ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ

ТОШКЕНТ ДАВЛАТ ИҚТИСОДИЁТ УНИВЕРСИТЕТИ

ИҚТИСОДИЙ ТАЪЛИМДА ЎҚИТИШ ТЕХНОЛОГИЯСИ

Юнусов М.П.

«БИРЖА ВА ЯРМАРКА ФАОЛИЯТИНИ БОШҚАРИШ» ПРЕДМЕТИ БЎЙИЧА ТАЪЛИМ ТЕХНОЛОГИЯЛАРИ КОНЦЕПТУАЛ АСОСЛАРИ

Тошкент 2012

Юнусов М.П., «Биржа ва ярмарка фаолиятини бошқариш» предмети бўйича таълим технологиялари концептуал асослари: услубий қўлланма /”иқтисодий таълимда ўқитиш технологияси” рукнидан – Т.: ТДИУ, 2012, 146 бет.

Лойиҳа гояси муаллифи

Иқтисод фанлари доктори, профессор

Б.Ю. Ходиев

Лойиҳа мухаррири:

Иқтисод фанлари номзоди, доценти Умарходжаева М.Г.

Тақризчилар:

Катта ўқитувчи Исмаилова Т.С.

Профессор Хожиахмедов Г.Х.

Мазкур ўқув қўлланмада «Биржа ва ярмарка фаолиятини бошқариш» предмети бўйича таълим технологиялари концептуал асослари таълим технологиялари, таълим стандартлари талабларида ўз аксини топган маъруза ва амалиёт машғулотларига қўйиладиган талаблар, уларнинг ўзига хос хусусиятлари, дидактик тамойиллар, усуллар, уларни тартибга солиш бўйича технология талабларни инобатга олиб лойиҳалаштирилган.

Олий ўқув юрти таълим муассасалари ўқитувчилари ҳамда кадрларни қайта тайёрлаш ва малакаларини ошириш муассасалари ўқитувчилари учун мўлжалланган.

Мундарижа

Сўз боши	5
“Биржа ва ярмарка фаолиятини бошқариш” предмети бўйича таълим технологияси концептуал асослари	7
Маъруза, семинар ва амалиёт машғулотларида таълим технологиялари	22
1-мавзу: Биржа ва ярмарка фаолиятини бошқариш курси предмети ва вазифалари	23
1.1.Мавзуга кириш бўйича маъруза таълим технологияси	23
2-мавзу биржа ва ярмаркалар ривожланиши тарихи	30
2.1.Маъруза машғулотларида мавзувий таълим технологияси	30
2.2.Ишбоп ўйинлар усулларига асосланган амалиёт машғулотларидаги таълим технологияси	33
3- мавзу Товар биржаси замонавий бозор фаолияти омили сифатида	
3.1.Ахборот маърузаси учун таълим технологияси	40
3.2.Талабалар билимларини чуқурлаштириш ва кенгайтириш учун мўлжалланган таълим технологияси	45
4-мавзу “Товар биржалари ҳуқуқий асослари”	
4.1.Ахборот маърузаси учун таълим технологияси	49
4.2. Талабалар билимларини чуқурлаштириш ва кенгайтириш учун мўлжалланган таълим технологияси	54
5 -мавзу «Биржа савдоларини ташкил этиш»	57
5.1.Визуаль - маърузада ўқитиш технологияси	57
5.2.Ўргатувчи амалий - ўйинлар асосида ўқитиш технологияси	63
6 – мавзу «Биржа битимлари ва брокерлик фаолияти »	
6.1.Маърузага экспертни жалб этиб ўқитиш технологияси	79
6.2.Муаммоли вазият ечимларини ишлаб чиқиш асосида ўқитиш технологияси	87
7 –мавзу «Фьючерс биржалари »	
7.1.Маъруза – конференция асосида ўқитиш технологияси	98
8 - мавзу «Фонд биржалари»	
8.1. Маъруза – конференция асосидаги ўқитиш технологияси	103
9 – мавзу «Валюта биржалари »	
9.1. Маъруза – конференция асосидаги ўқитиш технологияси	107
10-мавзу «Меҳнат биржаси»	
10.1. маъруза – экспертни жалб этиб ўқитиш технологияси	
10.2 муаммоли вазият ечимларини ишлаб чиқиш асосида ўқитиш технологияси	
11- мавзу «Бозор тизимида савдо уйлари »	
11.1.Маъруза – конференция асосидаги ўқитиш технологияси	

11.2. Муаммоли вазият ечимларини ишлаб чиқиш асосида ўқитиш технологияси («кейс-стади»)	
12 – мавзу . «Ярмарка савдоларини ташкил этиш»	
12.1. Визуаль - кўргазмали - маъруза асосидаги таълим технологияси	115
12.2. Талабалар билимларини чуқурлаштириш ва кенгайтириш учун мўлжалланган таълим технологияси	123
13 – мавзу . «Ярмарка фаолиятини бошқаришнинг тарихи ва ривожланиши тамойиллари »	
13.1. Ахборорт сифатидаги маъруза асосидаги таълим технологияси	126
13.2. Талабалар билимларини чуқурлаштириш ва кенгайтириш учун мўлжалланган таълим технологияси	129
14 – мавзу . Замонавий ярмаркалар ва халқаро савдони ташкил этиш	
14.1. Ахборорт сифатидаги маъруза асосидаги таълим технологияси	135
14.2. Талабалар билимларини чуқурлаштириш ва кенгайтириш учун мўлжалланган таълим технологияси	138
«Биржа ва ярмарка фаолиятини бошқариш » предмети бўйича якуний маъруза	142

Сўз боши

“Биржа ва ярмарка фаолиятини бошқариш” курси бўйича таълим технологияси маъруза, семинар ва амалий машғулотларни технологиялаштириш қоидалари асосида ишлаб чиқилди.

Мазкур қўлланма таркиби сўз боши, таълим технологиялари концептуал асослари ва маъруза, семинар ва амалиёт машғулотларида ўқитиш технологияларидан иборатдир. «Концептуал асослари» да “Биржа ва ярмарка фаолиятини бошқариш” предмет мавзулари ва курс актуаллиги баён этилган. Унда «Биржа ва ярмарка фаолиятини бошқариш»предмети мазмуни, танланган таълим коммуникациялари, таълим жараёнини ўз аксини топган.

Қўлланманинг келгуси бобларида лойиҳалаштирилган таълим технологиялари мазмуни баён этилмоқда:

(1) Маъруза машғулотларидаги таълим теънологияларининг тўққиз хили: предметга кириш, мавзу ҳақидаги ахборот маърузани экспертни жалб этиб ўтиш, муаммоли, визуал – маъруза, маъруза - конференция, маъруза - мунозара, аниқ вазиятни тахлил этиш асосидаги маъруза ҳамда якуний маърузалар ўз аксини топган.

(2) Амалий машғулотларда қўлланиладиган Кейс – стадий ва ўргатувчи - ишбоп ўйинлар усулларга асосланган хамда талабалар билимларини чуқурлаштиришга ёрдам берувчи хамда ўз фаолиятини ташкил этишга ўргатиш технологиялари ўз аксини топган.

Тақдим этилаётган таълим технологияси «Биржа ва ярмарка фаолиятини бошқариш» курсини бошқа олий таълим барча муассасалари ўқитувчилари томомнидан, ўқув жараёни ҳмада таълим стандартлари талабларига мос келган тақдирда ҳамда иккинчи таълим тизимида бевосита фойдаланишлари мумкин.

Мазкур қўлланмада ўз аксини топган таълим технологияларини ишлаб чиқишда яқиндан ёрдам берган Тошкент Давлат Иқтисодиёт Университети ректори Б.Ю. Ходиев, “Ахборот технологиялари ва менжмент” факультети декани Б.А. Бегалов, “Менежмент” кафедраси мудири Н.Қ. Йўлдошевларга миннатдорчилик изҳор этади. Мазкур Университет доценти Л.В. Голиш, Ф.М.Назарова, М.Г. Умарходжаева, З.Ж.Адылова, Т.С. Исмаиловаларга ўзларнинг ўқув қўлланмага даҳлдор нашр этилган ишлардан фойдаланиш учун имкон берганликлари ва қўлланма яратилиши жараёнидаги қимматли маслаҳатлари учун ўз ҳурматини изҳор этади.

«Биржа ва ярмарка фаолиятини бошқариш» предмети бўйича таълим технологиялари концептуал асослари

1	**“Биржа ва ярмарка фаолиятини бошқариш” курси предметининг долзарблиги ва таълим структураси**

Ушбу ўқув қўлланманинг мақсади хозирги замон бозор иқтисодиёти шароитида кенгайтирилган такрор ишлаб чиқаришнинг ўзлуксизлигини, ижтимоий мах,сулот айланма харакати тезлашуви жараёнларига хизмат қилувчи ва муомала сохасининг асосий унсури бўлмиш биржа ва ярмарка фаолиятларининг бошқариш асосларини бўлажак мутахассисларга ўргатишдир.

Ўзбекистонда изчил олиб борилаётган бозор ислох,отлари натижасида қадам-бақадам бозор иқтисодиётининг инфратаркиби барпо қилинди. Жумладан, мамлакатимизда биржа ва ярмарка савдоларининг ривожланиши ва тараққиёти бобида эътиборга молик бир қанча ишлар амалга оширилди. Х,озирги кунда мамлакатимизда, Республика универсал мол-хом ашё, универсал агросаноат, "Тошкент" фонд ва худудий кўчмас мулк биржалари хамда "Ozkorgazmasavdo" Халқаро коргазма савдо маркази, "Ozekspomarkaz" кўргазма ва ярмарка савдо ташкилотлари фаолият кўрсатмоқдалар.

Иқтисодиётимиз ривожланиши биржа ва ярмаркаларнинг янада ривожланиш фаолиятларининг такомиллашувига олиб келиши муқарар, шунинг учун хам эътиборингизга хавола этилаётган ўқув қўлланмаси биржа ва ярмарка савдосининг тарихи, ташкил этиш тамойиллари, тараққиёт истиқболлари масалаларига бағишлган таълим технологияларига бағишланади.

Бугунги кунда кичик бизнес субъектлари товар-моддий ресурсларига булган у'з эхтиёжларининг кдрийб 70 фоизини биржа савдоларида килинадиган х,аридлари х,исобидан таъминланмокда. Биржа савдоларидаги айланма маблағлар х.ажми 2001-2005 йиллар мобайнида 5,5 баробар ортди. Ҳозирги кунда улгуржи савдо айланмасининг учдан икки қисми биржа савдолари хиссасига тўғри келмокда. Вах,оланки, 2000 йилда бу кўрсаткич атиги 8,5 фоиздан иборат булган эди.

Бинобарин товар биржаси института ўз аҳамиятини йўқотгани йўқ, балки хуқуқлар – товар бозорига айланди ёки фьючерс биржа деб аталувчи биржа кўринишини олди. Айнан шу биржалар ғарб мамлакатлари тижоратининг асоси хдсобланади.

Шунинг учун хам товар биржалари ва ярмаркалар тарккиёти йуналишларини хар тарафлама ургапиш зарурияти кун тартибида кундаланг бўлиб турибди. Улар Тараккиёти тарихи,ярмарка ва биржалар таркибий кисмлари тажрибаларини аввалдан урганиб, умумлаштириб, тараккиёти

тамойилларини аниқлаш ва замоновий товар бозоридаги ролини белгилаб бериш вазифаси жуда мухимдир.

Ушбу фан замоновий биржа ва ярмаркалар фаолиятларини ташкил этиш
хуқуқий асослари ва улар олдида турган муаммоларни ўрганиш билан бирга бозор иқтисодиёти шароитида биржа ва ярмаркаларнинг туркумланиши, ривожланиш истиқболларини тахлил этишдан иборатдир. Хам маҳсулот ишлаб чиқарувчилар, хам биржа ва ярмаркалар савдогарларининг иккитарафлама манфаатли тижорат фойдасини олишга йўналтирилган тижоратнинг мустақил шакли бўлган биржа ва ярмаркалар товар бозори инфратаркибининг энг муҳим элементларидан биридир.

Товар ишлаб чиқариш ва уни муомалосининг тараққиёти биржа ва ярмаркалар ролини камаймаганини, балки аксинча ортаётганини тасдикламокда чунки у товар массасини накд пул билан қопланишидир.

Мамлакат ичкарисидаги ва ташқарисидаги ягона бозор шароити барча ярмарка ва биржалар фаолиятини ташкил этиш ва уларнинг шаклларига таъсир этувчи ягона қоида ва анъаналар мавжудлигини эътироф этадилар.

Бозор ва бозор муносабатлари ривожланишининг маҳсули бўлмиш, товар биржалари ва ярмаркалари тарихий ўзоқ эволюцион йўлни босиб ўтди. Биржа ва ярмаркалар савдоси шакллари умумий ташкилий қирраларини сақлаб қолган холда бир қатор ўзгаришларини бошидан кечириб, истеъмолчи талабларига мослашиб бориб, фаолиятини янги қиррали, йўналишлари пайдо бўла бошлади. Биржа фаолияти йўналиши аста-секин иқтисодий трансформациялашиб эски ташкилий шакл янги иқтисодий мазмун билан тўлдирилиб борилди.

“Биржа ва ярмарка фаолиятини бошқариш” фани “Менежмент”, "Маркетинг", “Сифат менежменти”, Ишглаб чиқариш менежменти”, "Озик,-овкат товаршунослиги", "Ноозик-овкат товаршунослиги", "Савдо тадбиркорлиги", "Савдо менежменти" ва бошқа қатор ихтисослаштирилган фанлар билан чамбарчас боғликдир. Биржа ва ярмаркалар бозор инфратаркибининг муҳим бўлагидир.

Фанга ажратилган ўқув соатларининг ўқув турлари бўйича тақсимоти

№	Мавзу	Аудитория соатлари				Мустақил Иш	Жами
		Жами	шу жумладан:				
			маъруза	Амалий (Семинар)	Тажриба		
	5-семестр						
1.	Биржа ва ярмарка фаолиятини бошқариш курсининг предмети ва вазифалари.	4	2	2	-	4	8
2	Биржа ва ярмаркалар тараққиёти тарихи	6	2	4	-	4	10
3	Товар биржаси замонавий бозор фаолияти омили	8	4	4	-	4	12
4	Товар биржаларининг ҳуқуқий асослари	8	4	4	-	6	14
5	Биржа фаолиятини ташкил этиш	6	2	4	-	6	12
6	Биржа битими ва брокерлик фаолияти	8	2	6	-	7	15
7	Фьючерсли биржалар	6	2	4	-	6	12
8	Фонд биржалари	10	4	6	-	6	16
9	Валюта биржалари	8	4	4	-	6	14
10	ФОРЕКС биржаси	6	4	2		6	12
11	Бозор тизимида савдо уйлари ва уларни моддий-техника базаси.	8	4	4	-	8	16
12	Ярмарка фаолиятини бошқариш	6	2	4	-	8	14
13	Ярмарка фаолиятини бошқаришнинг тарихи ва ривожланиши тамойиллари	4	2	2	-	8	12
14	Замонавий ярмаркалар ва халқаро савдони ташкил этиш	6	2	2	-	8	14
	Жами семестр бўйича	94	38	56	-	87	181

2	**«Биржа ва ярмарка фаолиятини бошқариш» предмети таълим мазмуни**

1-мавзу. «Биржа ва ярмарка фаолиятини бошқариш» фанининг мазмуни ва вазифалари

Собиқ Совет республикалари худудида иқтисодий, сиёсий ўзгаришлар. «Биржа ва Ярмаркалар» кенгайтирилган такрор ишлаб чиқариш жараёнини узлуксизлиги ижтимоий маҳсулот айланмаси тезланишини таъминлаш.

«Биржа ва Ярмарка» ва корхоналарини айланма маблағ ва банк кредитига бўлган талабни қисқартириш натижасида бошқа сохаларга йўналтириладиган ресурсларни ўсишига олиб келиш.

«Биржа ва ярмарка фаолиятини бошқариш» фани иқтисодий фанлардан бири сифатида. Фаннинг асосий мазмуни ва тузими. Ўзбекистон Республикаси қонунлари. Вазирлар Махкамасининг биржалар фаолиятини ривожлантириш бўйича қабул қилган қарорлари, хамда Ўзбекистон республикаси Президентининг - **Маҳсулот рақобатбардошлигини таъминлаш учун ишлаб чиқаришни техник ва технологик янгилаш бўйича катта ва кичик лойиҳаларни излаш, бунинг учун зарур маблағ ва манбаларни топиш – бу ҳар бир корхона раҳбари ва муҳандис-техник ходимларининг биринчи навбатдаги энг муҳим вазифаси ва мажбуриятидир,**[1] **деган сўзлари**дан келиб чиқадиган вазифалар. Иқтисодий ривожланишда биржаларнинг тутган ўрни.

2-мавзу. Биржа ва ярмаркалар ривожланиши тарихи

Биржа ва ярмарка савдосининг тарихий эволюцияси. Товар биржасининг эволюцион йўли. Биржа фаолиятининг трансформациялашуви Япония, қадимги Рим, Флоренция, Европа мамлакатларида биржаларни пайдо бўлиши. Товар биржаларини бошқа савдодан фарқи товар биржасида ўрнатилган қоидалар. Саноат инқилоблари ва озиқ-овқат ва хом ашёга бўлган талабни ошириш товар кўрсаткичларига бўлган талабни ортиши.

Биржа ва ярмаркаларнинг ташкилий тузилмаси. Чет мамлакатлар товар биржалари. Совет давридаги биржалар. Ҳамдўстлик мамлакатларида биржа ва ярмаркалар фаолиятлари. Товар биржасини ташкил этиш. Товарларга биржадан жой бериш,савдо харидида қоидаларни ўрнатиш, стандартларни ўрнатиш, контракт шакл нусхаларини ишлаб чиқариш, баҳолар копировкаси, англашилмовчиликлар ечими (орбитраж), ахборот йиғиш ва тарқатиш соҳасидаги фаолият. Биржа ва халқаро савдо марказлари, реал товардаги битимлар аҳамияти, фючерс биржаларини пайдо бўлиш заруриятлари.

[1] И. Каримов “Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартарф этиш йўллари ва чоралари асари” Тошкент, 2009 йил, 34-бет.

Харажатларни олдиндан ҳисоблаш зарурияти. Фонд биржалари, валюта биржалари, Ўзбекистонда биринчи «Тошкент», товар бир, тармоқ биржалари, товар биржалари тасисчилари, вилоят биржалари, вазирликлар қошида биржалар, биржа маълумотлари газета «ББВ», “Биржа” таъсис этилиши.

1992 йилнинг июлида Республикада Олий Кенгаши томонидан қабул қилинган «Биржа ва Биржа фаолияти ҳақида» ги Қонуни, Биржа фаолияти, биржа товари, таъсис сармояси, таъсисчилар доираларини, таъсис этилажак биржаларни рўйхатдан ўтказиб қайд этиш.

«Тошкент» универсал биржа Марказий Осиё ва бошқа мустақил давлатлар хамдўстлиги худудаги биржалар билан хамкорлик алоқаларини йўлга қўйиш. Республикада биржалар фаолиятлари ривожаланиш учун янги туртки бўлиб, 1994 йил 21 январда эълон қилинган Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Иқтисодий ислохатларни янада чуқурлаштириш, хусусий мулкчиликни ҳимоя қилиш ва тадбиркорликни ривожалантириш чоралари ҳақида»ги фармони.

3-мавзу. Товар биржалари-замонавий бозор ишлашининг мухим омили

Биржалар бозор элементи сифатида. Биржа бозор элементилигини кўрсатувчи белгилар. Биржа механизмлари. Бозор иқтисодиёти ривожланишида биржалар роли ва аҳамияти. Товар биржалар таснифи. Республикамизда биржа фаолиятига махсус рухсатномалар беришнинг муҳим шартларидан бири биржа савдолашувида қатнашувчи хўжалик субъектлари ягона электрон савдо тизими билан боғлиқ бўлишлари шартлигидир. Ўзбекистон Республика товар хом ашё биржасида электрон савдолашув тизими жорий этилиши -мамлакатда ягона биржа худудини яратиш, умумий миллий товар бозорини шакллантириш;

-биржа операциялари ва товар бозорларининг эркинлиги ва ошкоралигини ошириш;

-биржа савдолашувидаги рақобатчилик мухитини, савдолашув иштирокчилари сонини ошириш;

-республикамиз биржа савдолашувига чет эллик хўжалик субъектлари жалб этиш, Ўзбекистон тадбиркорларини чет эл товар бозорларига чиқиш учун имкониятлар яратиш;

-куну-тун, - бутун сутка давомида савдолашув имкониятини яратиш;

-биржадаги экспорт-импорт операциялар битимлари юзасидан жорий харажатларини камайтириш;

-кичик шахар ва қишлоқ жойларидаги тадбиркорлар учун, жойлашишдан қатъий назар биржадаги савдолашувда қатнашиш имкониятини яратиш. 1997 йил 10 октябрдаги Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Товарлар (хизматлар) ни экспорт қилишни ва рағбатлантиришнинг қўшимча чоралари ҳақида»ги фармони хўжалик субъектларини экспорт-импорт операцияларини тартибга солиши.

Мамлакатимиз 1991 йил Мустақилликка эришгач, жаҳон тажрибасини рад этмаган ҳолда ижтимоий тараққиётнинг ўзига хос ва ўзига мос йўлини ишлаб чиқиши.

Республикамизда бозор муносабатларига ўтишнинг қуйидаги назарий асосларини ва мезонларни аниқлаш:

Бозорда товар айрибошлашнинг мохиятини пул воситаси билан ифода этувчи ва бозорни бошқариб турувчи объектив иқтисодий қонунлар бозор қонунлари деб юритилади. Булар жумласига:

-талаб ва таклиф қонуни;

-пул муомиласи қонуни.

4-мавзу. Биржалар ва ярмаркалар фаолиятининг бошқарув органлари ва ҳуқуқий асослари

Товар биржалари ва улар бўлинмаларининг вазифалари ва функциялари. Бошқарув органлари. Товар биржалари тузилмавий бўғинлари. Биржа фаолиятини тартибга солишнинг хуқукий асослари. Биржа фаолиятини лицензиялаш.

Биржа қонунчилиги- биржа савдосини мувофиқлаштирувчи қонунлар йиғиндиси. Асосий мақсад – кичик фирма ва майда чайқовчилар манфаатларини ҳимоя қилиш ва биржада хатдан ташқари ўсиш ёки пасайиш сунъий равишда ғайриқонуний харакатларни ва корхоналарни, марказларини сунъий синдиришни олдини олишдир.

Давлат томонидан биржа фаолиятини мувофиқлаштиришнинг учун ягона ҳуқуқий асос яратиш.

Биржа битимлари мувофиқлаштиришни энг ишчан тизими АҚШда вужудга келди. АҚШда биржа савдосини мувофиқлаштириш.

АҚШ конгреси кейинги 10 йилликлар давомида ушбу қонунга турли ўзгартиришлар киритди. Лекин фақат 1939 йил инқироз ва 1930 йиллардаги дипрессиялар бу қонунни қайта кўриб чиқиш. 1936 йилдаги қонун товар биржалари бўйича комиссиялар тузиш.

Ихтисослаштирилган товар биржаларининг ўзига хос хусусиятлари.

Фонд биржалари, валюта биржалари, интелектуал мулк ва унинг объектлари билан савдо қилувчи биржалар, аралаш номенлкатурали биржалар, меҳнат биржалари.

5-мавзу. Биржа савдосини ташкил этиш

Биржа савдолари иштирокчилари. Биржа товари. Биржа операцион залида савдо жараёни. Товар биржасида буюртма ҳаракати. Биржа товарлари кўриниши. Савдо солиб бориш тартиби. Товарларни савдодан олиш тартиби. Биржа тили ва жаргони.

Биржа товарларни сотиш-сотиб олиш ёки уларни бошқа товарлар илан алмаштириш операциялари фақат биржа воситалари томонидангина амалга оширилиши. Биржа аъзоларининг хар бир қатнашчиси учун бир хил имконият яратилган қилиб жойлаштирилиши. Шунинг учун кўпгина жорий биржалар залларида амфиэатор ёки цирк сахнасига жуда ўхшаш

бўлиб, савдо қатнашчилари бир-бирларини операция олиб борувчи бошқарувчининг яхши кунлари бир-бирларини имо-ишора харакатларини яхши тушуна олишлари зарурияти. Янги компьтер системасига киритилиши. Электрон табло деворида чиқарилиб, савдонинг боришини акс эттириб турилиши. Битим қатнашчилари ҳисобича охирги нархнинг эслатиб қўйишлари кераклиги.

6-мавзу. Биржа битимлари ва брокерлик фаолияти

Биржа битимлари моҳияти. Биржа битимлари кўриниши. Опцион баҳоларни аниқлаш моделлари. Биржа ва нобиржа опционлари. Спекульятив битимлар. Товар арбитражи. Битимларда баҳолар кўриниши. Биржа товарлари баҳолари котировкаси. Битимларни тузиш ва рўйхатдан ўтказиш. Биржаларда брокерлик хизматининг ўрни ва роли. Брокерлик фирмаларининг ташкилий тузилмалари. Брокерлик мехнатини баҳолашнинг роли. Биржа битими бу биржа савдоси даврида биржа қатнашчилари томонидан биржа товарига нисбатан рўйхатга олинган биржа келишуви. Биржа битимлари ҳуқуқий, иқтисодий, ташкилий ва этик томонлари билан характери. Ҳуқуқий юридик нуқтаий назардан битим фуқаролик ҳуқуқ ва мажбуриятларини ўрнатиш, ўзгартиришга ёки тўхтатишга қаратилган харакат сифатида тушунилиши. Биржа битимини ҳуқуқий тарафдан битим қатнашчиларини ҳуқуқ ва мажбуриятларини ўз ичига олиши.

Биржа битимини ташкилий томони битим хили ва қатнашчиларини аниқлаш ва битим тузиш учун зарур бўлган маълум харакатларни бажариш тартибини аниқлаш билан бирга харакатларни аниқ хужжатда акс эттириш ифодалиши.

Товар биржалари тузилган битимлар қуйидаги хусусиятларга эгалиги:

-битим биржа товарни олди-сотди шартномаси бўлиб, унда товар дархол келишилган муддатда янги эгасига етказиб берилиши кераклиги ифодаси;

-битим тузиш тартиби, рўйхатга олиш ва расмийлаштирилиши биржа ҳақидаги давлат қонунчилигига ва аниқ бир қабул қилинган қоидаларига мос келиши;

-биржа ўз савдосида тузилган рўйхатга олинган битимлар юзасидан кафолат бериши;

-битимлар биржада тузилган бўлиб, маълум қоидаларга жавоб бериши керак, жавоб бермайдиган битимлар биржа тасарруфидан ташқарида ғайри биржавий деб ҳисобланиши ва бундай битимлар юзасидан биржа кафолати берилмаслиги;

-биржа ғайрибиржавий битимлар тузаётган биржа қатнашчиларига нисбатан турли санкциялар қўллашга ҳақлилиги;

-биржада битимлар биржа ҳисобидан ёки биржа номидан тузилмайди, битим тузиш биржа қатнашчиларининг одатда мутахассис воситачи бўлган биржа аъзоси брокерлар функцияси;

-биржа битими тузишга тайёргарлик биржадан ташқарида бўлади, аммо уни имзолаш эса аниқ савдолашув жараёнида амалга оширилиши.

Биржа битимларининг турлари.

7-мавзу. Фьючерс биржаларининг роли ва аҳамияти

Фақат фьючерсли контрактлар асосида биржа савдосини олиб борилиши фьючерсли биржа дейилади. Бундай биржалар 19 асрнинг иккинчи ярмида пайдо булди. Фьючерсли биржаларнинг пайдо булиши муомала харажатларини камайтириш, сармоя айланишида нархларни нохуш айланиши олдини олиш, ноқулай коньюнктура оқибатида зарур буладиган захиралар сармоясини миқдорини камайтириш ва пул курнишидаги сармоя куйилмаларини купайтириб олиш имкониятларини ошириш билан боғлиқлиги.

Фьючерсли биржа савоси реал мавжуд товарлар биржаси қуйидагилар билан фарқ қилади: битимларни фиктив (товарсиз) характери, фақат 1-2 % битимлар товар етказиб бериш билан якунланади, қолганларида нархлар тафовути туланади холос, товар нархи ва етказиб бериш муддатидан ташқари контракт шартларини тула унификациялаганлиги , контракт сотувчи ва харидор уртасида эмас, балки хисоб палатасида руйхатдан утказилганлиги учун фьючерсли битимлар товарларсиз битилиб, хом реал товар ҳам валюта, хом акция индекслари, хом фоиз ставкалари юзасидан булиши мумкинлиги.

Фьючерс биржалари тавсифи. Фьючерс биржаларининг ишлаш механизмлари. Фьючерс биржалари ишчи органлари. Фьючерс биржалари қулайлигини таъминловчи шартлар. Биржа функцияларини бажарилишидаги шароитлари.

8-мавзу. Фонд биржалари фаолияти

Қимматли қоғозлар бозори бозор муносабатлари шаклланишида мухим омил. Бирламчи фонд бозори. Иккиламчи фонд бозори. Фонд биржалари фаолияти. Қимматли қоғозлар курсини аниқлаш. Фонд биржасида операциялар тури.

- бирламчи, яъни қимматли қоғозлар эмиссияси вақтида пайдо булган бозор ;
- иккиламчи, яъни қоғозлар қайта сотиладиган бозор.

Фонд биржалари фонд бозорлари ҳисобланади. Бирламчи фонд бозорида акциядорлар жамиятлари, ҳукумат муниципиал ташкилотлари томонидан чиқарилган янги қимматли қоғозлар жойлаштирилади.

Инвестицион банк янги чиқарилган қимматли қоғозларни

жойлаштиришда сармоя ресурсларини мобилизация қилишни истовчилар.

акциядорлар жамияти ва инвесторлар урталарида воситачи вазифасини бажариши.

Инвестиция банки агент сифатида ва бошқача харакат қилиши мумкин. Эмиссия битимига мувофиқ уз зиммасига мумкин қадар куп янги чиқарилган қоғозлар сотиш мажбуриятини олсада, ҳеч қандай молиявий жавобгарликни уз зиммаларига олмасликлари.

Бундай синдикатлар икки ҳил принципда ҳаракат қилишлари мумкин. Биринчиси (куп тарқалган) алоҳида ҳисоб принципи, бунда синдикат аъзолари сотган қисми ва хиссалари доирасидагина масъуллиликлари.

Иккинчи принципда синдикат аъзоси ҳам узини ҳиссаси, ҳам ушбу синдикатнинг бошқа аъзолари ҳисалари учун маъсулиятни уз зиммасига олишлари.

9-мавзу. Валюта биржалари

Халқаро валюта тизими. Чет эл валюта биржалари. Валюта курси. Валюта операциялари. Касса битимлари. Касса битимлари тузилишида таваккалчилик. Муддатли битимлар. Котировкалар тушунчаси. Қайта ҳисоблаш коэффициентлари. Комиссион процентлар. Асосий валюталар курсларини аниқлаш усуллари

Хорижий валюта биржаси бу бутун дунёни қамраб олган валюта сотувчи ва харидорлари тизими булиб дунёнинг сон санқсиз молия марказларида фаолият курсатишлари. Форекс валюта биржаси. Телефон, Телекс ва комьютерлар бир лахза ичида битимларни мувофиқлаштириб амалга оширишга ёрдам имкониятлари.

10-мавзу. Форекс биржаси

Иқтисодиётни глобаллашуви шароитида, капитал, ишчи кучи, эркин харакатланиши зарурияти, валюталар айрибошлаш зарурияти. Глобал электрон тизимларнинг ривожланиши, электрон коммерция ҳақида тушунча, Электрон биржалар ва уларнинг имкониятлари.

ФОРЕКС ҳақида тушунча ва унинг аҳамияти. ФОРЕКС да савдоларни ташкил этиш, ФОРЕКС тизмида ҳисоб очиш тартиби. ФОРЕКС электрон тизимда тахлил. ФОРЕКС бозори истиқболлари

Ушбу мавзуни ўқитиш жараёни вазият тахлили, ишбоп ўйинлар, кейс – стадилар, “Ақлий хужум”, Кластер, “Кичик гуруҳчалар” ўзаро фаоллик усуллари каби илғор педагогик технологиялар, Интернет ва тарихий маълумотлардан фойдаланиб, компьютер техникаси воситалари ёрдамида олиб борилади.

11-мавзу. Бозор тизимида савдо уйлари, биржа ва ярмаркаларнинг моддий-техник базаси

Биржа ва ярмарка тизимида савдо уйларининг роли. Савдо уйлари таснифи. Савдо уйлари вазифалари. Савдо уйларини жаҳон бозор система тизимида пайдо булиши.

Харидорларни жалб килиш савдони янги усули ва шакларини топиш зарурияти. Товар сотиш юкни ташиб бериш, уни суғурта қилиш юк кемаларига етказиб бариш транспорт диспечерлик хизмати ахборот

хизмати товарларни жамлаб соиш каби хизмат турлари билан тўлдирилиши.

Юқорида зикр этилган хизматларни ривожланиши товар ишлаб чиқарувчилар билан биргаликда ишлаш зарурияти.

Дунёдаги савдо уйлари ва ярмаркаларнинг нинг асосий мақсадлари :

воситачилик операцияларини ижобий такомиллаштириш ва кенгайтириш асосида ташқи иктисодий алоқаларни фаоллаштириш;

жаҳон товар бозорларидаги конюьктура ўзганишларига тезлик билан жавоб чора ишлаб чиқиш;

рақобатбардош товарлар ишлаб чиқариш ва сотувни ташкил қилиш;

кичик ва ўрта фирмаларини бирлаштириб улардаги молларни сотувини молиялаштириш;

реклама маркетинг хизматлари харажатлари ва муомала харажатларини камайтириш ;

мижозларга кенг кўламда қушимча хизмат кўрсатиш;

сотиш билан олди-сотди жараёнини бойитиш;

ишлаб чиқариш таркибига таъсир кўрсатиш жумлаан савдо сармоясини ишлаб чиқаришга инвестиция қилиш.

савдо уйлар турлари: ташкилий хуқуқий мақоми; фаолият тафсиф яъни мақсади; ҳаракат кўлами; алоқалари шакли; савдо операциялари тавсифи билан.

Ихтисослашган ярмарка ва савдо уйлари

Савдо уйлари тузилмаси. Бошқарув органлари. Биржаларнинг асосий фондлари. Айланма воситалар. Биржа омборлари товар захиралари.

12- Мавзу. Ярмарка фаолиятини ташкил этиш

Ярмарка савдоси кенг халқ истеъмол товарлари ва саноат техника маҳсулотларини қисқа муддатли, вақти-вақти билан қайтарилиб турувчи, олдиндан намуналарини кўриб, танлаб олиш орқали амалга ошириладиган ҳамда олди-сотди контрактлари тузиш билан якунланадиган улгуржи савдонинг турилиги.

Ярмарка савдоси Биз яшаб турган маконда узоқ тарихий илдизларга эгалиги.

Россияда бу савдо усули ананавий савдо усули бўлиб келганлига жуда куп далиллар мавжудлиги. 1641 йилдаёқ Подшох Иван Федоровия фармони билан Макарьев ибодатхонаси (Нижний Новгород шахри яқинида) деворлари яқинида Биринчи Бутун Русия савдо ярмаркаси ташкил этилганлиги.

1822 йилдан эътиборан Нижний Новгород ярмаркаси йилномаси бошланлиги.

Уларни шартли равишла 3 гуруҳга бўлиниши.

1. Узоқ тарихий илдизга эга бўлган ҳозирда унитилган , Марказий Осиё ва Россия халқлари ўрталарида товарлар айрибошлашнинг асосий канали бўлиб хизмат қилган. Ирбир ва Бухоро ярмаркалари;

2. XIX аср охири, XX асрининг бошида пайдо бўлган Қарқара ярмаркаси. Бу ярмарка Ғарбий Хитой ва Марказий Осиё халқлари ўрталарида товар айрибошлаш учун хизмат килган.

