

# **“ТАДБИРКОРЛИК СИРЛАРИ”**

**ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИНИ БОШЛАШ ИСТАГИДАГИ ХОТИН-ҚИЗЛАР  
УЧУН ҚЎЛЛАНМА**

**Тошкент 2021 йил**

**Бош маслахатчи:  
Г. МАҲМУДОВА**

**- “Тадбиркор аёл” Ўзбекистон Республикаси  
ишбилармон аёллар ассоциацияси раиси**

**Тузувчилар:  
Д. АҲМЕДОВА**

**- “Тадбиркор аёл” Ўзбекистон ишбилармон аёллар  
ассоциацияси Бухоро вилоят ҳудудий бўлими раиси**

**О. БАҚОЕВ**

**- Вобкент туман 2-сон касб-ҳунар мактаби  
директори**

**Бош муҳаррир  
Б.ШЕРМАТОВ**

**Ижодий гуруҳ :  
А. АБДУЛОВ  
Ш. АСРОНҚУЛОВА  
Д. АЛИАКБАРОВА**

Мазкур қўлланмада Ўзбекистон Республикасида кичик бизнес ташкил этишнинг ҳуқуқий ва ташкилий масалалари, тадбиркорлик турлари, бизнес ғоя, маркетинг, менежмент, бизнес режа ва унинг намуналари ҳақида сўз юритилади.

Ушбу қўлланма тадбиркорлик фаолиятини бошламоқчи бўлган хотин-қизлар учун мўлжалланган бўлиб, ундан тадбиркорлик асосларини ўрганиш ниятидаги ҳар қандай кишилар фойдаланишлари мумкин.

## МУНДАРИЖА

- I. Кимлар тадбиркор бўла олади?
- II. Вақтни тадбиркорона бошқариш
- III. Тадбиркорлик фаолиятини ташкил этишнинг ҳуқуқий ва ташкилий масалалари
- IV. Маркетинг
- V. SWOT таҳлили
- VI. Бозор сегменти
- VII. Менежмент
- VIII. Бизнес режа
- IX. Бизнес режа намуналари
- X. Тадбиркорликнинг катор турлари билан шуғулланиш учун амалий тавсиялар
- XI. Ўз тадбиркорлигинингизни текшириб кўринг
- XII. Ўзбекистон Республикаси АТ “Xalq banki” томонидан “Ташаббускор аёл” имтиёзли кредитини ажратиш тартиби

## I. КИМЛАР ТАДБИРКОР БЎЛА ОЛАДИ

Тадбиркорлик – бу режалаштирилиб, муваффақиятли амалга оширилган ғоя хисобланади. Тадбиркорликни удаладем, дейишингиз учун қуйидаги бешта босқични таъминлашингиз лозим, яъни: **ғояни аниқлаш, режа тузиш, уни ҳаётга татбиқ қилиш, муваффақиятли фаолият ва даромад олиш.**

Агар бу жараёнга кундалик турмушингизда амал қилсангиз, Сиз - тадбиркор одамсиз. “Тадбиркорлик” тушунчасини бу кўринишда талқин этар эканмиз, кўпчилик тадбиркорлик потенциалига эгаллигини англаймиз. Кундалик ҳаётнинг муаммоларини енгиб ўтувчи тадбиркор одамлар билан буларни амалга ошира олмайдиган кишиларнинг орасидаги фарқ уларнинг турли масалалар ва уларнинг ечимларига бўлган ёндашувларида намоён бўлади.

Тадбиркорлик шахсан ўзингизга фойда келтирибгина қолмасдан, оилангизни, иш жамоангизни ва умуман жамиятнинг қимматли аъзоси бўлишингизга ёрдам беради. Тадбиркорлик масалалар ечимига тизимли ҳамда синчковлик билан ёндашув натижасида ҳаётда кўп нарсаларга эришиш имконини беради. Тадбиркорлик ҳаётда ҳар қандай чигал вазиятдан чиқиш йўлларини топишга, шунингдек йўлингиздаги мураккаб масалаларни ечишга ўргатади.

### **Тадбиркорликни эгаллаш учун Сизга қуйидагилар керак бўлади:**

#### **Энергия**

Меҳнатсеварлик муваффақиятли тадбиркорликнинг гаровидир. Сизга лойиҳаларингизни муваффақиятли тугаллаш ва тўғри ечим қабул қилиш билан боғлиқ бўлган кўп (ҳам жисмоний, ҳам ақлий) энергия керак бўлади. Бу энергияни қувватлаб туриш учун сиз миянгизни ва танангизни барча аъзоларини вазиятларни кескин ўзгаришларига тайёр қилиб туришингиз лозим. Сизга шунингдек, мустаҳкам соғлиқ ва жисмоний баркамоллик ҳам керак бўлади, табиийки буларга тўғри диета ва жисмоний машқлар орқали эришса бўлади.

#### **Мақсадга эришиш**

Муваффақиятга эришиш учун сизда кучли мотивация (рағбат) бўлиши лозим. Сизнинг ҳаётингизни яхшилашга муносабатингиз ва интилишингиз ўз олдингизга қўйган мақсадга эришишингизга имкон беради, бунинг учун бошқалардан кўра кўпроқ ишчанлик ва тиришқоқлик талаб этилади.

#### **Мақсадга қаратилганлик**

Юқори натижаларга эришиш учун топшириқлар ўз вақтида ва яхши бажарилиши керак. Самарадорлик, тезкорлик ва ўз вақтини бошқариш қобилиятисиз бизнесда муваффақиятга эришиб бўлмайди. Мақсадга қаратилганлик ва шайлик сизга натижага эришишда кучларингизни асосий йўналишда жамлашга ёрдам беради.

#### **Ҳамдард бўлиш**

Сиз ўзингизда эмпатия кўникмаларини (хаёлан ўзингизни бошқа одам ёки бир гуруҳ одамлар ўрнига қўйиб кўриш) ривожлантириб боришингиз лозим. Сиз одамлар нимани

ҳис қилаётганлигини тушунишни ўрганишингиз керак. Потенциал мижоз билан ишлаш жараёнида сиз у нимани ҳис этаётганлигини кўз олдингизга келтира олишингиз лозим.

### **Топқирлик**

Сиз корхона ишларини самарали бошқариш учун лозим бўлган йўлбошчиликка мойилликни ва раҳбарлик кўникмаларини ривожлантириб боришингиз, ўзингизда керакли ходимларни топа олиш кўникмаларини шакллантиришингиз ва улардан бизнесни юритишда фойдаланишингиз лозим. Булар тадбиркорликда энг муҳим хусусиятлар ҳисобланади

### **Режалаштириш**

Бизнесни лойиҳалаш пайтида корхонанинг яққол тасвирини кўра олиш муҳим – нима учун ташкил этилаётганлиги, нима қилиш кераклиги, бу қандай қилиниши, ким буни амалга ошириши ва қачон амалга оширилишини тушуниш керак. Асосийси қоғозда ёзма режа тузиш зарур. Бу вазиятни ойдинлаштириб, корхонани ташкил этиш бўйича ҳаракатни бошлаш кераклиги ёки йўқлиги тўғрисида қарор қабул қилишга ёрдам беради. Айнан режалаштириш бизнес фаолияти келгуси фойда ёки зарарнинг молиявий кўрсаткичларини аниқлай бориб, иш бошламасдан олдин хатарларни очиб беради.

### **Таваккал ҳаракатлар**

Ўзининг бизнесини бошлашга жазм этган барча тадбиркор одамлар даставвал батафсил таҳлилни амалга оширадилар, барча мумкин бўлган хатарларни англагандан сўнггина қарор қабул қиладилар. Қарор қабул қилингандан кейин, улар мақсадга элтувчи йўл сари дадил ҳаракатланадилар. Муваффақият - кўзланган ва ишончли деб ҳисобланган йўналишда ҳаракатдан бошланади.

### **Инновация**

Тадбиркор кишиларнинг алоҳида хусусиятларидан бири – бу янада самаралироқ фаолиятга имкон берувчи янги ғояларни татбиқ этиш қобилиятидир. Ташаббускорлик, тасаввур, интуиция ва зийраклик туфайли сизни ўраб турган муҳитни ўзингизнинг эҳтиёжларингизга мос равишда ўзгартира олишингиз мумкин. Қўшимча ахборотни ахтариш – новаторлик ёндашувининг муҳим илдизларидан бўлиб, шу боисдан тадбиркор кишилар ахборотга таянадилар ва доимо янги билимларни излайдилар.

### **Кўникмалар**

Тадбиркор кишилар уларга ишида ёрдам берувчи қобилият, ҳатто талантга эга бўладилар. Уларнинг аксарияти ҳаётий тажрибалардан анланган кенг кўламдаги билим, кўникмалар заҳирасига эга, улардан бизнесига имкон қадар кўп фойда келтириш учун фойдаланадилар. Шунинг учун сизга талантларингиз ва кўникмаларингизни, шунингдек уларни қўллаш усулларни баҳолашингиз лозим бўлади. Талант ва орттирилган кўникмалардан доимо фойдаланиб туриш керак, акс ҳолда улардан ажраб қолишингиз мумкин.

## **Матонат**

Тадбиркор бўлишга жазм қилган киши қийнчиликларни енгиб ўтишга доим тайёр туриши лозим. Тадбиркор аёллар уларга салбий таъсир қилувчи кўшимча муаммоларга дуч келишлари мумкин. Ўзининг хусусий корхонасини очиб, ундан фойда олиш учун тадбиркор қийнчиликлар олдида чекинмаслик кўникмасига эга бўлиши керак. Сабр, тиришқоқлик ва муваффақиятга эришишга ишонч – сизнинг йўлингизда учрайдиган жисмоний ва руҳий қийнчиликларни енгиб ўтишдаги мададкорингиз ҳисобланади.

Сиз тадбиркорликни зарур кўникмаларни эгаллаш билан биргаликда бошлайсиз. Сизнинг кейинги қадамингиз (ёлланма ходим бўлиб жойлашасизми ёки ўзингизнинг хусусий корхонангизни очасизми) ўзингизни касбий фаолиятингизни танлашдан иборат бўлади. Айнан касбни тўғри танлашингиз келгусида ундан қаноат ҳосил қилишингиз, ўзингизга ва мамлакатга фойда келтира олишингизга имкониятлар очиб беради. Ва ниҳоят, сиз олган билим кўникма ва малакангизни ишда қўллай олишга ўрганишингиз лозим. Фақат шу йўл билан сиз ўзингиздаги имкониятларни тўлиқ ишга солиш орқали муваффақиятларга эришасиз.

**Ана шу хислатларга эга бўлсангиз, дадил тадбиркорлик фаолиятини бошласангиз бўлаверади!**

## **II. ВАҚТНИ ТАДБИРКОРОНА БОШҚАРИШ**

### **1. Даставвал энг муҳим масалалар билан шуғулланинг**

Аксарият одамлар аввал энгил масалалар билан шуғулланадилар. Лекин муттасил осон иш бажариш кўп вақтни олиб қўйиб, қийин масалаларни ечишга вақт етмайди. Вақтингиздан унумли фойдаланиш учун аввал энг муҳим ишни бажаришдан бошлаш керак. Шунинг учун кўпчилик тадбиркорлар энг қийин ишларни эрталаб, куч-қуввати энг юқори даражада бўлган вақтда, амалга оширадилар. Муҳимлик даражаси пастроқ бўлган ишларни куннинг охирига режалаштирадилар.

### **2. Вақтингиздан фойдаланинг**

“Ўз вақтимни ҳозир қандай қилиб самаралироқ сарф қилишим мумкин?” деган саволни ўз олдингизга қўйинг. Бу сизга бизнесингизни ривожланишига сабаб бўладиган энг асосий ишларни ажратиб олишга ёрдам беради.

### **3. Тақсимланг**

Ишни тақсимлаш – ҳар бир тадбиркор учун жуда муҳим, шунинг билан биргаликда қийин масала ҳисобланади. Тадбиркор ўзининг бажараётган ишининг бир қисмини ходимларига топширишни ўрганиши лозим. Ишни топшириш жамоа ўртасида ишончни мустаҳқалашнинг яхши усули ҳисобланади, бу вақтни тежаб тадбиркорга бошқа стратегик муҳим ишларга диққатини жамлашга имкон беради. Агар ходим ишни тадбиркор каби яхши бажара олса, у ҳолда тадбиркор ишни унга топшириши мумкин.

### **4. Ишларни гуруҳланг**

Сизни асосий ишдан чалғитувчилар билан ишлашга, шунингдек вақтдан ва сайъи ҳаракатларингиздан рационал фойдаланишга ўрганишингиз муҳим. Масалан, кун бўйи

тўхтовсиз кўнғироқ қилиш ўрнига кўнғироқни бунинг учун энг мақбул бўлган вақтда амалга оширинг. Келувчилар қабули учун алоҳида вақт ажратинг. Бизнесингизни ҳал қилувчи стратегик масалаларни ҳал этиш учун, ҳеч ким ҳалал бермайдиган пайтда вақт ажратинг. Иш вақтини унумли бўлишига ҳаракат қилинг.

### **5. Иш ўрнини тоза тутинг**

Столингизни ҳар хил нарсалардан тозаланг. Фақат бажараётган ишингизга тааллуқлиларини қолдириг. Муваффақиятли тадбиркорлар тоза столларда ишлайдилар.

### **6. “Йўқ” деб айтишга тайёр бўлинг**

Бошқалар сизга ўз ишларини юклашга ҳаракат қиладилар. Кескин муносабатларнинг кўпчилиги бошқа кишини дилини оғритиб қўйишдан чўчиб “йўқ” деб айта олмай, ўз хоҳишингиз билан қарама-қаршиликка кириб қоласиз. Одамлар доим тадбиркордан “5 дақиқа вақтини ажратишни” сўрайдилар. Ростгўй бўлиб, “йўқ” дейиш ўрнига кўпчилик ҳолларда сиз “ҲА” дейсиз. “Йўқ” дейиш довюраклик ва тактни талаб қилади.

### **7. Мақсадларни ҳар куни шакллантиринг**

Яхши тадбиркор эришмоқчи бўлаётган мақсадини аниқ билади. Лекин, иши юришиб турган кўпчилик тадбиркорлар ҳам ўз олдига мақсад қўя олмайдилар. Агар муваффақиятли тадбиркор бўлишни истасангиз ўзингизнинг мақсадларингизни аниқланг. Уларни имкони борича аниқ-тиниқ ифодалаш лозим. Муваффақиятли тадбиркорлар бошқаларда кўришни хоҳлаган нарсаларига эришиш ва мақсадга эришиш учун қатъий муддатлар қўя олиш қобилиятлари билан ажралиб турадилар. Кунлик режа бизнеснинг стратегик мақсадларидан келиб чиқиб тузилади. Унда бизнесни очишда қўйилган мақсадларга эришиш йўллари акс эттирилади - қадамма-қадам бир мақсаддан кейинги мақсад сари. Шундай йўл билан тадбиркорлар ўзларининг ўйлаган мақсадларига эришадилар.

### **8. Жуда кўп нарсани ўзингизга олишга ҳаракат қилманг**

Кўпчилик тадбиркорлар жуда кўп ишларни қилишга ҳаракат қилиб, ўзларига стратегик муҳим масалалар устида мустақил мушоҳада қилишга вақт қолдирмайдилар.

### **9. Иш кунингизни режалаштиринг**

Кўпгина кишилар иш кунини режалаштиришга вақтлари етишмаслигини рўқач қиладилар. Улар жуда банд кишилар, лекин бу самарали фаолиятли тадбиркор дегани эмас. Амалда иш кунингизни режалаштиришга озгина вақт сарф қилиб, қўшимча вақтни қўлга киритасиз. Эрталаб кундалик дафтарингизни олиб, янги варағининг юқорисидан “БУГУН МЕН НИМАЛАРНИ БАЖАРИШИМ КЕРАК” деб ёзинг ва кунлик режани тузиб олинг. Унда куннинг муҳим вазифаларини ва уларни бажариш вақтларини кўрсатинг.

### **10. Фаол бўлинг**

Қарор қабул қилишдан қочманг. Қарор қабул қилишга иккиланишга кетадиган вақтингизни тежаш сизга бошқа ҳал қилувчи ишлар учун қўшимча вақт беради. Қарор қабул қилгандан сўнг уни ҳеч иккиланмай, оғишмасдан ҳаракат қилинг.

Сизнинг вақтни бошқара олиш қобилиятингиз атрофингиздаги бошқа одамлардан устунлигингизни таъкидлаб туради. Агар сиз вақтингизни самарали бошқара олмас экансиз, табиийки, бошқа одамларни ҳам бошқара олмайсиз. Тадбиркорлар ўзларининг мақсадларига эришишни режалаштира олишлари керак. Бир мақсадга эришгач, уни қайта кўриб чиқишингиз лозим. Ҳар кунлик ўзингизни режаларингизни шакллантириб бориш учун амалга ошириладиган фаолиятингиз сизга бизнесингизни келажакдаги устувор масалаларини ўз вақтида кўриб, уларни бозорнинг турли ташқи тасирларига мослаштириб бориш имконини беради. Яхши режа муаммоларни бошланмасдан олдин аниқлашга ва унинг ечимини топишга ёрдам беради. Ўз вақтини бошқара олиш қўйилган мақсадларга эришишда муваффақиятларга эришиш имконини беради. Ўз муваффақиятларингизни ҳис қила бориб, сиз янада фаолроқ бўласиз ва олдингизга бир - биридан қизиқ ўзига ром қилиб оладиган янги мақсадларни қўясиз. Вақтни бошқаришга ўрганиш қийин эмас. Ҳар кунлик иш режаларингизни тузиб боришга интилишингизни ўзи сизни бу борада мутахассисга айлантириб қўяди. Вақтни бошқариш усуллари кундалик ҳаётингизда ҳам асқотади. Бир ишни бажаришни режалаштиришга қанчалик вақтни кўп сарфласангиз уни бажаришга кетадиган вақтингиз ўнлаб мартага камаяди.

**Ана энди бевосита бизнес ташкил қилиш масалаларига ўтсак ҳам бўлаверади!**

### **III. Тадбиркорлик фаолиятини ташкил этишнинг ҳуқуқий ва ташкилий масалалари**

Тадбиркорлик фаолияти билан *жисмоний ёки юридик шахс* сифатида шуғулланиш мумкин.

Ўзбекистон Республикасининг “Фуқаролик Кодекси”га мувофиқ фуқаролар (жисмоний шахслар) деганда республикамизнинг фуқаролари, бошқа давлатларнинг фуқаролари, шунингдек фуқаролиги бўлмаган шахслар тушунилади. Фуқаро (жисмоний шахс) *якка тартибдаги тадбиркор* сифатида давлат рўйхатидан ўтказилган пайтдан бошлаб тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланишга ҳақлидир.

Ўзбекистон Республикасида доимий яшаб турган ёки молия йилида бошланадиган ёхуд тугайдиган ўн икки ойгача бўлган исталган давр мобайнида 183 кун ёки ундан кўпроқ муддатда Ўзбекистонда турган жисмоний шахс Ўзбекистон Республикасининг резиденти деб қаралади.

Бугунги кунда юридик шахс мақомига эга бўлмасдан қонунчиликка кўра қуйидаги шаклда тадбиркорлик фаолиятини олиб бориш мумкин:

- якка тартибдаги тадбиркор кўринишида;
- оилавий тадбиркорлик кўринишида;
- деҳқон хўжалиги кўринишида.

