....

Číslo kola	Má dáti	Dal	Rozdíl	Úroky 10%	Výsledek obchodu	Stav účtu
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						

Vysvětlivky:
Má dáti = cena nákupu + náklady
Dal = cena prodeje
Rozdíl = Má dáti – Dal
Úroky = 10 % ze záporné částky Rozdílu, u kladné částky se rovnají 0
Výsledek obchodu = Rozdíl + Úroky
Stav účtu = stav účtu v minulém kole + výsledek obchodu

Role: .....

Číslo kola	Má dáti	Dal	Rozdíl	Úroky 10%	Výsledek obchodu	Stav účtu
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						

Vysvětlivky:
Má dáti = cena nákupu + náklady
Dal = cena prodeje
Rozdíl = Má dáti – Dal
Úroky = 10 % ze záporné částky Rozdílu, u kladné částky se rovnají 0
Výsledek obchodu = Rozdíl + Úroky
Stav účtu = stav účtu v minulém kole + výsledek obchodu

Role: .....

Číslo kola	Má dáti	Dal	Rozdíl	Úroky 10%	Výsledek obchodu	Stav účtu
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						

Vysvětlivky:
Má dáti = cena nákupu + náklady
Dal = cena prodeje
Rozdíl = Má dáti – Dal
Úroky = 10 % ze záporné částky Rozdílu, u kladné částky se rovnají 0
Výsledek obchodu = Rozdíl + Úroky
Stav účtu = stav účtu v minulém kole + výsledek obchodu

II. st. ZŠ

SŠ

kartičky k rozstříhání – Zápisová tabulka pro zákazníka

ZÁKAZNÍK

Číslo kola	Maximální nabídka	Nákup	Úspora
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
Celkem:			

Vysvětlivky: Maximální nabídka = první nejvyšší cena od prodejců
Nákup = konečná cena, za kterou zákazník produkt koupil
Úspora = Maximální nabídka - Nákup

ZÁKAZNÍK

Číslo kola	Maximální nabídka	Nákup	Úspora
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
Celkem:			

Vysvětlivky: Maximální nabídka = první nejvyšší cena od prodejců
Nákup = konečná cena, za kterou zákazník produkt koupil
Úspora = Maximální nabídka - Nákup

II. st. ZŠ

SŠ

Autor: Mgr. Lenka Pavelčíková / Odborná spolupráce: Mgr. Marie Kordulová / ilustrace: Kateřina Mrnůštíková
© Líska – o.s. pro EVVO ve Zlínském kraji