O‘ZBEKISTON RESPUBLIKASI OLIY VA O’RTA MAXSUS TA’LIM VAZIRLIGI

E.D. YUSUPOV, Z.K. KUSHAROV, Z.T.SIDDIQOV, N.A. ALIEVA

AGROKONSALTING

O‘quv qo‘llanma

O‘zbekiston Respublikasi Oliy va o‘ta maxsus ta’lim vazirligining Ilmiy-uslubiy birlashmalar faoliyatini muvofiqlashtiruvchi Kengash Prezidumining qaroriga asosan 400000 – “Qishloq va suv xo‘jaligi” bilim sohasining 5420100- “Qishloq xo‘jaligida menejment” ta’lim yo‘nalishi talabalariga o‘quv qo‘llanma sifatida chop etishga ruxsat etildi.

TOSHKENT – 2019

UDK: 334.758.2
BBK: 65.09
E.D. Yusupov
Agrokonsalting [Matn] : O‘quv qo‘llanma / E.D. Yusupov, Z.K. Kusharov, Z.T.Siddiqov, N.A. Alieva - Toshkent: Innovatsion rivojlanish nashriyot-matbaa uyi, 2019. - 565 b.

UDK: 334.758.2
BBK: 65.09

Taqrizchilar: T.Jo‘raev – TDIU, “Sanoat iqtisodiyoti” kafedrasi dotsenti, i.f.n.
SH.Qarshiev – TDAU, “Qishloq ho‘jaligi iqtisodiyoti va marketingi” kafedrasi dotsenti, i.f.n.

O‘quv qo‘llanmada agrokonsalting fanining predmeti, maqsad va vazifalari, o‘rganish usullari, nazariy va amaliy jihatlari, qishloq xo‘jaligida agrokonsalting xizmatlarini tashkil qilishning xususiyatlari yoritilgan.

Mazkur o‘quvqo‘llanma agrokonsalting xizmatini tashkil etishning asosiy yo‘nalishlari, usullari, turlari, shakllari, sub’ektlari va ob’ektlari hamda moliyaviy asoslari va marketingi, qishloq xo‘jaligida er va suv resurslaridan foydalanish, seleksiya, naslchilik ishlarini rivojlantirish, kimyoviy vositalarni qo‘llash va moddiy-texnika ta’minoti xizmatlari,sharotnomalar tuzish va xodimlarni boshqarish, ishlab chiqarishda iqtisodiy samaradorlikni oshirish masalalari,soliqqa tortish, moliyaviy resurslarni boshqarish va yangi bilimlarni tarqatishmasalalari, axborot – maslahat xizmati faoliyatini manitoringi va uni tashkil etishda xorijiy tajribalarhamda innovatsiyalarni tatbiq etishto‘g‘risidagi ma’lumotlarni o‘z ichiga olgan.

В учебной пособии изложены теоритические и практические основы информационно-консультационной службы, предмет, цель и задачи агроконсалтинга, особенности агроконсальтинговой службы

в сельском хозяйстве, важнейшие, функции консалтинга и методы выполнения этих функций.

Данное учебное пособие охватывает основные направления и методы организации информационно-консультационной службы, виды предлагаемых услуг, объекты и субъекты консалтинга, финансовые основы агроконсалтинговых услуг и его маркетинг, использования земельных и водных ресурсов в сельском хозяйстве, развитие селекции и семеменоводство, применение химических услуг и материально-техническое снабжение сельского хозяйства, заключение хозяйственных договоров и управления персоналом субъектах аграрного сектора, повышение экономического эффективности производства продукции, налогообложения, управления финансовых ресурсов и по распространению новых знаний, а также мониторинг деятельности информационно-консультационный службы и роль зарубежных опытов в организации служб.

The textbook describes future, objects, goals and tasks in agriculture, ways of performing tasks , its specific theoretical and practical services agriculture.

The main directions, methods, types, forms, subjects and objects of the agro concentration services and financial principles and marketing, the use of land and water resources in agriculture, development of selection breeding work, application of chemicals and the introduction of international experience and innovations in the field of logistics and logistics of information and consulting services issues of contracting and managing staff, issues of economic efficiency in production, taxation, printing of financial resources and dissemination of new knowledge includes information on

ISBN 978-9943-5575-7-4

© Toshkent davlat agrar universiteti, 2019.

© Innovatsion rivojlanish nashriyot-matbaa uyi

MUNJARIJA

	Kirish……..	10
1-BOB.	**“AGROKONSALTING” FANINING QISHLOQ XO‘JALIGI RIVOJIDA TUTGAN O‘RNI VA AKM TUZULMASINING TASHKILIY-HUQUQIY ASOSLARI.....**	12
1.	“Agrokonsalting” fanining predmeti, maqsadi, vazifasi va o‘rganish usullari…….	12
2.	Axborot-maslahat xizmati va uning qishloq xo‘jaligi rivojidagi tutgan o‘rni……..	23
3.	Axborot-maslahat xizmatini tashkiliy boshqaruv tuzulmasining tashkiliy-huquqiy asoslari…….	35
2-BOB.	**AGROKONSALTING XIZMATINI TASHKIL ETISHNING ASOSIY YO‘NALISHLARI, USULLARI, TURLARI, SHAKLLARI, SUB’EKTLARI VA OB’EKTLARI HAMDA MOLIYAVIY ASOSLARI VA MARKETINGI.....**	60
1.	Agrokonsalting xizmatini tashkil etishning asosiy yo‘nalishlari va usullari…….	60
2.	Konsalting xizmati turlari va shakllari, sub’ektlari va ob’ektlari ..	77
3.	Umumiy va strategik boshqaruvda agrokonsalting xizmati……..	93
4.	Konsalting xizmatining moliyaviy asoslari va marketing……	110
3-BOB.	**QISHLOQ XO‘JALIGIDA ER VA SUV RESURSLARIDAN FOYDALANISH BO‘YICHA MASLAHAT XIZMATLAR.....**	137
1.	Qishloq xo‘jaligida er resurslaridan foydalanish bo‘yicha maslahat xizmatlari.....	137
2.	Qishloq xo‘jaligida suv resurlarini etkazib beruvchilar xizmatidan foydalanish bo‘yicha maslahat xizmati.....	154
4-BOB.	**SHARTNOMALAR TUZISH VA XODIMLARNI BOSHQARISH BO‘YICHA MASLAHATLAR.....**	182
1.	SHartnomalar tuzish va ro‘yxatdan o‘tkazish bo‘yicha maslahat xizmatlar.....	182
2.	Xodimlarni boshqarish bo‘yicha maslahatlar.....	200
5-BOB.	**QISHLOQ XO‘JALIGIDA SELEKSIYA, NASLCHILIK ISHLARINI RIVOJLANTIRISH, KIMYOVIY VOSITALARNI QO‘LLASH VA MODDIY-TEXNIKA TA’MINOTI XIZMATLARI BO‘YICHA MASLAHATLAR.....**	229
1.	Qishloq xo‘jaligida seleksiya va naslchilikni rivojlantirish xizmatlari bo‘yicha maslahatlar.....	229

2. Kimyoviy vositalarni qo‘llash va biologik himoya usullaridan foydalanish bo‘yicha agrokonsalting xizmatini tashkil etish..... 259
3. Qishloq xo‘jaligida moddiy-texnika ta’minoti xizmatlari bo‘yicha maslahatlar..... 279
6- BOB. SOLIQQA TORTISH, MOLIYAVIY RESURSLARNI BOSHQARISH VA YANGI BILIMLARNI TARQATISH MASALALARI BO‘YICHA MASLAHATLAR..... 301
1. Soliq va soliqqa tortish masalalari bo‘yicha maslahatlar……..... 301
2. Moliyaviy resurslarni boshqarish sohasidagi maslahat xizmatlari..... 317
3. YAngi bilimlarni tarqatuvchi axborot-maslahat xizmati..... 352
7-BOB. ISHLAB CHIQARISHDA IQTISODIY SAMARADORLIKNI OSHIRISH MASALALARI BO‘YICHA MASLAHATLAR..... 374
1. Ishlab chiqarish va samaradorlikni oshirish masalalari bo‘yicha maslahatlar..... 374
2. Biznes- reja tuzish bo‘yicha xizmatlar ko‘rsatish..... 389
3. Mahsulotlarni saqlash va qayta ishlash biznes- rejasini ishlab chiqishda maslahat xizmatlari..... 409
4. Noqishloq xo‘jalik faoliyatni tashkil qilish bo‘yicha maslahatlar 447
5. Kichik korxonalarni tashkil qilish va boshqarish bo‘yicha maslahatlar..... 447
8-BOB. AXBOROT-MASLAHAT XIZMATI FAOLIYATINI MONITORINGI VA UNI TASHKIL ETISHDA XORIJIY TAJRIBALAR..... 478
1. Axborot-maslahat xizmati faoliyatini baholash va uning monitoringini olib borish..... 478
2. Axborot-maslahat xizmatini tashkil etishda xorijiy tajribalar..... 503
Glossariy…….. 528
Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati..... 560

СОДЕРЖАНИЕ

	Введение.....	10
Глава-1	**РОЛЬ КУРСА “АГРОКОНСАЛТИНГ ВРАЗВИТИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ СТРУКТУР ИНФОРМАЦИОННО - КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ СЛУЖБ.....**	12
1.	Предмет, задачи, сущность и методы изучения курса “Агроконсалтинг”.....	12
2.	Информационно-консультативная служба и ее значение вразвитии сельского хозяйства.....	23
3.	Организационно-правовые основы организационно управленческой системы информационно-консультационных центров.....	35
Глава-2	**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И МЕТОДЫ, ВИДЫ УСЛУГ ОРГАНИЗАЦИИ ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННОЙ СЛУЖБЫ, ОБЪЕКТЫ И СУБЪЕКТЫ, ФИНАНСОВЫЕ ОСНОВЫ И МАРКЕТИНГ КОНСАЛТИНГА.....**	60
1.	Основные направления и методыорганизации информационно-консультационной службы.....	60
2.	Виды услуг консалтинга, объекты и субъекты консалтинга.....	77
3.	Агроконсалтинговые усуги в общих и стратегических управлениях.....	93
4.	Финансовые основы агроконсалтинговых услуг и его маркетинг.	110
Глава-3	**КОНСУЛЬТАТИВНЫЕ УСЛУГИ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИИ ЗЕМЕЛЬНЫМИ И ВОДНИМИ РЕСУРСАМИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ.....**	137
1.	Консультативные услуги по использовани земельных ресурсов в сельском хозяйстве.....	137
2.	Консультативные услуги по использованию услуг по снабжению водными ресурсами.....	154
Глава-4	**КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО ЗАКЛЮЧЕНИЮ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ДОГОВОРОВ И УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА АГРАРНОМ ПРЕДПРИЯТИИ.....**	182
1.	Оказание консультативных услуг по составлению и заключению хозяйственных договоров.....	182
2.	Консультирование в области управления персоналом на аграрном предприятии.....	200

Глава-5 КОНСУЛЬТАТИВНЫЕ УСЛУГИ ПО РАЗВИТИЮ СЕЛЕКЦИИ И ПЛЕМЕНОВОДСТВО, ПРИМЕНЕНИЮ ХИМИЧЕСКИХ УСЛУГ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО СНАБЖЕНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА..... 229

1. Консультированиепо развитию селекции и племеноводство в сельском хозяйстве..... 229
2. Организация агроконсалтинга по применению химических услуг и биологических средств защиты растений..... 259
3. Консультативные услуги по материально-техническому снабжению сельского хозяйства..... 279

Глава-6 КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ В ОБЛАСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ, УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ И ПО РАСПРОСТРАНЕНИЮ НОВЫХ ЗНАНИИ..... 301

1. Консультативные услуги по налогам и налогооблажении..... 301
2. Консультирование в области управления финансовых ресурсов... 317
3. Информационно-консультативная служба по распространению новых знаний..... 352

Глава-7 КОНСУЛЬТАТИВНЫЕ УСЛУГИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ..... 374

1. Консультативные услуги экономического эффективности по производству продукции..... 374
2. Оказание услуг по составлению бизнес плана..... 389
3. Консультативные услуги по разработке бизнес плана хранения и переработка продукции..... 409
4. Консультативные услуги по организации не сельско-хозяйственных предприятии..... 424
5. Консультативные услуги по организации и управление малых предприятии..... 447

Глава-8 МОНИТОРИНГ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННОЙ СЛУЖБЫ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ СЛУЖБ..... 478

1. Оценка деятельности информационно-консультационных служб и проведение маноторинга..... 478
2. Зарубежный опыт организации информационно-консультационных служб..... 503

Глоссарий…….. 528

Список использованные литературы..... 560

THE CONTENT

	Introduction……	10
HEAD-1.	**THE ORGANIZATIONAL AND LEGAL BASIS OF THE AGRICULTURE AND INFORMATION-CONSULTING CENTER STRUCTURE……...**	12
1.	Prideterminatіon, purpose, function and methods of agroconsalting…….....	12
2.	Information consultancy servise and it's role in the development of agriculture……	23
3.	Organizational legal basis of the organization structure of the information-consulting centers…….	35
HEAD-2.	**THE MAIN DIRECTION, METHODS, TYPES, FORMS, SUBDIVISIONS AND PERSPECTIVES OF ORGANIZATION OF AGRICULTURAL, SERVICE AND FINANCIAL BASIS AND MARKETING……..**	60
1.	Main direction and methods of organization of agricultural services…….....	60
2.	Types and forms, subject and objects of consulting service…….....	77
3.	Agroconsulting service in general and strategic management…….....	93
4.	Financial basis of consulting service and marketing…….....	110
HEAD-3.	**CONSULTING SERVICES FOR UTILIZATION OF AGRICULTURAL LAND AND WATER RESOURCE……..**	137
1.	Consulting services agricultural land resource…….....	137
2.	Consulting services for agricultural water supply services provides……...	154
HEAD-4.	**CONTRACTS AND TIPS FOR PERSONAL……..**	182
1.	Contracts and contracting and services……	182
2.	Human resource management tips……	200
HEAD-5.	**TIPS ON AGRICULTURAL SELECTION AND BREEDING WORK APPLICATION CHEMICALS AND MATERIAL-TECHNICAL SUPPORT SERVICES……**	229
1.	Consultation on agricultural selection and breeding development service……..	229
2.	Organization of agro-consulting services for the apply of chemicals and biological protection……	259

3. Consulting services for agriculture machinery…… 279
HEAD-6. TAXATION FINANCIAL MANAGEMENT AND TIPS FOR DIALING WITH NEW INFORMATION……. 301
1. Tax and Taxation tips …….. 301
2. Financial advisory services…….. 317
3. Information and Consulting services that distributes new information……... 352
HEAD-7. CONSULTATIONS ON ISSUES OF INCREASING ECONOMIC EFFICIENCY IN PRODUCTION…… 374
1. Production and productivity issues…….. 374
2. Business plan in making services…… 389
3. Consulting services in the development of business plan of storage and processing of products …… 409
4. Consultation establishment of relations with non-agricultural activities……... 424
5. Tips on establishing and managing small business……..... 447
HEAD-8. FOREIGN EXPERIENCE IN THE ORGANIZATION OF INFORMATION AND CONSULTING SERVICES…… 478
1. Evolution and monitoring of information advisory services…..... 478
2. The use of foreign experience in the organization of information and consulting services……..... 503
Glossary…… 528
The used literatures..... 560

KIRISH

Agrar sohada tadbirkorlik sub’ektlarini axborot bilan ta’minlash va ularga turli maslahat xizmatlari ko‘rsatish tizimini rivojlantirish bozor iqtisodiyoti sharoitida iqtisodiyot sub’ektlarining faoliyatini barqarorlashtirishning asosiy omillaridan hisoblanadi. Prezidentimiz va hukumatimizning bir qator qaror va farmoyishlari, jumladan O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017 yil 9 oktyabrdagi PF-5199 sonli “Fermer, dehqon xo‘jaliklari va tomorqa er egalarining huquqlari va qonuniy manfaatlarini himoya qilish, qishloq xo‘jaligi ekin maydonlaridan samarali foydalanish tizimini tubdan takomillashtirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi Farmoni va 2017 yil 10 oktyabrdagi PQ-3318 sonli “Fermer, dehqon xo‘jaliklari va tomorqa er egalari faoliyatini yanada rivojlantirish bo‘yicha tashkiliy chora-tadbirlar to‘g‘risida”gi qaroridako‘p tarmoqli fermer xo‘jaliklarini tashkil etish bilan birga ularga zarur infratuzilmalar, jumladan, AKXlari ko‘rsatish markazlari tashkil etish vazifalari qo‘yilgan. Ularning barqaror faoliyat ko‘rsatishlari uchun engillik va imtiyozlar joriy etilmoqda, moddiy-texnik bazasini modernizatsiyalash, kadrlar bilan ta’minlash mutaxassislar malakasini oshirish, xizmat ko‘lami va turlarini kengaytirish borasida majmuali chor-tadbirlar amalga oshirilmoqda.

Qishloq xo‘jalik korxonalariga axborot-konsalting xizmat(bundan keyin matnda AKX)lari ko‘rsatishni tashkil qilish boshlang‘ich bosqichda turibdi. Bozor sharoitida turli mulk shaklidagi xo‘jalik yurituvchi korxonalarining samarali faoliyat ko‘rsatishi muqobil mulk huquqi tamoyillariga asoslangan axborot ta’minoti xizmati tashkil qilishni talab qiladi. Bu esa, tizimni tez sur’atlarda rivojlantirib borishni talab qiladi. Mazkur masalani hal etilishi malakali mutaxassislar salohiyatini shakllantirish zaruriyatini keltirib chiqaradi.

Respublika qishloq xo‘jaligida AKX bo‘yicha bajarilgan ishlanmalarni zamonaviylashtirish- tovar ishlab chiqaruvchilarga xizmat ko‘rsatish sifatini yaxshilash, tijorat axborotlarni o‘zlashtirishni osonlashtirish imkonini beradi.

AKXni tashkil etish va olib borish qishloq xo‘jaligidagi muammolarni aniqlash, echimi bilan bog‘liq axborotlarni izlash, aniq echimlar berish va ularni qo‘llash bo‘yicha tavsiyalar berish, tovar ishlab chiqaruvchilarni fan va ishlab chiqarishdagi yangiliklar bo‘yicha o‘quvlarni tashkil etishlarni o‘z ichiga oladi.

Konsalting xizmatlarini axborot-maslahat markaz (bundan keyin matnda AKM)lari, soliq maslahati va auditorlik firmalari amalga oshirmoqda, ular faoliyati ham to‘la erkinlashib, bozorga mos raqobatdagi xizmatni tashkil qilish masalasi hal etilgani yo‘q. Ilmiy-tadqiqot xizmatlarini taklif qiluvchilari bo‘lib qishloq xo‘jaligi oliy o‘quv yurtlari, ilmiy-tadqiqot institutlari va xorijiy jamg‘arma mablag‘lari hisobidan moliyalashtirayotgan markazlar hisoblanmoqda. Ammo iqtisodiyotda bozor tamoyillarining to‘la joriy etilmaganligi ular faoliyatini to‘la bozor talablari asosida tashkil qilishda muammolar keltirib chiqarmoqda. Bu boradagi ishlarning samarali amalga oshmaganligiga va qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishining past samaradorligiga sabab bo‘lmoqda.

1-BOB.“AGROKONSALTING” FANINING QISHLOQ XO’JALIGI RIVOJIDA TUTGAN O’RNI VA AXBOROT-MASLAHAT MARKAZI TUZULMASINING TASHKILIY-HUQUQIY ASOSLARI

1.“Agrokonsalting” fanining predmeti, maqsadi, vazifasi va o’rganish usullari

“Agrokonsalting” fanining predmeti, maqsadi va vazifalari. Agrar iqtisodiyot sohasida kichik biznes va xususiy tadbirkorlik jadal rivojlanib borar ekan, ichki va tashqi agrar bozorda xo‘jalik yuritish sub’ektlarining – fermer va dehqon xo‘jaliklarining ko‘proq, arzon va sifatli tovar ishlab chiqarish va iste’molchilarga taklif qilishga yoki iste’mol bozoridagi o‘rnini mustahkamlashga qaratilgan intilishlari ko‘chayib boradi. Bu jarayonda ularning moliyaviy holati, moddiy-texnika bazasining qanchalik mustahkamligi kabi omillardan tashqari, xizmat ko‘rsatish tizimining mavjudligi hamda zarur axborotlar bilan ta’minlanganlik darajasi ham eng yuqori bo‘lishi muhim ahamiyatga ega. Bu hol bozor iqtisodiyoti sharoitida har qanday xo‘jalik yuritish sub’ekti kabi, fermer va dehqon xo‘jaliklari ham o‘z faoliyatini samarali yo‘lga qo‘yishi uchun ma’lum bir axborot va ma’lumotlarga, xizmat ko‘rsatish tizimiga ehtiyoj sezishini ko‘rsatadi. Eng kerakli axborotlarga o‘z vaqtida va muntazam ega bo‘lgan fermer va dehqon xo‘jaligi esa kuchli raqobat sharoitida yashovchanlik va moslashuvchanlik xususiyatlarini saqlab qolgan holda barqaror faoliyat ko‘rsata olishi mumkin.

Bugungi kunda agrar sohada tadbirkorlik sub’ektlarini axborot bilan ta’minlash va ularga turli maslahat xizmatlari ko‘rsatish tizimini rivojlantirish borasida tizimli chora-tadbirlar amalga oshirilib kelinmoqda. Maxsus qonunlar, hukumatimizning farmon va qarorlari asosida fermer xo‘jaliklari faoliyatini takomillashtirishda ularga zarur infratuzilmalar, jumladan, AKXlari ko‘rsatish markazlari tashkil etildi. Ularning barqaror faoliyat ko‘rsatishlari uchun engillik va imtiyozlar joriy etilmoqda, moddiy-texnik bazasini modernizatsiyalash, kadrlar bilan ta’minlash mutaxassislar malakasini oshirish, xizmat ko‘lami va turlarini kengaytirish borasida majmuali chora-tadbirlar amalga oshirilmoqda.

“Agrokonsalting” fanining predmeti bo‘lib, agrar tarmoqda bozor sub’ektlarining mustaqil faoliyat ko‘rsatishi sharoitida AKXni tashkil etish va joriy etishda qatnashuvchi tomonlar o‘rtasidagi iqtisodiy munosabatlar hisoblanadi. Agrar sektorni isloh qilish sharoitida bozor sub’ektlarining mustaqil faoliyat ko‘rsatishlari uchun mustahkam huquqiy, iqtisodiy sharoit yaratish, iqtisodiy islohotlarni chuqurlashtirish, davlat mulki monopoliyasiga barham berish, haqiqiy er egalarining, ya’ni mustaqil xo‘jalik yurituvchi sub’ektlar fermer va dehqon xo‘jaliklari faoliyatini barqaror rivojlantirish va ularni iqtisodiy samaradorligini oshirishga qaratilgan agrokonsalting xizmatlarini tashkil etish va bozor qonunlari asosida o‘zaro munosabatlarni shakllantirishga qaratilgan. CHunki xizmat ko‘rsatuvchi sohalar faoliyatini, shu jumladan, agrokonsalting xizmatini to‘g‘ri va samarali tashkil etmasdan turib, turli mulkchilik va xo‘jalik yuritish shakllarida faoliyat yurituvchi qishloq xo‘jaligi korxonalari faoliyatini bozor talablariga moslab bo‘lmaydi.

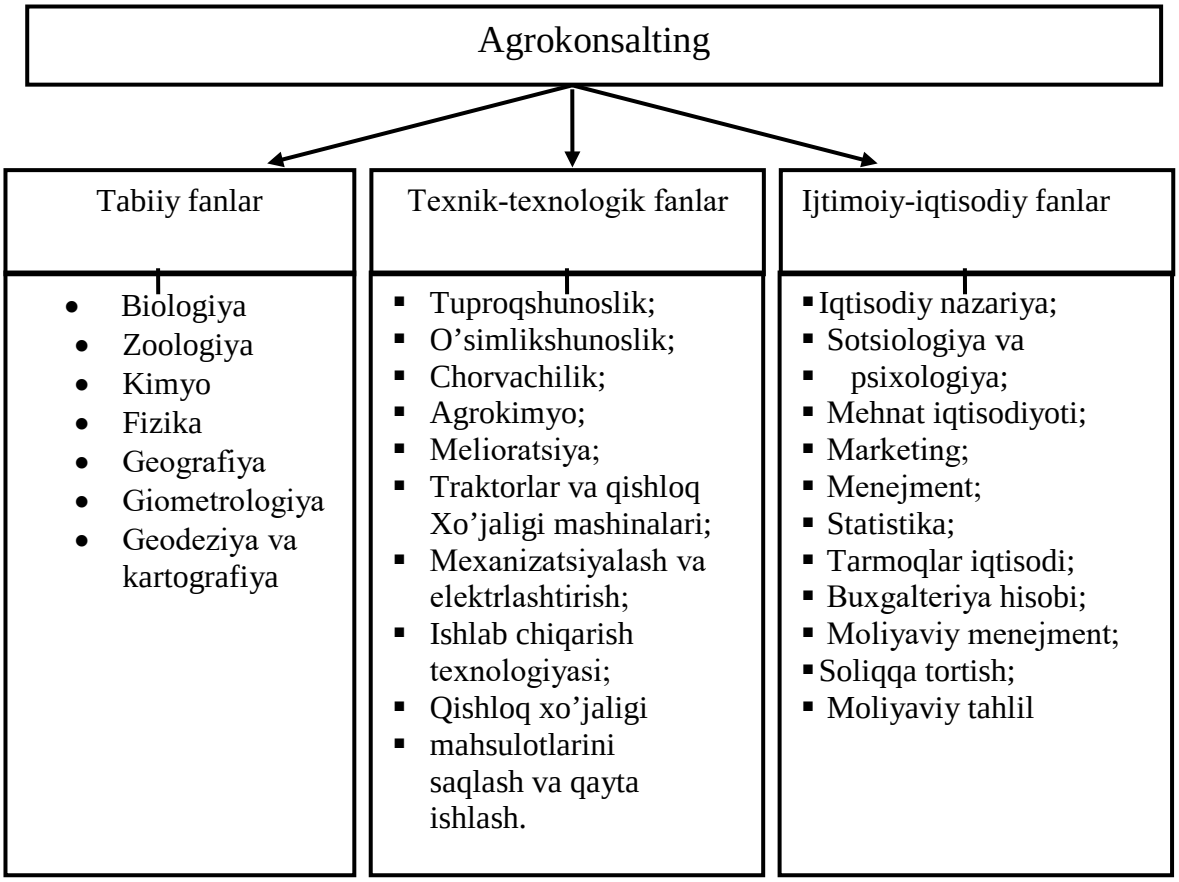
“Agrokonsalting” fani umumkasbiy fanlardan bo‘lib, ijtimoiy-iqtisodiy va boshqaruv fanlari turkumiga kiradi. Mazkur fan boshqa ijtimoiy-iqtisodiy va boshqaruv fanlarning qishloq xo‘jaligi tovar ishlab chiqaruvchilari faoliyatini tashkil etish masalalari bo‘yicha aniqechimlar topishda xizmat qiladi.

“Agrokonsalting” fanining maqsadi –qishloq ho‘jaligi korxonalariga qishloq xo‘jaligi mahsulotlari ishlab chiqarish va xizmatlar ko‘rsatish sohalarini tashkil qilish va yuritish bo‘yicha, jumladan, qishloq xo‘jaligi korxonalarining samarali faoliyat yuritishi, moliyaviy barqarorlikka erishish yo‘llari, maqbul soliqqa tortish tizimini tanlash kabi masalalar yuzasidan maslahatlar berishning nazariy va amaliy bilim hamda ko‘nikmalarini shakllantirishdan iboratdir.

“Agrokonsalting” fanining vazifasi - qishloq xo‘jaligi korxonalari shartnomalar asosida fermer xo‘jaliklarining ishlab chiqarish jarayonidagi moddiy-texnik resurslar sarfi, mehnat resurslaridan foydalanish holatini tahlil qilish, ishlab chiqarishni rejalashtirish (tarmoq korxonalari uchun biznes-rejalar, qisqa va uzoq muddatli rejalar ishlab chiqish), qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini ishlab chiqarish bilan bog‘liq bo‘lgan debitor va

kreditor qarzdorliklarni tahlil qilish, ularni kamaytirish bo‘yicha xo‘jalik yuritish sub’ektlariga huquqiy va iqtisodiy maslahatlar berish bo‘yicha malaka ko‘nikmalarini oshirishdan iboratdir.

“Agrokonsalting” fani o‘z oldiga quygan maqsad va vazifalarni hal etishda bir qator fanlar bilan uzviy bog‘langan. Bular tabiiy fanlar, ijtimoiy-iqtisodiy fanlar va texnikaviy texnologik fanlarga bo‘linadi.



1-chizma. “Agrokonsalting” fanining boshqa fanlar bilan bilan bog‘liqligi

Agrokonsalting tushunchasi, maslahatdan maqsad va maslahatchi xizmatidan foydalanish. Industrial rivojlangan davlatlar tajribasida bozor munosabatlari sharoitida iqtisodiyotni rivojlantirish va ishlab chiqarishni to‘g‘ri boshqarish, xo‘jalik sub’ektlarining ishlab chiqarish va iqtisodini barqarorlashtirishning asosiy muhim omillaridan biri sifatida - konsalting xizmatlaridan foydalanish ajralib ko‘rsatiladi. O‘zbekiston iqtisodiyotining barqaror rivojlanishi va jahon iqtisodiyotiga integrallashuvi davrida respublikamiz tadbirkorlari oldida iqtisodiy tahlil va korxonalarni boshqarish borasida xorijiy mamlakatlar konsalting

kompaniyalari tajribasi keng o‘rganish va undan xalqaro talablar darajasida foydalanishdek murakkab vazifa turibdi.

Mamlakatimizda aynan innovatsion faoliyatni qo‘llab-quvvatlash va rag‘batlantirishga yo‘naltirilgan siyosat mustaqillikning dastlabki yillaridan amalga oshirib kelinmoqda. O‘zbekiston Respublikasidagi hozirgi texnologik holat va bu sohadagi mavjud yangiliklarni tahlil qilishda shuni ta’kidlash zarurki, mustaqillik yillarida iqtisodiyotni erkinlashtirish, diversifikatsiyalash hamda tarkibiy o‘zgarishlarning amalga oshirilishi natijasida to‘laqonli tarkibiy jihatdan diversifikatsiyalangan milliy iqtisodiyotni barpo etilishiga erishildi.

Ko‘p ukladli iqtisodiyotning shakllanishi va nodavlat mulkchilikka asoslangan bozor sub’ektlarining ko‘payib borayotgani kabi omillar boshqaruvchilarning odatiy xo‘jalik yuritish usullaridan yangi yo‘nalishlarga o‘tishlarini talab etmoqda. Xususan, bozor sharoitida ishlab chiqarish, boshqaruv, moliyaviy-iqtisodiy faoliyatga o‘zgacha talablar qo‘yilmoqda. Ayni paytda, iqtisodiyot hamda uning tarmoqlari boshqaruv tizimini samaradorligini ta’minlashning asosiy omillaridan biri konsalting hisoblanadi. Konsalting xizmatlari mamlakatning bozor iqtisodiyotiga o‘tish sharoitida xo‘jalik sub’ektlarining faoliyat yuritishi hamda moslashuvchanligini oshishini ta’minlovchi asosiy vosita hisoblanadi. Konsalting boshqaruv infratuzilmasining muhim qismi hisoblanib, xo‘jalik yurituvchi sub’ektlarga kompleks boshqaruv iqtisodiy muammolarni hal etishga ko‘maklashadi.

Agorokonsalting xizmati nima? "Konsalting" iborasi inglizcha "consulting" so‘zidan olingan bo‘lib, "xizmatlar", "maslahatlar" (maslahatlar) degan ma’nolarni bildiradi. Konsalting - bu ichki va tashqi maslahatchilar tomonidan u yoki bu muammoni hal etish bo‘yicha ko‘rsatiladigan xizmat turi hisoblanadi.[1]

Konsalting- bu intellektual faoliyat turi bo‘lib, uning asosiy vazifalariga iste’molchilarning taqdim etgan buyurtmasini hal qilish hamda ilmiy, texnik va tashkiliy iqtisodiy innovatsiyalardan foydalangan holda muammoning echimi va uning istiqboldagi taraqqiyotini asoslash

1. Kubr, M. (ed.) “Management consulting: A guide to the profession (fourth edition)” Geneva, International Labour Office, 2002 y. Page 22

demakdir. O‘z o‘rnida konsalting boshqaruv, iqtisodiy, moliyaviy, korxonalarning investitsion faoliyatini, taktik va strategik rejalashtirish, korxonaning umumiy faoliyatini optimallashtirish, biznes yuritish, bozor talablarini o‘rganish va prognoz qilish, narx-navolarni o‘zgarishini bashorat qilish va boshqa masalalarni hal qiladi.

Boshqacha qilib aytganda, konsalting- bu u yoki bu masalani hal qilishda tashqi maslahatchilar tomonidan ko‘rsatiladigan yordamning barcha ko‘rinishidir. Konsaltingning maqsadi - bu boshqaruv sifatini oshirish, bozor sub’ekti faoliyati samaradorligini oshirish va har bir xodimning shaxsiy mehnat unumdorligini oshirish yoki *konsalting* – ishlab chiqarishga ish yuzasidan xizmat ko‘rsatish sohasida ixtisoslashgan firmalarning o‘z mijozlariga maslahat xizmati ko‘rsatish va texnikaviy loyihalarni ekspertiza qilish bilan bog‘liq iqtisodiy faoliyat.

Bozor munosabatlari sharoitida konsalting biznesning bir turi hisoblanib, unga quyidagicha ta’rif berish mumkin: mijozning buyurtmasiga asosan, mutaxassislar, ixtisoslashgan korxona tashkilotlar tomonidan o‘z xizmat doirasida buyurtmachi muammolari echimi yuzasidan tavsiyalar tayyorlashga qaratilgan faoliyatdir. Konsalting doirasida mutaxassislar tavsiyalar ishlab chiqadi, lekin ularni amalga tatbiq etishda ishtirok etmaydi, aynan shu xususiyati bilan konsalting boshqa faoliyat turlaridan farq qiladi.

Maslahatchi va mijozlar bir-biriga tovar-pul munosabatlari bilan bog‘lanib turadi. Nazariy jihatdan maslahatchining intellektual mulkidan mijozning foydalanish xuquqiga (ko‘p hollarda butunlay mulkdan foydalanish xuquqiga ega bo‘lish) ega bo‘lishi tushuniladi.

Konsalting faoliyati tushunchasining bir nechta ta’riflari mavjud. Bunda maslahat qilish bo‘yicha ikki xil yondoshuvni kuzatish mumkin:

Birinchi holatda maslahat jarayoniga ko‘p funksiyali faoliyat sifatida qaraladi. Buni iqtisodchi Frits Steele shunday ta’riflaydi: «Maslahat jarayoni – bu masalalarni yoki ko‘pchilik masalalarni echish jarayoni yoki tuzilmasini aks ettirib, bunda maslahatchi berilgan tavsiya, echimlarni o‘zi hayotga tatbiq etmasdan, balki bunga mas’ul bo‘lganlarga yordam berishga qaratilgan har qanday shakldagi xizmat turidir».

Ikkinchi holat esa maslahat jarayoni alohida malakali xizmat va o‘zida aks ettirishi zarur bo‘lgan qator xususiyatlarga ega ilmiy-amaliy tadqiqot ishlari deb qaraladi. Iqtisodchilar Lerri Greyneru va Robertu Metsgreularning fikricha «Boshqaruvni maslahatlash - maslahatlash xizmati bo‘lib, bu maxsus tayyorgarlikdan o‘tgan va malakali shaxslar tomonidan, korxona-tashkilotlar bilan shartnoma asosida, buyurtmachi-tashkilotning boshqaruvdagi muammolarini aniqlash, tahlil qilish, ushbu muammolar echimi bo‘yicha tavsiyalar tayyorlash va zarurat tug‘ilganda berilgan tavsiyalarni amalga tatbiq etishda hamkorlik qilish faoliyatidir». Bu ikkala yondoshuvni bir-birini to‘ldiruvchi deb qarash mumkin.

Agrokonsalting esa – qishloq xo‘jaligi sohasida AKX fermer va dehqon xo‘jaliklari rahbarlari va agrar sohadagi boshqa barcha tadbirkorlik sub’ektlariga xo‘jalik faoliyatini tashkil etish, yuritish va boshqarish hamda istiqbolini belgilashga oid tashkiliy, iqtisodiy, moliyaviy, agrotexnologik va boshqa yo‘nalishlarda qarorlar qabul qilishda nisbatan ob’ektiv fikr, tasavvur, qarash va g‘oyalarni shakllantirish va oqilona hamda to‘g‘ri qarorlar qabul qilishlariga ko‘maklashish maqsadida axborotlar majmuini ma’lum tartib, qoida, tizim va tamoyillar asosida etkazib beruvchi su’bektdir.

AKX nima? AKX -iqtisodiyot tarmoqlari sub’ektlariga axborot va maslahat xizmati ko‘rsatilishini ta’minlovchi ixtisoslashgan ko‘p darajali tuzilmadir.

Agar respublika qishloq xo‘jaligida AKX bo‘yicha bajarilgan ishlanmalarni zamonaviylashtirish tovar ishlab chiqaruvchilarga xizmat ko‘rsatish sifatini yaxshilash, tijorat axborotlarni o‘zlashtirishni engillashtirish imkonini beradi. Mazkur masala echimi quyidagi hal qilinishi zarur bo‘lgan qator muammolar bilan bog‘liqdir:

Birinchidan – shakllantirilgan AKX markaziga uzatiluvchi, ayniqsa, tugallangan ilmiy-texnik ishlanmalarga va innovatsiyalarga tegishli ma’lumotlar bazasini tashkil etish va ulardan foydalanish tartibi ishlab chiqarilishi zarur.

Ikkinchidan – axborot iste’molining asosiy iste’molchisi AKX bo‘lganligi uchun AKXning o‘rnatilgan tartibda jahon ma’lumotlar banki

bazasiga kirishini ta’minlash lozim. To‘laqonli axborotlarga ega bo‘lmasdan turib, tovar ishlab chiqaruvchilarga zamon talablariga javob beradigan malakali axborot xizmati ko‘rsatib bo‘lmaydi.

Uchinchidan – O‘zbekiston sharoitida AKX yangi institut ekanligini hisobga olib, boshqaruvning barcha bo‘g‘inlarida mutaxassislar tayyorlash va qayta tayyorlash tizimini yo‘lga qo‘yish lozim.

To‘rtinchidan – qishloq xo‘jaligida AKXni tashkil etish va faoliyatini moliyalashtirish masalalarini hal qilish uchun qishloq xo‘jaligi korxonalarining to‘lov qobiliyatini oshirish masalasini hal qilish zarur.

Rivojlangan mamlakatlar amaliyotidan kelib chiqib, AKXni tashkil etish va faoliyatini davlat tomonidan qo‘llab-quvvatlash mexanizmidan foydalanish maqsadga muvofiqdir. AKX - korxona maqsadini belgilash, boshqaruv qarorlarini qabul qilish uchun axborotlarni yig‘ish va qayta ishlash, korxona iqtisodiy ko‘rsatkichlarining rejadan chetlanishi ustidan nazorat o‘rnatish, eng muhimi optimal boshqaruv qarorlar qabul qilish bo‘yicha ishlanmalar tayyorlash kabi vazifalarni o‘z zimmasiga oladi.

Butun tizim ish faoliyatini korxona oldiga qo‘yilgan maqsadlarni amalga oshirishga qaratib, AKXni rejalashtirish, hisob, nazorat, iqtisodiy tahlil, axborot oqimini tashkil etish va shunga o‘xshash ko‘pgina ishlar bir butun holida tekshiriladi. Bugungi xo‘jalik yuritishdagi ishlab chiqarish ba’zi bir ko‘rsatkichlarining kamayishi, iqtisodiy xalqalarning ayrimlarida debitorlik qarzlarining ko‘pligi, ba’zi bir mintaqalar bilan iqtisodiy aloqalarning o‘rnatilmaganligi, inflyasiya, biznesni yuritishda qonundan chetlanish kabi qiyinchiliklar menejerga bozorni to‘g‘ri mo‘ljal olishga halaqit beradi. Bu esa, maslahatchilar yordamiga ehtiyojni oshiradi. Bunday sharoitda AKXning quyidagi masalalarda yordami tegadi:

- raqobatbardosh ishlab chiqarishni tashkil etish;
- mulkiy munosabatlarini takomillashtirish va erdan foydalanish samaradorligini oshirish;
- istiqbolli rejalarni amalga oshirishning zamonaviy usullari va texnologiyalarini topish;
- muammolarni bartaraf etishni ta’minlovchi biznes-rejani ishlab chiqish;

- investitsiya loyihalarining maqsadliligini, biznes-rejalarda kreditning kamaytirilish imkoniyatini asoslash.

Agrokonsalting xizmatining asosiy yo‘nalishlari, uni tashkil etish va rivojlantirish bo‘yicha davlat siyosati. AKXni tashkil etish va olib borishning o‘ziga xos xususiyati bu qishloq xo‘jaligidagi muammolarni aniqlash, echimi bilan bog‘liq axborotlarni izlash, aniq echimlar berish va ularni qo‘llash uchun tavsiyalar berish, tovar ishlab chiqaruvchilarni fan va ishlab chiqarishdagi yangiliklar bo‘yicha o‘quvlarni tashkil etishlarni o‘z ichiga oladi.

AKMlarining faoliyat funksiyasi va xizmatlar yo‘nalishi quyidagilardan iborat bo‘ladi:

- o‘qitish, qayta o‘qitish, kasbiy mahorat va malakasini oshirish;
- ilmiy-amaliy, ilmiy-uslubiy xizmatlar ko‘rsatish;
- axborot ta’minoti xizmatlari ko‘rsatish;
- maslahat xizmatlari ko‘rsatish;
- innovatsiya va ilg‘or tajriba, ish usul, texnologiya va ishlab chiqarish (xizmat ko‘rsatish) borasida maslahatlar berish, uni amalga oshirish-o‘zlashtirish uchun shart-sharoitlar yaratishga yordam berish hamda xizmat ko‘rsatish;
- reklama va targ‘ibot ishlarini (vakolati va qonun doirasida) olib borish borasida xizmat ko‘rsatish;
- ko‘rgazmalar, ko‘riklar, namoyishlar va tanlovlar tashkil etish;
- onlayn video anjumanlari, mavsumiy-davriy va maxsus ruknlar hamda mavzular bo‘yicha anjumanlarni tashkil etish;
- xorijiy investorlarni axborot bilan ta’minlash, ularga istiqbolli loyihalar va investitsiya faoliyatining me’yoriy-huquqiy asoslari haqidagi ma’lumotlarni takdim qilish;
- xorijiy investorlar va mahalliy tadbirkorlar o‘rtasida uchrashuv va muzokaralarni tashkil etish va boshqalar.

XXI asr axborot asri hisoblanadi. AQSH, EI mamlakatlari va ayniqsa, YAponiya, Janubiy Koreya iqtisodiyoti qudratining siri ham aynan axborotlar bilan samarali ishlashdadir. Qishloq xo‘jaligi mahsulotlari bozoridagi bugungi kundagi kuchli raqobat, bozorlarni

egallash uchun borayotgan kuchli kurash, har kuni yangilanib borayotgan fan-texnika yangiliklarini bilish, o‘rganish va ishlab chiqarishga joriy qilish, bundan tashqari ham ko‘plab muammolarni hal qilishiga to‘g‘ri keladigan qishloq xo‘jalik ishlab chiqarishi samaradorliligini ta’minlash uchun muhim hisolanmoqda.

Axborot xizmati – qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishini yangi texnika va texnologiya, fan yangiliklari, shuningdek, ichki va jahon bozoridagi o‘zgarish va yo‘nalishlar bilan ta’minlovchi xizmatlar bozoridir. Konsalting – qishloq xo‘jalik ishlab chiqaruvchilarini huquqiy manfaatlarini ta’minlaydigan yuridik va advokatlik xizmatlari bozori ob’ektidir. Ilmiy-tadqiqot xizmatlari bozori– fan-texnika yutuqlarini yaratish va ishlab chiqarishga qo‘llab eng samaralarini ommaviy ishlab chiqarishga joriy qilishga ko‘maklashadigan ilmiy tashkilotlar, davlat muassasalari va shunga o‘xshash tashkilotlar qatnashchilari bo‘lgan xizmatlar bozoridir.

Rivojlangan mamlakatlarda bu kabi xizmatlar mamlakat ichki xususiyatlaridan kelib chiqib tashkil qilinadi. Masalan, Gollandiyada, bu kabi xizmatlarni oliy o‘quv yurtlarining tegishli ilmiy markazlari, kafedralari, maxsus davlat bilan hamkorlikdagi LEI ilmiy markazi (o‘zini -o‘zi mustaqil moliyalashtiradi) hamda ko‘pgina xususiy ilmiy firmalar tashkil qiladi. Ular xizmatlari qishloq xo‘jalik korxonalari, davlat, qishloq xo‘jalik vazirligi va qishloq xo‘jaligini rivojlantirishga qaratilgan jamg‘armalar va tashkilotlar tomonidan sotib olinib agrar ishlab chiqarishga joriy qilinadi. Rossiyada bu xizmatlarni ilmiy muassasalar bilan bir qatorda davlat va xalqaro rivojlanish jamg‘armalari tomonidan moliyalashtiriladigan AKMlari amalga oshiradi. AQSHda esa bu xizmatlar davlat va yirik korporatsiyalar tomonidan moliyalashtiriladi, xizmatlarni ilmiy markazlar va agrosanoat vazirligi qoshidagi departamentga qarashli ilmiy markaz xodimlari amalga oshiradi.

O‘zbekistonda ham bu bozorni shakllantirish va rivojlantirish maqsadida qator tadbirlar amalga oshirilmoqda. Konsalting xizmatlarini axborot maslahat, soliq maslahati va auditorlik firmalari amalga

oshirmoqda, ular faoliyati ham to‘la erkinlashib bozorga mos raqobali xizmatni tashkil qilish masalalari to‘laligicha o‘z echimini topgani yo‘q.

Xizmatlar ko‘rsatish sohasini yanada jadal rivojlantirish bo‘yicha amalga oshirilayotgan ishlarni chuqurlashtirish katta ahamiyatga ega ekanini alohida ta’kidlash joiz. Qishloq joylarda xususiy sektorga ko‘rsatilayotgan xizmatlar turlarini kengaytirish uchun zarur shart-sharoitlarni yaratishga ham alohida ahamiyat berish kerak. Bozor munosabatlarining chuqurlashib borishi va tegishli tarzda, raqobat muhitining kuchayishi bilan ular zamonaviy ilmiy-texnik ishlanmalar va ilg‘or ishlab chiqarish tajribasi, hamda marketing, biznes- rejalashtirish, soliqqa tortish va boshqa sohalar to‘g‘risidagi axborot va maslahatlarni talab qila boshladilar. Keyinchalik, nisbatan so‘nggi bosqichlarda, qishloq xo‘jaligi tovar ishlab chiqaruvchilariga nafaqat zarur bo‘lgan ilmiy, bozor va texnologik axborotni tezkor etkazib beradigan, balki ularga innovatsiyaviy ishlanmalar va ilg‘or tajribalarni o‘zlashtirishda yordam beradigan AKXga bo‘lgan ob’ektiv zarurat paydo bo‘lmoqda. Buning ob’ektiv sabablari quyidagilar:

- ekinlarning yuqori hosilli, tezpishar, kasallik va zararkunandalarga chidamli, bozor talablariga javob beruvchi hosildor ekin navlarini joylashtirish zarurati doimo mavjud;

- meva, sabzavot va poliz mahsulotlarining sifatli, jahon andozalariga javob beradigan, eksportbop mahsulot ishlab chiqarish borasida tizimli ishlar olib borish talab qilinmoqda;

- yangi intensiv bog‘lar va tokzorlar tashkil etilmoqda, sabzavot ekinlariva kartoshka etishtirish hajmi ko‘paymoqda, yangi texnologiyalarga ehtiyoj sezilmoqda;

- respublika hududida yangidan paydo bo‘layotgan havfli va zararli hashoratlarga qarshi kurash chora-tadbirlarini ishlab chiqish dolzarblik kasb etmoqda;

- chorvachilik tarmog‘ining moddiy-texnika bazasini mustahkamlash, naslchilik ishlarini yaxshilash, zooveterinariya xizmati ko‘rsatish sifatini oshirish va assortimentini ko‘paytirish kerak bo‘lmoqda;

- qishloqqa kichik sanoatni olib kirish orqali meva, poliz va sabzavot mahsulotlarini quritish va qadoqlash texnologiyalaridan foydalanish vazifalari qo‘yilmoqda;

- mamlakat aholisini oziq-ovqat mahsulotlari bilan to‘liq ta’minlash qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishini intensivlashtirish, qishloq xo‘jaligida suvni tejash va agrotexnologik jarayonlarni takomillashtirish yo‘li bilan suv tanqisligini yumshatishning ahamiyati ortmoqda.

Bularning barchasi fermerdan chuqur bilimni va ilg‘or tajribani talab qiladi. Bu borada mutaxassis maslahati zarur bo‘ladi. SHuning uchun ham AKXni tashkil etish va rivojlantirishga alohida e’tibor qaratish lozim bo‘ladi. Bugungi kunda respublikamiz agrar sohasida axborot-konsaltingni rivojlantirishning quyidagi zaruriyatlari mavjud[2]:

- agrar soha tadbirkorlik sub’ektlari, fermer va dehqon xo‘jaliklariga fan-texnika yangiliklari, mehnatni va ishlab chiqarishni tashkil etish va boshqarish bo‘yicha ilg‘or tajriba va ilmiy-amaliy tavsiyalardan foydalanish va amaliyotga joriy etish;
- huquqiy, me’yoriy, iqtisodiy-moliyaviy, tashkiliy-agrotexnologik hujjatlar, standart va tartib-qoidalar borasidagi ma’lumotlar bazasini shakllantirish, ularni davriy va uzluksiz yangilab borish hamda ulardan agrar tadbirkorlik sub’ektlarining foydalanishiga imkon yaratish;
- agrar tadbirkorlik sub’ektlari va birinchi navbatda fermer xo‘jaliklariga sifatli, arzon va ishonchli resurslar manbaini izlab topishga va ulardan foydalanish(harid qilish) tartib-qoida va yo‘llarini o‘zlashtirish;
- qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishiga innovatsion loyihalar asosida ilg‘or g‘oya va agrotexnologiyalarni joriy etishga va infratuzilma xizmatlaridan foydalanish yo‘nalishlari, tartib va shartlarini bilish;
- zarur bo‘lgan paytlarda turli yo‘nalishdagi (huquq, iqtisod, moliya, menejment, marketing, eksport-import, standart va bojxona, agrotexnologiya, zoomuxandislik, veterinariya, texnika va boshqa

2. Sh.I.Adilova, I.B.Rustamova. Agrar tarmoqda axbarot-maslahat xizmatlari tizimini takomillashtirish.-T.:”Fan va texnologiya”, 2013,184b. (82-83b)

yo‘nalishlar bo‘yicha) malakali mutaxassislar maslahatidan foydalanish imkoniyatlariga ega bo‘lish;

- agrar fanni moliyalashtirish - ilmiy-tadqiqot institutlari - kadrlar tayyorlash va malaka oshirish tizimi - yangiliklarni amaliyotga joriy etish kabi jarayonlarni yagona tizim asosida uyg‘unlashgan holda tashkil etish va boshqalar.

2. Axborot-maslahat xizmati va uning qishloq xo’jaligi rivojidagi tutgan o’rni.

Qishloq xo‘jaligida AKXning o‘rni, uning asosiy tamoyillari va vazifalari. Qishloq xo‘jaligida ishlab chiqarish samaradorligini oshirish, qishloq joylarda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish, ayniqsa, faoliyati diversifikatsiyalangan fermer xo‘jaliklarini rivojlantirishda AKX tizimi yuqori ahamiyat kasb etadi. AKX tizimini qishloq xo‘jaligi samaradorligini oshirishga jalb etish borasida uning faoliyat yo‘nalishlarini o‘rganishni taqazo etadi. Fermer xo‘jaliklariga xizmat ko‘rsatuvchi zarur infratuzilmalar, xususan, AKMlari tashkil etish asosida ularga xizmatlar ko‘rsatishning yo‘lga qo‘yilishi shunday tadbirlar jumlasiga kiradi.

Bugungi kunda AKXlari xo‘jalik yuritishning turli shakllarida faoliyat ko‘rsatib kelmoqda. Jumladan, "AKM**",** "Hisob-kitob markazi”, "Axborot-resurs markazi", "Agroxizmat", "Konsalting-servis xizmat", "Fermerlar dala maktabi", "Ilmiy-amaliy markaz”, "Biznes inkubator" va "Biznes maktab" va boshqa turli mulkchilik shaklidagi tashkilot, korxona, muassasa, uyushma, markaz va guruhlar tashkil etilib, faoliyat olib bormoqda. Ushbu tuzilmalarning maqsad va vazifalari turlicha bo‘lib, vazifalari doirasi ularning yuridik maqomi, qaysi soha yoki tarmoq yo‘nalishida xizmat ko‘rsatishi, joylashgan joyi, iqtisodiy-moliyaviy imkoniyatlari, mutaxassislari salohiyati kabi omillar bilan belgilanadi.[3]

AKMlari Ustavida belgilangan vakolatlari bo‘yicha quyidagi yo‘nalishdagi xizmatlarni amalga oshirishi mumkin:

[3]Muxtorov A.X. “Qishloq xo’jaligida axborot konsalting xizmati k¢rsatishni tashkil etish”. Amaliy qo’llanma-Toshkånt. Adabiyot uchqunlari, 2016 yil, 8-båt

- agrar tadbirkorlik sub’ektlariga iqtisodiy resurslardan foydalanishni optimallashtirish, moliyaviy, iqtisodiy soliq, biznes- reja tuzish va boshqa turli yo‘nalishlarda maslahatlar berish;

- agrar tadbirkorlik sub’ektlari so‘rov va talabnomalari bo‘yicha axborotlarni uzatish(etkazish), analitik hisobot, buxgalteriya hisob-hisobotlarini tayyorlash, tor yo‘nalishlarda tadqiqotlar o‘tkazish, ular asosida xulosa vatakliflar tayyorlash;

- qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishi sohasida erishilgan yuqori natijalarni, shuningdek, innovatsion loyiha va ilg‘or ishlanmalarni OAVlarida targ‘ib etish va ommalashtirish;

- davriy, mavsumiy vamuntazam ravishda turli yo‘nalishlarda ko‘rik, ko‘rgazma, tanlov, yarmarkalarni tashkiletish, ilmiy- texnikaviy axborot xizmatlari ko‘rsatish;

- qishloq xo‘jaligi mutaxassislari, fermer va dehqon xo‘jaliklari rahbar, xodim va mutaxassislarini tayyorlash, o‘qitish, qayta o‘qitish va malakasini oshirishga yo‘naltirilgan qisqa, uzoq va o‘rta muddatli o‘quv-seminar-treninglarini tashkil etish, respublika va xalqaro miqyosda anjumanlar uyushtirish;

- markazda shakllantirilgan ma’lumotlar bankini (belgilangan tartib-qoidaga rioya qilgan holda) byulleten, axborotnoma, usubiy va amaliy qo‘llanmalarda chop etish, ilg‘or tajriba va innovatsion agrotexnologiyalar asosida mahsulot etishtirish va xizmat ko‘rsatishga bag‘ishlangan amaliy, o‘quv-usubiy filmlarni tayyorlash va boshqalar.

Qishloq xo‘jaligida AKX ko‘rsatish tizimining asosiy maqsadi - fermer va dehqon xo‘jaliklari rahbarlari va agrarsohadagi boshqa barcha tadbirkorlik sub’ektlariga xo‘jalik faoliyatini tashkil etish, yuritish va boshqarish hamda istiqbolini belgilashga oid tashkiliy, iqtisodiy, moliyaviy, agrotexnologik va boshqa yo‘nalishlarda qarorlar qabul qilishda nisbatan ob’ektiv fikr, tasavvur, qarash va g‘oyalarni shakllantirish, oqilona hamda to‘g‘ri qarorlar qabul qilishlariga ko‘maklashish maqsadida axborotlar majmuini ma’lumtartib, qoida, tizim va tasnif hamda tamoyillar asosida etkazishdan iborat[4].

[4] Muxtorov A.X. “Qishloq xo’jaligida axborot konsalting xizmati k¢rsatishni tashkil etish”. Amaliy qo’llanma- Toshkånt. Adabiyot uchqunlari, 2016 yil, 13-båt

Bugungi kunda ushbu maqsadlarga erishish uchun AKX ko‘rsatuvchi markazlar quyidagi vazifalarni amalga oshirishi talab qilinadi:

- xo‘jalikni samarali boshqarish, marketing, moliyaviy va investitsion tahlilni amalga oshirish, ekologik va tibbiy me’yorlarni inobatga olgan holda mavjud barcha turdagi iqtisodiy resurslardan foydalanishni optimallashtirish borasida maslahatlar tashkil etish, uyushtirish va olib borish;
- fermer va dehqon xo‘jaliklariga hamda boshqa agrar tadbirkorlik sub’ektlariga qishloq xo‘jaligi mahsulotlari ishlab chiqarish, qayta ishlash va sotish jarayonlarining turli jihatlarini qamrab oluvchi, ayniqsa, yangi va innovatsion texnologiya hamda zamonaviy xo‘jalik yuritish usullariga doir ob’ektiv va doimo yangilanib turiladigan ma’lumotlarni etkazish;
- qishloq xo‘jaligi mahsulotlari ishlab chiqaruvchi (xizmat, ish bajaruvchi)larga innovatsion faoliyatni amalgaoshirishga ko‘maklashish, amaldagi ishlab chiqarish ob’ektlarini rekonstruksiya qilish, rivojlantirish va yangisini barpo etishuchun sarmoyadorlar va hamkorlarni izlab topishga ko‘maklashish;
- mahsulot va resurslar bozorlarini izlab topish, bunday bozorlarga kirish tartib-qoidalariga rioya etgan holda ularga yondoshish va bozor kon’yunkturasiga muvofiq mahsulot sotishni yo‘lga qo‘ygan holda ularda munosib o‘rin egallashga ko‘maklashish;
- qishloq xo‘jaligi mahsulotlari ishlab chiqaruvchilarni qator yillar davomidagi xo‘jalik faoliyati va istiqbolda rivojlanish holatlarini tahlil qilishni rag‘batlantirish;
- tovar qishloq xo‘jaligi mahsuloti ishlab chiqaruvchilari o‘rtasida xo‘jalik yuritishvatashkiliy qarorlar qabul qilish borasidagi ilg‘or tajribani aniqlash, umumlashtirish, ommalashtirish va tarqatish, ilmiy-texnikaviy axborot xizmatlari ko‘rsatish va boshqalar.

Bunday xizmatlar ko‘lamining oshishi, hajmining ortib borishi, qamrab diorasining kengayishi agrar sohada, shu jumladan, qishloq xo‘jaligida xizmat ko‘rsatish tizimi shakllanganligidan, ular bozor talablari asosida rivojlanib borayotganligidan dalolat bermoqda.

Bu yo‘nalishdagi xizmatlar mamlakatimizning turli mintaqa va hududlarida davlat unitar korxonasi, xususiy korxona, mas’uliyati cheklangan jamiyat, qo‘shma korxonalar shaklida vazirliklar, qo‘mita, xolding, korporatsiya, aksionerlik jamiyatlari, kengash, uyushma hamda turli nufuzli xalqaro tashkilotlar va muassasalar yo‘nalishlari bo‘yicha tashkil etilmoqda.

Turli shakl va ko‘rinishdagi AKX ko‘rsatuvchi sub’ektlar faoliyatining maqsadi - ilmiy-texnika yangiliklariga oid ma’lumotlarni yig‘ish va uni iste’molchilarga etkazib berish, shuningdek, innovatsion va ilmiy-texnikaviy loyihalarni iqtisodiyotning barcha tarmoqlarida qo‘llashga ko‘maklashishdan iborat.

Ularning buyo‘nalishdagi bosh maqsadlaridan biri AKMlarida maxsus ilmiy-texnik axborotni shakllantirish asosida innovatsion faoliyat, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishga ko‘maklashish hisoblanadi. CHunki, tadbirkorlik faoliyatining rivojlanib borishi qonuniy ravishda ularning axborot va konsalting xizmatlariga bo‘lgan talabining ortishiga olib keladi. Bu esa, AKX ko‘rsatuvchi sub’ektlar xizmatidan foydalanishning oshib borishini ta’minlaydi.

Qishloq xo‘jaligida AKX usullari va uni boshqarish. Qishloq xo‘jaligida AKXning maqsadi - mijozlarni muammolariga echim topish va bu borada maslahat berishdan iborat. SHu sababli, AKXda mijozga xizmat ko‘rsatuvchi maslahatchilar nafaqat o‘z bilimlari, balki markazdagi mutaxassislarga murojaat qilgan holda mijoz topshiriqlarini bajaradi. AKXi tarkibi rahbar, maslahatchilar va mutaxassislardan iborat. Maslahatchilar quyidagi guruhlarga bo‘linadilar:

- ichki va tashqi;
- tajribali va yosh maslahatchilar.

Ichki maslahatchilar markazning doimiy xodimlari sanalsa, tashqi maslahatchilar ba’zi bir murakkab yoki noan’anaviy muammolarni echimini topishda malakali mutaxassis olimlar bo‘lishi mumkin va ular markaz bilan shartnoma asosida ish olib boradilar.

Tajribali maslahatchilar yillar davomida faoliyat olib borayotgan va tajribaga ega bo‘lsalar, yosh maslahatchilar yangi kelgan xodimlar bo‘ladi.

Axborot xizmati mutaxassislari quyidagi turli yo‘nalishlarda bo‘ladilar:

- Ilg‘or agrotexnologiyalarni joriy etish bo‘yicha;
-CHorvachilik va veterinariya xizmatlari bo‘yicha;
- O‘simliklarni himoya qilish bo‘yicha;
- Urug‘chilikni tashkil etish bo‘yicha;
- Marketing va huquqiy AKXlari ko‘rsatish bo‘yicha;
- SHartnomalar va hamkorlik munosabatlari bo‘yicha;
- Buxgalteriya hisobi va moliya bo‘yicha;
- Soliqlar va soliqqa tortish masalalari bo‘yicha;
- Korxonani biznes-rejalashtirish bo‘yicha va hakozo.

Konsalting firma boshqarish vazifalari orqali mijozlar ishlarini bajaradilar. Har qanday tanlovlar firmaning strategiyasi, sifat kafolati, xodimlar-personallarni rivojlantirish va innovatsion mahsulotlar hisobga olinib boshlang‘ich mijoz topshiriqlarini operatsion dastur intervension usullardan foydalangan holda o‘zgartirilishi kerak. Aks holda, kelajakda boshqaruv hamkorlari bilan yirik loyihalar va mijozlar bilan olib boriladigan ishlar oldindagidek davom etadi. Bundan tashqari, individual mijozlar konsalting firmaning turli xil vazifalardagi negizini boshqarishi ham mumkin. Qo‘pol va ehtiyotsiz boshqaruv vazifalari mijozlar tomonidan samarasiz va faoliyati talab darajasida emas deb e’tirof etiladi.

Har bir vazifani qanday boshqarishni mutaxassislik firmasi tanlaydi. Tanlash masalasi quyidagi talablarni o‘z ichiga oladi:

- standart va maxsus boshqaruv jarayonining qo‘llanilishi;
- ishchan jamoa etakchisini tanlash zaruriyati va u bilan kelishuv;
- bosh maslahatchilar yoki hamkorlarning ish tajribasi turlari va darajasi;
- batafsil boshqaruvlar nazorati va maqbulligi;
- mijoz firmasining yuqori darajadagi boshqaruvi haqida axborot olish yoki jalb etish;

- yangicha usul va yo‘nalishlar imkoniyatini sinab ko‘rish va maqbulligini tekshirish;
- kelajakdagi tadbirkorlik faoliyatni rivojlantirish ahamiyatliligi.

Bu qarorlarni qabul qilishda konsalting firmasi amaliyotda qo‘llanilgan topshiriqlarning yangicha tahliliga amal qilishi kerak. Garchand har qanday topshiriqlar o‘rtasida o‘xshashliklar bo‘lsada, lekin hech qachon ikki topshiriq to‘liq bir xil bo‘la olmaydi, chunki inson omili va sharoitlar har doim o‘ziga xos bo‘ladi. Agar firma topshiriq tipologiyasini ishlab chiqqan bo‘lsa va har xil xarakterli boshqaruv talablari belgilab olingan bo‘lsa, bu tipologiyadan ehtiyotkorona foydalanish lozim.

Jamoa rahbarlari va loyiha menejerlari topshiriqlarini bajarilishini boshqaruvida asosiy rol o‘ynaydi (qoida bo‘yicha). Umuman, maslahat beruvchi firmada tajriba va yuqori darajadagi mutaxassisligi bo‘lgan ishchilar guruhi yuqori o‘rinda bo‘lishlari kerak. Funksiya, ya’ni vazifa ko‘pincha muzokara va yangi topshiriqlarni tayyorlashni o‘z ichiga oladi: mijoz tashkilotining dastlabki tayinlangan shartnomalari so‘rov qilsa, katta maslahatchi mijozga taklif qilingan taklifni tayyorlashni muvofiqlashtiradi. SHunday qilib, jamoa rahbari to‘liq vakolatni va faoliyat ko‘rsatayotgan xodimlarning dasturiy ish vaqtini belgilash, ishni tashkil qilish va mijozga berilgan maslahat qarori uchun javobgar bo‘lishi kerak.

Qo‘shimcha sifatida, mutaxassis maslahatchilar shu vaqt ichida bir qancha topshiriqlarga, hatto nafaqat jadallashtirish va muvofiqlashtirishda, balki texnik yaqinlashuvning kelib chiqishi, intelektual zaruriyat va bir yoki boshqa kasbga ishonchida ham hissa qo‘shishi kerak.

Bu nazorat mas’uliyatlari quyidagilarni o‘z ichiga oladi:

- Boshqaruchi maslahatchilarning topshiriq bo‘yicha davomli tashriflari;
- Topshiriq jarayonidagi nazorat va tahlil;
- Boshqaruvchi maslahatchilarga texnik yordam va ko‘mak;
- Mijoziga tanishish uchun hisobot va takliflar;

- Ijro davomida mijoz bilan o‘zaro ishonchli aloqani ushlab turish.

Mijoz bilan kasbiy munosabatlarni ochiq-oydin aniqlashtirish har doim muhim hisoblanadi va boshqaruvchi maslahatchilar yoki nazoratchilar bilan barcha masalalarni muhokama qilib maslahatlashish zarur. Masalan, mabodo topshiriq bajarilishi tezlashmasa, mijoz boshqaruvchi maslahatchiga etarlicha vaqt ajratmagan bo‘ladi, nazoratchi mijoz bilan bu masalani ko‘tarishi kerak va kelishib olishi kerak. Qachonki, mijozlar uchun topshiriq bo‘yicha xulosalar diagnostikasi yaratilsa, ushu vaqtda nazoratchi uchrashuvga kelib, boshqaruvchi maslahatchiga uning tajribalari asosida ko‘mak berishi va qo‘llab-quvvatlashi zarur[5].

Konsalting firmalarining maslahatchilarini hatto bir ish kunini ham bekor ketkazmasdan eski amalga oshirganlaridan boshlab, yangisigacha o‘zaro bog‘liqlikda harakatlanishlarini hohlaydi. Ishning boshlanish tartibi va topshiriqlarning grafiklarini amalga oshirish maqsadida kelishadilar. Ahloqiy yondoshish zarur, biroq, agar sizning mijozingiz qiyin vaziyatda qolsa va tezkor yordamga muhtoj bo‘lsa, siz hech qachon bunga o‘zingizni ishingizni engillatish maqsadida ishonch hosil qilishi uchun kutmasligingiz zarur. Bundan tashqari, siz va’da bergan bo‘lsangiz o‘z va’dangizda turishingiz zarur.

Konsalting firmalari har bir topshiriq uchun reja tuzishdan oldin, tanlangan maslahatchilar belgilangan vaqtida mavjud bo‘lishlariga ishonch hosil qilishlari zarur.

Birinchidan, jamoaning texnik profili topshiriqning texnik profiliga mos kelishi. Professional shtatni tanlash va shakllantirish konsalting firmaning yo‘nalishi va o‘lchamlariga mos ravishda o‘zgaradi. Ba’zi bir yirik konsalting firmalari salohiyatli maslahatchilar va kompyuter dasturlari bilan faoliyatini rivojlantirib boradi. Kichik firmalar esa cheklangan muhitda ish olib boradi, universal va qobiliyatli mutaxassislarni yollashlari zarur. Bu umumiy operatsion jarayondagi kichik bir muammolardan biri bo‘lishi mumkin.

[5]Kubr, M. (ed.) “Management consulting: A guide to the profession (fourth edition)” Geneva, International Labour Office, 2002, Page 121

Ikkinchidan, shaxsiy omillarning mavjudligi. Mijozning muvofiqligi va maslahatchi shaxsi yaxshi va yomon topshiriqlar o‘rtasida ahamiyat kasb etishi mumkin. Mijozning muhim boshqaruvni yoqtirish va yoqtirmaslik jihatdan, odatlar, qiziqish va umumiy hayot tarzi, shartnoma tuzilgan maslahatchi tomonidan ta’minlangan bo‘lishi kerak.

Mijoz maslahatchini yoki maslahatchi mijozni o‘zining hohishi bilan almashtirish kabi imtiyozlardan foydalanishi mumkin. Biroq firma xarakteran bir-biriga to‘g‘ri kelmaydigan odamlarni qo‘yishdan qochishlari zarur.

Uchinchidan, jamoa rahbari va a’zolari o‘zaro bir-birini tushunishlari va malaka yuzasidan talablarga mos bo‘lishlari kerak.

Insoniy fazilatlar va guruhdagi topshiriq ijrosiga, xuddi jamoa a’zolari va rahbardagi iste’dodga o‘xshagan holda ta’sir ko‘rsatadi. Jamoa rahbari ma’sul xodimlarni o‘z jamoalariga qo‘shishni afzal ko‘rishadi. Bajaruvchi maslahatchilarni afzal ko‘rish rahbarlar tomonidan nazoratga olingan. Agarda barcha shaxsiy afzalliklarni va tanlovlarni jamoatchilik hurmat qilmasa ham, o‘quv va rejalashtirish kareralarida kerakli xulosalarni chiqarishlari zarur. Rahbarlar topshiriqni o‘zlari ixtiyoridagi a’zolar o‘rtasida taqsimlashni amalga oshiradi, lekin ba’zi bir maslahatchilar boshqalarga qaraganda katta talabga ega bo‘ladi. Firma menejerlari bunday ichki boshqaruv tanlovlari bilan to‘qnash kelishlari aniq, ammo ayrim xodimlar talabga javob berishlari uchun o‘z ustilarida ishlashlariga to‘g‘ri keladi.

Ko‘pincha, iste’molchi mijoz va jamoa dastlabki talabiga o‘zgartirishlar kiritishi mumkin. Odatda, bu mijoz tomonidan topshiriq topshirilishi va uning yakuniga etish oralig‘i va yangi topshiriq berilish muddatlari orasidagi vaqt oralig‘i sababli kelib chiqishi mumkin. Bunga o‘xshash holatlar dastlabki rejani o‘zgarishiga olib kelishi mumkin. Lekin bu kutish davrlaridan kechib bo‘lmasa, demak, kutib turishlikka qaror qilish kerak bo‘ladi. Maslahatchi bu paytda bir necha mijozlar ichidan qaysi biri bilan ishlash bo‘yicha tanlashi va eng dolzarbini tanlay olishi kerak bo‘ladi(boshqa mijozlar kutib turishga rozi bo‘lishsa albatta). Bunda rahbar tomonidan doimiy va ishonchli mijoz ishini ma’lum

muddatga keyinga surilishi mumkin. Bu holatga mijoz rozi bo‘ladimi? Guruh rahbarini boshqa ishchi guruhga o‘tkazish kerAKM? Ular kutishga rozi bo‘ladimi? Bu to‘g‘ri tanlangan yo‘lmi? Mijoz shuncha vaqt kuta oladimi? YUqoridagi kabi savollarga to‘g‘ri javob topish maslahat xizmati firmasining nufuzini belgilaydi.

Bu holat belgilangan topshiriqni rejada belgilangan muddatdan ortiqcha vaqt sarflanishi sababli sodir bo‘lishi mumkin hamda keyingi mijozga va’da qilingan ishni orqaga cho‘zilish havfini keltirib chiqarishi mumkin. Bu yakuniga etib qolayotgan ishni tugatmasdan turib, yangi ishga kirishib ketishlik noqulay holat va bunda birinchi topshiriqni bajarib bo‘lgan xodimlar asta-sekin ikkinchi ishga kirishilari haqida ikkala mijoz bilan kelishib olishi kerak. Bunday holatlar ro‘y bermaslik uchun bunga e’tibor berish kerak va mijoz bilan shartnoma tuzayotganda bularga alohida e’tibor berish kerak. Albatta, bunda mijozlar o‘zlarining loyihalarini amalga oshirishlari uchun ikkala tomonga xam ziyon etkazmagan holda ish olib borishlariga rozi bo‘ladi.

Va nihoyat, har qanday reja tuzishdan oldin oltinga teng bo‘lgan quyidagi qoidalarga rioya qilish kerak:

- **hech qachon maslahatchilarni bo‘sh qoldirmang**! Agarda topshiriqlar orasida kutishga to‘g‘ri kelsa, bo‘sh qolgan maslahatchini foydali ishlarga jalb qilish kerak. Bu holda konsalting firmasi maslahatchilarni o‘z ustilarida ishlashlariga va tajribalarini oshirishlariga zamin yaratishi kerak (o‘quv kurslarini tashkil etib yoki doimiy mijozlari fikrini o‘rganib, o‘z ishlaridagi kamchiliklarni o‘rganib chiqishlari zarur).
- **maslahatchi ham mijoz ham topshiriqning moliyaviy tomonidan havotirlanadilar**. Mijoz albatta vazifaning yaxshi bajarilayotganidan mamnun bo‘ladi, lekin maslahatchi uchun to‘layotgan mablag‘lari va sarf qilayotgan pullariga topshiriqning bajarilish sifati mos kelishini solishtirib ko‘radi.

Agar shartnomada topshiriq uchun to‘lov belgilab berilgan bo‘lsa, maslahatchi va kuzatuvchi ishni muvoffaqiyatli bajarish uchun qo‘shimcha resurslardan foydalanish xarajatlairni nazorat qilib borishlari kerak. Me’yorga amal qilmagan va e’tiborsizlik tufayli topshiriq bilan

tanishuv va uni tahlil qilishga ko‘p vaqt sarflab qo‘ygan holatlarda maslahatchi belgilangan muddatda va belgilangan xarajatlar bilan topshiriqni oxirigacha bajara olmaydi.

Zero, buyuk iqtisodchilarimiz sarf-xarajatlardan yashirin xarajatlar turlarini ham aniqlaydi. Bir turdagi mahsulotni qo‘lga kiritish uchun boshqa turdagi mahsulotni ishlab chiqarishdan cheklanishga majburmiz. Ayni shu ketkazilgan sarf-xarajat tanlovning **yashirin xarajati** deyiladi[6].

SHunga qaramay maslahatchi mijozdan sifatli bajarilgan topshiriq uchun to‘lanadigan xarajatlarni to‘liqligicha, ya’ni qo‘shimcha xarajatlari uchun ham to‘lashini talab qiladi. Lekin mijoz har nima bo‘lganda ham bu to‘lovlarni to‘lashga majbur bo‘lsa, ular orasida tushunmovchilik va nizo kelib chiqadi. Bunday muhitda mijoz tomonidan berilgan topshiriq to‘xtatilishi mumkin va shu bilan birga maslahatchi shu mijoz bilan kelajakda ishlash imkoniyatini yo‘qotishi mumkin.

Konsalting firmasi xarajatlarni to‘g‘ri boshqarishi zarurligiga yana bir sabab mavjud. Ular xizmat turlari, topshiriq dizayni, ishni tashkil etish xarajatlari, shtat tuzilmasi boshqaruv personallari va maslahatchilarga to‘lanadigan xarajatlarni qoplashlari uchun qaysi ish foydalilik darajasi yuqoriligini bilishlari zarur. SHuning uchun har bir konsalting firmasi topshiriqlardan olinadigan foydani va xarajatlarni nazorat qilib borishlari zarur.

Qishloq xo‘jaligida axborot texnologiyalari maslahatini qo‘llash ko‘lami va o‘ziga xosxususiyatlari. Iqtisodiyotni modernizatsiyalash sharoitida fermer xo‘jaliklari boshquruvida zamonaviy axborot ta’minoti tizimining dolzarbligini qishloq xo‘jaligida iqtisodiy islohotlar izchilligi hamda samaradorligini oshirish zaruriyati, iqtisodiy omillar va ishlab chiqarish salohiyatidan etarli foydalanilmayotganligi, huquqiy-me’yoriy hujjatlar va boshqa axborotlar asosidagi marketing tadqiqotlardarajasiningpastligi, mutaxassis malakasining yangi iqtisodiy muhitga – bozor munosabatlariga moslashuvchanligining sustligi, fermer xo‘jaliklarining er uchastkasini ijara shartnomasida iqtisodiy- mulkiy

[6] McConnell, Brue. Economics: principles, problems and policies. 17 thedition. America, New York: McGraw-Hill, 2008. page 35

mustaqillikning va pirovard natijadan manfaatdorlik va ma’suliyat xissining etarli darajada shakllanmaganligi, xodimlar bilan mehnat shartnomasi usulida hisob-kitob yuritilishi munosabati bilan axborot hajmining ortishi va boshqalar bilan izohlash mumkin.

Fermer xo‘jaliklarining tadbirkorlik faoliyatiga axborot texnologiyasining tatbiq etilishi mahsulot ishlab chiqarish va sotish faoliyatini samarali muvofiqlashtirilishi, biznes-rejalar tuzishda iqtisodiy salohiyatdan to‘liq foydalanish, xarajatlar hisobini va narx belgilashni takomillashtirish, mehnat shartnomasiga ko‘ra, har bir xodim manfaatdorligini ta’minlash, shartnomalar tuzilishi va bajarilishining monitoringini olib borish, bozor iqtisodiyotini shakllanishi sharoitida keskin va kutilmagan o‘zgarishlarga engil va ixcham moslashish, fermer xo‘jaligining tayyorlov, xizmat ko‘rsatish tashkilotlari va boshqa hamkorlar va davlat muassasalari bilan moliyaviy munosabatlardagi noqulayliklarni o‘z vaqtida bartaraf etish hamda barqaror va izchil iqtisodiy o‘sish hamda yuqori daromadga erishish kabi maqsad va vazifalarni huquqiy hal etilishini ta’minlaydi.

Fermer xo‘jaliklarida axborot ta’minotini amalga oshirish tufayli moliyaviy–iqtisodiy, agrotexnik-texnologik, huquqiy-me’yoriy axborot-larning ishonchliligi, o‘z vaqtida ta’minlanishi va ishlatilish samaradorligining oshishi, xodimlarni ishlab chiqarishning pirovard natijalaridan ijtimoiy adolat tamoyillari asosida bahramand qilishga erishish, aqliy mehnat xodimlarini mehnat unumdorligini oshirish, ishlab chiqarish salohiyatidan foydalanishni keskin oshirish hisobiga iqtisodiy samaradorlikni ko‘tarish, mutaxassislarda bozor ko‘nikmalarini mustahkamlanishini jadallashtirish, xatarliligi kam bo‘lgan ilmiy asoslangan ishlab chiqarish salohiyatini to‘liq hisobga olgan biznes-reja tuzish, marketing tadqiqotlari uchun etarli axborot bazasini yaratish kabi natijalarga erishiladi.

Hozirgi kunda respublikamizda olib borilayotgan tadqiqotlar shuni ko‘rsatadiki, O‘zbekistonda agrofirma va fermerlar uchun konsalting xizmatlarining barcha turlaridan asosan auditorlik xizmatlari, buxgalteriya hisobi, soliq bo‘yicha maslahatlar, tovar va xizmatlar bozorining

iqtisodiytahliliga asoslangan marketing strategiyasini yaratish, biznes-reja bo‘yicha ma’lumotlar(biznesni ochishda yordam, yuridik maslahatlar, hamkorlarni topishda yordam), kadrlar konsaltinggi, ya’ni asosan – personalni tanlash kabi xizmatlar talab qilinmoqda.

Konsalting xizmatlarining boshqa turlariga bo‘lgan talab ancha pastdir. Buni maslahatchi rolini tushunmaslik, ya’ni u mening biznesimga nima berishi mumkin, mutaxassislarni jalb qilishga sarflangan pullar oqlanadimi? Tashqi maslahatlarga ishonmaslik, ya’ni tavsiyalarni ishlab chiqishva tahlil qilish uchun maslahatchilar ko‘pincha ichki, buyurtmachi-firmaning sirli ma’lumotlariga ishonmasligi natijasida fermer xo‘jaliklariga xizmat ko‘rsatuvchi nufuzli konsalting firmalarni yoki o‘zlari ishongan maslahatchilarni taklif qilishga majbur bo‘lishlari, mulkdorlar yoki kompaniyaning menejmentlari tomonidan o‘zgarishlarni istamasligi, konsalting kompaniyalarning barqarror va jadal reklamasining yo‘qligi, ko‘p tadbirkorlarning bozor iqtisodiyoti sharoitida biznesni boshqarish asoslarini bilmasligi, menejer maslahatchilarining tavsiyalarini qabul qilish va qo‘llashga tayyor emasligi, ya’ni biz o‘zimiz hamma narsani bilamiz kabi sabablar bilan asoslash mumkin.

SHunga qaramasdan O‘zbekistonda konsalting xizmatlariga bo‘lgan talab o‘sib bormoqda va bu rivojlanayotgan sohalardan biri bo‘lib qolmoqda. O‘sish nafaqat iste’molning umumiy miqdori bo‘yicha, balki konsalting xizmatlarning ayrim turlari hisobiga amalga oshmoqda.

Fermer uchun har qanday maslahatli xizmat kompaniya mulkdorlari va menejerlari tomonidan o‘zgarishlarga ehtiyojni anglash bilan boshlanadi. Fermer xo‘jaliklari konsalting xizmati ko‘rsatuvchi kompaniyalarning qaysi faoliyat sohasiga tegishli o‘zgarishlar tegishli ekaniga qarab murojaat qilishadi.Boshqa tomondan, maslahatning yo‘nalganligi maslahat beruvchi kompaniyaning rivojlanish bosqichi, ya’ni yangi kompaniyaning ochilishi yoki biznesning tiklanishi yoki inqirozga uchrashi bilan aniqlanishi mumkin. Fermer xo‘jaliklariga maslahat beruvchi kompaniya faoliyatning yangi yo‘nalishini topish, xarajatlarni pasaytirish uchun resurslarni tejashning ichki zahiralarini ko‘rsatish, yangi bozorlarni, raqobatchilarni, iste’molchilarni tekshirish,

mahsulot va xizmatlarni diversifikatsiyalash yoki korxonaning marketing strategiyasini ishlab chiqish kabi turli vazifalarni hal qilishi mumkin.

Fermer xo‘jaliklariga konsalting xizmatlari ko‘rsatish ma’lum turlarining kerakliligi xo‘jalikning nafaqat ichki ishining holatiga, balki respublikada umumiqtisodiy holatdagi o‘zgarishlarga ham bogliqdir. Har qanday holatda ham fermerlarga konsalting xizmati nima berayapti degan savolga javob bitta, bu ham bo‘lsa –qo‘shimcha olinadigan iqtisodiy foydadir.

3. Axborot-maslahat xizmatini tashkiliy boshqaruv tuzulmasining tashkiliy-huquqiy asoslari

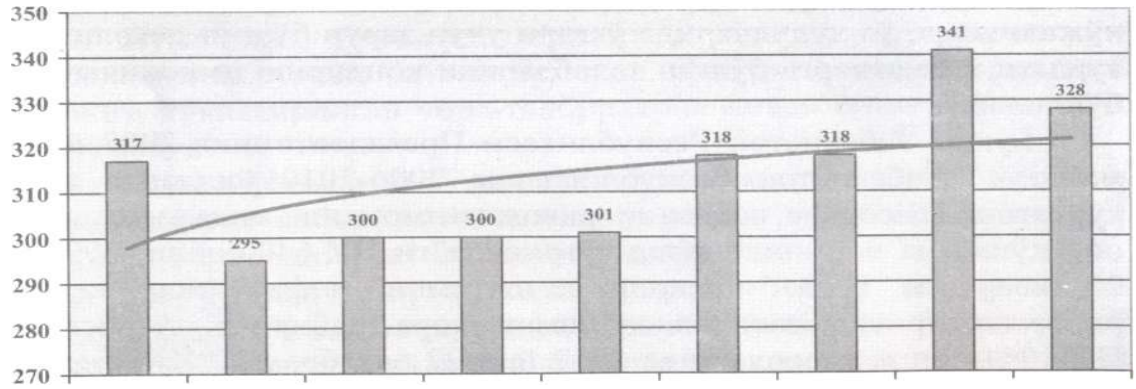
Qishloq xo‘jaligida AKMlarining huquqiy asoslari va tashkiliy tuzulmasi. Qishloq xo‘jaligida bosqichma-bosqich olib borilayotgan iqtisodiy islohotlar va erkinlashtirish jarayonlari soha iqtisodyotini yuksaltirishga, ishlab chiqarish samaradorligini oshirishga, fermer va qishloq tadbirkorlarining mavjud resurslardan rejali, maqsadli, okilona va samarali foydalanishini tashkil etgan holda iqtisodiy-moliyaviy holatini mustahkamlashga qaratilgandir.

Mustaqillik yillarida Respublika Prezidentining farmon va qarorlari hamda hukumatning qator qarorlari asosida fermer xo‘jaliklarini rivojlantirishga yo‘naltirilgan chora-tadbirlarni amalga oshirish davomida fermer va dehqon xo‘jaliklariga zarur bo‘lgan infratuzilma ob’ektlari va xizmat ko‘rsatish korxonalari alohida Dasturlar asosida shakllantirildi. Natijada fermer xo‘jaliklari o‘z hududlarida o‘zlari uchun zarur bo‘lgan deyarli barcha turdagi xizmatlarga bo‘lgan talablarini qondirish imkoniyatiga ega bo‘ldilar.

O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2007 yil 21 maydagi PQ-640-sonli "O‘zbekiston Respublikasida 2006-2010 yillarda xizmat ko‘rsatish va servis sohasini rivojlantirishni jadallashtirishga oid qo‘shimcha chora-tadbirlar to‘g‘risida"gi va 2009 yil 20 yanvardagi PQ-1041-sonli "Ishlab chikarish va ijtimoiy infratuzilmani yanada rivojlantirish yuzasidan qo‘shimcha chora-tadbirlar to‘g‘risida"gi qarorlari va 2017 yil 9 oktyabrdagi PF -5199 sonli "Fermer, dehqon

xo‘jaliklari va tomorqa er egalarining huquqlari va qonuniy manfaatlarini himoya qilish, qishloq xo‘jaligi ekin maydonlaridan samarali foydalanish tizimini tubdan takomillashtirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi farmoni ijrosini ta’minlash borasidagi dasturlarning qabul qilinishi va amalga oshirilishi ayniqsa muhim ahamiyat kasb etib, tegishli davrlarda xizmatlarning jadal o‘sib borishida muhim bosqichga aylantirdi.

Keyingi yillarda infratuzilma ob’ektlari faoliyat yuritishi uchun huquqiy-me’yoriy baza va iqtisodiy asos yaratildi, moliya-kredit va soliq yo‘nalishida engilliklar joriy etildi. Jumladan, O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2006 yil 17 apreldagi 325-sonli "O‘zbekiston Respublikasida 2006-2010 yillarda xizmat ko‘rsatish va servis sohasini rivojlantirishni jadallashtirish to‘g‘risida"gi va 2007 yil 12 dekabrdagi 254-sonli "Qishloqni lizing shartlarida qishloq xo‘jaligi texnikasi bilan ta’minlash chora-tadbirlari to‘g‘risida"gi qarorlari ijrosini ta’minlash borasida amalga oshirilgan chora-tadbirlar natijasida barcha infratuzilma ob’ektlari kabi, qishloq xo‘jaligida AKXlari ko‘rsatish ham jadal rivojlanib bordi(2-chizma).



2-chizma. *O‘zbekiston Respublikasi bo‘yicha AKX ko‘rsatish shahobchalari sonining o‘zgarish dinamikasi, 2006-2016 yy., dona*

Fermer xo‘jaliklariga xizmat ko‘rsatuvchi zarur infratuzilmalar, xususan, AKMlari tashkil etish asosida ularga xizmatlar ko‘rsatishning yo‘lga qo‘yilishi shunday tadbirlar jumlasiga kiradi[7].

Qishloq xo‘jaligi tovar ishlab chiqaruvchilari va boshqa iste’molchilarni turli xildagi ma’lumotlar va axborotlar bilan, jumladan, qishloq xo‘jaligi mahsulotlari va moddiy-texnika resurslarining narxlari,

[7] Muxtorov A.X. “Qishloq xo’jaligida axborot konsalting xizmati k¢rsatishni tashkil etish”. Amaliy qo’llanma- Toshkånt. Adabiyot uchqunlari, 2016 yil, 6-båt

yangi texnika vositalari va ilg‘or texnologiya, biostimulyatorlar, shuningdek, ob-havo va iqlim to‘g‘risidagi ma’lumotlar bazasini yaratish va ular bilan ta’minlash yo‘lga qo‘yildi.

Respublikamiz agrar sohasiga xizmat ko‘rsatuvchi AKMlarini shakllantirish o‘tgan asrning 95-yillaridan keyin, tadbirkorlik, dehqon va fermer xo‘jaliklarini tashkil etish va rivojlantirishning tashkiliy hamda huquqiy- me’yoriy asoslari shakllantirilgandan so‘ng rivojlana boshladi.

Darhaqiqat, mustaqillikning dastlabki yillari mamlakatimizda nufuzli xalqaro tashkilotlar va loyihalar doirasida AKMlarining tashkil etilishi respublikamiz qishlok xo‘jaligida AKXlari ko‘rsatishni rivojlantirish yo‘lidagi muhim qadamlardan bo‘ldi . O‘zbekiston Savdo-sanoat palatasi qoshida tashkil etilgan "AKM" unitar korxonasi tadbirkorlik sub’ektlariga axborot, maslahat, huquqiy masalalarda yordam ko‘rsatib kelmoqda.Toshkent Davlat agrar universiteti qoshidagi Axborot resurs markazi(ARM)da ham fermerlar uchun AKXlari ko‘rsatish yo‘lga qo‘yilgan.

O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017 yil 9 oktyabrdagi “Fermer, dehqon xo‘jaliklari va tomorqa er egalarining huquqlari va qonuniy manfaatlarini himoya qilish, qishloq xo‘jaligi ekin maydonlaridan samarali foydalanish tizimini tubdan takomillashtirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi PF-5199-son farmonda 2017-2021 yillarda O‘zbekiston Respublikasini rivojlantirishning beshta ustuvor yo‘nalishi bo‘yicha Harakatlar strategiyasida belgilangan vazifalarni amalga oshirish, qishloq xo‘jaligi ishlab chiqaruvchilarini yanada qo‘llab-quvvatlash, fermer, dehqon xo‘jaliklari va tomorqa ekin maydonlaridan foydalanish samaradorligini ta’minlash, pirovard natijada er egalarining daromadlarini ko‘paytirishga bo‘lgan munosabatlarini tubdan o‘zgartirish maqsadida qishloq xo‘jaligida iqtisodiy islohotlarni chuqurlashtirish bo‘yicha respublika komissiyasining 2018-2021 yillarda fermer xo‘jaliklarini bosqichma-bosqich ko‘p tarmoqli fermer xo‘jaliklariga aylantirish to‘g‘risidagi taklifi ma’qullanib, 2022 yilning 1 yanvaridan boshlab ko‘p tarmoqli faoliyatni yo‘lga qo‘ymagan fermer xo‘jaliklari bilan er ijarasi shartnomalari qonun hujjatlariga muvofiq bekor qilinishi

belgilab berilgan. Fermer xo‘jaliklari tarmoqlarini rivojlantirishda o‘ziga hos muammolarga duch kelishi tabiiydir. Bu esa, o‘z-o‘zidan agrokonsalting xizmatlaridan foydalanish extiyojini keltirib chiqaradi.

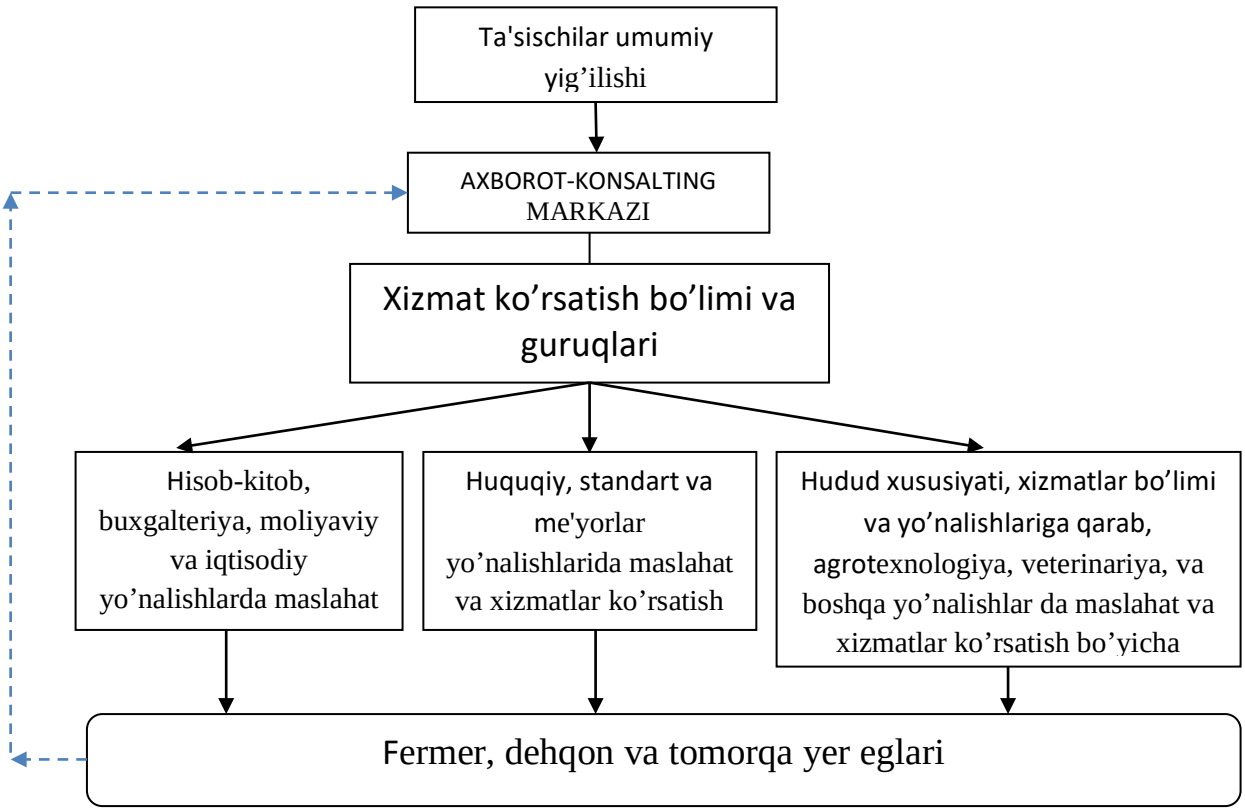
O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017 yil 10 oktyabrdagi “Fermer, dehqon xo‘jaliklari va tomorqa er egalari faoliyatini yanada rivojlantirish bo‘yicha tashkiliy chora-tadbirlar to‘g‘risida”gi PQ-3318-son qarorining 5-bandida tuman fermer, dehqon xo‘jaliklari va tomorqa er egalari kengashlari huzurida fermer, dehqon xo‘jaliklari va tomorqa er egalariga kompleks xizmat ko‘rsatish markazlari tashkil etilishi alohida belgilab berilgan. Markazlarning asosiy vazifalaridan biri- qishloq xo‘jaligi mahsulotlari ishlab chiqaruvchilarga konsalting xizmatlarini ko‘rsatish, shu jumladan huquqiy, iqtisodiy, texnologik sohalarda maslahatlar berish, biznes-rejalar tuzishda ko‘maklashishdir.

AKM tashkiliy-boshqaruv tuzilmasining umumiy ko‘rinishi quyidagicha (3-chizma).

