

MAIA QONAŞVILI
LIA TODUA

VƏTƏNDAŞ
VƏ
İQTİSADİYYAT

Müəllimlər üçün oyunlar
və çalışmalar toplusu

Tbilisi 2016

Toplu Vətəndaş təhsili müəllimləri üçün nəzərdə tutulmuşdur. Topluda verilən çalışmaları və oyunlar IX-XI siniflər üçün “VƏTƏNDAŞ VƏ İQTİSADİYYAT” köməkçi dərsliyindən istifadə edərək aktiv dərslər keçmək istəyən müəllimlər üçün uyğundur.

“VƏTƏNDAŞ VƏ İQTİSADİYYAT” dərsliyi və onun əlavə materialları www.momxmarebeli.ge internet sahifəsində əlçatandır.

Nəşr Avropa İttifaqı tərəfindən maliyyələşdirilən “Avropa İttifaqına assosiasiya müqaviləsinin gürcü istifadəçilərinə təsiri və onların məlumatlandırılması” (Raising Awareness of Local Actors on the Implications of the Association Agreement for Georgian Consumers) layihəsi çərçivəsində hazırlanmışdır. Layihəni „Gürcüstanın Strateji Tədqiqatlar və İnkişaf Mərkəzi“ həyata keçirir.

Nəşr Avropa İttifaqının mövqesini ifadə etmir.

© Müəllif hüquqları qorunur və “Gürcüstanın Strateji Tədqiqatlar və İnkişaf Mərkəzi”-nə aiddir.

© Maia Qonaşvili, Lia Todua; Tbilisi, 2016.

ÇALIŞMA 1: SÜJET OYUNU “REKLAM HAZIRLA”

Səslənən mövzular: reklam, tələbatlar, malın differensiasiyası, istehlakçının çaşdırılmadan mühafizəsi.

Lazımi material: kartlar (bax. Əlavə, səh.15-16, Çalışma 1), 5 flipçart vərəqi, 10-15 ədəd rəngli (2-3 rəngdə) flomaster.

Müddəti: 25-30 dəq.

İştirakçıların sayı: 10 və ya artıq.

Həyata keçirmə təlimatı:

- Sinfi 5 qrupa ayırın.
- Qruplara bir-bir kart-tapşırıq paylayın (səsvermə prinsipi ilə). Qruplara eləcə də bir-bir flipçart kağızı və 2-3 rəngli flomaster paylayın.
- Tapşırığı yerinə yetirmək üçün qruplara 10 dəqiqə vaxt verin.
- Qruplardan xahiş edin ki, sinif qarşısında hazır reklamı və sloqanı nümayiş etdirdinsinlər.
- Təqdim edilən reklamları təhlil edin. Suallar verin:
 - Hansı reklam daha maraqlı və ya cəlbedici idi?
 - Hansı reklam istehlakçıları daha çox cəlb edirdi?
 - Hansı reklam yanlış və ya şişirdilmiş məlumatı əhatə edirdi?
 - Hansı reklam istehlakçını çaşqınlığa sala bilirdi?

ÇALIŞMA 2: ROLLARLA OYUN „PORTAĞAL BAZARI“

Səslənən mövzular: ticarət, azad bazar, bazar iqtisadiyyatı, bazar qiyməti, bazarın „görünməyən əl“.

Müddəti: 15-20 dəq. Nəzərə alın: Oyun çox səs-küylüdür!

Lazımi material: kartlar (baxın, Əlavə, səh. 17-18, Çalışma 2), lövhə və təbaşir.

İştirakçıların sayı: 24.

Həyata keçirmə təlimatı:

Oyun üç raundda aparılır. Hər raundun müddəti 3-4 dəqiqədir.

Əvvəlcədən lövhədə belə bir cədvəl hazırlayın:

Qiyməti (lari)	Miqdarı		
	II raund	III raund	III raund
0,1			
0,2			
0,3			
0,4			
0,5			
0,6			
0,7			
0,8			
0,9			
1			

Sinfi iki eyni hissəyə bölün: bir hissə portağal alıcıları, digəri isə - satıcılarıdır.

Bu bölgə hər üç raundun ərzində saxlanılmalıdır!

1-ci raund:

Satıcılara və alıcılara lazımı kartları paylayın. Xəbərdar edin ki, öz kartlarını heç kimə göstərməsinlər. İzah edin ki, onların alış-veriş üçün 3 dəqiqələri var. Hər hansı bir alıcı və ya satıcı portağalın qiymətində razılığa gələn kimi onlar arasında alış-veriş baş tutmuş hesab edilir, onlar öz kartlarını dərhal sizə təhvil verməli və razılaşdıqları qiymətlərini sizə deməlidirlər. Hər belə bir “tranzaksiyadan” sonra lövhədə hazırlanmış müvafiq qrafaya “1” yazın.

3 dəqiqədən sonra alış-verişi dayandırın və iştirakçıların qalan kartlarını geri götürün.

2-ci raund:

Satıcıların və alıcıların kartlarını bir-birindən ayırın və yenidən paylayın. Diqqət verin ki, satıcıların və alıcıların rollarında birinci raundda olan şəxslər qalsınlar. Sonra birinci raundda olduğu kimi eynilə təkrarlayın.

3-cü raund:

İkinci raundda olduğunu təkrar edin.

Oyunun nəticələrini yekunlaşdırın:

- Portağalın tarazlaşdırılmış qiyməti necədir?
- Birinci raundda nə üçün qiymət fərqi var idi və nə üçün sonradan azaldı?

ÇALIŞMA 3: OYUN „BIT VƏ QARIŞQA”

Səslənən mövzular: alış-veriş, mübadilə

Müddəti: 15 dəq.

Lazımı material: kartlar (bax. Əlavə, səh. 19-20, Çalışma 3);

İştirakçıların sayı: 10

Həyata keçirmə təlimatı:

Oyunda iştirak üçün 10 könüllünü seçin. Onlara bir-bir kart paylayın və oyun üçün 10 dəq. vaxt verin.

Nəzərə alın: Oyunun aparıcısı çəkiyə sahib olan könüllüdür. 3-4 dəqiqə gözləyin və onun oyunda araşdır-mada çətinlik çəkdiyini gördüyünüzə, ona ardıcıl mübadilələrin təşkilində yardım edin.

Oyundan sonra onu təhlil edin:

- Mübadilə yolu ilə istənilən əşyanı almaq nə dərəcədə çətindir?
- Bu tapşırığı pul nə qədər asanlaşdırardı?

ÇALIŞMA 4: ARTIQ MƏHSUL

Səslənən mövzular: insanlar nə üçün alver edirlər

Müddəti: 5-10 dəq.

Lazımı material: 3 növ xırda dəftərxana əşyaları (məsələn: skrep, pul rezini, pozan, yapışqanlı kağız və s.), hərəsindən 10-20. 5 ədəd kiçik ölçülü şirniyyat (konfet). 4 ədəd kağız paket. Nəzərə alın: əşyalar müəllimə qaytarılmır!

İştirakçıların sayı: 4

Həyata keçirmə təlimatı:

Kağız paketlərə əvvəlcədən hazır əşyaları elə yerləşdirin ki, hər bir paketdə yalnız bir növdə əşyalar olsun (yalnız skreplər, yalnız rezinlər, yalnız konfetlər). Paketləri elə bağlayın ki, onların içərisindəkilər çöldən görünməsin və paketləri masaların üzərinə düzün.

4 könüllünü çağırın və bir-bir paket götürmələrini xahiş edin. Bundan sonra onlara deyin ki, paketlərin içərisində olanlar onlara məxsusdur və istədikləri halda 3 dəqiqə ərzində “alver edə” və əşyaların bir hissəsini bir-biri ilə dəyişə bilərlər.

3 dəqiqədən sonra alış-verişi dayandırın və hər bir iştirakçıdan alış-verişdə nə üçün iştirak etdiyini (və ya etmədiyini) izah etməsini xahiş edin.

- Bu alış-verişdən mənfəət qazandımı?

- Öz əşyalarını başqasına hansı “qiymətə” dəyişməsini necə qərara aldı?

ÇALIŞMA 5: ROLLARLA OYUN „VICEST VƏ BLASTER“

Səslənən mövzular: alış-veriş, sərbəst bazar, reklam, qiymət, rəqabət.

