

Sana: 15.03.2013

Sinf: 8

Fan: Iqtisodiy bilim asoslari

Mavzu: Raqobat.

Dars maqsadi:

O'quvchilarga raqobat hamda uning turlari haqida ma'lumot berish;
Raqobat muhitini yuzaga keltiradigan shart-sharoitlar haqida gapirish;
Raqobatning bozor iqtisodiyotida tutgan o'rnini tushuntirish.

Dars turi: Yangi bilim beruvchi.

Dars uslubi: „Guruhlarda ishlash, „Blits-so'rov“, „T – chizma“, „Kungaboqar“, „Grafiklar yechish“ „Taqqimot“, „Muammoli vaziyat“.

Dars jihozi: 8-sinf darsligi, tarqatma kartochkalar, slayd, disk protsessor, ekran, qo'shimcha adabiyotlar.

Dars borishi:

I. Tashkiliy qism:

a) davomatni aniqlash;

b) o'quvchilarni guruhlariga ajratish:

I-guruh: „Marketologlar“

II-guruh: „Ishlab chiqaruvchilar“

III-guruh: „Iste'molchilar“

IV-guruh: „Tadbirkorlar“

Dars shiori:

Ilming yarab qolsa ishga bir muddat,

Uni oshirmoqqa aylagil shiddat.

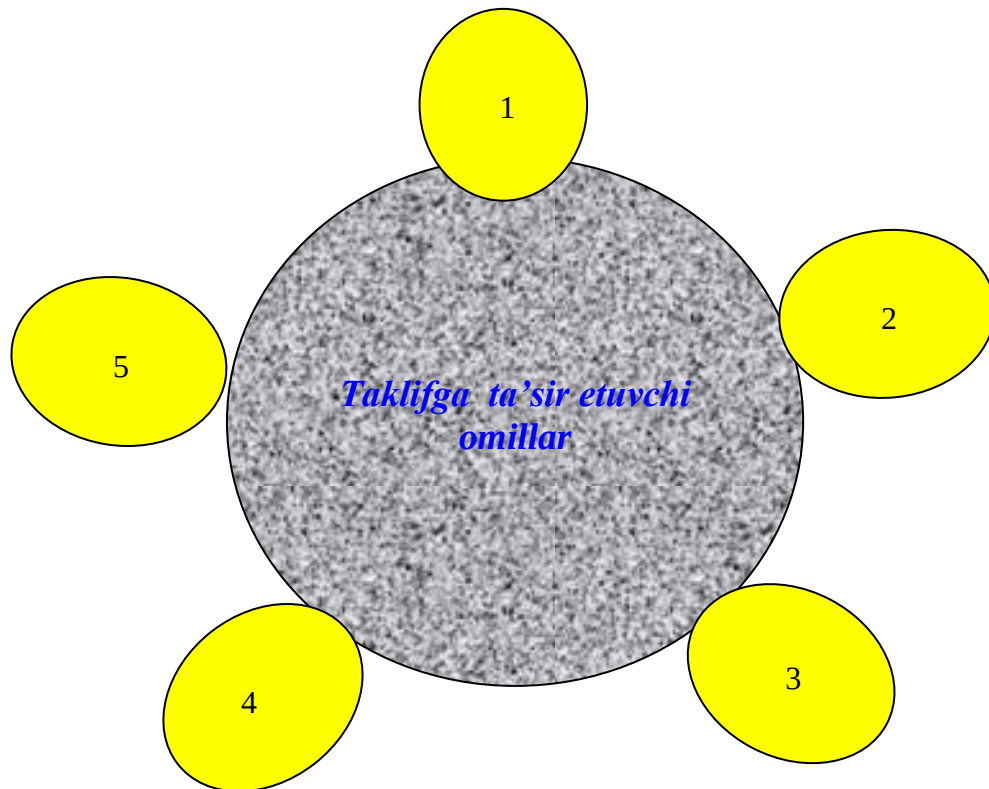
(Mirzo Ulug'bek.)

II. O'tgan mavzu so'rovi:

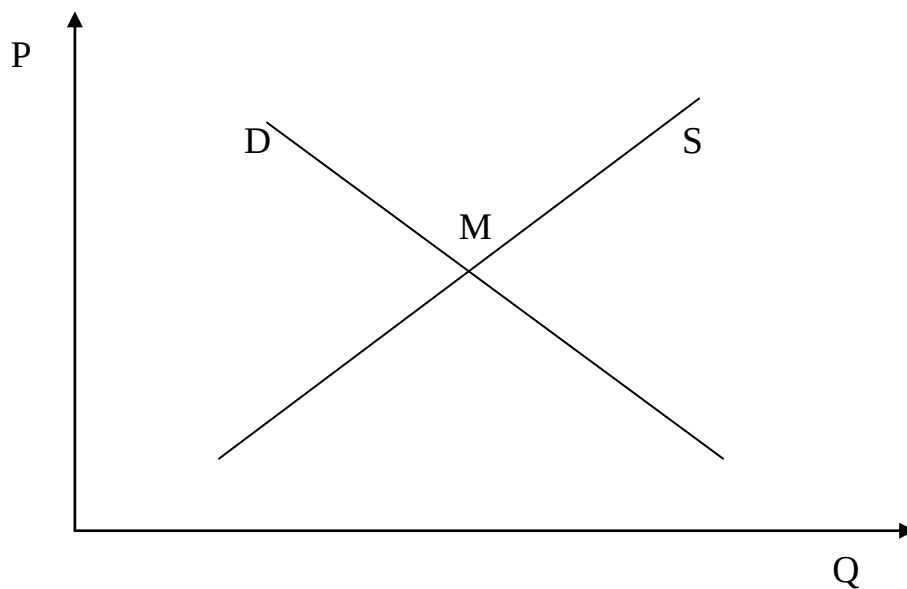
I-guruhga „T-chizma“ asosida berilgan savollar;

<i>Talabga ta'sir etuvchi omillar</i>	<i>Taklifga ta'sir etuvchi omillar</i>
1. 2. 3.	1. 2. 3.