Якка тартибдаги тадбиркорлик юридик шахс ташкил этмаган ҳолда жисмоний шахс томонидан тадбиркорлик фаолиятининг амалга оширилишидир. Якка тартибдаги тадбиркорлик тадбиркор томонидан мулк ҳуқуқи асосида ўзига тегишли бўлган ёки фойдаланиш ҳуқуқи асосидаги мол-мулк негизда мустақил равишда амалга оширилади.

Якка тартибдаги тадбиркор кўринишида бизнес юритиш тадбиркорлик фаолиятини бошлаётган шахс учун энг қулай вариантлардан бири бўлиб, бунда ўзи танлаган бизнес ғояни, ўзига қулай бўлган йўл билан амалга оширади. Бу юридик мақом бизнес юритиш



учун ўзининг қулайлиги, соддалиги ва солиқлар ставкасини баланд эмаслиги билан характерланади.

Ўзбекистон Республикасининг “Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўғрисида”ги қонунига кўра, юридик шахс ташкил этмаган ҳолда жисмоний шахс (якка тартибдаги тадбиркор) томонидан тадбиркорлик фаолиятининг амалга оширилиши - якка тартибдаги тадбиркорлик ҳисобланади.

Якка тартибдаги тадбиркорликни амалга ошириш учун эр-хотиндан бири эр-хотиннинг умумий биргаликдаги мол-мулкидан фойдаланадиган ҳолларда, агар қонунларда, никоҳ шартномасида ёки эр-хотин ўртасидаги ўзга келишувда бошқача қоида назарда тутилмаган бўлса, эрнинг (хотиннинг) розилиги талаб қилинади.

Якка тартибдаги тадбиркорлар фаолиятдан келиб чиққан ҳолда, ҳар бир ёлланган ишчи учун бюджетдан ташқари Пенсия жамғармасига энг кам ойлик иш ҳақининг 50 фоизи миқдоридан суғурта бадали ва якка тартибдаги иш берувчи тадбиркор учун белгиланган солиқ ставкасининг 30 фоизи миқдоридан солиқ тўлаш шарти билан бир нафардан уч нафаргача ишчини ёллаш ҳуқуқига эгалар.

Юридик шахс ташкил этмасдан амалга ошириладиган оилавий тадбиркорлик якка тартибдаги тадбиркорларга нисбатан қўлланиладиган амалдаги қонун ҳужжатлари, шунингдек Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг “Юридик шахс ташкил этмасдан оилавий тадбиркорликни ва ҳунармандчилик фаолиятини амалга ошириш тартиби тўғрисида”ги Низом билан тартибга солинади.

Оилавий тадбиркорлик – оила аъзолари томонидан таваккал қилиб ва ўз мулкий жавобгарлиги остида даромад (фойда) олиш мақсадида амалга ошириладиган ташаббускорлик фаолиятидир.

Юридик шахс ташкил этмасдан оилавий тадбиркорлик шаклидаги биргаликдаги фаолият қуйидаги оила аъзолари томонидан амалга оширилиши мумкин: эр-хотин, ота-оналар ёки фарзандликка олувчилар ва 15 ёшдан ошган, шу жумладан фарзандликка олинган болалар.

Оилавий тадбиркорликни амалга ошириш жараёнида оила аъзолари ўртасидаги ўзаро меҳнат муносабатлари, шу жумладан меҳнатга ҳақ тўлаш ва даромадни тақсимлаш масалалари улар томонидан мустақил равишда тартибга солиб борилади.

Оилавий тадбиркорлик субъектига белгиланган намунадаги гувоҳнома берилади. Унда якка тартибдаги фаолиятнинг оилавий тадбиркорлик шаклида амалга оширилиши, шунингдек биргаликдаги тадбиркорлик фаолиятини амалга оширувчи оила аъзолари кўрсатилади. Якка тартибдаги тадбиркорлар қонун ҳужжатларида белгиланган рўйхат бўйича фаолият турларини амалга оширишлари мумкин.

Оилавий тадбиркорлик фаолиятида қатнашаётган 16 ёшдан 18 ёшгача бўлган шахслар учун иш соатлари бир ҳафтада 36 соатдан, 15 ёшдан 16 ёшгача бўлган шахслар учун эса – бир ҳафтада 24 соатдан ошмаслиги лозим.

Ўзбекистон Республикаси “**Дехқон хўжалиги тўғрисида**”ги қонуннинг 1-моддасига мувофиқ, дехқон хўжалиги оилавий майда товар хўжалиги бўлиб, оила аъзоларининг шахсий меҳнати асосида, мерос қилиб қолдириладиган умрбод эгалик қилиш учун оила бошлиғига берилган томорқа ер участкасида қишлоқ хўжалиги маҳсулоти етиштиради ва реализация қилади.

Дехқон хўжалигидаги фаолият тадбиркорлик фаолияти сирасига киради ҳамда дехқон хўжалиги аъзоларининг истагига кўра, юридик шахс ташкил этган ҳолда ва юридик шахс ташкил этмасдан амалга оширилиши мумкин. Дехқон хўжалиги ўз

фаолиятида ёлланма меҳнатдан доимий асосда фойдаланиши мумкин эмас. Деҳқон хўжалиги аъзолари жумласига, биргаликда яшаётган ва деҳқон хўжалигини биргаликда юритаётган оила бошлиғи, унинг хотини (эри), болалари, шу жумладан фарзандликка олинган болалари, тарбияга олган болалари, ота-оналари, меҳнатга қобилиятли ёшга етган бошқа қариндошлари киради. Деҳқон хўжалигини ташкил этиш тартиби қуйидагилардан иборат: деҳқон хўжалиги ихтиёрийлик асосида тузилади ҳамда фуқарога белгиланган тартибда ер участкаси берилганидан ва деҳқон хўжалиги давлат рўйхатига олинганидан кейин ташкил этилган ҳисобланади; деҳқон хўжалиги қишлоқ хўжалигига мўлжалланган ерларда ва дов-дарахтлар билан қопланмаган ўрмон фонди ерларида, шунингдек захира ерларда ташкил этилади; деҳқон хўжалигини юритиш учун ер участкасини олишга муҳтож бўлган фуқаролар яшаш жойидаги туман (шаҳар) ҳокимига оиласининг таркибини ва ер участкасининг мўлжалланган жойини кўрсатган ҳолда ариза беради; туман (шаҳар) ҳокими ер участкаларини бериш (реализация қилиш) масалаларини кўриб чиқувчи комиссиянинг ҳулосаси асосида деҳқон хўжалигини юритиш учун фуқароларга ер участкалари бериш тўғрисида қарор қабул қилади ёки аризачига ер участкаси бериш бўйича асослантирилган рад жавобини юборади; туман (шаҳар) ҳокимининг ер участкаси беришни рад этиш тўғрисидаги қарори устидан судга ёки бўйсунув тартибда юқори турувчи органга, мансабдор шахсга шикоят қилиниши мумкин.

Деҳқон хўжалиги бошлиғига ер участкасига умрбод эгалик қилиш ҳуқуқини берувчи давлат ҳужжати ҳамда давлат рўйхатидан ўтказилганлик тўғрисидаги белгиланган намунадаги гувоҳнома берилади. Ушбу кўринишда фаолият олиб бориш кўпроқ томорқа хўжалиги билан машғул бўлганлар учун мақбулдир.

**Томорқа ер участкаси** — қишлоқ хўжалик маҳсулотини эркин савдо ҳамда оила эҳтиёжлари учун етиштириш, шунингдек якка тартибдаги уй-жой қурилиши ҳамда уй-жойни ободонлаштириш мақсадида, оила аъзоларидан бирига мерос қилиб қолдириладиган умрбод эгалик қилишга қонун ҳужжатларида белгиланган тартибда ва ўлчамларда ажратиб бериладиган ер участкаси ҳисобланади.

Бугунги кунда давлат рўйхатидан ўтмасдан **ўз ўзини банд қилиш** имконияти яратилди.

Меҳнат даромади олишга йўналтирилган, жисмоний ва юридик шахсларга хизматлар кўрсатиш, ишларни бажариш бўйича шахсий меҳнати билан иштирок этишга асосланган фаолиятни мустақил амалга оширадиган, якка тартибдаги тадбиркорлар сифатида рўйхатга олинмаган, меҳнат стажи ҳисобга олинмиши ва рағбатлантирувчи имтиёзлардан фойдаланиш ҳуқуқи билан давлат солиқ хизмати органларида рўйхатдан ўтказилган жисмоний шахслар - ўзини ўзи банд қилган шахслар ҳисобланади.

Ўзини ўзи банд қилган шахс махсус мобил илова ёки солиқ тўловчининг шахсий кабинети орқали ёхуд давлат солиқ хизмати органига келган ҳолда рўйхатдан ўтиши мумкин. Бунда сўровнома ўзини ўзи банд қилган шахс томонидан махсус мобил илова ёки шахсий кабинет орқали электрон шаклда мустақил равишда, давлат солиқ хизмати органига келганда эса солиқ органи ходими томонидан тўлдирилади.

Ўзини ўзи банд қилган шахс сифатида давлат солиқ хизмати органларидан рўйхатдан ўтиш қуйидаги схемага мувофиқ амалга оширилади.

Агар одам ёллаш керак бўладиган бўлса, у ҳолда юридик мақомига эга бўлган шакллардан бирини танлаш лозим. Юридик шахс мақоми сифатида иш юритиш шакллари:

- **хусусий корхона;**
- **оилавий корхона;**
- **масъулияти чекланган жамият;**
- **қўшимча масъулиятли жамият;**
- **ширкат фирма;**
- **фермер хўжалиги;**
- **акционерлик жамияти (очик ва ёпиқ турдаги);**
- **холдинг;**
- **шўъба корхона;**
- **қўшма корхона ва бошқалар.**

Ўзбекистон Республикасининг “Хусусий корхона тўғрисида”ги қонунга мувофиқ, мулкдор ягона жисмоний шахс томонидан тузилган ва бошқариладиган тижоратчи ташкилот **хусусий корхона** дейилади.

**Хусусий корхона** – бу кўп жихатдан яқка тартибда тадбиркорликнинг ижобий хусусиятларини сақлаб қолган ва унинг чекланишларидан озод бўлган ташкилий - ҳуқуқий шакл. Ўзбекистонда хусусий корхоналарни яратиш фаолиятини олиб бориш, қайта ташкиллаштириш ва тугатиш Ўзбекистон Республикасининг “Хусусий корхона тўғрисидаги “ Қонунига (558-П-сон 2003 йил 11 декабрь) асосан тартибга солинади. Хусусий корхонанинг фойдаси унинг мулкдорига тўлиқ тегишли. Хусусий корхонанинг фойдаси солиқ ва бошқа мажбурий тўловлар тўлаганидан сўнг корхона мулкдорининг тасарруфига ўтади. Хусусий корхона - бу мулкдорга бизнесдан осонгина чиқиш имкониятини берувчи ташкилий - ҳуқуқий шакл. Мулкдор ўзига тегишли бўлган корхонани сотиш, совға қилиш ёки қандайдир усул орқали уни бошқаларга тасарруф этиши мумкин. Хусусий корхона қонунчиликда белгиланган тартибда солиқ тулайди.

**Оилавий корхона** унинг иштирокчилари томонидан товарлар ишлаб чиқариш (ишлар бажариш, хизматлар кўрсатиш) ва реализация қилишни амалга ошириш учун ихтиёрий асосда, оилавий корхона иштирокчиларининг улушли ёки биргаликдаги мулкида бўлган умумий мол-мулк, шунингдек оилавий корхона иштирокчиларидан ҳар бирининг мол-мулки негизида ташкил этиладиган кичик тадбиркорлик субъектидир. Оилавий корхона фаолияти унинг иштирокчиларининг шахсий меҳнатига асосланади.

Оилавий корхона фаолиятини фақат юридик шахс ташкил этган ҳолда амалга ошириш мумкин. Шунингдек, оилавий корхона иштирокчиларининг ва унинг ёлланма ходимларининг умумий сони кичик тадбиркорлик субъектлари ходимларининг қонун ҳужжатларида белгиланган ўртача йиллик сонидан кўп бўлиши мумкин эмас. Бунда оилавий корхона иштирокчиларининг энг кам сони икки кишидан оз бўлмаслиги керак.

#### **Масъулияти чекланган жамият**

Ўзбекистон Республикасининг “Масъулияти чекланган ёки қўшимча масъулиятли жамиятлар тўғрисида”ги Қонунининг 3-моддаси белгилаб берадики, “Бир ёки бир неча шахс томонидан таъсис этилган, устав фонди (устав капитали) таъсис ҳужжатлари билан белгиланган миқдорида улушларга бўлинган

хўжалик жамияти масъулияти чекланган жамият, деб ҳисобланади. Фойдани МЧЖ иштирокчилари ўртасида тақсимлаш тамойили “Масъулияти чекланган ёки қўшимча масъулиятли жамиятлар тўғрисида”ги Қонуннинг 25-моддаси билан ўрнатилган. Жамият

фойдасининг унинг иштирокчилари ўртасида тақсимлаш учун мўлжалланган қисми уларнинг жамият устав фондидаги улушларига мутаносиб равишда тақсимланади. Фойдани тақсимлаш тўғрисидаги қарор жамият иштирокчиларининг умумий йиғилиши томонидан қабул қилинади, бизнесга банкротлик билан таҳдид солувчи ҳолатлар мавжуд бўлган ҳоллар бундан мустасно.

Тадбиркорлик субъекти - юридик шахс томонидан рўйхатга олинadиган органга (ягона дарча) тақдим этиладиган таъсис ҳужжатлари қуйдагилардир:

- Хусусий корхона учун – устав.
- МЧЖ ва қўшма МЧЖ учун - таъсис шартномаси ва устав, агар жамият бир шахс томонидан таъсис қилинса – фақат устав.

Ширкатлар ва оилавий корхоналар учун - фақат таъсис шартномаси

**Хўжалик ширкатлари ва қўшимча масъулиятли жамиятлар.** Юридик шахс мақомида фаолият кўрсатадиган тадбиркорлик субъектлари хўжалик ширкатлари ёки жамиятлари шаклида ташкил этилиши мумкин. “Фуқаролик Кодекси”нинг 58-моддасида хўжалик ширкатлари ва жамиятларига қуйидагича таъриф берилади: “Улушларга (қўшилган ҳиссаларга) ёки муассисларнинг (иштирокчиларнинг) акцияларига бўлинган устав фонди (устав капитали)га эга бўлган тижоратчи ташкилотлар хўжалик ширкатлари ва жамиятлари ҳисобланади. Муассислар (иштирокчилар) қўшган ҳиссалар ёки улар сотиб олган акциялар ҳисобига вужудга келтирилган, шунингдек хўжалик ширкати ёки жамияти ўз фаолияти жараёнида ишлаб чиқарган ва сотиб олган мол-мулк мулк ҳуқуқи асосида унга тегишлидир”.

Муассисларнинг улушларига (ҳиссаларига) бўлинган устав фондига эга бўлган тижорат ташкилоти хўжалик ширкати ҳисобланади, бундай ширкатда муассислар ёки улардан айримлари ширкат номидан тадбиркорлик фаолияти юритишда шахсан иштирок этадилар.

Кейинги йилларда қишлоқ хўжалигида тез суръатлар билан ривожланаётган тадбиркорлик шаклларида бири фермер хўжаликлари дир.

**Фермер хўжалиги** ўзига узоқ муддатли ижарага берилган ер участкаларидан фойдаланган ҳолда товар қишлоқ хўжалиги ишлаб чиқариши билан шуғулланувчи фермер хўжалиги абзоларининг биргаликдаги фаолиятига асосланган, юридик шахс ҳуқуқларига эга мустақил хўжалик юритиш субъекти ҳисобланади.

Фермер хўжалиги уни тузаётган абзолар хоҳишига кўра, ихтиёрий равишда, ўз ишлаб чиқаришини белгиланган қонунчилик доирасида юқори фойда олишни кўзлаб ташкил этилади.

Фермер хўжалиги қишлоқ хўжалигида хўжалик юритишнинг шаклларида бири сифатида ўзига хос бўлган ижтимоий-психологик, ташкилий-иқтисодий ва ҳуқуқий хусусиятларга эгадир.

Тадбиркорлик субъектлари ўз фаолиятларини **хўжалик жамиятлари** шаклида ташкил этишлари ҳам мумкин. Хўжалик жамиятларининг фаолияти Ўзбекистон Республикасининг 2001 йил 6 декабрда қабул қилинган “Масъулияти чекланган ҳамда қўшимча масъулиятли жамиятлар тўғрисида”ги қонуни билан тартибга солинади.

Масъулияти чекланган ширкат фирмаларнинг устав фонди фақат таъсисчилар маблағ (акция)лари ҳисобига барпо этилади. Жамият қатнашчилари ўзларининг қўшган улушлари доирасида жавобгар бўлади. Ширкат ўз фаолияти учун устав фонди миқдорида

жавобгар ҳисобланади. Бир ёки бир неча шахс томонидан таъсис этилган, устав фонди (устав капитали) таъсис ҳужжатлари билан белгиланган миқдорларда улушларга бўлинган хўжалик жамияти масъулияти чекланган жамият деб ҳисобланади. Масъулияти чекланган жамиятнинг иштирокчилари унинг мажбуриятлари бўйича жавобгар бўлмайдилар ва жамият фаолияти билан боғлиқ зарарлар учун ўзлари қўшган ҳиссалар қиймати доирасида жавобгар бўладилар.

Тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчи тижорат ташкилотларидан бири **акциядорлар жамияти** ҳисобланади. “Фуқаролик Кодексига мувофиқ, “Устав фонди муайян акциялар сонига бўлинган жамият акциядорлар жамияти ҳисобланади”. Акциядорлар жамиятининг иштирокчилари (акциядорлар) унинг мажбуриятлари бўйича жавоб бермайдилар ва жамият фаолияти билан боғлиқ зарар учун ўзларига қарашли акциялар қиймати доирасида жавобгар бўладилар.

#### IV. БИЗНЕС ҒОЯ. МАРКЕТИНГ

**Маркетинг** – фирманинг узоқ муддатли, юқори даражали фойда олиши ниятида фақат истеъмолчига қаратилган мақсадли ишлаб чиқариш ва сотиш фаолияти ҳисобланади. Маркетингнинг асосий объектлари бўлиб, бозор, товар, хизмат, баҳо, товар ҳаракати, реклама, сотиш ҳисобланади.

Маркетингнинг мақсади ишлаб чиқаришни харидор эҳтиёжига мослаштириб, талаб ва таклиф мувозанатига эришган ҳолда ташкилотга юқори фойда келтиришдир. Бунга эришиш учун маркетинг қуйидаги муҳим вазифаларни ҳал этиши лозим:

- харидорлар эҳтиёжини ўрганиш ва аниқлаш;
- нарх сиёсатини харидорлар эҳтиёжига мослаштириш;
- талаб ва таклиф тўғрисида олинган маълумотлар асосида бозорни ўрганиш;
- товарлар рекламасини ташкил этиш, харидорларни товарлар сотиб олишга қизиқишини орттириш;
- товарни бозорга чиқаришдаги барча хизматлар тўғрисида маълумотлар олиш;
- тўлдирувчи товарлар ва ўрнини босувчи товарлар тўғрисида ахборот йиғиш;
- товарларга бўлган талабни истиқболлаш, уларни амалга оширишни назорат қилишдан иборатдир.

