TEXNIKUM O‘QUVCHILARIGA “BIZNES ASOSLARI” FANINI O‘QITISHDA SIMULYATSIYA METODIGA ASOSLANGAN “JAMG‘ARMA” VA “MIKROBIZNES” O‘YINLARINING AHAMIYATI.

Sotvoldiyev Nodirjon Muhammadkozimovich Marg‘ilon shahar 3-son texnikumi maxsus fanlar o’qituvchisi
e-mail: sotvoldiev.nodirjon@mail.ru
+99890-562-15-89

Annotatsiya

Maqolada professional ta’lim muassasalari, xususan texnikumlarda “Biznes asoslari” fanini o‘qitishda simulyatsiya metodidan foydalanishning pedagogik imkoniyatlari tahlil qilinadi. Birgit Flamma, Matias Vangler va Sobaxon Raxmanova muallifligidagi “Biznes asoslari” o‘quv qo‘llanmasida tavsiya etilgan “Jamg‘arma o‘yini” hamda “Mikrobiznes o‘yini” misolida nazariy bilimlarni amaliy qarorlar bilan bog‘lash, moliyaviy savodxonlikni rivojlantirish, tadbirkorlik tafakkurini shakllantirish va jamoada ishlash ko‘nikmalarini mustahkamlash masalalari yoritiladi. Maqolada simulyatsiya mashg‘ulotini tashkil etish bosqichlari, o‘qituvchi va o‘quvchi rollari, natijalarni baholash mezonlari hamda o‘yinlardan samarali foydalanish bo‘yicha amaliy tavsiyalar ishlab chiqiladi. Shuningdek, mazkur metodning imkoniyatlari bilan bir qatorda vaqt, resurs va baholashdagi ehtimoliy cheklovlari ham ko‘rib chiqiladi.

Kalit so‘zlar: *professional ta’lim, texnikum, biznes asoslari, simulyatsiya metodi, jamg‘arma, mikrobiznes, moliyaviy savodxonlik, tadbirkorlik kompetensiyasi, faol ta’lim, amaliy qaror.*

THE IMPORTANCE OF SIMULATION-BASED “SAVINGS” AND “MICROBUSINESS” GAMES IN TEACHING THE SUBJECT “FUNDAMENTALS OF BUSINESS” TO TECHNICUM STUDENTS

Sotvoldiyev Nodirjon Muhammadkozimovich Teacher of Specialized Subjects Margilan City Technicum No. 3.

e-mail: sotvoldiev.nodirjon@mail.ru

+99890-562-15-89

Abstract

The article analyzes the pedagogical potential of using the simulation method in teaching the subject “Fundamentals of Business” at vocational education institutions, particularly technical schools. Using the “Savings Game” and the “Microbusiness Game,” recommended in the textbook Fundamentals of Business authored by Birgit Flamma, Matias Vangler, and Sobaxon Raxmanova, the article examines ways to connect theoretical knowledge with practical decision-making, develop financial literacy, foster entrepreneurial thinking, and strengthen teamwork skills. It also outlines the stages of organizing simulation-based lessons, the roles of teachers and students, assessment criteria for learning outcomes, and practical recommendations for the effective use of these games. In addition to the educational opportunities offered by this method, the article considers potential limitations related to time, resources, and assessment.

Keywords: vocational education, technical school, fundamentals of business, simulation method, savings game, microbusiness game, financial literacy, entrepreneurial competence, active learning, practical decision-making.

Kirish.

Bugungi mehnat bozori mutaxassisdan faqat nazariy ma’lumotlarni bilishni emas, balki ularni turli vaziyatlarda qo‘llash, muammoni tahlil qilish, cheklangan resurslar sharoitida oqilona qaror qabul qilish va o‘z qarorini asoslab bera olishni ham talab qiladi. Ayniqsa, professional ta’limda o‘qiyotgan yoshlar kelajakda yollanma xodim, mustaqil tadbirkor yoki oilaviy biznes ishtirokchisi sifatida iqtisodiy hayotga kirib boradi. Shu sababli “Biznes asoslari” fanining mazmuni real hayotga yaqinlashtirilgan, o‘quvchini faol ishtirokchi sifatida jalb qiladigan metodlar bilan boyitilishi muhimdir.

An’anaviy tushuntirish va savol-javob usullari muhim nazariy poydevor yaratadi, biroq ular har doim ham o‘quvchiga qarorning oqibatini xavfsiz sharoitda

sinab ko‘rish imkonini bermaydi. Simulyatsiya metodi esa muayyan hayotiy yoki iqtisodiy vaziyatning soddalashtirilgan modelini yaratib, ishtirokchilarga turli tanlovlarni amalga oshirish, natijalarni kuzatish, xatolarini tahlil qilish va keyingi bosqichda strategiyasini o‘zgartirish imkonini beradi. Bu yondashuvda xato jazolash vositasi emas, balki mulohaza yuritish va o‘rganish manbai sifatida qaraladi.

