

MAVZU: IQTISODIYOT BILAN TANISHUV

Ta'limiy maqsadi: O'quvchilarni iqtisodiyot bilimlari haqidagi malaka va ko'nikmalarini hosil qilish.

Tarbiyaviy maqsadi: O'quvchilarni kasbga bo'lgan malaka va ko'nikmalarini shkillantirish.

Rivojlantiruvchi maqsad: O'quvchilarni mustaqil fikirlash qobiliyatlarini oshirish.

DTS talablari asosida ta'lim va tarbiya berish

Darsning uslubi: Tushuntirish, savol–javob, mustaqil ishlash.

Darsning jixozi: Darslik, doska, ko'rgazmali va tarqatma materilallar.

Darsning borishi: yangi mavzuni bayoni.

FAOLLASHTIRUVCHI SAVOL VA TOPSHIRIOLAR

1. "Iqtisodiyot" so'zini qanday tushunasiz?
2. Iqtisodiyot nimalardan tashkil topgan?
3. Iqtisodiyotning asosiy vazifasi nimadan iborat bo'lishi kerak, deb o'ylaysiz?
4. Nima sababdan iqtisodiyotni o'rganish lozim?
5. Yuqorida keltirilgan rasmlarni ko'zdan kechirib, mustaqillik yillarida bunyod etilgan, respublikamiz iqtisodiyotining poydevorini tashkil etuvchi ishlab chiqarish korxonalari va muassasalarni sanang?

IQTISODIYOT

Tabiatda tayyor holda non, kiyim-kechak, uy-joy yo'q. Inson ehtiyoji uchun kerakli, tabiatda tayyor holda uchramaydigan barcha narsalarni o'zi yaratishga majbur. U shu maqsadda tabiat qo'ynida iqtisodiyot deb atalmish ulkan xo'jalikni barpo etdi. Endilikda iqtisodiyot xo'jalik yuritish tizimi sifatida — insonning yashashi va kamol topishining birdan bir vositasiga aylangan.

Iqtisodiyotning eng asosiy tarkibiy qismi bu odamlardir. Odam o'z mehnati, aql-idroki evaziga iqtisodiyotni harakatga keltiradi, boshqaradi. Iqtisodiyotning ikkinchi tarkibiy qismi bu tabiatdir.

Tabiat iqtisodiyotning xomashyo omboridir. Iqtisodiyotning uchinchi bo'lagi — bino va inshootlar, zavod va fabrikalar, yo'l va ko'priklar, asbob-uskunalar, mashina va mexanizmlar va boshqa qator inson qo'li bilan yaratilgan narsalardan tarkib topgan sun'iy muhitdir.

Iqtisodiyotning shu uch tarkibiy qismlarining birikishi asida, iqtisodiy jarayon vujudga keladi. Iqtisodiy jarayonlar bosqichda kechadi. Birinchi bosqichda, inson ehtiyojlarini qondirish uchun xizmat qiladigan ne'matlar, ya'ni tovar va xiz-lar yaratiladi, ishlab chiqariladi. Ikkinchi bosqichda yaratilgan va xizmatlar taqsimlanadi. Keyingi bosqichda ular ayir-ilanadi va nihoyat oxirgi bosqichda iste'mol qilinadi.

Iqtisodiyotni yuritish, ya'ni iqtisodiy jarayonlarni boshqarish losi bilan odamlar qadimdan tanish bo'lganlar. Yunoniston-ming yil oldin "Ekonomikos " (o'zbek tilidagi ma'nosi — xo'jaligini yuritish san'ati"), deb nomlangan iqtisodiyotga oid birinchi kitob Ksenofont (eramizdan avvalgi 430—355-yillar) nonidan yozilgan. "Ekonomika" (o'zbek tilida "iqtisodiyot") hu kitob nomidan kelib chiqqan. Hozirda iqtisodiyot fani aqat birgina uy xo'jaligini, balki butun bir davlat, hatto dunyo gini yuritish yo'l-yo'riqlari haqidagi fan sifatida tushuniladi. iay qilib, iqtisodiyot fani — odamlarning iqtisodiy ne'matlarni arajonidagi faoliyatini, ozaro munosabatlarini o'rga-Entigan fan ekan. Zamonaviy iqtisodiyot fani mikroiqtisodiyot oiqtisodiyot deb, nomlangan qismlarga bo'linadi. Mcroiqtisodiyot — alohida olingan oila, korxonona, tarmoq tini o'rganadi. Makroiqtisodiyot esa, mamlakat miqyosi-iqtisodiyotni o'rganadi. Biz tanishuvni mikroiqtisodiyotdan tariifavmiz.

Tayanch atamalar

Iqtisodiyot — insonning hayot ke-chirishi uchun zarur ne'matlami yaratish-ga qaratilgan xo'jalik yuritish tizimi.

Iqtisodiyot fani— odamlarning iqti-sodiy ne'matlami yaratish jarayonidagi faoliyatini va o'zaro munosabatlarini o'r-ganadigan fan.

Iqtisodiyotning tarkibiy qismlari — tabiat, odamlar va odamlar tomonidan yaratilgan barcha narsalar.

Buni yoddating!

Iqtisodiy jarayonlar ishlab chiqarish, taqsimot, ayirboshlash va iste'mol bosqichlaridan iborat bo'ladi.

Mikroiqtisodiyot — alohida olingan oila, korxonona, tarmoq iqtisodiyotini, makroiqtisodiyot esa mamlakat miqyosidagi iqtisodiyotni o'rganadi nadi.

Aktiv qatnashgan o'quvchilarni rag'batlantiraman.

Uyga vazifa : O'tilgan mavzuni o'qib o'rganib kelish

O',I,B,D,O':

I. Avezmuratov.

M,M,I,B,D,O':

A.Matmuratov.

MAVZU: CHEKLANGANLIK MUAMMOSI

Ta'limiy maqsadi: O'quvchilarnicheklanganlik muammosi haqidagi malaka va ko'nikmalarini hosil qilish.

Tarbiyaviy maqsadi: O'quvchilarni kasbga bo'lgan malaka va ko'nikmalarini shkillantirish.

Rivojlantiruvchi maqsad: O'quvchilarni mustaqil fikirlash qobiliyatlarini oshirish.

DTS talablari asosida ta'lim va tarbiya berish

Darsning uslubi: Tushuntirish, savol –javob, mustaqil ishlash.

Darsning jixozi: Darslik, doska, ko'rgazmali va tarqatma materilallar.

Darsning borishi: yangi mavzuni bayoni.

IQTISODIYOTNING ASOSIY MUAMMOSI

Inson — ongli mavjudot. U har doim yaxshi yashashga intilib kelgan. Ayiqning qomi to'ysa, iniga kirib uxlaydi. Inson esa erishgan nursasi va mavqeyi bilan qanoatlanmaydi. U yaxshiroq ovqatlunishga, yaxshiroq kiyinishga, yaxshiroq turmush sharoitiga ega bo'lishga, yuqoriroq martabaga ega bo'lishga, tabiat va jamiyatda kechayotgan hodisa va jarayonlarni yaxshiroq tushunishga, yaxshiroq bilim olishga intiladi. Unga har doim nimadir yetishmaydi. Shu bois "Inson ehtiyojlarining poyoni, cheki yo'q!" deb aytamiz.

Inson ehtiyojlarini qondirishi uchun unga turli xil ne'matlar zavz bo'ladi. Bu ne'matlarning ba'zilarini (havo, suv, quyosh yorug'ligi, issiqligi va hokazolarni) insonga tabiat tekin in'om cladi. Ularni erkin ne'matlar deb, ataymiz. Qolganlarini esa inson o'z mehnati, iqtisodiy faoliyati orqali yaratishi, ishlab chiqarishi lozim bo'ladi. Ularni iqtisodiy ne'matlar deb, ataymiz. Inson ehtiyojlari biror-bir moddiy narsa - tovarni iste'mol qilish yoki biror-bir xizmatdan foydalanish evaziga qondiriJishi mumkin. Biror narsani ishlab chiqarish uchun tabiatdan xomashyo, insonning jismoniy kuchi, bilimi, turli xil mashina va mexanizmlar, asbob - uskunalar, bino va inshootlar, xullas, bir so'z bilan aytganda, ishlab chiqarish resurslari zarur bo'ladi. Iqtisodiy resurslar miqdori esa, afsuski chegaralangan. Shu bois insonning hamma yetishmovchiliklarini, ehtiyojlarini to'la qondirishning iloji yo'q. Iqlisodchilar bu muamrnoni cheklanganlik muammosi deb, yuritishadi va u iqtisodiyotning asosiy muammosi hisoblanadi.

Odamlarning cheklangan resurslardan foydaianib, poyonsiz ehtiyojlarini to'laroq qondirishga qaratilgan, oqilona xo'jalik yuritish yo'l-yo'riqlarini iqtisodiyotfani o'rganadi. Bu borada qo'lingizdagi mazkur kitob siz uchun ilk manba bo'lib xizmat qiladi.

Tayan ch atamalar

Ehtiyoj — insonning muayyan sharoitda yashashi va kamol topishi uchun zarur bo'lgan narsalarga muhtojligi.

Shaxsiy ehtiyojlar — alohida olingan shaxsgagina tegishli bo'lgan ehtiyojlar.

Ijtimoiy ehtiyojlar — kishilarning yonma-yon, hamjihatlikda hayot kechirishi bilan bog'liq, birgalashib qondiriladigan umumiy ehtiyojlari.

Iqtisodiy resurslar — tovar va xizmatlar yaratish uchun asqotadigan barcha narsalar.

Erkin ne'matlar — insonga tabiat in'om etgan tekin ne'matlar.

Iqtisodiy ne'matlar — inson iqtisodiy faoliyati orqali yaratiladigan ne'matlar.

Cheklanganlik muammosi — chek-siz ehtiyojlar va cheklangan resurslar o'rtasidagi no-mutanosiblik.

Buni yoddatuting!

- Ehtiyojlar tovar va xizmatlarni iste'mol qilish orqali qondiriladi.
- Cheklanganlik muammosi cheksiz ehtiyojlarni cheklangan resurslar yorda-mida qondirib bo'l-masligi oqibatida kelib chiqadi.

FAOLLASHTIRUVCHI SAVOL VA TOPSHIRIQLAR

1. Inson Yer yuzida yashab, to'laqonli hayot kechirishi uchun o'zida nimalarga muhtojlik, ehtiyoj sezadi? 3 minut ichida bu ehtiyojlar ro'yxatini tuzing va uni yoningizdagi o'rtog'ingiz bilan o'zaro muhokama qiling. Agar vaqt yetarlicha bo'lganda edi, bu ro'yxatni yana qanchagacha davom ettirishingiz mumkin edi? Umuman olganda, inson ehtiyojlarining poyoni, cheki bormi? Javobingizni katta harflar bilan yozib, o'rab qo'ying.

2. 1-2-rasmlarda tasvirlangan har bir kishining qanday ehtiyojlari bo'lishi mumkin? Turli kishilar ehtiyojlarining har xil bo'lishi nimalarga bog'liq deb o'ylaysiz?

3. 3-rasmda tasvirlangan qishloq oilasining qanday ehtiyojlari bor? Ularni to'la qondirish imkoniyati bormi?

4. 4-rasmda tasvirlangan shahar aholisining qanday ehtiyojlari bor deb o'ylaysiz? Ularni to'la qondirish imkoniyati bormi?

5. Mamlakatimiz aholisining qanday ijtimoiy ehtiyojlari bor? Ularning har biriga misollar keltiring.

6. Yuqorida aniqlangan yetishmovchiliklarning, muammolarning asosiy sababi nimada deb o'ylaysiz?

Aktiv qatnashgan o'quvchilarni rag'batlantiraman.

Uyga vazifa : O'tilgan mavzuni o'qib o'rganib kelish

O',I,B,D,O':

I. Avezmuratov.

M,M,I,B,D,O':

A.Matmuratov.

MAVZU: TANLOV VA UNING MUQOBIL QIYMATI

Ta'limiy maqsadi: O'quvchilarni tanlov va uning muqobil qiymati haqidagi malaka va ko'nikmalarini hosil qilish.

Tarbiyaviy maqsadi: O'quvchilarni kasbga bo'lgan malaka va ko'nikmalarini shkillantirish.

Rivojlantiruvchi maqsad: O'quvchilarni mustaqil fikirlash qobiliyatlarini oshirish.

DTS talablari asosida ta'lim va tarbiya berish

Darsning uslibi: Tushuntirish, savol –javob, mustaqil ishlash.

Darsning jixozi: Darslik, doska, ko'rgazmali va tarqatma materilallar.

Darsning borishi: yangi mavzuni bayoni.

TANLOV ZARURATI

Insoniyat ehtiyojlarini qondirish uchun zarur bo'lgan barcha tavar xizniallarni ishlab chiqarishning imkoni yo'q. Chunki iqtisodiy resrslar cheklangan. Shu bois nafaqat alohida olingan balki korxonalar va firmalar, davlat vajamiyat miqyosida ham cheklanganlik muammosiga duch kelinadi. Har qanday firma ham o'z faoliyatini kengaytirish payida bo'lib, ko'proq sifatli mahsulot turlarini ishlab chiqargisi keladi. Davlat ta'lim, sog'liqni sohalariga va atrof-muhit muhofazasiga imkoni boricha ko'proq mablag' ajratishni xohlaydi. Lekin, afsuski, imkoniyatlar, to'g'rirog'i, ishlab chiqarish resurslari cheklangan. Cheklanganlik muammosi bor ekanki, mavjud imkoniyatlardan birini tanlashga, ya'ni chklangan resursni nimaga sarflash haqida bir qarorga kelishga to'g'ri keladi. Tanlov, deb cheklangan resurslardan foydalanish imkoniyatlari orasidan birini tanlashga aytiladi.

TANLOVNING MUQOBIL QIYMATI

Biinkdan qarz olmoqchi bo'lgan firma oldida bu pullarga daslgohlar sotib olib, ishlab chiqarishni kengaytirish yoki eski dasgoh va binolarni ta'mirdan chiqarib, ishchilarining mehnat sharoitini yaxshilash muammosi turadi. Davlatdan 10 gektar yer olgan fermer xo'jaligi oldida esa bahorda yerga qaysi ekinlarni muammosi ko'ndalang turadi. Shahar hokimiyati o'z ixtoyoridagi ma'lum miqdordagi mablag'ni yo'llarni ta'mirlash yangi maktab qurishga sarflash haqida bosh qotiradi. Davlat miqyosida esa sog'liqni saqlash sohasiga ko'proq pul ajratish kerakmi yoki neftni qayta ishlash zavodini qurish kerakmi degan muammoga duch kelinadi. Yuqorida keltirilgan misollarda bir nechta imkoniyatdan bittasini tanlashga, qolganlaridan esa voz kechishga to'g'ri keladi. Tanloy natijasida voz kechilgan imkoniyatlar ichidan eng katta naf keltiruvchi imkoniyatga tanlovning muqobil qiymati deb, aytiladi

MUROSALI TANLOV

Tanlov amalga oshirilayotgan hamma hollarda ham imkoniyatlarning biri tanlanib, qolganlaridan voz kechilmaydi.

Sunday hollar ham bo'ladiki, tanlov amalga oshirilayotgan vaqtda hamma imkoniyatlar bilan ham murosa qilishga to'g'ri keladi, ya'ni burcha imkoniyatlardan ham qisman-qisman foydalaniladi. Aytaylik tijorat bilan shug'ullanuvchi xususiy do'kon egasi Abdullaev 180000 so'mga ulgurji savdo firmasidan konfet yoki pecheniy sotib olmoqchi. Konfetning narxi 450 so'm bo'lib, 180000 so'mga undan jami 400 kilogramm sotib olish mumkin. Pecheniyning narxi esa 300 so'm bo'lib, 180000 so'mga jami 600 kilogramm pecheniy sotib olish mumkin. Lekin Abdullayev o'z mijozlarining ehtiyojlarini qondirish uchun konfet ham, pecheniy ham xarid qilishi kerak bo'ladi. Shu bois, Abdullayev yarim puli — 90000 so'mga 200 kilogramm konfet, qolgan yarmiga esa 300 kilogramm pecheniy sotib olishga qaror qildi. Ya'ni har ikkala imkoniyati bilan ham murosaga borib, ulardan qisman - qisman bo'lsa-da foydalandi. Bunday tanlov usuli iqtisodda "mutvsali (yoki aralash) tanlov deb, yuritiladi.

Tavanch atamalar

Tanlov-cheklangan resurslardan foydalanish imko-niyatlari orasidan birini tanlash.

Muqobil imkoniyatlar — birini tanlaganda qolgan-laridan voz kechila-cligan imkoniyatlar.

Tanlovning muqobil qiymati — tanlov natijasida voz kechilgan imkoniyatlar ichidan eng katta naflisi.

IVlurosali tanlov — bir vaqtning o'zi-cla bir necha imkoni-yatlardan qisman-qisman foydalanish.

ARASTU (Eramizdan avvalgi 384 - 322-yillar). Qadimgi yunon faylasufi.

Iqtisodiyotni fan sifatida qarab, uning ilk tushuncha va tamoyillarini yaratgan alloma.

Bu haqida o' ylab ko' ring!

Eng katta dunyoviy muammo resurslarning cheklanganligi emas, balki ulardan oqilona, tejamkorlik bilan foydalanmayotganimizdir, degan fikrga o'z munosabatingizni bildiring.

Buni yoddating!

Cheklanganlik muammosi odamlardan ehtiyojlari uchun zarur tovar tovara va xizmatlar orasidan ba'zilarini tanlashni taqozo etadi.

• Xuddi odamlarga o'xshab, hukumat va jamiyat ham tanqislik sezadi, chunki ularning ham ehtiyojlari cheksiz, resurslari esa cheklangan bo'ladi.

Qadriyatlar!

1. Mashhur ma'rifatparvar Abdulla Avloniyning "Iqtisod deb, pul va mol kabi ne'matlarning qadrini bilmoqqa aytilur. Mol qadrini biluvchi kishilar o'rinsiz yerga bir tiyin ham sarf qilmas, o'rni kelganda so'mni ham ayamasa", degan so'zlarini sharhlang.

2. Ota-bobolarimizning "biri kam dunyo" degan naqli nima haqida?

3. Rizq va nafs so'zlarini qanday tushunasiz?

Mustahkamlash uchun savol va topshiriqlar

Shohjahonning tug'ilgan kuniga dadasi o'ziga yoqqan biror narsa olish uchun 10000 so'm pul berdi. U anchadan beri portfel, yangi oyoq kiyimi(krossovka) va futbol to'pi sotib olmoqchi bo'lib yurgan edi. Shohjahon do'konlarni aylanib yurib, bu pulga o'zi xohlagan narsalardan faqat bittasini olish imkoniyati borligini aniqladi va nima olsam ekan, deb o'ylanib qoldi. Shohjahon uchta imkoniyatdan faqat bittasini tanlashga majbur. Iqtisodiyotda bunday imkoniyatlar muqobil imkoniyatlar, deb yuritiladi.

Aytaylik, Shohjahon uchun bu narsalarni sotib olish quyidagi tartibda qoniqish hissini beradi: 1) krossovka; 2) futbol to'pi; 3) portfel. Shu bois u krossovkani sotib oldi, chunki uning uchun bu eng katta qoniqish hissini beradi. Shohjahonning bu tanlovi futbol to'pi ola olmasligi bilan unga "qimmatga tushadi". Iqtisodchilar buni — tanlovning muqobil qiymati, deb atashadi. Demak, Shohjahon tanlovining, ya'ni krossovkaning muqobil qiymati — futbol to'pi bilan o'lchanadi.

1. Aytinch, Shohjahon nima sababdan uch imkoniyatdan birini tanlashga majbur bo'ldi?

2. Shohjahon nima sababdan krossovkani tanladi?

3. Nega Shohjahon tanlovining muqobil qiymati portfel bilan o'lchanmayapti?

4. Siz Shohjahonning o'rnida bo'lganingizda bu uch imkoniyatdan qaysi birini tanlagan bo'laringiz? Nega?

5. Tanlovingizning muqobil qiymatini aniqlang.

BIMINGIZNI SINAB KO'RING!

1. O'quv qurollar do'koniga kirdingiz. Cho'ntagingizda 200 so'm pul bor. Pulingiz umumiy daftar yoki ruchka olishga yetadi. Siz bu narsalarning qaysi birini sotib olgan bo'lar edingiz? Nima sababdan? Tanlovingizning muqobil qiymati nimadan iborat

2. Kechqurin televizordan bir vaqtning o'zida 1-kanaldan Yulduz Usmovanning konserti, 2-kanaldan esa O'zbekiston va Yaponiya komandalari o'rtasida futbol musobaqasi boshlanib qoldi. Siz qaysi kanaldagi ko'rsatuvni tomosha qilar edingiz? Bu hollatda tanlovingizning muqobil qiymati nima bo'ladi?

3. Nima sababdan odam uchun tanlovining muqobil qiymatini bilishi zarur deb o'ylaysiz?

4. Aytaylik, tumaningiz markazida bo'sh yer maydoni bor. Hokimiyat bu yerga kasalxonaga, universam, tennis korti yoki maktab qurishi mumkin. Afsuski, bu maydonga faqat bitta muassasani qurish mumkin. Ikkinchi tomondan esa, hokimlyntning faqatgina bitta muassasani qurishga mablag'i bor. Tanlash imkoniyati sizga berilganda edi, siz nimani qurishga qaror qilgan bo'lar edingiz? Tanlovingizni asoslang va uning muqobil qiymatini aniqlang.



1. Nima sababdan Orol dengizi shu holatga tushib qolgan?

2. Orol dengizning bu ahvolga tushib qolishining muqobil qiymati haqida nima deya olasiz?

Aktiv qatnashgan o'quvchilarni rag'batlantiraman.

Uyga vazifa : O'tilgan mavzuni o'qib o'rganib kelish

O',I,B,D,O':

I. Avezmurotov.

M,M,I,B,D,O':

A. Matmurotov.

MAVZU: ISHLAB CHIQRISH VA UNING OMILLARI

Ta'limiy maqsadi: O'quvchilarni ishlab chiqarish va uning omillari haqidagi malaka va ko'nikmalarini hosil qilish.

Tarbiyaviy maqsadi: O'quvchilarni kasbga bo'lgan malaka va ko'nikmalarini shkillantirish.

Rivojlantiruvchi maqsad: O'quvchilarni mustaqil fikirlash qobiliyatlarini oshirish.

DTS talablari asosida ta'lim va tarbiya berish

Darsning uslubi: Tushuntirish, savol –javob, mustaqil ishlash.

Darsning jixozi: Darslik, doska, ko'rgazmali va tarqatma materilallar.

Darsning borishi: yangi mavzuni bayoni.

ISHLAB CHIQRISH

Insonlarning o'z ehtiyojlarini qondirish maqsadida iqtisodiy ne'matlarni yaratish jarayoni ishlab chiqarish deb yuritiladi.

Iqtisodchilar iqtisodiy ne'matlarni ishlab chiqaruvchi korxonalarni ishlab chiqaruvchilar, ularni iste'mol qiluvchilarni esa iste'molchilar, deb atashadi.

Ishlab chiqaruvchilar odatda, moddiy va nomoddiy ishlab chiqarish sohaslariga bo'linadi. Moddiy sohada moddiy ko'rinishdagi mahsulotlar, tovarlar ishlab chiqariladi. Moddiy ishlab chiqarish sohasiga misol qilib, sanoatdagi zavod va fabrikalarni, qishloq xo'jaligidagi fermer va dehqon xo'jaliklari kabi turli-tuman korxonalarni keltirsa bo'ladi.

Ishlab chiqarishning nomoddiy sohasida esa, asosan turli xil ko'rinishdagi xizmatlar ko'rsatiladi. Bular jumlasiga ta'lim,

sog'liqni saqlash, yo'l xavfsizligi, mudofaa, maishiy va kommunal xizmat, madaniyat kabi sohalar kiradi.

Xizmatlarning moddiy ko'rinishdagi mahsulotlardan farqi, ularni moddiy narsalarni jamg'argan kabi omborda jamg'arib

Bo'lmaydi. Xizmatlar ishlab chiqarish jarayonining o'zidayoq istemol qilinadi, ya'ni ulardan foydalaniladi.

ISHLAB CHIQRISH OMILLARI

Ma'lumki, biror mahsulotni ishlab chiqarish uchun resurslar kerak bo'ladi. Ishlab chiqarishga jalb qilingan resurslar faqat faqat manba, zahira sifatida emas, balki uni harakatga keltiruvchi, unga ta'sir etuvchi omil sifatida ham qaraladi. Shu sababli ishlab ishga jalb etilgan resurslarni boshqacha - ishlab chiqarish omillari deb, liam atashadi.

Resurslar, odatda tabiiy, kapital va mehnat resurslariga bo'linadi. Tabiiy resurslarga havo, suv, quyoshdan kelayotgan issiqlik va yorug'lik, yer maydoni, yer osti va yer usti boyliklari, o'simliklar va hayvonot dunyosi, xullas odamlar ehtiyoji uchun asqotadigan tabiatning barcha ne'matlari kiradi.

Kupital resurslar deb, inson tomonidan yaratilgan va boshqa, mahsulot turlarini yaratishga jalb etiladigan resurslarga aytiladi. Iqtisodchilar ularni boshqacha - ishlab chiqarish vositalari, deb ham atashadi. Ularga bino va inshootlar, asbob-uskuna va mashina-mexanizimar, turli-tuman dastgohlar va jihozlar, xomashyolar va boshqa son-sanoqsiz turdagi narsalar kiradi. Mehnat resurslari. Deganda, mehnat qilishga layoqatli kishilar, ularning bilimi, ish - tajribasi va mehnat mahorati bilan birgalikda tushuniladi.

TADBIRKORLIK

Keyingi paytlarda ishlab chiqarishning tabiiy, mehnat va kapital omillari qatoriga to'rtinchi omil - odamlarning iqtisodiy qaror qabul qilishi, ishlab chiqarishni uyushtirishi va tashkil qilishi bilan bog'liq faoliyati - tadbirkorlikni ham kiritishmoqda.

Qurilish uchun eng zarur bo'lgan sement ishlab chiqarishni tashkil qilish misolida uning bilan bog'liq omillarni aniqlaylik. Ma'lumki, sement ishlab chiqarishni amalga oshirish uchun birinchidan, tabiiy resurs - yer maydoni va sement olinadigan tog' jinsi bo'lishi kerak. Ikkinchidan, sement ishlab chiqarish uchun mehnat resurslari - odamlar - ishchi kuchi bo'lishi lo-zimiy. Mehnat omili - odamlarsiz, ularning jismoniy kuchisiz, aqli va malakasisiz hech narsa qilib bo'lmaydi. Uchinchidan, tog' jinslariga ishlov berishda qo'llaniladigan asbob-uskuna, bino va inshootlar, ya'ni kapital resurslar ham bo'lishi kerak.

Bu omillarni o'zaro birlashtirish to'rtinchi omil — tadbirkorlik evaziga amalga oshiriladi. Tadbirkor sement ishlab chiqarish imkoniyatlarini hammaclan oldin ko'rib, tashabbusni qo'lga oladi. Bu ishni amalga oshirish uchun uchala omilni birlashtiradi. Bor resurslarni jalb etadi, kuch-g'ayrati, bilimi va ma'lum ma'noda tavakkal qilib, ishbilarmonligini ishga soladi. Oxir-oqibat uning xatti - xarakatlari, tadbirkorligi sement ishlab chiqarishni yo'lga qo'yishga sababchi — omil bo'ladi. Demak, ishlab chiqarish tabiiy, mehnat,

kapital va tadbirkorlik omillari ning birlashishidan yuzaga kelar ekan. Bozor iqtisodiyoti sharoiti da tadbirkorlik omili alohida ahamiyat kasb etadi.

Topshiriq Oddiy qalam ishlab chiqarish bilan bog'liq jarayon zanjirini mantiqiy ketma-ketlikda imkoni boricha to'laroq quring. Bu jarayonda ishtirok etayotgan barcha tabiiy, kapital va mehnat resurslarining ro'yxatini tuzing. Bu jarayonda tadbirkorlik omili qaysi ko'rinishda va qaysi bo'g'inlarda paydo bo'lishi mumkinligini aniqlang.

Iqtisodiy huquq asoslari: Yer usti, yer osti boyliklari, suv, o'simlik va hayvonot dunyosi hamda boshqi tabiiy zaxiralar, umummilliy boyliklardir, ulardan oqilona foydalanish zarur va ular davlat muhofazasidadir. O'zbekiston Respublikasi Konstitutsiyasining 55-moddasi,

Tayanch atamalar

Ishlab chiqarish - inson ehtiyojlarini qondirish maqsadida iqtisodiy ne'matlar yaratish jarayoni.