3. Октябрь тўнтаришидан сўнг, хўжалик тикланиши ва тараққиёти билан боғлик, шаҳар билан қишлок аҳолилари ўрталарида товар айрибошлаш воситаси вазифасини ўтаган Қизилўрда ва Сувсамир ярмаркалари.

Иқтисодиётнинг асосий тармоқлари, экспортга йўналтирилган ва маҳаллийлаштирилган ишлаб чиқариш қувватларига эга корхоналарни модернизация қилиш, техник ва технологик қайта жиҳозлашни янада жадаллаштириш, замонавий, мослашувчан технологияларни кенг жорий этиш.[2] Ярмарка савдосини ташкил этиш мохияти ва ўзига хос хусусиятлари, ва хуқуқий асослари. Ярмарка савдосининг Марказий Осиё халқлари ҳаётидаги аҳамияти.

13-мавзу. Ярмарка фаолиятини ташкил этиш тарихи ва ривожланиши тамойиллари

Ўзбекистон Республикасининг «Биржа ва Биржа фаолият хақида»ги қонуни, Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2001 йил 2 апрельдаги « Биржа ва улгуржи савдонинг янада такомиллаштириш хақида»ги 2001 йил 1 май 198 рақамли «Биржа ва улгуржи савдо тизимин такомиллаштириш хақида»ги Фармонлари, Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2002 йил 13 ноябрида 391 рақам билан қабул қилинган. «Ярмарка савдосини ташкил этишни такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги қарорлари.

Асосий мақсадлари фойда олиш бўлган ярмаркалар қуйидаги ташкилий-хуқуқий шаклларда ташкил этилишилари мумукинлиги.

Хўжалик шерикчилиги (Тўла шерикчилик, Ишончга асосланган шерикчилик).

Хўжалик жамиятлар (Очиқ ва Ёпиқ турдаги акционерлик жамиятлари, Масъуляти чекланган ёки қўшимча масъулятли жамиятлар);
Ишлаб чиқариш ширкатлари (кооперативлари);

Бирор бир юқори ташкилотга бўйисунувчи (Давлат, муниципал) корхоналар.

Бизнинг мамлакатимизда Масъулияти чекланган тижорат жамиятлари кўпроқ ривожланган мулкчилик шакллари.

Ўзбекистан Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг қарори билан ташкил этилаган Очиқ турдаги акционерлик «Ўзкўргазмасавдо» Халқаро ярмарка савдо Маркази олдига қўйидаги вазифалари:

- Минтақавий, халқаро, миллий ва мавзувий кўргазма-ярмаркаларни ташкил этиш;

[2] И.Каримов «Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартарф этиш йўллари ва чоралари асари" Тошкент, 2009 йил, 49-бет.

- Мамлакатимиз ва хорижий фирмаларга хамкорлар топиш ва хамкорлик алоқа, контрактлар тузишга кўмаклашиш;

- Ташқи савдо, информация, маслахат, маркетинг ва экспорт-импорт операциялар имзолаш ва ижро этиш бўйича хизмат турларини кўрсатиш;

- Мамлакатимиз илғор технология, илм-фан, ишлаб чиқариш-саноат сохаларидаги ютуқларни информация ва реклама таъминотини амалга ошириш;

- Халқаро кўргазма ва ярмаркаларда мамлакатимиз саноат ишлаб чиқарувчиларини иштирокини ташкил этиш;

- Кенг спектрли божхона хужжатларини расмийлаштириш, транспорт-экспедиция хизмати, суғурта, банк операциялари ва бошқа хизмат турларини кўрсатиш.

Ярмарка савдосини ташкил этиш шарт-шароитлари ва бу савдо турига қўйиладиган талаблар, фаолияти йўналишлари.

14-мавзу. Ярмарка ва халқаро савдони ташкил этиш

Турли шаклдаги улгуржи савдолар ичида энг муҳими ва замонавийси ярмарка ва кўргазмали савдоларлиги.

Халқаро ярмарка ва кўргазма савдосини ташкил этишнинг ўзига хос хусусиятлари. Саноат маҳсулотлари ярмаркаси. Қишлок хўжалиги маҳсулотлари ярмаркаси савдосини ташкил этиш, аукцион ва унинг классификацияси.

Қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини шартли равишда деҳқончилик маҳсулотлари ярмаркаси ва чорвачилик маҳсулотларига бўлиш мумкин.

Деҳқончилик маҳсулотлари ярмаркасини, а)Мева сабзавотлар ярмаркаси; б)Техник хом ашё (Пахта, зигир, каноп, ёғли, дуккакли ва бошқалар) маҳсулотлари ярмаркалари.

Аукцион савдони ананавий-мунтзам ва ахён - ахёнда ўтказиладиган номунтазам савдо турлари мавжудлиги.

Мунтазам ўтказилувчи аукционлар отдатда маълум бир жойда ихтисослашган фирмалар томонидан бир йилда, бир маротиба ёки бир чоракда бир маротаба ўтказилиши.

Санк-Петербург муйна аукционини ўтказиш механизими ўзига хос хусусиятларга эгалиги; Аукционга бошқа аукционларга қараганда ўта пухта тайёргарлик кўрилиши, аукцион пайтида ва ундан кейин англашилмовчиликлар товар сифатига рекламациялар.

3	**Маъруза, семинар ва амалиёт машғулотларида таълим технологияси концептуал тамойиллари**

Ўзбекистон республикасида иқтисодий ислоҳотларни чуқурлаштириш , тадбирокрликни ривожлантириш, янги пайдо бўлган ташкилий тузилмалар билан боғлиқ ижтимоий-иқтисодий ўзгаришларга жавоб бреа

оладиган иқтисодчи кадрлар тайёрлаш лозим. Иқтисоджиётни ислоҳ этиш масалаларига бағтшланган барча асарларида Ўзбекистон республикасининг Президенти Ислом Абдуғаниевич Каримов кадрлар тайёрлаш, уларнинг бозор иқтисодиёт талабларига жавоб бераоладиган қилиб тайёрлаш зарурлиги доим уқтириб келинган. Масалан: - "Иқтисод ва сиёсат соҳасидаги барча ислоҳотларнинг асосий мақсади инсон мафаааатига қаратилгандир. Ана шунинг учун миллий давлатчилигимизни тиклай оладиган янги авлодни етиштириш, унга таълимбериш тарбиялаш давлатнинг биринчи галдаги асосий вазифалар қаторига киради...."[3],

Ҳозирги кунда Ўзбекисон Республикасида Таълим тизимни шакллантириш ва ислоҳ этиш, янада ривожлантириш борасида иккита қонун, бир неча бошқарув тизимдаги турли дастурлар қабул қилинган; - Ўзбекисон Республкиасининг "Таълим тўғрисида", "Кадрлар тайёрлаш миллий дастури", "Таълим тизимини ислоҳ этиш ва янада ривожлантириш дастури" ва қатор бошқалар хужжатлар шулар жумласидандир.

«Кадрлар тайёрлаш милолий дастури"да иқтисодиётнинг барча тармоқллари учун мутахассисислар тайёрлаш сифати ва интенсивлигги аниқланган. Кадрлар тайёрлаш интенсивлиги маълум даражада таълим технологияларни ўқув жараёнига тадбиқ этишга боғликдир.

- *Талаба шахсини маълум мақсадга йўналтирилиб ўқитиш*. Ўз моҳияти бўйича таълим жараёни барча қатнашчиларининг тўлақонли ривожланишини таъминлашга хизмат қилади. Бу ўқув жарёнини индивидуаллаштириш ва дифференциациялашуви – таълим жараёнида Давлат таълим стандартлари талаблари асосида талабаларини индивидуал ривожланиши қоидаларига риоя қилишнигина билдирмай, уларни рухий-малакавий ва шахсий хусусиятларини инобатга олишни англатади.
- *Тизимли ёндошув*. Таълим технологияси тизимнинг барча хусуситларини ўзида мужассамлаштириши лозим: жараёнлари мантиқи, унинг таркибий қисмларининг ўзаро алоқалари, ҳамда уларнинг яхлитликларини ўзида мужассамлаштиради..
- Фаол ёндошув. Талабани ўқитишда, унинг шахсий ва касбий малакасини шаклантириш, ўқув жараёнида унинг қобилияти ва имкониятини аниқлаш ҳамда ташаббусли ва чидамли бўлишга ўргатиш.
- *Мулоқатли ёндошув*. Таълим жараёни қатнашчиларининг ўзаро хамкорликда ишлашлари, ўзаро ижодий фаолликни руёбга чиқиши, ўз–ўзини номоён қила олишлик, руҳий якдиллик асосида ташкил этиилишни таъминлаш.
- *Талимни хамкорликда ташкил этиш*. Ўқувчи ва ўқитувчи ўрталарида демократия, тенглик, ҳамкорлик тамойилларини устиворлигини таъминлаш зарариятини билдиради.

[3] И.А.Каримов. Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлиси 1- чақириқ, 1995 йилги сессиясидаги нутқидан.

- *Муаммолар ечими асосида ўқитиш*. Ўқув материаллари мазмунида мавжуд муаммоларни ечишда илмий асосланган ечим излаб топишдаги объектив қарама–қаршиликларни аниқлаш ва уларни бартараф этишни ўргатиш, Уларни амалда қўллай олишга ўргатишни кўзда тутади..
- *Муҳим восита ва услуллари қўллаб ўқитиш* – ўқув жараёнида ахборот технологиялари ва компьютер техникасидан фойдаланишни кўзда тутуади.

Концептуал ёндошув асосида, ўқитиш мақсадига эришишни таъминлаш учун "Биржа ва ярмарка фаолиятини бошқариш" фани бўйича зарур ўқитиш воситаси ва усуллари, коммуникацияларни аниқланди. Давлат таълим стандарти талабалари асосида қуйидаги:

- *Ўқитиш усули ва техникаси:* дискуссия, кейс-стади, муаммоли усул, ишбоп ўйин, «Ақлий ҳужум», Инсерт, «Биргаликда ўзганамиз», Пинборд, маъруза (экспертларни таклиф этиб, конференция, танишув, мавзувий, кўргазмали,аниқ вазият тахлили, ҳулоса чиқариш усусли);
- *Ўқтишни ташкилий шакллари:* шахсий(якама–якка) мулоқат – жамоа ва гуруҳларга ажратиб мулоқат, хамкорлик, кўпчилик билан хамкорликда ўқитиш;
- *Таълим воситалари:* анъанавий воситалар билпан бир қаторда (дарслик, маърузалар матни, таянч конспекти, кодоскоп) – расм ва чизмалар асосида, компьютер ва ахборот технологиялар;
- *Коммуникация воситасида:* талабалар билан ишлашда бевосита тескари алоқа ёрдамида ўзаро мулоқатда бўлиш;
- *Тескари алоқа воситаси(ахборот) ва усулии:* кузатиш, блиц-сўров, жорий, оралиқ ва якуний назорат натижаларини тахлили ва ўқитишни башорат қилиш – прогноз–диагностика қилиш усуслларини қўллаш;
- *Бошқариш воситаси ва усулларини қўллаш:* ўқитиш жараёнини технологик харита сифатида режалаштириш, ўқитиш босқичларини аниқлаш, мақсад сари ўқитувчи ва ўқувчининг хамкорликдаги харакатини ташкил этиш, аудитория ва адиториядан ташқаридаги машғулотларни (жорий, оралиқ ва якуний) назоратини ташкил этиш;
- *Мониторинг ва баҳолаш:* ўқув жараёнидаги машғулотларни режали кузатиб бориш (хар бир ўвуқ машғулоти топшириқ, тестларини рейтинг асосида баҳолаш) хар бир ўқувчи билимини бутун курс давомида амалга ошириш).

Маъруза, амалиёт ва семинар машғулотларида ўқитиш технологияси

1 - мавзу	**«Биржа ва ярмарка фаолиятини бошқариш фанининг предмет ива вазифалари »**

1.1.Маърузада ўқитиш технологияси

Кафедра, Факультет, Таълим даражаси Менежмент, Ахборот технологиялари ва менежмент, Бакалавриат, 2-босқич, 5-семестр	*Таълим предмети* Биржа ва ярмарка фаолиятини бошқариш	*Мавзу тартиби, соатлар ҳажми* 1 – мавзу , 2 соат
Талабалар сони ; 25 гача.	*ЎТ муаллифи* *Катта ўқитивчи М.П. Юнусов*	*Ўқитувчи*
Ўқув машғулоти шакли	Маърузанинг кириш қисми	
Маъруза режаси	1. курс предмети ва вазифалари. 2. курс моҳияти ва тузилиши. 3. Биржа и ярмаркалар бозор инфратузилмаси	
Машғулотнинг мақсади:	Ўқув предмети ҳақидаги яхлит тасаввур яратиш, курснинг аҳамияти ва вазифалари ҳақида маълумотлар бериш; бозор иқтисодиёти шароитида биржа ва ярмаркаларнинг ташкилий тузилиши билан таништириш.	
Педагог вазифалари: • Предмет зарурияти ва вазифалари билан талабаларни таништириш ҳамда уни бошқа ихтиссослаштирилган фанлар билан ўзаро боғлиқлигини баён этиш; • Предмет тузилмаси ва тавсия этиладиган адабиёт, услубий материаллар билан талабалрни таништириш; • Предмет доирасидаги услубий ва ташкилий хусусиятлари, бахолаш мезонлари, муддатлари ва усуллари ифода этиш. • Биржаларни турланиши асосий белгиларини тасниф-лаш; • Биржа ташкилий тузилмасини кўриб чиқиш • Биржа ва ярмаркалар фаолиятларининг хозирги бозор иқтисодиёти шаротидаги моҳиятини ифода этиш.	Ўқитиш фаолиятининг натижалари: • Предмет зарурияти ва вазифалари билан талабаларни танишади ҳамда уни бошқа ихтиссослаштирилган фанлар билан ўзаро боғлиқлиги ҳақида тассавв3рга эга бўладилар; • Предмет тузилмасини, унинг хусусиятларини тушунадилар, ўқитиш фаолияти натижалари ва баҳолаш мезонлари ҳақидаги маълумотга эга бўладилар; • Предмет дорасида услубий ва ташкилий хусусятларни, баҳолаш муддатлари ва шакллари ҳақидаги маълумотга эга бўладилар; • Биржа турлари, уларнинг ўзига хос хусусиятлари ҳақида атрофлича кенг махлумотларга эга бўладилар; • Биржа ташкилий тузуилмачи хақидаги маълумотга эга бўлдилар; • Биржа ва ярмаркаларнинг бозор шароитидаги моҳияти, уларнинг бозор инфратузилмасининг ажралмас қисмилиги очиб берилади;	
Ўқтиш воситалари	Маърузалар манти, қоғоз варағи, фломастерлар, ком-пьютер технологиялари, график органайзерлар.	
Таълимнинг шакл ва усуллари	• Маъруза, ақлий хужум, , пинборд техникаси; • Гуруҳларда ва жамаода ишлаш.	
Ўқитиш шароитлари	Гуруҳ бўлиб ишлашга мослаштирилган, техник	

	жиҳозланган ўқув хоналари.

Маъузанинг технологик харитаси

Фаолият босқичлари	Фаолияти мазмуни	
	Ўқитувчи фаолиятнинг мазмуни	Талабанинг фаолияти мазмуни
1 босқич Предмет - Таълим машғулотининг мазмунига кириш (20 мин)	1.1. Предметнинг номланиши тушунтиради. Предмет ҳақида яхлит тушунча, унинг хусусиятлари, ўқитиш усублари, ташкилий таснифи, бажарилиши зарур бўлган ишлар ҳақида маълумотлар беради. . 1.2. Курс мавзулари мазмуни, уларни амалиёт машғулотлари ва семинарлар билапн боғлаб берилади. Баҳолаш мезонлари, жорий , оралиқ ва якуний назорат муддатлари хақида маълумотлар беради. (1-изоҳ). Предмет бўйича тавсия этилаётган адабиётлар рўйҳати ва уларнинг мазмуни ҳақида маълумотлар беради. 1.3. Биринчи машғулот мавзуси, унинг мақсадалари ва натижаларини ифода этади. 1.4. Ақлий ҳужум усулини қўллайди (2-изоҳ) мавзу бўйича илгари маълум тушунчалар беради. Талабалар томонидан мавзу юзасидан тушаётган таклифларни хат таҳтага ёзиб боради. 1.5. Таклифлар мазмуни ўқув жараёнининг охирида очилишини баён этади.	Тинглайдилар Тинглаб ёзиб боадилар. Мавзу номини ёзиб оладилар Тушунчаларни ифода этадилар
2 босқич, Асосий босқич (50 мин)	2.1. Маърузалар матнини тарқатади, унинг режаси билан таништиради, калит иборалар билан танишиб чиқишни таклиф этади. 2.2. 3-изоҳда келтирилган(power point да бажарилган) слайдларни намойиш этиб, изоҳлаб – биржа ва ярмаркаларнинг бозор иқтисодиёти ашроитидаги аҳамиятини тушунтиради ва биржа ва ярмаркааларнинг ташкилий тузилмасини намойиш этиди. Бунда алоҳида мавзунингхусусиятларига эътибор берилади. Слайдни кўрсатиб, мазмуни тушунитириб бориш орқали биржалар турланиши, уларнинг бир-биридан ажрлиб турувчи хусусиятларини ифода этади.Зарур белгиларида алоҳида тўҳталади.(4- Изоҳ). 2.3. Хат таҳтада ёзилган калит иборалар рўйҳатига қайтишни таклиф этади. Талабалар билан биргаликда уларга аниқликлар киритилади (Пинборд усулида). Мавзуга алқаси йўқ ибораларни рўйҳатдан ўчириб ташланади. Янги зарур ибора ва атамаларни рўйхатга киритилади.	ўқийдилар. Тинглайдилар ва жадвал ва чизмаларни ўз конспектларига ёзиб борадилар. Саволлар берадилар Ҳар бир калит ибора ва атама бўйича муҳокама олиб борилади. Барча ахборотни тартиб бўйича дафтарларига ёзиб борадилар.
3– якуний босқич (10 мин)	3.1.Мазвуга якун ясалади, натижалар тавсифланади, олиган билим ва кўникмаларни келажакда қаерда қўлланиши тушунтирилади. 3.2. Қўйилган мақсадга нечоғлик эришилганлиги ва талабалар фаолияти тахлил этилади. 3.3.Мустақил иш учун топшириқлар берилади. (5-	Саволлар берадилар Мустақил иш учун

	Изоҳ)	топшириқларни ёзиб оладилар

1(1.1)-илова

Баҳолаш мезонлари: Талаба бутун “Биржа ва ярмарка фаолиятини бошқариш” курси бўйича қуйидаги рейтинг баллари бўйича баҳоланади:

50% - 133 балл – жорий баҳолаш;
20% - 53,2 балл – оралиқ баҳолаш;
30% - 79,8 балл – якуний баҳолаш.

86-100% / 228,8 – 266 балл – «аъло»
71-85% / 189 – 226 балл – «яхши»
55-70% / 146,3 – 186,2 баллов – «қониқарли»

Талаба ҳар бир маъруза, амалиёт ва семинар машғулот учун 0,5 дан 2 гача рейтинг балларини олиши мумкин.

Рейтинг натижаларини баҳолаш:
2,0 балл - «аъло»
1,5 балл – «яхши»
1,0 балл – «қониқарли»
0,5 балл – «ёмон».

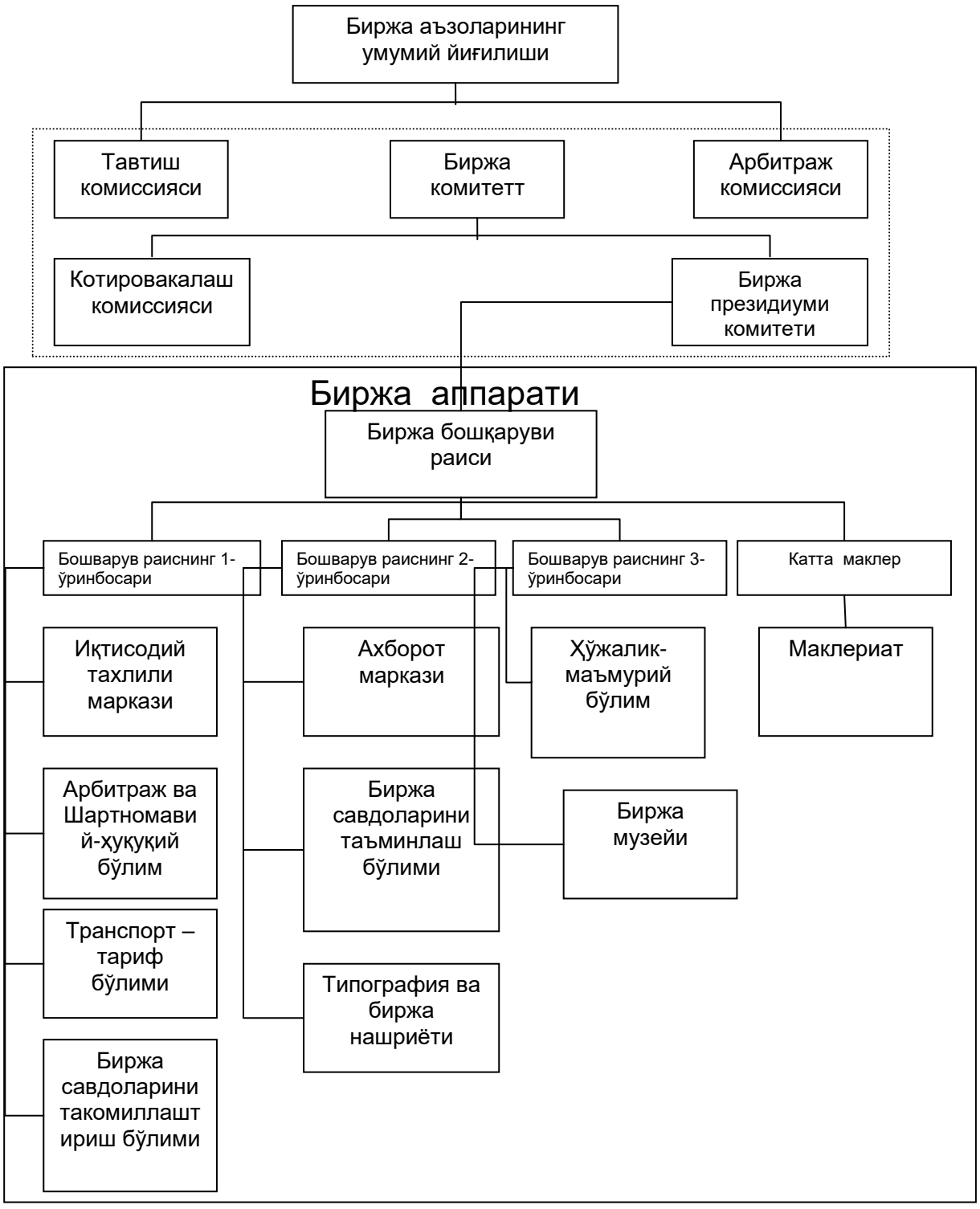
2 (1.1) - илова

Ақлий ҳужум қоидалари:

- Ҳар қандай ўзаро баҳо бериш ва ўзаро тақидни бекор қилиш!
- Таклиф этилаётган ғояни баҳолашдан бош тортиш, улар хатто хавои ва хақиқатдан узоқ бўлганда ҳам.
- Танқид қилма – гапирилган хар қандай фикр хам жуда қимматли бўлади.
- Нотиқни гапини бўлма!
- Луқма ташлашдан ўзингни тий!
- Асосий мақсад миқдор!
- Қанча гоя кўп этилса, шунча яхши, янги қимматли гоя пайдо бўлиши имконияти шунча юқори бўлади.
- Қобилиятингизга “Қизиқишига” руҳсат беринг!
- Пайдо бўлган хар қандай ғояни қабул қилинган маълум қоидалар ва дунё қарашингизга тўғри келмаса хам, назардан четда қолдирма.
- “ Муаммо фақат маълум усуллар ёрдамидагина хал этилиши мумкин” деган фикрдан йироқ бўл!

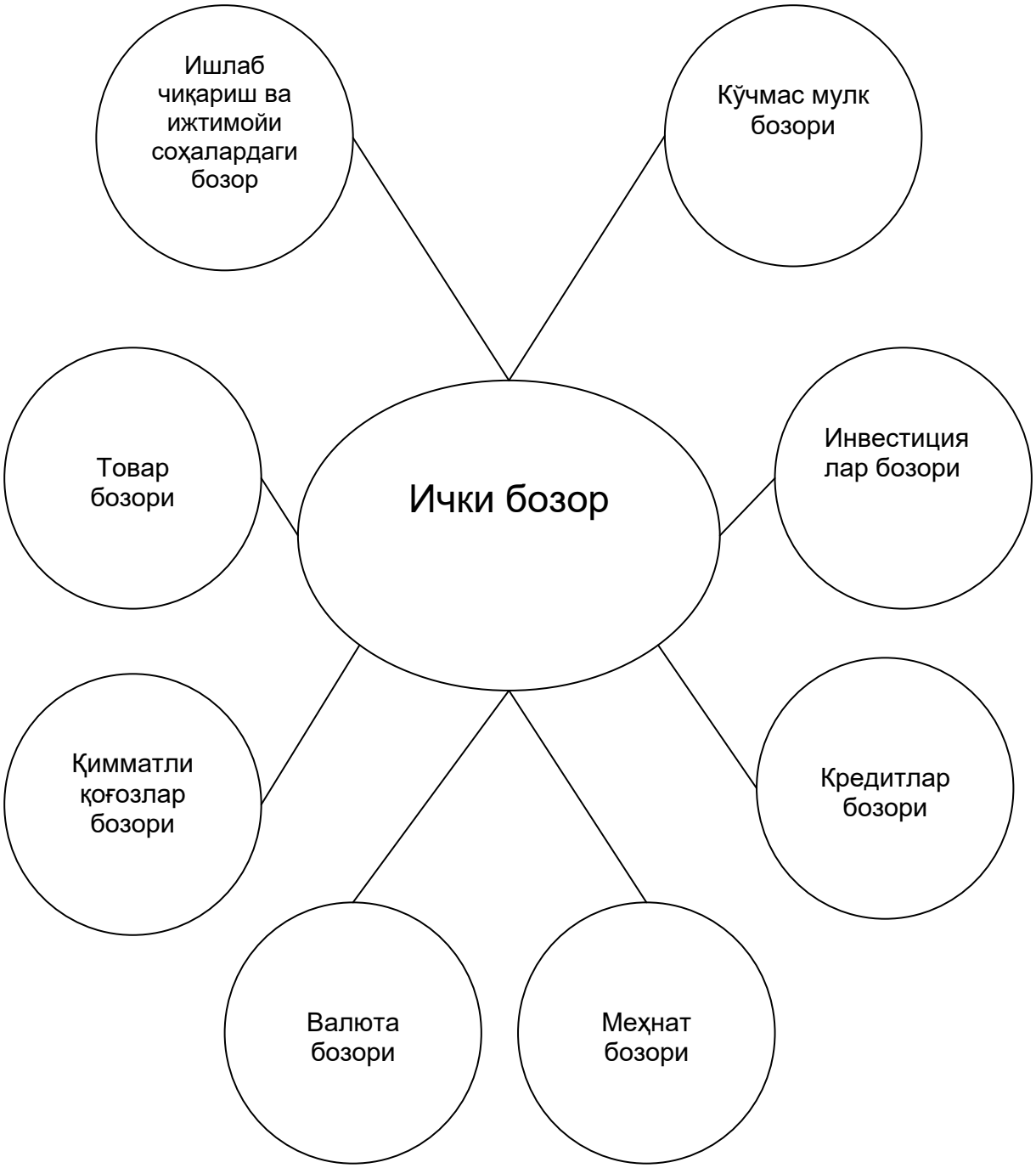
3 (1.1) - илова

Биржанинг ташкилий тузилмаси



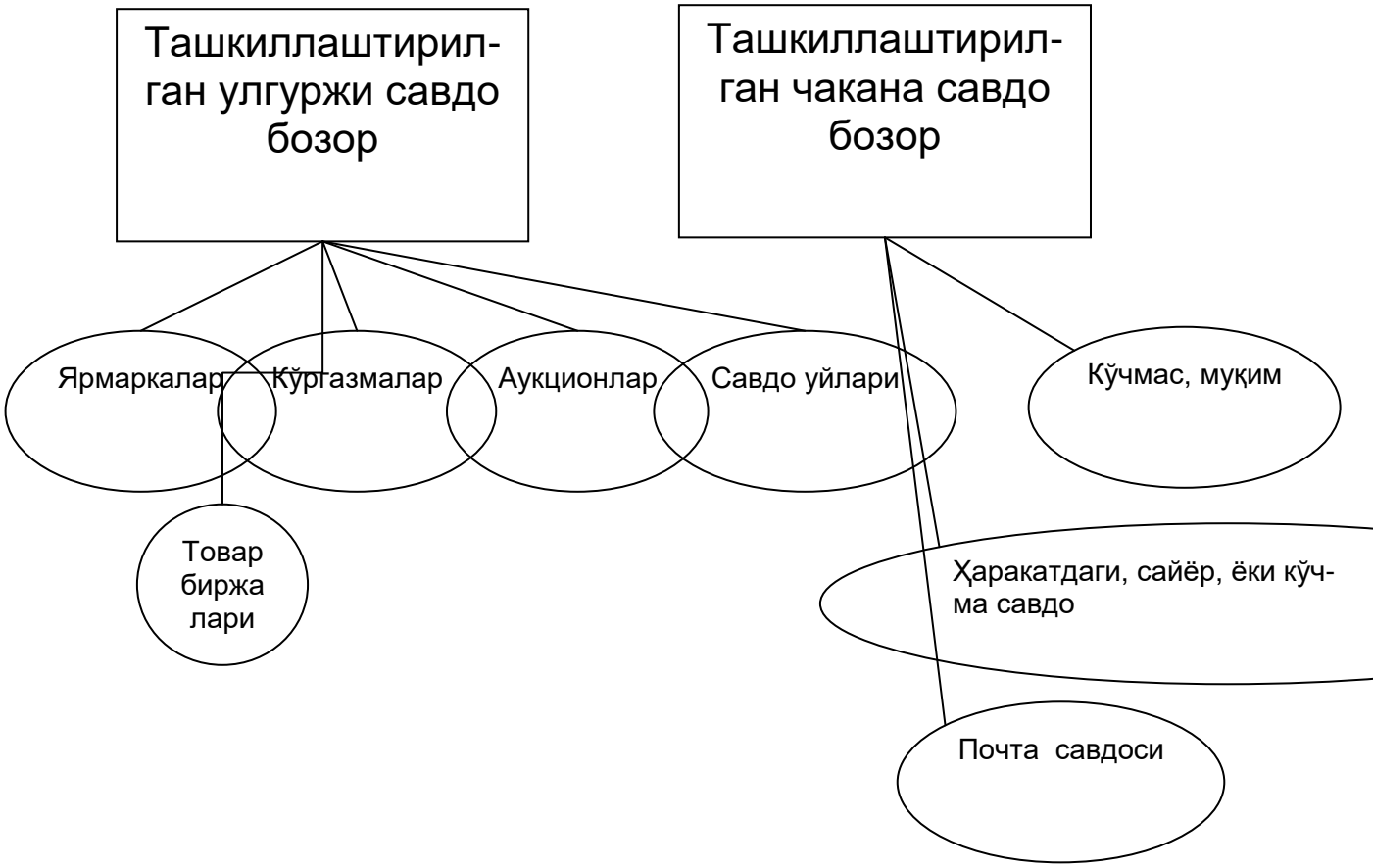
3 (1.1) - илова

Ташқи бозор ва унингтузилмаси



4-илова

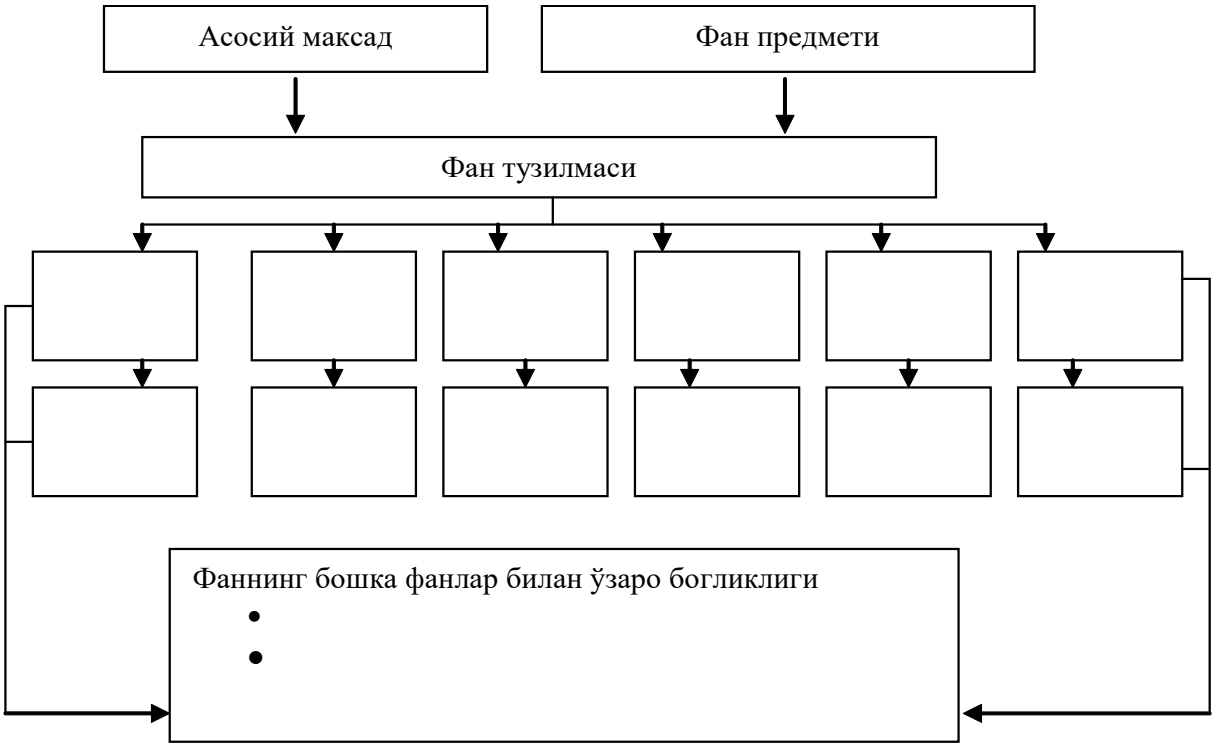
Бозорларнинг ташкилий шакллари



5 (1.1)- илова

Мутақил иш
Назорат саволлари:

1.Тузилмани ва ўзаро боғлиқликни қуйидаги чизмада келтирилган йўсинда қайта тикланг:



1. Ушбу курс предмети нималардан иборат?
2. Курсинг асосий мақсад-вазифаларини ифода этинг?
3. Бозор иқтисодиёти шароитида биржа ва ярмаркалар қанақа вазифани бажарадилар?
4. Биржалар турланишининг асосий хусусиятларини санаб беринг.
5. Товар, Валюта, ва фонд биражаларига тариф беринг.
6. Давлат ва хусусий биржаларининг асосий фарқлари ва ўҳшашликларини ифода этинг.