Birgit Flamma, Matias Vangler va Sobaxon Raxmanova tomonidan tayyorlangan “Biznes asoslari” o‘quv qo‘llanmasi professional ta’lim o‘qituvchilarini o‘quv dasturini amaliyotga tatbiq etishda qo‘llab-quvvatlash maqsadida ishlab chiqilgan. Unda “Jamg‘arma o‘yini”, “Mikrobiznes o‘yini” va biznes-reja hamda kredit olish bo‘yicha suhbatga tayyorgarlik modullari o‘zaro bog‘langan. Qo‘llanma kichik guruhlarda ishlash, rolli o‘yinlar, muhokama, amaliy mashqlar va fikr-mulohazadan foydalanishni tavsiya qiladi. Shu bilan birga, simulyatsiya oldidan zarur nazariy bilimlar berilishi, mashqlar esa o‘quvchilarning tayyorgarlik darajasiga moslashtirilishi kerakligi ta’kidlanadi.

Maqolaning maqsadi — texnikumlarda “Biznes asoslari” fanini o‘qitishda “Jamg‘arma” va “Mikrobiznes” simulyatsiya o‘yinlarining ta’limiy ahamiyatini ochib berish hamda ularni dars jarayoniga maqsadli integratsiya qilish bo‘yicha metodik tavsiyalar ishlab chiqish. Maqola o‘quv qo‘llanma mazmunini tahlil qilish va undagi metodik ko‘rsatmalarni pedagogik jihatdan umumlashtirishga asoslanadi.

Maqolaning rejalari:

1. Simulyatsiya metodining pedagogik mohiyati va “Biznes asoslari” fanidagi o‘rni.

2. “Jamg‘arma o‘yini” orqali moliyaviy savodxonlik va shaxsiy byudjetni boshqarish ko‘nikmalarini rivojlantirish.

3. “Mikrobiznes o‘yini” yordamida tadbirkorlik tafakkuri va biznes qarorlarini shakllantirish.

4. Simulyatsiya o‘yinlarini texnikum darslariga joriy etish, natijalarni baholash va takomillashtirish yo‘llari.

1. Simulyatsiya metodining pedagogik mohiyati va “Biznes asoslari” fanidagi o‘rni.

Simulyatsiya — o‘rganilayotgan jarayon, tizim yoki vaziyatning muhim xususiyatlarini ta’lim maqsadida modellashtirishga asoslangan metoddir. Ta’limiy simulyatsiyada o‘quvchi tayyor xulosani shunchaki eslab qolmaydi; u vaziyat ishtirokchisiga aylanadi, ma’lumotlarni tahlil qiladi, muqobil variantlarni solishtiradi, qaror qabul qiladi va qaror oqibatini baholaydi. Biznes ta’limida bu yondashuv daromad va xarajatlar, jamg‘arma, kredit, investitsiya, narx, sotuv, marketing va raqobat kabi tushunchalarni bir-biridan ajratilgan mavzular emas, o‘zaro bog‘langan iqtisodiy jarayonlar sifatida anglashga yordam beradi.

Simulyatsiya metodining muhim jihati — “sinab ko‘rish, mulohaza qilish, amalda qo‘llab ko‘rish” ketma-ketligidir. Avval o‘quvchilar muayyan qarorni qabul qilib, uning natijasini ko‘radi. Keyin natija nima sababdan yuzaga kelgani muhokama qilinadi. So‘ng o‘quvchilar olingan xulosani yangi vaziyatga tatbiq etadi. Bu sikl o‘quvchini faol fikrlashga undaydi va bilimni oddiy eslab qolishdan amaliy tushunishga olib boradi.

“Biznes asoslari” o‘quv qo‘llanmasida o‘yinlar alohida mashg‘ulot sifatida emas, bir-birini to‘ldiradigan o‘quv modullari sifatida taqdim etilgan. “Jamg‘arma o‘yini” shaxsiy va oilaviy moliyani boshqarishdan boshlanadi. “Mikrobiznes o‘yini” esa korxona faoliyati, mahsulot, sotuv, marketing, narx siyosati, investitsiya va kredit kabi masalalarni qamrab oladi. Uchinchi modul — biznes-reja va kredit olish suhbatiga tayyorgarlik — o‘quvchining dastlabki moliyaviy hamda tadbirkorlik tushunchalarini rejalashtirish va taqdimot ko‘nikmalari bilan bog‘lash imkonini beradi.

Bunday ketma-ketlik didaktik jihatdan mantiqli: avval shaxsiy moliyaviy qarorlarning oqibatini anglash, keyin kichik biznes darajasidagi murakkabroq iqtisodiy munosabatlarni tahlil qilish, so‘ng biznes g‘oyani reja shaklida ifodalash.

Natijada o‘quvchi shaxsiy byudjet va korxona byudjeti o‘rtasidagi umumiy tamoyillarni ko‘ra boshlaydi: resurslar cheklangan, xarajatlar nazorat qilinishi lozim, kutilmagan holatlar ehtimoli mavjud, qarorlar esa maqsad va mavjud imkoniyatlar bilan muvofiqlashtiriladi.

Simulyatsiya mashg‘ulotida o‘qituvchining roli an’anaviy ma’ruza o‘qishdan farq qiladi. O‘qituvchi qoidalarni tushuntiradi, kerakli nazariy bilimni beradi, guruh ishini tashkil etadi, savollar orqali tahlilni chuqurlashtiradi va yakuniy mulohazani boshqaradi. Biroq u barcha qarorlarni o‘quvchilar o‘rniga qabul qilmaydi. O‘quvchilar esa guruh ichida vazifalarni taqsimlaydi, dalillarni muhokama qiladi, tanlovlarni asoslaydi va natijalar uchun jamoaviy mas’uliyatni his qiladi.