Müddəti: 25-30 dəq. Nəzərə alın: oyun çox səslidir!

Lazımı material: kartlar (bax. Əlavə, səh. 21-24, Çalışma 5) 4 flipçart vərəqi, 4 flomaster, flipçart vərəqini divara yapışdıran vəsait, A-4 vərəqləri və hər bir şagird üçün ruçka. Qaliblər üçün 2 kiçik priz.

İştirakçıların sayı: 10-dan artıq.

Həyata keçirmə təlimatı:

4 həvəskarı seçin və onlar “biznesmenlər” olacaqlar. Onlar şərti məhsulları “vicest” və “blasteri” satacaqlar. Onlara biznesmenlərin kartlarını paylayın və xəbərdar edin ki, bir-birlərinin rəqibləridirlər. Onlara 5 dəqiqə vaxt verin ki, öz “mağazalarını” hazırlasınlar (flipçart kağızlarını, flomasterləri və kağızın divara yapışdırıldığı vəsaitləri paylayın). Eləcə də A-4 vərəqlərini və qələmləri paylayın və bildirin ki, satılanları siyahıya alsınlar (məsələn, belə: “Tamunaya – 3 blasteri 5 lariyə, Qiviyyə - 2 vicesti 10 lariyə” və s.)

Bütün digər şagirdlər istehlakçılardır. Onlara istehlakçılar kartını paylayın (payladığınız zaman xəbərdar edin ki, öz kartlarını başqalarına göstərməsinlər) və oyunun qaydalarını izah edin: hər biri pulu elə xərcləməlidir ki, daha çox ərzaq əldə edə bilsin. İstehlakçılara da A-4 vərəqlərini və qələmləri paylayın və xəbərdar edin ki, hər bir satılan malı siyahıya alsınlar (məsələn, belə: Meqidən – 3 blasteri 20 lariyə, Datodan – 2 vicesti 9 lariyə və s.)

Bazarı açıq elan edin. 15 dəq. ərzində şagirdlərə alış-veriş etməyə imkan verin. 15 dəqiqə keçdikdən sonra bazarı bağlı elan edin və şagirdlərdən xahiş edin ki, öz yerlərini tutsunlar. İstehlakçılardan xahiş edin ki, neçə vicest və neçə blaster aldıklarını cəmləşdirsinlər. Biznesmenlərdən xahiş edin ki, alış-veriş nəticəsində əldə etdikləri məbləği yekunlaşdırsınlar.

İstehlakçılardan xahiş edin ki, öz mənfəətlərini hesablasınlar. Bunun üçün növbəti düsturdan istifadə etməlidirlər:

$$\text{Mənfəət} = \frac{\text{Satılmış}}{\text{sayı}} + 3X \frac{\text{Satılmış}}{\text{sayı}} \text{ blasterlərin}$$

Ən çox mənfəət əldə edən istehlakçını tapın. Onu mükafatlandırın və öz alış-veriş strategiyasını təsvir etməyi xahiş edin.

Biznesmenlərdən xahiş edin ki, öz mənfəətlərini hesablasınlar. Bunun üçün onlar əldə etdikləri bütün vəsaitlərini toplamalı və çəkdiyi xərcləri çıxmalıdırlar.

$$\text{Mənfəət} = \text{alınan} - 510 \text{ ləri}$$

Məbləğ

Ən böyük məbləği götürən biznesmeni tapın. Onu mükafatlandırın və xahiş edin ki, öz alış-veriş strategiyasını təsvir etsin. Qalan “biznesmenlərdən” də xahiş edin ki, öz “alver” təcrübələri ilə paylaşsınlar:

- Qiyməti necə təyin edirdilər?
- İstehlakçıları necə cəlb edirdilər?
- Rəqiblərin hərəkətləri ilə hesablaşırdıarmı?

ÇALIŞMA 6: ROLLARLA OYUN „MONPLANDIYA“

Səslənən mövzular: rəqabət, monopoliya, dövlət yardımı.

Müddəti: 20-25 dəq.

Lazımı material: kartlar (bax. Əlavə, səh. 27-28, Çalışma 6), 5 ədəd flipçart vərəqi, 5 flomaster.

İştirakçıların sayı: 12 və artıq

Həyata keçirmə təlimatı:

Sınıf 6 qrupa bölün – biri münsiflər heyəti olacaq, qalan 5-i isə - şirkətlər. Onlara rolları paylayın. “Şirkətlərə” 5 dəqiqə təqdimatların hazırlanması üçün vaxt verin.

Bu müddət bitdikdən sonra “münsiflər heyətindən” xahiş edin ki, şirkətləri bir-bir çağıraraq onların təqdimatlarını dinləsinlər və suallar versinlər.

Təqdimatlar bitdikdən sonra münsiflərdən xahiş edin ki, qalib şirkəti elan etsinlər. Qalib şirkəti alqışlarla mükafatlandırın.

Oyun bitdikdən sonra oyunu təhlil etməyə başlayın:

- Monopollar hansı fayda və ziyanı gətirirlər?

ÇALIŞMA 7: TƏHLÜKƏLİ MƏHSULLAR

Səslənən mövzular: bazarın aşağı enməsi, məhsulun təhlükəsizliyi, bazarın dövlət tərəfindən tənzimlənməsi.

Müddəti: 20 dəq.

Lazımı material: kartlar (baxın Əlavə, səh. 29-30, Çalışma 7), 5 flipçart vərəqi, 5 flomaster

İştirakçıların sayı: 10 və artıq

Həyata keçirmə təlimatı:

Şagirdləri 5 qrupa bölün və tapşırıqlar verin. Təqdimatın hazırlanması üçün qruplara 7 dəqiqə vaxt verin.

Hər qrupun təqdimatını dinləyin. Başqa qruplara imkan verin ki, suallar versinlər və qeydlər etsinlər.

Oyunu təhlil edin:

- Hansı məhsulun təhlükəsizliyinə dövlət tərəfindən nəzarət edilməlidir?
- Hansı məhsula xəbərdarlıq yazıları edilməlidir?
- Məhsulun etiketi və ya göstərişini nə qədər oxuyuruq?

ÇALIŞMA 8: MƏNİM VƏ ÜMUMİ

Səslənən mövzular: əmlak, ümumi istifadə resursu.

Müddəti: 7-10 dəq.

Lazımı material: bir qutu „skrep“, kağız „skoç“, iki kiçik mükafat, lövhə və təbaşir.

İştirakçıların sayı: 4

Həyata keçirmə təlimatı:

Dörd könüllünü sinfin qarşısına çıxarın və izah edin ki, daha çox skrep toplayan iştirakçı qalib gələcəkdir.

Oyun iki raundda keçirilir.

Birinci raund zamanı skrepləri elə səpələyin ki, döşəməyə dağılsınlar və iştirakçılara onları toplamağa imkan verin (sakitcə skrepləri toplamağa lazım olan vaxtı qeyd edin). Hesablayın ki, kim neçə skrep toplamışdır, lövhəyə yazın və daha çox skrep toplayanı mükafatlandırın.

İkinci raund başlayana qədər ərazini skoç vasitəsilə dörd hissəyə bölün. Hər bir iştirakçı üçün bir hissəni ayırın və izah edin ki, başqasının ərazisindən skrepləri toplamaq qadağandır. Skrepləri elə dağıdın ki, ərazinin dörd hissəsini də tutsun (bərabər olmasın). İştirakçılara skrepləri toplamaq üçün imkan verin (sakitcə skrepləri toplamağa lazım olan vaxtı qeyd edin). Hesablayın ki, kim neçə skrep toplamışdır, lövhəyə yazın və daha çox skrep toplayanı mükafatlandırın.

Siniflə birlikdə oyunun nəticələrini təhlil edin. Diqqət yetirin ki, birinci və ikinci raundda skreplər nə qədər cəld toplandılar.

- Bu fərqə səbəb nədir?

ÇALIŞMA 9: SÜJET OYUNU „NARAZI İSTIFADƏÇİ“

Səslənən mövzular: bazarın aşağı düşməsi, müqavilə münasibətləri, qüsurlu məhsul, müqavilənin şərtləri, bank faizi.

Müddət: 30 dəq.