AKMlari tashkil etish darajasi (respublika, viloyat, tuman) va mulkiy-tashkiliy tuzilmasi xususiyatlariga qarab, turli funksiyalarni bajarib va xizmatlarni ko‘rsatadilar. Aksariyat hollarda AKMlarining faoliyat funksiyasi va xizmatlari yo‘nalishi quyidagilardan iborat bo‘ladi[8]:

- o‘qitish, qayta o‘qitish, kasbiy mahorati va malakasini oshirish;
- ilmiy-amaliy, ilmiy-uslubiy xizmatlar ko‘rsatish;
- axborot ta’minoti xizmatlari ko‘rsatish;
- maslahat xizmatlari ko‘rsatish;
- innovatsiya va ilg‘or tajriba, ish ulubi, texnologiya va ishlab chiqarish xizmat ko‘rsatish borasida maslahatlar berish, uni amalga oshirish-o‘zlashtirish uchun shart-sharoitlar yaratishga yordam berish, xizmat ko‘rsatish;
- matbuot ishlarini yuritish;
- reklama, tashviqot va targ‘ibot ishlarini (vakolati va qonun doirasida) olib borish borasida xizmat ko‘rsatish;

[8]Muxtorov A.X. “Qishloq xo’jaligida axborot konsalting xizmati k¢rsatishni tashkil etish”. Amaliy qo’llanma-Toshkånt. Adabiyot uchqunlari, 2016 yil, 66-båt



3-chizma. AKMning tashkiliy-boshqaruv tuzilmasi

- ko‘rgazmalar, ko‘riklar va tanlovlar tashkil etish;
- onlayn video anjumanlari, mavsumiy-davriy va maxsus ruknlar hamda mavzular bo‘yicha anjumanlar tashkil etish;
- xorijiy investorlarni axborot bilan ta’minlash, ularga istiqbolli loyihalar va investitsiya faoliyatining me’yoriy- huquqiy asoslari haqidagi ma’lumotlar taqdim qilish;
- xorijiy investorlar va mahalliy tadbirkorlar o‘rtasida uchrashuv va muzokaralar tashkil etish;
- agro-kuzatuv xizmatlari ko‘rsatish va boshqalar.

AKMlari faoliyatini barqarorlashtirish yo‘llari. Raqobatli bozor sharoitida agrar sektorda fermer xo‘jaliklari jadal rivojlanib borgan sari, ularning ko‘proq, arzon va sifatli tovar ishlab chiqarishga intilishlari kuchayib boradi. Bu jarayonga, ushbu sub’ektlarning moliyaviy holati va moddiy-texnika bazasi nechog‘lik mustahkamligi kabi omillardan tashqari, ularning zarur axborotlar bilan ta’minlanganlik darajasi ham muhim ahamiyat kasb etadi.

Axborot ta’minotini yaxshilashni izchil yo‘lga qo‘yish va muttasil yaxshilab borishda xizmat ko‘rsatish sohasining muhim tarkibiy qismlardan biri bo‘lgan AKXlari ko‘rsatish aloxida o‘rin tutadi. SHuning uchun ham mamlakatimizda bu jabhani rivojlantirishga alohida e’tibor qaratilmokda.

Qishloq xo‘jaligida bozor munosabatlarining qaror topishi xizmat ko‘rsatuvchi infratuzilma ob’ektlarining bozor tamoyillari asosida rivojlanib borishini taqozo etmokda. SHuning uchun joylarda tashkil etilgan AKMlari faoliyati tahlili ularning barqaror rivojlanishini ta’minlash maqsadida quyidagi masalalarga e’tibor qaratish lozimligidan dalolat bermokda:

- ayrim hududlardagi AKMlari mutaxassislarining nafaqat bozor iqtisodiyoti qonunlari, marketing va menejment asoslari, balki, o‘z mutaxassisliklari to‘g‘risidagi hamda innovatsion va resurs-tejamkor agrotexnologiyalar xususidagi zamonaviy bilim va malakalari etarli emasligi, ularning bilim va kasbiy malakasini oshirish dolzarb vazifaligi;

- joylardagi ayrim markazlarda xizmatlar turlarini hududdagi real talablardan kelib chiqqan holda tashkil etishga etarlicha ahamiyat berilmayotganligi;

- xizmatlar narxi shaffofligini oshirish lozimligi va boshqalar.

SHuningdek, qator AKMlari faoliyati tahlili shuni ko‘rsatmoqdaki, ular faoliyatida ko‘plab foydalanilmayotgan salohiyatli yo‘nalishlar va ichki imkoniyatlar mavjud bo‘lib, bulardan keng foydalanish markaz rahbari va mutaxassislarining birinchi galdagi vazifalari hisoblanadi.

Buning uchun AKM rahbari joylardagi mavjud talab va taklifdan kelib chiqqan holda xizmat turlarini bosqichma-bosqich tashkil etish mexanizmini ishlab chiqishi va amaliyotga joriy etish lozim. SHuningdek, markaz mutaxassislari hududdagi mavjud talabni aniqlagan holda, kutilishi mumkin bo‘lgan moliyaviy manbalarni topishlari va bunga erishish uchun izchil ish olib borishlari zarur. Bunday yondoshuv, o‘z navbatida, markazda buyurtmalar portfelini shakllantirishda muhim ahamiyat kasb etadi.

Bunda markaz rahbar va mutaxassislarining bozor iqtisodiyoti va raqobat muhiti sharoitida faoliyat ko‘rsatishga tezroq moslashishlari hamda ulardagi tashabbuskorlik markaz samarali faoliyat ko‘rsatishi va moliyaviy barqarorligining muhim mezoni bo‘lishi lozim.

Agar rahbar markaz faoliyatini bozor talablari asosida tashkil eta olsa, samarali tashkiliy-boshqaruv tizimini shakllantirib, tizimdagi har bir bo‘linmaga malakali, o‘z sohasini chuqur biladigan mutaxassisni tanlab, oliy maqsad - xizmatlar ko‘lamini kengaytirish asosida daromadini oshirish sari yo‘naltira olsa, AKMning moliyaviy holati yaxshilanib, barqarorligi ta’minlanadi.

Umuman olganda AKMlari uchun moliyaviy manbalar quyidagilardan iborat bo‘lishi mumkin:

- ko‘rsatilgan xizmatlardan keladigan mablag‘lar;
- ta’sischilar tomonidan qo‘shilgan ulushlar;
- turli xomiy tashkilotlar mablag‘lari;
- xalqaro tashkilotlar va jamg‘armalar grantlari;
- kredit mablag‘lari;
- lizingga olingan asbob-uskunalar;
- turli soliq, sug‘urta imtiyozlari va boshqalar.

YUqorida sanab o‘tilgan, moliyaviy manbalardan tashqari, AKXlari ko‘rsatuvchi korxonalar amaliy yoki innovatsion ilmiy tadqiqot uchun loyihalar tayyorlab tanlovlarga taqdim etishsa, BMTTD (PROON) kichik grantlariga va boshqa shu kabi chet el jamg‘armalariga loyihalarni shakllantirib topshirishsa, bundan ham moliyaviy manba sifatida foydalanilsa, maqsadga muvofiq bo‘lardi.

SHuningdek, AKMlari o‘zlarini yaxshi reklama qila olishlari, joylarda fermer va dehqon xo‘jalilari bilan yaqin muloqotda bo‘lishlari, gazeta, televideniya hamda reklama agentliklariga e’lon berishlari, respublika, viloyat va tuman miqyosida o‘tkaziladigan ko‘rgazmalar, yarmarkalar va boshqa turdagi tadbirlarda faol ishtirok etib, o‘zlarini ko‘proq targ‘ib qilish ishlarini olib borishlari zarur. SHundagina markaz o‘z moliyaviy holatini yaxshilash imkoniyatini kengaytira oladi.

AKMlarida moliyaviy manbalarni ko‘paytirish, daromadni oshirish va umuman, moliyaviy barqarorlikni ta’minlash mexanizmi bo‘yicha quydagi chora-tadbirlarni amalga oshirish maqsadga muvofiq deb hisoblaymiz, jumladan:

- AKMlari faoliyatida ishga tushmagan juda ko‘plab salohiyatli yo‘nalishlar va ichki imkoniyatlar borki, bulardan keng foydalanish markaz rahbar va mutaxassislarining birinchi galdagi vazifalaridir.

SHunday vazifalar jumlasiga quyidagilar kiradi:

- mavjud imkoniyatlardan samarali foydalanish orqali daromadlarni ko‘paytirish;

- fermer xo‘jaliklaridan tashqari hududdagi dehqon xo‘jaliklari, aholi va boshqa sub’ektlarning konsalting xizmatiga bo‘lgan ehtiyoji va talabini o‘rganish asosida ularga xizmatlar ko‘rsatish ko‘lamini kengaytirish chora-tadbirlarini amalga oshirish va xizmatlar turlarini kengaytirish;

- qo‘shimcha xizmatlar bilan shug‘ullanish: internet xizmati, orgtexnika xizmati, aloqa xizmati va boshqa xizmatlarni tashkil etish va boshqalar;

- AKMning bozor iqtisodiyotiga mos tashkiliy-boshqaruv tuzilmasini ishlab chiqish va amaliyotga joriy etish.Bunda AKMda moliyaviy manbalarni ko‘paytirish orqali daromadni oshirish va uning moliyaviy barqarorligini ta’minlash maqsadida xizmatlarga bo‘lgan buyurtmalarni shakllantirish guruhi, shakllangan buyurtmalar bo‘yicha turli yo‘nalishlardagi AKXlarini bajarish guruhi hamda joydagi talabdan kelib chiqib, boshqa turdagi ish va xizmatlar ko‘rsatish guruhi tashkil etilishi;

- AKXlari ko‘rsatuvchi korxonalar amaliy yoki innovatsion ilmiy-tadqiqot uchun Fan va texnologiyalarni rivojlantirish agentligiga tanlovga loyiha topshirishlari, turli xalqaro tashkilotlarga va boshqa shu kabi chet el jamg‘armalariga loyihalarni shakllantirib topshirish va tanlovlarda ishtirok etish orqali moliyaviy barqarorlikni ta’minlash;

- AKMlari o‘zlarini yaxshi reklama qila olishlari, bozor sub’ektlari bilan yaqin muloqotda bo‘lishlari, AKMning saytini va uning sahifalarida reklama va targ‘ibot bo‘yicha namoyish-ko‘rgazmalar sahifasini tashkil etishlari, xizmatlar reklamasi va ko‘riklarini uyushtirish, bu hakda

internet saytlariga, gazeta, televidenie hamda reklama agentliklariga e’lon berishlari, respublika, viloyat va tuman miqyosida o‘tkaziladigan ko‘rgazmalar, yarmarkalar va boshqa turdagi tadbirlarda faol ishtirok etib o‘zlari haqida ko‘proq targ‘ibot va tashviqot ishlarini olib borishlari, qishloq tadbirkorlari va boshqa doimiy mijozlarga hamda faoliyatini endi boshlagan fermer va qishloq tadbirkorlariga xizmatlar prospektlarini yuborishlari;

- xizmat ko‘rsatish, qayta ishlash va sanoat korxonalari bilan ular ishlabchiqarayotgan mahsulotlarni (ish va xizmatlarni) reklama qilish hamda targ‘ib etish evaziga konsalting markazi moddiy-texnik va o‘quv-uslubiy bazasini mustahkamlash maqsadida ularga murojat qilish, hamkorlik bitimlari va shartnomalar tuzishni yo‘lga ko‘yish;

- AKM xizmatlari iste’molchilariga imtiyoz va engilliklar joriy etish orqali ularning mablag‘larini keng jalb qilish, masapan, doimiy mijozlar, homiylar, ayol fermer va tadbirkorlarga, ijtimoiy ahamiyatga molik korxona, tashkilot va muassasalarga xizmat baholariga chegirmalar, markaz bilan doimiy iktisodiy munosabatlarda bo‘lgan hamda hamkorlikni uzluksiz davom ettirish niyatidagi mijozlarga imtiyozlar joriy etish, imtiyozli va imtiyoz-engillik beruvchi faoliyat turlari bilan shug‘ullanish va xizmatlar strategik yo‘nalishlarini belgilab olish va unga asosan faoliyatni tashkil etish, davlat-xususiy sektor hamkorligini qo‘llab-quvvatlashga yo‘naltirilgan qonun va me’yoriy hujjatlardan samarali foydalanish;

- hamkorlikda agrotexnologik, iqtisodiy-moliyaviy va hukuqiy-me’yoriy masalalarga hamda ma’lum bir xizmat ko‘rsatish yoki maslahat berish yo‘nalishida davriy va mavsumiy davra suhbati, seminar-trening, innovatsion ko‘rgazma, tanlov va boshka anjumanlar tashkil etish;

- ishlab chiqaruvchi va xizmat ko‘rsatuvchi tashkilotlar bilan kelishilgan holda ularning mahsulotlari, innovatsion g‘oya va ishlanmalari hamda fan yutuqlari va ilg‘or tajribalarini tarqatish, targ‘ib qilish va ommalashtirish ishlarini olib borish;

- markazning maqsad va vazifalaridan kelib chiqqan holda davriy va mavsumiy maqsadli anketa so‘rovlari o‘tkazish, natijalari asosida taklif va

tavsiyalarni umumlashtiritib, tegishli boshqaruv organlariga tahliliy hisobotlar va tavsiyalar taqdim etish, shu asosda buyurtmalar portfelini shakllantirish va xizmatlar bozorida o‘z mavqeini mustahkamlash;

- maxsus guvohnoma va litsenziya talab kilinadigan faoliyat turlarini amalga oshirish uchun ruxsatnoma olishga oid hujjatlarni rasmiylashtirish va bu boradagi faoliyatni yo‘lga qo‘yish orkali ko‘shimcha daromad manbaiga ega bo‘lish;

- oliy o‘quv yurtlari, kasb-hunar kollejlari, ilmiy-tadqiqot institutlar, eksprimental tajriba xo‘jaliklari hamda ko‘shma va xorijiy korxonalar bilan hamkorlik bitimlarini tuzish va xizmat sifatini yaxshilash orqali ko‘shimcha daromad topish va boshqalar.

Ushbu tadbirlarni amalga oshirish bozor sub’ektlarining konsalting markaziga bo‘lgan ishonchini mustahkamlab, AKMning xizmatlar bozorida mavqeini oshirishga, moliyaviy holatini yaxshilashga, faoliyati barqarorlashuviga imkon beradi.

Korxona faoliyatini oqilona tashkil etish va samarali boshqarishda rahbarning shaxsiy fazilatlari. AKMlari ta’sischilari. Ko’pchilikning fikriga ko‘ra, yaxshi rahbarlar - so‘zsiz ekstravert bo‘ladi, ular tavakkalga asoslangan qarorlarni qabul qilishni yaxshi ko‘rishadi. Biroq bu tasavvurlar haqiqatga qanchalik yaqin? Korxonalar rahbarlarini top-menejerlardan nima ajratib turadi? Eng asosiysi - qaysi shaxsiy fazilatlar ularga muvaffaqiyatga erishishda yordam beradi?

Korporativ zinapoyaning eng yuqorisida turgan odamlar to‘g‘risida ko‘plab afsonlar to‘qishadi, ularning muvaffaqiyatini nima belgilashini aniqlashga bo‘lgan urinishlarning cheki yo‘q. SHunday qilib, korxonaga yangi rahbar tayinlayotganda nimalarga e’tibor berish kerak?

Bugungi kunda bozorlardagi vaziyat o‘zgaruvchan bo‘lgani bois bu masala muhim ahamiyatga ega, zero raqamli innovatsiyalar an’anaviy biznesning deyarli barcha jihatlarini shubha ostiga qo‘ymoqda. Aynan shuning uchun Russell Reynolds Associates kompaniyasi Hogan Assessment Systems bilan hamkorlikda haqiqatni yolg‘ondan ajratish hamda etakchilikning asosiy belgilarini aniqlash maqsadida tadqiqot o‘tkazishga qaror qilishdi. Natijada ma’lum bo‘ldiki, g‘ayratlilik, ustuvor

yo‘nalishlarni belgilay olish va muammoning mohiyatini anglash qobiliyati kompaniyani boshqarishda o‘z-o‘zini reklama qilish va ekstroversiyadanda muhim ahamiyat kasb etadi.

Bizning uslubimiz olingan ma’lumotlarning yuqori darajada ishonchliligini ta’minlaydi deya o‘ylaymiz, unda ko‘proq psixomketrik ma’lumotlar bazasi qo‘llangan. Bu muammo bilan shug‘ullanuvchi boshqa tadqiqotchilar esa, qoidaga ko‘ra, suhbatlar o‘tkazishgan, rezyumeni tahlil qilishgan va hatto ovozli patternlarni o‘rganishgan.

AKXi boshlig‘ining vazifalari:

- hududdagi bozor sub’ektlari, jumladan fermer xo‘jaliklari soni, yo‘nalishi va talabidan dan kelib chiqib xodimlar shtatini ishlab chiqish;
- xodimlar xizmat vazifasidan kelib chiqib bajariladigan ishlarni taqsimlash va rahbarlik qilish;
- ko‘rsatiladigan xizmatlarni o‘z vaqtida bajarilishi uchun xodimlar faoliyatini muvofiqlashtirish;
- xodimlar va Markaz faoliyati bilan bog‘liq bo‘lgan buyruqlarni chiqarish hamda turli ko‘rsatmalar va shartnomalarga imzo chekish;
- xodimlarni ishga qabul qilish va ishdan ozod qilish;
- umumiy yig‘ilish qarorlarini bajarilishini nazorat qilish;
- ko‘rsatiladigan xizmatlar baholari bo‘yicha takliflar tayyorlash;
- Markaz moddiy texnika bazasini mustahkamlash bo‘yicha chora tadbirlarni amalga oshirish;
- Markaz faoliyatini yanada yaxshilash uchun ko‘rsatilayotgan xizmat turlarini kengaytirish bo‘yicha chora-tadbirlarini ishlab chiqish va boshqa vazifalarni bajaradi.

AKMlarini oqilona tashkil etishda va uni samarali boshqarishda rahbar-menejerlarning bilim va tajribalaridan tashqari ularning shaxsiy fazilatlari xam muhim ahamiyatga ega. Menejer - bu maxsus tayyorgarlik ko‘rgan, boshqarishning sir-asrorlari, qonun-qoidalarini puxta egallagan malakali mutaxassisdir. Menejer bu yollanma boshqaruvchi bo‘lib, alohida ijtimoiy qatlamga mansub bo‘ladi.

Korxonani boshqarish bevosita mulk egasining vazifasi deyishimiz mumkin. Ammo boshqarish uchun mulk egasi bo‘lish shart emas. Boshqarish vazifasini korxona egasining o‘zi yoki yollangan, ammo mulkdor nomidan ish qiluvchi menejer bajaradi. Iqtisodiy aloqalar murakkablashgan sari menejer xizmatiga talab oshadi, o‘z ishining ustasi bo‘lgan maxsus ijtimoiy toifa-menejerlar toifasi paydo bo‘ldiki, uning alohida ijtimoiy maqomi bor. Menejer g‘oyat murakkab, o‘ta mas’uliyatli ish bilan shug‘ullanishi, firmaning hayot-momotiga javobgar bo‘lganligi uchun ham yollanib ishlovchilar orasida eng katta xizmat haqi oladi.

Boshqaruv funksiyalarini bajarishda va jamoat ishlab chiqarishida zamonaviy menejer:[9]

- rahbar-boshqaruvchi;
- rahbar-diplomat;
- rahbar-murabbiy, tarbiyachi;
- rahbar-inson;
- rahbar-tadbirkor;
- rahbar-innovator sifatida maydonga chiqadi.

Har bir menejer o‘ziga xos boshqaruv usulga ega. Uslub - bu ishlash, boshqarishdagi o‘ziga xos yo‘l, usul ma’nosini anglatadi. SHu nuqtai nazardan quyidagi tushunchalarni ajrata bilish lozim:

- boshqaruv usul;
- ish usul;
- rahbarlik ish usul.

Boshqaruv usul - bu boshqaruv jarayonida yuzaga chiqadigan muammolarni hal qilish usullari, yo‘llari majmuidir.

Ish usul - bu boshqaruv funktsiyalarini samarali bajarish maqsadida biror-bir organning yoki rahbarning bo‘ysinuvchilarga aniq va nisbatan barqaror ta’sir ko‘rsatish usuli va yo‘llari majmuidir. Masalan:

- mamlakat boshqaruv organlarining ish usul;
- vazirlik, qo‘mita, hokimlarning ish usul;
- sud, prokuraturaning ish usul;
- korxona, tsexlarning ish usul;

[9]Gulomov S.S «Månåjmånt». O’quv qo’llanma. T. 2002 y., 19-båt

- ayrim rahbarlarning ish usul va hk. Boshqaruvning turli pog‘ona va bosqichlarida turgan boshqaruv organlari va rahbarlarning ish uslublari har xildir. SHu nuqtai nazardan ish usul g‘oyat ko‘p qirrali tushunchadir.

Rahbarning ish usul - bu boshqaruv jarayonida u yoki bu masalani hal qilishda uning o‘ziga xos yondoshishidir. Rahbar qaror qabul qilganda, uning bajarilishini tashkil etganda va qo‘l ostidagi kishilar ishini nazorat qilganda o‘z vazifalariga muvofiq ish ko‘radi. Biroq, har bir rahbar bunda o‘ziga xos ravishda, boshqaruv jarayonida o‘zi uchun mos bo‘lgan, o‘z rahbarlik usulni belgilaydigan usullar bilan harakat qiladi. Mutlaqo bir xil ikki kishi bo‘lmaganidek, rahbarlikda ham mutlaqo bir xil uslub yo‘q. Rahbarlik usul rahbarlarning o‘z qo‘l ostidagilari bilan aloqasida, ularning o‘zaro munosabatlarida tarkib topadi.

Uslub boshqaruv organining intellektual salohiyati, sifatlari, uning individual xususiyatlari bilan belgilanadi.

Rahbarlik usul, belgisi va bo‘ysunuvchilarga nisbatan munosabatiga qarab, barcha rahbarlarni quyidagi uch turga ajratish mumkin:

- Avtokratik rahbar
- Liberal rahbar
- Demokratik rahbar

Axborot maslahat xizmatlarida xam boshqaruvchi turli xil xislatlarga, fazilatlarga, xarakterga ega insonlar bilan ishlaydi. Rahbar eng avvalo qo‘l ostida ishlaydiganlarning xarakteriga qarab, ular bilan muomila qilishiga to‘g‘ri keladi. Rahbar shu bilan birga bir qator talablarga javob berishi kerak. "Rahbarlik qilish" degan so‘zga izohli lug‘atlarda boshqarish, maslahat berish, kuzatish, yo‘naltirish, ko‘rsatma berish degan turli ma’lumotlar berilgan. Bundan ko‘rinadiki, hozirgi davrda menejer (rahbar)lar qondirishi zarur bo‘lgan talablar juda ko‘pdir. Ularga ma’naviy etuklik, intizom va mehnatga bo‘lgan munosabat, tashkilotchilik qobiliyati, bilim darajasi hamda boshqarish samaradorligini ta’minlay olish qobiliyati kabilarni kirtish mumkin.

Xullas, AKMlari boshqaruvchi-menejeri bu maxsus tayyorgarlik ko‘rgan, boshqarishning sir-asrorlari, qonun-qoidalarini puxta egallagan

malakali mutaxassis bo‘lishi, ishni to‘g‘ri tashkil etishi hamda o‘z qo‘l ostidagilari orasida rahbarlik nufuziga ega bo‘lishi kerak.

AKMlari ta’sischilari. AKXlari ko‘lamining oshishi, hajmining ortib borishi, qamrab olish diorasining kengayishi agrar sohada, shu jumladan, qishloq xo‘jaligida xizmat ko‘rsatish tizimi shakllanganligidan, ular zamon talablari asosida rivojlanib borayotganligidan dalolat bermoqda.

Bu yo‘nalishdagi xizmatlar turli mintaqa va hududlarida davlat unitar korxonasi, xususiy korxona, mas’uliyati cheklangan jamiyat, qo‘shma korxonalar shaklida vazirliklar, qo‘mita, xolding, korporatsiya, aksionerlik jamiyatlari, kengash, uyushma hamda turli nufuzli xalqaro tashkilotlar va muassasalar qoshida tashkil etilmoqda.

Turli shakl va ko‘rinishdagi AKX ko‘rsatuvchi sub’ektlar faoliyatining maqsadi -sohalarga oid huquqiy-me’yoriy hujjatlar bazasini shakllantirish va ilmiy-innovatsion yangiliklariga oid ma’lumotlarni jamlash va ular asosida iste’molchilar talablariga muvofiq innovatsion va ilmiy-amaliy loyihalarni iqtisodiyotning barcha tarmoqlarida qo‘llashga ko‘maklashishdan iborat[10].

Ularning bu yo‘nalishdagi bosh maqsadlaridan biri AKMlarida maxsus ilmiy-texnik axborotni shakllantirish asosida innovatsion faoliyat, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishga ko‘maklashish hisoblanadi. CHunki, tadbirkorlik faoliyatining rivojlanib va tadbirkorlik sub’ektlari sonining ortib borishi qonuniy ravishda ularning axborot, maslahat va konsalting xizmatlariga bo‘lgan talabining ortishiga olib keladi. Bu esa, AKX ko‘rsatuvchi sub’ektlar xizmatidan foydalanishning oshib borishini ta’minlaydi.

Bugungi kunda qishloq xo‘jaligini modernizatsiyalashning muhim yo‘nalishlaridan biri qishloq xo‘jaligi mahsuloti ishlab chiqaruvchi sub’ektlarga: fermer va dehqon xo‘jaliklari, qishloq tadbirkorlari, shuningdek, oilaviy tadbirkorlarga ilmiy-texnik axboroti xizmati ko‘rsatish tizimini yaxshilash, rivojlantirish, zamonaviylashtirish va yanada takomillashtrish hisoblanadi.

[10] Muxtorov A.X. “Qishloq xo’jaligida axborot konsalting xizmati k¢rsatishni tashkil etish”. Amaliy qo’llanma- Toshkånt. Adabiyot u chqunlari, 2016 yil, 15-båt

AKMlari faoliyatining barqarorligi ko‘p jihatdan bu markazlar tomonidan ko‘rsatiladigan xizmatlar ko‘lami va sifatiga, ikkinchi tomondan, xizmatlarga bo‘lgan talab hajmi va uning to‘lovi masalalariga bog‘liq bo‘lib qolmoqda. AKMlari xizmatlariga bo‘lgan talabni aniqlash usulini takomillashtirish xizmatlarni istiqbolda rivojlantirish strategiyasini belgilashda, xizmat ko‘rsatishni marketing tamoyillari asosida taraqqiy ettirish rejalarini asoslash va maqsadlarga erishish taktikasini ishlab chiqishda o‘ta muhim ahamiyat kasb etuvchi omillar sirasiga kiradi. SHu bois, AKMlari xizmatlariga bo‘lgan talab hajmini aniqlash, bu jarayonda innovatsion yondoshuvlardan foydalanish amaliy jihatdan samarali hisoblanadi.

Boshqaruv, mehnat va ishlab chiqarishni tashkil etish, resurs va xizmatlarni tanlash, sotish va sotib olish, hamkorlikni o‘rnatish va yangi texnologiyalarni joriy etish, innovatsion loyihalar asosida mahsulot raqobatbardoshligini ta’minlash yo‘llarini izlab topish masalalaridagi ijobiy natijalar axborot va konsalting xizmatlaridan maqsadli va o‘z vaqtida foydalanilayotganligining natijasi sifatida e’tirof etish lozim.

Respublikamiz qishloq hududlarida kichik biznes va xususiy tadbirkorlik faoliyati sub’ektlarining xo‘jalik faoliyati bilan bog‘liq qarorlar qabul qilishda ularni xo‘jalik yuritish bilan bog‘liq turli ma’lumotlarga bo‘lgan talabini qondirish muhim vazifalardan hisoblanadi.

O‘z vaqtida olingan ma’lumot tadbirkorlik sub’ektlarining mehnat va ishlab chiqarishni tashkil etish, infratuzilma xizmatidan to‘g‘ri foydalanish, arzon va sifatli resurslarga ega bo‘lish, fan yangiliklari va yangi texnika, agrotexnologiya hamda innovatsion loyihalarni jalb etish asosida tovar va xizmatlari raqobatbardoshligini oshirishni ta’minlash va daromadni ko‘paytirishga xizmat qiladi.

Jahon tajribasida kuzatilayotganidek, agrar iqtisodiyotimizni barqaror yuksaltirishning muhim omillaridan biri bo‘lgan agrar tadbirkorlik sub’ektlarini jadal rivojlantirish aksariyat hollarda ushbu sub’ektlarga turli yo‘nalishda xizmat ko‘rsatuvchi AKMlari faoliyatiga bevosita va bilvosita bog‘liq bo‘lib qolmokda.

Sub’ektlararo hamkorlik aloqalarining va xizmatlar sohasidagi diversifikatsiya jarayonining kuchayishi bunday bog‘liqlikni yanada mustahkamlab, uni yangi pog‘onaga ko‘taradi va AKMlari tashkiliy faoliyat tuzilmasini takomillashtirishda yangicha yondoshuv va usullarni qo‘llashni taqozo etadi.

Ushbu masalaning ikkita muhim jihati mavjudki, qishloq xo‘jaligida AKMlari tashkiliy- boshqaruv hamda xizmatlar sohasining barqaror rivojlanishini ta’minlashda ularni inobatga olish lozim.

Birinchi jihat. Agrar sohada kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni jadal rivojlantirish, ularni har tomonlama qo‘llab-quvvatlashga yo‘naltirilgan qator qonun va qonun osti me’yoriy hujjatlari bevosita undan foydalanuvchilari, ya’ni kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subektlariga operativ ravishda etkazilib, tadbirkorlar tomonidan amaliyotda qo‘lanilsa mazkur sohadagi muammolar echimi tezlashadi.

Bunda eng muhimi, berilayotgan imtiyoz yoki engilliklarning joriy etilganligini, uning mohiyatini tadbirkorlik sub’ektlariga etkazish, ularning amaliyotda qo‘llanishiga mafkuriy zamin yaratish hamda amaliy ko‘maklashish hisoblanadi. Fermer va dehqon xo‘jaliklari hamda qishloq tadbirkorlariga ular xo‘jalik faoliyatiga oid qonun, farmon, qaror, nizom, yo‘riqnoma va me’yorlar mazmun mohiyatini etkazish va amaliyotda qo‘llashda ko‘maklashish, zarur paytlarda bozor mexanizmlari asosida maslahatlar berish vazifalari AKMlari zimmasiga yuklatiladi.

Ikkinchi jihat. Qishloq xo‘jaligini rivojlantirish va qo‘llab quvvatlash borasida gapirilganda, aksariyat hollarda fermer va dehqon xo‘jaliklarini nazarda tutiladi. Ammo, axborot- konsalting yoki AKMlarining o‘zi ham tadbirkorlik sub’ekti hisoblanib, bu sohaga kiruvchi tadbirkorlik sub’ektlari faoliyatini qo‘llab-quvvatlash ham dolzarb vazifalardan hisoblanadi.

YA’ni, AKMlari faoliyatini rivojlantirish bo‘yicha qulay ishbilarmonlik muhiti hamda ishonchli huquqiy kafolatlar yaratish, ularning barqarorligini ta’minlashga yo‘naltirilgan huquqiy-me’yoriy va iqtisodiy- moliyaviy bazani yaratish va ularni zamon talablaridan kelib

chiqqan holda doimo takomillashtirib borish chora-tadbirlarini amalga oshirish lozim.

Bunday tadbirlar jumlasiga quyidagilarni kiritish mumkin:

- qishloq xo‘jaligida axborot-konsalting yoki AKMlarining barqaror rivojlanishini davlat tomonidan qo‘llab-quvvatlashning o‘rta va uzoq muddatga mo‘ljallangan Konsepsiyasi va chora-tadbirlar Dasturini ishlab chiqish;
- fermer va dehqon xo‘jaliklarining AKMlari xizmatidan foydalanishini rag‘batlantirish maqsadida ularga ko‘rsatilgan xizmatlar uchun to‘lovni qoplab berishning imtiyozli iqtisodiy mexanizmni joriy etish.

Agrokonsalting xizmati ko‘rsatuvchi sub’ektlar faoliyati samaradorligini oshirish, raqobat muhitida barqaror faoliyatini va o‘z mijozlariga bozor talablari darajasida xizmat ko‘rsatishini ta’minlab, to‘lovlarining muddatida kelib tushishiga erishish uchun quyidagi boshqarish tamoyillari va qonuniyatlariga tayangan holda faoliyat yuritish maqsadga muvofiq:

- xizmat ko‘rsatilayotgan har bir sub’ekt (fermer yoki dehqon xo‘jaligi, oilaviy tadbirkor yoki boshqa qishloq tadbirkori)ga to‘liq, sifatli va talab darajasida xizmat ko‘rsatishga erishish;
- markazda mavjud bo‘lgan imkoniyat, moddiy resurs, intellektual mehnat va hisobot-axborot resurslaridan to‘g‘ri foydalangan holda ko‘rsatilayotgan xizmatlarning to‘la, muddatida, sifatli, ishonchli, aniq va me’yoriy, statistik hamda moliyaviy hisob-kitob talabalari darajasida bo‘lishini ta’minlab, ularning yuqori samaradorliga erishish;
- xizmat ko‘rsatishni puxta o‘ylangan strategiya va taktika asosida tashkil etish, xizmatlar ko‘lami va miqyosini rivojlantirish, shuningdek, turini diversifikatsiyalab borish;
- barcha xizmat ko‘rsatish jarayonlarining ijtimoiy jihatdan ma’qul, uzluksiz va barqarorligini ta’minlash;
- hisob-kitoblarni tashkil etish, hisobotlarni tayyorlash va takdimlashda tomonlar, ya’ni xizmat oluvchi va xizmat ko‘rsatuvchilar o‘rtasida maksimal darajada bir-biriga ishonch nisbatiga erishish;

- xizmat ko‘rsatuvchi xodimlarni mumkin qadar ixtisoslashtirish bilan ularning ma’lum darajadagi universalligini eng maqbul tarzda qo‘shib olib borish (masalan, hisob-kitob ishlarini yuritish va analitik materiallar tayyorlashning elektron bazasini yaratish, hisob-tahlil va hisobot ishlarini komp’yuterlashgan tizimda yuritish, hisobotlar tayyorlash va taqdim etishni elektron tizimda amalga oshirish va boshqalar).

Boshqarish tamoyillari nima? Boshqaruv tamoyillari boshqarish jarayoni o‘z funksional vazifasiga hamda samaradorlik va maqbullilik talablariga javob berishi uchun, ushbu jarayonda boshqaruv organlari va xodimlari tayanishi lozim bo‘lgan, boshqaruv munosabatlari va qonuniyatlaridan kelib chiquvchi, ob’ektiv asoslangan asosiy boshqaruv tartiblaridir.

AKMni boshqarishni tashkil etishda quyidagi tamoyillarga asoslanish lozim:

-ishlab chiqarish faoliyatini biznes-reja asosida tashkil etish va yuritish;

- ilm-fan yutuqlaridan keng foydalanish;

- kadrlarni to‘g‘ri tanlash va joylashtirish;

- moddiy va ma’naviy rag‘batlantirish;

-ishlab chiqarishning yakuniy natijalariga javobgarlilik mexanizmini joriy qilish va unga rioya etish;

-mehnat taqsimoti va kooperatsiyasi tamoyili va tizimiga ustuvorlik berish;

- samaradorlik va optimallikni markaz faoliyati mezoni sifatida qaror topdirish;

- aniqlik va tezkorlik;

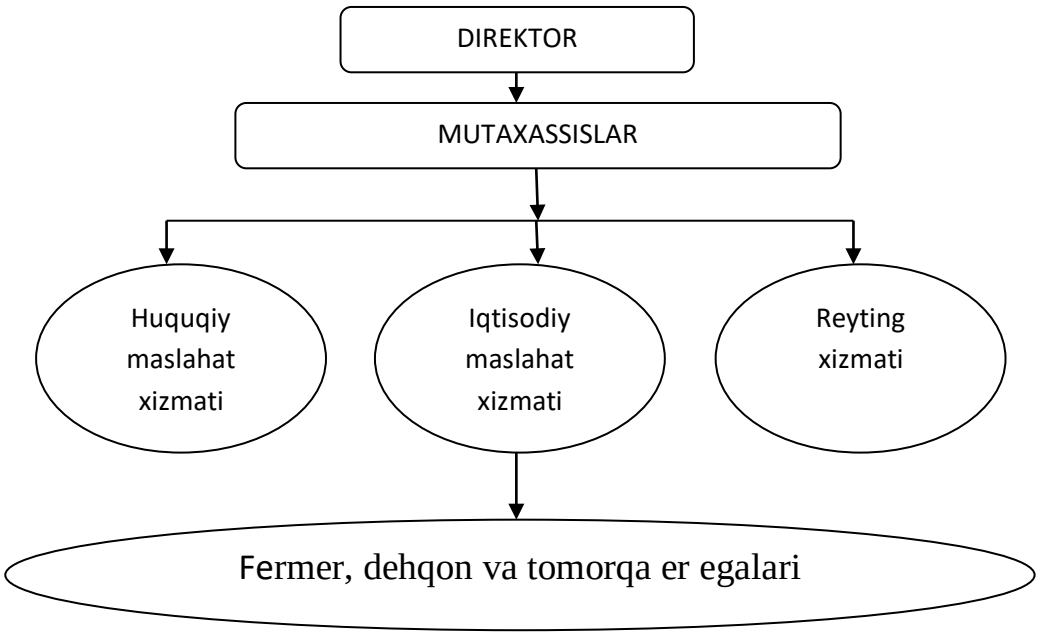
- nazorat va qarorlar ijrosiga asoslangan monitoring tizimi va mexanizmini joriy etish va boshqalar.

Qishloq xo‘jaligidagi sub’ektlarga xizmat ko‘rsatuvchi AKMlari mas’uliyati cheklangan jamiyatlar shaklida ham tashkil etilgan bo‘lib, ularning ta’sischilari soni qonun-tartiblarda belgilangan me’yordan oshmasligi lozim.

AKMlari ta’sischilari quyidagilar bo‘lishi mumkin: fermer xo‘jaliklari, dehqon xo‘jaliklari, ta’minotchi va xizmat ko‘rsatuvchi korxonalar, xususiy tadbirkorlar hamda boshqa yuridik va jismoniy shaxslar.

Qishloq xo‘jaligida konsalting markazlari o‘z-o‘zini moliyalashtirish tamoyillari asosida faoliyat yurituvchi tijorat tashkiloti hisoblanadi. Ularning moliyaviy mablag‘lari fermer va dehqon xo‘jaliklari, boshqa qishloq tadbirkorlariga ko‘rsatilgan xizmat va turli moliyaviy yordamlar, grantlar hamda homiylar hisobiga shakllanadi. Markazlarning yuqori boshqaruv organi - ta’sischilar umumiy yig‘ilishi hisoblanadi. Umumiy yig‘ilishlar orasidagi davrda Markazda rahbarlikni boshliq olib boradi. U markazning iqtisodiy, moliyaviy, statistik va boshqa faoliyatlariga rahbarlik qiladi va umumiy yig‘ilish oldida hisobot beradi.

Misol sifatida Sirdaryo viloyati Sardoba tumanida joylashgan "YUldosh Navruzov Reyting" xususiy konsalting korxonasining tashkiliy tuzilmasini keltiramiz(4-chizma).



4-chizma. "YUldosh Navruzov Reyting" konsalting korxonasining tashkiliy-boshqaruv tuzilmasi.

Korxona ustaviga muvofiq, u o‘z faoliyatini O‘zbekiston Respublikasining amaldagi Qonunlariga asosan to‘la xo‘jalik hisobi,

o‘zini-o‘zi moliyaviy ta’minlash va boshqarish asosida olib boradi hamda o‘z Ustaviga asoslanadi.

Ustavning ayrim, e’tiborli jihatlari quyidagilardan iborat[11]:

Ustavning "Umumiy qoidalar" bandida, korxona to‘g‘risida umumiy ma’lumot keltirilgan. Unga binoan, korxona huquqiy shaxs sifatida o‘z nomidan shartnomalar tuzish, mulk sotib olish, majburiyat qabul qilish, da’vogar va javobgar bo‘lish huquqiga ega. Korxona Ustavida ko‘rsatilgan faoliyat turlari bo‘yicha ishlab chiqarish, xizmat ko‘rsatish rejasini mustaqil belgilaydi.

Odatda, AKMlari ish hajmi va shartnoma ko‘lamiga qarab turli yo‘nalishlarda mutaxassislarni shartnoma asosida ishga jalb qilishlari mumkin.

Istiqbolda, konsalting markazlari tashkiliy-boshqaruv faoliyatini optimallashtirish maqsadida quyidagi tuzilma tavsiya etiladi:

Taklif etilayotgan tashkiliy-boshqaruv tuzilmasi har bir hududdagi muayyan xizmat ko‘rsatishning holati va rivojlanganlik darajasi, AKMlari xizmat ko‘rsatish tizimining barqarorligi hamda xizmatlarga bo‘lgan talab va taklif asosida o‘zgarishi mumkin. YA’ni, xizmat ko‘rsatishda marketing tamoyillaridan foydalangan holda xizmatlar iste’molchilari uchun kurash va raqobatni keltirib chiqaradi.

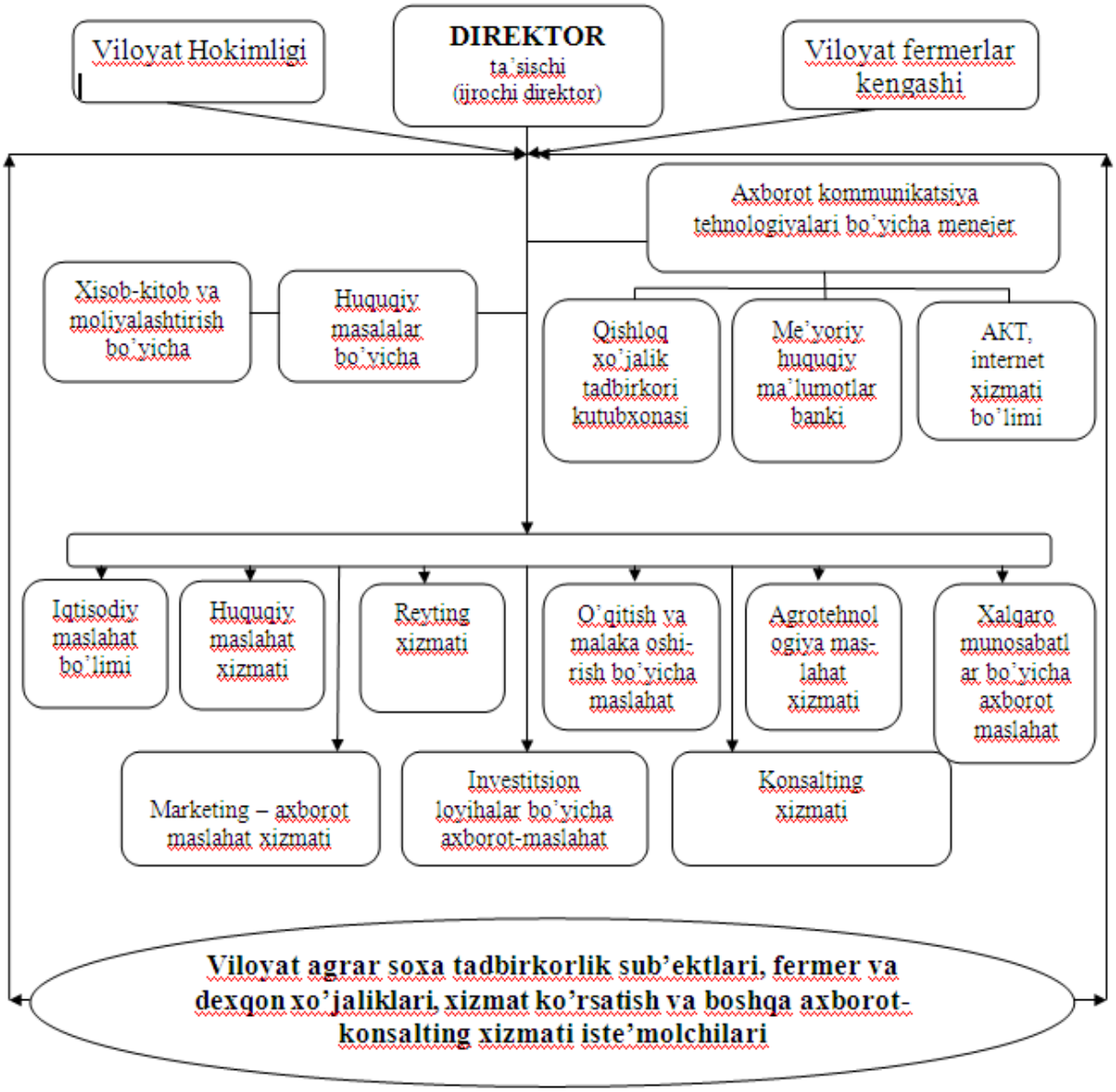
AKMlarining xizmatlar bozoridagi raqobatda barqarorlikka erishish yo‘llaridan biri xizmat turlari bo‘yicha marketing tadqiqotlarini amalga oshirish hisoblanadi. Marketing tadqiqotlari hamda fermer xo‘jaliklari faoliyati moliyaviy holatini qiyoslovchi omillar tahlili xizmatlarga bo‘lgan talabning shakllanishiga quyidagi toifadagi omillar sabab bo‘layotganligidan dalolat bermoqda:

-birinchi toifa - fermer xo‘jaliklari va tadbirkorlar xizmatlar uchun to‘lovlar borasida noaniqlik holatiga mansub bo‘lgan sabablar bilan bog‘liq omillar, aksariyat hollarda fermer va tadbirkorlarning bu holatdan chiqish borasidagi inert harakati tufayli o‘zlari bilib-bilmay ushbu noaniqlikni yanada chukurlashtirishga sharoit yaratadi;

[11] Sirdaryo viloyati Sardoba tumanida joylashgan "Yuldosh Navruzov Råyting" xususiy konsalting korxonasining Ustavining qisqartirilgan varianti. Yu.Navruzovma'lumotlari. 2016 y., fåvral.,67-båt

- ikkinchi toifa - xo‘jalikda etishtiriladigan mahsulotlar va ular bilan bog‘liq xarajatlarni hisob-kitoblarda to‘liq aks ettirmaslik, pirovard natijada xo‘jalikning haqiqiy moliyaviy holatiga baho berish muammo bo‘lgan holatlar bilan bog‘liq omillar;

- uchinchi toifa, fermer xo‘jaliklari geografik tarqoq joylashganligi, ularning har biri bilan individual shug‘ullanishda murakkabliklar va qiyinchiliklarni vujudga keltirayotganligi bilan bog‘liq omillar.



5-chizma. Konsalting markazining taklif etilayotgan tashkiliy-boshqaruv tuzilmasi

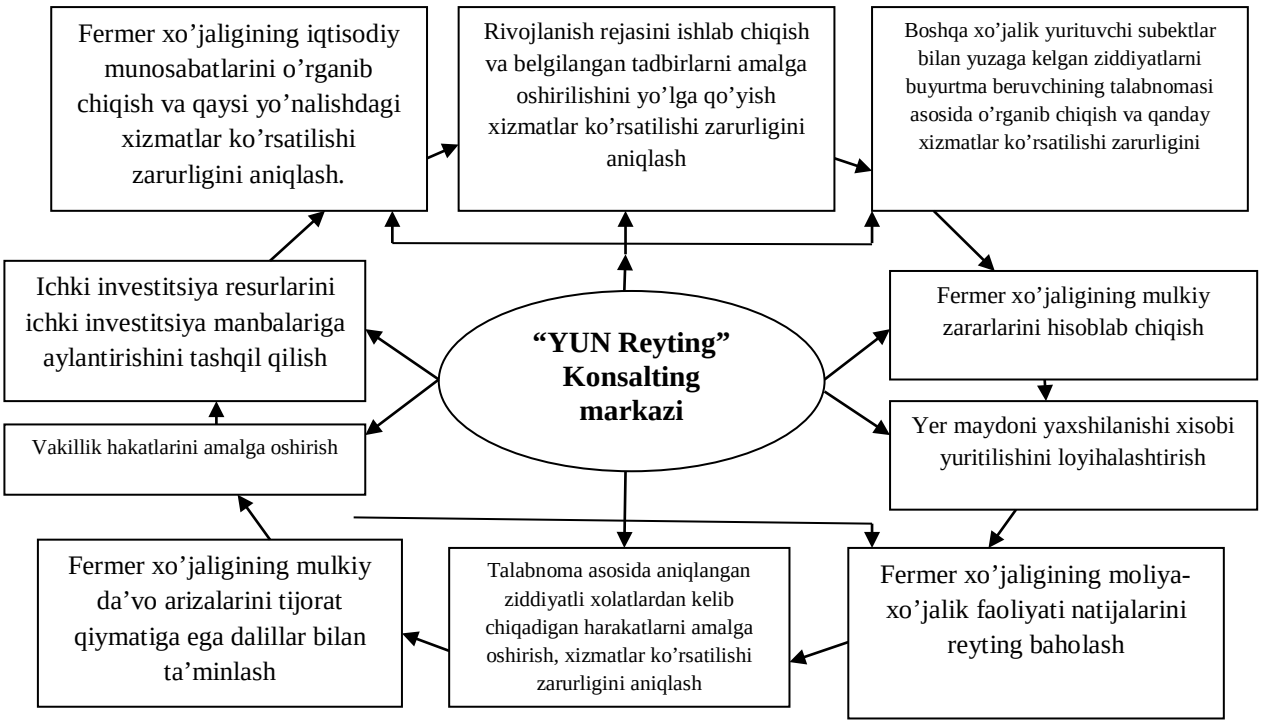
Amaliyotda, aksariyat fermer va tadbirkorlar konsalting markazlariga mahsulot etkazish va xizmatlar ko‘rsatish borasidagi shartnoma shartlariga rioya etmaslik, shartnoma shartlarini bajarmaslik natijasida

vujudga kelayotgan nizo va kelishmovchiliklarni bartaraf etish hamda hal etish borasida murojaat etmoqdalar.

Xizmat yo‘nalishlari bo‘yicha talabni o‘rganish asosida viloyat miqyosida AKXning quyidagi tashkiliy tuzilmasi shakllangan (5-chizma).

Markazda xizmat ko‘rsatish tashkiliy tuzilishini o‘zgartirish hamda xizmatlar tarkibi, davriyligi va sifati darajasini oshirish yuqorida ko‘rsatilgan xizmat turlarini tashkil etishga sharoit va imkon yaratadi. Markaz tashkiliy-boshqaruv tuzilmasini takomillashtirish hamda xizmatlar yo‘nalishini ko‘paytirishda e’tibor karatilishi lozim bo‘lgan omillar:

- agrar soha tadbirkorlariga ko‘rsatilayotgan va taklif etilayotgan xizmatlar iqtisodiy va tashkiliy jihatdan zamon talablari darajasida bo‘lishini ta’minlashi lozim;



6-chizma. "YUldosh Navruzov Reyting" konsalting markazi bo‘yicha fermer va qishloq talabkorlariga ko‘rsatilgan AKXlarining asosiy yo‘nalishlari

- taklif etilgan xizmatlar mijozlar, xizmatlar iste’molchilari faoliyatidagi ayrim muammolarni etarli darajada hal etishga imkon berishi lozim;

- fermer va tadbirkorlarning zarar ko‘rishiga olib keladigan harakatlari yoki harakatsizliklari bozor iqtisodiyotiga xos bilim va ko‘nikmalari etishmasligi hamda mavjud tartib va tartiblashtiruvchi mexanizm va dastaklar bilan tanish emasligidan kelib chiqayotganligi bois, ularning huquqiy va iqtisodiy savodxonligi hamda bilimini oshirishga ustuvorlik berish va boshqalar.

Bunday holatni quyidagi holatlar bilan izohlash mumkin:

- aksariyat fermer xo‘jaliklari boshliqlari AKMlari xizmatlariga muhtoj ekanligini tan olgan holda, konsalting xizmatisiz o‘z muammolarini hal qila olmasligiga ishonchi ortib borayotganligi;

- aynan qaysi xizmat ko‘rsatuvchiga ishonish kerakligi ularning birmuncha ikkilanishlariga sabab bo‘layotganligi;

- qishlok xo‘jaligida konsalting xizmatlaridan keng foydalanish tajribasini yanada ommalashtirish lozimligidan tashqari, sohada raqobat muhiti asta-sekin shakllanayotganligi xizmat ko‘rsatuvchilarni tanlashda ikkilanishni keltirib chiqarayotganligi;

- fermer xo‘jaliklari ko‘rsatilgan xizmatlarga to‘lovlarni xizmatning pirovard natijasi bilan to‘g‘ridan-to‘g‘ri bog‘lash lozimligini tan olmayotganligi;

- fermer xo‘jaliklari moddiy resurs va moliyaviy salohiyati AKMlari xizmatlari ko‘lamini kengaytirishga ta’sir etayotganligi va boshqalar.

Bunday guruhning asosiy vazifalari quyidagilardan iborat bo‘lishi lozim:

- hududdagi xo‘jaliklarning ekin maydoni, ekin turlari bo‘yicha axborotlar to‘plash;

- xo‘jalik yurituvchi sub’ektlarning barcha turdagi xizmat (tovar)larga bo‘lgan talabini o‘rganish;

- ko‘rsatadigan xizmat turlari va xizmat baholari to‘g‘risida ma’lumotlar to‘plash;

- kishloq xo‘jaligi mahsulotlari, servis korxonalari va ular tomonidan ko‘rsatiladigan xizmat (tovar)lar reklamasini tashkil etish.

Ushbu guruh faoliyatidan fermer va boshqa qishloq tadbirkorlari quyidagi amaliy manfaatdorlikka erishishlari mumkin:

•hududdagi xizmat ko‘rsatuvchi korxonalar to‘g‘risida batafsil ma’lumotga ega bo‘lish;

- taklif etilayotgan xizmat(tovar)larning muqobilligini ta’minlash;
- ma’qul bo‘lgan xizmat ko‘rsatuvchini tanlash;
- olingan ma’lumotlar asosida xizmat(tovar) turlarini o‘zgartirish va faoliyatini shunga mos ravishda muvofiqlashtirib borish;

-ko‘rsatiladigan xizmat(tovar)larni reklama qilish va foydalanuvchilarni ko‘rsatiladigan xizmat(tovar)larga ko‘proq jalb qilish va boshqalar.

1-bob bo‘yicha hulosalar

“Agrokonsalting” fani agrar sektorni iqtisodiy isloh qilish sharoitida bozor sub’ektlarining mustaqil faoliyat ko‘rsatishlari uchun mustahkam huquqiy, iqtisodiy sharoit yaratish, davlat mulki monopoliyasiga barham berish, haqiqiy er egalarining ya’ni mustaqil xo‘jalik yurituvchi sub’ektlar fermer va dehqon xo‘jaliklari faoliyatini barqaror rivojlantirish va ularni iqtisodiy samaradorligini oshirishga qaratilgan agrokonsalting xizmatlarini tashkil etish va bozor qonunlari asosida o‘zaro munosabatlarni shakllantirishga qaratilgan. Ushbu bobda agrokonsalting fanining maqsadi, vazifalari, o‘rganish usullari bilan bir qatorda AKXning qishloq xo‘jaligi rivojidagi tutgan o‘rni va AKM tashkiliy boshqaruv tuzulmasining tashkiliy-huquqiy asoslari haqida nazariy bilimlar berilgan.

AKMlari faoliyatini rivojlantirish bo‘yicha qulay ishbilarmonlik muhiti hamda ishonchli huquqiy kafolatlar yaratish, ularning barqarorligini ta’minlashga yo‘naltirilgan huquqiy-me’yoriy va iqtisodiy-moliyaviy bazani yaratish va ularni zamon talablaridan kelib chiqqan holda doimo takomillashtirib borish chora-tadbirlarini amalga oshirish lozim. Fermer va qishloq tadbirkorlariga AKX ko‘rsatuvchi korxonalar faoliyati samaradorligini oshirish, raqobat muhitida barqaror faoliyatini va o‘z mijozlariga talab darajasida xizmat ko‘rsatishini ta’minlab, to‘lovlarining muddatida kelib tushishiga erishish maqsadida markazni boshqarish va faoliyatini yuritishda quyidagi boshqarish tamoyillari va qonuniyatlariga tayangan holda faoliyat yuritish maqsadga muvofiq.

Nazorat va o‘z-o‘zini tekshirish uchun savollar

1. Agrokonsalting fanining predmeti, maqsad va vazifalari?
2. Agrokonsalting fanining boshqa fanlar bilan bog‘liqligi?
3. Agrokonsaltingni asosiy yo‘nalishlari?
4. Agrokonsalting xizmatini tashkil etish va rivojlantirish bo‘yicha davlat siyosati?
5. AKXning qishloq xo‘jaligidagi o‘rni va roli?
6. AKXning asosiy tamoyillari va vazifalari?
7. AKXni rivojlantirishda tashkiliy tizimlar?
8. Qishloq xo‘jaligida AKMlari huquqiy asoslari va tashkiliy tuzilishi?
9. AKMlarini barqarorlashtirish yo‘llari?
10. Korxona faoliyatini oqilona tashkil etish va samarali boshqarishda rahbarning shaxsiy fazilatlari?
11. AKMlari ta’sischilari?
12. AKMlarining tashkiliy boshqaruv-tuzilmasi?

2-BOB. AGROKONSALTING XIZMATINI TASHKIL ETISHNING ASOSIY YO'NALISHLARI, SUB'ÅKTLARI VA OB'EKTLARI, MOLIYAVIY ASOSLARI VA MARKETINGI

2.1. Agrokonsalting xizmatini tadbirkorlik sub'ekti sifatida tashkil etishning asosiy yo'nalishlari va usullari

Boshqaruv va xizmat ko‘rsatishda intellektual tadbirkorlik tushunchasi. Bozor iqtisodiyotini shakllanishi, iqtisodiyotni erkinlashtirish va globallashuvi jarayoni yangicha fikrlash va faoliyat olib borish usullarini yangilashni talab etmoqda. Bozor iqtisodiyoti sharoitda xususiy tadbirkorlikka ustuvorlik berilayotgan sharoitda mutaxassislar ko‘p qirrali bilimga ega, chuqur mulohaza va mushohada asosida faoliyat olib borishga qodir, o‘z ishini puxta egallagan bo‘lishlari shart. Ayniqsa, kichik biznes va xususiy tadbirkorlik sohasida band bo‘lganlarga juda yuqori talablar qo‘yiladi. Negaki mavjud holatlardan maqbul darajada foydalanish, hamda mamlakatning iqtisodiy o‘sishiga, tadbirkorlik faoliyati bilan shug‘ullanuvchi korxona va tashkilotlarning moliyaviy mablag‘larini maksimallashtirishda hamda ularni mablag‘lar bilan ta’minlashda o‘ziga xos xususiyatlarini yaxshi bilishi, iqtisodiy jihatdan turli xulosalar chiqarish hamda ularning to‘g‘ri va asosli ekanligini isbotlab bera olishi kerak.

Tadbirkorlikning mohiyati quyidagilarda aks etadi:

Birinchidan, O‘zbekiston Respublikasining Konstitutsiyasi va “Tadbirkorlik faoliyatining kafolatlari to‘g‘risida”gi Qonunga muvofiq balog‘at yoshiga etgan har bir fuqaro o‘z mulki negizida Qonunga zid bo‘lmagan faoliyat turi bilan shug‘ullanishi mumkin.

Ikkinchidan, tadbirkorlik faoliyatini turini tanlash, tashkil etish va rivojlantirish davlat, jamiyat ahamiyatiga molik ish bo‘lmasdan, balki shaxsiy manfaatga asoslangan erkin tanlanadigan faoliyatdir.

Tadbirkorlik faoliyatining mos ravishda uch turini alohida ko‘rsatish mumkin, ya’ni:

1) *yangi tovar yoki xizmat loyihasini ishlab chiqishbilan shug‘ullanuvchi tadbirkorlik*. Tadbirkorlikning bu turi bilan intellektual mulk yaratuvchi tadbirkorlar shug‘ullanadi.

2) *bozordagi talabga yo‘naltirilgan tovar ishlab chiqarishni tashkil etish bilan shug‘ullanuvchi tadbirkorlar*.

3) *tovarni sotish, qayta sotish va tijorat ishlarini tashkil etish bilan shug‘ullanuvchi tadbirkorlar*.

Uchinchidan, maqsad jihatidan tadbirkorlikning ikki turini ajratish mumkin:

a) maqsadi foyda olishga yo‘naltirilgan;

b) maqsadi ijtimoiy samaraga erishish bo‘lgan (masalan, tabiat muhofazasi, yosh avlod tarbiyasi, sog‘likni saqlash va boshqalar).

Tadbirkorlarga xos xususiyatlar quyidagilardan iborat:

1. Tanlangan soha bo‘yicha bilim va ko‘nikmaga ega egaligi.
2. Tavakkalchilikka asoslangan qarorlar qabul qilish bo‘yicha tashabbuskorlik qobiliyati.
3. Iqtisodiy jarayonlarni chuqur tahlil qila olishi.
4. Qonunlarga itoatkorlik.
5. Innovatsion faollik.
6. Maqsad sari intiluvchanlik.
7. Tashkilotchilik.
8. Tejamkor bo‘lish.
9. O‘z so‘zining ustidan chiqish.
10. Ruhiy poklik va halollik.
11. O‘z jamoasi uchun kurashuvchanlik.

Hozirgi kunda eng zamonaviy tadbirkorlik turlaridan biri AKXlaridir. AKXning rivojlanishi ham mijoz uchun, ham maslahatchi uchun keng imkoniyatlar yaratadi. Mijozlar uchun:

- **Tajribali mutaxassis xizmatidan foydalanish imkoniyati**, ya’ni o‘z xo‘jaligida malakali mutaxassis yo‘qligi sababli AKXlaridan o‘z muammolariga echim topishida yordam olishi mumkin;
- **vaqtni tejashga erishish imkoniyati**, ya’ni muayyan vaqt oralig‘ida xo‘jalik rahbari o‘z muammolari echimini topishga ulgurmasligi va vaqtni behuda ketkazishi mumkinligi. SHu sababli AKXga murojaat qilib, o‘zining qimmatli vaqtini tejashi mumkin;

- **mablag‘ini tejash imkoniyati**, ya’ni xo‘jaligiga mutaxassis kadrni olib, unga doimiy ravishda oylik maoshi to‘lab yurmasdan, AKXga faqat kerakli paytdagina murojaat qilib, xarajatni tejashi mumkin;
- **yangicha yondoshuv va g‘oyalar olish imkoniyati**, ya’ni AKX maslahatchisi turli sohalardan ham xabardor bo‘lib, yangi ma’lumot va innovatsiyalarni bilishi, mijozga yangi g‘oyalar berishi mumkin;
- **tezlik va samaradorlik imkoniyati**, ya’ni AKX maslahatchisi o‘zining amaliyot tajribasidan kelib chiqib, tajribali va tezkor qaror qabul qilishga yordam berishi, muammoning echimini samarali hal etishga yordam berishi mumkin;
- **vaziyatga ob’ektiv baho berish imkoniyati** va hakozo.

Dastlab AKXlaridan asosan texnika, moliya, marketing sohalarida keng foydalanilgan, keyinchalik esa ehtiyoj sezila boshlangandan so‘ng, boshqaruv masalalari bilan shug‘ullanuvchi maslahatchilar paydo bo‘ldi.

Boshqaruv bo‘yicha ilk maslahatchilar sobiq tadbirkorlar, rahbarlar, boshqaruvchilardan iborat bo‘lgan. Ular odatda katta mehnat tajribasiga ega bo‘lgan, etarli darajada faollik qobiliyatiga ega bo‘lgan, nafaqadagi, asosiy lavozim va ishdan ozod shaxslar bo‘lgan. Bunday maslahatchilar o‘z faolliklari, ish, hayot tajribalarini, boshqaruvni tashkil etish va tashkiliy muammolarni hal etishdagi yo‘l-yo‘riqlarni yosh rahbarlarga taklif etganlar. Natijada, tajribali sobiq rahbar xodimlarda o‘ziga xos bo‘lgan biznes paydo bo‘la boshlagan. Bu biznes ham faxrli, ham foydali bo‘lgan. Ayrimlar o‘z fikr-mulohazalarini, maslahatlarini yozma tarzda (risola, kitob ko‘rinishida) ham aks ettirishga kirishganlar.

Biroq jamiyatning juda katta tezlik bilan o‘sib, rivojlanib borishi mijozlarni masalaga ochiq ko‘z bilan qarashga olib keldi. YA’ni, sobiq rahbar-maslahatchilar bugungi kunda kechagi tajriba natijalarini taklif qilayotganlarini o‘z mijozlari deb anglay boshladilar. Eng qimmatbaho maslahatlar ham qandaydir tarzda o‘z kuchini yo‘qota boshlagan.

Ma’lum bir davrdan so‘ng, ya’ni vaqt taqozosi bilan boshqaruv maslahatchilarining ikkinchi avlodiga ehtiyoj tug‘ila boshladi. Natijada, aniq boshqaruv loyihalari bo‘yicha ixtisoslashuv boshlandi: kimdir hujjat aylanishini, qarorlar qabul qilinishi, qarorlar bajarilishi nazoratini va tashkiliy tarkiblarni yangilangan tizimlarini ishlab chiqa boshladi. Loyihalar bo‘yicha maslahatlar berishning mazmuni tizimni yangi mijoz talabiga, yani korxona jamoasiining xususiyatlari, ish bajarish ko‘rsatkichlari, korxonaning hajmi, ishlab chiqarish ixtisoslashuvi va shu kabilarga qarab moslashishtirishdan iborat bo‘lgan.

Ushbu bosqichda ta’lim muassasalar professor-o‘qituvchilari, tadqiqotchilari, boshqaruv devoni va iqtidorli mutaxassislarning maslahatlariga bo‘lgan talab oshdi.

Uchinchi avlod maslahatchilariga bo‘lgan talabni ham hayotning, jamiyat rivojlanishining o‘zi taqozo etdi. Ma’lumki, biror bir narsani o‘zgartirish, o‘z navbatida boshqa narsalarning o‘zgarishiga olib keladi. YA’ni, kibernetika tili bilan aytganda tizimli munosabat kerak bo‘lib qoldi. Buning mazmuni shundan iboratki, biror bir masalani hal etishda beriladigan maslahat atroflicha shu qo‘yilgan muammoni hal etishga ta’sir etuvchi hamma omillarni hisobga olgan holda amalga oshirishi kerak. Bunday ishni amalga oshirishda tajribali sotsiologlar, psixologlar, iqtisodchi va shu kabilar taklif etila boshlangan. Bunday maslahatchi mutaxassislar faqat maslahat va loyihalarni taklif etibgina qolmay, tashkilot, korxona oldida turgan muammoni hal etishda usulbiy ta’minot vazifasini ado eta boshladilar. Ularning asosiy vazifalari:

♦ Goh-goho erishiladigan samaradorlik bilan emas, kafolatli barqaror samaradorlik bilan faoliyat ko‘rsatishini asoslash;

♦ Tashkilot rivojlanishini uning xodimlarini malakasi(tajribasi) ni o‘sishi bilan bevosita birga olib borish;

♦ Tashkilot xodimlarining tajribalarining oshishi ularning o‘zi faoliyat ko‘rsatayotgan tashkilotning aniq muammolarini yoritish va hal qilish bilan qo‘shib olib borish.

YUqoridagi masalalarni hal qilishning asosiy vositasi maslahatchi malakasini belgilab beruvchi maxsus usullar bo‘lib hisoblanadi.

SHu tarzda «**tashkiliy o‘sish**» degan yangi atama paydo bo‘lgan. Xalqaro mutaxassislar hamjamiyatida ushbu atamaning inglizcha nomi «**Organization Development**» yoki “**Rivojlanishni tashkil etish**” deb tan olingan. SHunday qilib, umumiylikdan aniq sohaga va aniq sohadan yana umumiylikka intilishi natijasida maslahatchi mutaxassislarning tajribalari shakllanib bordi. Ilgari ketma-ketlik tarzida olib borilgan maslahatlar endilikda parallel tarzda olib borila boshlandi. Natijada, maslahatchilar o‘zaro munosabati kuchayib borib, u yoki bu muammoni hal etilishida ular korporativ guruhda ishlay boshladilar.

Bunday sharoitda ishlayotgan guruhlar soni ortib bordi. Masalan, maslahatchi korxona istiqbolini belgilab beruvchi ma’lum modelni ishlab chiqdi deylik. Ushbu modelda korxona xususiyatini aks ettirib beruvchi ma’lumotlarni topib joy-joyiga qo‘yish kerak, xolos. Buning uchun rahbar yigirmataga yaqin mutaxassislarni yig‘ib ish boshlaydi. Mutaxassislar esa o‘zaro tortishadilar, munozaralar qilishadi, yangi qizishishlar paydo bo‘ladi. Bir so‘z bilan aytganda, asosiy masala chetda qolib ketib, munozara avjiga chiqib bozorga aylanib ketadi. SHu vaqtda maslahatchi uch kishini olib qoladi. Ular bilan ishlash oson va qulay, lekin ularning umumiy nuqtai-nazarlari, iqtidori etishmaydi. Ana shu erda jarayonni to‘liq tushunadigan maslahatchi, ya’ni yigirma kishi o‘zaro munosabatini umumiy masalada tashkil etadigan emas, balki ishni mazmunan, tizimli tarzda to‘liq va real ta’minlab beradigan shaxs namoyon bo‘ladi.

Buning aksi bo‘lishi ham mumkin, ya’ni jarayon bo‘yicha ishlovchi maslahatchi ma’lum bir mijoz uchun xodimlarni rag‘batlantirish bo‘yicha yaxshi tizim ishlab chiqib uni joriy qildi, deylik. Keyinchalik shu ishlab chiqilgan tizimni boshqa korxona sharoitiga moslab, maslahatchini taklif etish mumkin.

Taklif etilayotgan xizmatlar ko‘lami. AKXlarining samarali ishlashining muhim sharti ta’lim, bilimlarni tarqatish, fan va maslahat funksiyalarini birlashtirishdan iborat. Bu barcha funksiyalar agrar

sektorda u yoki bu darajada AKX tashkil etilganga qadar ham bajarilib kelingan.

Biroq, ular unchalik mustahkam aloqaga ega bo‘lmagan turli davlat strukturalari tomonidan alohida-alohida amalga oshirilib samarasi juda past bo‘lgan. Xizmatni tashkil qilish AKX ko‘rsatishning barcha ishtirokchilari kuchlarini birlashtirish va bu jarayonga tovar ishlab chiqaruvchilarining o‘zini ham jalb qilishni ko‘zda tutadi.

Bunday maqsad barcha mavjud xizmat ko‘rsatish modellari asosida yotadi. Biroq, amaliyotning ko‘rsatishicha maqsadni o‘zi etarli emas. Unga erishishga real sharoitlarda ko‘proq samarali bo‘lgan vositalarni tanlashni ham talab qiladi.

Tarixiy rivojlanish bizga konsalting menejmentida mavjud holatni, uning kuchi va cheklovlarini bilish imkonini beradi. Haqli ravishda, Konsalting menejmentining haqiqiy tarixiy ildizlari qaerga borib taqaladi? Ular qanchalik uzoq muddat shakllangan? Qanday shaxslar va asosiy voqealar uning bugungi kundagi ko‘rinishga kelishida o‘rin egallashgan?[12] degan savollar tug‘iladi.

Manbaalarda yoritilishicha, konsalting menejmenti sanoat inqilobi sharoitida zamonaviy fabrikalarning paydo bo‘lishi, o‘rnatilgan va ijtimoiy yangilanishlar bilan bog‘liqlik asosida vujudga kelgan. Uning ildizlari ham xuddi shunday insonning a’lo darajadagi faoliyat doirasi va tadqiqotlariga bog‘lanadi. Menejmentda konsalting tajribasining shakllanishi yuqori bosqichda yuzaga keladi.

Bu shartlar XX asrning oxiriga qadar, boshqarishning ilmiy maktabi dunyoga kelguniga qadar bajarilmagan[13].

Ilmiy menejment namoyondalari. Ilmiy menejmentning ko‘p sonli namoyondalari bo‘lgan. Ulardan biri amerikalik sanoatchi CHarlz Sempson bo‘lib, u xitoylik malakasiz ishchilarni to‘liq ish bilan ta’minlash uchun 1870 yilda etikdo‘zlik fabrikasini qayta tashkil etgan.

[12]For a fine account of the history of management consulting see H. J. Klein: Other people's business: A primer on management consultants (New York, Mason-Charter, 1977); and P. Tisdall: Agents of change: The development and practice of management consultancy (London, Heinemann, 1982).

[13]Kubr M. “Management consulting: A guide to the profession (fourth edition)” Geneva, International Labour Office, 2002 y. Page 118

Bir yildan so‘ng, u o‘zining maslahatchilik qobiliyatini ishga solib, o‘z tajribasini karxona boshqaruvchisi sifatida oshirgan va Sempson modeli bo‘yicha maslahat ishlarini olib borgan.

Ilmiy menejmentning dastlabki namoyondalari Frederik Teylor, Franka va Lilian Jilbert, Genri L. va Harrington Emersonlar maslahatchilikni rivojlantirishga asosiy e’tiborni qaratganlar. U davrlarda ish jarayoni va ishchilar faoliyatini osonlashtirish hamda zavodlarning samaradorlik darajasini oshirish uchun texnik va texnologik yondoshuvlar hozirgidek bo‘lmagan, hatto ba’zi vaqtlarda bir-biriga qarama-qarshi holatlarda ham bo‘lgan.

SHunday bo‘lsa-da, ular hammasi ishlab chiqarishga ilmiy uslublarni qo‘llash muammoni hal etadi deya ishonganlar. Ular fikricha, bir necha uslublarni birgalikda qo‘llash asosida, ilmiy yondoshuvni targ‘ib qilish natijasida, ularni savdo-sanoat korporatsiyalarida qo‘llash naf bergan. Ular ilmiy adabiyotlarni o‘qib o‘rgangan, bu borada tadqiqotlar olib borib, amaliy taqdimotlarni tashkil etib va har bir holat uchun imkon qadar maslahatlar berganlar. Undan keyin ijod qilgan buyuk alloma Teylor to‘liq boshqaruv bilan shug‘ullanib, ishlab chiqaruvchilarga maslahatchi bo‘lib amaliy yordam ko‘rsatgan.

Bu dastlabki shartlar menejment konsaltingiga juda muhim ko‘rinishni bera oldi, jumladan, kasb va uning tasvirini aniq belgilab berdi. Maslahat berish davomida, ular asosiy e’tiborini fabrika va sexlarda ishlab chiqarish samaradorligini oshirish, mehnatni ratsional tashkil etib, harakatni va vaqtini tejash, xarajatlarni kamaytirish va ishlab chiqarish sarflarini qisqartirishga qaratganlar. Aniq shu maqsadni ko‘zlagan holda unga “ishlab chiqarishni tashkil etish” deya nom berildi va ishlab chiqarishni rivojlantirishda haligacha muhim hisoblanadi. Amaliyotda, “samaradorlik mutaxassislari” yondoshuv asosida samaradorlikni oshirish uchun “mator” vazifasini bajardi va unga erishdilar.

Samaradorlik bo‘yicha ekspertlarning tajribasi yillar davomida o‘zgarib bordi. Muammolarning yangi ko‘rinishi va boshqaruvning yangi sohalari bilan biznesga maslahat berish, ishlab chiqarish bilan bog‘liqlik

va mehnatni tashkil etish bilan shug‘ullanish kamaya bordi. Samaradorlik bo‘yicha mutaxassislarning ijobiy taraflari hisobga olindi, maslahatchilar ishlab chiqarish samaradorligini oshirish va resurslarni tejash bo‘yicha yangi imkoniyatlarni qidirishda davom etmoqda.

Konsalting xizmatlari bilan maxsus konsalting firmalari va kompaniyalari shug‘ullanadi. Odatda bunday korxonalar "AKM" deb nomlanadi va ular AKXlarini ko‘rsatadi. Bunday markazlar faoliyat yo‘nalishi va xizmatlar ko‘lami ularning Ustavida belgilangan bo‘ladi.

Maxsus va ommabop adabiyotlarda axborot-konsalting va AKXlari borasidagi qarashlarni umumlashtiradigan bo‘lsak, ushbu xizmat turi g‘oyalar, axborotlar, bilimlar, nazariy va amaliy taklif va tavsiyalar, ko‘nikmalar uzatilishini tashkil etish, ularni ishlab chiqarishda o‘zlashtirishga amaliy yordam berishni nazarda tutadi.

Bugungi kunda respublikamiz hududlarida faoliyat ko‘rsatayotgan AKMlarining asosiy qismi uchta katta yo‘nalishda faoliyat ko‘rsatmoqda.

Birinchi yo‘nalish. Turli xil yo‘nalishlarda fermer va dehqon xo‘jaliklari va boshqa agrar tadbirkorlik sub’ektlariga maslahatlar berish bilan shug‘ullanayotgan markazlar. Jumladan, agronomiya va tuproq unumdorligi, o‘simliklarni himoya qilish, ilg‘or agrotexnologiyalar, naslchilik ishlari, irrigatsiya, melioratsiya bo‘yicha va boshqalar.

Ikkinchi yo‘nalish. Moliyaviy, buxgalteriya va huquqiy-me’yoriy hujjatlarni tayyorlab berish hamda mijozlar talabnomalari asosida xizmat ko‘rsatish va mahsulot topshirish shartnomalari bo‘yicha to‘lovlar va tushumlarni undirishga amaliy yordam ko‘rsatish yo‘nalishlarida faoliyat yuritayotgan markazlar. Masalan, biznes- rejalar tayyorlab berish, bankdan kredit olish uchun hujjatlar tayyorlab berish, investitsiya uchun texnik-iqtisodiy asosnoma tayyorlash, buxgalteriya xizmatlarini bajarish va boshqalar.

Uchinchi yo‘nalish. Qishloq xo‘jaligi tovar ishlab chiqaruvchilarini va boshqa iste’molchilarni turli xildagi ma’lumotlar va axborotlar bilan ta’minlash. Jumladan, qishloq xo‘jaligi mahsulotlari va moddiy-texnika resurslari narxlari, yangi texnika vositalari va ilg‘or texnologiyalar hamda

biostimulyatorlar, shuningdek, ob-havo, iqlim to‘g‘risidagi ma’lumotlar va boshqalar.

Turli shakl va ko‘rinishdagi AKX ko‘rsatuvchi sub’ektlar faoliyatining maqsadi ilmiy-texnika yangiliklariga oid ma’lumotlarni yig‘ish va uni iste’molchilarga etkazib berish, shuningdek, innovatsion va ilmiy-texnikaviy loyihalarni iqtisodiyotning barcha tarmoqlarida qo‘llashga ko‘maklashishdan iborat.

Ularning bu yo‘nalishdagi bosh maqsadlaridan biri AKMlarida maxsus ilmiy-texnik axborotni shakllantirish asosida innovatsion faoliyat, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishga ko‘maklashish hisoblanadi. CHunki, tadbirkorlik faoliyatining rivojlanib borishi qonuniy ravishda ularning axborot, maslahat va konsalting xizmatlariga bo‘lgan talabining ortishiga olib keladi. Bu esa, AKX ko‘rsatuvchi sub’ektlar xizmatidan foydalanishning oshib borishini ta’minlaydi. Qishloq xo‘jaligida AKX ko‘rsatuvchi ko‘nikmalarni rivojlantirishni davlat tomonidan qo‘llab-quvvatlash borasida dasturiy tadbirlar ishlab chiqilgan bo‘lib, ularning amalga oshirilishi natijasida qishloq tadbirkorlari hamda fermer va dehqon xo‘jaliklariga turli yo‘nalishda xizmat ko‘rsatish ko‘lami va miqyosi yil sayin ortib, shakllari ko‘payib bormoqda. Bu toifadagi korxonalarning samarali faoliyati nafaqat qishloq xo‘jaligida, balki agrosanoat majmuasida ham xizmat ko‘rsatish tizimi zamon talablari asosida shakllanmoqda. AKMlari faoliyatining barqarorligi ko‘p jihatdan bir tomondan, markazlar tomonidan ko‘rsatiladigan xizmatlar ko‘lami va sifatiga, ikkinchi tomondan, xizmatlarga bo‘lgan talab ko‘lami va uning to‘lovi masalalariga bog‘liq bo‘lib qolmokda.

AKMlari xizmatlariga bo‘lgan talabni aniqlash usulini takomillashtirish xizmatlarni istiqbolda rivojlantirish strategiyasini belgilashda, xizmat ko‘rsatishni marketing tamoyillari asosida taraqqiy ettirish rejalarini asoslash va maqsadlarga erishish taktikasini ishlab chiqishda o‘ta muhim ahamiyat kasb etuvchi omillar sirasiga kiradi. SHu bois, AKMlari xizmatlariga bo‘lgan talab hajmini aniqlash, bu jarayonda innovatsion yondoshuvlardan foydalanish amaliy jihatdan samarali hisoblanadi.

Maslahat tashkilotlarining asosiy turlari. Konsalting xizmati koʻrsatuvchi tashkilotlar mijozlaruchun xilma-xil turdagi maslahat xizmatlarni taqdim etadilar. AKX koʻrsatuvchi firmalar xizmat koʻrsatish mezonlari boʻyicha turli guruhlarga boʻlish mumkin. Quyida hozirgi kunda shakllangan konsalting bozorini ishtirokchilari boʻlgan asosiy guruh turlarini koʻrib chiqamiz.

Katta va koʻp funksiyali konsalting firmalari. Keyingi 20 yil davomida bozor rivojlandi va uning konsentratsiyasi natijasida, katta koʻp funksiyali va multiservis konsalting firmalari hukmron boʻldi.

Gigant kompaniyalar 20 yoki undan koʻproq mamlakatlardagi ofislarda yoki u bilan bogʻliq kompaniyalar bilan funksional va transmilliy firma sifatida faoliyat koʻrsatmoqda. Ularga firmaning kattaligi, mijozlarga ta'siri va murakkab boshqaruv muammolari boʻyicha keng doirada shugʻullanishidan qat'iy nazar, imkoni boʻyicha "umumiy xizmat paketlari" berilgan va ular "toʻliq xizmatli konsalting firmalari" deb ataladi. Ularning katta va xalqaro darajadagi haridorlarga xizmati ma'qul boʻlib, bu mijozlar koʻpincha ularning xizmatlaridan foydalanishni afzal koʻrishadi. Muayyan mutaxassislar mahoratiga qarab ularning xizmatlari bir-biridan farq qiladi. Ular tarmoqlararo ekspertiza va xizmatlar uchun boshqaruv va axborot texnologiyalari tizimlari, moliya, inson resurslari, ishni hozirgi zamon talab darajasida tashkil etish xizmatlari va E-tijorat konsaltingi xizmatlari sohasini yanada rivojlantririshga oʻz xissalarini qoʻshishadi.

Axborot texnologiyalari va elektron tijorat konsaltingi. Axborot texnologiyalari va tizimlari boshqaruv funksiyalari hamda jarayonlari bilan yaxshi integratsiyalashgan boʻlib, konsalting xizmatlarining oʻzaro bogʻliqligini tashkil etadi. Firmalarning axborot texnologiyalaridan foydalanib xizmat koʻrsatishi iqtisodiy samarani yanada yuksaltirish uchun qoʻl keladi.

Bu kelajakda toʻliq va iqtisodiy samarali E-elektron tijorat boʻyicha konsalting xizmatlarini, shu jumladan, boshqaruv va axborot texnologiyalari xizmatlarini, integratsiyalashgan xizmat koʻrsatuvchilarni ishlarini toʻgʻri tashkil qilishi uchun sharoit yaratiladi.

Ishchi-xodimlar manfaatini ximoyalashi bo‘yicha maslahatlar. AsosanAQSH va Buyuk Britaniyada joylashlangan yirik xalqaro maslahat xizmatlari fuqorolarning pensiya ta’minoti, ijtimoiy sug‘urta va imtiyozlar, ish haqi bo‘yicha, shu jumladan, mehnat huquqi sohasida ixtisoslashuvni tashkil qildi. SHuningdek, ular xodimlar faoliyatidaishchi-xodimlar manfaatini himoyalashi bo‘yicha zamonaviy konsalting xizmatlarini taklif etdi.

O‘rta umumiy va tor ixtisoslikdagi firmalar. Bu guruhlar 50-100 nafar maslahatchilar ko‘lamini o‘z ichiga oladi, tashkilotlar esa mahsulot ishlab chiqarish segmentiga qarab turlicha hajmda bo‘ladi. SHubhasiz Amerika standartlari tomonidan kichik firmalar katta hajmda bo‘lishi mumkin. Ular quyidagi keng tarqalgan texnik profillarni o‘z ichiga oladi:

- cheklangan geografik joylashuvni hisobga olgan holda umumiy hamda strategik boshqaruv, kichik va o‘rta biznes uchun ishlarni rivojlantirish konsaltingi;

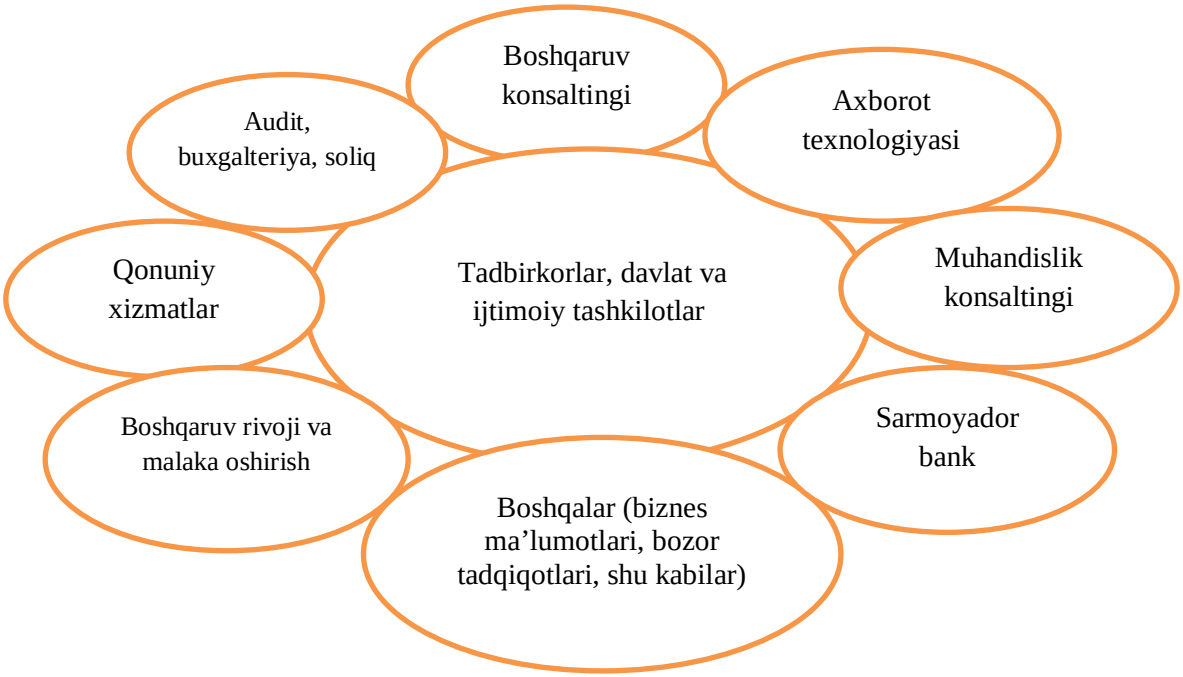
Bunday konsalting firmalar texnik xizmat ko‘rsatish, sifat boshqaruvi, marketing, savdo boshqaruvi, ekologik audit va boshqarish kabi bir yoki bir necha texnik sohalarda maslahatlar beradi

- tarmoq ichida tor doiradagi ixtisoslashuv, masalan shahar transporti, shifoxona boshqaruvi, to‘qimachilik, poligrafiya sanoati, sug‘urta kabilar bo‘yicha konsalting.

O‘rta firmalar tadbirkorlik ta’sischilari va rahbarlari yangi innovatsion g‘oyalarni yaratishga harakat qiladilar. Katta firmalar esa, o‘z faoliyatini ularning bozordagi ulushiga qaramay, imkon darajada qo‘shimcha mijoz guruhlarini qamrab olish bilan firmalarning obro‘sini saqlab qolish bo‘yicha imkoniyatlarni mustahkamlash ishlarini olib borishga qaratadilar. O‘zini tutib olgan o‘rtacha firmalar ularning mutaxassislari har tomonlama katta tajribaga ega bo‘lsa, tajribali maslahatchilar tomonidan firmaning jozibador bo‘lishi maqsad sifatida qaralsa, ular yirik xizmat ko‘rsatuvchilar tomonidan sotib olinishi hamda yangi bozorlarga kirish imkonini beradi.

Bozor iqtisodiyotining professional xizmatlar infratuzilmasi. Bozor iqtisodiyoti uchun professional xizmatlar yaxshi rivojlangan,

ishonchli va samarali infratuzilma kerak bo‘ladi. Ulardan biri boshqaruv konsaltingi hisoblanadi. Umumiy infratuzilma biznes firmalari va boshqarmalari, jamoat tashkilotlari va jismoniy shaxslar, davlat va xususiy sektor mijozlar bazasini o‘z ichiga oladi(7-chizma). SHuningdek ular, o‘zaro bir-biriga xizmat qiladi.



7-chizma. Professional xizmatlar infratuzilmasi

Bugungi kunda er yuzida boshqaruv konsalting xizmatlari salmog‘i oshib borish barobarida asosiy brend xizmatlardan biriga aylanmoqda. Bu raqobat va hamkorlikniturli-tuman kasblar bilan birgalikda joriy etilishida ko‘rishimiz mumkin. Bu o‘zaro bog‘liqlik eng yaxshi xalqaro buxgalteriya va audit firmalari boshqaruv konsalting xizmatlarining o‘sish sur’atlari bilan izohlanadi. Keyingi 20 yil ichida buxgalteriya hisobi va audit xizmatining etakchilik mavqei yuqori darajada mustahkamlandi.

Kasblar orasida raqobat. Kasblar o‘rtasida kuchli raqobat bo‘lishligi iqtisodiy rivojlanishning asosiy omillaridan biridir. Bugungi kun fan va amaliyot shuni ko‘rsatmoqdagi, huddi tarmoq ichida va tarmoqlararo raqobat bo‘lgani kabi kasblar ichida hamda kasblar orasida ham raqobat mavjud.

Bozorlarda professional xizmatlarga talab ortib borayotgan bo‘lsa, bunday holda bir necha kasbiy yo‘nalishdagi firmalar orasida o‘zaro bozor uchun o‘z xizmatini o‘tkazish maqsadida da’vogarlik paydo

bo‘ladi. Natijada firmalar o‘rtasida o‘zaro raqobat kuchayishiga olib keladi. Buni buxgalteriya firmalari, investitsiya va soliq maslahatchilari, bankirlar, boshqaruv maslahatchilari va huquq firmalari misolida ko‘rishimiz mumkin.

Muhandislik ishlari bo‘yicha maslahatchilar muhandislik, qurilish sanoati, arxitektura, shahar va mamlakat hududlarini rejalashtirish, qurilish loyihalarini rejalashtirish va nazorat, mashinasozlik, kimyo muhandislik kabi sohalarda texnik ekspertizalarni o‘tkazish, bu sohalarda patent xizmatlari, kompyuter va ilm-fan tizimlari yutuqlardan keng foydalanish bo‘yicha xizmatlarni tashkil qiladi.

Kasblar orasida hamkorlik. Turli kasblar orasida teng darajadagi o‘zaro hamkorlik muhim ahamiyatga egadir. Mijozlar va kasblar o‘rtasidagi hamkorlik chegaralari kasblararo to‘qnashuvlardan, ya’ni raqobatchilikdan manfaatdor bo‘ladi. Bu degani, kasblararo raqobatchilikda ustun bo‘lgan kasb egalari bilan mijozlar hamkorlik qilishga harakat qilishadi. Agar konsalting firmasi o‘z imkoniyatlari doirasida biror xizmat ko‘rsatish jarayonida muammoning echimini topa olmasa, ular boshqa kasblar bilan hamkorlik qilish natijasida echim topishga harakat qilishadi.

Menejment maslahatchilar o‘zining huquqiy jihatlari va faoliyatlarida asosiy masalalar bo‘yicha huquqshunoslar bilan yaqindan hamkorlik qiladi. Bunda tashabbus ko‘proq huquqshunoslar tomonidan bo‘ladi: huquqiy maslahat jarayoni yuridik muammo bilan shug‘ullanuvchi moliyaviy maslahat zarurligini taqazo etadi va shuning uchun, mijoz va huquqiy konsalting firmalari o‘rtasida o‘zaro hamkorlik shartnomalari tuziladi. SHuningdek, boshqaruv maslahatchisi ham ichki maslahatchidan maslahat so‘raydi, mijozlarga doimiy ravishda huquqiy maslahat olib turishlarini tavsiya etadilar.

Ichki maslahatchilar. Har bir tashkilot yoki korxonada doirasida, masalan, biznes korporatsiyasi, komunal xo‘jalik, hukumat tashkiloti yoki bo‘limlari, korxonalarda konsalting xizmatlarini ko‘rsatish uchun ichki konsalting xizmati tashkil etilgan bo‘ladi. Ushbu xizmatlarga juda ko‘plab

turli nomlar beriladi, lekin asosan "boshqaruv xizmatlari" atamasi beriladi. Ular turli joylarda tashkil etilishi mumkin.

Tanqidchilar. Korxonaning ichki konsaltingi ko‘plab tanqidlar uchraydi. Asosiy tanqidlar ichki konsalting ayrim yirik konsalting firmalari tomonidan ko‘rsatiladigan xizmatlar kabi xizmat ko‘rsatilmasligini ta’kidlaydilar. Bundan tashqari, ular aytishicha, faqat katta hajmdagi ishlarga firma yoki hukumat tomonidan xizmat ko‘rsatilsa maqsadga muvofiq, bunday ishlarda mutaxassis ichki maslahatchi sifatida etarlicha mukammal maslahat bera olmaydi.

Ichki va tashqi konsalting birlashmasi. Ichki maslahatchi ish samaradorligini oshirishda asosiy faktor hisoblanib, tashqi maslahatchilar ular o‘rnini egallay olmaydi. Ichki maslahatchilarni o‘z vaqtida zarur bilim va tajriba bilan ta’minlash lozim bo‘ladi. Korxonananing nozik ichki masalalari(hayfsan e’lon qilish, moddiy rag‘batlantirish, moddiy-texnika vositalaridan avaylab asrash va hakazo) bilan beg‘arazlik va maxfiylik mezonlariga tayangan holda olib borilishi lozim, aks holda korxona faoliyatida shaffoflik buziladi, natijada barcha ishlar samarasi muttasil so‘nib boradi.

Ichki maslahatchilar aksariyat tashqi maslahatchilar ishlari samarasini raqobat muhitining natijasi deb baholaydi. Ular faoliyati etarlicha darajada baholanmasdan qoladi yoki mijoz-tashkilotning har qanday ichki maslahatchisiga e’tiborsizlik bilan qaraydi. Barcha takliflar ichki maslahatchilar (ular begona korxona vakili bo‘lsa ham) tomonidan tasdiqlanadi. Ichki maslahatchilar ko‘proq vaqtini tashqi maslahatchilar uchun buyurtma shartlarini belgilab olish, maslahatchilarni tanlab olish, shartnoma shartlarini muzokara qilish, tavsiyalarni muhokama qilish va ularning bajarilishini nazorat qilish uchun qisqa ro‘yxatini tuzishga va shu asosda ishni tashkil etishga qaratadilar. Ulardan mahsulot ishlab chiqarish sifatini oshirish va sezilarli darajada xarajatlarini kamaytirish masalalarini amalga oshirishda keng ko‘lamda foydalanishmumkin.

Iqtisodiy adabiyotlardan birida **xarajatlarga** quyidagicha ta’rif berilgan: “Vaholanki, er, mehnat, kapital va boshqaruvchilik qobiliyati mahsulot ishlab chiqarish va xizmatlarni ma’lum turini tashkillashtirish

uchun bir joyga jam bo‘lar ekan, ularni umumiy qilib, tovar ishlab chiqarish omillari yoki sodda qilib aytganda **xarajatlar** deyish mumkin”[14].

Ichki maslahatchilari vakolati va obro‘sini oshirishning muqobil yo‘li ularni tashqi maslahatchilikka jalb qilishdan iboratdir. SHunday qilib, maslahatchi mijozlar va biznes hamkorlarning taklifi orqali xizmatlar bazasiga qo‘shiladi. Misol uchun, bir necha elektr korporatsiyalar, temir yo‘llar va boshqa kommunal boshqaruv xizmatlar birliklari ishlashi takomillashadi, xodimlar ta’lim va boshqa sohalarda yoki mamlakatlarda kommunal sohada qiziqtirgan dasturlar ishlab chiqiladi.