O‘yin muhitining xavfsizligi ham muhim. Real biznesda noto‘g‘ri qaror moliyaviy yo‘qotishga olib kelishi mumkin; simulyatsiyada esa bu yo‘qotish o‘quv tajribasiga aylanadi. O‘quvchi xatoni tan olish, sababini aniqlash va keyingi qarorini yaxshilashga o‘rganadi. Biroq simulyatsiya real iqtisodiyotni to‘liq takrorlamasligi sababli, o‘qituvchi o‘yin natijalarini haqiqiy hayotga ko‘r-ko‘rona ko‘chirmaslikni, modelning soddalashtirilgan tomonlarini ham muhokama qilishni ta’minlashi kerak.

Metodning samaradorligi o‘yin materiallari mavjudligigagina bog‘liq emas. Maqsadlarning aniqligi, o‘quvchilarning dastlabki bilimlari, guruhdagi ishtirok muvozanati, vaziyatdan keyingi tahlil va baholash mezonlari ham muhim. Agar o‘yin faqat g‘olibni aniqlashga qaratilsa, ayrim o‘quvchilar mazmuniy tahlildan chetda qolishi mumkin. Shuning uchun musobaqa elementi bilan bir qatorda, har bir ishtirokchining o‘rganishi, qarorining asoslanganligi va xulosani ifodalash qobiliyati ham e’tiborga olinishi zarur.

2. “Jamg‘arma o‘yini” orqali moliyaviy savodxonlik va shaxsiy byudjetni boshqarish ko‘nikmalarini rivojlantirish.

Moliyaviy savodxonlik — daromad va xarajatlarni tushunish, byudjet tuzish, jamg‘arish maqsadini belgilash, kreditning oqibatlarini baholash, inflyatsiya va

moliyaviy xavflarni hisobga olish kabi ko‘nikmalar majmuasidir. Texnikum o‘quvchilari uchun bu ko‘nikmalar kundalik hayotda mustaqil qaror qabul qilishga tayyorgarlik vazifasini bajaradi. “Jamg‘arma o‘yini” simulyatsiyasi o‘quvchilarni oilaviy vaziyatlar misolida moliyaviy qarorlar qabul qilishga jalb etadi.

Qo‘llanmada o‘yin ishtirokchilari Soatovlar oilasining hayotini boshqarishi, har bir turda oila uchun qarorlar qabul qilishi ko‘rsatilgan. Har bir tur oilaning bir necha yillik hayotini ifodalaydi. O‘yin jarayonida oila maqsadlarini belgilash, daromad va xarajatlarni kuzatish, kutilmagan voqealarga munosabat bildirish hamda ortiqcha mablag‘ni taqsimlash masalalari yuzaga keladi. Bunday vaziyat o‘quvchiga pulni faqat xarid vositasi sifatida emas, maqsadga erishish va moliyaviy barqarorlikni ta’minlash vositasi sifatida ko‘rishga yordam beradi.

O‘yinning birinchi muhim natijasi — ehtiyoj va istak o‘rtasidagi farqni anglashdir. Ehtiyoj insonning zaruriy talablarini ifodalasa, istaklar turmush sharoiti, qiziqish va shaxsiy maqsadlarga qarab kengayib boradi. Byudjet cheklangan sharoitda o‘quvchilar qaysi xarajatlar birinchi navbatda qoplanishi, qaysilarini esa keyinga qoldirish mumkinligini muhokama qiladi. Masalan, oziq-ovqat, uy-joy va zarur transport xarajatlarini ixtiyoriy ko‘ngilochar xarajatlar bilan teng qo‘yib bo‘lmaydi. Shu orqali moliyaviy rejalashtirishda ustuvorliklarni belgilash ko‘nikmasi shakllanadi.

Ikkinchi yo‘nalish — byudjet tuzish va xarajatlarni hisobga olish. O‘quv qo‘llanmasida uy xo‘jaligi daromadini yashash, transport, oziq-ovqat, kiyim-kechak, aloqa, sog‘liq va bo‘sh vaqt kabi yo‘nalishlar bo‘yicha taqsimlash mashqi berilgan. O‘quvchilar taxminiy yoki o‘zlariga ma’lum bo‘lgan ma’lumotlar asosida byudjetni shakllantiradi, qoldiq summani hisoblaydi va natijalarni taqqoslaydi. Bu mashq ko‘pincha mayda xarajatlar yig‘indisi sezilarli bo‘lishini, rejasiz sarf-xarajat esa jamg‘arma imkoniyatini kamaytirishini ko‘rsatadi.

Xarajatlarni bir marta hisoblashning o‘zi yetarli emas. Qo‘llanmada xarajatlarni muntazam qayd etish, cheklar va xarid ro‘yxatidan foydalanish, doimiy va o‘zgaruvchan xarajatlarni ajratish tavsiya etiladi. Darsda bu yondashuvni

mustahkamlash uchun o‘quvchilarga bir haftalik xarajatlar kundaligini yuritish topshirig‘i berish mumkin. Keyingi mashg‘ulotda ular qaysi xarajatlar kutilganidan yuqori bo‘lganini, qaysi xarajatlarni kamaytirish mumkinligini va bu o‘zgarishlar qanday oqibatga olib kelishini muhokama qiladi.