2-мавзу	«Биржа ва ярмаркалар тараққиёти тарихти »

2.1. Маъруза машғулотларида таълим технологияси

Кафедра, Факультет, Таълим даражаси Менежмент, Ахборот технологиялари ва менежмент, Бакалавриат, 2-босқич, 5-семестр	*Таълим предмети* Биржа ва ярмарка фаолиятини бошқариш	*Мавзу тартиби, соатлар ҳажми* 1 – мавзу , 2 соат
Талабалар сони ; 25 гача.	*ЎТ муаллифи* *Катта ўқитивчи М.П.*	*Ўқитувчи*
Машғулотни ўқитиш шакли	Мавзувли маъруза	
Маъруза режаси	1. Товар биржаларинг тарихий эволюцион йўли. 2. Ўзига хос хусуиятга эга бўлган қадимий товар биржалари. 3. Мануфактура ишлаб чиқаришигача бўлган товар биржаларининг бошқа улгуржи савдодан фарқлар. 4. Товар биржаларининг ишлаб чиқарувчилар учун яратадиган имкониятлари. 5. Эркин рақобатчилик шароитида товар биржаларининг аҳамияти.	
Ўқув машғулотнинг мақсади:	Товар биржаларинг тарихий эволюцио йўлини очиб бериш, Мануфактурагача бўлган товар биржаларининг ўзига хос хусусиятларини ифодалаш, уларнинг қайси савдо туридан келиб чиққанлигини тушунтириб бериш.Товар биржаларида савдо қатнашчилари ва барча биржа қатнашчилари ҳамда товар ишлаб чиқарувчилар буюрталари асосида товар, хом ашё харид қилиш ва сотиш учун яратилаган турли шарт ва имкониятлар мазмунини осиб бериш. Товар биржаларининг товар ишлаб чиқарувчи - бозор субъектларининг бозордаги рақобатбардошлигии таъмин учун амалга оширилаётган фаолиятлари ҳақида талабалрга маълумотлар бериш.	
Педагог вазифалари: • Хорижий мамалакатлардаги биржаларнинг тараққиётлари босқичлари ва уларнинг ўзига хос хусуситяларини тариф-лаш; • Иқтилобгача ва янги иқдисодий сиёсат даврларидаги товар биржаларининг тарихидан мисоллар келитириб бандини тушунтириш; • Совет давридаги товар биржаларининг вазифаларини ифода этиш; • Америка ва Россия биржаларининг инқилобдан аввалги фаолиятлари	Машғулот натижалари: • Хорижий биржаларининг тараққиёти босқичлари тавсифланади; • Иқилобдан аввалги ва янги иқтисодий сиёсат даврларидаги биржалар тарихи, фаолиятлари махмунлари очиб берилади.; • Совет давридаги товар биржалар фаолиятлари ҳақида маълумотлар ифода этилади; • Русия ва Ғарбийевропа биржаларинг хусусиятлари тарифланади;	

хусусиятлари мисолида товар биржаларининг ривожланиши анъаналарини ёритиш • Ўзбекистон республкасида товар биржалари ривожланиши истиқболлари ҳақида маълумотлар бериш, («Биржа ва биржа фаолияти тўғрисида»ги Ўзбекистон Республикасининг қонуни янги тахрирлари) мазмун ва моҳяитиларини тушунтириш .	• 1990-1991 йилларда Россияда биржаларининг қайта тикланиши учун мавжуд сабаб ва шартоитларни асослаб берилади; • Ўзбекистонда биржалар фаолияти учун яратилган ҳуқуқий ва иқтисодий шароитларни ифода этиш.
Таълим воситалари	Маъруз матнлари, қоғоз варағи, фломастерлар, компьютер технологиялари, эксперт варағлари, график органайзерлар.
Ўқитишнинг усул ва шакллари	• Маъруза, блиц-сўров, “Биргаликда таълим» усули; • Бутун хонага ва талабалар алоҳида гуруҳига мўлжалланган иш.
Таълим учун яратилган шароитлар	Техник жиҳозлаган ўқув хонлари, гуруҳларда ишлаш учун мослаштирилган аудиториялар

Маъруза мавзисининг технологик харитаси

Иш босқичлари	Фаолият мазмуни	
	Ўқитувчи	Талалбалар
1 - босқич Ўқув машғулотига кириш (10 мин)	1.1.Маъруза мавзуси, машғулот мақсади ва ўқитиш натижаларини эълон қилади. 1.2.Машғулот ўтказиш шакли ва баҳолаш мезоларини тушунтиради. (1-изоҳ). 1.3.Ҳар бир талабага мавзу бўйича маъруза матнини тарқатиб чиқарди. 1.4.Маъруза машғулоти режаси ва таянч ибораларини шарҳлайди.	Тинглайдилар
2 – бочқич. Асосий босқич (60 мин)	2.1. Саволларга ўйлаб, жавоб бериши таклиф этади: - охарактеризуйте этапы развития биржевой торговли за рубежом? - Как проходило организация товарных бирж в дореволюциооной России? - В чем отличие русских дореволюционных бирж от западно-европейских и американских? - Назовите основные признаки фьючерсной торговли. - Дайте характеристику биржевых рынков разных стран. - Приведите факторы, воздейтсвующие на биржевую торговлю. - Каковы перспективы развития товарных бирж Республики Узбекистан? Проводит блиц-опрос. По ходу направляет,	Саволларга жавоб берадилар. 6-7 киши бўлиб гуруҳларга бўлинадилар. Гуруҳларда ҳамкорлик асосида ишлайдилар:

	уточняет. 2.2. Разбивает студентов на 4 мини-группы по произвольному принципу. Объявляет, что каждой группе предстоит стать «экспертами» по одному из вопросов новой темы и обучить всех остальных. 2.3. Раздает экспертные листы (Приложение 2) и организует работу в группах. 2.4.Объявляет о начале презентации. Выступает в виде консультанта. Комментирует, уточняет, вносит коррективы. 2.5.По завершению презентации каждой группой делает выводы по каждому вопросу, концентрируя внимание студентов на главном в содержании данного вопроса темы.	қўйилган саволларга маъруза мантларидан жавоб излайдилар. Топилган ахборот ларни жавоблар сифатида тартибга солиб тизимлайдилар. Фикр алмашадилар. Танланган жавобларни чизма шаклида тақдим этадилар, ва бошқа органайзердан фойдаланишлари мумкин. Гуруҳ пешқадамлари танланган жавобни кўгазмали восита ёрдамида ифода этадилар.
3 – босқич якуний босқич (10 мин)	3.1.Мавзу бўйича умумий ҳулоса қилади. 3.2.Гуруҳларга ўзаро баҳолаш ҳақидаги маълумотни эълон қилиш таклиф этилади. Натижалар шарҳланади. 3.3.Мутақил иш учун вазифалар беради: (1) Назорат саволларига (оғзаки) жавоб бериш шарти билан вазифалар шаклантириди.(3-изоҳ) (2) Келгуси амалийт машғулоти учун ишбоп ўйин таклиф этади, мустақил ишни бажаришни бошлашни эслатиб ўтади; Мавзу бўйича тавсия этилаган адабиётлар рўйҳатини эълон қилади.	Гуруҳлар ўзар баҳолаш натижаларини эълон қиладилар Мутақил иш учун вазифаларни ёзиб оладилар.

1 (2.1)- илова

Талабаларнинг маъруза машғулотларидаги фаолиятларини баҳолаш мезонлари кўрсаткичлари.

Маъруза машғулоти рейтинги:

1,5 – 2 балл - «аъло»
1,0 – 1,4 – «яхши»
0,5 – 0,9 балл – «қониқарли»
0 – 0,4 балла – «ёмон».

2-илова

Экспер гуруҳлардаги фаолиятни баҳолаш мезонлари

Мезонлар	Макс. балл	Гуруҳлар натижаларииниг баҳолаш			
		1	2	3	4
Ахборотнинг тўлиқлиги	1,0				
Ахборотнинг тасвирлар ёрдамида ифоланганлиги (чизмалар, графиклар, жадваллар нинг мавжудлиги)	0,6				
Гуруҳнинг фаоллиги (Янги савллар ва саволларга қўшимча жавобларлар)	0,4				
Балларнинг максимал йиғиндиси	2				

3-илова

Ўзини-ўзи баҳолаши ва назорат қилиш учукн саволлар:

Тест: Тўғри жавобни танланг

1. Товар биржаси – бу :

А) Ошкора савдолар натижасида биржа савдоларини ташкил этадиган ҳуқуқий шахсдир.

Б) Ошкора савдолар натижасида биржа савдоларини ташкил этадиган ҳуқуқий шахс кўрнишидаги ташкилотдир.

В) Ошкор савдолар воситасида биржа савдоларни ташкил эувчи ташкилот бўлиб, у товарлар бозорини ташкил этади холос.

Г) Аввалдан келишилган жойда ва ўрнатилган коидаларга мувофиқ ошкора савдолар воситасида биржа савдовларни ташкил этувчи ва тартибга солувчи ва такшил этувчи ҳамда ҳуқуқий шахс мақомига эга ташкилот.

Д) тўғри жавоб йўқ.

2. Хорижий мамалакатларда биржа савдоларини тараққиёти босқичларини тасниф-ланг.
3. Турли мамлакатлар биржалари фаолиятни тамойилларини таққосланг.
4. Биржа савдоларига таъсир этувчи омиллари санаб ўтинг.
5. Инқилобгачан Россияда биржалар фаолиятларини қандай тамойиллар асосида ташкил этилар эди?
6. Ғарбийевропа ва инқилобгача россия биржаларнинг ўзаро фарқларниалардан иборат?
7. Биржаларнинг қайта тикланиши учун мавжуд шарт-шароитдални ифода этинг.
8. Ўзбекистон республикасида биржалар ривожи нималарга боғлиқ?, уларнинг истиқболларини ифодаланг.

2.2 Амалиёт машғулотида ўқитиш технологияси

Кафедра, Факультет, ўқитиш даражаси	*Таълим предмети*	*Мавзу тартиби, соатлар сони*
Талабалар сони: 25 та гача	*Таълим технологияси муаллифи: М.П. Юнусов*	*Ўқитувчи*
Машғулот шакли	Ишбоп ўйинлар асосидаги амалий машғулот.	
Мошғулот режаси	1. Қачон хорижий товар биржалари пайдо бўлган? 2. Биржа савдосининг эволюция шакллари. 3. Қадимги биржаларининг ўзига хос хусусиятлари. 4. Мануфактура ишлаб чиқаришигача бўлган давр товар биржаларининг бошқа давр товар биржаларидан фарқи нималардан иборат? 5. Саноат инқилобининг товар биржалари учун оқибати. 6. Ўзбекистонда товар биржаларининг пайдо бўлиши.	
Машғулот мақсади:	“Товар биржалари ва ярмаркаларнинг тараққиёти тарихи” мавзуси бўйича чуқур билимга эга бўлиш.	
Педагогик вазифалар: • Биржалар эволюцияси ҳақидаги назарий билимларини мустаҳкамлаш; • Биржалар эволюцияси шаклларини ифода этиш; • Товар биржаларининг ўзига хос хусусиятларини очиб бериш; • Мануфактура ишлаб чиқаришигача бўлган товар биржаларини бошқа товар биржаларидан фарқини очиб бериш; • Саноат инқилобини товар бозоридаги оқибатлари таъсирини муҳокама қилиш; • Ўзбекистонда товар биржаларини пайдо бўлиши	Таълим фаолияти натижалари: • Товар биржалари тараққиёти хақидаги билимларини мустаҳкалаш, хронологик жадвал тузиш (1-илова) • Биржалар эволюцияси шаклларини ифода этиш; • Қадимги товар биржаларининг ўзига хоя хусусиятларини очиб бериш; • Мануфактура ишлаб чиқаришигача дўллган давр товар биржаларининг бошқа товар биржалари, улгуржи савдони бошқа шаклларидан фарқини ифода этиш; • Саноат инқилобининг товар бозордаги оқибатларини муҳокама қилиш; • Ўзбекистон республикасида биржа савдосининг пайдо бўлиши заруриятини тушунтириб бериш.	
Ўқитиш восталари	Маъруза матнлари, ўқув материаллари, қоғоз варрақлари, фломастерлар, компьютер технологиялари.	
Ўқитиш усуллари ва шакллари	• Ишбоп ўйин, амалий машғулотлар; • Пеқадамлар ва жамоа билан ишлаш, гуруҳларда ишлаш.	
Ўқитиш шароитлари	Гуруҳларда ишлаш учун алоҳида жиҳозланган ёки мослаштирилган ўқув хоналари	

Амалий машғулотнинг технологик харитаси

Иш босқичлари	Фаолият мазмуни	
	ўқтиувчи	Талаба
	Муаммони, педагогик вазифаларни, мустақил	Адабиётларни

Тайёргарлик босқичи	бажариш учун адабиётлдар рўйҳатларини аниқлайди: Сценарий ва йўриқномалар ишлаб чиқади; Ўйини бориши, унинг натижаларини баҳолаш тизими ва мезонларини аниқлайди (1-илова), ўйинда иштирок этишни ундовчи, рағбатлантириш ва жарималар тизимини ишлаб чиқади.	ўрганиш
1 –босқич Ўқув машғулотига кириш (10 мин)	1.1.Машулот мавзуси номини, мақсад ва режадаги натижаларини ифода этади. 1.2.Талабалар билмиларини фаоллаштиради: ўрганилаётган мавз бзасидаги саволларга жавоб бериш ва бошқар жавоини тўлдиришни таклиф этади: 1. Хорижда биржа савдосининг ривожланиши босқичларини тарифланг. 2. Тарққий этган мамлактлардаги биржа бозорини тарифланг. 3. Биржа савдосига таъсир этувчи омилларни мисол тариқасижа ифода этинг. 4. Инқилобгача Россияда товар биржалари фаолияти қандай ташкил этилар эди? 5. Инқилобгача Россия, Ғарбийевропа ва америка биржаларининг асосий фарқларини нималардан иборат эди? 6. Биржалар нинг қайта тикланиши учун зарур шарт ва сабабларни санб ўтинг. 7. Ўзбекистонда биржалар таққиётининг истиқболлари қандай?	Тинглаб ёзиб борадилар. Жавоб берадилар, бошқ талабалар жавобларини тўлдирадилар.
2 босқич. Ўйинга киритиш. (15 мин)	1.2.Ўқув машғулотларини хусусиятлари билан таништиради. (1) иш тартиби аниқланади; (2) муамминиг қўйилиши асосланади; (3) ўйинга йўриқномалари бериди ва вазият вазифасини ўрнатади (2-илова). 2.2.Ҳар бир савол бўйича экспертлар гуруҳини шакллантиради (3-илова). 2.3.Қатнашчиларга йўриқлар ва вазият бўйича кўрсатмалар беради (2-илова): -матариаллар билан таништирилади; - муаммо белгиланади; - вазифа ва уларнинг ечимларни шакллантиради.	Тинглайдилар, саволлар берадилар. Ўйин материалларини ўрганадилар. Қатнашчилар учта гуруҳга бўлинадилар. Гуруҳ учун берилган йўриқлар билан танишадилар. Ўйин вазияти билан танишадилар, муаммони, муаммо ечимлари бўйича хар бир гуруҳ вазифларини аниқлайдилар.
3 – босқич Ўйини бжаришга тайёргарлик (5 мин.)	3.1. Индивдуал маслаҳатлар бериб ва кузатади. 3.2. ўйин бандларини тарқатди.	Ўйин процедураси бажариш тартибини такрорлайдилар(2-илова), ўйин бандларини қабул

		қиладилар.
4 - босқич Ўйин жараёни (30 мин)	4.1. Эксперт гуруҳлари фалиятларини бошланганлигини эълон қилади. 4. 2. Муаммони ечиш борасидаги харакатларникузатади, нотўғри-“оғиш”ларни тўғрилайди.	Вазият бўйича харакат қиладилар.
5 босқич. тахлил, натижаларни баҳолаш (10 мин)	5.1. Экспертиза натижалари тақдимотининг эълонини бошлайди. Тахлилини аввал эълон қилинган баҳолаш мезонлари билан. 5.2.Самарали инвестиция лойиҳасини эълон қилади.	Бажарилган ишнинг тақдимоти. Гуруҳлар эксперлар фаолиятларини натижаларини тақдим этадилар, фикрлар алмашинади. Хар бир гуруҳ фаолияти баҳоланади.
6 -босқич. Ҳулоса, тахлил ва баҳолаш (10 мин.)	6.1.Натижаларни қайд қилиб, ютуқ ва качиликларни кўрсатади. 6.2. Ўйинга ҳулоса ясайди ва ўқув предмети мазмуни билан боғлайди. 6.4. 2-мавзу маърузасини тарқади ва мустақил иш учун Инсерт усулида бажариш вазифалар беради.(5-илова)	

1 (2.2) - илова

Эксперт гуруҳлари ишларини баҳолаш жадвали(max 2 балл)

Баҳо мезони	Эксперт гуруҳлари		
	1	2	3
Мавзу бўйича ўқув матералларини билиш(0-0,5)			
Гуруҳда ишлаш уқуви (0-0,3)			
Ишонтириш уқуви (0-0,5)			
Таклиф этилган лойиха самарадорлиги (0-0,7)			
Гуруҳ фаолияти натижалари			

2 (2.2)-илова

Ишбоп ўйинга материаллар
Ўйин мақсади

1. Биржалар тараққиёти ва қайта тикланиши заруриятини ўрганиш ва

тахлили этиш.

2. Сделать анализ статью «Биржа тадбиркорлиги ва унинг Ўзбекистондаги янги имкониялари» номли мақолани тахлили этиш

Ўйин вазияти

Мутақилликнинг биринчи йиллариданиоқ Ўзбекистонда бозор муносабатларининг ажралмас қисми бўлган биржаларга катта эътибор берилмоқда. Чунончи, 1991 йилнинг 27 декабрида Ўзбекистон Республикасининг Президенти "Ўзбекистон республикасида биржалар фаолиятларини тартибга солиш тўғрисида"ги фармони, 1992 йилнинг 2 иблида Ўзбекистон Рсепубликаси Олий мажлиси "Биржа ва биржа фаолияти тўғрисида"ги қонунлари эълон қилинди. Ҳозирги кунда амалакатмимзда турли ихтисослашган ибржалар фаолият юритмоқдалар. Уларнинг фаолиятларини қандай баҳолаш мумкин?

Ўйин учун йўриқнома

1.Экспертиза қилиш мақсадида, эксперт гуруҳлари (2009 йил 39(622) сонли "Экономическая газета"да) эълон қилинган мақолани ўрганадилар ва ўз фикрлари баён этилган ҳулосаларини эълон қиладилар

2.Иккинчи эксперлар гуруҳи ЎзТХАБсининг хозирги фаолиятини тахлили этадилар.

Топшириқ:

- Ўрганилган материаллар асосида ҳисобот тузиш ва тақдимот тайёрлаш.

Натижаларни баҳолаш:

- Тайёрланган ҳисобот янгилиги ва тўлиқлиги баҳоланади. Аудиторияни қизиқтира олган ва дисскуссияга торто олган гуруҳ 1-илова мезонлари бўйича тўпланган баллари асосида ғолиб бўлади. Гуруҳ баллари, хар бир гуруҳ қатнашчи фаолиятини баҳолаш учун асос бўлади:

1,6 – 2 баллов - «аъло»;

1,0 -1,5 балла - «яхши»;

0,4 - 0,9 балла - «қониқарли»;

0 - 0,3 балла - «қониқарсиз».

3 (2.2)-илова

Ўзбекистон Республика товар хом-ашё биржаси

ЎзТХБ Ўзбекистонда бозор ислоҳотларини янада чуқурлаштириш, иқтисодиётни эркинлаштириш, тадбиркорликни ривожлантиришнинг энг муҳим механизмларидан бири сифатида ўз фаолиятини йилдан йилга

кенгайтириб келяпти. 2005 йилининг 28 январида Президентимиз Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлиси қонунчилик палатаси ва Сенатнинг қўшма мажлисидаги қилган маърузаларида 2005 йилда иқтисодий ислоҳаларни амалга оширишнинг энг муҳим устувор вазифаларини белгилаганларида биржа фаолиятини ривожлантиришга алоҳида такидлаб ўтганлар. Хусусан, унинг учинчи вазифаси сифатида «Хусусий тадбиркорларга зарур ресурсларни сотиб олиш ва ўз махсулотини сотиш учун бозорларга чиқиш имкониятларини кенгайтириш бўйича бошланган ишларни давом эттириш, биржа ва аукцион савдолари орқали сотилаётган товарлар тури ва хажмини кенгайтиришга қаратилган қатъий чора-тадбирлар кўриш, марказлаштирилган таксимот тизимига қайтишга бўлган хар қандай уринишларга бархам бериш айниқса мухим ахамиятга эга» деб кўрсатиб бердилар.[4]

Республикамиз товар хом-ашё бозорининг эркинлаштириш мақсадида, уни янада сифат даражасида ривожлантириш хамда хўжалик субъектлари мулк шаклидан қатъий назар юқори ликвидлик товар хом ашё ресурсларидан фойдаланишларида баробар-тенг имкониятлар яратиш учун ЎзР ВМ 2004 йил 4 февралда 57- сонли қарорини қабул қилди.

Ушбу хужжатга мувофиқ, монополист корхона томонидан ишлаб чиқарилувчи ўта мухим моддий-техник ресурслар (пахта толаси, линт ва чигит шелухаси, қора ва рангли металлар прокати, бензин, дизел ёқилғиси, ёнилғи мазут, ўсимлик ёғи ва бошқалар) биржа савдоларида реализация қилинадиган бўлди.

Юқорида зикр этилган қарорнинг бажарилиши амалда корхоналарни ўз фаолиятлари учун зарур бўлган юқори ликвидлик хом ашё ва материаллардан фойдаланиш тизимини тубдан ўзгартириб, корхоналарнинг ривожланиш масаласида сифат ўзгаришларига олиб келди.

Назорат саволлари

А) Биржа ҳақида тушунча, биржаларларнинг келиб чиқиши, турлари, биржа савдоларининг моҳияти ҳамда аукцион ва ярмаркалардан фарқларини тарифланг.

Б) Биржа савдоси нима? Унинг қандай турлари мавжуд? Товар биржаларининг бозор иқтстисодиётидаги аҳамияти нимада? Биржа савдосининг ташкил этиш ва бошқариш хусусиятлари қанақа? Брокер, дилер ва маклерлар нималари билан бир-бирларидан ажралиб туладилар?

В) ЎзРТХАБ нинг мамалакатмиз иқтисодий ўзгаришларидаги аҳамиятини тарифланг? Биржа фаолиятининг ўзига хос хусусиятларини

[4] И.А.Каримов «Халқ сўзи " газетаси 29 январь 2005 йил.

нимада? ЎзРТХАБ нинг ички ва ташки бозордаги обрўи-имижини тариф-ланг.

5 (2.1)-илова

Инсерт техникасини қўллаб ишлаш қоидалари

1. Матн ҳошияларида қуйидаги белгилар тизимини қўллаб ўқинг:
V-Матндаги ахборот билимларга (ахборот) муносиб, тўғри келади...
+ (плюс) – янги ахборот
?- Ахборот тушунарсиз/ қўшимча аниқлик киритиш талаб этилади
2. Олинган ахборотни жадвал шалклида тизимли тартибга солинг:

Мавзу саволлари	V	-	+	?
1.				
2.				
3.				
4.				

3-мавзу	Товар биржаси замоновий бозор фаолияти омили

(маъруза -4 соат, семинар-4 соат)

1.1. Ахборотли маъруза машғулотида ўқитиш технологияси.

Соатлар сони – 4 соат	*Талаблар сони: 25 кишигача.*
Машғулотни ўқитиш шакли	*Ахборотли маъруза*
Маъруза режаси	1.Биржа бозор элементи сифатида. 2. Биржанинг бозор иқтисодиётини ривожланишидаги роли.
Ўқув машғулоти мақсади	Биржаларнинг бозор иқтисодиёти ривожланишидаги роли тўғрисидаги назарий билимларини мустаҳкамлаш ва чуқурлаштириш
Педагогик вазифалар: Биржанинг рақобат, талаб, таклиф, нархларни шакллантирувчи функцияларни мужассамлаштирувчи бозор механизмилигини очиб бериш. Товар биржаларининг вазифалари тушунтириш; Биржаларининг бозор элементи эканлигини очиб бериш ва уларнинг ўзига хос хусусиятларини санаб ўтиш; Фьючерс савдоларининг вазифаларини тушунтириш; Товар биржаларининг турланиш таснифини ифода этиш; Товар биржалари турланиши тизими ва уларнинг ўзига хос хусусиятларини очиб бериш; Дать характеристику основных классификационных групп товарных бирж: по организационно-правовому статусу, по характеру деятельности, по масштабу действия, по степени участия посетителей, по характеру биржевых операций.	*Ўқув фаолияти натижалари:* Раскрывают биржу как важнейший механизм рынка, где формируется: конкуренция, спрос, предложения, ценообразования. Объясняют задачи товарной биржи, т.е. это не процесс купли продажи , а именно создание условий для торговли; Раскрывают сущность бирж как элемента рынка и перечисляют их отличительные признаки; объясняют задачи фьючерсной биржевой торговли; Излагают основные черты, характеризующие классификацию товарных бирж; Раскрывают классификационную структуру товарных бирж и их отличительные признаки; Дают характеристику основных классификационных групп товарных бирж: по организационно-правовому статусу, по характеру деятельности, по масштабу действия, по степени участия посетителей, по характеру биржевых операций.
Методы обучения	Маъруза, техника ИНСЕРТ, таблица З/Х/У, блиц-

	опрос;
Формы обучения	Фронтальная работа, работа в группах.
Условия обучения	Аудитория с техническим оснащением, приспособленная для организации групповой работы.
Средства обучения	Текст лекций, графические органайзеры.
Мониторинг и оценка	Наблюдение, устный контроль: вопросно-ответная форма.

Ахборотли маърузанинг технологик харитаси

Этап работы	Содержение деятельности	
	Преподавателя	студента
I этап Введение в учебное занятие (20 минут)	1.1. Объявляет тему лекционного занятия, цели и учебные результаты; 1.2. Объясняет форму проведения занятий и критерии оценок (приложение 1.) 1.3. Раздеаёт текст лекций по данной теме каждому обучающемуся. 1.4. Коментирует план и ключевые понятия по теме лекционного занятия.	Слушают См.УМК
II-этап Основной этап (115 мин.)	2.1. Предлогает подумать и ответить на вопросы. 2.2. Разбивает обучающихся на мини группы по произвольному признаку. Объявляет, что каждой группе предстоит стать “экспертами” по одному из вопросов темы и обучить остальных. 2.3. раздаёт каждой мини группе номерочки 1,2,3,4 с укозанием номера экспертной группы, в каторой ему предстоит далее работать. 2.4. Предлогает объединиться в экспертные группы в соответствии со совоим номером. Раздаёт экспертные листы (Приложение 2.) и организует работу в группах. (Приложение 3.) 2.5. Объявляет о начале презентации. Выступет в виде консультанта. Комментирует, уточняет, вносит коррективы.	Отвечают на вопросы Делятся на четыре группы по 5 человек. Получают номерочки 1,2,3,4. Работают в группе сообщя: читают и ишют в тексте лекций ответ на поставленный вопрос.
	2.6. По зовершению презентации каждой группы делает выводы по каждому вопросу, концентрируя внимение студентов на главном в содержании данного вопроса темы.	Систематизируют информацию. Обмениваются мнениями. Лидеры групп используют димонстрационный материал сообщают информацию содержашую ответ на поставленный вопрос.

III-этап Заключительный этап. (25 мин.)	3.1. Делает заключения по данной теме в целом. 3.2. Предлагает группам сообшить итоги взаимооценки. Комментирует результаты. Отмечает важность проделанной работы для будующей профессиональной деятельности. 3.3. Раздаёт текст лекции, темы № 3 и даёт задания: • Самостоятельно прочитать текст с применением техники Инсерт; • Заполнить 1 и 2 колнки таблицы З/Х/У (Приложение 4).	Группы сообшают итоги взаимооценки.

1 (2.1.)-илова

Показатели критерий оценки деятельности обучающихся на информационной лекции на тему: «Развитие производственного менеджмента».

Лекционное занятие по рейтингу:

1,5 – 2 балла – «отлично»
1,0 – 1,4 балла – «хорошо»
0,5 – 0,9 балла – «удовлетворительно»
0 – 0,4 балла – «плохо»

Критерий оценки результатов работы экспертных групп

Критерии	Баллы	%	Оценка результатов групп			
			1	2	3	4
Полнота информации	1,0	50				
Иллюстрация (граф. пред.)	0,6	30				
Активность группы (дополнение, количество заданных вопросов, ответов)	0,4	20				
Сумма балов	2	100				

2 (2.1.)-илова

Экспертный лист № 1.

Раскройте роль биржи в системе рынка.

Для раскрытия этого вопроса Вам необходима:

1. Расскрыть что представляет собой биржа как элемент рынка.
2. Объяснить какова роль биржи в системе рынка на современном этапе.

Экспертный лист № 2.

Расскройте классификационную структуру товарных бирж.

Для раскрытия этого вопроса Вам необходимо:

1. Изучить четкую классификационную структуру товарных бирж.
2. Анализировать основные черты характеризующие классификацию бирж.

Экспертный лист № 3.

Дайте краткую характеристику основным классификационным группам товарных бирж.

Для раскрытия этого вопроса Вам необходимо:

1. Дать характеристику по организационно правовому статусу; по характеру деятельности; по масштабу действия, по степени участия посетителей; по характеру биржевых операций.
2. Покозать роль биржи в развитии рыночной экономике

Экспертный лист № 4.

Охарактеризуйте деятельность бирж Республики Узбекистан.

Для раскрытия этого вопроса Вам необходимо:

1. Раскрыть значение биржи для отечественных производителей и товарных рынков.
2. Дать характеристику действующим биржам РУз.

3 (2.1.)-илова

йўриқнома

Правила работы в группах

Каждый должне слушать своих товарищей, проявляя вежливость и доброжелательность.

Каждый должен работать активно, совместно, ответственно относиться к порученному заданию.

Каждый должне просить о помощи когда она ему нужна;

Каждый должен оказать помощь, если его об этом попросят;

Каждый должен принимать участие в оценке результатов работы группы;

Каждый должен чётко понимать:

- Помогая другим, учимся сами!
- Мы в одной лодке: или выплываем вместе или утоним вместе!

4. (2.1.)-илова

ИНСЕРТ техикасини қўллаб ишлаш қоидалари.

1. Прочитайте текст.
2. Систематизируйте полученную информацию, проставив карандашом пометки на полях текста:

V – соответствует имеющемся знаниям (информации) о…

- (минус) – противоречит имеющимся знаниям о …

+ (плюс) – является новой информацией

? - непонятная/требующая уточнения/дополнения информация

З/Х/У техикасини қўллаб ишлаш қоидалари

1. Прочитаете текст, используя технику «Инсерт».
2. Полученную информацию систематизируйте – «разнесите» в колонки таблицы («Знаю», «хочу узнать») соответственно сделанным в тексте пометкам.

З/Х/У жадвали (Знаю / Хочу узнать / Узнал (а))

№	Вопросы тем	Знаю (+)	Хочу знать (?)	Узнал (а)
1				
2				
3				
4				

4.2. Семинарда билимларни кегайтириш ва чуқурлаштириш бўйича таъим технологияси

Количество часов – 4 часа	*Количество студентов: не более 25 чел.*
Форма учебного занятия	Семинар по расширению и углублению знаний.
План семинара	1. Биржа и ярмарки –важный элемент рынка. 2. Концепции общественной полезности товарных бирж . 3. Принципы открытости и биржевых торгов. 4. Организация биржевой торговли в системы рынка и их влияние на деятельности предприятий производящих товары. 5. Основные особенности биржевой торговли. 6. Функции товарных биржа как основного элемента рынка.
Цель учебного занятия	1. Сформировать представление о роли биржи как элемент рынка
Педагогические задачи: • Раскрыть сущность бирж и ярмарок как элемент рынка; • аргументировать концепцию общественной полезности товарных бирж ; • Объяснить принципы открытости биржевых торгов; • Объяснить особенности организации биржевой торговли в системы рынка и их влияние на деятельность предприятий производящих товары; • Охарактеризовать основные особенности биржевой торговли; • Рассказать о функциях товарных бирж как основного элемента рынка; • Развить умения работать с текстом, формулировать вопросы и выделять главное, аргументировать выводы.	*Учебные результаты:* • Раскрывают сущность бирж и ярмарок как элемент рынка; • обосновывают концепцию общественной полезности товарных бирж ; • Перечисляют принципы открытости биржевых торгов; • Рассматривают и объясняют особенности организации биржевой торговли в системы рынка и их влияние на деятельность предприятий производящих товары; • Характеризируют основные особенности биржевой торговли; • Перечисляют функции товарных бирж как основного элемента рынка;
Методы обучения	• семинар, дискуссия, вопросно-ответная техника;
Формы обучения	• Фронтальная работа, коллективная работа в группах.
Средства обучения	Текст лекций, компьютерные технологии, графические органайзеры.
Условия обучения	Аудитория с техническим оснащением, приспособленная для организации групповой работы.
Мониторинг и оценка	Наблюдение, устный контроль: вопросно-ответная форма.

Семинар машғулотининг технологик харитаси

Этапы работы	Содержание деятельности	
	Препадователя	**Студента**
Подготовительный (до семинара) (5 мин)	Определяет тему семинара Предлагает перечень тем сообщением (докладов): 1. Черты показателей товарных бирж как элемента рынка. 2. Роль биржи в развитии рыночной экономики. 3. Крупнейшие биржи мира.	Готовится к семинару. Те, кто выбрал тему выступления, составляет план
Обсуждают план выступления с докладчиками.		
	Знакомяться с содержанием подготовленного реферата. При необходимости консультирует, что надо допольнить или уточнить	Докладчики вносят изменения в план, уточняють, дополняют, пишут выступления , реферат
Обсуждают структуру и стиль выступления.		
1 этап Введение в семинар (20 мин)	Объявляет тему семинара. Предстовляет докладчиков и рецензентов. Сообщает показатели и критерии оценки. (Приложение 1.)	см. УМК
2 этап Основной (115 мин)	2.1.Организует выступления. Следит за логикой развёртывания содержания материала, способом изложения, реакция слушателей. Задаёт вопросы, делает отдельные замечания уточняет основные положения доклада. 2.2. Предлагает выступить рецензентам и задавать вопросы. Организует коллективное обсуждение содержания докладов. Оценивает на сколько содержание понятно студентам (по содержанию вопросов, задаваемых участниками семинара докладчику и по ответам на вопросы.) 2.3. Постепенно переводит семинар в форму организованной дискуссии. Знакомит участников с «Памяткой участника дискусси» (Приложение 2.) и объясняет о начале дискуссии. Проявляет демократичность и заинтересованность в высказываемых суждениях, создаёт условия интелектуальной расскованности, используя доверительный тон общения.	Выступают с подготовленными докладами, отвечают на вопросы. Высупление оппонентов, задают вопросы. Коллективно обсуждают содержание докладов, дискссируют. см. УМК
	2.4. Обсуждение каждого доклада в целом завершает кратким обобщением, фиксирует основные положения доклада и результат обсуждения дискусси.	

3 Этап Заключительный (20 мин)	Подводит итоги семинара: • Формирует выводы; • Оценивает подготовленность докладчиков в ходе дискусси, простовляет оценки; • Даёт обшую оценку результатов семинара.	Задают вопросы.

1 (2.2.)-илова

Бахолаш мезонлари ва кўрсаткичлари жадвали

Докладчики	Критерии оценки докладчиков				
	Полнота информации доклада	Новизна используемой информации	Использование средств предстовления информации	Соблюдение регламента	Итого
	50%	25%	20%	5%	100%
1.					
2.					
3.					
4.					

Рецензенты	Критерии оценки				
	Дополнение к докладу	Участие в дискуссии	Вопросы		Итого
			Количество	По существу	
	45%	25%	15%	15%	
1.					
2.					
3.					
4.					

__	Критерии оценки			
	Вопросы (0,1 за каждый)	По существу (0,3)	Дополнения (0,2 за каждое)	Итого
1.				
2.				
3.				
4.				