Konsalting va malaka oshirish. Konsalting boshqaruvi sohasida ta’lim olish va rivojlanish o‘rtasidagi haqiqiy taraqqiyot darajasini quyidagilar belgilaydi:

- zamonaviy konsaltingning asosiy maqsadi ma’lumot uzatish orqalio‘z bilimlarini oshirib borishdan iboratdir. Bunda asosiy e’tibor ish usullarini tanlash, mijoz bilan hamkorlik qilish, maslahatchi nou-xaudan foydalangan holda shaxsiy tajriba o‘tkazishga qaratilgan;

- Maslahatchilar, ko‘pincha o‘zlarining nufuzini oshirishning asosiy vositasi sifatida (norasmiy va rasmiy) ta’lim olishdan keng foydalanadilar;

- Ba’zi konsalting firmalari alohida konsalting topshiriqlari, ya’ni hamkorlikda ishlashi mumkin bo‘lgan maxsus mijozlarga xizmat ko‘rsatadilar, boshqaruvni yanada takomillashirish maqsadida o‘quv markazlari tashkil qiladilar;

- Ko‘pgina maslahatchilar o‘z faoliyati davomida vaqtinchalik boshqa o‘quv muassasalaridagio‘qituvchilar yoki murabbiylar yordamidan foydalanadilar.

Maxsus konsalting markazlarida ba’zi bir o‘quv muassasalari yilda bir necha bor loyihalar bo‘yicha institutsional vazifa ijrochisiga aylanadi.

Konsalting va tadqiqot. Boshqaruv bo‘yicha beriladigan ta’limda konsalting va tadqiqot o‘rtasida yaqin munosabatlarning nazariy va amaliy jihatlariga asosiy e’tibor qaratiladi. Tadqiqot va konsalting

[14] McConnell, Brue. Economics: principles, problems and policies. 17 th edition. America, New York: McGraw-Hill, 2008. Page 41

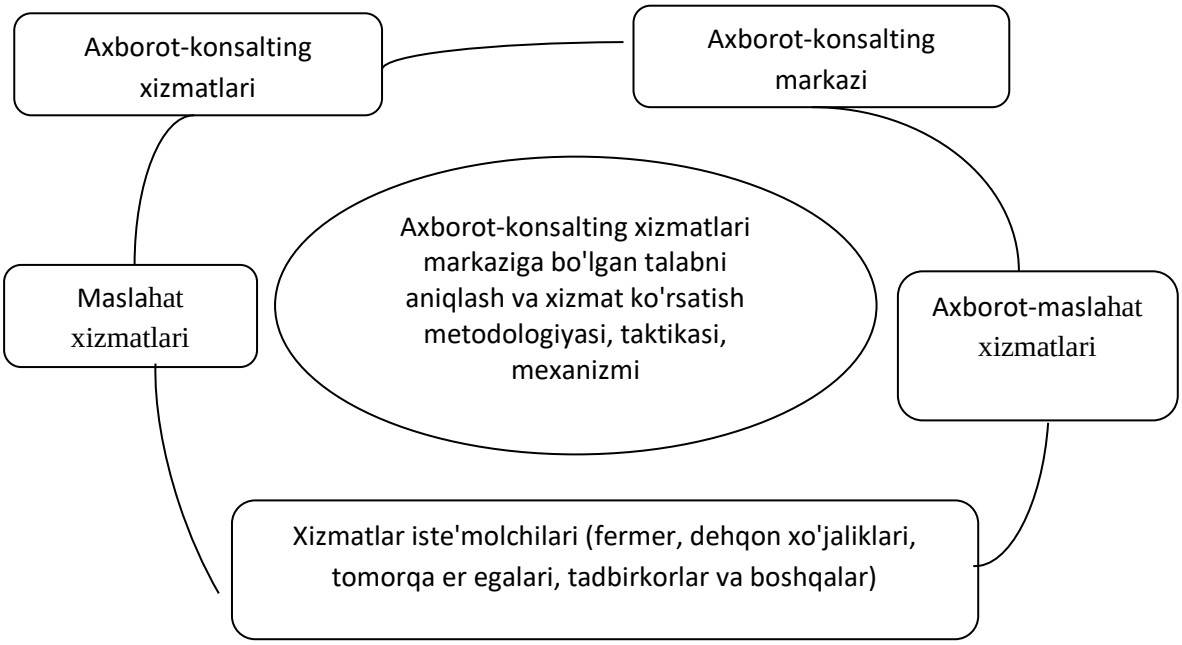
o‘rtasidagi farqlar quyidagi jadvalda keltirilgan. Maslahatchilar tomonidan mijoz tashkilotlar haqida to‘plagan ma’lumotlari keng tadqiqot maqsadlariga xizmat qilishi mumkin. Bir qator ma’lumotlar maxfiyligini buzgan holda, tarmoq yoki boshqa yo‘nalishlar haqida umumiy xulosa uchun foydalanishlari mumkin. Ko‘p konsalting firmalar bundan xabardor bo‘lib, maxsus ilmiy izlanishlar olib borishadi.

Ular mijozlarga xizmat ko‘rsatish mobaynida o‘z tadqiqot dasturiga asosan ilmiy izlanishlarni amalga oshiradilar va o‘z tadqiqotlari asosida tavsiyalar nashr qiladilar yoki oliy o‘quv yurtlari va individual tadqiqotchilar bilan ilmiy-tadqiqot loyihalari bo‘yicha hamkorlik qilib keladilar. Hamkorlik, izlanishlar natijasida ayrim konsalting firmalari kuchli ma’lumotlarga asoslangan tadqiqot natijalariga, ya’ni loyihalariga ega bo‘ladi. Biznes maktablar va ilmiy-tadqiqot institutlari sinov tariqasida konsalting topshiriqlari orqali tadqiqot natijalarini tarqatishidan albatta manfaatdor bo‘ladilar.

Qishloq xo‘jaligi faoliyatini tashkil etishda agrokonsalting xizmatining roli va ahamiyati. AKMlari faoliyatini barqarorlashtirish, ular ko‘rsatayotgan xizmatlarga talabni oshirish ko‘p jihatdan xizmat ko‘rsatishning metodologik jihatdan nisbatan zamonaviy hamda innovatsion tizimi va shakllarini qo‘llashga bog‘liq bo‘lib qolmoqda. CHunki, bugungi fermer xo‘jaligi rahbari yoki qishloq tadbirkori 10-15 yil oldingi fermer yoki tadbirkor emas. Bugungi kunda ular etarli darajadagi iqtisodiy-huquqiy va agrotexnologiyalar bo‘yicha maxsus bilim va malakaga ega, axborot texnologiyalari xizmatlari sohasidan xabardor, internet tarmog‘i, uyali aloqa va boshqa zamonaviy vositlarni o‘zlashtirgan fermer va tadbirkorlar hisoblanadi.

SHu bois, AKXini taklif qilish usulini tanlashda fermer-tadbirkorlarning ham mentaliteti va bilim ko‘nikmalarinini hisobga olish o‘ta muhimdir. Qishloq xo‘jaligida AKXini tashkil etish hamda xizmat ko‘rsatishni takomillashtirish maqsadida fermer va dehqon xo‘jaliklari hamda qishloq tadbirkorlariga AKX ko‘rsatishning metodologik jihatdan nisbatan zamonaviy va innovatsion tizimi tavsiya etiladi.

AKMlari doirasida ko‘rsatiladigan xizmatlar ketma-ketlikda va zanjirsimon jarayon hisoblanib, ayrim xizmat turlari va ma’lumotlarga bo‘lgan talabi doimo bir- birini to‘ldirib keladi (8-chizma).



8-chizma. Qishloq xo‘jaligida AKMlari doirasida ko‘rsatiladigan xizmatlar ketma-ketlipi va o‘zaro bog‘liqligi tizimi.

Fermer va qishloq tadbirkorlarini ma’lumotlar bilan ta’minlash va ma’lumotlarga bo‘lgan talabini qondirishning uslubiy jihatlarini takomillashtirish, bu jarayonda zamonaviy usul va amaliyotda sinalgan usulubiy yondoshuvlardan foydalanish kishloq xo‘jaligida AKMlari faoliyati samaradorligini oshirishnig muhim omillaridan biri hisoblanadi.

O‘zbekistonda konsalting xizmatlariga bo‘lgan talab o‘sib bormoqda. O‘sish nafaqat iste’molning umumiy miqdori bo‘yicha, balki konsalting xizmatlarning turlarining oshishi bo‘yicha ham amalga oshmoqda.

Agrokonsalting faoliyatini tashkil etishning ilg‘or texnologiyalari va usullari. AKX ko‘rsatish yo‘llari:

- tadqiqotlar olib borish;
- maslahatlar berish;
- bilimlarni tarqatish;
- joriy etishga sharoit yaratish va ko‘maklashish.

Qishloq hududlarida fermer va qishloq tadbirkorlarining AKXlariga bo‘lgan talabini quyidagi usullar yordamida aniqlash maqsadga muvofiq:

1-usul. AKMlari xizmatlariga bo‘lgan talab fermer va dehqon xo‘jaliklari, shuningdek, boshqa tadbirkorlik sub’ektlari o‘rtasida maxsus so‘rov (anketa), uchrashuv, ko‘rgazma, namoyish, tanlov va ko‘riklar o‘tkazib, xizmatlar turi, yo‘nalishi va ko‘lamini o‘rganish orqali aniqlash.

2-usul. AKM xodimlari tomonidan kelgusi yil uchun hududda faoliyat yuritayotgan fermer va qishloq tadbirkorlaridan buyurtmalar yig‘ish usuli orqali aniqlash.

3-usul. Hisobot yilida hududda haqiqatda ko‘rsatilgan xizmatlar har bir turining hajmidan kelib chiqqan holda yoki har bir xizmat turi bo‘yicha o‘tgan yil holatini o‘rganish asosida talabni aniqlash.

AKMlari faoliyatining barqaror bo‘lishiga quyidagi omillar ta’sir etmoqda:

Ichki omillar, ya’ni ishlab chiqarish va xizmat ko‘rsatish xususiyati bilan bog‘liq omillar;

Tashqi omillar, to‘g‘ridan-to‘g‘ri ta’sir etuvchi AKX ko‘rsatuvchilar faoliyatini tartibga solish bilan bog‘liq omillar, ya’ni bu borada joriy etilgan tartib-qoida, axborot-maslahat olish-etkazish usuli, shakli, ular davriyligi va muddatlari;

Ob’ektiv va sub’ektiv omillar, ya’ni moliyaviy, pul, kredit, soliq tizimi qonunchilik bazasi, ishlab chiqarish (xizmat ko‘rsatish)dagi o‘zgarishlar, AKX ko‘rsatishda mehnat va xizmatlarga haq to‘lash tizimi hamda uni tashkil qilish shakllari, kadrlar malakasi, bilimi, ma’lumot va texnik ta’minot bazasi, aylanma kapitalining mavjudligi va boshqalar.

2.Konsalting xizmati turlari va shakllari, sub'ektlari va ob'ektlari

Konsalting xizmati turlari va shakllari. Xalqaro amaliyotda konsalting xizmati to‘g‘risida so‘z borganda uning uch turini alohida ajratib ko‘rsatish qabul qilingan:

- jarayon yoki loyiha yo‘nalishi bo‘yicha;
- ekspert yo‘nalishi bo‘yicha;
- ta’lim yo‘nalishlari bo‘yicha.

Jarayon yoki loyiha konsalting xizmatining mohiyati shundan iboratki, bunda maslahatchi buyurtma bergan korxona mutaxassislari va rahbariyati bilan birga ishlaydi. Maslahatchi xulosa va maslahat-tavsiyalarining asosini korxona rahbar-xodimlarining korxona faoliyati maqsad-vazifalarini o‘zida mujassam etgan g‘oya va qarashlari tashkil etadi.

Ekspert yo‘nalishi bo‘yicha konsalting xizmati buyurtma bergan korxona faoliyati to‘liq diagnostika qilingandan so‘ng tayyorlangan xulosa, qaror va tavsiyalarni joriy etishga yo‘naltirilgan xizmat turi hisoblanadi. Ushbu konsalting xizmati turining e’tiborli jihati shundan iboratki, unda buyurtma bergan korxona faoliyati maslahatchini korxona holatini baholashi uchun zaruriy ma’lumotlar bilan ta’minlash bilan cheklanadi.

Ta’lim yo‘nalishilari bo‘yicha konsalting xizmati. Bunda buyurtma bergan korxonaga nazariy yoki amaliy ma’lumot(ko‘nikma)lar seminar, trening, davra suhbati, ma’ruza, uslubiy qo‘llanma shaklida taqdim etiladi.

Umuman olganda konsalting xizmati nafaqat maslahat, tavsiya va taklif, hamkorlikda qaror tayyorlash shakllaridangina emas, balki ma’lum bir aniq texnik yoki tashkiliy vazifani amalga oshirish yo‘li bilan ham ko‘rsatilishi mumkin. Bozor mexanizmlarini shakllantirish bo‘yicha olib borilgan chora-tadbirlar natijasida qishloq xo‘jaligi sohasida fermer va qishloq tadbirkorlariga AKX ko‘rsatishning turli shakl va tizimlari vujudga keldi.

Bugungi kunda bunday tuzilmalar mamlakatimizning turli hudud, shahar va tumanlarida vazirlik, qo‘mita, xolding, korporatsiya, aksionerlik jamiyati, kengash, uyushma hamda turli nufuzli xalqaro tashkilotlar va muassasalar, ta’lim muassasalari va ilmiy-taqiqot institutlari qoshida, byudjet, hissadorlik, loyiha va grantlar mablag‘lari asosida, shuningdek, xorijiy sarmoyadorlar moliyaviy ko‘magida davlat unitar korxonasi, xususiy korxona va mas’uliyati cheklangan jamiyat shaklida tashkil etilgan.

Ma’lumotni etkazish, uzatish, targ‘ibot va tashviqot qilish usullari quyidagi ko‘rinishlarda amalga oshiriladi:

- axborot etkazish va maslahat berish kunlarini belgilab qo‘yish: masalan, har haftaning seshanba kuni ertalab soat 7:00 da markaz ofisida yoki ikki haftada bir marta, tanlangan fermer xo‘jaligi hududidagi dala shiyponida yoki "Namunali dala uchastkasi"da;
- tanlovlar, ko‘riklar va namoyishlar tashkil etish. Ushbu yo‘nalishdagi tadbirlarni tuman Fermer, dehqon xo‘jaliklari va tomorqa er egalari Kengashi va qishloq fuqarolari yig‘ini bilan hamkorlikda o‘tkazish;
- ma’lumot va xizmatlardan foydalanish, innovatsion g‘oya va ilg‘or tajribani joriy etishni aks ettiruvchi seminar-treninglar, interaktiv o‘quvlar, onlayn-internet aloqasini tashkil etish;
- radio va televedinie orqali maxsus eshittirish va ko‘rsatuvlar tashkil etish, gazeta, jurnal, axborotnoma va byulletenlarda materiallar chop etish;
- "Fermerlar dala maktabi"ni ("Namunali dala uchastkasi"ni) tashkil etish;
- internet veb-saytlarida xabarlar joylashtirish, elektron pochta va uyali telefonlarga davriy va tezkor hamda tavsiyaviy xarakterdagi ma’lumotlar yuborish;
- iqtisodiyotni modernizatsiyalash va diversifikatsiyalash, qishloq xo‘jaligidagi dolzarb mavzular hamda xo‘jalik faoliyatini tashkil etish, boshqarish, hisob-kitobini yuritish, ta’minot, resurs va kredit olish muammolari bilan bog‘liq bo‘lgan masalalar bo‘yicha davra suhbatlari, "onlayn-internet" muloqotlari tashkil etish;
- xo‘jalik faoliyati bilan bog‘liq dolzarb masalalar va ular echimi bo‘yicha o‘kuv-uslubiy va amaliy qo‘llanmalar tayyorlash, ularni disklarda tarqatish;
- fermer xo‘jaligida erga ishlov berish, er va suvdan resurstejamkor innovatsion usul va zamonaviy agrotexnologiyalardan foydalanish bo‘yicha davra suhbatlari, o‘quv kurslarini tashkil etish va boshqalar.

Fermer va dehqon xo‘jaligi rahbarlari hamda qishloq tadbirkorlarining AKXlarga bo‘lgan talabidan kelib chiqib, har bir yo‘nalish bo‘yicha ma’lumotlarni quyidagi toifalar bo‘yicha takdim etish maqsadga muvofiq:

- ko‘rsatma beruvchi ma’lumot va axborotlar;
- to‘ldiruvchi ma’lumot va axborotlar;
- bilim va ko‘nikmani oshiruvchi ma’lumot va axborotlar;
- ko‘mak beruvchi ma’lumot va axborotlar;
- axborot almashinuvi maqsadidagi ma’lumot va axborotlar.

Konsalting sub’ektlari va ob’ektlari. Agrokonsalting xizmatlarida ob’ekti bo‘lib - mijozlar, ya’ni fermer va dehqon xo‘jaliklari, qishloq xo‘jalik sohasidagi tadbirkorlarning u yoki bu turdagi faoliyatini rivojlantirish va takomillashtirish bo‘yicha bajariladigan faoliyat hisoblanadi. Agrokonsalting xizmatlarida sub’ekti bo‘lib esa- mijozlar, ya’ni fermer xo‘jaliklari, dehqon xo‘jaliklari, AKMlari, shuningdek, qishloq xo‘jalik sohasidagi tadbirkorlariga bevosita AKXni amalga oshiruvchi maslahatchilari hisoblanadi. Maslahat jarayoni ikki hamkor o‘rtasidagi munosabat tizimidir. Mijoz muayyan sharoitda kelishuvda ko‘rsatilgan maslahat xizmatlari uchun haq to‘laydi, maslahatchi (agrokonsalting xizmati sub’ekti) mijozning ish faoliyatini samarali olib borishi uchun muayyan vaqt oralig‘ida bajargan ishlari va bergan maslahatlari uchun haq oladi.

Maslahatchi o‘z faoliyati davomida quyidagi tamoyillarga rioya qilishi maqsadga muvofiqdir:[15]

- ish faoliyati davomida samimiy bo‘lishlik va mijozga o‘z fikrini bildirish, lekin psixologik tazyiq ostida mijozning fikrini o‘z foydasi uchun butunlay o‘zgartirishga harakat qilmaslik;
- o‘z fikrini aniq va ravshan bayon eta olishii, zero mijoz uning fikrini noto‘g‘ri tushunmasligi;
- mijozning nimani hohlayotganligi seza olishi, uning qanday

[15] Kubr M. “Management consulting: A guide to the profession (fourth edition)” Geneva, International Labour Office, 2002 y. Page 8.

holatda ekanligini anglay olishi;

- bir-biriga xurmatini yo‘qotmagan holda, noqulay vaziyat va holatlarni aniqlashga tayyor bo‘lishi.

Maslahatchilar: ichki va tashqi maslahatchilarga bo‘linadi.

Ichki maslahatchilar. AKX ko‘rsatuvchi tuzilmalarda va bozor sub’ektlari tarkibida doimiy shtatda ishlab, iqtisod, boshqaruv, soliq va boshqa tegishli soha bo‘yicha mutaxassislikka ega bo‘lgan shaxslardir.

Tashqi maslahatchilar esa, AKX ko‘rsatuvchi tuzilmalarda doimiy shtatda ishlamaydigan yoki vaqtinchalik yollanib ishlovchi va bozor sub’ektlari yoki mijozlar bilan buyurtmalariga asosan shartnoma asosida ishlaydigan maslahatchilardir.

Ichki va tashqi maslahatchilarning ijobiy va salbiy tomonlari mavjud. Ichki maslahatchilarning ijobiy tomoni, o‘zi faoliyat olib borayotgan AKMning ichki qonun-qoidalarini, ish olib borish usullarini, boshqaruvini, madaniyatini va siyosatini yaxshi biladi. Har qanday mijoz topshirig‘ini tez anglab olishi va sharoitga tez moslasha olishi, AKMdagi ma’lumotlar tashqariga chiqib ketmasligi va ularga to‘lanadigan ish haqi tashqi maslahatchiga nisbatan bir muncha kamligi ularning afzallik tomonlaridir. Lekin salbiy tomonlari, ularga doimiy ravishda oylik maosh to‘lash kerak, ularning malakasini oshirish maqsadida xarajat qilishga to‘g‘ri keladi va ularning mijoz topshirig‘iga ijodiy qarashlari doim ham talab darajasida bo‘lmasligi mumkin.

Tashqi maslahatchilarning dunyoqarashi keng, boshqa sohalar boshqaruvi bo‘yicha ham ma’lumotlarga ega ekanligi, kompaniya muammolariga o‘zgacha qarashlar, yangi g‘oyalar va ijodiy qarashlar bilan mijoz topshirig‘ini bajarishi ijobiy tomoni bo‘lsa, salbiy tomoni, mijoz bilan uning muammosini to‘laqonli o‘rganishi uchun vaqt va to‘laqonli muloqat qilmasligi muammosi va ularga to‘lanadigan haq juda kattaligidir. SHunga qaramay AKM o‘z mijozlariga muammolarini echishda va ularga xizmat ko‘rsatishda o‘z salohiyatlari etmaganda yoki mutaxassis bo‘lmaganda qo‘shimcha tashqi maslahatchilarga murojaat qilishlariga to‘g‘ri keladi.

Manbalar o‘rtasidagi o‘zaro aloqalarning mavjudligi. Qishloq xo‘jaligida AKXni ko‘rsatish tizimi va AKXni ko‘rsatuvchi sub’ektlar faoliyatida ular o‘z maqsadlariga erishishlari uchun hamda ko‘rsatilayotgan xizmati sifatini qay darajada ekanligidan xabardor bo‘lish uchun AKXni ko‘rsatuvchi sub’ektlar xodimlari va mijozlari o‘zaro teskari aloqaviy munosabatlarini yo‘lga qo‘yishi lozim bo‘ladi.

AKXda ma’lumotlarni yig‘ish va tashxis operatsiyalarda mijozning faolligini oshirish zaruriyati masalalari alohida o‘ringa egadir. Bunda asosiy maqsad, berilgan topshiriqni bajarilishi muddatining boshidanoq maslahatchi va mijoz o‘rtasidagi hamkorlik munosabatlarini to‘g‘ri tashkil etish va mijoz tomonidan yuzaga kelishi mumkin bo‘lgan har qanday muammoviy vaziyat va munosabatlarni oldini olishdir. Agar mijoz bo‘layotgan jarayonlardan to‘liq xabardor bo‘lmasa va maslahatchi tomonidan qo‘yilgan mulohaza va yakuniy xulosalar mijoz uchun kutilmagan holatda taqdim etilsa, bunda ziddiyatli holatlar paydo bo‘lishi mumkin. SHu sababli mijoz bilan o‘zaro teskari aloqalar va muloqatlar zarurdir.

O‘zaro teskari aloqalar- bu mijozga tegishli bo‘lgan ma’lumotlarni o‘rganish hamda bajarilgan ish bo‘yicha hisobotlarni berish maqsadida AKX ko‘rsatuvchi tashkilot xodimi yoki maslahatchi tomonidan amalga oshiriladigan qo‘shimcha xodimlar fikrini o‘rganishga qaratilgan aloqalardir. Bu aloqalar natijasida AKX ko‘rsatuvchi tashkilot xodimi yoki maslahatchisi berilgan topshiriqni sifatli va belgilangan muddatda amalga oshirish imkoniyatiga ega bo‘ladi[16].

AKXda o‘zaro teskari aloqalar mexanizmlari. AKXda o‘zaro teskari aloqalar mexanizmlari o‘zaro teskari aloqalarni amalga oshirish bosqichlari va usullarini o‘z ichiga oladi. O‘zaro teskari aloqalarni amalga oshirishda AKX xodimining o‘rganayotgan tovar ishlab chiqaruvchilarni o‘ziga qarata olish qobiliyati muhim rol o‘ynaydi.

AKXda o‘zaro teskari aloqalarni yo‘lga qo‘yishda quyidagilarni amalga oshirish kerak:

[16] N.O.Tokmanova, M.V.Anriyanova “Menejment konsalting”. Uchib. posobia. – Moskva, 2009 g. , 39 str

-mijozga vaqti-vaqti bilan uning tashkiloti faoliyatiga oid yangi va ahamiyatga molik bo‘lgan ma’lumotlar bo‘yicha axborot berib borish;

-iqtisodiyotda va faoliyat yuzasidan jarayonlar haqida va maslahatchining vazifaga nisbatan yondoshuvi haqida mijozlarni xabardor qilib borish;

-bajarilayotgan topshiriqqa nisbatan mijozni qiziqishi va faolligini oshirib borishga qaratilgan qo‘shimcha axborotlar berib borish;

-mijoz maslahatchi topshirig‘ini bajarish davomida to‘g‘ri yo‘ldan borishiga ko‘mak berishiga va zarurat tug‘ilganda to‘g‘ri yo‘nalish berib borishi uchun mijozni ishga bo‘lgan e’tiborini oshirib borish.

Tashxis muddatidagi o‘zaro teskari aloqalar *tashxis usullari* deyiladi. To‘g‘ri tanlangan va taqdim etilgan axborotlar mijoz tomonidan yuzaga keladigan ijobiy yoki salbiy munosabatlarga sabab bo‘lishi mumkin. Salbiy munosabatlar yuzaga kelmasligi uchun hamda maslahatchi qat’iy tarzda nimaga erishmoqchiligini bilgan holda quyidagi savollarga javob bera olishi kerak:

-topshirilgan vazifa bo‘yicha yana ma’lumotlar izlashga ehtiyoj bormi?

-mijoz oshkor etishni va tinglashni hohlamagan mavzudagi yangi axborotlarni izlash kerakmi?

-mijoz keltirilgan ma’lumotlarga qarshi fikr bildiradimi?

-maslahatchi mijozga, uni qiziqtiruvchi (xayajonga soluvchi) ma’lumotlarni taqdim etishni hohlaydimi?

O‘zaro teskari aloqalar bir vaqtning o‘zida turli xil omillar ta’sirida vazifaning mohiyati o‘zgarib ketishiga sabab bo‘lishi mumkin. Bu holda maslahatchi yoki xodim quyidagi savollarga javob bera olishi kerak:

- mijoz tomonidan vazifaning mohiyati o‘zgartirilishiga etarlicha ishonchli axborotlar egami?

-muddatidan oldin o‘zgartirish kiritilishiga yoki taxlikaga soluvchi tavakkalchilik mavjudmi?

-mijoz oldindan risk, ya’ni tavakkal haqida xabardor qilinadimi?

Bajarilgan topshiriq haqida yakuniy xulosalarni tayyorlashda o‘zaro teskari aloqalar muhim ahamiyatga ega. Aniq maqsadga erishish yo‘lida

qilingan xizmatlar vaqtida o‘zaro teskari aloqalarni yo‘lga qo‘yish kerak. Masalan, shu vaqtgacha yig‘ilgan barcha ma’lumotlar shartnomada ko‘zda tutilmaganlini va topshiriqni boshlang‘ich davrida rejalashtirilmaganligi, yangi muammo yoki kutilmagan vaziyatlar mavjudligi haqida mijozni albatta xabardor qilish kerak. YOki maslahatchi to‘plagan barcha ma’lumotlar asosida qo‘yilgan vazifaning boshlang‘ich davrida topshiriq haqidagi fikr mulohazalar noto‘g‘ri ekanligi haqida xabar berishi va shu sababli mijoz bilan bu mavzuda yana bir bor fikrlashishi kerak bo‘ladi. “Juda ko‘p mayda qadamlar bilan” strategiyasida ish olib boradigan maslahatchilar qo‘lida etarli darajada axborot bo‘lganida, ularni mijozga etkazishi uchun hamda keyingi qarorlarni qabul qilishdan oldin har safar mijoz bilan o‘zaro teskari aloqalarni amalga oshiradilar.

AKX ko‘rsatuvchi har qanday xodim yoki maslahatchi, o‘zaro teskari aloqalarni unga eng ko‘p yordam bera oladigan, yangi ma’lumotlarni olsa bo‘ladigan va muammoga bog‘liq bo‘lgan vaziyatlardan xabardor shaxs bilan amalga oshirishi maqsadga muvofiqdir. Juda ko‘p hollarda o‘zaro teskari aloqalar chegaralangan bo‘ladi, aniqrog‘i, AKX ko‘rsatuvchi sub’ektlar xodim va maslahatchilar bilan mijoz jamoasidagi faqat top menedjerlarga bu imkoniyat berilgan bo‘ladi. YA’ni, AKX ko‘rsatuvchi sub’ektlar xodim va maslahatchilar topshirilgan vazifa bo‘yicha ma’lumotlarni olishlari uchun ularga biriktirilgan mijoz jamoasidagi shaxslargagina murojaat qilishlari mumkin. Bu jarayonda maslahatchiga mijoz jamoasining boshqa a’zolari yordam berishlari majburiy bo‘lmaydi.

SHu sababli, maslahat berish etikasi bo‘yicha tadqiqot ishlari olib borayotgan olimlar, mijoz jamoasidagi o‘z ma’lumotlari bilan maslahatchi bilan o‘rtoqlashgan har bir jamoa a’zosi, o‘zi bergan ma’lumotlar yordamida erishilgan natijalar bilan tanishtirilib borilishi maqsadga muvofiqdir deb ta’kidlaydilar. Lekin amalda bu holatlar chegaralangan, chunki ba’zi bir ma’lumotlar ko‘pchilik jamoa a’zolari, ya’ni xodimlar orasida bayon qilinishi ta’qiqlanadi. Maslahatchi olib borayotgan ishlar natijalari bilan kim va qaysi muddatda xabardor qilib turishlikni aniqlash, maslahatchi firmaning strategiyasiga bog‘liq.

Masalan, jarayon boshida maslahatchiga o‘z bilgan ma’lumotlari haqida axborot berishdan bosh tortgan insonlar, maslahatchining jarayon bo‘yicha erishilgan natijalari haqida muntazam holda axborot berayotganini ko‘rganidan so‘ng o‘z fikrlarini o‘zgarishiga sabab bo‘ladi.

AKX ko‘rsatuvchi har qanday xodim yoki maslahatchi o‘z vaqtini zoya ketkazmaganligini, ish faoliyatini samarali olib borayotganligini va qo‘lida muhim axborotlar yig‘ilganligini namoyish qilishni hohlaydi. Lekin asosiy maqsad insonlarda o‘zi haqida muayyan tasavvur qoldirishdir. Maslahatchi ma’lumotlar almashuvi jarayonida, ya’ni mijoz uchun juda muhim bo‘lgan va uni faolligini oshirishga sabab bo‘ladigan ma’lumotlarni taqdim etish jarayonida o‘ziga xos oldindan his qila olish iqtidorga ega bo‘lishi kerak. Amalga oshirilayotgan o‘zaro teskari aloqalar mijozga maslahatchining hamma narsani bilishidan dalolat bermaydi. Bu umumiy qoidalardan biri bo‘lib, mijoz va maslahatchi orasidagi munosabatda bu qoidaga rioya qilish kerak. Lekin, mijoz uchun yangilik bo‘lib xizmat qiladigan yoki aniq faktlar asosida to‘plangan zaruriy ma’lumotlar bo‘lsa hamdatopshiriq bo‘yicha boshlang‘ich reja va faoliyat natijasi orasida kutilmagan bog‘lanishlar mavjud bo‘lsa, bunday holatlarda albatta o‘zaro teskari aloqalarni o‘rnatish maqsadga muvofiqdir.

Amalga oshirilgan o‘zaro teskari aloqalar mijoz faoliyatini to‘laqonli baholash imkonini bermaydi. SHu sababdan maslahatchi, mijoz haqida yakuniy xulosaga kelishi joiz emas, chunki bu mijoz olgan axborotlarni qay darajada qabul qilishini oldindan bilib bo‘lmaydi. Maslahatchi mijozga doimo ham topshiriqni bajarish davomida duch kelgan muammo va qiyinchiliklar haqida gapiraverishi ham maqsadga muvofiq emas. Bunday holatlarda, o‘zaro teskari aloqalar asosida mijoz patensialidan foydalangan holda muammolarga echim topishga va vazifani amalga oshirishga yordam beradigan strategiyani ishlab chiqish kerak bo‘ladi.

AKX ko‘rsatuvchi xodim yoki maslahatchi mijozlar bilan o‘zaro teskari aloqalarni amalga oshirish ko‘rinishi, ya’ni formasi muhim ahamiyatga ega, shu bois bunga jiddiy e’tibor berish zarur. Bu jarayonning eng ko‘p tarqalgan ko‘rinishi- bu yakka holda mijoz bilan

og‘zaki muloqot hisoblanadi. Boshqa ko‘rinishlaridan biri esa mijozdan oraliq hisobotlar ko‘rinishida yozma ma’lumotlar olishdir. Juda ko‘p maslahatchilar mijoz tashkilotining turli guruhlari bilan muloqotda bo‘lishni afzal ko‘radilar. Bunday uchrashuvlar maslahatchilar uchun kerakli malumotlarga ega bo‘lish imkonini beradi hamda ish yuzasidan tug‘ilgan savollarga javob olishlariga yordam beradi. SHu bilan birga ular duch kelgan muammolarini echimini topishga yo‘naltirishlari mumkin.

Tashxis fazalarining natijalari o‘zaro teskari aloqalarni olib borishga muhim asos bo‘ladi. Natijaviy hisobotlarni taqdim etishdan oldin, maslahatchi mijoz jamoasi bilan topshiriq bo‘yicha yakuniy xulosalari bilan o‘rtoqlashish maqsadida o‘zaro teskari aloqali majlislar uyushtirishi mumkin. Bu esa, o‘z navbatida natijaviy tahlil jarayonidagi ba’zi bir muammolarning echimini topishga hamda mijoz jamoasi a’zolarini yakuniy natijalar taqdimotini rasmiy ravishda qabul qilib olishlariga yordam beradi.

Berilgan topshiriq davom etgan taqdirda ham (topshiriq rejalashtirilgan faoliyat turiga aylanganda) bunday o‘zaro teskari aloqalar mijoz guruhi a’zolari uchun vazifaning bajarilish jarayoni bo‘yicha bajarilgan ishlar hisoboti ko‘rinishida taqdim etilgan bo‘lishi ham mumkin. Mijoz uchun olingan yangi ma’lumotlar va asoslangan axborotlarni o‘rganib borish juda ham qimmatli va muhim hisoblanishi mumkin. Ko‘pgina rahbarlar vazifani bajarilishiga qiziqishlari bo‘lsa ham, butunlay bu ishga kirishib ketishlari qiyin bo‘ladi. YAxshi va sifatli tayyorlangan hisobot esa ularni bajarilgan topshiriq haqida ko‘proq bilib olishlariga imkon beradi. Maslahatchi mijozga topshiriqning bajarilishi to‘g‘ri rejalashtirilganligi, oldindan qo‘yilgan tashxis o‘z tasdiqini topganligi, ish davomida paydo bo‘lgan muammolar va imkoniyatlar haqida batafsil ma’lumot berib borish kerak.

AKXlarda o‘zaro teskari aloqalar xizmat ko‘rsatilayotgan mijozlardan ko‘rsatilayotgan xizmatlar sifati haqida axborot olib borishdir. Lekin amaliyotda ko‘pincha o‘zaro teskari aloqalarni o‘xshash kategoriyada bo‘lgan ko‘rsatkich, ya’ni bajarilayotgan vazifani monitoringi va uni baholanishi bilan almashtirib yuboriladi. Agar mijoz

xizmat ko‘rsatish jarayonidan qoniqmasa yoki mijoz keyinchalik aynan shu AKX ko‘rsatuvchi sub’ekt xizmatidan foydalanishni hohlamasa, maslahatchi buning sababini o‘rganishi zarur hamda o‘zaro teskari natijasida xizmat ko‘rsatuvchi o‘z kamchiliklarini bilib oladi va uni bartaraf etishga harakat qiladi.

Agar mijoz tomonidan vazifani davom ettirish va qo‘shimcha vazifalarni topshirishi haqida roziligi olinsa, yangi faoliyatni rejalashtirish (masalan, yangi axborottizimni ishlab chiqish yoki uning bajarilish rejasini tuzish) muhim ahamiyat kasb etadi. Maslahat beruvchi hamkorlik shartnomalarida tashxis bosqichining oxirida yana yangi topshiriq olinishi, ya’ni qo‘shimcha vazifalar berilishi bo‘yicha qaror qabul qilinishi mumkinligi ko‘rsatib o‘tilgan bo‘ladi.

Qishloq xo‘jaligida AKXlari ko‘rsatuvchi sub’ektlar fermer va dehqon xo‘jaliklariga turli xil masalalari bo‘yicha maslahat berishlari, duch kelingan muammolarni bartaraf etishda muqobil qarorlar ichidan maqbulini qabul qilishda ko‘maklashadilar.

Individual, jamoaviy aloqalar va ikkilamchi manbalardan axborotlar to‘plash. Foydalanuvchilar bilan o‘zaro teskari aloqalarni amalga oshirishning bir qancha usullari mavjud. Ularning har bir afzallik va kamchiliklarga ega (vaziyatni hisobga olganda) va samarali natijalarga erishish maqsadida bir vaqtning o‘zida bir necha usullardan foydalanish mumkin. O‘zaro teskari aloqalar usullari quyidagicha guruhlanadi:[17]

- Individual (yakka holda) usul;
- Jamoaviy usul;
- Ikkilamchi manbalardan ma’lumotlarni yig‘ish usuli.

Individual (yakka holda) usul- yakka holda so‘rovlarni o‘tkazish yo‘li bilan ma’lumotlarni to‘plash usulidir. Bu usulning asosiy shartlaridan biri, o‘zaro teskari aloqalar vaqtida axborot va ma’lumotlar beradigan insonlar, ma’lumotlar yig‘ish jarayonida bir-birlari bilan aloqada, ya’ni yaqin munosabatda bo‘lmasligidir. Bunda quyidagilardan foydalaniladi:

- yakka holdagi suhbatlar;

[17] N.O.Tokmanova, M.V.Anriyanova “Menejment konsalting”. Uchib. posobiya. – Moskva, 2009 g. Str-55

- boshqa tashkilot xodimlaridan so‘rovlar o‘tkazish;
- anketa so‘rovnomasini o‘tkazish;
- norasmiy individual kuzatuvlar;
- rasmiy individual kuzatuvlar.

YAkka holdagi suhbatlar asosida o‘zaro teskari aloqalardan foydalangan holda qishloq xo‘jalik mahsulotlarini ishlab chiqaruvchi malakali xodimlardan murakkab muammolar echimini topishda kerakli ma’lumotlarni olish imkonini beradi. Bu usuldan, odatiy savollarga (masalan, A ismli maslahatchining ish samaradorligini, berayotgan tavsiyalar darajasini, o‘zaro munosabatlarini qanday baholaysiz kabi) javob olishda va noodatiy savollarga (masalan, o‘tgan davr mobaynida mahalliy AKX ko‘rsatuvchi faoliyatini qanday baholaysiz, bu borada qanday muammolarga duch keldingiz, qaysi maslahatchi sizga sifatsiz xizmat ko‘rsatdi qabi) javob olishda foydalanish mumkin. Bunday olingan ma’lumotlar AKX ko‘rsatuvchi faoliyatidagi kamchiliklarni bartaraf etishda va vazifani bajarilishi uchun zaruriy ma’lumotlar bo‘lib xizmat qilishi mumkin.

Boshqa tashkilot xodimlaridan so‘rovlar o‘tkazish - qishloq xo‘jalik mahsulotlarini ishlab chiqarish sohasiga taalluqli bo‘lgan va bu sohada etuk mutaxassislar bilan o‘zaro munosabatlar bo‘lib, qiziqtirgan savollariga javob olishda foydalaniladi. Bularga yuqori malakali va tajribaga ega bo‘lgan xodimlar, sohaning tajribali xodimlari, sohada ilmiy tadqiqotlar olib borgan olimlar hamda ilg‘or korxonalar rahbarlari misol bo‘la oladi. Bunday insonlardan olingan ma’lumotlar amalda kelib chiqqan muammolarni echimini topishda juda ham asqotadi. Bu usuldan foydalanish, ayniqsa kam xarajatli vazifalarni bajarishda juda samarali hisoblanadi.

Anketa so‘rovnomasini o‘tkazish- suhbat o‘tkazish usullari ichidan eng ko‘p tarqalgan qulayroq usul hisoblanadi va bu usul telefon, pochta aloqalari yordamida yoki aholiga, majlis ishtirokchilariga, malaka oshirish o‘quv kurslarida anketa tarqatish orqali amalga oshirish mumkin. Anketa so‘rovnomasini o‘tkazishda yuqori natijalarga erishish uchun, to‘ldiruvchilar ko‘p vaqt sarflamasliklari uchun anketada qisqa, lunda va

kerakli savollar tartibi keltirilgan bo‘lishi zarur. Ishonchli natijalarga erishish uchun esa, anketa so‘rovnomasini o‘tkazish anonim holda amalga oshirilishi kerak, shunda javob beruvchilarning samimiy javoblarini olish imkoniyati bo‘ladi. Bu usulni to‘g‘ri yo‘lga qo‘yish orqali, vaqt va mablag‘ni tejash imkoniyatiga ega bo‘linadi.

AKX ko‘rsatuvchi o‘zaro teskari aloqalardan biri norasmiy individual kuzatuvlar orqali qimmatli ma’lumotlar olishi mumkin. Qishloq xo‘jalik mahsulotlarini ishlab chiqaruvchilar bilan doimiy munosabatda bo‘lgan va bu borada ko‘p topshiriqlarni bajargan xizmat ko‘rsatuvchi maslahatchi va mutaxassis xodimlar o‘z tajribalariga ega bo‘ladidir. Ular ish jarayoni davomida o‘zaro teskari aloqalarni amalga oshirish uchun zarur bo‘lgan ma’lumotlarni eslab qoladilar. Bu usul orqali o‘zaro teskari aloqalarni amalga oshirishda o‘ziga kerakli ma’lumotlarni yozib boradigan va kundalik yoki ish daftarini yuritib boradigan xodimlar juda qadrlanadi.

Rasmiy individual kuzatuvlar usulida o‘zaro teskari aloqalarni olib borishda kuzatuvlar natijalari grafik, jadval va ma’lumotlarni o‘zida aks ettirgan shakllardan foydalaniladi. Rasmiy individual kuzatuvlar norasmiy individual kuzatuvlardan farqi shundaki, kuzatuv ob’ekti oldindan aniqlab olinadi. Bu usul miqdor jihatdan ham sifat jihatdan ham kerakli ma’lumotlarni jamlashda yaxshi samara beradi, masalan AKX ko‘rsatuvchi xodim qishloq xo‘jaligi korxonasiga borib, maslahatchi tomonidan tavsiya etilgan texnologiyani qo‘llayotganligi haqidagi ma’lumotni yig‘ib boradi.

AKX ko‘rsatishda o‘zaro teskari aloqalarni amalga oshirish jarayonida jamoaviy usulni qo‘llash qatnashchilarning o‘zaro munosabatda bo‘lishlari uchun juda qo‘l keladi. Jamoaviy so‘rovnomalar o‘tkazilganda ma’lumotlar yozma yoki og‘zaki taqdim etilishi mumkin. Bu usulning samarali bo‘lishi, AKX ko‘rsatuvchi tashkilotning xodimlarining salohiyati, jamoa orasida o‘zining faolligini ko‘rsatishga bo‘lgan hohishi va bajargan ishlar natijasida namoyon bo‘ladi.

O‘zaro teskari aloqalardagi jamoaviy uslubga asosan quyidagi usullar mansub:

- Delfi usuli;
- Tematik suhbatlar usuli;
- Nominal jamoaviy usul;
- Norasmiy jamoaviy usul

Delfi usulida shu sohada etarli bilimga ega bo‘lgan insonlar orasida mustaqil ravishda bir necha bor anketa so‘rovlari o‘tkaziladi. Avvalo, qanday savollarni o‘rganish kerakligi, kimlar bu jarayonda ishtirok etishi va qanday qilib olingan ma’lumotlardan foydalanish yo‘llarini aniqlab olish zarur. Agar fikrlar turlicha bo‘lmasa bu usulda 10-15 kishi qatnashishi mumkin, agarda fikrlar tarqoq bo‘lsa ishtirokchilarni ko‘paytirish mumkin.

Bu usul orqali ma’lumotlarni jamlash va natijalarning xolisligini ta’minlash uchun uch-to‘rt marotaba anketa so‘rovlari o‘tkaziladi. Birinchi anketa kengaytirilgan savollar to‘plamidan iborat bo‘ladi. Anketa to‘ldirilgandan so‘ng bunga ma’sul xodimlarga taqdim etiladi va to‘ldirilgan anketalar ko‘rib chiqiladi. Birinchi anketa natijalari asosida ikkinchi anketa tuziladi. Bu anketada oldingi anketada keltirilgan fiklar bayon etiladi va ishtirokchilar bu fikrlarga nisbatan qanchalik hamfikr bo‘lishlari aniqlab olinadi. Javoblar tahlil qilinadi va ko‘pchilik ma’qullagan fikrlar soni jamlanadi. SHu tariqa natijalar asosida uchinchi anketa tuziladi. Anketa to‘ldirishda ishtirok etayotganlardan yana bir bor quyida keltirilgan javoblarni qayta ko‘rib chiqish va bu borada qo‘shimcha fikr va mulohazalar berishlari so‘raladi. SHu bilan birga javoblarni mazmun jihatidan punktlarga ajratib ko‘rsatishlari so‘raladi. Qoidaga asosan, uchinchi anketa oxirgisi hisoblanadi, lekin xulosaga kelish uchun fikrlarda yagonaviylik bùlmasa va javoblar tarqoq bo‘lsa, qo‘shimcha yana bir marotaba anketa so‘rovi o‘tkaziladi. Bu usul shaxsiy yondoshuv va turli xil nuqtai- nazar bilan erkin fikrlar asosida savollarga javob olishda yordam beradi va ishtirokchilarni ko‘pchilikning fikriga qo‘shilishni majbur etmaydi.

Bundan tashqari, delfi usuli xarajatlarni oshib ketmasligiga sabab bo‘ladi, chunki xizmat ko‘rsatuvchilar savollarga javob olish maqsadida boshqa joylarga borib qo‘shimcha xarajat qilishlari oldini oladi.Lekin bu

uslubning o‘ziga xos kamchiliklari ham mavjud. Bu uslubdan foydalanishda bir muncha ko‘p vaqt sarflashga to‘g‘ri keladi(kommunikatsiya yaxshi bo‘lmasligi sababli vaqtni ortiqcha sarflanishiga olib kelishi). Bu uslubda ma’lumotlar yozma ko‘rinishida olinganligi sababli, anketa to‘ldiruvchilar qog‘ozda o‘z fikrlarini tushunarli va to‘laqonli bayon qilishlariga to‘g‘ri keladi. Ishtirokchilarning anketa to‘ldirishlaridan o‘zlari uchun hech qanday manfaat bo‘lmaydi, shu sababli ularning bu ishga nisbatan ishtiyoqlari baland bo‘lishi maqsadga muvofiqdir.

Tematik suhbat usuli yordamida, bir guruh insonlarning biron bir masala ustida olib borgan bahs munozaralari natijasida sifatli va kerakli ma’lumotlar olinadi. Bunday muzokaralarni olib borish uchun odatda, 6-8 kishi jalb qilinadi va ular koordinator yoki koordinator assistenti rahbarligida qo‘yilgan masala borasida suhbatlashadilar. Munozara audio kasetaga yozib olinadi va sifatli informatsiya sifatida olinadi hamda rasmiylashtiriladi. Qoidaga ko‘ra, bunday munozaralar bir necha marotaba tashkil etiladi. Bu munozaralar davomida koordinator maslahat xizmat ko‘rsatuvchi tashkilotning qaytarma aloqalari nuqtai-nazaridagi asosiy qo‘yilgan muammoga ta’sir etuvchi turli omillar e’tiborni qaratadi va sxemaga asosan ommaviy so‘rovlar ketma- ketligini amalga oshirib boradi. Sxemaga asosan bu ketma-ketlik quyidagi bosqichlardan iborat:

- so‘rov marshrutini ishlab chiqish;
- ishtirokchilar kim bo‘lishini aniqlab olish va ularni taklif etish;
- resurslarni rejalashtirish va ulardan foydalanish;
- muzokaralarni boshqaruvi;
- muzokaralar natijasida olingan ma’lumotlarni tahlil qilish va ular asosida hisobot tayyorlash.

Nominal jamoaviy usuldan maslahat xizmat ko‘rsatuvchining o‘zaro teskari aloqalarni amalga oshirish jarayonida muayyan muammoni echimini topishda foydalanish mumkin. AKX ko‘rsatuvchi tashkilot xodimi, qishloq xo‘jalik korxonalari rahbari va boshqa tashkilot vakili o‘z hamkasblaridan bir nechtasini qo‘yilgan muammoni echimini topish

uchun muzokaralarga taklif etishi mumkin. Bunday muhokama jarayoni olti bosqichdan iborat bo‘ladi:

1. Muammo yoki muammolarni qo‘yilishi;
2. G‘oya yoki takliflarni ilgari surilishi;
3. G‘oya yoki takliflarni namoyish qilinishi;
4. G‘oya yoki takliflarga yanada aniqlik kiritish;
5. Ustuvor yo‘nalishlar (prioritetlar)ni aniqlash;
6. Muhokama qilish va ovoz berish.

Norasmiy jamoaviy usul- jamoaviy uchrashuvlar va majlislar jarayonida ma’lumotlarni olish usulidir. Odatda, bunday tadbirlarda ishtirokchilar turli muammolarni ham muhokama qiladilar. Natijada ishtirokchilardan o‘zaro teskari aloqalar sifatida olingan ba’zi bir tanbeh va maqtovlari asosida AKX ko‘rsatuvchi tashkilot o‘zi ko‘rsatayotgan xizmat sifati haqida fikrlarni bilib olishlari mumkin. Bunday jamoaviy yig‘ilish va tadbirlar oralig‘idagi tanaffus vaqtida xodimlar o‘zaro suhbatlashadilar va muammolarni muhokama qilishda davom etadilar. Bu xam xizmat ko‘rsatuvchilarning qo‘shimcha ma’lumotlar olish imkonini beradi.

Ikkilamchi, ya’ni boshqa manbalardan ma’lumotlarni to‘plash usuli. Ikkilamchi manba ma’lumotlari bo‘lib, ma’muriyat hisobotlari, ma’lumotnomalar va boshqa turli xil ish hujjatlari bo‘lishi mumkin. Bu hujjatlarda ko‘rsatilayotgan xizmatdan qay darajada foydalanilayotganligi va xizmat ko‘rsatishning sifat darajasiga taalluqli ma’lumotlar aks ettirilgan bo‘lishi mumkin.

AKX ko‘rsatish jarayonining oxiridagina o‘zaro teskari aloqalar uchun maslahatchi, mutaxassislar va boshqa xodimlar qancha mablag‘ va vaqt sarflaganligini bilib olish mumkin. Mijozda xizmat ko‘rsatuvchi xodimni ko‘ngliga og‘ir olishini o‘ylab, xafa qilmaslik va uni ortiqcha tanqid qilmaslik hohishi bo‘lganida, o‘zaro teskari aloqalarda xizmat ko‘rsatuvchi haqidagi ma’lumotlar haqiqatdan davomiy bo‘lishi mumkin, ya’ni o‘z fikrini aniq bayon qilmagan bo‘lishi mumkin. Lekin buni bartaraf etish uchun, xizmat ko‘rsatilgandan so‘ng qishloq xo‘jalik mahsulot ishlab chiqaruvchiga ko‘rsatilgan xizmatni baholash varaqasini

mustaqil va xolisona to‘ldirib, AKX ko‘rsatuvchi tashkilot rahbariga taqdim etishi so‘raladi. Ma’lum vaqt o‘tganidan so‘ng rahbar va maslahatchi ish sifati va mijoz tomonidan berilgan baho haqida o‘zaro suhbatlashib oladilar.

AKX ko‘rsatish tashkilotiga qabul qilingan yosh mutaxassis xodimga uslubiy va amaliy yordam berish natijasida ham o‘zaro teskari aloqalarni amalga oshirish mumkin. Tajribali mutaxassis yosh xodim bilan birgalikda ishlab chiqarish ob’ektiga tashrif buyuradilar. Maslahat berish jarayonida yosh xodim va mijoz fikrlari tinglanib, kerakli ma’lumotlar yon daftarchasiga tushurib boriladi. Mijoz bilan suhbatlashib bo‘lingandan so‘ng, yosh xodimning bu ish yuzasidan o‘z fikrlar va mulohazalari so‘raladi. SHundan so‘ng, tajribali mutaxassis yosh xodim bilan birga AKX ko‘rsatish jarayonini yanada takomillashtirish, muammoni echimini topishda muqobil (alternativ) yo‘llar va boshqa bajariladigan ishlar haqida fikrlashadilar.

Tajribali mutaxassis ish o‘rgatuvchi yosh xodim bilan birgalikda ish olib borganda quyidagi tavsiyalarni yodida tutishi kerak:

- tanqid qilmagan holda yordam bering;
- maslahatchi bilan birgalikda mijozning fikrini ham inobatga oling;
- ma’lumotlarni yozib boring va xo‘jalikka qilingan tashrifdan so‘ng bu boradahisobot tayyorlang;
- faqat o‘z fikringizni ilgari suravermang;
- muqobil (alternativ) variantlarni taklif eting;
- loyiq bo‘lgan taqdirda maqtab qo‘yishni unitmang.

3. Ummumiy va strategik boshqaruvda agrokonsalting xizmati

Umumiy va strategik boshqaruvda konsalting nazariyasi. ***Konsalting*** – mulkning istalgan shaklida faoliyat ko‘rsatuvchi korxonalar, firmalar va tashkilotlarning keng ko‘lamdagi iqtisodiy masalalari

bo‘yicha mahsulot ishlab chiqaruvchilarga, sotuvchilar va iste’molchilarga maslahat berish, demakdir.

Axborot-konsalting tashkiloti maslahat xizmatini shunday tashkil etishlozimkibunda hissadorlar ham, qishloq xo‘jalik korxonalarida ishlayotgan xodimlar ham ularning xizmatidan rozi bo‘lishlari kerak. CHunki AKX jarayonida ishlab chiqarish bilan bog‘liq bo‘lgan barcha ishtirokchilarning manfaatlari himoya qilinadi. Bunda u yoki bu sohaga mansublikning ahamiyati yo‘q, konsalting tamoyillari hamma tarmoqda birdek qo‘llaniladi.

Jahon tajribasi shuni ko‘rsatadiki, aynan AKX boshqaruv organlari yo‘qotgan ko‘pgina funksiyalarni o‘z zimmasiga olishi va natijada sohada ijobiy o‘zgarishlarga olib kelishi lozim.

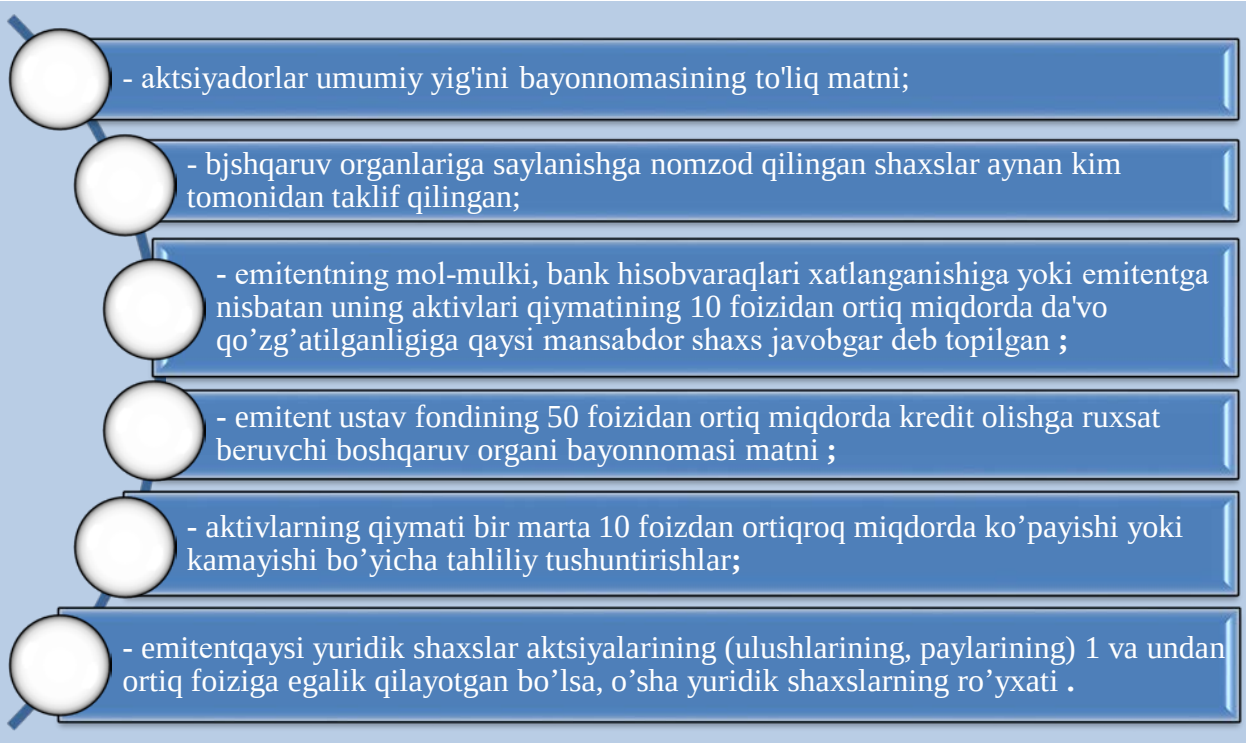
Jahon iqtisodiyotida ro‘y berayotgan yangi texnologiyalarning rivojlanishi, tovarlar, xizmatlar va ishchi kuchi bozoridagi raqobatning kuchayishi har bir xo‘jalik sub’ektidan ishlab chiqarishni tarkiban yangilash, milliy iqtisodiyotning raqobatbardoshligini oshirish uchun dunyo amaliyotida o‘zini oqlagan boshqaruv usullarini o‘z faoliyatiga qo‘llashni taqàzo etmoqda. Bu esa o‘z navbatida korxonalardan:

- aholining tez o‘sib, o‘zgarib borayotgan ehtiyojlarini to‘laroq qondirish;
- zamonaviy texnologiyalarni ishlab chiqarishga tatbiq etish;
- raqobatbardosh mahsulotlar ishlab chiqarish;
- tovarlarning hayotiylik davrini barqaror o‘sib borishini ta’minlash;
- tejamkor texnologiyalarni qo‘llash;
- investitsiya muhitini yaratish hamda zamonaviy korporativ boshqaruv usullaridan foydalanishni dolzarb masalaga aylantirdi.

Katta firmalarning ***korporativ strategiyasi*** kompaniya tashkil etish, ishni qayta qurish va boshqa umumiy boshqaruv masalalari konsaltingini ta’minlash, ayrim firmalar, ayniqsa bu sohada bandliknihamda iqtisodiyotni rivojlantirishni nazarda tutadi. SHuningdek, ularning bazasiga E-tijorat strategiyasi qo‘shiladi. Strategiya va umumiy ishni rivojlantirish bo‘yicha yuqori o‘zoq yillik tajribaga ega McKinsey,

Boston Consulting Group, Bain, Booz-Allen va Hamilton kabikonsalting firmalarini ko‘rsatish mumkin.

Korporativ boshqaruvdagi korxonalarning samarali faoliyatini ta’minlash maqsadida olib borilgan harakatlar va iqtisodiy siyosat korporativ tuzilmalarning investitsion salohiyatini oshirish orqali namoyon bo‘ladi. Aksiyadorlik jamiyatlarida investitsiyalarning jalb qilishdagi alohida o‘ziga xosligi shundaki, aksiyadorlik jamiyatlarining aksiyalari bozorda sotilishi orqali ularga emission investitsiyalar jalb etiladi. SHu bilan birga ularning ikkilamchi bozordagi harakati ham shu korxonada korporativ boshqaruv tamoyillari qay darajada amal qilayotganligini ko‘rsatuvchi ko‘rsatkich hisoblanadi. 9-chizmada korporativ internet-saytlarda berilishi maqsadga muvofiq ma’lumotlar keltirilgan.



9-chizma. Korporativ internet-saytlarda berilishi maqsadga muvofiq ma’lumotlar

O‘zbekistonda korporativ boshqaruv samaradorligini oshirishga qaratilgan chora-tadbirlar tub mohiyatida mulkiy munosabatlarni yanada demokratlashtirish, xususan bozor qonunlari asosida davlat mulkini xususiy sektorga o‘tkazilishini ta’minlashga ustuvor ahamiyat berib kelinmoqda. Hozirgi kunda davlat mulklarini sotish, investitsiya kiritish

sharti bilan “nol” qiymatda berish va ularning samaradorligini oshirish borasida bosqichma-bosqich ishlar amalga oshirib kelinmoqda.

Aksiyadorlik korxonalarida korporativ boshqaruv mexanizmlarini rivojlantirishning ustuvor yo‘nalishlarini aniqlash, korporativ boshqaruvni tamoyillarini qo‘llagan holda investitsiyalarni jalb etish, ular faoliyatini innovatsion rivojlantirish evaziga korxonalarning iqtisodiy rivojlanish darajasini yangi bosqichlarga ko‘taradi.

Demak, bugungi kunga kelib globallashuv ijtimoiy-iqtisodiy hayotning barcha sohalarida, jumladan mulkchilik sohasida ham namoyon bo‘layotganini ko‘rishimiz mumkin. Bu esa, milliy iqtisodiyotimiz shakllanib, jamiyatimiz tubdan isloh qilinayotgan bir davrda oliy ta’lim muassalari oldiga tayyorlanayotgan mutaxassislarni iqtisodiy savodxon, professional kadrlar qilib tayyorlash vazifalarini yuklamoqda.

Boshqaruv usuli va korporativ madaniyat. Boshqaruv usullarini iqtisodiyotning ma’lum aniq sohalarida amal qilishning turli yo‘llari orasidagi umumiy hodisa sifatida ajratish mumkin. Masalan, boshqaruv darajalari bo‘yicha ***boshqaruv usullari*** (davlat, tarmoq, soha, sex, korxona, birlashma, mintaqani boshqarish usullari), yoki ichki tarmoqlarni boshqarish usullari (sanoat, transport, qishloq xo‘jaligini boshqarish usullari) haqida so‘z yuritish mumkin. SHuningdek, turli sub’ektlar tomonidan qo‘llaniladigan boshqaruv usullarini ajratib ko‘rsatish mumkin. Davlat boshqaruvi usullari jamoat tashkilotlarini boshqarish usullari yoki iqtisodiyotning ayrim sohalarida qo‘llaniladigan boshqaruv usullarini (ishlab chiqarishni, moliyaviy sohani, fan va maorifni boshqarish usullari)ni ham ko‘zda tutish lozim.

Boshqaruv nazariyasi va amaliyotida turli boshqaruv usullari mavjuddir. Ular boshqaruv usullarining har bir guruhi o‘z xususiyatlariga ega bo‘lgan tizimni tashkil etgan. Milliy iqtisodiyotni va bozor sub’ektlarini boshqarishda iqtisodiy, tashkiliy, ijtimoiy, psixologik va huquqiyusullardan foydalaniladi. Boshqaruvning bu usullari o‘zaro uzviy bog‘liqdir, shu sababli ularning birortasiga ortiqcha ahamiyat berish butun ishlab chiqarishning me’yorda borishi buzilishiga olib keladi.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida boshqarishning iqtisodiy usullari muhim ahamiyat kasb etmoqda. Boshqaruvning iqtisodiy usullari jamiyat a’zolariga iqtisodiy manfaatlar orqali ta’sir ko‘rsatadi.

Ta’sir ko‘rsatish mazmuniga ko‘ra boshqaruvning iqtisodiy, *ijtimoiy-psixologik va tashkiliy-farmoyish usullari* mavjud.

Iqtisodiy usullarning mohiyati bozor sub’ektlari, ishlab chiqarish jamoasi vaxodimlarga ularning manfaatini ta’minlovchi iqtisodiy sharoit yaratishdan iboratdir.

Iqtisodiy usullar iqtisodiy ta’sir vositalari yig‘indisidan (narx, kredit, biznes-reja, foyda, soliqlar, ish xaqi, iqtisodiy rag‘batlantirish va h.k.), ya’ni shaxsiy, jamoaviy va jamiyat manfaatlari uzviyligini ta’minlovchi tadbirlaridan iboratdir.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida boshqaruvning iqtisodiy usullari juda katta imkoniyatlarga ega bo‘lib, ular mohirona va o‘z vaqtida tashkiliy-farmoyish, ijtimoiy-psixologik va huquqiy usullar bilan qo‘shib olib borilgan taqdirda yaxshi natijalarga erishish mumkin.

Korxonalar, aksiyador jamiyatlari, firmalarda muhim boshqaruv usullaridan biri - biznes-rejalardir. U iqtisodiy jarayonlarni umummilliy manfaatlar ijrosi yuzasidan, xo‘jalik amaliyotida ob’ektiv iqtisodiy qonunlardan foydalanish asosida, ongli ravishda, bir maqsadga intilgan holda boshqarishning o‘zaro uzviy bog‘liq tizimidan iboratdir.

Boshqaruvning ijtimoiy-psixologik usullari - bu ishlab chiqaruvchi va ayrim shaxslarga ularning ijtimoiy ehtiyojlari va psixologik xususiyatlariga ta’sir etish bilan boshqarish vositasidir. Boshqaruvning bu usullarini qo‘llash korxonada yuz berayotgan ijtimoiy hodisalarni chuqur o‘rganish xodimlar asabtizimi va kayfiyatiga ta’sir etuvchi psixologik (ruxiy) omillarni bilishni talab etadi.

SHaxs psixologiyasi oliy nerv faoliyati turlari va inson temperamenti, xarakteri, shaxsning irodasi, qobiliyati, xissiyoti, xotirasi, anglash va xis etish qobiliyatini o‘rganadi, mehnat psixologiyasi, mehnat faoliyatlari, shu jumladan, rahbar va mutaxassislar (kasbiy xususiyat va qobiliyatlari, kadrlarni o‘qitish usullari, ish va dam olish tartibi, kadrlarni tanlash va

baholash usullari, mehnat jarayonining psixologik jihatlari) faoliyatini o‘rganadi.

Kishilar fikrlash usulida o‘zgarish yuz berishi va ular madaniy hamda bilim darajasi ortib borishi bilan ijtimoiy-psixologik usullar ahamiyati ham ortib boradi. Bunday sharoitda shaxsning ehtiyoj va manfaatlari ma’naviy soha tomon o‘zgarib boradi.

Boshqaruvning ijtimoiy-psixologik usullari ishlab chiqarishda mavjud ijtimoiy mexanizmni (o‘zaro munosabat tizimi, ijtimoiy ehtiyojlar) qo‘llashga asoslanadi. Boshqaruvning ijtimoiy usullari ijtimoiy tartibga solish vositasida amalga oshiriladi.

Boshqaruvning tashkiliy-farmoyish usullari boshqaruvchi va boshqariluvchi tizimlar samarali faoliyat yuritishini ta’minlovchi ta’sir etish tizimidan iboratdir. Boshqaruvning tashkiliy-farmoyish usullari iqtisodiy usullarni to‘ldirib, bular bozor iqtisodiyoti qonunlaridir.

Korporativ moliyaviy strategiyani amalga oshirishda, korporativ tuzilma bozor bahosini maksimallashtirishda ***korporativ madaniyatni*** oshirishga alohida urg‘u beriladi. Korporativ madaniyat tashkilotlarda ijobiy muhit shakllanishining o‘zagi bo‘lib, uni daraxtning ildizlariga qiyoslash mumkin. Ildiz ko‘rinmaydi, biroq agar u chirigan bo‘lsa daraxt qulaydi. Buni faqat hissiyot darajasida anglash mumkin. Madaniyat muhit yoxud iqlimga o‘xshaydi. Korporativ madaniyat sifatlari:

- boxordagi o‘zgarishlarga tayyorlik;
- muhimi sifat va mijoz ekanligi;
- innovatsiyalar va marketing;
- baynalminallik;
- aniqlik va to‘lovga qobiliyatlilik.

Samarali korporativ boshqaruvni tashkil qilishda korporativ madaniyat alohida ahamiyat kasb etadi.

Fermer xo‘jaligi faoliyatida agrokonsalting xizmatining amaliy-iqtisodiy asoslari. AKXning faoliyati samaradorligi fermerlar daromadini oshirishga intilishida va ularni qo‘llab-quvvatlashda namoyon bo‘ladi. Ushbu tizim qishloq joylaridagi iqtisodiyot sub’ektlariga muammolarini echishda ko‘maklashishi va qishloq joylarini rivojlantirishni

rag‘batlantiruvchi tizim sifatida ta’riflanadi.

Konsalting konsepsiyasi tushunchasi ostida umumiy, idrok qilingan tasavvur anglashiladi, uning asosini maslahatchilar mushohadasi, ular taklif qilgan dastur va uning maslahat berishga yondoshuvi tashkil etadi.

AKXning maqsadli yo‘l-yo‘riqlari va vazifalaridan kelib chiqqan holda konsalting konsepsiyasi shakllantiriladi. Bu ko‘pincha firmaning bozor muhiti ta’siri ostidagi konsalting faoliyati natijasi hisoblangan tarixidan, shuningdek maslahatchilarni shaxsiy tajribasidan kelib chiqadi. Binobarin, ko‘pincha konsalting falsafasining tanlanishi maslahatchi bilan buyurtmachi hamkorligi xususiyatini belgilab beradi.

Maslahat xizmatlarining turi maslahat berilayotgan korxonaning o‘ziga xos xususiyati va maslahatchining ixtisoslashuvidan kelib chiquvchi taklifi bilan belgilanadi. Bunda konsalting firmalari va alohida maslahatchilar tomonidan taklif qilinayotgan konsalting dasturlari ko‘pchilik hollarda bir-birlaridan tubdan farq qiladi.

Konsalting strategiyasida konsalting firmasining ish usulida maslahatchi bilan buyurtmachi korxona o‘rtasidagi munosabatlarni tashkil etish tajribasi katta o‘rin tutadi. Maslahatchi yoki maslahatchilar guruhining maslahat berilayotgan korxona bilan munosabatining turi, nechog‘li tez-tez takrorlanishi va shakli muhimdir. Amaliyot tajribasi muvaffaqiyat va maslahatchiga ishonch ko‘p jihatdan maslahat berish usulga bog‘liq ekanligini ko‘rsatmoqda.

Mijozni topish foallashuv paytidan boshlab natija olgunicha konsalting qoida tariqasida, bir necha bosqichda kechadi. Bundan tashqari, konsalting mazmuniga bog‘liq holda turli bosqichlarni almashtirish va umumlashtirish mumkin.

1-bosqich: faollashuv, bu sub’ektlarning o‘ziga xos muammolarni kuzatish va tahlil qilish;

2- bosqich: korxona iqtisodiy faoliyatining tahlilini tayyorlash.

3-bosqich: korxona iqtisodiy faoliyati tahlilining natijalarini mufassal baholash va takliflarni ishlab chiqish.

4- bosqich: qabul qilingan choralarning bajarilishi.

AKXlarining asosiy vazifalaridan biri - har bir muayyan vaziyatga doir maslahat berish yoki axborot bilan ta’minlash emas, balki qishloq xo‘jaligida band tadbirkorlar o‘z boshqaruv qarorlarini to‘g‘ri va o‘z vaqtida qabul qila olishi uchun ularga muammoning echimi bo‘yicha maslahatlar berishdir. CHunki qishloq xo‘jaligining o‘ziga xos xususiyatlaridan kelib chiqqan holda, bevosita tovar ishlab chiqarish jarayonida kechiktirilmasdan qabul qilinishi lozim bo‘lgan qarorlar faqatgina qishloq tadbirkori vakolati doirasiga kiradi.

Qishloq xo‘jaligining ma’muriy-buyruqbozlik tizimidan bozor tizimiga o‘tishi davrida, AKXlarining ahamiyati yanada oshib boradi.

Bugungi kunda qishloq xo‘jaligida fermer xo‘jaliklari asosiy xo‘jalik yuritish shakli sifatida faoliyat yuritmoqda. Fermer xo‘jaliklariga er maydonlari uzoq muddatli ijaraga berilgan bo‘lib, ularning mol-mulklari xususiy mulk hisoblanadi. Respublikada 2018 yilning 1 yanvar holatiga fermer xo‘jaliklari soni 160 ming 372 tani tashkil etmoqda.

Bugungi kunda fermer xo‘jaliklari konsalting xizmatlariga muhtojlik sezmoqda. CHunki:

- keyingi yillarda yangi intensiv bog‘lar va tokzorlar yaratilmoqda, sabzavot ekinlari va kartoshka etishtirish maydonlari va hajmi ko‘paymoqda;

- respublika hududida yangidan paydo bo‘lgan havfli zararli hasharotlarga va kasalliklarga qarshi kurash chora-tadbirlarini amalga oshirish ishlari dolzarbligicha qolmoqda;

- hozirda Germaniya, AQSH, Italiya, Fransiya va Rossiya kabi davlatlar bilan hamkorlikda tashkil etilgan zamonaviy qo‘shma korxonalarda yangi qishloq xo‘jaligi traktorlari va mashinalari ishlab chiqarilib, mashina-traktor parklari tashkil etilib, bu transport vositalari fermer xo‘jaliklariga etkazib berish yo‘lga qo‘yildi. Masalan, “O‘zKeysmash” qo‘shma korxonasida “Keys-2022” rusumli paxta terish mashinalari va “Keys-1200” rusumli chigit ekish seyalkalarini, “O‘zKeystraktor” qo‘shma korxonasida TL-100, TS-6070 hamda “O‘zKlaasagro” qo‘shma korxonasida AXOS-340S va ARION-360S rusumli g‘ildirakli traktorlarni yig‘ish ishlari tashkil etildi;

- ekinlarning yuqori hosilli, tezpishar, kasallik va zararkunandalarga chidamli, sifati bozor talabiga javob beruvchi hosil beruvchi ekinlar navlarini joylashtirish zarurati mavjudligi;

- meva-sabzavot, poliz mahsulotlarining sifati jahon andozalariga javob beradigan, eksportbop qilib etishtirish ustida ish olib borish talab qilinishi;

- chorvachilik tarmog‘ining moddiy-texnik bazasini mustahkamlash, naslchilikni yaxshilash, zooveterinariya xizmati ko‘rsatish sifati va assortimentining oshishi;

- qishloqqa kichik sanoatni olib kirish orqali meva-sabzavot, poliz mahsulotlarini quritish va qadoqlash texnologiyalaridan foydalanish vazifalarining qo‘yilishi, mamlakat aholisini oziq-ovqat bilan ta’min etishda qishloq xo‘jaligi er maydonlari etishmasligi, qishloq xo‘jaligi uchun sarflanayotgan suv resurslari jami suv sarfining 95 % ni tashkil etayotgan bir payda, suv taqchilligining hamda qishloq xo‘jaligida suv tejash va agrotexnologik jarayonlarni takomillashtirish yo‘li bilan suv tanqisligini yumshatish ahamiyatining ortib borayotganligi.

Bularning barchasi fermerdan bilim va tajribani talab qiladi. Mazkur bilimlarni to‘laligicha egallash mumkin emas. Bu borada mutaxassisning maslahati zarur bo‘ladi. SHuning uchun ham O‘zbekiston Respublikasi birinchi Prezidentining 2012 yil 22 oktyabrdagi PF-4478-sonli Farmonida konsalting markazlarini tashkil etishga alohida ahamiyat qaratilgan.

Konsalting “Markazi” faoliyatining asosiy maqsadi – markaz ta’sischilari va hududdagi boshqa qishloq ho‘jaligi korxonalariga qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishi va xizmatlar ko‘rsatish sohalarida turli xizmatlar ko‘rsatish va maslahatlar berish hisoblanadi[18].

Markaz fermer xo‘jaliklari bilan tuzilgan shartnomalar asosida fermer xo‘jaliklarining ishlab chiqarish jarayonidagi moddiy-texnik resurslar sarfi, mehnat resurslaridan foydalanish holatini tahlil qilish, ishlab chiqarishni rejalashtirish (tarmoq korxonalari uchun biznes-rejalar, qisqa va uzoq muddatli rejalar ishlab chiqish), qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini ishlab chiqarish bilan bog‘liq bo‘lgan debitor va kreditor qarzdorliklarni

[18] Sh.I.Adilova, I.B.Rustamova. Agrar tarmoqda axborot-maslahat xizmatlari tizimini takomillashtirish.-T.:”Fan va texnologiya”, 2013,184b. (82-83b)

tahlil qilish, xo‘jalik yuritish sub’ektlariga agrotexnik va huquqiy masalalar bo‘yicha maslahatlar berishi mumkin.

Markaz joylarda mas’uliyati cheklangan jamiyat shaklida tashkil etiladi va ularning ta’sischilari soni 50 kishidan oshmasligi lozim. Hisob-tahlil Markazi ta’sischilari quyidagilar bo‘lishi mumkin: fermer xo‘jaliklari, dehqon xo‘jaliklari, ta’minotchi va xizmat ko‘rsatuvchi korxonalar, xususiy tadbirkorlar hamda boshqa yuridik va jismoniy shaxslar ixtiyoriy ravishda birlashishlari mumkin.

Markaz o‘z-o‘zini moliyalashtirish (xo‘jalik hisobi) tamoyillari asosida faoliyat yurituvchi tijorat tashkiloti hisoblanadi. Uning moliyaviy mablag‘lari ko‘rsatiladigan xizmatlardan olinadiganmablag‘lar va qonun doirasidagi moliyaviy yordamlar, garantlar hisobiga shakllanadi.

Markaz Vazirlar Mahkamasining 2003 yil 20 avgustdagi 357-son qarori bilan tasdiqlangan “Tadbirkorlik sub’ektlarini davlat ro‘yxatidan o‘tkazish, hisobga qo‘yish va ruxsat beruvchi hujjatlarni rasmiylashtirish tartibi to‘g‘risida Nizom”ga muvofiq davlat ro‘yxatidan o‘tkazilgan vaqtdan boshlab tashkil etilgan hisoblanadi.

Fermerlar ta’sischiligida tashkil etilganda ***“Markaz” mol-mulki*** ta’sischilar tomonidan “Markaz” faoliyatini yo‘lga qo‘yish maqsadida qo‘shgan ulushlari, mol-mulki yoki pul mablag‘lari hisobiga sotib olingan moddiy boyliklardan iborat bo‘ladi.

“Markaz”ning mol-mulki shakllanishidagi har bir ta’sischi ulushi “Markaz”ning ta’sis hujjatlarida ko‘rsatiladi va umumiy yig‘ilish tomonidan tasdiqlanadi. Ushbu ulushlar o‘zgarishi to‘g‘risidagi ma’lumotlar faqatgina umumiy yig‘ilish qarori asosida amalga oshiriladi. “Markaz” pul muomalasini yuritish hamda pul mablag‘larini saqlab turish va bu mablag‘larni erkin tasarruf etish uchun bank muassasasida hisob raqamlari ochadi.

“Markaz” mol-mulkning butunligini saqlash, uni ta’mirlash bo‘yicha qilinadigan xarajatlar ko‘rsatilgan xizmatlardan olingan daromadlar hisobiga qoplanadi.

Markaz fermerlar ta’sischiligida tashkil etilgan bo‘lsa, fermer markaz ta’sischilari tarkibidan hohlagan paytda chiqishlari mumkin. Bu

holatda unga Markazning ustav fondidagi ulushi chiqish kunidagi Markaz buxgalteriya hisobotlari ma’lumotlari bo‘yicha aniqlanadigan haqiqiy qiymati bo‘yicha to‘lanadi va Markazdan chiqib ketgan ta’sischiga tegishli bo‘lgan foyda shu yili Markaz olgan foydadan to‘lanadi.

O‘z xohishiga ko‘ra ta’sischilar tarkibidan chiqqan ta’sischi o‘z ulushini boshqa ta’sischilarga yoki ularning roziligi bo‘lgan taqdirda uchinchi shaxsga sotishi yoxud bepul berishi mumkin.

Markaz ta’sischisi Markaz ta’sis hujjatlarida belgilangan qoidalarni bir-necha marta qo‘pol ravishda buzilishiga yo‘l quygan yoxud o‘z majburiyatlarini qo‘pol buzayotgan, o‘z harakatlari (harakatsizligi) bilan Markazning faoliyat ko‘rsatishiga imkon bermayotgan yoki uni jiddiy tarzda kiyinlashtirgan taqdirda, majburiy ravishda sud tartibida ta’sischilar safidan chiqarilishi mumkin. Bunda Markazdan chiqarilgan yoki chiqib ketgan ta’sischiga ulushining chiqarilish yoki chiqib ketish sanasidan oldingi oxirgi hisobot davri uchun Markazning buxgalteriya hisobotlari ma’lumotlari bo‘yicha aniqlanadigan haqiqiy qiymatini to‘lashi yoki Markazdan chiqarilgan yoki chiqib ketgan ta’sischisining roziligi bilan unga xuddi shunday qiymatdagi pul mablag‘ini beriladi.

Sud tartibida majburiy ravishda chiqarib yuborilgan ta’sischining Markaz ustav fondiga kiritgan ulushi ta’sischilar qaroriga ko‘ra kiritgan ko‘rinishida yoki ulushiga mutanosib ravishda pul qiymatida qaytarib beriladi.

Markaz ta’sischisi ixtiyoriy yoki sud tartibida majburiy ravishda Markazdan chiqarib yuborilganidan so‘ng Markaz ta’sis hujjatlariga tegishli qo‘shimcha va o‘zgartirishlar kiritiladi.

Ta’sis shartnomasi va Ustavga ko‘ra kelib chiqqan bapcha nizolap va kelishmovchiliklap amaldagi qonunchilik, ta’sis shartnomasi va Ustav asosida ta’sischilarning o‘zaro kelishish yo‘li bilan hal etiladi. Vujudga kelgan nizolap va kelishmovchiliklapni muzokapalap yo‘li bilan hal qilishning imkoni bo‘lmasa, sud orqali hal etiladi.

Markaziy qayta tashkil etishi yoki tugatish qonunchilikda belgilangan tartibida amalga oshiriladi.

Markazni qayta tashkil etish. Ta’sischilar umumiy yig‘ilishi qarori bo‘yicha uni qo‘shib yuborish, birlashtirish, bo‘lish, ajratib chiqarish, qayta tuzish yo‘li bilan amalga oshiriladi. Markazni qayta tashkil etishda uning barcha huquq va majburiyatlari huquqiy vorisiga o‘tadi. Markazni tugatish ta’sischilar umumiy yig‘ilishi yoki xo‘jalik sudining qaroriga asosan amalga oshirilishi mumkin.

Fermer va qishloq tadbirkorlariga AKX ko‘rsatuvchi markazlar faoliyatini boshqarishda yuqorida keltirilgan tamoyillarga asoslanish markaz me’yoriy-huquqiy asoslarini takomillashtirishga xizmat qiladi.

Fermer xo‘jaliklarida agrokonsalting strategiyasi samaradorligini asoslanganlik monitoringi. AKXlari ko‘rsatish sohasini rivojlantirish zaruriyatini fermer xo‘jaliklari va tadbirkorlik sub’ektlarida hisob-kitob ishlarini talab darajasida shakllantirish lozimligi, talab darajasida tashkil etilmaslik oqibatda ular faoliyatini tahlil qilish, ichki imkoniyat, resurs va salohiyatidan to‘liq foydalanish, xizmat ko‘rsatuvchi va ta’minotchi tashkilotlar bilan debitorlik-kreditorlik qarzlarini monitoring qilish, «Biznes-reja» tuzishdagi qator muammolarni tizimli, ilmiy-amaliy va huquqiy-me’yoriy yondoshuv asosida hal etishga bo‘lgan talabning ortib borishi bilan izohlash mumkin(1-jadval).

Mamlakatning viloyat va tumanlarida AKXlari ko‘rsatayotgan turli mulk shaklidagi muassasa, tashkilot va markazlar faoliyat ko‘rsatmoqda. Ushbu tuzilmalarning faoliyat samaradorligini oshirish uchun huquqiy-me’yoriy baza va iqtisodiy-moliyaviy imtiyoz hamda engilliklar joriy etilgan.

Birinchilardan bo‘lib O‘zbekiston Savdo-sanoat palatasi qoshida respublikamiz tadbirkorlari faoliyatiga AKXlarining zamon talablariga javob beradigan jihatlarini joriy etish asosida tadbirkorlikni rivojlantirish, real tadbirkorlik muhitini shakllantirish, xorijiy tadbirkorlar bilan hamkorlik aloqalarini o‘rnatish uchun sharoitlar yaratishga yordamlashish maqsadida "SSP-MAROQAND" unitar koxonasi tashkil etilgan. Bugungi kunda ushbu korxonaning respublikamiz hududlari bo‘ylab, asosiy maqsadi tadbirkorlik sub’ektlariga axborot, maslahat, yuridik yordam

ko‘rsatishdan iborat bo‘lgan 265 ta sho‘ba korxonalari faoliyat ko‘rsatmoqda[19].

1-jadval

Qoraqalpog‘iston Respublikasi va viloyatlarda faoliyat yuritayotgan konsalting va marketing xizmati tarmoqlarining 2016 yildagi faoliyati to‘g‘risida

MA’LUMOT

/r	Hududlar	Jami shahobcha-lar soni	Konsalting va marketing xizmatlari bo‘yicha tuzilgan shartnomalar		Haqiqatda ko‘rsatilgan xizmatlar		Ko‘rsatilgan xizmatlarga to‘lab berilgan mablag‘	
			soni (dona)	summasi (mln. so‘m)	soni (dona)	summasi (mln. so‘m)	summasi (mln. so‘m)	%
1	Qoraqalpo-g‘iston Respublikasi	14	92	11	76	9	9	96
2	Andijon	15	701	413	701	413	413	100
3	Buxoro	15	322	85	296	79	77	97
4	Jizzax	12	51	22	51	14	14	100
5	Qashqadaryo	43	533	455	533	399	384	96
6	Navoiy	4	93	29	72	30	30	100
7	Namangan	13	32	37	20	25	25	100
8	Samarqand	5	10	10	10	8	8	100
9	Surxondaryo	13	283	129	229	92	85	92
10	Sirdaryo	25	68	15	66	12	12	100
11	Toshkent	11	165	120	165	120	120	100
12	Farg‘ona	81	806	242	363	141	135	96
13	Xorazm	14	330	437	293	401	347	87
Respublika bo‘yicha		**265**	**3486**	**2004**	**2875**	**1743**	**1659**	**95**

[19] O’zbekiston Savdo-sanoat palatasining rasmiy sayti: www.chamber.uz

Ushbu korxona milliy iqtisodiyotimizning barcha sohalarida faoliyat ko‘rsatayotgan kichik biznes va xususiy tadbirkorlik sub’ektlariga zamonaviy AKXlarini ko‘rsatib kelmoqda hamda xizmatlar yo‘nalishi va ko‘lami, tashkiliy tuzilmasi va moliyalashtirish manbai jihatidan tarmoq ichida, aniqrog‘i, ma’lum bir tarmoq sohasida faoliyat ko‘rsatayotgan tadbirkorlarga xizmat ko‘rsatish bilan cheklanib qolayotgan turdosh markazlardan farq qiladi. ASM, xususan, qishloq xo‘jaligi sohasida dastlabki shunday markaz 2000 yillarda Qishloq va suv xo‘jaligi vazirligi tassarrufidagi tashkilotlar, ilmiy-tadqiqot institutlari va oliygohlar qoshida tashkil etila boshlandi.

SHunday markazlardan biri, Qishloq va suv xo‘jaligi vazirligi tassarrufida 2000 yilda tashkil etilgan "Qishloq xo‘jaligi mugaxassislari va tadbirkorlari, fermerlarni malakasini oshirish hamda axborot bilan ta’minlash respublika markazi" hisoblanadi. Ushbu markaz davlat unitar korxonasi shaklida tashkil etildi. Uning Qoraqalpog‘iston Respublikasi, Samarkand, Namangan va Toshkent viloyatlarida joylashgan, xo‘jalik hisobidagi filiallarida fermer va tadbirkorlarga AKXlari, ilmiy-amaliy maslahatlar ko‘rsatish, o‘kitish, qayta o‘qitish va malaka oshirish, o‘quv-uslubiy va amaliy qo‘llanmalar tayyorlash, ilg‘or tajriba va fan yangiliklarini ommalashtirish yo‘nalishida xizmatlar ko‘rsatila boshlandi. 2003 yilda agrar sohada amalga oshirilgan takibiy o‘zgartirishlar natijasida markaz faoliyatini to‘xtatdi.

SHunday xizmat ko‘rsatish markazlaridan yana biri Qashqadaryo viloyati Qarshi shahridagi “G‘allachilik va ozuqa ekinlari seleksiyasi va urug‘chiligi” ITI qoshida tashkil etilgan Fermerlarga ilmiy-amaliy maslahat ko‘rsatish Markazidir. Fermerlarni o‘qitish, ularning malakasini oshirish, yangi texnika va texnologiyalar bo‘yicha ko‘rgazmali seminar-treninglar tashkil etish, AKXlari ko‘rsatish ushbu markazning asosiy vazifalari sanaladi.

O‘zbekiston Respublikasi 2007 yil 6 fevraldagi PQ-578-sonli qaroriga muvofiq xorijiy investitsiyalarni axborot bilan ta’minlash va ko‘maklashish «O‘zinfoinvest» agentligi xorijiy investorlarni axborot bilan qo‘llab-quvvatlash hamda ularga har taraflama ko‘maklashish

maqsadida tashkil etilgan. Agentlik Tashqi iqtisodiy aloqalar vazirligi huzuridagi yuridik shaxs huquqlariga ega bo‘lgan mustaqil muassasa hisoblanadi. Uning asosiy vazifalari:

- xorijiy ishbilarmon doiralar o‘rtasida va OAVlarida O‘zbekistonning iqtisodiy va resurs salohiyati hamda investitsiyalarni jalb qilish uchun yaratilgan qulay sharoitlar haqida ma’lumotlarni keng yoritish;
- xorijlik investorlarni axborot bilan ta’minlash, ularga istiqbolli loyihalar va investitsiya faoliyatining me’yoriy-huquqiy asoslari haqidagi ma’lumotlarni taqdim qilish;
- xorijlik investorlar va mahalliy tadbirkorlar o‘rtasida uchrashuv va muzokaralarni tashkil etish;
- xorijiy mamlakatlarda reklama tadbirlari va aksiyalari o‘tkazish orqali respublikaning yuqori darajadagi xalqaro imidjini shakllantirish va qo‘llab-qo‘vvatlash va boshqalar[20].

2010 yildan boshlab Xalqaro moliya institutlari va loyihalar moliyaviy ko‘magida O‘zbekiston fermerlar uyushmasi qoshida "Axborot-resurs markazi" o‘z faoliyatini boshladi.

O‘zbekiston fermer, dehqon xo‘jaliklari va tomorqa er egalari Kengashi qoshida qayta tashkil etilgan ushbu markaz, endilikda agroaxborot va innovatsiya markazi ko‘rinishida faoliyat yuritmokda. Uning asosiy vazifasi fermer xo‘jaliklari rahbar va mutaxassislarining iqtisodiy va huquqiy bilimlarini oshirishga hamda xorijiy hamkorlar bilan o‘quv seminar-treninglari o‘tkazishga qaratilgan.

Shunday markazlar qatoriga 2012 yilda Toshkent Davlat agrar universiteti qoshida xalqaro hamkorlar ishtirokida tashkil etilgan Axborot maslahat markazini ham kiritish mumkin. Markazning asosiy vazifasi fermerlar uchun axborot va maslahat xizmatlari ko‘rsatish hisoblanadi[21].

O‘zbekiston qishloq xo‘jaligi ilmiy-ishlab chiqarish markazi tasarrufidagi "Fan yutuqlarini amaliyotga joriy qilish" bo‘limi ham 2006 yildan fermer va dehqon xo‘jaliklari, kichik biznes va xususiy tadbirkorlik sub’ektlariga AKXlari ko‘rsatib kelmoqda.

20 www.invest uzbekistan.uz
21 www.agriculture.uz

Qishloq xo‘jaligida AKMlari tomonidan xizmatlar ko‘rsatishni tashkil etishda quyidagi yo‘nalish va tadbirlar tavsiya etiladi:

-fermer va qishloq tadbirkorlarining me’yoriy-huquqiy hamda iqtisodiy-moliyaviy masalalarga oid bilimini oshirish yo‘nalishida:

-hududdagi mulkchilik shaklidan qat’iy nazar tashkil etilgan AKMlari, kasb-hunar kollejlari va o‘quv markazlari, "Fermerlar dala maktabi" yoki "Namunaviy dala uchastkasi"da maxsus dasturlar asosida turli muddatli o‘quv kurslari, amaliy-seminar- treninglari, ko‘rik va taqdimotlar o‘tkazish yo‘li bilan;

-qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishidan ajralgan (asosan noyabr-mart oylari) holda fermer va qishloq tadbirkorlari kasbiy malakasini oshirish, ularni o‘qitish, qayta o‘qitish va tayyorlash yo‘li bilan;

-qishloq(ovul)lar va mahalla fuqarolar yig‘ini hamda hududdagi MMTP va boshqa markazlarda yangi texnika va agrotexnologiya, innovatsion g‘oya va ilg‘or tajribalarni ommalashtirish, ko‘rgazma va namunali amaliy mashg‘ulotlar tashkil etish yo‘li bilan;

-mutaxassislik va ixtisoslik yo‘nalishi bo‘yicha guruhlarga bo‘lib o‘qitish va bilimini oshirish yo‘li bilan;

-internet tarmog‘i va kompyuterlashgan tizimdan foydalangan holda, elektron model va dasturlar asosida ishlab chiqarishni tashkil etish, xizmatlardan foydalanish, marketing va menejment, resurs sarfi va pul harakatini boshqarish, iqtisodiy-moliyaviy faoliyatni boshqarishning kompyuterlashgan monitoring tizimini o‘zlashtirish yo‘nalishlaridagi o‘quvlarni tashkil etish yo‘li bilan va boshqalar.

Qishloq xo‘jaligida AKMlari tashkiliy tuzilmasini takomillashtirish, xizmat ko‘rsatish ko‘lamini kengaytirish va yo‘nalishini o‘zgartirishda quyidagilarni inobatga olish maqsadga muvofiq:

- qishloq xo‘jaligi mahsulotlari hamda moddiy-texnik resurslarga bo‘lgan narx-navo tebranib turishi va o‘sib borishi mumkinligi;
- xizmatlar ko‘lami, miqyosi va darajasini oshirish, xizmatlar sifatini doimo yaxshilab borish lozimligi;
- shartnoma shartlarining xizmat ko‘rsatuvchi va ta’minotchi tashkilotlar tomonidan to‘liq bajarmasligi holatlarining uchrashi hamda

yirik qayta ishlash va eksportchi tashkilot va korxonalar monopol mavqega egaligi;

- fermer xo‘jaliklari rahbar va xodimlarining bozor iqtisodiyoti, korporativ boshqaruv, xalqaro sifat va standartlar, resurs tejamkor agrotexnologiya hamda innovatsion ishlanmalarni ishlab chiqarish amaliyotiga joriy etish tartib-qoida va usullariga oid bilim va malakasi etishmasligi va ularni doimiy ravishda oshirib borish zarurligi;
- fermer xo‘jaliklarining, birinchidan, AKMlari xizmatidan to‘liq foydalana olmasligi, ikkinchi tomondan, bunday markazlar xizmatlari ko‘lami va miqyosining cheklanganligi, uchinchidan, ayrim markazlarda ko‘rsatilayotgan xizmatlar sifati zamon talablari darajasida emasligi va ularni takomillashtirish lozimligi;
- fermerlarning hosildorlik va mahsuldorlikni ko‘tarish, mahsulot hajmini ko‘paytirish va samaradorlikni oshirish uchun sifatli, unumli va qimmatli xomashyo, resurs va texnikadan foydalanishga intilishi va buning uchun bular haqida ma’lumot va axborotlarga talabi mavjudligi hamda bunday talabning doimiy ravishda oshib borayotganligi va boshqalar.

Bunday holat Markaziy va Janubiy Amerika davlatlari amaliyotida bozor munosabatlarining qaror topishi jarayonida bozor iqtisodiyotiga mansub bo‘lgan qator ob’ektiv va sub’ektiv qonuniyatlarning qo‘rinish shakli sifatida rivojlanib borayotgan davlatlar iqtisodiy rivojlanish jarayoniga xos xususiyat ekanligi isbotlangan.

Qishloq xo‘jaligida AKXlarini tashkil etish va ular faoliyatini qo‘llab-quvvatlash borasida olib borilayotgan chora-tadbirlar natijasida nafaqat fermer va dehqon xo‘jaliklarining, balki butun agrar tadbirkorlik sub’ektlarining AKXlariga bo‘lgan ehtiyojni qondirish zaruriyati xizmatlar infratuzilmasi ob’ektlarining talablar darajasida shakllantirish, xizmatlar ko‘lamini kengaytirish va yo‘nalishlarini diversifikatsiyalashni talab qilmoqda

4. Konsalting xizmating moliyaviy asoslari va marketingi

AKM xizmati sub'ektlarining daromad manbai. Bozor iqtisodiyoti sharoitida sohalarning foydalilik darajasi (rentabellik) o'zaro farq qilib, qaysi biriga bo'lgan talab yuqori va xarajatlari kam bo'lsa, o'sha sohada faoliyat olib borish foydaliligi yuqori ekanligi ma'lum. Ayniqsa, xizmat ko'rsatish sohasi, intelektual xizmatlar sohasi shular jumlasidandir. AKX ham intelektual mulk egalarining xizmatlaridan iborat. Ularning foydasi miqdori ularning daromadlariga bog'liq. AKM xizmati sub'ektlari daromadlarining asosiy manbai ular murojaat qiluvchi mijozlar bo'lib, daromadning hajmi esa o'z navbatida mijozlar soni, ko'rsatilayotgan xizmat turi va sifatiga bog'liq.