Тадбиркорлик фаолиятида маркетинг аниқ натижага эришиш мақсадида амалга оширилади. Маркетингнинг асосий мақсадлари фирманинг асосий мақсадлари билан ўзаро алоқадорлигидир. Фирманинг асосий мақсадларига қуйидагилар қиради:

- бозорни ёки ундаги улушни эгаллаш;
- рентабеллик;
- молиявий барқарорлик;
- ишлаб чиқаришни ижтимоий омилларини таъминлаш;
- бозорда муайян обрў ва престижга эга бўлиш ва уни мустаҳкамлаш.
- Керакли бизнес ғояларни шакллантиришда талаб ва таклифни ўрганиб, маҳсулотга эҳтиёжни излаш ва уларни танлаш учун қуйидаги **асосий тўртта саволга** жавоб бериш керак бўлади:

##### **Қандай?**

Сизнинг бизнесингиз қандай маҳсулот ёки хизмат сотмоқчи? Бизнесингиз концепцияси сизда мавжуд бўлган ижобий хислатларга асосланиши керак. Балким,

бизнеснинг маълум бир соҳасида тажрибангиз бордир ёки сиз бирор ўқишда ўқиб маълум бир кўникмаларга эга бўлгандирсиз. Бизнесингизнинг концепцияси сиз шуғулланишингиз керак бўлган нарсага урғу беришингизга ёрдамлашади.

### **Кимга?**

Сизнинг маҳсулот ёки хизматингизни ким харид қилади? Жисмоний шахслар ёки бошқа корхоналар сизнинг мижозларингиз бўлишлари мумкин. Сиз фақат мижозларнинг маълум бир гуруҳига сотасизми ёки ҳаммагами? Бизнесда маҳсулотингизни кимга сотаётганлигингиз тўғрисида аниқ тасаввурга эга бўлиш жуда муҳимдир.

### **Қандай қилиб?**

Маҳсулот ёки хизматни қандай қилиб сотмоқчисиз? Агарда дўкон очмоқчи бўлсангиз, бу тушунарли, лекин ишлаб чиқарувчи ва хизмат кўрсатиш соҳаси ходими маҳсулотни мижозларга ҳар хил усулда (улгуржи ёки чакана) сотиши мумкин.

### **Қайси?**

Сизнинг маҳсулот ёки хизматингиз мижозларнинг қайси эҳтиёжларини қондиради? Бизнес концепция доимо мижоз ва унинг эҳтиёжларига ғамхўрликни акс эттириши лозим. Концепцияни ишлаб чиқишда истиқболдаги мижозлар истакларини аниқлаш ва бозордан хабардор бўлиб туриш жуда муҳимдир.

## **V. SWOT ТАҲЛИЛИ**

**SWOT қўйидагиларни билдиради:**

**S** -Strength (Кучли жиҳатлар)    **W** – Weakness (Заиф жиҳатлар)    **O** – Opportunities (Имкониятлар) **T** – Threats (Хавфлар)

SWOT таҳлили давомида сиз ўз бизнесингизнинг барча томонларини кўриб чиқасиз. Унинг кучли ва заиф жиҳатлари, имконият ва хавфларини аниқлайсиз.

### **Бизнес ичкарисида**

#### **Кучли жиҳатлар**

---

---

---

---

#### **Заиф жиҳатлар**

---

---

---

---

### **Бизнес ташқарисида**

#### **Имкониятлар**

---

---

---

---

#### **Хавфлар**

---

---

---

---

### Маркетингнинг боскичлари

1. Маркетинг мижозларнинг эҳтиёжи ва интилишларига асосланган бизнес концепциясидан бошланади.
2. Бизнес концепцияси асосида сиз ўз бозорингизни ўрганишишгиз керак.
3. Бозор туғрисидаги маълумотлар ёрдамида сиз маркетинг бўйича режа ишлаб чиқишингиз мумкин.
4. Иш олиб боришда бозорни кузатишингиз, мижозлар истакларига кулоқ тутишингиз, сифатли мол ёки хизмат тақдим этишингиз, мижозларингизга астойдил хизмат қилишингиз лозим.

### Маркетинг бўйича режа Маҳсулот

Маҳсулот, хизмат ёки маҳсулот ва хизматнинг ассортименти				
Сифат				

### Нарх

Маҳсулот, хизмат ёки маҳсулот ва хизматнинг ассортименти				
Сифат				

### Маркетинг бўйича жойлашув

#### • Жойлашув

Бизнесингизни қандай жойлаштиришни режалаштираётганлигингизни ёзинг:

---

---

#### • Сотиш услуги

---

---

#### • Реклама

---

---

---

## VI. БОЗОРНИ ЎРГАНИНГ ВА СЕГМЕНТИНГИЗНИ АНИҚЛАНГ

Ишлаб чиқилган бизнес ғоядан келиб чиқиб, бозорни ўрганиш орқали мижозларингиз ва рақобатчиларингиз тўғрисида маълумотга эга бўлишингиз керак. Балким, кўп нарса шахсий тажриба ва ишингиз концепциясини ишлаб чиқиш тажрибасидан ҳам сизга маълумдир. Бирок, маълумот қанча кўп бўлса, шунча яхши. Бошқа манбалардан ҳам кўшимча маълумотлар олиш борасида вақтни аямаслик керак.

- **Мижозингиз бўлиши мумкин бўлганлар билан тез-тез суҳбатлашиб туринг.**

Улардан қуйидагилар тўғрисида билиб олинг:

- улар қандай маҳсулот ёки хизматларни сотиб олмақчилар;

- рақобатчиларингиз тўғрисида уларнинг фикри қандай.

- **Рақобатчиларни ўрганинг.**

Қўйидаги маълумотларни аниқланг:

- уларнинг маҳсулот ва хизматлари тўғрисида, масалан, сифати ва дизайни ҳақида;

- улар қандай нархларни белгиламоқда;

- сизнинг товарларингиз ҳақида улар қандай фикр юритмоқда.

- **Хом ашё етказувчи ва дўстларингизга қуйидагилар ҳақида саволлар беринг.**

- сизнинг бизнес ғоянгиз тўғрисида улар қандай фикрдалар;

- рақобатчиларингизнинг моллари ҳақида қандай ўйдалар.

Маҳсулот ҳамда хизматлар ҳақида янги ғояларни билиш учун газеталарни, каталогларни ва касб журналларини ўқиб юринг.

**Маҳсулот сегменти** – бу бошқа гуруҳлардан фарқ қилувчи, ўхшаш белгиларига эга бўлган истеъмолчиларнинг кичик гуруҳидир. Бунда бозорни турли хил белгилари бўйича алоҳида бўғин (сегментлар)га бўлиш жараёни сегментация деб аталади.

Бозорни бўғинлашдан асосий мақсад қуйидагилар ҳисобланади:

1. Истеъмолчиларнинг нимага эҳтиёжи борлиги ҳақида кенгроқ маълумот тўплаш мумкин бўлади.

2. Бозорда рақобат кураши табиатини яхшироқ билиш имконияти туғилади. Рақобат курашида енгиб чиқиш учун товар қандай хусусиятларга эга бўлиши кераклиги аниқланади.

3. Чегараланган ресурслардан ва имкониятлардан қайси йўналишларда фойдаланиш кераклиги аниқланади.

4. Маркетинг ва товар сотиш хизмати ходимларининг энергияси энг истиқболли истеъмолчиларга қаратилади.

5. Маркетинг фаолияти режасини тузганда ҳар бир бозор сегментининг ўзига хос хусусиятларини эътиборга олиш имконияти туғилади ва бошқалар.

Умуман олганда, бозор сегментацияси талабни ойдинлаштириш, дифференциалаш, пировард натижада эса, маркетинг стратегияси ва тактикасининг энг оптимал вариантини танлаш имкониятини беради.

**Бозор сегментини аниқлашнинг учта усули мавжуд. Биринчи усул** – товарнинг афзаллигига қараб сегментлаш. Бунда истеъмолчилар қандай товарни хоҳлаётганлигига қараб сегментни аниқлаш тушунилади. **Иккинчи усул** – истеъмолчиларнинг хулқ-



атворини ҳисобга олган ҳолда сегментлаш. **Учинчи усул** – истеъмолчилар характерига қараб сегментлаш ҳисобланади.

#### **Товарнинг афзаллигига қараб сегментлаш.**

Фирмалар янги товарларга бўлган талабни ўрганиш мақсадида товарнинг афзаллиги, муҳимлигига қараб сегментлашдан ҳам фойдаланади. Шу йўсинда, талаб қондирилмаган сегментлар учун янги товарлар таклиф этилади. Масалан, қаҳва кўп тарқалган ичимликлардан ҳисобланади. Унинг таркибида кофеин моддаси мавжуд. Бугунги кунда шундай истеъмолчилар ҳам мавжудки, улар кофеинсиз қаҳвани хоҳлайдилар. Демак, бозорнинг ана шу сегменти истеъмолчилари учун ҳам кофеинсиз қаҳва ишлаб чиқиш зарурияти туғилади. Ёки товарнинг афзаллигига қараб, сегментлашга таркибида спирт бўлмаган пиво ҳақида бериладиган рекламани ҳам киритиш мумкин.

**Истеъмолчиларнинг хулқ-атворига қараб сегментлашнинг** яна бир тури, харидорларни қандай товар маркасини харид қилганлигига қараб идентификациялаш эмас, балки қандай товар номенклатурасини харид қилганлигига қараб идентификациялаш ҳисобланади. Истеъмолчиларни товар номенклатурасига қараб аниқлашда рақобатчи товарлар ҳақида ҳам маълумот тўплаш мумкин бўлади. Мана шу олинган маълумотлар асосида корхона истеъмолчиларнинг кенгрок гуруҳини қамраб олиш стратегиясини ишлаб чиқади. Шунингдек, товар номенклатурасига қараб бозорни сегментлашнинг мақсадларидан яна бири товарларнинг фаол истеъмолчиларини топишдан иборатдир. Фаол истеъмолчилар эса, уларнинг товарни харид қилиш даврига қараб аниқланади.

**Бозорни сегментлашнинг учинчи усули – бу истеъмолчиларни тавсифи бўйича гуруҳлаш ҳисобланади.** Бу ерда асосий белги бўлиб, истеъмолчиларнинг демографик, географик тавсифлари ва уларнинг ҳаёт тарзи ҳисобланади.

Демографик сегментлаш деганда, истеъмолчилар даромадлари даражаси, ёши, жинси, миллати, касб-кори, оилавий аҳволлари каби белгилари бўйича гуруҳларга ажратиш тушунилади.

Географик сегментлаш – географик картани қўллашга асосланган энг оддий усул ҳисобланади. Бу усулни аҳолининг маданий урф-одатларида ва улар яшаётган ҳудудларнинг иқлимида фарқ бўлганда қўллаш мақсадга мувофиқдир. Географик белги бўйича сегментлаш бозорнинг ҳар хил географик зоналарига бўлинишини назарда тутди.

Ҳаёт тарзи бўйича сегментлашда истеъмолчилар қарашлари, кизиқишлари бўйича гуруҳларга ажратилади. Бунга истеъмолчиларни жамият манфаати йўлида қайғурадиганлар, ўз соғлиғини ўйлайдиганлар, оиласи учун қайғурадиганлар гуруҳларига ажратиш мисол бўла олади.

Умуман олганда, бозорни сегментлаш корхонанинг муайян бозорда самарали фаолият кўрсатишининг муҳим омилларидан бири ҳисобланади.

## **VII. МЕНЕЖМЕНТ**

**Менежмент** – бу бошқа одамларнинг меҳнати, ақлий салоҳияти ва уларнинг хулқ-атворини рағбатлантириш эвазига ўз олдига қўйилган мақсадларга эришиш.

**Бошқариш** - бу кўзланган мақсадга эришиш қобилияти ва маҳорати демакдир. Бошқаришнинг асосий мақсади жамиятнинг моддий - маънавий эҳтиёжларини тўлиқ қондириш мақсадида ижтимоий муносабатларни ва ишлаб чиқариш тизимини такомиллаштириш ҳамда ривожлантиришдан иборат.

Бошқариш - бу ўз қўл остидаги ходимларни муваффақиятларга эришишга раҳбарлик қилиш экан, у аниқ мақсадга эришиш билан бевосита боғлиқ. Аниқ мақсад ва унга эришиш йўлидаги муваффақият бошқарув натижаларидан бири ҳисобланади. Жамият томонидан тан олинган энг яхши натижаларга эришиш – муваффақият демакдир.

### Менежмент асосий факторлари

Ресурсларни ташкиллаштириш ва тақсимлаш	Ташқи муҳитга мослашиш
Ички мувофиқлашув ёки меҳнатнинг тақсимланиши	Бошқарувни тақсимлаш зарурияти

#### 1. Ресурсларни шакиллантириш

Моддий активлар, капитал, инсон ресурслари (меҳнат), технология, ахборот коммуникациялар.

#### 2. Ташқи муҳит

Сиёсий вазият, рақобат, ҳамкор, ҳамжамият, иқтисодий вазият, истеъмолчилар, бозор, форс-можор, қонунчилик, жамиятдаги қарашлар.

#### 3. Ички мувофиқлашув ёки меҳнатни тақсимлаш

Бўлимлар, таркиб, тақсимлаш, кадрларни тўғри танлаш.

#### 4. Бошқарувни тақсимлаш зарурияти

Тизим: юқори, ўрта, пастки, ижрочилар.

## VIII. Б И З Н Е С Р Е Ж А

**Бизнес режа** қисқача тушунчаси иш режаси, фаолият режасини билдиради, корхонани фаолиятини юритишдаги режа.

**Бизнес режа бу** ҳар бир юридик шахснинг (хусусий тадбиркор, кичик қорхона, деҳқон ва фермер хўжаликлари) қонун доирасидан чиқмаган ҳолда тадбиркорлик фаолияти асосида бойиш, даромад олиш ва фойда кўриш йўлини ақс эттирувчи ҳужжатдир.

**Бизнес режа** – бу тадбиркор фаолиятининг барча қирралари ривожланиш дастурларини ўзида ақс эттирувчи ҳужжатдир.

#### Бизнес режа нима учун керак?

- Бизнес режа ташрифнома қоғози бўлиб, шу асосида бизнес буйича потенциал ҳамкорлар қорхона имкониятини баҳолай олади.
- Бизнес режа бир қатор масалаларни ечишга имкон беради:
  - бизнесни тадбиркорлик ва иқтисодий фаолиятларини танлаш ва асослаш;
  - тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланиш сабабларини аниқлаш.
  - унга эришиш йўллари ва услубларини аниқлаш.

- Кутилаётган молиявий натижаларни аниқлайди.
- Маҳсулотларнинг тури бўйича моддий техника ресурслар сарфини аниқлайди.
- Маҳсулотларни ёки хизматни сотишдан тушган даромадни аниқлайди.
- Маҳсулот ёки хизмат турлари бўйича олинадиган фойдани,
- Таннарҳни,
- Рентабелликни,
- Молиялаштириш маблағини аниқлайди.
- Хавф - хатарларни олдиндан кўра билиш ва уни бартараф этиш йўлларини белгилайди.

#### **Бизнес режа таркиби:**

- Титул варағи
  - Юридик шахс - корхонанинг номланиши;
  - тадбиркорнинг исми-шарифи;
  - корхонанинг жойлашган манзили;
  - бизнес номи ва тури;
- Мундарижа
- Резюме
  - бизнес режанинг қисқа баёни;
  - бизнес режанинг ҳисоб китоб жадвали.
- Илова
  - баланс тартиби;
- Актив, Пассив

## **IX. БИЗНЕС РЕЖА НАМУНАЛАРИ**

**Вобкент туман 2-сон касб-ҳунар мактабида 1 сотихли 2 ярусли иссиқхона қурилиши учун сарфланадиган харажатлар СМЕТАСИ**

<i>№</i>	<b>НОМИ</b>	<b>Ўлчами</b>	<b>СОНИ (дона)</b>	<b>Узунлиги</b>	<b>Умумий миқдори</b>	<b>Сумма бир бирлик учун (минг сўм)</b>	<b>Жами (мингсўм)</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>
<b>1</b>	<b>Трубалар</b>	-	-	-	<b>232,2</b>	-	<b>3252,3</b>
	Стойка(метр)	1,5X32	12	2,8	33,6	17	571,2
	Стойка(метр)	1,5X25	3	2,8	8,4	13,5	113,4
	Забарав бакавой(метр)	1,5X25	2	14	28	13,5	378
	Хобон стойкага(метр)	1,5X25	6	3,8	22,8	13,5	307,8
	Дугалар (метр)	1,5X25	6	8,5	51	13,5	688,5
	Хосилхона (метр)	1,5X25	2	7	14	13,5	189
	Хобон хосилхона (метр)	1,5X25	4	3,8	15,2	13,5	205,2
	Хобон дугага (метр)	1,5X25	4	3,8	15,2	13,5	205,2

	Форточка рулетка (метр)	1,5X25	2	14	28	13,5	378
	Форточка боковой (метр)	1,5X25	2	8	16	13,5	216
<b>2</b>	<b>Профиллар</b>				<b>89</b>		<b>970</b>
	Хосилхона(метр)	3X2	4	7	28	12	336
	Дуга стойка(метр)	3X2	6	2	12	12	144
	Вакуум (иккинчи қават)	2X2	5	7	35	10	350
	Форточка боковой (метр)	2X2	2	7	14	10	140
	Эшик	3X2		1	8	12	96
	Прогон (дугага)	2X2	1	1	14	10	140
<b>3</b>	<b>Зажим</b>		<b>11</b>	<b>4</b>	<b>44</b>	<b>5,5</b>	<b>242</b>
<b>6</b>	<b>Целлофан (кг)</b>				<b>51</b>		<b>1679</b>
	Плёнка дугага (1мм)	12м		26	27	42	1134
	Плёнка вакуумга (0,8мм)	8м		31	19	25	475
	Лента	кг		1	5	14	70
<b>7</b>	<b>Бошқалар</b>				<b>178</b>		<b>569</b>
	Краска	кг			4	18	72
	Крестовина		2		2	25	50
	Сим (хосилхона) кг	3 лик	8	16	10	10	100
	Темир саморез	60 мм	1		1	35	35
	Электрод	пачка	1		1	80	80
	Скотч (4,5лик 200 метр)	пачка			2	18	36
	Диск катта	дона			2	11	22
	Степлер ўқи (2 пачка) зажим (1пачка)	пачка			3	6	18
	Часпак ручка (эшик учун)	дона			2	8	16
	Цемент	кг			150	0,8	120
	Шағал	куб.метр			1	20	20
<b>8</b>	<b>Хизмат ҳаққи</b>					<b>1500,0</b>	<b>1500,0</b>
	Иш ҳаққи (усталар)	нафар	2		2	1200	1200
	<b>Ижтимоий солиқ (25%)</b>	<b>нафар</b>			<b>3</b>	<b>300,0</b>	<b>300,0</b>
<b>ЖАМИ иссиқхона қуриш харажатлари</b>							<b>8212,3</b>
<b>9</b>	<b>Иш ҳаққии харажатлари</b>					<b>2571,0</b>	<b>15426,0</b>
	Агроном	1 ставка	1		1	2056,8	12340,8
	<b>Ижтимоий солиқ (25%)</b>	<b>нафар</b>			<b>3</b>	<b>514,2</b>	<b>3085,2</b>
	1 сотих лимонария	кучат	20		20	45	900
	Дори дармон	кучат					700

	харажатлари						
	Бошка харажатлар	кучат					500
<b>Жами ишлаб чиқариш харажатлари</b>							<b>17526</b>
<b>ҲАММАСИ</b>							<b>25738,3</b>

**Вобкент туман 2-сон касб-хунар мактабида 2 сотихли 2 ярусли иссиқхона қурилиши  
учун сарфланадиган харажатлар СМЕТАСИ**