Uchinchi yo‘nalish — jamg‘arish maqsadini aniqlash. Maqsad aniq bo‘lsa, o‘quvchi qancha mablag‘ kerakligi, qancha vaqt ichida yig‘ilishi va har oy qancha ajratish zarurligini hisoblay oladi. Qisqa muddatli maqsadlar bilan uzoq muddatli maqsadlar o‘rtasidagi farqni tushuntirish muhim: kundalik ehtiyoj yoki o‘quv anjomi uchun pul yig‘ish bilan uy-joy yoki katta sarmoya uchun mablag‘ to‘plash bir xil rejalashtirishni talab qilmaydi. O‘yin davomida o‘quvchilar hozirgi xarid va kelajakdagi maqsad o‘rtasida muvozanat topishga harakat qiladi.

To‘rtinchi yo‘nalish — jamg‘arma va kreditni taqqoslash. Jamg‘arish xaridni keyinroq amalga oshirishni, kredit esa mablag‘dan oldinroq foydalanib, keyinchalik foiz va boshqa to‘lovlarni qoplashni anglatadi. O‘quvchi qaror qabul qilishda faqat hozirgi ehtiyojni emas, kelajakdagi to‘lov qobiliyatini ham hisobga olishi lozim. Qo‘llanma omonat va kreditning afzallik hamda kamchiliklarini solishtirishni, kredit foizi va qo‘shimcha xarajatlarni inobatga olishni taklif qiladi. Bunday muhokama kreditni mutlaqo yaxshi yoki yomon vosita deb baholash o‘rniga, uning maqsadga muvofiqligini vaziyatga qarab tahlil qilishga yordam beradi.

Beshinchi yo‘nalish — moliyaviy tashkilotlar va iqtisodiy aylanishni tushunish. Qo‘llanmada banklar jamg‘aruvchilar va qarz oluvchilar o‘rtasidagi moliyaviy vositachi sifatida izohlanadi. Aholi va korxonalar mablag‘larini moliya tizimiga joylashtirishi, banklar esa tegishli shartlar asosida kreditlar ajratishi mumkin. Bu jarayon jamg‘armalarning faqat alohida oilaga emas, investitsiya va iqtisodiy faoliyatga ham aloqador ekanini ko‘rsatadi. Shu bilan birga, moliyaviy tashkilot tanlashda xavfsizlik, shartlar, qulaylik va risklarni baholash zarur.

Oltinchi yo‘nalish — inflyatsiya va investitsiya risklarini anglash. Pulning nominal miqdori o‘zgarmagan taqdirda ham, narxlar oshishi uning xarid

qobiliyatiga ta’sir qilishi mumkin. Shuning uchun jamg‘arma qarorida faqat yig‘ilgan pul miqdorini emas, vaqt o‘tishi bilan ushbu pulga qancha tovar yoki xizmat sotib olish mumkinligini ham hisobga olish lozim. Investitsiya bilan bog‘liq qarorlar esa daromadlilik, xavf va mablag‘dan foydalanish muddatini birgalikda ko‘rib chiqishni talab qiladi.

“Jamg‘arma o‘yini”ning ta’limiy qiymati o‘quvchining moliyaviy xatti-harakatlarini kuzatish va qayta ko‘rib chiqishiga sharoit yaratishidadir. O‘yin natijalarini muhokama qilishda o‘qituvchi “Qaysi qaroringiz maqsadga erishishga yordam berdi?”, “Qaysi xarajatni oldindan hisobga olmadingiz?”, “Kutilmagan hodisa yuz berganda qanday zaxira kerak bo‘ldi?” kabi ochiq savollar beradi. Savollar o‘quvchini to‘g‘ri javobni taxmin qilishga emas, o‘z qarorini dalillar bilan izohlashga yo‘naltiradi.

Mazkur simulyatsiyani texnikum sharoitida samarali tashkil etish uchun o‘qituvchi o‘yin oldidan daromad, xarajat, qoldiq, jamg‘arma, kredit va inflyatsiya tushunchalarini qisqacha takrorlashi; guruhlarga vazifalarni teng taqsimlashi; o‘yin davomida qarorlar sababini yozib borishni talab qilishi; yakunda esa o‘yin natijasini real hayotdagi moliyaviy rejalashtirish bilan bog‘lashi tavsiya etiladi. O‘quvchilarning oilaviy moliyaviy holati shaxsiy ma’lumot hisoblanishi mumkinligi sababli, topshiriqlarda shartli raqamlardan foydalanishga imkon berish ham muhim.

3. “Mikrobiznes o‘yini” yordamida tadbirkorlik tafakkuri va biznes qarorlarini shakllantirish.

Agar “Jamg‘arma o‘yini” moliyaviy qarorlarni asosan uy xo‘jaligi doirasida o‘rgatsa, “Mikrobiznes o‘yini” o‘quvchini korxona boshqaruvi va bozor munosabatlari bilan tanishtiradi. O‘quv qo‘llanmasida ishtirokchilar yaqinda tashkil etilgan kichik biznes faoliyatida qatnashib, bir necha raund davomida turli qarorlar qabul qilishi bayon qilingan. O‘yin maqsadlari biznes yuritish tamoyillarini tushunish, imkoniyat va qiyinchiliklarni aniqlash, buxgalteriya hisobi

va nazoratning asosiy jihatlarini o‘zlashtirish, mijozlarni tushunish, marketing hamda raqobat haqida tasavvur hosil qilishdan iborat.