AKX faoliyatida davomida o'rtacha bir mijoz hisobidan olinadigan foydasi asosiy ko'rsatkich hisoblanib, bunga uch xil omil ta'sir qiladi: [22]

- maslahatni tashkil qilish texnologiyasi darajasi
- foydalaniladigan dastak (rûchag)
- konsalting firmaningumumiy daromadi

Konsalting firma foydalilik darajasi ishlab chiqarish korxonasining foydalilik darajasidan farq qiladi:

Ishlab chiqaruvchi kompaniyasining foydalilik darajasini aniqlashning Dyupon formulasi:

Foyda/Kapital=Foyda/Sotish*Sotish/Aktivlar*Aktivlar/Kapital

= konsalting firmani daromadi* ishlab chiqarish darajasi * richag

Xizmat ko'rsatuvchi tashkilot uchun formula:

Foyda/Hamkor=Foyda/Gonarar*Gonarar/Personal*Personal/Hamkor

AKXda ishlab chiqarish yoki xizmat ko'rsatish darajasi bir soatda o'rtacha ko'rsatilgan xizmatlar haqqiga teng:

Xizmat ko'rsatish darajasi=Gonarar/Personal* Personal/Soat*

Soat/Personal= o'rtacha soatlik stavka*xizmat uchun to'langan haq

AKXning moliyaviy asoslari. Har qanday faoliyatdan olinadigan foydani ko'paytirish uni to'g'ri rejalashtirish bilan bog'liq. Operativ reja

[22] N.O.Tokmanova, M.V.Anriyanova. "Menejment konsalting" .Ucheb. posobiya. – Moskva, 2009 y. str-48

firmaning strategik rejasidan kelib chiqishi lozim va kelayotgan yilda qanday strategiyalar amalga oshirishini ko‘rsatib berishi zarur.

2-jadval

AKXda daromadni oshirish mezonlari

1-mezon. Xizmatlar narxini oshirish	Oliy toifali mutaxassislar va innovatsiyalarni joriy etgan holda, xizmatlar narxini oshirish; Faoliyatni rivojlantirish uchun marketingni qo‘llash; Personallarni malakasini oshirish; YAngi xizmatlar uchun investitsiya kiritish
2-mezon. Xarajatlarni kamaytirish	Xizmat ko‘rsatish jarayonini yaxshilash; Xizmat ko‘rsatishga nisbatan ehtiyojni ko‘paytirish; YOsh mutaxassislardan foydalanish ni oshirish; Xizmat ko‘rsatishda birxillikdan qochish va metodologiyani takomillashtirish
3-mezon. Faoliyat zararliligining oldini olish	Foyda keltirmaydigan hamkorlar bilan ishlamaslik; Foyda keltirmaydigan xizmatlardan voz kechish; Foyda keltirmaydigan mijozlar bilan ishlamaslik
4-mezon. Xizmatlar turini va hajmini oshirish	Daromadni oshirishga harakat qilish
5-mezon. Joriy xarajatlarni kamaytirish	Xizmat ko‘rsatilayotgan mijoz uchun qilinadigan xarajatlarni kamaytirish; Foydalanilayotgan jihozlar uchun xarajatlarni kamaytirish; Olinadigan gonorarlarni oshirish

Operativ reja shunday belgilanadi:

-murojaatlar soni va boshqa qo‘shimcha sotilgan xizmatlar va mijozlarga etkazilib berilishi;

-xizmatlar portfelining o‘zgarishi (xizmatlarni amalga oshirilishi, yangi xizmatlar turidan foydalanishi, yangi ish sektorini boshlash);

-xodimlarni ishga qabul qilish va ta’lim talabi;

-xodimlar pensiyasi va to‘lovlari;

-reklama va marketing faoliyatini hajmi va yo‘nalishi;

-asosiy faoliyat bog‘liq bo‘lmagan faoliyat turlari bo‘yicha ish dasturlarini kelajakda amalga oshirish uchun kerak bo‘lgan chora-tadbirlar tayyorlash (tadqiqot va rivojlantirish, tashkiliy ishni qayta qurish, sarmoya va haqazo).

-xodimlar uchun samarali vaqt o‘tkazish yo‘llari va chora-tadbirlarini ishlab chiqish.

Byudjetni rejalashtirish konsalting firmaning narxlari ko‘tarilganda ko‘rinadi va shunda to‘lovlari havfi juda past bo‘lib, foyda kam bo‘ladi. Bu haqda Campbell R. McConnell, Stanley L. Brue quyidagi fikrni bildirgan:

“Qishloq xo‘jaligidagi narx va foydaning barqaror emasligi quyidagilarning natijasidir:

(1) qishloq xo‘jaligi mahsulotlariga noelastik talabning;

(2) ferma ishlab chiqarishidagi tebranishlar;

(3) qishloq xo‘jaligi mahsulotlariga talab egri chizig‘ining surilishi”[23].

3-jadval

Daromad va samaradorlikni oshirish yo‘llari

Intervensiya hududi	**Faoliyati**
Faoliyat omillari	Mahsulotdan foydalanish va yuqori samaradorligini oshirish faoliyat omillarini saqlab qolish
Maosh mezonlari(levelari)	Xizmatlar narxini tahlillash va tekin xizmatlar ko‘rsatish
Marketing faoliyati	Iste’molchiga etkazish va sotish, kuproq hajmda marketing faoliyatini samaradorligini oshirish
Foydasi yuqori bo‘lgan ishlarni olish	YAngicha tizimli yoki maslahatchi xodimlari ko‘p bo‘lgan ishni tanlash
Xizmat hujjatlari	Noqulay xizmatlarni yo‘qotish YAngi va foydali xizmat larni ko‘paytirish

[23]Campbell R. McConnell, Stanley L. BrueEconomics. 290 p

Boshqaruv maslahat xizmatlariningeng muhim jihatlaridan yuqori mehnat unumdorligi va professional oylik maosh miqdori hisoblanadi. Bular xarajatlarning umumiy sur’atlariga bog‘liq natijalardir. Xususan, maslahat firmaning mutaxassislik daromadi darajasi va firmaning hajmi ham yagona amaliyot va boshqa kichik firmalarni kamaytirish yoki katta firma faoliyatini butunlay tugatish bilan bog‘liq emas, qaysiki ishlab chiqarish koeffitsienti past bo‘lgan hollarda xarajatlar va ayrim ma’lumotlar etarli darajada bo‘lmaydi. Faoliyat davomida firma hattoki kotibalarni ham qo‘llab-quvvatlab turishi kerak. Berilgan profil doirasida boshqa xarajatlar va faoliyat darajasi bir konsalting firmaning birligi faoliyati bilan bog‘liqligi kabi unsurlarni o‘z ichiga oladi. Qoida tariqasida, ushbu faoliyat bevosita muayyan mijoz topshiriqlariga bog‘liq bo‘lmagan xarajatlarni o‘z ichiga oladi, ular amaliy bo‘ladi va uni amalga oshirish har doim ham samara beravermaydi.

Ishni odatda muntazam olib borish yuqori qiymat sifatida e’tirof etiladi (masalan maslahat beruvchi manbaalarning standart qator nusxalari). Katta hajmli maxsus hisobotlar yoki mijoz tomonidan qo‘shimcha xarajatlar “to‘lanadigan xarajatlar” deb yuritiladi. Xorijiy konsalting kompaniyaning holatini misol sifatida ko‘rib chiqamiz.

4-jadval

Konsalting firmaning operatsion byudjeti[24]

1	Byudjet turlari	Dollar $	Foiz, %
1.	Mutaxassislar maoshi	1710000	43.9
2.	Ijtimoiy to‘lovlar	340000	8.7
3.	Ma’muriy va texnik xodimlar ish haqi	250000	6.4
4.	Ijtimoiy to‘lovlar va nafaqalar	50000	1.3
5.	Marketing va reklama xarajatlari (ish haqidan tashqari)	160000	4.1
6.	Ijara xaqi	120000	3.1
7.	Uskunalar, mebel materiallar	110000	2.8

[24] Kubr M. “Management consulting: A guide to the profession (fourth edition)” Geneva, International Labour Office, 2002 y. Page 119

8.	Aloqa (pochta, faks, telefon)	110000	2.8
9.	Soliqlar (daromad solig‘idan tashqari)	70000	1.8
10.	Kutubxona, obunalar va a’zolik to‘lovlari	80000	2.1
11.	Xodimlarni tayyorlash vaqayta tayyorlash	80000	2.1
12.	Boshqa xarajatlar (sayoxat va boshqalar)	180000	4.6
13.	YUqoridagi xarajatlar (3dan 12gacha)	1210000	31.0
14.	Barcha xarajatlar (1dan 12 gacha)	3260000	83.6
15.	YAlpi foyda (soliq to‘languncha)	638000	16.4
16.	Jami daromad (14+15)	3898000	100.0
17.	Mijozlarga taqdim etilayotgan to‘lov	522000	13.4
18.	Natijaviy hisoblar(16+17)	4420000	113.4

Izoh: Punkt 1 (Mutaxassislar maoshi) quyidagilarni o‘z ichiga oladi: direktor (1 x 100,000 dollar SSHA = 100,000); bosh maslahatchi (6 x 75,000 dollar SSHA = 450,000);operatsion maslahatchi (20 x 55,000 dollar SSHA = 1,100,000); operatsion stajyor (2 x 30,000 dollar SSHA = 60,000); jami 1,710,000 dollar SSHA.

Daromad bu umumiy haq va umumiy xarajatlardan ortiqcha bo‘lgan hisobot davridagi AKX ko‘rsatuvchi firma ixtiyorida qoladigan mablag‘ hisoblanadi. Buni quyidagicha ko‘rib chiqish mumkin:

- maslahat beruvchi firma egalari, hamkorlari va firmaning boshqa xodimlari daromadlari yoki qo‘shimcha haqlar;
- havf- xatarni oldini olish zahirasi;
- aylanma mablag‘larni oshirish uchun zarur mablag‘lar;
- kapital xarjatlarni moliyalashtirish xarajatlari;
- soliqlarni (daromad solig‘ini) to‘lash.

Operatsion va moliyaviy xarajatlarni monitoringini olib borish konsalting firmaning jiddiy boshqaruv funksiyalaridan biri hisoblanadi.

Maslahatchilar bilan ishlash, solishtirish va eng maqbul variantni tanlash uchun o‘zgarishlar qilish yo‘llari quyidagilardan iborat:

- rasmiy va norasmiy biznes yo‘lini o‘zaro solishtirish;

-maslahatchilar bilishi mumkin bo‘lgan ma’lumotlarni birdan- bir o‘rganish sxemasini tahlil qilish;

AKM xizmatiga bo‘lgan talab va taklif, xizmatlar ko‘lamini kengaytirish va markazlar daromadini oshirish yo‘llari. Hududlarda tashkil etiladigan AKMlarining barqarorligi hududning tashkiliy-iqtisodiy rivojlanish darajasi hamda xususiyatlariga bevosita va bilvosita bog‘liq. SHu bois, AKX ko‘rsatuvchi korxonalarni tashkil etishda ushbu hududdagi shakllangan talab hajmini aniqlash, xizmat turlari bo‘yicha mavjud talabni qondirish bo‘yicha jami taklifni, shu jumladan, hududiy taklifni hisobga olish katta ahamiyatga ega.

SHu boisdan:

birinchidan, qishloq hududlarida AKMlarining bir maromda faoliyat yuritishini ta’minlash uchun talab va taklif omilini inobatga olish;

ikkinchidan, markazlar ko‘rsatishi mumkin bo‘lgan xizmat turlari, yo‘nalishi, ko‘lami hamda hajmining hududdagi fermer va qishloq tadbirkorlari talabiga mos kelishini ta’minlash;

uchinchidan, xizmatlar uchun o‘rnatilgan baho real, ob’ektiv va rag‘batlantiruvchi bo‘lishi lozim.

AKMlari faoliyati barqarorligini ta’minlash chora-tadbirlarini ishlab chiqishda eng dolzarb masalalardan biri qishloq xo‘jaligi mahsulotlari etishtiruvchilarning AKXlariga bo‘lgan ehtiyoji va talabini aniqlash hisoblanadi.

Qishloq xo‘jaligida AKXga bo‘lgan talabni aniqlash usulini takomillashtirish borasidagi dastlabki qadam - xizmatlarga bo‘lgan talabni aniqlash tartibini tahlil etishdir. Qishloq xo‘jaligida AKXlariga bo‘lgan talabni aniqlash jarayonidagi dastlabki vazifa quyidagilardir:

-markaz joylashgan hududdagi fermer va boshqa tadbirkorlik sub’ektlari bo‘yicha ularning ishlab chiqarish va resurs imkoniyatini qiyoslovchi statistik ma’lumotlar bankini shakllantirish;

-ma’lumotlarni yig‘ish va guruhlash, toifalarga bo‘lish, analitik tahlil va xulosalar asosida xizmatlar ko‘lami, hajmi va miqyosini aniqlash hamda bashoratlashdir.

Qishloq xo‘jaligi korxonalarining o‘ziga xos xususiyatlari (ayniqsa, ko‘proq tabiiy-iqlim sharoitiga bog‘liqligi), ishonchli hamkor bo‘lishi (har bir ko‘rsatilgan xizmatning kafolatlanishi) va boshqa holatlarni

qiyoslovchi ma’lumotlar ham AKXga bo‘lgan talabni aniqlashda e’tiborga olinishi kerak.

Bunda asosiy e’tibor quyidagilarga qaratilishi lozim:

- aniq bir turdagi xizmatlarga bo‘lgan talabni hisobga olgan holda xizmat turlarini belgilab olish va ularni rivojlantirishga ustuvorlik berish;
- fermer va qishloq tadbirkorlarining xohish va istaklaridan kelib chiqqan holda xizmat turini taklif etishni rejalashtirish va xizmat ko‘rsatish strategiyasini aniqlash va shu asosda xizmatlar portfeliyusini shakllantirish;
- xizmatlarga baho belgilashda talabning egiluvchanligi (elastikligi) ni hisobga olish;
- iste’molchilarning - fermer va qishloq tadbirkorlarining talabi, bu talabning o‘zgarishiga ta’sir etuvchi omillarni aniqlash va unga ta’sir etish mexanizmlarini ishlab chiqish.

Bozor iqtisodiyoti talab va taklif qonuniga asoslanishini hisobga olib, qishloq xo‘jaligida AKXlari ko‘rsatuvchilar fermer va qishloq tadbirkorlarining, shuningdek, hududdagi boshqa korxonalarning talabini doimo o‘rganib borishlari zarur.

Fermer va dehqon xo‘jaliklarining AKXlariga bo‘lgan talabini aniqlashda tashkiliy-iqtisodiy xarakterdagi quyidagi omillarni inobatga olish tavsiya etiladi:

- bozor sub’ektlari rahbarlari(mutaxassislari)ning ma’lumoti va malakasi, ko‘nikmasi, tadbirkorligi, innovatsion g‘oya va fan yangiliklarini amaliyotga joriy etishga intiluvchanligi;
- xo‘jalikning ishlab chiqarish yo‘nalishi, tarmoqlar soni, er (ekin) maydoni, etishtirilayotgan ekin turi;
- xo‘jalikning iqtisodiy-moliyaviy ahvoli, ishlab chiqarish ko‘rsatkichlari;
- AKXlari ko‘rsatish tizimini qo‘llab- quvvatlash mexanizmining amaliy jihatdan samarali faoliyatini ta’minlovchi shart-sharoitlarni mavjudligi;
- xo‘jalikning moddiy-texnik bazasi va resurslar bilan ta’minlanganlik darajasi;

- xo‘jalikning AKXlaridan foydalanish darajasi va xizmatlarga bo‘lgan ehtiyoji;
- hududda AKM ko‘rsatayotgan xizmat turlari, ularning sifati, tezkorligi, davriyligi va xizmat narxlari;
- xo‘jalik rahbari va mutaxassislarining internet tarmog‘i, aloqa vositalaridan, axborot texnologiyalar tizimi xizmatidan foydalanish darajasi va boshqalar.

Vaqtida ko‘rsatilmagan xizmat yoki sifatsiz ko‘rsatilgan xizmat mahsulot sifatining pasayishiga, yo‘qotishlar ko‘payishi va tannarx oshishiga sabab bo‘ladi, vaqtida taqdim etilmagan hisobot uchun ko‘riladigan jazo choralari (ogohlantirish, qo‘shimcha to‘lov va hakazolar)ni qo‘llashga asos bo‘lib xizmat qiladi.

Bu esa, tadbirkorlik sub’ektining haridor- mijozlari o‘rtasida uning nufuziga putur etkazishi, moliya va bank, soliq va boshqa ma’muriy, boshqaruv va nazorat tashkilotlari oldida "to‘lovga layoqatsiz" yoki "ishonchni suiste’mol qilgan tadbirkor" sifatida ko‘rsatib, "ishonchsiz hamkor" toifasidagi mijozlar qatoridan joy olishiga sabab bo‘ladi. SHuning uchun xizmatlarga bo‘lgan talabni aniqlashda dastlab hududdagi mavjud talabdan kelib chiqqan holda, birinchi navbatda AKX ko‘rsatish markazlarining asosiy faoliyat yo‘nalishi aniqlab olinishi lozim.

Ayrim hududlarda qishloq xo‘jaligi mahsulotlari marketinggi xizmati hamda xizmat ko‘rsatish va mahsulot topshirish shartnomalari bo‘yicha to‘lovlar va tushumlarni undirishga amaliy yordam ko‘rsatish (ikkinchi yo‘nalish) sohasini shakllantirish talab etilsa, boshqa hududlarda bunday guruhlar faoliyatini qo‘shimcha qo‘llab- quvvatlash maqsadga muvofiq bo‘ladi.

Markaz mutaxassislarining xizmat ko‘rsatiladigan hudud to‘g‘risida to‘liq ma’lumotga ega bo‘lishi markaz ish va xizmatlar sifatini belgilovchi omillardan hisoblanib, buning uchun markaz mutaxassislari doimiy ravishda marketing tadqiqotlarini olib borishlari lozim.

Bunday hududlardagi AKMlari tarkibida Marketing tadqiqotlari o‘tkazish va axborotlar to‘plash bo‘limi hamda xizmat ko‘rsatish va mahsulot topshirish shartnomalari bo‘yicha to‘lovlar va tushumlarni

undirishga amaliy yordam ko‘rsatish guruhlarini tashkil etish tavsiya etiladi. Taklif etilayotgan bo‘lim va guruh mutaxassislarining vazifalarini aniq belgilash, nafaqat ushbu guruh, balki markaz faoliyati samaradorligini oshirishga xizmat qilishini inobatga olish lozim.

AKMlarida hududdagi talabni aniqlash uchun markaz buyurtmalar portfeliyusini shakllantirish maqadga muvofiq bo‘lib, uni yuqorida qayd etilgan yo‘nalishlar bo‘yicha shakllantirish markaz faoliyati samaradorligini oshirishga xizmat qiladi.

Qishloq hududlarida quyidagi omillar AKMlari xizmat yo‘nalishlarining shakllanishiga, xizmatlar darajasi, ko‘lami, miqyosi hamda xizmatlar ko‘rsatish usuli va vositasiga ta’sir ko‘rsatishi mumkin, ya’ni:

- hududning tabiy-iqlim sharoiti, rel’efi, qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishi yo‘nalishi, ixtisosligi;
- hududda faoliyat yuritayotgan xo‘jalik yuritish sub’ektlari, etishtirilayotgan ekinlar turi, moddiy resurslar ta’minlanganligi;
- hududning yirik shahar va sanoat markazlaridan yaqin-uzoqda joylashganligi;
- hududda kommunikatsiya-aloqa tizimining rivojlanganligi;
- bozor, ishlab chiqarish, xizmat ko‘rsatish hamda boshqa ijtimoiy infratuzilma sub’ektlarining shakllanganligi va faoliyati darajasi;
- hududda ASM infratuzilmasi tizimining rivojlanganlik darajasi;
- hududdagi AKMlari mutaxassislari salohiyati, o‘quv-uslubiy hamda ma’lumotlar bazasining shakllanganligi va boshqalar.

Hududiy sharoitdan kelib chiqqan holda AKXlariga bo‘lgan talabni uch usul bilan aniqlash tavsiya etiladi:

birinchi usul - bevosita AKX bozorini tahlil qilish;

ikkinchi usul - maqsadli guruhlar: fermer va dehqon xo‘jaliklari, qishloq tadbirkorlari va boshqalar ishtirokida maxsus so‘rovnomalar (anketa) asosida so‘rovlar o‘tkazish yo‘li bilan AKX bozoridagi xizmatlar hajmi va tarkibini o‘rganish;

uchinchi usul-AKXlariga oid ikkilamchi ma’lumotlarni va mutaxassis-ekspertlar (odatda xo‘jalik rahbari, ish yurituvchi, mutaxassis,

maslahatchi va boshqalar) fikr va xulosasiga asoslangan holda baho berish.

Amaliyotda aksariyat hollarda yuqorida ko‘rsatib o‘tilgan birinchi va ikkinchi usullardan nisbatan ko‘proq foydalanilmoqda.

Birinchi usulni qo‘llash nihoyatda ko‘p hajmdagi maxsus ma’lumotlarni to‘plashni talab etadiki, bu birinchidan, nihoyatda mashaqqatli va ko‘p mehnat talab qiladi, ikkinchidan, aksariyat hollarda bunday ma’lumotlar fermer va tadbirkorlik sub’ektlarining ishlab chiqarish yoki iqtisodiy-moliyaviy siri bo‘lganligi bois, ularni etarli darajada to‘plashning iloji bo‘lmaydi.

Ikkinchi usul nisbatan ko‘p mehnat talab qilib, so‘rovnomalarni tahlil qilish, xulosa va takliflar tayyorlashga ko‘p vaqt ketadi. Ushbu usulning o‘ziga xos xususiyati shundan iboratki, so‘rovnoma o‘tkazish vaqti va olingan ma’lumotlarni qayta ishlash, xulosa va takliflar tayyorlash cho‘zilib ketsa, olingan natijalar real haqiqatni aks ettirmaydi, natijada taklif va xulosalarning reprezentativ(vakolatli)ligi kamayadi.

SHunga qaramasdan, ushbu usul bugungi kunda qishloq xo‘jaligida AKXlariga bo‘lgan talabni aniqlashning eng samarali usuli hisoblanadi. SHu bilan birga, baholash nazariyasi va amaliyoti hamda tamoyillariga asoslangan uchinchi usulni inkor etmagan holda, ushbu usulni yirik shahar va sanoat markazlari atrofida joylashgan hamda sermehnat va noqishloq xo‘jalik faoliyat turi bilan shug‘ullanayotgan fermer xo‘jaliklarining AKXlariga bo‘lgan talabini aniqlashda qo‘llash nisbatan yuqori samara beradi.

Baholash tamoyillariga asoslangan usul ma’lumotlar bozoridagi joriy holatni tavsiflash bilan birga, uni kelajakda rivojlantirish yo‘nalishlarini hamda istiqbol parametrlarini belgilashda ham muhim ahamiyat kasb etadi. CHunki, istiqbol parametrlari ishlab chiqarish, iqtisodiy va boshqa sohalarga mansub statistik ma’lumotlarga va "tajribalar" tahliliga asoslanadi [25] . Qilingan xulosa va natijalar asosida

[25] Ilmiy va maxsus adabiyotda bu usul "aposterior" tahlili deb nomlanadi. "Aposteriori" lotincha "posteriori" – degan so`zdan olingan bo`lib, "tajribalar asosida", "tajribadan" degan ma`nolarni anglatadi.Slovar inostanno`x slov. 16-å izd., ispr. - È.:Rus.yaz. 1988. 49 s.

ekstrapoliyasiya(prognozlash) usullari yordamida istiqboldagi holat bashoratlanadi va baholanadi.

Qishloq xo‘jaligida AKXlari ko‘rsatish samaradorligi ko‘p jihatdan ushbu xizmatlarni ko‘rsatish usuliga bog‘liq. Respublikamizda bu borada to‘plangan boy tajriba hamda xorijiy davlatlar tajribasi AKXlari ko‘rsatishda guruh bo‘lib ishlash va xizmat ko‘rsatish samarali ekanligidan dalolat bermoqda.

Maslahat xizmati ko‘rsatishda guruh bo‘lib ishlash va xizmat ko‘rsatish usuli ayrim ijobiy va salbiy jihatlarga ham ega. Qishloq xo‘jaligida AKMlari faoliyati barqarorligini ta’minlashda birinchi darajali ahamiyatga molik vazifalardan biri bo‘lib, ularni malakali, iqtidorli va o‘z kasbining professionallari hisoblangan mutaxassislar guruhini shakllantirish hisoblanadi.

5-jadval

AMXlari ko‘rsatishda guruh bo‘lib ishlash va xizmat ko‘rsatishning ijobiy hamda salbiy jihatlari

Ishtirokchi (bajaruvchi)lar soni	Ijobiy jihatlari	Salbiy jihatlari
Ikki kishi	Ko‘p ma’lumot va axborot almashinuviga erishiladi va turli e’tirozlar kamayadi	Suhbat ishtirokchilari har doim ham yagona to‘xtam yoki qarorga kelmasliklari mumkin
Uch kishi	Bunday guruhlar nisbatan barqaror hisoblanib, turli kelishmovchiliklar tezroq barham topadi.	Ayrim hollarda nisbatan kuchsiz suhbat ishtirokchisiga o‘z fikr va qarashlarini izhor qilishga monelik qilinadi
To‘rt kishi	Guruh har bir a’zosining guruh ishiga ma’lum hissa qo‘shish imkoniyati vujudga keladi, boshqalarni eshitish va o‘zini ham eshitishlari uchun sharoit yaratiladi	Juftlikdan iborat guruhda guruh a’zolari o‘rtasidagi kelishmovchiliklarga chek qo‘yish, juftlik bo‘lmagan guruhlarga nisbatan qiyinroq kechadi
Besh kishi	Guruhdagi odamlar soni	Barcha fikr va mulohazalarni

	turli qarashlarni muhokama qilish, foydali ma’lumotlar bilan almashinish uchun qulay hisoblanadi. Guruh har bir a’zosining fikri inobatsiz va qarashlari e’tiborsiz qolmasligi ehtimoli yuqori bo‘ladi	eshitish bir muncha ko‘p vaqt talab etadi. Guruhda etakchi bo‘lmasa, fikrlar rang-barangligi va xilma-xilligi cheksiz bo‘lishi mumkin
Olti va undan ortiq kishi	Firk va qarashlarning rang-barangligi eng oqilona va samarali qaror qabul qilishga imkon beradi	Guruhdagi eng faol va etakchi kishi guruhning boshqa, nisbatan passiv a’zosi fikrini eshitishga monelik qilishi mumkin

Markazlar faoliyati barqarorligini ta’minlash hamda xizmatlar sifati va samaradorligini oshirishga e’tibor berish lozim. Bunda xizmatlar ko‘rsatishni tashkil etishda ko‘p qirrali kommunikativ hamjihatlikka asoslangan ish jarayoni va tezkor holda harakat qila oladigan, quyida keltirilgan darajalardagi mutaxassislar guruhini shakllantirishga erishish maqsadga muvofiq:

- birinchi darajali mutaxassislar - xizmatlar iste’molchilariga tezkor tarzda umumiy yo‘llanma va maslahatlar bera oladigan, keng ko‘lamdagi bilim va universal malakaga ega bo‘lgan mutaxassislar jamoasi;
- ikkinchi darajali mutaxassislar - ekspert sifatida konsalting xizmatlari ko‘rsata oladigan hamda qaysi yo‘nalishdagi ma’lumotlardan va xizmatlar yo‘nalishidan foydalanish borasida maslahatlar berish qobiliyatiga ega bo‘lgan mutaxassislar guruhi;
- uchinchi darajali mutaxassislar – biron-bir nostandart holatlarda muammoni o‘rganib, bu holat bo‘yicha tezkor tarzda dastlabki xulosa, taklif va tavsiyalar berish qobiliyatiga ega bo‘lgan mutaxassislar guruhi.

AKXlarini tashkil etishda amaliyotda qabul qilingan 80/20 Pareto tamoyiliga tayanish, ya’ni fermer va qishloq tadbirkorlarining AKMlariga bo‘lgan talabidan aksariyat qismini kam hajmdagi resurslar asosida qondirishga erishish maqsadga muvofiq. Amaliyot ko‘rsatishicha, ushbu tamoyil fermer va qishloq tadbirkorlariga eksport va import xizmatlari hamda o‘simliklar kasalliklariga qarshi kurash chora-tadbirlari to‘g‘risida

ma’lumot va maslahat berishda qo‘llanganda yuqori samara berishi mumkin.

Inson omili va tashkiliy ta’minot nuqtai-nazaridan AKMlarining barqaror faoliyat ko‘rsatishi quyidagi omillarga bog‘liq bo‘lishi mumkin:

- fermer va qishloq tadbirkorlarining bozor iqtisodiyotiga oid bilim va ko‘nikmalarining etishmasligi;

- fermerlarning talab darajasida agrotexnologiyalar, iqtisodiyot va boshqa yo‘nalishlar bo‘yicha bilim va malakalarga ega emasligi;

- fermer va tadbirkorlarning AKMlari xizmatlarining xo‘jalik faoliyatiga oid strategik va taktik yo‘nalishdagi qarorlar qabul qilishdagi ahamiyati va mohiyatini to‘g‘ri baholay olmayotganligi;

- AKMlari o‘quv-uslubiy, moddiy-texnik va moliyaviy imkoniyatni qo‘llab-quvvatlash chora-tadbirlari mavsumiy xarakterga egaligi;

- AKMlari xizmati ko‘rsatish turlari ko‘lamining etarli emasligi va sifatining talab darajasida bo‘lmayotganligi va boshqalar.

Ushbu omillar xususiyatidan kelib chiqib, qishloq xo‘jaligida AKMlari faoliyatining barqarorligiga ta’sir etuvchi omillarni shartli ravishda ichki va tashqi, ob’ektiv va sub’ektiv omillarga ajratish mumkin:

- ichki omillarga ishlab chiqarish va xizmat ko‘rsatish xususiyati bilan bog‘liq omillar kiradi;

- tashki omillarga to‘g‘ridan-to‘g‘ri ta’sir etuvchi omillar mansub bo‘lib, ularga axborot-maslahat olish-uzatish usuli, shakli, bu borada joriy etilgan tartib-qoida, ularning davriyligi va muddatlari kabi omillar kiradi.

Ob’ektiv va sub’ektiv omillarga moliyaviy, pul, kredit, soliq tizimi qonunchilik bazasi, ishlab chiqarish (xizmat ko‘rsatish)dagi o‘zgarishlar, AKX ko‘rsatishda mehnat va xizmatlarga haq to‘lash tizimi hamda uni tashkil qilish shakllari, kadrlar malakasi, bilimi, ma’lumotlar bazasi va texnik ta’minoti, aylanma kapitalning mavjudligi kabi omillar kiradi.

Ta’kidlangan omillarni o‘rganish, bu boradagi muammo va vazifalarni hal etish yo‘llarini izlab topish, chora-tadbirlarini belgilash AKMlari faoliyati barqarorligini ta’minlashning muhim yo‘nalishlaridan biri hisoblanadi.

Respublikamiz qishloq xo‘jaligida AKMlari faoliyatini barqarorlashtirish, AKXlarini yanada takomillashtirish uchun quyidagi vazifalarni hal etish tavsiya etiladi:

- AKMlari faoliyati huqukiy-me’yoriy, iqtisodiy-uslubiy bazasini takomillashtirish;
- AKXlari ko‘rsatish usul va usuliyatini takomillashtirish;
- respublikada mintaqalar va hududlar xususiyatidan kelib chiqqan holda AKMlarini rivojlantirish milliy, hududiy va mintaqaviy davlat dasturlari va ular asosida AKMlari va AKXlar ko‘rsatishning 2018- 2025 yillarga mo‘ljallangan rivojlanish istiqbollarini belgilash;
- AKMlari moliyaviy faoliyati barqarorligini ta’minlash maqsadida ularga soliq to‘lovlari va xizmatlar ko‘rsatishda engillik va imtiyozlar ko‘lamini yanada kengaytirish;
- qishloq xo‘jaligida AKX ko‘rsatuvchi sub’ektlar faoliyatini vertikal va gorizontal yo‘nalishda muvofiqlashtiruvchi, ular o‘rtasidagi o‘zaro hamkorlikni rag‘batlantiruvchi mexanizmni joriy etish;
- AKMlari tizimi faoliyatini muvofiqlashtirish, moliyaviy barqarorligini ta’minlash maqsadida milliy ahamiyatga molik xizmat turlarini rivojlantirishga ustuvorlik berish hamda markazlar faoliyatini davlat tomonidan yanada qo‘llab-quvvatlashni kuchaytirish va boshqalar.

Konsalting markazi barqarorligi ko‘p jihatdan uning o‘quv- uslubiy salohiyati va ma’lumotlar banki mavjudligi hamda ma’lumotlarni iste’molchilarga etkazish tartibi va mexanizmiga bog‘liq. SHu bois, markaz tarkibiy bo‘limida maqsadi markazning axborot va o‘quv-uslubiy salohiyatini doimiy ravishda takomillashtirib borish hisoblangan "Me’yoriy-huquqiy ma’lumotlar bazasi"ni shakllantirish maqsadga muvofiq.

Fermer xo‘jaliklariga hududdagi AKXga bo‘lgan talabni aniqlashning yuqorida taklif etilgan metodikasi asosida aniqlangan yo‘nalishlar bo‘yicha xizmatlar ko‘rsatishni tashkil etish qishloq xo‘jaligida xizmat ko‘rsatish tizimida raqobat muhitini yaratishga, markazlarda xizmatlar turini kengaytirish va sifatini oshirishga, fermer va qishloq tadbirkorlariga zarur bo‘lgan maslahat va xizmatlarni ko‘rsatish

orqali ularning xizmatlarga bo‘lgan ehtiyojini to‘liq qondirishga erishiladi va ishlab chiqarish samaradorligini oshirishga imkon yaratiladi.

O‘tkazilgan anketa so‘rovnomalari tahlili asosida, fermer va dehqon xo‘jaliklari hamda qishloq tadbirkorlarining quyidagi yo‘nalishdagi axborot-konsalting va ma’lumot bilan ta’minlash kabi xizmat turlariga talab yuqori ekanligi aniqlandi:

- hisob-kitob va moliyaviy masalalarga oid xizmatlarga;
- moddiy-texnik resurslar, xom-ashyo hamda qishloq xo‘jaligi mahsulotlarining hududlar kesmidagi narx-navosi bo‘yicha ma’lumotlarga;
- kichik rusumli va universal qishloq xo‘jaligi texnikasini kredit va lizingga olish borasidagi ma’lumotlar hamda ularni olish bo‘yicha biznes-reja tuzishga;
- hududiy -me’yoriy ma’lumotlarga;
- innovatsion agrotexnologiyalar va ularni joriy etish, qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini qayta ishlash hamda mahsulotlar eksporta va importa masalalariga oid ma’lumot va xizmatlarga.

Ushbu yo‘nalishlar AKM xizmatlar portfelini hamda markaz tashkiliy tuzilmasi va xizmat ko‘rsatish bo‘limlarini shakllantirishda asos qilib olinishi talab qilinadi.

Ma’lumki, oxirgi yillarda fermer va qishloq tadbirkorlarining axborot-konsalting va AKXlariga bo‘lgan ehtiyoji va talabi ortib bormoqda. Ayniqsa, tez buziladigan, iste’molchilarga etkazish bir muncha mushkul va maxsus transport vositasini talab etadigan oziq-ovqat va chorva ozuqasi kabi mahsulotlarni sotish kanallarini izlab topish, bu borada hamkorlikni shakllantirish, shuningdek, noan’anaviy qishloq xo‘jaligi tarmoqlarini tashkil etish borasidagi axborot va maslahat xizmatlariga talab tez sur’atlar bilan ortmoqda.

Agrokonsalting xizmatida marketing faoliyati. YUqori raqobatchilik sharoitida, samarali marketing professional firmalarni muvoffaqiyatga erishishining muhim omillaridan biridir. Alohida funksiya sifatida emas, balki firmaning ishini o‘z ichiga qamrab olgan jarayon sifatida firma rahbarlari tomonidan marketing jarayoni

boshqarilib borishi kerak, ya’ni xodimlarni malakasini oshirib borish va lavozimini ko‘tarilishi bo‘yicha motivatsiya, xodim va hamkorlarni kompensatsiyalash, operatsion faoliyatni tashkil etish va boshqarish, xizmatlar sifatini oshirish yo‘llari va boshqalar.

Marketing xizmatlarini rivojlantirib borayotgan har qanday korxona, marketing faoliyatini tashkil qilishni boshlashi va uni baholab borishi kerak. Bu maqsadga erishishda marketing auditi eng foydali tashxisdir. Agar korxona o‘zining marketing faoliyatini ko‘rib chiqish imkoniyati mavjudligini his qila olsa, shu bilan birga ommaviy muloqatlar va reklama ta’sirida bu o‘ziga tashxis qo‘yish mashqlaridan bo‘lib hisoblanadi. Aks holda, marketing sohasida professional mutaxassislar xizmati yoki ommaviy muloqotlar yordam berishi mumkin. Jumladan, ma’lumotlarni solishtirish va tahlil qilish uchun taqdim etish maqsadida, mijozlar bilan o‘tkaziladigan so‘rovlar va boshqa tashqi manbalardan axborotlar olishda foydalanish mumkin.

Umuman olganda, audit:

-oldingi va joriy davrda biznes taraqqiyotining o‘rganish va marketing faoliyati (tashkil etish, ma’lumotlar bazasi, strategiya, usullar, faoliyat, xarajatlar va daromadlar) va ularni firma rivojlanishiga ta’sirini baholash;

-marketing tushunchasi va turli tarmoqlarda va maslahatchilar guruhida firma miqyosidaga amaliyotini hamda marketing faoliyati mativatsiyasining qay darajadaligini aniqlash;

-to‘g‘ridan to‘g‘ri mijozlar va boshqa maslahatchilar marketing xizmatlari natijalarini solishtirish;

-yangi talablarga javob berish va bozorda yangi imkoniyatlardan foydalanish uchun marketing sohasida amalga oshirish mumkin bo‘lgan o‘zgartirishlarni ko‘rib chiqish;

-marketingni samaradorligini oshirish bo‘yicha takliflar berish masalalarini qamrab oladi.

Marketing auditining yana bir afzalligi, marketingni belgilangan chegarasidan chiqa olishligidir. Bu biznesning yangi salohiyatli yo‘llarini aniqlash, mijozlarga yangi xizmat turlarini taklif etishda, firmaning texnik

qobiliyatini aniqlash, firma xodimlarini o‘qitish va boshqa turli xil amaliy takliflarni kiritishga yordam beradi. Bu aslida, umumiy strategiyani o‘rganishda va tizimli strategiyani qo‘llash uchun birinchi qadam bo‘lib xizmat qilishi mumkin.

Deyarli axborot maslahat beruvchi tashkilotining xar bir a’zosi marketingda o‘z vazifasiga ega, shu bilan birga maslahatchilar o‘z ishlariga e’tiborli bo‘lib, o‘z firmalarini kelajakda biznes sohasida yanada rivojlanishini hohlasalar, marketing faoliyati bo‘yicha juda ko‘p yaxshi natijalarga erishadilar. Biroq marketing funksiyasi uchun bir necha rasmiy tashkiliy choralar ham zarur.

Marketing menejeri. Konsalting firmaning hajmi va faoliyati murakkabligidan qat’iy nazar, uning boshqaruv jamoasi marketingga katta e’tibor berishi zarur. Odatda marketing strategiyasi boshqaruv tomonidan muhokama qilinadi va qaror qabul qiladi. Iloji bo‘lsa, boshqaruv jamoasining biror-bir a’zosi marketing menedjeri vazifasini o‘tashi kerak. Bu vazifa doimiy yoki vaqtinchalik ham bo‘lishi mumkin.

Marketing menedjeri faoliyati marketing funksiyasini butunlay qamrab olgan bo‘lib, bozor tahlili, strategiya, dastur va sarflanadigan xarajatlar asosida hisobotlarni tayyorlash va uni taqdim etishga mas’ul bo‘ladilar. Ular ba’zi bir marketing faoliyati, masalan, marketing olib boriladigan siyosat dasturi, reklama, matbuot bilan aloqalar, axborotni tahrir qilish va tarqatish kabi vazifalar uchun to‘g‘ridan-to‘g‘ri javobgar bo‘ladi. U bu vazifalarni bajarishi uchun kichik texnik va ma’muriy jamoaga ega bo‘lishi kerak. Boshqa marketing vazifalar va faoliyati uchun marketing menejeri bevosita javobgar emas, boshqa rahbarlar bilan hamkorlikda ularni nazorat qilishi, baholashi va yuritishi mumkin.

Bilvosita marketing roli. Bilvosita marketing roli (firmaning professional imidjini yaratish va yangi mijozlar bilan aloqalar imkoniyatini yaratish yo‘nalishlari bo‘yicha) odatda, firmaning yanada samaralarga erishishi uchun o‘z mahoratidan foydalana oladigan shaxslar bilan konsalting firmasi hamkorlikda ish olib boradilar. Bundan asosiy maqsad, ularning individual imkoniyatlaridan foydalanish, ya’ni AKXni

tashkil etish va rivojlanishini tartibga soluvchi hujjatlarni jamlagan qo‘llanmalar tayyorlash lozim.

Muayyan topshiriqni bajarishda to‘g‘ridan-to‘g‘ri marketingning roli, odatda, menejer yoki hamkorning vazifasi bo‘lib, o‘zining 30-100 foiz ish vaqtini mijozlar bilan aloqalar o‘rnatishda, yangi mijozlar bilan yangi buyurtmalar olishga, diagnostik so‘rovnomalar bilan muzokaralar olib borishga va yangi xizmatlarni taklif etishga sarflashga qaratiladi.

Konsalting firmalarida marketolog shtatlari mavjud bo‘lib, ularning ijtimoiy, diagnostik va xizmatlarni sotish qobiliyatlari firma faoliyati samaradorligini oshiradi. Bunday firmalar "Rainmakers"deb ataladi. Marketing faoliyati yuqori boshqaruv yoki konsalting firmasi doirasidagi menejerlari va geografik soha rahbarlari tomonidan a’lo darajadagi muvofiqlashtirishni talab qiluvchi faoliyatni talab etadi. Mijozlar bilan bo‘lgan aloqalarda tartibsiz munosabatlar, bir narsani bir necha marta takrorlanishi yoki bir axborotni turlicha etkazish orqali firma o‘z imidjiga zarar keltirishi mumkin. Aksincha, potensiali yuqori bo‘lgan mijozlar bilan axborot almashuvini faollashtirish, konkret mijozlar bilan ishlaganda firmaning imkoniyatlari va foydali tomonlarini inobatga olish konsalting firmaning sinergetik samaradorligini oshirish imkoniyatini yaratadi.

Marketing dasturi yoki rejasi faoliyat olib borishi uchun qabul qilingan strategiya, strategiya ijrosiga qaratilgan chora tadbirlar yig‘indisini o‘z ichiga oladi. Muayyan vaqt ichida qilinishi kerak bo‘lgan ishlar, qanday resurslar talab etilishi va firma jamoasi a’zolarining marketing faoliyatiga qo‘shishi mumkin bo‘lgan hissasi xaqidagi ma’lumotlarni tayyorlangan marketing dasturi aniq ko‘rsatadi. Muayyan vaqt oralig‘ida marketing harakatlari orqali bajarilishi mumkin bo‘lgan ishlarning miqdori va sifatini qay darajada bo‘lishini marketing maqsadlarida aniq belgilangan bo‘lishi kerak.

Aniq maqsadlar topshiriqlarning sifat ko‘rsatkichlari, konsalting firma yondoshuviga mijozlarning dunyoqarashi va fikrlash doirasi mos kelishi yoki yangi mijozlarni izlashi kerakligidan kelib chiqib belgilanadi. Maqsadlar ijro muddati bo‘yicha bir, uch yoki besh yil ichida amalga

oshishi mumkin. Bu strategik va tahliliy masalalarni muayyan vaqtga to‘g‘ri taqsimlashishidan dalolat beradi. Masalan, ko‘pgina bilvosita marketing usullari biznesning kelajagi uchun investitsiya kiritish misolida ko‘rib chiqish uchun vaqtdan samarali foydalangan holda professionallikni yaratishda foydalanish mumkin.

Konsalting market xizmatlarini tashkil qilish konsalting firmasi va unda faoliyat olib boruvchi maslahatchilar o‘rtasidagi munosabatlarni o‘rnatilishi bilan bog‘langandir.

Mijozga etiborli marketing, maslahatchi o‘z hoxishi bilan mijozga tayyor mahsulotni taqdim etmaydi. Buning sababi mijozning talablari birinchi o‘rinda bo‘lish kerakligi qoidasi hisoblanadi.

Harid qilish jarayonini o‘rganish Devid Maister takidlaganidek[26], “professonal xizmatlarni sotishning yagona va muhim talanti mijozlarning kelajagidan kelib chiqqan holda, harid qilish jarayonini bilishdan iboratdir. YAxshi professonallar mijozlar kabi fikr yurita olishlari va qiladigan ishi oson va to‘g‘ri kechishi sababli ishga qabul qilinadilar. Odatda birdan ortiq bo‘lgan maslahatchilar qatiyan texnikaviy bilimga ega bo‘lishi va shu sohaga to‘laqonligicha to‘g‘ri kelishlari shart.

Mijozlar quyidagi maslahatchilar bilan ishlashni afzal ko‘rishadi:

- mijoz bilan u qo‘yadigan masala bo‘yicha ishlashga tayyor va ishlashni hohlaydigan;
- Mijozlarning havotiri, muammosi va tashvishini tushinadigan;
- O‘zini qalban yordam berish hohishini ko‘rsata oladigan;
- Qo‘lidan ish keladigan va ishontira oladigan.

Umuman olganda, eng muhimi ikkala texnikaga oid va fel atvorini, qolaversa psixologik tarafdan hisobga olsak, maslahatchilarning bahosi yoki qiymatini belgilovchilar mijozlar hisoblanadi. SHu sababli, maslahatchilar marketing boshqaruvi va usullari orqali o‘zining hurmatini topishadi.

Ko‘plab mijozlar quyidagi muammolarni ko‘rib chiqish kerak deb hisoblaydi:

- Maslahatchilarni kerakligini tan olishni hohlashmaydi;

[26] Devid Meister- o'zining tadqiqot sohasiga va professional xizmatlarni ko'rsatuvchi firmalarning boshqaruviga maslaxat beradigan birinchi maslahatchi hisoblanadi.

- Bazi bir menejerlar o‘zlariga maslahatchi kerakligini tan olmaydilar, chunki u narsa o‘zlarini hurmatlariga salbiy tasir ko‘rsatadi deb hisoblaydilar;

- Imkoniyatlari yaxshi bo‘lgan mijozlar maslahatchilarning borligidan havotirlanishadi;

- Maslahatchilarning qobiliyati va hallolligi haqida shubhalar va boshqalar.

Bazan bir fikr ko‘p yuritiladi, bir maslahatchini tanlash oson, lekin undan qutilish juda qiyin. Maslahatchilar muqarrar buyurtmachilarni tashkilotga va ularning mavjudligini o‘zaytirishga hamda yangi topshiriqlarni olib kelish orqali boshqaruv vazifalarini shakllantiradilar. Ammo bu narsa havfli bo‘lishi mumkin, chunki siz tashqi ekspertizaga doimiy qaramlikni yaratishingiz mumkin. Mijozlar rahbariyatida shaxslarning qobiliyati haqida shubha uyg‘otuvchi murakkab muammolar hozirgi paytda keng tarqalgan va bu hal qilib bo‘lmaydigan muammoga aylangan. Qolaversa ba’zi mijozlar maslahatchilar barcha muammolarni hal qila olishmaydi va echim topish uchun harakat qilishmaydi deb o‘ylashadi. Bazi mijozlar maslahatchilar haddan tashqari qiziquvchan, ko‘p malumotlar yig‘ishadi va shu malumotlardan kelajakda noto‘g‘ri foydalanishadi deb hisoblashadi.

Mijozlarga alo darajada xizmat ko‘rsatishning birdan- bir usuli bu yaxshi yo‘nalish berishdir. Bu tajribadan kelib chiqqan holda ifodalanadi. Bazi maslahatchilar o‘z ixtiyorlari bilan emas, balki mas’uliyatli mijozlar o‘zlarining hamkasblari ichidan ularni tavsiya qilishadi va ular mijozlardan ushbu reklama talablari va siyosiy yo‘nalishlar haqida so‘rashadi:

- Bir xil turdagi xizmatlarni, tadbirkorlik muhitiga qiziqishlarini tavsiya qilishadi;

- Mijozlarning ismilaridan foydalanilgan holda mijozlarning kelajagini belgilab berishga harakat qilish;

- Olib borilgan texnikaga oid elonlarni o‘zlashtirishga va reklama materiallarini va boshqaruv seminarlariga yordam berish.

Reklamaning asosiy maqsadlaridan biri - bu mijozlarni qiziqishini orttirish va ularga o‘zlarining mahsulotlari va xizmatlarini juda ham alo darajada ko‘rsatish orqali kuchaytirishdir. Konsalting menedjementida reklamani to‘xtovsiz reklama qilish usuli orqali maslahatchilar foydalari va hatolari aniqlanadi.

Kompaniyaning reklama masalalari va reklama sohasi bilan shug‘ullanidigan kishilari o‘zlarining shaxsiy korxonalariga kompaniya marketingi loyihalari va elonlaridan foydalanishlari mumkin. Reklamaga yaxshi tushunmaydigan yangi maslahatchi ko‘p sarmoyani yirik reklama korxonasiga sarf qilishdan oldin tavsiya qilingan professional jaoatchilik aloqalari va reklama mutaxassislariga uchrashishiga to‘g‘ri keladi. Bir necha xizmatlar orqali mahsulotlar va ommaviy axborot xizmatlarni targ‘ib qilishning o‘zi professional marketing xizmatlariga mos kelavermaydi.

Matbuotda reklama ikki asosiy mezonga javob berishi kerak. Birinchidan, gazeta va jurnallar bir- biriga aralashgan bo‘lishlari shart va bu narsani potensial mijozlar ko‘ra olishlari uchun. Biznesmenlar va rahbarlar bu narsalarni o‘qiyotganlarini aniqlashtirishlari zarur. YUqori narxdagi reklama maydonini kengaytirish uchun jurnalni keng miqyosida tarqatish kerak. Biznes va savdo jurnallariga ko‘mak bergan va muharrirlarga imtiyozli munosabatlarni yaratib bergan maslahatchi uchun reklamaning maxsus ta’rif takliflari tushishi mumkin.

Elonlar samarali dizayn mezonlariga mos kelishi kerak, ya’ni:

- har xil turda bo‘lgan ko‘p qismlardan ko‘ra kichkina miqdordagi muhim malumotlarni taminlamog‘i;
- mijoz qidirayotgan foydalarni ko‘paytirishi;
- qaerdan va qanday qilib maslahatchi bilan muloqotga kirishni oydinlashtirishi;
- mijozlarning madaniyati va istaklarini aniqlashi zarur.

Maslahatchilar yo‘nalish xaqida tug‘ilgan savollarga javoblarni radio va televideniе orqali juda oz miqdorda reklama qilish va uni butunlay etiborsiz qoldirishi kerak emas. SHu kabi mavzular bo‘yicha mahalliy sanoat va biznes uchun bazi efer dasturlari imtiyozli kredit, iqtisodiyot

energiyasi va ishlab chiqarishni kuchaytirish uchun korxona muhim bo‘lgan reklama dasturlarini amalga oshirishlari mumkin.

Mavjud bo‘lgan mijozlarga topshiriq bajarilishi boshlanishi bilan marketing xizmati ko‘rsatila boshlanadi. Bu quyidagilarni o‘z ichiga oladi:

-mijozning har qanday norozichiliklariga doimo tayyor bo‘lish kerak, topshiriq jarayonida qilingan xarajatlarni mijoz vaqtida to‘lamasligiga guruh a’zolarining tayyor bo‘lishligi;

-mijozni topshiriq bajarilish jarayoni haqida xabardor qilib borishlik va mijoz bilan birgalikda barvaqtroq barcha muammo va duch kelinayotgan qiyinchiliklarni o‘rganib borishlari;

-mijozning keyingi ehtiyoj va imkoniyatlariga (belgilangan topshiriqdan tashqari, topshiriqqa qo‘shimcha kiritish imkoniyatiga) sezgirlik bilan tayyor bo‘lishlik va buni mijozga extiyotkorona tushuntirib borishga;

-mijozga jon ko‘ydirib ishlayotganini va chin dildan ishga kirishilganini, mijozga bog‘liq bo‘lgan qimmatli bo‘lgan foydaliylik darajasi bog‘liq bo‘lgan xizmatlarni ko‘rsatish uchun bor imkoniyatlarini ishga solishlari va namoyish qilib borishligi;

- daromadni oshirish maqsadida topshiriq bo‘yicha yana qo‘shimchalar olgan holda ishni davom ettirishga va bu holga bo‘lgan to‘siqlarni bartaraf etishga tayyor bo‘lishlik.

AKMlari tarkibida maxsus marketing guruhlari tashkil etish maqsadga muvofiqdir. Ushbu guruhdan marketing tadqiqotlari olib borishda, qo‘yilgan maqsad va vazifalar xususiyatidan kelib chiqqan holda, axborot yig‘ishda amaliy jihatdan birmuncha samarali hisoblangan quyidagi usullardan foydalanishi ularning faoliyat samaradorligini oshirishga xizmat qiladi[27]:

- bir maqsadga yo‘naltirilgan guruhlar (foks guruhlar)ni tashkil etish;
- batafsil intervyu olish usuli;
- mutaxassislar fikrini so‘rash usuli ;
- shaxsiy intervyu usuli;

[27] http://vvww.defacto.uz/page/hall_tests.

- yuridik shaxslar bilan savol-javob, anketa so‘rovnomasini o‘tkazish usuli;
- telefon orqali so‘rov o‘tkazish usuli;
- yashash joylariga tashrif buyurish usuli;
- kuzatuv usuli;
- kundalik tutish usuli;
- "holl-test" usuli;
- "sirli haridor" usuli va boshqalar.

"Holl-test" usuli marketing tadqiqotlari o‘tkazishning maxsus usuli bo‘lib, o‘z ma’no va mohiyati bo‘yicha shaxsiy intervyu yoki anketa so‘rovnomasining o‘zgacha shakli hisoblanadi. Ushbu usulda respondentlarga dastavval test o‘tkaziladigan ob’ekt xususida tushuncha berilib, so‘ngra standart savollardan iborat anketani to‘ldirish yoki intervyu oluvchi savollariga javob berish taklif etiladi.

Aksariyat hollarda, "holl-test" usuli odamlar nisbatan gavjum bo‘lgan joylarda (masalan, shahar bozori, yirik hajmdagi ko‘rik yoki tanlov marosimlari, savdo rastalari va ko‘chalarda va hokazo) o‘tkaziladi. Buning uchun bunday tadqiqotlarni o‘tkazayotgan markaz yoki tashkilot o‘z "ofissini" ("hall") yoki maxsus jihozlangan ko‘chma xonasini (chodirini) aynan o‘sha erda tashkil etadi.

Ushbu usulning ustunlik jihati, unda o‘rganilayotgan jarayon, mahsulot, xizmat yoki boshqa bir test ob’ektini bevosita ko‘rish, eshitish, his etish, ta’mini bilish yoki kombinatsiyalashgan holda o‘rganish bo‘yicha bevosita ma’lumot olishga va ularni baholashga imkon mavjud bo‘ladi.

Ushbu usuldan quyidagi vazifalarni hal etishda foydalanish maqsadga muvofiq:

- iste’molchilarning tovar mahsulotlarga, mahsulot markasiga, mahsulot ishlab chiqaruvchilariga bo‘lgan munosabatini o‘rganish maqsadida;
- marketing tizimida egallanmagan bo‘shliqni izlab topish va yangi mahsulotni ishlab chiqishda;
- reklama materiallarini sinov (test)dan o‘tkazishda;

- mavjud mahsulotning bozor talablariga mos kelayotganligi yoki mos kelmayotganligini baholashda;
- optimal reklama materialini aniqlash yo‘li bilan reklama kompaniyalarini maqbullashtirishda;
- reklama materiallarining turli toifadagi iste’molchilarga ta’sirini aniqlashda va boshqalar.

Bir maqsadga yo‘naltirilgan guruh(foks guruh)larni tashkil etish usuli, odatda, bir mavzuni yoki bir-biri bilan uzviy bog‘langan yoki bir-biriga yaqin mavzularni jamoa bo‘lib muhokama etishda, munozara o‘tkazishda yoki intervyu olishda qo‘llaniladi. Guruh bo‘lib o‘tadigan munozarada ma’lum bir mezon bo‘yicha tanlab olingan 7-8 respondent ishtirok etishi maqsadga muvofiq. Bunday usulning samaradorligi ko‘p jihatdan munozarani olib boruvchi moderatorning mahoratiga bog‘liq bo‘ladi.

Ushbu usul o‘z mohiyatiga ko‘ra, "sifat usuli" toifasiga mansub bo‘lib, "son usuli"ga toifasidagi usullardan farqli o‘laroq, o‘rganilayotgan, tahlil etilayotgan yoki muhokama qilinayotgan mavzu(mahsulot, jarayon, xizmat va h.k.)ning global mohiyatini bilishga, unda ishtirok etuvchilarning emotsional o‘zgarishini, ta’sirini o‘rganishga, ularning u yoki bu jarayon yo‘nalishni tanlashiga undovchi motivlarni anglash va aniqlashga yo‘naltirilgan bo‘ladi. SHu bois, bu usul, odatda, "Qancha?" degan savolga emas, balki "Nega?" degan savolga javob beradi. Bir maqsadga yo‘naltirilgan guruh (foks guruh), odatda, oldindan tayyorlangan ssenariy asosida, maxsus jihozlangan joyda 2 soat davomida olib borilishi, yuqori samara berishi amaliyotda o‘z tasdigini topgan.

Ushbu usul, odatda, quyidagi holatlar bo‘yicha ma’lumotlarni olishda qo‘llanilsa, yuqori samaraga erishish mumkin:

- fermer xo‘jaligi, kompaniya, firma yoki korxonaning mavqei, brendini baholashda;
- iste’molchilar ongiga ta’sir etuvchi dastak yoki vositalarni aniqlashda;
- turli toifaga mansub tovarlarga oid bazaviy ma’lumotlarni aniqlashda;
- yangi mahsulot konsepsiyasi sifatiga oid fikrlarni o‘rganishda;

- mahsulot o‘rami dizayni, mahsulot sifati, reklama konsepsiyasi elementlari iste’molchilar tomonidan idrok qilinishini baholashda va boshqalarda.

Batafsil intervyu olish usuli bir respondent, kamdan-kam hollarda ikki respondent bilan o‘tkaziladi. Ushbu usuldan foydalanilayotganda, respondentlar ruxsati bilan intervyu jarayoni suratga olinishi yoki magnit tasmasiga yozib olinishi mumkin. Batafsil intervyu olish usulining mohiyati shundaki, unda respondent, muhokama qilinayotgan mavzu bo‘yicha omma oldida aytishga xijolat tortayotgan yoki imkoni bo‘lmagan ayrim jihatlar xususida o‘z fikrlarini bildirishi mumkin.

Batafsil intervyu olish usulida, alohida bir ijtimoiy guruh (demogafik guruh, talabalar, ishchilar. mutaxassislar, rahbarlar, menejerlar va boshqa shaxslar) va faoliyat(xizmat, qiziqish) yo‘nalishiga mansub shaxslarning individual qarashi va fikrlari o‘rganiladi. Bu hol batafsil intervyu olish usulining ijobiy jihatini aks ettirsa, intervyu olish uzoq vaqt talab qilishi (odatda 1-2 soat) uning salbiy jihatlaridan biri hisoblanadi.

Ekspertlar fikrini so‘rash usuli birlamchi ma’lumotlarni tadqiqot ob’ekt bo‘yicha ma’lum ko‘nikma, tajriba, bilim va intuitsiyaga ega mutaxassis ekspertlardan to‘plashga asoslangan. Odatda, ekspertlar so‘rovida asosan ochiq shakldagi savollardan foydalaniladi, yopiq turda shakllantirilgan savollardan kamdan- kam hollarda foydalaniladi.

Ekspertlar fikrini so‘rash usuli, odatda, fermer xo‘jaligi, korxona yoki firmaning ishlab chiqarish yoki ijtimoiy faoliyati bilan bog‘liq asosiy yo‘nalishlarini xizmat ko‘rsatish ko‘lami va yo‘nalishlarining o‘zgarish tendensiyasini aniqlashda qo‘llanilganda yuqori samaraga erishish mumkin.

Mahsulot yoki xizmat ko‘rsatish tizimini takomillashtirish yo‘nalishlarini aniqlashda axborot va ma’lumot yig‘ishnin **yashash joylariga tashrif buyurish usuli,** boshqa usullar bilan bir qatorda eng samarali tadqiqot usullaridan biri hisoblanadi. Ushbu usul iste’molchilarning bevosita yashash joylaridagi faoliyatini qayd etishga imkon beradi. Usulning ijobiy jihatlari - tadqiqotchining o‘rganilayotgan ob’ekt bilan bevosita aloqada bo‘lishi, o‘rganish jarayonida bilvosita

bo‘g‘inning bo‘lmasligi, ma’lumotlarni tezkor tarzida olish imkonining mavjudligi va boshqalar.

Kuzatuv o‘tkazish usuli birlamchi ma’lumotlarni turli manbalardan, oldindan tayyorlangan maxsus shakldagi jadval blankalarda qayd etib borish usuli hisoblanadi. Kuzatuv - tabiiy, otadiy sharoitdagi jarayonlarni kuzatib borish hamda sun’iy, tadqiqotlar o‘tkazish uchun maxsus yaratilgan sharoitlarda kuzatuv olib borish kabi yo‘nalishlarga bo‘linadi.

YUridik shaxslar bilan savol-javob, anketa so‘rovnomasini o‘tkazish usuli, odatda, mansabdor shaxslar, korxona va tashkilotlar etakchi xodim va mutahassislari bilan savol-javob, anketa so‘rovnomalari o‘tkazishda so‘ng qo‘llaniladi.

Savol-javob, anketa so‘rovnomasi rahbar xodim yoki mutaxassisning bevosita shi joyida tashkil etilishi yaratilayotgan mahsulot to‘g‘risida to‘liq -tavsifga ega bo‘lish bilan bir qatorda, uni reklama qilishning samarali yo‘llarini aniqlab, tanlab olishga imkon beradi.

"Sirli haridor" usuli o‘zini oddiy bir haridor sifatida tutuvchi, aslida esa maxsus tayyorgarlik ko‘rgan va o‘qitilgan haridor ("sirli haridor") yordamida xizmat ko‘rsatish sifatini baholash usuli hisoblanadi. Ushbu usul yashirin shaklda kuzatuv olib borish usulining o‘zgacha turi bo‘lib, tadbirkorlik faoliyatini yanada rivojlantirish yo‘llarinsh aniqlash maqsadida turli sohalarda qo‘llanilishi mumkin.

"Sirli haridor" usuli faoliyati diversifikatsiyalangan fermer xo‘jaliklariga mahsulotni sotish, xizmat ko‘rsatish, reklama qilish jarayonlarini ob’ektivbaholash imkonini beradi.

Tahlillar ko‘rsatishicha, xizmatlar bozorida raqobat kuchayishi sharoitida axborot-konsaltging markazlari faoliyatida ushbu usuldan foydalanish ko‘lamini kengaytirish markazlar iqtisodiy imkoniyatlarini mustahkamlashning muhim yo‘nalishlaridan biri bo‘lishi mumkin.

2-bob bo‘yicha xulosalar

Bu bobda agrokonsalting xizmatini tashkil etishning asosiy yo‘nalishlari, konsalting xizmati turlari va shakllari, sub’ektlari va ob’ektlari, ular tomonidan taklif etilayotgan xizmatlar ko‘lami batafsil

bayon etilgan. AKXning asosiy vazifalari, ularga ta’sir etuvchi omillar bilan birga AKXda o‘zaro teskari aloqalar mexanizmlari, individual, jamoaviy aloqalar va ikkilamchi manbalardan axborotlar to‘plash yo‘llari ko‘rib chiqilgan. Axborotmaslahatmarkazi o‘z-o‘zini moliyalashtirish (xo‘jalik hisobi) tamoyillari asosida faoliyat yuritib, uning moliyaviy mablag‘lari fermer xo‘jaliklariga ko‘rsatilgan xizmat va turli moliyaviy yordamlar, garantlar hisobiga shakllanadi. AKX daromad manbaini ko‘paytirish maqsadida, talabni o‘rganish va xizmatlar ko‘lamini kengaytirish, marketing faoliyatini samarali olib borish AKMlarni rivojlantirishga asos bo‘ladi.

Nazorat va o‘z-o‘zini tekshirish uchun savollar

1. Agrokonsalting faoliyatini tashkil etishning ilg‘or texnologiyalari va usullari?
2. Konsalting xizmati turlari va shakllari?
3. Konsalting sub’ektlari va ob’ektlari?
4. Manbalar o‘rtasidagi o‘zaro aloqalarning mavjudligi?
5. AKXda o‘zaro teskari aloqalar mexanizmlari?
6. Individual, jamoaviy aloqalar va ikkilamchi manbalardan axborotlar to‘plash yo‘llari?
7. Umumiy va korporativ boshqaruvda konsalting nazariyasi
8. Qishloq xo‘jalik korxonalari faoliyatida agrokonsalting faoliyatining amaliy-iqtisodiy asoslari?
9. Fermer xo‘jaliklarida agrokonsalting strategiyasi samaradorligini asoslanganlik monitoringi?
10. Xizmatlar ko‘lamini kengaytirish va markazlar daromadini oshirish yo‘llari?
11. AKM xizmatiga bo‘lgan talab va taklif?
12. Konsalting xizmatlarida raqobatbardoshlik va markaz faoliyatining barqarorligini oshirish yo‘llari?

3-BOB. QISHLOQ XO’JALIGIDA YER VA SUV RESURSLARIDAN FOYDALANISH BO’YICHA MASLAHAT

1. Qishloq xo’jaligida yer resurslaridan foydalanish bo’yicha maslahat xizmatlari

Qishloq xo‘jaligida er ijarasi shartnomasini tuzish bo‘yicha maslahatlar. AKMga fermer va dehqon xo‘jaliklari bilan bir qatorda agrar sohada tadbirkorlik bilan shug‘ullanuvchi va shunday niyatida bo‘lgan shaxslar ham murojaat qiladilar. Ular fermer xo‘jaligi uchun erni ijaraga olish tartibi va buning uchun qanday hujjatlar zarurligi va buning uchun kimga murojaat qilish kerakligi haqida maslahat oladilar. Fermerlarga qancha er maydonini ijaraga olish mumkinligi, chorvachilik, dehqonchilik, bog‘dorchilikka va boshqa yo‘nalishlarga ixtisoslashgan fermer xo‘jaliklarining er maydoni qanday bo‘lishi kerakligi, o‘z faoliyatini kengaytirish niyatida bo‘lgan tadbirkorlarga qo‘shimcha tarmoqlarini rivojlantirish uchun qo‘shimcha er maydonini olish haqidagi ma’lumotlarni olish manbai albatta o‘z hududlarida joylashgan “AKM” manbaa bo‘lib hisoblanadi.

Ma’lumki, er qishloq xo‘jaligida asosiy ishlab chiqarish vositasi hisoblanadi. SHu bilan birga, mamlakatimiz qishloq xo‘jaligini sug‘oriladigan dehqonchiliksiz tasavvur qilib bo‘lmaydi. Demak, er va suv fermer xo‘jaligi faoliyatida hayotiy zarur narsalardan biri hisoblanadi.

Fermer xo‘jaligida erdan foydalanish O‘zbekiston Respublikasining “Er kodeksi”, “Er kadastri to‘g‘risida”gi, “Fermer xo‘jaligi to‘g‘risida”gi va boshqa me’yoriy hujjatlar bilan tartibga solinadi. Amaldagi “Fermer xo‘jaligi to‘g‘risida”gi Qonunga muvofiq dehqonchilik mahsuloti etishtirishga ixtisoslashgan fermer xo‘jaliklariga ijaraga beriladigan er uchastkalarining eng kam o‘lchami paxtachilik va g‘allachilik uchun kamida 30 gektarni, bog‘dorchilik, uzumchilik, sabzavotchilik va boshqa ekinlari etishtirish uchun kamida 5 gektarni tashkil etadi.

CHorvachilik mahsuloti etishtirishga ixtisoslashgan fermer xo‘jaligi kamida 30 shartli bosh chorva moli bo‘lgan taqdirda tashkil etiladi.

Fermer xo‘jaligiga ijaraga beriladigan er uchastkalarining eng kam o‘lchami bir shartli bosh chorva molga hisoblanganda Andijon, Namangan, Samarqand, Toshkent, Farg‘ona va Xorazm viloyatlaridagi sug‘oriladigan erlarda kamida 0,3 gektarni, boshqa viloyatlar hamda Qoraqalpog‘iston Respublikasidagi sug‘oriladigan erlarda kamida 0,45 gektarni, sug‘orilmaydigan (lalmikor) erlarda esa, kamida 2 gektarni tashkil etadi.

Er uchastkalari berilganda fermer xo‘jaligi o‘z zimmasiga qishloq xo‘jalik ekinlarining hosildorligi (uch yil uchun o‘rtacha yillik hosil hisobida) erning kadastr bahosidan kam bo‘lmasligini ta’minlash majburiyatini oladi. Bu majburiyat er uchastkasini ijaraga olish shartnomasida mustahamlab qo‘yiladi.

Fermer xo‘jaligini tashkil etish uchun qanday erlardan va qay tartibda er uchastkalari ajratiladi? Amaldagi qonunga muvofiq fermer xo‘jaliklari yuritish uchun er uchastkalari:

- zahira erlardan;
- yuridik va jismoniy shaxslarga berilmagan, qishloq xo‘jaligiga mo‘ljallangan erlardan;
- qayta tashkil etilayotgan fermer xo‘jaliklarining hamda boshqa qishloq xo‘jaligi korxonalari, muassasalari va tashkilotlarning er uchastkalaridan;
- samarasiz ishlagan fermer xo‘jaliklarining hamda boshqa qishloq xo‘jaligi korxonalari, muassasalari va tashkilotlarning er uchastkalaridan beriladi.

Fermer xo‘jaliklariga samarasiz faoliyat yuritgan fermer xo‘jaliklari hamda boshqa qishloq xo‘jaligi korxonalari, muassasalari va tashkilotlari balansida bo‘lgan er uchastkalaridan berilsa, bu erlar ularning balansidan chiqariladi.

Ilmiy-tadqiqot muassasalari, oliy o‘quv yurtlari, akademik litseylar, kasb-hunar kollejlari va umumta’lim maktablarning erlari, suv fondi erlari, shuningdek, O‘zbekiston Respublikasining Davlat chegarasi bo‘ylab 500 metrli mintaqada hayvonlarni (chorva mollar, parrandalar, mo‘ynali va boshqa hayvonlarni, baliqlar, asalarilarni, hayvonot bog‘lari

hamda vivariylarning hayvonlarini va boshqa jonivorlarni) ko‘paytirish, o‘tlatish va boqish bilan bog‘liq bo‘lgan chorvachilik, parrandachilik hamda boshqa yo‘nalishlar faoliyat yuritadigan erlar fermer xo‘jaliklariga ijaraga berilmaydi.

Fermer xo‘jaliklari yuritish uchun er uchastkalari tanlov asosida ijaraga 50 yilgacha bo‘lgan, lekin 30 yildan kam bo‘lmagan muddatga beriladi. Tanlovda ishtirok etish uchun qatnashuvchilarni tanlashda talabgorlarning imkoniyatlarini baholaydigan reyting ballari quyidagi 6-jadvalda keltirilgan.

6-jadval

Talabgorlarning imkoniyatlarini baholash uchun reyting ballari mezoni

T/R	**Baholash me’zonlari**	**Reyting ko‘rsatkichlari**	**Reyting ballari**	**Taqdim etiladigan hujjatlar**
1.	Mutaxassisligi	Fermer xo‘jaligi bo‘yicha maxsus mutaxassislikka ega agronom, iqtisodchi, yurist Injener, hisobchi, mexanik zootexnik, veterinar boshqa mutaxassis	10 ball 9 ball 8 ball 7 ball 5 ball	Ma’lumot to‘g‘risidagi hujjat yoki uning belgilangan tartibda tasdiqlangan nusxasi
2.	Qishloq xo‘jaligidagi ish staji	15 yil va undan yuqori 10 yildan 15 yilgacha 5 yildan 10 yilgacha 3 yildan 5 yilgacha 1 yildan 3 yilgacha	10 ball 9 ball 8 ball 7 ball 6 ball	Mehnat daftarchasi yoki uning belgilangan tartibda tasdiqlangan nusxasi
3.	Ma’lumoti	Oliy O‘rta maxsus O‘rta	10 ball 7 ball 5 ball	Ma’lumot to‘g‘risidagi hujjat yoki uning belgilangan tartibda tasdiqlangan nusxasi
4.	Fermerlikka talabgor yuridik va jismoniy shaxsning hisob varag‘idagi	10 mln. so‘mdan yuqori 5 mln. - 10 mln. so‘mgacha 1 mln. - 5 mln. so‘mgacha	10 ball 8 ball 6 ball 4 ball	Bank ma’lumotnomasi. Tanlovga mol-mulk taklif etilgan

	majburiyatlardan ozod bo‘lgan mavjud pul mablag‘i yoki mol-mulki	500 mingdan - 1 mln. so‘mgacha		taqdirda, uning bahosini va unga egalik huquqini tasdiqlovchi hujjat
5.	Talabgorga yoki uning oila a’zolariga (oila a’zolarining notarial tasdiqlagan roziligi bilan) tegishli yaroqli texnika	Haydov traktori yoki o‘rim texnikasi Ishlov berish traktori Transport traktori YUk mashinasi Engil mashinasi Boshqa qishloq xo‘jaligi texnikasi	10 ball 9 ball 8 ball 2 ball 1 ball 1 ball	Texnik pasport
6.	Oilaviy pudratchi yoki fermer xo‘jaligi boshlig‘i, qishloq xo‘jaligi kooperativlari (shirkat xo‘jaliklari) hamda boshqa qishloq xo‘jalik korxonalari va tashkilotlari rahbari va xodimlari (fermer xo‘jaliklari xodimlari va oilaviy pudratchilar bundan mustasno) uchun so‘nggi uch yil davomida mahsulot etkazib berish bo‘yicha shartnomalarning bajarilishi	3 yil surunkali bajarganda 3 yildan 2 yil bajarganda 3 yildan 1 yil bajarganda	8-10 ball 6-8 ball 4-6 ball (eng yuqori ball barcha turdagi mahsulot etkazish shartnoma-lari bajarilganda beriladi)	tuman statistika bo‘limi yoki qishloq va suv xo‘jaligi bo‘limi tomonidan berilgan ma’lumotnoma
7.	Arizada va biznes-rejada bayon qilingan takliflarning iqtisodiy asoslanganligi	Arizadagi takliflar va biznes- rejaning asosiy ko‘rsatkichlaridan kelib chiqiladi	5 balldan 10 ballgacha	Ariza, biznes-reja va zarur hollarda tavsiyanoma xatlar

Fermer xo‘jaligi yuritish uchun er uchastkasini olishda fermer xo‘jaligi tashkil etilayotgan joyda yashovchi shaxslarga ustuvorlik berilishi qonun hujjatlarida belgilangan.

Zahira erlardan yoki yuridik va jismoniy shaxslarga berilmagan, qishloq xo‘jaligiga mo‘ljalangan erlardan er uchastkalari berish (realizatsiya qilish) masalalarini ko‘rib chiquvchi tuman komissiyasi o‘tkazgan tanlov yakunlariga ko‘ra tuman hokimining qaroriga asosan beriladi. Tuman hokimining fermer xo‘jaligi yuritish uchun er uchastkasi berish to‘g‘risidagi qarori viloyat hokimi boshchilik qiladigan er uchastkalari berish (realizatsiya qilish) masalalarini ko‘rib chiquvchi viloyat komissiyasi tomonidan tasdiqlanganidan keyin kuchga kiradi.

Er uchastkasini ijaraga olish shartnomasi fermer xo‘jaligining boshlig‘i va tuman hokimi tomonidan imzolanadi. Fermer xo‘jaligi yuritish uchun er uchastkalari olgan va qishloq aholi punktida turar joyi bo‘lgan shaxslarning tomorqa er uchastkasi saqlanib qoladi. Fermer xo‘jaligining er uchastkasi chegaralari naturada (joyning o‘zida) er tuzish xizmati organlari tomonidan mahalliy byudjet mablag‘lari hisobidan belgilanadi.

Fermer xo‘jaligiga berilgan er uchastkalaridan qat’iy belgilangan tartib va maqsadda foydalanilishi lozim. Ular xususiylashtirilishi, shuningdek, oldi-sotdi, garov, hadya, ayirboshlash ob’ekti bo‘lishi va ikkilamchi ijaraga berilishi mumkin emas.

Er uchastkasini ijaraga olish huquqi kreditlar olishda fermer ho‘jaligi tomonidan garovga qo‘yishi mumkin. Fermer xo‘jaligiga berilgan er uchastkasi fermer xo‘jaligi qayta tashkil etilgan taqdirda, agar er uchastkasining bo‘linishi natijasida yangi tashkil topgan er uchastkalarining o‘lchami “Fermer xo‘jaligi to‘g‘risida”gi Qonunda nazarda tutilgan eng kam o‘lchamlardan kam bo‘lmasa, bo‘linishi mumkin. Er uchastkasining o‘lchami va chegaralari faqat fermer ho‘jaligi boshlig‘ining roziligi bilan o‘zgartirilishi mumkin.

Fermer xo‘jaligi boshlig‘i vafot etgan taqtirda, er uchastkasini ijaraga olish huquqi qonun hujjatlariga muvofiq ijaraga olish shartnomasini amal qilish muddatiga meros bo‘yicha o‘tadi. Er uchastkasini ijaraga olish shartnomasini amal qilish muddatlari tugaganidan keyin fermer xo‘jaligi ijaraga olish shartnomasini yangi muddatga uzaytirish huquqiga ega. Fermer xo‘jalikning boshlig‘i vafot etgan taqdirda, ijaraga olish

shartnomasini yangi muddatga uzaytirish huquqiga uning merosxo‘ri ega bo‘ladi.

Er uchastkasini ijaraga olish shartnomasi taraflarning kelishuviga binoan, taraflar kelishuviga erishmagan taqdirda esa, sud tomonidan o‘zgartirilishi yoki bekor qilinishi mumkin. Fermer xo‘jaligi tugatilgan taqdirda, er uchastkasini ijaraga olish shartnomasi qonun hujjatlarida belgilangan tartibda bekor qilinishi lozim.

Tuman xokimi tomonidan fermer xo‘jaligiga ijaraga er uchastkasi berish to‘g‘risida qaror qabul qilingandan keyin tuman er resurslari va davlat kadastri bo‘limi tomonidan 5 kun muddatda namunaviy shaklga muvofiq er uchastkasini ijaraga berish shartnomasi tayyorlanadi. Er uchastkasini ijaraga berish shartnomasida erlarning turlari bo‘yicha er uchastkasi maydoni, sug‘oriladigan erlarning sifati aks ettiriladi, erlarni ijaraga berish muddatlari, tomonlarning huquq va majburiyatlari belgilanadi, shartnomani bekor qilish shartlari va er uchastkasidan foydalanish masalalari bo‘yicha nizolarni hal etish yo‘llari ko‘rsatiladi. "SHartnomaning alohida shartlari" bo‘limida er uchastkasining kuchsizlanganlik holati, servitutlar, sug‘orish shart-sharoitlari, sug‘orish suvlarini hisobga olish masalalari va tomonlarning hoxishiga ko‘ra boshqa shartlar yoziladi[28].

Er uchastkasini ijaraga berish shartnomasi viloyat hokimi tomonidan tegishli qaror qabul qilingandan keyin tuman hokimi va fermer xo‘jaligi boshlig‘i tomonidan imzolanadi. Sug‘oriladigan erlarning sifati mavjud tuproq xaritalari, tuproq boniteti ma’lumotlari va boshqa materiallar bo‘yicha yoziladi.

SHartnomaga, uning ajralmas qismi sifatida fermer xo‘jaligi er uchastkasining xaritasi ilova qilinadi. Er uchastkasi xaritasida qabul qilingan belgilarga muvofiq barcha ko‘rsatkichlar (sug‘orish, kollektor-drenaj va yo‘l tarmoqlari, erlar, konturlarning tartib raqami, fermer xo‘jaligi chegaralari) to‘liq ko‘rsatiladi. Er uchastkasi xaritasini er resurslari bo‘yicha tuman xizmati boshlig‘i, fermer xo‘jaligi boshlig‘i va chegaradosh er egalari, erdan foydalanuvchilar vakili imzolaydi.

[28] Samatov G’.A, Rustamova I.B., Shåripbaåva U. A. “Qishloq xo’jaligi iqtisodiyoti va månåjmånti” T.: ”Cho’lpon” 2012 , 62-båt

SHartnomada shuningdek, tuproq bonitetining o‘rtacha aniqlangan bali ko‘rsatiladi. Er uchastkasini uzoq muddatli ijaraga berish shartnomasi tuman er resurslari va davlat kadastri bo‘limida ro‘yxatdan o‘tkaziladi va fermer xo‘jaligining er uchastkasini ijaraga olganlik huquqini tasdiqlovchi muhim hujjat hisoblanadi.

SHartnoma tuzilgandan keyin 5 kun muddatda er resurslari bo‘yicha tuman xizmati vakili chegaradosh er egalari va erdan foydalanuvchilar vakillari ishtirokida fermer xo‘jaligi boshlig‘iga ijaraga beriladigan er uchastkasi chegaralarini ko‘rsatadi. Agar chegara suvsiz erlar bo‘ylab o‘tsa, u holda chegara shudgorlanadi, burilish burchaklariga esa chegara belgilari qo‘yiladi.

Fermer xo‘jaligi erlarini belgilab berish dalolatnoma bilan rasmiylashtiriladi, unda fermer xo‘jaligi erlari tarkibiga kiradigan erdan konturlari ko‘rsatiladi, ijaraga berilayotgan er uchastkasi chegaralari (chegaraning joyning qaysi elementlari bo‘ylab o‘tishi, chegaraning ushbu elementlarning qaysi tomonidan o‘tishi va boshqalar) tavsiflanadi.

Dalolatnoma er resurslari bo‘yicha tuman xizmati vakili, chegaradosh er egalari va erdan foydalanuvchilar vakillari hamda fermer xo‘jaligi boshlig‘i tomonidan imzolanadi. Dalolatnoma ikki nusxada tuziladi, ulardan bittasi er resurslari bo‘yicha tuman xizmatida, ikkinchisi fermer xo‘jaligi boshlig‘ida saqlanadi.

Erlarni ijaraga berishni rasmiylashtirish ishlari tugallangandan so‘ng barcha hujjatlar er tuzish yig‘ma jildi to‘planadi, unda quyidagi hujjatlar mavjud bo‘ladi:

1. fuqaroning fermer xo‘jaligi tashkil etish to‘g‘risidagi arizasi;

2. er egasining yoki erdan foydalanuvchining er uchastkasi ajratish to‘g‘risidagi qarori;

3. er uchastkalari berish (sotish) masalalarini ko‘rib chiqish bo‘yicha tuman komissiyasining er uchastkasini ijaraga berishning maqsadga muvofiqligi to‘g‘risidagi xulosasi yoki mazkur komissiya tomonidan o‘tkazilgan tanlov yakunlari to‘g‘risidagi bayonnoma;

4. tuman va viloyat hokimining fermer xo‘jaligiga er uchastkasini ijaraga berish to‘g‘risidagi qarori;

5. er uchastkasini ijaraga berish shartnomasi;

6. fermer xo‘jaligining biznes-rejasi yoki faoliyat dasturi;

7. fermer xo‘jaligining er uchastkasi chegaralarini ko‘rsatish dalolatnomasi.

Fermer xo‘jaligiga er uchastkasini ijaraga berishni rasmiylashtirish bo‘yicha er tuzish yig‘ma jildi ikki nusxada tayyorlanadi, ulardan bittasi er resurslari bo‘yicha tuman xizmatida, ikkinchisi fermer xo‘jaligi boshlig‘ida saqlanadi.

Vazirlar Mahkamasining 2003 yil 476-sonli qarori bilan tasdiqlangan “Er uchastkalarini fermer xo‘jaliklariga uzoq muddatli ijaraga berish tartibi to‘g‘risida NIZOM” ga muvofiq er uchastkasini ijaraga berish shartnomasi viloyat hokimi tomonidan tegishli qaror qabul qilingandan keyin tuman xokimi va fermer xo‘jaligi boshlig‘i tomonidan imzolanadi.

Er uchastkasini ijaraga berish shartnomasida tuman hokimiyati nomidan tuman hokimi “Ijaraga beruvchi” deb hisoblanadi, fermer xo‘jaligi boshlig‘i esa - “Ijaraga oluvchi” hisoblanadi.

Ijaraga beruvchi belgilangan tartibda quyidagi huquqlarga ega:

- Ijaraga oluvchi tomonidan SHartnoma shartlari buzilganda yoxud er uchastkasini yoki uning bir qismini davlat va jamoat ehtiyojlari uchun olib qo‘yish zarur bo‘lganda ushbu SHartnomani o‘zgartirishni yoki bekor qilishni talab qilish;

- er uchastkasining kuchsizlanganligi darajasini aniqlash.

Ijaraga beruvchi quyidagilarga majbur:

- ijaraga olingan er uchastkasining belgilangan muddatlarda SHartnoma shartlariga muvofiq holatda berilishini ta’minlash;

- erlar davlat va jamoat ehtiyojlari uchun olib qo‘yilgan taqdirda Ijaraga oluvchining ko‘rgan zararlarini, shu jumladan, boy berilgan foydasini to‘lash;

- qishloq xo‘jaligi ekinlari va daraxtlarni sug‘orish uchun ajratilgan limitlarga muvofiq suv berilishini ta’minlash;

- Ijaraga oluvchining qonun hujjatlarida belgilangan huquqlariga rioya qilish.

Ijaraga oluvchi quyidagi huquqlarga ega:

- er uchastkasida undan foydalanish maqsadiga hamda xo‘jalik ustaviga muvofiq mustaqil ravishda xo‘jalik yuritish;

- qishloq xo‘jaligi ekinlari va daraxt ko‘chatlariga, etishtirilgan qishloq xo‘jaligi mahsulotiga va uni sotishdan olingan daromadlarga egalik qilish;

- er uchastkasida mavjud bo‘lgan keng tarqalgan foydali qazilmalar, o‘rmonzorlar, suv ob’ektlaridan xo‘jalik ehtiyojlari uchun belgilangan tartibda foydalanish, shuningdek, erning boshqa foydali xossalarini ishga solish;

- sug‘orish, erlarning zaxini qochirish, texnik va boshqa meliorativ ishlarni belgilangan tartibda amalga oshirish;

- qishloq xo‘jaligi ekinlarini, daraxtlarni sug‘orish va boshqa maqsadlar uchun sug‘orish manbaalaridan limitlarga muvofiq suv olish;

- ichki xo‘jalik maqsadlari uchun ishlab chiqarish hamda boshqa imoratlar va inshootlarni belgilangan tartibda barpo etish;

- erlar olib qo‘yilgan taqdirda o‘ziga etkazilgan zararlarni, shu jumladan, boy berilgan foydani to‘latish.

Ijaraga oluvchi "Fermer xo‘jaligi to‘g‘risida"gi Qonunida va boshqa qonun hujjatlarida nazarda tutilgan boshqa huquqlarga ham egadir.

Ijaraga oluvchi quyidagilarga majbur:

- er uchastkasining ixtisoslashuvini mazkur SHartnomaning 2-bandiga muvofiq saqlash;

- davlat ehtiyojlari uchun harid qilinadigan mahsulot etishtirilishini tashkil etish (ixtisoslashuvni hisobga olgan holda);

- erdan uning belgilangan maqsadiga muvofiq oqilona foydalanish, tuproq unumdorligini oshirish, ishlab chiqarishning tabiatni muhofaza qiluvchi texnologiyalarini qo‘llanish, o‘z xo‘jalik faoliyati natijasida hududdagi ekologik vaziyatning yomonlashuviga yo‘l qo‘ymaslik.

Fermer xo‘jaligiga ijaraga berilgan qishloq xo‘jaligi erlarida, shartnomada qishloq xo‘jaligi ekinlarining nazarda tutilmagan boshqa turlarini ekishi amaldagi qonun hujjatlariga zid bo‘lib, ijara shartnomasini qo‘pol ravishda buzilgan deb hisoblanadi;

- ishlayotgan irrigatsiya va meliorativ tarmoqlarni, muxandislik kommunikatsiyalarini soz holatda saqlash;

- erlarni muhofaza qilish bo‘yicha qonun hujjatlarida nazarda tutilgan kompleks tadbirlarni amalga oshirish;

- yagona er solig‘ini o‘z vaqtida to‘lash;

- boshqa er egalari, erdan foydalanuvchilar, erni ijaraga oluvchilar va er uchastkalari mulkdorlarining huquqlarini buzmaslik;

- belgilangan shakllardagi hisobotlarni o‘z vaqtida taqdim etish;

- boshqa er egalariga, erdan foydalanuvchilarga, erni ijaraga oluvchilarga va er uchastkalari mulkdorlariga etkazilgan zararni belgilangan tartibda to‘lash;

- qishloq xo‘jaligi ekinlari hosildorligini (uch yil mobaynidagi o‘rtacha yillik hisobda) erlarning normativdagi kadastr bahosidan past bo‘lmagan darajada bo‘lishini ta’minlash;

- arxitektura-shaharsozlik normalari va talablariga rioya etish, shu jumladan, erlardan qurilishga ruxsat olish va loyihani arxitektura organlari bilan kelishish.

Ijaraga oluvchi "Fermer xo‘jaligi to‘g‘risida"gi Qonunida va boshqa qonun hujjatlarida nazarda tutilgan boshqa majburiyatlarga ham egadir.

Er uchastkalarini foydalanishga berish va foydalanish shartlari bo‘yicha maslahatlar. AKXdan mijozlar berilgan er uchastkalaridan samarali foydalanish yo‘llari, foydalanish darajasini mustaqil baholash bo‘yicha maslahatchilarga murojat qiladilar. Er maydonidan samarali foydalanish uchun ekin turlarini joylashtirish, almashlab ekishni joriy qilish, takroriy ekinlar va ulardan olinadigan daromadlar bo‘yicha masalalar ham ularni qiziqtirgan savollar jumlasidandir. SHu sababdan mijozlar o‘zlari dehqonchilik natijasida erdan foydalanish samaradorligini baholashlari uchun nazariy bilimlarni ham berib boradilar.

Er, suv qishloq xo‘jaligining eng asosiy ishlab chiqarish vositalari ekan, har bir iste’molchi ulardan qanday foydalanish me’yorlarini bilishi zarur. Buning uchun quyidagi ko‘rsatkichlardan foydalanish mumkin:

Umumiy er fondidan foydalanish koeffitsienti(%). Uning darajasini aniqlash uchun qishloq xo‘jaligida haqiqatda foydalanilgan er maydonini

foydalanish mumkin bo‘lgan er maydoniga taqsimlash lozim. Buni quyidagi tenglik yordamida aniqlash mumkin:

$$EFK = \frac{FE}{FMM};\ \text{yoki}\ \frac{FE}{FMM}x100 \qquad (1)$$

Bunda: EFK–umumiy er fondidan foydalanish koeffitsienti, (%);

FE–qishloq xo‘jaligida foydalanilgan er maydoni, ga;

FMM – foydalanilishi mumkin bo‘lgan er maydoni, ga.

Bu ko‘rsatkich koeffitsientda yoki foizda aniqlanishi mumkin. Bu tenglikni hisoblashdan maqsad erdan foydalanishning to‘liqlik darajasi aniqlashdir. Uni haqiqiy darajasi, ya’ni koeffitsienti 1 dan yoki 100 foizdan ortiq bo‘lishi mumkin emas. Bu ko‘rsatkichni aniqlash natijasida tarmoqda (xo‘jalikda) qancha erdan foydalanilgan va qanchasidan foydalanilmayotganligi ko‘rinadi. SHundan so‘ng, bunday holning sabablari aniqlanib, ularni bartaraf etish chora-tadbirlari ishlab chiqiladi.

Foydalanish mumkin bo‘lgan erlardan bir yilda necha marta foydalanilganlik darajasini aniqlash. Bu ko‘rsatkichni aniqlash uchun haqiqatda urug‘, chigit ekilgan maydonni mavjud ekin maydoniga taqsimlanadi. Bunda quyidagi tenglikdan foydalanish mumkin:

$$EFS = \frac{UEM}{FM} \qquad (2)$$

Bunda: EFS - erdan foydalanish soni, ya’ni 1 ga maydondan necha marta foydalanilganlik soni;

UEM- bir yil mobaynida urug‘, chigit ekilgan maydon, ga;

FM- foydalanilgan er maydoni, ga;

Bu ko‘rsatkich yordamida bir maydonga necha marta ekin ekib, foydalanilganlik darajasi, ya’ni soni aniqlanadi. Demak, uning soni birdan ko‘p bo‘lishi maqsadga muvofiqdir. Buning uchun mavjud bo‘lgan erlardan bir necha marta ekin ekib, hosil olishga intilish lozim.

Er (ekin) maydonlarining mahsuldorligi, hosildorligi. Bu ko‘rsatkich yordamida asosan ekin turlari hamda umumiy maydon bo‘yicha, natural hamda qiymat ko‘rinishlarida aniqlanadi, ya’ni ular 1 gektar foydalanilgan maydondan qanday mahsulotlarni qancha miqdorda (kg, sn, tonna) hamda necha so‘mlik mahsulot yoki foyda olinganligi aniqlanadi. Buning uchun quyidagi tenglikdan foydalanish mumkin:

$$EX=\frac{YaX}{FM};\qquad (3)$$

Bunda: EX- 1 ga ekin maydonidan olingan hosil miqdori, sn;

YaX- ekin ekilgan maydondan olingan yalpi hosil miqdori, sn yoki tonnada;

EM- ekin ekilgan haqiqiy maydon, ga.

Bu ko‘rsatkich yordamida 1 ga ekin ekilgan maydondan qancha miqdorda hosil olinganligi ekin turlari bo‘yicha alohida-alohida aniqlanadi. Uning miqdori qancha ko‘p bo‘lsa shuncha yaxshi. Bu ko‘rsatkich u yoki bu ekin ekilgan maydonning mahsuldorligini isbotlaydi. Jami ekin maydonlari mahsuldorligini aniqlash uchun ko‘rsatkichni quyidagi qiymat ko‘rsatkichlarida aniqlash, buning uchun har bir ekinning yalpi hosili qiymatini aniqlab olish lozim. So‘ngra ularning yig‘indisini aniqlash kerak. Foydalanilgan erlarning mahsuldorligi quyidagi formula orqali aniqlanadi:

$$EM=\frac{YaMa}{FM}:\frac{YaDK}{FM}:\frac{SF}{FM}\qquad (4)$$

Bunda: EM- foydalanilgan erlarning mahsuldorligi. YA’ni, bir gektar ekin ekilgan yoki yaylov, pichanzor maydondan necha so‘mlik yalpi mahsulot, yalpi daromad hamda sof foyda olinganligi aniqlanadi;

YAMK- olingan yalpi mahsulot qiymati, so‘mda;

EM- ekinlar ekilgan maydon, ga;

YADK- olingan yalpi daromad summasi;

SF- olingan sof foyda summasi.

Erdan foydalanish unumdorligi uch xil bo‘ladi:

1.**Tuproq unumdorligi** –uning namlik sig‘imi, suv o‘tkazuvchanligi, mexanik, fizik, ximiyaviy, biologik tarkibi, ozuqa moddalarning umumiy zahirasi bilan o‘lchanadi.

2. **Tuproqning tarkibiy unumdorligi** – erga vaqtincha dam berish, daraxt barglari, yovvoyi o‘tlar tanalari, ildiz chirishi, dukkakli ekinlar ekish bilan tuproq ozuqasi boyitiladi.

3. **Tuproqning sun’iy unumdorligi** – kishilarning o‘z mehnati va qo‘shimcha kapital sarflanishi yo‘li bilan ozuqani kupaytirish tushuniladi.

Erning unumdorligini oshirish organik, mineral o‘g‘itlar, almashlab ekish, intensiv texnologiyalarni qo‘llash, agrotexnika, mehnat vositalari, ishlab chiqarish vositalaridan, rejalarni to‘g‘ri va real tuzish, sho‘rlanishga yo‘l qo‘ymaslik kabi omillarga bog‘liq bo‘ladi.