I-guruhga “Kungaboqar” uslubida berilgan savollar;



III- guruhga “Grafik chizish” uchun jadval usulida tayyorlangan teng kuchli savol kartochkalari tarqatiladi.



Ushbu guruhlar kartochkalarni to'ldirgunga qadar IV- guruh o'quvchilari bilan “Blits –so'rov” o'tkaziladi.

“Blits-so'rov” savollari:

1. Taklif miqdori- bu muayyan vaqt davomida...
- sotuvchilar ma'lum narxda sotishlari mumkin bo'lgan tovar miqdori.
2. Taklif qonuniga ko'ra taklif miqdori va narx o'zaro qanday bog'langan?
-o'zaro to'g'ri proporsional.

3. Talab miqdori-bu muayyan vaqt davomida...

-xaridorlar sotib olishlari mumkin bo'lgan tovar miqdori.

4. Tovarga bo'lgan talab miqdori oshganda, talab egri chizig'I qaysi tomonga siljiydi?

- o'ng tomonga.

5. Tovarga bo'lgan talab miqdori pasayganda-chi?

- chap tomonga siljiydi.

6. Ishlab chiqaruvchilarga nisbatan soliq belgilansa, bu talabga ta'sir ko'rsatadimi, yoki taklifga?

- taklifga ta'sir etadi.

III. Yangi mavzu:

Shundan so'ng o'qituvchi o'quvchilarga ekran orqali yangi mavzu haqida ma'lumotlar beradi.

Raqobat, lotincha "konkurensiya" so'zidan olingan bo'lib, bozor ishtirokchilari manfaatlarining to'qnashuvidan iborat o'zaro kurashdir. Raqobatning sotuvchilar o'rtasidagi, xaridorlar o'rtasidagi hamda sotuvchi va xaridor o'rtasidagi raqobat kabi turlari bor.

Keyin guruhlar mavzudagi to'rtta reja asosida "Taqdimot" qilishadi:

I-guruh: "Raqobat va uning mohiyati"

II-guruh: "Sotuvchilar o'rtasidagi raqobat"

III-guruh: "Xaridorlar o'rtasidagi raqobat"

IV- guruh: "Xaridor va sotuvchi o'rtasidagi raqobat"

Darsning keyingi bosqichida 5-reja o'qituvchi tomonidan tushuntiriladi.

IV. Mustahkamlash:

Mavzuni mustahkamlashda "Muhokama uchun savollar" taqdim etiladi hamda O'quvchilarning bilimini imdividual baholash maqsadida, "Assisment" usulidan foydalaniladi.

Muhokama uchun beriladigan savollar guruhlariga slayd orqali namoyish etiladi:
"Aytaylik siz, avtomashinalarga servis xizmat ko'rsatadigan korxonada ishlaysiz. Har bir korxona ko'proq mijoz jalb qilishga harakat qiladi. Siz ushbu raqobat kurashida g'olib kelib sinmaslik uchun, qaysi usullardan foydalangan bo'lar edingiz?"

Guruh javoblari quyidagicha bo'lishi mumkin:

1. Narxlari arzon bo'lgan xizmatlarni ko'rsatish;

2. Kafolatli ximat ko'rsatish;

3. Reklamani kuchaytirish;

4. Xizmat ko'rsatilganda to'lovlarni terminal orqali amalga oshirishni yo'lga qo'yish.

Eng yaxshi, original fikrlarni bildirgan guruhlar ko'proq rag'bat kartochkasi bilan taqdirlanadi.

Yuqoridagi shartdan so'ng, guruh o'quvchilarining rag'bat kartochkalari hisoblanib, eng ko'p kartochka yiqqan guruh g'olib deb e'lon qilinadi.

Bunda o'quvchilarga quyidagi savollar yozilgan kartochkalar tarqatiladi:

1. Raqobatning qaysi turi natijasida narxlar tushadi?

A. Sotuvchilar o'rtasidagi raqobat.

B. Xaridorlar o'rtasidagi raqobat.

C. Sotuvchi va xaridor o'rtasidagi raqobat.

Javob: A.(1ball)

2.. Raqobatning qanday Shakllari bor?

Javob: Narxlar vositasidagi vanarxlar vositasisiz raqobat. (2 ball)

3.Jumlani davom ettiring:

Xaridorlar o'rtasidagi raqobat natijasida... narxlar ko'tariladi, tovarlar sifati tushabi, xizmat ko'rsatish yomonlashadi. (2 ball)

O'quvchilar kartochkalarni to'ldirib, uni yonlarida o'tirgan guruhdoshlariga topshirishadi. Javoblar slayd orqali namoyish etilib, ballar shu asosda qo'yiladi hamda o'quvchilar baholanadi.

V. Baholash: G'olib guruh e'lon qilinib, faol o'quvchilar baholanadi.

Dars so'ngida mavzu o'qituvchi tomonidan xulosalanib,uyga vazifa e'lon qilinadi:

VI. Vazifa: 2,3- savollarga javob yozib kelish.

2-savolga javob: "Kim oshdi?" savdosini xaridorlar o'rtasidagi raqobatga misol qilish mumkin.