№	НОМИ	Ўлчами	СОНИ (дона)	Узунлиги	Умумий миқдори	Сумма бир бирлик учун (минг сўм)	Жами (минг сўм)
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>1</b>	<b>Трубалар</b>	-	-	-	<b>473,4</b>	-	<b>6745,8</b>
	Стойка(метр)	1,5X32	18	2,8	50,4	17	856,8
	Дуга стойка (метр)	1,5X32	12	2,5	30	17	510
	Дугалар (метр)	1,5X25	12	8	96	13,5	1296
	Забарав	1,5X25	4	15,5	62	13,5	837
	Хосилхона (метр)	1,5X25	12	6,5	78	13,5	1053
	Хобон хосилхона (метр)	1,5X25	8	3,5	28	13,5	378
	Вал	1,5X25	6	18	108	13,5	1458
	Стойкага хобон	1,5X32	6	3,5	21	17	357
<b>2</b>	<b>Профиллар</b>				<b>37,5</b>		<b>391,25</b>
	Эшик	3X2	1	6,5	6,5	12,5	81,25
	Форточка	2X2	2	15,5	31	10	310
	Иккинчи қават	2X2	10	7	70	10	700
<b>3</b>	<b>Уголник</b>	<b>3X3</b>			<b>2</b>	<b>11</b>	<b>22</b>
<b>3</b>	<b>Зажим</b>				<b>120</b>	<b>5,5</b>	<b>660</b>
<b>6</b>	<b>Целлофан (кг)</b>				<b>101,5</b>		<b>3685</b>
	Целлофан (кг)	12м			67,5	42	2835
	Целлофан 2-кават (кг)	8м		31	34	25	850
<b>7</b>	<b>Бошқалар</b>				<b>359,5</b>		<b>1405</b>
	Нова		1	15,5	15,5	24	372
	Крестовина		4		4	20	80
	Лента	кг	6		6	14	84
	Сим (хосилхона) кг	3 лик	240		15	10	150
	Темир саморез	60 мм	2		2	40	80
	Электрод	пачка			2	80	160
	Скотч (4,5лик 200 метр)	пачка			2	18	36
	Диск катта	дона			5	11	55
	Цемент	дона			300	0,8	240
	Шағал	куб.метр			2	20	40

	Краска	кг			6	18	108
	Часпак	дона			2	7,5	15
	Степлер ўқи (2 пачка) зажим (1 пачка)	пачка			3	6	18
<b>8</b>	<b>Хизмат ҳаққии</b>					<b>3000,0</b>	<b>3000,0</b>
	Иш ҳаққии (усталар)	нафар	3		3	2400	2400
	<b>Ижтимоий солиқ (25%)</b>	<b>нафар</b>			<b>3</b>	<b>600,0</b>	<b>600,0</b>
<b>ЖАМИ иссиқхона қуриш харажатлари</b>							<b>15887,1</b>
	<b>Иш ҳаққи харажатлари</b>					<b>2571,0</b>	<b>15426,0</b>
<b>9</b>	Агроном	1 ставка	1		1	2056,8	12340,8
	<b>Ижтимоий солиқ (25%)</b>	<b>нафар</b>			<b>3</b>	<b>514,2</b>	<b>3085,2</b>
	1 сотих лимонария	кучат	20		20	45	900
	1 сотих помидор	кучат	500		500	2	1000
	Дори дармон харажатлари	кучат					1000
	Бошка харажатлар	кучат					800
<b>Жами ишлаб чиқариш харажатлари</b>							<b>19126</b>
<b>ҲАММАСИ</b>							<b>35013,1</b>

**Вобкент туман 2-сон касб-хунар мактабида 3 қаватли товук катакда 100 дона тухум етиштиришга мўлжалланган товуклар учун сарфланадиган харажатлар СМЕТАСИ**

№	НОМИ	Ўлчов бирлиги	Сони	Нархи	Жами		
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Товук	дона	100	50 000	5 000 000		
2	Товук қафаси (уч қаватли)	комп	1	1 800 000	1 800 000		
3	Озиқ овқат маҳсулотлари	Ўлчов бирлиги	НАРХ И	Бир ойлик сарф харажат микдори (кг)	Бир ойлик сарф харажат (сўм)	Бир йиллик сарф харажат микдори (кг)	Бир йиллик сарф харажат (сўм)
	Маккажўхори	кг	3 000	80,60	241 800,00	483,6	2901600
	Буғдой	кг	3 200	57,10	182 720,00	342,6	2192640
	Ёғ	кг	12 000	0,65	7 800,00	3,9	93600
	Кепак	кг	2 800	71,25	199 500,00	427,5	2394000
	Куқолка	кг	2 000	10,25	20 500,00	61,5	246000

	Кунжара (кунгабоқар)	кг	3 500	12,95	45 325,00	77,7	543900
	Солод	кг	2 000	5,25	10 500,00	31,5	126000
	Туз	кг	1 200	1,65	1 980,00	9,9	23760
	Суяк уни	кг	2 500	5,25	13 125,00	31,5	157500
	Кунжара	кг	3 200	12,65	40 480,00	75,9	485760
	<b>ЖАМИ</b>			<b>257,6</b>	<b>763 730,0</b>	<b>1 545,6</b>	<b>9 164 760,0</b>
<b>4</b>	<b>Дори-дармон маҳсулотлари</b>	<b>Ўлчов бирлиги</b>	<b>НАРХ И</b>	<b>Бир ойлик сарф харажат микдори (кг)</b>	<b>Бир ойлик сарф харажат (сум)</b>	<b>Бир йиллик сарф харажат микдори (кг)</b>	<b>Бир йиллик сарф харажат (сум)</b>
	Трикальций фосфат	кг	5 000	6,30	31 500,00	75,60	378 000,00
	Витамин Д-3	кг	90 000	0,15	13 500,00	1,80	162 000,00
	Чой содаси	кг	7 000	1,25	8 750,00	15,00	105 000,00
	Лизин	кг	35 000	0,10	3 500,00	1,20	42 000,00
	Метанин	кг	45 000	0,05	2 250,00	0,60	27 000,00
	Аскорбинка	кг	60 000	0,08	4 500,00	0,90	54 000,00
	Мультимакс	кг	55 000	0,35	19 250,00	4,20	231 000,00
	Ракушка	кг	1 000	21,35	21 350,00	256,20	256 200,00
	<b>ЖАМИ</b>			<b>29,6</b>	<b>104 600,0</b>	<b>355,5</b>	<b>1 255 200,0</b>
<b>5</b>	<b>Траспорт харажатлари</b>						<b>300 000,00</b>
<b>ЖАМИ харажатлари</b>							<b>17 519 960</b>
	<b>Иш ҳаққи харажатлари</b>				<b>2</b>	<b>931 250</b>	<b>11 175 000</b>
<b>6</b>	Ишчи	1 ставка	1		1	745 000	8 940 000
	<b>Ижтимоий солик (25%)</b>	<b>нафар</b>				<b>186 250</b>	<b>2 235 000</b>
<b>ҲАММАСИ</b>							<b>28 694 960</b>
<b>7</b>	<b>Маҳсулот номи</b>	<b>Ўлчов бирлиги</b>	<b>НАРХ И</b>	<b>Бир кунда ишлаб чиқариш ҳажми (дона)</b>	<b>Бир кунда ишлаб чиқариш ҳажми (сўм)</b>	<b>Бир кунда ишлаб чиқариш ҳажми (дона)</b>	<b>Бир кунда ишлаб чиқариш ҳажми (сўм)</b>
	Тухум	дона	1000	80	80000	29 200	29 200 000
<b>ҲАММАСИ</b>				<b>80</b>	<b>80 000</b>	<b>29 200</b>	<b>29 200 000</b>

Юқоридаги жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, биринчи йилда жами 28 594 960 сўм харажат қилиниб, тухум сотишдан 29 200 000 сум маблағга эга бўлмоқда. Кейинги йилларда товук ва товук катак сотиб олишга харажат қилинмаслиги ҳисобига фойда янада ошиб боради. Олинган фойда ҳисобига корхонада қўшимча иш ўринлари яратилади, фаолият кенгайтирилади.

## Х. ТАДБИРКОРЛИКНИНГ АЙРИМ ТУРЛАРИ БИЛАН ШУҒУЛЛАНИШ УЧУН ТАВСИЯЛАР



### **Аҳоли хонадонларида асалари оиласини боқиш бўйича тавсиялар**

Асалари бежиз етти хазинанинг бири, деб ҳисобланмайди. Ҳақиқатан ҳам бу фойдали ҳашаротнинг фойдаси жуда катта. Унинг асали, захри, сути, прополиси, гулчанги кўпгина хасталикларга даво. Шунингдек, унинг мўми саноатимизда муҳим хом ашё ҳисобланади.

Асаларилар ўсимлик гулини четдан чанглангириши натижасида, уларнинг турларини соғломлаштириш ва юқори маҳсулдор навларни вужудга келтиришга шароит яратади ва уларнинг ҳосилини маълум даражада оширади.

**Асалари оиласи** Асалариларнинг ўртача оиласи 50–80 минг ишчи асалари, юзларча эркак асалари ва битта она асаларидан ташкил топади. Шу билан бир вақтда, оилада тухум, личинка ва ғумбаклар ҳам бўлади.

Уянинг кўп қисмини ишчи асаларилар ташкил этади. Ишчи асаларилар уя асалариларига ва учадиган дала асалариларга бўлинади. Баҳор ва кузда, яъни табиатда гулчанги ва гулшира кўпроқ бўлганда ишчи асаларилар 40–45 кунгача яшай олади. Куз ва қишловдан олдин тухумдан чиққан асаларилар эса олти-етти кун яшайди.

Эркак асаларилар оиланинг вақтинча аъзоси ҳисобланади. Уларнинг бирдан-бир вазифаси она асаларини кўпроқ уруғлангиришидир. Эркак асаларилар баҳор ўрталарида вужудга келади. Ишчи асаларилар эркак асаларини фақат шира йиғиш пайтидагина боқадилар. Шира йиғиш иши тугаши билан, эркак асаларилар раҳмсиз суратда, уядан хайдаб чиқарилади.

Она асалари уядаги ягона урғочи асалари бўлиб, барча асалариларнинг онасидир. Яхши она асалари кунига 2000 тагача тухум қўяди. Асалари оиласининг соғлом бўлиши она асаларининг сифатига боғлиқ. Она асалари беш йилгача яшаши мумкин. Аммо икки ёшга киргач, унинг тухум қўйиш қобилияти пасаяди ва кўпроқ эркак асалари чиқадиган тухум қўя бошлайди. Шунинг учун ҳам тажрибали асаларичилар она асаларини ҳар йили алмаштирадилар.

**Асалари зотларини танлаш** Бугунги кунда юртимизда кўп асал берадиган маҳаллий зотли асаларилар билан бирга “Ўрта рус”, “Кулранг Кавказ тоғ асалариси”, “Карпат” зотли асаларилар ва бошқа жойдан келтирилган “Италия” зотли асалари ҳамда Австриядан келтирилган “Краинка” асалари зотлари тарқалган.

**Асалари оиласи қанча асал беради?** Асалари оиласининг асал бериш миқдори ва сифати турли омилларга боғлиқ. Умуман олганда битта асалари оиласи ўртача 15–20 кг гача асал бера олади. Агар асалари оиласи тўғри парваришланса ва қаралса, ундан ҳам кўп асал олиш мумкин. Айрим асаларичилар эса бундай асалариларни кўз қорачиғидай асраб вақти-вақти билан озиклангириб, мўл-кўл асал олишга эришяптилар.

**Фойдаси бирга-бир** Хуллас, уй шароитида 10 тагача асалари оиласини боқиш бемалол ўзини оқлайди. Хўш, уй шароитида асалари оиласини боқишни қандай йўлга қўйиш мумкин? Агар ҳовлингиздаги томорқада етарли шароит бўлса, ҳеч иккиланмай, бу ишни бошлайверишингиз мумкин. Аввало яхши асалари зотларини танлаб, харид қилинг.

Оддий мисол, уй шароитида битта асалари оиласидан бир йилда ўртача 15 кг асал олинди, дейлик. Демак, бир йилда рўзгорингизда боқиладиган 10 та асалари оиласидан 150



кг, дан зиёд асал олинади. Бир кг асалнинг ўртача нархи бозорда 60 минг сўм деб ҳисобласак, бу бир йилда уй шароитида ҳар бир асалари оиласидан 900 минг сўмни ёки 10 та асалари оиласидан эса 9 миллион сўм қўшимча даромад келади, демакдир.

Агар асалари оиласини харид қилмоқчи бўлсангиз, аввало, унинг соғломлигига эътибор беринг. Асалари оиласига четдан туриб разм солинг, асалариларнинг уядан учиш ва қайтиб келишига эътибор беринг. Уларнинг учиш парвози бир текисда, иттифок бўлиши керак. Негаки, баъзи асалари оилаларида асалари парвози анча суст бўлади. Бу эса бундай асалари оилаларида она асалари кекса ёшли ва каммаҳсулликдан дарак беради.

Бундан ташқари, уядаги она асалари ёшига эътибор беринг. Ёш она асаларилар тез ҳаракатчан бўлади, кекса она асаларилар эса секин ҳаракат қилиб, унинг қанотларининг учки қисми бир оз қирқилган бўлади.

Уядаги рамкалардаги наслни жойлашишига эътибор қаратинг. Рамкадаги очиқ ва ёпиқ насл бир текис жойлашган бўлса, демак она асалари ёш, серпушт бўлади. Оилада эркак асалари сони кўп бўлса, билингки, оиладаги она асаларининг ёши каттадир. Бундай она асаларини алмаштиришга тўғри келади. Шу белгилар билан оиладаги она асаларининг ёши аниқланади.

Кўп асал берадиган асалари оиласини қандай аниқласа бўлади? Асалари оиласини кучига қараб, албатта. Кўп асал берадиган асалари оиласида рамкалар сони 10–15 та ва ундан ҳам кўп бўлади. Бу рамкаларда 8–10 та гача очиқ ва ёпиқ насллар бўлиши лозим. Рамкалар орасидаги йўлакчалар асалари билан зич жойлашган бўлиши керак. Бу белгилар, албатта асалари оиласи кучли ва кўп асал тўплашидан далолат беради.

**Асалари оиласининг текшириш қоидалари** Асалари оиласини ташқи ҳарорат салқин жойда +14°C дан паст бўлмаганда, умумий текширишга киришилади. Аммо асалари оиласининг умумий аҳволи қониқарли бўлса, у ҳолда тўлиқ текшириш ишлари ҳаво ҳарорати 16–18°C бўлгунча қолдирилади.

Асалари оиласини текшираётган вақтда асаларичининг қўли тоза, оқ ёки қора халат ҳамда қўланса (атир, упа, пиёз, саримсоқпиёз, бензин, керосин, тер) ҳид келмайдиган кийимларни кийган бўлиши керак. Шундай қилинганда асаларилар кам безовталанади ва чақишга ҳаракат қилмайди.

Асалари оиласини текширишда тутатгич ёрдамида асалари уясига асалари кирадиган туйнукча орқали 2–3 марта тутун тутатилади, орадан 1–1,5 дақиқа ўтгач уя қопқоғи очилиб, устки ёпқичнинг бир чеккасини қайтариб, секин-аста рамкаларни асаларичи исканаси ёрдамида суғуриб олиб, текширишга киришилади.

Уяни текшириш вақтида асаларилар билан ишлаш қоида-сига (уяни тақиллатмай, асалариларни безовталантирмай) амал қилиш керак. Оилани текшириш вақтида асаларичи асалари кирадиган туйнукча олдини тўсиб қўймаслиги лозим, у уянинг ён тарафида туриб ишлаши зарур, акс ҳолда асаларилар безовталаниши мумкин. Бундан ташқари, асалари уяси текшириляётган пайтда, қўшни уя асаларилари ўғирликка кираётганини сезса ҳам асаларилар безовталанади. Шунинг учун ҳам текширишни дарҳол нариги четдаги қатордан бошлаш керак.

Асаларичи иш бажаришга киришишда, аввал ишлаш учун керакли асбоблар: асаларичи кўчма қутиси, чиринган тўнка, дарахт пўкаги, ва тутатгич асбобини тайёрлаб қўйиши лозим. Асаларизорда асалари оиласи билан иш бошлашда, олдин оқ халат ва бошга кийиладиган тўрли юз ниқобини кийиб ишга киришиш керак.

Уядан суғуриб олинган рамкаларни уя устида кузатиш тавсия этилади, шундай қилинганда рамкадан тўқилган ёш асаларилар уяга тушади ва нобуд бўлмайди.

Рамкаларни асаларилардан тозалаш керак бўлса, ғоз патидан тайёрланган супурги ёки бойланган бир тутам ўт ёрдамида, асаларилар супуриб туширилади. Агар ўша рамкада ёш асалари қуртчалари ва янги келтирилган гул шираси бўлмаса, у ҳолда рамканинг икки четидан маҳкам ушлаб, асалариларни силкитиб тушириш мумкин.

Оиланинг ички ҳажми кенгайтирилаётганда юзаки текширилади ва чеккадаги рамкаларни бир оз четга суриб, уларнинг ўрнига кенгайтиришга мўлжалланган рамкалар қўйилади. Агар табиатдан шира келаётган бўлса, у ҳолда асалари уясининг керакли жойларига мумпардали рамкалар берилади.

**Парвариш** Уй шароитида асалари оиласини парвариш қилаётганингизда, даладан яхшигина шира келаётган бўлса, янги берилган мумпардали рамкаларни бир кунда тўқийди. Уядаги рамкаларни устки қисми оқариб кетади, ҳатто уядаги рамкалар устидаги сурп-матони ҳам мум билан ёпиштириб ташлайди, шунда уларни рамкалар устидан зўрға кўтариб олиш мумкин. Бу белгилар, асал тортиш даври бошланишини билдиради. Уядан асалли рамкаларни олишдан олдин, тутатгич асбоби билан асалари уясига бир оз тутун киритилади. Сўнгра асалли рамкалар олинади. Бунда очиқ насли рамкалар олинмайди ва она асалари оқисталик билан бошқа рамкага олиб қўйилади. Асалли рамкалар устидаги мум қопқоқчалар, ўткир ва иссиқ пичоқ ёрдамида кесиб олинади. Бундай рамкалардаги асал махсус асбоб асалтортикч ёрдамида ажратиб олинади. Асали олинган рамкаларга бир оз сув сепаб, асалари оиласига берилса, уни асаларилар тез ва осон тозалаб қўяди.

Асал тортиш мавсуми йил давомида 2–3 мартаба, айрим йилларда эса ундан ҳам кўп бўлиши мумкин. Асал тортиш мавсуми тугагач, асалари оиласини қишлоғга тайёрланади. Бунинг учун қишлоғга кетадиган асалари оилаларига кўп миқдорда ёш асаларилар бўлиши таъминланади ва ҳар бир асалари оиласига қишлоғ учун, унинг кучига қараб 10–15 кг, гача сифатли озуқа асал қолдириш лозим.

Қишлоғга кетадиган асалари уясидаги рамкаларнинг устига ва ён томонида иситиш ёстиқчалари билан ўраб қўйилади. Асалари кутисидagi устки ва остки учиш туйнуклари ҳажми битта асалари қириб чиқадиган тарзда, торайтириб қўйилади. Қишлоғ даврида онда-сонда келиб, қишлоғ қандай ўтишини текшириб турилади.

**Асалари касалликлари ва уларнинг олдини олиш** Асалари оиласини ривожланишига асосан варроатоз, акарапидоз, америка ва европа чириш, нозематоз, аскосфероз, пестицидлар билан заҳарланиш ва бошқа бир неча инфекция ва инвозион касалликлар тўсқинлик қилади. Варроатоз касаллиги бугунги кунда асалариларнинг энг хавфли касаллиги бўлиб, каналар ишчи, эркак ва ёш асалари насли танасида паразитлик қилиб яшайди. Агар йил давомида варроатозга қарши курашилмаса асалари оиласи нобуд бўлиши мумкин. Асаларининг касалликлари ҳар хил бўлади. Уларни икки гуруҳга: юкумли ва юкумсиз касалликларга бўлиш мумкин.