Ishlab chiqaruv-chilar - iqtisodiy ne'matlarni ishlab chiqaruvchi korxonalar.

Isle'molchilar - iqtisodiy ne'matlarni iste'mol qiluvchilar.

Tabiiy resurslar - tovarva xizmatlar ishlab chiqarishda bevosita ishlatiladigan tabiatning barcha tie'mallari.

Kapital resurslar - Inson tomonidan yaratilgan va boshqa mahsuloi turlarini yaialishga jalb etiladigan resurslar.

Mehtat resurslari - mehnat qilishda layoqalli kislilar, ularning bilimini, ish tajribasi va mehnat mahotali

Tadbirkorlik — odamlarning iqtisodiy qarorlar qabul qilishi bilan bog'liq tovarlar va xizmatlar ishlab chiqarish fao-liyati.

Bu haqda o'ylab ko'ring!

1. Tikuvchilik fabrikasi misolida ishlab chiqarish zanjirini tuzing.
2. Tikuvchilik ishlab chiqarish jarayonida ishga solingan har bir resurs turlarini sanang.
3. Respublikamizda tamaki ishlab chiqarishni to'xtatish haqidagi qaror qanday oqibatlariga olib kelishi mumkin?

Mustahkamlash uchun savol va topshiriqlar

1. Yuqoridagi rasmlar asosida erkaklar ko'ylagini ishlab chiqarish bilan bog'liq ishlab chiqarish korxonalarini ro'yxatini tuzing.
2. Rasmdagi korxonalardan tashqari yana qanday korxonalarni bu ro'yxatga qo'shish mumkin?
3. Chigitekishdan boshlab, toki ko'ylakning iste'molchiga borib yetishigacha bo'lgan ishlab chiqarish jarayonining zanjirini I mantiqiy ketma-ketlikda quring.
4. Birgina erkaklar ko'ylagini ishlab chiqarishda qanday: a) tabiiy; b) kapital; d) mehnat resurslari ishlatilayotganini aniqlang

BILIMINGIZNI SINAB KO'RING!

1. Tumaningizdagi moddiy va nomoddiy ishlab chiqarish koi xonalarini sanang.
2. Tumaningizdagi biror korxonada misolida bu korxonaning qanday resurs turlarini iste'mol qilayotganini gapirib bering. Bu korxonada misolida tadbirkorlik omili qanday namoyon bo'ladi.
3. Tadbirkorlik va mehnat omili orasida qanday farq bor?
4. Asaka shahridagi "O'zDEUavto" qo'shma korxonasining ishga tushirilishi natijasida o'tgan yillar mobaynida respublikamizda qanday o'zgarishlar sodir bo'ldi? Bu respublika miqyosidagi iqtisodiy yechimning qimmati nimalarda namoyon bo'lmoqda.'
5. Nima sababdan respublikamiz hozirda yetishtirilgan paxtanin, ko'p qismini chet elga sotyapti? Paxtani xomashyo sifatida sotish haqidagi qarorni tahlil qiling.

Aktiv qatnashgan o'quvchilarni rag'batlantiraman.

Uyga vazifa : O'tilgan mavzuni o'qib o'rganib kelish

O',I,B,D,O':

I. Avezmurotov.

M,M,I,B,D,O':

A. Matmurotov.

MAVZU: IQTISODIY TIZIMLAR

Ta'limiy maqsadi: O'quvchilarni iqtisodiy tizimlar haqidagi malaka va ko'nikmalarini hosil qilish.

Tarbiyaviy maqsadi: O'quvchilarni kasbga bo'lgan malaka va ko'nikmalarini shkillantirish.

Rivojlantiruvchi maqsad: O'quvchilarni mustaqil fikirlash qobiliyatlarini oshirish.

DTS talablari asosida ta'lim va tarbiya berish

Darsning uslubi: Tushuntirish, savol –javob, mustaqil ishlash.

Darsning jixozi: Darslik, doska, ko'rgazmali va tarqatma materilallar.

Darsning borishi: yangi mavzuni bayoni.

HJISODIYOTNING UCH ASOSIY SAVOLI

Ma'lumki qanday davlatda, jamiyatda iqtisodiyotning asosiy vazifasi resurslarning taqchilligi sharoitida mavjud resurslardan foydalanishning eng samarali va oqilona yo'llarini tanlab, mamlakat foqarolarining ehtiyojlarini to'laroq qondirishdan iborat. Bu maqsadda iqtisodiyotning quyidagi uchta asosiy savoliga javo topis muammosiga duch kelinadi: Nima? Qanday? Kim

Tayanch atamalar Markazlashgan rejali iqtisodiyot - deyarli barcha ishlab chiqarish vositalari davlat tasarrufida bo'lib, iqtisodiy yechimlar markazlashgan holda davlat tomonidan qabul qilinadigan va rejaga ko'ra amalga oshiriladigan iqtisodiy tizim.

Aralash iqtisodiyot — bozor iqtisodiyoti va markazlashgan rejali iqtisodiyotning maqbul tomonlarini o'zida mujassamlashtirgan iqtisodiy tizim.

Buning uchun savol har qanday iqtisodiy tizim — mamlakatdagi ihi ini xo'jalik yuritish tizimi uchun umumiy bo'lib, uni har bir tizim o'rtach, turlicha hal qiladi. Tizimlar bu muammoni qanday halqilishga qarab an'anaviy iqtisodiyot, bozor iqtisodiyoti, markazlashganrejali iqtisodiyot va aralash iqtisodiyot kabi turlarga

AN'ANAVIY IQTISODIYOT

An'anaviy iqtisodiyot tizimi — Nima? Qanday? Kim uchun? Degan savollarga jamiyatda saqlanib kelayotgan yuz yillik an'analarga muvofiq javob beradi. Mahsulot ota-bobolardan meros bo'lib kelayotgan usullar yordarnida ishlab chiqariladi, eski urf-odatlariga ko'ra taqsimlanadi. Bunday iqtisodiyot turijuda qadimgi bo'lib, natural xo'jalik paydo bo'lishi bilan boshlangan. Hozirda esa qoloq, dlinyndun ajralib yashayotgan, tashqi dunyo bilan aloqa qilish va borish qiyin bo'lgan tundra, Afrika va Amazonka

Changalzorlari, Sibir taygalari, okeanlardagi kichik orolchalarda va baland tog'larda istiqomat qilayotgan jamoa va qabilalarda uchratish mumkm.

ishlab chiqarish kerak?

Qaysi tovar qanday hajmda ishlab chiqariladi?

Tovarlar kim tomonidan, qanday resurslarva texnologiyalar asosida ishlab chiqariladi?

Ishlab chiqarilgan tovarlar kim tomonidan sotib olinadi va daromad qanday taqsimlanadi?

BOZOR IQTISODIYOTI

Bu iqtisodiy tizimda deyarli barcha ishlab chiqarish vositalal xususiy korxonalar, shaxslar qo'lida boiib, barcha iqtisodl yechimlar iste'molchi va ishlab chiqaruvchi sifatida qatnashuvcl shaxslar tomonidan erkin qabul qilinadi. Nimadan, qanchi miqdorda ishlab chiqarish masalasi talab va taklifga asoslangJ bozor mexanizmi yordamida aniqlanadi. (Bu mexanizm haqidj keyinroq batafsil to'xtalamiz). Masalan, iste'molchilarda tamakil sotib olishga bo'lgan xohish, ya'ni talab bo'lmasa. fermer xo'jj liklari tamaki ekmay qo'yishadi, chunki uni hech kim sotib ol maydi va undan foyda yo'q. Uning o'rniga esa foydaliroq bo' Iqfl don ekinlari ekishadi va hokazo.

MARKAZLASHGAN REJALI IQTISODIYOT

Bu iqtisodiy tizimda deyarli barcha ishlab chiqarish vosilala davlat tasarrufida bo'lib, barcha iqtisodiy yechimlar, nimani qanct miqdorda ishlab chiqarish masalasi hukumat tomonidan ma kazlashgan holda yechiladi. Shuningdek, bu mahsulotlarni qaytariqa ishlab chiqarish ham oldindan rejalashtirilib, marka/il o'tirgan bir guruh mutaxassislar tomonidan hal qilinadi. Ishlab chiqarilgan mahsulot hukumat tomonidan taqsimlanadi. Ishlab chiqarishdan olingan foyda davlat ixtiyorida qoldiriladi va u hail rejaga asosan taqsimlanadi. Markazlashgan rejali iqtisodiyot tizmmi sobiq ittifoq va qator sotsialistik davlatlarida mavjud edi.

Tayanch atamalar Iqtisodiy tizim - jamiyat (mamlakat) iqtisodiy hayotini tashkil qilish shakJi.

An'anaviy iqtisodiyot - iqtisodiyotning asosiy savollariga jamiyatdagi an'analarga asoslanib javob beradigan iqtisodiy tizim.

Bozor iqtisodiyoti - xususiy mulkchilikka asoslangan, barcha iqtisodiy qarorlar erkin qabul qilmadigan, iqtisodiy ne'matlar esabozorlar yordarnida taqsimlanadigan iqtisodiy tizim.

Bu haqda o'vlab ko ring!

Sobiq ittifoq mam-lakatlarida nima sababdan ba'zi qishloq xo'jalik va oziq-ovqat mahsulotlari sun'iy ravishda arzon narxda solilsada, o'sha paytlaicla zeb-ziynat buyumlari hisoblangan avtomobil, gilam, billur idisli kabi buyumlar asossiz ravishda qimmat bahoda sotilgan

Aktiv qatnashgan o'quvchilarni rag'batlantiraman.

Uyga vazifa : O'tilgan mavzuni o'qib o'rganib kelish

O',I,B,D,O':

I. Avezmuratov.

M,M,I,B,D,O':

A.Matmuratov.

Mavzu: I bobni takrorlash uchun savol va topshiriqlar

Ta'limiy maqsadi: O'quvchilarni I bobni takrorlash uchun savol va topshiriqlar bajarish haqidagi malaka va ko'nikmalarini hosil qilish.

Tarbiyaviy maqsadi: O'quvchilarni kasbga bo'lgan malaka va ko'nikmalarini shkillantirish.

Rivojlantiruvchi maqsad: O'quvchilarni mustaqil fikrlash qobiliyatlarini oshirish.

DTS talablari asosida ta'lim va tarbiya berish

Darsning uslubi: Tushuntirish, savol –javob, mustaqil ishlash.

Darsning jixozi: Darslik, doska, ko'rgazmali va tarqatma materilallar.

Darsning borishi: yangi mavzuni bayoni.

A. SAVOLLAR.

1. Respublikamiz nima sababdan rejali, markazlashgan va buyruqbozlikka asoslangal iqtisodiyotdan voz kechib, bozor iqtisodiyotiga o'tmoqda? O'zbekistonning bozol iqtisodiyotiga o'tishining besh tamoyili haqida nimalar bilasiz?
2. Nima sababdan oxirgi paytlarda iqtisodiyotni o'rganmoqchi bo'lganlar soni ko'payilj bormoqda?
3. Iqtisodiyotni faqat iqtisodchilar bilishi kerakmi?
4. Kundalik turmushda iqtisodiy bilimlar qachon va qanday vaziyatlarda kerak bo'ladil Misollar keltiring.
5. Nega inson ehtiyojlarining poyoni yo'q?
6. Cheklanganlik muammosining mohiyati nimadan iborat?
7. Cheklanganlik muammosiga 5 ta misol keltiring.
8. Tanlov va uning muqobil qiymati nima?
9. Mehnat unumdorligini oshiraverib, cheklanganlik muammosini hal qilish mumkinmi?
10. Mehnat unumdorligini oshirishdan ko'zlangan asosiy maqsad nimadan iborat?
11. Mehnat unumdorligining oshishi salbiy oqibatlariga ham olib kelishi mumkinmi?
12. Mehnat taqsimoti va ixtisoslashuvning afzalliklari va kamchiliklarini sanang.
13. Ixtisoslashuvdan ko'zlangan asosiy maqsad nima?
14. Hududiy ixtisoslashuv nima sababdan kelib chiqqan?
15. Nima? Qanday? Kim uchun? Bu savollar qanday muammolarni o'z ichiga oladi?
16. Iqtisodiy tizimlar bir-biridan nima bilan farqlanadi?
17. Bozor iqtisodiyoti tizimi Nima? Qanday? Kim uchun? degan savollarga qay tarzda javob berishini tushuntirib bering. Bozor iqtisodiyotining asosiy xususiyatlarini sanang,
18. Aralash iqtisodiy tizimning vujudga kelishiga nimalar sababchi bo'lgan deb o'ylaysiz
19. Aralash iqtisodiyot sharoitidagi davlatning roli nimalardan iborat bo'lishi kerak deb! o'ylaysiz? Nega?
20. Mikroiqtisodiyot va makroiqtisodiyot o'rganadigan iqtisodiy muammolarga 5 tadan misol keltiring.
21. Quyidagijumlalarning qaysi biri to'g'ri?
 - a) mikroiqtisodiyot alohida olingan firmalar faoliyatini o'rganadi;
 - b) inflatsiya sur'atining oshishi makroiqtisodiy masala hisoblanadi;
 - d) ixtisoslashishdan ko'zlangan asosiy maqsad - mehnat taqsimotini to'g'ri tashkil qilish;
 - e) tanlovning muqobil qiymati voz kechilgan barcha imkoniyatlardir.

B. TOPSHIRIQLAR.

Quyida avval atamalarning nomlari, so'ng ularning talqinlari berilgan. Har bir atamaga mos talqinni topib, atama raqami yoniga mos talqin harfini yozib chiqing.

ATAMALAR:

1. Ehtiyoj. 2. Shaxsiy ehtiyojlar. 3. Ijtimoiy ehtiyojlar. 4. Resurslar. 5. Ishlab chiqarish. 6. Xizmatlar 7. Cheklanganlik muammosi 8. Tanlov. 9. Tanlovning muqobil 10. Tadbirkorlik. 11. Texnologiya. 12. Ixtisoslashuv. 13. Hududiy ixtisoslashuv. 14. Mahsuldorlik. 15. Mehnat taqsimoti. 16. Iqtisodiy tizim. 17. An'anaviy muammosi. iqtisodiyot. 18. Bozor iqtisodiyoti. 19. Markazlashgan rejali qiymati. iqtisodiyot. 20. Aralash iqtisodiyot.

TALQINLAR:

- a) Iqtisodiy ne'matlarni yaratish jarayoni;
- b) kishilarning yonma-yon, hamjihatlikda hayot kechirishi bilan bog'liq, birgalashib qondiradigan umumiy ehtiyojlari;
- d) hiilov natijasida voz kechilgan, eng katta nafga ega bo'lgan imkoniyat;
- e) moddiy narsa yaratmaydigan, lekin natijasi ehtiyojlarni qondiradigan faoliyat yoki xatti - harakatlar;
- f). cheklangan resurslardan foydalanish imkoniyatlari orasidan birini tanlash;
- g) isonni muayyan sharoitda yashashi va kamol topishi uchun zarur bo'lgan narsalarga mhtojligi;

- h) ehtiyoblarni to'la qondirish uchun resurslarning yetarli darajada mavjud emasligi;
 i) inson ehtiyoblarni qondirish uchun asqotadigan barcha narsalar;
 j) flohida olingan shaxsgagina tegishli bo'lgan ehtiyoblarni;
 k) biror maxsulot turini ishlab chiqarish bo'yicha korxonalar o'rtasidagi mehnat taqsimoti;
 l) resurs birligidan foydalanib, ishlab chiqarilgan mahsulot miqdori;
 m) odamlarning foyda olish maqsadida iqtisodiy qarorlar qabul qilishi bilan bog'liq Tovar va xizmatlar ishlab chiqarish faoliyati; n) tavar ishlab chiqarish jarayonini ishchilar o'rtasida ishni taqsimlash asosida tashkil qilish ;
 o) sharoit, an'analar, mahalliy imkoniyatlar tufayli butun bir hudud mahsulotning , biror turini ishlab chiqarishga moslashuvi;
 p) mahsulot ishlab chiqarishda qaysi resurslardan qanday foydalanish, qanday usul va ketma – ketlikda ishlov berish yo'l-yo'rig'i;
 q) bozor iqtisodiyoti va markazlashgan rejali iqtisodiyotning maqbul tomonlarini o'zida mujassamlashtirgan zamonaviy iqtisodiy tizim;
 r) xususiy mulkchilikka asoslangan, barcha iqtisodiy qarorlar erkin qabul qilinadigan, iqtisodiy ne'matlar esa bozorlar yordamida taqsimlanadigan iqtisodiy tizim;
 s) jamiyat (mamlakat) iqtisodiy hayotini tashkil qilish shakli;
 t) iqtisodiyotning asosiy savollariga jamiyatda an'analariga asoslanib javob beradigan iqtisodiy tizim;
 u) deyarli barcha ishlab chiqarish vositalari davlat tasarrufida bo'lib, iqtisodiy yechimlar markazlashgan holda davlat tomonidan qabul qilinadigan va rejaga ko'ra amalga oshiriladigan iqtisodiy tizim.

D. TESTLAR.

Berilgan savolga mohiyat jihatdan eng to'g'ri va to'liq javobni belgilang.

- 1. Ehtiyob – bu:** A) insonning muayyan sharoitda yashashi va kamol topishi uchun zarur bo'lgan narsalarga muhtojligi B) kundalik ehtiyob mollari do'konida sotiladigan barcha tovarlar D) kishilarning tovar va xizmatlarga ega bo'lish xohishi E) qondirishning imkoni bo'lmagan orzu-istaklar F) qondirilishi talab etiladigan har qanday muhtojlik
- 2. Cheklanganlik muammasi qaysi vaziyatda to'g'riroq ifodalangan?** A) har qanday mamlakatda iqtisodiyotda ham hamma vaqt nimadir yetishmaydi B) hamma vaqt insonning barcha ehtiyoblarni qondirish uchun resurslar yetarli bo'lavermaydi D) kambag'al mamlakatlarda boy mamlakatlarga qaraganda ko'proq resurslar yetishmaydi E) biror resurs qanchalik kam bo'lsa, u shunchalik tanqis bo'ladi F) "Ro'zg'or – g'or", deganlaridek, oilada har doim nimadir yetishmaydi
- 3. Tanlovning muqobil qiymati – bu:** A) imkoniyatlar ichida eng nafilligi B) imkoniyatlar ichida nafilligi jihatdan ikkinchi o'rinda turadi D) tanlov natijasida voz kechilgan, eng katta nafga ega bo'lgan imkoniyat E) tanlangan imkoniyatning o'zi F) tanlov natijasida voz kechilgan imkoniyatning barchasi
- 4. To'g'ri jumlaning toping. Inson ehtiyoblari ...** A) cheklangan, chunki inson chekli vaqt oralig'ida hayot kechiradi B) cheklangan, chunki resurslar cheklangan D) poyonsiz, chunki biz yashayotgan makonning chegarasi yo'q E) poyonsiz, chunki inson orzu-istaklarining cheki yo'q F) cheklangan, chunki inson hayot kechirishi uchun ko'p narsa kerak emas
- 5. Qaysi guruhda keltirilgan misol faqat ma'naviy ehtiyoblarga tegishli:** A) daftar, non, kitob, televizor, xat yozish B) muzqaymoq, kompyuter, ta'lim olish, sport D) rasm chizish, kino ko'rish, kankulyator E) til o'rganish, kitob o'qish, telefonda gaplashish, qalam F) ta'lim olish, musiqa eshitish, kasb-hunar o'rganish, odobli bo'lish
- 6. Qaysi guruhda keltirilgan misol faqat ijtimoiy ehtiyoblarga tegishli:** A) mudofaa, sog'liqni saqsash tizimi, telefon tarmog'I, kutubxona, muzey B) yo'l, jamoat transporti, maktab, kiyim-kechak, qo'l soati D) tarixiy yodgorliklar, kasalxona, xususiy do'kon, metro, velosiped E) qo'riqxonalar, daryo, istirohat bog'i, soliq xizmati, shaxsiy avtomobil F) militsiya xizmati, tez yordam xizmati, vazirlik, bolalar bog'chasi, shaxsiy kompyuter
- 7. Iqtisodiyotni nima sababdan o'rganamiz?** A) iqtisodiyotni bilgan odam jamiyatni yaxshi tushunadi B) Yuqoridagilarning barchasi to'g'ri D) iqtisodiyotni bilgan odam yaxshi tadbirkor bo'ladi E) iqtisodiyotni yaxshi bilgan odam oqilona iqtisodiy qaror qabul qila oladi F) iqtisodiyotni bilgan odam tejimli bo'ladi
- 8. Fermer dalasiga bug'doy eksa 40 t, sholi eksa 80 t hosil olishi mumkin. Bir tonna bug'doyning muqobil qiymati nima?** A) aniqlash mumkin emas, chunki qanday bug'doy yoki sholi ekilgani no'malum B) 0,5 tonna sholi D) 4 tonna sholi E) aniqlash mumkin emas, chunki narxlar no'malum F) 2 tonna sholi
- 9. Noto'g'ri jumlaning aniqlang.** A) barcha iqtisodiy tizimlar tanlov muammasiga duch keladi B) inson ma'naviy ehtiyoblarsiz to'laqonli hayot kechira olmaydi D) inson ehtiyoblarni poyoni yo'q E) inson cheksiz dunyoda yashaydi, shu bois iqtisodiy resurslarning ham poyoni yo'q F) ishlab chiqarish – bu iqtisodiy ne'matlarni yaratish jarayonidir
- 10. Iqtisodiyotning asosiy muammasi – bu:** A) tabiiy resurslarning cheklanganligi B) inson ehtiyoblarning cheksizligi D) resurslardan tejab-tergab foydalanish E) inson ehtiyoblarni qondirish F) insonning cheksiz ehtiyoblarni qondirish uchun zarur resurslarning cheklanganligi
- 11. Ishlab chiqarish omillari – bu:** F) tabiiy omil, mehnat omili, capital va tadbirkor omillari B) mehnat taqsimoti va ixtisoslashuv D) faqat bino, inshootlar, sabob-uskunalar va dastgoh E) faqat ishchilar malakasi va texnologiya F) mehnat unumdorligi va samaradorlik

- 12. Quyidagi guruhlardan qaysi birida ishlab chiqarish resurslarining har uchalaridan misollar keltirilgan?**
 A) dala, traktor, paxta B) neft, zavod, ishchi D) ofis, menejer, boshliq E) kompyuter, dasturchi, printer
 F) yer o'rmon o'rmonchi
- 13. Qaysi ta'rif umumiyroq keltirilgan? Mehnat unumdorligi – bu:** A) bitta ishchi ishlab chiqargan mahsulot hajmi
 B) vaqt birligi ichida ishlab chiqarilgan tovar miqdori D) bir resurs birligidan foydalanib, ishlab chiqarilgan mahsulot miqdori
 E) bitta ishchi ishlab chiqargan mahsulotning puldagi qiymati F) vaqt birligi ichida ishlab chiqarilgan tovarning puldagi qiymati
- 14. Mehnat taqsimoti:** A) narxlarning oshishiga olib keladi B) mehnat unumdorligini kamaytiradi D) daromadni tekisroq taqsimlash imkoniyatini yaratadi
 E) mehnat unumdorligini oshiradi F) ishchilarning mehnat faoliyatini fag'batlantiradi
- 15. Mehnat unumdorligiga nima ta'sir qiladi?** A) texnologiyalarni qo'llash B) fan va texnika taraqqiyoti yutuqlaridan foydalanish
 D) ixtisoslashuv E) ishchilarning kasb mahorati F) Yuqoridagilarning barchasi to'g'ri
- 16. Har qanda tizim oldida turgan eng asosiy muammo - bu:** A) cheklanganlik B) ishlab chiqarish D) iste'mol
 E) taqsimot F) ayirboshlash
- 17. Quyidagi xususiyatlarning qaysi biri markazlashgan rejali iqtisodiyotga xos emas?**
 A) rejali ishlab chiqarish B) erkin narxlar D) buyruqbozlik E) tayinlangan narxlar F) markazlashgan taqsimot
- 18. Bozor iqtisodiyoti sharoitida:** A) davlat mulkiga ustivorlik beriladi B) davlat yagona mulkdor bo'lib qoladi
 D) mulkning asosiy qismi xususiy shaxslar qo'lida bo'ladi E) mulkka nisbatan monopoliya saqlanib qoladi
 F) mulk o'z mohiyatini yo'qotadi
- 19. Bozor iqtisodiyoti deganda nimani tushunasiz?** A) sotuvchi va xaridor o'rtasida narxni bozor tomonidan belgilanishi natijasidagi iqtisodiyot
 B) oila-uy xo'jaligini yuritishda bozor munosabatlarini hisobga olish D) kishilar o'rtasidagi erkin iqtisodiy aloqa, muomala
 E) bozor munosabatlari qoidalari asosida boshqariladigan bozor F) bozor tamoyillari asosida tashqi iqtisodiy aloqa
- 20. “Nima, qanday va kim uchun ishlab chiqarish kerak?”** degan muammoga qayerda duch kelinadi? A) faqat an'anaviy iqtisodiyotda
 B) faqat markazlashgan rejali iqtisodiyotda faqat bozor iqtisodiyotida D) faqat bozor iqtisodiyotida
 E) faqat aralash iqtisodiyotda F) har qanday iqtisodiy tizimda
- 21. Agar ishlab chiqaruvchi barcha resurslarini ishga solsa, ko'pi bilan 100 dona A tovardan va 200 dona B tovardan ishlab chiqariladi. A tovardan 120 dona ishlab chiqarishga qanday erishish mumkin?** A) B tovarni ishlab chiqarishni kamaytirish evaziga erishish mumkin
 B) qattiq tejamkorlik asosida bunga erishish mumkin D) hech bir sharoitda bunga erishib bo'lmaydi
 E) faqat qo'shimcha sarmoya sarflab erishish mumkin F) to'g'ri javob yo'q
- 22. Aralash iqtisodiyotda qaysi iqtisodiy tizimlarning elementlarini o'z ichiga oladi?** A) faqat markazlashgan va an'anaviy iqtisodiyotning
 B) markazlashgan va bozor iqtisodiyotning D) hech qaysi iqtisodiy tizimning
 E) hamma iqtisodiyot tizimning F) faqat an'anaviy va bozor iqtisodiyotning
- 23. Quyida keltirilgan ishlab chiqarishni tashkil qilishda mehnat taqsimoti amalgam oshirilgan?** A) biri fabrika oshxona mebeli, ikkinchisi esa yotoqxona uchun yumshoq mebel ishlab chiqaradi
 B) bir fabrika kompyuter, ikkinchisi esa printer ishlab chiqaradi D) bir bo'yoqchi devorni bo'yashga tayyorlashdi, ikkinchisi devorni bo'yaydi
 E) Braziliya kofe, Hindiston choy ishlab chiqaradi F) to'g'ri javob yo'q
- 24. Qaysi holatda mehnat unumdorligi yuqori?** A) 12 ishchi 120 ta detal tayyorlaydi B) 8 ishchi 95 ta detal tayyorlaydi
 D) 20 ishchi 200 ta detal tayyorlaydi E) 11 ishchi 105 ta detal tayyorlaydi F) 125 ishchi 1000 ta detal tayyorlaydi
- 25. Mulkka egalik qiluvchi shaxs kim** A) Sotuvchi B) Tadbirkor D) Istemolchi E) Raqobatchi F) Mulkdor

O',I,B,D,O':

I. Avezmurotov.

M,M,I,B,D,O':

A. Matmurotov.

MAVZU :AYRIBOSHLASH VA PUL

Ta'limiy maqsadi: O'quvchilarni ayriboshlash va pul haqidagi malaka va ko'nikmalarini hosil qilish.

Tarbiyaviy maqsadi: O'quvchilarni kasbga bo'lgan malaka va ko'nikmalarini shkillantirish.

Rivojlantiruvchi maqsad: O'quvchilarni mustaqil fikirlash qobiliyatlarini oshirish.

DTS talablari asosida ta'lim va tarbiya berish

Darsning uslubi: Tushuntirish, savol –javob, mustaqil ishlash.

Darsning jixozi: Darslik, doska, ko'rgazmali va tarqatma materilallar.

Darsning borishi: yangi mavzuni bayoni.