2 (2.2.)-илова

Музокараларни қўллаб-қувватлаш учун саволлар:

(см. помятка учаснику дискуссии)

- Что представляет собой биржа как элемент рынка?
- Покажите роль бирж в рыночной системе?
- В чем заключается отличие биржи от оптового рынка?
- Назовите основные признаки классификации бирж?
- Какую организационно-правовую форму могут иметь биржи?
- Охарактеризуйте международные, региональные и национальные биржи?

Музокара қатнашчиси учун эслатма

1. Дискуссия является методом решения проблемы, а не выяснения отношений.
2. Не говори слишком долго, чтобы дать возможность высказаться другим.
3. Взвешивай слова, произноси их обдуманно, контролируй имоции, что бы твои разумные мысли достигли цели.
4. Стремись понять позицию опонента, относись к ней уважительно.
5. Возрожай корректно, не искожая и не передёргивая смысла сказанного оппонентом.
6. Высказывайся только по предмету дискусси, не бравируй своей начитанностью и общей эрудицией.
7. Борись с соблазном кому-либо угодить или досадить своим выступлением.

4- мавзу	**Товар биржаларининг ҳуқуқий асослари**

(маъруза-2 соат, семинар-2 соат)

4.1. Маъруза машғулотида таълим технологияси.

Количество часов – 2 часа	*Количество студентов: не более 25 чел.*
Форма учебного занятия	Информационная маъруза.
План лекции	• Задачи и функции товарных бирж и их подразделений • Органы управления • Структурные подразделения товарной биржи.
Цель учебного занятия	Сформировать представление об органах управления и ознакомить с правовыми основами бирж
Педагогические задачи: • Сформировать мотивацию к овладению ЗУН по данной теме; • Ознокомить с содержанием ключевых понятий темы и раскрыть их взаимосвязь; • Ознакомить с задачами и функциями товарных бирж и их подразделений; • Охарактеризовать органы управления товарными биржами; • Раскрыть структурное построение товарной биржи;	*Результаты учебной деятельности:* • Раскрывают з задачи и функции товарных бирж и их подразделений; • Раскрывают ключевые понятия темы и раскрывают их взаимосвязь; • Объясняют задачи и функции товарных бирж и их подразделений; • Дают характеристику органам управления товарными биржами; • Раскрывают структурное построение товарной биржи;
Методы обучения	• Маъруза, техника ИНСЕРТ и З/Х/У;
Формы обучения	• Фронтальная работа, коллективная работа в группах.
Средства обучения	Текст лекций, графические органайзеры.
Условия обучения	Аудитория с техническим оснащением, приспособленная для организации групповой работы.
Мониторинг и оценка	Наблюдение, устный контроль: вопросно – ответная форма.

Маърузанинг технологик харитаси.

Этап работы	Содержание деятельности	
	Преподавателя	Студента
1.	2.	3.
1.	2.	3.
I этап Введение в учебное занятие (5 минут)	1.1. Объявляет тему лекционного занятия, цели и учебные результаты; 1.2. Раздаёт текст лекций по данной теме каждому студенту. 1.3. Комментирует план и ключевые понятия по теме лекционного занятия.	Слушают. см. УМК
II-этап Основной (65 мин.)	2.1.Напоминает задание: самостоятельно прочитать текст лекции с применением техники ИНСЕРТ и заполнить 1и2 колонки таблицы З/Х/У 2.2. Предлогает ответить на вопрос: “Что нового узнали по теме данного учебного занятия, ознокомившись с текстом лекций?”, выделить при ответе ключевые котегории и понятия. Записывает ключевые котегории и понятия темы на доске. 2.3. Предлагает дать определение ключевым категориям и понятиям – проводит блиц – опрос.	Слушают Отвечают на вопросы на основе домашних записей в таблице З/Х/У Называют ключевые котегории и понятия. Дают определения ключевым понятиям.
	2.4. Разделяет на группы по произвольному принципу. 2.5. Сообшяет, что каждой группе предстоит выполнить задания по одному из вопросов темы. 2.6. Раздаёт учебное задание группам (Приложение 2) и знакомит с показателями и критериями оценки результатов группавой работы (Приложение 3) 2.7. объявляет о начале презентации: до 15 мин. Выступает в роли консультанта по итогам выступления каждой группы. Обобщает пред-ставленную информацию.	Делятся на мини группы. Мини группы готовят ответы на вопросы задания, результаты обсуждают коллективно. Участники других групп дополняют или изменяют представленную информацию, оценивают выступления, используя таблицы оценки.
3-этап Заключитель-ный этап. (10 мин.)	3.1.Предлогает группам сообшить итоги взаимооценки. Коментирует результаты. Отмечает важность проделанной работы для будующей профессиональной деятельности. 3.2. Делает заключение, концентрирует внимание обучающихся на главном, даёт задания перед семинарским занятием, глуюже проработать оставшиеся неясными места в содержании темы. 3.3. Даёт задание заполнить 3 колонку таблицы З/Х/У.	Сообшают баллы, выставленные в процессе оценки выступления. Запалняют 3 колонку таблицы З/Х/У

1 (3.1.)-илова

ИНСЕРТ техникасини қўллаб ишлаш қоидалари.

1. Прочитайте текст.
2. Систематизируйте полученную информацию, проставив карандашом пометки на полях текста:

V - соответствует имеющемся знаниям (информации) о…
- (минус) – противоречит имеющимся знаниям о …
+ (плюс) – является новой информацией
? - непонятная/требующая уточнения/дополнения информация

З/Х/У техникасини қўллаб ишлаш қоидалари

1. Прочитаете текст, используя технику «Инсерт».
2. Полученную информацию систематизируйте – «разнесите» в колонки таблицы («Знаю», «хочу узнать») соответственно сделанным в тексте пометкам.

З/Х/У жадвал (Знаю / Хочу узнать / Узнал (а))

№	Вопросы тем	Знаю (+)	Хочу знать (?)	Узнал (а)
1				
2				
3				
4				

2 (3.1.)-илова

Таъим вазифалари

1 группа

1. Сформулируйте определение и назовите цели регулирования биржевой деятельности.

А) Предотвращение манипулирования ценами и крахов, защита интересов мелких фирм.

Б) Обеспечение устойчивости, сбалансированности и эффективности биржевого рынка.

2. Расскройте механизм биржевого регулирования :

А) правовое обеспечение

Б) нормативное обеспечение

В) информационное обеспечение

Вопросы для актуализации знаний:

- Понятие и необходимость регулирования биржевой деятельности.

- Раскройте две модели регулирования биржевой деятельности мировй практики.

2 группа

1. Что является высшим органом управления товарной биржей?
А) общее собрание учредителей и членов биржи
Б) совет директаров
В) государственное управление.

2. На примере структуры Узбекской республиканской товарно-сырьевой биржи рассмотреть структурные подразделения бирж.

Структурные подразделение товарной биржи УРТСБ имеет 12 филиалов во всех областях страны. Центральная биржа имеет следующие подразделения: 1.УРТСБ создано и функционирует торговая площадка по реализации металлопродукции, лесоматериалов и стройматериалов. 2. АОА «Биржасервисмарказ», биржевые сервисные услуги по; а) Растоможиванию груза, б) Хранению, складированию, оказанию погрузочно-разгрузочных услуги; в) Реализует товаров 26 магазинов мелкооптовой торговли; г) Транспортные услуги; д) Арендные услуги.

3. Межбиржевой информационно-аналитический центр; а) Учебные курсы подготовки брокеров. Б) Методическая служба.

1) Дочернее предприятие «Узаукционсавдо»

2) «Узбекская ярмарка» в г. Урумчи КНР.

Надзор за деятельностью предприятий биржи осуществляют комиссии (комитеты, отделы) образованными ее членами и нанятыми работниками (штат 150-200 чел.)

Комиссии: - по приему членов;
- Арбитражная;
- По торговой этики;
- Наблюдательная;
- По деловым операциям;
- Ревизионная;
- По новым товарам;
- Ринговый (торговый зал);
- Котировальная.

Отделы: - Биржевых товаров;
- Расчетов по биржевым сделкам, расчетная палата;
- Экономического анализа;
- Совершенствованию биржевой торговли;
- Информационно- справочный (центр);
- Организации и обеспечения биржевой торговли;
- Хозяйственный отдел;
- Складского хозяйства.

Кроме того, на бирже имеется Биржевой зал, Вычислительная система, Информационное табло, Телефоны, Телеграф, факсимильная, радиосвязь. Представительства на бирже крупнейших информационных агентств, а также Биржевой музей.

Вопросы для актуализации знаний:

- Каковы задачи и функции товарных бирж и их подразделений?
- Сформулируйте общее понятие регулирования биржевой деятельности?

3 группа

Провести сравнительный анализ:
А) Как осуществляется правовое регулирование биржевой торговли в США?
Б) Какова система регулирования биржевой деятельности в Великобритании?

Вопросы для актуализации знаний:

- Формирование современного правового регулирования биржевой торговли в США.
- Формирование современного правового регулирования биржевой торговли в Великобритании.

Приложение 3 (3.1.)

Показатели критерий оценки деятельности обучающихся
Лекционное занятие по рейтингу:

1,5 – 2 балла – «отлично»
1,0 – 1,4 балла – «хорошо»
0,5 – 0,9 балла – «удовлетворительно»
0 – 0,4 балла – «плохо»

Критерий оценки результатов работы групп

Критерии	Баллы	%	Оценка результатов групп			
			1	2	3	4
Полнота информации	1,0	50				
Иллюстрация (граф. пред.)	0,6	30				
Активность группы (дополнение, количество заданных вопросов, ответов)	0,4	20				
Сумма балов	2	100				

4.2. Семинар машғулотида ўқитиш технологияси

Количество часов-4 часа	*Количество студентов: не более 25 чел.*
Форма учбного занятия	Семинар по расширению и углублению знаний.
План семинара	1. Правовые основы деятельности бирж. 2. Задачи товарных бирж. 3. Органы управления товарных бирж. 4.. Товарные биржи и их функции. 5. Регулирования деятельности бирж со стороны учредителей .
Цель учебного занятия	Изучить и уметь анализировать правовые основы и регулирование товарных бирж.
Педагогические задачи: • Раскрыть правовые основы деятельности за рубежом; • аргументировать достижения по регулированию бирж в республике; • Объяснить принципы правовых основ товарных бирж; • Объяснить задачи государственного регулирования; • Объяснить особенности биржевого регулирования в зарубежных странах; • Развить умения работать с текстом, формулировать вопросы и выделять главное, аргументировать выводы.	*Учебные результаты:* • Расскрывают правовые основы деятельности за рубежом; • Дают развёрнутую характеристику нормативным документам регулирования биржевой деятельносьти; • Перечисляют принципы правовых основ товарных бирж; • Рассматривают задачи государственного регулирования; • Анализируют особенности биржевого регулирования в зарубежных странах;
Методы обучения	• семинар, дискуссия, вопросно-ответная техника;
Формы обучения	• Фронтальная работа, коллективная работа в группах.
Средства обучения	Текст лекций, компьютерные технологии, графические органайзеры.
Условия обучения	Аудитория с техническим сношением, приспособленная для организации групповой работы.
М и О	Наблюдение, устный контроль: вопросно-ответная форма.

Семинар машғулотихнологик харитаси.

Этапы работы	Содержание деятельности	
	Преподавателя	Студента

Подготовительный (до семинара)	Определяет тему семинара Предлагает перечень тем сообщением (докладов): 1.Характер законодательства Республики Узбекистан регулирующие биржевую деятельность 2.Решения Кабинета Министров Республики Узбекистан о совершенствовании биржевой торговли. 3.Действия по саморегулированию деятельности Узбекской Республиканской Товарно сырьевой биржи	Готовится к семинару. Те, кто выбрал тему выступления, составляет план
Обсуждают план выступления с докладчиками.		
	Знакомяться с содержанием подготовленного реферата. При необходимости консультирует, что надо допольнить или уточнить	Докладчики вносять изменения в план, уточняють, дополняють, пишут выступления, реферат
Обсуждают структуру и стиль выступления.		
1 этап Введение в семинар (10 мин)	Объявляет тему семинара. Представляет докладчиков и рецензентов. Сообщает показатели и критерии оценки. (Приложение 1)	
2 этап Основной (65 мин)	2.1.Организует выступления. Следит за логикой развёртывания содержания материала, способом изложения, реакция слушателей. Задаёт вопросы, делает отдельные замечания уточняет основные положения доклада. 2.2. Предлагает выступить рецензентам и задавать вопросы. Организует коллективное обсуждение содержания докладов. Оценивает на сколько содержание понятно студентам (по содержанию вопросов, задаваемых участниками семинара докладчику и по ответам на вопросы.) 2.3. Постепенно переводит семинар в форму организованной дискуссии. Знакомит участников с «Памяткой участника дискусси» (Приложение 2) и объясняет о начале дискуссии. Проявляет демократичность и заинтересованность в высказываемых суждениях, создаёт условия интелектуальной расскованности, используя доверительный тон обшения.	Выступают с подготовленными докладами, отвечают на вопросы. Высупление оппонентов, задают вопросы. Коллективно обсуждают содержание докладов, дискуссируют. см. УМК
	2.4. Обсуждение каждого доклада в целом завершает кратким обобшением, фиксирует основные положения доклада и результат обсуждения (см. «Памятку участнику дискуссии»).	

3 Этап Заключительный (10-мин)	Подводят итоги семинара: • Формирует выводы; • Оценивает подготовленность докладчиков в ходе дискусси, простовляет оценки; • Даёт обшую оценку результатов семинара.	Задают вопросы.

1 (3.2.)-илова

Баҳолаш мезонлари ва кўрсаткичлари жадвали

Докладчики	Критерии оценки докладчиков				
	Полнота информации доклада	Новизна используемой информации	Использование средств предстовления информации	Соблюдение регламента	Итого
	50%	25%	20%	5%	100%
1.					
2.					
3.					
4.					

Рецензенты	Критерии оценки				
	Дополнение к докладу	Участие в дискуссии	Вопросы		Итого
			Количество	По существу	
	45%	25%	15%	15%	
1.					
2.					
3.					
4.					

Участники дискуссии	Критерии оценки			
	Вопросы (0,5 за каждый)	По существу	Дополнения (0,5 за каждое)	Итого
1.				
2.				
3.				
4.				

5-мавзу Биржа савдосин ташкил этиш

(маъруза -4 соат, амалий машғулот – 4 соат)

5.1. Маъруза машғулотида ўқитиш технологияси

Количество часов - 8 часов	*Количество студентов: не более 25 чел.*
Форма учебного занятия	Маъруза – визуализация.
План лекции	1.Участники биржевых торгов. 2.Задачи брокеров, трейдеров и маклеров на бирже. 3.Принципы размещения участников биржевых торгов в биржевом зале. 4.Условия организации биржевой торговли. 5.Товарные секции в биржевом зале. 6.Информация на биржевых торгах. 7.Правила торгов на бирже. 8.Обсуждение товарной позиции на торговой сессии. 9.Значение биржевых знаков и жаргона в биржевых торгах.
Цель учебного занятия	1. Раскрыть основные принципы организации биржевой торговли. 2. Ознакомить основной деятельностью участников торгов. 3. Научить правилам торгов на бирже.
Педагогические задачи: • ознакомить с основной деятельностью участников торгов • раскрыть основные задачи брокеров, трейдеров и маклеров на бирже; • ознакомить с принципами размещения участников биржевых торгов в биржевом зале; • охарактеризовать условия организации биржевой торговли. • ознокомить с правилами торгов на бирже; • охаректиризовать значение информации на биржевых торгах; • охорактеризовать товарные позиции на торговой сессии. • Расскрыть значение биржевых знаков и жаргона в биржевых торгах.	*Результаты учебной деятельности:* • называют основных участников торгов на товарных биржах; • изучают основные задачи брокеров, трейдеров, маклеров на бирже; • называют важнейшие принципы размещения участников биржевых торгов в биржевом зале.; • называют основные элементами определяющими процесс торгов; • называют условия организации биржевой торговли; • разрабатывают схему проведения торгов; • называют с правила торгов на бирже; • определяют значение информации на биржевых торгах; • называют товарные позиции на торговой сессии. • Обосновывают значение биржевых знаков и жаргона в биржевых торгах.
Методы обучения	• Маъруза, блиц-опрос.
Формы обучения	• Фронтальная работа, работа в группах.
Средства обучения	Опорный конспект, слайды, тест, графические органайзеры, листы бумаги, маркеры, скотч.
Условия обучения	Аудитория с техническим оснащением, приспособленная для организации групповой работы
М и О	Наблюдение, устный контроль: вопросно – ответная

	форма, письменный контроль: тесты.

Маъруза машғулотининг технологик харитаси.

(1-машғулот)

Этапы работы	Содержание деятельности	
	Преподавателя	студентов
I этап Введение в учебное занятие (20 мин)	1.1. Сообщает: тему учебного занятия, его цель и планируемые учебные результаты, особенности проведения занятия. 1.2. Объясняет форму проведения занятия; 1.3. Даёт устные инструкции по пользованию опорным конспектом. 1.4. Раздаёт материал в виде опорного конспекта каждому обучаешемуся. (Приложение 1.) 1.5. Предупреждает, что в конце занятия будет проводиться тест по пройденной теме (максимальная оценка 2 балла). 1.6. Показывает первый лист опорного конспекта (тема, вопросы, литература, ключевые понятия)	Задают вопросы. Слушают. см. УМК
II этап Основной (120 мин)	2.1. Читает лекцию и сопровождает её на экране показом текста опорного конспекта 1-го вопроса, коментирует развёртывает содержание Предлагает дописывать дополнительную информацию в свои конспекты (основные понятия задиктовывает). 2.2. Продолжает читать лекцию, выводит на экран текст лекций второго, комментирует, раскрывает содержание, задиктовывает основные понятия. -Назовите участников биржевых торгов? -Кто относится к служащим биржи? -Что понимается под биржевым товаром? 2.3. Читает лекцию и сопроваждает её раскрытием третьего вопроса данной темы. Обрашает внимание студентов на то, что содержание 1-2 вопроса дополняет 3 вопрос темы. 1.4.Предлогает подумать над вопросами: - В чем заключается порядок ведения торгов? - Что предствляет собой биржевой язык жестов? - Дайте его определение и назавите их значение. 2.5. Разбивает обучающихся на группы, каждой группе раздаются большые листы. 2.6. Предлагает составить кластер. «Торговый процесс в биржевом операционном зале», объединить фрагменты полученной информации и составить категориальную таблицу. (Приложение 2.) 2.7. Объявляет о начале презентации. Предлагает группам дополнить категориальные таблицы или сотсавить схему. 1.8.Анализирует, дополняет категориальную таблицу.	Слушают См. УМК. Высказывают свои мнения Работают в группах. Лидеры записывают все поступающие идеи от членов своих групп на больших листах

	Продолжает читать лекцию, показывая на экране опроного конспекта 4 го вопроса. Коментирует, развёртывает содержание.	Лидеры групп вывешивают листы на доске. Члены других групп дополняют таблицы. Переносят таблицу в тетрадь. см. УМК
III этап Заключитель-ный (20 мин)	3.1. Делает заключение рассмотренным вопросам темы, концентрирует внимание на главном. 3.2. Оценивает работу в группах. Комментирует результаты. 3.3. Сообщает, что результаты тестирования будут сообщены на следующем занятии. 3.4. Дает задание для самостоятельной работы: - подготовиться к письменной групповой работе по движение заказа на товарной бирже. (Приложение 3.)	Пишут на листочках группу, фамилию, номера вопросов и ответов. Сдают на проверку

Маъруза машғулотида ўқитиш технологияси.

(2-машғулот)

Этапы работы	Содержание деятельности	
	Преподавателя	студентов
I этап Введение в учебное занятие (10 мин)	1.1. Сообщает: тему учебного занятия, его цель и планируемые учебные результаты, особенности проведения занятия. 1.2. Объясняет форму проведения занятия; 1.3. Даёт устные инструкции по пользованию опорным конспектом. 1.4. Раздаёт материал в виде опорного конспекта каждому обучаешемуся. (Приложение 1 «а».) 1.5. Предупреждает, что в конце занятия будет проводиться тест по пройденной теме (максимальная оценка 2 балла). 1.6. Показывает первый лист опорного конспекта (тема, вопросы, литература, ключевые понятия)	Задают вопросы Слушают
II этап Основной (60 мин)	2.1. Читает лекцию и сопровождает её на экране показом текста опорного конспекта 5-го вопроса, коментирует развёртывает содержание, предлагает дописывать дополнительную информацию в свои конспекты (основные понятия задиктовывает). 2.2. Продолжает читать лекцию, выводит на экран текст лекций, комментирует, раскрывает содержание, задиктовывает основные понятия. - Назовите участников биржевых торгов? - Кто относится к служащим биржи7	Слушают см. УМК

	- Назовите лица, ведущие торги на товарной бирже? - Кто такие посетители биржевых торгов? - Назовите место проведения биржевых торгов? - Могут ли товарные биржи заключать сделки за свой счет? 4.3. Читает лекцию и сопроваждает её раскрытием 3го вопроса данной темы. 2.4.Предлогает подумать над вопросами: - охарактеризуйте понятие биржевой товар? - назовите какие группы в подгруппы относится к биржевым товарам? - охарактеризуйте понятие варрант? - Является ли варрант биржевым товаром? - В чем заключается порядок ведения торгов? - Каков порядок снятия товаров с торгов? - Что представляет собой биржевой язык жестов? - Дайте определение биржевому жаргону. 2.5. Предлогает составить кластер «Порядок проведения торгов», разбивает студентов на группы и раздаёт каждой группе большие листы бумаги. (Приложени 2 (5.1.)) Предлагает каждой группе объединить фрагменты полученной информации по категориям и составить категориальную таблицу. 2.6. Объявляет о начале презентации. Предлагает группам дополнить категориальные таблицы. 2.7. Анализирует, дополняет категориальную таблицу.	Высказывают свои мнения Работают в группах. Лидеры записывают все поступающие идеи от членов своих групп на больших листах Лидеры групп вывешивают листы на доске. Члены других групп дополняют таблицы. Переносят таблицу в тетрадь. см. УМК
III этап Заключитель-ный (10 мин)	3.1. Делает заключение рассмотренным вопросам темы, концентрирует внимание на главном. 3.2. Оценивает работу в группах. Комментирует результаты. 3.3. Сообщает, что результаты тестирования будут сообщены на следующем занятии. 3.4. Раздаёт тесты для самостоятельной работы (Приложение 3 «а».)	Пишут на листочках группу, фамилию, отмечают правильные ответы. Сдают на проверку

1 (5.1.)-илова

ТАЯНЧ КОНСПЕКТИ

Мавзу:. Биржа савдоларини ташкил этиш.

машғулот саволлари:

1. Участники биржевых торгов.
2. Торговый процесс в биржевом операционном зале.
3. Порядок введения торгов.

адабиётлар:

1. Дегтярева О.И., Кандинская О.А.,”Биржевое дело” Москва., ЮНИТИ 2003г.
2. Каменева. Н.Г., “Организация биржевой деятельности” Москва. Банки и Биржи ЮНИТИ 2001г.
3. Узун В.Я. “Товарная биржа” Москва , Знание 1998 г.
4. С.Салимов «Биржа и биржевая деятельность» Ташкент. 2003 г.
5. Додобаев Ю.Т., Азизова Н., Худойбердиев А. «Биржевое дело» 2001г.
6. Газета “Бизнес вестник востока” от 27 июня 2002 года № 26(544).
7. www.agrobirja.narod.ru
8. www.uzex.com

1 - савол

Участники биржевых торгов.

- К биржевой торговле в операционный зал допускаются участники торгов. К ним относятся биржевые посредники, которыми являются уполномоченные биржевым комитетом лица, как из числа членов биржи, так и специально для этого нанятые, имеющие опыт биржевой работы. Ими могут быть брокеры, дилеры, трейдеры, клерки, маклеры и др. Кроме того, в операционный зал допускаются лица: персонал биржи, главный управляющий, председатель правления, государственный комиссар и ответственный член биржевого совета, а также лица, присутствие которых разрешено биржевых советом.

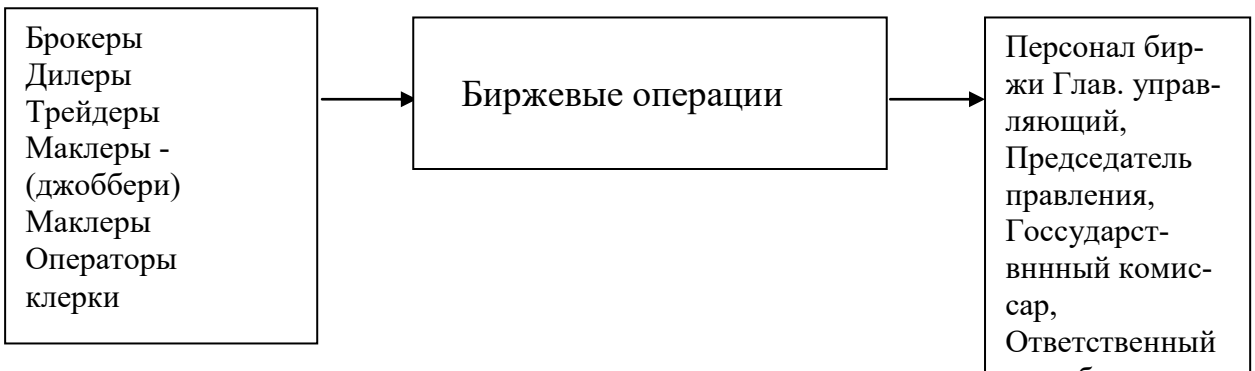


Рис.1. Участники биржевых торгов.

Биржевые операции по приобретению, продаже или обмену биржевого товара на условиях биржевых торгов могут осуществляться только через биржевых посредников, к которым относятся:

- ***брокеры*** - члены биржи, которые заключают контракты на продажу и покупку товаров по заказам клиентов и получают за свою работу комиссионное вознаграждение;

- ***дилеры*** - члены биржи, осуществляющие биржевое или торговое посредничество за свой счет и от своего имени. Они обладают местом на бирже, производят котировку; их доходы образуются за счет разницы между покупкой и продажной ценой биржевого товара, а также за счет изменения курсов ценных бумаг и валют;

- ***трейдеры*** (биржевые спекулянты) - члены биржи, торгующие для себя;

– *маклеры* (джобберы) - биржевые посредники, которые покупают и продают только для себя и за свой счет в отличие от брокеров, заключающих сделки и для клиентов за их счет;

- ***маклеры,*** ведущие биржевой торг;
- ***операторы*** (помощники маклера) фиксирующие заключение сделок в своем кругу;
- ***клерки*** - служащие, выполняющие различные обязанности в торговом зале биржи. «Телефонный» клерк принимает заказы от фирмы или непосредственно от клиентов. Ранер (клерк-посыльный) переносит заказы от «телефонного» клерка к брокеру фирмы и обратно. Часто он не бегает, а, выбрав удобную позицию, передает информацию жестами. Все торги осуществляются в сердце товарной биржи - в биржевом зале.

2 -савол

Торговый процесс в биржевом операционном зале.

1. Биржевой зал должен быт достаточно вестимым. На зарубежный биржах операционный зал рассчитан на 2-3 тыс. человек, причем каждому участнику для осуществления купли-продажи. Он разделен на секции, которая для этого предназначена.

2.На большинстве бирж мира торговля биржевым товаром ведется сразу несколькими видами товаров по секциям. Для заключения сделок по каждому из них отводится отдельный зал участок в большом зале, пол которого ниже, чем пол зала. Кроме того, в каждой секции торговцы данным товаром разделены на группы. Для визуальных удобств место торговли каждым видом товара спланировано в виде ступенчатой ямы. Поэтому место, где заключаются сделки, называется биржевой ямой, питом, рингом или биржевым кольцом.

Биржевое кольцо должно быть устроено таким образом, что бы создать равные возможности для всех участников торга. Вот почему на зарубежных биржах оно представляет собой не полностью замкнутую круговую арену с возвышающимся несколькими рядами- амфитеатром (например, как зрительный зал в цирке).

Биржевая торговля организуется гласно по принципу: последний, кто утвердительно ответил на предложение, т.е. предложение совпало с ценой спроса, считается стороной сделки, а заключение форвардных сделок и сделок «с условием» - по принципу согласия сторон со взаимно выдвигаемыми требованиями.

3 -савол

Порядок введения торгов

Брокеры собираются в торговом зале биржи обычно за 30 мин. До начала торгов. Каждый из них имеет при себе информационный листок, где приводятся список товаров с ценой и количеством предложений, номер брокерской конторы, место ее нахождения, условия расчета и срок поставки товара.
Торг в секции ведет биржевой маклер. Вначале он проводит торг по предложениям на реальный товар, предназначенный для немедленной реализацией, а затем им обслуживается предложения на заключение форвардных сделок.

2 (5.1.)-илова

Кластер

В центре большого листа бумаги пишется ключевое слово/название темы из 1-2-х слов.

Участники думают о «спутниках» этого ключевого слова и преписывают их сбоку в кружках меньшего размера, соеденяя их линиями с «главным». У этих «спутников» могут быть «малые спутники» и тд. Записываются слова или предложения, которые, по мнению учасников, связанны с данной темой.

Правила состовления кластеров:

1. Записывайте всё, что приходит вам на ум. Не судите о качестве идей: просто записывайте их.

2. Не обрашяйте внимание на орфогарфию и другие факторы, сдерживающие письмо.
3. Не переестовайте пистаь, пока не кончится отведённое время. Если идеи вдруг перестанут приходить вам на ум, то пересуйте на бумаге, пока у вас не появятся новые идеи.
4. Постарайтесь построить как можно больше связей. Не ограничивайте количество идей, их поток и связи между ними.

3 (5.1.)-илова

Билимларни фаоллаштирувчи саволлар:

1. Кто является участником биржевых торгов?
2. Кто относится к служащим биржи?
3. Как называются лица, ведущие торги на товарной бирже?
4. Кто такие посетители биржевых торгов?
5. Как называется место проведения биржевых торгов?
6. Могут ли товарные биржи заключать сделки за свой счет?
7. Что понимается под биржевым товаром?
8. Какие группы в подгруппы относится к биржевым товарам?
9. Кто понимается под варрантом?
10. Является ли варрант биржевым товаром?
11. В чем заключается порядок ведения торгов?
12. Каков порядок снятия товаров с торгов?
13. Кто представляет собой биржевой язык жестов?
14. Дайте определение биржевому жаргону.
15. Определите специфические особенности биржевых сделок различных видов.
16. Что такое котировка цен — текущая и итоговая?
17. В чем своеобразие тактики спекулятивных операций «быков»» и «медведей»?

5.2.Амалиёт машғулотида ўқитиш технологияси

Количество часов – 4 часа	*Количество студентов: не более 25 чел.*
Форма учебного занятия	Практическое занятие, основанное на обучающей игре.
План практического занятия	• Участники биржевых торгов. • Биржевые товары. • Торговый процесс в операционном зале биржи. • Движения заказов на товарной бирже.

	• Порядок проведения торгов. • Биржевой язык и жаргон. .
Цель учебного занятия	• Обеспечение глубокого усвоения знаний по теме «Организация биржевой торговли», их практическое применение.
Педагогические задачи: • ознакомить с участниками биржевых торгов • раскрыть понятие биржевые товары; • охарактеризовать торговый процесс в операционном зале биржи; • охарактеризовать движения заказов на товарной бирже ; • ознокомить с порядком проведения торгов; • ознокомить с биржевым языком; • ознокомить с биржевым жаргоном ;	*Результаты учебной деятельности:* • охарактеризовывают деятельность брокера, дилера, биржевых спекулянтов, маклеров, помощников маклера, клеркам; • называют виды биржевых товаров • описывают поэтапно процесс торговли в операционном зале биржи; • изучают и анализируют движения заказов на товарной бирже ; • • изучают порядок проведения торгов; • изучают наизусть биржевой язык жестов и жаргонов;
Педагогические задачи: • закрепить теоретические знания по методике проведения деловой игры • развить умение оценивать и выбирать оптимальную выгодную цену; • сформировать логическое, аналитическое мышление, навыки прогнозирования ситуации и умения самостоятельно составлять заключение по результатам оценки и выбирать эффективный товар.	*Результаты учебной деятельности*: • формулируют порядок проведения торгов; • определяют последовательность торгов и выбора эффективного товара; • обосновывают заключение по результатам сделки и составляют отчетыо действиях команды.
Методы обучения	• Деловая игра, практическое занятие, дискуссия, вопросно-ответная техника;
Формы обучения	• Фронтальная работа, работа в группах.
Средства обучения	Текст лекций, листы бумаги, фломастеры, компьютерные технологии.
Условия обучения	Аудитория с техническим сношением, приспособленная для организации групповой работы.
М и О	Наблюдение, устный контроль: вопросно-ответная форма, письменный контроль: тесты.

Амалиёт машғулот технологик харитаси
(1-2-машғулот)

Этап работы	Содержание деятельности	
	Преподавателя	Студента
I этап Введение в учебное занятие (25 минут)	1.1. Объявляет тему практического занятия, цели и учебные результаты; 1.2. Объясняет форму проведения занятий и критерии оценок (приложение 1.) 1.3. Раздеаёт текст лекций по данной теме каждому обучающемуся. 1.4. Коментирует план и ключевые понятия по теме практического занятия.	Слушают. см. УМК
II-этап Основной этап (115 мин.)	2.1. Предлогает подумать и ответить на вопросы: - Кто относится к служащим биржи? - Как называются лица, ведущие торги на товарной бирже? - Кто такие посетители биржевых торгов? - Как называется место проведения биржевых торгов? Могут ли товарные биржи заключать сделки за свой счет? - Что понимается под биржевым товаром? - Какие группы и подгруппы относятся к биржевым товарам? - Чем отличается биржевой стандарт от национального? - Что понимается под варрантом? - Является ли варрант биржевым товаром? - В чем заключается порядок ведения торгов? - Каков порядок снятия товаров с торгов? - Что представляет собой биржевой язык жестов? 5. Дайте определение биржевому жаргону. 2.2. Делает выводы по кждому вопросу, концентрируя внимение студентов на главном в содержании данного вопроса темы.	Отвечают на вопросы см. УМК Обмениваются менениями. см.УМК
III-этап Заключительный этап. (20 мин.)	3.1. Делает заключение по данной теме в целом. 3.2. Предлогает студентам сообшить итоги взаимооценки. Комментирует результаты. Отмечает важность проделанной работы для будующей профессиональной деятельности.	см. УМК

1 (5.2.)-илова

Баҳолаш мезонлари ва кўрсаткичлари жадвали

Докладчики	Критерии оценки докладчиков				
	Полнота информации доклада	Новизна используемой информации	Использование средств представления информации	Соблюдение регламента	Итого
	50%	25%	20%	5%	100%
1.					
2.					
3.					
4.					

Рецензенты	Критерии оценки				
	Дополнение к докладу	Участие в дискуссии	Вопросы		Итого
			Количество	По существу	
	45%	25%	15%	15%	
1.					
2.					
3.					
4.					

Участники дискусси	Критерии оценки			
	Вопросы (0,1 за каждый)	По существу (0,3)	Дополнения (0,2 за каждое)	Итого
1.				
2.				
3.				
4.				

2 (2.2)-илова

Ишбоп ўйин учун материаллар
Мавзу: Биржа савдоларини ташкил этиш
Ўйин мақсаалари

1. Усвоить и уметь использовать понятия:
2. Изучить схему процедуры проведения биржевых торгов.
3. Усвоить механизм биржевых операций.

Савдо олиб бориш тартиби

Брокеры собираются в торговом зале биржи обычно за 30 мин до начала торгов. Каждый из них имеет при себе информационный листок, где приводятся список товаров с ценой и количеством предложений, номер брокерской конторы, место ее нахождения, условия расчета и срок поставки товара. Троекратный удар гонга оповещает о начале торгов в каждой товарной секции. Биржевая торговля организуется гласно по принципу: последний, кто утвердительно ответил на предложение, т.е. предложение совпало с ценой спроса, считается стороной сделки, а заключение форвардных сделок и сделок «с условием» — по принципу согласия сторон со взаимно выдвигаемыми требованиями.