Lazımi material: kartlar (bax. Əlavə, səh. 31-32, Çalışma 9)

İştirakçıların sayı: 12 və ya çox

Həyata keçirmə təlimatı:

Şagirdləri 4 qrupa bölün. Kartları paylayın və təqdimatın hazırlanmasına 7 dəqiqə vaxt verin.

Təqdimatlar bitdikdən sonra onları təhlil etməyə başlayın. Suallar verin: İstehlakçı düzgün hərəkət edirdi və ya yox? Hansı istehsalçı daha çox mənfəətdə qaldı? Nə üçün? (İstehlakçı və istehsalçının gələcək münasibətlərinə diqqət verin. İstehlakçı öz yaxınlarına bu mağazanı/salonu tövsiyə edəcəkmi?)

ÇALIŞMA 10: İMITASIYA OYUNU „NƏŞRIYYAT“.

Səslənən mövzular: alış-veriş, ixtisaslaşma, mütləq üstünlük.

Müddət: 12-15 dəq.

Lazımi material: 200 dənə A-4 vərəqi, bir qutu „skrep“, 4 ədəd flomaster, lövhə və təbaşir.

İştirakçıların sayı: 12 və ya artıq

Həyata keçirmə təlimatı:

Lövhədə belə bir cədvəl hazırlayın:

	1-ci raund		2-ci raund		3-cü raund	
	Cəmi sayı	Standarta uyğun olması	Cəmi sayı	Standarta uyğun olması	Cəmi sayı	Standarta uyğun olması
Qrup 1						
Qrup 2						
Qrup 3						
Qrup 4						

Sınıfı 4 eyni qrupa bölün. Şagirdləri xəbərdar edin ki, diqqətlə dinləsinlər. Onlara növbətiləri izah edin:

„Hər bir qrup kitab nəşriyyatını təqdim edir. Oyun zamanı nəşriyyatlar yarışacaqlar ki, 2 dəqiqə ərzində kim daha çox kitab buraxacaqdır. Münsif (müəllim) yalnız standarta uyğun olan kitabları buraxılmış hesab edəcəkdir.

„Kitabın“ standartı belədir: A-4 vərəqini qatlasın və ehtiyatla 4 eyni hissəyə cırsın. Bu dörd vərəqi skreplə sol yuxarı küncdə bərkitsin. “Kitabın” birinci səhifəsinin yuxarı hissəsində nəşriyyatın adını yazsın (bunu özləri düşünüb tapmalıdırlar. Bir dəfə seçilmiş adı dəyişmək olmaz), aşağı hissədə - nəşriyyat ili yazılmalıdır. Yalnız 3-cü, 5-ci və 7-ci səhifələr nömrələnməlidir, sağ aşağı küncdə”.

Qruplara 25-25 dənə, A-4 vərəqini, 25-25 dənə skrep, bir rucqa paylayın və iş ərazisini hazırlamaq üçün 1 dəqiqə vaxt verin.

Bundan sonra oyun üç raundda keçirilir. Hər raundun müddəti 2 dəqiqədir. Raund başa çatdıqdan sonra qruplar dərhal işlərini dayandırmalıdırlar. Onların hazırladıqları bütün “kitabları” götürün (o cümlədən başa çatdırılmamışları da) və onlardan neçəsinin standarta uyğun olub-olmamasını təhlil edin. Nəticələri cədvələ yazın.

Raundlar arasında növbəti işin strategiyasının razılaşdırılması üçün qruplara 1 dəqiqə vaxt verin (nəşriyyatın adını dəyişmək olmaz). A-4 vərəqlərini və skrepləri ehtiyac əsasında əlavə edin.

Oyun başa çatdıqdan sonra təhlil edin ki, hər raundda hansı qələbə çaldı və nə üçün. Daha çox qələbəsi olan dəstəni alqışlarla mükafatlandırın.

ÇALIŞMA 11: ROLLARLA OYUN „PARLAMENT DİNLƏNİLMƏSİ“

Səslənən mövzular: dövlətin iqtisadiyyatda rolu, ictimai və fərdi maraqların tarazlığı.

Müddəti: 25-30 dəq.

Lazımi material: kartlar (bax. Əlavə, səh. 33-36, Çalışma 11), 4 flipçart vərəqi, 4 flomaster.

İştirakçıların sayı: 17 və artıq.

Həyata keçirmə təlimatı:

Parlament sədri rolunu yerinə yetirəcək bir həvəskarı seçin. Qalan şagirdləri 4 qruplara bölün. “Parlament sədrinə” və qruplara onların rollarını təsvir edən kartoçkalar paylayın. Tapşırığın öyrənilməsi və təqdimatların hazırlanması üçün qruplara 5-7 dəqiqə vaxt verin. Bundan sonra “sədrdən” xahiş edin ki, parlamenti dinləsin.

Oyun bitdikdən sonra şagirdlərdən soruşun ki, qanunvericilik təklifində nəyi bəyəndilər və nəyi bəyənmədilər.

ÇALIŞMA 12: SÜJETLİ OYUN “LOBYA PULU”

Səslənən mövzular: qiymətlər, inflyasiya, auksion.

Müddəti: 10 dəqiqə

Lazımı material: 2 eyni bağlamada şirniyyat (hər bağlamada 3-4 konfet), 1 kq quru lobya dənələri.

İştirakçıların sayı: 5-10

Həyata keçirmə təlimatı:

Oyun iki raundda keçirilir.

Birinci raund:

Məlumat verin ki, satılası şirniyyatınız var və ona auksion elan edin. Pulun rolunu lobya dənələri yerinə yetirəcəklər. 100 qram lobyani iştirakçılar arasında təsadüfilik prinsipi ilə bölüşdürün, bərabər olmasın (etiraz olduğu halda, bildirin ki, resurslar gerçək həyatda bərabər bölünməyiblər) ki, hər birinə 10-dan 50-yə qədər lobya dənəsi düşməlidir. Auksion keçirin və bir bağlama şirniyyatı daha çox pul ödəyəne verin. Şirniyyatın qiymətini qeyd edin.

İkinci raund:

İştirakçılar üçün lobya dənələrini artırın (yenə də bərabər olmamalıdır) ki, hər birinə 50-dən 200-ə qədər dənə düşsün. Auksion keçirin və ikinci bağlama şirniyyatı daha çox pul ödəyəne verin. Şirniyyatın qiymətini qeyd edin.

Çalışmanı təhlil edin:

- Nə üçün iki eyni bağlama şirniyyat başqa-başqa qiymətlə satıldı?

ŞAGIRDİN DƏFTƏRİNDƏ VERİLƏN ÇALIŞMALARIN CAVABLARI:

Fəsil 1

Çalışma 1: d.

Çalışma 2: Doğrudur 2, qalanları – doğru deyil.

Fəsil 2

Çalışma 1: 1b; 2a; 3a.

Çalışma 4: 1b; 2c; 3a; 4a; 5b.

Fəsil 3

Çalışma: 5: 1a; 2c; 3b; 4c; 5d.

Fəsil 4

Çalışma 2: 1c; 2a, c; 3c; 4b; 5c; 6d

savarjiSo 7: b, e, v, t.

Fəsil 5

Çalışma 1: a.

Çalışma 2: 1 - -; 2 + +; 3 + +; 4 + +; 5 - +; 6 - -; 7 + +; 8 - -; 9 + -; 10 - +; 11 - -.

Fəsil 6

Çalışma 2: 1a; 2b; 3c.

Çalışma 3: doğrudur 2, 3, 8. Qalanları - doğru deyil.

Çalışma 6: d.

Fəsil 7

Çalışma 2: 1c, 2d, 3b, c, e; 4a; 5d.

Çalışma 3: doğrudur 4 və 7, qalanları – doğru deyil.

Çalışma 3: Qivi qaçmalıdır, Zviadi üzməlidir.

Fəsil 8

Çalışma 1: 1c; 2a; 3d; 4c; 5c, 6d; 7a.