Mikrobiznes simulyatsiyasining birinchi pedagogik vazifasi — biznesni o‘zaro bog‘langan qarorlar tizimi sifatida ko‘rsatish. Korxona faqat mahsulot ishlab chiqarish yoki sotishdan iborat emas. Tadbirkor mahsulot turini, ishlab chiqarish hajmini, resurslardan foydalanishni, sotuv rejasini, narxni, marketing harakatlarini va moliyalashtirish manbalarini birgalikda hisobga olishi kerak. Bir yo‘nalishdagi noto‘g‘ri qaror boshqa ko‘rsatkichlarga ham ta’sir qilishi mumkin. Masalan, narxni haddan tashqari pasaytirish sotuv hajmini oshirishi mumkin, lekin xarajatlar qoplanmasa, foyda kamayadi.

Sotuvlarni rejalashtirish o‘yin doirasidagi asosiy ko‘nikmalardan biridir. O‘quvchilar kutilayotgan talabni baholash, mavjud imkoniyatni hisoblash va reja bilan amaldagi natijani solishtirishga o‘rganadi. Reja tuzishda bozor hajmi, mijozlar talabi, raqobatchilar, mahsulot xususiyatlari va korxonaning ishlab chiqarish imkoniyatlari hisobga olinishi kerak. Sotuv rejasi faqat optimistik taxminlarga emas, mavjud ma’lumot va asoslangan farazlarga tayanishi lozim. O‘yin natijasi reja va haqiqat o‘rtasidagi farqni ko‘rsatib, keyingi davr uchun aniqroq prognoz tuzishga undaydi.

Mahsulot va texnologiya bilan bog‘liq qarorlar ham muhim. Korxona mijoz ehtiyojini qondiradigan mahsulotni taklif etishi, sifat va tannarx o‘rtasidagi munosabatni tushunishi lozim. Texnologiyaga sarmoya kiritish ishlab chiqarish samaradorligini oshirishi mumkin, ammo buning uchun dastlabki mablag‘ talab qilinadi. Shuning uchun o‘quvchilar bugungi xarajat va kelajakdagi foyda o‘rtasidagi munosabatni tahlil qiladi. Bu jarayon investitsiya qarorining faqat mablag‘ sarflash emas, kelajakdagi imkoniyatlarni baholash ekanini anglatadi.

Narx siyosati simulyatsiyaning alohida tahlil talab qiladigan jihatidir. O‘quv qo‘llanmasida narx belgilashda mahsulot tannarxi, korxonaning bozordagi joylashuvi, raqobat va mijozlarning xarid qarorlari muhim omillar sifatida ko‘rsatilgan. Eng maqbul narxni topish birgina hisob-kitob bilan cheklanmaydi:

sotuv hajmi, tushum, foyda, raqobatchilarning harakati va xaridorning narxga munosabati birgalikda ko‘rib chiqiladi. Shu sababli o‘qituvchi o‘quvchilardan “Narxni pasaytirsak nima o‘zgaradi?”, “Tannarx oshsa qanday qaror kerak?”, “Chegirma foydani kamaytirmasdan sotuvni oshira oladimi?” kabi savollarga asosli javob berishni so‘rashi mumkin.

Marketing mavzusi o‘quvchilarga mijoz ehtiyojini aniqlash va mahsulot qiymatini to‘g‘ri ifodalashni o‘rgatadi. Marketingni faqat reklama bilan tenglashtirmaslik kerak: u bozorni o‘rganish, maqsadli mijozni tanlash, mahsulotni moslashtirish, narxni belgilash va mijoz bilan aloqa o‘rnatishni ham qamrab oladi. Simulyatsiya jarayonida o‘quvchilar cheklangan resurslar sharoitida qaysi marketing faoliyatiga ustuvorlik berishni muhokama qilishi mumkin. Bunda qarorlar mijozlar soni, sotuv natijasi va xarajatlar bilan bog‘lab tahlil qilinadi.

Kredit va moliyalashtirish masalasi tadbirkorlik kompetensiyasining yana bir tarkibiy qismidir. Biznesni kengaytirish yoki texnologiyaga sarmoya kiritish uchun korxonaga qo‘shimcha mablag‘ kerak bo‘lishi mumkin. Biroq kredit olish qarori kelajakdagi pul oqimi va to‘lov qobiliyatini baholashni talab qiladi. O‘quvchilar kreditning maqsadi, qaytarish shartlari va foiz xarajatlarini hisobga olgan holda qaror qabul qilishga yo‘naltiriladi. Kredit olingani o‘z-o‘zidan muvaffaqiyatni kafolatlamaydi; mablag‘ning samarali ishlatilishi va daromad keltirishi muhim.

Mikrobiznes o‘yini jamoaviy ishlash ko‘nikmalarini ham rivojlantiradi. Guruh a’zolari ma’lumotlarni tahlil qilishi, turli fikrlarni solishtirishi va umumiy qarorga kelishi kerak. Guruhda moliyaviy hisob-kitob, bozorni tahlil qilish, qarorlarni qayd etish va taqdimot qilish kabi vazifalarni taqsimlash mumkin. Biroq vazifalar qat’iy ajratilib, ayrim o‘quvchilar faqat kuzatuvchi bo‘lib qolmasligi lozim. Har bir ishtirokchi kamida bitta qarorni izohlashi va yakuniy tahlilda qatnashishi maqsadga muvofiq.