Qishloq xo‘jaligida erdan samarali foydalanish quyidagi iqtisodiy ko‘rsatkichlar bilan tavsiflanadi[29]:

1. Qishloq xo‘jalik erlarida er fondidan foydalanish darajasi (qishloq xo‘jalik erlarining umumiy er maydoniga nisbatan).
2. Qishloq xo‘jaligi mahsulotlari ishlab chiqarish darajasi (100 ga qishloq xo‘jalik eriga etishtirilgan mahsulot, pul va natura ko‘rinishida).
3. Erdan samarali foydalanish, har bir gektar erdan olingan hosil, bir gektar erga to‘g‘ri kelgan sof daromad, rentabelligi va hakazo.

Erning sifati bilan bog‘liq ishlab chiqarish vositasi sifatidagi qiyosiy bahosini, tabiiy - iqtisodiy sharoitini, joylashish o‘rnini er kadastri orqali aniqlash mumkin. Er kadastri erning tabiiy, xo‘jalik va huquqiy ahvoli haqidagi haqiqiy ma’lumotlar yig‘indisidir.

Er kadastri quyidagilarni:

- erdan foydalanishni davlat ro‘yxatidan o‘tkazish;
- erlar sifatining tuproqning turi va xili – relefi, shamol va suv eroziyasiga uchrashi, ozuqa moddalari bilan ta’minlanganligi, sho‘rhokligi va har bir erdan foydalanish hamda erga mulkchilik belgilariga ko‘ra hisobga olinishini;
- tuproq bonitrovkasi, ya’ni o‘simlikshunoslik uchun eng muhim hisoblanuvchi tuproqni tabiiy hususiyatlariga ko‘ra klassifikatsiya qilishni;
- er sifatini ishlab chiqarish vositasi sifatida iqtisodiy baholashni o‘z ichiga oladi.

Er sifatini iqtisodiy baholash deganda sifati turlicha bo‘lgan erlarning turli tabiiy – iqtisodiy sharoitlardagi nisbiy foydaliligini aniqlash tushuniladi.

Erni iqtisodiy baholash, ishlab chiqarish hajmini rejalashtirish, qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishini optimal joylashtirish va zona, viloyat

[29] Samatov G’.A., Rustamova I.B., Shåripbaåva U.A. “Qishloq xo’jaligi iqtisodiyoti va månåjmånti” T.: ”Cho’lpon” 2012, 147-båt

ayrim korxonalarni ixtisoslashtirish, narxlarni va soliq solishni differensiatsiya qilish, korxonalar, xo‘jalik hisobidagi bo‘limlarning xo‘jalik faoliyatlari natijalarini baholash va jamoalarni rag‘batlantirish uchun zarurdir.

Erning sifatini iqtisodiy baholash yalpi mahsulotning qiymati, sof foyda, asosiy ekinlarning hosildorligi, ozuqa birliklarining chiqishi, har bir gektar erning tannarxi va xarajatlari bo‘yicha o‘tkaziladi.

Erning nisbiy qiymatini mehnat va ishlab chiqarish vositalari teng sarflangan asosiy ekinlar hosildorligiga ko‘ra aniqlash maqsadga muqofiq hisoblangan.

Ma’lumki, eng yaxshi erlar 100 ballik tizimda baholanadi. Xo‘jalikning gektaridan eng ko‘p miqdorda mahsulot bergan erlari mazkur hudud uchun etalon sifatida qabul qilinadi.

Erni iqtisodiy baholash uchun quyidagi formula qo‘llanadi:

$$B = YA \times 100 : E \quad (5)$$

bunda:

B – baholanayotgan er balli;

YA – yalpi mahsulotning bir gektar er hisobidan olingan qiymati, so‘m;

E – yalpi mahsulotning xo‘jalikdagi etalon gektar hisobidan olingan qiymati, so‘m.

Erni baholashda asosiy o‘lchov birligi qilib - ekilayotgan ekinlarning hosildorligi qiymat ifodasida qabul qilingan.

Fermer xo‘jaliklariga er uchastkalarini taqsimlash va erdan foydalanish tartibi bo‘yicha maslahatlar. Fermer xo‘jaligining er uchastkasiga egalik qilish va undan foydalanish sohasidagi huquq va majburiyatlari qonun hujjatlarida belgilanadi. Fermer xo‘jaligi kreditlar olish uchun o‘z mol –mulkini, shuningdek, er uchastasini ijaraga olish huquqini garovga qo‘yishga haqli.

Fermer xo‘jaliklari erdan foydalanishda quyidagilarga rioya etishlari lozim:

- er uchastkasidan kat’iy belgilangan maqsadda foydalanish;
- tabiiy ob’ekt hisoblangan erga zarar etkazmaslik;

-er uchastkasini asrash, uning unumdorligini saqlash va oshirish yuzasidan sarf-xarajatlar qilish;

-er uchastkasini, agar ijaraga olish shartnomasida boshqa muddat belgilangan bo‘lmasa, bir yil ichida o‘zlashtirish.

O‘zbekistonda dehqon xo‘jaligini yuritish uchun tomorqa er uchastkasi beriladi. Tomorqa er uchastkasida dehqon xo‘jaligi oila ehtiyojlari va bozorda sotish uchun qishloq xo‘jaligi mahsulotlari etishtirish hamda yakka tartibda uy-joy kurish mumkin. Dehqon xo‘jaligi uchun berilgan tomorqa er uchastkasi oila a’zolaridan biriga meros qilib qoldirish huquqi bilan umrbod egalik qilishga beriladi. Davlat tomonidan beriladigan guvoxnoma tomorqa er uchastkasiga meros qilib qoldiriladigan umrbod egalik qilish huquqini beradi.

Qishloq xo‘jaligi kooperativi (shirkat xo‘jaligi) a’zolarining, boshqa qishloq xo‘jaligi va o‘rmon xo‘jaligi korxonalari, muassasalari va tashkilotlari xodimlarining oilalariga, shuningdek, qishloq joylarida yashovchi o‘qituvchilari, shifokorlar va boshqa mutaxassislartning oilalariga dehqon xo‘jaligini yurtish uchun qonun hujjatlarida belgilangan tartibda meros qilib qoldiriladigan umrbod egalik qilishga tomorqa er uchastkasi imorat va xovli egallagan maydonni ham qo‘shganda sug‘oriladigan erlarda 0,35 gektargacha va sug‘orilmaydigan (lalmikor) erlarda 1 getargacha o‘lchamda beriladi.

Fuqarolarga dehqon xo‘jaligi yuritish uchun 0,06 gektar doirasida tomorqa er uchastkalariga meros qilib qoldiriladigan umrbod egalik qilish huquqi, kim oshdi savdosi asosida sotilishi mumkin.

YAngi tashkil etilayotgan dehqon xo‘jaligi uchun tomorqa er uchastkasi olish huquqidan mazkur joyda kamida uch yil mobaynida doimiy yashab kelayotgan shaxslar foydalanadilar (yangi uzlashtirilayotgan er maydonlari bundan mustasno).

Dehqon xo‘jaligining erga egalik qilish va erdan foydalanish sohasidagi huquq va majburiyatlari qonun hujjatlari bilan belgilanadi. Dehqon va fermer xo‘jaliklariga er ajratib berishni rasmiylashtirish er tuzish xizmati organlari tomonidan mahalliy byudjet mablag‘lari hisobiga amalga oshiriladi.

O‘zbekiston Respublikasida erdan foydalanganlik uchun haq to‘lanadi. SHu sababli fermer xo‘jaliklari erdan foydalanganlik uchun ijara haqi tariqasida er uchastkasining sifatiga, joylashgan manziliga va suv bilan ta’minlanganlik darajasiga qarab, uning kadastr bahosini inobatga olgan holda, dehqon xo‘jaliklari esa, meros qilib qoldiriladigan umrbod egalik huquqi asosida berilgan tomorqa er uchastkasidan foydalanganlik uchun har yili **15 dekabrga qadar yagona er solig‘i to‘laydilar**. Er uchastkalari ijaraga berilganda er uchun haq ijara haqi shaklida olinadi, bunda soliq stavkasining bir baravaridan kam va uch baravaridan ko‘p bo‘lmasligi kerak, erdan qishloq xo‘jalik ehtiyojlari uchun foydalanilgan taqdirda er solig‘i stavkasining bir baravari miqdorida bo‘ladi. Er haqini o‘z vaqtida to‘lamaganlik uchun qonun hujjatlarida belgilangan tartibda penya undiriladi.

Er uchastkalarining ma’muriy va sanoat markazlariga nisbatan joylashishiga karab soliq stavkalari Toshkent shahri atrofida 20 kilometrlik doirada - 1,3, Qorakalpog‘iston Respublikasi poytaxti va viloyatlar markazi atrofida 15 kilometrlik doirda - 1,15, boshqa shaharlar atrofida 5 kilometrlik doirada - 1,1 koeffitsientga mos er solig‘i undiriladi.

Er solig‘ini to‘lashda erlarning sifati ham hisobga olinadi. Agarda xo‘jalikning eri yomon (ball boniteti 40 ballgacha) bo‘lsa, stavkalarga 0,75, o‘rtacha (ball boniteti 41 balldan 70 ballgacha) bo‘lsa, 1,0 va yaxshi (ball boniteti 70 balldan yuqori) bo‘lsa, 1,25 koeffitsienti qo‘llaniladi.

Fermer xo‘jaligiga berilgan er uchastkasidan foydalanganlik uchun xaq tuman byudjetiga kiritiladigan har yilgi ijara haqi tariqasida er uchastkasining sifatiga, joylashgan manziliga va suv bilan ta’minlanganlik darajasiga karab, uning kadastr bahosini inobatga olgan holda belgilanadigan yagona er solig‘i stavkasi miqdorida undiriladi. Davlat ro‘yxatiga olingan paytdan e’tiboran, dastlabki ikki yil mobaynida fermer xo‘jaligi er uchastkasidan foydalanganlik uchun xaq to‘lashdan ozod etiladi.

Dehqon xo‘jaligining erdan foydalanish tizimi fermer xo‘jaligidagi erdan foydalanish tizimi bilan o‘xshash bo‘lib, dehqon xo‘jaligiga er uchastkasi meros qilib qoldirilgan umrbod egalik qilish huquqi bilan belgilanganligi uchun fermer xo‘jaligidagi kabi er uchastkasini olish shartnomasini bekor qilish tadbirlari o‘tkazilmaydi. Dehqon xo‘jaligi er uchastkasidan foydalanganligi uchun haqni er solig‘i tariqasida to‘laydi.

Fermer va dehqon xo‘jaliklari erdan belginlangan maqsadda va oqilona foydalangan holda qishloq xo‘jalik mahsuloti etishtirishda yuqori samaradorlikka erishishni ko‘zlashi lozim. Aks holda, fermer xo‘jaligida qishloq xo‘jalik ekinlaridan olingan xosildorlik normativ kadastr bahosidan muttasil (uch yil mobaynida) past bo‘lganda erdan foydalanish huquqi bekor kilinishi mumkin.

O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017 yil 9 oktyabrdagi “*Fermer, dehqon xo‘jaliklari va tomorqa er egalarining huquqlari va qonuniy manfaatlarini himoya qilish, qishloq xo‘jaligi ekin maydonlaridan samarali foydalanish tizimini tubdan takomillashtirish chora-tadbirlari to‘g‘risida*”gi PF-5199 sonli Farmoni qabul qilindi va bu Farmon **12 ta banddan** iborat.

2017 yil 10 oktyabrda esa “Fermer, dehqon xo‘jaliklari va tomorqa er egalari faoliyatini yanada rivojlantirish bo‘yicha tashkiliy chora-tadbirlar to‘g‘risida”gi PQ-3318 sonli Qarori qabul qilinib, mazkur qaror **5 ta band va 7 ta ilovadan** iborat.

Fermer va ko‘p tarmoqli fermer xo‘jaliklarida mahsulotlarni qayta ishlash, saqlash, realizatsiya qilishning huquqiy asoslari etarli darajada shakllanmagan edi. Qarorda shu sohani rivojlantirish bo‘yicha huquqiy va qonuniy manfaatlari to‘liq o‘rin olgan.

Fermer, dehqon xo‘jaliklari va tomorqa er egalarining faoliyatini yanada takomillashtirish va er maydonlaridan samarali foydalanish mas’uliyatini oshirish yuzasidan amaldagi qonun xujjatlariga Er kodeksi, fermer, dehqon xo‘jaligi to‘g‘risida qonunga tegishli o‘zgartirishlar kiritishi ko‘zda tutilgan. Ko‘p tarmoqli fermer xo‘jaliklari huquqiy maqomini belgilash, ularga zarur shart-sharoitlar yaratish, tegishli qonun

xujjatlariga o‘zgartirishlar kiratish, fermer xo‘jaliklarini bosqichma-bosqich ko‘p tarmoqli fermer xo‘jaliklariga aylantirish ko‘zda tutilgan.

Farmonda fermer, dehqon xo‘jaliklari va tomorqa er egalarini moliyaviy-iqtisodiy barqarorligini ta’minlash, ularni tayyorlov, qayta ishlash, ta’minot va xizmat ko‘rsatuvchi korxonalar bilan o‘zaro munosabatlarini zamonaviy bozor mexanizmida joriy etish ko‘zda tutilgan

Er egalarining bilim va tajribalarini oshirish, ularni zarur ma’lumot va axborotlar bilan ta’minlash tizimini rivojlantirish, sohaga zamonaviy texnologiyalarni joriy etish, ular o‘rtasida mehnat munosabatlarini tashkil etish bo‘yicha dolzarb masalalarni takomillashtirish nazarda tutilgan.

2.Qishloq xo’jaligida suv resurslarini yetkazib beruvchilar xizmatidan foydalanish bo’yicha maslahat xizmati

Suv iste’molchilari uyushmalari(SIU) faoliyatini tashkil etish, ular xizmatlari baholarini shakllantirish bo‘yicha maslahatlar. AKMlari mijozlari nafaqat fermer va dehqon xo‘jaliklarga maslahat xizmatini ko‘rsatadilar, balki ularga xizmat ko‘rsatuvchi sub’ektlar ham mijoz bo‘lishi mumkin. SIU ham shular jumlasidan. SIUlari faoliyatini tashkil etish, ular xizmatlarini shakllantirish bo‘yicha AKMlariga murojat qiladilar.

Respublikamiz qishloq xo‘jaligida suv resurslarini oqilona boshqarish va undan samarali foydalanishni tashkil etishning me’yoriy huquqiy asoslari yaratilgan va takomillashib bormoqda. Jumladan, «O‘zbekiston Respublikasi Konstitutsiyasi», «Fuqarolik kodeksi», «Er kodeksi», «Soliq kodeksi», «Suv va suvdan foydalanish to‘g‘risida»gi, «Fermer xo‘jaligi to‘g‘risida»gi, «Dehqon xo‘jaligi to‘g‘risida»gi qonunlar, suv resurslaridan foydalanishni huquqiy tartibga solishning yagona tizimini tashkil qiladi.

O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining «Suvdan foydalanuvchi uyushmalar faoliyatini boshqarish», «Suv xo‘jaligini boshqarishni tashkil etishni takomillashtirish to‘g‘risida»gi va boshqa

qarorlari suv resurslaridan foydalanishning tashkiliy mexanizmi asoslarini o‘zida mujassam etgan.

Respublikamiz qishloq xo‘jaligida amalga oshirilgan iqtisodiy islohotlar talablaridan kelib chiqqan holda suvdan foydalanishning eng quyi bo‘g‘inida ham qator yangi tizimlar joriy etildi. Bunday tizimlardan biri SIUlar hisoblanadi.

SIUlar O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2003 yil 5 yanvardagi “Qishloq xo‘jaligi korxonalarini fermer xo‘jaliklariga aylantirish chora-tadbirlari to‘g‘risida” gi 8-sonli qarori[30] ga asosan va O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksining 72-moddasi talablari doirasida notijorat, nodavlat tashkilot sifatida tashkil etilgan bo‘lib, asosan o‘z faoliyatini suv iste’molchilarining to‘lovlari hisobiga moliyalashtiradi.

SIUlar suv xo‘jaligi quyi tizimidagi tashkiliy-iqtisodiy munosabatlarni rivojlantirish imkonini beradi va sobiq shirkat xo‘jaliklari tasarrufidagi irrigatsiya-melioratsiya tarmoqlarini ekspluatatsiya qilish, tashkil qilingan fermer xo‘jaliklariga o‘z vaqtida talab qilinadigan suvni etkazib berish vazifalarini bajaradi.

Quyi bo‘g‘inda suv taqsimlash tizimini takomillashtirishga yo‘naltirilgan SIUlar faoliyatini yo‘lga qo‘yish zarurati va bevosita iqtisodiy islohotlarni chuqurlashtirishdagi o‘rni suvdan foydalanish munosabatlarini rivojlantirishning quyidagi muammolarini hal etish bilan bevosita bog‘liq (7-jadval).

SIUlar aniq irrigatsiya-melioratsiya tizimiga bog‘liq bo‘lgan suv iste’molchilarning ta’sischiligida tuziladigan va ular tomonidan boshqariladigan notijorat va nodavlat tashkilotdir. YA’ni, SIU muayyan miqdorda suv olish, undan samarali foydalanish va oqavaga chiqarish bilan bog‘liq xo‘jalik faoliyatini amalga oshiruvchi fermer xo‘jaliklari, dehqon xo‘jaliklari va boshqa suv iste’molchilarining birlashmasidir.

SIUlarni tashkil etishdan maqsad - qishloq xo‘jaligida suvdan foydalanishning eng quyi bo‘g‘inida adolatli suv taqsimoti va irrigatsiya-melioratsiya tarmoqlaridan samarali foydalanishni yo‘lga qo‘yish orqali

[30] O’zbåkiston Råspublikasi Vazirlar Mahkamasining 2003 yil 5 yanvardagi “Qishloq xo’jaligi korxonalarini fårmår xo’jaliklariga aylantirish chora-tadbirlari to’g’risida” gi 8-sonli qarori

uyushma hududida suvdan samarali foydalanish uchun iste’molchilarning texnik-moliyaviy imkoniyatlarini birlashtirishdan iborat.

7-jadval

Agroiqtisodiy islohotlar tizimida SIUlar o‘rni va ular faoliyatini yo‘lga qo‘yish zarurati

Suvdan foydalanish tizimida SIU faoliyati zaruriyatini belgilovchi asosiy omillar guruhlari		
Ijtimoiy-iqtisodiy omillar	**Tåxnologik-iqtisodiy omillar**	**Moliyaviy –iqtisodiy omillar**
- qishloq xo’jaligida fermer xo’jaliklarining mol-mulkka xususiy egaligi bilan birlikda år va suvni xususiylashtirish imkoniyati mavjud emasligi; mol-mulk xususiy bo’lgan vaziyatda faoliyat yurituvchi fermer va dehqon xo’jaliklariga suv åtkazib berish borasidagi xizmatlar ko’rsatish tizimida ham davlat mulki salmoqini kamaytirish zarurati; - sobiq shirkatlar o’rnida fermer va dehqon xo’jaliklari faol suvdan foydalanuvchi sub'ekt sifatida ijtimoiy muammolarni paydo qilishi. global iqlim o’zgarishi ta'sirida suv balansining buzilishi va boshqa davlatlar bilan bogliqligi	- suv istå'molchilari geografik jiqatdan irrigatsiya tarmoqlari bo’yicha turlicha joylashganligi mustaqil ravishda suvni adolatli taqsimlash imkoniyatini inkor etadi; - suv sarfini hisobga olish zaruratining ortib borishi, suv o’lchash tizimidagi tåxnik muammolarga har bir hududda mavjud xususiyatlardan kelib chiqqan holda yondashish; - suv isrofgarchiligiga va suv tanqis bo’lgan yillarda esa turli ijtimoiy nizolarga olib kelishining oldini olish.	-sug’oriladigan dehqonchilik sharoitida suv resurslari ahamiyati beqiyosligi bilan birgalikda, sug’orish uchun yaroqli suv zahiralarining talabga nisbatan ancha kamligi; -aholi sonining ko’payishi va ekin maydonlarining muomaladan chiqib kåtishi natijasida jon boshiga to’g’ri keladigan suvli maydonlarning kamayishi.

Bunda mavjud vaziyatni hisobga olgan holda qishloq xo‘jaligida suvdan foydalanishda SIUlar faoliyatini yo‘lga qo‘yishni taqazo etuvchi ijtimoiy-iqtisodiy omillar, texnologik-iqtisodiy omillar va moliyaviy-iqtisodiy omillar oraqali ifoda etish mumkin.

Fermer xo‘jaliklarining mulkka, etishtirilgan mahsulotga mulkdor sifatida egaligi, mustaqil mehnat qilishga bo‘lgan ishtiyoqning yuqoriligi, dehqonning o‘z erida mehnat qilishi natijasida qo‘lga kiritayotgan daromadi o‘z oilasi farovonligining asosi ekanligini e’tirof etgan holda xususiy mulkning qonun himoyasiga olinishi bilan birlikda qishloq

xo‘jaligida er va suvni xususiylashtirish imkoniyati mavjud emasligi masalani echishning muqobil yo‘llarini qidirishga olib keldi. Bunday sharoitda SIUlar faoliyatini yo‘lga qo‘yish ob’ektiv zaruriyatga aylandi. Buni quyidagi holatlarda ko‘rish mumkin:

- bozor iqtisodiyotini shakllanishi, qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishi bilan bog‘liq mol-mulk xususiy bo‘lganligi holatida (er va suvdan tashqari) faoliyat yurituvchi fermer va dehqon xo‘jaliklariga ekinlarni sug‘orish uchun suv etkazib berish tizimida ham davlat boshqaruvi salmog‘ini kamaytirish zarurati paydo bo‘ldi. CHunki, mulkning ishlab chiqaruvchidan uzoqlashib borishi samarasiz sarflarga olib kelishi, resurslar qaytimi kamayishini davlat mulkchiligi tizimi isbot qilgan. Bu muammoni nazariy jihatdan SIUlar orqali hal etish imkoniyati ancha keng. SIU quyi bug‘inda suvni taqsimlash masalasini demokratik asosda boshqarish va bu jarayonga bevosita suv iste’molchilarini jalb qilish imkoniyatini beradi;

- yirik sug‘oriladigan ekin maydonlariga egalik qiluvchi past rentabelli va surunkali zarar bilan faoliyat yuritib kelgan shirkat xo‘jaliklari o‘rnida fermer xo‘jaliklarining tashkil etilishi oqibatida hamda mavjud sug‘oriladigan erlardan foydalanish egalik huquqini olgan suv iste’molchilari bo‘lgan sub’ektlar sonining ko‘payishi natijasida suvdan foydalanish quyi bo‘g‘inida turli nizoli muammolar kelib chiqishining oldini olish;

- quyi bo‘g‘indagi irrigatsiya-melioratsiya tarmoqlarining uzluksiz ishlashini ta’minlashga davlat tomonidan ajratilayotgan mablag‘larning etishmasligi bois, suv iste’molchilari mablag‘larining bir qismini jalb qilish hisobiga suvdan foydalanish munosabatlarini tartibga solish;

- suv iste’molchilari bo‘lgan fermer va dehqon xo‘jaliklari geografik jihatdan turlicha joylashuvi (sobiq shirkat xo‘jaliklarining alohida bo‘limlari, uchastkalari bo‘yicha joylashuvi) mavjud irrigatsiya-melioratsiya tizimlariga nisbatan turlicha vaziyatni paydo qiladi. Masalan, ba’zi fermerlar ariqning yuqori qismida, boshqalari quyi qismida joylashganligi tufayli sug‘orish suvi manbaiga yaqin-uzoqligi, suv resurslarining vegetatsiya davomida notekis taqsimotini keltirib chiqaradi.

Ariqning yuqori qismidagi fermerlar ko‘proq suv olishga xarakat qilishsa, quyidagi fermerlar vaziyati yanada yomonlashadi. Bu muammoni suv iste’molchilari mustaqil ravishda o‘zlari hal etishi mumkin emas va SIUlar faoliyati mazkur vaziyatda ham zaruratga aylanadi;

- yonma-yon joylashgan va har biri mustaqil bo‘lgan suv iste’molchilarining vegetatsiya davridagi suv sarfi miqdorini hisobga olish zarurati tobora ortib bormoqda. Ayniqsa, bugungi kunda zamonaviy suv o‘lchash asboblarining etarli emasligi, suv o‘lchash tizimidagi texnik muammolar har bir hududda mavjud xususiyatlardan kelib chiqqan holda yondashishni taqozo etadi. Bu vaziyatda irrigatsiya tizimini texnik modernizatsiyalashga mablag‘ jalb qilishni, undan samarali foydalanishni tartibga soluvchi sub’ekt sifatida SIUlar ahamiyati beqiyosdir;

- ko‘pchilik holatlarda fermer xo‘jaliklariga ajratib berilayotgan suv miqdorlari ko‘z bilan chamalab, tajribalarga asoslanib taqsimlanadi. Natijada, bu suv isrofgarchiligiga va suv tanqis bo‘lgan yillarda esa, turli ijtimoiy nomaqbul bo‘lgan nizolarga olib kelishi mumkin. SHu bilan birga suvdan foydalanish nazoratini olib borishni qiyinlashtiradi. CHunki, Tuman qishloq va suv xo‘jaligi bo‘limlari tomonidan muntazam ravishda xo‘jaliklarda suvdan foydalanish holatini nazorat qilish imkoniyati mavjud emas. Mazkur holatda ham SIUlar faoliyati o‘rni beqiyos;

- SIUlar o‘z moliyaviy va moddiy-texnika resurslari hisobiga ichki xo‘jalik sug‘orish tarmoqlarini texnik ekspluatatsiya qilish va suvdan foydalanishni tashkil etish masalasini hal etadi.

Rivojlangan mamlakatlar tajribalari shuni ko‘rsatadiki, SIUlarning suv xo‘jaligi tarmoqlaridan foydalanish ko‘rsatkichlari davlat tashkilotlariga nisbatan ko‘proq samara beradi. Jumladan, suv taqsimotini tezkor, ob’ektiv amalga oshirish, ekspluatatsiya va ta’mirlash xarajatlarni nisbiy kamaytirish imkonini beradi.

Qishloq xo‘jaligida suvdan foydalanishning quyi bo‘g‘inida SIUlar faoliyati zaruriyati ko‘p jihatdan mamlakatimizda suv resurslaridan foydalanishning o‘ziga xos xususiyatlar bilan ham bog‘liq bo‘lib bunday hususiyatlar qatoriga quyidagilar kiradi:

- respublikamizning sug‘oriladigan dehqonchilik sharoitida suv resurslari ahamiyati beqiyosligi bilan birgalikda, sug‘orish uchun yaroqli suv zahiralarining talabga nisbatan ancha kamligi;
- aholi sonining ko‘payib borishi oqibatida va ekin maydonlarining turli sabablarga ko‘ra muomaladan chiqib ketishi natijasida aholi jon boshiga to‘g‘ri keladigan sug‘oriladigan er maydonlarining kamayib borishi;
- global iqlim o‘zgarishi ta’sirida sifatida va umuman turli tabiiy ofatlar, qurg‘oqchilik oqibatida qishloq xo‘jaligida sug‘orish suvi balansining buzilishi kuzatilayotgan bir paytda respublikamizga oqib keladigan suv manbalarining transchegaraviy daryolar bilan bevosita bog‘liqligi. SHu bilan birgalikda suv xo‘jaligi quyi tizimida qishloq xo‘jaligi korxonalariga zarur paytda etarli miqdorda suv etkazib berish, suvni adolatli taqsimlash, uni tejash tadbirlarini amalga oshirish bilan bog‘liq tashkiliy, iqtisodiy va moliyaviy munosabatlarni SIUlar doirasida tartibga solishning tashkiliy-huquqiy asoslarini takomillashtirish zarurati ortib bormoqda.

SIU bir yoki undan ortiq kanal atrofidagi suvdan foydalanuvchilarning xohish-irodasi bilan tuziladigan va ular tomonidan boshqariladigan notijorat tashkilotdir. *Suv iste’molchilari uyushmasi* muayyan miqdorda suv olish, undan foydalanish va oqavaga chiqarish bilan bog‘liq xo‘jalik faoliyatini va boshqa faoliyatni amalga oishruvchi yangi tashkil etilgan fermer xo‘jaliklari va boshqa yuridik jismoniy shaxslar birlashmasi(uyushmasi)dir.

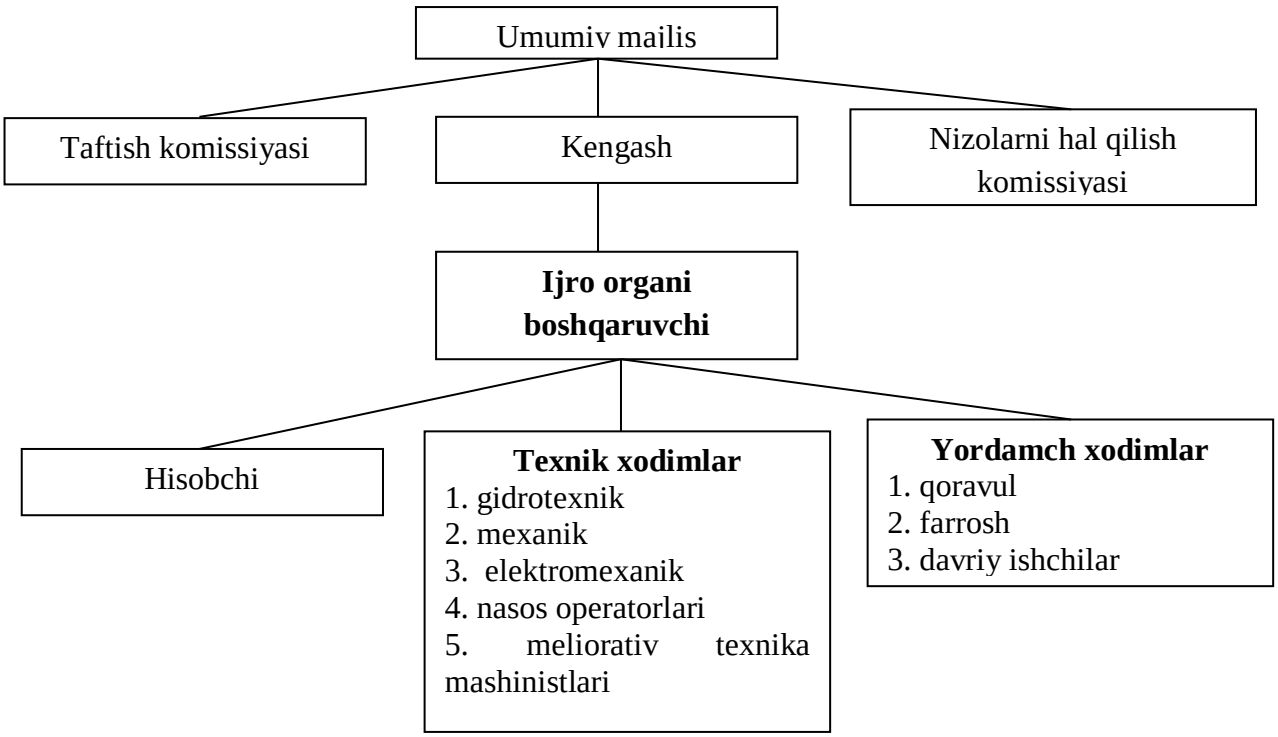
Suv iste’molchilari – fermer, dehqon xo‘jaliklari, tomorqa egalari va boshqalar bo‘lib, adolatli suv taqsimoti hamda irrigatsiya-melioratsiya tarmoqlaridan samarali foydalanishni yo‘lga qo‘yish orqali uyushma hududida sug‘orma dehqonchilikni rivojlantiradilar va buning uchun o‘zlarining moliyaviy va texnik imkoniyatlarini birlashtiradilar[31].

Suv iste’molchilari – cheklangan miqdordagi suvni olish, undan va ichki suv xo‘jaligi ob’ektlaridan foydalanish bilan bog‘liq xo‘jalik hamda

[31]«Suv istå'molchilari uyushmasida hisob va hisobot masalalariga oid tavsiyalar»- Suv råsurslarini mukammal boshqarish loyihasi (FARG’ONA - SRMB)- Toshkånt - 2016 y.

boshqa faoliyatlarni amalga oshruvchi fermer va dehqon xo‘jaliklari hamda boshqa yuridik va jismoniy shaxslardir (Vazirlar Mahkamasining 2002 yil 5 yanvardagi 8-sonli qaroridan).

SIUlar a’zolariga erga egalik huquqini kiritgan yuridik yoki jismoniy shaxslar kiradi.Uyushma a’zolarining bevosita o‘zlari yoki ularning vakolatlari SIU faoliyatini demokratik tamoyillar va uning Nizomi asosida boshqaradilar. SIUning boshqaruv tuzilmasi quyidagicha(10-chizma):



10-chizma. SIUning boshqaruv tuzilmasi

SIU quyidagi majburiyatlarni o‘z zimmasiga olgan:

- Suvdan foydalanishda belgilangan qoidalarga muvofiq suv resurslarini o‘z a’zolari o‘rtasida taqsimlash;
- Uyushma a’zolaring sug‘oriladigan erlaridan drenaj va oqava suvlarni chiqib ketishini ta’minlash;
- Olinadigan va taqsimlanadigan suv resurslaring hisobini olib borish;
- Uyushmaning aybi bilan Uyushma a’zosiga belgilangan ma’lum bir muddatda suv etkazib berilmasa, u holda belgilangan limit doirasida boshqa bir muddatda etkazib berilmagan suv hajmini qoplash.

SIU faoliyatini yuritish va ularni rivojlantirish bo‘yicha bugungi muommalar quyidagilar:

- Sug‘orish va drenaj tizimlari texnik holatini yomanligi;
- Fermerlarda suvni jamoa bo‘lib boshqarish va sug‘orish - drenaj tizimlaridan foydalanish tajribasi yo‘qligi sababli davlat tomanidan texnik va moliyaviy yordamisiz SIU birlasha olmasliklari;
- SIU moddiy va maoliyaviy qiyinchiliklarga duch kelayotgani;
- SIU boshqaruv organida suvdan foydalanishni rejalashtirish, suvni taqsimlash, sug‘orish va drenaj tizimlariga texnik xizmat ko‘rsatish tajribasining etishmasligi;
- Fermerlarda suvni boshqarishda ishtrok etish uchun etarli tajribaning yo‘qligi;
- Asosiy qishloq xo‘jaligi ekinlari paxta va g‘alla harid narxi pastligi va boshqa sabablar tufayli fermerlarning SIU ga xizmat xaqini to‘lay olmayotgani;
- Qishloq xo‘jaligi karxonalarini moliyalashtirishda Moliya vazirligi transhlarda SIU ga xaq to‘lashni to‘la hisobga olmasligi.

Bugungi kunda SIU quyidagi vazifalarni xal etadi:

- suvdan foydalanish rejasini tuzish;
- suvdan tezkor foydalanish;
- suvdan foydalanishni hisobga olish va nazorat kilish;
- suv xo‘jaligi ob’ektlarini joriy va tubdan ta’mirlash.

Suvdan foydalanish rejasini tuzish. Suvdan foydalanish gidrologik yilda ikki marta: vegetatsiya davrida (aprel-sentyabr) va vegetatsiya oralotidagi davrda (oktyabr-mart) tuziladi. Suvdan foydalanish rejasini tuzish uchun quyidagi boshlang‘ich axborotlardan foydalanaladi:

- ekin maydoni va kishlok xo‘jaligi o‘simliklari turlari, ularni xo‘jalik shoxobchalari va gidromodul tumanlarga bog‘lashda boshqa cyg‘orish manbalari bo‘yicha joylashuv tartibi ko‘rsatilgan ishlab chiqarishning ekish rejasi;
- sho‘r yuvishga hamda vegetatsiya oraligidagi boshqa sug‘orishga muxtoj shurlangan (zaxkash, zahiradagi va boshqa) er maydonlari va ularning joylashuv tartibi;

- turmush va boshqa ehtiyojlar uchun suvga bo‘lgan talablar;
- sug‘orish tarmorining foydali ish koeffitsientlari;

Qishloq xo‘jaligi o‘simliklarini sug‘orish tartibi, o‘z navbatida quyidagi ko‘rsatkichlardan iborat:

- xo‘jalik hududi kenglik ko‘lamini belgilovchi iqlim mintaqasi;
- hududda tuprok hosil kilish jarayoni yo‘nalishini belgilovchi tuproq melioratsiya tumani;
- er osti suvlari satxining joylanish chukurligini belgilovchi gidromodul tuman;
- sug‘orish turlari (vegetatsiyaga oid, sho‘r yuvish va x.k.);
- sug‘orish me’yorlari (m^3/ga);
- xar bir sug‘orish muddati (boshlanishi-tugashi);
- sug‘orishning davomiyligi (kecha – kunduz);
- xar bir sug‘orishning sug‘orish gidromoduli (l/s 1 ga).

Suvga bo‘lgan ehtiyoj hammaga ma’lum usul bilan aniqlanadi va oxir – oqibatda suvdan foydalanish rejasi quyidagi ko‘rsatkichlar bo‘yicha (10 kunliklarga ajratib, xo‘jalik shahobchalari bo‘yicha va butunlay xo‘jalik bo‘yicha) ifoda etiladi:

- etkazib berish suv sarfi (l/s);
- o‘n kunlik suv berish davrida oqib tushgan suv hajmi (m^3);
- o‘sib boruvchi suv berish yakunidagi suv hajmi (mln. m^3);
- o‘n kunlik sug‘orish topshirig‘i (ga.).

Suvdan foydalanish rejasi tuman qishloq va suv xo‘jaligiga muvofiqlashtirish uchun beriladi, u esa o‘z navbatida olinadigan suvnyng muayyan me’yorlari bo‘yicha nazorat raqamlarini xo‘jalikka beradi. Xo‘jalik gidrotexnigi ushbu raqamlarga asoslanib, xo‘jalikning umumiy limitini xo‘jalik shoxobchalari va xo‘jalikning dala bo‘linmalari urtasida taqsimlaydi va suvdan foydalanish rejasini tasdiklatish uchun xo‘jalik rahbarlariga takdim etadi.

Suvni tezkor taqsim etish . Suvni tezkor taqsim etish sug‘orish davri mobaynida quyidagi omillar tufayli suvdan foydalanish rejasiga tuzatishlar kiritishdan iborat:

- tabiiy – xo‘jalik sharoitlar uzgarganda surorish muddatining o‘zgarish (bahorning erta yoki kech kelishi, qayta ekish, sug‘orib ishlov berishdan keyin orkada qolib ketish va h.k.);
- suv olish jadvalidagi rejaga tegishli o‘zgarishlar;
- xo‘jalik uchun avval belgilangan suv olish limitlarida o‘zgarishlar kiritilganda.

Xo‘jalikka suv olishning xar qanday o‘zgarishi dala bulinmalariga suv taqsimlashning o‘zgarishiga olib keladi. Bunda dala bulinmalarini suv bilan bir xilda ta’minlash prinsiplariga amal qilishga xarakat qiladilar. Biroq kator ob’ektiv va sub’ektiv sabablar tufayli ushbu mezonga xar doim xam rioya etib bulmaydi.

Xo‘jalik ichida yirik dala bo‘linmalariga (50 ga. va undan ortiq) suv taqsimlashda odatda doimiy oqib tushadigan suv uzatiladi. Dala bo‘linmalari ichida suv aylanishi, ya’ni suvni sug‘orish uchastkalari, zvenolar, fermer xo‘jaliklari va boshqalarga berishda navbat saqlash tartibi qo‘llaniladi. Suvni o‘zatishda navbat saqlash tartibi o‘simliklar axvolini hisobga olish, sug‘orishdan keyingi ishlarni bajarish, sug‘oruvchilarning hozirligi va boshqa xo‘jalik omillariga qarab belgilanadi. Suvni tezkor taqsimlash quyidagi sxema bo‘yicha amalga oshiriladi: xo‘jalik gidrotexnigi suvni dala bulinmalari o‘rtasida taqsimlaydi, dala bulinmalarining rahbarlari suv berish navbatini belgilab chiqadi.

Suvdan foydalanishni hisobga olish va nazorat qilish. Xo‘jalikka suv olishni hisobga olish xar besh kunda un kunda tuman qishloq va suv xo‘jaligi hamda xo‘jalik vakillari bilan birgalikda amalga oshiriladi. Suv olishning xar kunlik hisob-kitobini tuman qishloq va suv xo‘jaligi xodimlari amalga oshirishadi. Xo‘jalik bo‘limlari bo‘yicha va, ayniksa, brigadalar, zvenolar, dalalar, fermer xo‘jaliklari bo‘yicha suv hisob – kitobi uchun manbalarning umuman mavjud emasligi va bunday ma’lumotlarning takdim etilishi uchun direktiv talablarning yo‘qdigi tufayli suv uzatishni hisob – kitob olib borilmaydi.

Xo‘jaliklarga berilgan suv miqdorlari ko‘z bilan chamalab, tajriba va intuitsiyaga asoslanib belgilanadi va buning okibatida tez – tez, ayniqsa,

suv tanqis bo‘lgan yillarda tortishuv va janjallar bo‘lib turadi. SHu paytning o‘zida xo‘jalik gidrotexnigi tuman qishloq va suv xo‘jalik boshqarmasiga xo‘jalikka berilgan suv hajmi va butun xo‘jalik bo‘yicha sug‘oriladigan erlarning maydoni (vegetatsion, shur yuvish, nam tuplash va boshqalar) xaqida ma’lumot berishi shart. Suvdan foydalanishni nazorat qilish muntazam ravishda olib borilmasdan, asosan suv sarfi qayta bulinganda sug‘orish va shur yuvish davrlarida amalga oshiriladi. Xo‘jalik gidrotexniklari xo‘jalik dalalari bo‘linmalariga suv o‘zatishni, xo‘jalikning dala bo‘limlari boshliqlari esa uning brigadalar, zvenolar bo‘yicha taqsim etilishini nazorat qiladilar. Nazorat asosan turli toifadagi suvdan foydalanuvchilar urtasidagi baholarni bartaraf qilish, suv sarfining belgilangan qiymat bilan muvofik kelishini tekshirish, suv olish navbatiga rioya qilishni, dalalardan va ariqlardan samarasiz tashlab yuborilayotgan suv va uning hajmini aniqlashdan iborat.

Suv xo‘jaligi obektlarini nazorat qilish va ularga qarash. Asosan xo‘jalikning ishlab chiqaruvchilararo tarmog‘i o‘rtasidagi irrigatsiya xizmati kuchlari, ularning uz tarmog‘iga ishlab chiqarish bulinmalari xodimlari tomonidan amalga oshiriladi. Nazorat qilish va qarab turish xo‘jalik ichidagi ob’ektlarning ish qobiliyatini pasaytiradigan va erlarning meliorativ holatini yomonlashtiradigan kichik shikastlanishlarni kundalik (har kuni) bartaraf etishdan, o‘sha erdagi buzilgan inshoot qismlarini tiklashdan iborat.

Suv xo‘jaligi ob’ektlarini joriy va tubdan ta’mirlash ishlari. Odatda, vegetatsiya oraligidagi davrda, ya’ni suv berishni cheklash yoki tuxtatish mumkin bo‘lgan paytda amalga oshiriladi. Ta’mirlanishi lozim bo‘lgan xar bir suv xo‘jaligi ob’ekta bo‘yicha deffekt dalolatnomasi va ta’mirlash uchun sarflanadigan mablag‘lar smetasi tuzib chiqiladi. Agar oldindagi ta’mirlash ishlari murakkab va hajman katta bo‘lsa, ushbu ishlarni pudratchilik asosidagi loyihalash tashkilotlari bajaradi. Agar irrigatsiya xizmati o‘zining ta’mirlash – qurish kuchlariga ega bo‘lsa, u holda ta’mirlash ishlari yoki uning bir qismi ularning o‘z kuchlari bilan bajariladi. Aks holda chetdan qurilish tashkilotlari jalb etiladi.

Bugungi kunda SIUlar tomonidan belgilanayotgan choralar hududdagi suvdan foydalanuvchilar uchun bajarish lozim bo‘lgan majburiy hujjatga aylanishi lozim. Lekin, amalda SIUlar qarorlari bunday maqomga ega emas, yoki SIUlar tomonidan o‘z qarorlarining ijrosini talab qiladigan mexanizm mavjud emas. Aks holda amalda kuzatilayogan suvdan foydalanuvchilar tomonidan SIUlar xizmati uchun haq to‘lamaslik, haq to‘lash kechikishi, suvning ortiqcha sarfiga yo‘l qo‘yish kabi holatlar hayotda mavjud bo‘lmagan bo‘lar edi.

AKMlaridan SIUlari faoliyatini tashkil etish, ular xizmatlarini baholarini shakllantirish bo‘yicha maslahatlar olish uchun murojaat qilishadi. SHu bilan birga SIUlar buxgalteriya hisoblari hamda hisobotlar qonun talablariga mos bo‘lishi uchun AMXdan foydalaniladi. Ma’lumki suv iste’molchilar uyushmasi nodavlat notijorat tashkilot hisoblanadi va nodavlat notijorat tashkiloti Qonuniga asosan ular a’zolar badali hisobiga faoliyat yuritishi lozim. SHu nuqtai nazardan, fermer xo‘jaliklari ixtiyoriy ravishda SIUga badal to‘lashlari kerak. Buning uchun fermer xo‘jaliklari yillik daromadlaridan yoki olingan sof foydani ma’lum foizini SIUlarga o‘tkazib berishlarini aniqlab, fermerlar o‘z biznes- rejalariga kiritishlari kerak.

Misol uchun, “Mirishkor” SIU bilan “Alisher” nomli fermer xo‘jaligi o‘rtasida 2016 yilda tuzilgan shartnomaga asosan fermer xo‘jaligi SIUga etkazib berilgan suv xizmati uchun quyidagicha xizmat haqi to‘lashi lozim:

Bir gektar paxta dalasini sug‘orish uchun 35 ming so‘m;

Bir gektar g‘alla dalasini sug‘orish uchun 40 ming so‘m;

Bir gektar bog‘ni sug‘orish uchun 50 ming so‘m.

“Alisher” nomli fermer xo‘jaligi 2016 yilda 40 gektar erga paxta, 50 gektar erga g‘allaekishni va 4 gektar bog‘ni parvarishlash rejalashtirilgan. Tuzilgan shartnomaga asosan “Alisher” nomli fermer xo‘jaligi ekin maydonlarini so‘g‘orish uchun etkazib beriladigan suv xizmatlari uchun bir yilda quyidagi miqdorda xizmat haqi to‘lashi zarur:

Bir gektar paxta dalasini sug‘orish uchun 1400 ming so‘m (35000*40ga);

Bir gektar g‘alla dalasini sug‘orish uchun 2000 ming so‘m (40000*50ga);

Bir gektar bog‘ni sug‘orish uchun 200 ming so‘m (50000*4ga)

JAMI 3600 ming so‘m

“Alisher” nomli fermer xo‘jaligi SIUga ixtiyoriy ravishda 3600 ming so‘mni a’zolik badali sifatida ixtiyoriy ravishda to‘lasa, 2016 yilda qishloq xo‘jalik mahsulotlarini sotishdan olinadigan daromaddan 2 foizini ajratishi lozim bo‘ladi. SIU o‘z faoliyatini samarali olib borishi, xarajatlarini qoplay olishi va kelajakda faoliyatini yanada rivojlantirishi uchun mablag‘i bo‘lishi zarur.

Qishloq xo‘jaligi korxonalari va SIUlar o‘rtasida tuziladigan shartnomalar - bu birinchi navbatda suv etkazib berish va undan foydalanish bilan bog‘liq holda manfaatdor tomonlar o‘rtasida ob’ektiv ravishda vujudga keladigan iqtisodiy munosabatlarni tartibga solishning huquqiy shakli hisoblanadi. Ayni paytda shartnoma, tomonlar o‘rtasida ixtiyoriy ravishda o‘z manfaatlari, maqsadlarini ro‘yobga chiqarishni ko‘zlab tuziladigan huquqiy hujjat bo‘lib, mohiyati jihatidan tomonlarning teng huquqliligini, erkinligini, shartnoma shartlari oldidagi mas’uliyat va majburiyatlarini o‘zida aks ettiradi. Ammo, tahlillarimizning ko‘rsatishicha suvdan foydalanish yuzasidan qishloq xo‘jaligi korxonalari va SIUlar o‘rtasida shartnomalar tuzish jarayonida tomonlarning erkinligi masalasida bir qator nisbiyliklar mavjud. Masalan, boshqa sohalarda va boshqa sharoitlarda mahsulot sotish yoki xizmatlardan foydalanish borasida shartnomalar tuzishda tomonlar o‘rtasida tanlash imkoniyati mavjud bo‘lib, bu ularning iqtisodiy erkinligini ta’minlaydi. Lekin, fermer yoki dehqon xo‘jaligida bunday imkoniyat yo‘q, chunki ularga xizmat ko‘rsatishi mumkin bo‘lgan SIUlar soni ko‘p bo‘lishi mumkin emas.

Respublikamizda SIU larni tashkil etish tamoyillariga e’tibor qaratadigan bo‘lsak, “geografik tamoyil” aniq fermer yoki dehqon xo‘jaligi uchun faqatgina bitta SIU xizmat ko‘rsatishi mumkinligiga olib keladi. Aniq fermer xo‘jaligi dalasiga suv etkazib beradigan irrigatsiya

tarmog‘i yagona bo‘lib, ayni paytda bitta irrigatsiya tarmog‘i ikkita SIU ga tegishli bo‘lishi ham mumkin emas. Bu holat, fermer xo‘jaligining dalasiga ekinlarni sug‘orish uchun suv etkazib berish borasidagi shartnomalarning tuzilishi, amal qilishi va iqtisodiy mohiyatini bir qadar o‘zgartiradi. Demak, bu vaziyatlarda bozor sharoitida shakllanadigan shartnoma munosabatlariga xos bo‘lgan umumiy tamoyillarga tayanish qiyinlashadi.

Tuzilgan shartnomalar ularning ijrosi bo‘yicha olib borilayotgan tadbirlar amaldagi qonun hujjatlariga, me’yorlarga mos kelgan taqdirdagina nizoli holatlarda shartnomalarga rioya qilib boruvchi tomonning huquqlarini kafolatlashi mumkin. SHuningdek, xizmat ko‘rsatish shartnomalari xo‘jalikdagi real sharoitlarni hisobga olgan holda tayyorlangan yillik reja ko‘rsatkichlariga tayangan holda tuzilishi lozim. Bunda SIU suv etkazib berish tizimi doirasidagi suv iste’molchilarining ekin maydonlari miqdori, tarkibi, tuproqning mexanik tarkibi, irrigatsiya shahobchalari holati kabi muhim jihatlarni hisobga olinishi lozim.

Suv iste’molida yangi va tejamkor texnologiyalarni qo‘llashni iqtisodiy asoslash va biznes- rejalashtirish bo‘yicha maslahatlar. Respublikamizda suv strategik ahamiyatga ega resurs hisoblanadi. CHunki mavjud suv resurslarining asosiy qismi iqtisodiyotimiz rivojida muhim o‘rin tutuvchi agrar soha ehtiyoji uchun sarflanadi. Qishloq xo‘jalik mahsulotlarining salkam 97 % esa aynan sug‘oriladigan erlardan olinadi. Bugungi kunda Respublikamizda qishloq xo‘jalik mahsulotlariga bo‘lgan talab kun sayin ortib bormoqda.

O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 21.06.2013 yildagi “Tomchilatib sug‘orish tizimini va suvni tejaydigan boshqa sug‘orish texnologiyalarini joriy etish va moliyalashtirishni samarali tashkil etish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi 176-sonli qarorida “Tomchilatib sug‘orish tizimini va suvni tejaydigan boshqa sug‘orish texnologiyalarini joriy etish va moliyalashtirish tartibi to‘g‘risida”gi hamda 2013 - 2014 yillar davrida O‘zbekiston Respublikasi Moliya vazirligi huzuridagi Sug‘oriladigan erlarning meliorativ holatini yaxshilash jamg‘armasining kredit liniyasi hisobiga tajriba tariqasida

tomchilatib sug‘orish tizimini joriy etish uchun tijorat banklari tomonidan qishloq xo‘jaligi tovar ishlab chiqaruvchilariga kreditlar berish tartibi to‘g‘risidagi nizom tasdiqlanishi belgilandi.

Tomchilatib sug‘orish tizimini joriy etish ustuvor tartibda:

- vegetatsiya davrida suv resurslari o‘rtacha ko‘p yil taqchil bo‘lgan sug‘oriladigan er uchastkalarida, shuningdek sug‘orish suvini yuqoriga ko‘tarishda katta xarajatlar qilinadigan mashina bilan sug‘oriladigan erlarda;
- bog‘lar, uzumzorlar, sabzavot-poliz mahsulotlari va boshqa yuqori rentabelli ekinlar uchun ajratilgan er uchastkalarida;
- irrigatsiya eroziyasiga uchragan kuchli nishabli er uchastkalarida;
- sho‘rlanmagan va kam sho‘rlangan engil tuproqli tekis er uchastkalarida amalga oshiriladi.

Tomchilatib sug‘orish tizimini va suvni tejaydigan boshqa sug‘orish texnologiyalarini joriy etgan qishloq xo‘jaligi tovar ishlab chiqaruvchilariga tejalgan suv resurslaridan boshoqli don ekinlaridan bo‘shagan maydonlarda qishloq xo‘jaligi ekinlari o‘stirish uchun foydalanish huquqi beriladi.

Davlat dasturi doirasida amalga oshiriladigan tomchilatib sug‘orish tizimi va suvni tejaydigan boshqa sug‘orish texnologiyalari uchun butlovchi buyumlar ishlab chiqaruvchi ixtisoslashtirilgan tashkilotlarga deklaratsiya qilingan narxlar bo‘yicha polietilen granula harid qilish uchun har yillik kvotalar ajratildi.

O‘zbekiston Respublikasi Moliya vazirligi huzuridagi Sug‘oriladigan erlarning meliorativ holatini yaxshilash jamg‘armasi mablag‘lari hisobiga tomchilatib sug‘orish tizimini qurish tasdiqlangan loyiha-smeta hujjatlari bo‘yicha meliorativ ishlarni va boshqa suv xo‘jaligi ishlarini bajarishga ixtisoslashgan davlat unitar korxonalari tomonidan foydalanishga tayyor holda amalga oshirildi.

Qishloq xo‘jaligida sug‘orish suvidan unumli foydalanish va sug‘orish ishlarini o‘z vaqtida yuqori saviyada amalga oshirishda xo‘jalik ichki sug‘orish tarmoqlarini, meliorativ texnikani va sug‘orish maydonlarini suvni qabul qilib olishga sifatli tayyorlash muhim o‘rin

tutadi. Fermer xo‘jaliklari AKXidan suv iste’molida yangi va tejamkor texnologiyalarni qo‘llash bo‘yicha maslahatlar olishadi, tejamkor sug‘orish texnologiyalari joriy qilish bo‘yicha loyixalarni amalga oshirish maqsadida biznes- rejalarini tuzishda ularning xizmatidan foydalanishadi. Sug‘oriladigan erlarning meliorativ holatini yaxshilash jamg‘armasining kredit liniyasi hisobiga tajriba tariqasida tomchilatib sug‘orish tizimini joriy etish uchun tijorat banklari tomonidan qishloq xo‘jaligi tovar ishlab chiqaruvchilariga kreditlar berish tartibi bilan tanishtiradilar.

Ma’lumki, sug‘orishda suvdan samarali va tejamli foydalanishni tashkil etish choralari quyidagilar[32]:

- sug‘oriladigan erlarni tekislash;
- er maydonining nishabligiga qarab egatlarni qisqa olish (50-60 m);
- suvchilar sonini ko‘paytirish va xar 8-10 l/s suvga bittadan suvchi jalb etish;
- tungi sug‘orish ishlarini tashkil etish va suvchilarga kerakli sharoitlarni yaratish;
- sug‘orishni sharbat oqizib tashkil etish va qator orasiga o‘z vaqtida ishlov berish;
- suvni tashlama tashlamaslik, ko‘llatib va zaxlatib sug‘orishga yo‘l qo‘ymaslik;
- sug‘orishni ekinlar talabidan kelib chiqib tashkil etish.

Qishloq xo‘jalik ekinlarini sug‘orish quyidagi usullar yordamida amalga oshiriladi:

- er ustidan sug‘orish;
- yomg‘irlatib sug‘orish;
- tuproq ichidan sug‘orish;
- tomchilatib sug‘orish;
- sizot suvlari sathini ko‘tarib (subirrigatsiya) sug‘orish;
- tuman hosil qilib sug‘orish (dispers sug‘orish usuli).

Egatlarga plyonka to‘shab sug‘orilganda

[32] Samatov G’.A., Rustamova I.B., Shåripbaåva U.A. “Qishloq xo’jaligi iqtisodiyoti va månåjmånti” . T.”Cho’lpon” 2012, 156-båt

- *oqava suvlar miqdori kamayadi,*
- *egatlar butun uzunligi bo‘yicha bir tekis namlanadi,*
- *o‘qariqni qisqa masofada olinmaydi*
- *sug‘oriladigan maydondan bug‘lanish va shimilish kamayadi*

Egiluvchan quvurlar yordamida sug‘orishda

- *egiluvchan shlangalar o‘qariqni o‘rniga ishlatiladi;*
- *suv har bir egatga bir tekis taqsimlanadi;*
- *sug‘orish ishlari engillashadi*

YOmg‘irlatib sug‘orish usulining afzalligi shundaki, bu usulda sug‘orish jarayoni to‘liq mexanizatsiyalashadi, o‘q ariqlar soni kamayadi, belgilangan suv me’yori aniq va bir tekisda sarflanadi, tuproq yuzasida mikroiqlim vujudga keladi, yomg‘irlatib sug‘orishda sizot suvlari ko‘tarilmaydi, shu sababli tuproqda sho‘rlanish va botqoqlanish sodir bo‘lmaydi.

YOmg‘irlatib sug‘orish usulida egatlab sug‘orishga nisbatan mehnat unumdorligi 3-4 barobar oshadi va 15-20 foiz suv tejaladi. YOmg‘irlatish uchun DDA-100M markali o‘zi yurar agregat ishlatiladi. U bir vaqtda 120 mkenglikdagi maydonni sug‘oradi. Sug‘orish me’yori gektariga 700-800 m^3 bo‘ladi va bitta agregat bir sutka davomida 10-13 gektar ekin maydonini sug‘ora oladi. Respublikamizda DKSH-64, «Voljanka», «Fregat» va boshqa markali keng qamraydigan yomg‘irlatgich mashinalaridan ham foydalanish mumkin, ular suvni bir tekisda tuproqqa singish tezligida yomg‘irlatadi.

Natijada gektariga 1000 m^3 gacha suv berish va tuproqni 80-100 sm chuqurlikda namiqtirish imkoniyati yaratiladi.

YOmg‘irlatib sug‘orishda:

- *oqava suvlar bo‘lmaydi,*
- *ekin dalasi butun kattaligi bo‘yicha bir tekis namlanadi,*
- *dalada egat va o‘qariq olishga hojat qolmaydi*

Tomchilatib sug‘orish usuli ekinlarga suv berishning eng ilg‘or usullaridan biri bo‘lib, bunda suv o‘simliklarga to‘g‘ridan-to‘g‘ri maxsus jihozlar va qurilmalar yordamida tomchi tarzda etkaziladi.

Tomchilatib sug‘orish usulining asosiy meliorativ afzalliklari shundaki, suv o‘simliklarning ildizi tarqalgan faol qatlamida uzluksiz mo‘‘tadil namlik, havo, ozuqa va tuz rejimlarini vujudga keltiradi. Tomchilatib sug‘orishda suvdan kecha-kunduz davomida foydalanish – bu suvning isrof bo‘lishiga qarshi ko‘riladigan eng zaruriy tadbirlardan biridir.

Tomchilatib sug‘orish tizimi o‘simlikning suvga bo‘lgan ehtiyojiga teng miqdordagi suvni zarur muddatda uning ildiz qatlamiga etkazib berishga mo‘ljallangan bosimli sug‘orish tarmog‘idir.

Tomchilatib sug‘orish tizimini umumiy ko‘rinishi va elementlari:

1 - suv manbai;

2 - nasos qurilmasi;

3 - o‘g‘itlash moslamasi;

4 – qumli filtr;

5 – disk yoki to‘rli filtr;

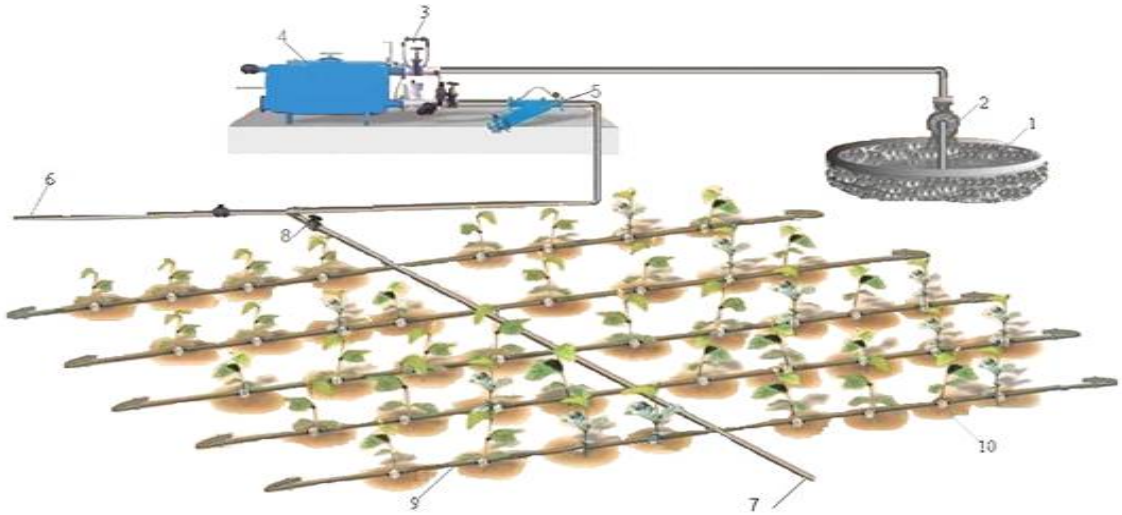
6 - magistral (bosh) quvur;

7 - tarqatuvchi quvur;

8 - bosim rostlagichlar;

9 - tomizgichli shlanglar;

10 – tomizgichlar.



11-chizma. Tomchilatib sug‘orish tizimi.

Tomchilatib sug‘orishda dala emas, etishtirilayotgan ekin sug‘oriladi. Tomchilatib sug‘orilganda boshqa sug‘orish usullariga nisbatan ekin turiga qarab 20 % dan 60 % gacha suv tejaladi

Tomchilatib sug‘orishni qo‘llashning asosiy afzalliklari:

- Ekinlar hosildorligi ortadi va sifati yaxshilanadi;
- Sug‘orishga ishlatilayotgan suv odatdagi usullarga nisbatan 20-60 % gacha kamayadi;
- Mehnat va resurlar sarfi kamayadi(kultivatsiya qilish kamayadi, texnika kam ishlatiladi);
- Beriladigan o‘g‘it miqdori 50 % gacha kamayadi;
- Tuproq eroziyasi to‘xtaydi, er osti suvi sathi ko‘tarilishi va tuproq sho‘rlanishi kamayadi.

Zero, “Xususan qishloq xo‘jaligi mahsulotlari narxlarini qo‘llab-quvatlash erga bo‘lgan talabni oshiradi. Va fermerlar xo‘jalik ishlab chiqaruvi uchun qo‘llamoqchi bo‘lgan erlar egri, eroziyaga duchor bo‘lgan, yoki yovvoyi hayotga imkoniyat yaratuvchi suv balchiq erlar bo‘lib odatda ta’sirchan atrof muhit hisoblanadi. SHunga o‘xshab narx qo‘llab-quvatlanishi natijasida irrigatsiya uchun ko‘proq suv talab etilishi mumkin va natijada suv qochishi er eroziyasiga olib kelishi mumkin”[33].

Tomchilatib sug‘orishning boshqa afzalliklari:

- Suv dalaning faqat ekinlar ildizi joylashgan qismiga berilishi bois dala tuprog‘i qotmaydi;
- bir yillik ekinlarda kultivatsiya qilish va egat olish ishlari kamayadi;
- o‘g‘it suv bilan birga berilishi tufayli, o‘g‘itlash uchun texnika ishlatish xarajatlari kamayadi;
- tuproqdan suv kam bug‘lanadi;
- suv tuproqqa singib ketmaydi, erning meliorativ holati yomonlashmaydi;
- oqavaga suv tashlanmaydi;
- tuproq eroziyaga uchramaydi.

[33]Campbell R. McConnell, Stanley L. BrueEconomics, 312 p

8-jadval

Tomchilatib sug‘orishni qo‘llashning samarasi

Ekin turi	Suv tejalishi, %	Mehnat sarfining kamayishi, %	Hosildorlik oshishi, %
Paxta	30-40	50-60	90-150
Bog‘-tokzor	40-60	25-30	20-25
Sabzavot-poliz	50-55	50-60	55-65

Tomchilatib sug‘orilganda ekinlar hosildorligi ortadi va sifati yaxshilanadi:

- ✓ Paxta - 50-55 s/ga
- ✓ Makkajo‘xori -120-130 t/ga (ko‘k poya)
- ✓ Makkajo‘xori -25-32 t/ga (don)
- ✓ Pomidor -130-140 t/ga (ochiq erda)
- ✓ Pomidor -500 t/ga gacha (issiqxonada)
- ✓ Uzum -5,0 t/ga
- ✓ Olma - 60 t/ga
- ✓ Kartoshka - 45 t/ga

Sug‘oriladigan erlarning meliorativ holatini yaxshilash jamg‘armasi mablag‘lari hisobidan ajratiladigan kredit liniyalari orqali imtiyozli yillik 6 foizli kredit ajratilmoqda.

Tejalgan suv hisobidan boshoqli don ekinlaridan bo‘shagan maydonlarda takroriy ekin etishtirishda foydalanish imtiyozi berilgan.

Tizim joriy etilgan maydonlarga 5 yil muddatga yagona er solig‘i to‘lashdan ozod etilgan.

Zamonaviy ilg‘or sug‘orish usullaridan biri tomchilatib sug‘orish usullari yordamida iqtisodiy samaradorlik oshadi. Ayniqsa, tomchilatib sug‘orishda shimilib ketilishi va bug‘lanishi juda kam suv sarf bo‘ladi. Sizot suvlari sathining ko‘tarilishi havfi bo‘lmaydi. Bunday usulda sug‘orishda suv egatlar orqali sug‘orishga nisbatan 25-27 % tejaladi, ayni vaqtda hosildorlik xam ortadi. Tomchilatib sug‘orish iqtisodiy samaradorlikning egatlab sug‘orishga nisbatan aniqlash maqsadga muvofiq hisoblanadi.

Suv iste’molida yangi va tejamkor texnologiyalarni qo‘llashni iqtisodiy asoslash maqsadida fermer xo‘jaligida paxtani tomchilatib sug‘orish usulini samaradorligini aniqlab ko‘ramiz(9-12 jadvallar):

9-jadval

YAlpi hosilni aniqlash.

1	Ekinlar nomi	Egatlab sug‘orish			Tomchilatib sug‘orish		
		Ekin maydoni	Hosildor-lik (ga) (s/ga)	YAlpi hosil, (s)	Ekin maydoni	Hosildor-lik (ga) (s/ga)	YAlpi hosil, (s)
1	Paxta	21	28	560	21	38	798

10-jadval

YAlpi mahsulotni aniqlash

1	Ekinlar nomi	Tomchilatib sug‘orishdan					
		avval			keyin		
		YAlpi hosil sent	1 s ekinni sotilish shahobsi (so‘m/s)	YAlpi mahsulot (ming.so‘m)	YAlpi hosil, (s)	1 s ekinni sotilish bahosi (so‘m/s)	YAlpi mahsulot (ming.so‘m)
1	Paxta	560	70840	39670	796	71630	57017

11-jadval

Yillik qishloq xo‘jalik va meliorativ xarajatlarni aniqlash.

1	Ekinlar nomi	Tomchilatib sug‘orishdan					
		avval			keyin		
		YAlpi hosil, s	1 s ekinga yil-k mel. va q/x va mel-v har-tlar (so‘m/s)	Yillik q/x va mel-v har-tlar (ming so‘m)	YAlpi hosil, s	1 s ekinga yil-k mel. va q/x va mel-v hartlar (so‘m/s)	Yillik q/x va mel-v har-tlar (ming so‘m)
1	Paxta	560	43560	24394	796	43980	35008

12-jadval

Qo‘shimcha foydani aniqlash.

[1]	Ekinlar nomi	Tomchilatib sug‘orishdan					
		avval			keyin		
		YAlpi mahsulot,	Yillik q/x va melv har-tlar	Foyda	YAlpi mahsulot	Yillik q/x va melv har-tlar	Foyda
1	Paxta	39670	24394	15276	57017	35008	22009

22009 ming so‘m - 15276 ming so‘m = 6733 ming so‘m

Tejaladigan suv miqdorini aniqlash.

Egatlab sug‘orishda – 3200 m^3/ga

Tomchilatib sug‘orishda – 760 m^3/ga

(3200 m^3/ga – 760 m^3/ga) x 21 ga = 2440 m^3/ga x 21 ga = 51240 m^3

Keltirilgan ma’lumotlardan ko‘rinib turibdiki, ekinlarni tomchilatib sug‘orilganda suv sarfi va xarajatlari sezilarli darajada kamayib, foyda oshadi. Bu esa, o‘z-o‘zidan fermerlarning daromadlari oshishiga olib keladi.

AKM fermer xo‘jaliklarida tejamkor texnologiyalarni joriy qilish maqsadida iqtisodiy asoslagan biznes- rejalarni tuzishda o‘z maslahatlari bilan yordam beradilar. Biznes- rejaning ishlab chiqarish rejasi, moliyaviy rejalarida texnologiyalarga ketadigan xarajatlar o‘z aksini topishi kerak. Tomichilatib sug‘orishni joriy qilingan er maydonlariga yagona er solig‘idan 5 yil muddatga ozod etilganligi sababli, biznes- rejada soliq xarajatlarida buni inobatgan olish zarur.

SIUlarida buxgalteriya hisobi va hisobotlarni tashkil etishning huquqiy jihatlari bo‘yicha maslahatlar. O‘zbekistonda amalga oshirilayotgan iqtisodiy islohotlarning ustuvor yo‘nalishlardan biri iqtisodiyotda tarkibiy o‘zgarishlarni amalga oshirish, xususan qishloq xo‘jaligini barqaror rivojlantirish, fermerlik xarakatini jadallashtirish, qishloq xo‘jaligiga xizmat ko‘rsatadigan sohani shakllantirish va ularda zamonaviy hisob-kitoblarni joriy qilish hisoblanadi.

SHu nuqtai nazardan, 1996 yil 30 avgustda “Buxgalteriya hisobi to‘g‘risida”gi O‘zbekiston Respublikasi qonuni qabul qilindi. Ushbu

qonun asosida “Buxgalteriya hisobi milliy standartlari” ishlab chiqildi. Bugungi kunda ushbu qonun doirasida mamlakatning barcha tarmoqlarida, xususan SIUlarida ham hisob-kitoblar olib borilmoqda. Biroq, ayrim SIUlarda buxgalteriya hisobi va hisobotlari talab darajasida tashkil qilinmagan. SHu nuqtai nazardan, SIUlarda buxgalteriya hisobi va hisobotlari qonun talablari asosida tashkil etish lozim. Buning uchun “Buxgalteriya hisobi to‘g‘risida”gi qonunning quyidagi moddalariga qat’iy tayangan holda ish yuritish maqsadga muvofiq bo‘ladi.

“Buxgalteriya hisobi to‘g‘risidagi qonun hujjatlari” to‘g‘risidagi 1-moddasiga asosan SIUlarda buxgalteriya hisobini tashkil etish hamda hisobot tuzish bilan bog‘liq munosabatlar ushbu qonun va boshqa qonun hujjatlari bilan tartibga solinadi[34].

“Buxgalteriya hisobi maqsadi va vazifalari” to‘g‘risidagi 2-moddasiga asosan SIUlarda buxgalteriya hisobining maqsadi, SIU rahbari, kengash raisi, a’zolari va boshqa suv iste’molchilarni tashkilotning iqtisodiy holati bilan o‘z vaqtida to‘liq va aniq buxgalteriya ma’lumotlari bilan ta’minlashdir.

SIUlarda buxgalteriya hisobining vazifalari:

- buxgalteriya hisobi hisob varaqlarida aktivlarni holati vaxarakati, mulkiy huquqlar va majburiyatlarni holati to‘g‘risidagi to‘liq hamdaaniq ma’lumotlarni shakllantirish;
- samarali boshqarish maqsadaida buxgalteriya hisobi ma’lumotlarini umumlashtirish;
- moliyaviy, soliqqa doir va boshqa hisobotlar tuzishdan iborat.

“Buxgalteriya hisobini tashkil etish” to‘g‘risidagi 7-modda talablariga asosan SIUlarda buxgalteriya hisobi va hisobotini tashkil etish rahbar zimmasiga yuklatiladi. *SIU rahbari quydagi huquqlarga ega:*

- bosh buxgalter rahbarligida buxgalteriya hisobi xizmatini tashkil etish yoki shartnoma asosida jalb qilingan buxgalter xizmatidan foydalanish;

[34]«SIUda hisob va hisobot masalalariga oid tavsiyalar»- Suv råsurslarini mukammal boshqarish loyihasi(FARG’ONA - SRMB)- Toshkent - 2016 y.

- buxgalteriya hisobini yuritishni shartnoma asosida ixtisoslashtirilgan buxgalteriya firmasiga yoki tarkibiga buxgalteriya sub’ekti ham kiradigan xo‘jalik birlashmasining markazlashtirilgan hisobga olish bo‘limiga yuklash;
- buxgalteriya hisobini mustaqil yuritish.

SIU rahbari quydagilarni ta’minlashi shart:

- ichki hisob va hisobot tizimi ishlab chiqilishini;
- xo‘jalik operatsiyalarini nazorat qilish tartibini;
- buxgalteriya hisobi to‘liq va aniq yuritilishini;
- hisob-kitob xujatlarini saqlanishini;
- tashqi foydalanuvchilar uchun moliyaviy hisobot tayyorlanishini;
- soliq hisobotlari va boshqa moliyaviy hujjatlar tayyorlanishini;
- hisob-kitoblar o‘z vaqtida amalga oshirilishini.

“Imzo huquqi” to‘g‘risidagi 8-modda talabiga asosan SIU rahbaripul, tovar-moddiy va boshqa boyliklarni qabul qilish va berish uchun asosbo‘lib xizmat qiladigan hujjatlar, kredit va hisob-kitob majburiyatlari, shuningdek buxgalteriya hisoblari va balanslarni imzolash huquqiga ega bo‘lgan quyidagi ikkita ro‘yxatini tasdiqlaydi:

- rahbarlik vazifalarini amalga oshiruvchi shaxslar;
- buxgalteriya hisobi va moliyaviy boshqarish vazifalarini amalga oshiruvchi shaxslar.

SIU rahbari tomonidan imzolash huquqi berilgan shaxslarning imzosi bo‘lmagan hujjatlar haqiqiy hisoblanmaydi.

“Boshlang‘ich hisob hujjatlari” to‘g‘risidagi 9-modda talabigaasosan SIUlarda buxgalteriya hisobi uchun operatsiyalar amalga oshirilganligini qayd etuvchi boshlang‘ich hisob hujjatlari va ularnio‘tkazishga doir farmoyishlari asos bo‘ladi. SIUlarda boshlang‘ich hisob hujjatlari xo‘jalik operatsiyalari amalga oshirilayotgan vaqtda yoki operatsiyalari amalga oshirib bo‘linganidan keyin tuziladi. Hisobot davriga tegishli bo‘lgan xo‘jalik operatsiyalari, agar ular amalga oshirilganligini tasdiqlovchi hujjatlar olinmagan bo‘lsa, tegishli boshlang‘ich hujjat rasmiylashtirilib, buxgalteriya hisobida aks ettiriladi.

Boshlang‘ich hisob hujjatlarining majburiy rekvizitlari quyidagilardir:

- SIU nomi;
- hujjatning nomi va raqami, tuzilgan sana va joy;
- xo‘jalik operatsiyasining nomi, mazmuni va miqdor o‘lchovi (natura holida va pulda ifodalangan holida);
- mas’ul shaxslarning shaxsiy imzolari.

Boshlang‘ich hisob hujjatlarini tuzgan hamda imzolagan shaxslar ularning o‘z vaqtida to‘g‘ri va aniq tuzilishi, shuningdek buxgalteriya hisobidaaks ettirish uchun ularning belgilangan muddatlarda topshirilishiga javobgardirlar. Boshlang‘ich hisob hujjatlariga xo‘jalik operatsiyasi qatnashchilari tomonidan tasdiqlanmagan tuzatishlar kiritilishiga yo‘l qo‘yilmaydi. Bank va kassa-pul hujjatlarida tuzatishlar va uchirib yozishlarga yo‘l qo‘yilmaydi.

“Aktivlar va majburiyatlarni inventarizatsiya qilish” to‘g‘risidagi 11-modda talablariga asosan SIUlarda buxgalteriya hisobi va hisobotlari ma’lumotlarining to‘g‘riligi hamda aniqligi, aktivlar va majburiyatlarning majburiy sur’atda inventarizatsiya qilish orqali tasdiqlanadi. Inventarizatsiya ob’ektlari uni o‘tkazish tartibi va muddatlari inventarizatsiya bo‘yicha 19-sonli buxgalteriya hisobi milliy standartiga muvofiq belgilanadi.

“Aktivlar va majburiyatlarni baholash” to‘g‘risidagi 12-modda talablariga asosan SIUlarda oborot aktivlarni baholash quyidagi ikki bahoning eng pasti bo‘yicha - balans tuzilayotgan sanadagi haqiqiy tannarxi bo‘yicha (sotib olish narxi yoki ishlab chiqarish tannarxi) yoki bozor bahosi bo‘yicha (sof sotish qiymati) amalga oshiriladi. Asosiy mablag‘lar va nomoddiy aktivlar, ularning to‘liq boshlang‘ich qiymati bo‘yicha hisobga olinadi. Asosiy mablag‘lar va nomoddiy aktivlar qiymatini hisobdan chiqarish ularning qiymati to‘liq to‘langunga yoki ob’ekt safdan chiqib ketgunga qadar bo‘lmagan eskirishini (amortizatsiyani) hisoblash yo‘li bilan amalga oshiriladi. Amortizatsiya ajratmalari ob’ekt foydalanishga topshirilganidan keyingi oydan boshlab amalga oshiriladi. Erning qiymati amortizatsiya qilinmaydi. Moliyaviy

qo‘yilmalar buxgalteriya hisobi standartlariga muvofiq hisobga olinadi. Majburiyatlar taraflarning kelishuviga binoan pul bilan aks ettiriladi. Sud qarori bo‘yicha yuzaga kelgan majburiyatlar tegishli summada aks ettiriladi. Buxgalteriya hisobi milliy valyuta - so‘mda yuritiladi.

“Daromadlar va xarajatlarni hisobga olish” to‘g‘risidagi 13-modda talablariga asosan SIUlarda daromadlar va xarajatlar to‘langan vaqti va pul kelib tushgan sanadan qat’iy nazar qaysi davrga ta’luqli bo‘lsao‘sha hisobot davrida aks ettiriladi. Misol uchun, SIU 2011 yil mart oyida fermer xo‘jaligiga 50 ga g‘alla maydonini sug‘orish uchun 100 ming metr kub suv etkazib berdi. Xarajatlar smetasi bo‘yicha 1000 metr kub suv etkazib berish xizmati uchun 2400 so‘m to‘lash belgilangan. Fermer mart oyida etkazib berilgan 100 ming metr kub suv uchun SIUga 240 ming so‘m (100 ming metr kub suv * 2400 so‘m) to‘lashi lozim edi, lekin pul o‘tkazib bermadi. Demak, SIUga pul o‘tkazilsa yoki o‘tkazmasa ham SIU buxgalteri mart oyi buxgalteriya hisobotiga kiritishi shart.

“Moliyaviy hisobot” to‘g‘risidagi 16-modda talabiga asosan SIUlarda moliyaviy hisobot buxgalteriya hisobi ma’lumotlari asosida tuziladi. Moliyaviy hisobot quyidagilarni o‘z ichiga oladi:

- buxgalteriya balansi;
- moliyaviy natijalar to‘g‘risidagi hisobot;
- asosiy vositalar xarakati to‘g‘risidagi hisobot;
- pul oqimlari to‘g‘risidagi hisobot;
- xususiy kapital to‘g‘risidagi hisobot;
- izohlar, hisob-kitoblar va tushuntirishlar.

Moliyaviy hisobotning tarkibi va mazmuni O‘zbekiston Respublikasi Moliya vazirligi tomonidan belgilanadi.

“Moliyaviy hisobotning hisobot davri” to‘g‘risidagi 18-modda talabiga asosan SIUlarda 1 yanvardan 31 dekabrga qadar bo‘lgan kalendar yil moliyaviy hisobotning hisobot davri hisoblanadi.

YAngidan tashkil etilgan SIUlar yuridik shaxs huquqi qo‘lga kiritilgan sanadan boshlab usha yilning 31 dekabriga qadar bo‘lgan davr 1-hisobot yili deb hisoblanadi. Agar SIU 1 oktyabrdan keyin ro‘yxatga olingan bo‘lsa, 1 hisobot yili keyingi yilning 31 dekabrida tugaydi.

Ro‘yxatdan o‘tishga yoki yuridik shaxs huquqini olishga qadar amalga oshirilgan xo‘jalik operatsiyalari to‘g‘risidagi ma’lumotlar 1 hisobot yili moliyaviy hisobotiga kiritiladi.

“Moliyaviy hisobotini taqdim etish” to‘g‘risidagi 19-modda talabiga asosan SIUlar moliyaviy hisobotni quyidagilarga taqdim etadilar:

- soliq organlariga;
- ta’sis hujjatlariga muvofiq a’zolariga;
- davlat statistika organlariga;
- qonun hujjatlariga muvofiq boshqa organlarga.

Moliya hisoboti hisobot yili boshdan qushilib boruvchi jamlamatartibida yilning har choragida taqdim etiladi. Moliyaviy hisobotni taqdim etish muddatlari O‘zbekiston Respublikasi Moliya vazirligi tomonidan belgilanadi. “Buxgalteriya hujjatlarini saqlash” to‘g‘risidagi 23-moddatalabiga asosan SIUlar buxgalteriya hujjatlari va registrlar, kompyuter hisobi moliyaviy ma’lumotlari kamida uch yil, moliyaviy hisobot qonun hujjatlarida belgilangan muddat mobaynida saqlaydilar. Buxgalteriya hujjatlarini olib qo‘yish qonun hujjatlariga muvofiq amalga oshiriladi.

“Buxgalteriya hisobi to‘g‘risidagi qonun hujjatlarini buzganlik uchun javobgarlik to‘g‘risida”gi 24-modda talabiga asosan SIUlarda buxgalteriya hisobi to‘g‘risidagi qonun hujjatlarini buzgan shaxslar qonun hujjatlarida belgilangan tartibda javobgar bo‘ladilar.

3-bob bo‘yicha xulosalar

Respublikada qishloq xo‘jalik sohasida olib borilayotgan islohatlar natijasida fermerlarga qancha er maydonini ijaraga olish mumkinligi, chorvachilik, dehqonchilik, bog‘dorchilikka ixtisoslashgan fermer xo‘jaliklarining er maydoni qanday bo‘lishi kerakligi, o‘z faoliyatini kengaytirish niyatida bo‘lgan tadbirkorlarga qo‘shimcha tarmoqlarini rivojlantirish uchun qo‘shimcha er maydonini olish haqidagi ma’lumotlarni olish manbai albatta o‘z hududlarida joylashgan AKM manba bo‘lib hisoblanadi. AMX mijozlarga berilgan er uchastkalaridan samarali foydalanish yo‘llari, foydalanish darajasini mustaqil baholash bo‘yicha xam maslahatlar bilan birga er maydonidan samarali foydalanish

uchun ekin turlarini joylashtirish, almashlab ekishni joriy qilish, takroriy ekinlar va ulardan olinadigan daromadlar bo‘yicha ma’lumotlar beradilar. AKMlaridan SIU lari faoliyatini tashkil etish, ular xizmatlarini baholarini shakllantirish bo‘yicha maslahatlar olish uchun murojat qilishadi. SHu bilan birga SIUlar buxgalteriya hisobdari hamda hisobotlar qonun talablariga mos bo‘lishi uchun AKXidan foydalaniladi.

Nazorat va o‘z-o‘zini tekshirish uchun savollar

1. Qishloq xo‘jaligida er ijarasi shartnomasini tuzish bo‘yicha maslahatlar?
2. Tomonlarning huquq va majburiyatlari, er uchastkasini ijaraga berish shartnomasini o‘zgartirish va bekor qilish tartibi?
3. Er resurslari monitoringi va ularni iqtisodiy baholash?
4. Fermer xo‘jaliklariga er uchastkalarini taqsimlash?
5. Suv iste’molchilari uyushmalari faoliyatini tashkil etish?
6. SIUlarning daromad manbai nimalardan iborat?
7. Suv iste’molida yangi va tejamkor texnologiyalarni qo‘llashni iqtisodiy asoslash?
8. Tomchilatib sug‘orishni o‘zida joriy etgan xo‘jaliklar qanday moliyalashtiriladi?
9. SIUlarda biznes- rejasini tuzish tartibi qanday?

4-BOB. SHARTNOMALAR TUZISH VA XODIMLARNI BOSHQARISH BO'YICHA MASLAHATLAR

1. SHartnomalar tuzish va ro'yhatdan o'tkazish bo'yicha maslahatlar xizmatlar

SHartnoma tushunchasi va uning mazmuni bo‘yicha maslahatlar. SHartnomaviy munosabatlarni tashkil etishda har bir tizimning samarali ishlashini tashkil etish butun texnologik jarayonni samarali ishlashiga olib keladi. Qishloq xo‘jalik korxonalarining faoliyatida shartnoma munosabatlari muhim o‘rin egallab, ular asbob-uskunalar, texnika, yoqilg‘i-moylash materiallari, o‘g‘it, qurilish materiallari va boshqa moddiy-texnik vositalarga ega bo‘lish, qishloq xo‘jalik mahsulotlarini etkazib berish, xo‘jaliklararo hamkorlik, erdan foydalanish va er ijarasi, sarmoya sarflash jarayoni, qishloq xo‘jaligi korxonalarining jamg‘arma bozorida qatnashuvi, sug‘urta, mahsulot tashish va boshqa xo‘jalik faoliyatlarini qamrab oladi.

AMXdan qishloq xo‘jaligi korxonalari xo‘jalik shartnomalari tuzish, unda ko‘rsatiladigan tomonlarning huquq va majburiyatlari, shartnoma shartlari bajarilmagan holda yuzaga keladigan muammolar haqida maslahatlar olishda foydalanadilar. CHunki fermer xo‘jaliklarining samarali faoliyat olib borishiularning iqtisodiy munosabatlarini to‘g‘ri yo‘lga qo‘yishidan kelib chiqadi.

SHartnoma – bu bozor munosabatlari sharoitida barcha mulk shaklidagi korxonalar, shuningdek qishloq xo‘jaligi korxonalari hamda boshqaruv organlari o‘rtasidagi iqtisodiy munosabatlarni tartibga soladigan asosiy huquqiy hujjat bo‘lib hisoblanadi[35].

Taraflardan biri shartlashilgan muddatda tadbirkorlik faoliyati sohasida tovarlarni etkazib berish, ishlarni bajarish yoki xizmatlar ko‘rsatish majburiyatini olish, ikkinchi taraf esa tovarlarni, ishlarni, xizmatlarni qabul qilib olish va ularning haqini to‘lash majburiyatini olish bo‘yicha tuzilgan kelishuv xo‘jalik shartnomasi deyiladi.

[35] Samatov G'.A., Rustamova I.B. Shåripbaåva U.A. “Qishloq xo’jaligi iqtisodiyoti va månåjmånti”, T:. ”Cho’lpon”, 2012, 51-båt

Xo‘jalik shartnomasining xususiyatlari:

- shartnoma faqat tadbirkorlik faoliyati sohasida, ya’ni foyda olish maqsadida;
- shartnoma yuridik shaxslar va yakka tartibda faoliyat yurituvchi tadbirkorlar o‘rtasida;
- shartnoma tovarlarni etkazib berish, ishlarni bajarish yoki xizmatlar ko‘rsatish to‘g‘risida;
- shartnoma faqat yozma tarzda tuziladi.

Qishloq xo‘jalik korxonalari ishlab chiqarishni rivojlantirish va uning samaradorligini ta’minlash maqsadida sifatli, arzon, ekologiyaga salbiy ta’sir ko‘rsatmaydigan zarur qishloq xo‘jalik mashinalarini, kimyoviy vositalarni, yoqilg‘i va boshqa zarur materiallarni bevosita sanoat tarmoqlaridan sotib olish uchun shartnoma tuzadilar. Ular shuningdek, texnikalarini ta’mirlatish, erlarni haydash, hosilni yig‘ib-terib olish maqsadida ixtisoslashgan MTP lari bilan, hashoratlarga hamda zararkurandalarga qarshi kurashish maqsadida esa kimyoviy xizmatlarni amalga oshiradigan tashkilotlar bilan, ekinlarning suvga bo‘lgan talabini qondirish uchun suv xo‘jaligi tashkilotlari bilan shartnomalarni rasmiylashtiradilar. SHartnomalarning shartlari bajarilishini tomonlar albatta ta’minlashlari kerak. SHunda buyurtmachining ham, bajaruvchining ham faoliyati samarali bo‘lib, yaxshi natijalarga erishiladi. Lekin amaliyotda buyurtmani bajaruvchilar shartnomada ko‘rsatilgan muddatda texnikalarni, mineral o‘g‘itlarni, kimyoviy vositalarni, yoqilg‘ini, ozuqa moddalarini iste’molchilarga etkazib bermaslik, ularni suv bilan to‘liq ta’minlamaslik holatlari vujudga kelmoqda. Bunday kamchiliklar aksariyat hollarda shu tadbirlar to‘g‘ri tashkil etilmaganligi oqibatida yuz bermoqda. Majmuadagi munosabatlar maqsadga muvofiq tashkil etilmaganligi etishtirilayotgan mahsulot miqdoriga, uning sifatiga salbiy ta’sir etadi. CHunonchi, talab etilgan suv ekinga vaqtida berilmasligi oqibatida avvalo, uning o‘sishi susayib, hosil to‘plashi kamayadi, talab etilgan texnika vaqtida borib, hosilni terib olmasa, hosil salmog‘i kamayib, sifati pasayadi. SHuning uchun shartnomada ko‘rsatilgan shartlar muddatida, sifatli amalga oshirilishini ta’minlaydigan

barcha chora-tadbirlarni ko‘rish maqsadga muvofiqdir. Buning uchun tomonlar juda intizomli, mas’uliyatli, bir-biriga hurmatda, madaniyatli bo‘lishlari kerak. Bu bozor iqtisodiyoti munosabatlarining eng muhim talabidir.

SHartnomaning mukammal, adolatli, tomonlar uchun o‘zaro foyda asosida tuzilishi va shu bilan birgalikda tomonlar o‘z huquqlari doirasida talab qila olishlari, hamda o‘z majburiyatlarini so‘zsiz bajarishlari muhim ahamiyatga ega.

SHartnomaning tarkibi:

- Kirish
- SHartnoma mazmuni
- Tomonlarning huquq va majburiyatlari
- Tomonlarning javobgarligi
- Qo‘shimcha shartlar.

Mulkchilikning o‘zgarishi turli xilda vujudga kelgan korxonaning faoliyat ko‘rsatishidagi mustaqilligi, rivojlanish dasturlarini o‘zlari ishlab chiqganliklari, tuzilgan sharnomalar bo‘yicha faqat o‘zlari javobgarligi bundan buyon tobora chuqurlashib boradi. Bozor iqtisodiyoti sharotida har bir munosabat shartnoma asosida amalga oshiriladi va qonun ustuvorligi hukmronlik qiladi.

Majburiyat - fuqarolik huquqiy munosabati bo‘lib, unga asosan bir shaxs (qarzdor) boshqa shaxs (kreditor) foydasiga muayyan xarakatni amalga oshirishga, chunonchi: mol-mulkni topshirish, ishni bajarish, xizmatlar ko‘rsatish, pul to‘lash va hokazo yoki muayyan xarakatdan o‘zini saqlashga majbur bo‘ladi, kreditor esa qarzdordan o‘zining majburiyatlarini bajarishni talab qilish huquqiga ega bo‘ladi.

Majburiyatlar quyidagi:

- shartnomadan;
- ziyon etkazish natijasidan;
- qonun hujjatlarida belgilangan boshqa asoslardan kelib chiqadi.

Xo‘jalik shartnomasi shartnoma shartlariga hamda qonun hujjatlarining talablariga muvofiq ravishda, bunday shartlar va talablar

bo‘lmagan hollarda esa ish muomalasi odatlariga muvofiq bajarilishi lozim.

Xo‘jalik shartnomasining bajarilishi garov, qarzdorning mol-mulkini ushlab qolish, kafillik, kafolat, zakolat hamda qonun hujjatlari yoki shartnomada nazarda tutilgan boshqacha usullar bilan ta’minlanishi mumkin.

O‘zbekiston Respublikasi Oliy majlisining 1998 yil 29 avgustdagi 12 sessiyasida qabul qilingan va 1998 yil 1 noyabrdan kuchga kiritilgan “Xo‘jalik yurituvchi sub’ektlar faoliyatining shartnomaviy-huquqiy bazasi to‘g‘risida”gi qonunining qabul qilinishi esa barcha shartnomaviy munosabatlarning huquqiy asosini, me’yorini, maqsadini, vazifasini, huquq va burchlarini o‘zida mujassamlashtiradi.

Respublika Prezidenti, Vazirlar Mahkamasi, Adliya vazirligi va boshqa huquqni himoya qiluvchi organlar, viloyat hokimlari shartnomaviy ma’suliyatga doir juda katta ishlarni amalga oshirmoqdalar. Fuqarolik kodeksida ikki yoki bir necha shaxsning fuqarolik huquqlari va burchlarini vujudga keltirish, o‘zgartirish yoki bekor qilish haqidagi kelishuvlari shartnoma deb ko‘rsatilgan. U ikki va ko‘p tomonlama o‘zaro kelishuv bitimlari shaklida vujudga keladi. Qonun bo‘yicha shartnomaning maqsadi xo‘jalik yurituvchi sub’ektlar o‘rtasida xo‘jalik shartnomalarini tuzish, bajarish, o‘zgartirish va bekor qilish vaqtida yuzaga keladigan barcha huquqiy munosabatlarni tartibga solishdir.

SHartnomalarni tuzishning huquqiy asoslari, xo‘jalik yurituvchi sub’ektlarning huquqlari va majburiyatlarining nimadan iborat ekanligi mahalliy davlat hokimiyati organlarining va davlat boshqaruv organlarining shartnomaviy munosabatlardagi vakolatlarini o‘zida mujassamlashtiradi.

Qishloq xo‘jaligida shartnomalarni tuzishning o‘ziga xosligi va shartnomalarning amal qilish muddatlari, tomonlarning huquq va majburiyatlar. Tuziladigan shartnomalarda tomonlarning huquq va majburiyatlari qat’iy belgilab qo‘yiladi. SHartnoma yuzasidan fermer va dehqon xo‘jaliklarining huquqlari quyidagilardan iborat:

- shartnomada nazarda tutilgan hollarda tayyorlov tashkilotidan urug‘ va ekish materiallari bilan ta’minlashni talab qilish;

- mahsulotni topshirishda, uning sifatini aniqlashda qatnashish va tayyorlov tashkilotidan mahsulot uchun tegishli to‘lovni talab qilish;

- tayyorlov tashkilotidan mahsulot etishtirish uchun shartnomada belgilangan muddatlarda va miqdorda avans to‘lanishini talab qilish;

- tayyorlov va xizmat ko‘rsatish tashkilotidan amaldagi davlat standartlari va shartnomani bajarish uchun zarur bo‘lgan boshqa normativ hujjatlar bilan ta’minlashni talab qilish;

- tayyorlov va xizmat ko‘rsatish tashkilotidan mahsulot xo‘jalik hisobidan tashilganda transport xarajatlarini qoplanishini talab qilish;

- xizmat ko‘rsatish tashkilotidan shartnomaga muvofiq beriladigan buyurtmanomaga binoan tegishli sifatdagi, assortimentdagi mahsulotlar etkazib berishni va xizmatlar ko‘rsatishni (ishlarni bajarishni) talab qilish;

- tayyorlov va xizmat ko‘rsatish tashkilotidan shartnoma shartlarini bajarmaslik yoki zarur darajada bajarmaslik natijasida etkazilgan zarar qoplanishini talab qilish.