FAOLLASHTIRUVCHI SAVOL VA TOPSHIRIQLAR

Qadimda odamlar qabila-qabila bo'lib yashaganlar. Har bir qabila o'zi uchun kerakli oziq-ovqat mahsulotlarini, kiyim -kechaklarni va oddiy ish qurollarini o'zi ishlab chiqargan va o'zi iste'mol qilgan. Bunday xo'jalik iqtisodning eng dastlabki shakli bo'lib, u natural xo'jalik, deb yuritiladi. Natural xo'jalikning har bira'zosi asta-sekin rnuayyan mahsulot turini ishlab chiqarishga moslasha borgan. Vaqt o'tishi bilan har bir kasb egasi o'z mahsulotlarini boshqalar bilan ma'lum nisbatda almashtira boshlagan. Bu jarayonni iqtisodda ayirboshlash (yoki barter) deb atashadi. Ayirboshlash maqsadida ishlab chiqarilgan mahsulotlar tovar, deb ataladi. Aytaylik, yuqoridagi rasmda tasvirlangan etikdo'zga non, novvoyga un, tegirmonchiga bug'doy, dehqonga o'roq va temirchiga etik kerak bo'lsin.

1. Bu holatda etikdo'z birgina nonga bo'lgan ehtiyojini qondirish uchun o'zi tikkan etikni qay tariqa nonga almashtira olgan deb o'ylaysiz?

2. Bu ayirboshlash jarayonini qanday osonlashtirish mumkin?

3. Yuqorida keltirilgan mahsulotlar ichidan qaysi biriga hamma o'z mahsulotini jon-jon deb almashtirishga rozi?

4. Yuqorida keltirilgan mahsulotlarning birortasi boshqa maxsulot va xizmatlar uchun to'lovni amalga oshirishga mo'ljallangan universal ayirboshlov vositasi(pul) sifatida tanlanda edi, etikdo'zo'zining nonga bo'lgan ehtiyojini qanday qondirgan bo'lar edi?

5. Non va bug'doyning universal ayirboshlash vositasi(pul) ilfntlda qanday ijobiy va salbiy tomonlari bor ekanligini Tttalang.

Mulohaza uchun mavzu

"Pul- bu qo'l-ning kiri", "Puling bo'lsa, changalda sho'rva", - kabi iboralarga o'z mu-nosabatingizni bildiring.

Pul

Natural xo'jalik davrida hamma o'zi ishlab chiqargan mahsulotini jon-jon deb almashtiradigan hammabop (universal) maxsys tovarga - pulga ehtiyoj paydo bo'lgan. Bunday maxsus tavar - pul rolini turli hududlarda, turli davrlarda turli xil tovarlar o'ynagan. Masalan, Qadimgi Yunonistonda, Rimda, arab va hind qabillarida pul rolini chorva mollari bajargan. Shimoliy mamlakatlarda - mo'yna va teri, Afrika xalqlarida - chig'anoqlar va fil suyaklari, Qadimgi Misrda - bug'doy, Xitoyda - tuz, Mug'ilistonda - choy pul vazifasini bajargan. Odamlar metallni qayta Kelashni o'rganib olganlaridan so'ng metallpullar paydo bo'lga. Keyinchalik, muomalada qimmatbaho metallar, oltin va kumushdan yasalgan pullar paydo bo'lgan.

Tuili xil og'irlikka ega bo'lgan oltin va kumush bo'laklari pul sifatida ishlatilganda, har safar ularni tarozida tortishga to'g'ri kelgan. Bu noqulaylikni bartaraf etish uchun ma'lum og'irlikka va shakilga bo'lgan va turli xil muhrlar urilgan tangalar muomalaga keltirilgan. Vaqt o'tishi bilan tangalarning ham kamchiliklari ko'rinib qolgan. Oltin va kumush tangalar qo'ldan qo'lga o'tib yeyilgan va yengillashib qolgan. Bu esa o'z navbatida ularning boshlang'ich qiymati, ya'ni boshqa tovarlar bilan ayirboshlash

qobilyatlarining kamayishiga olib kelgan. Bu muammoni yechishga bo'lgan harakatlar natijasida qog'ozpullar paydo bo'lgan. Birinchi qog'oz pullar 812- yilda Xitoyda zarb qilingan, keyinchalik esa boshqa davlatlarda ham chiqarila boshlangan.

PULNING XUSUSIYATLARI

Turli hududlarda turli narsalar pul sifatida ishlatilgan bo'lsada, aslida pul sifatida ishlatilgan narsa quyidagi xususiyatlarga, sifatlarga ega bo'lishi lozim: odamlar o'zlari bilan olib yurishlari uchun qulayroq va yengilroq, ya'ni ixcham bo'lishi;

pishiq, barqaror va chidamli materialdan bo'lishi, vaqt

Topshiriq Qaysi davlatlarning pul birliklarini bilasiz?

Tegishli rna'lumot manbalari, gazeta va jurnallar sahifalaridan turli davlat pullari haqida imkoni boricha ko'proq rna'lumot yig'ing va referat yozing.

o'tishi bilan o'z sifatini va miqdorini yo'qotmasligi;

- tabiatda kamyob bolishi, hammaning unga erishishga bo'lgan imkoniyati cheklangan bo'lishi;

- bir jinsli materialdan bo'lib, oson bo'laklarga bo'linishi va bu bo'laklar katta-kichikligiga qarab mos qiymatga ega bo'lishi;

- oson taniladigan va uni soxtalashtirish qiyin bo'lishi.

PULNING VAZIFALARI

Yuqorida ta'kidlaganimizdek birinchidan. pul bu muomaki vositasidir. Pul yordamida tovarlar bir-biri bilan ayirboshlanadi. Natijada tovar - pul almashuvi amalga oshiriladi. Ikkinchidan, pul bu tovar qiymatining oichov vositasidir. Har bir tovarning qiymati pul yordamida o'lchanadi. Tovarning pulda ifodalangan qiymati uning narXinibelgilaydi. Uchinchidan, pul boylik jamg'arish vositasidir. Tovarni pulga almashib, tushgan pulga boshqii tovar olmasdan, uni ma'lum vaqtgacha saqlash, ya'ni jamg'arish murnkin.

Pul - mahsulot va xizmatlar uchun to'lovni amalga oshirishga mo'ljallangan universal ayirboshlov vositasi.

Narx -bir birlik tovar yoki xizmat uchun xaridor to'lashga, sotuvchi esa sotishga rozi pul miqdori. Tovar – ayirboshlash maqsadida ishlab chiqarilgan mahsulot.

Buni yodda tuting

- Pul barcha tovar va xizmatlarni sotib olish mumkin bo'lgan tovardir.
- Pul insoniyatning eng katta kashfiyotlaridan biridir.
- Pul muomala, oichov vajamg'arish vositasidir.
- Pul - iqtisodiyotning "qoni".
- Odamlar ma'lum manfaatlarni ko'zlab tovar va xizmatlarni ayirboshlaydilar.

Mustahkamlash uchun savol va topshiriqlar

1.Bozordan yoki do'kondan biror narsa sotib olganingizni tasvirlab bering. Nima sababdan bunday ayirboshlashga ro'i boiganingizni tushuntirib bering.

2.Pul bo'lmagan davrlarda mahsulotlarni ayirboshlash jarayonidii qanday qiyinchiliklar boiganligini tushuntiring.

3.Oltin tangalar misolida pul o'z vazifasini qanday bajarganligini tasvirlab bering.

4.Har qanday narsa ham pul vazifasini bajara oladimi?

5.Qum pul vazifasini bajara oladimi? Nega? Olmoschi?

6.Pulning har bir vazifasini yaqqol ko'rsatuvchi hayotiy misollar keltiring

7.Sizningcha pul qanday xususiyatlarga ega bo'lmog'i kerak?

8.Hozirgi davrda pul yordamida odamlar qanday yumushlarni bajarishayapti?

9.Qog'oz pullarning qanday kamchiliklari bor, deb o'ylaysiz?

Bu tengdoshingiz nimadan foydalan-moqda?

Zamonaviy pullar — plastik kartochkalar haqida nima bilasiz?

O',I,B,D,O':

I. Avezmurotov.

M,M,I,B,D,O':

A.Matmurotov.

MAVZU :BOZOR VA UNING TURLARI

Ta'limiy maqsadi: O'quvchilarni bozor va uning turlari haqidagi malaka va ko'nikmalarini hosil qilish.

Tarbiyaviy maqsadi: O'quvchilarni kasbga bo'lgan malaka va ko'nikmalarini shkillantirish.

Rivojlanituvchi maqsad: O'quvchilarni mustaqil fikirlash qobiliyatlarini oshirish.

DTS talablari asosida ta'lim va tarbiya berish

Darsning uslibi: Tushuntirish, savol-javob, mustaqil ishlash.

Darsning jixosi: Darslik, doska, ko'rgazmali va tarqatma materilallar.

Darsning borishi: yangi mavzuni bayoni.

Oldi-sotdi jarayoni - tovar va xizmatlar pulga, pul esa tovar va xizmatlarga ayirboshlanadigan jarayon.

Bozor - xaridor va sotuvchilar oldi-sotdi jarayonini amalga oshirish uchun uchrashadigan makon.

Sotuvchi - bozorda tovarini pulga almashadigan, tovarni sotadigan tomon.

Xaridor - bozorda pulini tovarga almashadigan, tovarni sotib oladigan tomon

1.1-fismda tasvirlangan dehqon bozoridagi odamlarni qanday ikki toifaga ajratish mumkin?

2. Bozorda kimlar sotuvchi yoki xaridor sifatida qatnashyapti? Ularning maqsadlari nimadan iborat?

3. Yuqoridagi rasmlarda nimalar tasvirlanganligini aniqlang. Ularning umumiy jihati nimadan iborat? Ularda nima sodir bo'lyapti? Ularning qaysi birlarini bozordesa bo'ladi?

4. Yana qanday bozorlarni bilasiz?

5. Bozorda biror narsani sotib olayotganingizda (yoki sotayotganingizda) uning narxini kim belgilagani haqida o'ylab ko'rganmisiz? Sizingcha tovar va xizmatlar narxi kim tomonidan belgilanadi?

6. Yuqoridagi mulohazalardan kelib chiqib, bozor bajaradigan vazifalar ro'yxatini tuzing.

Abu Ali ibn Sino (980-1037) Sharqning qomuschi olimi, alloma. Iqtisodiyot faniga o'zining ilmiy qarashlari bilan katta hissa 40'shgan.

BOZOR

Siz odamlar bilan gavjum, savdo-sotiq amalga oshiriladigan, alohida ajratilgan joy sifatidagi dehqon bozori, avtomobil bozori, kiyim-kechak va buyumlar bozori kabi bozorlarni yaxshi bilasiz. Bozor - sotuvchi va xaridorlar oldi-sotdi jarayonini amalga oshirish uchun uchrashadigan makon.

Bozor uchun har doim ham alohida ajratilgan joyning bo'lishi shart emas. Oldi-sotdi jarayoni telefon va internet tarmog'i orqali ham amalga oshirilishi mumkin. Ma'lumki, bozor - tovar xo'jaligining asosini tashkil qiladi. Tovar - boshqalar uchun ishlab chiqarilar ekan uni sotish, boshqa narsaga ayirboshlash uchun bozorning bo'lishi shart.

BOZORNING VAZIFALARI

Bozorning eng asosiy vazifalaridan biri - ishlab chiqarish va iste'molni bir-biriga bog'lashdan, ular orasida vositachilik qilishdan iborat.

Bozorning ikkinchi vazifasi - oldi-sotdi jarayoni orqali tovarning (sotuvchini ham, xaridorni ham qanoatlanituvchi) xolisona haqiqiy bahosi - narxini belgilashdan iborat. Tovarni mo'ljalidan ko'ra qimmatroq narxda sotib olgan xaridor yoki tovarni arzonroq narxda sotib qo'yan sotuvchining birortasi ham bozordan o'pkalamaydi. Bozor - tovarning narxini belgilovchi eng xolis hakam. Bozorda tovarning narxi qanday shakllanishi bilan keyingi darslarda tanishamiz.

Bozorning uchinchi vazifasi - iqtisodni, ishlab chiqarishni tartibga solib turishdan iborat. Nima ishlab chiqarish kerak? Qanday ishlab chiqarish kerak? Kim uchun ishlab chiqarish kerak? Bu savollarga faqatgina bozor javob beradi. Bozor tovar narxining ko'tarilishi yoki pasayishi orqali ishlab chiqaruvchilarga qaysi tovarni qancha ishlab chiqarish kerakligi yoki kerak emasligi haqida axborot berib turadi. Tovar bozorgir bo'lsa, uni ishlab chiqarish ko'paytiriladi, tovar mo'ljaldagi narxda o'tmasa, uni ishlab chiqarish to'xtatiladi yoki sarf-xarajatlarni kamaytirib, arzonlashtirish choratalari ko'riladi.

Bozorning to'rtinchi vazifasi — turli davlatlar o'rtasida iqtisodiy hamkorlik o'rnatishdan iborat. O'zaro manfaatli hamkorlikdan hamma foyda ko'radi. Shunday ekan bozor chegara blmaydi. Hozirda bozorlarimizdagi dunyoning deyarli barcha mamlakatlaridan keltirilgan tovarlar buning yorqin isbotidir. Ilti'oning davlatlar o'rtasidagi o'zaro manfaatli iqtisodiy i'htirokchilik aloqalarini o'rnatish vazifasi dunyoda tinch-totuv vikliisli kafolati sifatida ham muhim ahamiyat kasb etadi. Bu navbatida davlatlarning u yoki bu tovarni islab chiqarish-j>< iMisoslashuviga olib keladi. Davlatlar o'rtasida ixlisslashuv va lyrboshlash qanchalik keng tarqalsa, bu ularning mustaqilligini knitinytiradi va shu tariqa o'zaro bog'liqlikni kuchaytiradi. hckistonda ob-havo noqulayliklari tufayli paxta hosilining, liyada kofe hosilining kam bo'lishi butun dunyodagi i'ii m.ihsulotlar iste'molchilariga tezda ta'sir ko'rsalishi mumkin. \hil> m.imalakatlarida neft qazib olishning kamayishi butun dunyoda in narxlarining oshishiga olib kelishi mumkin.

Qadriyatlar

1. "Otang — bozor, onang — bozor", degan iborani qanday tushunasiz?

2. Dehqon bo-zorida qulog'ingizga: "Bergan pulingizga rozi bo'ling", "Siz ham rozi bo'ling", degan so'zlar cha-lingan bo'lsa kerak. Bu so'lar zamirida nima yotibdi?

3. Buyuk shoiri-miz AbdullaOri povning: "Bozorga o'x-s h a y di a s I i b u dunyo", degan she'-riy satrini sharhlang.

Shogird uzoq mamlakatlarga safar qiladigan I" lilnil yu, piri — ustozidan so'rabdi: "Sayohat ■ i" r l el-yurtini tanimoq uchun nimalargadiqqatbor qilay, ustoz?". "Dunyoning qaysi in inil.ikaliga borsang, o'sha el-yurtning uch jlhllllga c'tiborber. Dastavval, mozorini, keyin iiii'niiii, so'ng el-ulusining muomala-muno-iiIhliiiii kuzat!"— debdi ustoz. Donishmand u inznima sababdan shogirdiga bunday masla-ii u bergan?

Buni yoi , tuting Bozor sotuvchi va xaridorni o'zaro bog'laydi, ularga tovarlarini o'zaro ayirboshlash, almashtirish imkoniyatini yaratadi.

Tovarning narxi bozorda aniqlanadi. Bozor iqtisodiyotni tartibga solib turadi.

Buyuk I pak yo'li

Buyuk ipak yo'li haqida turli manbalardan ma'lumot to'plab. bu yo'l qaysi shaharlardan o'tganini xaritada aniqlang. Qadim-da xalqaro savdo-sotiq ishlari qanday olib borilgani haqida referat tayyorlang.

BILIMINGIZNI SINAB KO'RING!

1. Bozorning mavjud bo'lishi uchun har doim ham maxsus ajratilgan joyning bo'lishi shartmi?

2. Bozor vazifalarini sizga tanish bozor misolida tushuntirib berinr Sizningcha bozorning qaysi vazifasi qolganlariga qaraganda muhimroq hisoblanadi?

3. Qadimda mamlakatimiz hududidan o'tgan Buyuk Ipak yo'li v;i karvonsaroylar haqida nimalar bilasiz? Javobingizni asos lang.

4. Oldi-sotdi jarayoni natijasida xaridor ko'proq naf ko'radini yoki sotuvchi?

5. Mamlakatlar nima sababdan bir-birlari bilan o'zaro savdo sotiq qilishadi?

6. Savdo ko'rgazmalarini o'tkazishdan ko'zlangan maqsad turnaj Savdo ko'rgazmasini ham bozor, deb atasak bo'ladimi?

7. "Supermarket" so'zining lug'aviy ma'nosini aniqlang.

8. Bozor iqtisodiyotni tartibga solib turadi, degan fikrni izohlanr

9. Agar turmushimizdan bozor tushunchasi chiqarib tashlansn, nima sodirbo'ladi?

Aktiv qatnashgan o'quvchilarni rag'batlantiraman.

Uyga vazifa : O'tilgan mavzuni o'qib o'rganib kelish

O',I,B,D,O':

I. Avezmurotov.

M,M,I,B,D,O':

A.Matmurotov.

SANA

SINF VIII VAQT:45

MAVZU :BOZOR VA NARXLAR

Ta'limiy maqsadi: O'quvchilarni bozor va narxlar haqidagi malaka va ko'nikmalarini hosil qilish.

Tarbiyaviy maqsadi: O'quvchilarni kasbga bo'lgan malaka va ko'nikmalarini shkillantirish.

Rivojlantiruvchi maqsad: O'quvchilarni mustaqil fikirlash qobiliyatlarini oshirish.

DTS talablari asosida ta'lim va tarbiya berish

Darsning uslub: Tushuntirish, savol-javob, mustaqil ishlash.

Darsning jixoz: Darslik, doska, ko'rgazmali va tarqatma materilallar.

Darsning borishi: yangi mavzuni bayoni.

FAOLLASHTIRUVCHI SAVOL VA TOPSHIRIQLAR

1. Yuqorida keltirilgan DVD-pleyer, qo'l telefoni, IBM-386 rusumidagi kompyuter, velosiped, darsiik va qora quti ichida sizga noma'lum bo'lgan tovarga sotuvchi sifatida narx belgilang.

2 Yuqorida keltirilgan tovarlarga xaridor sifatida narx belgilang.

3. Narx belgilayotgan paytingizda nimalarga e'tibor berdingiz?

4. Qora quti ichidagi tovarga narx belgilash uchun sizga qanday ma'lumotlar kerak bo'ladi?

1 Do'konda biror tovarning ayni paytdagi narxini surushtiring va bu tovar nima sababdan bunday narxda sotilayotganini izohlashga urinib ko'ring.

Tayanch atamalar Narx - bir birlik tovar yoki xizmat uchun xaridor to'lashga, sotuvchi esa uni sotishga rozi bo'lgan pul miqdori.

BOZOR NARXLARI Bozorlar xaridorlar va sotuvchilarga tovarlar va xizmatlarni lyrboshlash imkoniyatini yaratib benvchi tizimdir. Qachonki, qodir xaridorlar va sotuvchilar tovarlar va xizmatlarni lyll'boshlash haqida muloqot qilishlari uchun sharoit borekan, bozor mavjud. Narx xaridorlar ma'lum bir tovar yoki i.inainiitig birbirligi uchun to'laydigan pul miqdoridir. Masalan. I'ii kilogramm sariyog' uchun 3000 so'm, bir qadoq choy uchun 600 so'm, bir donavelosi ped uchun 35000 so'm vahokazo.Narxlar har doim bir-biriga solishtiriladi. Turli mahsulotlarning narxlarini o'zaro solishtirish orqali iste'molchilar ularni xarid qilishadi. Turll resurslarning narxlarini solishtirish orqali firmalar ma'lum tovarlar va xizmatlarni sotib oladilar. Turli bozorlardagi narxlarnl o'zaro solishtirib, sotuvchilar o'z tovarlarini eng manfaatli ravishda sotishlari mumkinligini aniqlaydilar. Shu tariqa, narxlar o'zaro taqqoslanishi orqali iqtisodiyotning: Qanday tovar va xizmatlnr ishlab chiqarish kerak? Qanday qilib ishlab chiqarish kerak? Kim uchun ishlab chiqarish kerak? kabi uch asosiy savollariga javob beriladi.

Nima ishlab chiqarish kerak? Eng ko'p foyda keltiradigan tovar va xizmatlarni ishlab chiqarish kerak.

Qanday qilib ishlab chiqarish kerak? Iloji boricha kamroq xarajat qilib ishlab chiqarish kerak.

Kim uchun ishlab chiqarish kerak? Tovarning bozor narxini to'lashni istaydigan va bunga qodir har qanday kishi uchun ishlab chiqarish kerak. O'zaro bir-biriga bog'liq bozor narxlari markaziy rejalashtirishsiz yoki xususiy ishlab chiqaruvchilar va xaridorlarning qaror-larini bevosita nazorat qilmay turib qay tarzda sanoqsiz tovarlar va xizmatlarni istalgan paytda, istalgan miqdorda ishlab chiqarish va yetkazib berishini anglash juda muhimdir. Bu hodisa narxlar bozor tizimida uch asosiy vazifani bajarishi bois sodir bo'ladi: 1) axborol berish vazifasi; 2) rag'batlantirish vazifasi; 3) taqsimlash vazifasi,

NARXLARNING AXBOROT BERISH VAZIFASI Narxlar va ular orasidagi nisbatlar bozor tizimidagi iste'molchilar, ishlab chiqaruvchilar va resurs egalarini nimani, qancha miqdorda sotib olish kerak yoki kerak emasligi haqida qaror qabul qilish uchun zarur asosiy ma'lumot bilan ta'minlaydi. Narxlarning axborot berish funksiyasi ahamiyatini to'la tushunib olish uchun quyidagi holatni tasavvur qiling: Supermarketda xarid qilyapsi/ Peshtaxtalardagi buyumlarning birortasining ham narxi ko'rsa-tilmagan. Yoki ikkita yumushdan birini ularga to'lanadigan ish haqini bilmay turib tanlashni faraz qiling. Yoki bo'yoqchilar isln uchun qancha so'rashi, bo'yoq, mo'yqalam va boshqa mate riاللarning narxlari to'g'risida hech qanday ma'lumotga ega bo'lrmy turib, bo'yoqchi yollash yoki bu ishni o'zingiz bajara olishingiz/ to'g'risida qaror qabul qilishga intilayotganingizni tasavur qiling, Bu holatlarning har birida narx haqida ma'lumotga ega bo'lma\ turib, qaror qabul qilish juda qiyin bo'ladi.

NARXLARNING RAG'BATLANTIRISH VAZIFASI Narxlarning o'zgarishi bozor iqtisodiyotida resurslarni ko'chi-ii.h yoki qayta taqsimlash uchun rag'batlar hosil qiladi. Soya U Klmligining narxi makkajo'xori narxiga nisbatan ortishi fermer-i u in ko'proq soya o'simligi va kamroq makkajo'xori ekishga da'vat . Huquqshunoslar maoshi hisobchilarnikiga nisbatan kamli-hi kamroq odamlarning huquqni va ko'proq odamlarning buxiltcriyani o'rganishiga sabab bo'ladi. Erkin bozorda foydaning resurslarni jalb qiladi va ayni paytda zararining ortishi bunga zama -qarshi natijaga sabab bo'ladi. Foyda iqtisodiy hayotning Jul chiroqlari, zarar esa qizil chiroqlaridir. Yaxshi ishlaydigan harakati nazorati tizimi ham yashil, ham qizil rangning lishini talab qilganidek, yaxshi ishlaydigan bozor tizimi uchun iimi foyda, ham zararining mavjud bo'lishi zarurdir.

NARXLARNING TAQSIMLASH VAZIFASI Boshqa shart-sharoitlar o'zgarmay, biror tovarning narxi, odamlar uni kamroq xarid qilishga harakat qiladilar va ha, narx qanchalik past bo'lsa, odamlarda shu tovarni xarid qilish istagi ortadi. Narxlar vositasida bozorda tanqis resurslar uchun pul to'lash istagi va qobiliyati eng yuqori bo'lgan r.ii niolchilar orasida taqsimlanadi. Shahar markazidagi yer m.i\dimining egasi uni ofis binosi uchun ijaraga berganda, garaj ombor uchun bergandagiga nisbatan ko'proq ijara haqi olish mil oniyati bo'lsa, yer maydonidan ofis binosi uchun foydalanilargar 50000 kishi 5000 kishilik zalda o'rkazilishi ko'zlangan konsernti tomosha qilishni istasa, chiptaning narxi faqat 5000 kishi to'lay olgunga qadar oshishi mumkin, qolgan 45000 kishi hlpta narxi qimmat bo'lgani uchun konsert tomosha qila olmaydi.

BILIMINGIZNI SINAB KO'RING! Bozorda biror narsa sotib olayotganingizdagi xatti-haralargizni aytib bering. Nima sababdan birinchi duch kelgan O'tuvchidan xarid qilmaysiz? Hi izor iqtisodiyoti sharoitida narx qanday vazifalarni bajaradi? Bozorda tovar narxi: a) sotuvchilarga; b) xaridorlarga qanday ma'lumot beradi? Narxning axborot berish, rag'batlantirish va taqsimlash vazilai aniq misollarda tushuntiring. lehlab chiqaruvchilar uchun foyda va zarar nimadan xabar beradi?

Qadriyatlar Hech e'tibor berganmisiz, har gal kimdir qandaydir narsa sotib olsa, beixtiyor lining narxini surishtirishga tushamiz.

Buyumning narxi haqidagi bu ma'lumot biz uchun nimaga kerak bo'ladi?

Buni yodda tuting! • Narx tovar sotib olishda to'lanadigan pul miqdoridir. 6 Bozor iqtisodiyoti sharoitida narx axborot berish, rag'batlantirish va taqsimlash vazifalarini bajaradi va iqtisodiyotning uchta asosiy savollariga javob beradi.

Bozor tizimida narx iste'molchi va ishlab chiqaruvchi-larga tovarni ishlab chiqarish va taqsimlash bo'yicha qimmatli ma'lumot

Aktiv qatnashgan o'quvchilarni rag'batlantiraman.

Uyga vazifa : O'tilgan mavzuni o'qib o'rganib kelish

O',I,B,D,O':

I. Avezmurotov.

M,M,I,B,D,O':

A.Matmurotov.

SANA SINF VIII VAOT:45

MAVZU : BOZOR QATNASHCHILARI.

Ta'limiy maqsadi: O'quvchilarni bozor va narxlar haqidagi malaka va ko'nikmalarini hosil qilish.

Tarbiyaviy maqsadi: O'quvchilarni kasbga bo'lgan malaka va ko'nikmalarini shkillantirish.

Rivojlantiruvchi maqsad: O'quvchilarni mustaqil fikirlash qobiliyatlarini oshirish.

DTS talablari asosida ta'lim va tarbiya berish

Darsning uslubi: Tushuntirish, savol –javob, mustaqil ishlash.

Darsning jixozi: Darslik, doska, ko'rgazmali va tarqatma materilallar.

Darsning borishi: yangi mavzuni bayoni.

FAOLLASHTIRUVCHI SAVOL VA TOPSHIRIQLAR Dars mavzusiga oid keltirilgan 5 xil bozor turining ta'rifini yaxshilab o'rganib chiqing va quyidagi savollarga javob bering:

1. Yuqorida keltirilgan tovar va xizmatlar qaysi bozorlarda sotiladi yoki sotib olinadi?

2. Bozorlar qaysi xususiyatlariga qarab bunday turlarga ajratilgan?

3. Har bir bozorning o'ziga xos qanday xususiyatlarini ajratib ko'rsatish mumkin?

4. Bu bozorlarning birortasi faoliyat ko'rsatmay qolsa, qanday oqibatlariga olib kelishini tasvirlashga urinib ko'ring.

ISTE'MOL TOVARLAR BOZORI Alioli uchun zarur bo'lgan tovarlar va xizmatlar iste'mol lovarlar bozorida sotiladi. Biz yaxshi bilgan dehqon bozori, mol u izori, mashina bozori, uy-joy bozori, kiyim-kechak va buyumlar bozori, do'konlar, supermarketlar, oshxona, nowoyxona, transitu, aloqa, elektr, suv, gaz, issiqlik ta'minoti korxonalari, sartaroshxona, madaniyat, sog'liqni saqlash, ta'lim maskanlari - istemol tovarlar bozorini tashkil qiladi.

ISHLAB CHIQRISH VOSITALARI BOZORI Korxonalarda tovar ishlab chiqarish uchun kerak bo'ladigan asbob-uskunalar, bino-inshootlar, xomashyo va materiallar Ishlab chiqarish vositalari bozorida sotiladi. Ishlab chiqarish vositalari oldi-sotdisi to'g'ridan-to'g'ri bevosita ishlab chiqaruvchi va iste'molchi orasida, yoki tovar birjalari va savdo firmalari xizmarlari orqali amalga oshiriladi. Tovar birjalari tovarlarni katta- katta hajmda, ulgurji (ko'tarasiga) sotib olish va sotishni uyushtiradigan vositachi tashkilotlardir.