KƏSİLƏSİ KARTOÇKALAR

ÇALIŞMA 1

Fərdi kompüter
Uşaqlar üçün şokolad
Təbii şirə
İdman ayaqqabıları
Bal

Məhsulun reklam və sloqanını hazırlayın

Məhsulun reklam və sloqanını hazırlayın

Məhsulun reklam və sloqanını hazırlayın

Məhsulun reklam və sloqanını hazırlayın

Məhsulun reklam və sloqanını hazırlayın

ÇALIŞMA 2

Portağal alıcısı	Portağal alıcısı
Portağal alıcısı	Portağal alıcısı
Portağal alıcısı	Portağal alıcısı
Portağal alıcısı	Portağal alıcısı
Portağal alıcısı	Portağal alıcısı
Portağal alıcısı	Portağal alıcısı

Portağal satıcısı	Portağal satıcısı
Portağal satıcısı	Portağal satıcısı
Portağal satıcısı	Portağal satıcısı
Portağal satıcısı	Portağal satıcısı
Portağal satıcısı	Portağal satıcısı
Portağal satıcısı	Portağal satıcısı

Sizin 10 tetrixiz var. Bacardığınız qədər ucuz portağal almağa çalışın	Sizin 50 tetrixiz var. Bacardığınız qədər ucuz portağal almağa çalışın
Sizin 20 tetrixiz var. Bacardığınız qədər ucuz portağal almağa çalışın	Sizin 60 tetrixiz var. Bacardığınız qədər ucuz portağal almağa çalışın
Sizin 20 tetrixiz var. Bacardığınız qədər ucuz portağal almağa çalışın	Sizin 70 tetrixiz var. Bacardığınız qədər ucuz portağal almağa çalışın
Sizin 30 tetrixiz var. Bacardığınız qədər ucuz portağal almağa çalışın	Sizin 80 tetrixiz var. Bacardığınız qədər ucuz portağal almağa çalışın
Sizin 30 tetrixiz var. Bacardığınız qədər ucuz portağal almağa çalışın	Sizin 90 tetrixiz var. Bacardığınız qədər ucuz portağal almağa çalışın
Sizin 40 tetrixiz var. Bacardığınız qədər ucuz portağal almağa çalışın	Sizin 1 lariniz var. Bacardığınız qədər ucuz portağal almağa çalışın

Sizə portağal 20 tetrixə başa gəldi. Bacardığınız qədər baha qiymətə satmağa çalışın.	Sizə portağal 1 lariyə başa gəldi. Bacardığınız qədər baha qiymətə satmağa çalışın.
Sizə portağal 30 tetrixə başa gəldi. Bacardığınız qədər baha qiymətə satmağa çalışın.	Sizə portağal 90 tetrixə başa gəldi. Bacardığınız qədər baha qiymətə satmağa çalışın.
Sizə portağal 20 tetrixə başa gəldi. Bacardığınız qədər baha qiymətə satmağa çalışın.	Sizə portağal 1 lariyə başa gəldi. Bacardığınız qədər baha qiymətə satmağa çalışın.
Sizə portağal 40 tetrixə başa gəldi. Bacardığınız qədər baha qiymətə satmağa çalışın.	Sizə portağal 90 tetrixə başa gəldi. Bacardığınız qədər baha qiymətə satmağa çalışın.
Sizə portağal 50 tetrixə başa gəldi. Bacardığınız qədər baha qiymətə satmağa çalışın.	Sizə portağal 80 tetrixə başa gəldi. Bacardığınız qədər baha qiymətə satmağa çalışın.
Sizə portağal 60 tetrixə başa gəldi. Bacardığınız qədər baha qiymətə satmağa çalışın.	Sizə portağal 80 tetrixə başa gəldi. Bacardığınız qədər baha qiymətə satmağa çalışın.

ÇALIŞMA 3

Sizin çəkiciniz var	Sizin möhürünüz var
Sizin bukletiniz var	Sizin qızıl qələminiz var
Sizin mobil telefon üçün qabınız var	Sizin restorana iki nahar yeməyi kuponunuz var
Sizin günəş eynəyiniz var	Sizin konsertə iki biletiniz var
Sizin əlcəkləriniz var	Sizin bal rəqsləri üçün rəqs dərslərinə iki buraxılış vərəqiniz var

Yalnız qızıl qələmə dəyişin	Ayırd edin, kimə və nəyə əşyanızı dəyişərdiniz. Çalışın ki, mübadilənin ardıcılığını qurasınız ki,sonda tütək sizə düşsün.
Yalnız restoran naharına dəyişin	Yalnız mobil telefonun kisəsinə dəyişin.
Yalnız konsertin iki biletinə dəyişin	Yalnız günəş eynəyinə dəyişin
Yalnız məclis rəqslərinə iki biletə dəyişin	Yalnız əlcəklərə dəyişin
Yalnız çəkiyə dəyişin	Yalnız üzüyə dəyişin

ÇALIŞMA 5

<p>Siz istehlakçısınız. Çalışın pulu bütövlükdə xərcləyəsiniz və çoxlu mənfəət əldə edəsiniz.</p>	<p>Siz istehlakçısınız. Çalışın pulu bütövlükdə xərcləyəsiniz və çoxlu mənfəət əldə edəsiniz.</p>
<p>Siz istehlakçısınız. Çalışın pulu bütövlükdə xərcləyəsiniz və çoxlu mənfəət əldə edəsiniz.</p>	<p>Siz istehlakçısınız. Çalışın pulu bütövlükdə xərcləyəsiniz və çoxlu mənfəət əldə edəsiniz.</p>
<p>Siz istehlakçısınız. Çalışın pulu bütövlükdə xərcləyəsiniz və çoxlu mənfəət əldə edəsiniz.</p>	<p>Siz istehlakçısınız. Çalışın pulu bütövlükdə xərcləyəsiniz və çoxlu mənfəət əldə edəsiniz.</p>
<p>Siz istehlakçısınız. Çalışın pulu bütövlükdə xərcləyəsiniz və çoxlu mənfəət əldə edəsiniz.</p>	<p>Siz istehlakçısınız. Çalışın pulu bütövlükdə xərcləyəsiniz və çoxlu mənfəət əldə edəsiniz.</p>

<p>Sizin 250 lariniz var. Çalışın bu pulu elə xərcləyin ki, maksimal mənfəət əldə edəsiniz. Nəzərə alın: blaster üç dəfə mənfəətlidir, nəinki vicest.</p> <p>Alverdən sonra alınan mənfəəti növbəti düsturun əsasında hesablayın:</p> $\text{Mənfəət} = \frac{\text{Satılmış vicestlərin sayı} + 3 \times \text{Satılmış blasterlərin sayı}}{3}$	<p>Sizin 250 lariniz var. Çalışın bu pulu elə xərcləyin ki, maksimal mənfəət əldə edəsiniz. Nəzərə alın: blaster üç dəfə mənfəətlidir, nəinki vicest.</p> <p>Alverdən sonra alınan mənfəəti növbəti düsturun əsasında hesablayın:</p> $\text{Mənfəət} = \frac{\text{Satılmış vicestlərin sayı} + 3 \times \text{Satılmış blasterlərin sayı}}{3}$
<p>Sizin 250 lariniz var. Çalışın bu pulu elə xərcləyin ki, maksimal mənfəət əldə edəsiniz. Nəzərə alın: blaster üç dəfə mənfəətlidir, nəinki vicest.</p> <p>Alverdən sonra alınan mənfəəti növbəti düsturun əsasında hesablayın:</p> $\text{Mənfəət} = \frac{\text{Satılmış vicestlərin sayı} + 3 \times \text{Satılmış blasterlərin sayı}}{3}$	<p>Sizin 250 lariniz var. Çalışın bu pulu elə xərcləyin ki, maksimal mənfəət əldə edəsiniz. Nəzərə alın: blaster üç dəfə mənfəətlidir, nəinki vicest.</p> <p>Alverdən sonra alınan mənfəəti növbəti düsturun əsasında hesablayın:</p> $\text{Mənfəət} = \frac{\text{Satılmış vicestlərin sayı} + 3 \times \text{Satılmış blasterlərin sayı}}{3}$
<p>Sizin 250 lariniz var. Çalışın bu pulu elə xərcləyin ki, maksimal mənfəət əldə edəsiniz. Nəzərə alın: blaster üç dəfə mənfəətlidir, nəinki vicest.</p> <p>Alverdən sonra alınan mənfəəti növbəti düsturun əsasında hesablayın:</p> $\text{Mənfəət} = \frac{\text{Satılmış vicestlərin sayı} + 3 \times \text{Satılmış blasterlərin sayı}}{3}$	<p>Sizin 250 lariniz var. Çalışın bu pulu elə xərcləyin ki, maksimal mənfəət əldə edəsiniz. Nəzərə alın: blaster üç dəfə mənfəətlidir, nəinki vicest.</p> <p>Alverdən sonra alınan mənfəəti növbəti düsturun əsasında hesablayın:</p> $\text{Mənfəət} = \frac{\text{Satılmış vicestlərin sayı} + 3 \times \text{Satılmış blasterlərin sayı}}{3}$
<p>Sizin 250 lariniz var. Çalışın bu pulu elə xərcləyin ki, maksimal mənfəət əldə edəsiniz. Nəzərə alın: blaster üç dəfə mənfəətlidir, nəinki vicest.</p> <p>Alverdən sonra alınan mənfəəti növbəti düsturun əsasında hesablayın:</p> $\text{Mənfəət} = \frac{\text{Satılmış vicestlərin sayı} + 3 \times \text{Satılmış blasterlərin sayı}}{3}$	<p>Sizin 250 lariniz var. Çalışın bu pulu elə xərcləyin ki, maksimal mənfəət əldə edəsiniz. Nəzərə alın: blaster üç dəfə mənfəətlidir, nəinki vicest.</p> <p>Alverdən sonra alınan mənfəəti növbəti düsturun əsasında hesablayın:</p> $\text{Mənfəət} = \frac{\text{Satılmış vicestlərin sayı} + 3 \times \text{Satılmış blasterlərin sayı}}{3}$