Etkazib berilgan tovarlar yoki bajarilgan ishlar va xizmatlar sifati talabga javob bermasa xo‘jalik o‘z xohishiga ko‘ra:

- zarur sifatdagi ana shunday tovar(ishlar, xizmatlar)ga almashtirishni;

- tovar (ishlar, xizmatlar)ning nuqsonlarini bepul bartaraf etishni yoki nuqsonlarni tuzatish uchun sotib oluvchi yoxud uchinchi shaxs tomonidan qilingan xarajatlari to‘lanishini;

- narxlarning mutanosib ravishda kamaytirilishini talab qilishga haqlidir.

SHu bilan birga qishloq xo‘jaligi korxonalari o‘z zimmalariga ma’lum bir majburiyatlarni ham oladi:

- mahsulotning muayyan turlarini tayyorlovchi tashkilotga shartnomada belgilangan miqdorlarda va assortimentda hamda muddatlarda tegishli sifat bilan etkazib berish;

- ilova qilinayotgan hujjatlarni to‘g‘ri rasmiylashtirish va mahsulotni topshirishda qo‘yiladigan boshqa talablarga (idishga joylash, qadoqlash, qoramollarni tamg‘alash va boshqalarga) rioya etish;

- mahsulotni tayyorlov tashkilotiga topshirish uchun o‘z vaqtida tayyorlash;

- etkazib berilgan moddiy-texnika resurslari va ko‘rsatilgan xizmatlar uchun to‘lovni xizmat ko‘rsatish tashkilotlari bilan tuzilgan shartnomalarga muvofiq o‘z vaqtida amalga oshirish.

SHartnoma yuzasidan tayyorlov tashkilotining huquqlari quyidagilardan iborat:

- tasdiqlangan jadvalga muvofiq shartnomada belgilangan muddatlarda mahsulotlarning muayyan turlarini belgilangan miqdorlarda va assortimentda, tegishli sifat bilan o‘z vaqtida topshirishni talab qilish;

- qishloq xo‘jaligi mahsulotlari avans summasida nazarda tutilgan hajmlarda topshirilmagan taqdirda tuzilgan shartnomaga muvofiq ilgari berilgan avans mablag‘lari qoplanishini xo‘jaliklardan talab qilish.

SHu bilan birga tayyorlov tashkilotining zimmasiga quyidagi majburiyatlarni yuklanadi:

- qonun hujjatlariga muvofiq xo‘jaliklar bilan tomonlar kelishgan hajmlarda o‘z vaqtida shartnomalar tuzish;

- xo‘jaliklarga shartnomada belgilangan davrlarda, qishloq xo‘jaligi mahsulotlari etishtirish muddatlariga muvofiq mahsulotlar qiymatining kamida 50 % miqdorida (chorvachilik mahsulotlari bo‘yicha - shartnomalarda ko‘rsatilgan hajmlar qiymatining 25 % miqdorida) avans mablag‘lari to‘lash;

- harid qilinadigan mahsulotning vazni va sifatini to‘g‘ri aniqlash;

- xo‘jaliklar tomonidan etkazib beriladigan qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini shartnomada nazarda tutilgan miqdorlarda va muddatlarda harid qilish, ularning uzluksiz qabul qilib olinishini ta’minlash;

- xo‘jaliklar ixtiyorida qoladigan mahsulotlarni shartnomada nazarda tutilgan hollarda davlat standartlari va texnik shartlar talablariga muvofiq saqlash hamda ularning holati to‘g‘risida xo‘jaliklarga muntazam ravishda xabar qilib turish;

- xo‘jaliklar ixtiyorida qoldiriladigan mahsulotlar sifatining yomonlashishi oqibatida xo‘jaliklarga etkazilgan zararni qoplash;

- agar shartnomada o‘zgacha hol nazarda tutilmagan bo‘lsa, qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini kelishilgan jadvalga muvofiq qabul qilib olishni va tashishni ta’minlash;

- harid qilinayotgan mahsulot sifatini amaldagi standartlar talablariga muvofiq aniqlash, shartnomada belgilangan narxlarga muvofiq va muddatlarda mahsulot uchun hisob-kitob qilish;

- qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini saqlash, tayyorlash, tashish va qayta ishlashda ular nobud bo‘lishining oldini olish;

- mahsulotlarni amaldagi standartlarga muvofiq qayta ishlash, sotishga tayyorlash va ularni sotishga taalluqli hujjatlarni rasmiylashtirish;

- xo‘jaliklarni idishlar, o‘rash materiallari va normativ-texnik hujjatlar (standartlar, texnik shartlar, mahsulotlarning ayrim turlarini harid qilish, qabul qilib olish, sifatini baholash tartibini tartibga soluvchi qoidalar) bilan shartnomalarga muvofiq ta’minlash;

- shartnomalarda nazarda tutilgan hollarda xo‘jaliklarni urug‘lik va ekish materiallari bilan ta’minlash;

- qishloq xo‘jaligi mahsulotlari tayyorlov tashkiloti joylashgan joyda yoki ular ko‘rsatgan boshqa joyda qabul qilib olingan taqdirda xo‘jaliklar tomonidan kontraktatsiya shartnomasiga muvofiq etkazib berilgan qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini belgilangan muddatlarda qabul qilib olish.

SHartnoma ma’lum bir xizmat turini ko‘rsatish yuzasidan tuzilsa, xizmat ko‘rsatish tashkilotlari quyidagi huquqlarga ega bo‘ladi:

- amaldagi qonun hujjatlarida belgilangan tartibda va miqdorlarda shartnomaga muvofiq etkazib beriladigan moddiy-texnika resurslari va ko‘rsatiladigan xizmatlar uchun oldindan haq to‘lashni va yakuniy hisob-kitob qilishni talab qilish;

- taqdim etilgan buyurtmanomaga muvofiq etkazib berilgan moddiy-texnika resurslarini va ko‘rsatiladigan xizmatlarni asossiz ravishda rad etish natijasida etkazilgan zararni qoplashni xo‘jaliklardan talab qilish.

Xizmat ko‘rsatuvchi tashkilot qonun hujjatlariga va shartnomaga muvofiq boshqa huquqlarga ham ega bo‘ladi[36].

Xizmat ko‘rsatish tashkilotlarining majburiyatlari:

- xo‘jaliklar bilan qonun hujjatlariga muvofiq o‘z vaqtida shartnomalar tuzish va shartnoma majburiyatlarining bajarilishini ta’minlash;

- xo‘jaliklarning buyurtmanomalariga binoan shartnomaga muvofiq muddatlarda, miqdorda va sifatda moddiy-texnika resurslari etkazib berish hamda xizmatlar ko‘rsatish (ishlarni bajarish);

- etkazib beriladigan moddiy-texnika resurslari, ko‘rsatiladigan xizmatlar sifatining shartnomada belgilangan talablarga, shuningdek amaldagi standartlar va normativlarga muvofiqligini ta’minlash;

- shartnomani bajarmaslik yoki zarur darajada bajarmaslik natijasida xo‘jalikka etkazilgan zararni qoplash.

Mahsulotni tashish va tushirish bo‘yicha barcha xarajatlar tayyorlov va xizmat ko‘rsatish tashkilotlari zimmasida bo‘ladi. Mahsulot xo‘jalik transportida etkazib berilsa, tayyorlov va xizmat ko‘rsatish tashkilotlari xo‘jalikka mahsulotni tashish xarajatlarini haqiqiy vazni (idishni ham qo‘shib) bo‘yicha qoplaydi.

Mahsulotni tashish xarajatlari butun masofa uchun qoplanadi. Kontraktatsiya shartnomalari bo‘yicha xarajatlar mahsulot xo‘jalikdan jo‘natilgan joydan boshlab (saralash punkti, brigada, bo‘lim, chorvachilik fermasi, yaylov, markaziy ombor, xo‘jalikning markaziy qo‘rg‘oni va hokazolar) shartnomada nazarda tutilgan qabul qilish punktigacha qoplanadi. Moddiy-texnika resurslari etkazib berish shartnomalari bo‘yicha xarajatlar mahsulotni qabul qilish punktidan shartnomada nazarda tutilgan etkazib berish joyigacha qoplanadi.

Xo‘jaliklarning transportda tashish va tushirish xarajatlari qonun hujjatlariga muvofiq tasdiqlangan normalar va tariflar bo‘yicha yoxud tomonlarning kelishuviga ko‘ra belgilanadi. Tayyorlov tashkilotining qo‘shimcha talablariga rioya qilgan holda mahsulot jo‘natish bilan bog‘liq

[36] Samatov G’.A., Rustamova I.B., Shåripbaåva U.A. “Qishloq xo’jaligi iqtisodiyoti va månåjmånti” . T:.”Cho’lpon”, 2012 , 65-båt

shartnomada belgilanmagan xarajatlar tegishli ravishda tayyorlovchi hisobiga to‘lanadi.

Tayyorlov tashkiloti tomonidan standart talablariga muvofiq bo‘lmagan, shuningdek konditsiyaga muvofiq bo‘lmagan mahsulot qabul qilingan taqdirda qo‘shimcha ravishda sortlarga ajratish tayyorlovchi tomonidan bajariladi, ishlarni bajarish bo‘yicha xarajatlar esa qo‘shimcha bitim bo‘yicha qoplanadi. Xo‘jaliklar bilan tayyorlov va xizmat ko‘rsatish tashkilotlari o‘rtasidagi oldindan haq to‘lash va yakuniy hisob-kitoblar shartnomada va qonun hujjatlarida belgilangan tartibda, shaklda va muddatlarda amalga oshiriladi. SHartnomalar shartnoma shartlari va talablariga hamda qonun hujjatlariga rioya qilingan holda zarur darajada bajarilishi kerak.

Agar tomonlar o‘z zimmalariga olgan barcha majburiyatlar bajarilishini ta’minlasa, shartnoma bajarilgan deb hisoblanadi. SHartnomani bajarishdan bir tomonlama voz kechishga yoki shartnoma shartlarini bir tomonlama o‘zgartirishga yo‘l qo‘yilmaydi, qonun hujjatlarida yoki shartnomada belgilangan hollar bundan mustasno.

Kontraktatsiya shartnomalarining bajarilishi:

SHartnomada mahsulotni etkazib berishning davrlari belgilanishi bilan birgalikda tovarlarni etkazib berish jadvallari ham (o‘n kunlik, sutkalik va boshqalar) nazarda tutilishi mumkin.

Agar shartnomada bunday jadval nazarda tutilmagan taqdirda, xo‘jalik tayyorlov tashkilotini mahsulotni shartnomada nazarda tutilgan assortimentda realizatsiya qilish uchun shartnomada belgilangan muddatlarda mo‘ljallanayotgan hajmlar va topshirish muddatlari to‘g‘risida xabardor qilishi kerak. Agar shartnomada bunday muddat ko‘rsatilmasa, mahsulot topshirilgunga qadar 30 kunlik muddatda (mavsumiy mahsulotlar bo‘yicha - 15 kundan kechikmay) topshirishi va mahsulotni kalendar (sutka bo‘yicha) topshirish jadvalini tayyorlov tashkiloti bilan kelishishi kerak.

Xo‘jalik tomonidan mahsulot tayyorlov tashkilotiga jo‘natilganda (etkazib berilganda) mahsulotga belgilangan shakldagi hujjatlar ilova qilinishi, mahsulot tayyorlov tashkiloti tomonidan bevosita xo‘jalikning

o‘zida qabul qilib olingan taqdirda - qabul qilish - topshirish hujjatlari ilova qilinishi kerak. Xo‘jalik tomonidan tayyorlov tashkilotiga shartnomaga muvofiq etkazib beriladigan qishloq xo‘jaligi mahsulotlari davlat standartlari talablariga, texnik shartlarga, veterinariya va sanitariya nazorati qoidalariga muvofiq bo‘lishi kerak.

Tayyorlov tashkiloti xo‘jaliklardan shartnomada nazarda tutilgan hajmlardan ortiqcha etishtirilgan mahsulotni faqat qo‘shimcha bitim asosida qabul qilishi mumkin. Xo‘jalik bilan tuziladigan qo‘shimcha bitim yozma shaklda rasmiylashtirilishi va tuman qishloq va suv xo‘jaligi bo‘limida ro‘yxatdan o‘tkazilishi kerak. Tayyorlov tashkiloti bilan kelishgan holda xo‘jalik mahsulotni keyingi topshirish davri hisobiga o‘tkazgan holda muddatidan oldin topshirishi mumkin.

SHartnomada nazarda tutilgan hollarda xo‘jalikning o‘zida qayta ishlangan mahsulot tayyorlov tashkiloti tomonidan harid hajmlarining amaldagi ekvivalentlari (koeffitsientlari) bo‘yicha bajarish hisobiga qabul qilinadi. Mahsulotni tayyorlov punktlariga jo‘natishda mahsulotni transportga yuklash va qaytariladigan idishni bo‘shatish xo‘jalikning kuchi va mablag‘lari hisobiga amalga oshiriladi, qabul qilish punktida mahsulotni, xo‘jalikka jo‘natish uchun idishni tushirish tayyorlov tashkilotlarining kuchlari hisobiga amalga oshiriladi.

Agar tomonlardan biri yuklash yoki tushirish bo‘yicha boshqa tomonning majburiyatlarini bajarsa, o‘z majburiyatlarini bajarmagan tomon belgilangan tariflar asosida, bunday tariflar mavjud bo‘lmagan taqdirda esa - o‘zaro kelishuvga ko‘ra bajarilgan ishlar qiymatini unga to‘laydi. SHartnomada etkazilgan mahsulotni tayyorlov punktiga yoki tayyorlovchi korxonaga etkazib berish nazarda tutilgan hollarda, etkazib berilganligi uchun haq mahsulotning haqi to‘lanishi bilan birgalikda tayyorlov tashkiloti tomonidan to‘lanadi. Tomonlar shartnomani bajarish davomida o‘zaro kelishuvga ko‘ra mahsulotni etkazib berish jadvali va joyini o‘zgartirishga haqlidir.

Qabul qilish - topshirish dalolatnomasi tuzilgan sana xo‘jalik tomonidan shartnoma bo‘yicha majburiyatlar bajarilgan kun deb hisoblanadi, mahsulot oluvchining manziliga yuklab jo‘natilgan taqdirda

esa - mahsulot transport tashkiloti vakiliga topshirilgan sana majburiyatlar bajarilgan kun deb hisoblanadi. Hisob-kitob hujjatidagi bank muassasasi shtampida ko‘rsatilgan sana mahsulotga haq to‘lash bo‘yicha tayyorlov tashkilotining majburiyati bajarilgan sana deb hisoblanadi. Tayyorlov tashkilotlari va xo‘jaliklar tovar-transport yuk xatida transport vositasi kelgan va mahsulot tushirib (ortib) bo‘lingan vaqtni ko‘rsatishlari shart. SHartnoma majburiyatlarini bajarishda harid qilinayotgan qishloq xo‘jaligi mahsulotining sifati va miqdorini baholash, uning uchun haq o‘z vaqtida va to‘g‘ri to‘lanishi bo‘yicha tomonlar o‘rtasida nizoli masalalar va kelishmovchiliklar paydo bo‘lgan taqdirda, bunday masalalar va kelishmovchiliklar tuman qishloq va suv xo‘jaligi bo‘limi tomonidan sudgacha bo‘lgan tartibda yoki xo‘jalik sudi tomonidan hal etiladi.

Mahsulot qabul qilinishi rad etilganda tayyorlov tashkiloti rad etish holati to‘g‘risida xo‘jalikni yozma shaklda xabardor qilishi shart. Agar tayyorlov tashkiloti mahsulotni qabul qilish rad etilishi to‘g‘risida yozma ariza berishdan bosh tortsa, u holda xo‘jalik tuman qishloq xo‘jaligi bo‘limi vakili ishtirokida rad etish holatini tasdiqlovchi dalolatnoma tuzadi. Tayyorlov tashkiloti shartnomaga va topshirish-qabul qilishning kelishilgan jadvaliga muvofiq tayyorlovchiga taqdim etilgan tez buziladigan mahsulotni qabul qilishni rad etgan taqdirda, xo‘jalik ushbu mahsulotni o‘z ixtiyoriga ko‘ra boshqa shaxslarga sotishi mumkin.

Bunda tayyorlov tashkilotlari mahsulotni qabul qilish rad etilganligi uchun mulkiy javobgarlikdan ozod etilmaydi. Tayyorlov tashkiloti tomonidan bevosita xo‘jalikning o‘zida qabul qilingan mahsulot (kartoshka, sabzavot, poliz mahsulotlari, meva va rezavor mevalar, uzum) xo‘jalik hududida vaqtincha saqlanganligi uchun qo‘shimcha haq shartnoma shartlariga muvofiq to‘lanadi. Xo‘jalik tomonidan shartnomada belgilangan davrda (muddatlarda) topshirilmagan mahsulot tomonlar o‘rtasida kelishilgan muddatlarda va shartnomada nazarda tutilgan muddatlarda topshirish hisobiga o‘tkazish yo‘li bilan topshirilishi kerak.

Agar tuzilgan shartnomada mahsulot idishda yoki o‘ramda etkazib berilishi nazarda tutilgan bo‘lsa, tayyorlov tashkiloti xo‘jalikni

shartnomada belgilangan miqdorda va muddatlarda zarur idish, o‘rash materiallari bilan ta’minlashlari lozim. Agar shartnomada o‘zgacha hol nazarda tutilmagan bo‘lsa, xo‘jalik tayyorlovchilardan oladigan tovar tushgan ko‘p aylanadigan idish va paketlash vositalari egasiga qaytariladi. Boshqa idish va o‘rash materiallari faqat shartnomada nazarda tutilgan hollarda qaytarilishi kerak.

Mahsulotlarning ayrim turlari uchun mo‘ljallangan idish va o‘rash materiallaridan foydalanish xususiyatlari, shuningdek ularni qaytarish tartibi va muddatlari mahsulotning tegishli turlarini harid qilishni tartibga soluvchi yo‘riqnomalar, qoidalarda yoki tuzilgan shartnomalarda nazarda tutiladi. Tuzilgan shartnomaga muvofiq etkazib berilgan qishloq xo‘jaligi mahsulotining amaldagi miqdori xo‘jaliklar bilan tayyorlov tashkilotlari o‘rtasida mahsulot etkazib berish yakunlari bo‘yicha tuziladigan qiyosiy dalolatnoma asosida belgilanadi. Xo‘jaliklar tasarrufida qoladigan mahsulotni saqlash, qayta ishlash, sotishga tayyorlash va yuklab jo‘natish masalalari shartnomaga muvofiq alohida normativ-huquqiy hujjatlar bilan tartibga solinadi.

Xo‘jaliklar tasarrufida qoladigan qayta ishlangan qishloq xo‘jaligi mahsuloti alohida hisobga olinadi va xo‘jaliklar tomonidan amaldagi tartibga muvofiq o‘z xohishlariga ko‘ra sotiladi.

Moddiy-texnika resurslariga xizmat ko‘rsatish va etkazib berish uchun tuzilgan shartnomalarning bajarilishi. Moddiy-texnika resurslari etkazib berish yoki xizmatlar ko‘rsatish (ishlarni bajarish) to‘g‘risida qabul qilish-topshirish dalolatnomasi tuzilgan sana shartnoma bo‘yicha majburiyatlar bajarilgan sana deb hisoblanadi, mahsulot oluvchining manziliga yuklab jo‘natilgan taqdirda esa - mahsulot transport tashkiloti vakiliga topshirilgan sana majburiyatlar bajarilgan sana hisoblanadi.

Hisob-kitob hujjatida bank muassasasi shtampida ko‘rsatilgan sana xo‘jaliklarning mahsulot (ishlar, xizmatlar)ga haq to‘lash bo‘yicha majburiyatlari bajarilgan sana hisoblanadi. Xo‘jaliklarning roziligi bilan moddiy-texnika resurslari muddatidan oldin etkazib berilishi mumkin. Etkazib berilgan va xo‘jaliklar tomonidan qabul qilingan moddiy-texnika resurslariga haq to‘lanadi va keyingi davrlarda etkazib berilishi kerak

bo‘lgan qishloq xo‘jaligi mahsulotlari hisobiga o‘tkaziladi. Xo‘jalik muddatlar buzilgan va zarur sifatga muvofiq bo‘lmagan holda etkazib berilgan moddiy-texnika resurslarini qabul qilishni rad etishga haqlidir.

Erni mexanizatsiya vositasida shudgorlash bo‘yicha bajarilgan ishlar va boshqa xizmatlar xo‘jaliklarning bevosita mas’ul xodimlari tomonidan dalolatnoma bo‘yicha qabul qilinadi. Dalolatnomada bajarilgan ishlar (xizmatlar) miqdori, ularning sifati, shudgorlar chuqurligi va boshqa agrotexnika ko‘rsatkichlari ko‘rsatiladi. Moddiy-texnika resurslari etkazib berish, shartnomada nazarda tutilgan xizmatlarni (ishlarni) ko‘rsatish xo‘jaliklarning yozma buyurtmanomasi asosida amalga oshiriladi. Ushbu maqsadlarda xizmat ko‘rsatuvchi tashkilotlar Xo‘jaliklarning buyurtmanomalarini ro‘yxatdan o‘tkazish daftarini yuritadi. Ushbu daftarlarda taqdim etilgan buyurtmaga muvofiq mahsulot etkazib berilishi, xizmatlar ko‘rsatilishi to‘g‘risidagi axborot bo‘lishi kerak. Buyurtmanoma mahsulot etkazib berishning, tegishli xizmatlar ko‘rsatishning tahmin qilinayotgan sanasidan kamida besh kun oldin chopar, pochta orqali yoki boshqa tarzda beriladi.

Xo‘jalik ilgari berilgan buyurtmanomani bekor qilishga yoxud mahsulot etkazib berish, tegishli xizmatlar ko‘rsatish sanasini o‘zgartirishga haqlidir, tayyorlov va xizmat ko‘rsatuvchi tashkilotlar bu haqda buyurtmanomada ko‘rsatilgan sana boshlanishidan kamida bir kun oldin xabardor qilinadi.

Kontraktatsiya shartnomalari, moddiy-texnika ta’minoti, xizmatlar ko‘rsatish, tayyorlov tashkilotlari, qayta ishlash korxonalari bilan shartnoma tuzish tartibi bo‘yicha maslahatlar. Qishloq xo‘jaligida shartnomaviy munosabatlarni quyidagi qonunchilik hujjatlari tartibga solib turadi:

1. O‘zbekiston Respublikasining “Fuqarolik kodeksi”.

2. O‘zbekiston Respublikasining “Xo‘jalik yurituvchi sub’ektlar faoliyatining shartnomaviy-huquqiy bazasi to‘g‘risida”gi qonuni.

3. O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2003 yil 4 sentyabrdagi «Qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishida shartnomaviy munosabatlarni takomillashtirish va majburiyatlar bajarilishi uchun

tomonlarning javobgarligini oshirish chora-tadbirlari to‘g‘risida»gi 383-sonli qarori.

4. O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2003 yil 30 oktyabrdagi «2004-2006 yillarda fermer xo‘jaliklarini rivojlantirish konsepsiyasini amalga oshirish chora-tadbirlari to‘g‘risida»gi 476-sonli qarori.

O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2003 yil 4 sentyabrdagi 383-sonli qarori bilan tasdiqlangan «Qishloq xo‘jaligi maùsulotlari etishtiruvchilar bilan tayyorlov, xizmat ko‘rsatish tashkilotlari o‘rtasida shartnomalar tuzish, ularni ro‘yxatdan o‘tkazish, bajarish, shuningdek ularning bajarilishi monitoringini olib borish artibi to‘g‘risida NIZOM» qishloq xo‘jaligi mahsulotlari etishtiruvchilar, tayyorlov va xizmat ko‘rsatish tashkilotlari o‘rtasida shartnomaviy munosabatlarni tartibga soladi.

O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2003 yil 4 sentyabrdagi 383-sonli qarori bilan tasdiqlangan «Qishloq xo‘jaligi maùsulotlari etishtiruvchilar bilan tayyorlov, xizmat ko‘rsatish tashkilotlari o‘rtasida shartnomalar tuzish, ularni ro‘yxatdan o‘tkazish, bajarish, shuningdek ularning bajarilishi monitoringini olib borish artibi to‘g‘risida NIZOM»ga muvofiq qishloq xo‘jaligi tovar ishlab chiqaruvchilari asosan uchta turdagi shartnomalarni tuzadi:

- kontraktatsiya shartnomalari;
- moddiy-texnika resurslari etkazib berish bo‘yicha shartnomalar;
- xizmat ko‘rsatish bo‘yicha shartnomalar.

Kontraktatsiya shartnomasi bo‘yicha xo‘jalik bunday mahsulotlarni qayta ishlash yoki sotish uchun harid qiluvchi shaxsga qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini kelishilgan muddatlarda berish majburiyatini oladi, tayyorlovchi esa muayyan narx bo‘yicha kelishilgan muddatlarda haq to‘lab ushbu mahsulotlarni sotib olish majburiyatini oladi.

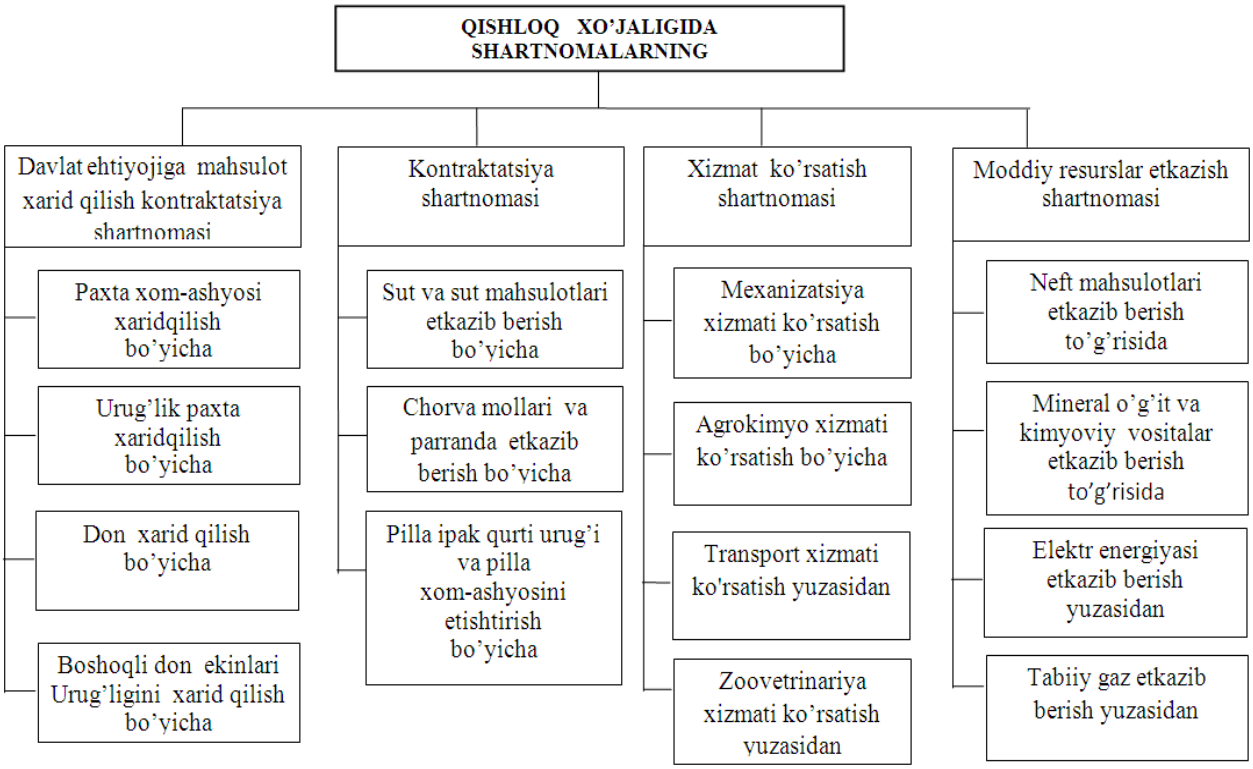
Moddiy-texnika resurslari (ehtiyot qismlar, urug‘lik, o‘simliklarni himoya qilish vositalari, yonilg‘i-moylash materiallari, mineral o‘g‘it va boshqalar) etkazib berish yuzasidan tuzilgan shartnoma bo‘yicha etkazib beruvchi tashkilot xo‘jalikka o‘zi ishlab chiqaradigan yoki harid qiladigan

moddiy-texnika resurslarini qishloq xo‘jaligi mahsulotlari etishtirishda foydalanish uchun kelishilgan muddatda etkazib berish majburiyatini oladi, xo‘jalik esa moddiy-texnika resurslarini qabul qilib olish va ular uchun belgilangan yoki kelishilgan narxlar bo‘yicha haq to‘lash majburiyatini oladi.

Xizmatlar ko‘rsatish yuzasidan tuzilgan shartnoma bo‘yicha bajaruvchi tashkilot xo‘jalik buyurtmasiga binoan mexanizatsiyalashgan ishlarni bajarish, servis, agrokimyo, agrotexnika xizmatlari va qishloq xo‘jaligi mahsulotlari etishtirish bilan bog‘liq boshqa xizmatlar ko‘rsatishni ta’minlash majburiyatini oladi, xo‘jalik esa ushbu ishlar (xizmatlar)ni qabul qilib olish va ular uchun belgilangan yoki kelishilgan narxlar bo‘yicha haq to‘lash majburiyatini oladi.

Tuziladigan shartnomalarda quyidagi shartlar mustahkamlanib qo‘yilishi shart:

- shartnomaning mavzusi, mahsulotning nomi, assortimenti, miqdori (hajmi), sifati, narxi (turlari bo‘yicha);
- shartnomaning umumiy summasi;
- tomonlarning huquqlari va o‘zaro majburiyatlari;
- mahsulotlarni etkazib berish tartibi va shartlari, topshirish-qabul qilib olish (ishlarni bajarish, xizmatlar ko‘rsatish) punktlari va davrlari (muddatlari);
- idishga, markirovka qilishga, o‘rash-joylashga qo‘yiladigan talablar;
- hisob-kitoblar tartibi, shakli va muddatlari, tomonlarning to‘lov, pochta va yuklab jo‘natish rekvizitlari;
- shartnoma majburiyatlari bajarilmaganligi yoki zarur darajada bajarmaganligi uchun tomonlarning mulkiy javobgarligi;
- nizolarni, fors-major holatlarni hal etish tartibi, tomonlarning rekvizitlari, shartnoma tuzilgan sana va joy.



12-chizma. Qshloq xo‘jaligida shartnomalarning turlari

Hartnoma bo‘yicha tomonlarning javobgarligi O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksining 324-339-moddalari talablariga muvofiq belgilanadi.

Qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini kontraktatsiya shartnomasida belgilangan assortiment va turlarda, muddatlarda topshirishdan asossiz bo‘yin tovlagan xo‘jalik tayyorlovchiga topshirilmagan mahsulot qiymatining 25 foizi miqdorida jarima to‘laydi. Jarima miqdori o‘tgan davr(oy, chorak, yil)da mahsulotning shakllangan o‘rtacha narxidan kelib chiqib, harid narxlariga belgilangan ustamalar to‘lashni hisobga olmasdan hisoblab chiqiladi. Bundan tashqari, zararning mahsulot etkazib berilmaganligi tufayli yuzaga kelgan, jarima bilan qoplanmagan qismi ham to‘lanadi.

Qishloq xo‘jaligi mahsulotini kontraktatsiya shartnomasida belgilangan assortiment, turlar va muddatlarda qabul qilib olish rad etilgan har bir holat uchun tayyorlov tashkiloti xo‘jalikka belgilangan ustamalar to‘lashni hisobga olmasdan shakllangan o‘rtacha narxdan kelib chiqib qabul qilinmagan mahsulot qiymatining 25 foizi miqdorida jarima to‘laydi, tez buziluvchi mahsulot bo‘yicha esa - uning to‘liq qiymatini

to‘laydi. Bundan tashqari, mahsulotni qabul qilish rad etilganligi tufayli xo‘jalik ko‘rgan zararning jarima bilan qoplanmagan qismi ham to‘lanadi.

Kontraktatsiya shartnomasiga muvofiq topshirilgan (yuklab jo‘natilgan) qishloq xo‘jaligi mahsuloti uchun haq to‘lashdan asossiz bosh tortilganda (xo‘jalikka tegishli summalarni, belgilangan ustamalarni ham qo‘shib, o‘z vaqtida hisoblab o‘tkazmaganlik, hisob-kitoblarning aksept shaklida esa to‘lov topshirig‘i akseptini asossiz to‘liq yoki qisman rad etganda) tayyorlov tashkiloti xo‘jalikka to‘lanmagan summani, o‘zi to‘lashdan bosh tortgan summaning 15 foizi miqdoridagi jarimani to‘laydi. Tayyorlov tashkiloti jarimadan tashqari xo‘jalikka muddati o‘tkazib yuborilgan har bir kun uchun belgilangan muddatda to‘lanmagan summaning 0,4 foizi miqdorida, biroq muddati o‘tkazib yuborilgan summalarning 50 foizidan ortiq bo‘lmagan penya to‘laydi.

Tovar-transport hujjatini rasmiylashtirish rad etilganligi yoki noto‘g‘ri rasmiylashtirilganli uchun aybdor tomon boshqa tomonga tovar-transport hujjatini rasmiylashtirish rad etilganligi yoki noto‘g‘ri rasmiylashtirilganligining har bir holati uchun eng kam oylik ish haqi miqdorida jarima to‘laydi.

YUklab jo‘natilgan tovarlarga to‘lov yoki tovar-transport hujjatining nusxasi belgilangan muddatda yuborilmaganligi yoki tovarlar yuklab jo‘natilganligi to‘g‘risida boshqa axborot taqdim etilmaganligi uchun aybdor tomon har bir holat uchun tovar qiymatining 1 % miqdorida jarima to‘laydi.

Tayyorlov yoki xizmat ko‘rsatish tashkilot tomonidan mahsulot va ko‘rsatilayotgan xizmatlar sifati, miqdori noto‘g‘ri aniqlanishi, ularning qiymati noto‘g‘ri belgilanishi va undirilishi hollari aniqlangan taqdirda tayyorlov va xizmat ko‘rsatish tashkilotlari mahsulot va ko‘rsatilgan xizmatlar sifatini, shuningdek, ularning miqdorini hisobga olgan holda qayta hisob-kitob qiladilar hamda ushbu hisoblangan summadan tashqari xo‘jalikka noto‘g‘ri hisoblangan summaning 20 % miqdorida jarima to‘laydilar.

Mahsulot uchun hisob-kitob qilishda tayyorlovchi tomonidan ortiqcha olingan pul summalari qaytarib berilmagan taqdirda (ayni bir

mahsulotning o‘ziga takroran haq to‘langanda, mahsulot narxi noto‘g‘ri qo‘llanilganda, tovarsiz to‘lov talabnomasiga haq to‘langanda va boshqalarda) tayyorlovchi ushbu summani qaytaradi va boshqa tomonga ushbu pul mablag‘laridan foydalanilgan butun vaqt uchun O‘zbekiston Respublikasi Markaziy bankining qayta moliyalash stavkasi miqdorida ortiqcha olingan summa uchun jarima to‘laydi.

Agar yuklab jo‘natilgan mahsulot (bajarilgan ishlar yoki ko‘rsatilgan xizmatlar)ning sifati, assortimenti, sorti standart talablariga, texnik shartlarga, namunalarga (etalonlarga) yoki shartnomada belgilangan boshqa shartlarga javob bermagan taqdirda, aybdor tomon sifati zarur darajada bo‘lmagan mahsulot (bajarilgan ishlar, ko‘rsatilgan xizmatlar) qiymatining 20 % miqdorida jarima to‘laydi.

Moddiy-texnika resurslari etkazib berish va xizmatlar ko‘rsatish bo‘yicha shartnomada nazarda tutilgan majburiyatlar bajarilishi rad etilganligi uchun xizmat ko‘rsatuvchi tashkilot xo‘jalikka belgilangan ustamalardan tashqari etkazib berilmagan moddiy-texnika resurslari yoki ko‘rsatilishi kerak bo‘lgan xizmatlar qiymatining 25 foizi miqdorida jarima to‘laydi. Jarimadan tashqari xizmat ko‘rsatuvchi tashkilot xo‘jalikka moddiy-texnika resurslari etkazib berilmaganligi, ishlar bajarilmaganligi yoki xizmatlar ko‘rsatilmaganligi natijasida etkazilgan zararni to‘laydi.

Etkazib berish muddati kechiktirilgan, tovarlar etkazib berilmagan, ishlar bajarilmagan yoki xizmatlar ko‘rsatilmagan taqdirda xizmat ko‘rsatuvchi tashkilot xo‘jalikka muddati o‘tkazib yuborilgan har bir kun uchun majburiyatlarning bajarilmagan qismining 0,5 % miqdorida penya to‘laydi, biroq penyaning umumiy summasi etkazib berilmagan tovarlar, bajarilmagan ishlar yoki ko‘rsatilmagan xizmatlar qiymatining 50 %dan ortiq bo‘lmasligi kerak. Penya to‘lanishi shartnoma majburiyatlarini buzgan tomonni shartnomaning zarur darajada bajarilishidan va etkazib berish kechiktirilganligi, tovarlar to‘liq etkazib berilmaganligi, ishlar bajarilmaganligi yoki xizmatlar ko‘rsatilmaganligi tufayli etkazilgan zararlar qoplanishidan ozod qilmaydi. Tomonlarning kelishuviga ko‘ra shartnomada shartnoma majburiyatlari bajarilmasligi yoki zarur darajada

bajarilmasligi uchun javobgarlikning amaldagi qonun hujjatlariga zid bo‘lmagan boshqa choralari ham nazarda tutilishi mumkin.

2. Xodimlarni boshqarish bo’yicha maslahatlar

Mehnat resurslarini samarali boshqarish siyosati va amaliyoti bo‘yicha maslahatlar. Moddiy ne’matlar ishlab chiqarish va xizmatlar ko‘rsatish ikkita zarur tarkibiy qismdan: bir tomondan, moddiy resurslar va ikkinchi tomondan, inson resurslaridan, ya’ni kasb malakalari va bilimlariga ega bo‘lgan xodimlardan iborat bo‘ladi. Inson resurslari moddiy resurslar bilan bir qatorda iqtisodiy rivojlanish omili sifatida namoyon bo‘ladi.

Inson resurslari – bular odamlardir, ular faqat moddiy ne’matlar yaratib qolmay, shu bilan birga ularni iste’mol ham qiladilar. Odamlar o‘zlarining moddiy va ma’naviy ehtiyojlari jihatidan unchalik bir xil emaslar. Bunga ularning jinsi, yoshi, sog‘lig‘i, oilaviy ahvoli, ma’lumot darajasi va boshqa ijtimoiy, psixo-fiziologik sifatlari sabab bo‘ladi, shuning uchun bir kishi ikkinchisiga o‘xshamaydi.

Mehnat sohasida odamlarning muhim ehtiyojlari amalga oshadi, lekin hamma ehtiyojlari ham ro‘yobga chiqavermaydi. Mehnatdan samarali foydalanish uchun insonning shaxs sifatidagi talablarini esda tutish muhimdir. Iqtisodiyotning muvaffaqiyatli rivojlanishi shuni taqozo qiladiki, murakkab xo‘jalik mexanizmining samarali faoliyat ko‘rsatishi uchun amalga oshiriladigan hamma sohada inson va iqtisodiyot manfaatlariga rioya qilinishi lozim. Iqtisodiyotda amalga oshirilayotgan iqtisodiy islohotlar davrida hamma narsalarni inson ehtiyojlari va taqdiri bilan muvofiqlashtirish muhimdir.

Mehnat resurslari deb, o‘zining aqliy va jismoniy mehnati bilan ijtimoiy ishlab chiqarishda ishtrok etadigan mehnatga qobilyatli kishilarga aytiladi. Mehnat resurslari o‘ziga iqtisodiyotda mehnat bilan band va mehnat bilan band bo‘lmagan mehnat qilish qobilyatiga ega bo‘lgan kishilarni qamrab oladi. Mehnat resurslari haqiqiy (real) va potensial xodimlardir. Korxona miqyosida boshqarishning asosiy maqsadi –

korxonaning ishlab chiqarish, tijorat, moliyaviy va boshqa faoliyatlarini oqilona tashkil etish hamda xodimlar salohiyatidan unumli foydalanish orqali foydani maksimallashtirishga erishishdir.

Boshqaruv vazifalari boshqaruv funksiyalari orqali amalga oshiriladi. Boshqaruv funksiyalari – boshqaruv faoliyatining maqsadga yo‘naltirilgan tarkibiy qismlaridan biridir. Zamonaviy boshqaruv nazariyalarida uning quyidagi funksiyalari ajratib ko‘rsatiladi:

- boshqaruv ob’ektiga oid axborotlarni yig‘ish, saqlash, tizimga solish va qayta ishlash;
- yig‘ilgan axborotlarni operativ va moliyaviy hisobotlar yordamida tahlil etish;
- joriy va istiqbolli rejalashtirish;
- korxonaning ishlab chiqarish, tijorat, moliyaviy va investitsion faoliyatini tashkil etish va boshqarish;
- raqobat muhitida korxonaning yashovchanligini ta’minlovchi moliyaviy va marketing faoliyatini tashkil etish;
- mehnatni tashkil etish, majburiyatlarni taqsimlash va boshqarish;
- nazorat va tartibga solish.

Qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarish samaradorligi mehnat resurslarining miqdoriga, tarkibiga, malakasiga va ulardan foydalanish samaradorligiga bog‘liq. Qishloq xo‘jaligi korxonalarining mehnat resurslari tarkibi:

-doimiy ishchilardan - muddatsiz ishga qabul qilinganlar;

-vaqtinchalik ishchilardan - 2 oygacha muddatga qabul qilinganlardan

-shuningdek, shtatda turuvchi o‘smirlar, nafaqaxo‘rlardan iborat.

Korxonalarning mehnat resurslaridan tashqari ba’zi hollarda qishloq xo‘jaligida (mavsumiy ishlarda) mehnat shartnomasi asosida chetdan jalb qilinganlar mehnatidan ham foydalaniladi, shu jumladan yollanma ishchilardan ham. Qishloq xo‘jaligida mehnat resurslarining shakllanishi va ulardan foydalanishning o‘ziga xos xususiyatlari mavjud bo‘lib, bular quyidagilar:

1. Xodimlar mehnatining biologik ishlab chiqarish vositalar, tirik

organizmlar - tuproq, o‘simlik, hayvonlarni rivojlantirish uchun qulay sharoitlar yaratish uchun yo‘naltirilganligi. Bu qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishida tirik organizmlarining rivojlanishi, o‘zgarishiga, ularning tabiatini noorganik elementdan organik moddalarga sintezlashuviga bog‘liqdir;

2. Mehnat resurslaridan foydalanishning samaradorligi tabiiy, xususan, erning umumdorligi va ob-havo iqlim sharoitlariga bog‘liqligi.

3. Xodimlarning bir necha turdagi mehnat vazifalarini bajarishi. Ish turining ko‘pligi va bajarish muddatining mavsumiyligi. Qishloq xo‘jaligi xodimi alohida texnologik operatsiyalarni bajarishga ixtisoslashgan tor malakali bo‘lmasligi, ma’lum turdagi pirovard mahsulot etishtirishga keng ixtisoslashgan bo‘lishi kerak;

4. Ishlab chiqarish jarayonida er, chorva mollar va boshqa resurslarning mustaqil emasligi. Pirovard mahsulot natijasiga iqtisodiy javobgarlikni ta’minlash uchun xodimlarga umumiy erlarni emas, balki aniq dalalarni, butun hayvonlarni emas, balki aniq mollar bosh sonini berkitib qo‘yish lozimdir;

5. Mehnat jarayonlarining o‘z-o‘zini boshqarishi. Biologik ishlab chiqarish vositalaridan foydalanish, qishloq xo‘jaligida, ayniqsa o‘simlikchilikda biologik jarayonda sharoitlar tez-tez o‘zgarib turadi, shuning uchun bu erda chetdan turib boshqarish imkoniyati ancha chegaralangan;

6. Xodimlar daromadining o‘simlikchilikda va chorvachilikda pirovard iqtisodiy natijalarga bog‘liqligi. Bu bog‘liqlik mehnat operatsiyalarini bajarish paytida xodimdan texnologik talablarga rioya qilishda o‘zini qattiq nazorat qilishi shart bo‘lib hisoblanadi.

Samarali qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishi uning mehnat resurslari bilan me’yor bo‘yicha ta’minlashishiga bog‘liq. Ishlab chiqorishning ish kuchi bilan etarlicha ta’minlanmasligi ishlab chiqarish texnologiyasiga rioya qilinmasligiga, pirovard natijada mahsulotni etarlicha olinmasligiga olib keladi. Mehnat resurslari bilan me’yordan yuqori darajada ta’minlanganlik esa ish kuchidan samarasiz foydalanishga va mehnat unumdorligining pasayishiga sabab bo‘ladi.

Ta’kidlangan xususiyatlar tarmoqda sarflanadigan mehnatning miqdoriga, sifatiga va samarasiga bevosita ta’sir etadi. Turlicha tabiiy sharoitda, har xil darajada ixtisoslashgan xo‘jaliklarda bir xil ish jarayonlarini amalga oshirish uchun har xil miqdorda bir turdagi mehnat sarflanadi, uning samaradorligi ham bir-biridan farq qiladi. Kech kuz, qish va erta bahorda mehnat sarfi keskin kamayib, hosilni yig‘ib olishda unga bo‘lgan talab ortadi. SHu davrda mavsumiy ishchilar shartnoma asosida jalb etiladi. O‘simchilik va chorvachilikda bajariladigan ishlarning ko‘pchiligi yuqori darajada bilim va malaka talab etmaydi. Qishloq xo‘jaligidagi mehnat tarkibida ayollar mehnatining salmog‘i hozirgi davrda ancha yuqori. SHuning uchun ham tarmoqda mehnatga to‘lanayotgan haq kamroq. Tarmoqning yangi, unumli texnikalar bilan talab darajasida ta’minlanmaganligi ayrim ish jarayonlarini (sug‘orish, chikanka qilish, hosilni yig‘ib olish, chorva hayvonlarini oziqlantirish, sog‘ish va h.) to‘liq mexanizatsiyalashtirish imkonini bermaydi, natijada oddiy jonli mehnat xarajatlari ortadi. Qishloq xo‘jaligida mehnat jarayonini amalga oshirishda uning samarali bo‘lishini ta’minlash uchun barcha xususiyatlarni e’tiborga olish maqsadga muvofiqdir.

Mavjud mehnat resurslarining katta qismi qishloq xo‘jaligida faoliyat ko‘rsatadi. Ular o‘zlarining ongli, maqsadli mehnatlari bilan qishloq xo‘jaligini rivojlantirishga, uning samardorligini yuksaltirishga ulkan hissa qo‘shishi lozim. Ularning mehnatlari unumli bo‘lishi kerak. Mehnat unumdorligi deganda, foydalanilayotgan texnikalar, texnologiyalar yordamida bir birlikdagi mahsulotni etishtirish, ishni bajarish uchun sarflanadigan vaqt miqdoridir.

Mehnat resurslarini hisobga olish va rejalashtirish. Axborot maslahat xizmatlariga qishloq xo‘jalik korxonalari mehnat resurslaridan samarali foydalanish, kelgusi faoliyatlarida mehnat resurslarini hisobga olish va rejalashtirish masalalari bo‘yicha murojat qiladilar. Buning uchun eng avvalo, mehnat resurslariga tegishli iqtisodiy ko‘rsatkichlarni bilishlari, bajariladigan ishlar bo‘yicha mehnat me’yorlarini bilishlari zarur. Qishloq xo‘jaligidagi mehnat ongli, maqsadga yo‘naltirilgan bo‘lsa, uning unumdorligi yuqori bo‘ladi. Bu esa tarmoqning rivojlanishini

ta’minlaydi.

Mehnat unumdorligi- xodimlar mehnat faoliyatining iqtisodiy samaradorligi ko‘rsatkichidir. U ishlab chiqarilgan mahsulot yoki ko‘rsatilgan xizmatlar miqdorining mehnat xarajatlariga nisbati, ya’ni mehnat xarajatlari birligi hisobiga ishlab chiqarilgan mahsulot bilan belgilanadi. Jamiyatning rivojlanishi va uning barcha a’zolari farovonligi darajasi mehnat unumdorligi darajasi va uning o‘sishiga bog‘likdir. Bundan tashqari, mehnat unumdorligi darajasi ishlab chiqarish usulini hamda ijtimoiy-siyosiy tizimning rivojlanishini belgilab beradi.

Mehnat samaradorligi tushunchasi esa, unumdorlik tushunchasidan kengrok bo‘lib, iqtisodiy jihatlar (aslida mehnat unumdorligi)dan tashqari yana psixofiziologik va ijtimoiy jihatlarni ham o‘z ichiga oladi. Mehnatning psixofiziologik samaradorligi mehnat jarayonining inson organizmiga ta’sir ko‘rsatishi bilan belgilanadi. Ana shu nuqtai nazardan qaraganda samarali mehnat deb faqat muayyan unumdorlikka erishish bilan bir qatorda zararsiz, kulay sanitariya-gigiena shart-sharoitlari va havfsizlikni; mehnatning etarli darajada mazmundor bo‘lishi va uning taqsimoti chegaralariga rioya qilinishi mehnat jarayonida insonning jismoniy, aqliy kuch va qobiliyatlari har tomonlama rivojlanishi imkoniyatlarini; ishlab chiqarish sharoitining xodimga salbiy ta’sir ko‘rsatishining oldini olishni ta’minlaydigan mehnat e’tirof qilinadi.

Mehnat unumdorligi ko‘rsatkichi mehnat samaradorligi va natijadorligining barcha jihatlarini o‘zida aks ettirmaydi, masalan, u mehnat sifatini hisobga olmaydi, bundan tashqari, mehnat resurslaridan oqilona foydalanish zarurligini ifodalamaydi. “Mehnat samaradorligi” tushunchasi “Mehnat unumdorligi” tushunchasiga nisbatdan o‘z ahamiyatiga ko‘ra ancha yaqin, lekin mazmunan yanada kengroq bo‘lgan tushunchadir. Avvalo mehnat samaradorligi eng kam mehnat xarajatlari bilan yuqori mehnat natijalariga erishish darajasini ifodalaydi. Mehnat samaradorligi aholi mehnat unumdorligidan farqli o‘laroq, faqat mehnatning miqdor ko‘rsatkichlarini emas, balki shu bilan birga mehnatning sifat natijalarini ham o‘zida ifodalaydi. Mehnat samaradorligi ko‘rsatkichining yana bir muhim xususiyatlaridan biri unda mehnat

resurslarini tejalishiga erishiladi.

Mehnat xarajatlari qanchalik kam bo‘lsa, mehnat samaradorligi shunchalik yuqori bo‘ladi. Tadbirkor korxona egasi uchun vaqt birligi ichida qanday ishlab chiqarish darajasiga erishilgani ham muhimdir. Mehnat xarajatlari xodimlar soni va mehnatga to‘langan haq xarajatlari bilan o‘lchanadi. Unisi ham, bunisi ham ish vaqti bilan o‘lchanishi mumkin. SHuning uchun ham mehnat samaradorligini tahlil qilishda vaqt birligi ichida sarflangan mehnat xarajatlar bilan birga uning tuzilishi hisobga olinadi.

SHunday qilib, mehnat samaradorligi mehnat resurslaridan foydalanish darajasini faqat sarflangan vaqt va ish sifatini hisobga olgan holda emas, balki bir xodim hisobiga sarflangan mehnat xarajatlarini ham aks ettiradi. Mehnat samaradorligi ijtimoiy va iqtisodiy samaradorlik balansini mehnat munosabatlari orqali aks ettiradi, bunda ish kuchini tejab-tergab sarflash prinsipi asos qilib olinadi.

Mehnat samaradorligi ko‘rsatkichini korxona samaradorligi ko‘rsatkichidan farqlash kerak. Korxonaning samaradorligini aniqlashda barcha xarajatlar: moddiy, mehnat va moliyaviy xarajatlar hisobga olinadi. SHuning uchun ham mehnat samaradorligini korxona samaradoligining asosiy ko‘rsatkichi sifatida qarash mumkin.

Mutaxassislar mehnat samaradorligini e’tirof etsalar-da, lekin hali bu ko‘rsatkichni hisoblab chiqish uslubi to‘g‘risida bir fikrga kelgan emaslar. Mehnat samaradorligining asosiy, umumlashtiruvchi ko‘rsatkichi bilan bir qatorda ayrim ko‘rsatkichlarini ham hisoblab chiqish mumkin, degan fikrlar bor. Masalan, mehnat samaradorligining asosiy, umumlashtiruvchi ko‘rsatkichini hisoblash uchun quyidagi formula taklif etiladi:

$$C = \frac{X}{Xs} K ,$$

bu erda: S – mehnat samaradorligining asosiy ko‘rsatkichi; X – vaqt birligidagi ish hajmi; X_C – xodimlar soni; K – mehnat sifati ko‘rsatkichi.

Mehnat samaradorligining ko‘shimcha xususiy ko‘rsatkichlari quyidagilar bo‘lishi mumkin: 1) mehnat unumdorligi va uning o‘zgarishi; 2) jadal ko‘rsatkich bo‘lgan mehnat unumdorligining o‘zgarishi hisobiga mahsulot ishlab chiqarishning o‘zgarishi; 3) ish sifati; 4) xodimning

malakasi; 5) olingan foyda tarkibidagi jonli mehnat xarajatlari; 6) jonli mehnatni tejash; 7) ish haqiga ajratilgan vaqtni tejash; 8) ish vaqtidan oqilona foydalanish.

Mehnat unumdorligini hisoblashda quyidagilarni ta’minlash imkonini beradigan uslub asos hisoblanishi mumkin:

- korxona ishining ijtimoiy qadriyatlar bilan bog‘liqligi;
- xodimga rag‘batlantiruvchi ta’sir ko‘rsatish;
- mehnat unumdorligining umumiy va ayrim ko‘rsatkichlari bir o‘lchov bilan o‘lchanishi mumkinligi;
- mehnat miqdori bilan sifati o‘rtasidagi bog‘liqlik.

Har qanday mahsulot buyum, xizmatda jonli va buyumlashgan mehnat jamlangan bo‘ladi. Bunday mehnat tufayli moddiy boyliklar yaratiladi. Jonli mehnat – bu inson kuch-quvvatining sarflanishidir; jonli mehnat jismoniy va aqliy mehnat bo‘lishi mumkin. Jismoniy mehnat deganda kaloriya bilan o‘lchanadigan muskullar quvvatining sarflanishi tushuniladi. Aqliy mehnatga aqliy faoliyat quvvati sarflanadi. Jonli mehnat sarflari esa fiziologik chegaralarga ega ekanligi bilan ajralib turadi.

Moddiylashgan mehnat, u mehnat buyumlari va vositalarida – mashina – mexanizmlar: asbob-uskunalar, avtomatika gavdalangan, jonli mehnat, yoki o‘tmishdagi mehnat ekanligi bilan ajralib turadi. Jamiyat ishlab chiqaruvchi kuchlari rivojlanib borgan sari, jonli mehnat moddiylashgan mehnatning tobora ko‘proq qismini qamrab oladi. Natijada jami mehnatda moddiylashgan mehnatning ulushi ko‘payib borgan sari jonli mehnatning ulushi kamayib boradi. Bu mehnat unumdorligi oshganligining asosiy belgisidir. Fan-texnika taraqqiyoti va ishlab chiqarishning takomillashuvi mehnat unumdorligi oshishining asosiy shartlaridir. YAngi texnologik jarayonlar, materiallar va avtomatlashtirish vositalarining joriy etilishi mehnatni mexanizatsiyalash darajasining ortishiga olib keladi. Bu ko‘rsatkichni quyidagi formula bilan ifodalash mumkin:

$$M_d = \frac{S_m}{S_u} \cdot 100\%$$

bu erda: Md - mehnatning mexanizatsiyalash darajasi, %; Sm -

mexanizatsiyalashgan mehnat bilan band xodimlar soni; Su - ro‘yxat bo‘yicha xodimlarning umumiy o‘rtacha soni.

O‘z ishini mashinalar va mexanizmlar yordamida bajaradiganlar mexanizatsiyalashgan mehnat xodimlari jumlasiga kiritiladi.Mehnatni mexanizatsiyalash (avtomatlashtirish) darajasining ortishi va moddiylashgan mehnat ulushining oshganligini jonli mehnat sarfini ko‘paytirmasdan turib mehnat unumdorligini oshirish imkoniyatlarini yaratadi. Mehnat unumdorligining asosi bo‘lgan mehnatning unumdorlik kuchi mehnat unumdorligining aynan o‘zi emas: haqiqiy mehnat unumdorligi, quyidagi ikki muhim omilga – jonli mehnatning eng muhim ko‘rsatkichi bo‘lgan mehnat intensivligiga (jadalligiga) va ish vaqtining nominal fondidan qay darajada foydalanishga bog‘liq bo‘ladi.

Mehnat intensivligi – bu jonli mehnatning jiddiyligi yoki murakkabligi darajasi bo‘lib, u ish vaqti birligida inson asab va muskul quvvatining sarflanishi bilan o‘lchanadi. Bunda inson organizmiga salbiy ta’sir ko‘rsatmaydigan intensivlik ijtimoiy normal intensivlik hisoblanadi, sarflangan quvvat avqatlanish, dam olish va hissiy engillanish hisobiga to‘liq tiklanadi. Hisoblarga ko‘ra, mehnatning normal intensivligi darajasi tekis yuzada soatiga 4,8 km tezlik bilan ketayotgan kuch-quvvat sarflanishiga tengdir. Nisbatan normal muayyan mehnat intensivligini oshirish mehnatga haq to‘lashda tegishli darajada hisobga olishni talab qiladi.

Mehnat unumdorligi, mehnat intensivligi bilan bir qatorda ish vaqti fondidan foydalanish darajasiga ham bog‘liqdir. Belgilangan ish vaqti fondidan foydalanish koeffitsienti. U bir ishchi yoki xizmatchining ishlab chiqarishda haqiqatda ishlagan vaqtini (kishi-kuni, kishi-soatini) qonunda belgilangan miqdorda ishlashi lozim bo‘lgan vaqtga taqsimlash natijasida aniqlanadi.

$$IV_{fk} = \frac{MrIv}{MrIn}$$

Bunda: IV_{fk} – ish vaqti fondidan foydalanish koeffitsienti; MrIv – mehnat resurslari hisoblangan bir kishining bir yilda ishlagan vaqti, kishi-kuni, kishi-soati; MrIn – bir kishi uchun qonunda belgilangan, ishlashi lozim bo‘lgan vaqt, kishi-kuni, kishi-soat.

Bu koeffitsientning miqdori birdan oshmasligi kerak. Agar u qanchalik kam bo‘lsa, bu mehnat resursi foydali mehnat jarayonida kam qatnashganligidan dalolat beradi. Mehnat resurslari qishloq xo‘jaligini rivojlantirishda ishlab chiqarish resurslarining eng faol omili sifatida katta ahamiyatga ega. Ular ishlab chiqarish jarayonida ongli ravishda qatnashib, ko‘proq, sifatliroq mahsulotlarni talabni qondiradigan miqdorda etishtirishga, ish va xizmatlarni bajarishga xarakat qiladi. SHunday ekan, ulardan yil davomida to‘liq, samarali foydalanishga erishish lozim. Buning uchun mehnat resurslaridan foydalanilayotganlik darajasini aniqlash kerak. Uni aniqlash uchun quyidagi ko‘rsatkichlardan foydalaniladi:

Mavjud bo‘lgan mehnat resurslaridan foydalanish koeffitsienti. Uni aniqlash uchun ishlab chiqarish jarayonida haqiqatda qatnashgan mehnat resurslari miqdorini (kishi) xo‘jalikda shartnoma (buyruq) bo‘yicha mavjud bo‘lgan mehnat resurslari miqdoriga taqsimlanadi. U quyidagi formula yordamida aniqlanadi:

$$\text{MK} = \frac{\sum ИМр}{\sum ММр}.$$

Bunda: MK – mehnat resurslaridan foydalanish koeffitsienti; $\sum ИМр$ – haqikatda ishlagan jami mehnat resurslari, kishi; $\sum ММр$ – mavjud bo‘lgan jami mehnat resurslari, kishi.

Bu ko‘rsatkichning darajasi birga yaqin bo‘lgani yaxshi. SHunda u mavjud mehnat resurslaridan foydalanish yuqori bo‘lganligidan dalolat beradi. Mehnat resurslarining xo‘jalik faoliyatida qatnashishi (1 oyda, 1 yilda). Uning miqdorini xo‘jalik faoliyatida jami sarflangan vaqtni sarflangan mehnat resurslarining umumiy miqdoriga taqsimlash natijasida aniqlash, bunda quyidagi formuladan foydalanish mumkin:

$$\text{MrXqk} = \frac{\sum Мрсв}{\sum ИМр}.$$

Bunda: MrXqk – mehnat resurslarining ma’lum bir muddatda o‘rtacha ishlagan ish vaqti, kishi-kuni, kishi-soati; $\sum Мрсв$ – mehnat resurslarining jami sarflagan vaqti, kishi-kuni, kishi-soat.

Bu ko‘rsatkichning mutlaq (absolyut) miqdori aniqlanayotgan

davrdagi (oyda, yilda) bir kishining ish vaqti fondidan yuqori bo‘lmaydi. Mehnat resurslarining har bir guruhi uchun amaldagi qonunlarda yillik yoki oylik ish vaqti fondi belgilanadi. Uning miqdorini bir yildagi kalendar kunlar miqdoridan barcha turdagi bayram (agar u qonun bo‘yicha dam olish kuni hisoblansa), dam olish hamda ta’til (otpuska) kunlarini ayirish orqali aniqlanadi. Respublikada yillik ish vaqti fondi 276-286 kun miqdorida belgilangan. Bu iqtisodiy faol mehnat resurslarining yillik ish vaqti fondi hisoblanadi. O‘smirlar uchun bu fond ularni ijtimoiy jihatdan himoya qilgan holda belgilangan. Xuddi shunday imtiyozlar inson salomatligi uchun zarur ishlarni bajaruvchilar uchun ham o‘rnatilgan.

Mehnatning unumdorligi darajasi. Mehnat unumdorligining mutlaq (absolyut) darajasini aniqlash uchun haqiqatda sarflangan jami ish vaqti miqdorini shu davrda ishlab chiqilgan mahsulot miqdoriga, qiymatiga hamda bajarilgan ish hajmiga taqsimlash zarur. Bu mehnatni tejash iqtisodiy qonunining talabi.

Amaliyotda esa u haqiqatda ishlab chiqarilgan mahsulotning, bajarilgan ishning miqdori yoki qiymatini unga sarflangan ish vaqtiga taqsimlash natijasida aniqlanmoqda. Bunday usulda ular bir-birlarini inkor etmaydi, balki to‘ldiradi.

$$\text{Mu} = \frac{Sv}{Em} \ddot{e}\kappa u \frac{Em}{Sv}$$

Bunda: Mu–mehnatning unumdorlik darajasi, kishi-kuni, soati, so‘m; Sv–mahsulot etishtirish, xizmat ko‘rsatish uchun sarflangan ish vaqti, kishi-kuni, soatda; Em–sarflangan vaqt ichida etishtirilgan mahsulot, s, so‘m.

Bu ko‘rsatkich etishtirilayotgan bir birlikdagi (s, tonna, so‘m) mahsulot uchun qancha vaqt sarflanganligini yoki sarflangan bir birlikdagi vaqt evaziga qancha mahsulot etishtirilganligining, xizmatlar bajarilganligining darajasini ifodalaydi. Mahsulot birligiga sarflangan jonli mehnat miqdori kamaysa yoki sarflangan bir birlik mehnat evaziga etishtirilgan mahsulot birligi ko‘paysa, mehnat unumdorligi oshganligidan dalolat beradi. Bu ko‘rsatkich qishloq xo‘jaligida ayrim ish, mahsulot turlari, davrlari hamda xo‘jalik miqyosida natura hamda qiymat

ko‘rinishida aniqlanadi. Uning darajasini qiymat ko‘rinishida bir necha yillar davomida aniqlashda qiyosiy baholardan foydalanish lozim. SHunda qishloq xo‘jalik mahsulotlari baholari o‘zgarishining ta’siri bartaraf etiladi. Mehnat unumdorligi ko‘rsatkichiga asoslangan holda mehnat resurslaridan foydalanish darajasi, uni yaxshilash va sarflanishi zarur bo‘lgan mehnatning unumdorligini oshirish uchun qanday tadbirlarni ishlab chiqish kerakligi belgilanadi. Mehnat resurslarini hisobga olish va rejalashtirishda esa mahsulot birligi etishtirishga mehnat sarfi me’yoridan foydalanish kerak.

Mehnat resurslaridan to‘g‘ri foydalanish faqat fermer xo‘jaligi uchungina emas, balki ishchi-dehqonlar uchun xam katta iqtisodiy samara berar ekan.Mehnat resurslaridan foydalanishni tahlil qilishdan asosiy maqsad, xo‘jalikdagi mavjud ishchi kuchlaridan samarali foydalanish, ularni tarmoqlar o‘rtasida to‘g‘ri joylashtirish asosida qishloq xo‘jalik mahsulotlarini etishtirishni yanada ko‘paytirish, mehnat unumdorligini oshirish, mahsulot tannarxini arzonlashtirish, uning rentabelligini ko‘tarishdir.

13-jadval

Ekin maydoni va mahsulot birligi etishtirishga mehnat sarfi me’yori

Qishloq xo‘jalik ekini nomi	Hosil-dorlik s/ga	1ga ekin maydoniga mehnat sarfi, bir yilda, odam	Qishloq xo‘jalik ekini nomi	Hosil-dorlik s/ga	1ga ekin maydoniga mehnat sarfi, bir yilda, odam
Paxta	21 24 27 30 35	0,5 0,52 0,55 0,57 0,59	Bir yillik o‘tlar	20 30 40	0,02 0,03 0,035
Suvli erda boshoqli ekin	25 30 35	0,05 0,06 0,07	Ko‘p yillik o‘tlar	80 90 100	0,05 0,053 0,055

	40 45	0,08 0,09			
Lalmi erda boshoqli ekin	7 9 11 13 15	0,015 0,02 0,025 0,03 0,035	Silos	300 350 400	0,03 0,031 0,033
Makkajo‘xori doni	30 40 50 60 70 80	0,12 0,14 0,15 0,16 0,17 0,18	Xashaki idiz mevali ekinlar	300 350 400	0,28 0,30 0,32
SHoli	25 30 35 40 45 50	0,22 0,26 0,3 0,33 0,36 0,40	Mevalar	60 75 90	0,76 0,78 0,80
Kartoshka	100 140 180	0,49 0,58 0,68	Uzum	40 60 80	1,12 1,20 1,28
Ochiq maydonga ekilgan sabzavot	160 180 200 220 240 260 280 300	0,91 0,95 0,98 1,02 1,05 1,09 1,13 1,17	Poliz Issiqxona limon	120 160 200 240 130 150	0,45 0,47 0,50 0,54 2,20 2,50
Tamaki	25 30 35	1,44 1,58 1,78			

Mehnat motivatsiyasi va mehnatni rag‘batlantirish. Umuminsoniy nuqtai-nazardan mehnatni motivatsiyalash mexanizmi bu insonni uning mehnat faoliyati natijasida o‘zining o‘sib borayotgan moddiy va ma’naviy ehtiyojlarini qondirishga undovchi, jismoniy, aqliy va ma’naviy-ruhiy hatti-xarakatlarini faollashtirishga yo‘naltirgan tadbirlar majmuidir. Insonlarning mehnatga faol, foydali va yuqori unumdorlikka ega bo‘lgan mehnat faoliyatiga intilishlarini, qaysidir ma’noda, qonuniy ijtimoiy–iqtisodiy va ma’naviy-ruhiy hodisa deb ta’kidlash mumkin.

Ishlab chiqarish kuchlari va ishlab chiqarish munosabatlari rivojlanishining har bir muayyan tarixiy davrida, insonga, uni ko‘proq yoki kamroq darajada faol, unumli va samarali mehnat qilishga undaydigan iqtisodiy va siyosiy qoidalar tizimi; ijtimoiy, ishlab chiqarish va boshqalar, o‘z ta’sirini o‘tkazadi. Oxir oqibatda, aynan jamiyatning rivojlanishini, turli xil tovar va resurslarni jamg‘arilishini ta’minlaydi. SHuning uchun ham mehnat motivatsiyasining umumiy konsepsiyasi va uni amaliyotda amalga oshirish mexanizmiga vaqti-vaqti bilan aniqliklar kiritish va yangilab turish, har bir jamiyat uchun ob’ektiv tarzda mumkindir. Bunday zaruriyat jamiyat iqtisodiy tizimini qayta qurish davrida paydo bo‘ladi. Bunda konsepsiya yangilanishining chuqurligi va ahamiyatliligi, birinchi navbatda, mulk shakllarining o‘zgarish darajasi, qaror topgan mehnat va tashkiliy–iqtisodiy munosabatlarning o‘zgarish xarakteri, jamiyatning iqtisodiy salohiyati, uning intellektual rivojlanish darajasi, moddiy va ma’naviy ehtiyojlari, berilgan davrdagi umumiy-siyosiy vaziyat va boshqa muhim holatlar bilan belgilanadi.

Insonning mehnatga bo‘lgan munosabati, mehnat, ishlab chiqarish va mahsulotni realizatsiya qilish jarayonidagi uning muayyan hatti-xarakatlari turli xil ob’ektiv va sub’ektiv sabab va omillar, sharoit va hodisalparga bog‘liq bo‘lib kelgan va shunday bo‘ladi ham. Ishlab chiqarish kuchlari va munosabatlari rivojlanishining har bir tarixiy davrida, insonni ko‘proq yoki kamroq darajada faol, unumli va samarali mehnat qilishga undaydigan muayyan iqtisodiy, siyosiy va huquqiy qoidalar tizimi, ishlab chiqarish, ma’naviy va ruhiy, tabiiy-iqlim va

boshqa sharoitlar unga o‘z ta’sirini o‘tkazgan.

Hozirgi kunda, qanday qilib motivatsiya jarayoni barpo etilishi va istalgan natijalarga erishishi uchun qanday qilib odamlarni, motivatsiyalash mumkinligini ochib beruvchi bir qator nazariyalar mavjud. Motivatsiya jarayonining amaldagi nazariyalarini asosi, odatda, quyidagi qoidalarga borib taqaladi. Inson vazifalar va ularning hal etilishi uchun mumkin bo‘lgan mukofotni anglab, ushbu axborotni o‘z ehtiyojlari va imkoniyatlari bilan taqqoslaydi, o‘zini aniq bir xarakatlarga tayyorlaydi, aniq bir miqdoriy va sifat ko‘rsatkichlari bilan tavsiflanadigan so‘nggi natijaga olib keluvchi hatti-xarakatlarni amalga oshiradi. Motivatsiya jarayonini yanada batafsilroq tushunish uchun uni kutish nazariyasi va kuchayish nazariyalariga bo‘lib ko‘rish mumkin.

Kutish nazariyasi. Eng umumiy ko‘rinishda ushbu nazariya motivatsiyani ikkita birlik: vaqt va sharoitdan inson qanchalik ko‘p olishni istashi va u istayotgan natijani olishi uning uchun qanchalik muhim, xususan, u buning uchun qancha ko‘p mehnat sarflashga tayyorligini ta’riflovchi ta’limot deb ifodalash mumkin. Kutish nazariyasiga muvofiq, ishlovchilar, ularning uchta yo‘nalishdagi orzu-umidlari ro‘yobga chiqishiga ishonganda, eng unumdor mehnat qiladilar.

«Mehnat xarajatlari-natijalar» munosabatidagi orzu-umidlar - qilingan mehnat va olingan natijalar orasidagi nisbatdir. Masalan, sigirlarni mashinada sog‘ish mutaxassisi, ularni vitaminlar bilan oziqlantirish haqiqatdan ham sigirlar mahsuldorligi va sut yog‘liligini oshirish imkonini berishga ishongandagina, u bu ishni amalga oshiradi. Agarda u qilingan xarajat va olingan natijalar orasida to‘g‘ri aloqa yo‘qligini sezsa, kutish nazariyasiga muvofiq, motivatsiya pasayib boradi. «Natijalar-mukofot» munosabatidagi orzu-umidlar, ya’ni erishilgan natijalar uchun tegishli mukofot kutish. Agarda inson erishilgan natijalar va istalgan mukofot yoki rag‘batlantirish orasida aniq aloqani his etmasa, mehnat faoliyatiga bo‘lgan motivatsiya pasayib boradi. Masalan, sutning yog‘lilik darajasi oshganligi uchun mashinada sog‘ish mutaxassisi tegishli mukofot olmasa, vitamin ozuqani qo‘lda tarqatish motivatsiyasi ancha pasayib ketadi.

«**Rag‘batlantirish yoki mukofotning qimmatliligi**». Bunda mukofot qimmatliligini har doim ham pulda baholash to‘g‘ri bo‘lavermaydi. Motivatsiyaning boshqa usullari ham qo‘llanilishi mumkin. Masalan, insonga bo‘lgan hurmat shakllanishi, uning qobiliyati, ko‘nikmalari va malakasini yuqori baholash va boshqalar. U yoki bu mukofotni afzal ko‘rishi mumkin bo‘lgan bahosini aniqlash uchun «valentlik» atamasi ishlatiladi.

Mukofot valentligi yuqori musbatdan (1.00) qattiq manfiygacha (-1.00) o‘lchanadi. Agarda valentlik past ya’ni, olinayotgan mukofot qiymati inson uchun kam bo‘lsa, kutish nazariyasiga muvofiq, bunday holda mehnat faoliyati motivatsiyasi pasayishi sodir bo‘ladi. Kutish nazariyasiga muvofiq insonning ishni bajarishga bo‘lgan motivatsiyasi, u ishni bajarishdan qanchalik manfaatdor yoki manfaatdor emasligiga, ish u uchun qancha-lik qiziqarliligiga bog‘liqdir. SHu bilan birga ishlovchining samarali motivatsiyasi uchun, erishilgan natijalar va tegishli mukofot orasida mustahkam nisbat o‘rnatish lozim.

Adolat nazariyasi. Ushbu nazariyaning asosiy g‘oyasi shundan iboratki, ish jarayoni davomida inson olingan mukofotni sarflangan xarajatlarga bo‘lgan nisbatini sub’ektiv tarzda aniqlaydi va uni xuddi shunday ish bajaruvchi boshqa odamlar mukofoti bilan taqqoslaydi. Agarda inson unga, boshqalarga singari yondashilgan, uning hatti-xarakatlari ham boshqalarga qo‘llanilgan nuqtai-nazaridan baholangan, ya’ni hech qanday diskriminatsiya bo‘lmagan deb hisoblasa, u o‘ziga nisbatan adolatni sezadi va o‘zini qoniqtirilgan deb his qiladi. Agarda tenglik buzilib, korxona yoki tashkilotning ayrim ishlovchilari nohaq yuqori baho va mukofot olsalar, boshqalar o‘zini xafa sezadi, bu esa, ularni ranjishiga va qoniqmasligiga olib keladi. Bunday taqqoslash asosida, ishlovchi, o‘zining taqqoslama bahosi bilan qoniqishi yoki qoniqmasligi natijasida o‘z hatti–xarakatlarini shakllantiradi. Taqqoslash jarayonida ob’ektiv axborot, masalan, ish haqi miqdori ishlatilishiga qaramasdan, taqqoslash insonning shaxsiy sezishi, qabul qilishi, dunyoqarashi, fikri asosida amalga oshiriladi. Adolat nazariyasi boshqaruvchilar faoliyatida ayniqsa foydalidir. U boshqaruvchiga uning

qo‘l ostidagi ishlovchilar mehnati motvatsiyasini tashkil etishdagi bir qator holatlarga e’tibor qaratishga imkon beradi. Qabul qilish, sezish sub’ektiv xarakterga ega ekan, kim, qanday, nima uchun va qancha mukofot olayotganligi to‘g‘risidagi axborotdan keng foydalanishi mumkinligi juda muhimdir. To‘lov qiymatining kattaligini qaysi omillar belgilaydi, degan savolga javob bera oladigan, to‘lovlarning tushunarli tizimi bo‘lishi ayniqsa muhimdir. Adolat nazariyasidan olingan muhim xulosa shundaki, odamlar faqatgina mehnatga haq to‘lashga emas, u har doim ham belgilovchi bo‘lavermaydi, balki mukofotning majmuaviy bahosiga qarab ish ko‘radilar.

Kuchaytirish nazariyasi. Ushbu nazariyaga muvofiq odamlarning hatti-xarakatlari, ularning o‘tmishda sodir bo‘lgan o‘xshash vaziyatlardagi xarakatlari natijasi bilan belgilanadi. Nazariyaga muvofiq, ishlovchilar oldingi ishlari tajribasidan tegishli xulosalar chiqarib, istalgan natijaga olib keluvchi vazifalarni bajarishga, istalmagan natijaga olib keluvchi vazifalardan esa bosh tortishga xarakat qiladilar. Aytib o‘tilgan nazariya, 4 ta qadamdan iborat bo‘lgan oddiy modelga asoslanadi: stimullar, hatti-xarakatlar, natijalar, kelajak.

Ushbu model bo‘yicha ishlovchining muayyan vaziyatdagi yoki muayyan amallar yoki voqealar (stimullar)ga javoban bo‘lgan ixtiyoriy hatti-xarakati aniq bir natijaga olib keladi. Agarda natija musbat bo‘lsa, ishlovchida kelajakda shunday vaziyatga duch kelganda, o‘z hatti-xarakatlarini takrorlash tendensiyasi paydo bo‘ladi. Natija manfiy bo‘lganda esa, u kelajakda bunday vaziyatlarni chetlab o‘tadi yoki boshqacha xarakat qiladi.

Kuchaytirish nazariyasini qo‘llagan holda boshliq, quyidagicha amal qilishi mumkin. Musbat natijada u ishlovchilar tomonidan seziladigan oqibatlarni ta’minlagan holda, aniq bir hatti-xarakatlarni rag‘batlantiradi. Manfiy natijada ham muayyan hatti-xarakatlar rag‘batlantiriladi, ammo bu shunday tarzda amalga oshiriladiki, inson ikkinchi bunday qilmaydigan bo‘ladi. Insonning ehtiyojlari va ruhiy moyilliklarini hisobga olgan holda, uning faoliyatini har bir turiga o‘zini qandaydir muayyan motivatsiyaviy negizi, ya’ni osongina asoslab bo‘ladigan muayyan

motivlar guruhi mos keladi. Bunda har bir jamoada bevosita shakllanadigan motivlarni ko‘p sonli guruhini shartli ravishda ikkita guruhchalarga bo‘lish mumkin - ichki va tashqi motivlar.

Ichki motivlar-bu inson yoki birlamchi jamoa tomonidan, muayyan fikrlash darajasiga, intellektual va kasbiy ta’limotiga hamda unga tegishli ijobiy va salbiy-ma’naviy fazilatlarga va kamchiliklariga bog‘liq holda aniqlanadigan va boshqariladigan motivlardir. Aytib o‘tilgan motivlar insonning o‘zini ifodalash va shakllantirishga bo‘lgan mehnat faolligini rag‘batlantirish uning foydali ishlab chiqarish mehnatiga berilishini tezlashtirish yoki sekinlashtirish imkoniga ega.

SHuningdek, quyidagi asosiy motivlarni ham ular qatoriga qo‘shish lozim: o‘zidan va o‘z qobiliyatlaridan qoniqish hissi, o‘z eri va o‘z ishida egalik hissi, mehnat natijalarini ijtimoiy va jamiyat mohiyatini anglash va boshqalar.

Tashqi motivlar bu muayyan bir insonga shaxs sifatida, bevosita kam bog‘liq bo‘lgan, ammo uning mehnati motivatsiyasi darajasiga, ularning tashqi ta’siri hisobiga, mehnat faolligini oshishiga sezilarli ta’sir ko‘rsatuvchi motivlardir. Ularga, birinchi navbatda, quyidagilarni kiritish mumkin: amaldagi moliya-kredit va soliq mexanizmi; narxlarni shakllanishi shartlari; mehnat sharoitlari (ishlab chiqarishni texnik ta’minlanganligi sifati va darajasi; ish joyidagi maishiy va dam olish sharoitlari; ekologiya va qulayliklar); mehnatning jamiyat ahamiyati va obro‘si; mehnat va ishlab chiqarishni tashkil etish darajasi; jamiyat va mehnat jamoasidagi ijtimoiy-ruhiy iqlim; mehnat jamoasini boshqarish uslublari va u yoki bu ma’noda muayyan ishlovchi psixologiyasiga (ruhiyatiga) ta’sir etuvchi boshqa motivlar.

Mehnat motivatsiyasi omillarini quyidagi guruhlarga birlashtirish mumkin:

- texnologik ishlab chiqarish texnologiyasi, mehnat sharoitlarini boshqarish jarayonidagi ishtirok darajasini tavsiflovchilar;

- iqtisodiy- ishlab chiqarishning o‘sishi xarajatlarini minimumga olib kelinishi, ekologiyani saqlanishi va boshqalarga moddiy manfaat va mas’uliyat bilan bog‘langanligi;

- ijtimoiy, shu jumladan ruhiy–ijtimoiy ehtiyojlarni qoniqtirilishi darajasi, mehnat jarayoniga, mehnat ahamiyati va obro‘siga qiziqishi, ma’naviy qoniqish, haq to‘lashning adolatliligi, mustaqillik, ijodning mumkinligi, ishlab chiqarish faoliyatining muvaffaqiyati, atrofdagilarni ijobiy bahosini tavsiflovchilar.

Mehnat motivatsiyasi omillarini ularning butun ishlab chiqarishga ta’siri darajasi bo‘yicha ham guruhlarga bo‘lish mumkin. Birinchi navbatda, bu faollashtiruvchi omillar- mehnat afzalliklari va obro‘si, tabiatga yaqinligi, kasbiy bilimlar va malaka, tashabbuskorlik, epchillik va ma’-suliyat, xo‘jalik yuritish shakli; jabrlovchi omillar; yuqori soliq va kredit stavkalari foizlari, narxlar dispariteti; moddiy-texnik resurslarning past texnik va sifat darajasi; mehnat jarayonlari mexanizatsiyasining past darajasi; moliyaviy vositalar yo‘qligi va boshqalar.

Fermer xo‘jaligi xodimlari mehnati samarali motivatsiyasining tashkiliy-iqtisodiy mexanizmi quyidagi asosiy shartlarda amalga oshirilishi va iqtisodiy, tashkiliy-boshqaruv va ijtimoiy tadbirlar tizimini oqilona ishlatilishini nazarda tutishi lozim:

1. Agrar sohada mehnat motivatsiyasi bozor modelini amalga oshirilishining tashkiliy-iqtisodiy mexanizmini uchta o‘zaro bog‘langan bloklar, shartlar, omillar guruhlarini majmuaviy biriktirish va ishlatishning ob’ektiv zaruriyati sifatida ko‘rish lozim. Birinchidan, bu ishlatilayotgan mulkchilik va xo‘jalik yuritish shaklidan qat’iy nazar, agrar soha mehnat jamoalarining faoliyat ko‘rsatishining umumiy me’yoriy iqtisodiy sharoitlarni yaratish. Motivatsiya omillari ushbu guruhining vazifalari – xo‘jalikning samarali faoliyat yuritishi uchun qiziqishini ta’minlash, me’yoriy ishlayotgan jamoalar va dehqon xo‘jaliklari oddiy va kengaytirilgan ishlab chiqarish uchun lozim bo‘lgan daromadlarni olish imkoniga ega bo‘lishlarini ta’minlash. Ikkinchidan, bu mulkchilik munosabatlarini oqilona ishlatilishi va manfaatga ega bo‘lgan qishloq xo‘jalik tovar ishlab chiqaruvchisini shakllantirish. Mulkchilik muammosi ishlab chiqarishni samarali yuritishning muhim ishga soluvchisi, birlash-tiruvchi omili bo‘lishi mumkin. Ammo buning uchun mulkchilik munosabatlarini tartibga solish muammosi hal etilishidagi

rasmiyatchilikni chiqarib tashlash, tarmoqda me’yoriy iqtisodiy vaziyatni yaratish lozim. Uchinchidan, bu bevosita har bir mehnat jamoasida ishlab chiqiladigan, ishlovchilar mehnati motivatsiyasining ichki (har bir mustaqil ishlab chiqarish tuzilmasi, yuridik shaxs chegarasida) tashkiliy-iqtisodiy mexanizmi. Jamoaning yuqori manfaatdorligini shakllantirishga qaratilgan, sanab o‘tilgan shartlar guruhlarini har biri, albatta, muhim ahamiyatga ega. Ammo rivojlanishning muayyan bosqichlarida ularning bittasiga ustunlik berilishi mumkin. Hozirgi vaqtda, moliya-kredit, narx va soliq siyosati bilan bog‘liq bo‘lgan qishloq xo‘jalik jamoalari faoliyat yuritishining umumiy iqtisodiy dastlabki shart-sharoitlarini keskin o‘zgartirish muhimroqdir. Bugun me’yoriy faoliyat yuritayotgan jamoalarga tarmoqning oddiy va kengaytirilgan ishlab chiqarishi uchun daromadlarga ega bo‘lish imkoniyatini beruvchi tadbirlar tizimi lozim.

2. YAngi bozor sharoitlarida amal qiluvchi mehnat motivatsiyasi qoidalarining etarlicha samarali bo‘lmasligi sabablari mavjud. Ulardan biri manfaatlar tushunchasiga va shunga muvofiq, aholi moddiy farovonligiga qaratilgan muayyan tadbirlarni ishlab chiqish va amalga oshirishga bo‘lgan turlicha yondoshuvlardir. Har bir boshqaruv organi ishlovchisi, ishlovchi, korxona jamoasining ishlovchilar guruhi va boshqalarning «manfaatlariga» bo‘lgan qarash bir xil bo‘lmasligi mumkin. Bunda ikkita yondoshuvni ajratish mumkin: «shaxsiy manfaat» va «manfaatdan chetda».

3. Qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishini isloh qilish jarayonini chuqurlashtirish va qishloq mehnatkashlari mehnati faolligini oshirish jarayonini amalga oshishi, ishlab chiqarish vositalari va ishlab chiqarilgan mahsulotga bo‘lgan mulkchilik munosabatlari o‘zgarishi jarayoni bilan yaqindan bog‘langan bo‘lishi lozim. Har bir ishlovchida ishlab chiqarilgan mahsulot va resurslarning ayrim qismiga mulkchilik hissini kuchayishi, ishlatilayotgan resurslar uchun dividentlar to‘lovini oshirish, oddiy ishlovchilarni ishlab chiqarish, qayta ishlash va mahsulotni (ish, xizmat) realizatsiya qilishni boshqarishda bevosita ishtirok etishi orqali ta’minlash mumkin.

4. Moddiy rag‘batlantirishni to‘g‘ri tashkil etilganligini asosiy unsuri

va jamoaviy ishlab chiqarishdagi ishlovchilar ehtiyojlarini qondirishning manbai bo‘lib, mehnatga haq to‘lash tizimi xizmat qiladi. U hozirgi kungacha qishloq xo‘jalik korxonalarida (yollanma ishlovchilar bo‘lmagan xo‘jaliklar bundan mustasno) ishchi kuchini qayta ishlab chiqarish bo‘yicha xarajatlarni qoplashning ustunlikka ega bo‘lgan asosiy shaklidir. Mehnatga haq to‘lashni tashkil etishning asosiy tamoyillari quyidagicha bo‘lishi mumkin:

- ish haqi darajasi bozor kon’yunkturasiga, mehnat bozoridagi ishchi kuchiga bo‘lgan talab va taklif nisbatiga muvofiq bo‘lishi lozim;
- kafolatlik, uning mohiyati ish haqining minimal darajasini o‘rnatilishidan iborat. Ish haqi yuqoridan hech qanday cheklashlarga ega emas, u ishlovchining mehnat faolligini rag‘batlantirishi lozim;
- ish haqi o‘lchami mehnat unumdorligining erishilgan darajasiga muvofiq bo‘lishi, mukofotlash tizimi korxona va uni bo‘linmalarining daromadi o‘sishiga yordamlashishi lozim;
- to‘lov muayyan ishlovchining bo‘linma va umuman korxona faoliyatining iqtisodiy natijalaridagi individual mehnat ulushiga muvofiq, pul va natura shaklida amalga oshirilishi mumkin. Mehnat ulushini baholash shartlari va o‘lchamlari ishlovchilar jamoasi tomonidan belgilanishi lozim.

5. YUqori unumdorlikka ega, samarali mehnat motivlari va stimullarini shakllantirish, ishlovchilarni moddiy va ma’naviy rag‘batlantirishni tashkil etishda amaldagi tamoyillar va asosiy yo‘nalishlarni ko‘rib chiqish, aniqlashni nazarda tutadi. Ular, birinchi navbatda, o‘z mehnati natijalarida munosib manfaat va mas’uliyatga ega bo‘lmagan vaqtinchalik yollanma ishlovchi psixologiyasini yo‘qotishga qaratilgan bo‘lishlari lozim.

Agrar sektorga manfaatdor tovar ishlab chiqaruvchi, ishlab chiqarilgan mahsulot va ishlatilayotgan resurslar mulkdori kerak. Zarur bo‘lganda korxonada xo‘jalik yuritishning muayyan sharoitlar yaratish va ayrim ishlovchilarga nisbatan mehnatni moddiy mukofotlashning samarali tizimini ishlab chiqishni amalga oshirish, bir birlik mahsulotga bo‘lgan mehnat xarajatlarini miqdor va sifat hajmini aniqlash,

ishlovchining mehnat va mulk ulushini hisobga olgan holda olingan daromadni adolatli taqsimlash, inflyasiya darajasini, mehnat bozoridagi kon’yunkura o‘zgarishlarini hisobga olgan holda, ishlovchilarni moddiy mukofotlash tizimini o‘z vaqtida to‘g‘irlash, ishlarni tegishli sifatda bajarilmaganligi uchun mas’uliyatning aniq ko‘rsatkichlarini va muayyan tadbirlarini ishlab chiqish lozim.

6. Jamoada hozirgi kunda amal qilayotgan ishlab chiqarish shart-sharoitlari va boshqaruv tuzilmasiga qarab mehnatni motivatsiyalash, olingan daromadni shakllantirish va taqsimlash mexanizmining turli xil modellari qo‘llanilishi lozim.

7. Agrar sohada ishlovchilar mehnatini motivatsiyalash va daromadlarini taqsimlashning istalgan tizimini amalga oshirish, jamoa barcha a’zolari va har bir ishlovchining mehnat natijalaridagi to‘liq manfaatdorligi tamoyiliga asoslangan bo‘lishi lozim.

8. Agrar sektor korxonalarida o‘tish davri jarayonlarini chuqurlashishi bilan mehnatga xaq to‘lash uchun mablag‘larni qoldiq tamoyili bo‘yicha shakllantirishga o‘tish lozim. Bunda olingan daromaddan ishlab chiqarish xarajatlari olib tashlanadi, soliqlar va kreditlar uchun foizlar to‘lanadi, maxsus jamg‘armalarga zarur bo‘lgan ajratmalar amalga oshiriladi.

9. Qishloq xo‘jalik xodimlari mehnatini motivatsiyalash tizimini shakllantirishda, istalgan faoliyat turining unumdorligi va samaradorligi, ularga oilasini boqishga, chiroyli zamonaviy buyumlarni sotib olishga, o‘z ma’naviy darajasini oshirishga imkon beruvchi oylik ish xaqining umumiy darajasiga to‘g‘ri proporsional bog‘liqdir.

10. Oldindan beriladigan pul mablag‘larini to‘lash tartibi, korxona yoki ishlovchilar jamoasining iqtisodiy imkoniyatlari, uning soni va o‘rnatilgan ichki munosabatlariga bog‘liq bo‘lgan holda turlicha bo‘lishi mumkin.

11. Zamonaviy sharoitlarda qishloq xo‘jalik korxonalarida mehnat motivatsiyasi va ichki xo‘jalik tashkiliy-iqtisodiy munosabatlari dasturi, albatta aniq va har tomonlama asoslangan shartnoma munosabatlari tizimi asosida barpo etilishi lozim.

12. Har bir mehnat jamoasi va korxonadagi ishlovchilar mehnati motivatsiyasining umumiy butun dasturi quyidagi asosiy bloklarni o‘z ichiga olishi lozim: tashkiliy-huquqiy, xo‘jalik - ishlab chiqarish va moliyaviy-iqtisodiy.

13. Fermer xo‘jaligida mehnat motivatsiyasining majmuaviy dasturini ishlab chiqishda ishlab chiqarishning muayyan sharoitlari va xususiyatlarini, mehnat jamoasini miqdor va sifat tarkibi va uning berilgan vaqtdagi potensial imkoniyatlarini hisobga olib borish lozim. Unda ijtimoiy yo‘naltirilgan vazifalar va tadbirlar blokini ham nazarda tutish kerak.

14. Agrar mehnatni motivatsiyalashning yangi mexanizmini tashkil etuvchi barcha konsepsiyalar muayyan mehnat jamoasining jamoaviy va shaxsiy manfaatlariga erishishga ko‘maklashishi lozim

Korxonalarda mehnat qilish qobiliyatiga ega bo‘lgan fuqarolar mehnat unumdorligi darajasini yuksaltirishga hozirgi davrda alohida e’tibor berish lozim. Bu masalaning hal etilishida eng ta’sirchan omil moddiy manfaatdorlik hisoblanadi. Darhaqiqat, bozor iqtisodiyoti sharoitida kim yaxshi, sifatli ishlasa, ko‘p haq oladi. SHunday ekan, qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishida ham yaxshi, samarali mehnat qilayotgan ishchi-xizmatchi mehnatiga yarasha ko‘proq haq olishi lozim. SHunda u rag‘batlantirilgan hisoblanadi. SHu bilan birga mehnatkashlarni moddiy hamda ma’naviy rag‘batlantirishni amalga oshirishni ta’minlash kerak. Eng avvalo, mehnatlari natijalarini e’tiborga olgan holda mukofotlash, turli xildagi unvonlarni berish lozim. Bu unvonlar ham ma’lum darajada fuqarolarni mablag‘lar bilan ta’minlaydi. Ma’naviy rag‘batlantirish ham ayrim hollarda moddiylashadi.

Mehnat natijalarini aniqlash uchun qanday asosiy ko‘rsatkich tatbiq etilishiga karab ish xaqining barcha tizimlarini ish haqining shakllari deb ataluvchi ikki katta guruhga bo‘lish qabul qilingan. Agar mehnat natijalarining asosiy o‘lchovi sifatida tayyorlangan mahsulotdan foydalaniladigan bo‘lsa, u holda mehnatga haq to‘lashning ishbay shakli tushuniladi. Agar bunday o‘lchov sifatida ishlangan vaqt miqdoridan foydalanilsa, bunday holda vaqtbay ish haqi tushuniladi.

Demak, ish haqining shakli – haq to‘lash tizimlarining muayyan toifasidan iborat bo‘lib, ish haqi to‘lash maqsadida unga narx belgilashda mehnat natijalarini hisobga olishning asosiy ko‘rsatkichi bo‘yicha guruhlarga ajratilgan bo‘ladi.

Mehnat natijalari, binobarin, mehnat normalari ham turli ko‘rsatkichlarda aks etishi mumkin: ishlangan ish vaqtida, tayyorlangan mahsulot miqdorida, mahsulotning sifatida, ishlab chiqarish resurslari (materiallar, yarim mahsulotlar, energiya, asbob-uskunalar, asboblar)dan foydalanish darajasida va mehnat unumdorligida. Bu ko‘rsatkichlar qiymat, natura yoki shartli (yoki shartli natura) o‘lchagichlariga ega bo‘lishi va mehnatning yakka tartibdagi, guruh (jamoa) ish natijalarini ifodalashi mumkin. Xodim erishgan mehnat natijalariga, shu bilan birga ularga sarflangan mehnatning miqdori va sifatiga baho berish uchun ish beruvchi bajarilgan ishni hisobga olib borishi va uni nazorat kilishi, bunda belgilangan mehnat normasining bajarilishi va oshirib ado etilishini hisobga olishi lozim.

Korxonalarda mehnatga haq to‘lash tizimlariga qo‘yiladigan eng muhim talablardan biri mehnatga teng haq to‘lashdir. Bu o‘z navbatida mehnat natijalarini hisobga olish uchun foydalaniladigan ko‘rsatkichlar yollanma xodimlar mehnatining miqdori va sifatiga baho berish imkoni tug‘dirishini, shuningdek, mazkur ko‘rsatkichlarga tegishli normalar belgilanishini talab qiladi. SHu munosabat bilan ish haqini tashkil etish tajribasida mehnatni normalashning ikki turi: tarifli normalash (u mehnat sifati normalarini belgilaydi) va tashkiliy-texnikaviy normalash (mehnatni amalga oshirishning mavjud tashkiliy-texnikaviy sharoitida mehnat miqdorining normalarini belgilaydi) mavjuddir.

Mehnatni tarifli normalash ko‘pincha korxona doirasidan chiqib, ko‘pgina korxonalarning birgalikdagi kuch-g‘ayratlari bilan amalga oshiriladi. Tashkiliy-texnikaviy normalashni har bir korxona o‘zi mustaqil ta’min etadi, biroq uning usullari barcha korxonalar uchun umumiy bo‘lishi lozim, aks holda teng mehnatga teng haq to‘lash tamoyili umuman jamiyat doirasida emas, balki faqat korxona doirasida (u ham nisbatan) ta’min etiladi.