Торг в секции ведет биржевой маклер. Вначале он проводит торг по предложениям на реальный товар, предназначенный для немедленной реализации, а затем им обслуживаются предложения на заключение форвардных сделок. Торги в каждой секции проходят в следующем порядке.

Вначале маклер зачитывает список товаров, выставленных на торги в данный биржевой день. В момент объявления маклером товара брокеры, проявляющие к сделке интерес, поднимают вверх свои пропуска.

Если интерес к товару проявлен, то маклер объявляет номер брокерской конторы, предоставляющий этот товар. Если брокер, представляющий ее, не отреагировал (или отсутствует в данный момент, либо «зазевался»), то товар снимается с торгов, а брокер платит штраф «за неявку брокера на биржу». Поэтому брокер должен быть точным, собранным и обязательным.

Далее маклер зачитывает следующую позицию. После оглашения списка устраивается небольшой перерыв (минут на 10). Затем после одного удара гонга начинается вторая часть работы, во время которой обсуждаются брокерские предложения. Обсуждение каждого брокерского предложения также состоит из двух частей.

В первой части обсуждается предложение в том виде, в каком оно представлено в информационном листке. Если в результате обсуждения не

нашелся покупатель на всю партию товара, то маклер проводит вторую часть торга по данному пункту.

Во второй части обсуждаются встречные предложения собравшихся в секции брокеров-покупателей. Брокеры сообщают свои условия, на которых они согласились бы приобрести данный товар, причем не весь, а лишь его часть. Эти условия касаются количества товара, цены предложения и т.д. Если сделка вновь не заключена, то маклер переходит к обсуждению следующего пункта выставленных на продажу товаров.

Обсуждения предложений на заключение форвардных сделок несколько отличаются. В этом случае маклер объявляет собравшимся предложение на заключение форвардной сделки и номер брокерской конторы, предложившей данный товар. Затем сам брокер-продавец (или его полномочный помощник) выходит в центр секции и обсуждает с собравшимися их встречные предложения в течение нескольких минут. Если покупатель и продавец нашли друг друга, т.е. определились стороны сделки, то маклеру остается только зафиксировать устное соглашение, а участникам сделки оформить договор поставки, зарегистрировать сделку в регистрационном отделе биржи (клиринговой палате). Если же брокера не устроили встречные предложения, то он сообщает об этом маклеру, который заканчивает обсуждение данного предложения.

Но может сложиться такая ситуация, когда встречных предложений поступает много и в ходе обсуждения стороны сделки выявить не удается. Тогда брокер должен с молниеносной скоростью проанализировать варианты и постараться сразу же определить наиболее выгодные для себя условия, т.е. выбрать брокера-покупателя и сообщить об этом маклеру, который фиксирует устное соглашение сторон. Если же брокер нерасторопен и не может определить точно сторону сделки, то после окончания обсуждения всех предложений на данный биржевой день будет продолжено обсуждение его товара. С одной стороны, это дает возможность брокеру еще раз взвесить все предложения, но с другой стороны, он может лишиться выгодных покупателей, так как последние тоже будут иметь время подумать и купить другой товар. Если стороны сделки не будут определены, то обсуждение переносится на следующий биржевой день. Аналогичным образом проходит обсуждение предложений на заключение сделок «с условием» в отдельной секции. Особенностью заключения таких сделок является то, что брокер имеет право снять свой товар, выставленный в секции сделок «с условием», если этот товар уже реализован во время обсуждения предыдущих брокерских предложений в данный биржевой день. Он может также перевести товар в другую секцию для реализации не «с условием», а в обычном порядке. Для этого брокер по окончании работы секции должен подойти к маклеру, предъявить ему свой пропуск и сообщить о принятом решении. Однако перевод товара в другую секцию может быть сделан только после окончания торгов. ^ Таким образом, брокер-продавец и бро-

кер-покупатель договариваются о сделке, которая считается заключенной с момента ее регистрации биржевым регистром, на основе устного согласия сторон, зафиксированного маклером путем записи в регистрационную карточку основных параметров сделки.

3-илова

Савдодан чиқариб ташлаш тартиби

На бирже существуют особые правила не только выставления товаров, но и их снятия с биржевых торгов. Эти правила вводятся для того, чтобы ограничить внебиржевой оборот. Биржа имеет доход с каждой заключенной на ней сделки, поэтому она заинтересована в расширении числа участников и увеличении количества сделок. С этой целью* на биржах организуют дни открытых торгов, в которых, принимают участие все лица, желающие купить или продать партию товара. Но при этом сделки должны заключаться и оформляться через биржу. Однако часты случаи, когда брокер или посетитель, получив на бирже информацию, совершает сделки не на бирже, а «за углом». В первые месяцы работы наших бирж наблюдалась такая ситуация, когда брокер, предложивший к продаже товар, неожиданно снимал свое предложение или вдруг исчезал с торгов. Поэтому были ужесточены правила снятия товаров с торгов. Например, на бывшей РТСБ брокер не мог снять выставленный товар до окончания третьих биржевых торгов, а также изменить указанную в заявке информацию до окончания первых торгов.

Брокер может изменить информацию о товаре, указанную в заявке, только в торговом зале биржи либо сразу после окончания обсуждения предложения, либо в течение определенного времени после окончания торгов. В соответствующей товарной секции брокер сообщает маклеру (или помощнику) цену, с которой начнутся торги на следующий день.

Но если покупатель на товар не появится в течение нескольких торгов (на РТСБ) и товар не будет продан, то уже без согласия брокера заявка на продажу этого товара выводится из информационного канала. Каждая биржа имеет свои правила торгов.

4-илова

Биржада имо-ишоралар тили

В течение нескольких столетий развития биржи складывались определенные правила ведения торгов и правила поведения на них. В ходе торгов сформировался также особый язык, на котором говорят их участники.

Это — язык, состоящий из специфических жестов и особого биржевого лексикона. Стороннему наблюдателю он кажется совершенно непонятным. Но профессиональный биржевик должен в совершенстве владеть им. Несмотря на то, что каждая биржа имеет свои собственные традиции и

особенности организации, существуют общепринятые жесты и лексикон, которые используются на большинстве бирж мира. Сначала ознакомимся с основными жестами, используемыми во время проведения торгов.

Прежде всего, на бирже не обойтись без цифр, ведь нужно назвать цену и количество товара. Любую цифру можно изобразить с помощью пяти пальцев, как показано на рис. 5.3.

Уже говорилось, что биржевая торговля проходит как публичный частный торг по принципу: последний, кто утвердительно

105ответит на предложение, считается стороной сделки. Маклер объявляет предложение в порядке его расположения по списку и номеру брокерской конторы, внесшей соответствующую заявку. В это время брокер, чье предложение было объявлено, поднимает вверх правую руку. Если он этого не сделает, то товар снимается с торгов, а брокер платит штраф «за неявку на биржу».

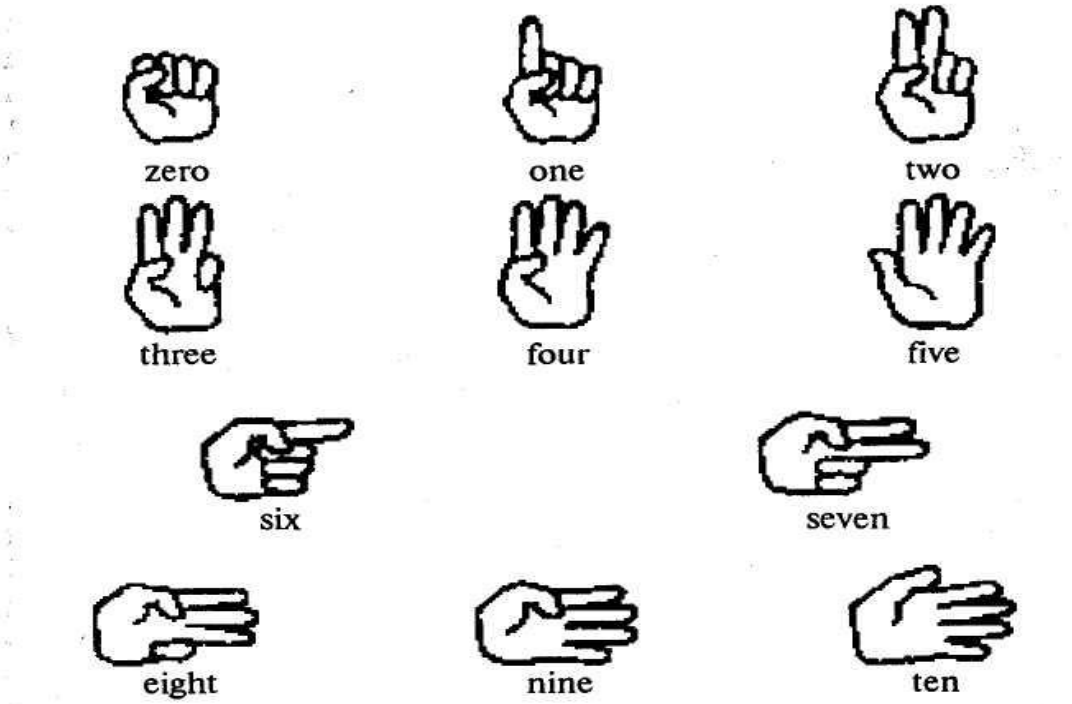


Рис. 5.3. Изображение цифр с помощью пальцев

Затем маклер трижды с небольшими паузами повторяет названную сумму. Здесь брокер должен не растеряться и в течение троекратного повторения цены либо снижать ее (если он покупатель), либо поднимать (если он продавец). Для этого брокер-покупатель должен поднять вверх левую руку и, повернув к себе открытой ладонью, показать свою цену. Брокер-продавец поднимает правую руку ладонью от себя и показывает пальцами свою цену. После каждого изменения предложения маклер начинает троекратное повторение новой предложенной цены.

Фраза маклера «Номер, цена — три» является окончанием обсуждения суммы данного предложения, и последний брокер, утвердительно

ответивший на предложение, считается стороной сделки. В этом случае он вновь поднимает левую руку открытой, направленной к себе ладонью, и громко, чтобы было слышно маклеру, называет номер своей брокерской конторы.

Допустим, что маклер трижды объявил цену, а покупатель на товар не появился. В этом случае маклер переходит ко второй части обсуждения предложения. Во второй части маклер обращается к собравшимся в секции брокерам-покупателям с вопросом: «У кого есть предложения по данному пункту?» Допустим, что от брокера-покупателя поступает предложение на приобретение части товара. Если продавец согласен с количеством, он сразу объявляет свою цену (один раз), и заключительное слово остается за брокером-покупателем. Если покупатель согласен, то он считается стороной сделки и громко сообщает номер своей брокерской конторы.

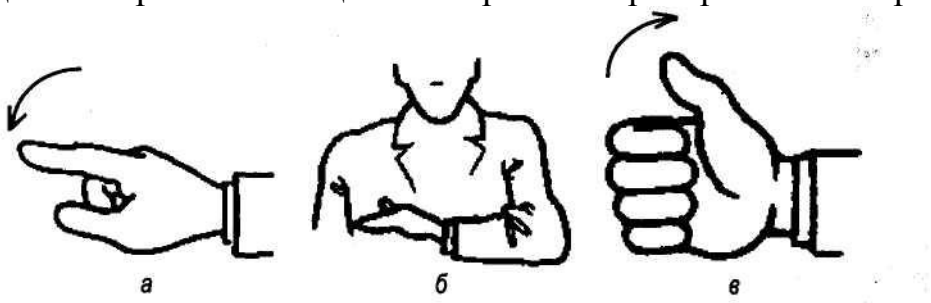


Рис. 5.4. Биржевой язык жестов: *а)* Опустить цену; *б)* Цена зафиксирована; *в)* Поднять цену

На биржах в РФ во время торгов брокеры пока в основном выкрикивают свою информацию. Например, если маклер прочитал позицию, представленную брокером, а на нее никто не отреагировал, то брокер может понизить цену. Для этого он выкрикивает, к примеру, «Снижаю на 100». Если опять нет желающих, то брокер делает маклеру знак опустить цену еще раз (рис. 5.4, *а).* Так повторяется до того предела, который кажется приемлемым для брокера-продавца. Если цена зафиксирована, то брокер показывает это согнутой в локте горизонтально расположенной рукой ладонью вниз (рис. 5.4, б). Брокер может поднять цену. Это делается движением большого пальца вверх (рис. 5.4, *в).*

5-илова

Биржа жаргони

Кроме жестов на бирже сложился и определенный жаргон, используя который одним словом можно описать довольно сложное состояние рынка, сделки, охарактеризовать брокеров, дилеров, джобберов, трейдеров.

Особое место в биржевом жаргоне занимают термины, характеризующие движение цен, состояние спроса и предложения на бирже, а также употребляемые для определения котировок. В работе биржи процесс установления цены — один из важнейших. Он требует быстрой реакции и отточенных слов, выражений, жестов. Поэтому так важно обратить внимание на соответствующие термины. Использование жаргонных слов и

выражений весьма удобно хотя бы уже потому, что экономит время при выражении своих мыслей и действий на бирже.

В Российской Федерации биржевой жаргон пока не сформировался, поэтому предлагаем некоторый запас слов и их значения из практики мировой биржевой торговли.

Болтанка — 1. непрекращающиеся однотипные операции купли или продажи ценностей, проводимые спекулянтами, которые не оказывают существенного влияния на сложившуюся конъюнктуру рынка; 2. незаконная попытка брокера собрать для себя дополнительные суммы комиссии путем ускоренной купли-продажи ценных бумаг по указаниям клиентов.

Брокер на обочине — член старой Нью-Йоркской полуофициальной фондовой биржи, которая теперь называется Американской фондовой биржей.

В сторону — в США какая-либо цена сделки или котировки, не соответствующая текущему уровню цен на рынке.

Бык — биржевой спекулянт, играющий на повышение.

В ящике — сообщение дилера клиенту о получении от контрагента телеграфного уведомления о том, что фактическая поставка ценных бумаг по ранее заключенной сделке осуществлена.

Воздушная яма — неустойчивое положение, в котором оказываются фондовые ценности в связи с внезапным или чрезвычайным падением их курса, если оно выходит далеко за рамки допустимого отклонения, предусмотренного структурой всего портфеля, или происходит на фоне общего управления рынком.

Восстановление — рост цен после снижения.

Вялый рынок — 1. небольшое число сделок при некоторой понижательной тенденции цен; 2. отсутствие сделок и снижение цен.

Давление на «медведей» — меры, официально принимаемые центральными банками для того, чтобы на валютной бирже оказать влияние на спекулянтов, играющих на понижение цен «без покрытия». Банки поддерживают уровень валюты, чтобы «медведи» были вынуждены покупать валюту по ценам, более высоким, чем цены ее продажи, и тем самым понести потери. Аналогичная ситуация может сложиться на фондовой и товарной биржах, но без официального вмешательства.

«Двухдолларовый» брокер — брокер, член фондовой биржи, который выполняет поручения других брокеров, особенно в период высокой рыночной активности.

Дело рук одного человека — котируемая на рынке цена в том случае, если обе стороны котировки объявлены одним и тем же лицом.

Динамитчик — энергичный торговец, продающий ненадежные ценные бумаги.

D. K (don't know — не знаю) — неосведомленность о текущих условиях проведения операций по ценным бумагам. Письменный запрос помечается D. K и возвращается отправителю.

Длинная позиция — ценные бумаги, приобретенные дилерами для хранения в процессе торговли или в завершение новых выпусков.

Длинный — 1. непокрытый (обязательствами на рынке реального товара или контрактами на продажу) остаток фьючерсных контрактов на покупку; 2. во множественном числе — «длинные» — те, которые приобретают или владеют контрактами на покупку; 3. тот, кто предвидит повышение цен.

Жертва продольной пилы — понесший двойной убыток: при покупке ценности на верхней точке подъема цены или курса и реверсе позиции, т. е. при продаже на нижней точке падения конъюнктуры.

За общий счет — соглашение между двумя или более фирмами о распределении риска и финансовой ответственности при приобретении на рынке ценных бумаг или подписке на новую эмиссию ценных бумаг.

Заброшенный рынок — полное отсутствие интереса к заключению сделок.

Заказ «все или ничего», означающий, что трейдер должен продать или купить все акции, указанные в заказе, прежде чем клиент согласится с исполнением.

Заказ «или — или» — уже отданное распоряжение, тогда как заказы на другие ценные бумаги еще ожидают своего исполнения. Как только трейдер исполнит заказы «или-или», другие заказы автоматически отменяются.

Заказ «исполнить или отменить», означающий, что как только часть заказа, которую можно удовлетворить, трейдер исполнит, остальная часть заказа отменяется.

Заказ «приму в любом виде» предполагает, что клиент примет любое количество акций, вплоть до заказанного максимума. Противоположный этому заказу — заказ «все или ничего».

Заказ «с переключением», означающий» что выручка от продажи одних акций может быть использована для покупки других.

Закрепление «длинной позиции» — популярная процедура североамериканских дилеров. Чтобы понизить ценовой риск, связанный с хранением облигаций, дилер продает фьючерс на казначейские билеты или долгосрочные облигации правительства, так что потери от хранения будут в какой-то степени восполнены выгодами по фьючерсам, если цены упадут.

Закрытый рынок — состояние рынка, когда курс покупателя равен курсу продавца. Это может произойти, если рынок обслуживается брокерами и комиссия за их услуги уплачивается только одной стороной — инициаторами сделки.

Заплечный ордер — ордер, дающий право на покупку дополнительных не только акций, но и ордеров. Исполнительная цена такого ордера часто выше исполнительной цены того ордера, на котором он «сидит». Заплечный ордер применяется компанией для стимулирования инвесторов при распродаже акций и дальнейшего получения средств.

Исполнено — сообщение брокера, что приказ купить или продать определенную сумму ценных бумаг был выполнен.

К закрытию — распоряжение совершить сделку перед самым закрытием рынка.

К открытию — приказ совершить сделку сразу после открытия рынка.

Колеблющийся, нерешительный рынок — рынок, оценивающий новые факторы.

Копченая сельдь — предварительный проспект, в общих чертах информирующий об эмиссии облигационного займа. В нем не указаны такие основные параметры, как запрашиваемая цена, размер комиссий дилерам. Проспект может быть выпущен до вступления в силу заявления о регистрация эмитента.

Короткая позиция — продажа дилером ценных бумаг в надежде на падение цен. Чтобы «продать накоротке», дилер одалживает облигации у своего коллеги за плату на определенное время и таким образом может физически доставить облигационный сертификат покупателю к дате улаживания.

Короткий — **1.** не ликвидированный остаток контрактов на продажу; 2. во множественном числе — короткие — те, у кого есть не ликвидированный остаток контрактов на продажу; 3. тот, кто предвидит снижение цен.

Короткое покрытие — в США ситуации, когда «медведи», продавшие валюту, товар или ценные бумаги, покупают их снова, т. е. покупают для покрытия.

Кошки и собаки — в высшей степени спекулятивные и обычно низко оцениваемые рынком фондовые ценности, по которым дивиденды не выплачиваются.

Крепкий рынок — цены установились на высоком уровне и показывают повышательную тенденцию.

Купить с минимальным доходом — купить ценные бумаги с очень небольшой или адекватной издержкам маржой.

Легкопонижательный рынок — цены установились на более низком уровне и показывают понижательную тенденцию.

г

Ленивый рынок — рынок, на котором практически отсутствует торговля.

Магазин — дилерская компания, продолжающаяся операции по купле-продаже облигаций.

Малоактивный рынок — неизменные цены при отсутствии сделок.

Медведь — биржевой спекулянт, играющий на понижение.

Назвать и сделать рынок — трейдер объявляет цену, по которой его фирма готова купить, и цену, по которой она готова продать. Такой рынок считается твердым, и трейдер обязан торговать ценными бумагами по указанным ценам, если кто-то того потребует. Однако трейдер может так назвать рынок, чтобы не связывать себя этим обязательством.

Налет медведей — активная продажа «без покрытия», проводимая с целью понизить уровень цен с тем, чтобы выгодно купить товар по более низким ценам.

Неравномерный рынок — котировки некоторых сроков поставки выше, а некоторых — ниже.

Неуверенный рынок — отсутствие определенной тенденции за неимением реальных предложений купить либо продать или отсутствие возможности установить реальный уровень цен.

Неустойчивый рынок —быстрое и беспорядочное движение цен.

111Ободранная облигация — облигация с отдельным процентным купоном, который может быть изъят с целью погашения или для самостоятельной купли-продажи.

Откупить маржу — приказ клиента брокеру купить ближайший по сроку фьючерсный контракт и продать контракт на отдаленный срок.

Пенсовые акции — акции младших компаний добывающей промышленности. Цена такой акции очень подвижна, и ее невозможно связать с действием какого-либо осязаемого фактора.

Повышательный рынок — цены имеют тенденцию незначительно расти с существенными признаками укрепления.

Погружение — непродолжительная задержка в развитии рыночной конъюнктуры или незначительное изменение цен на бирже.

Поймать котировку — о дилере, который согласен продать валюту по курсу покупателя, котируемому другим дилером, говорят, что он поймал котировку.

Покупать с потрохами — купить ценные бумаги и уплатить наличными в полном размере.

Поровну — покупатели и продавцы ценных бумаг, численность которых примерно равна, т. е. рынок сохраняет стабильность. Часто характеризует рынок на момент открытия, если цены в этот день будут лишь незначительно отличаться от цен на закрытие предыдущего дня.

Порывы — кратковременное движение цены на бирже, вызванное неожиданной информацией.

Последний покупатель — покупатель на бирже, который по получении от продавца извещения о поставке не ликвидирует свою позицию в установленное время, «останавливает» извещение, т. е. тем самым выражает свою готовность принять поставку.

Прорыв — развитие конъюнктуры всего рынка или его отдельных секторов за пределы того уровня, когда становится очевидным сопротивление продавцов или покупателей.

Противиться рынку — действовать вопреки традиционному рыночному поведению: продать на короткий срок в период роста конъюнктуры и купить на длинный срок, когда рынок снижается.

Профессионал — спекулянт, который все свое время посвящает спекулятивным сделкам на разницу.

Публика — мелкие спекулянты, непрофессиональные торговцы на бирже.

Пятиться, дать задний ход — 1. когда доходность ценных бумаг возрастает, а цены падают, о рынке говорят, что он «пятится»; 2. инвестор обменивает одну ценную бумагу на другую, имеющую более короткий текущий срок до погашения.

Реакция — быстрое падение цен после предшествующего роста.

Регистрация с черного хода — нетрадиционный способ проникновения в списки членов фондовой биржи компании, которая не отвечает требованиям листинга. Обычно такая регистрация происходит путем поглощения сильным аутсайдером меньшей по размеру, но зарегистрированной компании с последующей регистрацией под своим именем.

Рынок быков — рынок, на котором действует тенденция роста цен.

Рынок медведей — рынок, на котором действует тенденция падения цен.

Скалпер — биржевой торговец, заключающий сделки при небольшой прибыли.

Слабый рынок — положение на рынке, когда цены значительно ниже и продолжают снижаться.

«Слепой» брокер — брокер, выступающий от своего имени **и** не раскрывающий имен своих клиентов другим участникам операций. Этот порядок является общепринятым, но на рынке федеральных фондов и срочных евродепозитов не применяется.

Спокойный рынок — 1. заключается небольшое количество сделок с предложением, так что цены склонны несколько снизиться в связи с отсутствием спроса; 2. небольшая активность, но цены практически неизменны.

Субъект — термин, означающий, что сделка между трейдерами по поводу купли-продажи облигаций не является твердой, подлежит подтверждению. Слово «субъект», произнесенное после объявления цены облигации — сильная защита трейдера, если он захочет торговать по названной цене. Если это слово не произнесено, то рынок предполагается твердым.

Точное попадание — необычно крупная операционная прибыль, полученная от продажи акций после кратковременного владения ими.

Тяжелый рынок — положение на рынке, при котором число приказов продать превышает число поручений купить.

Уличный рынок — сеть посредников, покупателей и продавцов ценных бумаг, общающихся между собой с помощью телекоммуникаций. Выражение «уличный рынок» появилось в XVI— XVII вв. т. е. в то время, когда лондонские брокеры заключали сделки прямо на улице или в кафе. В дальнейшем торговля акциями стала осуществляться преимущественно на бирже, а работа с облигациями — вне биржи, на уличном рынке. Сейчас практически все облигации и акции, не включенные в биржевой список, продаются на таком рынке.

Устойчивый рынок — сохраняет текущий уровень цен при отсутствии ярко выраженной тенденции в любую сторону.

Фигура — совпадающее целое число в обозначении котировки курсов покупателя и продавца. Например, если ценная бумага котируется «101—106» по курсу покупателя и «101—110» по курсу продавца, то 101 является фигурой.

Фьючерсный контракт «красного месяца» — контракт, срок исполнения которого назначен в месяце, отстоящем более чем на один год от даты заключения сделки.

Гуруҳлар учун саволлар:

1. Кто является участником биржевых торгов?
2. Кто относится к служащим биржи?
3. Как называются лица, ведущие торги на товарной бирже?
4. Кто такие посетители биржевых торгов?
5. Как называется место проведения биржевых торгов?
6. Могут ли товарные биржи заключать сделки за свой счет?
7. Что понимается под биржевым товаром?
8. Какие группы и подгруппы относятся к биржевым товарам?
9. Чем отличается биржевой стандарт от национального?
10. Что понимается под варрантом?
11. Является ли варрант биржевым товаром?
12. В чем заключается порядок ведения торгов?
13. Каков порядок снятия товаров с торгов?
14. Что представляет собой биржевой язык жестов?
15. Дайте определение биржевому жаргону.

6-мавзу	«Биржа битимлари ва брокерлик фаолияти»

6.1. Маъруза машғулотида ўқитиш технологияси

Количество студентов: не более 25		*Номер темы, количество часов.* Тема 6 - 4 часа.
Форма учебного занятия	Маъруза с приглашением эксперта – 1 занятие Тематическая маъруза – 2 занятие	
План лекции	1.Правовое значение биржевой сделки. 2. Экономическое значение биржевой сделки. 3. Влияние биржевой сделки на правовые обязательства 4.Моральные основы биржевой сделки. 5.Структурные условия биржевой сделки. 6.Особенности биржевой сделки. 2 - маъруза 1. Классификация биржевых сделок. 2. Форвардная, бартерная, залоговая, премиальная формы биржевых сделок. 3. Задачи брокера на бирже и их значение.	
Цель учебного занятия:	Ознакомить с биржевым контрактом и биржевой деятельностью на основе сопоставления двух точек зрения (диалог преподавателя с представителем биржи)	
Педагогические задачи: • раскрыть смысловое содержание биржевой сделки; • охарактеризовать биржевые сделки с юридической, организационной, экономической и этических сторон; • аргументировать характерные черты сделок на товарной бирже; • раскрыть условия содержания сделки; • Ознакомить с двумя видами сделок: сделки с реальным товаром (кэш-сделки или спот) и на форвард-сделки. • Ознакомить со сделкой без реального товара, которые в настоящее время делятся на фьючерсные и оп-	Результаты учебной деятельности: • дают развернутую характеристику смысловому содержанию биржевой сделки; • обосновывают двух видов сделок: сделки с реальным товаром (кэш-сделки или спот) и на форвард-сделки. • Дают определение сделкам без реального товара, которые в настоящее время делятся на фьючерсные и опционные; • Объясняют виды хеджирования: • Раскрывают сущность спекулятивной сделки; • Раскрывают важнейший инструмент экономической системы рынка – товарный арбитраж; • Определют виды цен при сделках	

ционные; • Объяснить виды хеджирования: • Раскрыть сущность спекулятивной сделки; • Раскрыть важнейший инструмент экономической системы рынка – товарный арбитраж; • Ознакомить с видами цен при сделках и котировки цен биржевых товаров; • **Изучить организационную структуру брокерских фирм;**	• Изучают котировки цен биржевых товаров; • Изучают организационную структуру брокерских фирм; • Делают выводы о роли брокерской службы на биржах. • перечисляют элементы маркетинговых коммуникаций, используемые в деятельности лизинговых компаний; .
Средства обучения	Текст лекций, компьютерные технологии, графические органайзеры
Методы и формы обучения	• Маъруза, блиц-опрос, метод «опрос экспертов», анализ семантических черт; • Фронтальная и коллективная работа, работа в группах.
Условия обучения	Аудитория с техническим оснащением, приспособленная для организации групповой работы

Эксперт таклиф этиб ўтиладиган маъруза машғулотининг технологик харитаси.(1-машғулот)

Этапы работы	Содержание деятельности	
	преподавателя	студентов
1 этап Введение в учебное занятие (10 мин)	1.1.Сообщает: тему, цель и учебные результаты лекции, её план и особенности проведения данного учебного занятия. 1.2.Представляет приглашенного специалиста УзРТСБ	Слушают
2 этап. Основной (60 мин)	2.1. Организует изучение нового материала на основе сопоставления теории и практики. Для этого, даёт краткий обзор теоретических аспектов организации брокерской деятельности и биржевой сделки в соответствии с планом лекции и сопровождает его показом рисунков и таблиц на экране, комментирует. 2.2. Организует выступление представителя компании по основным вопросам лекции с позиции практики. 2.3.Предлагает задавать вопросы (Приложение 1 – контрольный вариант преподавателя) представителю УзРТСБ. По итогам ответов представителем компании на	Слушая, делают краткие записи в конспекте. Задают вопросы, делают записи.

	вопросы по каждому пункту плана лекции обобщает представленную информацию.	
3 этап. Заключи-тельный (10 мин)	3.1.Делает заключение, концентрирует внимание студентов на главном. 3.2.Благодарит представителя лизинговой компании. 3.3.Дает задание для самостоятельной работы: перед вторым занятием данной темы проработать текст лекций по теме с применением техники Инсерт.	

Маърузаларнинг мавзувий машғулотлари технологик харитаси (2-машғулот)

Этапы работы	Содержание деятельности	
	преподавателя	студентов
1 этап Введение в учебное занятие (10 мин)	1.1.Напоминает тему, цель и результаты лекционного занятия, его план. Сообщает особенности проведения данного учебного занятия. 1.2.Проводит логическую связь с предыдущим занятием. Напоминает задание самостоятельно прочитать текст лекций с применением техники Инсерт.	Слушают

2 этап. Основной (60 мин)	2.1.С целью актуализации и воспроизведения знаний задаёт серию фокусирующих вопросов и заданий: - Что понимается под биржевой сделкой? - Какие виды сделок существуют? - Перечислите виды и цели хеджирования. - Каково назначение опционов? - Какие виды опционов вы знаете? - Что понимается под «лестницей цене»? - Что понимается под коэффицентом хеджирования при непользовании биномиальной модели определения цены? -Назовите факторы, влияющие на уровень и динамику цен. -В чем заключается суть оформления сделок? Обобщая ответы, концентрирует внимание на главном и при необходимости уточняет, корректирует, добавляет. 2.2. Объявляет, что дальнейшая работа будет проходить в малых группах. Делит студентов на 5 групп. 2.3. Раздает дополнительный учебный материал по данной теме (Приложение 2) и предлагает провести анализ Даёт каждой группе таблицу анализа (Приложение 3) и знакомит с правилами её заполнения. Организует обсуждение в группах. 2.4.Даёт задание индивидуально спрогнозировать третий подход и заполнить 3-тью строку таблицы. 2.5. Организует групповое обсуждение результатов индивидуальной работы. 2.6. Объявляет о начале презентации результатов групповой работы.	Отвечают на вопросы. Работают в группах. Обсуждают, результаты обсуждения заносят в две строки таблицы. Самостоятельно заполняют 3-тью строку таблицы Подтверждают, поправляют информацию, изложенную в 3-ей строке. Лидеры группы проводят презентацию результатов. Слушают и дискутируют, вносят изменения в свои таблицы.
3 этап. Заключительный (10 мин)	3.1. Делает заключение по теме, концентрирует внимание студентов на главном. 3.2.Подводит итоги занятия. Анализирует и оценивает осуществленную студентами деятельность, степень достижения поставленной цели. 3.3.Дает задания для самостоятельной работы: (1) перечень вопросов и тестов для самостоятельной подготовки к практическому занятию (Приложение 4). (2)раздает студентам материалы кейса для ознакомления; (3)предлагает провести сбор необходимых материалов для решения кейса, предварительно разбив их на группы (5-6 человек).	Записывают задание для самостоятельной работы.

1 (6.1)-илова

Биржа вакилига бериладиган саволлар рўйҳати:

1. Расскажите подробнее, как проводится работа по изучению брокерской деятельности.
2. Что понимают под содержанием биржевой сделки?
3. Дайте характеристику сделкам на наличный товар, назовитеих преимущества и недостатки?
4. Дайте характеристику сделкам на наличный товар, назовите их преимущества и недостатки.
5. Охарактеризуйте бартерные и условные сделки. В чем их основное различие?
6. Дайте характеристику фьючерсным сделкам, назовите их преимущества.
7. Укажите отличительные особенности форвардных и фьючерсных контрактов.
8. Каково назначение опционов?
9. Как проходят на фьючерсном рынке?
10. Каково значение УзРТСБ для активизации экономических преобразований в нашей стране?
11. Каковы специфические особенности ее функционирования?
12. Каков имидж приобретает УЗРТСБ на внутренном и мировом рынке?

Приложение 2

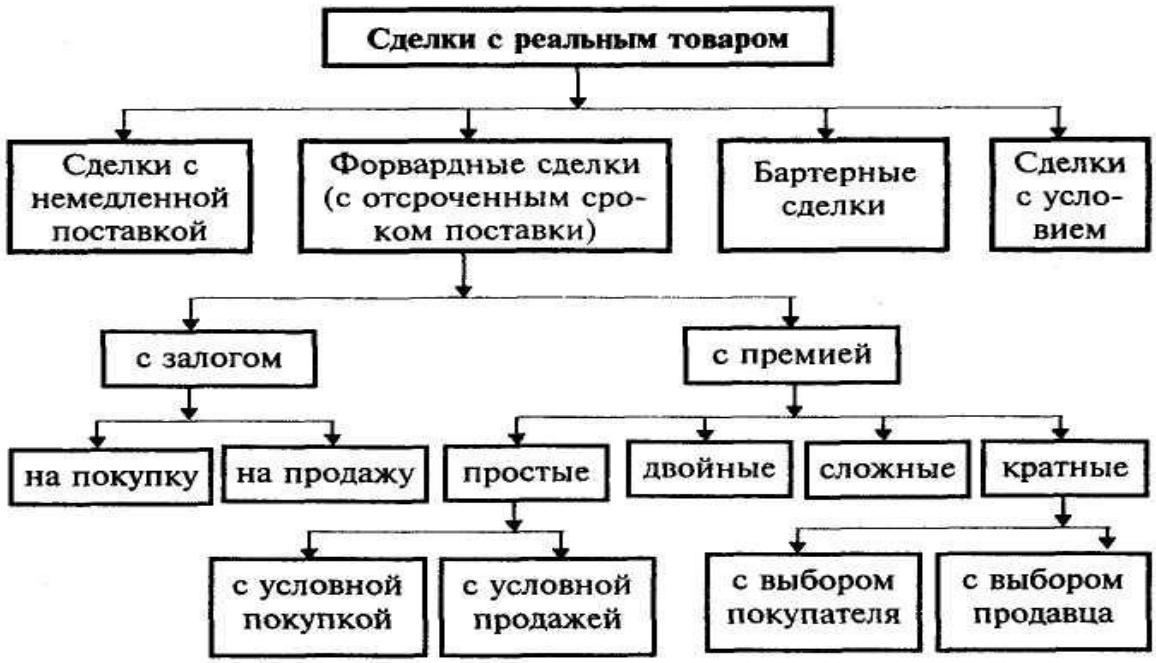


Рис. 7.1. **Виды сделок с реальным товаром в РФ**

3 -илова

7.2. нархлар кенглиги жадвали

Лестница цен на фьючерсный контракт на 100 т шрота, долл.	Цена опциона-запроса (право на покупку одного фьючерсного контракта по *цене, указанной в гр. 1), долл.*		*Цена опциона-предложения (право на продажу одного фьючерсного контракта по цене, указанной в гр. 1), долл.*	
	октябрь	*декабрь*	*октябрь*	*декабрь*
1.	2.	3.	4.	5.
17 000	1240	1720	40	100
17 500	800	1325	100	190
18 000	460	1000	240	360
18 500	250	750	545	600
19 000	130	560	900	900
19 500	65	420	1330	1240

Ўз-ўзини назорат қилиш ва амалиёт машғулотига тайёргарлик кўриш учун саволлар ва тестлар

1.1. Законом РФ «О товарных биржах и биржевой торговце» регистрируются отношения, связанные с деятельностью:

1) товарных и фондовых бирж;

2) валютных бирж и бирж труда;

3) товарных бирж;

4) всех перечисленных бирж.