Асалари касалликларининг олдини олишнинг энг асосий йўлларида бири – бақувват оилаларнинг яхши, зооветеринария қондаларига асосан ҳар йили барча асалари оилаларини ветеринария врачлари кўригидан ўтказиш ва асалариларга баҳорда антибиотик дорилар қўшилган қўшимча озиқалар беришдир. Асалариларни нормал боқиш тадбирлари кўрилган жойларда асаларилар жуда кам касалланади.



### **Аҳоли хонадонларида брокколи етиштириш бўйича тавсиялар**

Брокколи – карамдошлар оиласига мансуб, бир йиллик ўсимлик, гулкарамнинг ўзгарган тури ҳисобланади. Жанубий Италия

брокколини ватани бўлиб, қадимги Римда уни 2 минг йил олдин ҳам етиштирилган. Бу экин Италиядан Византияга, кейинчалик эса бошқа Европа давлатларига кенг тарқалган. АҚШда карамнинг бу тури 1925 йилдан бери экиб келинади ва бугунги кунда майдони гулкарамникидан ҳам кўпайиб кетган. Ҳозирги вақтда брокколи етиштириш Япония, Италия, Германия, Англия, Франция, Канада, Швеция, Польша, Россия, Украина ва бошқа мамлакатларда сезиларли даражада кўпайган. Мамлакатимизда брокколи ноанъанавий, кам тарқалган сабзавот экинларига киради.

Гулкарам бошчаси қисқа ва кўп карра шохланган қисқа гул поялар тўпламидан иборат бўлиб, айрим карам бошчаларида 2 мингга яқин қисқа поялар бўлади.

Брокколи гулкарамидан пояда кўплаб ён шохлар ҳосил бўлиши ва уларда кичик гул тўпламлари(бошчалар) шакллантириши билан ажралиб туради. Бу ўз навбатида ҳосил етиштириш даври давомийлигини узайтиради. Шунингдек, брокколи гулкарамидан фарқланиб, эртапишарлик, тупроқ унумдорлигига жуда ҳам талаби юқори эмаслиги ва совуққа чидамлилиги, етиштириш осонлиги каби хусусиятлари билан ажралиб туради. Таркибида кўплаб озуқа моддалари бўлиши, алоҳида ўзига хос таъми ҳамда юқори биологик фаоллиги билан бошқа карамлардан устундир.

К.А.Шуин ва В.Д.Мухиннинг таъкидлашларича, гулкарамни озуқавий қуввати 121 Кдж/100 г бўлса, брокколи карамидан унинг миқдори 150 Кдж/100 г га етади. Тадқиқотчилар ўз маълумотларида, брокколи карам бошчаларида қуруқ модда – 12,3, оқсил – 3,3, углеводлар – 5,5, клетчатка – 1 фоиз, витаминлар: С – 114, А – 1,9, В<sub>2</sub> – 0,21, РР – 10 мг бўлса, гулкарамда бу моддалар миқдори камроқ, яъни қуруқ модда – 11,7, оқсил – 2,5, углеводлар – 2,9, клетчатка – 0,9 фоиз, витаминлар: С – 105, А – 0,02, В<sub>2</sub> – 0,1, РР – 0,6 мг. да тўпланишини аниқлаганлар. Карамларнинг бу турлари бўйича ўтказилган кўпгина тадқиқотларда уларни таркибидаги фаол моддалар миқдоридаги тафовут бундан ҳам ортиқ бўлишини маълум қилганлар.

Брокколи карамидан кўплаб углеводлар бўлиб, унинг поялари қандга бой. Жами шакар миқдори 1,5–3,8 фоизни ташкил этиб, унинг умумий миқдори 5–10 фоизини сахароза, 0,4–0,5 фоизини крахмал, 0,7–1,2 фоизини клетчатка ташкил этади. Шунингдек, брокколи карам ўзида кўплаб минерал моддаларни мужассам этади: 100 г қуруқ массасида калий – 490, кальций – 105, фосфор – 82 мг бўлиши, унинг минералларга бойлигини кўрсатади. Брокколи гул тўпламларини таркибида натрий тузлари – 13,1, магний – 31, йод – 12, темир – 1,3 мг, (100 г) миқдорда бўлади. Брокколи гулкарамда учрамайдиган каротин (1,9–4,0 мг/100г) кўпдир. Шунингдек, унинг таркибида кўплаб турли хилдаги витаминлар: В<sub>1</sub> – 0,09; В<sub>2</sub> – 0,21; С – 61–160; РР – 1; В<sub>6</sub> – 0,25 мг/100г мавжуд. Брокколи гул пояларида гулкарамга қараганда С витамини 1,5–3, қуруқ модда 1,3–2,7 флавиноидлар 4,0 мартага кўп учраб, каротин миқдори фақатгина сабзидан кам.

Гулкарамга қараганда брокколида минерал тузлар деярли 2 марта кўпроқ бўлади. Брокколи таркибидаги витаминлар, пектин ва юмшоқ клетчатка, холин ҳамда метионин моддалари, шунингдек, минерал тузлар ва бошқа биологик фаол моддалар мутаносиблиги турли ёшдаги инсонлар учун жуда муҳим пархез маҳсулот эканлигидан далолат беради. Унинг маҳсулотидан нурланиш касалликларини даволашда самарали фойдаланиш мумкин. Карамнинг бу тури бошчалари таркибида йоднинг биологик шакллари мавжуд бўлиб, у қалқонсимон безда йоднинг радиоактив изотоплари тушишига тўсқинлик қилади. Шаклланган, истеъмол учун тайёр карам бошчаларидаги чанглар тиббиётда қимматли даволаш маҳсулоти сифатида ишлатилади. Брокколи ёш болалар, ҳомиладор аёллар ҳамда атеросклерозга мойил бўлган кексалар учун жуда фойдалидир. Ундан соғлом соч

толаларини тиклашда, тери ва суяк тўқималарини шаклланишида қўллаш яхши самара беради.

Озиқ-овқатда брокколини мустақил истеъмол қилиниши эрта қариш олдини олади. Брокколи карамини келиб чиқиши, морфологик белгилари ва ташқи муҳит омилларига бўлган муносабати гулкарамга ўхшашлиги мамлакатимизда уни етиштириш истиқболли эканлигини кўрсатади. Экинни серҳосил, маҳаллий иқлим шароитларига мослашган нав ва дурагайларини танлаш ва уларни етиштириш технологияси асосий элементларини ишлаб чиқиш сабзавот турларини янада кўпайтириш имконини беради.



### **Аҳоли томорқа хўжаликларига бақлажон етиштириш бўйича тавсиялар**

**Экиш учун тавсия этиладиган навлар:** Аврора, Замин F<sub>1</sub>, Феруз.

**Уруғ танлаш** Экиладиган уруғи тоза, юқори унувчан, касалликлардан ҳоли, бутун, вазндор бўлиши зарур. Уруғлар бошқа ўсимликлар уруғлари ва аралашмаларидан тозаланади.

**Ер тайёрлаш** Майдон ўтмишдош экин қолдиқлари ва бегона ўтлардан сифатли қилиб тозаланади. 1 сотих ерга 150–200 кг (10 сотихга 1,5–2 т) чириган гўнг солинади. Ер 20–25 см чуқурликда юмшатилади, йирик кесаклар майдаланиб, яхшилаб текисланади ва суғориш эгатлари олинади.

**Экиш мuddати** Бақлажон кўчатларини жанубий вилоятларда мартнинг III ўн кунлиги, марказий минтақада жойлашган вилоятларда апрелнинг II–III ўн кунлигида ва шимолий минтақаларда апрелнинг III ва майнинг I ўн кунлигида экиш тавсия этилади.

**Парваришлаш** Ўсимликларга биринчи ишлов бериш кўчатлар тўлиқ тутиб олгач бошланади. Бунда эгат ичи, пушта ва қатордаги кўчатлар орасининг тупроғи юмшатилади. Биринчи парваришладан 12–15 кун ўтгач иккинчи сув берилади. Тупроқ етилгач яна бир бора чопиқ қилинади. Бунда ер бегона ўтлардан тозаланади, юмшатилади, тупроқ кўчатнинг атрофига босилади. Бақлажон ўсимлиги яхши ривожланиб, мўл ҳосил бериши учун унинг илдизи жойлашган қатлам ҳаво билан таъминланган бўлиши керак. Бунинг учун сув эгат оралатиб қўйилгани маъқул.

**Ўғитлаш** 1 сотих майдонга тук ҳолда 7,6 кг сульфат аммоний, 2,6 кг аммофос, 1,6 кг калий хлор ўғитлари берилади. 1 кг аммофос ва 0,75 кг калий хлор ҳайдовдан олдин 200 кг чириган гўнг билан бирга солинади. Сизот суви чуқур жойлашган ерларда ўсув даври мобайнида суғоришда ҳар гал 1 сотихга 5–6 м<sup>3</sup> ҳисобидан 18–20, сизот суви юза ўтлоқ ва ўтлоқ-ботқоқ тупроқли ерларда 12–15 марта суғорилади. Сизот суви чуқур жойлашган ерларда ҳосил етилгунча ҳар 8–12 кунда, ҳосил ёппасига пишганда эса 5–7 кунда суғорилади. Куз бошлангандан кейин экин камроқ суғорилади.

**Касаллик ва зараркунандаларга қарши курашиш.** Колорадо қўнғизи ўсимликларга жиддий зарар етказиши. Бу зараркунандага қарши курашда 10 сотихга препаратлардан Децис 2,5% к.э. (10 мл) ёки Каратэ 5% к.э. (10 мл) препаратларини қўллаш мумкин. Ўргимчакканага қарши Неорон 50% к.э. (150 мл), Омайт 57% эм.к. (150 мл) ёки Ниссорон 5% эм.к. (30 мл), оққанотга Талстар 10% эм.к. (30–40 мл), Конфидор 20% эм.к. (25–30 мл), Моспиан 20% н.к.к. (25 мл) препаратларини 60 литр сувда яхшилаб аралаштириб пуркаш тавсия қилинади.

**Ҳосилни йиғиштириш** Бақлажон техник жиҳатдан етилганда меваси йириклашади, пўсти тўқ бинафша ранга кириб, усти ялтираб туради. Айни шу вақтда меванинг эти нозик, тахирсиз ва уруғи қотмаган бўлади. Бақлажон ҳосили 6–7 кун оралатиб банди билан узиб олинади. Совуқ тушиши олдидан ҳосилнинг ҳаммаси, жумладан, тузлашга

ишлатиладиган майда, пишиб етилмаганлари ҳам йиғиб олинади. Пишиб етилган баклажоннинг ранги оқара бошлайди.



### **Аҳоли томорқа хўжаликларида бодринг етиштириш бўйича тавсиялар**

**Экиш учун тавсия этиладиган навлар:** Ранний–645, Ўзбекистон–740, Зилол, Парад, Конкурент, Наврўз, Омад, Талаба ва Голландия F<sub>1</sub> дурагайларидан Алиби, Астерикс, Регал, Аякс, Суперина.

**Уруғ танлаш** Экиладиган бодринг уруғи тоза, юқори унувчан, касаллик юкмаган, ўртacha катталиқда, бутун (синмаган), вазндор, зарарланмаган бўлиши зарур. Уруғлар бошқа ўсимликлар уруғлари ва аралашмаларидан тозаланади. Уруғлик экиш олдидан илик сувда 1–2 соат ивитиб қўйилади.

**Ер тайёрлаш** Дастлаб майдон ўтмишдош экин қолдиқлари ва бегона ўтлардан сифатли қилиб тозаланади. 1 сотих ерга 200 кг (10 сотихга 2 тонна) чириган гўнг солинади. Чириган гўнг билан биргалиқда 1 сотих майдонга фосфорнинг 75, калийнинг ҳам 75 фоизи берилади. Бу кўрсаткич 1,6 кг аммофос, 1,2 кг калий хлорга тўғри келади. Тупроқ 20–25 см чуқурликда чириган гўнг ва минерал ўғитлар билан аралаштирилиб юмшатилади. Йирик кесаклар майдалангач, яхшилаб текисланади ва суғориш эгатлари (пол) олинади.

**Экиш муддати ва схемаси** Эртаги бодринг жанубий минтақаларда очик майдонларга 1–10 апрелда, марказий минтақада жойлашган вилоятларда 10–20 апрелда, шимолий минтақаларда 20–30 апрелда; ўртаги муддатда жанубий вилоятларда 20 апрель–5 май, марказий минтақада жойлашган вилоятларда 1–10 май, шимолда 1–15 май, кечки бодринг жанубда 10–20 июлда, марказий минтақаларда 15–30 июнь, шимолий минтақаларда 15–25 майда экилади. Эртаги маҳсулот етиштириш учун плёнкали ёпқичлар остига март ойининг 2–3-ўн кунлигида 70×140×40 см ораликда уруғ ташланади. Очик майдонда қўлда 70×30, 90×20 см схемада 4–5 см чуқурликка экилади. Уруғ сарфи 1 сотихга 50–60 г (10 сотихга 500–600 г). Уруғлар сепилгандан кейин хаскаш билан тупроққа аралаштирилади.

**Парваришлаш** Униб чиқиб ниҳоллар уруғ палла баргчалари даврига киргандан кейин биринчи, битта чинбарг даврига киргандан кейин эса иккинчи марта ягана қилинади. Қатор ораларига қўл кучи ёрдамида кетмон билан 15–16 см чуқурликда, ўсимлик атрофи билан юмшатиб туриш, минерал озика ва сув бериб бориш керак. Ўсув даври мобайнида ҳар икки-уч суғоришдан кейин қатор ораларини 15–16 см чуқурликда юмшатилиб борилади.

**Ўғитлаш** 1 сотих ердаги бодринг тук ҳолда 5,8 кг сульфат аммоний, 2,2 кг аммофос, 1,5 кг калий хлор ўғитлари билан озиклантирилади. Сувга талабчанлиги жиҳатдан бодринг сабзавот экинлари орасида биринчи ўринда туради. Найчалаш ва меваси етилган даврда бодринг сувни айниқса кўп талаб қилади. Вегетация мобайнида эртаги бодринг 14–15 марта, кечки бодринг сизот суви чуқур ерларда 10–11, юза жойларда эса 8–9 марта суғорилади.

**Касаллик ва зараркунандаларга қарши курашиш** Бодринг уруғи эрта баҳорда қуруғича экилади. Агар тупроқ яхши қизиган бўлса экишдан олдин уруғ бир сутка давомида сувда ивителиди. 1 кг уруққа препарат (2 фоизли 34% Витавакс, 1,5 фоизли 60,7% Превикур) пуркаб, уруғни зарарсизлантириш тавсия этилади. Бодринг зараркунандаларига – каналар, пашшалар, ширалар, трипслар, оққанотлар киради.

Ўсимликнинг ўсув даврида 10 сотих ерга каналарга қарши ҳосилни йиғишдан 20 кун олдин икки марта 25 фоизли Аппловуд н.кук. (50 г) ёки Моспилан 20%н.кук. (25–30 г) сепилади. Антракноз, пероноспороз, аскохитоз, доғланишлар, бактериоз ва ун шудринглар касалликларга қарши 25 фоизли Байлетон н.кук (100–200 г), 72,2 фоизли Превикур с.э.к. (150 мл), Курзат Р н.кук. (200–250 г), Рирдомил голд 68% с.д.г. (200–250 г) ёки 1 фоизли Бордо суюқлигини қўллаш мумкин. 60–70 литр сувга таёрланган аралашма ишлатилади.

**Ҳосилни йиғиштириш.** Бодринг мевалари 5 см. дан катта бўлгандан бошлаб йиғиб-териб олишга киришилади. Йиғим-терим жараёнида бодринг новдаларига зарар етказмаслик лозим. Вақтида териб олинмаган бодринглар сарғайиб кетади.



### **Аҳоли хонадонларида қуёнларни парваришлаш бўйича тавсиялар**

Қуёнчилик сердаромад тармоқлардан биридир. Чунки қуён овқат танламайди, олти ой боқилган қуён 3,5–4 килограмм тош босади. Асосийси, бир йилда битта қуёндан 16–20 тагача соғлом насл олиш

мумкин.

Гўшти парҳезбоп, хушхўр, парҳезбоплиги жиҳатидан товуқ гўшtidан устун туради. Ошқозон-ичак, жигар касалликлари, қон босими билан даволанаётган беморларга даво, танада тез ҳазм бўлади.

Хонадонларда қуён боқиш унча катта харажат талаб қилмайди. Уларнинг тез етилувчанлиги, серпуштлиги, жадал ўсиши сарф этилган маблағнинг тез қопланиб кетишини таъминлайди. Чунки қуёнлар йил давомида 5–6 марта олтигандан ўнтагача болалайди. Умуман битта қуёндан бир йилда 50–60 тагача бола олиш мумкин. Бундан ташқари бир бош қуёндан 1 кг гача тивит олинади. Аҳоли хонадонларида қуён асосан гўшти ва мўйнаси учун боқилади. Қуён тез етилади ва кўпаяди, шу боис ундан қисқа вақт ичида кўплаб парҳез гўшт олиш мумкин. Йилига бола она қуён ҳисобига 70–80 кг гўшт ва 25–35 дона мўйна олиш мумкин. Қуён гўшти таркибида оқсил кўп, холестерин кам бўлганлиги туфайли болалар, ҳомиладор ва эмизикли аёллар, шунингдек, ошқозони касалланган ва юрак-томир касаллигига чалинган кишилар учун жуда фойдалидир. Энг муҳими, бир килограмм қуён гўшти етиштириш шунча қўй ёки қорамол гўшти етиштиришга нисбатан кам харажатлидир.

Қуёндан жуда майин ва нозик тивит олинади, ундан шарф, рўмол, свитер, беретка, пайпоқ ва бошқалар тўқилади. Шунингдек, қуён терисидан кўлқоп, сумка, енгил оёқ кийим ҳам тайёрланади.

**Қуён зотлари** Ҳозирда республикамызда оқ великан, кулранг великан, Россия мордери, шиншила, капалаксимон, олмаҳонсимон, кумушсимон, қора қўнғир, вена зангори ва бошқа зотли қуёнлар боқилмоқда.

**Парваришлаш** Қуён боқиладиган жой зах ва нам бўлмаслиги керак. Қуён боқиб, кўп даромад олиш учун биринчи навбатда серпушт она қуёнлар сонини кўпайтириш лозим. Шундагина махсулот (гўшт, тивит, мўйна) нинг таннархи арзонга тушади ва сифати яхшиланади. Қуён болалари 60–65 кунгача оналарини эмизиб боқилади ва вазни 1,8–2,2 кг. га етиши билан гўштга сўйилади. Қуённинг 1 кг семириши учун ўрта ҳисобда 3,0–3,5 кг озика бирлиги сарфланади. Семиртирилган қуёнларнинг гўшт чиқими 50–60 фоизни ташкил этади.