Mehnat resurslarini boshqarishning yangi yo‘nalishlari va ular oldida turgan muammolarni echimini topish bo‘yicha maslahatlar. Mehnat resurslarini joylashtirish hamda ulardan samarali foydalanishda mehnat munosabatlarini takomillashtirish muhim ahamiyat kasb etadi. Qishloq xo‘jaligida mehnat resurslaridan samarali foydalanishni baholash uchun quyidagi omillar guruhidan foydalanish mumkin:

1. Fermer xo‘jaligida mehnat resurslarini jalb qilish darajasi;
2. Ishchi kuchidan ish vaqtida to‘liq foydalanish
3. Ishchi kuchidan foydalanishning iqtisodiy samaradorligi

Qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishiga mehnat resurslarini jalb qilish darajasini tavsiflovchi ko‘rsatkich sifatida mehnat resurslari bilan tarmoqning ta’min etilganligi ko‘rsatkichlarini ham olish maqsadga muvofiq.

Mehnat munosabatlari – insonlarni maqsadli mehnat faoliyatiga asoslanadigan ish kuchi taklifi va unga talab shakllanishi, ishchi kuchidan samarali foydalanish, mehnatni rag‘batlantirish, muhofaza qilish borasidagi iqtisodiy munosabatlar majmui sifatida yondashish lozim.

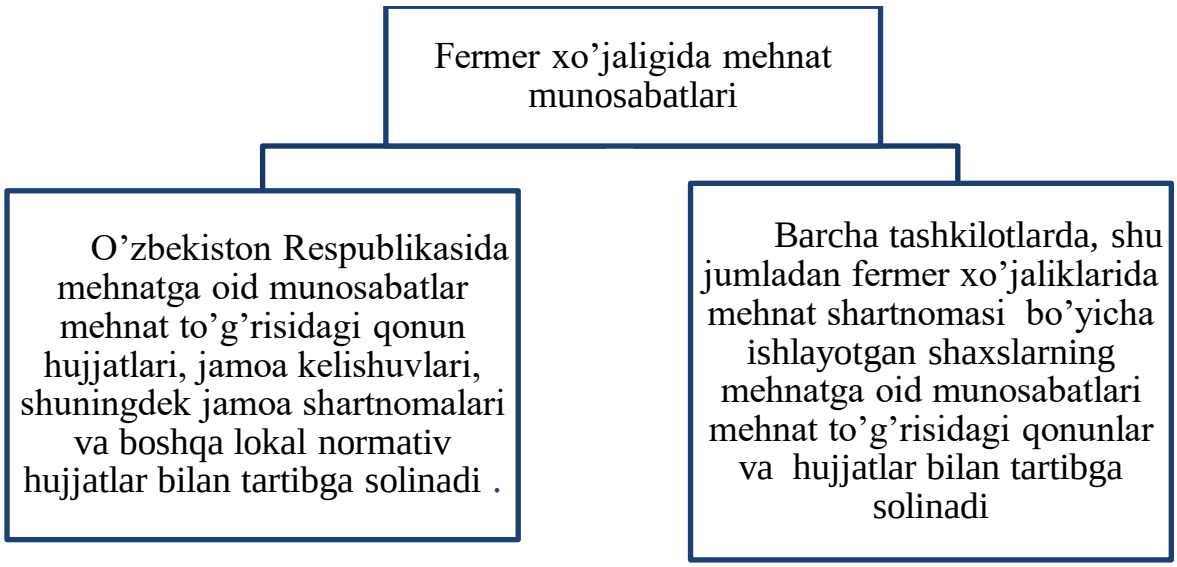
Mehnat munosabatlari shakllanishining asosiy omillari quyidagilardan iborat:

- insonlarni mehnatga bo‘lgan layoqatini rivojlantirish, oshirish va tayyorlash uchun qulay muhit yaratish va qo‘llab quvvatlash;
- ishchilarni to‘liq va oqilona bandligi uchun qulay muhit yaratish;
- ishchi kuchidan samarali foydalanish muhitini shakllantirish;
- mehnat resurslarining optimal bandligini ta’min etish va samarali boshqarish;
- mehnatga xaq to‘lash va ijtimoiy muhofazasini ta’min etish kabilar.

Mehnat munosabatlari qishloq xo‘jaligida mehnat qonunchiligining predmeti bo‘lib, mehnat shartnomalari asosida va qishloq xo‘jaligi korxonalarida ma’lum mulkiy ulushga ega bo‘lgan barcha ishlovchilar o‘rtasidagi mehnat munosabatlari nuqtai nazardan ham yondashish mumkin. Qishloq xo‘jaligi mehnat munosabatlarining muhim xususiyatlari avvalombor, mavsumiylik bilan bog‘liq bo‘lgan qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishining o‘ziga xos xususiyatlaridan kelib chiqqan

holda, yil davomida ishlovchilarning notekis band bo‘lishida aks etadi. Ishchi kuchidan mavsumiy foydalanishning yaqqol namoyon bo‘lishi ishlab chiqarish vaqti va ish davrining o‘zaro mos kelmasligi bilan izohlanadi.

Mehnat resurslaridan samarali foydalanishni tashkil etishda yil davomida xodimlarning bir tekisda ish bilan band bo‘lishiga erishish katta ahamiyatga ega. Qishloq xo‘jaligining mavsumiy xarakterga ega ekanligini inobatga olsak, bu sohada yil davomida ishchilarning bir tekis ish bilan band bo‘lishi masalasini hal etish qiyin.



13-chizma. Fermer xo‘jaligida mehnat munosabatlari

Fermer xo‘jaliklari uchun mehnat unumdorligini oshirishga erishish nafaqat, xo‘jalikning barqaror rivojlanishini ta’minlashda, balki, asosiy qishloq xo‘jaligi sub’ekti sifatida tarmoqdagi mavjud iqtisodiy va ijtimoiy muammolarni hal qilishda muhim vazifalardan biri hisoblanadi. SHu jihatdan xo‘jalikda mehnat unumdorligini oshirish omillarini uchta guruhga ajratish mumkin:

Birinchidan, mavjud mehnat vositalaridan foydalanish va rivojlanish darajasiga bog‘liq bo‘lgan tabiiy, moddiy-texnika va mehnat omillari.

Ikkinchidan, xo‘jalikda ishlab chiqarishni tashkil etish shakllarining rivojlanishiga bog‘liq bo‘lgan tashkiliy-iqtisodiy va boshqarish omillari.

Uchinchidan, ishlovchilarning ishlab chiqarishdagi o‘rni va roli bilan bog‘liq bo‘lgan ijtimoiy-psixologik omillar.

Fermer xo‘jaligida ishlab chiqarish faoliyatining natijalari mehnat resurslaridan samarali foydalanish darajasiga katta bog‘liqdir. Mehnat resurslaridan foydalanishning eng asosiy ko‘rsatkichi bo‘lib mehnat unumdorligi hisoblanadi. Mehnat unumdorligi oshgan sayin ishlab chiqarilgan mahsulot miqdori oshib boradi.

Qishloqda ijtimoiy – iqtisodiy masalalarni xal etishda fermer xo‘jaligi mehnat resurslaridan samarali foydalanishni oshirish muhim ahamiyat kasb etib, bizningcha fermer xo‘jaligi mehnat resurslaridan samarali foydalanish quyidagilarda o‘z aksini topadi:

- hududning ijtimoiy barqarorligini ta’min etishda yirik manba bo‘lib xizmat qiladi;

- qishloq aholisi ish bilan ta’min etildi va tomorqa erlar hisobiga daromadlarini oshirish imkoni paydo bo‘ladi;

- faqatgina dehqon oilasi farovonligini ta’min etmasdan balki, bu xo‘jaliklarni tovar xo‘jaliklariga aylanib bozor uchun mehnat qilish ko‘nikmalarini egallashga asos bo‘ladi;

-istemol bozori arzon va sifatli oziq – ovqat mahsulotlari bilan to‘lishi yuz beradi;

- qishloq oilalari daromadlari oshishi bilan birgalikda oilalarda farzandalarini mehnatga xurmat, tadbirkorlik, tejamkorlik ruhida tarbiyalashga muhit yaratiladi.

- qishloq joylarda bozor qonuniyatlariga xos infratuzilmalarning rivojlanishiga turtki beradi.

Fermer xo‘jaligida mehnat resurslari va ulardan samarali foydalanish uchun :

- fermer xo‘jaligining ishlab chiqarish tarkibini takomillashtirish va moddiy-texnika ta’minotini yuksaltirish;

- fermer xo‘jaligiga yangi texnikalarni, samarali texnologiyalarni izchillik bilan tatbiq etish;

- fermer xo‘jaligida tadbirkorlik shakllarini rivojlantirish;

- fermer xo‘jaligida ishlash va qishloqda yashash uchun barcha sharoitlarni yaratish;

- mehnatni tashkil etishning samarali turlarini tashkil etish va

rivojlantirish;

-kadrlarni tayyorlash, malakalarini oshirish, ularni moddiy, ma’naviy rag‘batlantirishni takomillashtirish;

-fermer xo‘jaligining rivojlanishini e’tiborga olgan holda qo‘shimcha ish joylarini tashkil etish kerak.

Fermer xo‘jaliklarini yuritishda zarur bo‘lgan etarli bilim va tajribaga ega bo‘lish xo‘jalikda ishlab chiqarish va moliyaviy holatni mustahkamlash, iqtisodiy jihatdan rivojlantirish bilan birga mehnat resurslarining oqilona bandligini oshirish yo‘lida quyidagilarni amalga oshirish maqsadga muvofiqdir:

- kichik va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish;
- uy mehnati-kasanachilikni rivojlanitirish;
- qishloqda yangi ish joylarini tashkil etish;
- sanoatni qishloqqa olib kirish va tayyor mahsulot ishlab chiqarish darajasini oshirish;
- tarmoqda mahsulotni etishtirish tayyorlash qayta ishlash sotish va xizmat ko‘rsatish bo‘yicha ishlab chiqarish va bozor infratuzilmasini rivojlantirish;
- fermer xo‘jaliklarini muayyan turdagi qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini etishtiirshga ixtisoslashtirish va ekinlar tarkibini maqbul joylashtirish;
- fermer xo‘jaliklarida xo‘jaliklararo kooperatsiya va agrosanoat integratsiya tizimini rivojlantirish;

-tarmoqda ishlab chiqarishning maqbul hajmlarini belgilash va intensiv rivojlantirish imkoniyatini yaratish.

Qishloq xo‘jaligidagi mehnat jarayonlarini mexanizatsiyalashtirish, avtomatlashtirish, elektrlashtirish natijasida sarflanayotgan mehnatning unumdorligi oshishini ta’minlash mumkin. Buning uchun xo‘jaliklar ixtiyoridagi barcha mashinalar, traktorlarning ishga yaroqliligini oshirish hamda ulardan yil davomida to‘liq foydalanishga erishish tadbirlarini shakllantirish lozim. Eng avvalo, ularni malakali kadrlar, ta’mirlash ustaxonalari bilan ta’minlash kerak. Xo‘jaliklarning ishlab chiqarish resurslari bilan ta’minlanganligini ham talab darajasiga etkazish zarur.

Buning uchun moliyaviy resurslar bilan ta’minlash choralarini aniqlab, ularning bajarilishini ta’minlash lozim.

Qishloq xo‘jaligida mehnat resurslaridan yil davomida to‘liq va samarali foydalanish hamda ularning mehnatlari unumdorligini oshirish uchun quyidagi chora-tadbirlar amalga oshirilishini ta’minlash maqsadga muvofiqdir:

- tarmoqning rivojlanishini e’tiborga olgan holda qo‘shimcha ish joylarini tashkil etish;
- tarmoqning ishlab chiqarish tarkibini takomillashtirish va moddiy-texnika ta’minotini yuksaltirish;
- fermer xo‘jaligiga yangi texnikalarni, samarali texnologiyalarni izchillik bilan tatbiq etish;
- qishloqda tadbirkorlik shakllarini rivojlantirish;
- qishloqda ishlash va yashash uchun barcha sharoitlarni yaratish;
- mehnatni tashkil etishning samarali turlarini tashkil etish va rivojlantirish;
- kadrlarni tayyorlash, malakalarini oshirish, ularni moddiy, ma’naviy rag‘batlantirishni takomillashtirish va boshqalar.

4-bob bo‘yicha xulosalar

SHartnoma – bu bozor munosabatlari sharoitida barcha mulk shaklidagi korxonalar, shuningdek qishloq xo‘jaligi korxonalari hamda boshqaruv organlari o‘rtasidagi iqtisodiy munosabatlarni tartibga soladigan asosiy huquqiy hujjat bo‘lib hisoblanadi. SHartnomaning mukammal, adolatli, tomonlar uchun o‘zaro foyda asosida tuzilishi va shu bilan birgalikda tomonlar o‘z huquqlari doirasida talab qila olishlari, hamda o‘z majburiyatlarini so‘zsiz bajarishlari muhim ahamiyatga ega. Kontraktatsiya shartnomalari, moddiy-texnika ta’minoti, xizmatlar ko‘rsatish, tayyorlov tashkilotlari, qayta ishlash korxonalari bilan shartnoma tuzish tartibi bo‘yicha ma’lumotlarni olishda axbarot maslahat xizmatidan foydalanish tadbirkorlar uchun eng muqobil variantdir.

Xodimlarni boshqarishda boshqaruv usullari, mehnat me’yorlari, mehnat mativatsiyasi kabi omillar mehnat resurslaridan samarali

foydalanishga zamin yaratadi. Bu bobda aynan mehnat resurslarini boshqarishning yangi yo‘nalishlari va ular oldida turgan muammolarni echimini topish yo‘llari batafsil yoritilgan.

Nazorat va o‘z-o‘zini tekshirish uchun savollar:

1. Qishloq xo‘jaligida qo‘llaniladigan shartnomalarning turkumlanishi va o‘zga xos xususiyatlari?
2. Qishloq xo‘jaligida shartnomalarni tuzishning o‘ziga xosligi?
3. SHartnomalarning amal qilish muddatlari, tomonlarning huquq va majburiyatlari?
4. SHartnoma ishtirokchilari huquqlarini himoya qilish yo‘llari?
5. Xizmatlar ko‘rsatish, tayyorlov tashkilotlari, qayta ishlash korxonalari bilan shartnoma tuzish tartibi bo‘yicha maslahatlar?
6. Mehnat resurslarini boshqarish siyosati va amaliyoti bo‘yicha maslahatlar haqida tushuncha?
7. Mehnat resurslarini hisobga olish va rejalashtirish yo‘llari?
8. Mehnat resurslarini boshqarishning yangi yo‘nalishlari va ular oldida turgan muammolarni echimini topish bo‘yicha maslahatlar.
9. Qishloq xo‘jaligida mehnat unumdorligini oshirish yo‘llari?

5-BOB. QISHLOQ XO’JALIGIDA SELEKSIYA, NASILCHILIK ISHLARINI RIVOJLANTIRISH, KIMYOVIY VOSITLARNI QO’LLASH VA MODDIY-TEXNIKA TALIMOTI XIZMATLARI BO’YICHA MASLAHATLAR

1. Qishloq xo’jaligida seleksiya va nasilchilikni rivojlantirish xizmatlari bo’yicha maslahatlar

Qishloq xo‘jaligida o‘simliklar seleksiyasi va urug‘chilik xizmatlari. O‘simliklar seleksiyasi - dastlabki materialni o‘rganish asosida tanlash va qo‘llash, shuningdek, irsiyatni ishlab chiqarishning, ayniksa parvarish qilish texnologiyasining o‘zgarishi hamda sanoatning talabi hisobga olinadi. O‘simliklar seleksiyasida hosildorlikni oshirishga, mahsulot sifatini yaxshilashga katta e’tibor berilishi bilan birga, kasallik va zararkunandalarga hamda tashqi noqulay sharoitlarga chidamli navlarni yaratishdek vazifalar mavjud. Seleksiyaning asosiy vazifasi yangi navlar yaratish va ekinlarning ekilinib kelinayotgan navlarini yaxshilashdan iborat. Seleksiya orqali erishilgan yutuqlarni amalga oshirishda, ya’ni ishlab chiqarishga tatbiq etishda urug‘chilikni ahamiyati katta.

Urug‘chilik qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishning ma’lum tarmog‘i hisoblanadi. Ekishga rayonlashtirilgan, istiqbolli navlar va duragaylarni har biriga xosmorfo-biologik belgi va xususiyatlarni saqlagan holda ko‘paytirish, nav va urug‘ tozaligini saqlash hamda xo‘jaliklarni navdor va hosildor sara urug‘lar bilan ta’minlash tadbirlarini ishlab chiqish va amalga oshirishi urug‘chilikning asosiy vazifasidir. Urug‘chilik nav almashtirish va urug‘ yangilash kabi ikki muhim tadbirni ham amalga oshiradi, qaysiki, hosildorlik va etishtiriladigan mahsulotning sifati ko‘p jihatdan yuqoridagi tadbirlarga bog‘liqdir.

Urug‘chilik ishlarini tashkil qilishda Davlat urug‘chilik tizimiga rioya etiladi. Urug‘chilikda Davlat va xo‘jalik nazorati ishlari olib boriladi. Nav-inson faoliyatining mahsuli bo‘lib, dehqonchilikda

mehnat unumdorligini oshiradigan mo‘l va sifatli hosil olishda ilmiy-texnika taraqqiyotini jadallashtiradigan vositalardan biridir. YAngi navni ekish hisobiga ilgaridan ekib kelinayotgan navlarga nisbatan 10-40 %, ba’zi hollarda 70-80 % va undan ko‘pgina hosilni oshishi natijasida, katta maydonlarda xatto million tonnalab qo‘shimcha mahsulot etishtirishga erishiladi. Oqibatda iqtisodiy samaradorlik keskin oshadi. Seleksiyaning samaradorligi har bir zona yoki tuproq sharoiti uchun navlarni to‘g‘ri tanlab rayonlashtirish orqali ko‘zga tashlanadi. Odatda qurg‘oqchilik rayonlarda ertapishar va qurg‘oqchilikka hamda issiqqa chidamli navlarni ekishga rayonlashtiriladi. Suv yoki namgarchilik bilan yaxshi ta’minlangan dehqonchilik sharoitida intensiv tipga mansub navlarni ekish yaxshi samara beradi.

Seleksiya va urug‘chilik ishlarini tashkil etish va rivojlantirish hozirgi kunda dolzarb masalalardan biridir. Qator qonunlar va qarorlar qabul qilinib, seleksiya va urug‘chilik bo‘yicha mutaxassislar tayyorlash va malaka oshirish borasida ham ishlar olib borilmoqda. 1996 yil 30 avgustda qabul qilingan «Seleksiya yutuqlari to‘g‘risida»gi qonun seleksiya ishiga aloqador asosiy tushunchalarni seleksiyadagi yutuqlar muallifligi va ularga egalik qilishni muhofaza etishning asoslarini, navlarning muhofazaga qodirlik me’zonlarini, ularga patentlar, guvohnomalar olish tartibini, patentlar egalari huquqlarini va seleksiya yutuqlaridan foydalanishning boshqa masalalarini belgilab berdi.

«Urug‘chilik to‘g‘risida»gi qonun (1998 yil) urug‘chilikka doir asosiy tushuncha va atamalarni, urug‘chilik ishining asosiy vazifalarini, urug‘lar sifatini yaxshilash, ularni sertifikatsiyalash va realizatsiya qilish tartibini, urug‘chilikning ilmiy ta’minotini tashkil etish yo‘llarini, urug‘larni sertifikatlash va sifatini nazorat qilishda davlat organlarining ahamiyatini belgilab qo‘ydi.

Ta’kidlash joizki, to 1930-1935 yillarga qadar O‘zbekistonda ekiladigan ekinlarning navlari mahalliy navlarga mansub bo‘lib, so‘ng seleksion navlari yaratilib ekila boshladi. Hozirgi vaqtda

seleksion navlar va duragaylar ekilib kelinmoqda. Bunday navlar va duragaylarni yaratishda turli davlatlarda turli seleksioner olimlar tegishli ta’lim muassasalarda ishlar olib bormoqdalar. Hozirgi davrda O‘zbekistonda g‘o‘zaning 11 ta yangi navi, bug‘doyni 22 ta navi, arpani 13, sulini 4, sholini 12, makkajo‘xorini 3 navi va 4 duragayi, jo‘xorini 8 navi, osh no‘xotini 3 navi, xashaki no‘xotini 3 navi, moshni 2 navi O‘zbekiston seleksiyasiga mansub bo‘lib ekishga rayonlashtirilgan. Hozirgi vaqtda ko‘plab istiqboli navlar yaratilib, davlat nav sinovidan o‘tmoqda va katta muvaffaqiyatlarga erishilmoqda.

Seleksiya ishining ahamiyati qishloq xo‘jaligining barcha sohalarida fan-texnika taraqqiyotini tezlashtirishdan iborat. Genetika va seleksiya sohasidagi zamonaviy yutuqlarni ishlab chiqarishga keng tatbiq qilishda o‘z aksini topadi. Irsiyatlik, o‘zgaruvchanlik, tanlash, saqlash va ularni to‘g‘ri qo‘llash seleksiya samaradorigini amalga oshiradi.

Genetika, evolyusiya ta’minoti, biotexnologiya, sitologiya, bioximiya, fiziologiya, matematika va hokazolar bazasidan tashkil topgan seleksiya san’atdan fan darajasiga ko‘tarildi. Insoniyat evolyusiyasining dastlabki taraqqiyotida seleksiya xizmati ajdodlarimizning beqiyos san’ati hisoblangan.

O‘zbekiston seleksioner va urug‘chilik mutaxassislari g‘o‘za, bug‘doy yangi navlari va urug‘larini yaratish sohasida katta tajriba orttirganlar. Respublikada bir qator tajriba ishlab chiqarish xo‘jaliklari, nav sinash shahobchalarining elita va urug‘chilik xo‘jaliklari bo‘lib, ular sohani rivojlantirishda mustahkam poydevorga egadir. Bugungi kunda respublikamiz paxta dalalarida faqat O‘zbekistonning o‘zida yaratigan g‘o‘za navlari ekilmoqda. SHunga qaramasdan urug‘chilik sohasida ko‘pgina muammolar o‘z echimini AKMlari mutaxassislari tomonidan tavsiyalar orqali hal qilinmoqda. Bular quyidagilarga asoslanadi:

- hozirda nazariya va amaliyotda g‘o‘za navlarini kompleks iqtisodiy baholashda uslubiy tavsiyalar ishlab chiqilgan;

- joylashtirish jarayonida har bir nav iqtisodiy iqtisodiy samaradorlik imkoniyatini nisbiy taqqoslash uchun iqtisodiy ko‘rsatkichlar tizimi yaratilib, g‘o‘za navlari bir qator ko‘rsatkichlari bo‘yicha va asosan sub’ektiv omillar ta’sirida joylashtirilmoqda;
- nav joylashtirishni kompyuter dasturlari asosida amalga oshirish tarmoqni rivojlantirishda yuqori aniqlik va katta imkoniyat yaratadi, bu har bir g‘o‘za navining iqtisodiy baholovchi raqamga ega bo‘lishini taqozo etmoqda;
- paxtachilikda nav almashtirish va sohani rivojlantirish har bir navning iqtisodiy imkoniyati yoki hududlar sharoitlariga mosligi (nisbiy ko‘rsatkich) darajasini bilishni taqozo etadi. Bunda yagona uslubiy asosga ega bo‘lgan baholash tizimi orqali navlar baholanmoqda;
- ishlab chiqarish samaradorligi asosan mahsulotga bozor talabi va uning o‘zgarishiga bog‘liq. SHu bois, g‘o‘za navlari mahsulot sifatida bozor talabi doirasida baholanmoqda;
- kuzgi g‘alla ekishni tez muddatlarda tugatish va keyingi yil hosiliga zamin yaratish, tezpishar g‘o‘za navlari ekishni taqozo etadi. Tezpishar navlar sifati bozor talabiga javob berishligi uchun navlar iqtisodiy baholanmoqda;
- iqtisodiy yo‘nalishdagi tadqiqotlarda, yangi agrotexnik usullar samaradorligi aniqlanib, g‘o‘za navlari iqtisodiy samaradorligi baholanmoqda.

YUqoridagi mulohazalar bo‘yicha g‘o‘za navlarining samaradorlik ko‘rsatkichlari guruhlarga ajratilgan va ularni hisoblash usullari ishlab chiqilgan. G‘o‘za seleksion navlari iqtisodiy samaradorligiga ta’sir ko‘rsatuvchi omillarni quyidagi ikki guruhga bo‘linadi:

- tashkiliy iqtisodiy omillar;
- tabiiy iqlim va g‘o‘za navlari biologik xususiyatlari bilan bog‘liq omillar.

Tashkiliy- iqtisodiy omillar ishlab chiqarish munosabatlari va ishlab chiqarish kuchlari rivojidagi nomutanosiblik oqibatida yuzaga kelib, ularga:

- xom ashyo va tola narxlari o‘zgarishi;

- tarmoqdagi moddiy texnik ta’minot darajasi;
- resurslar narxi;
- paxta va sanoat mahsulotlari narxi o‘sish sur’atlari nisbati;
- agrotexnika qoidalariga rioya etish darajasi;
- dehqonning iqtisodiy erkinligi;
- servis xizmati ko‘rsatish tizimida raqobat muhiti mavjudligi va boshqalar kiradi.

Tabiiy iqlim va navlar biologik xususiyatlariga bog‘liq omillarga:

- tuproq meliorativ holati, tarkibi unumdorligi;
- yog‘in sochin miqdori;
- suv ta’minoti;
- samarali harorat miqdori;
- nav hosildorligi;
- tola chiqishi va sifati;
- chigit yog‘liligi;
- tezpisharliligi;
- tola sifatining bozor talabiga mosligi va boshqalar.

G‘o‘za navlarini iqtisodiy baholash ko‘rsatkichlari shartli ravishda quyidagi guruhlarga ajratiladi:

- navlarining tabiiy iqlim sharoitlariga talabi bo‘yicha;
- navlarining agrotexnika tadbirlariga talabi bo‘yicha;
- navlarining biologik xususiyatlari bo‘yicha;
- navlarining texnologik talablarga javob berishi bo‘yicha (paxtani qayta ishlash mahsulotlar sifati bo‘yicha);
- navlarining iqtisodiy jihatdan tavsifi bo‘yicha.

G‘o‘za navlari samaradorligini baholash ko‘rsatkichlarini guruhlashda quyidagicha uslubiy yondoshuv maqsadga muvofiqdir:

- seleksion navlarini parvarishlash natijasida olinadigan pirovard ijtimoiy foydali mahsulotning hajmi va sifatiga ta’sir etuvchi omillar kelib chiqishi va ularni paydo qiluvchi manbalar doirasida guruhlarga birlashtiriladi;

- seleksion navlarini parvarishlash natijasida olinadigan pirovarl sof moliyaviy natija shakllaishiga kuchli ta’sir etuvchi asosiy omillar ta’sir qilish mexanizmidagi farqlar bo‘yicha guruhlarga birlashtiriladi.

Ushbu ko‘rsatkichlar ko‘plab iqtisodiy, biologik, koeffitsent, nisbiy ko‘rsatkichlar orqali ifodalanadi. Har bir guruh o‘z tarkibida yuqoridagi ikki mezon bo‘yicha bir biriga yaqin ko‘rsatkichlarni jamlaydi. Xususan:

G‘o‘za seleksion navlarini tabiiy iqlim sharoitlariga talabi bo‘yicha baholash tizimi doirasida:

- g‘o‘za seleksion navlarining tuproq fiziologik, kimyomiy tarkibiga talabi ko‘rsatkichi;
- g‘o‘za seleksion navlarining tuproq sho‘rlanish darajasiga chidamliligi ko‘rsatkichi;
- g‘o‘za seleksion navlarining suv ta’minoti darajasiga talabi ko‘rsatkichi;
- g‘o‘za seleksion navlarining yillik samarali harorat miqdoriga talabi ko‘rsatkichi hisobga olingan.

G‘o‘za seleksion navlarini agrotexnika tadbirlariga talabi bo‘yicha baholash tizimi doirasida:

- g‘o‘za seleksion navlarining oziqlantirish me’yorlari va muddatlariga talabi ko‘rsatkichi;
- g‘o‘za seleksion navlarining o‘simlik uchlarini chilpish muddatlariga talabi ko‘rsatkichi;
- g‘o‘za seleksion navlarining defolyasiya o‘tkazish muddatlariga talabi ko‘rsatkichi;
- g‘o‘za seleksion navlarining hosilini yig‘ish usullariga talabi ko‘rsatkichi hisobga olingan.

G‘o‘za navlarining biologik xususiyatlari doirasida:

- g‘o‘za navlarining o‘sib rivojlanishi davri davomiyligi ko‘rsatkichi;
- g‘o‘za seleksion navlarining hosildorlik ko‘rsatkichlari;
- g‘o‘za seleksion navlarining kasallik va zararkunandalarga chidamliligi ko‘rsatkichi hisobga olingan.

G‘o‘za seleksion navlarini texnologik talablarga javob berishi bo‘yicha baholash tizimi doirasida:

- g‘o‘za seleksion navlarining tola chiqishi salmog‘i bo‘yicha ko‘rsatkichi;
- g‘o‘za seleksion navlarining tolasi sifat ko‘rsatkichi (tola sanoat tipi; rangi; ifloslanishi; mikroneyri; solishtirma uzilish kuchi; tola uzunligi iqtisodiy baholashda hisobga olinadi).
- g‘o‘za seleksion navlarining paxta tozalash zavodlari talablari darajasiga javob berishi ko‘rsatkichi;
- g‘o‘za seleksion navlarining chigit vazni va yog‘lilik darajasi ko‘rsatkichi;
- g‘o‘za seleksion navlarining ko‘sakdagi paxta vazni ko‘rsatkichi hisobga olinadi.

G‘o‘za navlari tolasining bozor talabiga javob berishi bo‘yicha:

- paxta tolasiga jahon bozoridagi talab va taklif darajasi ko‘rsatkichi;
- paxta tolasiga ichki bozordagi baholar darajasi va ularning tashqi bozor baholariga nisbati ko‘rsatkichi;
- tashqi va ichki bozorning paxta tolasi sifatiga talabi ko‘rsatkichi;
- tolaning sifatiga bog‘liq ravishda ichki va tashqi bozordagi baholar darajasi o‘zgarishi ko‘rsatkichi hisobga olinadi.

Ko‘rsatkichlar navlar samaradorligiga ta’sir ko‘rsatishi va sezilarli farqlarga egaligi bo‘yicha e’tiborga olingan va ularni hisoblash uslublari ishlab chiqilgan. Xususan, g‘o‘za seleksion navlarini tabiiy iqlim sharoitlariga talabi bo‘yicha baholash tizimi doirasida.

G‘o‘za navlarini tuproq fiziologik, kimyoviy tarkibiga talabi bo‘yicha baholashda: tabiiy omillar, tabiat qonuni asosida shakllanuvchi, barqaror omil bo‘lib, koinot gravitatsiyasi asosida o‘zgaruvchi fizik, biokimyoviy faol kuchlar ta’sirida bo‘ladi va navlar xususiyatlari shakllanishida muhim ahamiyatga ega. Ushbu abstrakt fikrdan kelib chiqib, tabiiy omillar g‘o‘za navi yaratilishida “eng katta ta’sir etuvchi kuch” va nav yaratilgan hudud sharoitiga g‘o‘za navi “maksimal darajada moslashgan”

deggan xulosaga kelingan. Ammo, ushbu xulosa nav yaratishdagi boshqa omillar ta’siri e’tiborga olinmasa o‘rinli bo‘ladi.

Tayyorlangan urug‘lar sifatining kafolatlanish shartlari «Urug‘chilik to‘g‘risida»gi qonunning 7-bandida urug‘larni sertifikatsiyalash tartibi bilan ko‘rsatilgan. Ekish uchun tayyorlangan barcha urug‘larni laboratoriya sinovlaridan o‘tkazib, standart talablarga javob bergan urug‘larga sertifikat berish maqsadida qishloq xo‘jalik ekinlari urug‘larini sertifikatsiyalash va sifatini nazorat qilish Davlat markazi tuzilgan. Uning asosiy maqsadi navlarning irsiy sofligi va urug‘larning unib chiqish xususiyatlarini Davlat standartlariga mosligini aniqlagan holda urug‘ sotib oluvchi sub’ektni himoya qilishdir. SHu bilan birga, bugungi kunda respublikamizda qullanilayotgan tahlil qo‘llanmalar va sertifikatsiyalash uslublari, urug‘ning sifati Xalqaro Assotsiatsiya (ISTA) talablariga to‘liq javob bermaydi. Bu esa urug‘lik chigitni xalqaro bozor talablariga mos kelmasligiga olib kelmoqda.

«Urug‘chilik to‘g‘risida» va «Seleksiya yutuqlari to‘g‘risida»gi qonunlarni bajarishda O‘zbekiston Respublikasi qishloq xo‘jaligi vazirligi katta ishlar olib bormoqda. Masalan, Respublika paxta urug‘ligi boshqarmasi mutaxassislari elita urug‘ligi va keyingi avlodlarini etishtiruvchi xo‘jaliklarni tender asosida tanlab olib, guvohnoma berish tartibini ishlab chiqdi. Tartibga ko‘ra urug‘lik etishtirishda faqat sharoiti urug‘lik etishtirishga mos keladigan, katta tajribaga ega bo‘lgan jismoniy va yuridik shaxslar tanlovda qatnashishini ta’minladi.

Albatta, olib borilgan ishlar urug‘ navlarini yaxshilashga yordam beradi. Biroq boshqa qishloq xo‘jalik o‘simliklarida, hamda urug‘likni qayta ishlash tizimida bu tartib qo‘llanilmayotganligi urug‘lik sifatiga kafolat berolmaydi hamda haridor va mahsulot egasini to‘liq himoya qilolmaydi.

Urug‘lik sifatiga salbiy ta’sir qiluvchi yana bir sabab, bu qonun osti hujjat hisoblangan qo‘llanma, standart yo‘riqnoma va uslubiyatlarni yangilashni muvofiqlashtiruvchi yagona tashkilot

yo‘qligidir. «Urug‘chilik to‘g‘risida»gi qonunda tayyorlangan urug‘larni eksport qilish qishloq va suv xo‘jaligi vazirligi xulosasi bilan amalga oshiriladi, deb ta’kidlangan bo‘lsa, bu masalani aniqlab beruvchi normativ hujjat yo‘q bo‘lganligi sababli, eksportni amalga oshirish va urug‘larni jahon bozoriga chiqarish imkoniyati bo‘lmayapti. YOki, "Seleksiya yutuqlari to‘g‘risida"gi seleksion nav uchun muallif tomonidan olinadigan mukofot hisoblanadi. Biroq barcha qishloq xo‘jalik ekinlari navlari uchun aniq mukofot mablag‘larini taqsimlovchi mexanizm hali ishlab chiqilmagan. Faqat oxirgi yillarda paxtachilikda mualliflarni rag‘batlantirish tizimi ishga tushirildi, bu mexanizmni yanada takomillashtirish zarur.

Yuqoridagi muammolarni echish uchun avvalambor, «Seleksiya yutuqlari to‘g‘risida»gi qonunni to‘laqonlik bajarish va navlarni ishlab chiqarishda samarali foydalanish uchun maxsus litsenzion shartnomalar tuzishni yo‘lga qo‘yish lozim. Litsenzion shartnoma muallif va foydalanuvchi shaxs tomonidan imzolanib, unda navdan foydalanish shartlari hamda muallifga mukofot hajmlari kelishib olinadi. Biroq, bu ishlarni muvofiqlashtiruvchi maxsus tashkilot yo‘qligi masalani hal qilishga to‘sqinlik qilmoqda. SHuni ham aytish kerakki, litsenzion shartnomalar faqatgina muallif oladigan haqni kafolatlamay, balki ekilayotgan navning nav tozaligi uchun muallifning javobgarligi va mas’uliyatini ham oshiradi.

Agar litsenzion shartnomalar aniq mexanizmi ishga tushirilsa, unda barcha nav mualliflari original, yuqori reproduksiyali urug‘larni etishtirishni o‘zlari tashkillashtiradi va albatta, bunda urug‘lar sifati va xizmati keskin yaxshilanadi.

SHuni aytish kerakki, Respublikamiz Oliy Majlisi tomonidan qabul qilingan qonunlarimiz dunyodagi ko‘pgina mamlakatlar tomonidan ma’qullangan. Aynan shu sababli bugungi kunda urug‘chilikka ixtisoslashgan Sirdaryo viloyati AQSH bilan hamkorlikda Markaziy Osiyo urug‘chilik kompaniyasi, Surxondaryoda Yunoniston, Farg‘ona, Namangan, Buxoro viloyatlarida Fransiya va

Olmoniya mamlakatlari bilan birgalikda maxsus urug‘chilik qo‘shma korxonalari ishga tushirildi.

Bu qo‘shma korxonalarga xalqaro talablarga javob beradigan zamonaviy asbob-uskunalar o‘rnatilganligi sababli sifatli urug‘lar tayyorlashga erishilmoqda. Seleksiya va urug‘chilikda xizmatlarni xalqaro miqyosga olib chiqish hamda bu sohani jahon integratsiyasiga qo‘shish uchun qonunlarimizdan tashqari navlarni sinash hamda urug‘larni tahlildan o‘tkazish bilan bog‘liq bo‘lgan me’yoriy hujjat va uslubiyatlarni takomillashtirish lozim.

Biz bunga erishsak, navlarni muhofazalash Xalqaro ittifoqqa a’zo bo‘lishimiz mumkin. Bu o‘z navbatida respublikamiz olimlari yaratgan navlarni xalqaro bozorda muhofazalash kafolatini berishi mumkin. Ushbu yo‘nalishda qabul qilingan qonunlar mamlakatimizda bo‘layotgan islohotlarni o‘z ichiga qamrab olgan. Bundan tashqari ushbu qonunlar asosida respublikamiz urug‘chilik siyosatining asosiy yo‘nalishlari belgilab berilgan.

1996 yilda qabul qilingan Vazirlar Mahkamasining 328-sonli qarorida urug‘chilikdan fermerlar kengroq foydalanishi nazarda tutilgan. Bu qarorda xususiy sektor urug‘chilikdagi barcha yo‘nalishlarni qay tarzda olib borilishi aniq ko‘rsatilgan. Qabul qilingan qonunlar va qarorlarga hech qanday o‘zgarishlar kiritishga zarurat yo‘q. Aksincha, mas’ul tashkilotlar, olimlar va mutaxassislar tomonidan fermer uchun zarur bo‘lgan me’yoriy hujjatlar, uslubiy qo‘llanma va yo‘riqnomalarga zarur o‘zgarishlar kiritib, tezroq amaliyotga tatbiq qilish zarur. Bu holda albatta, seleksiya va urug‘chilikda sezilarli ijobiy o‘zgarishlar bo‘ladi.

Vazirlar Mahkamasining 1998 yil 25- noyabrdagi 491-sonli qarori bilan urug‘lik etishtiruvchi xo‘jaliklar, seleksioner olimlar va urug‘chilikda ishtirok etuvchi sub’ektlarning moddiy manfaatdorliklarini oshirish maqsadida 1999 yil hosilidan boshlab, elita urug‘lik paxta uchun 100 foiz, birinchi reproduksiyaga 75 foiz, ikkinchi reproduksiyaga 50 foiz, uchinchi reproduksiyaga 25 foiz paxta xom ashyosining harid narxlariga qo‘shimcha haq to‘lanmoqda.

Ustama haqlar ikki bosqichda urug‘lik paxta tayyorlanganda birinchi bosqichda 50 foizi, urug‘lik paxta tozalanib, chigitlar saralanib, dorilanib muvofiqlik sertifikatlari berilgandan so‘ng 2-bosqichda qolgan 50 foizi to‘lanadi.

Birinchi bosqichda ustama haq 100 % urug‘chilik xo‘jaliklariga berilsa, 2- bosqichda esa to‘lanadigan mablag‘ 100 % hisoblanib uning 40 % xo‘jalikka, 10 % elita urug‘chiligi laboratoriyalariga, 30 % nav mualliflari va urug‘lik etishtirishga aloqador sub’ektlariga, 10 % «O‘zpaxtasanoat» uyushmasining urug‘lik tayyorlagan zavodlariga, 10 % urug‘chilikni tashkil etuvchi Respublika paxta urug‘chiligi boshqarmasi va uning viloyat bo‘limlariga ajratiladi.

Urug‘lik uchun ekilgan maydonlarda qishloq va suv xo‘jaligi vazirligining buyrug‘iga asosan kelgusi yilda foydalaniladigan navlarning etarli miqdorda urug‘lik fondlarini yaratishni hisobga olgan holda belgilangan maydonlarda g‘o‘za aporobatsiyasi natijasida nav tozaligi, kutilayotgan umumiy hosildorlikning, shu jumladan urug‘lik paxta miqdori aniqlanib hujjatlashtirildi. Respublikada aporobatsiya yakunlari jamlanib tahlil qilingandan so‘ng Qishloq xo‘jaligi vazirligi va «O‘zpaxtasanoat» uyushmasining urug‘lik paxtani navlar, avlodlar bo‘yicha tayyorlash to‘g‘risida qo‘shma buyrug‘i chiqarildi.

Urug‘lik uchun teriladigan paxta umumiy kutilayotgan hosilning 40-45 foizidan oshmasligi lozim, aks holda urug‘likning sifat ko‘rsatkichlari pasayadi. Urug‘lik paxta mutaxassislar nazoratida tanlanib, namligi 8 foizga etkazilguncha quritilib paxta qabul qilish korxonalarida tekshiriladi. Paxta tozalash korxonalari aprabatsiya komissiyasining aktiga asosan navlar, avlodlar, sinflar bo‘yicha alohida-alohida buntlarda jamg‘ariladi.

Respublikadagi barcha soha mutaxassislari va olimlarini O‘zbekistonda paxta urug‘chiligi industriyasini rivojlantirish masalasiga jalb etish maqsadida, Qishloq va suv xo‘jaligi vazirligi tashabbusi bilan Toshkentda «O‘zbekiston Respublikasida paxta urug‘chilik industriyasi tajriba va muammolari»ga bag‘ishlangan ilmiy-amaliy anjumanlar o‘tkazilmoqda. Anjumanni o‘tkazishdan asosiy

maqsad Agrokompleks tarkibiga kirmagan vazirliklar, Respublika tashkilotlari, O‘zbekison Respublikasi Fanlar akademiyasi va uning institutlari hamda konstruktorlik buyurolarini urug‘chilik muammolarini echishga jalb etishdan iborat edi.

Natijada bugungi kunda O‘zbekiston Fanlar akademiyasining Polimerlar fizikasi va ximiya instituti, iqtisodiyot instituti bilan birgalikda urug‘lik chigitlarni 1980 yildan boshlangan kapsulalash texnologiyasini tubdan yangilangan variantlarini, «Paxtasanoat ilm» markazida yarim tuksizlantirilgan, qishloq xo‘jaligini mexanizatsiyalash va elektrlashtirish (O‘zMEI) institutida urug‘lik chigitni qobiqlash texnologiyalari, Toshkent mashinasozlik aksionerlik jamiyati laboratoriya "Djin"larini yangi eksperimental nusxalarini yaratish nihoyasiga etkazildi. Kapsulalangan urug‘lik chigit Surxondaryo viloyati Qumqurg‘on tumanidagi S.Boymatov nomli xo‘jaligida sinab ko‘rilib, chigit ekish maydoni kengaytirilib, Qashqadaryo, Namangan, Jizzax, Farg‘ona viloyatlarida ham sinab ko‘rildi.

Chorvachilikni rivojlantirish bo‘yicha maslahatlar. Chorvachilik – mamlakat qishloq xo‘jaligining muhim tarkibiy qismidir. Chorvachilik tarmoqlarining maqsadga muvofiq, samarali joylashtirilishi respublikada mehnat taqsimotining ijobiy hal etilishiga bevosita ta’sir etadi. Hududlarning tabiiy, iqtisodiy sharoitlarini hamda bozor talablarini e’tiborga olgan holda chorvachilikning qoramolchilik, qo‘ychilik, baliqchilik, asalarichilik, andatrachilik tarmoqlarining joylashtirilishi va rivojlantirilishi zarur. Chunki bu tarmoqlarda oziq-ovqat va qayta ishlash sanoati korxonalari uchun go‘sht, sut, jun, teri, asal va boshqa mahsulotlar etishtiriladi. Natijada sanoat tarmoqlarining rivojlantirilishi ham ta’minlanadi, chorvachilik tarmoqlarida inson salomatligi uchun zarur, oqsil moddalarga boy bo‘lgan turli xildagi mahsulotlar ham etishtiriladi. Bundan tashqari chorvachilikda o‘simlikchilik va chorvachilikning ayrim sohalari rivojlanishini ta’minlaydigan mahsulotlar ham etishtirilmoqda. Chorva chiqindisi – go‘ng tuproq unumdorligini oshiradi, o‘simliklar uchun organik o‘g‘it hisoblanadi. Chorvachilik mahsuloti sut esa aholi

tomonidan iste’mol qilinishidan tashqari yangi tug‘ilgan yosh hayvonlarga ham beriladi.

Mamlakatimizda faoliyat yuritayotgan shaxsiy yordamchi, dehqon va fermer xo‘jaliklarida chorva mollari sonini ko‘paytirishni rag‘batlantirish, servis xizmatlari tarmog‘ini tashkil etishga doir chora-tadbirlar dasturining amalga oshirilishi natijasida chorvachilikni rivojlantirishda ijobiy siljishlar qayd etilmoqda. Respublikamizdagi chorva mollari naslini yaxshilash va mahsuldorligini oshirish maqsadida chorvachilik fermer xo‘jaliklari tomonidan 2016 yil mobaynida xorijiy mamlakatlardan 8737 bosh naslli qoramollar olib kelindi.

Chorva mollarini turli kasalliklardan asrash, naslini yaxshilash va mahsuldorligini oshirish maqsadida 2616 ta zooveterinariya punktlari tomonidan zooveterinariya xizmatlari va 2465 ming bosh sigir va urg‘ochi tanalar sun’iy urug‘lantirildi. Respublikada qoramolchilik yo‘nalishida naslchilik toifasidagi xo‘jaliklar soni 610 taga etdi, ular tomonidan 7 ming 677 bosh naslli mollar tayyorlanib, aholi va chorvachilik fermer xo‘jaliklariga auksionlar orqali sotildi.

Vazirlar Mahkamasi tomonidan tasdiqlangan dasturlar ijrosini ta’minlash bo‘yicha bir qator ijobiy ishlar amalga oshirildi. Jumladan:

- qoramolchilik yo‘nalishida 2346 ta loyiha amalga oshirilib, ularda 66 ming bosh qoramollar boqish yo‘lga qo‘yildi. Ushbu loyihalar hisobiga 9 ming 285 ta yangi ish o‘rinlari yaratildi;
- parrandachilik yo‘nalishida 706 ta yangi parrandachilik xo‘jaliklari tashkil etilb, ularda 11 mln 574 ming bosh parrandalarni parvarishlash yo‘lga qo‘yildi. Bundan tashqari, aholi xonadonlarida parranda boqishni yo‘lga qo‘yish bo‘yicha 45 ming 698 ta loyiha amalga oshirildi va ularda 3 mln 109 ming bosh parrandalarni parvarish qilish yo‘lga qo‘yildi;
- baliqchilikni rivojlantirish bo‘yicha 867 ta yangi loyiha amalga oshirilishi natijasida 2 ming 915 gektar tabiiy va 2 ming 963 gektar sun’iy havzalarda baliqchilik xo‘jaliklari tashkil etildi va ular hisobiga 2 ming 938 tadan ziyod yangi ish o‘rinlari yaratildi;

- asalarichilik yo‘nalishida amalga oshirilgan 1269 ta loyiha doirasida 73 ming 190 ta asalari oilalari boqish tashkil etildi. Natijada 1826 ta yangi ish o‘rinlari yaratildi;
- qo‘ychilik yo‘nalishida 353 ta yangi loyiha amalga oshirilib, 56,8 ming bosh qo‘y boqish yo‘lga qo‘yildi. Tashkil etilgan yangi loyihalar 903 dan ortiq yangi ish o‘rinlari yaratish imkonini berdi;
- echkichilik sohasida 100 ta loyihani amalga oshirish natijasida 12 ming 703 bosh echkilarni parvarishlash ta’minlandi hamda 168 ta yangi ish o‘rinlari yaratildi.

Amalga oshirilgan tadbirlar natijasida barcha toifadagi xo‘jaliklarda yirik shoxli qoramollar bosh soni o‘tgan yilga nisbatan 104,5 foizga, shu jumladan sigirlar bosh soni 101 foizga, qo‘y va echkilar 103,4 hamda parrandalar 107,7 foizga o‘sishi ta’minlandi. O‘sish sur’atlari go‘sht ishlab chiqarishda 106,8 foizga, sut ishlab chiqarishda 107,1 foizga tuxum ishlab chiqarish 109,1 foizni tashkil etdi.

Respublikada aholi jon boshiga go‘sht, sut etishtirish va iste’mol qilish tibbiy me’yorlar darajasidan past. Bu inson organizmi uchun zarur miqdor va me’yorlarni ta’minlab bera olmaydi. SHuning uchun respublika hukumati mamlakatning chorvachilikni rivojlantirishga qaratilgan yirik dasturlar, qonunlar, qarorlar va turli me’yoriy hujjatlar qabul qilingan, ularni amaliyotga tatbiq etish bo‘yicha qator chora-tadbirlarni amalga oshirmoqda. Jumladan, O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining «SHaxsiy yordamchi, dehqon va fermer xo‘jaliklarida chorva mollarini ko‘paytirishni rag‘batlantirishni kuchaytirish hamda chorvachilik mahsulotlari ishlab chiqarishni kengaytirish borasidagi qo‘shimcha chora-tadbirlar to‘g‘risida»gi 2008 yil 23 aprel 842-sonli qarori hamda «Oziq-ovqat ekinlari ekiladigan maydonlarni optimallashtirish va ularni etishtirishni ko‘paytirish chora-tadbirlari to‘g‘risidagi PF-4041 farmoni (20 oktyabr 2008 y.) amaliy ishlarni bajarishda asosiy dastur bo‘lmoqda. Ushbu qaror va farmonlarga xos bo‘lgan qator chora-tadbirlar bo‘yicha joylarda ijobiy ishlar amalga oshirilmoqda. O‘zbekiston Respublikasi birinchi Prezidentining 2006 yil 23 martda qabul qilingan “SHaxsiy yordamchi, dehqon va fermer

xo‘jaliklarida chorva mollarni ko‘paytirishni rag‘batlantirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi 308-qarori chorvachilikni rivojlantirishda muhim omil bo‘ldi. Ushbu hujjatda davlat tomonidan fermerlarga zotdor mollarni sotib olish va naslchilik ishini jadallashtirishda yordam berish, veterinariya xizmat ko‘rsatishni tashkil etish, aholining mahsuldor chorva mollarini sotib olishi uchun mikrokreditlar ajratish, qishloq aholisining chorva mollarini parvarish qilishdan manfaatdorligini oshirish orqali ularning bandligini, daromadini, oziq-ovqat mahsulotlari bilan ta’minlanishini oshirishga alohida e’tibor qaratildi.

Chorvachilik tarmoqlarida yalpi qishloq xo‘jaligi mahsulotining 46-47 foizga yaqini etishtirilmoqda. Uning 90 foizga yaqinini aholi shaxsiy tomorqa xo‘jaliklarida etkazib bermoqda. Chorvachilik tarmoqlarida etishtirilayotgan mahsulotlarning asosiy qismi respublika aholisi talablarini qondirish maqsadida ichki bozorlarda, cheklangan miqdori esa tashqi bozorlarda sotilmoqda va juda kam miqdorda eksport qilinmoqda.

Kelajakda bu muammoni hal etishga alohida e’tibor berish maqsadga muvofiqdir. Buning uchun ob’ektiv imkoniyatlar mavjud. Respublika chorvachiligida ekologik jihatdan barcha talablarga javob beradigan go‘sht, sut mahsulotlarini, teri, ayniqsa, qorako‘l terisini, jun etishtirishni rivojlantirib, ularni tashqi bozorda sotish mumkin. Bunda aholining chorvachilik mahsulotlariga bo‘lgan talabini qondirish darajasi ham yuksaltiriladi. Natijada tarmoqning mamlakat xalq xo‘jaligidagi o‘rni, ahamiyati ortadi. Chorvachilikni rivojlantirish qishloq xo‘jaligi oldida turgan birinchi darajali vazifalardan hisoblanadi. Bu vazifani muvaffaqiyatli hal etish uchun quyidagi kompleks tadbir-choralari ishlab chiqilgan:

- chorvachilikning mustahkam em-xashak bazasini barpo qilish va em-xashakdan ratsional foydalanish;

- barcha turdagi chorva mollari va parrandalarni ko‘paytirish;

- podalarning mahsuldorligini oshirish va mollarni sanoat texnologiyasi asosida boqishga moslashtirish maqsadida chorvachilikda naslchilik ishlarini yaxshilash;

-xizmat ko‘rsatish punktlari tarmog‘ini kengaytirish hisobidan

veterinariya xizmatlari va sun’iy qochirish xizmatlaridan foydalanishni yaxshilash;

- shaxsiy yordamchi, dehqon va fermer xo‘jaliklariga zotdor mollarni sotish bo‘yicha kimoshdi savdolarini tashkil etish;

- chorva mollarning yangi zotlarini yaratish va mavjud zotlarini yaxshilash, chorvachilikning turli sohalarini boshqarishda nazariy va amaliy usullarini ishlab chiqish, shu asosda chorva mollarini ko‘paytirish hamda boqishning ratsional usullarini joriy etishda zootexnika va chorvachilik ilg‘orlarining ish tajribalariga keng o‘rin berish.

Chorvachilikda hayvonlarning o‘sishi va rivojlanishiga ta’sir etuvchi omillarning eng muhimlari ularning irsiy xususiyati va jinsidir. Chorva hayvonlarini boqish, havoning harorati va namligi, yorug‘lik, asrash, parvarishlash, ratsion va hokazolar chorvachilikni rivojlantirishda muhim omillardir. Chorvachilikka ixtisoslashgan fermer xo‘jaliklarida asosiy jarayonlar quyidagi ishlarni amalga oshirilsa maqsadga muvofiq bo‘ladi:

1. Mustahkam ozuqa bazasini yaratish;
2. Qoramollarni to‘la qiymatli oziqlantirish va asrash sharoitlarini barpo etish;
3. Sigirlarni sog‘ishni tashkil etish;
4. Naslchilik ishini tashkil etish;
5. Veterinariya tadbirlarini o‘z vaqtida o‘tkazishni ta’minlash;
6. Birlamchi zootexnikaviy hisob-kitob ishlarini olib borish va ma’lumotlar bazasini shakllantirish.

Chorvachilik tizimining tashkiliy-iqtisodiy elementlari tarmoqni oqilona ixtisoslashtirish va tashkiliy tuzilishini belgilash, ishlab chiqarishni rejalashtirish, tashkil etish va boshqarish, mehnatni ilmiy asosda tashkil etish va unga haq to‘lash, norma va normativlardan unumli foydalanish kabi tadbirlar majmuasini ifodalaydi. Tizimni to‘g‘ri rejalashtirish va boshqarish, ishchi-xodimlar mehnatini to‘g‘ri tashkil etish va mehnatga haq to‘lashning ilg‘or usullarini joriy etish, moddiy rag‘batlantirish tizimidan unumli foydalanish, iqtisodiy resurslardan samarali foydalanish tarmoqning iqtisodiy barqarorligini ta’minlashda va rivojlanish sur’atlarini o‘stirishda katta ahamiyat kasb etadi.

Chorvachilik tizimi moddiy-texnik, texnologik va tashkiliy-iqtisodiy elementlardan tashkil topadi.

Moddiy - texnik elementlarga: chorvani saqlash uchun bino tipi, mashinalar tizimi va tarmoqni yuritish uchun zarur bo‘lgan boshqa vositalar kiradi. Chorvachilikda mahsulot etishtirishni jadallashtirish darajasi qancha baland bo‘lsa, bu elementlar shuncha ko‘p ahamiyatga ega bo‘ladi.

Texnologik elementlar - chorvani qayta ishlab chiqarishni tashkillashtirish, nasldorlikni kuchaytirish, zotdorlik sifatlarini yaxshilash, ozuqalantirish tiplari va chorvani boqishni takomillashtirish, chorva kasalliklariga qarshi kurash tadbirlarini qamrab oladi.

Tashkiliy - iqtisodiy elementlar- sohaga yo‘naltirilgan ishlab chiqarish kiradi. Maydon biriligi hisobiga chorva bosh soni, uning ixtisosligi, boquv usullari, mahsuldorligini oshirish.

Qoramollar har birining uzunligi 200-250 metr keladigan va o‘z tarkibiga shamol va yog‘inlarning yo‘nalishini hisobga olgan holda qurilgan yopiq va ochiq maydondan iborat molxonalarda boqiladi. Har bir molxonada 150-200 bosh qoramol boqilishi mumkin. Molxonalar kompleks tarzda ketma - ket qurilgan bo‘lib, har birida mollar ularning jinsiga, yoshiga qarab, sog‘in sigirlar alohida, tuqqan sigirlar alohida, tug‘adigan sigirlar alohida, buzoqlar alohida, yosh buzoqlar alohida boqiladi.

Qoramollarning jins va yosh guruhlarga turkumlanishi quyidagicha ajratiladi:

-g‘unajinlar;

-bir yoshgacha bo‘lgan urg‘ochi buzoqchalar;

- bir yoshdan oshgan tanalar;

-shu yil tug‘ilgan buzoqchalar.

SHuningdek, qoramolchilikda hozirgi paytda ekologik toza mahsulot ishlab chiqarishga asosiy e’tibor berilmoqda. Buning uchun ularga talab darajasida asrash, saqlash va parvarishlash, ya’ni ularga “konfort” sharoitlar yaratib berish muhim ahamiyatga ega. Binolarda havo almashunuviga alohida e’tiborni qaratish zarur. CHunki, mollarda

aksariyat kasallik binolarda havo almashinuvining talab darajasida bo‘lmasligidan va zaharli gazlarni ko‘payib ketishidan kelib chiqadi.

Agarda chorvachilik binolari nihoyatda past qilib qurilsa, yoz faslida havo almanishuvi yomonlashadi va bino ichida harorat ko‘tarilib, turli zaharli gazlarni to‘planib qolishiga olib keladi. Bu holat esa kunning issiq paytida mollar organizmiga salbiy ta’sir ko‘rsatadi. Me’yor bo‘yicha yuqori mahsuldor mollar saqlanadigan bino ichida soatiga 800 m3 havo almashinuvi amalga oshishi lozim. Agarda bino bu talabga javob bermasa, bu joyda saqlanayotgan mollarning mahsuldorligi keskin kamayib ketadi.

Chorva hayvonlari mahsuldorligini oshirishda quyidagilarga amal qilish maqsadga muvofiq:

- chorva hayvonlarning zotdorlik belgilarini saqlash va yanada mustahkamlash;
- qishloq xo‘jalik korxonalari, fermer, dehqon xo‘jaliklarini yuqori mahsuldor zotli chorva mollari bilan muntazam ta’minlash;
- chorvadorlarning mehnat unumdorligi va mehnat haqini barqaror oshirish;
- hayvonlarni saqlashning progressiv usullaridan, shu jumladan, bog‘lamasdan saqlash, maxsus qo‘ralardan foydalanish;
- asosiy vositalardan ayniqsa, chorva binolari va inshootlari quvvatidan oqilona foydalanish;
- zooveterinariya xizmatlaridan foydalanish.

Chorvachilikda naslchilikni rivojlantirish bo‘yicha maslahatlar. Bugungi kunda Respublikamizda chorvachilik va naslchilik ishlarini yanada takomillashtirish, chorva mollarining mahsuldorligi oshirish, em-xashak bazasini mustahkamlash, zamonaviy texnologiyalarni chorvachilikda joriy etish, omuxta ozuqa korxonalarining mavjud quvvatlaridan foydalanish koeffitsientini oshirish, shuningdek, parrandachilik, baliqchilik va asalarichilikni jadal rivojlantirishga a’lohida e’tibor qaratilmoqda.

1995 yil 21 dekabrda qabul qilingan O‘zbekiston Respublikasining «Naslchilik to‘g‘risida»gi qonuni chorvachilikni rivojlantirishda muhim

ahamiyatga ega bo‘ldi. Bu qonun naslchilik ishlarini yanada kuchaytirishga va himoya qilishga qaratilgan. Qonun 25 ta moddadan iborat. Seleksiya ishining rivojlanib borishi va takomillashish jarayonlarida ushbu qabul qilingan qonunning ayrim moddalariga o‘zgartirishlar kiritilib borilishi mumkin.

2006 yil 23 martda naslchilikni rivojlantirish maqsadida «SHaxsiy yordamchi va dehqon-fermer xo‘jaliklarida chorva mollarini ko‘paytirish» to‘g‘risida O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining qarori qabul qilindi. Bu qarorning qabul qilinishi naslchilikni rivojlantirishda katta ahamiyat kasb etib, chorva mollari mavjud aholini ish bilan ta’minlangan aholi tarkibiga kiritishni va ularga pensiya yoshida pensiya tayinlashni belgilagan holda qishloq aholisi bandligini oshirishni belgilaydi. Bu qaror orqali «2006-2010 yillarda qoramolchilikni rivojlantirishda rag‘batlantirish» dasturi qabul qilindi. Dasturda har bir bosh mol uchun er berish tartibi, zooveterinariya xizmati, urchitish yo‘llari, servis xizmatlarini rivojlantirish tartibi belgilandi. Omuxta em olish chora-tadbirlari ishlab chiqilib, ixtisoslashgan omborlarda savdo shahobchalarini tashkil etish ishlari yo‘lga qo‘yildi. Mahalla qo‘mitalarining kafolatlari bilan mikrokreditlar berish yo‘lga qo‘yildi va zarur texnologiyalar uchun boj to‘lovlari olib tashlandi. Homiylik sifatida kam ta’minlangan oilalarni bir bosh qoramol bilan ta’minlash yo‘lga qo‘yildi. Bu qarorning ijro etilishi qishloq xo‘jaligida sut va go‘sht mahsulotlarining ko‘payishiga olib kelmoqda va buning natijasida chorvachilikda iqtisodiy samaradorlikka erishilmoqda.

Respublikada qoramolchilik yo‘nalishida naslchilik toifasidagi xo‘jaliklar soni 434 taga etdi, ular tomonidan 8 ming 944 boshnaslli mollar tayyorlanib, chorvachilik fermer xo‘jaliklariga auksionlar orqali sotish tashkil etildi.

Naslchilik ishlarini tashkil etishdagi asosiy tadbirlar bo‘yicha maslahatlar. Podani qayta to‘ldirishda, ya’ni tiklash uchun chorvadorlar asosan quyidagilarni bilishi kerak:

1. Tanlash va juftlash ishlarini maqsadli amalga oshirish;

2. Podada bir nechta belgini takomillashtirish bo‘yicha seleksiya ishlarini olib borish;

3. Sut mahsuldorligini oshirish tadbirlari;

4. Sutning tarkibidagi yog‘ miqdorini oshirish;

5. Eksterer ko‘rsatkichlarini takomillashtirish;

6. Kasalliklarga chidamliligini oshirish tadbirlari;

7. Buzoqlarning yashovchanligini yaxshilashni ta’minlovchi tadbirlar.

Bu tadbirlarni o‘z vaqtida, sifatli qilib bajarilsa yuqori samaradorlikka erishiladi. Buning uchun albatta, har bir xodim va rahbar sohni yaxshi bilishi kerak. SHubhasiz, mahsuldorlikni yaxshilashda naslchilik ishlari katta o‘rin tutadi. Binobarin, yurtimizda tabiiy iqlim sharoitiga mos, yangi foydali genetik belgilarga ega nasllarni etishtirish, mavjudlari sifatini oshirish, zotlarni takomillashtirish, zarur resurslarni yaratish, saqlash, takror ko‘paytirish, seleksiya ishida jahon genofondidan samarali foydalanishga alohida e’tibor qaratilmoqda. Bu esa, chorvachilikning iqtisodiy samaradorligi va raqobatbardoshligini kuchaytirishning asosiy shartlaridan biridir.

Respublikada chorva naslchilik bazasini kengaytirish nasldor mollar podalarini yaratish, ularni naslchilik kitoblarida ro‘yxatga olish, nasldor mollar va zotlar hisob-kitobini olib borish, xo‘jalik va zot bo‘yicha naslchilik rejalarini tuzish ilg‘orlar tajribasini keng targ‘ib qilish naslchilik ishidagi muhim tadbirlardir.

Fermer xo‘jaliklarida yuqori mahsuldor mollar va podalar yaratish ko‘p omillarga bog‘liq. Ulardan eng muhimi naslchilik ishlari bo‘lib hisoblanadi. Naslchilik ishlarini barcha chorva mollari va ularning respublikada tumanlashtirilgan zotlari bo‘yicha olib borish fermer xo‘jaliklari zimmasiga yuklatiladi. Respublikada sut va sut-go‘sht yo‘nalishidagi qor-ola, qizil cho‘l, bushuev, shvits, go‘sht yo‘nalishidagi santa-gertruda, qozoqi oq boshi va angus zotlari urchitilmoqda. Qo‘ychilikda - qorako‘l zotining turli xillari (qora, ko‘k, sur va hokazo), xisori, jaydari va go‘sht-jundor, echkichilikda - serjun va tivitli, cho‘chqachilikda - yirik oq cho‘chqa, landras, shimoliy kavkaz,

yilqichilikda - qorabayir va hakazo chorva turlari va zotlari ustida seleksiya ishlari olib borilmoqda.

Qora-ola zotli mollarni takomillashtirishda AQSHning golshtin zoti, qizil cho‘l zotida Angler zoti, shvits zotida AQSH va Avstriya shvits zotlari foydalanilmoqda. CHorvachilik fermer xo‘jaliklarida ushbu keltirilgan zotlarni takomillashtirish bo‘yicha seleksiya ishlarini tashkil qilish muhim hisoblanadi. Eng avvalo podadagi sigir va tanalarni sinalgan buqa urug‘lari bilan urug‘lantirish talab etiladi. Bu borada respublikada "Nasl-xizmat" uyushmasi va uning viloyatlardagi korxonalari hamda respublika davlat naslchilik inspeksiyasi faoliyat ko‘rsatmoqda. Fermer ushbu korxonalar bilan avlodining sifati bo‘yicha baholangan, yuqori seleksiya samaradorligiga ega bo‘lgan "yaxshilovchi" buqalar urug‘ini olib ishlatish bo‘yicha shartnomalar tuzishlari lozim. Bu mahsuldor va nasldor avlod olish kafolatini beradi. Natijada mahsuldor va nasldor sigir podalarini yaratishga erishiladi.

Naslchilik ishini tashkil etishning ikkinchi muhim sharti naslchilik hisob-kitoblarini olib borish hisoblanadi. Har bir fermer xo‘jaligi mollarning kelib chiqishi to‘g‘risida to‘liq ma’lumotga ega bo‘lishi kerak. Hech bo‘lmaganda, o‘z mollarining ota-onalari to‘g‘risidagi zoti, zotdorligi, tusi, tirik vazni va mahsuldorligi bo‘yicha xabardor bo‘lishi muhim. Fermer o‘z moliga tamg‘a nomer qo‘yishi veterinariya ishlari hamda naslchilik xizmatini engillashtiradi. Har bir fermer naslchilik hisoboti bo‘yicha tegishli shakldagi hujjatlarni to‘lg‘izib borishi lozim. Xo‘jalikda sigirlarni urug‘lantirish, tug‘dirish, sut sog‘imi va uning yog‘dorligi to‘g‘risidagi hisobotlarni olib borish muhim hisoblanadi. Keltirilgan naslchilik ishlarini o‘tkazishda va tegishli maslahatlar olishda chorvachilik uyushmalari va viloyat korxonalari mutaxassislariga murojaat qilish kerak. Naslchilik xizmati mutaxassislari o‘z navbatida yaqindan amaliy yordam ko‘rsatishadi.Naslchilik ishlariga mollarni juftlashtirishdagi saralash ishlari va naslchilik hisob-kitobini olib borish bilan bir qatorda mollarni bonitirovka o‘tkazish bilan baholash, ulardan eng yaxshilarini naslga tanlash, yosh mollarni maqsadga muvofiq

parvarishlash, sog‘lom va mahsuldor qilib shakllantirish kabi kompleks tadbirlar amalga oshiriladi.

O‘zbekiston Respublikasi chorvachilik, xususan, qoramolchilik sohasiga ixitsoslashgan fermerlar faoliyati o‘rganilganda, ular juda ko‘p hollarda xorijdan keltirilgan mollardan arz qilayotganlariga guvoh bo‘lish mumkin ularning shikoyatlari qatoriga fermaga xorijdan qimmatbaho zotdor sigirlarni keltirilishi, ammo hech qanday naf ko‘rilmasligi, faqat muammo ustiga muammo degan iboralarini eshitish mumkin. SHu bois sut va go‘sht chorvachiligiga aloqador bo‘lgan fermer xo‘jaliklari unutmasliklari kerak bo‘lgan muhim omil xorijdan keltirilgan zotdor sigirlar o‘z salohiyatini to‘liq namoyon qilishi, ya’ni va’da qilingan 30-40 litr sut berishi, yoki kuniga ma’lum miqdorda semirishi uchun ularni O‘zbekiston iqlim sharoitiga, ba’zida sigirlar yashaydigan mahalliy sharoitga moslashtirish masalasi ustida ham fikr yuritishlari shart.

Bu o‘rinda birinchi masala yorug‘lik omilini hisobga olinishidir. YOrug‘lik hayvonot organizmining bir qator ahamiyatli xususiyatlari va funksiyalariga sezilarli ta’sir ko‘rsatadigan muhim omil hisoblanadi. Uning ta’siri yoritilganlik berilgan organizmning ayrim qismlarida (mahalliy ta’sir) va butun organizmda (asab tizimining o‘zgarishi, moddalar almashuvi va hokazo) namoyon bo‘lishi mumkin. Quyosh nuri spektrining turli qismlari (infraqizildan tortib ultrabinafshagacha) organizmga bir xilda ta’sir qilmaydi. Agar spektrning ko‘rinib turadigan qismlari (asosan qizil) organizmga issiqlik ta’sirini o‘tkazsa, ultrabinafsha qismi (qisqa to‘lqinli) – kuchli kimyoviy ta’sir ko‘rsatadi. Tabiiy quyosh nuri umumiy almashuvni tezlashtirgani holda, hayvonot organizmining yaxshi o‘sishi va rivojlanishiga yordam beradi, uning tonusini oshiradi, sog‘ligini baquvvat qiladi va maqbul bo‘lmagan tashqi ta’sirlarga qarshi chidamliligini mustahkamlaydi. Ayniqsa yorug‘lik nuri rivojlanayotgan yosh chorva mollari uchun alohida muhim ahamiyatga ega. SHuning uchun hayvonlarni yaxshi yoritilgan xonalarda, yozgi-kuzgi mavsumda esa – ochiq havoda, bevosita quyosh nurlari ta’siri ostida boqish lozim (ayniqsa issiq bo‘ladigan yoz kunlaridan tashqari). Hayvonot organizmiga bevosita samarali ta’sirdan (mo‘‘tadil darajada) tashqari quyosh nuri juda

yaxshi dezinfektor hisoblanadi. Quyosh nurlari hayvon terisini, em-xashakni, er yuzini yoritar ekan, bir talay mikroblarni nobud qiladi va shu bilan havoni ham, hayvonlarning o‘zini ham, ular eydigan em-xashakni ham zararsizlantiradi.

Yuqoridagilardan tashqi muhitning barcha elementlari u yoki bu zotning muayyan iqlimiy-geografik sharoitlarda yangi iqlimga o‘rganish masalasini hal qilganda hisobga olinishi lozimligi kelib chiqadi. Odatda janubiy hayvonlarni shimoliy hududlarga ko‘chirganda shimoldagi hayvonlarni janubga ko‘chirganga nisbatan osonroq o‘tadi deb hisoblanadi. Tropik iqlimga tushib qolgan chorva mollari hammadan ko‘ra ko‘proq qiynaladi, chunki tashqi haroratning badan haroratiga yaqinlashishi organizm tomonidan salbiy qabul qilingan. Boshqa hududlarda iqlimga o‘rganish jarayoni osonroq kechadi, agar ular bitta izoterma bo‘yicha janubga nisbatan shimolga tomon siljisa.

Hayvonlarni yangi hududlarga ko‘chirayotgan vaqtda (iqlim o‘zgartirishda) ularning vatanidagi hamda ularni joylashtirish mo‘ljallangan hududlardagi tabiiy va xo‘jalik sharoitlarni, shuningdek yangi joylardagi boqish sharoitlarining ular ko‘chirib kelinayotgan joylardagi boqish sharoitlaridan qanday farq qilishini yaxshi bilish lozim. Bunday sharoitlarni solishtirishn osonlashtiradigan qo‘shimcha vosita sifatida tegishli giterogrammlar va klimatogrammalardan foydalanadilar. Bundan tashqari kelib chiqishi bo‘yicha zotlarning turkumlanishi ham mavjud evropa va Rossiyadagi golshtin-friz va bir qator qora-chipor zotlar umumiy tomirdan-gollandiya zotidan kelib chiqadi, qo‘ng‘ir zotlar-lebedin, alatau, kavkaz zotlari-mahalliy zotlarning shvitslar bilan chatishtirilishidan kelib chiqqan, morfologik alomatlar bo‘yicha (rangi bo‘yicha-qizil, qizil-chipor va ola-qora chorva mollari, cho‘chqalarning oq va qora zotlari), xraniologik xususiyatlar bo‘yicha, dumining shakli va kattaligi bo‘yicha (masalan uzun dumli, kalta dumli, semizdumli, oriq dumli, qo‘ylarning dumbador zotlari), qulog‘ining uzunligi bo‘yicha, cho‘chqalarning uzun quloq va kalta quloq zotlari, jun qoplamasining xarakteri bo‘yicha qo‘ylarning dag‘al junli zotlari va mayin junli zotlariga bo‘linadi. Hatto tashqi morfologik alomatlar bo‘yicha zarur bo‘lgan

aniqlikda hayvonlarning genotipi, ularning mahsuldorligi va zotli ahamiyati to‘g‘risida fikr yuritib bo‘lmaydi, bu alomatlar zotlar tarixida katta ahamiyatga ega bo‘lgan va hozirgi paytda ularning ko‘pchiligi bitta zotdagi hayvonlarni boshqa zotdagi hayvonlardan ajratish uchun xizmat qiladi. (masalan rangi).

Iste’mol maqsadida, yoki umumxo‘jalik maqsadlarida boqiladigan hamda aksariyati nasldor bo‘lgan zotlarni ajratiladi. Birinchilariga ko‘pincha aralash zotlar kiritiladi (turli zotdagi hayvonlarni chatishtirishdan hosil bo‘lgan). Ularni, asosan, bevosita xo‘jalikda foydalanish uchun boqishadi (chorvachilik mahsulotlarini olish uchun). Ikkinchi guruhdagi hayvonlar o‘zi ko‘pincha bevosita xo‘jalik maqsadlarida foydalanishi uchun kam yaraydi, biroq boshqa zotlarni yaxshilash yoki iste’mol maqsadidagi zotlarni olish uchun (sanoat usulidagi chatishtirish orqali) ajoyib nasldor material bo‘lib xizmat qilishi mumkin. Misol uchun yilqichilikda toza miniladigan otlar qimmatbaho iste’mol maqsadidagi zotlarga kiradi. Tegishli foydalanish natijasida maxsus maqsad uchun mo‘ljallangan otlar olinadi (xizmatchi miniladigan, ov qilishga mo‘ljallangan), shuningdek iste’mol zotidagi hayvonlarni yaxshilaydilar. Xuddi shunday yo‘l bilan yirik oq zotdagi cho‘chqalar yaqin o‘tmishda iste’mol maqsadida etishtiriladigan cho‘chqa hisoblangan (cho‘chqa go‘shtini etishtirish uchun). Ular, asosan, boshqa, kamroq mahsuldor bo‘lgan zotlarni yaxshilash, yoki tegishli boquvdan keyin so‘yiladigan duragaylarni (boshqa zotdagi hayvonlar bilan chatishtirilganda) olish uchun mo‘ljallangan.

Iqtisodiyotning rivojlanishi jarayonida eng qimmatli zotlar odam tomonidan vaqt talabidan kelib chiqib o‘zgartiriladi. O‘zgargan talablarga javob bermaydigan zotlar esa o‘z ahamiyatini borgan sari yo‘qotib boradi yoki boshqa zotlarga aralashib ketadi. Ularning o‘rniga yangi, yanada yorqin ifodalangan, foydali xususiyatlarga ega bo‘lganlari keladi.

Ta’kidlash lozimki, zotlarni iste’mol va naslchilik maqsadlarida boqiladigan zotlarga ajratish shartlidir, chunki har qanday zotni ham etarli asos bilan iste’molchi yoki nasldor zotga ta’alluqli deyish mumkin. Ko‘pchilik zamonaviy zotlar turli maqsadlarda ishlatiladi. SHunga

qaramay, yuqori mahsuldor bo‘lgan zavodda yaratilgan zotlar boshqalarga nisbatan zotlarni yaxshilash va iste’molchi zotlar vakillarini boshqa zotlar bilan chatishtirish orqali iste’molchi podalarni yaratish uchun qo‘llaniladi. Ularni ordinatalar o‘qida joylashtirish uchun havonning o‘rta oylik harorati qo‘llaniladi, abssissalar o‘qida esa– atmosfera yog‘inlarining o‘rta miqdori yoki bitta geografik hududning havo namligi (aytaylik, hayvonlar olib kelinayotgan joyning) hisobga olinadi. Olingan nuqtalar chiziq bilan birlashtiriladi va figura – gitero yoki klimatogramma hosil bo‘ladi. Xuddi shu koordinatalar tizimida boshqa geografik hududdagi o‘sha iqlim elementlarining o‘rtacha oylik ko‘rsatkichlari belgilanadi (harorat, yog‘inlar miqdori yoki havo namligi), olingan nuqtalar chiziqlar bilan birlashtiriladi (punktir yoki boshqa rangdagi chiziq bilan) va yangi figura olinadi. Olingan figuralarning mos kelish (ustma-ust tushish) yoki kelmaslik darajasi yilning barcha oylarida yoki ayrim fasllarda solishtirilayotgan geografik hududlar iqlim sharoitlarining o‘xshashligi yoki farq qilishini ko‘rsatadi.

Butun organizm va uning ayrim tana a’zolari hujayralarning himoya funksiyalari harorat muayyan chegaralar ichida o‘zgarib turganida eng maqbul tarzda namoyon bo‘ladi. Muayyan turdagi hayvon uchun odatiy haroratning u yoki bu tomonga sezilarli darajada o‘zgarishi o‘sib borayotgan va katta yoshli qoramol organizmidagi bir qator buzilishlarga sabab bo‘ladi. Issiq iqlim sharoitida issiq haroratga chidamlilik hayvon organizmidagi termoregulyasiya jarayoni, ya’ni issiqlik ter bilan chiqib ketishi bilan bog‘liq.

SHuningdek, past haroratlarga o‘rganish jun qoplamasining xususiyatlari va fizikaviy termoregulyasiyaning yaxshi rivojlanishi bilan bog‘liq (nafas olish chastotasi). Issiqlik chiqarish sust ifodalangan hayvonlarda muhit harorati pasayganda, past haroratlarga o‘rganish modda almashuvi yuqori bo‘lgan holda kimyoviy termoregulyasiya orqali amalga oshadi.

Tog‘ iqlimining organizmga o‘ziga xos ta’siri faqatgina past atmosfera bosimi bilan emas, balki bir qator boshqa elementlar ya’ni harorat, namlik, havo harakati, yorug‘lik, havoning elektr kuchlanishi

(ionlashuvi) va hokazolarda ham bog‘liq bo‘ladi. Tog‘ iqlimi elementlarining sezilarli keskin o‘zgarishi tufayli hayvonlarning muayyan o‘zgarishlarga moslashuvchanligi oshadi (tashqi muhit o‘zgarishi ularning chiniqishiga ta’sir qiladi). Tog‘ chorvachiligining klassik vakili bo‘lgan SHveytsariyada baquvvat, chiniqqan hayvonlar etishtiriladi va u erda epizootiylar yo‘q bo‘lib, yirik shoxli chorva mollarining shvits va simmental kabi zotlari yaratilgan. Ular boshqa zotlarga ko‘ra bizning SHveytsariya sharoitidan anchagina farq qiladigan mamlakatimizning turli joylaridagi iqlimga moslashib ketgan. Mamlakatmizning yuqori tog‘ hududlari ham nasldor chorvachilikni rivojlantirish uchun jalb qilinishi mumkin hamda lozim.

Sut mahsuldorligi nuqtai nazaridan chorvaning golshtin zoti tengi yo‘q hisoblanadi. 2008 yilda golshtin sigirlarining sut mahsuldorligi Kanadada 9700 kg bo‘lgan. Amerika Qo‘shma Shtatlarining eng yaxshi podalarida sigirlarning sut mahsuldorligi laktatsiya davrida 10000 - 11000 kg etdi, bunda yog‘ miqdori 3, 6-3, 7% ni tashkil etdi.

AQSH va Kanadaning golshtin zoti uzoq vaqt davom etgan seleksiya mahsulidir. AQSH seleksionerlari va amaliyotchilari o‘zining xo‘jalik-biologik parametrlari bilan evropa davlatlaridagi ola-qora zotlaridan keskin farq qiladigan sut yo‘nalishidagi qoramol zotini yaratdilar. Amerika-kanada xilidagi sigirlar quruq badan tuzilishi bilan ajralib turadi, ularning balandligi yag‘rinida 146-150 sm ni, tirik vazni - 670-720 kg ni tashkil etadi, ular elinning yaxshi shakli bilan ajralib turadi.

Hozirgi paytda AQSH va Kanadada golshtin zotining o‘rtacha mahsuldorligi evropa mamlakatlari va Avstraliyadagi ola-qora sigirlarnikiga nisbatan 1000-1500 kg ga ko‘pdir. Kanada zoti amerikanikidan farq qilib, yanada baquvvat badan tuzilishiga ega, mahsuldor umri uzoqroq davom etadi, sog‘imini ko‘paytirishga erta kirishish mumkinligi bilan ajralib turadi. Birinchi marta bolalagan sigir sutining yog‘lilik darajasi 3,7% bo‘lgani holda, laktatsiya davrida jami 7500 kg dan oshadi. 85-97% sigirlarning elini vannasimon va kosasimon shaklda bo‘lib, bir tekisda bezlashgan. Ayrim mahsuldor sigirlarning tirik vazni 815-900 kg gacha etadi.

AQSH va Kanadada ozuqa balansi keng tabiiy em-xashak manbalaridan foydalanishga, bedani pichanga etishtirishga, makkajo‘xori, sorgo, soyani silosga etishtirishga, to‘la qonli, balanslashtirilgan omixta em va SO‘B ishlab chiqarishga asoslanadi.

Germaniyada hozirgi paytda fermer xo‘jaliklari bo‘yicha o‘rtacha mahsuldorlik yiliga 8000 kg ni tashkil etadi, yag‘rinidagi balandligi 142-144 sm ni, tirik vazni - 600-650 kg ni tashkil etadi. Chorvaning golshtin zoti sut sog‘imi va yog‘liligi bo‘yicha bir necha bor jahonda rekord qo‘ygan.

Biroq ola-qora chorva zoti avlodi doirasida turli mamlakatda boqilgan podalar o‘rtasida sigirlarning turi va sut mahsuldorligi borasida katta farq bor.

1-rasm. Kanada golshtin zotlari

2-rasm. Germaniya golshtin sigiri

Golshtin zoti mahsuldorligining keskin oshib ketishiga, asosan, ikkita omil: sigirlardan intensiv darajada foydalanish (ularning mahsuldorligi

bo‘yicha har yilgi brakka chiqarish 25-30 % ga, ba’zida esa 50 % ga cha etgan), shuningdek makro va mikroelementlar bo‘yicha balanslashgan konsentratsiyalangan em bilan boqish sabab bo‘ldi.

Gollandiya va Germaniya ola-qora zotlarining evropacha turi baquvvat bo‘y-basti, bo‘rdoqiga boqilganda ko‘p go‘sht berishi, suti yog‘liligi bilan ajralib turadi. Zot yaxshilovchi golshtin buqalardan jadal foydalanish natijasida hozirda Germaniyaning ola-qora zoti sut yo‘nalishiga xos xususiyatlari yorqin namoyon bo‘lgani va golshtin zotiga 80-90% qondoshligi bilan ajralib turadi.

Golshtinlarga Niderlanidiyada munosabat o‘zgacha; ularni juda yaxshi ko‘rishadi. Golland zotining golshtinlar bilan chatishtirish borasidagi tajribalar 1970 yilda boshlangan edi. 1974 yildan boshlab, u erda mahalliy zotlarni yaxshilash uchun golshtin zotidan muvaffaqiyatli foydalanib kelinadi, hozirgi paytda sigirlarning 83 % ini golshtin zotli buqalarining urug‘i bilan qochiriladi. Bunday usul natijasida 10 yil ichida sog‘im 1003 kg ga, sut yog‘liligi darajasi 0,09 %ga, oqsil miqdori 0,04 % ga oshdi. Golshtin qoni hayvonlar tanasi uzunligi va balandligi ko‘rsatkichlari oshishi hisobiga mahalliy zot ekstereri yaxshilandi. Gollandiyada golshtin sigirlarining 50 %i Amerikada seleksiya qilingan buqalarining urug‘i bilan 50 % qochirtiriladi.

Biroq, golshtin zoti qoniqarli ko‘payish xususiyati bilan ajralib turadi. Xorijdan olib kelingan birinchi marta bolalayotgan sigirlar servis-davri o‘rtacha davomiyligi 117,8 ni, ikkinchi marta bolalayotgan sigirlarda 99,3 ni va uchinchi marta bolalayotganlarda 80, 1 kunni tashkil etdi.

Avstraliyalik golshtin chorvasi evropalik va kanadalik chorva zotlariga nisbatan kichik o‘lchamlari va mahsuldorligi bir oz kamligi bilan ajralib turadi. Bu birinchi navbatda shu bilan bog‘liqki, Avstraliyada tabiiy o‘tloqlarning etarli maydonlari mavjud va ulardan yil davomida foydalanish mumkin, shuningdek, bir oz miqdorda aralash em qo‘shib, fermerlar arzon sutga ega bo‘ladilar va sigirlarning mahsuldorligini laktatsiya davomida 8000-9000 kg gacha etkazish iqtisodiy jihatdan maqsadga muvofiq bo‘lmay qoladi. Golshtin zotining o‘rtacha

mahsuldorligi Avstraliyada 6000-6500 kg ni, yag‘rinidagi balandligi 138-140 sm ni, tirik vazni 580-600 kg ni tashkil etadi, garchi ularning salohiyati laktatsiya davomida 8000-9000 kg ni tashkil etsa ham. Bunga Rossiyaning Amur viloyatidagi ba’zi bir xo‘jaliklaridagi chorva mahsuldorligi dalil bo‘ladi. Bu erda avstraliyalik golshtinlarning mahsuldorligi 8000 kg ni tashkil etadi.

Ikki yashar g‘unajinlar vazni bolalashdan oldin 500-550 kg bo‘ladi, bunda ularning bir sutkalik o‘rtacha semirishi bo‘g‘ozlik davriga kelib bir sutkada 700 g ni tashkil etadi, ular 16 oylik davrida, tirik vazni 360-380 kg ga etganda sun’iy qochiriladi.

Kanada va evropa sigirlarining bir sutkalik o‘rtacha semirishi 750-780 g ni tashkil etadi. Ularni sun’iy qochirish ayni o‘sha yoshda, tirik vazni 390-420 kg ga etganda amalga oshiriladi.

Avstraliya golshtinlari sog‘lomligi va gavda suyaklarining mustahkamligi bilan ajralib turadi, yaxshi nasl qoldirish qobiliyatiga ega: servis-davr ularda birinchi bo‘g‘ozlikda 96 kunni tashkil etadiki, bu Kanada va evropa sigirlari bilan taqqoslaganda, o‘rta hisobda 21 kunga kam. Ayni hol qisman birinchi laktatsiya davrida mahsuldorlik darajasining nisbatan pastligi (6000-6500 kg atrofida), qisman — sog‘lig‘ining yanada mustahkamligi bilan bog‘liq.

3- rasm Avstraliya sigirlari

O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining «SHaxsiy yordamchi, dehqon va fermer xo‘jaliklarida chorva mollarni ko‘paytirishni rag‘batlantirish chora-tadbirlari to‘g‘risida»gi 2006 yil 23 mart qarori

aksariyat xo‘jaliklarga o‘z podalarining unumdorligi, nasldorligi va iqtisodiy samaradorligini chet eldan, shu jumladan “Nasl-xizmat” orqali golshtin zotiga mansub o‘ta mahsuldor buzoq va g‘unajinlar sotib olish hisobiga sezilarli darajada oshirish imkonini berdi.

Zooveterinariya xizmati va shahobchalarini tashkil etish bo‘yicha maslahatlar. Veterinariya xizmati O‘zbekiston Respublikasining «Veterinariya to‘g‘risida»gi qonuniga (1993 yil 3 sentyabr) binoan amalga oshiriladi. Ushbu qonunga asoslangan holda mamlakatda davlat veterinariyasi, idoraviy va xususiy veterinariya xizmatlari tashkil topdi.

Veterinariya xizmati chorva mollarini kasalliklardan muhofaza qilish va davolash ishlari ularni xonakilashtirish davridan boshlangan. Davlat veterinariya xizmatini Qishloq va suv xo‘jaligi vazirligi huzuridagi Davlat veterinariya bosh boshqarmasi, viloyatlar va Toshkent shahar davlat veterinariya boshqarmalari, tumanlar, viloyat va tuman bo‘ysunuvidagi shaharlarning davlat veterinariya bo‘limlari, ular qaramog‘idagi hayvonlar kasalliklariga qarshi kurash stansiyalari(tuman veterinariya stansiyalari), diagnostika markazlari, veterinariya shifoxonalari, laboratoriyalari, ekspeditsiyalari, hayvon kasalliklariga qarshi kurash qismlari, dehqon bozorlaridagi veterinariya-sanitariya ekspertizasi laboratoriyalari va davlat veterinariya tarmog‘ining boshqa muassasalari amalga oshiradi.

Idoraviy veterinariya xizmati vazirlik, idora, korxona, muassasa va tashkilotlar tasarrufida bo‘lib, veterinariya mutaxassislari o‘z vakolatlari doirasida hayvonlarga idoraviy veterinariya nazorati va veterinariya xizmati ko‘rsatishini amalga oshiradi. Xususiy veterinariya xizmati bilan veterinariya vrachi bo‘lgan O‘zbekiston Respublikasining fuqarolari va boshqalar, shuningdek, veterinariya feldsherlari va texniklari, veterinariya vrachi nazoratida shug‘ullanishi mumkin.

Respublikadagi chorva va uy hayvonlarida 80 dan ortiq tur yuqumli, gelmint kasalliklari uchraydi. Ularga qarshi kurashda oldini olish chora-tadbirlar, emlash, gelmintsizlashtirish ishlari olib boriladi. SHunga qaramay quturish, leptospiroz, salmonellyoz, teylerioz, qorason, fasallez,

gemonxoz, senuroz, exinokokkoz, manezioz kabi kasalliklar vaqti-vaqti bilan chorvaga katta ziyon etkazadi.

Hozirgi davrda respublika veterinariya xizmati tarmoqlarida 5454 nafar oliy toifali veterinariya vrachlari, 6 mingdan ko‘proq nafar feldsherlar mehnat qilmoqda. Davlat veterinariya xizmati tarmog‘i tizimida 13 viloyat veterinariya bo‘limi, 165 ta tuman veterinariya shahobchalari, 13 viloyat veterinariya laboratoriyalari, 126 ta tuman va tumanlararo veterinariya laboratoriyalari, 246 ta veterinariya-sanitariya ekspertizasi laboratoriyalari, 55 ta uchastka veterinariya shifoxonalari mavjud.

Shaxsiy yordamchi, dehqon va fermer xo‘jaliklaridagi chorva mollarini turli kasalliklarini oldini olish, naslini yaxshilash va mahsuldorligini oshirish maqsadida maqsadida 2613 ta zooveterinariya punktlari tomonidan 12,9 mln. so‘mdan ortiq zooveterinariya xizmatlari ko‘rsatildi, 2962 ming dozadan ortiq naslli buqalar urug‘i etkazib berildi va 2261 ming bosh sigir va urg‘ochi tanalar sun’iy urug‘lantirildi.

2.Kimyoviy vositalarni qo’lasha va biologik ximya usullaridan foydalanish bo‘yicha agrokonsalting xizmatini tashkil etish

Qishloq xo‘jaligida kimyo xizmati va uni rivojlantirish masalalari. Agrokimyo- qishloq xo‘jalik ekinlaridan mo‘l va sifatli hosil etishtirishda o‘g‘it, tuproq va o‘simlik o‘rtasidagi munosabatlarni o‘rganadi, o‘g‘itlarning xususiyatlari va tuproq bilan o‘zaro ta’sirini hisobga olgan holda o‘simliklarning oziqlanishi uchun qulay sharoit yaratish hamda muayyan tuproq iqlim sharoitlari uchun o‘g‘it qo‘llashning eng samarali me’yor, usul va muddatlarini belgilaydi. Agrokimyoning asosiy vazifasi - o‘simliklarning oziqlanish jarayonidagi moddalar almashinuvi va tuproqdagi oziq moddalar dinamikasini o‘rganish, hosil miqdori, mahsulot sifati va tuproq unumdorligini oshirishda o‘g‘itlardan oqilona foydalanishni tashkil etishdir.

Oziqlanish jarayonida tuproq hamda o‘g‘it o‘rtasidagi munosabat yaqqol namoyon bo‘ladi: o‘g‘it kiritilgan tuproqlar tarkibida oziq

moddalar miqdori ortadi, agrokimyoviy va agrofizikaviy xossalari yaxshilanadi, tuproq esa o‘g‘itlarning eruvchanligiga u yoki bu darajada ta’sir qiladi. Agrokimyo o‘ziga xos dala lizimetr, vegetatsiya tajribalari va laboratoriya tahlili usullariga tayanib ish olib boradi. Aniq ma’lumotlar va natijalar asosida muayyan xulosa chiqaradi. Tuproq, o‘simlik va o‘g‘itning kimyoviy tarkibini aniqlashda agrokimyoviy tadqiqotlarning mumtoz usullaridan hisoblanadigan sifat va miqdoriy tahlil keng ishlatiladi. Tadqiqotning fizik va kimyoviy usullari jumlasiga alangali fotometriya, fotokolorimetriya, potensiometriya nishonlangan atomlar, optik usullar, refraktometriya, spektral tahlil va boshqalar kiradi. Agrokimyoviy tadqiqotlar usullari jumlasiga vegetatsiya, lidemetr, dala tajribalariga asoslangan biologik usullar, matematik modellar, natijalarni statistik ishlashga asoslangan matematikaviy usullar ham kiradi. Mahsulot etishtirishning samaradorligini oshirish uchun qulay shart-sharoitlar yaratish lozim. Bu imkoniyatlarni esa infratuzilmalar faoliyatining samarali bo‘lish har jihatdan muhimdir.

Hukumatimiz xizmat ko‘rsatish sohasini rivojlantirishga katta e’tibor bermoqda. Jumladan, Respublikamiz Vazirlar Mahkamasining 2001 yil 1 fevraldagi 63-sonli “Qishloq xo‘jaligi agrokimyoviy xizmat ko‘rsatishni takomillashtirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi qaroriga asosan “O‘zqishloqxo‘jalikkimyo” davlat aksiyadorlik kompaniyasiga qarashli viloyat boshqarmalari tarkibida 452 dan ortiq mineral o‘g‘it va kimyoviy vositalar bilan savdo qiluvchi do‘konlar tashkil etilgan.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida kimyoviy vositalar va mineral o‘g‘itlarni bevosita iste’molchilar tomonidan sotib olish baholari tez sur’atlarda oshib bormoqda. Natijada qishloq xo‘jalik mahsulotlari tannarxi ortib, iste’molchilarning moliyaviy holatini yomonlashuviga olib kelmoqda. SHuningdek, “O‘zqishloqxo‘jalikkimyo” davlat aksiyadorlik kompaniyasi tizimidagi kimyoviy vositalar va mineral o‘g‘itlar saqlash omborlarining holati talab darajasida emas. Kimyoviy vositalar, mineral o‘g‘itlarni tashish va solishda foydalanadigan texnika vositalarining aksariyati xizmat muddatlarini allaqachon o‘tab bo‘lganligi tufayli samaradorligi nihoyatda past.