MEHNAT BOZORI Islichi kuchi, mehnat ham maxsus tovar bo'lgani uchun unuq ham o'z bozori bor. Mehnat bozorida ishchi kuchi sotiladi. Bunday bozorda aholini ishga joylashtirish bilan shug'ullanivchi mehnat birjalari barcha korxonada va tashkilotlar faoliyat ko'rsalacali. Mehnat birjasi yollanma ishchi va xizmatchi zarur bo'lgan korxonada va ish qidirib yurgan kishilar o'rtasida vositachilik faoliyatini olib boradi.

MOLIYA BOZORI Pulni maxsus, hammabop tovar, deb aytgan edik. Demak, Unlng ham o'z bozori bo'lishi kerak. Bu bozorni moliya bozori deb iashadi. Moliya bozorida pullarqarzgga beriladi yoki qarzgga tilinadi. Bunday xizmatlarni banklarko'rsatadi. Moliya bozorida nddiy pullardan tashqari "qimmatbaho qog'ozlar" - aksiya, nbligatsiya, veksel, deb ataluvchi maxsus pullar sotiladi va sotib olnadi. Qimmatbaho qog'ozlar savdosini tashkil qilish bilan fond birjalari shug'ullanadi. Shuningdek, moliya bozorida xorijiy davlat pullari - valutalar ham sotiladi va sotib olinadi. Bu ishni banklarning valuta almashtirish shoxobchalari amalga oshiradi.

INTELLEKTUAL TOVARLAR BOZORI intellektual tovarlar bozorida - aqliy mehnat mahsuli bo'lgan lovarlar va xizmatlar sotiladi. Bunday tovarlarga ilmiy g'oyalar va san'at asarlari, turli xil ma'lumotlar, texnik loyiha va kashfiyotlar, kompyuter dasturlari, kino, konsert tomoshalari va hokazo aqliy mehnat natijasi bo'lgan tovar va xizmatlar kiradi.

Shu bilan birga, alohida olingan tovarlar bozorlari ham bo'ladi. Masalan, neft bozori, paxta bozori, g'alla bozori, rangli metallar bozori va boshqa tovarlar bozorlari. Bozorlar hududiy qamrov darajasiga qarab mahalliy, hududiy, milliy va xalqaro bozorlarga bo'linadi.

Bozorlar odatda ikkita katta sinfga ajratib o'rganiladi. Ular tovar va xizmatlar bozori va ishlab chiqarish omillari bozoridir. Mustahkamlash uchun savollar!

1. Ishlab chiqarish vositalari bozorining iste'mol tovarlari bozoriga farqi nima?

2. Intellektual tovarlar bozorida nimalar sotiladi?

3. Mehnat bozoriga misollar keltiring.

4. Moliya bozorida qanday savdo amalga oshiriladi?

5. Firmalarga qaysi bozordan foiz ko'rinishidagi daromad keladi?

6. Mahalliy, hududiy, milliy va xalqaro bozorlarga misollar keltiring.

7. Qanday birjalarni bilasiz? Ularning farqi va umumiy tomonlarini aniqlang.

8. Quyidagi tovarlar qaysi bozordagi sotiladi?

Non, ichimlik suvi, veksel, traktor, ko'ylak, kompyuter dasturi, konsert tomoshasi, sartarosh xizmati, malakali injener xizmati, avtomobil, turar joy, oshxona, oziq-ovqat, meva, asbob-uskuna, xomashyo, omborxonada, aksiya, AQSH dollari.

9. Quyida tasvirlangan pullar haqida nima bilasiz?

Tayanch atamalar

Tovar birjasi - tovarlarni katta-katta hajmda, ulgurji (ko'tarasiga) sotib olish va sotishni uyushtiradigan vositachi tashkilot.

Qimmatbaho qog'oz - ma'lum miqdordagi mablag'-ga yoki mulkkaega-likni, yoki ularga nisbatan munosabatni tasdiqlovchi maxsus

pul ko'rinishidagi hujjat.

Fond birjalari - qimmatbaho qog'oz-lar oldi-sotdisini tashkil qilish bilan shug'ullanuvchi vositachi tashkilot.

Mehnat birjasi - korxonalar va ish qidirib yurgan kishilarga'rtasida vositachilik faoliyatini olib boruvchi tashkilot.

Moliya bozori - pul va qimmatli qog'ozlar oldi-sotdi jarayonlari amalga oshiriladigan bozor.

Mehnat bozori - ishchi kuchi oldi-sotdi jarayonlari amalga oshiriladigan bozor.

Intellektual tovarlar bozori - aqliy mehnat mahsuli bo'lgan tovarlar oldi-sotdi jarayoni amalga oshiriladigan bozor.

Buni yodda kiting! Bozorlar ularda sotiladigan tovarlarga ko'ra iste'mol tovarlari, ishlab chiqarish vositalari, moliya, mehnat, intellektual tovarlar bozori kabi turlarga bo'linadi.

Aktiv qatnashgan o'quvchilarni rag'batlantiraman.

Uyga vazifa : O'tilgan mavzuni o'qib o'rganib kelish

O',I,B,D,O':

I. Avezmurotov.

M,M,I,B,D,O':

A.Matmurotov.

SANA

SINF VIII

VAQT:45

MAVZU : IQTISODIY QARORLAR QABUL QILISH.

Ta'limiy maqsadi: O'quvchilarni iqtisodiy qarorlar qabul qilish haqidagi malaka va ko'nikmalarini hosil qilish.

Tarbiyaviy maqsadi: O'quvchilarni kasbga bo'lgan malaka va ko'nikmalarini shkillantirish.

Rivojlantiruvchi maqsad: O'quvchilarni mustaqil fikirlash qobiliyatlarini oshirish.

DTS talablari asosida ta'lim va tarbiya berish

Darsning uslub: Tushuntirish, savol-javob, mustaqil ishlash.

Darsning jixozi: Darslik, doska, ko'rgazmali va tarqatma materilallar.

Darsning borishi: yangi mavzuni bayoni.

Qarorlar qabul qilish

"Bo'ston" fermer xo'jaligining rahbari Kamol Abdullayev o'zi yashab turgan qishloqda sutni qayta ishlash sexini qurishga qaror qildi.

Vazirlar Mahkamasining majlisida yangi o'quv yilida mamlakatimizda 13 ta akademik litsey va 90 ta kasb-hunar kolleji qurib, ishga topshirish haqida kelishib olindi.

Yuqorida biri xususiy korxonalar, Ikkinchisi davlat miqyosidagi qaror bilan tanishdngiz. Keling bu qarorlarning paydo bo'lish sabablarini o'zimizga tahlil qilishga urinib ko'raylik, Albatta, har bir qarorning qabul qilinishidan oldin iqtisodiy vaziyat, mavjud resurslardan foydalanish imkoniyatlari obdan, sinchiklab o'rganib chiqilgan. Iqtisodchilar tili bilan aytadigan bo'lsak:

- Nima ishlab chiqarish kerak? - Qanday ishlab chiqarish kerak?

- Kim uchin ishlab chiqarish kerak? degan savollarga javob izlangan. Ya'ni qaror (imkoniyatlar ichidan birini tanlash)

tejamkorlik bilan ratsional qabul qilingan. Ikkinchi tomondan esa bu qarorni amalga oshirgandan so'ng olinadigan natija haqida o'ylab ko'rilgan. Bu natija albatta o'zining eng "katta", maksimal qimmatli nafga ega bo'lishi bilan ajralib turishi lozim. Aks holda bunday qaror qabul qilinmas edi. Haqiqatan, agar Abdullayev uchun sutni qayn ishlash sexidan ko'ra konserva zavodini qurish ko'proq qimmatli va nafl (samarali) bo'lganida edi u o'z qarorini o'zgartirgan bo'lar edi.

Xuddi shuningdek, davlat miqyosidagi qarorlar ham o'zining eng nafl va samaraliligi bilan ajralib turadi. Demak, har qanday iqtisodiy qaror o'zining qaysidir ma'nodan maksimallik xususiyati bilan ajralib turishi lozim ekan.

Qarorning qadr – qimmat va naif.

Har bir qarorning qadr-qimmat va naif alohida olingan shaxsga va jamiyatga keltiriladigan qiymati bilan o'lchanadi.

Abdullayevning sutni qayta ishlash sexini qurish haqidagi qarorning xususiy qadr-qimmat, sexni ishlatish natijasida awalo uning o'ziga keladigan naf (foйда) va o'z ishidan qoniqish hissi kabi naf bilan sexni qurish uchun sarflanadigan xarajatlar va qo'ldan boy berilgan imkoniyatlarni o'zaro taqqoslash natijasida aniqlanadi. Ikkinchi tomondan bu qarorning ijtimoiy qadr-qimmat ham bo'lib, u qishloqda qo'shimcha ishchi o'rinlarini yaratish, odamlarning sut mahsulotlariga bo'lgan ehtiyojlarini qondirish kabi jamiyatga keltiriladigan naf (foйда) bilan jamiyat tomonidan qilinadigan I chiqimlarva boy berilgan boshqa muqobil imkoniyatlarni o'zaro solishtirish natijasida aniqlanadi. Shunday qilib, har bir kimsa qaror qabul qilayotganida ham shaxsiy, ham ijtimoiy nuqtai nazardan qo'lga kiritadigan yutuqlari bilan qo'ldan boy beradigan imkoniyatlarini albatta o'zaro taqqoslashi lozim ekan.

Iqtisodiy qaror qabul qilish jarayoni

Qarorni amalga oshirish uchun zarur bo'ladigan xususiy va ijtimoiy chiqimlar hamda qarorning muqobil qiymati.

Qabul qilingan qarorni amalga oshirish natijasida qo'lga kiritiladigan xususiy va ijtimoiy yutuqlar.

Mustahkamlash uchun savollar!

U iqtisodiy to'g'ri qaror qabul qilishning qanday bosqichlari va mezonlarini bilasiz? Biror misol asosida tushuntirib bering. Ratsional ish ko'radigan kishi, deganda qanday odamni tushunasiz?

Keçhagi kuningizni ertalabdan keçhgacha qanday o'tkazganingizni soatlar bo'yicha tasvirlang. Siz kun davomidagi o'z faoliyatingizni tejimli - ratsional tashkil qildingizmi? Siz o'tgan kundan maksimal naf oldingizmi? Uni unumli va yoqimli o'tkazdingizmi?

Shu kunlardagi faoliyatingizdan o'zingizga, oilangizga va jamiyatga qanday naf va chiqim bor, deb o'ylaysiz?

5 Xususiy va ijtimoiy qadr-qimmat bir-biriga teskari bo'lgan qarorga misol keltiring va unga nisbatan o'z munosabatingizni bildiring.

Bu haqda o'ylab ko'ring!

Tamaki chekishdan chekuvchiga qanday naf bor, deb o'ylaysiz? Atrofdagilargachi?

Chekish chekuvchi uchun "qancha" turadi? Atrofdagi chekmaydaganlar uchunchi? Umuman, jamiyat uchunchi? Nima sababdan chekishni tashlab unga sarflanadigan pulga madaniy hordiq chiqarish yoki biror-bir foydali narsa sotib olish qiyin, deb o'ylaysiz? Davlat tomonidan chekish umuman taqiqlab qo'yilsa bo'lmaydimi?

Har bir kishining farovon yashashi ko'p jihatdan oqilona iqtisodiy yodda diy qaror qabul qilishiga bog'liq.

Har bir kishi qaror qabul qilayotganida qo'lga kiritadigan yutuqlari bilan qo'ldan boy beradigan imkoniyatlarini albatta o'zaro taqqoslashi lozim.

Qaror qabul qilish (yechim tnlash) jarayonining bosqichlari:
Muammoni aniqlash. Barcha muqobil yechimlarini sanab chiqish. Baholash mezonlarini aniqlab olish. Har bir yechimni mezonlarga ko'ra baholab chiqish. Baholash natijasiga ko'ra eng yaxshi yechimni tanlash.

Qadriyatlar

“Yetti o'lchab - bir kes”, “Ishni o'zini emas - ko'zini bil”, degan maqollarni qanday tushunasiz.

Topshriq

Sizning maktabda bir yil o'qishingiz: ota-onangizga; davlatga taxminan qanchaga tushishini hisoblab chiqing.

Maktabda o'qishingizdan: sliaxsan o'zingizga; jamiyatga qanday nal borligini aniqlang va yuqorida iinqlangan chiqimlar bilan taqqoslang. Siz bu chiqimlarni oqlaytipsizmi?

Aktiv qatnashgan o'quvchilarni rag'batlantiraman.

Uyga vazifa : O'tilgan mavzuni o'qib o'rganib kelish

O',I,B,D,O':

I. Avezmuratov.

M,M,I,B,D,O':

A.Matmuratov.

SANA

SINF VIII

VAOT:45

MAVZU : ISTEMOLCHILARNING HUQUQLARI.

Ta'limiy maqsadi: O'quvchilarni istemolchilarning huquqlar haqidagi malaka va ko'nikmalarini hosil qilish.

Tarbiyaviy maqsadi: O'quvchilarni kasbga bo'lgan malaka va ko'nikmalarini shkillantirish.

Rivojlantiruvchi maqsad: O'quvchilarni mustaqil fikirlash qobilyarlarini oshirish.

DTS talablari asosida ta'lim va tarbiya berish

Darsning uslibi: Tushuntirish, savol –javob, mustaqil ishlash.

Darsning jixozi: Darslik, doska, ko'rgazmali va tarqatma materilallar.

Darsning borishi: yangi mavzuni bayoni.

Reklama - ommaviy axborot vositalarida iste'molchilarga tovar haqida ma'lumot berish bilan ularning tovarga bo'lgan talabini oshirishga qaratilgan tashviqot tadbiri.

Tovarning shtrix koili - tovar haqidagi ma'lumotlarni tovar yorlig'ida ifodalovchi chiziqchalai ilastasi va raqamlar ketma-ketligidan iborat maxsus belgi.

ISTE'MOLCHILAR NIMALARNI BIUISHI KERAK?

Harbimiz bozorda iste'molchi sifatida qatnashamiz. Xo'sh, iste'molchi sifatida, biror tovarni xarid qilish chog'ida, nimalarga e'tibor berishimiz kerak? Iste'molchi sifatida qanday haqliuquqlarimiz bor? Bu va shunga o'xshash savollarga O'zbekiston Respublikasining “Iste'molchilarning huquqlarini himoya qilish to'g'risida”gi qonunidan javob topishimiz mumkin. Quyida shu huquqlar haqida qisqacha ma'lumot beramiz.

Iste'molchilar tovar va uni ishlab chiqaruvchi korxonaga to'g'risida quyidagi ishonarli va to'la axborotni olish huquqiga ega: tovarning tegishli sifat ko'rsatkichlariga muvofiqligini lasdiqlovchi hujjat;

- tovarning iste'mol va o'ziga xos xususiyatlarining ro'yxati; - tovarning narxi; tovar tayyorlangan sana;

tovardan foydalanish qoidalari va shartlari; - tovarni xizmat (yoki saqlash) muddati; - ishlab chiqaruvchining tovardan foydalanish bo'yicha kafolat majburiyatlari; tovarni saqlash usullari va qoidalari.

Tovar sanitariya-gigiyena talablariga javob berishi va inson salomatligiga hamda atrof-muhitga xavfsiz bo'lishi lozim. Ishlab chiqaruvchi tovarning butun xizmat muddati mobaynida, agar u belgilanmagan bo'lsa, unda u sotilgan kundan boshlab 10 yil mobaynida tovarning xavfsiz bo'lishini ta'minlashi lozim. Agar iste'molchi nuqsonli tovar sotib olgan bo'lsa, o'z xohishiga ko'ra quyidagilarni talab qilishga haqli: nuqsonli tovarni tegishli sifatga ega bo'lgan xuddi shunday lovarga almashtirish;

- boshqa shunga o'xshash tovarga, xarid narxini tegishli hisob-kitob qilish yoii bilan almashtirish; ishlab chiqaruvchidan tovar kamchiliklarini bepul tuzatib berish yoki tuzatish xarajatlarini undirish; - nuqsonli tovar narxini tegishli miqdorga kamaytirish;

- yetkazilgan zararni to'la hajmda qoplash sharti bilan, nuqsonli tovarni ishlab chiqaruvchiga qaytarish. Iste'molchi bu huquqlardan tovar sotib olingan kundan boshlab, tovarning kamchiliklari aniqlangan quyidagi muddatgacha foydalanishi mumkin:

- kafolat muddati yoki ishga yaroqlilik muddati ichida; kafolat muddati yoki ishga yaroqlilik muddati belgilanmagan tovarlar uchun — 6 oy, ko'chmas mulk uchun — 2 yil (agar shartnomada boshqa uzoqroq muddat belgilanmagan bo'lsa).

Iste'molchining talablari tovarni aynan shu ishlab chi qaruvchidan (sotuvchidan) sotib olganligini tasdiqlovchi tegislili hujjat (masalan, kassa cheki, tovarning hujjati) taqdim etilgandagina ko'rib chiqiladi.

Qonunda ko'rsatilgan bu huquqlar buzilganda va tomonlni murosaga kelolmaganda sudga yoki davlatning boshqa vakolalli organlariga murojaat qilish mumkin.

Iste'molchilarning huquqlarini himoya qilish maqsadkla joylarda jamoat birlashmalarini tashkil qilish mumkin.

REKLAMA

Reklama, ommaviy axborot vositalarida iste'molchilarga tovarni haqida ma'lumot berish bilan ularning tovarga bo'lgan talabini oshirishga qaratilgan tashviqot tadbiridir. Reklama so'zi lotinchada jar solish, chaqiriq, degan ma'noni anglatadi.

Reklamanning afzalliklari:

reklama iste'molchilar manfaatiga xizmat qiladi, chunki u iste'molchilarni bozordagi narxlar va yangiliklardan xabardoi qiladi; reklama ko'pincha narxlar pasayishiga olib keladi;

reklama raqobatni rag'batlantiradi va bundan iste'molchilar va butun jamiyat yutadi;

reklamadan tushadigan daromad ommaviy axborot vositalari xarajatlarining katta qismini qoplaydi;

reklama iste'molchilar talabining ko'payishi va buning natijasida iqtisodiyotning o'sishiga olib keladi.

Reklamanning kamchiliklari: reklama ba'zida iste'molchilarga noto'g'ri axborot berib, chalkashtiradi;

reklama katta nioliyaviy xarajatlarni talab qiladi, bu csii tovarlar narxini oshiradi;

iste'molchilarda uncha zarurbo'lmagan tovarlarga pul sarflash maylini keltirib chiqaradi;

ommaviy axborot vositalari reklama beruvchilarga qaram bo'lib qoladi, bu esa ularning erkinligi va mustaqilligini cheklaydi, TOVARNING SHTRIX KODI Tovarining shtrix kochi o'ziga xos ma'lumot manbai bo'lib, undan tovarning qaysi davlatda tayyorlanganligini, qaysi korxon ishlab chiqarganligini va tovar haqidagi boshqa ma'lumotlarni aniqlab olish mumkin. 13 ta raqamdan iborat 87103352304.11 shtrix kodning birinchi ikki raqami 87 - tovarning Niderlandiyada tayyorlanganligini, keyingi 5 ta raqam 10335 - lovar ishlab chiqarilgan firmaning bu mamlakatda ro'yxatga olingan nomerini anglatadi. Keyingi 5 ta raqam 23043 - lovarning xususiyatlari haqida ma'lumot beradi. Oxirgi raqam 1 esa tovar kodining nazorat raqamidan iborat. lovarning kodi yordamida uning qalbaki yoki haqiqiy ekanligini quyidagi sodda arifmetik hisob-kitoblarni yordamida bilib olish mumkin. Buni yuqoridagi tovar kodi misolida ko'rsatamiz.

1) chapdan o'ngga tomon juft o'rnida turgan raqamlar qo'shib chiqiladi: $7+0 + 3 + 2 + 0 + 3 = 15$;

2) chiqqan natija 3 ga ko'paytiriladi: $15 \times 3 = 45$;

1) toq o'rnida turgan oxirgi nazorat raqamidan tashqari raqamlar qo'shib chiqiladi: $8 + 1 + 3 + 5 + 3 + 4 = 24$;

2- natija bilan 3-natija qo'shiladi: $45 + 24 = 69$; chiqqan sonning oxirgi raqami 10 dan ayriladi: $10 - 9 = 1$;

oxirgi natija tovar kodining nazorat raqami bilan bir xil bo'lsa, tovar - haqiqiy, aks holda - qalbaki bo'ladi.

Siz iste'molchi sifatida do'kondan biror narsa sotib olayotganingizda tovar haqida qanday ma'lumotlar so'rab-suriishtirishga haqqingiz bor?

Aktiv qatnashgan o'quvchilarni rag'batlantiraman.

Uyga vazifa : O'tilgan mavzuni o'qib o'rganib kelish

O',I,B,D,O':

I. Avezmurotov.

M,M,I,B,D,O':

A.Matmurotov.

SANA

SINF VIII VAOT:45

MAVZU : III –BOBNI TAKRORLASH UCHUN SAVOL VA TOPSHIRIQLAR.

Ta'limiy maqsadi: O'quvchilarni istemolchilarning huquqlar haqidagi malaka va ko'nikmalarini hosil qilish.

Tarbiyaviy maqsadi: O'quvchilarni kasbga bo'lgan malaka va ko'nikmalarini shkillantirish.

Rivojlantiruvchi maqsad: O'quvchilarni mustaqil fikirlash qobiliyatlarini oshirish.

DTS talablari asosida ta'lim va tarbiya berish

Darsning uslubi: Tushuntirish, savol –javob, mustaqil ishlash.

Darsning jixozi: Darslik, doska, ko'rgazmali va tarqatma materilallar.

Darsning borishi: yangi mavzuni bayoni.

A. SAVOLLAR

1. Iste'molchiga xos mustaqillik, ratsionallik va maksimallik xislatlari namoyon bo'ladigan vaziyatlarga bittadan misollar keltiring.

2. Iste'molchining qanday daromad manbalari boiishi mumkin? 3. Hamma narsaning egasi -mulkdori bo'lishning afzalligi va kamchiliklari, ijobiy va salbiy tomonlarini sanang. 4. Mamlakatimizda temir yoi transports xususiyashtirilganda qanday ijobiy va salbiy o'zgarishlar sodir bo'lishi mumkin? 5. Xususiyashtirishdan ko'zlangan asosiy maqsad nimadan iborat?

6. Davlat, egasi alohida olingan shaxs yoki jamoa bo'lgan xususiy mulklarga uchtdadan misol keltiring. 7. Insonning iqtisodiy qadr-qimmatini nima bilan o'lchanadi? 8. Insonning ma'naviy boyligi, deganda nimani tushunasiz? 9. Boylik nima? Qanday odamni boy odam deyishadi? 10. Aholi daromadlari tengsizligining afzallik va kamchilik tomonlarini sanang. 11. Oila budjeti nima?

12. Qanday xarajat turlarini bilasiz? 13. Engel qonuni nima haqida? 14. Odamlar nima sababdan pul mablag'larinijamg'aradilar? 15. Pul jamg'arishning qanday yo'llarini bilasiz va ular ichidan qaysi biri siz uchun ma'qul va qulay? Nega?

16. Siz iste'molchi sifatida do'kondan biror narsa sotib olayotganingizda tovar haqida qanday ma'lumotlarni so'rab-suriishtirishga haqqingiz bor? 17. Reklamadan kim ko'proq naf ko'radi? Iste'molchilarmi? Ishlab chiqaruvchilarmi? (Jmmaviy axborot vositalarimi?)

B TOPSHIRIQLAR Qnyida avval atamalarning nomlari so'ng ulaming talqinlari berilgan. Har bir atamaga is talqinni toping.

ATAMALAR: 1. Xususiyashtirish. 2. Inson kapitali. 3. Modtliy kapital. 4. Tadbirkorlik foydasi. 5. Oila budjeti. 6. Real daromad. 7. Majburiy xarajatlar. 8. Nominal daromad. 9. Jamg'arma. 10. Omonat.

TALQINLAR: a) tadbirkorlik laoliyati natijasida qo'lga kiritiladigan daromad;

b) oilaning ma'lum davrdagi daromad manbalari va xarajatlari keltirilgan moliyaviy rejasi; d) ma'lum davr davomida alohida olingan shaxs yoki oila tomonidan qo'lga kiritilgan daromad miqdori;

e) kelajakdagi ehtiyojni qondirish uchun jamg'ariladigan pul; f) mablag'ni jamg'arish uchun ma'lum ustama haq - foiz evaziga bankka qo'yish; g) davlat mulkini xususiy mulkka aylantirish jarayoni; h) nominal daromadning muayyan yildagi narxlarga nisbatan qiymati; i) jamg'arilgan daromadning moddiy mulkka aylangan qismi va pul mablag'lari; j) kundalik turmushda ularsiz yashab bo'lmaydigan birlamchi xarajatlar; k) kishining aql-idroki, bilimi, zakovati, kuch-quvati, ish tajribasi, malakasi, kasbiy mahorati, salohiyati, sog'lig'i va ma'naviy dunyosi.

TESTLAR Berilgan savolga mohiyat jihatdan eng to'g'ri va to'liq javobni belgilang.

1. Noto'g'risini toping. Iste'molchilarning daromad manbalariga nimalar kiradi? A Stipendiya, pensiya, nafaqa. B. Sug'urta, jamg'arma. D. Tadbirkorlik foydasi. E. Ish haqi, dividend. F. Renta, foiz.

2. Quyidagi holatlarning qaysi birida mulk shakli o'zgaryapti? A. Choi o'g'liga hovlisini meros qilib qoldirdi. B. Davlat tashkiloti bolalar uyiga kompyuter sovg'a qildi. D. Fermer sigirini bozorga olib chiqib sotdi. E. Burhonovlar oilasi kvartira sotib oldi. F. Olg'irovning dang'illama hovlisi musodara qilinib, o'quvchilar saroyiga aylantirildi.

3. Mulikka to'la egalik qilish huquqi, deganda nimani tushunasiz? A. Uni sovza qilish; B. Uni sotish yoki ayriboshlash. D. Undan o'z ehtiyojlarini qondirish uchun foydalanish. E. Unga ealik qilish. F. Yqoridagilarning barchasi.

4. Qaysi guruhdagi daromadlar faqat moddiy boylikdan foydalanish evaziga ortiriladi? A. Renta, foiz, maosh. B. Nafaqa, maosh, stipendiya. E. Foyda, pensiya, dividend. F. Renta, dividend, foiz.

5. Oila budjetida: A. Kamomad bo'lmasligi kerak. B. Faqat oilaviy chiqimlar keltirilgan bo'ladi. D. Faqat oilaviy daromadlar keltirilgan bo'ladi. E. Oilaning ma'lum davrga rejalash- tirilgan daromad manbalari va xarajatlari keltirilgan boiadi. F. Oilaning o'tgan davrdagi daromadlari va xarajatlari keltirilgan boiadi.

6. To'g'ri jumlani toping: A. Mamlakatimizdagi daryolar, ko'llar, suv zaxiralari mulk hisoblanmaydi. B. Osmon, yulduzlar, quyosh

mulk hisoblanmaydi. D. Tabiiy boyliklar davlatga tegishli: emas. E. Siz o'qiyotgan maktab, yo'llar, ko'chalardagi daraxtlar, favvoralarining egasi yo'q. F. Siz foydalanadigan barcha narsalar sizning mulkingiz hisoblanadi.

7. **Mehnat resurslaridan qaysi ko'rinishdagi daromad keladi?** A. Renta. B. Foiz. D. Ish haqi. E. Foyda. F. Dividend.

8. **Quyidagi daromad turlarining qaysilari faqat davlat tomonidan yordam tariqasida beriladi?**

A. Mukofot. B. Ishsizlik nafaqasi. D. Dividend. E. Stipendiya. F. Qarilik nafaqasi.

9. **Noto'g'ri jumlani toping:** A. Daromad ko'payganda, jamg'arishga moyillik oshadi. B. Jamg'arma faqat moddiy kapitalni ko'paytirishga sarflanadi. D. Inflatsiya - jamg'arma dushmani. E. Jamg'arish kelajakda iqlisodiy rivojlanish negizi hisoblanadi. F. Boylik moddiy va insoniy kapitallar yig'indisidan iborat.

10. **Mulkni sug'urta qilishdan maqsad:** A. Undan uzoq vaqt foydalanish. B. Qimmat narxda sotish. D. Baxtsiz hodisa tufayii mulkka moddiy zarar yetkazilsa, uning o'rnini qoplash. E. Tekin ta'mirdan chiqarish. F. Eskirganda o'rniga yangisini sotib olish.