1.2. Товарная биржа - это:

1. Организация с правами юридического лица, формирующая оптовый рынок путем организации и регулирования биржевой торговли, осуществляемой в форме гласных публичных торгов.

2. Организация, формирующая оптовый рынок путем организации и регулирования биржевой торговли в заранее определенном месте и в определенное время.

3. Организация с правами юридического лица, формирующая оптовый рынок в заранее определенном месте и в определенное время по установленным ею правилам.

4. Организация с правами юридического лица, формирующая оптовый рынок путем организации и регулирования биржевой торговли, осуществляемой в форме гласных публичных торгов, проводимых в заранее определенном месте и в определенное время по установленным ею правилам.

5. Среди ответов нет правильного.

1.3. Может ли биржа осуществлять торговую, торгово-посредническую и иную деятельность, непосредственно не связанную с организацией биржевой торговли?

1. Может.

2. Не может.

1.4. Может ли член биржи осуществлять торговую, торгово-посредническую и иную деятельность, непосредственно не связанную с организацией биржевой торговли?

1. Может.

2. Не может.

1.5. Под биржевым товаром понимается:

1. Любой товар.

2. Товар определенного рода и качества.

3. Товар определенного рода и качества, в том числе стандартный контракт на указанный товар.

4. Среди ответов нет правильного.

1.6. Могут ли недвижимое имущество и объекты интеллектуальной собственности быть биржевым товаром?

1. Могут.

2. Не могут.

1.7. Биржевая сделка - это:

1. Зарегистрированный биржевой договор (соглашение), заключаемый участниками биржевой торговли в отношении биржевого товара в ходе биржевых торгов.

2. Любая сделка, заключенная на бирже.

3. Договор (соглашение), заключаемый участниками биржевой торговли в отношении биржевого товара в ходе биржевых торгов.

4. Среди ответов нет правильного.

1.8. Может ли биржа совершать сделки от своего имени и за свой счет?

1. Может.

2. Не может.

1.9. Участниками биржевой торговли в ходе биржевых торгов могут совершаться:

1. Сделки на наличный товар, фьючерсные сделки.

2. Сделки на наличный товар, сделки на реальный товар с отсроченным сроком его поставки, фьючерсные сделки, опционные сделки.

3. Сделки на реальный товар с отсроченным сроком его поставки, фьючерсные сделки, а также другие сделки в отношении биржевого товара, контрактов или прав, установленные в правилах в биржевой торговли.

4. Среди ответов нет правильного.

1.10. Брокер может совершать сделки:

1. От имени клиента и за его счет, от имени клиента и за свой счет, от своего имени и за свой счет.

2. От своего имени и за счет клиента, от имени клиента и за свой счет.

3. От своего имени и за свой счет, от имени клиента и за его счет.

4. Среди ответов нет правильного.

7.1. Амалиёт машғулотида ўқитишнинг технологик харитаси

Количество студентов: не более 25	*Учебный предмет*	*Номер темы, количество часов* Тема 6 - 2 часа.
Форма учебного занятия	Практическое занятие по разрешению проблемных ситуаций («кейс-стади»)	
План занятия	1.Введение в содержание темы. Обсуждение вопросов: -Характеристика основных типов рынка. Основные направления исследования рыночных условий. -Оценка рыночных возможностей лизинговой компании. Спрос на лизинговые услуги. Конкуренция. Методы прогнозирования спроса. -Способы продвижения лизинговых услуг. -Выбор ценовой стратегии предприятия. Факторы, влияющие на уровень и динамику цен планируемых к выпуску товаров. -Элементы коммуникации маркетинга. 2.Индивидуальная работа с кейсом 3.Презентация и подведение итогов занятия.	
Цель учебного занятия:	Закрепление знаний по теме «Организация маркетинга в лизинговой деятельности» на основе решения практической ситуации	
Педагогические задачи: • раскрыть типы рынков и основные направления исследования рыночных условий; • охарактеризовать технологию оценки рыночных возможностей лизинговой компании и способы продвижения лизинговых услуг на рынок; • аргументировать выбор ценовой стратегии предприятия; • сформулировать элементы маркетинговых коммуникаций; • охарактеризовать организацию маркетинга в лизинговой деятельности • ознакомить с содержанием кейса: -организовать поиск информации по проблемному	Результаты учебной деятельности • характеризуют типы рынков и основные направления исследования рыночных условий; • объясняют последовательность проведения оценки рыночных возможностей лизинговой компании и способов продвижения лизинговых услуг на рынок; • обосновывают ценовую стратегию предприятия, основываясь на конкретные факторы; • перечисляют элементы маркетинговых коммуникаций, используемые в деятельности лизинговых компаний; • раскрывают теоретические положения организации маркетинга в лизинговой компании. • знакомятся с содержанием кейса: - подготавливают необходимый материал для решения кейса собирают необходимую информацию	

заданию кейса; -развить первичные навыки анализа проблемного задания; -научить выделять и формулировать проблему, составлять алгоритм действий ее решения; -научить принимать обоснованные решения на основе произведенных расчетов.	-анализируют задание, представленное в кейсе; -на основе исходных данных формулируют проблему и алгоритм ее решения; –формулируют итоговое заключение на основе произведенных расчетов.
Средства обучения	Маркеры, скотч, листы бумаги А32, кейс, компьютерные технологии, раздаточный материал (кейс-стади)
Метод и форма обучения	• Практическое занятие, кейс-стади; • Фронтальная и индивидуальная работа.
Условия обучения	Аудитория с техническим оснащением, приспособленная для организации групповой работы

Амалиёт машғулотнинг технологик харитаси

Этапы Работы	Содержание деятельности	
	преподавателя	студентов
1 этап Введение в учебное занятие (5 мин)	1.1. Сообщает тему, цель, планируемые результаты учебного занятия и план его проведения. 1.2. Определяет назначение кейс-стади (Приложение 1) и его влияние на развитие профессиональных знаний.	Слушают
2 этап Оновной (65 мин)	2.1.Проводит блиц-опрос по теоретическим положениям темы с целью актуализировать знания студентов по теме: -В чем особенности маркетинга лизинговых услуг? -Охарактеризуйте основные направления маркетинговой деятельности в лизинговой компании. -Какие формы организационной структуры маркетинговой службы в лизинговых компаниях вы знаете, в чем отличия и преимущества? -Что представляет собой функционально-товарная организация маркетинговой службы. Дайте подробную характеристику. -Раскройте основные функции службы маркетинга. 2.2. Знакомит с порядком работы на учебном	Отвечают на вопросы Индивидуально формулирует проблему, задачи и вырабатывают алгоритм её решения. Работают в группах.

	занятии и критериями оценки (Приложение 2). 2.3.Дает задание на основе результатов самостоятельной работы с кейсом сформулировать проблему, определить задачи, выработать алгоритм ее решения. 2.4. Предлагает объединиться в группы в соответствии с выбранной компанией и назначает спикера. 2.5.Организует обсуждение результатов индивидуальной работы с кейсом в группах. 2.6.Предлагает оформить результаты взаимоприемлемого варианта решения. 2.7.Объявляет о начале презентации и предлагает выступить каждой группе по итогам проделанной работы по решению кейса. Комментирует, обобщает знания, особо обращает внимание на выводы, обобщения, сделанные в процессе сравнения и анализа характеристик. 2.8.Проводит взаимооценку предложенных решений.	Обсуждают результаты работы, выбирают приемлемую формулировку проблемы и алгоритм её решения. Оформляют результаты групповой работы. Спикеры групп представляют вариант решения ситуации. Остальные участники оценивают выступление, задают вопросы. Выражают отношение к вариантам решений, предложенных другими группами. Дают оценку.
3 этап Заключение (10 мин)	3.1.Подводит итоги, обобщает результаты взаимооценки. 3.3.Отмечает наиболее интересные выступления. 3.4. Акцентрирует внимание на значимости полученных знаний для будущей профессиональной и учебной деятельности.	

1 (6.2)-илова

Ишбоп ўйин

Решение предлагаемой деловой игры позволит достичь следующих результатов:

-закрепить теоретические знания по пройденной теме;

-отработать умения и навыки индивидуального и группового анализа проблем и принятия решений;

-развить логическое мышление;

-овладеть навыками самостоятельного принятия решения;

-проверить уровень усвоения учебной информации по теме.

БРОКЕРЛИК ФАОЛИЯТИ

Группа студентов делится на семь подгрупп, каждая из которых представляет собой самостоятельную брокерскую фирму, выполняющую

поручения клиентов по купле-продаже товаров. Кроме того, брокерские фирмы имеют в своем распоряжении денежные средства, позволяющие осуществлять сделки в собственных интересах (дилерская деятельность). Для ведения торгов и фиксирования окончательных цен сделок из числа студентов выбирают маклера.

Каждая брокерская фирма получает необходимую для игры; первоначальную информацию, которую следует проанализировать, затем она должна сформировать заявки на продажу товаров. Чтобы не терялся динамизм игры, время подачи заявок ограничено (например, 15 мин). В заявках указываются не только товары клиентов, но и свои собственные, если они содержатся в задании. Заявки поступают к маклеру, который не выписывает их на доске для ознакомления всех участников игры до тех пор, пока не будет подана последняя заявка. Причем фирма, подготовившаяся к торгам раньше других, получает преимущество, так как лоты разыгрываются в порядке подачи заявок. Изменение заявок и подача новых после формирования игрового информационного бюллетеня не допускаются. Брокеры должны проанализировать представленную информацию и определить возможную тактику при проведении торгов. В биржевой практике брокеры получают список товаров, предлагаемых к торгам, за сутки или за несколько часов до начала торга. В игре для этих целей выделяется 10-15 мин. По истечении времени, отведенного для анализа биржевой информации, начинается непосредственно торг, который должен вестись не по сплошному перечню лотов, а по каждому виду товаров в отдельности. Подобный порядок сохраняется, пока не будут «отыграны» все товары. Такая последовательность действий позволяет сохранить преимущество тех, кто подал заявку раньше, а также обеспечить необходимую концентрацию действий по продаже каждого конкретного товара.

Лот разыгрывается следующим образом. Маклер называет его номер, наименование товара, количество и цену, а затем обращается с вопросом к присутствующим: «Кто желает приобрести данный товар?» Брокер, чей товар продается, должен поднять вверх руку ладонью от себя. Если брокер-продавец в момент оглашения его товара не отреагировал, то по этой позиции торг откладывается. Желающие купить товар поднимают вверх руку ладонью от себя и обращаются к продавцу с вопросами о возможности дробления партии, изменения цены. При достижении согласия брокеры (продавец и покупатель) регистрируют у себя совершение сделки.

Если к товару, объявленному маклером, присутствующие не проявляют интерес даже после снижения цены брокером-продавцом, то товар снимается с торгов.

Если к товару проявляется интерес более чем одним брокером-покупателем, то маклер проводит аукцион, который проходит следующим образом. Брокер-покупатель называет свою цену, по которой он хочет приобрести предлагаемый товар, и другой брокер-покупатель, претендую-

щий на этот же товар, может приобрести его, указав лишь большую цену. Маклер обязан объявлять каждую новую цену и обращаться с вопросом, кто готов приобрести данный товар.

Если брокер-продавец отказывается от совершения сделки на условиях, определенных в заявке, то это расценивается как отказ от совершения сделки и наказывается штрафом.

Условия игры построены таким образом, что неизбежна конкуренция брокеров-продавцов по одним товарам и брокеров-покупателей по другим. Эти условия заложены в игру для того, чтобы показать влияние спроса и предложения на биржевые цены. Если спрос на товар выше предложения, цены возрастают, а если, наоборот, предложений на товар больше спроса, то цены, как правило, снижаются.

После окончания торгов играющие подводят итоги. Каждая брокерская фирма должна рассчитать выручку от посреднических и дилерских операций. Затем представители всех фирм выступают с отчетом об игровых действиях, где должны подробным образом проанализировать свою тактику в игре.

Условия игры. На бирже ведется торговля продукцией растениеводства и животноводства. Общие данные о конъюнктуре рынка продукции сельского хозяйства приведены в таблице цен предыдущих торгов (табл. 1). Цены даны в условных денежных единицах на единицу товара (д. е./е. т).

Жадвал № 1

Аввалги савдолардаги мақсадлар

Товар	Средняя цена, д.е./е.т.	Индекс цен по сравнению с ценами прошлого месяца
Ўсимликшунослик маҳсулотлари		
Кукуруза	2,5	0,30
Соевые бобы	6,2	0,35
Соевая мука	3,6	0,50
Соевое масло	2,4	0,30
Пшеница	4,8	0,25
Овес	2,1	0,21
Ячмень	3,0	0,24
Хлопок	3,4	0,60
Кофе	200	0,20
Сахар	10	0,30
Какао	50	0,25
Какао-бобы	30	0,30
Картофель	5,0	0,70
Концентрат апельсинового сока	20	0,30
Чорвачилик маҳсулотлари		
Свиной окорок	60	0,50
Живые свиньи	20	0,70

Крупный рогатый скот	18	0,60

Помимо учета общей конъюнктуры цен на товары, брокеры должны ориентироваться на свои индивидуальные поручения, которые они получают от клиентов. Задания брокерам приведены в табл. 2-8.

Существенным моментом сделки является цена товара. В игре используются следующие виды цен:

- текущая цена биржевого дня (цена, зафиксированная в момент заключения сделки);
- минимальная цена (цена продажи товара не меньше определенного уровня);
- максимальная цена (цена покупки товара не больше определенного уровня).

В зависимости от вида цены, по которой заключена сделка, в игре предусмотрен следующий порядок поощрения брокеров. Если брокер продал товар по цене больше минимальной или купил по цене меньше максимальной, то 20% такой разницы в цене поступает в доход брокерской конторы. Например, по поручению клиента, минимальная цена продажи 100 е. т. кукурузы установлена в 300 д. е./е. т. Если брокеру удалось продать кукурузу за 400 д. е./е. т., то 20% от 100 д. е., т. е. 20 д. е. составляет дополнительный доход брокерской фирмы. Таким образом стимулируется выполнение условий, выгодных и для клиента и для брокера.

Текущая цена позволяет брокеру иметь большую свободу в действиях, так как изначально заданная жесткость цены (минимальная или максимальная) может привести к тому, что заявку клиента на торгах невозможно будет выполнить. Поэтому клиент позволяет брокеру заявлять во время торга цену в соответствии с текущей конъюнктурой, складывающейся непосредственно в биржевом зале. Однако в этом случае для клиента есть риск чрезмерного завышения цены при покупке или занижения - при продаже.

Брокер, имеющий задание продать товар по текущей цене, должен принимать во внимание цены предыдущих торгов, которые служат ориентиром при установлении цены в заявке маклеру.

Величина брокерского дохода также зависит от вида заключенной сделки. В зависимости от поручений клиента посреднические сделки в игре делятся на четыре вида: простые, с условием, с условной продажей, с условной покупкой.

Простые сделки - это сделки купли-продажи одного определенного товара. Брокерский процент за эту операцию в игре принят на уровне 3%.

Сделка с условием - это сделка покупки товара лишь в том случае, если будет продан другой товар. Если хотя бы одно из этих поручений не будет реализовано, то сделка считается невыполненной. Так как эти сделки наиболее сложны в выполнении, брокерский процент составляет 8%.

Сделка с условной продажей заключается в том, что продавец готов уплатить премию за то, что в день поставки найдется более выгодный покупатель или цена на товар возрастет.

Сделка с условной покупкой заключается в интересах покупателя и возможна в том случае, когда клиент не уверен, потребуется ли ему заказанный товар, или цена снизится. В этом случае премию платит покупатель.

Премия в этих сделках обусловливается как отдельная от стоимости сделки сумма. Размер премии указан в задании брокеру.

При совершении сделок с условной продажей премия уплачивается покупателю при заключении сделки. При сделках с условной покупкой сумма сделки с условной покупкой увеличивается на величину премии, а сумма сделки с условной продажей уменьшается на величину премии.

Брокерское вознаграждение за совершение таких сделок составляет 4% стоимости сделки.

Помимо посреднических операций, брокерская фирма может осуществлять дилерские действия. В каждой фирме имеются собственные средства, которые необходимо использовать. Брокеры покупают товар на бирже в надежде на повышение его цены в дальнейшем.

В игре для нескольких брокерских фирм указаны условия, согласно которым ранее они купили партию определенного товара, которую необходимо реализовать. При этом предполагаемый доход фирма имеет от разницы цен при покупке и продаже товара. В этом случае также важно учитывать индекс цен, который в определенной степени отражает возможную динамику цен в будущем.

Таблица 2

1- Брокерлик фирмаси

(мижозлар топшириғи)

Товар	Количество единиц товара	Вид цены	Цена, д.е./е.т.
Сотиш			
Кукуруза	100	Минимальная	2,6
Соевая мука	100	Текущая	
Кофе	50	То же	
Какао	150	Минимальная	50
Какао-бобы	300	Текущая	
Сотиб олиш (Харид)			
Соевые бобы	50	Текущая	
Сахар	200	То же	
Ячмень	150	Минимальная	3,1
Пшеница	200	То же	4,9
Крупный рогатый скот	100	То же	21

1. Помимо поручений клиентов, брокерская фирма в своих интересах и на собственные средства в размере 30 д. е. может закупить товары, пользующиеся в последнее время большим спросом.
2. Ранее брокерская фирма приобрела 150 единиц кукурузы по цене 2,5 д. е./е. т.

Жадвал № 3

2- брокерлик фирмаси

(мижозлар топшириқлари)

Товар	Количество единиц товара	Вид цены	Цена, д.е./е.т.
Продажа			
Пшеница	100	Минимальная	5,0
Овес	300	Текущая	
Ячмень	100	Минимальная	3,1
Картофель	100	Текущая	
Крупный рогатый скот*	300	То же	
Покупка			
Кукуруза	50	Минимальная	2,7
Хлопок	200	Текущая	
Кофе	50	Минимальная	200
Сахар	200	Текущая	
Живые свиньи	250	Минимальная	23
Данное поручение – сделка с условной продажей. Размер премии составляет 5% стоимости товара			

1. Помимо поручений клиентов, брокерская фирма в свои интересах и на собственные средства в размере 30 д. е. может осуществить покупку товаров, пользующихся в последнее время высоким спросом.
2. Ранее брокерская фирма приобрела 100 единиц сахара по цене 9 д. е./е. т.

Жадвал № 4

3- брокерлик фирмаси

(мижозлар топшириғи)

Товар	Количество единиц товара	Вид цены	Цена д.е./е.т.
Сотиш			

Соевые бобы	150	Минимальная	6,1
Хлопок	100	То же	3,4
Пшеница	250	Текущая	
Кофе	30	То же	
Сахар	150	Минимальная	9
Харид-сотиб олиш			
Какао	50	Минимальная	5,1
Соевая мука	200	Текущая	
Картофель	300	Минимальная	4,8
Кукуруза	250	Текущая	
Крупный рогатый скот	200	То же	

- Данное поручение - сделка с условием: продать 250 единиц пшеницы необходимо лишь в том случае, если обеспечена покупка встречного товара - 250 единиц кукурузы.

Помимо поручений клиентов, брокерская фирма в своих интересах и на собственные средства в размере 30 д. е. может осуществить покупку товаров, пользующихся в последнее время высоким спросом.

Жадвал № 5

4- брокерлик фирмаси

(мижозлар топшириғи)

Товар	Количество единиц товара	Вид цены	Цена, д.е./е.т.
Сотиш			
Соевая мука	200	Минимальная	3,6
Пшеница	300	Текущая	
Сахар	150	То же	
Живые свиньи	200	Минимальная	23
Хлопок	50	То же	3,5
Харид – сотиб олиш			
Свиной окорок	50	Минимальная	61
Овес	200	Текущая	
Кукуруза	300	Минимальная	3,0
Ячмень	250	Текущая	
Концентрат апельсинового сока	200	То же	

* Данное поручение - сделка с условной продажей. Размер премии составляет 5% стоимости товара.

1. Помимо поручений клиентов, брокерская фирма в своих интересах и на собственные средства в размере 30 д. е. может осуществить покупку товаров, пользующихся в последнее время высоким спросом.

2. Ранее брокерская фирма приобрела 50 единиц кофе по цене 197 д. е./е. т.

Таблица 6

5 – брокерлик фирмаси

(мижозлар топшириғи)

Товар	Количество единиц товара	Вид цены	Цена, д.е./е.т.
Сотиш			
Хлопок	200	Минимальная	3,6
Концентрат апельсинового сока	300	То же	20,2
Соевые бобы	150	Текущая	
Кукуруза	200	Минимальная	2,3
Свиной окорок	50	Текущая	
Харид-сотиб олиш			
Какао-бобы	100	Текущая	61
Соевая мука	50	Минимальная	
Пшеница	100	Текущая	3,0
Сахар	300	То же	
Какао*	50	Минимальная	

Данное поручение – сделка с условием продать 200 единиц сахара необходимо лишь в том случае, если обеспечена покупка встречного товара – 200 единиц кукурузы.

Помимо поручений клиентов, брокерская фирма в своих интересах и на собственные средства в размере 30 д. е. может осуществить покупку товаров, пользующихся в последнее время высоким спросом.

Таблица 7

6-брокерлик фирмаси

(мижозлар топшириғи)

Товар	Количество единиц товара	Вид цены	Цена д.е./е.т.
Сотиш			
Сахар	200	Минимальная	12
Соевые бобы	100	Текущая	
Соевая мука	100	То же	
Кофе	20	Минимальная	201
Картофель	200	Текущая	

Харид-сотиб олиш			
Кукуруза*	200	Текущая	
Пшеница	300	Минимальная	5,0
Овес	100	Текущая	
Концентрат апельсинового сока	50	Минимальная	20,2
Свиной окорок	50	То же	61

* Данное поручение - сделка с условием: продать 200 единиц сахара необходимо лишь в том случае, если обеспечена покупка встречного товара -200 единиц кукурузы.

Помимо поручений клиентов, брокерская фирма в своих интересах и на собственные средства в размере 30 д. е. может осуществить покупку товаров, пользующихся в последнее время высоким спросом.

Таблица 8

7-брокерлик фирмаси

(мижозлар топшириғи)

Товар	Количество единиц товара	Вид цены	Цена, д.е./е.т.
Сотиш			
Пшеница	200	Минимальная	4,8
Кукуруза	150	Текущая	
Ячмень	200	То же	
Картофель	100	Минимальная	11
Сахар	150	То же	4,8
Харид-сотиб олиш			
Какао*	50	Текущая	
Соевые бобы	50	Минимальная	6,3
Соевая мука	200	Текущая	
Овес	100	Минимальная	2,3
Кофе	50	Текущая	

* Данное поручение - сделка с условной покупкой. Размер премии составляет 5% стоимости товара.

1. Помимо поручений клиентов, брокерская фирма в своих интересах и на собственные средства в размере 30 д. е. может осуществить покупку товаров, пользующихся в последнее время высоким спросом.
2. Ранее брокерская фирма приобрела 100 единиц картофеля по цене 4,8 д. е./е. т.

Заявки подаются только на продажу. Форма их приведена в табл. 9.

9-жадвал

№ брокерлик фирмаси

Товар	Количество, е.т.	Цена, д.с./е.т.
1. 2. 3.		

После окончания торгов брокерские фирмы должны составить отчеты о действиях своей команды. Выступающим брокерам необходимо акцентировать внимание на анализе своей игры, объяснить избранную тактику, дать характеристику успешных, на их взгляд, и неудачных действий. Кроме того, должен быть представлен расчет полученного фирмой дохода в денежных единицах.

2 (5.2)-илова

Гуруҳларда ишлаш натижаларини баҳолаш варағи

Группа	Критерии оценки	
	Выступление (ясность и точность, аргументированность вывода) Отлично - 2 балла Хорошо –1,5 балла Удовлетворительно – 1 балл Плохо – 0,5 баллов	Решение проблемного задания (правильность, последовательность) Отлично - 2 балла Хорошо –1,5 балла Удовлетворительно – 1балл Плохо – 0,5 баллов
1		
2		
3		

7-мавзу	«Фьючерс биржалари»

7.1. Маъруза машғулотида ўқитиш технологияси

Количество студентов: не более 25		*Номер темы, количество часов* Тема 7 - 2 часа
Форма учебного занятия	маъруза-конференция	
План лекции	1. Характеристика фьючерсной биржи. 2. Различия фьючерсной биржи от товарной биржи. 3.Фьючерсная биржа и котировка цен. 4.Условия риска во фьючерсных контрактах.	
Цель учебного занятия:	Раскрыть тенденции развития фьючерсных бирж	
Педагогические задачи: • Ознакомить с современными формамами биржевой торговли; • Обосновать необходимость возникновения фьючерсных бирж; • Назвать функции фьючерсных бирж; • Раскрыть механизмы функционирования фьючерсных бирж; • Раскрыть особенности функционирования фьючерсного рынка.	Результаты учебной деятельности: • Раскрывают современные формы биржевой торговли; • Анализируют необходимость возникновения фьючерсных бирж; • Называют функции фьючерсных бирж; • Изучают механизмы функционирования фьючерсных бирж; • Дают характеристику особенностям функционирования фьючерсного рынка.	
Средства обучения	Текст лекций, доклады, компьютерные технологии, графические органайзеры	
Методы и формы обучения	• Маъруза, дискуссия, техника вопросно-ответного обучения, техника графических органайзеров; • Фронтальная и коллективная работа.	
Условия обучения	Аудитория с техническим оснащением, приспособленная для организации групповой работы	

Маъруза –анжуманлар технологик харитаси

Этапы работы	Содержание деятельности	
	преподавателя	студентов
Подгото-вительный (до лекции)	Определяет перечень тем рефератов: 1. Функциональные механизмы фьючерсной биржи. 2. Обязательства фьючерсных контрактов. 3. Хеджирование на фьючерсном рынке. 4. Виды хеджирования (короткое и длинное хеджирование). 5. Взаимосвязь фьючерсного рынка с товарным рынком. Организует выбор тем докладчиками и определяет рецензентов по каждому выступлению Даёт докладчикам задание на составление плана Даёт задание всем проработать материал лекции и представляет список литературы для самоподготовки.	Выбирают тему доклада, готовятся к лекции. Доклад-чики составляют план реферата
Обсуждают план выступления с докладчиками		
	Знакомится с содержанием подготовленных рефератов. При необходимости консультирует, что надо дополнить или уточнить	Докладчики вносят изменения в план, уточняют, дополняют Пишут выступления/реферат
Обсуждают структуру и стиль выступления		
1 этап Введение в учебное занятие (10 мин)	Объявляет тему лекции. Представляет докладчиков и рецензентов, сообщает показатели и критерии оценки (Приложение 1)	
2 этап Основной (135 мин)	2.1.Предоставляет слово первому докладчику. Следит за логикой развёртывания содержания материала, способом изложения, реакцией слушателей. Задаёт вопросы, делает отдельные замечания, уточняет основные положения доклада. 2.2. Предлагает выступить рецензентам и задавать вопросы. Предлагает коллективно обсудить содержание доклада, постепенно выстраивая занятие в форме организованной дискуссии. Оценивает насколько содержание понятно студентам (по содержанию вопросов, задаваемых докладчику и по ответам на вопросы) Напоминает участникам «Памятку участника дискуссии» (Приложение 2) и объявляет о начале дискуссии	Выступают с подготовленными докладами, отвечают на вопросы Выступления рецензентов, задают вопросы Коллективно обсуждают содержание докладов, дискуссируют

	Проявляет демократичность и заинтересованность в высказываемых суждениях, создаёт условия интеллектуальной раскованности, использует доверительный тон общения. 2.3. Обсуждение доклада в целом завершает кратким обобщением, фиксирует основные положения доклада и результаты обсуждения (дискуссии). 2.4. Аналогично проводит обсуждение последующих докладов.	
3 этап Заключи- тельный (15 мин)	3.1. Подводит итоги лекционного занятия: - формирует заключение по теме; -оценивает подготовленность докладчиков и участников лекции, их активность в ходе дискуссии, проставляет оценки; -даёт общую оценку результатов лекции-конференции. 3.2. Даёт задание для самостоятельной работы: (устно) ответить на контрольные вопросы и задания (Приложение 3).	Задают вопросы Записывают вопросы

1 (8.1)-илова

Мунозара қатнашчилари фаолиятларини баҳолаш мезонлари

Критерии оценки (в баллах)	**маърузачилар**			
1.Содержание доклада (1,0): -актуальность; -последовательность, логика и ясность изложения; -четкая формулировка выводов; 2.Новизна используемой информации (0,5); 3.Использованные средства представления информации (0,4); 4.Соблюдение регламента (0,1).				
Итого:				
	Тақризчилар			
1.Дополнения к докладу (0,5); 2. Выявление сильных и слабых мест доклада (1,5).				
Итого:				
	Мунозара қатнашчилари			
1.Вопросы: -количество (0,1 за каждый) -по существу (0,3)				

2.Дополнения (1,0)				
Итого:				

2 (8.1)-илова

Памятка участника дискуссии

1. Дискуссия является методом решения проблем, а не выяснения отношений.
2. Не говори слишком долго, чтобы дать возможность высказаться другим.
3. Взвешивай слова, произноси их обдуманно, контролируй эмоции, чтобы твои разумные мысли достигли цели
4. Стремись понять позицию оппонента, относись к ней уважительно
5. Возражай корректно, не искажая и не передёргивая смысла сказанного оппонентом
6. Высказывайся только по предмету дискуссии, не бравируй своей начитанностью и общей эрудицией
7. Борись с соблазном кому-либо угодить или досадить своим выступлением

3 (8.1)-илова

Назорат саволлари ва топшириқлар:

1. Дайте определение фьючерсной бирже.
2. В чём отличие фьючерсной биржи от биржи реального товара?
3. Изложите функции фьючерсных бирж.
4. В чём заключается особенность функций фьючерсных бирж?
5. В чем сущность хеджирования контрактов на бирже?

8-мавзу	**«Фонд биржалари»**

8.1. **Маъруза машғулотининг технологик харитаси.**

Количество студентов: не более 25		*Номер темы, количество часов* Тема 8 - 2 часа
Форма учебного занятия	маъруза-конференция	
План лекции	1.Рынок ценных бумаг. 2. Первичный рынок ценных бумаг. 3. Вторичный рынок ценных бумаг. 4. Определение курса ценных бумаг. 5. Состояние фондового рынка в Узбекистане.	
Цель учебного занятия:	Раскрыть тенденции развития фондовой биржи	
Педагогические задачи: • Ознакомить с основными видами ценных бумаг; • раскрыть сущность первичного фондового рынка; • раскрыть сущность вторичного фондового рынка; • объяснить виды ценных бумаг; • дать характеристику деятельности фондовых бирж; • раскрыть различные типы фондовых операций; • обьянить закономерности формирования курсов акций и облигаций;	Результаты учебной деятельности: • раскрывают сущность фондовой биржи • дают развернутую характеристику состоянию и тенденциям развития фондового рынка в развитых странах мира; • раскрывают сушность первичного фондового рынка; • раскрывают сушность вторичного фондового рынка; • дают характеристику деятельности фондовых бирж; • называют виды ценных бумаг; • объясняют и раскрывают содержание различных типов фондовых операций; • изучают формулу курса акций и облигаций;	
Средства обучения	Текст лекций, доклады, компьютерные технологии, графические органайзеры	
Методы и формы обучения	• Маъруза, дискуссия, техника вопросно-ответного обучения, техника графических органайзеров; • Фронтальная и коллективная работа.	
Условия обучения	Аудитория с техническим оснащением, приспособленная для организации групповой работы	

Маъруза-анжуман технологик харитаси

Этапы работы	Содержание деятельности	
	преподавателя	Студентов
Подгото-вительный (до лекции)	Определяет перечень тем рефератов: 1. Ценные бумаги документ имуществен-ного содержания. 2. Виды ценных бумаг. 3. Размещение ценных бумаг. 4. Понятие об официальном биржевом бюллетене. 5. Официальный биржевой листинг. 6. Условия включения и выключения в официальный биржевой листинг. . Организует выбор тем докладчиками и определяет рецензентов по каждому выступлению Даёт докладчикам задание на составление плана Даёт задание всем проработать материал лекции и представляет список литературы для самоподготовки.	Выбирают тему доклада, готовятся к лекции. Доклад-чики составляют план реферата
Обсуждают план выступления с докладчиками		
	Знакомится с содержанием подготовленных рефератов. При необходимости консультирует, что надо дополнить или уточнить	Докладчики вносят изменения в план, уточняют, дополняют Пишут выступления/реферат
Обсуждают структуру и стиль выступления		
1 этап Введение в учебное занятие (10 мин)	Объявляет тему лекции. Представляет докладчиков и рецензентов, сообщает показатели и критерии оценки (Приложение 1)	
2 этап Основной (135 мин)	2.1.Предоставляет слово первому докладчику. Следит за логикой развёртывания содержания материала, способом изложения, реакцией слушателей. Задаёт вопросы, делает отдельные замечания, уточняет основные положения доклада. 2.2. Предлагает выступить рецензентам и задавать вопросы. Предлагает коллективно обсудить содержание доклада, постепенно выстраивая занятие в форме организованной дискуссии. Оценивает насколько содержание понятно студентам (по содержанию вопросов, задаваемых докладчику и по ответам на вопросы) Напоминает участникам «Памятку участника дискуссии» (Приложение 2) и объявляет о начале	Выступают с подготовленны ми докладами, отвечают на вопросы Выступления рецензентов, задают вопросы Коллективно обсуждают содержание докладов, дискуссируют

	дискуссии Проявляет демократичность и заинтересованность в высказываемых суждениях, создаёт условия интеллектуальной раскованности, использует доверительный тон общения. 2.3. Обсуждение доклада в целом завершает кратким обобщением, фиксирует основные положения доклада и результаты обсуждения (дискуссии). 2.4. Аналогично проводит обсуждение последующих докладов.	
3 этап Заключи- тельный (15 мин)	3.1. Подводит итоги лекционного занятия: - формирует заключение по теме; -оценивает подготовленность докладчиков и участников лекции, их активность в ходе дискуссии, проставляет оценки; -даёт общую оценку результатов лекции-конференции. 3.2. Даёт задание для самостоятельной работы: (устно) ответить на контрольные вопросы и задания (Приложение 3).	Задают вопросы Записывают вопросы

1 (8.1)-илова

Муназара қатнашчиси фаолиятини баҳолаш мезонлари

Критерии оценки (в баллах)	**Маърузачилар**			
1.Содержание доклада (1,0): -актуальность; -последовательность, логика и ясность изложения; -четкая формулировка выводов; 2.Новизна используемой информации (0,5); 3.Использованные средства представления информации (0,4); 4.Соблюдение регламента (0,1).				
Итого:				
	Тақризчилар			
1.Дополнения к докладу (0,5); 2. Выявление сильных и слабых мест доклада (1,5).				
Итого:				
	Мунозара қатнашчилари			
1.Вопросы: -количество (0,1 за каждый)				

-по существу (0,3) 2.Дополнения (1,0)				
Итого:				

2 (8.1)-илова

Памятка участника дискуссии

1. Дискуссия является методом решения проблем, а не выяснения отношений.
2. Не говори слишком долго, чтобы дать возможность высказаться другим.
3. Взвешивай слова, произноси их обдуманно, контролируй эмоции, чтобы твои разумные мысли достигли цели
4. Стремись понять позицию оппонента, относись к ней уважительно
5. Возражай корректно, не искажая и не передёргивая смысла сказанного оппонентом
6. Высказывайся только по предмету дискуссии, не бравируй своей начитанностью и общей эрудицией
7. Борись с соблазном кому-либо угодить или досадить своим выступлением

3 (8.1)-илова

Назорат учун савол ва топшириқлар:

1. Что входит понятие «рынок ценных бумаг»?
2. Что понимается под ценной бумагой?
3. Какие типы рынков ценных бумаг вы знаете?
4. Что понимается под фондовой биржей?
5. Что входит в понятие «вторичный фондовой рынок»?
6. В чём заключается деятельность фондовых бирж?