ÇALIŞMA 5 (davamı)

<p>Siz istehlakçısınız. Çalışın pulu bütövlükdə xərcləyəsiniz və çoxlu mənfəət əldə edəsiniz.</p>	<p>Siz istehlakçısınız. Çalışın pulu bütövlükdə xərcləyəsiniz və çoxlu mənfəət əldə edəsiniz.</p>
<p>Siz istehlakçısınız. Çalışın pulu bütövlükdə xərcləyəsiniz və çoxlu mənfəət əldə edəsiniz.</p>	<p>Siz istehlakçısınız. Çalışın pulu bütövlükdə xərcləyəsiniz və çoxlu mənfəət əldə edəsiniz.</p>
<p>Siz istehlakçısınız. Çalışın pulu bütövlükdə xərcləyəsiniz və çoxlu mənfəət əldə edəsiniz.</p>	<p>Siz istehlakçısınız. Çalışın pulu bütövlükdə xərcləyəsiniz və çoxlu mənfəət əldə edəsiniz.</p>
<p>Siz istehlakçısınız. Çalışın pulu bütövlükdə xərcləyəsiniz və çoxlu mənfəət əldə edəsiniz.</p>	<p>Siz istehlakçısınız. Çalışın pulu bütövlükdə xərcləyəsiniz və çoxlu mənfəət əldə edəsiniz.</p>

<p>Sizin 250 lariniz var. Çalışın bu pulu elə xərcləyin ki, maksimal mənfəət əldə edəsiniz. Nəzərə alın: blaster üç dəfə mənfəətlidir, nəinki vicest.</p> <p>Alverdən sonra alınan mənfəəti növbəti düsturun əsasında hesablayın:</p> $\text{Mənfəət} = \frac{\text{Satılmış vicestlərin sayı} + 3 \times \text{Satılmış blasterlərin sayı}}{3}$	<p>Sizin 250 lariniz var. Çalışın bu pulu elə xərcləyin ki, maksimal mənfəət əldə edəsiniz. Nəzərə alın: blaster üç dəfə mənfəətlidir, nəinki vicest.</p> <p>Alverdən sonra alınan mənfəəti növbəti düsturun əsasında hesablayın:</p> $\text{Mənfəət} = \frac{\text{Satılmış vicestlərin sayı} + 3 \times \text{Satılmış blasterlərin sayı}}{3}$
<p>Sizin 250 lariniz var. Çalışın bu pulu elə xərcləyin ki, maksimal mənfəət əldə edəsiniz. Nəzərə alın: blaster üç dəfə mənfəətlidir, nəinki vicest.</p> <p>Alverdən sonra alınan mənfəəti növbəti düsturun əsasında hesablayın:</p> $\text{Mənfəət} = \frac{\text{Satılmış vicestlərin sayı} + 3 \times \text{Satılmış blasterlərin sayı}}{3}$	<p>Sizin 250 lariniz var. Çalışın bu pulu elə xərcləyin ki, maksimal mənfəət əldə edəsiniz. Nəzərə alın: blaster üç dəfə mənfəətlidir, nəinki vicest.</p> <p>Alverdən sonra alınan mənfəəti növbəti düsturun əsasında hesablayın:</p> $\text{Mənfəət} = \frac{\text{Satılmış vicestlərin sayı} + 3 \times \text{Satılmış blasterlərin sayı}}{3}$
<p>Sizin 250 lariniz var. Çalışın bu pulu elə xərcləyin ki, maksimal mənfəət əldə edəsiniz. Nəzərə alın: blaster üç dəfə mənfəətlidir, nəinki vicest.</p> <p>Alverdən sonra alınan mənfəəti növbəti düsturun əsasında hesablayın:</p> $\text{Mənfəət} = \frac{\text{Satılmış vicestlərin sayı} + 3 \times \text{Satılmış blasterlərin sayı}}{3}$	<p>Sizin 250 lariniz var. Çalışın bu pulu elə xərcləyin ki, maksimal mənfəət əldə edəsiniz. Nəzərə alın: blaster üç dəfə mənfəətlidir, nəinki vicest.</p> <p>Alverdən sonra alınan mənfəəti növbəti düsturun əsasında hesablayın:</p> $\text{Mənfəət} = \frac{\text{Satılmış vicestlərin sayı} + 3 \times \text{Satılmış blasterlərin sayı}}{3}$
<p>Sizin 250 lariniz var. Çalışın bu pulu elə xərcləyin ki, maksimal mənfəət əldə edəsiniz. Nəzərə alın: blaster üç dəfə mənfəətlidir, nəinki vicest.</p> <p>Alverdən sonra alınan mənfəəti növbəti düsturun əsasında hesablayın:</p> $\text{Mənfəət} = \frac{\text{Satılmış vicestlərin sayı} + 3 \times \text{Satılmış blasterlərin sayı}}{3}$	<p>Sizin 250 lariniz var. Çalışın bu pulu elə xərcləyin ki, maksimal mənfəət əldə edəsiniz. Nəzərə alın: blaster üç dəfə mənfəətlidir, nəinki vicest.</p> <p>Alverdən sonra alınan mənfəəti növbəti düsturun əsasında hesablayın:</p> $\text{Mənfəət} = \frac{\text{Satılmış vicestlərin sayı} + 3 \times \text{Satılmış blasterlərin sayı}}{3}$

ÇALIŞMA 5 (davamı)

<p>Siz istehlakçısınız. Çalışın pulu bütövlükdə xərcləyirsiniz və çoxlu mənfəət əldə edirsiniz.</p>	<p>Siz istehlakçısınız. Çalışın pulu bütövlükdə xərcləyirsiniz və çoxlu mənfəət əldə edirsiniz.</p>
<p>Siz istehlakçısınız. Çalışın pulu bütövlükdə xərcləyirsiniz və çoxlu mənfəət əldə edirsiniz.</p>	<p>Siz istehlakçısınız. Çalışın pulu bütövlükdə xərcləyirsiniz və çoxlu mənfəət əldə edirsiniz.</p>
<p>Siz biznesmensiniz. Çalışın məhsulu bütövlükdə satarsınız və böyük mənfəət əldə edirsiniz.</p>	<p>Siz biznesmensiniz. Çalışın məhsulu bütövlükdə satarsınız və böyük mənfəət əldə edirsiniz.</p>
<p>Siz biznesmensiniz. Çalışın məhsulu bütövlükdə satarsınız və böyük mənfəət əldə edirsiniz.</p>	<p>Siz biznesmensiniz. Çalışın məhsulu bütövlükdə satarsınız və böyük mənfəət əldə edirsiniz.</p>