11. **Iste'molchilar tovar haqida qanday ma'lumotlarni olish huquqiga ega?** A. Tovarning sifatini tasdiqlovchi hujjat bilan tanishish. B. Tovardan foydalanish qoidalari haqida. D. Tovardan foydalanish bo'yicha kafolat majburiyatlari haqida. E. Tovar tayyorlangan sana va uni saqlash qoidalari haqida. F. Yuqoridagilarning barchasi haqida.

12. **Agar iste'molchi nuqsonli tovar sotib olgan bo'lsa, u nimani talab qilishga haqli?**

A. Nuqsonli tovarni tegishli sifatga ega bo'lgan xuddi shunday tovarga almashtirish.

B. Boshqa shunga o'xshash tovarga, xarid narxini tegishli hisob-kitob qilish yo'li bilan almashtirish.

D. Ishlab chiqaruvchidan tovar kamchiliklarini bepul tuzatib berish yoki tuzatish xarajatlarini undirish.

E. Nuqsonli tovar narxini tegishli miqdorga kamaytirish va vetkazilgan zararini to'la hajmda qoplash sharti bilan, nuqsonli tovarni ishlab chiqaruvchiga qaytarish. F. Yuqoridagilarning barchasi.

Aktiv qatnashgan o'quvchilarni rag'batlantiraman. **Uyga vazifa:** O'tilgan mavzuni o'qib o'rganib kelish

O',I,B,D,O':

I. Avezmurotov.

M,M,I,B,D,O':

A. Matmurotov.

SANA

SINF VIII

VAOT:45

MAVZU :TALAB VA TAKIF QONUNLARI.

Ta'limiy maqsadi: O'quvchilarni talab va takif qonunlari. huquqlar haqidagi malaka va ko'nikmalarini hosil qilish.

Tarbiyaviy maqsadi: O'quvchilarni kasbga bo'lgan malaka va ko'nikmalarini shkillantirish.

Rivojlantiruvchi maqsad: O'quvchilarni mustaqil fikirlash qobiliyatlarini oshirish.

DTS talablari asosida ta'lim va tarbiya berish

Darsning uslubi: Tushuntirish, savol-javob, mustaqil ishlash.

Darsning jixozi: Darslik, doska, ko'rgazmali va tarqatma materilallar.

Darsning borishi: yangi mavzuni bayoni.

Talab miqdorlar - xaridorlarning muayyan vaqt davomida ma'lum narxda sotib olishlari mumkin bo'lgan tovar miqdori.

Talab - tovarning narxi va talab miqdori orasidagi munosabat bo'lib, xaridorlarning muayyan vaqt davomida tovarni turli narxlarda qanchadan sotib olish imkoniyatlarini aniqlaydi.

Talab va talb miqdori

Tovarga bo'lgan talab, xaridorlarning muayyan vaqt davotovarni turli narxlarda qanchadan sotib olish haqidagi xohishi va imkoniyatlarini aniqlaydi. Talab miqdori deb, xarining muayyan vaqt davomida ma'lum narxda sotib olishi mumkin bo'lgan tovar miqdoriga aytiladi. Biror tovarga bo'lgan nilatdajadval ko'rinishida ifodalanadi. Jadvalga ko'ra grafik chizilsa, talab chizig'i hosil bo'ladi. Buning uchun tekislikda Op o'qni vertikal, Oq o'qini gorizontall qilib chiziladi. Op o'qdagi tavarining narxi va Oq o'qdagi talab miqdoriga ko'ra tekislikda mos nuqtalar topiladi. Bu nuqtalarni birlashtirish natijasida hosil bo'lgan chiziqqa talab chizig'i, deb ataladi. Talab chizig'i odatda D harfi - inglizcha "demand" (talab) so'zining bosh harfi bilan belgilanadi.

Talab qonunlari

Trovarga bo'lgan talab tovarning narxiga bog'liq va bog'liq Imagan omillar asosida o'zgarib turadi. Talabning narxga bog'liq bo'lmagan omillar ta'sirida o'zgarishini keyingi darsda tahlil qilamiz. Bu darsda tovarga bo'lgan talabning faqat narxga bog'liq xususiyatlari haqida to'xtalamiz. Bu xususiyat talab qonunida o'z ifodasini topgan:

Boshqa shart-sharoitlar o'zgaragan holatda tovarning narxi qancha past bo'lsa, unga bo'lgan talab miqdori shuncha ko'p bo'ladi, tovarning narxi qancha yuqori bo'lsa, unga bo'lgan talab miqdori shuncha kam bo'ladi.

Talab qonuni talab miqdorining narxga teskari bog'langanligini ko'rsatadi. Bu xususiyatni quyidagi uchta omilga ko'ra izohlash mumkin:

1. Daromad omili. Odamlar tovarni arzon narxda qimmat narxdagiga qaraganda ko'proq sotib olishga ishtiyoqmand bo'lishadi, chuki tovar narxining pasayishi iste'molchilarning xarid qobiliyatini oshiradi. Masalan, bozorda go'sht narxi tushsa, odamlar oldin xarid qilayotgan oilaning iste'mol savatidagi narsalarni kamroq pul sarflab sotib olishadi. Natijada, qanchadir pul ortib Bu pulga qo'shimcha miqdorda yana go'sht yoki boshqa tovarni sotib olish imkoniyatiga ega bo'ladi.

2. Almashtirish omili. Xaridorlar narxi qimmat bo'lgan tovarni, uning o'rnini bosadigan boshqa arzon tovarga almashtiradi. Masalan, yoz kunlarida olma narxining pasayishi bois istemolchilar mevaga bo'lgan ehtiyojlarini olma sotib olib iste'mol qilishi bilan qondirishadi. Chunki, bu davrga kelib olma narxi apelsin yoki banan narxiga nisbatan ancha arzon bo'lib qoladi Shuning uchun qimmat apelsin va banan o'rnini olma egallayili Toyar narxining o'zgarishi bu ikki omilni keltirib chiqarill va ularning o'zaro ta'siri natijasida tovarga bo'lgan talab miqdori shakllanadi. Alohida olingan shaxsning biror tovarga bo'lgan talabi uninj bu tovar haqidagi qanday va qanchalik to'liq ma'lumotlarga egn ekanligiga ko'p jihatdan bog'liq bo'ladi. Haqiqatan, biror to varga bo'lgan talabning oshishi uchun

tovarning sifatli qilib chiqarilishining o'zi yetarli emas. Bu holatda tovarning sifatli qilib chiqarilayotganligi haqidagi ma'lumotning iste'molchilarga yetib borishi muhimroq hisoblanadi.

Shuningdek, tovarga bo'lgan talabning o'zgarishiga: a) iste'molchining daromadlari;

b) boshqa tovarlarning xususiyatlari va narxi haqidagi ma'lumotlar ta'sir etadi.,

Tovarning narxi qancha past bo'lsa, unga bo'lgan talab miqdori shuncha ko'p bo'ladi, tovarning narxi qancha yuqori bo'lsa, unga bo'lgan talab miqdori shuncha kam bo'ladi.

Tovarga bo'lgan talab yuqoridagi jadval ko'rinishida berilgan. U asosida talab chizig'ini quring. Talab chizig'iga ko'ra, narx 120, 200, 280 so'm bo'lgandagi talab miqdorini aniqlang.

Oilangiz bir hafta davomida qancha go'sht iste'mol qilishini aniqlang. Agar go'sht narxi ikki baravar arzon bo'lganda, go'sht iste'mol qilish qanchani tashkil qilar edi? Ikki baravar qimmat bo'lgandachi? Bu ma'lumotlarga ko'ra oilangizning bir hafta davomidagi go'shtga bo'lgan talab jadvalini tuzing va talab chizig'ini quring.

Mustahkamlash uchun savol va topshiriqlar!

1. Tovarni biror narxda sotib olishga bo'lgan xohishning, ehtiyojning o'zigina talab bo'la oladimi? Qachon bu xohish talabga aylanadi?

2. Talab va talab miqdori qaysi vaqt oralig'ida qaralayotganligini bog'liqmi?

3. Talab va talab miqdori o'rtasida qanday farq bor?

4. Talab qonunini misollar asosida tushuntirib bering.

5. Talab miqdorining tovar narxiga teskari bog'langanligini izohlaydigan uchta omilni misollar yordamida tahlil qiling.

6. Tovarga bo'lgan talab miqdori quyidagijadvaldaberilgan. Unga asosan talab chizig'ini quring.

Aktiv qatnashgan o'quvchilarni rag'batlantiraman.

Uyga vazifa : O'tilganma mavzuni o'qib o'rganib kelish

O',I,B,D,O':

I. Avezmurotov.

M,M,I,B,D,O':

A.Matmurotov.

SANA

SINF VIII VAOT:45

MAVZU : TALABGA TA'SIR ETUVCHI BOSHQA OMILLAR.

Ta'limiy maqsadi: O'quvchilarni talabga ta'sir etuvchi boshqa omillar. huquqlar haqidagi malaka va ko'nikmalarini hosil qilish.

Tarbiyaviy maqsadi: O'quvchilarni kasbga bo'lgan malaka va ko'nikmalarini shkillantirish.

Rivojlantiruvchi maqsad: O'quvchilarni mustaqil fikirlash qobiliyatlarini oshirish.

Darsning uslibi: Tushuntirish, savol-javob, mustaqil ishlash.

Darsning jixozi: Darslik, doska, ko'rgazmali va tarqatma materilallar.

Darsning borishi: yangi mavzuni bayoni.

O'zaro bog'liq tovarlar - birining narxi o'zgarishi ikkinchisiga bo'lgan talabning o'zgarishiga olib keladigan tovarlar jufti.

Bir-birining o'rnini bosuvchi tovarlar - bir xil ehtiyojlarni qondi-rishga mo'ljallangan tovarlar jufti.

Bir-birini to'ldiruvchi tovarlar - birgalikda foydalanishga mo'ljallangan tovarlar jufti.

Tayanch atamalar

Normal tovarlar - aholi daromadining oshishi bilan unga bo'lgan talab oshadigan tovarlar.

Past tabaqali tovarlar - aholi daromadining kamayishi bilan unga bo'lgan talab ortadigan tovarlar.

Narxga bog'liq bo'lmagan omillar Bozorda tovarga bo'lgan talabning o'zgarishiga narxga bog'liq bo'lmagan boshqa omillar ham ta'sir qiladi. Bu omillar quyidagilar:

1. Iste'molchilarning didi va yil mavsumining o'zgarishi, Iste'molchilar didi, yil mavsumi o'zgarishi va moda o'zgarishi natijasida tovarga bo'lgan talab o'sishi va aksincha, pasayishi hali mumkin. Masalan, yozda paltoga bo'lgan talab pasayadi.

2. Bozordagi iste'molchilar sonining o'zgarishi. Ma'lumki, iste'molchilar soni ortsa, ularning biror tovarga bo'lgan talabi ham o'sadi, va aksincha. Masalan, shahar aholisining ko'payishi tibbiy xizmatga bo'lgan talabning o'sishiga olib keladi.

3. Iste'molchilar daromadlarining o'zgarishi. Odatda, aholi daromadlarining ortishi bilan deyarli barcha tovarlarga bo'lgan talab o'sadi. Bunday tovarlar normal tovarlar, deb ataladi. Lekin shunday tovarlar ham borki, ularga bo'lgan talab ahull daromadlarining kamayishi bilan o'sadi. Bunday tovarlarm iqtisodchilar past tabaqali tovarlar, deb atashadi. Masalan, aholi daromadlarining kamayishi sifati past va eski avtomobillarga bo'lgan talabning o'sishiga olib keladi.

4. O'zaro bog'liq tovarlar narxining o'zgarishi. Bir tovarni narxining o'zgarishi ikkinchi tovarga bo'lgan talabning o'zgarishiga olib kelishi mumkin. Bunday tovarlar jufti o'zaro bog'liq tovarlar, deb ataladi. O'zaro bog'liq tovarlarga biz yuqorida gap yuritgan bir-birining o'rnini bosuvchi (masalan, "Hot-dog" va somsa) va bir - birini to'ldiruvchi (masalan, avtomobil va benzin) tovarlar misol bo'la oladi.

5. Yaqin kelajakda iste'molchilar daromadlari va tovar narxi o'zgarishining kutilishi. Agar yaqin kelajakda

aholi daromadlarining oshishi kutilayotgan bo'lsa, ular ayni paytdagi kundalik xarajatlarini kamroq chegaralay boshlashadi va shu bois ko'proq tovarlar sotib ola boshlaydilar. Aksincha, aholi daromadlarining pasayishi kutilayotgan bo'lsa, ular ayni paytda tovarlar sotib olishni ko'proq chegaralay boshlashadi va bu tovarlarga bo'lgan talabning pasayishiga olib keladi.

Talab chizig'ining o'zgarishi : Narxga bog'liq bo'lmagan yuqoridagi omillar ta'sirida talab chizig'i holatining o'zgarishini tahlil qilaylik. Faraz qilaylik, Dshlang'ich holatda tovarga bo'lgan talab miqdori 1-jadval p'rinishida berilgan bo'lib, unga mos talab chizig'i Dg ko'rinishda bo'lsin. Aytaylik, narxga bog'liq bo'lmagan qandaydir omil t'sirida tovarga bo'lgan talab o'sib, 2-jadval ko'rinishini olgan b'lsin. Bu jadval asosida talab chizig'ining boshlang'ich va keyingi holatlarini chizadigan bo'lsak, talab chizig'i boshlang'ich D_0 vaziyatdan keyingi D_t vaziyatga o'tganligini, ya'ni o'ng tomonga surilganligini aniqlashimiz mumkin. Xuddi shu kabi biror omil t'sirida tovarga bo'lgan talabning 3-jadvaldagidek pasayishi natijasida talab chizig'ining boshlang'ich D_0 holatdan chap tomonga surilib, D_2 holatga o'tishini ko'rishimiz mumkin

Mustahkamlash uchun savol va topshiriqlar!

1. Tovarga bo'lgan talab qanday omillar ta'sirida o'zgarishi mumkin?
2. Bir-birining o'rnini bosuvchi va to'ldiruvchi tovarlar juftiga ikkitadan misol keltiring va bu tovarlarga bo'lgan talabning o'zgarishini tahlil qiling.
3. Tovarga bo'lgan talab chizig'ining quyidagi omillar ta'sirida chapga yoki o'ngga ko'chishini aniqlang: a) aholi sonining o'sishi; b) iste'molchilar daromadlarining kamayishi; d) tovar o'rnini bosuvchi tovar narxining kamayishi; e) to'ldiruvchi tovar narxining oshishi; f) tovar narxi oshishining kutilishi; g) iste'molchilar daromadi oshishining kutilishi.

Aktiv qatnashgan o'quvchilarni rag'batlantiraman.

Uyga vazifa : O'tilgan mavzuni o'qib o'rganib kelish

O',I,B,D,O':

I. Avezmuratov.

M,M,I,B,D,O':

A.Matmuratov.

SANA

SINF VIII VAQT:45

MAVZU : TALAB VA TAKLIF QONUNLARI.

Ta'limiy maqsadi: O'quvchilarni Talab va taklif qonunlar huquqlar haqidagi malaka va ko'nikmalarini hosil qilish.

Tarbiyaviy maqsadi: O'quvchilarni kasbga bo'lgan malaka va ko'nikmalarini shkillantirish.

Rivojlantiruvchi maqsad: O'quvchilarni mustaqil fikirlash qobiliyatlarini oshirish.

DTS talablari asosida ta'lim va tarbiya berish

Darsning uslubi: Tushuntirish, savol –javob, mustaqil ishlash.

Darsning jixozi: Darslik, doska, ko'rgazmali va tarqatma materilallar.

Darsning borishi: yangi mavzuni bayoni.

1. Dehqonlar qaysi bozorga ko'proq guruch olib borib sotishni xohlaydilar, nega?
2. Bozorga sotish uchun olib chiqilayotgan tovar miqdori va narxi orasida qanday bog'lanish bor, deb o'ylaysiz? Bu bog'lanishni bltta jumla orqali ifodalang va yozing.
3. Nima sababdan ishlab chiqaruvchilar tovarning narxi oshganda uni ko'proq ishlab chiqarib sotishga moyil bo'ladilar?
4. Bozorda tovarning narxi va taklif miqdori orasida yuqoridagi jadvaldagi munosabat o'rinli bo'lsa, undan foydalanib taklif chizig'ini quring.

Tayanch atamalar Takiif miqdori - sotuvchilarning muayyan vaqt davomida ma'lum narxda sotishlari mumkin bo'lgan tovar miqdori.

Takiif - tovar narxi va taklif miqdori orasidagi munosabat bo'lib, sotuvchilarning muayyan vaqt davomida, tovarni turli narxlarda qancha miqdorda sotishi mumkinligi haqidagi xohish va imkoniyatlarini aniq-laydi.

Buni yoddating! Tovarning narxi qancha past bo'lsa, uning taklif miqdori shuncha kam bo'ladi, tovarning narxi qancha yuqori bo'lsa, uning taklif miqdori shuncha ko'p bo'ladi.

Taklif va taklif miqdori : Oldingi ikki darsda tovarning sotilish hajmini xaridorlar nuqtai nazaridan tahlil qilgan edik. Bu darsda tovarning sotilish hajmini sotuvchilar nuqtai nazaridan qarab chiqamiz. Tovar taklifi yoki taklif sotuvchilarning muayyan vaqt davomida tovarni turli narxlarda qanchadan sotishga boigan xohish va koniyatlarini aniqlaydi. Takiif miqdori, deb sotuvchilarning muayyan vaqt davomidagi ma'lum narxda sotishlari mumkin bo'lgan tovar miqdoriga aytiladi. Biror tovar taklifi

odatda jadval rinishida ifodalanadi. Jadvalga ko'ra grafik chizilsa, taklif chizig'i sil bo'ladi. Taklif chizig'i S harfi - inglizcha "supply" (taklif) zining bosh harfi bilan belgilanadi.

Taklif qonunlari : Tovar taklifi miqdori tovarning narxiga bog'liq va tovar narxiga bog'liq bolmagan omillar ta'sirida o'zgarib turadi. Taklifning feqatgina narxga bog'liq xususiyati taklif qonunida o'z ifodasini topgan:

Boshqa shart-sharoitlar o'zgarmagan holda tovarning narxi qancha past bo'lsa, uning taklif miqdori shuncha kam bo'ladi, tovarning narxi qancha yuqori bo'lsa, uning taklif miqdori shuncha ko'p bo'ladi. Taklif qonuni taklif miqdorining narxga nisbatan to'g'ri Big'langan ekanligini ko'rsatadi, ya'ni narx oshganda taklif miqdori ham oshadi.

Talab tushunchasi bilan tanishganimizdek, taklif miqdorining o'zgarishi ishlab chiqaruvchilarning turli ma'lumotlardan xardorliklariga ko'p jihatdan bog'liq bo'ladi.

Mustahkamlash uchun savol va topshiriqlar!

1. Taklif tushunchasining ma'nosini misollar yordamida tushuntiring.

2. 1999-yili O'zbekistonda piyoz ko'p yetishtirilib, bozorlarda uning narxi ancha arzon bo'ldi. 2000-yil kuziga kelib esa piyozning narxi juda qimmatlashib ketdi. Buning sababi nimada deb o'y-laysiz? 2001-yil kuziga borib piyozning narxi qanday bo'lganligi haqida biror-bir fikr ayta olasizmi? Fikringizni asoslang.

3. Agar makkajo'xorining narxi yaqin kelajakda ortishi kutilayotgan bo'lsa, makkajo'xorining bozordagi taklif miqdori qanday o'zgaradi?

4. Taklif qonunini misollar asosida tushuntirib bering.

Aktiv qatnashgan o'quvchilarni rag'batlantiraman.

Uyga vazifa : O'tilgan mavzuni o'qib o'rganib kelish

O',I,B,D,O':

I. Avezmuratov.

M,M,I,B,D,O':

A. Matmuratov.

SANA

SINF VIII VAOT:45

MAVZU : TAKLIFGA TA'SIR ETUVCHI BOSHQA OMILLAR.

Ta'limiy maqsadi: O'quvchilarni taklifga ta'sir etuvchi boshqa omillar haqidagi malaka va ko'nikmalarini hosil qilish.

Tarbiyaviy maqsadi: O'quvchilarni kasbga bo'lgan malaka va ko'nikmalarini shkillantirish.

Rivojlantiruvchi maqsad: O'quvchilarni mustaqil fikirlash qobiliyatlarini oshirish.

DTS talablari asosida ta'lim va tarbiya berish

Darsning uslibi: Tushuntirish, savol-javob, mustaqil ishlash.

Darsning jixozi: Darslik, doska, ko'rgazmali va tarqatma materilallar.

Darsning borishi: yangi mavzuni bayoni.

Chinni buyumlar bozoridagi choynak taklifi yuqoridagi jadvalda berilgan. Bu jadvaldan foydalanib, chinni buyumlar taklif chizig'ini quring.

1. Arzon chinni xomashyosi respublikamizda ishlab chiqariladigan bo'ldi. Bu holat chinni buyumlar bozorida qanday o'zgarishga olib keladi? Endi choynak ko'p ishlab chiqariladimi yoki kam ishlab chiqariladimi? Choynak taklifi chizig'i qanday o'zgaradi? Bu o'zgarishni grafik yordamida ko'rsating.

2. Chinni buyumlar bozoriga katta miqdorda Xitoyda ishlangan choynaklar keltirildi va ko'plab sotuvchilar ularni sota boshladilar. Bu holat chinni buyumlar bozorida qanday o'zgarishga olib keladi? Choynak taklifi chizig'i qanday o'zgaradi? Bu o'zgarishni grafik yordamida ko'rsating.

Taklifda ta'sir etuvchi boshqa omillar

I Tovar taklifi quyidagi tovar narxiga bog'liq bo'lmagan omil-Hasosida ham o'zgarishi mumkin:

1. Resurslar narxlarining o'zgarishi. Bu holatda tovarni ishlab chiqaruvchilarning xarajatlari ortadi. Oldin ular ma'lum iniqdordagi mablag'larini xarajat qilib, ma'lum miqdordagi tovar ishlab chiqarayotgan bo'lsalar, endi bu mablag'ga oldingidan mroq tovar ishlab chiqara oladilar xolos. Shu tariqa bozorda iva taklifi kamayadi.

2. Ishlab chiqarish texnologiyasining o'zgarishi. Texnologiyaning o'zgarishi odatda tovarni ishlab chiqarish xarajatlari kamaytiradi, unumdorlikni esa oshiradi. Shu sababdan tovar taklifi oshadi.

3. Davlat tomonidan ishlab chiqaruvchilarga solinadigan soliqlar va imliyozlarning o'zgartirilishi. Soliqlar ko'paysa, tovar ilchun qilinadigan xarajatlar oshadi. Shu bois tovar taklifi kamayadi va aksincha.
 4. Narx o'zgarishining kutilishi. Agar bozorda tovar narxi kshishi kutilayotgan bo'lsa, sotuvchilar o'z tovarlarini hozir Irzon narxda sotishdan, keyin qimmat narxda sotishni xush |to'rishadi. Natijada, tovar taklifi kamayadi va aksincha.
 5. Bozordagi sotuvchilar sonining o'zgarishi. Bunda tovar ifi ham o'zgaradi.
- Bu omillar ta'sirida agar taklif o'ssa, taklif chizig'i (S0) ng tomonga siljiydi (S), agar taklif pasaysa, taklif chizig'i ap tomonga siljiydi (S2).
- Buni yodda tuting! Tovar taklifiga ta'sir etuvchi narxga bog'liq bo'lmagan omillar: Resurslar narxlarining o'zgarishi. Ishlab chiqarish texnologiyasining o'zgarishi.
- Davlat tomonidan ishlab chiqaruvchilarga solinadigan soliqlar va im-tiyozlarning o'zgartirilishi.
- Narx o'zgarishining kutilishi. Bozordagi sotuvchilar sonining o'zgarishi.

Mustahkamlash uchun savol va topshiriqlar!

1. Taklifga ta'sir qiluvchi, narxga bog'liq bo'lmagan qanday omillarni bilasiz? Ularning taklifga ta'sirini misollar yordamida tushuntiring.
2. Makaronning taklif chizig'i yil boshidagi vaziyatiga nisbatan: a) chapga; b) o'ngga surilsa bu nimani anglatadi? Bu o'zga-rish yuqorida keltirilgan 5 ta omillarning qaysilari ta'sirida sodir bo'lishi mumkin?
3. "Lazzat" qandolatchilik fabrikasiga yangi zamonaviy texnologik uskunalari o'rnatildi. Bu qandolat tovarlari taklifiga qanday ta'sir ko'rsatadi?
4. Davlat tomonidan biror-bir tovarni ishlab chiqarishga imtiyozlar berilib, soliqlar kamaytirilsa, bu tovar taklifi qanday o'zgaradi?

Aktiv qatnashgan o'quvchilarni rag'batlantiraman.

Uyga vazifa : O'tilgan mavzuni o'qib o'rganib kelish

O',I,B,D,O':

I. Avezmurotov.

M,M,I,B,D,O':

A. Matmurotov.

SANA SINF VIII VAOT:45

MAVZU : . Taiabga ta'sir etuvchi boshqa omillar

Darsning ta'limiy maqsadi: taiabga ta'sir etuvchi narxga bog'liq bo'lmagan omillarni bilish;

Darsning tarbiyaviy maqsadi: taiabga ta'sir etuvchi omillarning ta'sirini baholay olish.

Darsda yoritilishi lozim bo'lgan asosiy tushuncha va atamalar: o'zaro bog'liq tovarlar; bir-birining o'rnini bosuvchi tovarlar; bir-birining o'rnini to'ldiruvchi tovarlar; normal tovarlar; past tabaqali tovarlar.

Dars uchun zarur jihozlar va ma'lumot manbalari: 8-sinf darsligi; "Koordinatalar tekisligi" - maxsus doska va to'g'ri chiziqni ifodalovchi magnitlangan tunuka tayoqchalar

V. Darsning tafsilotlari:

1. Tashkiliy qism.

2. Uy vazifasini tekshirish.

3. Yangi mavzuni yoritish.

O'quvchilar e'tibori quyidagi jumlagi qaratiladi va savol tashlanadi.

Faraz qilaylik, har biringizga maktabda tushlik qilish uchun har kuni ota-onalaringiz 300 so'm pul beradi. Bu pulga somsa yoki "Hot-dog" sotib olishingiz mumkin.

Quyidagi jadvalda ko'rsatilgan narxlarda har biringiz nechtadan somsa va nechtadan "Hot-dog" sotib olishingiz mumkinligini, ya'ni individual (yakka) talabingizni aniqlab, 21.1-jadvalni daftaringizga chizing va to'ldiring.

O'quvchilar daftariariga jadvalni chizib, loldirib bo'lganlaridan keyin, 10 ta o'quvchidar. "Hot-dog" va somsaga bo'lgan yakka talablarini aytishlari so'raladi, olingan ma'lumotlar taxtaga chizilgan 21.2-jadvalning mos kataklariga to'ldirib boriladi va jamlanib umumiy talab aniqlanadi.

Somsaning narxi o'zgarimasada, nima uchun unga bo'lgan talab miqdori o'zgardir?

Taxminiy javob: "Hot-dog"ning narxi qimmatlab ketdi. Ba'zi bir tovarlarning narxi bir-biriga bog'liq bo'lgan, bir tovar narxining o'zgarishi, ikkinchi tovarga bo'lgan talabning ortishiga, yoki aksincha, kamayishiga olib kelishi mumkin. Bunday tovarlarga "Bir-birining o'rnini bosuvchi tovarlar" deyiladi.

Masalan, margarin va moy, go'sht va kolbasa.

Aksincha, binning narxi oshishi natijasida, ikkinchisiga boigan talab kamayadigan tovarlar ham boiadi, bunday tovarlarga "Bir-birini to'ldiruvchi tovarlar" deyiladi. Masalan, avtomobil va benzin. Avtomobil narxi oshsa, uni sotib olish, maqsadsiz ko'p foydalanish kamayadi, natijada benzin sotib olish kamayadi. Yuqoridagi topshiriqda ko'rganimizdek, "Hot-dog"ning narxi oshishi, sizlarning somsaga boigan talabingizni ko'paytirib yubordi. Bu tovarlar ("Hot-dog" va somsa) ham bir-birining o'rnini bosuvchi tovarlardir.

Topshiriqlarniyechish jarayonida "talabga ta'sir etuvchi omillarning" biri to'g'risida gaplashdik, kelinglar talabga ta'sir etuvchi boshqa omillarni ham tahlil qilib ko'raylik.

O'quvchilar bilan munozara o'tkaziladi.