9-мавзу	«Валюта биржалари»

9.1. Маъруза машғулоти технологик харитаси

Количество студентов: не более 25		*Номер темы, количество часов* Тема 9 - 2 часа
Форма учебного занятия	маъруза-конференция	
План лекции	1. Международная валютная система. 2. Валюта как средство международного обмена. 3. Мировая история регулирования валютных операций 4. Валютные курсы. 5. Ликвидация системы золотого стандарта в определении курса валют.	
Цель учебного занятия:	Раскрыть тенденции развития валютной биржи	
Педагогические задачи: • Ознакомить с основными принципами международной валютной системы; • раскрыть состояние и тенденции развития валютной биржи в развитых странах мира; • раскрыть понятие валютный курс; • объяснить сущность валютные операции; • раскрыть сущность кассовых сделков; • рассмотреть облигационные контракты, краткосрочные контракты по нормам процена, фондовые арбитражные сделки, ежедневные ценовые ограничения, заключение сделок и требования по разнице; • раскрыть валютные операции «своп».	Результаты учебной деятельности: • Ознакомливают с основными принципами международной валютной системы; • Дают развернутую характеристику состоянию и тенденции развития валютной биржи в развитых странах мира; • раскрывают понятие валютный курс; • объясняют сущность валютных операций; • раскрывают сущность кассовых сделков; • рассмотривают облигационные контракты, краткосрочные контракты по нормам процена, фондовые арбитражные сделки, ежедневные ценовые ограничения, заключение сделок и требования по разнице; • изучают валютные операции «своп».	
Средства обучения	Текст лекций, доклады, компьютерные технологии, графические органайзеры	
Методы и формы обучения	• Маъруза, дискуссия, техника вопросно-ответного обучения, техника графических органайзеров; • Фронтальная и коллективная работа.	
Условия обучения	Аудитория с техническим оснащением, приспособленная для организации групповой работы	

Маъруза-анжуман технология харитаси

Этапы работы	Содержание деятельности	
	преподавателя	студентов
Подгото-вительный (до лекции)	Определяет перечень тем рефератов: 1. Бреттон-Вудзское соглашение 2. Виды валютных операций. 3. Валюта и система специальных взаимство-ваний - СДР. 4. Мировые центры валютных торгов Организует выбор тем докладчиками и определяет рецензентов по каждому выступлению Даёт докладчикам задание на составление плана Даёт задание всем проработать материал лекции и представляет список литературы для самоподготовки.	Выбирают тему доклада, готовятся к лекции. Доклад-чики составляют план реферата
Обсуждают план выступления с докладчиками		
	Знакомится с содержанием подготовленных рефератов. При необходимости консультирует, что надо дополнить или уточнить	Докладчики вносят изменения в план, уточняют, дополняют Пишут выступления/реферат
Обсуждают структуру и стиль выступления		
1 этап Введение в учебное занятие (10 мин)	Объявляет тему лекции. Представляет докладчиков и рецензентов, сообщает показатели и критерии оценки (Приложение 1)	
2 этап Основной (135 мин)	2.1.Предоставляет слово первому докладчику. Следит за логикой развёртывания содержания материала, способом изложения, реакцией слушателей. Задаёт вопросы, делает отдельные замечания, уточняет основные положения доклада. 2.2. Предлагает выступить рецензентам и задавать вопросы. Предлагает коллективно обсудить содержание доклада, постепенно выстраивая занятие в форме организованной дискуссии. Оценивает насколько содержание понятно студентам (по содержанию вопросов, задаваемых докладчику и по ответам на вопросы) Напоминает участникам «Памятку участника дискуссии» (Приложение 2) и объявляет о начале дискуссии Проявляет демократичность и заинтересованность в высказываемых суждениях, создаёт условия интеллектуальной раскованности, использует доверительный тон общения.	Выступают с подготовленны ми докладами, отвечают на вопросы Выступления рецензентов, задают вопросы Коллективно обсуждают содержание докладов, дискуссируют

	2.3. Обсуждение доклада в целом завершает кратким обобщением, фиксирует основные положения доклада и результаты обсуждения (дискуссии). 2.4. Аналогично проводит обсуждение последующих докладов.	
3 этап Заключи-тельный (15 мин)	3.1. Подводит итоги лекционного занятия: - формирует заключение по теме; -оценивает подготовленность докладчиков и участников лекции, их активность в ходе дискуссии, проставляет оценки; -даёт общую оценку результатов лекции-конференции. 3.2. Даёт задание для самостоятельной работы: (устно) ответить на контрольные вопросы и задания (Приложение 3).	Задают вопросы Записывают вопросы

1 (8.1)-илова

Мунозара қатнашчилари фаолиятларини баҳолаш мезонлари

Критерии оценки (в баллах)	**Маърузачилар**			
1.Содержание доклада (1,0): -актуальность; -последовательность, логика и ясность изложения; -четкая формулировка выводов; 2.Новизна используемой информации (0,5); 3.Использованные средства представления информации (0,4); 4.Соблюдение регламента (0,1).				
Итого:				
	тақризчилар			
1.Дополнения к докладу (0,5); 2. Выявление сильных и слабых мест доклада (1,5).				
Итого:				
	Мунозара қатнашчилари			
1.Вопросы: -количество (0,1 за каждый) -по существу (0,3) 2.Дополнения (1,0)				
Итого:				

2 (8.1)-илова

Памятка участника дискуссии

1. Дискуссия является методом решения проблем, а не выяснения отношений.
2. Не говори слишком долго, чтобы дать возможность высказаться другим.
3. Взвешивай слова, произноси их обдуманно, контролируй эмоции, чтобы твои разумные мысли достигли цели
4. Стремись понять позицию оппонента, относись к ней уважительно
5. Возражай корректно, не искажая и не передёргивая смысла сказанного оппонентом
6. Высказывайся только по предмету дискуссии, не бравируй своей начитанностью и общей эрудицией
7. Борись с соблазном кому-либо угодить или досадить своим выступлением

3 (8.1)-илова

Назорат саволалари ва топшириқлар:

1. Раскройте сущность международной валютной системы.
2. Что такое валютный курс?
3. Дайте характеристику котировке валют.
4. Какова роль кросс курсов?
5. Что входит в понятие валютной сделки?
6. Какие вы знайте виды валютных сделок?

10-мавзу	«Форекс биржаси»

10.1. Маъруза машғулоти технологик харитаси

Количество студентов: не более 25		*Номер темы, количество часов* Тема 9 - 2 часа
Форма учебного занятия	маъруза-конференция	
План лекции	1. Международная валютная система. 2. ФОРЕКС как средство международного обмена. 3. Мировая история регулирования валютных операций 4. Валютные курсы. 5. Ликвидация системы золотого стандарта в определении курса валют.	
Цель учебного занятия:	Раскрыть тенденции развития валютной биржи	
Педагогические задачи: • Ознакомить с основными принципами международной валютной системы; • раскрыть состояние и тенденции развития валютной биржи в развитых странах мира; • раскрыть понятие валютный курс; • объяснить сущность валютные операции; • раскрыть сущность кассовых сделков; • рассмотреть облигационные контракты, краткосрочные контракты по нормам процена, фондовые арбитражные сделки, ежедневные ценовые ограничения, заключение сделок и требования по разнице; • раскрыть валютные операции «своп».	Результаты учебной деятельности: • Ознакомливают с основными принципами международной валютной системы; • Дают развернутую характеристику состоянию и тенденции развития валютной биржи в развитых странах мира; • раскрывают понятие валютный курс; • объясняют сущность валютных операций; • раскрывают сущность кассовых сделков; • рассмотривают облигационные контракты, краткосрочные контракты по нормам процена, фондовые арбитражные сделки, ежедневные ценовые ограничения, заключение сделок и требования по разнице; • изучают валютные операции «своп».	
Средства обучения	Текст лекций, доклады, компьютерные технологии, графические органайзеры	
Методы и формы обучения	• Маъруза, дискуссия, техника вопросно-ответного обучения, техника графических органайзеров; • Фронтальная и коллективная работа.	
Условия обучения	Аудитория с техническим оснащением, приспособленная для организации групповой работы	

Маъруза-анжуман технология харитаси

Этапы работы	Содержание деятельности	
	Преподавателя	студентов
Подгото-вительный (до лекции)	Определяет перечень тем рефератов: 5. Бреттон-Вудзское соглашение 6. Виды валютных операций. 7. Валюта и система специальных взаимство-ваний - СДР. 8. Мировые центры валютных торгов Организует выбор тем докладчиками и определяет рецензентов по каждому выступлению Даёт докладчикам задание на составление плана Даёт задание всем проработать материал лекции и представляет список литературы для самоподготовки.	Выбирают тему доклада, готовятся к лекции. Доклад-чики составляют план реферата
Обсуждают план выступления с докладчиками		
	Знакомится с содержанием подготовленных рефератов. При необходимости консультирует, что надо дополнить или уточнить	Докладчики вносят изменения в план, уточняют, дополняют Пишут выступления/реферат
Обсуждают структуру и стиль выступления		
1 этап Введение в учебное занятие (10 мин)	Объявляет тему лекции. Представляет докладчиков и рецензентов, сообщает показатели и критерии оценки (Приложение 1)	
2 этап Основной (135 мин)	2.1.Предоставляет слово первому докладчику. Следит за логикой развёртывания содержания материала, способом изложения, реакцией слушателей. Задаёт вопросы, делает отдельные замечания, уточняет основные положения доклада. 2.2. Предлагает выступить рецензентам и задавать вопросы. Предлагает коллективно обсудить содержание доклада, постепенно выстраивая занятие в форме организованной дискуссии. Оценивает насколько содержание понятно студентам (по содержанию вопросов, задаваемых докладчику и по ответам на вопросы) Напоминает участникам «Памятку участника дискуссии» (Приложение 2) и объявляет о начале дискуссии Проявляет демократичность и заинтересованность в высказываемых суждениях, создаёт условия интеллектуальной раскованности, использует доверительный тон общения.	Выступают с подготовленны ми докладами, отвечают на вопросы Выступления рецензентов, задают вопросы Коллективно обсуждают содержание докладов, дискуссируют

	2.3. Обсуждение доклада в целом завершает кратким обобщением, фиксирует основные положения доклада и результаты обсуждения (дискуссии). 2.4. Аналогично проводит обсуждение последующих докладов.	
3 этап Заключи-тельный (15 мин)	3.1. Подводит итоги лекционного занятия: - формирует заключение по теме; -оценивает подготовленность докладчиков и участников лекции, их активность в ходе дискуссии, проставляет оценки; -даёт общую оценку результатов лекции-конференции. 3.2. Даёт задание для самостоятельной работы: (устно) ответить на контрольные вопросы и задания (Приложение 3).	Задают вопросы Записывают вопросы

1 (8.1)-илова

Мунозара қатнашчилари фаолиятларини баҳолаш мезонлари

Критерии оценки (в баллах)	**Маърузачилар**			
1.Содержание доклада (1,0): -актуальность; -последовательность, логика и ясность изложения; -четкая формулировка выводов; 2.Новизна используемой информации (0,5); 3.Использованные средства представления информации (0,4); 4.Соблюдение регламента (0,1).				
Итого:				
	тақризчилар			
1.Дополнения к докладу (0,5); 2. Выявление сильных и слабых мест доклада (1,5).				
Итого:				
	Мунозара қатнашчилари			
1.Вопросы: -количество (0,1 за каждый) -по существу (0,3) 2.Дополнения (1,0)				
Итого:				

2 (8.1)-илова

Памятка участника дискуссии

1. Дискуссия является методом решения проблем, а не выяснения отношений.
2. Не говори слишком долго, чтобы дать возможность высказаться другим.
3. Взвешивай слова, произноси их обдуманно, контролируй эмоции, чтобы твои разумные мысли достигли цели
4. Стремись понять позицию оппонента, относись к ней уважительно
5. Возражай корректно, не искажая и не передёргивая смысла сказанного оппонентом
6. Высказывайся только по предмету дискуссии, не бравируй своей начитанностью и общей эрудицией
7. Борись с соблазном кому-либо угодить или досадить своим выступлением

3 (8.1)-илова

Назорат саволалари ва топшириқлар:

1. Раскройте сущность международной валютной системы- ФОРЕКС.
2. Что такое валютная пара?
3. Дайте характеристику котировке валют.
4. Какова роль кросс курсов?
5. Что входит в понятие валютной сделки?
6. Какие вы знайте виды валютных сделок?

11-мавзу	**«Бозор тизимида савдо уйлари ва уларнинг моддий-техника базаси»**

10.1. **Маъруза машғулотининг технологик харитаси.**

Количество студентов: не более 25		*Номер темы, количество часов* Тема 4 - 4 часа.

Форма учебного занятия	Информационная маъруза
	1. Торговые дома в системе рынка. **2. Задачи торговых домов на товарном рынке.** **3. Направления сотрудничества торговых домов с товаропроизводителями.** **2-маъруза (2 часа)** **1. Участия торговых домов во финансовых операциях.** **2. Услуги торговых домов в сферы информации.** **3. Ответные меры торговых домов на изменения конъюнктуры рынка.** **4. Классификация торговых домов.** **5. Региональные и местные торговые дома.** **6. Международные центры торговли**
Цель учебного занятия:	Ознакомить сзадачами торговых домов на товарном рынке
Педагогические задачи: • обосновать роль торговых домов в биржевой торговле; • охарактеризовать классификацию торговых домов; • раскрыть функции и задачи торговых домов; • обьяснить структуру торговых домов; • охарактеризовать органы управления торговых домов. объяснить последовательность процесса решения подпроблем и проблемы в целом; сформулировать заключительный вывод.	Результаты учебной деятельности: • изучают роль торговых домов в биржевой торговле; • дают характеристику классификацию торговых домов; • изучают функции и задачи торговых домов; • изучают структуру торговых домов; • дают характеристику органам управления торговых домов. • формулируют заключительный вывод.
Средства обучения	Текст лекций, компьютерные технологии, маркеры, скотч
Методы и формы обучения	• Маъруза, беседа, дискуссия, блиц-опрос
Условия обучения	Аудитория с техническим оснащением, приспособленная для организации групповой работы

Маъруза – анжуман технологик харитаси

Этапы работы	Содержание деятельности	
	преподавателя	студентов
Подготовительный (до лекции)	Определяет перечень тем рефератов: 1. Значение торговых домов в развитии региональных торговых связей. 2. Сущность и содержание посреднических операций осуществляемых торговыми до-	Выбирают тему доклада, готовятся к лекции. Докладчики составляют план реферата

	мами. 3. Местные торговые дома и предпринимательство. Организует выбор тем докладчиками и определяет рецензентов по каждому выступлению Даёт докладчикам задание на составление плана Даёт задание всем проработать материал лекции и представляет список литературы для самоподготовки.	
Обсуждают план выступления с докладчиками		
	Знакомится с содержанием подготовленных рефератов. При необходимости консультирует, что надо дополнить или уточнить	Докладчики вносят изменения в план, уточняют, дополняют Пишут выступления/реферат
Обсуждают структуру и стиль выступления		
1 этап Введение в учебное занятие (10 мин)	Объявляет тему лекции. Представляет докладчиков и рецензентов, сообщает показатели и критерии оценки (Приложение 1)	
2 этап Основной (135 мин)	2.1. Предоставляет слово первому докладчику. Следит за логикой развёртывания содержания материала, способом изложения, реакцией слушателей. Задаёт вопросы, делает отдельные замечания, уточняет основные положения доклада. 2.2. Предлагает выступить рецензентам и задавать вопросы. Предлагает коллективно обсудить содержание доклада, постепенно выстраивая занятие в форме организованной дискуссии. Оценивает насколько содержание понятно студентам (по содержанию вопросов, задаваемых докладчику и по ответам на вопросы) Напоминает участникам «Памятку участника дискуссии» (Приложение 2) и объявляет о начале дискуссии Проявляет демократичность и заинтересованность в высказываемых суждениях, создаёт условия интеллектуальной раскованности, использует доверительный тон общения. 2.3. Обсуждение доклада в целом завершает кратким обобщением, фиксирует основные положения доклада и результаты обсуждения (дискуссии). 2.4. Аналогично проводит обсуждение последующих докладов.	Выступают с подготовленными докладами, отвечают на вопросы Выступления рецензентов, задают вопросы Коллективно обсуждают содержание докладов, дискуссируют
3 этап	3.1. Подводит итоги лекционного занятия:	Задают

Заключи-тельный (15 мин)	- формирует заключение по теме; -оценивает подготовленность докладчиков и участников лекции, их активность в ходе дискуссии, проставляет оценки; -даёт общую оценку результатов лекции-конференции. 3.2. Даёт задание для самостоятельной работы: (устно) ответить на контрольные вопросы и задания (Приложение 3).	вопросы Записывают вопросы

1 (8.1)-илова

Мунозара қатнашчилари фаолиятини баҳолаш мезонлари

Критерии оценки (в баллах)	**Маърузачилар**			
1.Содержание доклада (1,0): -актуальность; -последовательность, логика и ясность изложения; -четкая формулировка выводов; 2.Новизна используемой информации (0,5); 3.Использованные средства представления информации (0,4); 4.Соблюдение регламента (0,1).				
Итого:				
	Тақризчилар			
1.Дополнения к докладу (0,5); 2. Выявление сильных и слабых мест доклада (1,5).				
Итого:				
	Мунозара қатнашчилари			
1.Вопросы: -количество (0,1 за каждый) -по существу (0,3) 2.Дополнения (1,0)				
Итого:				

2 (8.1)-илова

Памятка участника дискуссии

1. Дискуссия является методом решения проблем, а не выяснения отношений.
2. Не говори слишком долго, чтобы дать возможность высказаться другим.
3. Взвешивай слова, произноси их обдуманно, контролируй эмоции, чтобы твои разумные мысли достигли цели
4. Стремись понять позицию оппонента, относись к ней уважительно
5. Возражай корректно, не искажая и не передёргивая смысла сказанного оппонентом
6. Высказывайся только по предмету дискуссии, не бравируй своей начитанностью и общей эрудицией
7. Борись с соблазном кому-либо угодить или досадить своим выступлением

3 (8.1)-илова

Назорат саволлари ва топшириқлар:

1. Какова роль торговых домов в биржевой торговле?
2. Опишите классификацию торговых домов.
3. Характер деятельности торговых домов и чем они отличаются от деятельности товарных бирж?
4. Раскройте задачи и функции торговых домов.
5. Каково структура торгового дома?
6. Охарактеризуйте органы управления торговых домов.

12-мавзу	**«Ярмарка фаолиятини бошқариш»**

(маъруза - 4 соат, амалиёт машғулоти – 4 соат)

12.1.Маърузада ўқитиш технологияси

Количество часов - 8 часов	*Количество студентов: не более 25 чел.*
Форма учебного занятия	Маъруза – визуализация.
План лекции	1.Эволюция и сущность ярмарочной торговли. 2.Особенность и роль ярмарочной торговли в жизни народов Центральной Азии. 3. Правовые основы организации ярмарочной торговли.
Цель учебного занятия	1. Раскрыть основные принципы организации ярмарочной торговли и их роль в рыночной экономике.
Педагогические задачи: • ознакомить с историей эволюции развития ярмарочной торговли ; • раскрыть сущность понятия ярмарочной торговли; • охарактеризовать задачи ярмарочной торговли; • охарактеризовать процесс организации ярмарочной торговли; • ознокомить с основными принципами и функциями ярмарочной торговли; • ознокомить с правовыми и нормативными актами организации ярмарочной торговли за рубежом ; • охарактеризовать.особенность и роль ярмарочной торговли в жизни народов Центральной Азии. • Дать информацию о перспективах развития ярмарочной торговли в Узбекистане. • ознокомить с графиком последовательного **движения предметов труда.** **• ознокомить с графиком паралельно-последовательного движения предметов труда;** **• охарактеризовать типы производства.**	Результаты учебной деятельности • рассказывают эволюцию развития ярмарочной торговли ; • раскрывают сущность понятия ярмарочной торговли; • перечисляют задачи ярмарочной торговли; • дают характеристику процессу организации ярмарочной торговли; • ознокамливаются с основными принципами и функциями ярмарочной торговли; • изучают правовые и нормативные акты организации ярмарочной торговли за рубежом ; дают характеристику особенностям и роли ярмарочной торговли в жизни народов Центральной Азии. Изучают перспективы развития ярмарочной торговли в Узбекистане.

Методы обучения	• Маъруза, блиц-опрос.
Формы обучения	• Фронтальная работа, работа в группах.
Средства обучения	Опорный конспект, слайды, тест, графические органайзеры, листы бумаги, маркеры, скотч.
Условия обучения	Аудитория с техническим оснащением, приспособленная для организации групповой работы
М и О	Наблюдение, устный контроль: вопросно – ответная форма, письменный контроль: тесты.

Маъруза технологик харитаси.

(1 и 2-машғулот)

Этапы работы	**Содержание деятельности**	
	преподавателя	**Студентов**
I этап Введение в учебное занятие (20 мин)	1.1. Сообщает: тему учебного занятия, его цель и планируемые учебные результаты, особенности проведения занятия. 1.2. Объясняет форму проведения занятия; 1.3. Даёт устные инструкции по пользованию опорным конспектом. 1.4. Раздаёт материал в виде опорного конспекта каждому обучаешемуся. (Приложение 1.) 1.5. Предупреждает, что в конце занятия будет проводиться тест по пройденной теме (максимальная оценка 2 балла). 1.6. Показывает первый лист опорного конспекта (тема, вопросы, литература, ключевые понятия)	Задают вопросы. Слушают. см. УМК
II этап Основной (120 мин)	2.1. Читает лекцию и сопровождает её на экране показом текста опорного конспекта 1-го вопроса, коментирует развёртывает содержание Предлагает дописывать дополнительную информацию в свои конспекты (основные понятия задиктовывает). 2.2. Продолжает читать лекцию, выводит на экран текст лекций второго, комментирует, раскрывает содержание, задиктовывает основные понятия. - Почему необходима развитие ярмарочной торговли? - Каково основные задачи ярмарочной торговли? 2.3. Читает лекцию и сопроваждает её раскрытием третьего вопроса данной темы. Обрашает внимание студентов на то, что содержание 1-2 вопроса дополняет 3 вопрос темы. 1.5.Предлогает подумать над вопросами: - Какова характерные признаки ярмарочной торговли? - Каккие этапы включает развитие ярмарочной тор-	Слушают См. УМК. Высказывают свои мнения

	говли? 2.5. Разбивает обучающихся на группы, каждой группе раздаются большые листы. 2.6. Предлагает составит кластер. «Организация ярмарочной торговли », объединить фрагменты полученной информации и составить категориальную таблицу. (Приложение 2.) 2.7. Объявляет о начале презентации. Предлагает группам дополнить категориальные таблицы или сотсавить схему. 1.9.Анализирует, дополняет категориальную таблицу. Продожает читать лекцию, показывая на экране опроного конспекта 4 го вопроса. Коментирует, развёртывает содержание, задиктовывает обозначение в формулах.	Работают в группах. Лидеры записывают все поступающие идеи от членов своих групп на больших листах Лидеры групп вывешивают листы на доске. Члены других групп дополняют таблицы. Переносят таблицу в тетрадь. см. УМК
III этап Заключитель-ный (20 мин)	3.1. Делает заключение рассмотренным вопросам темы, концентрирует внимание на главном. 3.2. Оценивает работу в группах. Комментирует результаты. 3.3. Сообщает, что результаты тестирования будут сообщены на следующем занятии. 3.4. Дает задание для самостоятельной работы: - подготовиться к письменной групповой работе по организации и управлению производственного процесса. (Приложение 3.)	Пишут на листочках группу, фамилию, номера вопросов и ответов. Сдают на проверку

1 (5.1.)-илова

ТАЯНЧ КОНСПЕКТИ

12-МАВЗУ. ЯРМАРКА ФАОЛИЯТНИ ТАШКИЛ ЭТИШ. МАШҒУЛОТ САВОЛЛАРИ:

1.Эволюция и сущность ярмарочной торговли.

2.Особенность и роль ярмарочной торговли в жизни народов Центральной Азии.

2. Правовые основы организации ярмарочной торговли.

Адабиётлар:

1. Дегтярева О.И., Кандинская О.А.,”Биржевое дело” Москва., ЮНИТИ 2003г.
2. Каменева. Н.Г., “Организация биржевой деятельности” Москва. Банки и Биржи ЮНИТИ 2001г.
3. Узун В.Я. “Товарная биржа” Москва , Знание 1998 г.
4. С.Салимов «Биржа и биржевая деятельность» Ташкент. 2003 г.
5. Додобаев Ю.Т., Азизова Н., Худойбердиев А. «Биржевое дело» 2001г.
6. Материаль отдела рекламы ОАО “O’zkorgazmasavdo”.
7. Юлдашев Н.К. «Теория и практики Рыночных отношений в Средней Азии».
8. www.yarmarka.ru
9. www.expo.uz

Ярмарочная торговля представляет собой кратковременную и периодически повторяющуюся реализацию товаров с последующим совершением актов купли-продажи после осмотра и подбора образцов продукции производственно-технического назначения и товаров широкого потребления.

Ярмарочная торговля в России как организационная форма установления коммерческих связей получила достаточно широкое распространение. Традиционно ярмарочные торги получили свое выражение также через организацию торговли в виде выставок-продаж или выставок-салонов.

К характерным признакам ярмарочной торговли относятся:

* оптовая реализация товаров по представленным образцам;
* периодичность торгов;
* предварительное установление сроков и места продажи;
* единовременное и массовое участие продавцов и покупателей.

При организации биржевой и выставочной торговли следует выделить три важнейших этапа: предварительный, организационный и этап подведения итогов.

Предварительный этап включает принятие решения и подготовку приказа о проведении ярмарки. На этом этапе создается ярмарочный комитет и формируется рабочая группа, которые обязаны разработать положение о проведении ярмарки и разослать письма участникам с полной информацией об условиях участия в ярмарке. Рабочая группа готовит и другие рекламные материалы: пригласительные билеты, рекламные буклеты, карточки гостей и т.п. .	Основная работа на ***организационном этапе*** заключена в подготовке рекламного каталога, включающего всех участников ярмарки, подавших заявки. Быть участником каталога — это значит заявить о своей фирме и предлагаемых товарах и услугах. Помимо участников в этих каталогах публикуется и другая новей-шая рекламная научная и научно-техническая информация о фирмах России и мира. Организационный этап включает также оперативную работу по размещению гостей, организации их досуга, проведению ежедневных показательных ярмарочных торгов, презентаций и др.	Ответственными являются организация и проведение ***заключительного этапа,*** который включает подведение итогов с выделением как положительных сторон, так и отрицательных сторон 2в работе ярмарки. Именно этот заключительный этап является основой для принятия стратегических решений по дальнейшей перспективе ярмарочной торговли.

2.1-жадвалда савдо ярмаркалари ва саноат кўргазмалари ўрталаридаги ўҳшашликлар ва фарқлар ифодаланади.

2.1.-жадвал Савдо ярмаркалари ва саноат кўргазмаларининг хусусиятлари

Признак	*Торговая ярмарка*	*Торгово-промышленная выставка*
1.Организуется физическими и юридическими лицами и адресуется организованному рынку	Да	Да
2.Имеет ограниченную продолжительность *3.* Действует периодически в конкретных местах	Да	Да
4.Вход разрешен только по предъявлении билета	Да	Да
5.Предназначена для большого числа экспонентов	Да	Да
6.Предложение отличается объективностью	Да	Да

7.Предложение является лишь представительным для одной или нескольких отраслей.	Да	Нет
8.Ставят задачей заключение прямых торговый сделок по образцам	Нет	Да
9.Ставят задачей распространение ин формации с конечной целью поощрения продаж по образцам	да нет	нет Ля
10.Как правило, разрешен свободный вход частным лицам	Нет Да	Да Нет
11.Вход частным лицам разрешен лишь в отдельных случаях	ЦТ __ Нет	*Пя*
12.Осуществление продаж конечным потребителям входит в обычную практику	Да	Нет
13. Осуществление продаж в массе своей промежуточным звеньям	Да Ля Да	Нет LjA-r
14.Продажа конечным потребителям осуществляется лишь в отдельных случаях	Да	ИСТ Нет

Основная цель ярмарочных торгов — оптовая продажа товаров, заключение прямых договоров или контрактов между продавцами и покупателями.

Предметом деятельности ярмарки является оказание комплекса услуг участникам по заключению торговых сделок, налаживанию деловых контактов, упорядочению процесса оптовой торговли, анализу и подготовке конъюнктурной информации, организации рекламы.

В отличие от ярмарок *выставки-продажи,* как правило, систематизируются по научным тематикам и направлениям.

Цель выставки-продажи — демонстрация, показ и представление с последующей реализацией новых видов продукции, товаров, подготовка новейшей информации и создание условий для установления деловых контактов с потенциальными покупателями.

Предметом деятельности выставки-продажи является оказание услуг по ознакомлению с новыми видами продукции и заключению торговых сделок по ним, а также предоставление коммерческой и научно-технической информации с привлечением ведущих ученых и специалистов.

Ярмарка(кўргазма) савдолари турланишининг хусусиятлари қуйидагилар:

1.	*Товарный,* или *продуктовый признак*	подразделяющий ярмарки (выставки) на *специализированные,* на которых происходят показ и торговля определенными видами продукции той или иной отдельной отрасли, и *универсальные,* на которых реализуются различные виды товаров различных отраслей как промышленного, так и сельскохозяйственного комплекса.
2.	*Отраслевой признак*	, подразделяющий ярмарки (выставки) на *специализированные,* на которых происходят показ и торговля определенными видами продукции той или иной отдельной отрасли, и *универсальные,* на которых реализуются различные виды товаров различных отраслей как промышленного, так и сельскохозяйственного комплекса.
3.	*территориальному признаку*	по *масштабу деятельности* и *объему товарооборота* подразделяет ярмарки (выставки) на *международные, российские, межрегиональные, зональные* и *местные,* ориентированные на территорию и масштабы внутреннего, национального, местного или внешнего рынка.

Улгуржи ярмаркалар операциялар таснифи бўйича қуйидаги ярмаркаларга бўлинадилар:

Оптовой закупке товаров: Распродаже излишков товаров; - Многооперационные т.е., Одновременно могут продаваться излишки товаров, закупаться новые товары.	***По территориальному признаку могут быть:*** -Областные(местные); - Республиканские, межрегиональные (в переделах одного государства); -Международные (с участием иностранных и транснациональных компаний).	***По ассортиментному признаку:*** - Универсальные ярмарки (где представлены товары различных ассортиментов); - Специализированные ярмарки, где могут быть представлены Товары одного ассортимента или видов товара; - Тематические ярмарки с определенными целями и задачами определяемой инициативной группой организаторов ярмарки.

Ярмарка савдолари турлари:

1.Открытые торги: в них участвовают все желающие участники ярмарок обычно когда, объектом торговли являются , несложные оборудования и услуги.

2.Открытые торги с предварительной квалификацией.

Обычно начинается как открытые торги но только в два тура , в первом туре участвовают все участники ярмарки, а во втором , только те кто прошел тендерный комитет. Итоги торгов публикуются.

1.Закрытые торги. В этом виде торгов участвовают только по приглашениям (по различным критериям например: наиболее авторитетные фирмы, эксклюзивные товары, дорогостоящее оборудования с высокими технологическими характеристиками, сложные проекты и т.д.).

2.Единичные торги: только при наличии патента и другие случаи, условия.

В центральной Азии одной из распространенной формой торговли была Ярмарочная, До Великой октябрьской социалистической революции на Туркестанской, Семипалатинской, Акмолинской областях были 450 ярмарок, из их условно можно на 3 группы:

1.Ярмарки имеющие глубокие исторические корни, возникшая 1643 году, для обмена натуральными товаром между Россией и Центральной Азией, и в 20-ом веке превратившейся Основной канал Товаропоступлениея на Западный Сибирь Ирбитская ярмарка, Бухарская ярмарка в основном торговавшаяся каракулем.

2.Появившейся в конце X1X , в начале XX веков в окрестностях Приживальска, имеющая несравненно большое значение в торговой связи между Западным Китаем и Центральной Азией Каркаринская ярмарка проводившейся с 15 июня по 15 августа.

В Каркаринской ярмарке торговля освобождалось со всех видов налогов, предоставлялась 20% скидка на жедезнедорожный и страховые тарифы. В обороте ярмарки значительные места занимали продукции животноводства и сырая пушнина. К этой группе можно отнести Темирской городской ярмарки, Актюбинской и Айилкой Областных ярмарок, Немалое значение имели и Авлия-Отинская, Наринская в близи Кашкара, а также Ташкентская ярмарки.

3.Возникшие в годы хозяйственного развития в Центральной Азии, Кизил-Ордынская, Сувсамирская ярмарки традиционно были формой товарообмена между городом и селом, а также с соседними странами. Они служили развитию и укреплению межгосударственных торговых связей, повышению коммерческой активности населения.

Назорат саволлари:

1.Назовите, какие примечательные особенности имеют ярмарочная и биржевая торговля?

2.Назовите просуществовавщейся исторических ярмарок на территории Центральной Азии и России.

3.Какие методы заключения договоров купли-продажи (виды торгов) применяются на ярмарочной торговле?

4.На выполнение каких задач направлены торги на ярмарках и выставках?.

12.2.Амалиёт машғулотида ўқитиш технологияси

Количество часов – 4 часа	*Количество студентов: не более 25 чел.*
Форма учебного занятия	Практическое занятие по расширению и углублению знаний.
План практического занятия	1. Сущность и эволюция ярмарочной торговли. 2. Сущность и эволюция Караванной торговли. 3.Значение ярмарочной, выставочной торговли в жизни народов Центральной Азии. 4 Значение ярмарок в регулировании потребительского рынка. 5. Правовые основы ярмарочной торговли. 6. Функции акционерных обществ «Узкургазмасавдо» и «Уз Экспомарказ» .
Цель учебного занятия	- Расширить и углубить знания по организации ярмарочной торговли; - Изучить правовые основы ярмарочной торговли; - Ознакомиться с функциями акционерных обществ «Узкургазмасавдо» и «Уз Экспомарказ».
Педагогические задачи: Раскрыть сущность и эволюцию ярмарочной торговли; Раскрыть сущность и эволюцию Караванной торговли. Обосновать значение ярмарочной, выставочной торговли в жизни народов Центральной Азии; Обосновать значение ярмарок в регулировании потребительского рынка. Обьяснить правовые основы ярмарочной торговли. Охарактеризовать функции акционерных обществ «Узкургазмасавдо» и «Уз Экспомарказ»	Результаты учебной деятельности: Рассматривают историю эволюции ярмарочной торговли; Изучают историю возникновения караванной торгвли; Изучают значение ярмарочной, выставочной торговли в жизни народов Центральной Азии; Анализируют значение ярмарок в регулировании потребительского рынка. Изучают правовые основы ярмарочной торговли. Изучают функции акционерных обществ «Узкургазмасавдо» и «Уз Экспомарказ»
Методы обучения	• Практическое занятие, дискуссия, вопросно-

	ответная техника;
Формы обучения	• Фронтальная работа, работа в группах.
Средства обучения	Текст лекций, листы бумаги, фломастеры, компьютерные технологии, графические органайзеры.
Условия обучения	Аудитория с техническим сношением, приспособленная для организации групповой работы.
М и О	Наблюдение, устный контроль: вопросно-ответная форма, письменный контроль: тесты.