<p>Sizin 250 lariniz var. Çalışın bu pulu elə xərcləyin ki, maksimal mənfəət əldə edəsiniz. Nəzərə alın: blaster üç dəfə mənfəətlidir, nəinki vicest.</p> <p>Alverdən sonra alınan mənfəəti növbəti düsturun əsasında hesablayın:</p> $\text{Mənfəət} = \frac{\text{Satılmış vicestlərin sayı} + 3 \times \text{Satılmış blasterlərin sayı}}{3}$	<p>Sizin 250 lariniz var. Çalışın bu pulu elə xərcləyin ki, maksimal mənfəət əldə edəsiniz. Nəzərə alın: blaster üç dəfə mənfəətlidir, nəinki vicest.</p> <p>Alverdən sonra alınan mənfəəti növbəti düsturun əsasında hesablayın:</p> $\text{Mənfəət} = \frac{\text{Satılmış vicestlərin sayı} + 3 \times \text{Satılmış blasterlərin sayı}}{3}$
<p>Sizin 250 lariniz var. Çalışın bu pulu elə xərcləyin ki, maksimal mənfəət əldə edəsiniz. Nəzərə alın: blaster üç dəfə mənfəətlidir, nəinki vicest.</p> <p>Alverdən sonra alınan mənfəəti növbəti düsturun əsasında hesablayın:</p> $\text{Mənfəət} = \frac{\text{Satılmış vicestlərin sayı} + 3 \times \text{Satılmış blasterlərin sayı}}{3}$	<p>Sizin 250 lariniz var. Çalışın bu pulu elə xərcləyin ki, maksimal mənfəət əldə edəsiniz. Nəzərə alın: blaster üç dəfə mənfəətlidir, nəinki vicest.</p> <p>Alverdən sonra alınan mənfəəti növbəti düsturun əsasında hesablayın:</p> $\text{Mənfəət} = \frac{\text{Satılmış vicestlərin sayı} + 3 \times \text{Satılmış blasterlərin sayı}}{3}$
<p>Sizin satılası 60 vicestisiniz və 30 blasteriniz var. Vicestdən hər biri 4 lariyə başa gəldi, blaster isə - 9 lariyə. Çalışın bu ərzaqları elə satasınız ki, maksimal mənfəət əldə edəsiniz. Rəqiblərin qiymətinə və alver üsullarına diqqət verin.</p> <p>Alverdən sonra alınan mənfəəti növbəti düsturun əsasında hesablayın:</p> $\text{tam mənfəət} = \text{alınan} - 510 \text{ lari məbləğ}$	<p>Sizin satılası 60 vicestisiniz və 30 blasteriniz var. Vicestdən hər biri 4 lariyə başa gəldi, blaster isə - 9 lariyə. Çalışın bu ərzaqları elə satasınız ki, maksimal mənfəət əldə edəsiniz. Rəqiblərin qiymətinə və alver üsullarına diqqət verin.</p> <p>Alverdən sonra alınan mənfəəti növbəti düsturun əsasında hesablayın:</p> $\text{tam mənfəət} = \text{alınan} - 510 \text{ lari məbləğ}$
<p>Sizin satılası 60 vicestisiniz və 30 blasteriniz var. Vicestdən hər biri 4 lariyə başa gəldi, blaster isə - 9 lariyə. Çalışın bu ərzaqları elə satasınız ki, maksimal mənfəət əldə edəsiniz. Rəqiblərin qiymətinə və alver üsullarına diqqət verin.</p> <p>Alverdən sonra alınan mənfəəti növbəti düsturun əsasında hesablayın:</p> $\text{tam mənfəət} = \text{alınan} - 510 \text{ lari məbləğ}$	<p>Sizin satılası 60 vicestisiniz və 30 blasteriniz var. Vicestdən hər biri 4 lariyə başa gəldi, blaster isə - 9 lariyə. Çalışın bu ərzaqları elə satasınız ki, maksimal mənfəət əldə edəsiniz. Rəqiblərin qiymətinə və alver üsullarına diqqət verin.</p> <p>Alverdən sonra alınan mənfəəti növbəti düsturun əsasında hesablayın:</p> $\text{tam mənfəət} = \text{alınan} - 510 \text{ lari məbləğ}$

УПРАЖНЕНИЕ 6

<p>Siz Monplandiyanın poçt xidməti şirkətisiniz. Siz Monplandiyanın qürur şirkəti nominasiyası üzrə təqdim edilmisiniz. Müsabiqə təqdimatını hazırlayın. Çalışın şirkətinizin müsbət tərəflərini göstərsiniz</p>
<p>Siz Monplandiyanın televiziya şirkətisiniz. Siz Monplandiyanın qürur şirkəti nominasiyası üzrə təqdim edilmisiniz. Müsabiqə təqdimatını hazırlayın. Çalışın şirkətinizin müsbət tərəflərini göstərsiniz.</p>
<p>Siz Monplandiyanın Mərkəzi Universitetinin basketbol dəstəsisiniz. Siz Monplandiyanın qürur şirkəti nominasiyası üzrə təqdim edilmisiniz. Müsabiqə təqdimatını hazırlayın. Çalışın şirkətinizin müsbət tərəflərini göstərsiniz.</p>
<p>Siz Monplandiyanın “Mobi-mobi” mobil operatorusunuz. Siz Monplandiyanın qürur şirkəti nominasiyası üzrə təqdim edilmisiniz. Müsabiqə təqdimatını hazırlayın. Çalışın şirkətinizin müsbət tərəflərini göstərsiniz.</p>
<p>Siz “Oil-oil” neft şirkətisiniz. Siz Monplandiyanın qürur şirkəti nominasiyası üzrə təqdim edilmisiniz. Müsabiqə təqdimatını hazırlayın. Çalışın şirkətinizin müsbət tərəflərini göstərsiniz.</p>
<p>Siz münisflər heyətisiniz. Siz Monplandiyanın qürur şirkətisiniz. Namizədlərin təqdimatlarını dinləyin və suallar verin</p>

<p>Monplandiyanın poçt xidməti şirkəti krallıqda ən tanınmış və tanınmış şirkətdir. O, yüksək səviyyəli poçt nəzarəti ilə seçilir. Monopoliyanın yüksək mənfəəti və yüksək maaşları qorunub saxlanılmışdır.</p>
<p>Monplandiya krallığında yeganə televiziya şirkəti vardır. O, dövlətə aiddir. .</p>
<p>Yaxın keçmişdə “AIA” dəstəsi yeganə universitet basketbol dəstəsi idi. Onun məşhurluğu sağlam həyat qaydasının yayılmasına dəstək verir. Dəstə üzvlərinə universitet yüksək maaşlar verir.</p>
<p>“Mobmobi” krallıqda yeganə operatorudur və o, istehlakçılara yüksək qiymətlər təklif edir, hərçənd xidməti elə də yüksək deyil.</p>
<p>“Oil-oil” krallıqda yeganə yanacaq doldurma şirkətidir. O, istehsalın yüksək səviyyəsi və aşağı qiymətləri ilə seçilir. Oil-oil xarici şirkətdir.</p>
<p>Nəzərə alın: “Oil-oil” xarici şirkətdir; Monplandiya yolları nəqliyyatla doludur; Monplandiya kralı hesab edir ki, yanacağın qiyməti artırılmalıdır; basketbol dəstəsi Monplandiyanın digər universitetlərində də yaradılmışdır; belə bir fikir var ki, əgər Monplandiya poçt xidmətini bir neçə şirkət yerinə yetirərsə, o zaman xidmətin səmərəsi daha da artacaqdır (poçt ismarıqları daha tez çatacaqdır) və qiymət də azalacaqdır; yeni texnologiyalar imkan verir ki, televiziya və mobil telefonların bazarına digər şirkətlər də daxil olsunlar; mobil telefonların bazarında yeni şirkətlər artıq əmələ gəlmiş və onların xidmət keyfiyyəti və qiymətləri istifadəçi üçün cəlbedicidir.</p>

ÇALIŞMA 7

Siz ada dövləti hökumətiniz. Satılacaq mal ölkənizə yalnız gəmi ilə daxil olur. Məhsul gəmiyə yüklənənə qədər gəminin kapitanı onu gözdən keçirir. Əgər məhsul ada sakinləri üçün təhlükəlidirsə, o zaman kapitan onun gəmiyə yüklənməsinə qadağa qoya bilər və ya mala xəbərdarlıq yazısı edilə bilər. Müvafiq təlimatı kapitan ada hökumətindən qəbul edə bilər.