4. Dars mavzusini mustahkamlash.

Mavzuni mustahkamlash uchun narxga bog'liq boimagan, iste'molchilar daromadlarining o'zgarishi bilan bog'liq omili tahlil qilinadi. Moslama yordamida quyidagi holatlar birma-bir tahlil qilinadi, ya'ni talabga turli omillarning ta'siri aniqlanadi. Talab chizig'i qaysi tomonga siljishi asoslanadi va 21.3-ildovadagi jadval-plakat quyidagicha todiriladi.

Buning uchun oldin plakat osiladi. So'ng o'quvchilarga o'ylash uchun 3 daqiqa beriladi. Javob tayyorlagan o'quvchilar navbat bilan chiqib, oldin javoblarini asoslashadi, uni moslama yordamida namoyish qilib ko'rsatishadi va to'g'ri javoblar jadvalga to'ldiriladi.

Magml bo'lagi

1. Moslama usti tunuka bilan qoplangan o'lcbamlari 80x80x1 sm bo'lgan yog'och fanera bo'lagidan iborat bo'lib/Wti qora yoki yashil rangga bo'yalgan va koordinatalar tekisligi tasvirlangan bo'ladi.

2. Tunuka tayoqchalarning ikki uchiga magnet bo'lagi yelimlangan bo'ladi.

5. Dars mavzusini yakunlash va baholash.

Faol qatnashgan o'quvchilar baholanadi vajurnalga qayd etiladi.

6. Uyga vazifa. 1. "Bilimingizni sinab ko'ring" bandidagi 1— 2-savollar.

2. Mustahkamlash uchun 3-savolda berilgan mavjud omillardan birini tanlab, tovarga bo'lgan talab chizig'ini qaysi tomonga ko'chishini aniqlang va grafigini chizing.

Uyga vazifa: mavzuni o'qib kelish

O', I, B, D, O':

I. Avezmurotov.

M, M, I, B, D, O':

A. Matmurotov.

SANA

SINF VIII VAQT:45

MAVZU : TOVARNING BOZOR NARXI

Ta'limiy maqsadi: O'quvchilarni Tovarining bozor narxi haqidagi malaka va ko'nikmalarini hosil qilish.

Tarbiyaviy maqsadi: O'quvchilarni kasbga bo'lgan malaka va ko'nikmalarini shkillantirish.

Rivojlantiruvchi maqsad: O'quvchilarni mustaqil fikirlash qobiliyatlarini oshirish.

DTS talablari asosida ta'lim va tarbiya berish

Darsning uslubi: Tushuntirish, savol-javob, mustaqil ishlash.

Darsning jixozi: Darslik, doska, ko'rgazmali va tarqatma materilallar.

Darsning borishi: yangi mavzuni bayoni.

Tayanch atamalar Tovarining bozor (muvozanat) narxi - bozorda tovarga bo'lgan talab miqdorining taklif miqdoriga teng bo'lgandagi narx. Taqchil bozor - tovar taklif miqdorining unga bo'lgan talab miqdoridan past bo'lgan bozor.

To'yingan bozor - tovar taklifi miqdorining unga bo'lgan talab miqdoridan yuqori bo'lgan bozor.

Muvozanat nuqda - tovarning bozor muvozanat narxiga mos talab (yoki taklif) miqdori. Qat'iy narxlar - bozorda yuqoridan qat'iy qilib o'ratilgan, bozor narxidan farqli bo'lgan narx.

Berilgan jadvalga ko'ra, bozorhadagi kunlik sutga bo'lgan talab va taklifni aniqlab, oxirgi ustunni to'ldiring.

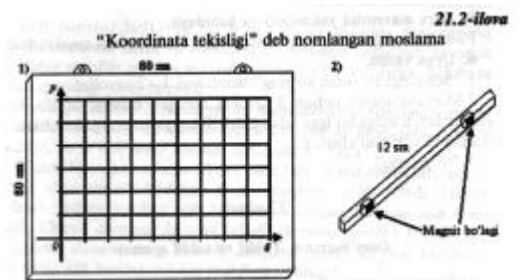
Sut narxi 100 so'm bo'lganda bozorhadagi talab va taklif miqdorlari qanchani tashkil qiladi?

Agar bu holatda sut narxi 100 so'm qilib yuqoridan tayinlansa, qanday vaziyat vujudga keladi?

Qancha tur sut yetmay qoladi? Sut narxi 200 so'm bo'lganda bozorcha bo'yicha talab va taklif miqdorlari qanchani tashkil qiladi? Agar sut narxi 200 so'm qilib yuqoridan tayinlansa, qanday vaziyat vujudga keladi?

Qancha litr sut ortib qoladi? Sut narxi 150 so'm bo'lganda bozorhadagi talab va taklif miqdorlari qanchani tashkil qiladi? Bu vaziyatda har ikkala tomon - sotuvchi va xaridorlarni ham qanoatlantiradigan narx sizningcha necha so'm bo'lishi kerak? Xuddi shu - ham xaridorlarni, ham sotuvchilarni qanoatlantiradigan narx tovarning bozor naod yoki muvozanat narx deb, yuritiladi.

Talab va taklifning o'zaro ta'siri: Tovarining bozor narxi qanday aniqlanadi? Bozor iqtisodiyoti sharoitida tovarning bozor narxi unga bo'lgan talab va taklif miqdorining o'zaro nisbatiga qarab aniqlanadi.



Ma'lumki, biror tovarga bo'lgan bozor talabi, bozordagi jami xaridorlarning umumlashgan fikri bo'lib, tovarning narxi turli cha bo'lganda uni xarid qilish xohish va imkoniyatlarini ifodalaydi. Xuddi shunga o'xshash, tovarning bozor taklifi, bozordagi jami sotuvchilarning umumlashgan fikri bo'lib, tovarning narxi turlicha bo'lganda tovarni bozorda sotish xohish va imkoniyatlarini ifodalaydi. Keling, har ikki tomon - xaridor va sotuvchilarning fikr va xohishlari qachon ustma-ust tushishini tahlil qilaylik. Aytaylik, guruchning bozordagi talab va taklifi quyidagi jadval orqali berilgan bo'lsin. Bu jadval asosida talab va taklif chiziqlarini bitta koordinatalar tekisligida chizadigan bo'lsak, quyidagi chizmaga ega bo'lamiz.

Alfred Marshall (1842-1924) XIX asrning eng buyuk iqtisodchilaridan biri. Talab va taklifga asoslangan qiymat nazariyasining asoschisi. Uning «Siyosiy iqtisod tamoyillari» darsligi dunyoda uzoq yillar iqtisodiy ta'limning asosiy manbai bo'lib kelgan. Hosil bo'lgan qaychiga o'xshash tasvir amerikalik mashhul iqtisodchi olim Alfred Marshall sharafiga "Marshall qaychisi". deb nomlanadi. Taqchil bozor : Aytaylik, bozorda qat'iy narx 200 so'm qilib belgilangan bo'lsin Unda bozorda gumchga bo'lgan talab miqdori 6 tonna, taklif esa 2 tonnani tashkil qiladi. Demak, taklif qilingan 2 tonna guruch tezda sotilib, xaridorlarning yana 4 tonnalik talabi qondirilmay qoladi, ya'ni mahsulot taqchilligi yuzaga keladi. Bozordagi bunday holatga taqchil bozor holati, deb ataladi. To'yingan bozor: Aksincha, bozorda guruch narxi 600 so'm qilib belgilangan bo'lsa, guruchga bo'lgan talab miqdori 2 tonna, taklif esa 6 tonna tashkil qiladi. Natijada, taklif qilingan guruchning faqat 2 tonnasi sotib olinib, 4 tonnasi ortib qoladi.

Muhofazalashgan bozor: Guruch narxi 400 so'm bo'lganda esa, guruchga bo'lgan talab va taklif miqdorlari o'zaro teng bo'lib, 4 tonnani tashkil qiladi. Bu holatda sotuvchilar tomonidan taklif qilingan 4 tonna guruchning hammasi 400 so'm narxda xaridorlar tomonidan sotib olinadi va bu holat ham xaridorlar uchun, ham sotuvchilarni uchun ma'qul tushadi. Tovarga bo'lgan talab va taklif miqdori teng bo'lgan holatdagi tovar narxiga muvozanat narx yoki tovarning bozor narxi, deb ataladi. Bozor narxiga mos talab (yoki taklif miqdori muvozanat miqdor, deb yuritiladi. Yuqorida ko'rilgan bozordagi guruchning muvozanat narxi, ya'ni bozor narxi 400 so'mni, muvozanat miqdori esa 4 tonnani tashkil qiladi. Talab va taklif chiziqlarining kesishish nuqtasi (M nuqta) muvozanat nuqta, deb ataladi. M nuqtaning koordinatasi muvozanat narxni, absissasi esa muvozanat miqdorni aniqlaydi. Tovarga bo'lgan talab va taklif jadvalda berilgan. 1. Uning asosida talab va taklif chiziqlarini quring. 2. Chizmadan tovarning bozor narxi va muvozanat miqdorini aniqlang. 3. Bu va- ziyatda bozorda necha so'mlik tovar sotilishini hisoblang. 4. Talab va taklifni aniqlovchi chiziqli funksiya ko'rinishidagi formulalarni toping. 5. Ularni birgalikda chiziqli tenglamalar sistemasi, deb yeching. 6. Sistemaning yechimlari nimalarni ifodalashini aniqlang.

Mustahkamlash uchun savol va topshiriqlar! Taqchil bozor holati nima va u qachon vujudga keladi? To'yingan bozor holati nima va u qachon vujudga keladi? Tovarning bozor yoki muvozanat narxi, deb nimaga aytiladi va u qanday aniqlanadi? Mashqda tasvirlangan vaziyatda tovar narxi 400 so'm qilib belgilansa, bozorda qanday holat vujudga keladi? 5. Narx 700 so'm qilib belgilansachi? Tarozilar yordamida tasvirlangan quyidagi 3 ta holatni izohlang.

Aktiv qatnashgan o'quvchilarni rag'batlantiraman.

Uyga vazifa : O'qilgan mavzuni o'qib o'rganib kelish

O',I,B,D,O':

I. Avezmuratov.

M,M,I,B,D,O':

A. Matmuratov.

SANA

SINF VIII

VAQT:45

MAVZU : Talab va taklif qonunlariga doir amaliy mashg'ulot

Darsning ta'limiy maqsadi: "Talab va taklif bobi bo'yicha berilgan bilimlarni mustahkamlash;

Darsning ta'limiy maqsadi: bilimlarni masalalar yechishda qo'llay olish.

Darsda yoritilishi lozim bo'lgan asosiy tushuncha va atamalar: "Talab va taklif" bobiga kiritilgan asosiy tushuncha va atamalarning barchasi.

Dars uchun zarur jihozlar va ma'lumot manbalari: 8-sinf darsligi; "Koordinatatekisligi" moslamasi; kalkulator; "Talab va taklif jadval-plakati.

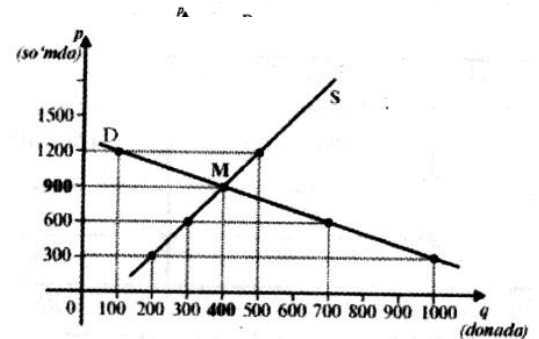
V. Darsning tafsilotlari: 1. Tashkiliy qism - odatdagidek. "Koordinata tekisligi" moslamasi ilib qo'yiladi. 4 ta magnitli temir tayoqcha hozirlab qo'yiladi. 2. O'qituvchi ijrosida doskada mashq. O'qituvchi darslikda yechib ko'rsatilgan 1- va 2-misollarni doskada tahlil qilib beradi. 3. O'qituvchi nazoratida doskada mashq. A. O'quvchilarga darslikning 104-betidagi mashqni yechish taklif qilinadi. O'quvchilardan bin bu mashqni doskada o'qituvchi nazoratida yechib ko'rsatadi. 1. Muvozanat narxni talab va taklif jadvali orqali aniqlashi Aytaylik, tovarning bozordagi talab va taklifi quyidagi bitta jadval orqali berilgan bo'lsin: **Talab va taklif jadvali** Bu jadvaldan tovarning muvozanat narxini aniqlash uchun talab va taklif miqdorlari teng bo'lgan satrni topish kifoya. Biz ko'rayotgan jadvalda bu uchinchi satr bo'lib, tovar narxi 600 so'm bo'lganda, talab va taklif miqdorlari teng bo'layapti. Demak, 600 so'm tovarning bozor narxi, ya'ni muvozanat narx bo'lib, bu holda tovarning muvozanat miqdori 10 donani tashkil qilayapti, Aytaylik, hokimiyat tomonidan tovarning narxi qat'iy 300 so'm qilib belgilangan bo'lsin. Bu holda taklif qilingan 5 birlik tovarning hammasi xaridorlar tomonidan tezda sotib olini bozorda 10 birlik tovarga taqchillik vujudga keladadi.

2. Talab va taklif jadvallari yordamida talab va taklif chiziqlarini qurish. Aytaylik, tovarning bozordagi talab va taklifi quyidagi jadval orqali berilgan bo'lsin: Oldin talab jadvali asosida talab chizig'ida yotgan nuqtalarni aniqlaymiz. Talab jadvalining birinchi satridagi 1200 va 0 sonlariga talab chizig'ining A(0;1200) nuqtasi, ikkinchi satridagi 900 va

2 sonlariga talab chizig'ining B(2;900) nuqtasi, uchinchi satridagi WK) va 4 sonlariga talab chizig'ining C(4;600) nuqtasi, to'rtinchi satridagi 300 va 6 sonlariga talab chizig'ining D(6;300) nuqtasi mos keladi. Bu nuqtalarning koordinata tekisligida o'rinlarini jvlgilaymiz. Ularni tutashtirib, talab chizig'ini hosil qilamiz. middi shunga o'xshash taklif chizig'i ham quriladi. Agar bu inifklar bitta koordinatalar tekisligida qurilsa, yuqoridagi shakl hosil bo'ladi. Bu grafiklarning kesishish nuqtasi muvozanat nuqtani aniqlaydi. Bizning holda bu M nuqtadan iborat. Bu nuqtaning birinchi koordinatasi (abssissasi) muvozanat miqdori, ikkinchi M koordinatasi (ordinatasi) muvozanat narx bo'ladi. Bizning holatda tovarning bozor narxi, ya'ni muvozanat narxi 600 so'mni, muvozanat miqdori esa 4 birlikni tashkil qiladi.

3. Talab va taklif funksiyalari yordamida muvozanat narxni aniqlash.

Talab va taklif funksiya ko'rinishida ham berilishi mumkin. Du holda talab va taklif funksiyalari haqida gapiriladi. Quyidagi nasalani ko'rib chiqamiz. Aytaylik, bozorda tovarga bo'lgan talab III uning taklifi $q_D=400-p$ va $q_S=2p+100$ funksiyalar ko'rinishida rilgan. Bu yerda p - tovar narxi (so'mda), q_D - tovarga lo'lgan talab miqdori (ming dona), q_S - tovar taklifi miqdori in mg dona). Tovarning muvozanat narxini va muvozanat miqdorini toping. **Yechish:** Agar tovarning muvozanat narxi va muvozanat miqdorini p_0 va q_0 desak, ular ta'rifga ko'ra talab va taklif funksiyalarining har ikkalasini ham qanoatlantirish kerak bo'ladi, Demak, $(p_0; q_0)$ - muvozanat nuqta $Jq = 400-p \quad q=2p +100$



tenglamalar sistemasini qanoatlantirishi lozim. Uni yechamiz Buning uchun birinchi tenglikdagi q ning ifodasini ikkinchi tenglikdagi ifodasiga tenglashtiramiz (yoki ikkinchi tenglikni qo'yamiz). Natijada, $400-p = 2p +100$ tenglamani hosil qilamiz va uni yechamiz: $2p + p = 400-100 \Rightarrow 3p = 300 \Rightarrow p_0 = 100$. Undan tovarning muvozanat narxi $p_0=100$ so'm ekanligini topamiz. Bu qiymatni talab (yoki taklif) funksiyasiga qo'yib, muvozanat miqdorni topamiz: $Q_0=400-p_0=400-100=300$ (ming dona). Demak, bu tovarning muvozanat narxi 100 so'm, muvozanat miqdori esa 300 ming donani tashkil etar ekan. Mustaqil yechish uchun masalalar Quyida berilgan talab va taklif jadvallari asosida talab va taklif chiziqlarini quring va tovarning bozor narxini toping, Tovarning talab va taklif funksiyalari: $q_D=360-10p$ va $q_S=100 + 3p$ berilgan. Tovarning muvozanat narxi va muvozanat miqdorini toping. Tovarning talab va taklif funksiyalari: $q_D=100-5p$ va $q_S=20p-200$ berilgan. Tovarning muvozanat narxi. va muvozanat miqdorini toping. Jadvaldan ko'rinib turibdiki, narx 200 so'm bo'lganda, talab va taklif miqdorlari o'zaro teng bo'layapti. Demak, tovarning bozor narxi 200 so'm, muvozanat miqdori esa 400 tonnadan iborat. B. 106-betda mustaqil yechish uchun berilgan 1.a-misolni doskada biror o'quvchi tomonidan o'qituvchi nazoratida yechiladi. Masala yechimi quyidagi grafikda keltirilgan. Tovarning bozor narxi 4000 so'mni, muvozanat miqdori esa 50 donani tashkil qiladi. 4. Mustaqil mashq. O'quvchilarga mustaqil ishlash uchun 1.b-misol taklif qilinadi. Uning yechimi quyidagi grafikda keltirilgan. Muvozanat narx - 900 so'm. Muvozanat miqdor - 400 dona. Yaxshi o'zlashtiruvchi o'quvchilardan 105-betdagi 3-misolni tahlil qilib, mustaqil yechishga tavsiya etilgan 2-masalani yechish so'raladi. 5. Darsga yakun yasash va baholash. Faol qatnashgan o'quvchilar baholanadi.

6. Uyga vazifa. 1. 105-betdagi mashqni ham jadval yordamida, ham talab va taklif chiziqlarini chizish yordamida yechish. 2. Yaxshi o'zlashtiruvchi o'quvchilar uchun qo'shimcha ravishda mustaqil yechishga tavsiya etilgan 3-masala. Mustaqil yechish uchun berilgan masalalarning yechimlari. 2-masala yechimi

O', I, B, D, O':

I. Avezmurotov.

M, M, I, B, D, O':

A. Matmurotov.

SANA

SINF VIII VAQT:45

MAVZU .: Talab va taklif o'zgarishining bozor narxiga ta'siri

Ta'limiy maqsadi: O'quvchilarni Talab va taklif o'zgarishining bozor narxiga ta'siri haqidagi malaka va ko'nikmalarini hosil qilish.

Tarbiyaviy maqsadi: O'quvchilarni kasbga bo'lgan malaka va ko'nikmalarini shkillantirish.

Rivojlantiruvchi maqsad: O'quvchilarni mustaqil fikirlash qobiliyatlarini oshirish.

DTS talablari asosida ta'lim va tarbiya berish

Darsning uslubi: Tushuntirish, savol-javob, mustaqil ishlash.

Darsning jixozi: Darslik, doska, ko'rgazmali va tarqatma materilallar.

O'tgan darslarda tovarga bo'lgan talab va uning taklifi asosida bozorda tovarning narxi qanday shakllanishini tahlil qilgan edik. Endi talab yoki taklif narxga bog'liq bo'lmagan omillar ta'sirida o'zgaranda tovarning bozor narxi va muvozanat miqdori qanday o'zgarishini tahlil qilamiz. Tahlilni quyidagi vaziyatlar asosida bajaramiz.

1-vaziyat. Mamlakataholisining "Matiz" yengil avtomobilini sotib olishga bo'lgan talabi va mashina bozoridagi bu rusumdagi avtomobillarining taklif chiziqlari 1-chizmada berilgan. Aytaylik, mamlakat aholisining daromadlari oshgan bo'lsin. Aholi daromadlarining oshishi ta'sirida bu avtomobilga bo'lgan talab qanday o'zgaradi? Buning natijasida talab chizig'i qaysi tomonga qarab siljiydi? Talab chizig'ining keyingi holatini chizing. Chizmadan avtomobilning yangi muvozanat narxini belgilang. Avtomobilning narxi oshdimi

yoki kamaydimi? Chizmaga ko'ra aholining avtomobilni sotib olish hajmining oshgani yoki kamayganini aniqlang. Yuqoridagi mulohazalar asosida aholi daromadining o'zgarishi natijasida tovarning bozor narxi va muvozanat miqdorining o'zgarishi haqida xulosa qiling.

2-vaziyat. Erta bahorda paltoga bo'lgan talab va taklif chiziqlari 2-chizmada berilgan bo'lsin.

Yoz kelishi bilan paltoga bo'lgan talab qanday o'zgaradi? Buning natijasida talab chizig'i qaysi tomonga qarab siljiydi? Talab chizig'ining keyingi holatini chizing. Chizmadan paltoning yangi muvozanat narxini belgilang. Paltoning narxi oshdimi yoki kamaydimi? Chizmaga ko'ra aholining palto sotib olish hajmining oshgani yoki kamayganini aniqlang. Yuqoridagi mulohazalar asosida yil mavsumining o'zgarishi natijasida tovarning bozor narxi va muvozanat miqdorining o'zgarishi haqida xulosa qiling.

3-vaziyat. Soliqlar oshirilmadan oldin tovarga bo'lgan talab va taklif chiziqlari 3-chizmada berilgan. Tovar ishlab chiqaruvchilarga nisbatan soliqlarning oshirilishi tovar taklifiga ta'sir qiladimi yoki talabgami?

Soliqning oshishi natijasida tovar taklifi qanday o'zgaradi? Buning natijasida taklif chizig'i qaysi tomonga qarab siljiydi? Taklif chizig'ining keyingi holatini chizing. Chizmadan tovarning yangi muvozanat narxini belgilang. Tovarning narxi oshdimi yoki kamaydimi? Chizmaga ko'ra tovar ishlab chiqaruvchilarga nisbatan soliqlarning oshirilishi natijasida muvozanat miqdorining, ya'ni tovarni sotib olish hajmining oshgani yoki kamayganini aniqlang. Yuqoridagi mulohazalar asosida tovar ishlab chiqaruvchilarga nisbatan soliqlarning oshirilishi natijasida tovarning bozor narxi va muvozanat miqdorining o'zgarishi haqida xulosa qiling.

Gilam fabrikasida ishlab chiqarish unumdorligi yuqori bo'lgan yangi texnologiyaga asoslangan to'quv dastgohi o'rnatilishi talabga ta'sir qiladimi yoki taklifga? Yangi texnologiyaga asoslangan to'quv dastgohi

4-vaziyat. Bozorda Xiva gilamlarining boshlang'ich holatdagi talab va taklif chiziqlari 4-chizmada berilgan. o'rnatilishi talabga ta'sir qiladimi yoki taklifga? Buning natijasida tovar taklifi o'sadimi yoki kamayadimi? Bu holatda taklif chizig'i boshlang'ich holatdan qaysi tomonga siljiydi? Taklif chizig'ining keyingi holatini chizing. Chizmadan tovarning yangi muvozanat narxini belgilang. Tovarning narxi oshdimi yoki kamaydimi? Yangi texnologiyaning qo'llanishi natijasida muvozanat miqdorning oshgani yoki kamayganini aniqlang. Yangi texnologiyalar qo'llanishi natijasida tovarning muvozanat narxi va miqdorining o'zgarishi haqida xulosa qiling.

Mustahkamlash uchun savol va topshiriqlar! 1. Quydagi omillar talab va taklifning qay biriga ta'sir qilishini aniqlab, ular ta'sirida tovarning bozor narxi qanday o'zgarishini tahlil qiling va chizma yordamida asoslab ko'r-sating: a) aholi sonining o'sishi; b) resurslar narxlarining o'zgarishi; d) iste'molchilar daromadlarining kamayishi; e) tovar o'rnini bosuvchi tovar narxining kamayishi; f) davlat tomonidan ishlab chiqaruvchilarga solinadigan soliqlar va imtiyozlarning o'zgartirilishi; g) to'ldiruvchi tovar narxining oshishi; h) tovar narxi oshishining kutilishi; i) bozordagi sotuvchilar sonining o'zgarishi.

2. Yuqorida keltirilgan b va e omillar tovarga bo'lgan talab va taklifga bir vaqtning o'zida ta'sir qilsa, tovarning bozor narxi qanday o'zgarishini tahlil qiling va chizma yordamida asoslab ko'r-sating.

3. Tovarning muvozanat narxi va miqdorining o'zgarishi 5-chizmada ko'rsatilgan. O'zgarish qaysi omil ta'sirida yuz beigan bo'lishi mumkin? Bu bozorda oldin va keyin necha so'mlik tovar sotilgan?

Aktiv qatnashgan o'quvchilarni rag'batlantiraman.

Uyga vazifa : O'tilgan mavzuni o'qib o'rganib kelish

O', I, B, D, O':

I. Avezmuratov.

M, M, I, B, D, O':

A. Matmuratov.

IV bobni takrorlash uchun savol va topshiriqlar.

A. Sovollar.

1. Tovami biror narxda sotib olishga bo'lgan xohishning, ehtiyojning o'zigina talab bo'la oladimi? Qachon bu xohish talabga aylanadi?
2. Talab va talab miqdori o'rtasida qanday farq bor?
3. Talab miqdorining tovar narxiga teskari bog'langanligini izohlang va misollar yordamida tahlil qiling.
4. Tovarga bo'lgan talab qanday omillar ta'sirida o'zgarishi mumkin?
5. Bir-birining o'rnini bosuvchi va to'ldiruvchi tovarlar juftiga ikkitadan misol keltiring va javobingizni asoslang.
6. Taklif tushunchasining ma'nosini misollar yordamida tushuntiring.
7. Taklif miqdori qanday omillar ta'sirida o'zgarishi mumkin? Misollar keltiring.
8. Agar makkajo'xori narxi yaqin kelajakda ortishi kutilayotgan bo'lsa, makkajo'xorining bozordagi taklif miqdori qanday o'zgaradi?
9. Davlat tomonidan biror-bir tovarni ishlab chiqarishga imtiyozlar berilib soliqlar kamaytirilsa, bu tovar taklifi qanday o'zgaradi?
10. Taqchil va to'yingan bozor holatlari nima va ular qachon vujudga keladi?
11. Tovarning bozor yoki muvozanat narxi, deb nimaga aytiladi va u qanday aniqlanadi?
12. Talab va taklif o'zgarishining bozor narxiga ta'sirini misollar yordamida tushuntiring.
13. Agar tovar taklifi o'zgartirilmagan holda unga bo'lgan talab oshsa (kamaysa), tovarning muvozanat miqdori va narxi qanday o'zgaradi?
14. Agar tovarga bo'lgan talab o'zgartirilmagan holda uning taklifi oshsa (kamaysa), tovarning muvozanat miqdori va narxi qanday o'zgaradi?

B. Topshiriqlar.

Quyida avval atamalarning nomlari, so'ng ularning talqinlari berilgan. Har atamaga mos talqinni toping.

Atamalar. 1. Talab miqdori. 2. Talab. 3. Bir-birining o'rnini bosuvchi tovarlar. 4. Taqchil bozor. 5. Taklif miqdori. 6. Taklif. 7. Tovarning bozor (yoki muvozanat) narxi. 8. Bir-birining o'rnini to'ldiruvchi tovarlar. 9. To'yingan bozor. 10. Muvozanat miqdor. 11. Normal tovarlar. 12. Past tabaqali tovarlar. 13. Qat'iy narxlar. 14. O'zaro bog'liq tovarlar.

- Talqinlar: a) muayyan vaqt ichida sotuvchilarning ma'lum narxda sotishi mumkin bo'lgan tovar miqdori;
 b) muayyan vaqt davomida xaridorlarning tovarni turli narxlarda qanchadan sotib olish imkoniyatlarini aniqlaydigan, tovarning narxi va miqdori orasidagi munosabat;
 d) birining narxi o'zgarishi natijasida, ikkinchisiga bo'lgan talab o'zgaradigan tovarlar jufti;
 e) bozorda tovarning muvozanat narxda sotilish miqdori;
 f) muayyan vaqt davomida xaridorlarning ma'lum narxda sotib olishlari mumkin bo'lgan tovar miqdori;
 g) tovarning taklifi unga bo'lgan talabdan past bo'lgan bozor;
 h) muayyan vaqt ichida sotuvchilarning tovarni turli narxlarda qancha miqdorda sota olish imkoniyatlarini aniqlaydigan, tovarning narxi va miqdori o'rtasidagi munosabat;
 h) bozorda tovaiga bo'lgan talab miqdorining taklif miqdoriga teng bo'lgandagi narx;
 i) tovarning taklifi unga bo'lgan talabdan yuqori bo'lgan bozor;
 k) bir xil ehtiyojlamini qondirishga mo'ljallangan tovarlar jufti;
 l) aholi daromadining oshishi bilan unga bo'lgan talab oshadigan tovarlar;
 m) aholi daromadining kamayishi bilan unga bo'lgan talab ortadigan tovarlar;
 n) bozorda yuqoridan qat'iy qilib o'rnatiladigan, bozor narxidan farqli bo'lgan narx;
 o) birining narxi o'zgarishi ikkinchisiga bo'lgan talabning o'zgarishiga olib keladigan tovarlar jufti.