O‘yin natijalarini faqat yakuniy foyda yoki g‘oliblik bilan o‘lchash pedagogik jihatdan cheklangan yondashuv bo‘ladi. Ayrim guruh yuqori natijaga tasodifiy omil sabab erishishi, boshqa guruh esa xatolarni chuqur tahlil qilib,

muhim bilimlarni o‘zlashtirishi mumkin. Shu bois baholashda qarorning asoslanganligi, hisob-kitob aniqligi, ma’lumotdan foydalanish, jamoaviy ishtirok, xavfni baholash va natijadan xulosa chiqarish kabi mezonlar ham bo‘lishi kerak.

“Mikrobiznes o‘yini”ni yakunlashda o‘qituvchi o‘quvchilardan korxona faoliyatida qaysi qarorlar foydali bo‘lganini, qaysi qarorlar kutilgan natijani bermaganini, natijaga qanday tashqi va ichki omillar ta’sir qilganini so‘raydi. Keyin o‘yin tajribasi biznes-reja tuzish bilan bog‘lanadi: g‘oya, mijoz, mahsulot, narx, xarajat, daromad, moliyalashtirish va xavflar biznes-rejaning o‘zaro bog‘liq qismlari sifatida ko‘rib chiqiladi. Shu tariqa simulyatsiya alohida o‘yin bo‘lib qolmay, keyingi mavzularni o‘zlashtirishga tayanch yaratadi.

4. Simulyatsiya o‘yinlarini texnikum darslariga joriy etish, natijalarni baholash va takomillashtirish yo‘llari.

Simulyatsiya o‘yinlarini darsga kiritishdan oldin o‘qituvchi o‘quv maqsadini, zarur nazariy tayyorgarlikni, vaqt taqsimotini, guruhlar tarkibini va foydalaniladigan materiallarni aniqlab olishi lozim. “Biznes asoslari” qo‘llanmasida o‘yin maydoni, ishtirokchi qo‘llanmasi, voqea va natija kartochkalari, qaror varaqalari, kredit arizasi blankasi, o‘yin tangalari hamda taqdimot materiallaridan foydalanish nazarda tutilgan. Agar barcha tayyor materiallar mavjud bo‘lmasa, o‘qituvchi o‘quv maqsadini saqlagan holda soddalashtirilgan kartochkalar, jadval va shartli raqamlardan foydalanishi mumkin.

Birinchi bosqich — tayyorgarlik va nazariy kirish. O‘qituvchi o‘yin maqsadini, asosiy atamalarni, qoidalarni va natijalarni qanday qayd etishni tushuntiradi. O‘quvchilarning avvalgi bilimlari aniqlanadi. Masalan, “Jamg‘arma o‘yini” oldidan daromad, xarajat, qoldiq, jamg‘arma, kredit va inflyatsiya tushunchalari; “Mikrobiznes o‘yini” oldidan tushum, xarajat, tannarx, foyda, narx, marketing va investitsiya tushunchalari qisqacha mustahkamlanadi. Nazariy kirish haddan tashqari uzun bo‘lmasligi, biroq o‘quvchilarga mustaqil qaror qabul qilish uchun yetarli tayanch berishi kerak.

Ikkinchi bosqich — guruhlarni tashkil etish va rollarni taqsimlash. Guruhlar imkon qadar turli tayyorgarlik darajasidagi o‘quvchilardan tuzilishi mumkin. Har bir guruhda hisob-kitoblarni yurituvchi, qarorlarni qayd etuvchi, muhokamani muvofiqlashtiruvchi va natijani taqdim etuvchi vazifalar belgilanishi mumkin. Rollarni keyingi raundlarda almashtirish o‘quvchilarning turli ko‘nikmalarni mashq qilishiga yordam beradi. O‘qituvchi har bir guruhda barcha a’zolar faol ishtirok etayotganini kuzatishi zarur.

Uchinchi bosqich — simulyatsiyani o‘tkazish. O‘quvchilar vaziyatni tahlil qilib, qaror qabul qiladi va natijalarni tegishli varaqaga kiritadi. O‘qituvchi jarayonni kuzatadi, lekin javobni oldindan aytib bermaydi. Zarur holatlarda u yo‘naltiruvchi savollar beradi: “Qaysi ma’lumotga asoslandingiz?”, “Bu qarorning qisqa va uzoq muddatli oqibati nima?”, “Agar kutilmagan xarajat yuzaga kelsa, rejangiz qanday o‘zgaradi?” Bu savollar o‘quvchini qarorning mantiqiy asosini ochishga undaydi.

To‘rtinchi bosqich — fikr-mulohaza va refleksiya. O‘yin tugagach, guruhlar natijalarini taqdim etadi va qarorlarining sabablarini tushuntiradi. O‘qituvchi natijalarni doskada umumlashtirishi, guruhlar o‘rtasidagi farqlarni ko‘rsatishi va o‘quvchilardan o‘z tajribasi bo‘yicha xulosa chiqarishni so‘rashi mumkin. Muhokama faqat “kim yutdi?” degan savol bilan tugamasligi kerak. Asosiy savol — “Nimani o‘rgandik va bu bilimni qayerda qo‘llash mumkin?” bo‘lishi lozim.