Амалиёт машғулоти технологик харитаси
(1-2-машғулот)

Этап работы	**Содержание деятельности**	
	Преподавателя	**Студента**
I этап Введение в учебное занятие (25 минут)	1.1. Объявляет тему практического занятия, цели и учебные результаты; 1.2. Объясняет форму проведения занятий и критерии оценок (приложение 1.) 1.3. Раздеаёт текст лекций по данной теме каждому обучающемуся. 1.4. Коментирует план и ключевые понятия по теме практического занятия.	Слушают. см. УМК
II-этап Основной этап (115 мин.)	2.1. Предлогает подумать и ответить на вопросы: - Назавите характерные признаки выставочной торговли? - Каковы основные этапы подготовки ярмарочной торговли? - Какие исходные данные и техническая документация требуется для разработки ярмарок? - В чём состоит экономическая целесообразность проведения ярмарок и выставок? 2.2. Делает выводы по кждому вопросу, концентрируя внимение студентов на главном в содержании данного вопроса темы.	Отвечают на вопросы см. УМК Обмениваются менениями. см.УМК
III-этап Заключительный этап. (20 мин.)	3.1. Делает заключение по данной теме в целом. 3.2. Предлогает студентам сообшить итоги взаимооценки. Комментирует результаты. Отмечает важность проделанной работы для будующей профессиональной деятельности.	см. УМК

1-илова

Баҳолаш кўрсаткичлари ва мезонлари жадвали

Маърузачилар	Маърузачилар фаолиятини баҳолаш мезонлари				
	Полнота информа-ции доклада	Новизна ис-пользуемой информации	Использование средств пред-стовления ин-формации	Соблюдение регламента	Итого
	50%	25%	20%	5%	100%
1.					
2.					
3.					
4.					

Тақризчилар	Баҳолаш мезонлари				
	Дополнение к докладу	Участие в дис-куссии	Вопросы		Итого
			Количество	По существу	
	45%	25%	15%	15%	
1.					
2.					
3.					
4.					

Мунозара қатнашчилари	Баҳолаш мезонлари			
	Вопросы (0,1 за каждый)	По существу (0,3)	Дополнения (0,2 за каждое)	Итого
1.				
2.				
3.				
4.				

13-мавзу	«Ярмарка фаолиятини бошқаришнинг тарихи ва ривожланиши тамойиллари ».

(маъруза – 4 соат, семинар – 4 соат)

13.1. Маъруза машғулотида таълим технологияси.

	Количество студентов: не более 25 чел.
Форма учебного занятия	Информационная маъруза.
План лекции	1.Цели и задачи организации ярмарочной торговли. 2.Предпосылки организации Международного Центра ярмарочной торговли. 3.Основные требования предъявляемые к деятельности Международного центра ярмарочной торговли.
Цель учебного занятия	1. Сформировать представление об истории организации международной ярмарочной торговли и концепции развития
Педагогические задачи: • Раскрыть цели и задачи ярмарочной торговли; • Рассказать об истории развития ярмарок Запад-Восток; • Рассказать о значении ярмарок в становлении городов Нижний Новгород, • Изучить основные предпосылки актуальности создания центра международной ярмарочной торговли; • Раскрыть обуславливающие факторы для создания центра международной ярмарочной торговли; • Обосновать результаты развития международных выставок и ярмарок является основательным шагом для развития внешнеэкономическую деятельность хозяйствующих субъектов всех форм собственности, а также расширить торгово-партнерческие отношения с другими государствами.	*Результаты учебной деятельности:* • Называют цели и задачи ярмарочной торговли; • Рассказывают об истории развития ярмарок Запад-Восток; • Обосновывают значение ярмарок в становлении городов Нижний Новгород, • Анализируют основные предпосылки актуальности создания центра международной ярмарочной торговли; • Обосновывают обуславливающие факторы для создания центра международной ярмарочной торговли; • Изучают результаты развития международных выставок и ярмарок является основательным шагом для развития внешнеэкономическую деятельность хозяйствующих субъектов всех форм собственности, а также расширить торгово-партнерческие отношения с другими государствами.

Методы обучения	• Маъруза, блиц-опрос;
Формы обучения	• Фронтальная работа, работа в группах.
Средства обучения	Текст лекций, листы бумаги, фломастеры, компьютерные технологии, графические органайзеры.
Условия обучения	Аудитория с техническим сношением, приспособленная для организации групповой работы.
М и О	Наблюдение, устный контроль: вопросно – ответная форма, письменный контроль: тесты.

Амалиёт машғулоти технологик харитаси

(1-2-машғулот)

Этап работы	**Содержание деятельности**	
	Преподавателя	**Студента**
I этап Введение в учебное занятие (5 минут)	1.1. Объявляет тему лекционного занятия, цели и учебные результаты; 1.2. Объясняет форму проведения занятий и критерии оценок (приложение 1.) 1.3. Раздеаёт текст лекций по данной теме каждому обучающемуся. 1.4. Комментирует план и ключевые понятия по теме лекционного занятия.	Слушают. см. УМК
II-этап Основной этап (60 мин.)	2.1. Предлогает подумать и ответить на вопросы: Какую роль сыграла в истории ярмарки в сближении государств, в становлении государств? Какие международные ярмарки вы посещали или знаете? 2.2. Разбивает обучающихся на мини группы по произвольному признаку. Объявляет, что каждой группе предстоит стать “экспертами” по одному из вопросов темы и обучить остальных. 2.3. Раздаёт каждой мини группе номерочки 1,2,3,4 с укозанием номера экспертной группы, в каторой ему предстоит далие работать. 2.4. Предлогает объяденится в экспертные группы в соответствии со совоим номером. Раздоёт экспертные листы (Приложение 2.) и организует работу в группах. 2.5. Объявляет о начале презентации. Выступет в виде консультатнта. Комментирует, уточняет, вносит коррективы 2.6. По зовершению презентации каждой группы делает выводы по кждому вопросу, концентрируя внимение студентов на главном в содержании данного вопроса темы.	Отвечают на вопросы Делятся на четыре группы по 5 человек. Получают номерочки 1,2,3,4. Работают в группе сообща: читают и ишют в тексте лекций ответ на поставленный вопрос. Систиматезируют информацию. Обмениваются менениями. Лидеры групп использую димонстрационный материал сообщают информацию содержашую ответ на поставленный вопрос.

III-этап Заключительный этап. (15 мин.)	3.1. делает заключения по данной теме в целом. 3.2. предлогает группам сообшить итоги взаимооценки. Комментирует результаты. Отмечает важность проделанной работы для будующей профессиональной деятельности. 3.3. Раздаёт текст лекции, темы номер 12 и даёт задания:	Группы сообшают итоги взаимооценки.
	• Самостоятельно прочитать текст с применением техники Инсерт; • Заполнить 1 и 2 колнки таблицы З/Х/У (Приложение 3). • Решить тесты (Приложение 4.)	см. УМК

1-илова

“Ярмарка фаолиятини бошқаришнинг тарихи ва ривожланиши тамойиллари” мавзусидаги ахборотли маъруза машғулотини баҳолаш мезонлари кўрсаткичлари.

Рейтинг бўйича маъруза машғулоти:

1,5 – 2 балл – «аъло»
1,0 – 1,4 балл – «яхши»
0,5 – 0,9 балла – «қониқарли»
0 – 0,4 балла – «ёмон»

Эксперт гуруҳлари фаолиятлари натижаларини баҳолаш мезонлари

Мезонлар	**Балллар**	**%**	**Гуруҳлар натижаларининг баҳоси**			
			1	**2**	**3**	**4**
Полнота информации	1,0	50				
Иллюстрация (граф. пред.)	0,6	30				
Активность группы (дополнение, количество заданных вопросов, ответов)	0,4	20				
Сумма балов	2	100				

2-илова

Экспертный лист № 1.
1.Цели и задачи и организационная структура «Узэкспомарказ”.

Экспертный лист № 2.
1.Цели и задачи и организационная структура «Узкургазмасавдо»
Экспертный лист № 3.
Исторические этапы развития ярмарочной торговли.
Экспертный лист № 4.
Значение международной ярмарочной торговли в развитии ВЭС страны.

3-илова

ИНСЕРТ техниксини қўллаб ишлаш қоидалари.

1. Прочитайте текст.
2. Систематизируйте полученную информацию, проставив карандашом пометки на полях текста:

V – соответствует имеющемся знаниям (информации) о…
- (минус) – противоречит имеющимся знаниям о …
+ (плюс) – является новой информацией
? - непонятная/требующая уточнения/дополнения информация

З/Х/У техникасини қўллаб ишлалш қоидалари

1. Прочитаете текст, используя технику «Инсерт».
2. Полученную информацию систематизируйте – «разнесите» в колонки таблицы («Знаю», «хочу узнать») соответственно сделанным в тексте пометкам.

Жадвал З/Х/У (Знаю / Хочу узнать / Узнал (а))

№	Вопросы тем	Знаю (+)	Хочу знать (?)	Узнал (а)
1				
2				
3				
4				

13.2. Семинар машғулотида ўқитиш технологияси

(1-2-машғулот)

Количество часов- 4 часа	*Количество студентов: не более 25 чел.*
Форма учебного занятия	Семинар по расширению и углублению знаний.
План семинара	1. Цели и задачи организации ярмарочной торговли. 2. История развития ярмарок 3. Необходимые условия развития ярмарочной торговли. 4. Направления деятельности развития ярмарочной торговли. 5. Местные подразделения центра международ-

	ной торговли. 6. Направления деятельности тематических ярмарок **1.**
Цель учебного занятия	1. Обеспечение глубокого усвоения знания по теме: «История организации международной ярмарочной торговли и концепции развития»
Педагогические задачи: • Раскрыть цели и задачи ярмарочной торговли; • Рассказать об истории развития ярмарок Запад-Восток; • Рассказать о значении ярмарок в становлении городов Нижний Новгород, • Изучить основные предпосылки актуальности создания центра международной ярмарочной торговли; • Раскрыть обуславливающие факторы для создания центра международной ярмарочной торговли;	*Результаты учебной деятельности:* • Называют цели и задачи ярмарочной торговли; • Рассказывают об истории развития ярмарок Запад-Восток; • Обосновывают значение ярмарок в становлении городов Нижний Новгород, • Анализируют основные предпосылки актуальности создания центра международной ярмарочной торговли; • Обосновывают обуславливающие факторы для создания центра международной ярмарочной торговли; • Самостоятельно решают вопросы учебного задания и формулдируют общий результат работы.
Методы обучения	• Семинар, дискуссия, вопросно-ответная техника;
Формы обучения	• Фронтальная работа, работа в группах.
Средства обучения	Текст лекций, листы бумаги, фломастеры, компьютерные технологии, графические органайзеры, маркеры, скотч.
Условия обучения	Аудитория с техническим сношением, приспособленная для организации групповой работы.
М и О	Наблюдение, устный контроль: вопросно – ответная форма, письменный контроль: тесты.

Амалиёт машғулоти технологик харитаси

Этапы работы	**Содержание деятельности**	
	Преподавателя	**Студента**

Подготовительный (до семинара)	Объявляет план семинара. Предлогает перечень тем сообшений (докладов): 1.Место ярмарок в истории нашего народа. 2. Значение ярмарочной торговли в социальной жизни страны. 3. Требования рынка предъявляемые к ярмаркам. Организует выбор тем докладчиками и определяет рецензентов по каждому выступлению. Даёт докладчикам задания на состовление плана. Даёт задание всем проработать материал лекций и предстовляет список литературы для самоподготовки.	Готовится к семинару. Те, кто выбрал тему выступления, составляет план
Обсуждают план выступления с докладчиками.		
	Знакомяться с содержанием подготовленного реферата. При необходимости консультирует, что надо допольнить или уточнить.	Докладчики вносять изменения в план, уточняють, дополняють, пишут выступления , реферат
Обсуждают структуру и стиль выступления.		
1 этап Введение в семинар (5 мин)	Объявляет тему семинара. Предстовляет докладчиков и рецензентов. Сообщяет показатели и критении оценки. (Приложение 1.)	

2 этап Основной (60 мин)	2.1.Ставит учебные задания, обсуждает со студентами пути и последовательность решения. Объясняет, какие результаты ожидаются по завершению работы. Сообщает о формах представления результатов совместной деятельности в группах. Разъясняет критерии оценки результатов каждого и групп в целом (Приложение 3). 2.2. Организует работу в группах. Выступает в качестве наблюдателя. Но при этом: • контролирует работающие группы, но не руководит ими; • обращает внимание на индивидуальную работу, формирование умений, необходимых для выполнения конкретного задания. Задает открытые вопросы: «Почему вы так думаете?», «Почему именно этот метод?», с целью узнать, насколько проделана работа по решению заданий; • комментируют ход работы студентов, дает им конкретную информацию, касающуюся оценки их достижений. Делает конкретные замечания. 2.6. Объявляет о начале презентации. Назначает представителей групп для сообщения о результатах работы совместного обсуждения и оценки. 2.7. Раздает группам оценочные листы (Приложение 3). 2.8. Организует взаимопроверку результатов работы групп для определения усвоения в ходе выполнения заданий материала.	Обсуждают задания Выступают с подготовленными докладами, отвечают на вопросы. Знакомятся с учебным материалом, инструкцией. Объединяются в группы. Планируют работу в группе. Распределяют вопросы задания внутри группы. Индивидуально выполняют их. Обсуждают индивидуальные результаты. Каждая группа готовит и задаёт вопросы другой группе для взаимопроверки. см.УМК
3 Этап Заключительный (5 мин)	3.1.Анализирует результаты работы групп. 3.2. Подводит итоги выполнения заданий. 3.3.Делает вывод о достижении поставленной цели. 3.4. Собирает оценочные листы каждой группы 3.5. Выводит окончательную оценку согласно рейтинговой оценке «Самостоятельная работа» по данному курсу	Обсуждают в группах начало формирование развития производственного менеджмента и основные вехи развития производственного менеджмента: годы, события, авторы. Оценка работы каждой группы.

1-илова

Баҳолаш мезонлари ва кўрсаткичлари жадвали

Докладчики	Маърузачиларни баҳолаш мезонлари				
	Полнота информа-ции доклада	Новизна ис-пользуемой информации	Использование средств пред-стовления ин-формации	Соблюдение регламента	Итого
	50%	25%	20%	5%	100%
1.					
2.					
3.					
4.					

Рецензенты	Баҳолаш мезонлари				
	Дополнение к докладу	Участие в дис-куссии	Вопросы		Итого
			Количество	По существу	
	45%	25%	15%	15%	
1.					
2.					
3.					
4.					

Участники дискусси	Баҳолаш мезонлари			
	Вопросы (0,1 за каждый)	По существу (0,3)	Дополнения (0,2 за каждое)	Итого
1.				
2.				
3.				
4.				

2 (7.2.)-илова

Мунозара олиб бориш тартиби ва регламенти

1. Ведущий объявляет тему доклада и предоставляет слово докладчику.
2. Доклад продолжается до 8 мин.
3. Рецензент высупает до 5 мин.
4. Коллективное обсуждение до 10 мин.

Мунозара қатнашчиси учун эслатма

Дискуссия является методом решения проблемы, а не выяснения отношений.
Не говори слишком долго, чтобы дать возможность высказаться другим.
Взвешивай слова, произноси их обдуманно, контролируй имоции, что бы твои разумные мысли достигли цели.
Стремись понять позицию опонента, относись к ней уважительно.
Возрожай корректно, не искожая и не передёргивая смысла сказанного оппонентом.
Высказывайся только по предмету дискусси, не бравируй своей начитанностью и общей эрудицией.
Борись с соблазном кому-либо угодить или досадить своим выступлением.

Таълим топшириқлари.

Мунозара қатнашчилари учун саволлар:

1.Какие задачи ставятся перед организациями ярмарочной торговли?

2. Чем отличается Международный центр ярмарочной торговли от выставки достижений народного хозяйство Узбекистана?

3. Какое значения придавалось строительству Нижегородской ярмарки и какую роль сыграла ярмарка в жизни народов России?

4. Назовите предпосылки создания Международного центра ярмарочной торговли в Ташкенте?

14- мавзу	**«Замонваий ярмаркалар ва халқаро савдони ташкил этиш »**

(маъруза – 4 соат, амалий машғулот – 4 соат)

14.1. Маъруза машғулотида таълим технологияси.

Количество часов	*Количество студентов: не более 25 чел.*
Форма учебного занятия	Информационная маъруза.
План лекции	1.Современные признаки особенности организации ярмарок и выставок. 2.Своеобразные особенности организации ярмарок и выставок продукции сельского хозяйства. 3.Виды торгов, аукционы и организация аукционной торговли.
Цель учебного занятия	1. Ознокомиться с современными методами международной торговли 2. Преобрести навыки организации ярмарок, торгов,выставок.
Педагогические задачи: • Ознокомить с целями и задачамимеждународной торговли; • Объяснить взаимосвяь международных ярмарок, выставок с развитием внешнеэкономических связей страны; • Изложить функции международных ярмарок; • Обьяснить пути поиска новых форм и методов оптовой торговли с учетом конъюнктурных и маркетинговых исследований; • Обосновать необходимость информации и их роль в сборе необходимой коммерческой информации: • Спроса населения и факторов, его определяющих; • Товарного предложения; • Оптовых покупателей; • Потенциальных возможностей и конкурентоспособности предприятия.	*Результаты учебной деятельности:* • Освещают цели и задачи международной торговли; • Анализируют этапы развития международных ярмарок; • Освещают анализ функций международных ярмарок; • Выясняют именно участие в эффективных формах оптовой торговли — в работе бирж, ярмарок, выставок, аукционах позволяет торговым структурам занимать ведущее положение во всех сферах и направлениях коммерческой деятельности. • Изучают новые формы и методы оптовой торговли с учетом конъюнктурных и маркетинговых исследований;
Методы обучения	• Маъруза, блиц-опрос, вопросно-ответная техника;
Формы обучения	• Фронтальная работа, работа в группах.
Средства обучения	Текст лекций, компьютерные технологии.
М и О	Наблюдение, устный контроль: вопросно – ответ-ная форма, письменный контроль: тесты.

Мавзувли маърузанинг технологик харитаси.
(1-2 машғулот)

Этап работы	Содержание деятельности	
	Преподавателя	**Студента**
I этап Введение в учебное занятие (25 минут)	1.1. Объявляет тему лекционного занятия, цели и учебные результаты; 1.2. Объясняет форму проведения занятий и критерии оценок (Приложение 1.) 1.3. Раздеаёт текст лекций по данной теме каждому обучающемуся. 1.4. Комментирует план и ключевые понятия по теме лекционного занятия.	Слушают. см.УМК
II-этап Основной этап (115 мин.)	Предлогает подумать и ответить на вопросы: 1.Каково особенности организации ярмарок продукции сельского хозяйства?. 2.В чем отличие аукционной торговли от биржевой? 3.Каково суть аукциона особо ценных пород продукции животноводства?. 4.Расскажите последовательность организационных работ по организации аукциона на примере пушного аукциона . 5.Каково роль ярмарочной торговли в развитии отечественной промышленности? 2.2. Разбивает обучающихся на мини группы по произвольному признаку. 2.3. Раздаёт каждой мини группе номерочки 1,2,3. с укозанием номера экспертной группы, в которой ему предстоит далее работать. 2.4. Предлагает объяденится в экспертные группы в соответствии со совоим номером. (Приложение 2.) 2.5. Объявляет о начале презентации. Выступет в виде консультатнта. Коментирует, уточняет, носит коррективы. 2.6. По зовершению презентации каждой группы делает выводы по кждому вопросу, концентрируя внимение студентов на главном в содержании данного вопроса темы.	Отвечают на вопросы Делятся на четыре группы по 5 человек. Получают номерочки 1,2,3. см. УМК

III-этап Заключительный этап. (20 мин.)	3.1. Делает заключения по данной теме в целом. 3.2. Предлагает группам сообщить итоги взаимооценки. Комментирует результаты. Отмечает важность проделанной работы для будующей профессиональной деятельности. 3.3. Раздаёт текст лекций: • Самостоятельно прочитать текст с применением техники Инсерт; • Заполнить 1 и 2 колнки таблицы З/Х/У (Приложение 3).	Группы сообшают итоги взаимооценки. см. УМК

1 (14.1.)-илова

Показатели критерий оценки деятельности обучающихся на информационной лекции

Лекционное занятие по рейтингу:

1,5 – 2 балла – «отлично»
1,0 – 1,4 балла – «хорошо»
0,5 – 0,9 балла – «удовлетворительно»
0 – 0,4 балла – «плохо»

Критерий оценки результатов работы экспертных групп

Критерии	**Баллы**	**%**	**Оценка результатов групп**			
			1	2	3	4
Полнота информации	1,0	50				
Иллюстрация (граф. пред.)	0,6	30				
Активность группы (дополнение, количество заданных вопросов, ответов)	0,4	20				
Сумма балов	2	100				

Приложение 2 (14.1)

Экспертный литс № 1.

1. Что является основной целью развития международной торговли?
2. Кратко изложите в письменном виде основные преимущества и недостатки МРТ в международной торговле?

Экспертный литс № 2.

Обоснуйте необходимость информации и их роль в сборе необходимой коммерческой информации:

Спроса населения и факторов, его определяющих;

Товарного предложения;

Оптовых покупателей;

Потенциальных возможностей и конкурентоспособности предприятия.

Экспертный литс № 3.

В Узбекистане изучается идея создания каравансараев. Не перехватят ли они некоторые функции УзРТСБ? Чем плодотворна эта идея?

Приложение 3 (14.1.)

Правила работы с применением техники ИНСЕРТ.

1. Прочитайте текст.
2. Систематизируйте полученную информацию, проставив карандашом пометки на полях текста:

V – соответствует имеющемся знаниям (информации) о…

\- (минус) – противоречит имеющимся знаниям о …

\+ (плюс) – является новой информацией

? - непонятная/требующая уточнения/дополнения информация

Правила работы с применением техники З/Х/У

1. Прочитаете текст, используя технику «Инсерт».
2. Полученную информацию систематизируйте – «разнесите» в колонки таблицы («Знаю», «хочу узнать») соответственно сделанным в тексте пометкам.

Таблица З/Х/У (Знаю / Хочу узнать / Узнал (а))

№	Вопросы тем	Знаю (+)	Хочу знать (?)	Узнал (а)
1				
2				
3				
4				

13.2. Амалиёт машғулотида ўқитиш технологияси

Количество часов –4 часа	*Количество студентов: не более 25 чел.*
Форма учебного занятия	Практическое занятие по расширению и углаблению заний.
План занятия	1. Требования нового времени в организации ярмарок и выставок 2. Информационные технологии и ярмарки.

	3. Тематические направления в деятельности ярмарок. 4. Концепции организации торгово-промышленных ярмарок. 5. Особенности организации ярмарок сельскохозяйственной продукции 6. Аукцион и аукционная торговля. Темы для доклада. 1. Концепции развития и особенности ярмарочной торговли. 2. Принципы организации торговли редкими товарами. 3. Организация торговли на Санкт-Петербургском пушномеховом аукционе.
Цель учебного занятия	Ознокомиться с современными методами международной торговли Преобрести навыки организации ярмарок, торгов,выставок
Педагогические задачи: • Ознокомить с целями и задачамимеждународной торговли; • Объяснить взаимосвязь международных ярмарок, выставок с развитием внешнеэкономических связей страны; • Изложить функции международных ярмарок; • Обьяснить пути поиска новых форм и методов оптовой торговли с учетом конъюнктурных и маркетинговых исследований; • Обосновать необходимость информации и их роль в сборе необходимой коммерческой информации: Спроса населения и факторов, его определяющих; Товарного предложения; Оптовых покупателей; Потенциальных возможностей и конкурентоспособности предприятия.	*Результаты учебной деятельности:* • Освещают цели и задачи международной торговли; • Анализируют этапы развития международных ярмарок; • Освещают анализ функций международных ярмарок; • Выясняют именно участие в эффективных формах оптовой торговли — в работе бирж, ярмарок, выставок, аукционах позволяет торговым структурам занимать ведущее положение во всех сферах и направлениях коммерческой деятельности. • Изучают новые формы и методы оптовой торговли с учетом конъюнктурных и маркетинговых исследований;
Методы обучения	• Практическое занятие, дискуссия, вопросно-ответная техника;
Формы обучения	• Фронтальная работа, работа в группах.

Средства обучения	Текст лекций, компьютерные технологии, графические органайзеры.
Условия обучения	Аудитория с техническим оснащением, приспособленная для организации групповой работы.
М и О	Наблюдение, устный контроль: вопросно – ответная форма, письменный контроль: тесты.

Амалий машғулот технологик харитаси

Этап работы	**Содержание деятельности**	
	Преподавателя	**Студента**
I этап Введение в учебное занятие (25 минут)	1.1. Объявляет тему практического занятия, цели и учебные результаты; 1.2. Объясняет форму проведения занятий и критерии оценок. (Максимальная оценка 2 балла)	Слушают. см. УМК
II-этап Основной этап (115 мин.)	2.1. Предлагает подумать и ответить на вопросы: • Что является основной целью научно-технического управления на предприятии? • Назовите общие функции научно-технического управления? • Какие цели преследует анализ технического обеспечения системы управления? • Какая разница между механизацией и автоматизацией системы управления? • Какие факторы влияют на качество выпускаемой продукции? 2.2. Разбивает обучающихся на мини группы по произвольному признаку. 2.3. Раздаёт каждой мини группе номерочки 1,2,3 с укозанием номера экспертной группы, в которой ему предстоит далее работать. 2.4. Предлагает объяденится в экспертные группы в соответствии со совоим номером. (Приложение 1) 2.5. Объявляет о начале презентации. Выступет в виде консультатнта. Комментирует, уточняет, носит коррективы. 2.6. По зовершению презентации каждой группы делает выводы по кждому вопросу, концентрируя внимение студентов на главном в содержании данного вопроса темы.	Отвечают на вопросы Делятся на четыре группы по 5 человек. см. УМК
III-этап Заключительный этап. (20 мин.)	3.1. Делает заключения по данной теме в целом. 3.2. Предлагает группам сообшить итоги взаимооценки. Коментирует результаты.	см. УМК

1 (14.2.)-илова

Экспертный лист № 1.

1.Назовите основные направления работы современных выставок и ярмарок являются эффективность работы.

2.Эффективность ярмарок и выставок во многом зависит от наличия у коммерческих служб организаторов информации, позволяющей получить представление о ситуации, сложившейся на рынке.Обоснуйте.

Экспертный лист № 2.

1.Каково суть аукциона особо ценных пород продукции животноводства?.

2.Расскажите последовательность организационных работ по организации аукциона на примере пушного аукциона .

Экспертный лист № 3.

Возмите интерью у местного предпринимателя с целью узнать, какова позиция применения новых элементов рынка, как биржевая, ярмарочная и аукционная торговля в развитии предпринимательства в республике

	“Биржа ва ярмарка фаолиятини бошқариш” курси бўйича якуний маъруза

(Маъруза – 2 соат)

В заключении курса – 2 часа	*Количество студентов: не более 25 чел.*
Форма учебного занятия	Заключительная маъруза по курсу «Управление биржевой и ярмарочной деятельности»
План занятия	1. Обобщение знаний по учебному предмету. 2. Систематизация учебной информации. Обзор ключевых терминов и понятий. 3. Подведение итогов по учебному предмету.
Цель учебного занятия	Обобщить, систематизировать и закрепить учебную информацию по предмету.
Педагогические задачи: • Обобщить учебную информацию по предмету; • Систематизировать содержание ключевых понятий предмета, раскрыть их взаимосвязь и значение; • Развить логическое мышление, навык обобщения и систематизации.	*Результаты учебной деятельности*: • Раскрывают в логической последовательности ключевые понятия, их взаимосвязь и значение; • Владеют навыками обобщения и систематизации.
Методы обучения	• Маъруза-заключительная, дискуссия, вопросно-ответная техника;
Формы обучения	• Фронтальная работа, работа в группах.
Средства обучения	Тексты лекций, листы бумаги, фломастеры, компьютерные технологии, графические органайзеры.
Условия обучения	Аудитория с техническим оснащением, приспособленная для организации групповой работы.
М и О	Наблюдение, устный контроль: вопросно – ответная форма, письменный контроль: тесты.

“Биржа ва ярмарка фаолиятини бошқариш” курси бўйича якуний маъруза технологик харитаси

Иш босқичлари	**Фаолият мазмуни**	
	Ўқитувчи	**Талаба**
Подгатови-тельный	В конце предыдущего занятия даёт задания повторить основные понятия по курсу “Производственный менеджмент”.	Повторяют основные понятия по курсу “Производственный менеджмент”.
I этап Введение в учебное занятие (5 минут)	1.1. Сообщяет тему, цель, планируемые результаты лекционного занятия и план его проведения.	Слушают. см. УМК

II-этап Мотивацион-ный (5 мин.)	2.1. Предлогает подумать и ответить на вопрос: с какими понятиями, категориями, вы ознокомились в процессе изучения данного курса? Уточняет, что принимаются ответы содержащие от 1-до 4-х слов не болие. 2.2. Проводит блиц-опрос. При этом выслушивает всего несколько ответов и сообшяет, что работа будет продолжена в мини группах.	Называют основные котегории. Называют ключевые понятия.
III-этап Информацион-ный. Обзор ключевых категроий. (50 мин.)	3.1. Разбивает студентов на мини – группы (в зависимости от количества присуствующих), закрипляет за каждой группой одну тему из плана курса и даёт задания: (1) провести мозговой штурм с целью устоновления перечней основных терминов и понятий для данной темы (5-10 слов). (2) Информацию представить в иде графических органайзеров, который должен быть размешён на листе бумаги (Формат А - 32). (3) В процессе презентации сформулировать вывод о роли, значимости, связи основным понятием раздела, тех ключевых понятий, которые упомянуты в названии темы (10 – 20 слов).	Работа в группах: состовляют перечень ключевых понятий темы, оформляют графические органайзеры и выводы (результаты обязательно обсуждают коллективно (15-20 мин)).
	3.2. В процесс подготовке листов презентаций консультирует участников групп. 3.3. В процессе презентаци результатов лидерами групп коментирует, уточняет, попровляет. 3.4. По итогам выступления каждой группы выступает в роли арбитра, оценивает представленную информацию сточки зрения правильности, формы изложения, особо обрашяет внимание на итоговый вывод.	Лидеры групп излогаю подготовленный ими материал, используя демонстрационные материалы: - называют ключевые понятия; - используют графические органайзеры; - формулируют итоговый вывод; - отвечают на вопросы. Участники других групп дополняют или изменяют представленную информацию.
4-этап Заключительный (5 мин)	Делает заключение, концентрирует внимание обучающихся на слабых местах высуплений как основе для болие глубокого повторения перед экзаменом. Комментирует результаты.	см. УМК

Мутақил иш бажариш ва маслаҳат машғулотлари ўтказиш технологияси.

Форма обучения	Внеаудиторная самостоятельная работа и рекомендации по её выполненнию**.**
План выполненинния самостоятельной работы	1. Выбор темы самостоятельной работы. 2. Цель и задачи самостоятельной работы. 3. Структура самостоятельной работы. 4. Сбор материалов по теме. 5. Написание доклада. 6. Подготовка к презентации.
Цель самообразования	Укрепить теоритический материал и развить навыки их практического применения.
Педагогические задачи: • Научить самостоятельно изучить теоритический материал; • Научить самостоятельно решить поставленные задачи; • Развить навыки работы с енобходимой литературой ; • Научить самостоятельно принимаь решения, анализировать их, делать конкретные выводы.	*Результаты учебной деятельности:* • Выбирают тему доклада, самостоятельно состовляют план и ставят перед собой задачи; • Владеют навыками самостоятельно решить поставленную задачу; • Работают с необходимыой литературой; • Готовятся к презентации.
Методы обучения	• Самообразование.
Формы обучения	• Самообразование.
Средства обучения	Раздаточный мтаериал и необходимая литература.
Условия обучения	Аудитория с техническим оснощением, библиотека.
М и О	Наблюдение, устный контроль: вопросно – ответная форма, письменный контроль: тесты.

Иш босқичлари	**Фаолият мазмуни**	
	Ўқитувчи	**Талаба**
1 -босқич. Тайёргарлик	1.1. Мустақил иш мавзулари билан таништиради. (1-илова.) 1.2. Мустақил таълим мақсад ва вазифалари билан таништиради. 1.3. Иш таркиби билан таништиради. (2-илова.)	Мавзу танлайди.
II-босқич. Мутақил иш бажариш	2.1. Мустақил ишни бажариш юзасидан маслаҳатлар беради.	Маъруза ёзиш ишини бошлайди.
III-босқич. Якуний	1.1. Мутстақил иш тақидимотини ўтказади. 1.2. Матбуот анжуманини ўтказади. 1.3. Бажарилган ишни баҳолайди.	Гуруҳларда ги иш, мутақил ишнинг тақдимотни ўтказади, Ҳулосалар қилинади.

1-илова.

“Биржа ва ярмарка фаолиятини бошқариш” курси бўйича мустақил таълим учун тавсия этилган мавзулар

1. “Биржа ва ярмарка фаолиятини бошқариш” курсининг предмети ва вазифалари
2. Биржа савдолари ривожланиши босқичлари
3. Биржалар тарққиёти тарихи
4. Ўзбекистонда биржалар ривожи ва биржа фаолиятини ташкил этишнинг хусусиятлари
5. Товар хом-ашё биржаси- бозор фаолиятининг асосий омили
6. Бозор тизимида биржалар савдоларини ташкил этиш ва уларнинг корхона фаолиятига таъсири
7. Товар биржаларининг ҳуқуқий асослари
8. Товар биржаларининг функциялари ва аҳамияти
9. Биржа савдоларини ташкил этиш
10. Савдолашув тартиби, “Ҳўкиз”, “Айиқ”лар фаолиятлари мазмуни
11. Биржа битимлари ва брокерлик фаолияти
12. Фьючерс биржалари Ўзбекистон иқтисоди учун аҳамияти
13. Биржаларда функционал механизмлар, алоқа ва ахборот воситалари
14. Фонд биржаларининг аҳамияти
15. Замонавий ярмаркалар ва халқаро савдони такшил этиш тамойиллари
16. Валюта биржаларининг корхона фаолиятни ривожлантиришдаги аҳамияти
17. Валюта операциялари олиб бориш зарурияти ва ташки иқтисодий алоқалар
18. Бозор тизимида савдо уйларининг аҳамияти ва уларнинг моддий техника базаси
19. Ярмаркаларда савдолашувни ташкил этиш тамойиллари
20. Худудий ярмарка-кўргазмалар ташкил этиш
21. Маҳаллий ярмарка-кўргазмалар ташкил этиш тамойиллари
22. Малакатмиз ва хорижий ҳамкорлар излаб топишда биржаларнинг аҳамияти
23. Халқаро ярмарка савдо марказлари фаолиятини ташкил этиш тамойиллари
24. Санкт-Петербург мўйна аукционида савдоларни ташкил этиш механизмилари
25. Ярмарка савдоларини ташкил этиш тарихи ва ривожланиши канцепцияси
26. Қишлоқҳўжалиги маҳсулотлари ярмаркасини ташкил этиш хусусиятлари

27. Замонавий ярмаркаларда савдолашув томойиллари ва халқарл савдо алоқаларини ташкил этиш.

2-илова.

Мустақил ишни бажариш тартиби.