Гўштга сўйиладиган қуёнларнинг тирик вазни ўрта ҳисобда 3–4 кг бўлади. Янги туққан қуён кунига 4–5 марта озикланади. Асосан кўк озукалар, жумладан, кўк беда,

маккажўхори, буғдой, қоқиўт, кўйпичак, полиз экинларининг барги, дарахт шохлари, олма, тол ва ток новдаларини хуш кўриб ейди. Қуёнларга суяк уни, бўр ишлатилган оҳак, картошка, сабзи, лавлаги, нўхат дони, арпа дони ва қўшимча равишда овқатига макроэлементлар кўшиб берилади. Қуёнларга бериладиган озуқаларнинг 70 фоизини концентрат озуқалар ташкил қилади. Қуёнлар сули, арпани ҳам истеъмол қилади. Арпа қуёнларга намланган ёки ширали озуқаларга аралаштирилган ҳолда едирилади. Бўғоз қуёнлар парваришига алоҳида эътибор бериш талаб этилади. Уларнинг рационини тинчлик давридагига нисбатан бўғозлик даврининг бошида 30 фоиз, охирида эса 70 фоиз кўпайтириш керак. Қуёнлардан олинадиган маҳсулотларнинг сифати ва салмоғи уларни сақлаш шароитига боғлиқдир. Қуёнларни катакларда сақлаш зарур. Чунки катакларда сақланган қуёнларда касаллик кам учрайди ва микроклим яхши бўлади. Ҳар бир катакнинг майдони 0,5–0,7 м<sup>2</sup> дан кам бўлмаслиги керак. Катакнинг ўртасида охур бўлиши зарур. Сув идишлари ҳар бир қуёнга алоҳида бўлади. Айрим ҳолларда қуёнлар симтўрлар билан ўралган ҳолда ҳам боқилади. Уй қуёнлари 5–12 йилгача яшайди.

**Қуёнларни қочирishi ва болалатиши** Эркак ва урғочи қуён бир катакда сақланади. Қуёнларнинг бўғозлик даври ўртача 30 кун давом этади. Қуён болалари ўз оналаридан 19, 29 ва 45 кунлигида ажратилади ва турли хил озиклар билан боқилади.

**Қуён болаларини боқishi.** Қуён болалари биринчи ойда оналарига қандай озик берилган бўлса, худди шундай озик билан боқилади. Лекин дон албатта ёрма ҳолда берилиши керак. Қўшимча ҳолда сабзи, қаймоғи олинган сут, творог берилиши яхши натижа беради. Ёрма холидаги дон сабзавотларга аралаштириб берилса янада яхши. Қуёнларга қиш ойларида суткасига бир марта, ёз ойларида икки марта, яъни эрталаб ва кечқурун сув берилиши зарур.



### **Аҳоли томорқа хўжаликларида редиска етиштириш бўйича тавсиялар**

**Экиш учун тавсия этиладиган навлар:** Рубин, Дунган, Лола, Майский, Эртапишар ва ҳ.к.

**Уруғ танлаш** Экиладиган уруғи тоза, юқори унвчан, касалликлардан холи, бутун (синмаган), вазндор, бўлиши зарур. Уруғлар бошқа ўсимликлар уруғлари ва аралашмаларидан тозаланади.

**Ер тайёрлаш** Сабзавот илдизмевалар органик моддаларга бой ўтлоқ тупроқлар, ўғитланган қумок, енгил соз бўз тупроқли ерларда яхши ўсади.

**Экиш муддати** Редиска қисқа кунли сояга чидамли ўсимлик, ёруғлик етишмаса ҳам ўсаверади. У ўғитланган унумдор ерларга эрта баҳорда февраль охири-март бошларида, кўпинча бир неча муддатда ёки кузда – сентябрь ойида экилади. Редиска ёзда экилмайди, чунки у ёз ойларида тез пишиб ўтиб кетади ва таъмини йўқотади. Уруғи экилиб, ниҳоллар пайдо бўлгандан жуда тезпишар навлари 25–30, ўртапишарлари 35–40 ва ўртачи кечки навларининг илдизмевалари 40–45 кунда етилади. Редиска уруғининг униб чиқиши, ўсиб-ривожланиши учун энг қулай ҳарорат ўртача 15–18°C ҳисобланади. Лекин редиска паст ҳароратда (8–12°C) ҳам ўсади ва -3–4°C совуққа бардош беради. Ҳарорат 25–30°C ва ундан ҳам юқори бўлганда редиска ёғочлашиб, таъмини ва сифатини йўқотади.

**Парваришлаш** Ўсимлик 1–2 тадан чинбарг чиқарганда яганаланади ва бир йўла ўток қилинади. Қатордаги ўсимликлар ораси кичик тезпишар навлар учун 3–4 см, кечпишарларига эса 5–6 см. да бир тупдан қолдирилади. Баҳордаги ёгингарчиликка қараб

редиска 2–4 марта суғорилади, қатор оралари культивация қилинади, бегона ўтлар йўқотилади.

**Касаллик ва зарарқунандаларга қарши курашиш** Редиска касалликларга анча чидамли салқинсевар ўсимлик ҳисобланади.

**Ҳосилни йиғиштириш** Редиска ҳосили илдизмевалари етилишига қараб 3–4 марта танлаб териб олинади.



Саримсоқ – пиёзгулдошлар (*Allium sativum* L.) оиласига мансуб бўлиб, аҳамияти жиҳатидан пиёздан кейин иккинчи ўринни эгаллайдиган қимматли сабзавот экини ҳисобланади.

Саримсоқ дориворлик хусусиятига эга ва таркиби қимматли моддаларга бой сабзавот бўлиб, турли таомлар, салатларга қўшилади ва қайта ишлаш саноатида кенг қўлланилади. Таркибида жуда кўплаб углеводлар (10,5–21,4%), оқсил (6,76%), минерал тузлар, С дармондориси (баргида 50 мг/% гача, пиёзбошида 8–10 мг/% гача) бор. Саримсоқ таркибидан дори тайёрловчи фармакология корхоналарида сативин, аллицин, аллисат, аллизонтин каби 20 дан ортиқ дори тайёрланади.

Саримсоқ навлари биологик хусусиятлари ва экиб етиштириш усулига қараб кузги ва Баҳорги навларга бўлинади. Кузги навлари поя чиқарадиган ва чиқармайдиган хилларидан иборат бўлиб, кузда экилади ва келгуси йили саримсоқ ҳосили олинади. Булар маҳсулдор бўладию, лекин пиёзлари узоқ сақланиб турмайди. Баҳорги навлари поя чиқармайдиган хиллардан иборат улар Баҳорда экилади. Булар кузги навларга қараганда камроқ ҳосил беради, лекин пиёзбошларини келгуси ҳосил етилгунча, баъзида эса икки йилгача бемалол сақлаб қўйса бўлади.

Саримсоқ ўсимликлари, айниқса, кузги навлари совуққа чидамли, ҳарорат 0°C атрофида бўлиб турган пайтда илдизлари ўса бошлайди, +3–5°C ҳароратда яхши ўсиб боради ва 6–8°C га етганда эса майсалари пайдо бўлади. Паллаларнинг шаклланиши 15–30°C да, етилиши эса +20–25°C да яхшироқ кечади. Саримсоқ ёруғликка унча талабчан эмас, тупроқ унумдорлиги ва намликка жуда талабчан.

**САРИМСОҚ: Вегетация даври:** 150–180 кун. **Ҳосил пишиш даври:** Май-июнь.

Саримсоқ совуққа чидамли ўсимлик. У +3–5°C ҳароратда кўкариб чиқади. -7–8°C гача бўлган совуққа чидайди. Саримсоқнинг ўсиши учун 1-даврида ҳарорат 5–10°C, паллалар ҳосил қилаётганда 15–20°C ва етилаётганда 20–25°C бўлиши керак. 20°C дан юқори ҳарорат илдизларнинг ўсишини тўхтатиб қўяди. Мамлакатимизда саримсоқнинг асосан кузда ёки кеч кузда экиб ўстириладиган, гулпоя ҳосил қиладиган маҳаллий навлар районлаштирилган.

Экиш тавсия этиладиган навлар: Майский Вир ва Южно-Фиолетовой, Чидамли ва ҳ.к. Алмашлаб экишда саримсоқ бодринг, карам ва картошка далани бегона ўтлардан тозалайдиган экинлардан кейин экилгани маъқул. Тупроқ турига қараб саримсоқ экилган ерга гектарига соф ҳолда 100–150 кг азот, 100–120 кг фосфор ва 50 кг калий ўғити солинади. Саримсоқ экиладиган ерга янги гўнг солиш ярамайди, чунки бу ҳосилнинг етилишини кечиктиради ва яхши сақланмайди.

**Суғориш.** Саримсоқ кузда, совуқ тушгунча 1–2 марта суғорилади. Кўкламда (февраль охири-март бошида) экилган саримсоқ одатда кузда экилганига қараганда кам ҳосил беради.



Саримсоқни кўклам-ёзда парвариш қилиш: 5–6 марта суғориш, қатор ораларини юмшатиш, бегона ўтларни йўқотиш, чопиқ қилиш, гулпояларини синдириб ташлаш, минерал ўғитлар билан озиклантириш ва чиринди билан мульчалаш ҳосилни анча оширади. Ҳосилни йиғишга 20–30 кун қолганда суғориш тўхтатилади. Саримсоқ ҳосили июнь-июль ойларида йиғиштириб олиниб, сўнг яхшилаб қуритилади, барги ва гулпояси бўғзидан 3–5 см қолдириб кесиб ташланади ҳамда сараланади, Палладан экилган саримсоқ ҳосили гектаридан 7–8 т, пиёзча (бульбочка)дан экилганда - 1,5–2 т ва ҳаво пиёзчаларининг ҳосилдорлиги гектаридан 4–5 ц. дан беради. Саримсоқ ҳарорат 1–3°C ва ҳаво намлиги 75–80% бўлганда яхши сақланади.

**Касаллик ва зарарқунандаларга қарши кураш** Пиёз пашшаси, тамаки трипси, кузги тунлам ва бошқа зарарқунандаларга қарши курашишда 10 фоизли ДВА-трин эм.к. (0,4 л/га) ёки Талстар эм.к. (0,3–0,4 л/га) ёки 20 фоизли Конфидор эм.к. (0,25–0,3 л/га) ёки Маспиан, 15 фоизли Аваунт эм.к. (0,4 л/га) препаратларини қўллаш яхши самара беради.

Сохта ун шудринг, илдиз чириш, мозаика, сарғайиш, бўғин чириш касалликларга қарши курашишда 1 фоизли Бордо суюқлиги (мис сульфати бўйича 6–8 кг/га) билан ишлов берилади, 10–15 кунда ишлов такрорланади. Ун шудрингга қарши 10% эм.к. Топаз 0,125–0,15 л/га пуркалади.



### **Аҳоли томорқа хўжаликларида пиёз етиштириш бўйича тавсиялар**

**Экиш учун тавсия этиладиган навлар:** маҳаллий шароитда яратилган эртапишар Сумбула, Оқ дур, ўртапишар Истикбол, Зафар, Каба-132, Марғилон маҳаллий, Самарқанд қизили 172.

**Уруғ танлаш** Экиладиган уруғи тоза, юқори унвчан, касалликлардан ҳоли, бутун, вазндор бўлиши зарур. Уруғлар бошқа ўсимликлар уруғлари ва аралашмаларидан тозаланади.

**Ер тайёрлаш** Уруғ сепиладиган майдонлар ўтмишдош экин қолдиқлари ва бегона ўтлардан сифатли қилиб тозаланади. Тупроқ 20–25 см чуқурликда юмшатилади, йирик кесаклар майдалангач, яхшилаб текисланади ва суғориш эгатлари олинади.

**Экиш муддати** Пиёз уч муддатда – эрта баҳорги, ёзги-кузги ва тўқсонбости қилиб экилади. Баҳорги муддатда пиёз уруғи жанубий вилоятларда 5–25 январь, марказий минтақада жойлашган вилоятларда 20 февраль–10 март, шимолий минтақаларда 5–25 март, тўқсонбости муддатда марказий минтақада жойлашган вилоятларда 15 ноябрь–15 декабрь ва шимолий минтақаларда 1 ноябрь–1 декабрда, ёзги-кузги муддатда шимолий минтақаларда 15 август–1 сентябрь, бошқа вилоятларда 15 август–10 сентябрда экилади. Пиёз уруғи 10 сотих майдонга баҳорги муддатда 1,2–1,5 кг, ёзги-кузги ва тўқсонбости муддатда 2 кг. гача сарфланади. Ернинг нишабига қараб қатор ораларини 70–90 см. дан олиб тўрт қаторли усулда экилади. Уруғлар ерга 1,5–2 см чуқурликка кўмилади. Уруғлар сепилгандан кейин хаскаш билан тупроққа аралаштирилади.

**Парваришлаш** Пиёзни баҳорда экиш учун жўяклар кузда олиб қўйилади. Ёзги-кузги ва тўқсонбости муддатларда пиёз ўртаги, ёзги сабзавот, картошка ҳамда ғалладан кейин экилади. Пиёз икки-уч марта дастлаб ўсимликларнинг бўйи 6–8 см. га етганда, иккинчи марта боғлаб чиқариладиган товар ҳолига келганда ўтоқ ва ягана қилинади. Қатор оралари 15–16 см чуқурликда юмшатилиб бегона ўтлар йўқотилади.

**Ўғитлаш** Пиёз патак илдизли сабзавот бўлиб, илдиз системаси асосан тупроқнинг устки қисмига яқин жойлашган. Шунинг учун у ернинг устки қисмида асосий озиқа элементларни кўп бўлишини талаб қилади. Бўз тупроқларда ҳар 10 сотих ерга ўртача 30 кг

азот, 22 кг фосфор ва 9 кг калий бериш керак. Ўтлоқи, ўтлоқи-боткоқ тупроқларда эса 25 кг азот, 20 кг фосфор ва 8 кг калий беришни тақозо этади. Шўрланган, тупроқ бонитети паст бўлган ўтлоқи тақир, тақир тупроқларда пиёз етиштирилганда 32 кг азот, 22 кг фосфор ва 10 кг калий бериш керак.

**Суғориш** Ниҳоллар униб чиқаётган ва пиёз боши шаклланаётган даврда экиннинг сувга талаби айниқса ошади. Фақат вегетация даврининг охирида ва пиёз бошлари етилган пайтдагина ўсимликнинг сувга бўлган талаби бир оз камаяди. Сизот суви чуқур жойлашган бўз тупроқли ерларда кўкламнинг охири ёзнинг бошларида пиёз ҳар 7–10 кунда суғорилади. Пиёзбошининг ўсиши тўхтагандан кейин экин 12–14 кун оралатиб икки марта суғорилади ва йиғиб-териб олишга бир ой қолганда суғориш тўхтатилади. Сизот суви яқин бўлган жойларда пиёзни ўсув даврида 7–9 марта суғориш керак.

**Касаллик ва зараркунандаларга қарши курашиш** Пиёз пашшаси, тамаки трипси, кузги тунлам ва бошқа зараркунандаларга қарши курашда 10 сотихга препаратлардан Талстар 10% эм.к. (30–40 мл), Конфидор 20% эм.к. (25–30 мл), касалликлардан сохта ун шудринг, илдиз чириш, мозаика, сарғайиш, бўғин чириш касалликларига қарши 1 фоизли Бордо суюқлиги (мис сульфати бўйича 6–8 кг/га) билан ишлов берилади, 10–15 кунда қайта ишлов берилади. Топаз 10% эм.к. (12,5–15 мл) ёки Курзат Р н.кук. (200–250 г) препаратларини 60 литр сувда аралаштириб пуркаш тавсия қилинади.

**Ҳосилни йиғиштириш.** Поялари ётиб қолганда пиёз бошлари етилган ҳисобланади. Пиёз бошлари ковлаб ёки пояси билан бирга суғуриб олинади.



**Аҳоли томорқа хўжаликларидида сабзи етиштириш бўйича тавсиялар**

**Экиш учун тавсия этиладиган навлар:** эртапишар Мушак–195, Нурли–70, ўртапишар Мирзои сариқ–304, Мирзои қизил–228, Нант–4, Шантанэ–2461, Зийнатли, Фаровон ва экспортбоп- эртанки Драгон, Каротель, Забова, ўртанки- Шантанэ, Витаминная, Самсон, Красний великан ва кечки- Император, Флакоро, Королева осени, сарик мевали Йеллоустоун-навлари экишга тавсия этилади.

**Уруғ танлаш** Экиладиган уруғи тоза, юқори унувчан, касалликлардан ҳоли, бутун, вазндор бўлиши зарур. Уруғлар бошқа ўсимликлар уруғлари ва аралашмаларидан тозаланади.

**Ер тайёрлаш** Майдон ўтмишдош экин қолдиқлари ва бегона ўтлардан тозаланади. Тупроқ 20–25 см чуқурликда юмшатилади, йирик кесаклар майдаланиб, яхшилаб текисланади ва суғориш эгатлари олинади.

**Экиш муддати** Мамлакатимизнинг жанубий ҳудудларида баҳорги сабзи уруғи 15–28 февралда, ёзгиси 1–15 август, тўқсонбости муддатда 15–30 декабрда сепилади. Марказий минтақада жойлашган вилоятларда баҳорги сабзи 1–15 март, ёзгиси 10 июндан-10 июлгача, тўқсонбости муддатда 10 ноябрь-10 декабрь, шимолий минтақаларда баҳоргиси 15–30 март, ёзгиси 10–20 июнь, тўқсонбости муддатда 1–30 ноябрда 1,5–2 см чуқурликка 52×8, 62×8 см схемада экилади. Уруғ сарфи 10 сотихга 500–600 г. Уруғлар сепилгандан кейин хаскаш билан тупроққа аралаштирилади.

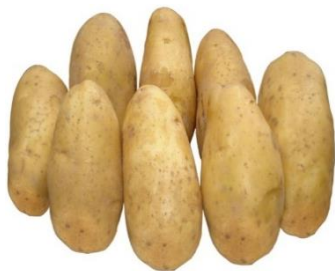
**Парваришлаш** Сабзини парваришлаш жараёнидаги энг муҳим масалалардан бири – бу уруғни ердан текис ундириб олишдир. Сабзи ниҳоллари тупроқ доим нам бўлганда 5–7 кунда кўринади ва 10 кунда униб чиқади. Сабзи униб чиқиши билан дарҳол бегона ўтларни ўташ ва яганалашга киришиш керак. Сабзи 2 марта ўталади. Дастлабки ўташ сабзи битта чинбарг чиқарганда, кейингиси эса 3–4 барг чиқарганда ўтказилади.

**Суғориш** Сабзининг илдизи яхши ривожланади, тупроққа чуқур таралади, барг шاپалоғи унчалик катта эмаслигидан сувни кўп буғлантормайди, аммо тупроқнинг бироз чуқур қатламидан нам тортиб олиш қобилиятига эга. Юртимиз шароитида сабзи кўкламда, кузда ва ёзда сепилади. Айрим, яъни кўклам курғоқчил келган йиллардагина уруғнинг униб чиқишини тезлаштириш мақсадида уруғ суви берилади. Дастлабки пайтларда экин ҳар бир ярим-икки ҳафтада, майнинг иккинчи ярмидан эътиборан, яъни илдимевалар жадал суръатда катталашаётганда эса ҳар 7–8 кунда суғорилади. Сизот суви чуқур жойлашган ерларда эртаги сабзи ўсув даврида 8, сизот суви юза далаларда эса 5–6 марта суғорилади. Сабзи мана шу тартибда суғориб борилса, сизот суви чуқур жойлашган ерларда мавсумда 11–12, сизот суви юза участкаларда 6–8 марта сув ичади.

**Ўғитлаш** 10 сотих сабзи майдонида соф ҳолда 15 кг азот, 8 кг фосфор, 4,5 кг калий солиш керак. Ўтлоқи, ўтлоқи ботқоқ ерларда етиштирилганда соф ҳолда 12 кг азот, 7 кг фосфор, 4 кг калий бериш керак. Ўғитларни бериш муддатлари: фосфор ўғитини йиллик миқдорининг 75 фоизи, калийнинг ҳаммаси шудгорлашда, фосфорнинг қолган 25 фоизи ерни бороналаб, эгат олишда бериш тавсия этилади. Азотли ўғитларнинг ҳаммаси вегетация мобайнида иккига бўлиб берилади.