D. Testlar:

Berilgan savolga mohiyat jihatdan eng to'g'ri va to'liq javobni belgilang.

1. Bozorda benzin narxi 3 marta oshsa, u holda avtomobillar narxi:

A. Oshadi. B. Oshishi ham, oshmasligi ham mumkin. D. O'zgarmaydi. E. Pasayadi. F. Biror narsa deyish qiyin.

2. Tovar ishlab chiqarish uchun zarur bo'ladigan resurslar narxi o'zgaranda: A. Taklif miqdori o'zgaradi. B. Talab miqdori o'zgaradi. D. Talab ham, taklif ham o'zgarmaydi. E. Tovarga bo'lgan talab o'zgaradi. F. Tovar taklifi o'zgaradi.

3. Tovarga bo'lgan talab va taklifning bir vaqtning o'zida kamayishi nimaga olib keladi? A. Muvozanat narxning pasayishiga. B. Muvozanat narxning oshishiga. D. Muvozanat miqdorning ko'payishiga. E. Muvozanat miqdorning kamayishiga. F. Muvozanat narxning ham, muvozanat miqdorning ham kamayishiga.

4. Tovar narxi oshganda: A. Taklif kamayadi. B. Taklif miqdori kamayadi. D. Taklif miqdori o'zgarmaydi. E. Taklif ko'payadi. F. Taklif miqdori ko'payadi.

5. Agar tovarning narxi oshsa: A. Uning o'rnini bosuvchi tovaiga talab oshadi. B. Uning o'rnini bosuvchi tovarga talab pasayadi.

D. Uni to'ldiruvchi tovaiga talab oshadi. E. Uni to'ldiruvchi tovaiga talab pasayadi. F. Uning o'rnini bosuvchi tovarga talab o'zgarmaydi.

6. Quyidagi omillardan qaysi biri talabga ta'sir etmaydi? A. Tovarni iste'mol qiluvchi aholi sonining o'zgarishi. B. Iste'molchilar daromadlarining o'zgarishi. D. Bozorga tovarning ko'p miqdorda keltirilishi. E. Tovar narxi oshishining kutilishi. F. Iste'molchilar didining o'zgarishi.

7. Muzqaymoqqa bo'lgan talab chizig'ining chap tomonga siljishi qaysi omil ta'sirida sodir bo'lishi mumkin? A. Yoz faslining kelishi. B. Aholi daromadlarining o'sishi. D. Muzqaymoq narxining oshishi. E. Muzqaymoq taklifning kamayishi. F. Qish faslining kelishi.

8. Taklif miqdori - bu muayyan vaqt davomida: A. Xaridorlarning ma'lum narxda sotib olishlari mumkin bo'lgan tovar miqdori. B. Sotuvchilarning ishlab chiqarishi mumkin bo'lgan tovar miqdori. D. Sotuvchilarning ma'lum narxda sotishlari mumkin bo'lgan tovar miqdori. E. Sotuvchilar tomonidan bozorga keltirilgan jami tovar miqdori. F. Sotuvchilarning bozorga yetkazishi mumkin bo'lgan tovar miqdori.

9. Tovar narxi oshganda: A. Talab oshadi. B. Talab miqdori ko'payadi. D. Talab miqdori o'zgarmaydi. E. Talab kamayadi. F. Talab miqdori kamayadi.

10. Tovarga bo'lgan talab miqdori uning taklif miqdoridan ko'p bo'lsa, bozorda: A. Tovar sotilmasdan to'planib qoladi. B. Tovar taqchilligi yuzaga keladi. D. Muvozanat vujudga keladi. E. Sotuvchilar o'rtasida raqobat yuzaga keladi. F. Hech qanaqa o'zgarish sodir bo'lmaydi.

11. Bozorda tovarga bo'lgan keragidan ortiq talab nimaning natijasida sodir bo'lishi mumkin?

A. Tovar narxi muvozanat narxdan yuqori bo'lganda. B. Tovar past tabaqali bo'lganda.

D. Taklif miqdori talab miqdoridan ko'p bo'lganda. E. Tovar narxi muvozanat narxdan past bo'lganda. F. Bozorda tovarga qat'iy narx o'rnatilganda.

12. Nimaning natijasida televizorning muvozanat narxi oshishi mumkin?

A. Televizorga bo'lgan talabning oshishi tufayli. B. Televizorga bo'lgan taklifning oshishi tufayli. D. Davlat tomonidan televizor narxiga quyi chegara o'rnatilishi tufayli. E. Yuqoridagi holatlarning hammasi tufayli. F. To'g'ri javob yo'q.

13. Tovarga bo'lgan talab va taklif quyidagi jadval ko'rinishida berilgan. Muvozanat narx va muvozanat miqdorni toping.

| Tovar narxi, so'mda | 500 | 600 | 700 | 800 |
|------------------------|-----|-----|-----|-----|
| Talab miqdori, donada | 14 | 10 | 8 | 2 |
| Taklif miqdori, donada | 4 | 6 | 8 | 10 |

A. 500 so'm va 14 dona. B. 600 so'm va 6 dona. D. 700 so'm va 8 dona. E. 800 so'm va 10 dona. F. 700 so'm va 6 dona.

O', I, B, D, O':

I. Avezmuratov.

M, M, I, B, D, O':

A. Matmuratov.

SANA

SINF VIII

VAOT:45

Mavzu : Raqobat

Ta'limiy maqsadi: O'quvchilarni Raqobat haqidagi malaka va ko'nikmalarini hosil qilish.

Tarbiyaviy maqsadi: O'quvchilarni kasbga bo'lgan malaka va ko'nikmalarini shkillantirish.

Rivojlantiruvchi maqsad: O'quvchilarni mustaqil fikirlash qobiliyatlarini oshirish.

DTS talablari asosida ta'lim va tarbiya berish

Darsning uslibi: Tushuntirish, savol-javob, mustaqil ishlash.

Darsning jixosi: Darslik, doska, ko'rgazmali va tarqatma materilallar.

Darsning borishi: yangi mavzuni bayoni

Narxlar vositasida raqobatlashish - tovar narxini tushirish yoki oshirish yordamida raqobatchilarga ta'sir ko'rsatish.

Raqobat - bozor ishtirokchilari manfaatlarining to'qnashuvidan yuzaga keladigan o'zaro kurash.

Narxlar vositasi- siz raqobatlashish - tovar narxini o'zgartirmasdan uning sifatini yaxshilash, reklamani kuchaytirish kabi omillar orqali raqobatchilarga ta'sir ko'rsatish

Bu haqda o'ylab ko'r! Buyuk ingliz iqtisodchi olimi dam Smit nima uchun raqobatni iqtisodiyotning "ko'rinmas qo'li", deb atagan? 1997- yilda AQSH adliya vazirligi qo'shidagi antimonopoliya qo'mitasi mashhur Microsoft

firmasini erkin raqobat qoidalarini buzganlikda ayblab sudga berdi. Firma dunyoning ko'plab mamlakatlarida qo'llanayotgan Windows-95 operatsion sistemasiga o'zining yangi kompyuter dasturlarini mahkam bog'lab qo'ydi. Vaholanki, boshqa firmalarning dasturlari ham ulardan sifat jihatdan qolishmas edi. Bu bilan Microsoft firmasi raqobatning qaysi tamoyilini buzgan, deb o'ylaysi

Raqobatsiz bozor iqtisodiyotining bolishi mumkin emas. Sotuvchilar o'rtasidagi raqobat tovar narxining tushishiga, xaridorlar o'rtasidagi raqobat esa tovar narxining oshishiga olib keladi. bozorda ishlab chiqaruvchi firmalar va xaridorlarning ko'p bo'lishi; firmalar muayyan bir xil tovar ishlab chiqarishga ixtisoslashgan bo'lishi; tovarning bozor narxiga hech qaysi firmaning ta'sir o'tkaza olmaydigan bo'lishi; boshqa raqobatchi firmalarning bozorga kirishi uchun hech qanaqa to'siqlarning bo'lmasligi.

Sotuvchilar o'rtasidagi raqobat. Biror tovarning sotuvchilari xaridorlarni o'zlariga jalb etish va ko'proq foyda olish maqsadida o'zaro raqobat qilishadi. Bunday raqobat, ayniqsa tovarning taklifi miqdori unga bo'lgan talab miqdoridan ortiq boiganda yaqqolroq namoyon bo'ladi. Bozorda mazkur tovardan keragidan ortiq hajmda taklif etiladi. Tovarlar peshtaxtalarda o'tmay turib qoladi. Bu holatda sotuvchilar tovarlarning narxini tushirish, reklamani kuchaytirish, tovar ifati, dizayni va mijozlarga savdo xizmati ko'rsatishni yaxshilash kabi vo'zlar bilan o'zaro raqobat qilishadi.

Sotuvchilar o'zaro raqobatlashganlarida tovar narxi tushadi. Bunday raqobatdan xaridorlar va umuman olganda barcha iste'molchilar manfaat o'rishadi. Raqobatning bu turiga keyingi mavzuda atroflicha to'xtalamiz.

Xaridorlar orasidagi raqobat. Xaridorlar ham muayyan tovarni sotib olish uchun o'zaro raqobat qilishadi. Bunday raqobat, ayniqsa tovarning taklifi miqdori unga bo'lgan talab miqdoridan kam bo'lganda yaqqolroq namoyon bo'ladi. Bozorda tovarning kam miqdorda taklif etishi tovar taqchilligini yuzaga keltiradi. Tovarni sotib olish uchun xaridorlar navbat kutib qoladilar. Navbatlarning paydo bo'lishi esa xaridorlarning o'zaro raqobatidan dalolat beradi. Bunday raq ta'sirida narxlar oshadi, tovar sifati tushadi, xizmat ko'rsi esa yomonlashadi.

Sotuvchi bilan xaridor orasidagi raqobat. Sotuvchi bilan xaridorlar orasidagi raqobat yuqoridagilaj farq qiladi. Ular orasidagi raqobat sotuvchi va xaridor manfaatlarining bir-biriga qarama-qarshi ekanligida namoyon boiadi.

Xaridorlar o'z tovariga yuqori narx belgilagan sotu bilan undan bu tovarni sotib olmasliklari bilan raqobat qilad Kim oshdi savdosi - aukusion. Kim oshdi savdosi - sotuvchi yoki maxsus vositachi firma tomonidan uyushtiriladigan savdo tadbiridir. Kim oshdi savdo nima, qayerda, qachon, qanday boshlang'ich narxda sotil xaridorlarga oldindan e'lon qilinadi. Tovarni sotib olish niyal boigan xaridorlar auksionga qatnashish badalini to'laganlaridan so'ng, e'lon qilingan kuni belgilangan joyda ular ishtirokida auksion boshlanadi. Auksionchi har bir lotni, ya'ni auksionda qo'yilgan tovar, uning miqdori va boshlang'ich bahosini e'lon qiladi. Shundan so'ng, xaridorlar u arga oldindan berilgan raqamlarni ko'tarib, tovarni yuqoriroq bahoda sotib olish niyatlari borligini ovoz chiqarib aytishadi.

Auksionchi har bir bahoni ovoz chiqarib uch marta aytib sanay boshlaydi. Bu paytda kimdir yana ham yuqoriroq bahoni aytsa, sanoq yana boshqatdan boshlanadi va hokazo. Savdo eng yuqori narxda sotib olmoqchi bo'lgan yagona xaridor aniqlanguncha davom etadi. Aytingchi, "kim oshdi" savdosini qanday raqobat turiga kiritish mumkin?

Mustahkamlash uchun savol va topshiriqlar! 1. Raqobat iqtisodiyotga salbiy ta'sir ko'rsatadi, chunki raqobat tufayli ko'p firmalar sinadi, hammaning tinchi buziladi, bir maromda ketayotgan faoliyat tarzi o'zgaradi, firmalar bir-biriga dushman bo'lib qoladilar. Umuman aytganda, ko'proq foyda olish maqsadida odamlar nimalarga qo'l urmaydilar. Siz bu fikrga nima deysiz? 2. Nima sababdan, bozor iqtisodiyoti sharoitida raqobatsiz iqtisodiyot rivojlanmaydi?

3. Quyidagilar o'z sohalaridagi raqiblari Mian qanday yo'llar bilan raqobatlashishadi: a) go'sht yetishtirayotgan fermer xo'jaliklari; b) erkaklar ko'ylagi sotayoigan fabrika; d) turli xil xizmatlar ko'rsatayotgan banklar. Ishlab chiqaruvchilar (sotuvchilar) orasidagi raqobat natijasida iste'molchilar qanday naf ko'rishadi? Misollarda tushuntiring. 4. Raqobat jarayonida sotuvchilar tovar narxini nimaning evaziga tushirishadi?

5. G'irrom raqobat usullariga misollar keltiring. 6. Markazlashgan rejali iqtisodiyotda nima uchun raqobatga ehtiyoj bo'lmaydi?

Aktiv qatnashgan o'quvchilarni rag'batlantiraman.

Uyga vazifa : O'tilganma mavzuni o'qib o'rganib kelish

O',I,B,D,O':

I. Avezmurotov.

M,M,I,B,D,O':

A. Matmurotov.

SANA SINF VIII VAOT:45

Mavzu .: Monopoliya va monopollashgan bozorlar.

Ta'limiy maqsadi: O'quvchilarni Monopoliya va monopollashgan bozorlar haqidagi malaka va ko'nikmalarini hosil qilish.

Tarbiyaviy maqsadi: O'quvchilarni kasbga bo'lgan malaka va ko'nikmalarini shkillantirish.

Rivojlantiruvchi maqsad: O'quvchilarni mustaqil fikirlash qobiliyatlarini oshirish.

DTS talablari asosida ta'lim va tarbiya berish

Darsning uslibi: Tushuntirish, savol-javob, mustaqil ishlash.

Darsning jixosi: Darslik, doska, ko'rgazmali va tarqatma materilallar.

Darsning borishi: yangi mavzuni bayoni

Sof raqobat bozori - muayyan tovar turi juda ko'p sotuvchilar tomonidan sotiladigan, boshqa sotuvchilarning kirishi oson va narxlar erkin bo'lgan bozor. Monopoliya - muayyan tovar turi yakka sotuvchi tomonidan sotiladigan, boshqa sotuvchilarning kirishi o'ta qiyin bo'lgan bozor. Oligopoliya - bir nechta yirik korxonalar va firmalarning

monopoliyasidan iborat bo'lgan bozor

Raqobat muhiti. Raqobat muhitining vujudga kelishi uchun quyidagi shartlar o'ralar bo'lishi kerak:

bozorda ishlab chiqaruvchi firmalar (sotuvchilar) va xaridorlarning ko'p bo'lishi;

bozorda muayyan bir xil turdagi tovarning sotilishi; tovarning bozor narxiga hech qaysi firmaning ta'sir o'tkazmasligi;

boshqa raqobatchi firmalarning bozorga kirishi uchun hech qanday to'siqlarning bo'lmasligi.

Bunday xususiyatlarga ega bozor sof raqobat bozori, deb uritiladi.

Odatda, kamdan-kam bozorlar sof raqobat xususiyatlariga ega bo'lishadi. Bozorlar qaysidir darajaga monopollashgan bo'ladi. Ular monopollashish darajasiga ko'ra 4 turga bo'linadi va monopollashish darajasiga qarab quyidagi tartibda joylashgan bo'ladi:

1. Sof raqobat bozori. 2. Monopolistik raqobat bozori. 3. Oligopoliya. 4. Sof monopol bozori

Sof monopol bozori. Sof monopol bozorlarida monopolist - sotuvchi narx ustidan to'liq nazorat o'rnatadi.

Xaridorlarning tanlash imkoniyati - m y o'q bo'lganligidan ular tovarni monopolist belgilagan narx - la sotib olishga majbur bo'ladi. Monopolist bozorda yakka hukmron bo'lganligi uchun uni tovarning sifati, ishlab chiqarish - a yangi texnologiyalarni qo'llash, uni rivojlantirish kabi ishlar qiziqitirmaydi. Xullas, monopol bozorining vujudga kelishi nafaqat iste'molchi xaridorlar hamyoniga zarar, balki umumiy iqtisodiyot taraqqiyotiga to'siq bo'lar ekan.

Oligopoliya - bir nechta yirik firmaning monopol bozori.

Tabiiy monopoliya. Davlat ahamiyatiga ega bo'lgan ba'zi ishlab chiqarish ohalari va tarmoqlari atayin monopollashtirilgan bo'ladi. Bunday monopol korxonalar va sohalar - tabiiy monopoliyalar, deb taladi. Tabiiy monopoliyalarga, temir yo'l xizmati, yo'nalishlar bo'yicha qatnovchi avtomobillarda yo'lovchi tashish xizmati va viatsiya transporti, telefon-telegraf aloqasi, elektr energetika armog'i, gaz va suv ta'mini xizmati kabi qator korxonalar misol qilib keltirish mumkin. Tabiiy monopoliyalar davlat tomonidan tartibga solib turiladi. Ular uchun narxlarning ei yuqori darajasi belgilanib, narxlarning oshishi va xizmatlarni kamayib ketishiga davlat tomonidan yo'l qo'yilmaydi. Tuli bozorlarning o'ziga xos xususiyatlari. Turli bozorlarning o'ziga xos xususiyatlari quyidagi jadvalda keltirilgan.

Monopoliyaga qarshi qonunchilik.

O'zbekistonda Monopoliyadan chiqarish, raqobat va tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlash davlat qo'mitasi tashkil etilgan. Uning razifasi iqtisodiyotdagi monopoliyaga barham berish, tadbirkorlik va raqobatni qo'llab-quvvatlashdan iboratdir. Respublikamizda raqobatga shart-sharoit hozirlash va monopoliyalarga qarshi kurashish bozor islohotlarining muhim jihati hisoblanadi. Raqobatni rivojlantirishga qaratilgan Prezident farmonlari, hukumat qarorlari chiqarilgan va qonunlar qabul qilingan. Xususan, "Monopolistik faoliyatni cheklash to'g'risida" gi qonunga ko'ra bozorda sotuvchi firmalarning: ataylab tovarlar taqchilligini hosil qilishi; narxlar ustidan o'z nazoratini o'rnatishi; boshqa raqobatchi firmalarning bozorga kirib kelishiga to'siq qilib qo'yish kabi faoliyatlari man etilgan. Bu qonunni buzganlar uchun raqibiga yetkazgan zararini qoplash, jarima to'lash va g'irromlik qilish bilan topilgan foydadan mahrum qilish kabi iqtisodiy jazolar belgilangan.

Mustahkamlash uchun savol va topshiriqlar! 1. Monopolistik raqobat bozori sof raqobat bozoridan qaysi xususiyatlari bilan farq qiladi? 2. Sof monopoliyaning oligopoliyadan farqi nima? 3. Nima uchun bozorda monopoliya vujudga keladi? 4. Monopoliyaning qanday iqtisodiy zararlari bor? 5. Monopoliyaga qarshi qonunchilik nega paydo bo'lgan? 6. Tabiiy monopoliyalarga misollar keltiring. 7. Respublikamizning bozor iqtisodiyotiga o'tishida monopoliyaga qarshi qonunlarning qanday ahamiyati bor? 8. Iqtisodiyotda monopoliyalarning mavjud bo'lishi har doim ham yomon oqibatlariga olib kelaveradimi? Sizingcha qaysi sohalarida davlat monopoliyasi saqlab qolingani ma'qul? Nega? Sizingcha qaysi sohalarida monopoliyaning umuman bo'lmasligi ma'qul? Nega?

Bu haqda o'ylab ko'ring! 1. Shaharda faqat ikkita firma muzlatgich sotadi. Ularning biri narxni ikki baravar oshirdi. Bungajavoban ikkinchi firma qanday chora ko'rish lozim, deb o'ylaysiz?

2. Quyida sanab o'tilgan sohalar. 4. qaysi birida monopoliya, oligopoliya, monopolistik raqobat va sof raqobat mavjud bo'lishi mumkin: samolyotsozlik; mineral suv ishlab chiqarish; oyoq kiyimi ishlab chiqarish; avtomobilsozlik; qandolat mahsulotlari ishlab chiqarish; darsliklar chop etish; non pishirib sotish

Aktiv qatnashgan o'quvchilarni rag'batlantiraman.

Uyga vazifa: O'tilgan mavzuni o'qib o'rganib kelish

O',I,B,D,O':

I. Avezmurotov.

M,M,I,B,D,O':

A. Matmurotov.

SANA

SINF VIII

VAOT:45

Mavzu: Bozor iqtisodiyoti.

Ta'limiy maqsadi: O'quvchilarni Bozor iqtisodiyoti haqidagi malaka va ko'nikmalarini hosil qilish.

Tarbiyaviy maqsadi: O'quvchilarni kasbga bo'lgan malaka va ko'nikmalarini shakllantirish.

Rivojlantiruvchi maqsad: O'quvchilarni mustaqil fikirlash qobiliyatlarini oshirish.

DTS talablari asosida ta'lim va tarbiya berish

Darsning uslubi: Tushuntirish, savol-javob, mustaqil ishlash.

Darsning jixosi: Darslik, doska, ko'rgazmali va tarqatma materiallar.

Darsning borishi: yangi mavzuni bayoni

Bozor iqtisodiyoti sharoitida “Nima ishlab chiqarish kerak?”, “Qanday ishlab chiqarish kerak?”, “Kim uchun ishlab chiqarish kerak?” - degan savollarga, asosan bozor javob beradi. Shu bois bu tizimni bozor iqtisodiyoti, deb atashadi. Bozor iqtisodiyotining asosiy xususiyatlari: 1. Erkin iqtisodiy faoliyat. 2. Xususiy mulkchilik. 3. Erkin narxlar. 4. Iqtisodiy manfaatdorlik va foyda olishga bo'lgan intilish. 5. Monopoliyani rad etish. 6. Raqobat.

Bozor iqtisodiyotining eng asosiy xususiyatlari bu xususiy mulkchilik va unga asoslangan erkin iqtisodiy faoliyatdir. Bozor iqtisodiyoti sharoitida turli xil mulk shakllari: xususiy, jamoa va davlat mulklari mavjud bo'lib, ular teng huquqli rivojlanadi. Ishlab [chiqarish vositalarining ko'pchilik qismi xususiy shaxslar qo'mida bo'lib, ular o'z iqtisodiy faoliyatlarini mustaqil, erkin ravishda olib boradilar. Bu tizimda xoh u ishlab chiqaruvchi bo'lsin, xoh u iste'molchi bo'lsin, ular tomonidan iqtisodiy yechim faqat bozor munosabatlari va qonunlaridan kelib chiqib tanlanadi. Narx erkin bo'lib, u tovarga bo'lgan talab va taklifning o'zaro munosabati orqali shakllanadi.

Bozor iqtisodiyotining yana bir muhim xususiyatlaridan biri - bozor ishtirokchilarining iqtisodiy manfaatga, foyda olishga bo'lgan intilishi, ishtiyotidir. Har bir fuqarodagi ko'proq foyda olishga bo'lgan intilish, uning iqtisodiy va tadbirkorlik faoliyatini rag'batlantiradi, yangilikka undaydi. Bu esa, oxir oqibat, ishlab chiqaruvchilar va iste'molchilar orasidagi raqobatni keltirib chiqaradi. Raqobat - bozor iqtisodiyotining eng muhim xususiyatlaridan biri hisoblanadi. Shunga ko'ra, bozor iqtisodiyoti monopoliyani rad etadi. Chunki bunday monopoliya bor joyda erkin iqtisodiy faoliyat va raqobat bo'la olmaydi. Yuqorida keltirilgan xususiyatlar asosida bozor munosabatlari shakllanadi, bozor iqtisodiyoti amal qilishi uchun shart- sharoitlar yaratiladi va iqtisodiyot boshqariladi.

Tarixga bir nazar: Bozor iqtisodiyoti nazariyasining asoschilaridan biri, bu in- gliz iqtisodchisi Adam Smitdir. Bu nazariya bir necha asrlar davomida asta-sekin rivojlanib, shakllanib va mukammallashib bordi. Ayni paytga kelib, sof bozor iqtisodiyoti amal qilayotgan davlat yo'q. Qaysi davlatni olmag, davlat u yoki bu darajada iqtisodiyotga aralashadi. XX asrga kelib esa, markazlashgan rejali iqtisodiyotga asoslangan qator davlatlar vujudga keldi. Natijada, bu ikki nazariya va amaldagi ikki tizim o'rtasida raqobat, o'zaro musobaqa yuzaga keldi. Bozor iqtisodiyoti jamiyat hayotidagi o'zgarishlarga javoban, ijobiy xususiyatlarni o'zida tez mujassamlashtirib, bu o'zgarishlarga tezlikda moslasha oldi va bu bilan iqtisodiy taraqqiyot rivojiga poydevor bo'ldi. Rejali iqtisodiyot esa o'zining beso'naqayligi, o'zgarishlarga tez moslasha olmasligi tufayli jamiyatning iqtisodiy taraqqiyotiga g'ov bo'lib, uni bo'g'a boshladi. XX asr oxirlariga kelib, bozor iqtisodiyotiga tayangan davlatlar iqtisodiyoti gullab- yashnab, iqtisodiy taraqqiyotda ilgari lab ketishdi. Markazlashgan rejali iqtisodiyot hukm surgan davlatlar iqtisodiyoti tanazzulga yuz tutibjahon taraqqiyotidan ancha orqada qolib ketdi. Bugungi kunga kelib, bu mamlakatlarda ham bozor iqtisodiyotiga o'tish ham tarixiy, ham iqtisodiy zarurat bolib qoldi.

Bozor iqtisodiyotining nochorligi: Bozor iqtisodiyoti ham qator kamchiliklardan xoli emas, albatta. Insoniyat tarixi bunga guvohlik berib turibdi. Bozor iqtisodiyoti davlatning iqtisodiyotga aralashuvini inkor etgani holda, jamiyat o'ta boy va o'ta kambag'allarga ajralishiga, mulkning o'ehilik qo'lida to'planishiga, katta-katta monopolist korxonalar vujudga kelishigavajamiyatdagi ijtimoiy va iqtisodiy muvozanatning brqarorlashuviga zaminyaratdi. Bozor iqtisodiyotining inflatsiya va ishli/likka qarshi samarali kurasha olmasligi ma'lum bo'lib qokli Bularning barchasiga qaysidir darajada barham beruvchi kuehga, davlatning iqtisodiyotni tartibga solib turish faoliyatiga ehtiyoj paydo boidi. Davlatning iqtisodiy hayotga aralashuvi ijobiy holat silatida e'tirof etildi. Davlatga jamiyatda iqtisodiy qonun-qoidalarning amal qilishi uchun zarur shart-sharoitlar hozirlash, ularning bajarilishini nazorat qilish, iqtisodiyotni tartibga solib turish, bo/or tizimini muhofaza qilish kabi vazifalar yuklatildi.

Aralash iqtisodiyot jamiyat a'zolarining kam ta'minlangan qismim ijtimoiy himoya qilishga, ommaviy farovonlikni ta'minlashga yo'naltirilganligi bilan ajralib turadi. Mamlakatimizda kechayolgan bozor iqtisodiyotiga o'lish jarayoni deganda, biz xuddi shu silallarga ega bo'lgan ijtimoiy yo'naltirilgan bozor iqtisodiyotiga, ya'ni aralash iqtisodiyotga o'tishni tushunamiz.

Mustahkamlash uchun savol va topshiriqlar! 1.Bozor iqtisodiyoti tizimi - “Nima?” “Qanday?” va “Kim uchun?” degan savollarga qay tarzda javob berishini tushuntirib bering. Bozor iqtisodiyotining asosiy xususiyatlarini sanang. 2.Erkin iqtisodiy faoliyat, deganda nimani tushunasiz? 3.Bozor iqtisodiyotida xususiy mulkchilikning roli nimada? 4.Nima sababdan monopoliya bozor iqtisodiyotiga zid keladi? 5.Nima sababdan dunyoning deyarli barcha xalqlari bozor iqtisodiyotini tanlashdi? 6.Hozirgi rivojlangan davlatlardagi bozor iqtisodiyoti qanday nom bilan ataladi? 7.Sof bozor iqtisodiyotining bo'lishi mumkinmi? Nega? 8.Aralash iqtisodiyot sharoitidagi davlatning roli nimalardan iborat bo'lishi kerak, deb o'ylaysiz? Nega?