Siz ada dövləti hökumətiniz. Satılacaq mal ölkənizə yalnız gəmi ilə daxil olur. Məhsul gəmiyə yüklənənə qədər gəminin kapitanı onu gözdən keçirir. Əgər məhsul ada sakinləri üçün təhlükəlidirsə, o zaman kapitan onun gəmiyə yüklənməsinə qadağa qoya bilər və ya mala xəbərdarlıq yazısı edilə bilər. Müvafiq təlimatı kapitan ada hökumətindən qəbul edə bilər.

Siz ada dövləti hökumətiniz. Satılacaq mal ölkənizə yalnız gəmi ilə daxil olur. Məhsul gəmiyə yüklənənə qədər gəminin kapitanı onu gözdən keçirir. Əgər məhsul ada sakinləri üçün təhlükəlidirsə, o zaman kapitan onun gəmiyə yüklənməsinə qadağa qoya bilər və ya mala xəbərdarlıq yazısı edilə bilər. Müvafiq təlimatı kapitan ada hökumətindən qəbul edə bilər.

Siz ada dövləti hökumətiniz. Satılacaq mal ölkənizə yalnız gəmi ilə daxil olur. Məhsul gəmiyə yüklənənə qədər gəminin kapitanı onu gözdən keçirir. Əgər məhsul ada sakinləri üçün təhlükəlidirsə, o zaman kapitan onun gəmiyə yüklənməsinə qadağa qoya bilər və ya mala xəbərdarlıq yazısı edilə bilər. Müvafiq təlimatı kapitan ada hökumətindən qəbul edə bilər.

Siz ada dövləti hökumətiniz. Satılacaq mal ölkənizə yalnız gəmi ilə daxil olur. Məhsul gəmiyə yüklənənə qədər gəminin kapitanı onu gözdən keçirir. Əgər məhsul ada sakinləri üçün təhlükəlidirsə, o zaman kapitan onun gəmiyə yüklənməsinə qadağa qoya bilər və ya mala xəbərdarlıq yazısı edilə bilər. Müvafiq təlimatı kapitan ada hökumətindən qəbul edə bilər.

Gəmi müxtəlif tiptə masalar gətirməlidir. Məlumat yayılmışdır ki, onlardan bəziləri elə bir ölkələrdə hazırlanır, hansında istehsalçı məhsulun təhlükəsizliyinə diqqət vermir. Deyirlər ki, hər hansı bir adada bu məhsuldan istifadə edən istehlakçı ciddi zədə almış, ikinciyə olduqca mühüm zərər vurulmuşdur.

Yazın: yükü gözdən keçirdikdə kapitan masanın hansı xassələrinə diqqət verməlidir. Göstərin ki, hansı xassələrə malik masalara qadağa qoyulmalıdır (qırmızı rənglə göstərin) və ona xəbərdaredici yazı edilməlidir.

Gəmi müxtəlif tiptə masalar gətirməlidir. Məlumat yayılmışdır ki, onlardan bəziləri elə bir ölkələrdə hazırlanır, hansında istehsalçı məhsulun təhlükəsizliyinə diqqət vermir. Deyirlər ki, hər hansı bir adada bu məhsuldan istifadə edən istehlakçı ciddi zədə almış, ikinciyə olduqca mühüm zərər vurulmuşdur.

Yazın: yükü gözdən keçirdikdə kapitan masanın hansı xassələrinə diqqət verməlidir. Göstərin ki, hansı xassələrə malik masalara qadağa qoyulmalıdır (qırmızı rənglə göstərin) və ona xəbərdaredici yazı edilməlidir.

Gəmi müxtəlif tiptə masalar gətirməlidir. Məlumat yayılmışdır ki, onlardan bəziləri elə bir ölkələrdə hazırlanır, hansında istehsalçı məhsulun təhlükəsizliyinə diqqət vermir. Deyirlər ki, hər hansı bir adada bu məhsuldan istifadə edən istehlakçı ciddi zədə almış, ikinciyə olduqca mühüm zərər vurulmuşdur.

Yazın: yükü gözdən keçirdikdə kapitan masanın hansı xassələrinə diqqət verməlidir. Göstərin ki, hansı xassələrə malik masalara qadağa qoyulmalıdır (qırmızı rənglə göstərin) və ona xəbərdaredici yazı edilməlidir.

Gəmi müxtəlif tiptə masalar gətirməlidir. Məlumat yayılmışdır ki, onlardan bəziləri elə bir ölkələrdə hazırlanır, hansında istehsalçı məhsulun təhlükəsizliyinə diqqət vermir. Deyirlər ki, hər hansı bir adada bu məhsuldan istifadə edən istehlakçı ciddi zədə almış, ikinciyə olduqca mühüm zərər vurulmuşdur.

Yazın: yükü gözdən keçirdikdə kapitan masanın hansı xassələrinə diqqət verməlidir. Göstərin ki, hansı xassələrə malik masalara qadağa qoyulmalıdır (qırmızı rənglə göstərin) və ona xəbərdaredici yazı edilməlidir.

Gəmi müxtəlif tiptə masalar gətirməlidir. Məlumat yayılmışdır ki, onlardan bəziləri elə bir ölkələrdə hazırlanır, hansında istehsalçı məhsulun təhlükəsizliyinə diqqət vermir. Deyirlər ki, hər hansı bir adada bu məhsuldan istifadə edən istehlakçı ciddi zədə almış, ikinciyə olduqca mühüm zərər vurulmuşdur.

Yazın: yükü gözdən keçirdikdə kapitan masanın hansı xassələrinə diqqət verməlidir. Göstərin ki, hansı xassələrə malik masalara qadağa qoyulmalıdır (qırmızı rənglə göstərin) və ona xəbərdaredici yazı edilməlidir.

Çalışma 9

Nino mobil telefon aldı. Bir həftədə məlum oldu ki, telefon vaxtaşırı sönmür.

Qivi tort aldı. Evdə məlum oldu ki, tortun vaxtı keçmişdir. .

Makaya gözəllik salonundan zəng edib kosmetik prosedur təklif etdilər. Salonda Makanı inandırdılar ki, təklif edilən prosedurdan müntəzəm olaraq keçməlidir. Maka 10 prosedurun dəyərini əvvəlcədən keçirdi. Evə gələndə Maka başa düşdü ki, səhv buraxmışdır

Dato internet vasitəsilə ayaqqabı aldı. Ayaqqabını alanda məlum oldu ki, ayaqqabı ayağına olmur.

İzah edin, Nino necə hərəkət etməlidir. Ninonun və mağaza nümayəndələrinin münasibətlərini ifadə edən mini səhnəciyi hazırlayın.

İzah edin, Qivi necə hərəkət etməlidir. Qivinin və mağaza nümayəndələrinin münasibətlərini ifadə edən mini səhnəciyi hazırlayın.

İzah edin, Maka necə hərəkət etməlidir. Makanın və salon nümayəndələrinin münasibətlərini ifadə edən mini səhnəciyi hazırlayın.

İzah edin, Dato necə hərəkət etməlidir. Datonun və internet-satışlar firmasının münasibətlərini ifadə edən mini səhnəciyi hazırlayın.

ÇALIŞMA 11

Siz parlament sədrisiniz.
Siz yeni qanunvericilik təşəbbüsünün parlament təhlilini keçirməlisiniz.

Qanunvericilik təşəbbüsünün qısa məzmunu:
Bəzi nəqliyyat vasitələri üzərində vergilərin təsis edilməsi nəticəsində fond yarandı və bu da kollec tələbələrinin təhsilinə istifadə olunur.

Siz yeni qanunvericilik layihəsinin təşəbbüs qrupusunuz.
Qrupda var: idmançı, siyasətçi, professor və məşhur biznesmen.
Siz iclasda qanunvericilik təşəbbüsünü təqdim etməlisiniz.

Mövqeyinizi formalaşdırın və əsaslandırın.
Təqdimatı hazırlayın və iclasda təqdim edin.
Əvvəlcədən qarşı tərəf üçün “kəsici” suallar hazırlayın.