**Касаллик ва зараркунандаларга қарши курашиш.** Кўп йиллик бегона ўтларга қарши кузда 10 сотихга препаратлардан Далапон 4–4,5 кг. дан солинади. Бир йиллик ўтларга қарши экишдан олдин 50 фоизли Гезагард препаратини 200–300 граммдан, бегона ўтлар уруғи ердан унгуна қадар ёки 1–2 чинбарг чиқарган вақтда, 33 фоизли Стомп 100–200 мл ёки 12,5 фоизли Фюзилад Супер препаратини 100–200 г меъёрда 60–80 л сувда аралаштириб пуркаш тавсия қилинади. Кимёвий препаратлар мутахассислар назоратида қўлланилади.

**Ҳосилни йиғиштириш.** Сабзи илдимевасининг диаметри 1,5–2 см бўлганда ковлаб олинади. Такрорий экилган сабзи ҳосили каттиқ совуқ тушмасдан йиғиштириб олинади, акс ҳолда мевалар мазасини йўқотади ва узоқ сақланмайди.



### **Аҳоли томорқа хўжаликларида картошка етиштириш бўйича тавсиялар**

**Экиш учун тавсия этиладиган навлар:** картошканинг Ўзбекистон Республикаси Давлат реестрига 63 та нави киритилган. Эртапишар навлардан Латона, Фреско, Ред Скарлет, ўртаги-эртаги Кондор, Марфона, Романо, Курода, Санте, Диёра, ўртапишар Тўйимли, Умид, Кўк сарой, Серҳосил, Аладин, Аринда, Арнова, ўртаги-кечки Ақроб, Мондиал, Диамант, Пикассо ва бошқалар шулар жумласидандир.

**Уруғ танлаш** Картошка ҳосилини ошириш, сифатини яхшилаш ва эрта етилишини таъминлаш учун уни ундирилган туганакларидан экиш керак. Ундирилган туганакларни баҳорги муддатларда экиш ундирилмаган туганакларни экишга қараганда ҳосилни 12–15% ошириб, 10–15 кун эрта пишишига имкон беради. Маҳаллий шароитда тайёрланган уруғлар ундириш хоналарига экишдан 30–35 кун олдин, четдан келтирилган уруғликлар 20–25 кун илгари қўйилади. Ундириш хонасида ёруғлик ва 18–22°C даража иссиқ ҳарорат яратилиши лозим. Уруғликлар майда йириклигига қараб (40–60, 60–80, 80–100 г) саралаб ундириш хонанинг полларига, сўкчакларга (стеллаж) 2–3 қатламдан оширмай ёки 12–20–25 кг. ли яшиқларга қўйиш лозим. Уларни яшил нишлари экиш давригача қўлда қўйиб кетмон билан ёпиб экиладиган бўлса 3–4 см. гача ўстириб экилса бўлади. Оғирлиги 100 г. дан катта туганакларни баҳорда экиш учун икки-уч бўлакка бўлинади.

**Ер тайёрлаш** 1 сотихга 250–300 кг (10 сотихга 2,5–3 т) тоза, чириган гўнг солинади. Тупроқ белкуракда 18–20 см чуқурликда юмшатилади ёки кетмон билан чопилади. Катта кесаклар майдаланади ва ер текисланади.

**Экиш муддати ва схемаси** Баҳорги муддатда жанубий худудларда 15 февраль–1 март, марказий минтақада 25 февраль–10 мартда экилади. Картошка туганаклари (уруғлиги) 5–8 см чуқурликка экилади ва ҳар 1 сотих ерга 50–70 грамм оғирликда бўлган, 30–35 кг картошка уруғлиги сарфланади.

Картошка олдиндан тайёрлаб қўйилган майдонга қўлда кетмон билан 70×30 ёки 90×25 см схемада экилади.

**Парваришлаш.** Майдонлар уруғлик тўлиқ униб чиққунча об-ҳаво ва ер шароитига кўра 1–2 марта суғорилади. Суғориш натижасида бегона ўтлар ҳам жадал ўсиб чиқа бошлайди. Уларни йўқотиш мақсадида суғоришдан 4–6 кун ўтгач, қатор оралари ва эгатларнинг устки қисмига қўлда кетмон билан ялписига ишлов бериш лозим. Улар ердан тўлиқ униб чиққандан кейин 20–25 кун ўтгач, ўсимликларга биринчи комплекс ишлов берилади. Қатор оралари 15–16 см чуқурликда, ўсимликдан 10–12 см химоя масофаси қолдирилиб юмшатилади. Кейин эса ўсимлик оралари енгил чопиқ қилиниб, бегона ўтлардан тозаланиши лозим. Шундан сўнг майдондаги ўсимликларни биринчи марта азотли ўғит (50%) билан озиклантириб, кейин қондириб суғориш тавсия этилади. Иккинчи комплекс ишлов биринчи ишловдан 25–28 кун ўтгач ёки ўсимликлар ёппасига гунчалайдиган даврда амалга оширилади. Картошка баҳорда экилганида ўсув даври ҳавонинг салқин ва тупроқнинг сернам пайтига, ҳосил тўплаш даври эса ёзнинг айни қизий бошлаган вақтига тўғри келади. Шунинг учун ҳам эртаги картошка ҳосил тўплаш (туганаклаш) пайтида ҳар 5–6 кунда 1 сотих ерга 4–4,5 м<sup>3</sup> ҳисобидан суғоришни талаб қилади. Кечки картошка ўсув даврида 8–10 кун оралатиб бир меъёрда суғорилади. Ҳосилни йиғиб-териш олишга 2–3 ҳафта қолганда сув бериш тўхтатилади.

**Ўғитлаш** Картошка асосий озика элементларига ўта талабчан. Картошка етиштирилганда 1 сотих ерга соф ҳолда 2,2 кг азот, 1,7 кг фосфор, 1,1 кг калий бериш керак.

**Касаллик ва зараркундаларга қарши курашиш** Картошка ҳосилини оширишда экиладиган туганакларни йириклиги, шакли ва бошқа белгилари билан танлаб олиш муҳим тадбир ҳисобланади. Картошка ўсимлигида колорадо кўнғизи пайдо бўла бошлаганда кўнғизни қўлда териш чикиш тавсия этилади. Кўнғизлар кўпайиб тухум қўя бошлагандан кейин кимёвий препаратлар қўлланилади. Бунда 10 сотих экин майдонига Каратэ 5% к.э. (10 мл), Конфидор 20% к.э. (5 мл); Моспилан 20% н.к. (20–25 мл); Суми-альфа 5% к.э. (50 мл) препаратлари 60–70 литр сувда яхшилаб аралаштирилиб пуркалади.

**Ҳосилни йиғиштириш** Картошка туганаклари 25–30 см чуқурликда шаклланади, шунинг учун кетмон ёрдамида чуқурроқ ковлаб олинади. Бу даврда тупроқ нам бўлиши лозим. Шунда картошкаларни бешикаст йиғиштиришга эришилади.



**Аҳоли томорқа хўжаликларига тарвуз етиштириш бўйича тавсиялар**

**Экиш учун тавсия этиладиган навлар:** эртапишар – Ўринбой, Манзур, Чиллаки F<sub>1</sub>, Крисби F<sub>1</sub>, Кримстар F<sub>1</sub> ва ўрта-эртапишар – Сурхон тонги, Дилноз, Шарқ неъмат, кечпишар – Ҳайит қора, Қўзибой.

**Уруғ танлаш** Экиладиган тарвуз уруғи тоза, юкори унувчан, касаллик юкмаган, ўртача катталиқда, бутун (синмаган) бўлиши зарур. Уруғлар бошқа ўсимликлар уруғлари ва аралашмаларидан тозаланади.

**Ер тайёрлаш** Полизчиликда ерни экишга тайёрлаш кейинги барча технологик чоратadbирларни яхши наф беришини таъминловчи муҳим омилдир. Кузда ер 35–40 см чуқурликкача шудгор қилинади. Ерни шудгорлашдан олдидан минерал ва органик ўғитлар берилади. Баҳорда тупроқда намни сақлаб қолиш учун ерга узун тишли хаскаш ёрдамида ишлов берилади. Тарвуз эрта муддатларда экилганда ерни баҳорда қайта шудгорлашнинг ҳожати йўқ. Экинлар кечки муддатларда экилганда ерни қайта шудгорлаш зарур. Бунда тупроқни ағдармасдан туриб, 22 см чуқурликда юмшатиб чиқилади.

**Экиш муддати ва схемаси** Марказий минтақада қовун ва тарвузнинг эртаги навлари 15 апрелгача, ўртагиси 20 апрелдан 10 майгача, кечкиси 15 майдан 10 июнгача; жанубий минтакаларда эртаги навлар 10 апрелгача, ўртагиси 10–20 апрелда, кечкилари эса 10–20 июнда экилади. Шимолий ҳудудларда эртаги қовун ва тарвузни 20 апрелгача, ўртаги навларни 25 апрелдан 10 майгача, кечки навларни 20–30 майда экиш лозим.

Қатор оралари 210–280 см бўлган кенг эгат олинади. Бундай эгатлар полиз экинлари палакларини яхши таралиши имкон беради. Уруғлар 3–6 см чуқурликка экилади. Майда уруғли тарвузларни экиш учун 1 сотихга 45–50 г, йирик уруғли тарвузларни экиш учун 55–60 г уруғ сарфланади.

**Парваришлаш** Агар уруғ нам тупроққа экилса ниҳоллар униб чиққунча суғориш талаб этилмайди. Тарвуз экинини асосий парваришлаш ишлари ўсимликларни яганалаш, тупроқни юмшатиш, экинни озиклантириш, чопиқ қилиш, суғориш, палакларни тўғрилаш, бегона ўтлар ва зараркунандаларга қарши курашишни ўз ичига олади. Яганалаш икки босқичда: биринчиси ўсимлик чинбарг чиқарганда ва биринчи чопиқ вақтида ўтказилади.

Ниҳоллар ялпи униб чиқиши билан бир қаторда ораларини юмшатишга киришилади. Ниҳоллар униб чиққандан 20–25 кун ўтказиб, яъни уларда иккита-учта чинбарг пайдо бўлганидан кейин экин биринчи марта чопиқ қилинади, дастлабки сув берилади, озиклантирилади. Иккинчи чопиқ биринчисидан 25–30 кундан кейин ўтказилади. Вегетация мобайнида қатор оралари 4–5 марта чопиқ қилинади.

**Ўғитлаш** Тарвуз 1 сотих ерга соф ҳолда 0,750 г азотли, 0,750 г фосфорли ва 0,500 г калийли, органик ўғитлардан 300–400 кг солинади. Бўзтупроқли ерларда ўсув даврида экинни ҳар гал 1 сотих ерга 4–5 м<sup>3</sup> ҳисобидан 8–9 марта суғориш кифоя. Сизот суви юза жойлашган далаларда эса бўзтупроқли ерларга қараганда камроқ 4–5 марта суғорилади.

**Касаллик ва зараркунандаларга қарши курашиш** Уруғни экишга тайёрлаш олдидан бир сутка давомида сувда ивтилади. 1 кг уруққа 34% Витавакс препаратининг 2 фоизли ёки 60,7% Превикур препаратининг 1,5 фоизли эритмасини пуркаш орқали уруғни зарарсизлантириш тавсия этилади.

Экинга касалликлардан илдиз чириш, фузариоз сўлиш, уншудринг, зараркунандалардан полиз бити (шираси), ўргимчаккана, оққанот, қовун пашшаси катта зарар етказилади.

Зараркунандаларга қарши 10 сотих майдонига изли Моспилан 20% н.кук. (25–30 г), Агрофос Д 55% (150 мл) ва касалликларга қарши Превикур 72,2% с.э.к. (150 мл), Курзат Р н.кук. (200–250 г), Рирдомил голд 68% с.д.г. (200–250 г) ёки 1 фоизли Бордо суюқлигини қўллаш мумкин. 60–70 литр сувга тайёрланган аралашма пуркалади. Бу кимёвий препаратларни мутахассислар назоратида қўллаш зарур.

**Ҳосилни йиғиштириш** Тарвуз ҳосили пишиб етилганларини танлаб-танлаб уч-беш марта йиғиб олинади. Кечки муддатда экилган кечки навлар эса бир марта йиғиштириб олинади. Пишган тарвузлар полизда узоқ муддат туриб қолса нобуд бўлади.



### **Аҳоли томорқа хўжаликларида ош лавлаги етиштириш бўйича тавсиялар**

**Экиш учун тавсия этиладиган навлар:** маҳаллий Диёр, Ягана ва чет эл навларидан Бордо–237, Бикорес, Боро F<sub>1</sub>, Пабло F<sub>1</sub> дурагайлари тавсия этилади.

**Уруғ танлаш** Экиладиган уруғи тоза, юқори унувчан, касалликлардан ҳоли, бутун (синмаган), вазндор бўлиши зарур. Уруғлар бошқа ўсимликлар уруғлари ва аралашмаларидан тозаланади

**Ер тайёрлаш** Дастлаб майдон ўтмишдош экин қолдиқлари ва бегона ўтлардан тозаланади. 1 сотих ерга 150–200 кг (10 сотихга 1,5–2 т) чириган гўнг солинади. Тупроқ 20–25 см чуқурликда юмшатилади, йирик кесаклар майдаланади ва яхшилаб текисланиб, суғориш эгатлари олинади.

**Экиш муддати ва схемаси** Ош лавлаги уруғи уч муддатда экилади: баҳорги, ёзги ва кеч кузги (тўқсонбости). Ёзги муддатда жанубий ҳудудларда 1–10 август, марказий ҳудудларда 5–30 июнь, шимолий ҳудудларда 1–10 июнда экилади. Баҳорги муддатда жанубий ҳудудларда 15 февраль-1 март, марказий ҳудудларда 1–15 март ва шимолий ҳудудларда мартнинг учинчи ўн кунлиги-апрелнинг биринчи ўн кунлигида экилади. Тўқсонбости муддатда марказий минтақада жойлашган вилоятларда 10 ноябрь-10 декабрь ва шимолий минтақаларда 1 ноябрь-10 декабрда экилади. Уруғ сарфи баҳорги ва ёзги муддатларда 1,4–1,6 кг, тўқсонбости муддатда 1,6–1,8 кг. Экиш схемаси 70(20)×8 см (70 см – марзалар, 20 см – марза устидаги қаторлар кенлиги). Уруғлар сепилгандан кейин хаскаш билан тупроққа аралаштирилади.

**Парваришлаш** Ош лавлаги 2–3 марта чопиқ ва ўтоқ қилинади, ўғитлашда 15–20 т чириган гўнг, 15–20 кг азот, 10–15 кг фосфор, 8–10 кг калий солинади. Суғориш экиш муддати, тупроқнинг механик таркиби, сизот сувининг жойлашиш чуқурлигига қараб 8–12 марта ўтказилади. Лавлаги уруғлари 4–5°C да униб чиқа бошлайди, ўсиб-ривожланиши учун энг қулай ҳарорат 20–25°C. Лавлаги совуқ (-2–3°C) ва юқори ҳарорат таъсирига чидамли. Тупроқда нам етарли даражада бўлганда юқори ҳосил беради.

**Касаллик ва зараркунандаларга қарши курашиш** Ширалар ҳамда лавлаги узунбурун зараркунандаларига қарши курашишда ерларни кеч кузда чуқур қилиб ҳайдаш, 10 сотих экин майдонига Конфидор 20% эм.к. (15–25 мл/га), 20 фоизли Маспилан (15–25 мл/га), 57 фоизли Фуфанон (8–10 мл/га) препаратларининг биронтасини 60 л сувда аралаштириб пуркаш тавсия қилинади.

**Ҳосилни йиғиштириш** Ош лавлаги илдизмевасининг диаметри 3–3,5 см бўлганда қовлаб олинади. Такрорий экилган ош лавлаги ҳосили қаттиқ совуқ тушмасдан йиғиштириб олинади, акс ҳолда мевалар мазасини йўқотади ва узоқ сақланмайди.

## XI. ЎЗ ТАДБИРКОРЛИГИНГИЗНИ ТЕКШИРИБ КЎРИНГ

*Ушбу жадвалдаги саволларга жавоб бериб ўз тадбиркорлик маҳоратингизни яна бир бор текшириб олишингиз мумкин.*

Кўникмалар	Плюс	Минус
<p><b>Техник кўникмалар</b> Маҳсулот ишлаб чиқариш ёки хизмат турларини тақдим этиб билиш учун керак бўлган <b>амалий қобилият</b> техник кўникма сирасига киради. Масалан агар сиз кийим тикиш билан шуғулланмоқчи бўлсангиз, унда сиз бичиш ва тикишни билишингиз керак. Агар сизда ушбу кўникмалар бўлмаса сиз уларни минус билан белгиланг.</p>		
<p><b>Бизнесни бошқариш кўникмалари</b> Улар ишни самарали олиб боришнинг асосий, амалий кўникмаларидир. Албатта бозорни ўрганиш муҳим, лекин бизнесни бошқаришнинг бошқа соҳалари ишнинг муваффақияти учун ҳаётий зарурдир. Масалан, чиқимлар ҳажмини аниқлаш ва ҳисоб - китоб ишларини олиб бориш.</p>		
<p><b>Фаолият соҳасини билиш</b> Баъзи бир фаолият соҳалари учун алоҳида касбий тайёргаликка эга бўлиш шарт бўлса, бошқалари учун асосий омиллардан бири бўлмайди. Шунга қарамасдан, билимларингиз ҳамиша сизга ёрдам беради. Бозорни, рақобатчиларингизни, хом-ашё ва бошқа воситаларни етказиб берувчиларни билсангиз хатоларга йўл қўймайсиз.</p>		
<p><b>ШАХСИЙ ТАВСИЯЛАР.</b></p>	<p><b>ПЛЮС</b></p>	<p><b>МИНУС</b></p>
<p><b>Садоқатлик</b> Агар сиз ишда муваффақият қозонмоқчи бўлсангиз унга садоқатли бўлишингиз, ишни барча нарсадан устун қўйишга тайёр бўлишингиз керак. Ишга садоқат ушбу иш билан узок вақт давомида шуғулланмоқчи эканлигингизни ва шахсий маблағларингизни таваккал этишга тайёрлигингизни билдиради.</p>		
<p><b>Сабаб</b> Нима учун ўз ишингизни бошламоқчисиз? Сиз шахсий бизнесингизга эга бўлишни истасангизгина муваффақият қозонасиз. Лекин, сиз бу қадамни ишсиз қолганлигингиз сабабли мажбур бўлганлигингиздан қўяётган бўлсангиз, муваффақият қозониш эҳтимоли унча катта эмас.</p>		
<p><b>Таваккал қилиш қобилияти</b> Мутлақо хавфсиз тадбиркорлик ғоялари бўлмайди. Бошлаган ишингизда муваффақиятсизликка учраш хавфи доимо сақланиб туради. Бироқ, тадбиркор таваккал қилишга доимо тайёр бўлиши керак.Аммо, таваккалчиликни ҳам ўйлаб кўриб, ақл билан қилиш керак.</p>		

<p><b>Қарорлар қабул қилиш</b> Ўз ишингизни бошқариш билан боғлиқ фаолиятингиз мобайнида сиз муҳим қарорлар қабул қилиш зарурати билан тўқнашасиз. Масалаларни ҳал этиш ваколатини бошқа кишиларга бериш мумкин, шунинг билан бирга уларни қабул қилмаслик ҳам мумкин. Жиддий қарорларни қабул қилиш қобилятига эга бўлиш жуда муҳимдир.</p>		
<p><b>Оиладаги вазият</b> Бошланган ишингиз сизни кўп вақтингизни олади. Бундай вазиятда, оиланинг қўллаб -қувватлаши катта аҳамиятга эга. Оила аъзоларингиз иш бошлаш борасидаги режангизга рози бўлиши керак. Улар бошланган ишда иштирок этишлари ва ёрдам беришлари мумкин. Оила томонидан қўллаб-қувватланишингиз ижобий ҳолдир. Агарда сизни оилангиз қўллаб-қувватламаётган бўлса - бу минус.</p>		
<p><b>Моддий аҳвол</b> Агарда ишни бошлаш ва уни давом эттириш учун маблағларингиз мавжуд бўлиб, муваффақиятсизликка учраган тақдирда ҳам бу ҳодиса молиявий аҳвол учун фожиага айланмаса – бу ижобий ҳол (плюс). Агарда шахсий маблағларингиз бўлмаса ва сиз тамомила ишингиз муваффақиятига қарам бўлсангиз – бу минус.</p>		
<p>Плюс минусларнинг миқдорини санаб чиқиб шу ерда кўрсатинг.</p>	Плюслар миқдори	Минуслар миқдори
<p>Плюс ва минуслар миқдорларини солиштириш вақтида сиз ўзингизни дадил сезаяпсизми?</p>	Ҳа_____	Йўқ_____

Танланган ишни баҳолашдаги плюс ва минусларнинг сонини ҳисобланг. Ғоянгилинг барча кучли ва заиф томонларини чуқур ва астойдил таҳлил қилинг. Сиз танлаган бизнесингиз кучли ва заиф томонларини аниқланг.