Aktiv qatnashgan o'quvchilarni rag'batlantiraman.

Uyga vazifa : O'tilgan mavzuni o'qib o'rganib kelish

O',I,B,D,O':

I. Avezmuratov.

M,M,I,B,D,O':

A.Matmuratov.

SANA

SINF VIII VAOT:45

Mavzu : O'zbekiston bozor iqtisodiyoti sari..

Ta'limiy maqsadi: O'quvchilarni O'zbekiston bozor iqtisodiyoti sari.haqidagi malaka va ko'nikmalarini hosil qilish.

Tarbiyaviy maqsadi: O'quvchilarni kasbga bo'lgan malaka va ko'nikmalarini shkillantirish.

Rivojlantiruvchi maqsad: O'quvchilarni mustaqil fikirlash qobilyarlarini oshirish.

DTS talablari asosida ta'lim va tarbiya berish

Darsning uslubi: Tushuntirish, savol –javob, mustaqil ishlash.

Rivojlantiruvchi maqsad: O'quvchilarni mustaqil fikirlash qobiliyatlarini oshirish.

DTS talablari asosida ta'lim va tarbiya berish

Darsning uslubi: Tushuntirish, savol-javob, mustaqil ishlash.

Darsning jixozi: Darslik, doska, ko'rgazmali va tarqatma materilallar.

Darsning borishi: yangi mavzuni bayoni

A. Savollar. 1.Nima sababdan bozor iqtisodiyoti sharoitida raqobatsiz iqtisodiyot rivojlanmaydi?

2.Ishlab chiqaruvchilar (sotuvchilar) orasidagi raqobat natijasida iste'molchilar qanday naf ko'rishadi? Misollarda

tushuntiring.3.Monopoliyaning qanday iqtisodiy zararlari bor?4.Iqtisodiyotda monopoliyalarning mavjud bo'lishi har doim ham yomon oqibatlarga olib kelaveradimi?5.O'zbekiston nima sababdan bozor iqtisodiyotiga o'tish yo'lini tanladi?6.Shu kunlarda iqtisodiyotning siyosatdan ustunligi nimalarda namoyon bo'lmoqda?7.Bozor iqtisodiyotiga o'tishda davlatning roli nimalarda ko'rinadi?8.Mamlakatimizda olib borilayotgan ijtimoiy siyosatning mohiyati nimada?9.O'tgan vaqt ichida respublikamizda bozor iqtisodiyotiga o'tish borasida qanday ishlar amalga oshirildi? 10.Bozor iqtisodiyotining qanday salbiy tomonlari shu kunlarda namoyon bo'lmoqda? Bunga sabab nima?

B. Topshiriqlar Quyida awal atamalarining nomlari so'ng ularning talqinlari berilgan. Har bir atamaga mos talqinni toping.

Atamalar: 1)Bozor iqtisodiyoti. 2)Raqobat. 3)Narxlar vositasisiz raqobatlashish. 4)Narxlar vositasida raqobatlashish.5)Aralash iqtisodiyot. 6)Monopoliya. 7)Oligopoliya. 8)Sof raqobat bozori. 9)Iqtisodiy tizim.

Talqinlar: a)bozor iqtisodiyoti va markazlashgan rejali iqtisodiyotning maqbul tomonlarini o'zida mujassamlashtirgan zamonaviy iqtisodiy tizim;b)xususiy mulkchilikka asoslangan, barcha iqtisodiy yechimlar bozor mexanizmi yordamida aniqlanadigan iqtisodiy tizim;d)jamiyat(mamlakat) iqtisodiy hayotini tashkil qilish shakli;e)muayyan tovar turi yakka ishlab chiqaruvchi yoki sotuvchi tomonidan sotiladigan, boshqa sotuvchilarning kirishi o'ta qiyin bo'lgan bozor;f)muayyan tovar turi juda ko'p sotuvchilar tomonidan sotiladigan, boshqa sotuvchilarning kirishi oson, narxlar erkin bo'lgan bozor;g)tovar narxini o'zgartirmasdan, uning sifatini yaxshilash, reklamani kuchaytirish kabi omillar orqali raqobatchilarga ta'sir ko'rsatish;h)bir nechta yirik korxonalar va firmalarning monopoliyasidan iborat bo'lgan bozor;i)tovar narxini tushirish yoki oshirish yordamida raqobatchilarga ta'sir ko'rsatish;j) iqtisodiyotda faoliyat ko'rsatuvchi tomonlar manfaatlarining to'qnashuvidan yuzaga keladigan o'zaro kurash.

D. Testlar: Berilgan savolga mohiyat jihatdan eng to'g'ri va to'liq javobni belgilang.

1.Noto'g'risini toping. Sof raqobat bozorida: A.Sotuvchi tovar narxini o'zi bilganicha o'zgartira olmaydi. B.Sotuvchilar o'rtasida raqobat mavjud bo'lmaydi. D.Sotuvchi tovar narxini xohlagancha o'zgartira oladi. E.Sotuvchilar sonining keskin ortib ketishi tovarlar narxining pasayishiga olib keladi. F.Xaridorlar sonining keskin kamayib ketishi narxning o'sishiga olib keladi.

2.Oligopolistik bozorda: A.Sotuvchi yagona bo'ladi. B.Tovarlar har xil bo'lmaydi. D.Narxni, asosan yirik va kuchliroq firmalar belgilaydi. E.Raqobat bo'lmaydi. F.Boshqa sotuvchilarning bozorga kirib kelishiga to'siqlar bo'lmaydi.

3.Monopolistik raqobat bozorida: A.Bir xil tovarlar sotiladi. B.Monopolist sotuvchilar ko'p bo'lib, o'zaro raqobat qiladilar.D.Sotuvchi bitta bo'ladi. E.Xaridor bitta bo'ladi. F.Faqat xaridorlar o'rtasida raqobat bo'ladi.

4. Sotuvchilar raqobatlashishi natijasida: A.Tovar narxi ko'tariladi. B.Tovar turlari ko'paymaydi. D.Tovar narxi tushadi.E.Tovar sifati tushib ketadi. F.Mavjud texnologiyalar o'zgarmaydi. 5.Tovarga bo'lgan talab miqdori taklif miqdoridan baland bo'lganda, kimlar o'rtasida raqobat vujudga keladi? AXaridorlar. B.Sotuvchilar. D.Sotuvchilar bilan xaridorlar. E.Ishlab chiqaruvchilar bilan xaridorlar. F.Faqat monopoliyalar.

6.Raqobat natijasida tovarlar: A.Sifati yomonlashadi, narxi oshadi. B.Narxi o'zgarmaydi, sifati yomonlashadi. D.Turi ko'payishi mumkin. E.Narxi tushishi, sifati esa yaxshilanishi mumkin. F.Narxi faqat oshadi. 7.Noto'g'risini toping: A.Bozor iqtisodiyoti monopoliyaga qarshi kurasha oladi. B.Davlat monopoliyalarga ta'sir o'tkaza oladi.D.Davlat monopoliyasi ham mavjud bo'lishi mumkin. E.Turli cheklovlar natijasida ham monopoliya vujudga kelishi mumkin.F.Monopoliyalarning vujudga kelishida raqobat ham sababchi bo'lishi mumkin. 8.Noto'g'risini toping: A.Sotuvchilar raqobatlashishi natijasida narx pasayadi. B.Xizmat ko'rsatish sohasida raqobat bo'lmaydi.D.Sotuvchi bilan xaridor raqobatlashishi mumkin. E.Xaridorlar raqobatlashishi natijasida narx ko'tariladi. F.Raqobat bozor iqtisodiyotini harakatga keltirib turuvchi kuchdir. 9.Qaysi bandeda bozorlar nomlari mono- poliashish darajasining o'sishi tartibida joylashtirilgan?A.Sof raqobat, oligopoliya, monopolistik raqobat, monopoliya. B.Sof raqobat, monopoliya, oligopoliya, monopolistik raqobat.D.Sof raqobat, monopolistik raqobat, oligopoliya, monopoliya. E.Monopolistik raqobat, monopoliya, sof raqobat, oligopoliya.F.Monopolistik raqobat, sof raqobat, oligopoliya, monopoliya. 10.Raqobat muhiti bo'lishi uchun qanday sharoitlar bo'lishi kerak? A.Sotuvchilar va xaridorlarning ko'p bo'lishi. B.Firmalarning muayyan, bir xil tovar ishlab chiqarishga ixtisoslashgan bo'lishi.D.Tovar narxiga hech qaysi firma ta'sir o'tkaza olmasligi. E.Bozorga kirishga hech qanaqa to'siqlarning bo'lmasligi.F.Yuqoridagi sharoitlarning barchasi. 11.Quyidagi xususiyatlarning qaysi biri bozor iqtisodiyotiga xos emas? A.Tadbirkorlik. B.Xususiy mulkchilik. D.Monopoliyani quvvatlash. E.Raqobat. F. Erkin iqtisodiy faoliyat. 12.To'g'ri tasdiqni toping. Bozor iqtisodiyoti sharoitida: A.Ishsizlik bo'lmaydi. B.Pul qadrsizlanmaydi. D.Tadbirkorlikka keng yoi ochiladi. E.Narx-navo oshmaydi. F.Raqobat bo'lmaydi.

13. "Iqtisodiyotning siyosatdan ustunligi" tamoyili: A.Davlatning bosh islohotchi bo'lishi lozimligini bildiradi. B.Qonun va qonunlarga rioya etish ustuvor bo'lish zarurligini bildiradi. D.Ham ichki, ham tashqi iqtisodiy munosabatlarni mafkuradan xoli qilish zarurligini bildiradi. E.Kuchli ijtimoiy siyosat olib borish yuzasidan ta'sirchan chora-tadbirlar ko'rilishini bildiradi.F.Ava Djavoblarto'g'ri. 14. "Qonunlar va ularga rioya qilishning ustuvorligi" tamoyili: A.Iqtisodiyot siyosatdan ustun turishi lozimligini bildiradi.B.Davlatning bosh islohotchi bo'lishini anglatadi. D.Islohot jarayonlari tartibli, sinalgan va amaliy kuchga ega bo'lgan qonunlar asosida ularga so'zsiz rioya qilish bilan amalga oshirilishini bildiradi. E.Bozor iqtisodiyotiga o'tish ob'yektiv iqtisodiy qonunlarning talablarini hisobga olgan holda "inqilobiy yo'l" bilan o'tish zarurligini bildiradi. F.Yuqoridagilarning barchasini o'z ichiga oladi. 15.Bozor iqtisodiyoti sharoitida: A.Mulkning asosiy qismi xususiy shaxslar qo'lida bo'ladi. B.Davlat yagona mulkdor bo'lib qoladi.D.Davlat mulkiga ustuvorlik beriladi. E.Mulkka nisbatan monopoliya saqlanib qoladi. F.Mulk o'z mohiyatini yo'qotadi.

Aktiv qatnashgan o'quvchilarni rag'batlantiraman.

Uyga vazifa: O'tilgan mavzuni o'qib o'rganib kelish

O',I,B,D,O':

I. Avezmuratov.

M,M,I,B,D,O':

A.Matmuratov.

Mavzu : Soliq va unug turlar..

Ta'limiy maqsadi: O'quvchilarni Soliq va unug turlar haqidagi malaka va ko'nikmalarini hosil qilish.

Tarbiyaviy maqsadi: O'quvchilarni kasbga bo'lgan malaka va ko'nikmalarini shkillantirish.

Rivojlantiruvchi maqsad: O'quvchilarni mustaqil fikirlash qobiliyatlarini oshirish.

DTS talablari asosida ta'lim va tarbiya berish

Darsning uslubi: Tushuntirish, savol-javob, mustaqil ishlash.

Darsning jixozi: Darslik, doska, ko'rgazmali va tarqatma materilallar.

Darsning borishi: yangi mavzuni bayoni

- jismoniy shaxslardan olinadigan daromad solig'i mohiyatini tushunish;
- jismoniy shaxslardan olinadigan daromad solig'i stavkalarini bilish;
- jismoniy shaxslardan olinadigan daromad solig'ini hisoblay olish;
- yuridik shaxslardan olinadigan daromad (foyda) solig'i haqida ma'lumotga ega bo'lish;
- jismoniy va yuridik shaxslardan undiriladigan mol-mulk solig'i haqida tasavvurga ega bo'lish va uning stavkalarini bilish;
- jismoniy va yuridik shaxslardan olinadigan yer solig'ining mohiyatiga tushunish;
- qo'shilgan qiymat solig'ini bilish;
- aksiz solig'i mohiyatini tushunish;
- ijtimoiy jamg'armalarga majburiy to'lovlar mohiyatini tushunish.

Jismoniy shaxslardan undiriladigan daromad solig'I : Har bir fuqaro o'z daromadlaridan soliq to'lashi shart. Soliq to'lovlari davlat budjetiga kolib tushadi va soliq to'lovchilarga ta'lim, tibbiy xizmat, mudofaa, jamoat tartibini lash, nafaqa, pensiya, stipendiya va boshqa davlat korxonalar tomonidan ko'rsatiladigan imtlar va yordam pullari ko'rinishida qaytib keladi. Shu bois, soliqlarni o'z vaqtida ash liar bir fuqaro uchun ham qarz, ham farz. Daromad solig'i davlat solig'i bo'lib, to'g'ri soliqlar sirasiga kiradi.

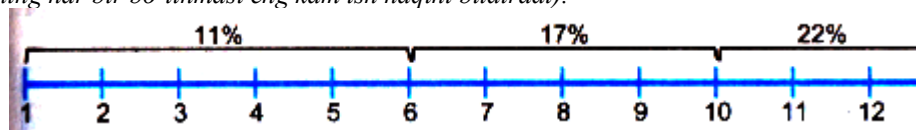
Daromad solig'i jismoniy shaxslarning jami yillik daromadidan olinadi. Demak, jismoniy shaxslarning jami yillik daromadi soliq solish obyekti hisoblanadi. Ma'lumki, har bir kishining yillik daromadi: haqi, mukofotlar, mulk ijarasidan olingan daromad, bankka qo'yilgan omonatdan kelgan foizlar, aksiyadan olingan dividendlar va tadbirkorlik faoliyatidan olingan daromadlardantashkil topishi mumkin. Jismoniy shaxslar aksiya va boshqa qimmatli qog'ozlardan oladigan dividendlaridan, mat foizlaridan 10 foizli stavkada soliq undiriladi. Mahalliy hokimiyat tomonidan berilgan maxsus ruxsatnoma - patent asosida yakka tartibda tadbirkorlik faoliyati bilan shug'ullanuvchi jismoniy shaxslar tadbirkorlikdan olgan daromadlaridan qat'iy belgilangan soliq to'laydilar. Ya'ni bu fuqarolar tadbirkorlik faoliyatidan qancha daromad olishlaridan qat'iy nazar, ulardan belgilangan miqdorda daromad solig'i undiriladi.

Daromad solig'i to'lovchilari, daromad solig'i stavkalari va uni hisoblash bilan bog'liq tartib va qoidalar Soliq kodeksida o'z aksini topgan. Jismoniy shaxslardan olinadigan daromad solig'i o'zbekiston Respublikasi Prezidenti Farmoniga ko'ra, belgilanadigan eng kam ish haqi miqdoriga bog'liq holda hisoblanadi. Respublikamiz fuqarolari 2010-yil yanvar oyidan boshlab quyidagi tartibda daromad solig'ini to'lay boshladilar Bu yerda, eng kam oylik ish haqi hukumat tomonidan belgilanadigan miqdor bo'lib, masalan u 2010- yil boshida 37680 so'mni tashkil qilgan.

Ko'rib turganingizdek, daromad oshib borgan sari soliq stavkasi ham oshib boryapti. Bu adolatli mezon bo'lib, unga ko'ra kam daromadli fuqarolar nisbatan kamroq, katta daromadli fuqarolar esa ko'proq soliq to'lashlari lozim bo'ladi.

Daromad solig'ini hisoblash: Ish haqidan olinadigan soliqlarni va boshqa ijtimoiy to'lovlarni korxonahisobchisi hisoblaydi. Hisoblangan soliqlar ish haqidan chegirib davlat budjetiga o'tkaziladi. Shunday bo'lsa-da, daromaddan undiriladigan soliqni hisoblay olish har bir fuqaro uchun muhimdir. Amaliy mashq. Firma o'z xodimiga 2010-yil yanvar oyi uchun 400000 so'm ish haqi hisobladi. Xodimning bu daromadidan davlatga qancha soliq to'lashi kerak?

2010- yil yanvar oyida eng kam oylik ish haqi 37680 so'm ekanligini hisobga olsak, quyidagi soliq shkalasiga ega bo'lamiz (shkalaning har bir bo'linmasi eng kam ish haqini bildiradi):



$$6 \cdot 37680 \cdot 11\% + 4 \cdot 37680 \cdot 17\% + (400000 - 376800) \cdot 22\% = 24868,8 + 25622,4 + 5104 = 55595,2 \text{ so'm.}$$

Demak, xodim oladigan ish haqisidan davlatga 55595,2 so'm daromad solig'i to'lashi kerak.

Eslatma: Fevral oyi uchun soliq miqdorini hisoblashda, xuddi yuqoridagiga o'xshash ish tutiladi. Lekin, soliq faqat fevral oyi uchun emas, balki yil boshidan buyon o'tgan 2 oy uchun hisoblanadi va yanvar oyida to'langan soliq miqdori ayriladi. Bu holda daromad va eng kam ish haqi ($2 \cdot 37680 = 75360$ so'm) miqdorlari ham 2 oy uchun olinadi va hokazo.

Yuridik shaxslardan undiriladigan daromad salog'i: Jismoniy shaxslar kabi yuridik shaxslar ham o'zlarining faoliyati natijasida olgan immlaridan daromad (foyda) solig'iga tortiladilar. Yuridik shaxslarining daromad (foyda) solig'i stavkalari har yili Vazirlar Mahkamasining yoki O'zbekiston Respublikasi Prezidentining qarori bilan tasdiqlanadi.

Quyida yuridik shaxslardan olinadigan daromad (foyda) solig'i stavkalari yillar bo'yicha keltirilgan :

| Yillar | 1998 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007- 2010 |
|--------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------------|
| Daromad solig'I stavkasi | | | | 20% | 18% | 15% | 12% | 10% |

Ushbu jadvaldan ko'rinib turibdiki, mamlakatimizda tadbirkorlikka keng yo'l ochib berilib, soliq stavkalari yildan-yilga kamaytilmoqda. Shu bilan birga, Soliq kodeksida ko'zda tutilgan, O'zbekiston Respublikasi Soliq qo'mitasi qarorlari asosida belgilangan iridik shaxslar turli soliq imtiyozlaridan foydalanishi mumkin. Masalan, yangi tashkil ilmgan firma va korxonalar, ya'ni yuridik shaxslar ro'yxatdan o'tgan kundan e'tiboran yili 25%, 2-yili 50% belgilangan stavkadan kamaytirilgan holda, keyingi yillarda esa, belgilangan stavka bo'yicha soliq to'laydilar.

Aktiv qatnashgan o'quvchilarni rag'batlantiraman.

Uyga vazifa : O'tilgan mavzuni o'qib o'rganib kelish

O',I,B,D,O':

I. Avezmuratov.

M,M,I,B,D,O':

A. Matmuratov.

Mavzu : *Soliqqa tortish asoslari.*

Ta'limiy maqsadi: *O'quvchilarni Soliqqa tortish asoslari haqidagi malaka va ko'nikmalarini hosil qilish.*

Tarbiyaviy maqsadi: *O'quvchilarni kasbga bo'lgan malaka va ko'nikmalarini shkillantirish.*

Rivojlantiruvchi maqsad: *O'quvchilarni mustaqil fikirlash qobiliyatlarini oshirish.*

DTS talablari asosida ta'lim va tarbiya berish

Darsning uslubi: *Tushuntirish, savol-javob, mustaqil ishlash.*

Darsning jixozi: *Darslik, doska, ko'rgazmali va tarqatma materilallar.*

Darsning borishi: *yangi mavzuni bayoni*

Jismoniy shaxslardan undiriladigan mik – mulk solig'i: *Har qanday jismoniy shaxsning ma'lum miqdorda mol-mulki bo'ladi.*

Qonunga ko'ra, mol - mulkdan soliq to'lovchi shaxs mol-mulk solig'ini to'lovchisi hisoblanadi. Jismoniy shaxsning mol-mulki esa soliq obyekt bo'ladi. Ma'lumki, soliq nimadan undirilsa, o'sha natsa soliq solish obyekt bo'ladi. Soliq kodeksiga ko'ra, mol-mulk solig'i obyekt quyidagilardan iborat: O'zbekiston Respublikasi hududida joylashgan uy-joylar, kvartiralar, dala hovli imoratlari, garajlar va boshqa imoratlar, joylar va inshootlar; 2010- yili mamalakatimizda jismoniy shaxslardan undiriladigan mol-mulk solig'i stavkasi hisoblangan mol-mulk qiymatining 0,5 foizi miqdorida belgilangan.

Iqtisodiy huquq asoslari : O'zbekiston Respublikasi hududida joylashgan uy-joylar, kvartiralar, dala hovli moratlari, garajlar va boshqa imoratlar, joylar, inshootlar soliq solish obyektidir. (O'zbekiston Respublikasi Soliq kodeksi, 273-modda)

Yer solig'i stavkalari har yangi yil uchun O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasi tomonidan belgilanadi.

Soliqni hisoblash va to'lash: *Jismoniy shaxslarning mol-mulkiga solinuvchi soliq davlat soliq idoralari tomonidan toblanadi.*

Imorat, bino va inshootlardan to'lanadigan soliqlarning miqdori ularning har yili 1 - yanvardagi qiymatiga asosan belgilanadi. Imorat, binolar va inshootlarning egasi bir nechta bo'lsa, ulardan to'lanadigan soliq miqdori har bir odamning ulushiga qarab belgilanadi. Yangi qurilgan yoki sotib olingan binolarga soliq kelgusi yil boshidan boshlab hisoblanadi.

Mol-mulk yo'q qilingan, butunlay vayron bo'lgan hollarda mol-mulk solig'ini to'lash ular yo'q qilingan yoki butunlay vayron bo'lgan oydan boshlab to'xtatiladi. Meros bo'lib qolgan mulkdan mol-mulk solig'i, meros olingan paytdan boshlab to'lanadi. Agar mulkning egasi almasha, uning oldingi egasi joriy yilning 1-yanvaridan boshlab egalik huquqi yo'qolgan paytgacha (oygacha) sohqni to'laydi. Mulkning yangi egasi esa egalik huquqini olgan oydan boshlab to'laydi. Agar mulk egasi soliq to'lashda ayrim imtiyozlarga ega bo'lish huquqini qo'lga kiritisa, mol - mulk solig'i o'sha huquq vujudga kelgan oydan boshlab qayta hisoblanadi. Mol-mulk solig'ini to'lash haqida to'lov xabarnomalari davlat soliq idoralari tomonidan to'vchilarga har yili 1-maydan kechiktirmay topshiriladi.

Yuridik shaxslardan undiriladigan mol – mulk solig'I : *Jismoniy shaxslar kabi yuridik shaxslar ham mol-mulk solig'i to'laydi.*

Yuridik shaxslarning mol-mulk solig'i obyekt quyidagilardan iborat: • asosiy vositalar, shu jumladan moliyaviy ijara (lizing) shartnomasi bo'yicha olingan asosiy vositalar; • nomoddiy aktivlar; • tugallanmagan qurilish obyektlari; • belgilangan muddatlarda o'rnatilmagan uskunalar. Mol-mulk solig'i korxonada mol-mulkning o'rtacha yillik qoldiq qiymatidan olinadi.

2008- yilda yuridik shaxslar mol-mulk solig'ining stavkasi - mol-mulk o'rtacha yillik qoldiq qiymatining 3,5 foizi miqdorida belgilangan. Ushbu soliq stavkasi korxonada mulkning qayta baholangan qoldiq qiymatidan undiriladi.

Jismoniy shaxslardan olinadigan yer solig'I : *Mamlakatimiz soliq tizimida yer solig'i mahalliy soliq va yig'imlar turiga mansub.*

Yer solig'i boshqa soliq turlaridan farqli o'laroq, o'ziga xos xususiyatlarga ega. Xususan, ushbu soliq qat'iy to'lovdir. Ya'ni yer egalari va foydalanuvchilari o'z faoliyatlarini davomida qanchalik foyda ko'rganlaridan qat'iy nazar, yer solig'ini to'lashlari shart. Chunki, ushbu imalga tatbiq etilishining asosiy maqsadi - yerdan oqilona foydalanish, uni avaylash, tanlov - tijorat qilinishiga yo'l qo'ymaslikdir. Mulk huquqi, egalik qilish huquqi, foydalanish huquqi yoki ijara huquqi asosida yer uchastkalariga ega bo'lgan shaxslar yer solig'i to'lovchilari hisoblanadi. Jismoniy shaxslarning quyidagi yer maydonlari soliq obyekt hisoblanadi:

Shqon xo'jaligi yuritish uchun meros qilib qoldiriladigan umrbod egalik qilishga berilgan yer maydonlari; yakka tartibda uy-joy qurilishi uchun meros qilib qoldiriladigan umrbod egalik qilishga berilgan yer uchastkalari; jamoa bog'dorchiligi, uzumchiligi va polizchiligini yuritish uchun berilgan yer uchastkalari;

xizmat yuzasidan berilgan chek yerlar; meros bo'yicha, hadya qilinishi yoki sotib olinishi natijasida uy-joy va imoratlar bilan birgalikda mulk huquqi, egalik qilish va foydalanish huquqi ham o'tgan yer uchastkalari;

• qonun hujjatlarida belgilangan tartibda mulk qilib olingan yer uchastkalari;

• tadbirkorlik faoliyatini yuritish uchun doimiy foydalanishga yoki ijaraga berilgan yer uchastkalari.

Mulk huquqi, egalik qilish huquqi, foydalanish huquqi yoki ijara huquqi asosida yer uchastkalariga ega bo'lgan yuridik shaxslar yer solig'ining to'lovchilari bo'lib hisoblanadilar. Yagona soliq to'lashga o'tgan yoki soliqning alohida turlariga o'tgan korxonalar, savdo tashkilotlari yer solig'ini to'lovchilari bo'lmaydilar. Yuridik shaxslar ajratib berilgan yerlar uchun yerdan foydalangan yoki foydalanmaganidan qat'iy nazar yer solig'i to'laydilar. Yuridik shaxslar uchun quyidagi yer maydonlari yer solig'i obyekt bo'lib hisoblanadi: • qonunda belgilangan tartib bo'yicha o'z mulki qilib olingan yer maydonlari; • o'rmon xo'jaligi uchun egalik qilishga berilgan yerlar; • korxonada qilishga, imoratlar, inshootlar qurishga yoki boshqa noqishloq xo'jalik maqsadlari uchun foydalanishga berilgan yerlar.

Yer solig'ining imtiyozlari : *Jismoniy shaxslarning soliq solinmaydigan yer uchastkalariga quyidagi yerlar kiradi.*

Yakka tartibda uy-joy qurish va shaxsiy yordamchi xo'jalik yuritish uchun qonun hujjatlarida belgilangan me'yorlar doirasida berilgan yerlar - yer uchastkasi berilgan paytdan e'tiboran ikki yil muddatga soliq solinmaydi. Agar yerdan o'z ornida foydalanilmasa, bu imtiyoz qo'llanilmaydi. Dehqon xo'jaliklaridan undiriladigan yer solig'i stavkalari, yer sifatiga bog'liq holda belgilanadi. Quyidagi yer maydonlari yer solig'idan ozod etiladi: • shaharlar, shahar qo'rg'onlari, qishloq aholi punktlarining umumiy foydalanishdagi yerlari (maydonlar, ko'chalar, o'tish joylari, yo'llar, ariq yoqalari, ariqlar, mozorlar va boshqalar);

• bog'dorchilik, uzumchilik, sabzavotchilik jamoalari uchun umumiy foydalanishga berilgan yerlar; • tabiatni muhofazalashga mo'ljallangan yerlar; • tarixiy-madaniy ahamiyatga ega bo'lgan yerlar; • suv fondi yerlari (daryolar, ko'llar, suvomborlari, kanallar, dengizlar va shu kabi umumfoydalanadigan yerlar).

Aktiv qatnashgan o'quvchilarni rag'batlantiraman.

Uyga vazifa : *O'tilgan mavzuni o'qib o'rganib kelish*

O',I,B,D,O' :

I. Avezmurotov.

M,M,I,B,D,O' :

A.Matmurotov.