Siz yeni qanun layihəsinin lehinə olan deputatlarsınız.
Siz yeni qanunvericilik təşəbbüsünün müdafiəsi üçün dəlillər irəli sürün.

Mövqeyinizi formalaşdırın və əsaslandırın.
Təqdimatı hazırlayın və iclasda təqdim edin.
Əvvəlcədən qarşı tərəf üçün “kəsici” suallar hazırlayın.

İclası belə açın: „Sizi salamlayıram. Burada təqdim edilmiş təşəbbüs qrupu tərəfindən daxil edilmiş qanunvericilik təşəbbüsünü təhlil etmək üçün iclasa başlayırıq”. Çıxış edənləri xəbərdar edin ki, onların çıxış etmək üçün yalnız 3 dəqiqələri var və suallara cavab vermək üçün - 2 dəqiqələri. Bundan sonra növbəti ardıcılıqla çıxış edənlərə söz verin: 1. Qanun təşəbbüskarları, 2. Lehinə olan deputatlar, 3. Əleyhinə olan deputatlar, 4. İctimaiyyət nümayəndələri. Ciddi olaraq hər çıxış edənin 3-dəqiqəlik reqlamentinə əməl edin: saata diqqət verin və təyin edilən vaxt keçdikdən sonra çıxış edəndən cümləsini bitirməyi xahiş edin, bundan sonra təşəkkür edib sözü növbəti çıxış edənə verin.

Sualların verilməsi və ya şərh edilməsi imkanını iştirakçılara yalnız bütün çıxışların bitdiyindən sonra verin. Hər bir tərəfə sual vermək hüququ verin. Sualdan sonra cavablandırıcı şəxsə söz verin. Yerindən qışqırıqların qarşısını almağa çalışın. İştirakçılardan qayda-qanuna əməl etməyi xahiş edin. Saata baxın. 8-10 dəqiqədən sonra sual-cavabı kəsin. Qanun təşəbbüskarlarından xahiş edin ki, qanunvericilik təşəbbüsünü təkmilləşdirsinlər və iclasda söylənilən qeydləri nəzərə alsınlar. Bundan sonra iştirakçılara təşəkkür edin və iclası bağlı elan edin.

KQanunvericilik təşəbbüsünün qısa təsviri: bəzi nəqliyyat vasitələrinə yeni ödənişlərin təsis edilməsi nəticəsində fond yaradıldı ki, kollec tələbələrinin təhsili üçün istifadə edilsin. Xüsusilə də növbəti yeni ödənişlər təsis edilməlidir: güclü və orta gücə malik avtomobillərə - 1000 ləri hər maşına; böyük ölçülü maşınlar - 4000 ləri; yaşayış vaqonlarına, yük maşınlarına və idman maşınlarına - 6000 ləri, sağ sükanlı avtomobillərə - 10 000 ləri. Kiçik ödəniş eləcə də mopedlərə, motorollərə və aşağı güclü motosikllərə təsis ediləcəkdir.

Mövqeyinizin əsaslandırılması üçün göstərin: yeni fond kollec bütünü tələbələrinin pulsuz təhsilini təmin edir və bunun nəticəsində də tələbələrin sayı artacaq və ölkədə təhsilli gənclərin sayı çox olacaqdır; 21-ci əsrdə yalnız orta təhsil kifayət etmir, kollec səviyyəsində də təhsil lazımdır; tələbələrin sosial yardımına əsasən, tələbələrin şəffaflığına əsaslanan mövcud proqramlar əlverişsiz və ədalətsizdir; yeni fond eləcə də kolleclərə tələbələrin dərsliklərlə təmin edilməsində yardım edəcəkdir.

KQanunvericilik təşəbbüsünün qısa təsviri: bəzi nəqliyyat vasitələri üzrə yeni vergilərin təsis edilməsi nəticəsində fond yaradılsın ki kollec tələbələrinin təhsilinə istifadə olunsun. Xüsusilə də növbəti vergilər təsis edilməlidir: güclü və orta gücə malik avtomobillərə - hər maşına 1000 ləri; iri ölçülü avtomobillərə - 4000 ləri; yaşayış vaqonlarına, yük maşınlarına və idman maşınlarına - 6000 ləri, sağ sükanlı avtomobillərə - 10 000 ləri. Kiçik ödəniş eləcə də mopedlərə, motorollərə və aşağı güclü motosikllərə təsis ediləcəkdir. Yeni fond kollec bütünü tələbələrinin pulsuz təhsilini təmin edir və bunun nəticəsində də tələbələrin sayı artacaq və ölkədə təhsilli gənclərin sayı çox olacaqdır.

Mövqeyinizi əsaslandırıldıqda diqqəti yeni ödənişlərin müsbət effektinə yönəldin: Nəqliyyatın istifadəsi və havanın çirkləndirilməsi azalacaq, yanacağın istifadəsi və Yer in iqliminə təsir azalacaq. Bundan əlavə, avtomobil sahiblərinin əksəriyyəti cəmiyyətin imkanlı təbəqəsidir.

ÇALIŞMA 11 (davamı)

Siz yeni qanun layihəsinin əleyhinə olan deputatlarsınız.
Siz yeni qanunvericilik təşəbbüsünə qarşı dəlilləri irəli sürməlisiniz.

Mövqeyinizi formalaşdırın və əsaslandırın.
Təqdimatı hazırlayın və iclasda təqdim edin.
Əvvəlcədən qarşı tərəf üçün “kəsici” suallar hazırlayın.

Siz marağı olan tərəfsiniz – avtomobil sahibləri.
Siz yeni qanunvericilik təşəbbüsünə qarşı dəlilləri irəli sürməlisiniz.

Mövqeyinizi formalaşdırın və əsaslandırın.
Təqdimatı hazırlayın və iclasda təqdim edin.
Əvvəlcədən qarşı tərəf üçün “kəsici” suallar hazırlayın.

Qanunvericilik təşəbbüsünün qısa təsviri: bəzi nəqliyyat vasitələri üzrə yeni vergilərin təsis edilməsi nəticəsində fond yaradılsın ki, kollec tələbələrinin təhsilinə istifadə olunsun. Xüsusilə də növbəti vergilər təsis edilməlidir: güclü və orta gücə malik avtomobillərə - hər maşına 1000 lari; iri ölçülü avtomobillərə - 4000 lari; yaşayış vaqonlarına, yük maşınlarına və idman maşınlarına – 6000 lari, sağ sükanlı avtomobillərə - 10 000 lari. Kiçik ödəniş eləcə də mopedlərə, motorollərə və aşağı güclü motosikllərə təsis ediləcəkdir. Yeni fond kollecin bütün tələbələrinin pulsuz təhsilini təmin edir və bunun nəticəsində də tələbələrin sayı artacaq və ölkədə təhsilli gənclərin sayı çox olacaqdır. Mövqeyinizi əsaslandırdıqda diqqət verin ki, pulsuz təhsilə insan çox dəyər vermir; yeni vergilər cəmiyyət üçün əlavə yükdür və s.

Qanunvericilik təşəbbüsünün qısa təsviri: bəzi nəqliyyat vasitələri üzrə yeni vergilərin təsis edilməsi nəticəsində fond yaradılsın ki, kollec tələbələrinin təhsilinə istifadə olunsun. Xüsusilə də növbəti vergilər təsis edilməlidir: güclü və orta gücə malik avtomobillərə - hər maşına 1000 lari; iri ölçülü avtomobillərə - 4000 lari; yaşayış vaqonlarına, yük maşınlarına və idman maşınlarına – 6000 lari, sağ sükanlı avtomobillərə - 10 000 lari. Kiçik ödəniş eləcə də mopedlərə, motorollərə və aşağı güclü motosikllərə təsis ediləcəkdir. Yeni fond kollecin bütün tələbələrinin pulsuz təhsilini təmin edir və bunun nəticəsində də tələbələrin sayı artacaq və ölkədə təhsilli gənclərin sayı çox olacaqdır. Mövqeyinizi əsaslandırdıqda diqqəti vergilərin ədalətsiz ölçüsünə, sosial problemlərə yönəldin, hansılara da bu vergilər səbəb olurlar.