Сизнинг тестингизда минус чиққан кўникма ва сифатларнинг рўйхатини тузинг. Уларнинг ҳар бири бўйича нима қилмоқчи эканлигингизни ўйлаб кўринг. Масалан:

- Агарда техник кўникмалар ва билимларнинг йўқлиги минус бўлса, сиз уларга эга булиш режасини тузиб чиқишингиз керак. Мумкин, мутахассислар ёллаш ёки керакли кўникмаларга эга бўлган ҳамкорни топиш орқали бунга эришиш афзалдир.
- Агарда бизнесни бошқариш кўникмалари етишмаслиги заиф томон бўлса, сиз бу соҳада ўз устингизда ишлаб кўшимча билимлар олишингиз мумкин.
- Фаолият соҳасидаги билимларингизни етарли эмас, деб ҳисобласангиз, балким, ҳамкор излашга киришиш керакдир.

**Заиф кўникма ёки сифат**

**Ечими**

Ўз ишингизни бошлаш кераклигига энди  
ишончингиз комилми?

Ҳа

Йўқ



Агарда ўз ишингизни бошлаш кераклигига ишончингиз комил бўлиб, лозим кўникма ва сифатларни ривожлантиришга эришиш имкониятлари бор, деб ҳисобласангиз, режаларингиз қанчалик асосланган эканлигини баҳоланг.

Агарда сиз «йўқ» деб жавоб берган ва ўз ишингизга эга бўлишга ишонишни хоҳламаётган бўлсангиз, заиф томонларингизни ўнглаш ва мустаҳкамлаш учун нима қилиш мумкинлиги тўғрисида ўйлаб кўринг. Ҳамма кишилар ҳам муваффақиятли бизнесмен бўлавермайди. Сизда муваффақият қозонишга қатъий ишонч бўлмаса, муқобил вариантлар тўғрисида ўйлаб кўришингиз маъқул.

Кўпчилик тадбиркорлар бизнес юритиш учун лозим бўлган кўникмаларга эга эмаслар. Бироқ кўникмаларни орттириш, мавжуд билимларни, шахсий сифатларни кенгайтириши мумкин. Заиф томонларингиз устида ишлаб сиз уларни бартараф этишингиз мумкин. Қуйида тадбиркорлик кўникмалари ва сифатларини ошириш борасида бир қанча тавсиялар келтирилмоқда.

<p>Бошқалардан ёрдам олишга интилинг. Ушбу масалаларни ўртоқлар, оила, бошқа тадбиркорлар даврасида муҳокама қилинг.</p>	<p>Муваффақиятга эришаётган тадбиркорларни кузатиб boring. Улар қандай ишлаётганликлари ва муваффақиятга нима ҳисобига эришганликларини таҳлил қилинг.</p>
<p>Ўқув курсларида қатнашинг. Муаммоларингиз мавжуд бўлган соҳалар бўйича ўқув курсларини тингланг. Масалан, сиз ҳисоб-китоб олиб боришни ўрганишингиз мумкин.</p>	<p>Китоб ўқинг. Билимларингизни такомиллаштириш зарурати бўлган муаммолар бўйича илмий ва адабий манбаларни танлаб олинг.</p>

**Ўзбекистон Республикаси**  
**акциядорлик тижорат Халқ банки**  
**Бошқарувининг 2021 йил “\_\_\_\_\_”**  
**мартдаги \_\_\_\_\_ - сонли қарорига**  
**Илова**

**Ўзбекистон Республикаси акциядорлик тижорат Халқ банкида**  
**“Ташаббускор аёл” имтиёзли кредитини ажратиш тўғрисида**

**ТАРТИБ**

Мазкур Тартиб Ўзбекистон Республикасининг [“Банклар ва банк фаолияти тўғрисида”](#)ги, [“Микромолиялаш тўғрисида”](#)ги, [“Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўғрисида”](#)ги Қонунлари, Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2018 йил 7 июндаги “Хар бир оила — тадбиркор” дастурини амалга ошириш тўғрисидаги ПҚ-3777-сон Қарори, Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2018 йил 2 февралдаги “Хотин-қизларни қўллаб-қувватлаш ва оила институтини мустаҳкамлаш соҳасидаги фаолиятни тубдан такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги ПФ-5325-сон Фармони ҳамда Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2021 йил 5 мартдаги “Хотин-қизларни қўллаб-қувватлаш, уларнинг жамият ҳаётидаги фаол иштирокини таъминлаш тизимини янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги ПҚ-5020-сон Қарори ва Ўзбекистон Республикаси Адлия вазирлиги томонидан 2000 йил 5 апрелда давлат рўйхатдан ўтказилган “Марказий банк томонидан тижорат банкларининг ички меъёрий ҳужжатларига қўйиладиган талаблар тўғрисида”ги 916-сонли Низом ҳамда банкнинг ички меъёрий-ҳуқуқий ҳужжатларига мувофиқ Халқ банки мижозларига “Ташаббускор аёл” имтиёзли кредити ажратиш ва унинг ҳисобини юритиш бўйича амалиётларни бажариш тартибини белгилайди.

**1-БОБ. УМУМИЙ ҚОИДАЛАР**

**1.** Мазкур Тартибда қуйидаги асосий тушунчалардан фойдаланилади:

**“Ташаббускор аёл” имтиёзли кредити** - имтиёзли кредит линияси маблағлари ҳисобидан хотин-қизларни иқтисодий қўллаб-қувватлаш, уларнинг бандлигини таъминлаш, тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланиш истагида бўлган хотин-қизларга, пул ўтказиб бериш йўли орқали ажратиладиган қисқа ва узоқ муддатли банк кредити;

**“Ташаббускор аёл”** - “Аёллар дафтари”га кирган, Ўзбекистон Савдо-саноат палатаси, Бизнес ва тадбиркорлик олий мактаби, “Тадбиркор аёл” ишбилармон аёллар уюшмаси, “Ҳунарманд” уюшмаси ҳамда ҳудудий хотин-қизлар тадбиркорлик марказлари томонидан махсус курсларда тадбиркорлик кўникмаларини оширган “Сертификат” (тадбиркорлик малакасига эга бўлганлардан ташқари) ва “Тавсиянома”га эга бўлган Ўзбекистон Республикаси фуқароси ва Ўзбекистон Республикаси фуқаролиги бўлмаган доимий яшаётган хотин-қизлар;

**“Ташаббускор аёл” кредит шартномаси** - ссуда ҳисоб рақами орқали Ташаббускор аёл имтиёзли кредит бериш ва уни тўлаш шартларини ўз ичига олган Ўзбекистон Республикаси фуқароси ва Ўзбекистон Республикасида доимий яшаётган фуқаролиги бўлмаган хотин-қизлар ўртасида тузилган шартнома;

**“Ташаббускор аёл” кредит лимити** – Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2021 йил 5 мартдаги “Хотин-қизларни қўллаб-қувватлаш, уларнинг жамият ҳаётидаги

фаол иштирокини таъминлаш тизимини янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги ПҚ-5020-сонли Қарорига асосан базавий хисоблаш миқдорининг 150 баравари миқдорида берилади;

2. Банк томонидан “Ташаббускор аёл” имтиёзли кредити, Ўзбекистон Республикаси Марказий банкнинг қайта молиялаштириш ставкаси асосида, қуйидаги муддатларга ажратиб берилади:

- ✓ 12 ой муддатгача 2 ойлик имтиёзли давр асосида;
- ✓ 18 ой муддатгача 3 ойлик имтиёзли давр асосида;
- ✓ 24 ой муддатгача 4 ойлик имтиёзли давр асосида;
- ✓ 36 ой муддатгача 6 ойлик имтиёзли давр асосида.

## 2-БОБ. АСОСИЙ ШАРТЛАР

3. “Ташаббускор аёл” имтиёзли кредити мазкур Тартибнинг 1-бандида кўрсатилган “Ташаббускор аёл” мақомига эга, лекин қуйидаги талабларга жавоб берадиган хотин-қизларга, пул ўтказиш йўли билан миллий валютада берилади:

- ✓ муомалага лаёқатли;
- ✓ муддати ўтган кредит қарздорлиги мавжуд бўлмаган.

4. “Ташаббускор аёл” имтиёзли кредити қайтаришлик, тўловлилик, муддатлилик, таъминланганлик ва мақсадлилик шартлари асосида берилади.

5. Кредит олиш учун қарз олувчи томонидан банк филиалига қуйидаги ҳужжатлар тақдим этилади:

✓ эркин шаклда расмийлаштирилган буюртманома (*аризада муддати, фоиз ставкаси/алоҳида ҳолларда кредитнинг таъминоти/мижоз манзили кўрсатилиши лозим*);

✓ қарз олувчининг паспорт нусхаси (*аслини банк ходими кўриши шарт*);

✓ тегишли тартибда тасдиқланган ва тадбиркорлик йўналиши аниқ кўрсатилган “Сертификат” (тадбиркорлик малакасига эга бўлганлардан ташқари) ва “Тавсиянома”;

✓ таъминотчи ташкилотдан тақдим этилган олди сотти шартномаси (*икки томонлама тасдиқланган бўлиши лозим*).

6. Қарз олувчи томонидан мажбуриятларнинг бажарилишини таъминлаш мақсадида “Ташаббускор аёл” имтиёзли кредит суммасининг 125 фоизидан кам бўлмаган миқдорда қуйидаги таъминот турлари:

✓ суғурта полиси;

✓ учинчи шахс кафиллиги;

✓ қонунчиликда кўзда тутилган бошқа таъминот турлари.

✓ Банк филиали зарур ҳолларда қарз олувчидан амалдаги қонун ҳужжатлари билан тақиқланмаган қўшимча ҳужжатларни талаб қилиши мумкин.

7. Банк филиали томонидан кредит буюртманомаси кўриб чиқиладиганда қуйидаги таҳлилий ишлар амалга оширилади:

✓ “Аёллар дафтари”га кирганлигини тасдиқловчи ҳужжатнинг мавжудлиги;

✓ тегишли ташкилотлардан тақдим этилган ва тадбиркорлик йўналишлари аниқ кўрсатилган “Сертификат” (тадбиркорлик малакасига эга бўлганлардан ташқари) ва “Тавсиянома”ларнинг тўғри расмийлаштирилганлиги;

✓ кредит ҳисобига олинadиган товарни пул ўтказиш йўли билан сотиб олиш имконияти бўлмаганда, кредитнинг 30% фоизигача миқдорини нақд пулда берилиши мумкинлиги тўғрисидаги туман (шаҳар) марказларининг хулосаси мавжудлиги;

✓ тақдим қилинган ҳужжатлардаги маълумотларнинг бир-бирига зид эмаслиги;

✓ кредитни қайтаришнинг мақбул истиқболлари мавжудлиги.

✓ КАТМ (Кредит ахборот-таҳлил маркази)дан маълумот олиш шарти билан.

8. Тақдим этилган ҳужжатлар филиал масъул ходимлари томонидан ўрганиб чиқилиб, хулоса тайёрланади ва хулоса ҳамда унга илова қилинган ҳужжатлар билан бирга кўриб чиқиш учун дастур орқали Бош банк андеррайтерларига юборади.

Бош банк андеррайтерлари томонидан 3 банк иш куни ичида ушбу ҳужжатлар кўриб чиқилиши ва ижобий қарор қабул қилинган ҳолда “Ташаббускор аёл” имтиёзли кредитнинг лимити ва кредит шартномасининг шартлари белгиланади.

Бош банк андеррайтерларининг ижобий қарори, банк билан миждоз ўртасида “Ташаббускор аёл” имтиёзли кредитнинг шартномасини тузишга асос бўлади.

9. Кредит ажратиш тўғрисида ёки кредит ажратишни асослантирилган ҳолда рад этиш ҳақидаги хулосасидан сўнг, банк филиали буюртманома берувчига бу ҳақида ўрнатилган тартибда маълум қилиши шарт.

10. Қуйидаги кредит йўналишларига кредит ажратиш таъқиқланади:

- ✓ илгари олинган кредитларни ёки ҳар қандай бошқа қарзларни қайтаришга;
- ✓ чорвачиликни ривожлантиришга;
- ✓ кредит қарздорлиги мавжуд бўлган миждозларга;
- ✓ савдо-воситачиликни амалга оширишга;
- ✓ кредит ажратиш вақтида нафақахўр бўлган аёлларга;
- ✓ умумий овқатланиш ташкилотларининг айланма маблағларини шакллантиришга;
- ✓ ишлаб чиқариш мақсадлари учун ишлатилмайдиган шахсий мулкни сотиб олишга;
- ✓ бизнес лойиҳасига таълуқли бўлмаган автомобиль, мебель, уяли телефон сотиб олиш, шунингдек, алоқа хизматларига тўлов мақсадлари учун ва қонунчиликда рухсат этилмаган фаолият турларига.

11. Банкнинг мониторинг бўлимида “Ташаббускор аёл” имтиёзли кредит олувчи ҳар бир миждоз бўйича алоҳида йиғмажилд юритилади.

### **3-БОБ. КРЕДИТНИ РАСМИЙЛАШТИРИШ ТАРТИБИ**

12. Бош банк андеррайтерлари томонидан миждозга кредит ажратиш тўғрисида ижобий қарор қабул қилинганда, Банк филиали ва қарз олувчи ўртасида кредит шартномаси имзоланади.

13. “Ташаббускор аёл” имтиёзли кредити шартномасида қарз олувчининг номи, “Ташаббускор аёл” имтиёзли кредитнинг умумий суммаси, шартнома бўйича мажбуриятларнинг бажарилишини таъминлаш усули, устама фоиз ставкаси, “Ташаббускор аёл” имтиёзли кредитини ажратиш ҳамда унинг суммасини қайтариш тартиби ва муддати, тарафларнинг ҳуқуқ ва мажбуриятлари, мажбуриятлар бажарилмаганда ёки лозим даражада бажарилмаганда тарафларнинг жавобгарлиги, шартноманинг амал қилиш муддати, шартномани ўзгартириш ва бекор қилиш тартиби аниқ кўрсатилиши лозим.

14. Асосий қарзни қайтариш муддати кечиктирилганда (муддати ўтган, қарздорлиги мавжуд бўлган “Ташаббускор аёл”), Қарз олувчи Банкка бутун кечиктирилган давр учун шартномада белгиланган фоизнинг 1,2 баравари миқдорида (лекин кредит қолдиғининг 50% фоизидан кўп бўлмаган миқдорда) юқори фоиз тўлайди.

### **4-БОБ. ИМТИЁЗЛИ КРЕДИТНИ БЕРИШ ВА УНИ ҚАЙТАРИШ ТАРТИБИ**

15. “Ташаббускор аёл” имтиёзли кредити бўйича фоизлар кредит берилган санадан бошлаб кунлик мавжуд кредит қолдиғига нисбатан ҳисобланади. Агар кредит бўйича қарз суммаси шартнома муддати тугагунга қадар тўланса (*кредит ҳисобрақамида қолдиқ бўлмаса*), қолган кунларга фоиз ҳисобланмайди.

**16.** Филиал томонидан “Ташаббускор аёл” имтиёзли кредити ажратилганда ҳар бир “Ташаббускор аёл” имтиёзли кредити бўйича асосий қарз ва ҳисобланган фоизларнинг ойма-ой қайтариш графигига асосий қарзни қайтариш муддатли мажбуриятномаси тузилади ва мазкур график кредит шартномасини ажралмас қисми ҳисобланади.

“Ташаббускор аёл” имтиёзли кредити бўйича асосий қарз ва ҳисобланган фоизларни қайтариш графиги асосий қарзни қайтариш муддатли мажбуриятномаси икки нусхада тузилиб бир нусхаси қарз олувчига тақдим этилади, иккинчиси эса қарз олувчининг кредит йиғмажилдида сақланади. Графикка риоя этилиши дастурли назоратда масъул ходим томонидан мониторинг қилинади.

**17.** Ушбу турдаги кредитни мақсадли ишлатилиши бўйича қўшимча ўрганишлар амалга оширилади.

**18.** “Ташаббускор аёл” кредитини сўндириш нақд ёки нақд пулсиз кўринишда амалга оширилиб, дастлаб “Ташаббускор аёл” имтиёзли кредити бўйича пеня, сўнгра ҳисобланган фоизлар сўндирилгандан сўнг асосий қарз сўндирилади.

**19.** “Ташаббускор аёл” имтиёзли кредити қарздор томонидан ўз муддатида сўндирилмаган тақдирда ундирув амалдаги қонун ҳужжатларида белгиланган тартибда кредитнинг таъминотига қаратилади. Кредитнинг таъминоти сифатида қўйилган гаровга мулки, суғурта полиси, кафиллик ва бошқа гаров таъминоти банкнинг талабини қоплаш учун етарли бўлмаганда ундирувни қарздорларнинг гаровдан бўш бўлган бошқа ликвидли мол-мулкига қаратиш орқали қопланади.

**20.** Кредитлар бўйича ҳисоб ишлари “Тижорат банкларида кредитларнинг бухгалтерия ҳисобини юритиш тартиби тўғрисида”ги Низомга (*рўйхат рақами 1435, 2004 йил 17 декабр*) Халқ банкнинг кредит сиёсати ва амалдаги бошқа ички меъёрий ҳужжатлари асосида амалга оширилади.

## **5-БОБ. ЯКУНИЙ ҚОИДАЛАР**

**21.** Мазкур тартибда кўрсатиб ўтилган талаблар бажарилмаганда ёки лозим даражада бажарилмаган тақдирда айбдор деб топилган банк ходимлари амалдаги қонун ҳужжатларига мувофиқ жавобгарликка тортиладилар.

**22.** Ушбу тартибда кўзда тутилмаган ҳолатлар Ўзбекистон Республикасининг амалдаги қонун ҳужжатлари ва меъёрий-ҳуқуқий ҳужжатлари асосида тартибга солинади.