Beshinchi bosqich — bilimni yangi vaziyatga ko‘chirish. “Jamg‘arma o‘yini”dan keyin o‘quvchi shartli oylik daromad asosida byudjet tuzishi, maqsadli jamg‘arma rejasini ishlab chiqishi yoki kredit va jamg‘arma variantlarini solishtirishi mumkin. “Mikrobiznes o‘yini”dan keyin esa kichik biznes g‘oyasi, mahsulot tavsifi, maqsadli mijozlar, taxminiy xarajatlar, narx va sotuv rejasi ko‘rsatilgan qisqa biznes modeli tuziladi. Shu tarzda o‘yin tajribasi mustaqil amaliy topshiriqqa aylanadi.

Baholash jarayoni o‘quv maqsadlariga mos bo‘lishi zarur. O‘quv qo‘llanmasida yozma va og‘zaki savol-javob, test, amaliy topshiriq va vaziyatli

rolli o‘yinlar orqali o‘zlashtirishni aniqlash mumkinligi ko‘rsatiladi. Simulyatsiya uchun quyidagi mezonlardan foydalanish tavsiya etiladi: iqtisodiy tushunchalarni to‘g‘ri qo‘llash; hisob-kitobning aniqligi; qarorni dalil bilan asoslash; muqobil variantlarni solishtirish; xavf va noaniqlikni hisobga olish; jamoada faol ishtirok etish; natijadan xulosa chiqarish; o‘rganilgan bilimni yangi vaziyatda qo‘llash.

Baholash mezoni	Kuzatiladigan ko‘rsatkich	Tavsiya etiladigan ulush
Nazariy tushuncha	Atama va iqtisodiy munosabatlarni to‘g‘ri izohlash	20%
Hisob-kitob	Byudjet, xarajat, tushum yoki foydani to‘g‘ri hisoblash	20%
Qarorni asoslash	Dalil, ma’lumot va muqobil variantlardan foydalanish	25%
Jamoaviy faoliyat	Vazifalarni bajarish, tinglash va fikr almashish	15%
Refleksiya	Natijani tahlil qilish va keyingi qadamni belgilash	20%

Jadvaldagi ulushlar namunaviy tavsiya hisoblanadi; o‘qituvchi ularni o‘quv dasturi va muassasaning amaldagi baholash tartibiga muvofiq o‘zgartirishi mumkin.

Simulyatsiya metodini qo‘llashda ayrim qiyinchiliklar ham uchraydi. Birinchidan, o‘yinlarni to‘liq o‘tkazish ko‘proq vaqt talab qiladi. Buni mashg‘ulotni oldindan rejalashtirish, ayrim nazariy qismlarni mustaqil o‘rganishga berish va raundlar sonini o‘quv maqsadiga moslashtirish orqali boshqarish mumkin. Ikkinchidan, materiallar va jihozlar yetishmasligi ehtimoli bor. Bunday holatda qog‘ozli kartochkalar, doska, oddiy kalkulyator va jadval shakllari bilan soddalashtirilgan model tuzish mumkin. Uchinchidan, faol o‘quvchilar guruhdagi qarorlarni o‘z qo‘liga olishi mumkin. O‘qituvchi rollarni almashtirish, har bir

a’zodan izoh talab qilish va individual refleksiya topshirig‘ini berish orqali ishtirok muvozanatini saqlaydi.

To‘rtinchidan, o‘quvchilar simulyatsiya natijasini real hayotning aynan o‘zi deb qabul qilishi mumkin. O‘qituvchi modelning shartli jihatlarini tushuntirib, o‘yin qoidalari haqiqiy bozorning barcha omillarini aks ettirmasligini eslatishi kerak. Beshinchidan, baholashda faqat yakuniy natijaga tayanish noto‘g‘ri xulosalarga olib kelishi mumkin. Shuning uchun qaror qabul qilish jarayoni, mulohaza va bilimni qo‘llash ham baholanishi kerak.

Mahalliy sharoitga moslashtirish ham alohida ahamiyatga ega. O‘yin vaziyatlarida O‘zbekiston hududlarida uchraydigan kichik biznes turlari — xizmat ko‘rsatish, hunarmandchilik, savdo, qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini qayta ishlash yoki raqamli xizmatlar misol qilib olinishi mumkin. Raqamlar shartli bo‘lsa ham, ular o‘quvchilar tushunadigan iqtisodiy vaziyatlarga yaqin bo‘lishi lozim. Bunda o‘qituvchi o‘quv qo‘llanmasidagi asosiy tamoyillarni saqlagan holda misollarni mahalliy ehtiyoj va o‘quvchilarning kasbiy yo‘nalishiga moslashtiradi.

O‘yinlar samaradorligini aniqlash uchun darsdan oldingi va keyingi qisqa diagnostik topshiriqlardan foydalanish mumkin. Masalan, mashg‘ulot boshida o‘quvchilardan shaxsiy byudjetni tuzish yoki biznes narxini belgilash bo‘yicha qisqa vaziyat yechish so‘raladi. Mashg‘ulotdan keyin o‘xshash, ammo aynan bir xil bo‘lmagan vaziyat beriladi. Natijalar solishtirilganda faqat javobning to‘g‘riligi emas, balki izohning sifati, hisob-kitobdagi aniqlik va qarorning asoslanganligi ham tahlil qilinadi. Bu yondashuv o‘yin o‘quvchining bilim va ko‘nikmalariga qanday ta’sir ko‘rsatganini kuzatish imkonini beradi.

Shuningdek, o‘qituvchi o‘quvchilarning fikr-mulohazalarini yig‘ib borishi mumkin: qaysi bosqich tushunarli bo‘ldi, qaysi qaror qiyinchilik tug‘dirdi, guruhda qanday ishlashdi va keyingi mashg‘ulotda nimani o‘zgartirish kerak. Bu ma’lumotlar keyingi darslarni takomillashtirishga xizmat qiladi. O‘quv qo‘llanmasida ham mashqlarni sinab ko‘rish, o‘quvchilarning darajasiga moslashtirish va iqtisodiy sharoit o‘zgarishiga qarab yangilash tavsiya etiladi.

Xulosa.

“Biznes asoslari” fanini texnikumlarda simulyatsiya metodiga tayangan holda o‘qitish nazariy bilimlarni amaliy qarorlar bilan bog‘lashga xizmat qiladi. “Jamg‘arma o‘yini” va “Mikrobiznes o‘yini” mazmun jihatidan bir-birini to‘ldiradi: birinchisi shaxsiy va oilaviy moliyani boshqarish, ikkinchisi esa kichik korxona faoliyatini yuritish va bozor sharoitida qaror qabul qilish ko‘nikmalarini rivojlantiradi.

“Jamg‘arma o‘yini” orqali o‘quvchilar daromad va xarajatlarni farqlash, byudjetni rejalashtirish, ehtiyoj va istaklarni ajratish, maqsadli jamg‘arish, kredit shartlarini tahlil qilish hamda inflyatsiya va risklar haqida fikr yuritishni mashq qiladi. O‘yin oilaviy moliya bo‘yicha qarorlarning uzoq muddatli oqibatlarini ko‘rishga, rejasiz xarajatlarni aniqlashga va moliyaviy intizomni shakllantirishga yordam beradi.

“Mikrobiznes o‘yini” esa tadbirkorlikka xos tafakkurni, sotuvlarni rejalashtirish, mahsulot va narx siyosatini tanlash, marketing, investitsiya hamda kredit masalalarini o‘zaro bog‘liq holda ko‘rib chiqish imkonini beradi. O‘quvchilar biznes natijasi birgina qarorga emas, balki bozor, xarajat, mijoz talabi va resurslardan foydalanish kabi omillarning o‘zaro ta’siriga bog‘liqligini anglaydi.

Simulyatsiyaning ta’limiy samarasi o‘yinning o‘zidan ko‘ra, uning qanday tashkil etilishi va qanday tahlil qilinishiga ko‘proq bog‘liq. O‘qituvchi nazariy tayyorgarlikni ta’minlashi, qoidalarni aniq tushuntirishi, o‘quvchilarning faol ishtirokini qo‘llab-quvvatlashi va o‘yin yakunida refleksiya uchun vaqt ajratishi kerak. Baholashda yakuniy natijadan tashqari qarorning asoslanganligi, hisob-kitob, jamoaviy ish va xulosa chiqarish ko‘nikmalari ham e’tiborga olinishi lozim.

Maqola doirasidagi tahlil asosida quyidagi tavsiyalar ishlab chiqildi: birinchidan, “Jamg‘arma” va “Mikrobiznes” o‘yinlarini alohida mashg‘ulotlar sifatida emas, ketma-ket kompetensiyalarni shakllantiruvchi yagona metodik tizim sifatida ko‘rish; ikkinchidan, o‘yin oldidan kerakli nazariy tushunchalarni qisqa va maqsadli tarzda mustahkamlash; uchinchidan, har bir o‘quvchining ishtirokini

ta’minlash uchun guruh rollarini almashtirib borish; to‘rtinchidan, natijalarni muhokama qilishda “nima bo‘ldi?” savolidan tashqari “nega bo‘ldi?” va “boshqa vaziyatda qanday yo‘l tutamiz?” savollariga urg‘u berish; beshinchidan, o‘yin vaziyatlarini o‘quvchilarning kasbiy yo‘nalishi va mahalliy iqtisodiy sharoitlarga moslashtirish.

Umuman olganda, mazkur simulyatsiya o‘yinlari o‘quvchini tayyor ma’lumotni qabul qiluvchidan mustaqil qaror qabul qiluvchi, o‘z tanlovini asoslovchi va natijadan xulosa chiqaruvchi faol ishtirokchiga aylantirish imkoniyatiga ega. Ularni maqsadli va izchil qo‘llash texnikum o‘quvchilarining moliyaviy savodxonligi, tadbirkorlik kompetensiyasi hamda kelajakdagi iqtisodiy hayotga tayyorgarligini mustahkamlashi mumkin.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. Flamma B., Vangler M., Raxmanova S. Biznes asoslari: o‘quv qo‘llanma. — Toshkent: “BM print”, 2024. — 196 b.
2. O‘zbekiston Respublikasi Oliy ta’lim, fan va innovatsiyalar vazirligi. Professional ta’lim muassasalari uchun “Biznes asoslari” o‘quv qo‘llanmasi. — Toshkent, 2024.
3. Dewey J. Experience and Education. — New York: Macmillan, 1938.
4. Kolb D. A. Experiential Learning: Experience as the Source of Learning and Development. — Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1984.
5. OECD. OECD/INFE 2020 International Survey of Adult Financial Literacy. — Paris: OECD, 2020.