Bu muammolarni bartaraf etish uchun raqobat muhitini yaratish lozim. Chunki, “O‘zqishloqxo‘jalikkimyo” davlat aksiyadorlik kompaniyasiga teng keladigan nodavlat tashkilotlarning yo‘qligi sababli, ular monopol korxonaga aylanib qolmoqda. Monopoliyaga barham bermasdan turib, qishloq xo‘jaligiga agroximservis xizmati ko‘rsatish tizimini bozor talablariga moslashtirish mumkin emas.

Mineral o‘g‘itlar va o‘simliklarni himoya qilish kimyo vositalari moddiy-texnika resurslarining strategik va yuqori likvidli turlari safiga kiradi. Bu tovarlarning sotilishi xukumatimiz tomondan maxsus belgilanadigan tartib bo‘yicha amalga oshiriladi.

Ushbu tartib O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2004 yil 23 yanvardagi 33-sonli “Kimyo sanoati korxonalarini boshqarish tuzilmasini takomillashtirish va qishloq xo‘jaligiga agrokimyo xizmati ko‘rsatishni yaxshilash chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi hamda 2004 yil 5 fevraldagi 57-sonli “Mahsulotlar, xom ashyo va materiallarning yuqori likvidli turlarini sotishning bozor mexanizmlarini joriy etishni davom ettirish to‘g‘risida”gi qarorlari bilan o‘rnatilgan. Respublikamizda mineral o‘g‘itlar va o‘simliklarni himoya qilish kimyo vositalarini sotilishi xar yili tasdiqlanadigan balansda amalga oshiriladi.

Qishloq xo‘jaligini kimyoviy preparatlar bilan ta’minlash tizimini takomillashtirish, Qishloq va suv xo‘jaligi vazirligi rahbariyatining prognozlar ishlab chiqish, kimyoviy preparatlardan samarali foydalanish, ularni hisobga olish va saqlash bo‘yicha belgilangan talablarga rioya etish uchun javobgarligini oshirish maqsadida O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2006 yil 31 yanvardagi “Qishloq xo‘jaligini o‘simliklarni himoya qilish kimyoviy preparatlari bilan ta’minlash tizimini takomillashtirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi PQ-272 sonli qarori bilan Qishloq va suv xo‘jaligi vazirligi huzurida O‘simliklarni himoya qilish kimyoviy vositalariga ehtiyojni aniqlash va ulardan samarali foydalanish bo‘yicha idoralararo komissiya tuzildi. Uning zimmasiga quyidagi vazifalar yuklatildi:

- qishloq xo‘jaligi tovar ishlab chiqaruvchilarining har yilgi buyurtmanomalari asosida tayyor kimyoviy preparatlar, ta’sirchan moddalar

va komponentlarga bo‘lgan ehtiyojlarni, shu jumladan ularni respublika korxonalarida ishlab chiqarish va import bo‘yicha olib kelish hajmlarini aniqlash;

- qishloq xo‘jaligi tovar ishlab chiqaruvchilari o‘rtasida kimyoviy preparatlarning taqsimlanishi ustidan nazoratni ta’minlash, pestitsidlarni qo‘llash muddatlari, shuningdek preparatlarni saqlash normalariga rioya etish yo‘li bilan ulardan samarali foydalanish chora-tadbirlarini amalga oshirish;

- respublika korxonalarida ishlab chiqariladigan va import bo‘yicha olib kelinadigan o‘simliklarni himoya qilish vositalarining sifatiga nisbatan qo‘yiladigan talablarga "Uzstandart" agentligining ixtisoslashtirilgan laboratoriyalarida takroriy va kirish nazorati tizimini qo‘llash asosida rioya etish chora-tadbirlarini amalga oshirish;

- qishloq xo‘jaligi ekinlarini kasalliklar va zararkunandalardan himoya qilish bo‘yicha ishlatilgan preparatlar ta’sirining to‘laqonli va samarali ekanligini baholashda fermer xo‘jaliklariga xizmat ko‘rsatish uchun shart-sharoitlar yaratishga ko‘maklashish;

- kimyoviy himoya vositalari talon-taroj qilinmasligi va ularni saqlash sifati ustidan muntazam tekshirishlarni tashkil qilish, yaroqlilik muddati o‘tgan o‘simliklarni himoya qilish vositalarining qoldiqlarini aniqlash va ulardan foydalanishni to‘xtatib qo‘yish.

Qishloq xo‘jaligining kimyoviy preparatlarga bo‘lgan ehtiyojni aniqlash hamda o‘simliklarni himoya qilishning kimyoviy vositalari balansi loyihasini tayyorlash va bu vositalar bilan qishloq xo‘jaligini ta’minlash tartibi Vazirlar Mahkamasining “O‘simliklarni himoya qilish kimyoviy preparatlarini etkazib berish va ulardan foydalanish samaradorligini nazorat qilish tizimini takomillashtirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi 2006 yil 24 fevraldagi 31-son qarori bilan tasdiqlangan.

Xulosa sifatida, qishloq xo‘jaligida kimyoviy vositalardan oqilona va samarali foydalanish darajasi turli xildagi agroximservis xizmatini qanchalik tashkil etilib, maqsulot ishlab chiqaruvchilarga sifatli xizmat ko‘rsatishi bilan belgilanadi. Bu esa, agroximservis xizmati tizimini muntazam takomillashtirib borishni talab etadi.

Respublikada agroximservis xizmat ko‘rsatishini yanada rivojlantirish

maqsadida quyidagi taklif va tavsiyalarni amalga oshirish maqsadga muvofiq:

- respublika qishloq xo‘jaligida ekinlar tarkibi va ularni joylashtirish sxemasini qayta ko‘rib chiqish va takomillashtirish;

- fermer xo‘jaliklari O‘zbekiston Respublikasining eng murakkab hududida faoliyat ko‘rsatayotganligini hisobga olib, ularning boshqa hududlardagi fermer xo‘jaliklari kabi yuqori daromadga ega bo‘lishlarini ta’minlash maqsadida paxta va boshoqli donni davlat buyurtmasi bo‘yicha harid qilish tiziminini bosqichma-bosqich erkinlashtirish;

- fermer xo‘jaliklarini mineral o‘g‘itlar, ximiyaviy preparatlar bilan ta’minlashga ixtisoslashgan maxsus tashkilotlarni keng rivojlanishiga sharoit yaratish;

- infratuzilma sub’ektlari faoliyatini rivojlantirish, ularni davlat tomonidan iqtisodiy qo‘llab-quvvatlash mexanizmini takomillashtirish;

-fermer xo‘jaliklariga agroximservis xizmati ko‘rsatishga ixtisoslashgan korxonalar faoliyatini tashkil etish va ularning moddiy-texnika bazasini mustahkamlash;

- hudud xususiyatlaridan kelib chiqqan holda qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishida mehnat sharoitini yaxshilash bo‘yicha amaldagi me’yoriy hujjatlarga o‘zgartirishlar kiritish.

O‘g‘itlarni qo‘llash me’yori va turlari, qishloq xo‘jaligida mineral o‘g‘itlardan foydalanish bo‘yicha maslahatlar. O‘zbekistonda hozirda o‘g‘it faoliyati yaxshi bo‘lib 6ta zavod faoliyat ko‘rsatmoqda. Bular Navoiy azot, Olmaliq ammofostazot, CHirchiq, Samarqand superfosfat, Qo‘qon fosfat, Farg‘ona fosfatdir. O‘g‘itga bo‘lgan talab hozirgi kunda deyarli qondirilyapti. Azot bilan fosfor o‘simlik organlariga kirib ketadi, kaliy g‘allani sovuq va qurg‘oqchilikdan asraydi. Hozirgi kunda O‘zbekistonda Qamashi, Xo‘jandkonda kaliy bor. Hamma o‘g‘itlar ikkita asosiy guruhga bo‘linadi: organik o‘g‘itlar va mineral o‘g‘itlar.

Organik o‘g‘itlar deb, yangi yoki biologik qayta ishlangan, kelib chiqishi jihatidan o‘simliklar yoki hayvonlar chiqindilaridan bo‘lgan, tuproqqa solinganda uning unumdorligini va ekinlar hosildorligini oshiradigan moddalar kompleksiga aytiladi. Organik o‘g‘itlarga go‘ng,

torf, parranda go‘ngi, suyuq go‘ng, najas, turli xil kompostlar, ko‘kat o‘g‘itlar, yirik aholi punktlari va shaharlarning chiqindilari va boshqalar kiradi. Bularning hammasi mahalliy o‘g‘itlar ham deyiladi, chunki ular xo‘jaliklarning o‘zida to‘planadi, tayyorlanadi va yashil o‘g‘itlar etishtiriladi. Tuproqning biologik xususiyatlari organik o‘g‘itlar ishlatish hisobiga tubdan yaxshilanadi. Tuproqning haydalma qavatida doimo yashab, o‘simliklarning normal o‘sishi uchun sharoit yaratib beradigan mikroorganizmlarning miqdori gektariga 4-5 t ni tashkil etadi. Mikroorganizmlarning ta’siri ostida doimo tuproq unumdorligini oshiradigan jarayonlar kechadi va ularning faoliyati tufayli tuproqdagi foydali birikmalar miqdori ortib boradi. Organik o‘g‘itlar ishlatilganda mikroorganizmlarning umumiy soni ortadi va ulardagi turli xil guruhlarning ham o‘zaro rivoji va nisbati yaxshilanadi. SHunga ko‘ra, organik o‘g‘itlar tuproqdagi chiqindi moddasi miqdorini oshirishda asosiy rol o‘ynaydi.

Mineral o‘g‘itlar ularning turlari va ahamiyati. Bundan tashqari ishlab chiqarilishiga qarab sanoatda ishlab chiqarilgan o‘g‘itlarga va mahalliy o‘g‘itlarga bo‘linadi. Qo‘llanilayotgan mineral o‘g‘itlarning samaradorligini oshirish va saqlashni to‘g‘ri tashkil etish uchun, ularni bir joydan boshqa joyga olib borishda isrofgarchilikning oldini olish uchun mineral o‘g‘itlarning o‘zlariga xos fizik, kimyoviy va mexanik xususiyatlarni bilish lozim. Bunday xususiyatlar jumlasiga mineral o‘g‘itlarning suvda eruvchanligi, gigroskopikligi, mushtlashib qolishi, namligi, donadorlik tarkibi, shuningdek donachalarning mustahkamligi va boshqalar kiradi. Mineral o‘g‘itlarni saqlashda ularning zichlanishini, olovga va portlashga havfli kislotali havfli emasligini, ammiak ajralib turishi kabi bir qator xususiyatlarni bilish lozim.

Mineral o‘g‘itlarning namligi GOST va texnik shartlarda ko‘rsatilgan ko‘rsatkichlardan yuqori bo‘lmasligi kerak. Ammoniyli - azotli o‘g‘itlarning namligi 0,2-0,6 % dan oshmaslishi lozim, ammoniy nitratli va amidli o‘g‘itlarlarning esa 0,2- 0,3 %, nitratli o‘g‘itlarniki 1-2 %, kalsiy nitratniki esa 14 % dan oshmasligi lozim. Suvda eruvchan fosforli o‘g‘itlarning maksimal namligi 3-5% , suvda erimaydigan fosforli

o‘g‘itning 1,5-2 % dan 8 % gacha bo‘lishi kerak, kaliyli o‘g‘itlar uchun 1-4 % dan 5-6 % gacha bo‘ladi, ohakning namligi 1,5-4% dan oshmasligi lozim.

Azotli o‘g‘itlar hamma qishloq xo‘jalik ekinlari uchun asosan oziqlantirishda beriladi. Azotli o‘g‘itlarni ekilayotgan ekinning turiga, tuproq iqlim sharoitlariga, ekinning biologik xususiyatlariga qarab har xil me’yorda solinadi.

Fosforli o‘g‘itlar asosan kuzgi yoki bahorgi haydov ostiga umumiy yillik normaning 70 % solinadi. Qolgan qismi ekish bilan birga har gektariga 15 -20 kg va o‘simliklarni oziqlantirishda haydov ostiga solinadigan yoki asosiy o‘g‘it sifatida solinadigan fosforli o‘g‘itlarni tuproqqa solish quyidagi omillarga bog‘liq:

- tuproqqa solish muddati;
- tuproqqa solish chuqurligi;
- eruvchanligi bo‘yicha shakli;
- yillik normasi;
- boshqa o‘g‘itlar bilan birga solinishi.

Kaliyli o‘g‘itlar qishloq xo‘jaligi ekinlari kaliyni birday talab qilmaydilar. Kaliyni nisbatan ko‘p talab qiladigan qishloq xo‘jalik ekinlariga qand lavlagi, karam kartoshka ildiz mevalilar, beda, kungaboqar, grechixa, don dukkakli ekinlar va makkajo‘xori kiradi. Arpa, tariq, bug‘doy, javdarlarning donida kaliyni miqdori kam bo‘ladi. 14-jadvalda asosiy qishloq xo‘jaligi ekinlariga beriladigan mineral o‘g‘itlarning ilmiy asoslangan o‘rtacha me’yorlari keltirilgan.

O‘g‘itlarni qo‘llash sistemasi va uning vazifalari bo‘yicha maslahatlar. Xo‘jalikning tabiiy va tashkiliy iqtisodiy sharoitlariga javob beruvchi ratsonal o‘g‘itlash sistemasi hosildorlikni oshirishda va uning sifatini yaxshilashda, tuproq unumdorligini oshirishda etakchi omillardan biridir. O‘g‘itlash sistemasining rivojlanishi jarayonini 2 bosqichga bo‘lish mumkin:

- o‘g‘itlarni qo‘llash bo‘yicha iqtisodiy jihatdan asoslangan tavsiyanoma hujjatlarni tuzish;
- ushbu hujjatni xo‘jalik miqyosida amaliyotda qo‘llash.

14-jadval

Asosiy qishloq xo‘jaligi ekinlariga beriladigan mineral o‘g‘itlarning ilmiy asoslangan o‘rtacha me’yorlari (kg/ga, 100% sof modda hisobida)

1	Ekin turlari	N	P	K
1.	Boshoqli g‘alla ekinlari:			
	Suvli erlarda	150-200	100-120	50
	Lalmida	50-60	40-50	-
2.	Don uchun makkajo‘xori	180-220	120-140	85-90
3.	SHoli	200-220	140-145	150-180
4.	G‘o‘za	215-240	145-165	95-110
	SHu jumladan:			
	O‘rta tolali	215-240	145-165	95-100
	Ingichka tolali	230-250	155-165	100-110
5.	Kanop	160-180	130-140	80-90
6.	Tamaki	120-150	80-100	40-45
7.	Kartoshka	120-150	85-100	60-75
8.	Sabzavot	145-200	100-110	70-75
9.	Poliz	50-75	100-110	45-50
10.	Ozuqabop ildizmevalar	220	90	60
11.	Makkajo‘xori silosga	200	90	60
12.	Eski beda	100	90-100	50-60
13.	Mevali bog‘lar	120-130	85-90	65
14.	Tutzorlar	100	60	40
15.	Mevali uzumzorlar	135-140	90-95	70

Birinchi bosqichdagi almashlab ekishda o‘g‘itlar sistemasini organik va mineral o‘g‘itlarning qo‘llanish rejasi deyish mumkin, qaysiki, unda alohida ekinlar uchun o‘g‘itlarning turi, dozasi, solish muddatlari va usullari tuproq-iqlim sharoitlarini hisobga olgan holda ko‘rsatiladi. Xo‘jaliklarda shunday rejani o‘g‘itlar bo‘yicha mutaxassis, ya’ni agronom agrokimyogarlar tuzadi. Buning uchun mutaxassisning qo‘lida qishloq xo‘jalik ekinlaridan 3-5 yil mobaynida olingan hosildorlik va keyingi 2-3

yilga mo‘ljalangan hosildorlik, almashlab ekish rejasi, xo‘jalikning agrokimyoviy kartogrammasi, tuproq xaritasi va organik o‘g‘itlarning jamg‘arishi rejalari bo‘lishi kerak. Ko‘pincha bunday hujjatlarni xo‘jaliklarga ilmiy tekshirish tashkilotlari tomonidan ishlab beriladi.

Ikkinchi bosqichdagi o‘g‘itlarni qo‘llash rejasini xo‘jaliklarda amaliyotga joriy etish muhim ahamiyatga egadir. Bu bosqichda tashkiliy va agrotexnik tadbirlar kompleksini amalga oshirish kerak. Xo‘jalik almashlab ekish tizimidagi o‘g‘itlar sistemasi - bu o‘g‘itlardan foydalanishning ilmiy asoslangan rejasini bajarishga qaratilgan tashkiliy xo‘jalik, agrokimyoviy va agrotexnik tadbirlar kompleksidir, qaysiki unda qishloq xo‘jalik ekinlariga beriladigan o‘g‘itlarning turlari, normalari, tuproqqa solish muddatlari va usullari ko‘rsatiladi.

Bu reja qishloq xo‘jalik ekinlarining biologik xususiyatlarini, rejalashtirilgan hosilning ko‘p yoki kam ekanligini, tuproq-iqlim sharoitlarini, o‘g‘itlarning keyingi beradigan ta’sirini, har bir erning o‘ziga xos xususiyatlarini, almashlab ekishdagi ozuqa moddalar balansini, o‘g‘itlarni hosil sifatiga ko‘rsatadigan ta’sirini va tuproq unumdorligini oshirishini hisobga olgan holda tuziladi. O‘g‘itlash sistemasining eng muhim bo‘g‘inlaridan biri - uning iqtisodiy samaradorligidir.

O‘g‘itlarni qo‘llash sistemasining vazifalariga quyidagilar kiradi:

- qishloq xo‘jalik ekinlaridan olinadigan hosilni ko‘paytirish va uning sifatini yaxshilash;
- erlarning unumdorligini oshirish va asta-sekin bir xil darajaga etkazish, ba’zi holatlarda esa hozirgi unumdorligini saqlab qolish;
- o‘g‘itlardan samarali foydalanish, dehqonchilikni intensifikatsiyalash darajasini oshirish va atrof-muhitni himoya qilish.

Xo‘jaliklarning qanday yo‘nalishda ixtisoslashganligiga qarab, almashlab ekish dalalarining chorvachilik fermalari yoki sanoat chorvachilik komplekslaridan uzoq yaqinligiga qarab, 3 xil o‘g‘itlash sistemasini joriy etish mumkin:

1. Organik va mineral o‘g‘itlarni birga ishlatishga asoslangan go‘ng - mineral, organo-mineral yoki kombinatsiyalangan o‘g‘itlash sistemasidir.

2. Faqat mineral o‘g‘itlardan foydalanishga asoslangan mineral yoki go‘ngsiz o‘g‘itlash sistemasidir.

3. Sanoat - chorvachilik yunalishidagi xo‘jaliklarga xos bo‘lgan organik yoki go‘ngli o‘g‘itlash sistemasidir.

O‘g‘itlarni tuproqqa solishning uch xil usuli bo‘ladi:

1. Ekishgacha (asosiy o‘g‘itlash)

2. Ekish vaqtida (qatorlarga, uyalarga, chuqurlarga)

3. Ekishdan keyin (vegetatsiya davrida oziqlantirish).

O‘g‘itlarni bir necha muddatlarda solinadi.

1. Kuzda (haydov ostiga)

2. Bahorda (ekishdan oldin va ekish bilan)

3. YOzda (oziqlantirishda).

O‘g‘itlarni plugning ostiga, kultivator - oziqlantirgichlar bilan va diskali boronalar bilan solinadi.

Demak, agrokimyo xizmati ko‘rsatuvchi sohalar faqat kimyoviy vositalar va mineral o‘g‘itlarni etkazib berish bilan cheklanib qolmasdan, balki iqtisodiy-ekologik samaradorlikni oshirishga yo‘naltirilgan zarur tadbirlarini ishlab chiqishi va shu asosida faoliyat ko‘rsatishi bugungi kunning eng dolzarb masalasidir.

Agrokimyo xizmatida iqtisodiy ekologik muammolar va ularni hal etish yo‘llari bo‘yicha maslahatlar. Qishloq xo‘jaligida kimyoviy vositalarni qo‘llash, zararli vositalar va begona o‘tlarni yo‘q qilish hamda ekinlarga mineral o‘g‘itlarni berish orqali yuqori hosildorlikka erishiladi. Lekin bular shu bilan birga atrof-muhitni ifloslanishi, suv holati va tuproq tarkibini zararlanishi, inson va tirik organizmlar uchun havfli bo‘lgan kasalliklarni paydo bo‘lishiga olib kelishi mumkin. SHuningdek, kimyoviy vositalarni qo‘llashda o‘simliklar himoyasi havfsizligi talablariga ko‘pincha rioya qilmaslik, pestitsidlarni me’yordan ortiq ishlatish ekologik holatni yomonlashishiga olib kelmoqda. SHuning uchun kimyoviy vositalar va mineral o‘g‘itlarni me’yorda ishlatish choralarini ko‘rish lozim. SHuni aytish lozimki zaharli preparatlardan voz kechish, ular o‘rniga tabiiy moddalar va biologik preparatlardan keng foydalanish kerak.

Mamlakatimizda organomineral o‘g‘it (kompost)dan foydalanishga katta o‘rin berilmoqda. Jumladan, Qizilqum fosforit unini turli sanoat chiqindilari va mahalliy qoramol go‘ngi, parranda chiqindilariga aralashtirib kompost tayyorlash yo‘lga qo‘yilgan. Bunday kompost tayyorlash bo‘yicha O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasi 2001 yil 16 maydagi 219 sonli «Qizilqum fosforit konlarini kompleks o‘zlashtirish to‘g‘risida»gi qarorida qishloq va suv xo‘jaligiga aloqador idoralar va tashkilotlar bilan birgalikda chora -tadbirlar ishlab chiqildi. 2002 yildan boshlab yiliga 200 ming tonna organomineral o‘g‘it (kompost) ishlab chiqarish maqsadida tarkibida 12-14 % fosfor moddasi bo‘lgan fosforit xom-ashyosini kompostlashni tashkil etish ko‘rsatib berilgan. CHunki umumiy va noorganik kimyo ilmiy tadqiqot instituti dastlabki tajribalari asosida 1 tonna go‘ngga 100-150 kg fosforit unini aralashtirib kompost tayyorlaganda fosforit moddasini 55-65 foizini o‘simlik o‘zlashtiradigan holatda o‘tishi kuzatilgan. SHu qatorda paxtachilik ilmiy tadqiqot instituti tadqiqotlarida fosforit uni va parranda qiyi bilan tayyorlangan kompost paxtachilikda qo‘llanilganda yuqori hosilga erishildi.

Organomineral o‘g‘it (kompost)ni ekinlarga qo‘llashning qulayligi shundaki, birinchidan, fosforli va azotli mineral o‘g‘itlarga nisbatan kam xarajatli bo‘lib yuqori samaradorlikka erishiladi, ikkinchidan, birgina hosildorlikni oshiribgina qolmasdan balki ekologik toza mahsulot ham etishtiriladi, uchinchidan, organomineral o‘g‘itni fosforit uni va mahalliy o‘g‘it aralashmasidan tayyorlanganligi sababli uning tarkibi turli xil organometrik moddalarga boy bo‘lib tuproq unumdorligini oshirib borishga imkoniyat yaratadi. Agrokimyo moddalarini ruxsat etilmagan me’yorda ishlatish va solish ham salbiy oqibatlarga olib keladi, chunki, «erni bangi qilib qo‘yish» hamda zararli organizmlarni toksikontlarga moslashtirib qo‘yish mumkin. AQSHlari milliy tadqiqot kengashining hisoblashicha, o‘simlik va hayvonlar zararkunandalari 600 turda bo‘lib ularning 500 ga yaqini immunitetga ega ekan.

Kimyoviy usullarni, zararkunandalarga qarshi kurashishning muqobil choralari qolmagan taqdirdagina qo‘llash mumkin. Bunda sun’iy

vositalarning tabiiylari bilan almashtirib borish talab etiladi. Qishloq xo‘jaligida agrokimyo xizmati ko‘rsatishning iqtisodiy ekologik talablari asosida rivojlantirish uchun quyidagi tadbirlarni amalga oshirish maqsadga muvofiqdir:

- qishloq xo‘jalik korxonalarini va iste’molchilarni mineral o‘g‘it, pestitsidlar va biologik vositalarga bo‘lgan talabni aniqlab, shartnoma asosida to‘la ta’minlash;

- agrokimyo xizmati ko‘rsatishda ekologik vaziyatlarni hisobga olgan holda kimyoviy va biologik vositalardan oqilona foydalanishning me’yoriy chora-tadbirlarini ishlab chiqish;

- atrof-muhit ifloslanishiga olib keladigan va inson hayoti uchun havfli bo‘lgan zaharli pestitsidlarni qo‘llashdan voz kechish va ular o‘rniga tabiiy vositaladan foydalanish;

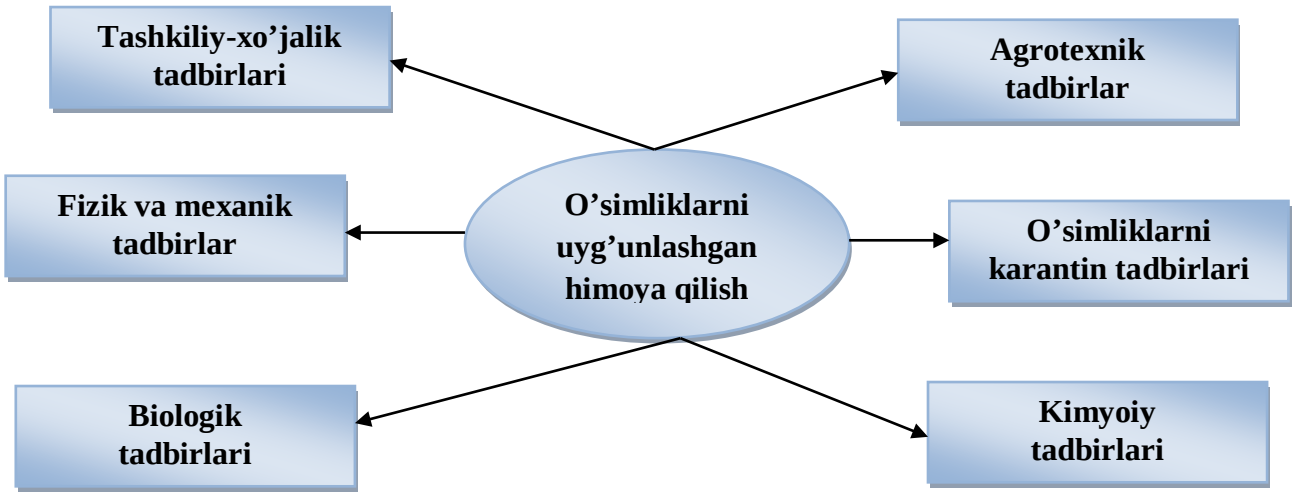
- kimyoviy vositalar va mineral o‘g‘itlar bo‘yicha iqtisodiy ekologik samaradorlikni aniqlash yo‘llarini ishlab chiqish.

Ma’lumki dehqonchilikning intensiv rivojlanishini ta’minlaydigan omillardan biri ekinlarni o‘g‘itlash hisoblanadi. CHunki hosilning deyarli yarimi o‘g‘itlar hisobiga etishtiriladi. Umuman o‘g‘itlarning har birini o‘z o‘rni bor. Azot ekinlarning o‘sishi va yosharishiga xizmat qiladi, fosfor hosildorlikni oshirib, pishishini tezlashtiradi, kaliy mahsulot sifatini yaxshilaydi, ekin chidamliligini kuchaytiradi, uning tuproq unumdorligini oshiradi.

O‘simliklarni zararkunanda, kasallik va begona o‘tlardan himoya qilishni uyg‘unlashgan tadbirlari bo‘yicha maslahatlar. Asrimizning 70-80- yillari davomida olimlarimiz tomonidan madaniy o‘simliklarni zararli organizmlardan himoya qilish tadbirlari tizimi ishlab chiqildi va ishlab chiqarishga joriy etildi. Bu tizim har bir o‘simlik uchun alohida bo‘lib, turli mintaqalar tabiiy sharoitini hisobga olgan holda tuzilgan. O‘simliklarni himoya qilish tizimining eng mukammali uyg‘unlashgan himoya kilishdir. O‘simliklarni uyg‘unlashtirish (integrallashgan) yo‘li bilan himoya qilinganda zararli organizmlarni yo‘qotish entomofaglarni maksimal ravishda saklagan holda olib boriladi.

«Integratsiya» so‘zi lotincha so‘z bo‘lib, «integrare» — «tiklash», «to‘ldirish» degan ma’noni bildiradi.

Bu tizimni qo‘lashdan maqsad o‘simliklarning rivojlanishiga qulay sharoit yaratib, ularni zararli organizmlar ta’siriga bardoshliligini oshirish, shuningdek, bunda zararkunanda, kasallik va begona o‘tlarning rivojlanishiga to‘sqinlik qiladigan sharoit yaratish va karantin qilinadigan organizmlarning chetdan keltirilishiga yo‘l qo‘ymaslikdan iborat. O‘simliklarni uyg‘unlashgan holda himoya qilish quyidagi tadbirlar tizimini o‘z ichiga oladi (*14-chizma*): tashkiliy-xo‘jalik, agrotexnik, mexanik, fizik, karantin, biologik va kimyoviy. Odatda o‘simliklarni zararli organizmlardan himoya kilish uchun yuqorida qayd etilgan tadbirlar umumlashgan holda qo‘llaniladi.



14-chizma. Zararkunandalarga qarshi kurash usullari

Tashkiliy-xo‘jalik tadbirlari zararli organizmlar uchun noqulay yashash sharoitini vujudga keltirishiga va ularni ekin maydonlariga o‘tishini kamaytirishga qaratilgan. Agrotexnik tadbirlar ekinlarda havf-xatar tug‘diradigan miqdorda zararli organizmlarni paydo bo‘lishi oldini oladi. O‘simliklar karantini davlat miqyosidagi tadbirlar tizimi bo‘lib, Respublikamizda uchramaydigan, lekin xorijiy mamlakatlardan o‘tib qolish ehtimoli bo‘lgan zararli organizmlarni va Respublikamiz ichidagi ayrim geografik hududlarda tarqalganlarini boshqa hududlarga tarqalishini oldini olishga qaratilgandir.

Respublikamizda Bosh davlat o‘simlik karantinining viloyat, tuman hamda chegara postlarida, bundan tashqari aeroport va temir yo‘l

vokzallarida xodimlari faoliyat yuritadilar. O‘simliklarni kimyoviy usulda himoya qilish zararli organizmlarni yo‘qotishda kimyoviy moddalar – pestitsidlardan foydalanishga asoslangan. Biologik kurash usulida turli organizmlar-yirtqich va parazit xasharotlar, kanalar, qushlar va boshqalardan foydalaniladi. O‘simliklarni zararkunandalardan biologik usulda himoya qilish, ularning kasallik sababchisi mikroorganizmlardan foydalanib zararli turlarini kamaytirishga asoslangan. Qishloq xo‘jalik o‘simliklarini himoya qilishda kimyoviy usullarining ahamiyati nihoyatda katta.

Hozirgi davrda butun jahonda o‘simliklarni uyg‘unlashgan himoya qilish tizimi (O‘UXQT)ommaviy tus olmoqda. Bu tizimni asosiy maqsadi imkon qadar kimyoviy preparatlarni kam ishlatib, tabiatdagi biotsenozlarda uzoq yillar davomida shakllangan muvozanatni saqlab qolish bilan birga, etishtirillayotgan hosilni zarali organizmlardan himoya qilish hisoblanadi. O‘UXQT ning asosiy prinsiplari bu agrotexnik tadbirlar, biologik va kimyoviy kurash charalari bo‘lib bular bir birlarini to‘ldirib turadilar.

Biologik kurash choralarining asosi bu entomofaglar–parazit va yirtqichlar, kasallik qo‘zg‘atuvchi mikroorganizlar bo‘lib, ayrim davrlarda zararkunandaning sonini bular bemalol boshqarib turadilar. Zararli organizmlar populyasiya zichligining oshib borishi orqali entomofaglar ta’sirining kamayib borishiga olib keladi. Bu davrda zararli organizmlarga qarshi ularni qiruvchi kimyoviy vositalar yordamida kurash amalga oshiriladi. Zararkunandaning iqtisodiy havfli chegara sonidan pastga tushiriladi. SHu bilan yana biologik himoya qilish usuliga yo‘l ochiladi.

O‘simliklarni himoya qilish bo‘yicha barcha tadbirlar O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2015 yil 20 yanvardagi 06-03-39-3-sonli “2015 yilda qishloq xo‘jaligi ekinlarini zararkunandalar, kasalliklar va begona o‘tlardan uyg‘unlashgan himoya qilish Dasturi” topshiriqlariga ko‘ra amalga oshirildi.

Respublika bo‘yicha jami 739 ta biolaboratoriyalar faoliyat ko‘rsatdi va ularda 10324,7 kg trixogramma, 4777,5 mln dona brakon, 6269,5 mln

dona oltinko‘z ko‘paytirildi. Parvarishlangan g‘alla maydonlarida zararkunandalar, kasalliklar va begona o‘tlarni rivojlanishi hamda tarqalish o‘choqlarini doimiy ravishda fitosanitariya holatini nazorat qilib borish maqsadida 1605 nafar agronom entomologlar va 5465 nafar dala nazoratchilar ishga jalb qilindi.

Boshoqli don ekin maydonlarida begona o‘t tarqalgan maydonlarning 1148,7 ming gektarida gerbitsidlar qo‘llanildi hamda zang va boshqa kasalliklarini rivojlanishini va tarqalishini oldini olish uchun asosan profilaktika maqsadida 216,4 ming gektarda kimyoviy usulda, zararli xasva, shilimshiqqurt, shira, trips va boshqa zararkunandalarga qarshi 1 mln 195,6 ming gektarda biologik usulda va 523,8 ming gektarda kimyoviy usulda ishlovlar o‘tkazildi. G‘o‘za maydonlarida kasallik va zararkunandalarni tarqalishini va unga qarshi kurash tadbirlarini o‘tkazilishini nazorat qilish uchun mavsum davomida 6213 nafar dala nazoratchilari va 1631 nafar hududiy entomolog agronomlar ishga jalb qilindi.

Biologik usul shira-tripslarga qarshi 1382,0 ming gektarda, kuzgi tunlamga qarshi 444,3 ming gektarda, o‘rgimchak kanaga qarshi 2163,7 ming gektarda va ko‘sak qurtiga qarshi 11946 ming gektarda qo‘llanildi. Kimyoviy ishlovlar esa asosan profilaktika maqsadida dala chetlarida shira-tripsga qarshi 64 ming gektarda, qandalaga qarshi 132,8 ming gektarda va o‘rgimchak kanaga qarshi 166 ming gektarda o‘tkazildi.

Zararli chigirtkalarga qarshi kurash ishlarini muvofiqlashtirish va tezkor choralar ko‘rish maqsadida O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 31 mart 2015 yildagi “2015 yilda zararli chigirtkalarga qarshi kurashishlarini yanada kuchaytirish hamda qo‘shni davlatlar bilan chegaradosh bo‘lgan hududlarda kurash chora-tadbirlarini o‘z vaqtida va samarali o‘tkazish to‘g‘risida”gi 06-03-39-3- sonli bayoni hamda Qishloq va suv xo‘jaligi vazirligining 2015 yil 10 fevraldagi 30-sonli “2015 yil mavsumida zararli chigirtkalarga qarshi kurash chor-tadbirlarini o‘z vaqtida va samarali o‘tkazish to‘g‘risida”gi buyrug‘i topshiriqlarini bajarish maqsadida hududlarda va tumanlarda zararli chigirtkalarga qarshi kurash ishlarini muvofiqlashtirish bo‘yicha rahbar va mutaxassislardan

iborat. Respublika, viloyatlar va tumanlar shtablari tashkil etildi. Respublika bo‘yicha zararli chigirtkalarni 391,8 ming gektar maydonda tarqalganligi aniqlanib, 378,2 ming gektarda kimyoviy ishlovlar o‘tkazildi.

Qishloq va suv xo‘jaligi vazirligining 2015 yil 11 iyundagi 120-sonli “2015 yil mavsumida tut parvonasiga qarshi kurash tadbirlarini o‘z vaqtida va samarali o‘tkazish to‘g‘risida”gi buyrug‘i ijrosi bo‘yicha joylarda 19,1 mln. dona tut daraxtlari, 2,6 ming gektar tutzorlarni tut parvonasi bilan zararlanganligi aniqladi va 18,9 mln. dona tut daraxtlariga va 2,5 ming gektar tutzorlarda kimyoviy ishlovlar o‘tkazildi.

Qishloq xo‘jalik mahsulotlarining hosildorligini oshirishning eng muhim vazifalaridan biri begona o‘tlar, o‘simliklarning zararkurandalari va kasalliklariga qarshi kurashish hisoblanadi. SHularni inobatga olib, o‘simliklarni zararkunanda, kasallik va begona o‘tlardan himoya qilish Dasturi qabul qilingan. Ushbu dastur doirasida quyidagi tadbirlarni bajarilishini ta’minlash maqsadga muvofiq bo‘lar edi.

I. Tashkiliy-xo‘jalik tadbirlari:

1. Ekinzorlar va yaylovlarda kuzga va bahorgi nazorat ishlarini o‘tkazish, tuproq namunalarini olish va ularni tahlil qilish, natijalariga asoslanib zararkunandalarning paydo bo‘lishi, rivojlanishi va tarqalishi bo‘yicha bashorat ma’lumotlarini tayyorlash.

2. Mavsum davomida zararkunandalar, kasalliklar va begona o‘tlarga qarshi tezkor kimyoviy kurash ishlarini tashkil etish ishlovlarning samaradorligini ta’minlash.

3. O‘simliklarni himoya qilish va agrokimyo tizimida moddiy texnika bazasini yanada kuchaytirish hamda ular tomonidan o‘simliklarning zararkunandalari, kasalliklariga qarshi kurash ishlari bo‘yicha servis xizmat ko‘rsatish ishlarini tashkillashtirishda zarur bo‘layotgan qishloq xo‘jaligi texnika vositalarini lizing va banklarning imtiyozli kredit mablag‘lari hisobidan sotib olishni tashkil etish.

4. Aholiga tomorqadagi ekinlarni tok va mevali daraxtlarni kasallik va zararkunandalardan himoya qilish maqsadida har bir tumanda

agrokimyoviy servis xizmati ko‘rsatadigan shahobcha ochilishini ta’minlash.

5. Hududlarda kuzgi-qishki va bahorgi tuproq na’munalarini olish, zararkunandalarning ishlash va tarqalish “o‘choq”larini aniqlash biolabaratoriyalarda sifatli biomahsulot ko‘paytirishni va dalalarga to‘g‘ri tarqalishni ta’minlash.

6. Qishloq xo‘jaligi ekinlarining zararkunandalari kasalliklari va begona o‘tlariga qarshi qo‘llanilayotgan kimyoviy vositalar urug‘ dorilar va biomahsulotlarning samaradorligi bo‘yicha monitoringlar olib borish.

7. Qishloq xo‘jaligi ekinlarining zararkunandalari kasalliklari va begona o‘tlarining biologiyasi, tarqalishi zarar keltirishi va ularga qarshi samaralik kurash choralari bo‘yicha fermer xo‘jaliklari, agrofirmalar va boshqa qishloq xo‘jalik mahsulotlarini etishtiruvchilarga mo‘ljallangan tafsiyanomalar qo‘llanmalar ishlab chiqish.

8. O‘simliklarni himoya qilishda biomahsulot va kimyoviy mahsulotlarni qo‘llashda kichik aviatsiyadan foydalanishni tashkil etish.

9. G‘alla g‘o‘za va boshqa qishloq xo‘jaligi ekinlarining begona o‘tlardan, kasalliklardan va zararkunandalardan biologik usulda himoya qilish bo‘yicha biolaboratoriyalar bilan kimyoviy usulda himoya qilish bo‘yicha tuman otryadlari bilan fermer xo‘jaliklari, agrofirmalar va boshqa qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini etishtiruvchilar o‘rtasida shartnomalar tuzish.

10. Davlat ehtiyojlari uchun ekiladigan qishloq xo‘jalig ekinlarini zararkunanda kasallik va begona o‘tlardan himoya qilish tadbirlarini moliyalashtirish uchun biolaboratoriyalarni va tuman otryadlarni talab etiladigan mablag‘lar bilan uzluksiz ravishda ta’minlash.

II. Qishloq xo‘jaligi ekinlarini zararkunanda kasallik va begona o‘tlardan himoya qilish bo‘yicha o‘tkaziladigan tadbirlar.

1. Begona o‘tlarga qarshi: Ekin maydonlarida o‘t bosish mumkin bo‘lgan konturlarni aniqlash talab etiladigan gerbitsitlar zahirasini yaratish va ishlov berish.

2. Kasalliklarga qarshi: Dala chetlari uvvatlardagi zovur va ariqlarni atroflarini begona o‘tlardan tozalash, tuproq namunalarini olib tekshirish,

“zang” kasalligi tarqalgan maydonlarni alohida nazoratga olish va monitoring qilish.

3. Zararkunandalarga qarshi:

- Zararli qurt, shira va boshqa zararkunandalarning tarqalishini oldini olish maqsadida zovur va ariqlarning atroflarini begona o‘tlardan tozalash;

- Erta bahorda ta’sir etuvchi kimyoviy preparatlar bilan ishlov berish;

- O‘suv davri davomida zararli shilimshiq qurt va boshqa zararkunandalar tarqalgan maydonlarda dastlabki kimyoviy ishlov berish.

Respublika hududiga o‘ta havfli bo‘lgan “Uganda -99” kasalligini kirib kelishini oldini olish maqsadida chegara xudularida o‘simliklar karantini nazoratini kuchaytirish, Xalqaro tashkilotlar va chegaradosh respublikalar mutasaddi tashkilotlari bilan muntazam axborot almashuvini yo‘lga qo‘yish.

III. Mevali bog‘lar va tokzorlarda o‘tkaziladigan tadbirlar:

- zararkunandalar va kasalliklar ta’sirida qurigan shox shabbalarni kesish daladan chiqarib yo‘qotish;

- qator oralarni haydash;

- yaxob suvi berish, meyorda sug‘orish keyingisi mahalliy va mineral o‘g‘itlar bilan oziqlantirish;

- shaxsiy tomorqa va bog‘larda tarqalgan zararkunandalarga qarshi kimyoviy ishlov berish;

- Daraxtlar tanasini ohak bilan oqlash;

- Kasallik va zararkunandalarga qarshi ruxsat etilgan kimyoviy preparatlar biri bilan ishlov berish.

IV. O‘ta havfli zararkunandalarga qarshi kurash.

- Qishloq xo‘jaligi zararkunandalariga qarshi kurash uchun zarur miqdorda kimyoviy vositalar va yoqilg‘i moylash mahsulotlari zaxirasini yaratish;

- O‘zbekiston respublikasiga qo‘shni respublikalar bilan chegaradosh hududlar va neytral zonalarda zararli chigirtkalar “o‘chog‘”ini aniqlash va ularga qarshi kimyoviy ishlovlarni o‘tkazish masalasini kelishish va xal etish;

- Kimyoviy ishlovlarni erdan foydalanuvchilar tomonidan o‘z vaqtida o‘tkazilishini ta’minlash;

- Zararkunandalarning rivojlanishi va zarar etkazishi unga qarshi kurash bo‘yicha ilmiy asoslangan tavsiyanomalar ishlab chiqish va fermer xo‘jaliklari agrofirmalar va boshqa qishloq xo‘jaligi mahsulotlari etishtiruvchilariga etkazib berish.

Tayyor kimyoviy preparatlarning va ta’sir etuvchi moddalarini namunalarini tahlil qilish, kimyoviy preparatlar va ularning qoldiqlarini laboratoriyalarning ijobiy xulosasi asosida ishlatish bo‘yicha tavsiyalar:

Olingan namuna sifat sertifikati ko‘rsatgichlariga mosligini tekshirish uchun xolis laboratoriyaga taqdim etiladi. Laboratoriya tomonidan namuna tahlil qilinadi va xulosani “Davlatkimyokomissiya”siga beriladi. Olib kelingan preparat va ta’sir etuvchi moddaning laboratoriya tahlili natijasiga ko‘ra, berilgan sertifikatiga mosligi, toksikologik, gigienik, ekologik xulasalari bilan birgalikda “Davlatkimyokomissiya”si tomonidan olib kelingan kimyoviy vositani Respublika hududiga kiritishga ruxsat beriladi. Tayyor preparat Respublika bazasiga, ta’sir etuvchi modda Navoiy “Davlatkimyokomissiya”qo‘shma korxonasi omborlariga kiritiladi.

Analitik tahlil xolis laboratoriyada, biologik samaradorlilgini aniqlash O‘simliklarni himoya qilish ITIda, O‘zbekiston Respublikasi Fanlar akamediyasi institutlarida aniqlandi. Laboratoriyaning ijobiy xulosasi asosida Navoiy “Davlatkimyokomissiya” qo‘shma korxonasi sotib olgan ta’sir etuvchi maddadan ommoviy tayyor preparat ishlab chiqiladi. Ishlab chiqarilgan preparatlar yaroqliligi 2 yilga kafolatlangan, pestitsidlarni saqlash bo‘yicha o‘rnatilgan reglamentlarga rioya qilingan holda ishlab chiqaruvchi omborxonasida saqlanadi.

Tayyor va Respublikada ishlab chiqilgan preparatlardan tezkor sinov o‘tkazish uchun ishlab chiqaruvchi ishtirokida “Davlatkimyokomissiya” tomonidan va vazirlikning sohaga ixtisoslashgan ITI tomonidan namuna oladi. Sinov natijasida xulosa ijobiy bo‘lgan holda tayyor preparatni ishlab chiqaruvchi tomonidan preparatni ishlatuvchilarga o‘rnatilgan tartibda tarqatiladi.

Tarqatilgan preparatlarni samarali va maqsadli ishlatilishini viloyat qishloq xo‘jalik masalalari bo‘yicha xokim o‘rinbosarlari, qishloq va suv xo‘jaligi boshqarmalari boshliqlari, o‘simliklarni himoya qilish markazlari, tuman xokimlari, qishloq va suv xo‘jaligi bo‘limlari, o‘simliklarni himoya qilish otryadlari rahbarlari amalga oshiradilar. Ishlovchilarga tarqatilgan tayyor preparatlar, ularning qoldiqlaridan tanlov asosida dala sharoitida samaradorligi aniqlash uchun ishlab chiqarish sinovlarini tuman o‘simliklarni himoya qilish otryadlari tomonidan amalga oshiriladi. Sinov natijalari bo‘yicha dalolatnoma tuziladi. Samarasi past bo‘lgan holatlarda preparat etkazib beruvchilarga va ishlab chiqaruvchi korxonalarga belgilangan tartibda yo‘llanma beriladi.

Yo‘llanma belgilangan tartibda ko‘rib chiqiladi va maxsus ekpertiza xulosalari asosida preparat ishlab chiqaruvchi korxonadan, etkazib beruvchi firmadan qonuniy yo‘l bilan undiriladi. Tuman atryadlari dalolatnomalari viloyat o‘simliklarni himoya qilish markazlariga topshiradi. Viloyat markazlari dalolatnomalarni umumlashtirgan holda Respublika qishloq va suv xo‘jaligi vazirligi huzuridagi qishloq xo‘jaligining kimyoviy preparatlarga bo‘lgan talabini aniqlash va ulardan samarali faydalanish bo‘yicha tuzilgan idoralararo komissiyaning “Ishchi guruh”iga taqdim etadi. “Ishchi guruh” viloyatlardan olingan dalolatnomalarni umumlashtiradi va tahlil qiladi. Idoralararo komissiyaning ish rejaga muvofiq muohakamaga kiritadi.

O‘zbekiston Respublikasida biolaboratoriyalarda ko‘paytirilayotgan biomahsulotlarni fermer xo‘jaliklariga etkazib berish hamda qo‘llash

1. Qo‘llash sharoiti.

Ushbu hujjat biolaboratoriyalarda foydali hashoratlar (eitomofaglar)ni, tegishli sifat ko‘rsatgichlarini talab darajasida ko‘paytirish va tayyorlash, ularni fermer xo‘jaliklariga etkazib berish hamda qo‘llash tartibini belgilaydi. Bu tartibni bajarilishi mulkchilik shaklidan qat’iy nazar barcha biolaboratoriyalar shirkat va fermer xo‘jaliklari, mutasaddi davlat tashkilotlari va xizmatlar uchun majburiydir.

2. Umumiy qoidalar.

Respublikada mavjud biolaboratoriyalarda g‘o‘za va boshqa qishloq xo‘jaligi ekinlari zararkunandalariga biologik usulda qarshi kurash ishlarini o‘tkazish maqsadida asosan ko‘sak qurti va boshqa tunlamlar tuxumlariga qarshi trixogramma tuxumxo‘ri, ularning qurtlariga qarshi brakon yaydoqchisi, shira va tripsga hamda o‘rgimchak kanaga qarshi oltinko‘z biomahsulotlari ko‘paytirilmoqda va keng ko‘lamda qo‘llanilmoqda.

YUqoridagi biomahsulotlarni ko‘paytiradigan biolaboratoriyalar quyidagi talablarga javob berish lozim;

-Biomahsulotlarni ko‘paytirish talablariga javob beradigan bino, asbob-uskunalar va o‘simliklarni himoya qilish sahasi mutaxassislari, kasb malakasiga javob beradigan laborantlar va ishchilar bo‘lishi;

-elektr energiyasi, issiqlik manbalari (gaz va boshqalar)suv bilan ta’minlangan bo‘lishi:

-biomahsulotlarni ko‘paytirish uchun talab qilinadigan tegishli shart-sharoitlar yaratilishi, sanitariya-gigiena, texnika havfsizligi va mehnat muhofazasi qoidalariga rioya qilinishi;

-biomahsulotlarni ko‘paytirish uchun zarur bo‘lgan ozuqa mahsulotlarini (arpa, meva, un, makka doni, shakar va boshqalarni) to‘g‘ri saqlash sharoiti bo‘lishi;

-biomahsulotlarni yangilangan onalik mahsulotlaridan boshlab ko‘paytirish, sifatli va dala sharoitida qo‘llaganda etarli samara berishi;

-fermer xo‘jaliklar tomonidan qo‘llanilgan biomahsulotlarni samarasini aniqlashida va nazorat qilinishida qatnashishi;

Biolaboratoriyalarda tayyorlangan biomahsulotlar fermer xo‘jaliklarining transportlarida yoki kelishilgan holda etkaziladi.

3. Qishloq xo’jaligida moddiy-texnika ta’minotini xizmatlari bo’yicha maslahatlar

Moddiy-texnik bazani shakllantirish va mustahkamlash bo‘yicha maslahatlar. Bozor iqtisodiyoti sharoitida har qanday xo‘jalik sub’ekti o‘z faoliyatini samarali yo‘lga qo‘yishi uchun mustahkam

moddiy texnika bazasiga ega bo‘lishi zarur. Eng kerakli texnologik uskuna va jihozga ega korxona esa, kuchli raqobat sharoitida yashovchanlik va moslashuvchanlik xususiyatlarini saqlab qolgan holda barqaror faoliyat yurita olishi mumkin. Mamlakatimiz agrar sektorida xususiy tadbirkor sifatidagi sub’ektlar jadal rivojlanib borar ekan, bozorda kim ko‘proq, arzon va sifatli tovar ishlab chiqarishga intilishlari kuchayib boradi, bu jarayonda ularning moliyaviy holati, moddiy -texnika bazasi mustahkam va eng yuqori darajada bo‘lishi muhim ahamiyatga ega. Mustaqillikdan keyin agrar sohani rivojlantirishning barcha bosqichlarida qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishini modernizatsiya qilish, texnik va texnologik jihatdan yangilab borish masalasi eng ustuvor vazifa sifatida qaralmoqda.

2012 yil 21 maydagi “2012-2016 yillarda Qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishini yanada modernizatsiya qilish, texnik va texnologik jihatdan qayta jihozlash dasturi to‘g‘risida” gi PQ-1758 sonli qarori va ushbu qarorni bajarish yuzasidan O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2012 yil 14 iyuldagi “2012-2016 yillarda Qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishini yanada modernizatsiya qilish, texnik va texnologik jihatdan qayta jihozlash dasturi amalga oshirilishini ta’minlash chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi 215-sonli qarori bilan tasdiqlangan Kompleks tadbirlarning izchil ravishda amalga oshirilib kelinayotganligi yaqqol dalil bo‘la oladi.

Respublika qishloq xo‘jaligida AKX bo‘yicha yangiliklar, bajarilgan ishlanmalar, zamonaviy axborot texnologiyalar yordamida e’lon qilib borilsa, tovar ishlab chiqaruvchilarga xizmat ko‘rsatish darajasi yaxshilanadi, tijorat axborotlarni o‘zlashtirishi osonlashadi. Bu erda, albatta hal qilinishi zarur bo‘lgan qator muammolar mavjud.

Moddiy-texnik bazani shakllantirish va mustahkamlash bo‘yicha maslahatlar asosida qishloq xo‘jaligining moddiy-texnika bazasidan, ya’ni moddiy boylik ishlab chiqarish sharoitida bevosita band bo‘lgan mehnat vositalari va mehnat buyumlari yig‘indisidan eng optimal tarzda foydalanish imkoniyati kengayadi.

Moddiy-texnik bazani shakllantirish va mustahkamlash bo‘yicha maslahatlar markazi, qishloq xo‘jaligining moddiy bazasi tarkibiga kiruvchi er resurslari, traktorlar, mashinalar, mehnat qurollari va buyumlari, elektr jihozlari, yoqilg‘i va moylash materiallari, ta’mir texnikasi, ishlab chiqarish binolari, melioratsiya va yo‘l inshootlari, aloqa vositalari, mahsuldor va ishchi hayvonlar, ko‘p yillik daraxtlar, urug‘lik, ozuqa va hokazolardan unumli foydalanish bo‘yicha maslahatlar beradi. Moddiy-texnik bazani shakllantirish va mustahkamlash bo‘yicha maslahatlar mazmuniga ko‘ra, qishloq xo‘jaligi korxonalari moddiy-texnika ta’minotining tashkiliy omillari qishloq xo‘jaligining bir qator xususiyatlariga bog‘liq va bu xususiyatlarni ko‘rib chiqamiz.

Birinchidan, xo‘jalik moddiy-texnika bazasida asosiy o‘rinni, qishloq xo‘jaligida ishlab chiqarish vositasi bo‘lmish er hisoblanadi. Boshqa ishlab chiqarish vositalarining rivojlanishi bevosita undan foydalanishga bog‘liq. Er unumdorligi har xil bo‘lib, mahsulot birligini etishtirish uchun har xil miqdorda xarajat qilish talab etiladi. Bu esa, har xil unumdorlikka ega bo‘lgan erdan bir xil miqdorda hosil etishtirish uchun har xil miqdorda asosiy va aylanma fondlarga egabo‘lish zaruriyatini keltirib chiqaradi.

Ikkinchidan, qishloq xo‘jaligining moddiy-texnika bazasi tabiiy sharoitlar ta’siriga uchrab turadi. Qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishi hududiy xarakterga ega bo‘lib, har bir hudud tuproq-iqlim sharoiti har xil bo‘lishi tufayli har xil rusumdagi mashinalardan foydalanishga to‘g‘ri keladi. Shuning uchun hududlarda va ular ichidagi xo‘jaliklarda moddiy-texnika bazasi tuzilmasi hamda ishlab chiqarishni intensivlashtirish darajasi har xil bo‘ladi.

Uchinchidan, qishloq xo‘jaligida ish davri bilan ishlab chiqarish vaqti bir-biriga mos kelmasligi tufayli ishlab chiqarish mavsumiy xarakterga ega. Bu moddiy-texnika vositalaridan unumli foydalanishga salbiy ta’sir etadi. Xo‘jalik mashinalardan o‘simlikchilikda yil mobaynida bir necha oy foydalanadi. Ishlab chiqarishning mavsumiy bo‘lishi urug‘lik, ozuqa, yoqilg‘i va moylash materiallari va boshqa mehnat buyumlari zahirasiga ega bo‘lish zaruriyatini vujudga keltiradi.

To‘rtinchidan, qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishi biologik jarayonlar bilan chatishib ketadi, qishloq xo‘jaligi moddiy-texnika bazasining bir qismi jonli organizmlardan (ishchi va mahsuldor hayvonlar, parrandalar bilan hayvonlar, boquvga qo‘yilgan hayvonlar, ko‘p yillik daraxtlarva boshqalar) iborat. Ulardansamarali foydalanishga erishmoq uchun tegishli ishlab chiqarish vositalariga ega bo‘lmoq kerak. Qishloq xo‘jaligi moddiy-texnika bazasining o‘sishi jamoa xo‘jaliklari va boshqa qishloq xo‘jaligi korxonalarining ishlab chiqarish fondlarining o‘sishiga olib keladi.

Iqtisodiyotni modernazatsiyalash jarayonlari izchil davom etayotgan bugungi kunda fermer xo‘jaliklariga xizmat ko‘rsatuvchi agroservis korxonalari rivojlantirishga alohida e’tibor qaratilmoqda. Chunonchi, fermer xo‘jaliklarini rivojlanishi ushbu korxonalar bilan uzviy aloqadorlikda bo‘lib, ya’ni agrotexnik tadbirlarni o‘z vaqtida olib borish, MTP va MMTP texnikalari, agroximservis, AKMlari va boshqalar xizmatlaridan foydalanish va ularni rivojlantirish agroiqtisodiy islohotlar chuqurlashayotgan bugungi kunda dolzarb ahamiyat kasb etadi.

Bugungi kunda aholi talabini sifatli, arzon va ekologik toza qishloq xo‘jalik mahsulotlari bilan ta’minlash, mamlakat oziq-ovqat havfsizligini ta’minlash uchun ushbu mahsulotlarni etishtirishni nafaqat miqdor ko‘rsatkichlarini ko‘paytirish, balki sifat ko‘rsatkichlariga ham alohida e’tibor qaratish zaruriyati kun tartibidagi dolzarb masalalardan biriga aylanmoqda. Bu esa, o‘z navbatida tarmoqda zarur miqdordagi turli ko‘rinishdagi resurslar mavjud bo‘lishi talab etadi. Masalan, er, suv, uy-bino, inshootlar, mashinalar, traktorlar, o‘rmon, bog‘lar, chorva hayvonlari, urug‘-navlar, tabiiy resurs hisoblangan yog‘in, harorat, agrokimyoviy vositalar, mehnat resurslari fermer xo‘jaliklarining moddiy-texnika resurslarini asosini tashkil etadi. Ushbu resurslar yordamida fermer xo‘jaliklarida qishloq xo‘jaligi ishlari bajarilib, turli xil ko‘rinishga ega mahsulotlar etishtiriladi. Ularning sifatini, mavjud holatini saqlab qolish va yaxshilab borish, yangilarini yaratish maqsadida fan-texnika yutuqlaridan samarali foydalanish amalga oshiriladi. Buning natijasida yuqori hosilga ega, ertapishar navlar, mahsuldor chorva zotlari yaratiladi

hamda qulay, samarali va yuqori ko‘rsatkichlarga ega texnikalar, ilg‘or texnologiyalar yo‘nalishlarida ham ijobiy natijalarga erishiladi.

Mustaqillik yillarida Respublikamizda olib borilayotgan iqtisodiy islohotlar natijasida qishloq xo‘jaligining muhim bo‘g‘ini hisoblangan fermer xo‘jaliklarini moddiy – texnika bazasi yanada mustahkamlanib bormoqda. Agroiqtisodiy islohotllarni chuqurlashuvi natijasida fermerlar qishloq xo‘jaligi taraqqiy etgan AQSH, Germaniya, Isroil va shu bilan birgalikda Rossiya Federatsiyasi hamda Belorussiya davlatlarida ishlab chiqariladigan yuqori samara va unumga ega bo‘lgan texnikalardan foydalanish imkoniyatiga ega bo‘ldilar.

Maslahat xizmatlari mineral o‘g‘it etkazib berish bo‘yicha fermer va dehqon xo‘jaliklariga er maydoni va tuproq tarkibini o‘rgangan holda o‘g‘itga bo‘lgan ehtiyojni qondirish va qaysi o‘g‘it turlarini qo‘llash samaraliroq ekanligini maslahat berish orqali samarali faoliyatini davom etirish jarayonlarini ta’minlab beradi. Organomineral o‘g‘it (kompost)ni ekinlarga qo‘llashning qulayligini maslahat xizmati fermerlarga mavjud ma’lumotlar asosida kimyoviy vositalardan farqlanishini taqqoslab tushuntiradi.

15-jadval

G‘o‘zani parvarishlashda qo‘llaniladigan mahalliy va organo-ma’nan kompostlar tarkibidagi oziqa moddalar miqdori

1	Mahalliy o‘g‘it turlari	oziqa moddalar, %		
		azot	fosfor	kaliy
1	Qoramollar go‘ngi	0,5	0,3	0,5
2	Parranda go‘ngi	3,4	1,6	0,8
3	SHahar chiqindi qoldiqlari	0,4	0,2	0,5
4.	Gidrolizli lignin	0,19	0,24	0,021
5	Biogumus	0,8-3,0	1,3-2,0	1,2-3,0
6	OMU-1 (10 % li fosforit + go‘ng)	0,3	1,5	0,12
7	OMU-2 (20 % li fosforit + go‘ng)	0,25	2,25	0,10
8	Fosforit	-	10,0-20,0	-

Maslahat xizmati fermer va dehqon xo‘jaliklariga mahalliy va organo-ma’dan kompostlar tarkibidagi oziqa moddalar miqdori haqida to‘liq ma’lumot beriladi.

Har bir o‘g‘it etkazib berishda maslahat xizmati fermer xo‘jaligini ekiladigan ekin turi va er maydoni tuproq tarkibiga katta etibor berishni ta’kidlab o‘tishadi. Mahalliy o‘g‘itlar kimyoviy o‘g‘itlarga nisbatan ta’sir muddati kechroq va bu albatta mahsulotni vegetatsiya davriga ta’sir etishi namoyon bo‘ladi.

Qishloq xo‘jaligi tovar ishlab chiqaruvchilarini zamonaviy texnika va qishloq xo‘jaligi mashinalari bilan ta’minlash masalalari bo‘yicha maslahatlar. AKXdan juda ko‘p fermer xo‘jalik rahbarlari o‘z moddiy-texnik ba’zalarini mustahkamlash maqsadida yangi zamonaviy texnikalarni joriy etishning eng samarali yo‘llari bo‘yicha maslahatlar bilan murojat qiladilar. Ma’lumki texnika olish uchun o‘z mablag‘i yoki kredit yoki lizingga texnika olishlari mumkin. Fermer xo‘jaliklari uchun eng afzal yo‘lni tanlashlari uchun AKXdan foydalaniladi.

Maslahat xizmatlari fermer xo‘jaligida MTPlarni qay tartibda tashkil etilishi bo‘yicha maslahat va ma’lumotlarni taqdim etadi. Muqobil MTPlar turli mulkchilik shakllariga asoslangan texnik xizmatlar ko‘rsatish korxonasi sifatida quyidagi yo‘llar bilan tashkil etilishi mumkin:

1. Qishloq xo‘jaligi texnikalari ishlab chiqaruvchi korxonalarning texnik markazlari negizida.

2. Dilerlik shahobchalari qoshida.

3. Tugatilayotgan shirkat xo‘jaliklari mashina-traktor parklari yoki ta’mirlash ustaxonalari negizida.

4. Xususiy shaxslar tomonidan.

5. Fermerlarning texnikadan birgalikda foydalanishiga asoslangan kooperativlar shaklida.

MTPlaridan foydalanishda fermerlarning texnologik kartalari, ekin maydonlari va ularning tarkibi, haydaladigan erlar, mollar va parrandalarning soni, melioratsiya va irrigatsiya ishlarining hajmi, o‘g‘itlash, yuklarni tashishda foydalaniladi. Maslahat xizmati fermer

xo‘jaligidagi ma’lumotlarni jamlagan holda MTPlarning texnikalar soni va tashkiliy tuzilmasi, u mavsum davomida xo‘jalikni texnika bilan taminlash salohiyatini o‘rgangan holda ma’lumotlar jamlanadi va zarur maslahatlar berib boriladi.

MTP xo‘jalik hisobi usulida faoliyat ko‘rsatadi. MTPning tashkiliy tuzilmasi traktor, avtomobil, kombayn va qishloq xo‘jalik mashinalari parklari, ta’mirlash ustaxonasi, diagnostika markazi, texnikalarni saqlash omborlari, ta’minot, yoqilg‘i quyish bo‘limi, dispecherlik xizmati va hokazolardan iboratdir. MTPda boshqarish bosh muhandis tomonidan olib boriladi. Ish hajmi bilan ta’minlashni bosh hosilot olib boradi.

Hozirgi vaqtda texnik ta’mirlash xizmati samarali faoliyat olib borolmayapti, buning asosiy sababi ularning soni cheklanganligda, maslahat markazlari ta’mirlash xizmatini MTPlar negizida tashkil etilishi samaraliroq faoliyat olib borishini ta’kidlaydilar. Texnika-ta’mirlash xizmati bazasi ob’ektiga: xo‘jaliklarning markaziy ta’mirlash ustaxonasi, avtomobil saroyi, mashinalar hovlisi; neft omborlari; benzin quyish joylari; xarakatdagi texnik xizmat ko‘rsatish va ta’mirlash avtomashinasi ustaxonalari, MTP qoshidagi texnik xizmat ko‘rsatish punktlari, chorva fermalariga texnik xizmat ko‘rsatish punktlari; umum xizmatlar ko‘rsatish texnik stansiyalari; traktorlarga va chorvachilik texnikasiga texnik xizmat ko‘rsatish stansiyalari; kombayn va boshqa murakkab mashinalarni ta’mirlash sexi, ta’mirlash zavodlari; murakab turdagi texnikalarni kapital ta’mirlashga ixtisoslashgan ustaxonalar va sexlar; yoyilgan detallarni qayta aniqlash ustaxonalaridan tashkil topadi. Bu texnika-ta’mirlash xizmati bazasi o‘z xizmat qilish doirasiga ko‘ra uch boskichga: korxona, tuman va viloyat, mashina-traktor birlashmalariga bo‘ysunadi.

Masalan, xo‘jalikning markazlashgan ta’mirlash ustaxonasi xo‘jalikka; (SHirkat xo‘jaligi), avtomobillarning texnik xizmat ko‘rsatish stansiyalari-tumanga, ta’mirlash zavodlari esa viloyat, yoki yirik birlashmalarga bo‘ysunadi.

Texnika-ta’mirlash xizmatlari ko‘rsatish bazasining asosiy vazifalari – barcha markadagi qishloq xo‘jalik mashinalarini yil mobaynida har qanday sharoitda ham qishloq xo‘jalik ishlarini bajara olish qobiliyati

jihatidan shay turish, texnika holatida yuz bergan har qanday kamchiliklar, nasozliklarni oldini olish va tuzatish, ularga o‘z muddatida texnik servis xizmatlarini ko‘rsatishdir.

Zamonaviy iqtisodiy rivojlanishning ob’ektiv zaruriyati hisoblangan ilmiy-texnik taraqqiyotning tezlashishi, yangi yuqori samaradorlikga ega uskunalar yaratilishi va ekspluatatsiya qilinishini belgilab beradi. Bunday texnika qiymati doimiy tarzda o‘sib bormoqda, bu esa uni yangilash jarayonini qiyinlashtiradi. Asosiy vositalarni davriy tarzda almashtirilib turishni nazarda tutadigan, ma’naviy eskirish sur’atlari tezlashib ketdi. Avj olgan raqobat esa, rivojlangan mamlakatlarning ko‘p sonli korxonalarini mavjud ishlab chiqarish vositalaridan yanada intensivroq foydalanishga va yangi uskunalarni harid qilishning yangi usullariga murojaat qilishga majbur qildi. Uskunalarga ega bo‘lishning ikkita usuli mavjud: uni harid qilish va lizing.

Lizing xizmatini tashkil etish va uni takomillashtirish agrosanoat tizimida faoliyat yurituvchi korxonalarda, agrar tarmoq moddiy-texnika tizimida iqtisodiy islohotlarni amalga oshirishda mavjud moliyaviy qiyinchiliklarni bartaraf etish va ishlab chiqarishni yangi texnika va texnologiya bilan ta’minlash imkoniyatini yaratadi. Insonlar tanasidagi og‘riqni aniqlashlari uchun doktorga murojaat qilishadi va shu doktor maslahati orqali davolanishsa, maslahat xizmatlari fermer va dehqon xo‘jaliklari lizingdan foydalanishlari qay tariqa faoliyatini samarali olib borishi uchun zamin yaratib berishini quyidagicha izohlaydilar.

Qishloq xo‘jaligini modernizatsiyalash va texnik qayta qurollantirishda lizing xizmatidan unumli foydalanish maqsadga muvofiq. Lizing faoliyati lizing beruvchi tomonidan o‘z mablag‘lari va jalb etilgan mablag‘lar hisobidan lizing ob’ektining sotib olinishi va uni lizing shartnomasi bo‘yicha lizing oluvchiga berilishi borasidagi investitsiya faoliyati turidir.

Uskunalarga ega bo‘lishning boshqa turlariga nisbatan (to‘lovni kechiktirib amalga oshirish, bank krediti va h.) lizing bir qator muhim ustunliklarga ega:

1. Lizingda, to‘g‘ridan-to‘g‘ri harid qilishdan farqli ravishda, uskuna sotib olish uchun katta miqdordagi aylanma mablag‘larini ishlab chiqarishdan ajratgan holda jalb etish talab qilinmaydi. Uskunadan foydalanish uchun lizing to‘lovlari vaqt bo‘yicha, taxminan uskuna qoplanishi muddatiga teng bo‘lgan, muddatga (lizing shartnomasi muddati) cho‘ziladi. Uskunadan foydalanish uchun to‘lovlar undan foydalanish muddatiga muvofiq bo‘ladi va korxona darormad olishidan boshlab to‘lanadi. Lizing muddatlari uskuna qoplanishi muddatiga odatda teng bo‘ladi.

2. Lizingga qarzni to‘lash grafigini tuzish borasida katta egiluvchanlik xosdir. Uskunani eksplutatsiyaga tushirishga qadar korxona hech qanday to‘lovlarni amalga oshirmaydi, shuningdek, lizing to‘lovlari grafigida to‘liq quvvatga o‘tish sur’atlari va ishlab chiqarishning mavsumiyligini ham aks ettirish mumkin.

3. Lizingda uskuna, tomonlarning kelishuviga ko‘ra, lizing kompaniyasi yoki lizing oluvchi balansida ro‘yxatdan o‘tgan bo‘lishi mumkin. Bu lizing oluvchiga o‘z faoliyati tuzilmasini shakllantirishda ko‘proq imkoniyat beradi.

4. Lizingga beriladigan uskunalarga nisbatan tezlashtirilgan («3» koeffitsientgacha) amortizatsiyani qo‘llash imkoniyati. Bu soliqqa tortish maqsadida uskuna qiymatini uch marotaba tezroq xarajatlarga chiqarib tashlash va mulk solig‘ini uch martaga kamaytirish, mulkdan foydalanish rentabelligini oshirish yoki lizing shartnomasi muddati tugagandan so‘ng lizing ob’ektini bozor bahosida sotib daromad olish imkonini beradi.

5. Lizing bitimini moliyalashtirish uchun kredit resurslarini izlash lizing kompaniyasi zimmasiga yuklatiladi.

6. Investitsiyaviy operatsiyalarni amalga oshirishda mijozga texnik yordam ko‘rsatish.

7. Lizing ob’ekti asosiy ta’minot sifatida xizmat qiladi. Lizing ob’ektining likvidligi etarlicha bo‘lmagan va lizing bitimi etarlicha ta’minlanmagan bo‘lsa, lizing kompaniyasi qo‘shimcha ta’minot talab qilishi mumkin.

8. Pul mablag‘lari chiquvchi oqimning kamayishi. Uskunani harid qilish bilan bog‘liq barcha xarajatlar to‘la hajmda tannarxga kiritiladi. Bu soliqqa tortiladigan bazani ancha kamaytiradi va aylanma vositalarni saqlab qoladi.

9. Lizing korxonaga bir martalik kichik xarajatlar bilan zamonaviy uskuna va texnikalarni etarlicha hajmda olish imkoniyatini beradi. Sir emaski, o‘z ishlab chiqarishini zamonaviy uskunalar bilan jihozlash istagida bo‘lgan ko‘pgina o‘zbek korxonalari uni harid qilish uchun mablag‘lar etishmasligi muammosiga duch keladilar, yuqori texnologik uskunalarni ishlab chiqaruvchi korxonalar esa o‘z mahsulotini sotish borasida qiyinchilik sezadilar. Moliyaviy vositachi sifatida xizmat qiluvchi lizing kompaniyasi turli xildagi uskunalar haridori va etkazib beruvchilarga samarali faoliyat yuritish imkonini yaratadi. Bunda ishlab chiqarishga jalb etilgan mablag‘larni jamlash zaruriyati umuman paydo bo‘lmaydi.

10. Lizing o‘z va qarz kapitalining optimal nisbatiga erishish imkonini beradi.

11. Lizing korxonaga, vaqt oralig‘i mobaynida o‘z pul oqimlarini aniq rejalashtirish imkoniyatini yaratadi.

Maslahat xizmatlari fermer va dehqon xo‘jaliklarini lizingdan foydalanish jarayonlarida muhim shartlarini tushuntiradilar.

Quyidagilar lizing shartnomasining muhim shartlari hisoblanadi:

- lizing ob’ektining tavsiflanishi (lizing ob’ektining miqdori, sifati, ro‘yxati, kontrakt qiymati va boshqa ko‘rsatkichlari) va shartnoma umumiy pul summasining ko‘rsatilishi;
- taraflarning lizing ob’ektini olish va berish bilan bog‘liq majburiyatlari;
- lizing ob’ektini berish tartibi, shu jumladan lizing ob’ektini etkazib berish, montaj qilish va foydalanishga topshirish tartibi;
- lizing to‘lovlarini to‘lash shartlari, miqdorlari, muddatlari va tartibi;
- lizing ob’ektidan foydalanish, unga qarash, uni saqlab turish va ta’mirlash yuzasidan taraflarning majburiyatlari;

- shartnomaning amal qilish muddati;
- sotuvchi va lizing ob’ektini tanlash uchun mas’ul tarafning ko‘rsatilishi.

Taraflarning kelishuviga binoan lizing shartnomasiga quyidagi shartlar kiritilishi mumkin:

- lizing ob’ektini sotib olish tartibi va muddatlari;
- lizing shartnomasini o‘zgartirish va bekor qilish;
- lizing ob’ektini sug‘urta qilish;
- fors-major holatlar;
- lizing beruvchi qo‘shimcha xizmatlar ko‘rsatishi, bunday xizmatlarsiz lizing ob’ektidan foydalanib bo‘lmasa;
- lizing sub’ektlari tomonidan lizing shartnomasi shartlariga rioya etilishini nazorat qilish tartibi.

Lizing shartnomasiga qonun hujjatlariga muvofiq boshqa shartlar ham kiritilishi mumkin.

Lizing beruvchi quyidagi huquqlarga egadir:

- lizing oluvchining lizing ob’ektidan qanday sharoitlarda foydalanayotganligini va uni belgilangan maqsadiga muvofiq ishlatayotganligini lizing shartnomasi shartlariga hamda qonun hujjatlari talablariga muvofiq nazorat qilish;
- lizing oluvchining roziligi bilan lizing ob’ekti va uning sotuvchisini tanlash;
- qonun hujjatlarida yoki lizing shartnomasida nazarda tutilgan hollarda va tartibda lizing oluvchidan lizing ob’ektini talab qilib olish;
- lizing oluvchi lizing shartnomasini jiddiy tarzda buzgan taqdirda barcha lizing to‘lovlarini muddatidan ilgari to‘lashni yoxud etkazilgan zararni undirib va (yoki) lizing ob’ektini qaytib olgan tarzda shartnomani bekor qilishni talab etish.

Maslahat xizmatlarini lizingdan foydalanish jarayonida har bir holatni aniq va ravshan holda ma’lumot etkazilishi faoliyatni keng ko‘llamda amalga oshirish uchun xizmat qiladi, buni lizing beruvchi va oluvchi haqidagi ma’lumotlar misolida ko‘rishimiz mumkin.

Agar lizing ob’ekti lizing beruvchining aybi bilan etkazib berilmagan bo‘lsa yoki lizing shartnomasi shartlariga nomuvofiq bo‘lsa, lizing beruvchi lizing oluvchining roziligi bilan o‘zi lozim darajada bajarmagan lizing shartnomasi shartlarini tuzatib bajarishga yoki lizing oluvchiga boshqa lizing ob’ektini taklif etishga haqli.

Lizing beruvchi:

- lizing shartnomasi bo‘yicha mol-mulkni olishi va uni lizing oluvchiga egalik qilish hamda foydalanish uchun berishi;
- lizing oluvchi uchun mol-mulk olayotganda mol-mulk muayyan shaxsga lizingga berishga mo‘ljallanganligini sotuvchiga ma’lum
- qilishi;
- lizing ob’ektini, agar shartnomada shunday shartlar nazarda tutilgan bo‘lsa, saqlab turish, ta’mirlash va unga texnik xizmat ko‘rsatish bo‘yicha lizing oluvchi oldida o‘z zimmasiga olingan majburiyatlarni o‘z vaqtida va to‘liq hajmda bajarishi shart.

Lizing beruvchi qonun hujjatlarida belgilangan boshqa huquqlarga ega bo‘lishi va o‘zga mujburiyatlarni bajarishi mumkin.

Lizing oluvchi quyidagi huquqlarga ega:

- lizing ob’ektini mustaqil aniqlash va sotuvchini tanlash;
- lizing beruvchidan lizing shartnomasini bajarmaganlik yoki lozim darajada bajarmaganlik tufayli etkazilgan zarar qoplanishini talab qilish;
- sotuvchiga lizing ob’ekti oldi-sotdi shartnomasidan kelib chiquvchi talablarni, jumladan uning sifati va butligi, topshirish muddati, kafolatli ta’mirlashi va hokazolar xususida talablar qo‘yish;
- lizing ob’ekti etkazib berilmagan, to‘liq etkazib berilmagan, etkazib berish muddati o‘tkazib yuborilgan yoki sifati talab darajasida bo‘lmagan lizing ob’ekti etkazib berilgan takdirda, agar shartnomada boshqacha qoida nazarda tutilgan bo‘lmasa, lizing to‘lovlari to‘lashni kechiktirish, etkazib beriladigan lizing ob’ektidan voz kechish va lizing shartnomasining bekor qilinishini talab etish;
- lizing shartnomasi muddatidan oldin bekor qilingan takdirda, o‘zi ilgari avans sifatida to‘lagan to‘lovlarni lizing ob’ektidan foydalanishdan

olingan foydaning qiymatini chegirib tashlagan holda qaytarib berishni talab qilish.

Uchinchi shaxs undiruvni lizing ob’ektiga qaratganda lizing oluvchi lizing shartnomasini bekor qilish va lizing ob’ektini mulk qilib olish bilan bir paytda lizing shartnomasi bo‘yicha tegishli lizing to‘lovlari qoldig‘ini lizing beruvchining qolgan davrda oladigan daromadini chegirib tashlagan holda bir yo‘la to‘lashga haqli.

Lizing oluvchi:

- lizing ob’ektini qabul qilib olishi va undan lozim darajada foydalanishi, uni shartnoma shartlariga muvofiq saqlab turishi;

- lizing to‘lovlarini o‘z vaqtida to‘lab turishi, agar lizing shartnomasida boshqacha tartib belgilanmagan bo‘lsa, lizing ob’ektini o‘z hisobidan joriy ta’mirlashi, uni saqlab turishga doir boshqa xarajatlar qilishi shart.

Lizing shartnomasi bekor qilinganda lizing oluvchi lizing ob’ektini lizing beruvchidan qanday holatda olgan bo‘lsa, shunday holatda, normal eskirish va taraflarning kelishuvida shartlashilgan o‘zgarishlarni hisobga olgan holda qaytarishi shart, ushbu moddaning ikkinchi qismida nazarda tutilgan hollar bundan mustasno. Lizing oluvchining lizing ob’ektini ta’mirlash va unga texnik xizmat ko‘rsatishga doir huquqi va majburiyati sotuvchi bilan alohida tuzilgan shartnomada belgilanishi mumkin.

Lizing oluvchi qonun hujjatlarida belgilangan boshqa huquqlarga ega bo‘lishi va o‘zga majburiyatlarni bajarishi mumkin. Sotuvchi qonun hujjatlariga va shartnomaga muvofiq huquqlarga ega bo‘ladi va majburiyatlarni bajaradi. Agar lizing shartnomasida yoki oldi-sotdi (mahsulot etkazib berish) shartnomasida boshqacha qoida nazarda tutilgan bo‘lmasa, oldi-sotdi shartnomasi bo‘yicha sotuvchining lizing oluvchiga nisbatan huquq va majburiyatlari lizing beruvchiga nisbatan huquq va majburiyatlaridek bo‘ladi. Bunda lizing oluvchi lizing ob’ekti oldi-sotdi shartnomasini bekor qilishga yoki uni haqiqiy emas deb topishga haqli emas.

Lizing ob’ektining oldi-sotdi shartnomasi lizing beruvchi va sotuvchi o‘rtasida tuzilib, unga ko‘ra lizing beruvchi lizing oluvchining

topshirig‘iga binoan lizing ob’ektini keyinchalik lizing oluvchiga berish uchun o‘z mulki qilib oladi. Taraflarning xohishiga ko‘ra lizing ob’ektining oldi-sotdi shartnomasi lizing shartnomasi kuchga kirishidan oldin yoki keyin tuzilishi mumkin. Lizing ob’ekti oldi-sotdi shartnomasini tuzish paytida lizing beruvchi lizing ob’ekti qaysi maqsadda olinayotganligidan sotuvchini oldindan xabardor qilishi, buni oldi-sotdi shartnomasida qayd etishi shart.

Lizing ob’ektiga bo‘lgan mulk huquqi lizing oluvchi tomonidan sotib olingunga qadar lizing beruvchiga tegishlidir. Lizing shartnomasining amal qilish muddati tugagunga qadar barcha lizing to‘lovlari lizing beruvchining lizing shartnomasi muddati tugagunga qadar qolgan davrda oladigan daromadi chegirib tashlangan holda to‘langan taqdirda, agar lizing shartnomasida boshqacha qoida nazarda tutilgan bo‘lmasa, lizing ob’ektiga bo‘lgan mulk huquqi lizing oluvchiga o‘tishi mumkin. Operativ lizingni amalga oshirishda lizing beruvchi va lizing oluvchi o‘rtasidagi lizing ob’ektining oldi-sotdi shartnomasi asosida lizing ob’ektiga bo‘lgan mulk huquqi lizing oluvchiga o‘tishi mumkin.

Lizing oluvchi bankrot bo‘lgan, uning mol-mulki xatga olingan yoki musodara qilingan taqdirda lizing ob’ekti lizing oluvchining umumiy mol-mulkidan ajratiladi va lizing beruvchiga qaytarilishi lozim, u mol-mulkni o‘z xohishiga ko‘ra tasarruf etishi mumkin. Lizing beruvchiga zararni qoplash tartibi qonun hujjatlari bilan belgilanadi. Lizing beruvchi va lizing oluvchi o‘zaro kelishgan holda qonun hujjatlariga muvofiq lizing ob’ektini jadal amortizatsiya qilishni qo‘llash huquqiga ega.

Maslahat xizmatlarining afzallik tomoni shundaki lizing ob’ekti bilan bog‘liq barcha havflar aniq tahlililar asosida etkaziladi va bu jarayoni oldini olish oldindan rejalashtirilib boriladi. Nobud bo‘lish, yo‘qolish, o‘g‘irlash, shikastlanish, buzilish va barvaqt eskirish havfi bilan bog‘liq bo‘lgan tarzdagi har qanday etkazilishi mumkin bo‘lgan zarardan lizing ob’ektini sug‘urtalash taraflarning kelishuviga binoan amalga oshiriladi. Bunday kelishuv bo‘lmagan taqdirda, lizing oluvchi lizing ob’ekti sug‘urtasi uchun javobgar bo‘ladi.

Lizing ob’ekti bilan bog‘liq barcha havflar, shu jumladan uning tasodifan yo‘qolishi (nobud bo‘lishi) yoki tasodifan buzilishi, shuningdek o‘g‘irlanishi, barvaqt eskirishi, shikastlanishi havflari lizing shartnomasida nazarda tutilgan tartibda lizing oluvchiga o‘tadi. Havflar lizing oluvchiga o‘tgan daqiqadan e’tiboran lizing oluvchi lizing ob’ekti har qanday tarzda yo‘qotilishi yoki shikastlanishi uchun lizing shartnomasi amal qiladigan muddat davomida javobgar bo‘ladi.

Agar havflar lizing beruvchidan lizing oluvchiga o‘tadigan vaqt lizing shartnomasida belgilangan bo‘lmasa, havflar lizing oluvchiga u lizing ob’ektini olgan daqiqadan e’tiboran o‘tadi. Agar taklif etilgan lizing ob’ekti lizing shartnomasiga mos kelmasa va bu lizing oluvchiga lizing ob’ektidan voz kechish huquqini bersa, ana shunday nomuvofiqlik bartaraf etilgunga qadar yoki lizing oluvchi lizing ob’ektini olgunga qadar barcha havflar lizing beruvchi zimmasida bo‘ladi.

Sotuvchining nochorligi yoki lizing ob’ektining undan foydalanish maqsadlariga nomuvofiqligi havflari lizing oluvchining zimmasida bo‘ladi, lizing beruvchining sotuvchini yoki lizing ob’ektini tanlash yoxud lizing beruvchi lizing oluvchini muayyan sotuvchini yoki lizing ob’ektini tanlashga g‘ayriqonuniy tarzda majburlash hollari bundan mustasno. Lizing to‘lovlari lizing beruvchining lizing ob’ektini olish uchun qilgan xarajatlarining hammasi yoki ko‘p qismi, shuningdek, lizing ob’ektini etkazib berish va belgilangan maqsadda foydalanish uchun uni yaroqli holga keltirish bilan bog‘liq bo‘lgan boshqa xarajatlari lizing oluvchi tomonidan qoplanishi hamda lizing beruvchining daromadidan iborat bo‘ladi.

Lizing to‘lovlari shartnomaning butun amal qilish muddatiga taqsimlanadi va alohida-alohida to‘lanadi. Lizing to‘lovlarining miqdorlari va davriyligi lizing shartnomasi bilan belgilanadi. Lizing beruvchi mol-mulkni etkazib bermaganlik, to‘liq etkazib bermaganlik, etkazib berish muddatini o‘tkazib yuborganlik va tegishli darajada sifatli bo‘lmagan mol-mulkni etkazib berganlik uchun, agar bu uning aybli xarakatlari tufayli bo‘lsa, lizing oluvchining oldida javobgar bo‘ladi.

Lizing beruvchi lizing oluvchi oldida lizing ob’ekti yuzasidan javobgar bo‘lmaydi, lizing ob’ekti sotuvchisi va lizing ob’ektining o‘zi lizing beruvchi tomonidan tanlangan va lizing oluvchi shu tufayli zarar ko‘rganligi isbotlangan hollar bundan mustasno. Lizing beruvchi va lizing oluvchi sotuvchiga nisbatan lizing ob’ektaning oldi-sotdi shartnomasi bo‘yicha solidar kreditorlar sifatada ish ko‘radilar. Sotuvchi ular oldida lizing ob’ektining oldi-sotdi shartnomasidan kelib chiquvchi majburiyatlarni bajarish (lizing ob’ektining sifati, butligi, lozim darajada etkazib berilishi va boshqalar) yuzasidan javobgar bo‘ladi. Bunda sotuvchi lizing ob’ekti bilan bog‘liq aynan bitta zarar uchun bir paytning o‘zida lizing oluvchi va lizing beruvchi oldida javobgar bo‘lishi mumkin emas.

Lizing beruvchi lizing ob’ektining lizing shartnomasini tuzishda qayd etib o‘tilgan kamchiliklari uchun javob bermaydi. Lizing oluvchining aybi bilan lizing ob’ektining yo‘qolishi yoki lizing ob’ektining o‘z vazifasiga doir ahamiyatini yo‘qotishi, agar lizing shartnomasida boshqacha tartib nazarda tutilmagan bo‘lsa, lizing oluvchini lizing beruvchi oldidagi javobgarlikdan ozod etmaydi.

Moddiy-texnika ta’minotining iqtisodiy omillari va rivojlantirishning asosiy yo‘nalishlari bo‘yicha maslahatlar. Qishloq xo‘jaligini intensiv rivojlantirish bo‘yicha maslahatlarga ko‘ra mavjud ishlab chiqarish potensialining samaradorligini oshirishda moddiy-texnika bazasinining ahamiyati katta bo‘lib, uni kengaytirish, qayta tashkil qilish va rekonstruksiya qilish talab etiladi.

Maslahat xizmatlari o‘simliklarni himoya qilishda moddiy-texnika bazasi qanchalaik rivojlangan bo‘lsa ish faoliyati samaradorligi oshishini amaliyotda kuzatganlar shuning uchun ham har bir o‘simliklarni himoya qilish markazi jihozlar bilan ta’minlanish holati o‘rganilib tahlil qilib boriladi. Buni Toshkent viloyati O‘simliklarni himoya qilish markazi tizimidagi biolaboratoriyalar misolida ko‘rishimiz mumkin:

Bo‘stonliq, Ohangaron, Zangiota va Qibray tumanlari biolaboratoriyalari esa konditsionerlar bilan ta’minlanmaganligini jadval ma’lumotlaridan ko‘rish mumkin. Binokulyarlar bilan ta’minlanganlik

darajasi ham etarli darajada deb bo‘lmaydi. Jami 13 ta tumandagi mavjud biolaboratoriyalardan atigi 6 ta tumandagi biolaboratoriyalar 100 foizdan(Oxangaron, Piskent, YUqorichirchiq va Bekobod tumanlari) 133,3 foizgacha (Oqqo‘g‘on tumani) ta’minlangan bo‘lib, 5 ta, ya’ni Quyichirchiq, O‘rtachirchiq, CHinoz, YAngiyo‘l va Oxangaron tumanlari biolaboratoriyalarining binokulyar bilan ta’minlanganlik darajasi 40 foizdan 50 foizgacha tashkil etadi.

16-jadval

Toshkent viloyati O‘simliklarni himoya qilish markazi tizimidagi biolaboratoriyalar uchun zarur bo‘lgan asosiy turdagi jihozlar bilan ta’minlanish holati(2016 yil holatida)

Tumanlar	**Sovutgich**			**Konditsioner**			**Binokulyar**		
	Talab etilgan soni	mavjud	%	Talab etilgan soni	mavjud	%	Talab etilgan soni	mavjud	%
Viloyat bo‘yicha Jami	57	36	68,1	38	23	60,5	38	31	81,5
SHu jumladan									
Oqqo‘rg‘on	4	6	150	3	4	133,3	3	4	133,3
Bekobod	2	5	250	2	3	60	1	1	100,0
Bo‘ka	9	8	88,8	6	4	66,6	6	7	116,6
Quyichirchiq	3	2	66,6	2	-	0	2	1	50
YUqorichirchiq	6	4	66,6	4	4	100,0	4	4	100,0
Piskent	5	3	60,0	4	2	50,0	4	4	100,0
O‘rtachirchiq	10	3	30,0	6	4	66,6	6	3	50.0
CHinoz	8	2	25,0	5	1	20,0	5	2	40,0
YAngiyo‘l	2	2	100,0	2	1	50,0	2	1	50.0
Bo‘stonliq	2	1	50,0	1	0	0	1	1	100,0
Ohangaron	2	0	0	2	0	0	1	1	100,0
Zangiota	2	0	0	1	0	0	1	0	0
Qibray	2	0	0	1	0	0	1	0	0

Manba: Toshkent viloyati, O‘simliklarni himoya qilish markazi ma’lumotlari asosida tayyorlandi.

Zangiota va Qibray tumanlari biolaboratoriyalarida esa birorta ham binokulyar mavjud emasligi ma’lumotlardan yaqqol ko‘rinib turibdi. Tahlillardan ma’lumki, Toshkent viloyati bo‘yicha Oxangaron, Qibray, Bo‘stonliq va Zangiota tumanlaridagi mavjud biolaboratoriyalar moddiy texnika bazasi eng past darajada va bu tumanlarga alohida e’tibor berish lozim ekanligi to‘g‘risida xulosa qilish mumkin.

Moddiy resurslar yordamida qishloq xo‘jaligida turli xildagi ishlar, xizmatlar bajarilib, mahsulotlar etishtiriladi. Fan-texnika taraqqiyoti natijasida ularning sifati, holati yaxshilanadi, yangilarini yaratish maqsadida katta ishlar qilinadi. Moddiy resurslarni ishlab chiqarishda qo‘llash natijasida serhosil, tezpishar navlar, sermahsul chorva zotlari, har tomonlama qulay va samarali hisoblangan ilg‘or texnologiyalar yaratiladi.

Bundan ko‘rinib turibdiki, fermer xo‘jaliklarini yuqoridagi moddiy-texnika vositalariga ega bo‘lmasliklari ularni kelgusida iqtisodiy baquvvat xo‘jalik sifatida faoliyat ko‘rsata olmasliklarini bildiradi. Maslahat xizmatlari moddiy-texnika ta’minotini mustahkamlashda hisobga olinadigan omillarga katta e’tibor qartishni ta’kidlaydilar. Har bir hududda fermer xo‘jaliklarining moddiy-texnika ta’minotini mustahkamlashda hisobga olinadigan omillarga quyidagilar kiradi:

- hududlar bo‘yicha qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini ishlab chiqarish tarkibi;
- fermer xo‘jaliklarining ixtisoslashganlik darajasi;
- qishloq xo‘jaligi ekinlarining tarkibi;
- qishloq xo‘jaligi ekinlarining hosildorligi va chorva mollarining mahsuldorligi;
- qishloq xo‘jaligi ekinlarini moddiy-texnika resurslariga bo‘lgan talabi.

Fermer xo‘jaliklarining moddiy-texnika ta’minotini rivojlantirishning asosiy yo‘nalishlari bo‘yicha maslahatlarga ko‘ra :

- har bir qishloq xo‘jaligi hududiga mos va iqtisodiy samarali bo‘lgan mexanizatsiya tizimini shakllantirish;
- erlarning meliorativ holatini yaxshilash, qishloq xo‘jaligi ekinlarini

sug‘orishda ilg‘or texnologiyalarni qo‘llash orqali suv resurslaridan samarali foydalanish;

- mahsuldor zotli hayvonlar bilan ta’minlash;
- kasallikka chidamli, tezpishar va yuqori hosildor qishloq xo‘jaligi ekinlarining urug‘lari bilan ta’minlash;
- qishloq xo‘jaligida mineral o‘g‘itlardan samarali foydalanish, biologik vositalardan foydalanish ko‘lamini kengaytirish;
- ishlab chiqarish bino va inshootlar qurilishiga amaliy yordam ko‘rsatish;
- moddiy-texnika resurslarini harid qilish va foydalanishda imtiyozlar joriy qilish;
- xizmat ko‘rsatish va ta’minot yo‘nalishidagi korxona hamda tashkilotlarni samarali faoliyat ko‘rsatishini ta’minlash.

Fermer xo‘jaliklarining moddiy-texnika vositalari bilan ta’minlash va mustahkamlash mamlakat miqyosida moddiy-texnika resurslarini ishlab chiqarishga ixtisoslashgan korxonalar faoliyatini modernizatsiyalashtirish, ya’ni o‘zaro raqobatlashadigan, ichki va tashqi bozorga sifatli hamda talabgor mahsulotlar ishlab chiqarishga ixtisoslashgan korxonalar safini ko‘paytirish talab etiladi.

Iqtisodiyotni erkinlashtirish va modernizatsiyalash sharoitida moddiy-texnika resurslari bozorini rivojlantirish bo‘yicha maslahatlarga ko‘ra :

- asosiy turdagi moddiy-texnika resurslarini ishlab chiqarish va ta’minlashga ixtisoslashgan korxonalarning monopol holatiga barham berish maqsadida ularga turdosh va raqobatbardosh bo‘lgan tarmoqlarni tashkil etish va rivojlantirish;
- qishloq xo‘jaligi mahsulotlari bilan sanoat mahsulotlarining narxlari o‘rtasidagi nomutanosiblikka barham berish;
- moddiy resurslar bozorida haqiqiy talab va taklif munosabatlarini shakllantirish;
- ayrim turdagi moddiy resurslarni ishlab chiqarilishini yo‘lga qo‘yish (bu turdagi resurslarni chetdan olib kelinishi ishlab chiqarilayotgan mahsulot tannarxining yuqori bo‘lishiga sabab bo‘ladi);

➢ hozirgi moddiy-texnika resurslariga bo‘lgan ehtiyojlarni o‘z vaqtida va sifatli qondirishga intiluvchi fermer xo‘jaliklariga lizing va ipoteka munosabatlari asosida, shuningdek to‘g‘ridan-to‘g‘ri xorijdan mahsulot harid qilishiga erkinlik berishini ta’minlash.

Moddiy resurslarning qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishidagi o‘rni va ahamiyati juda kattadir. CHunki takror ishlab chiqarish jarayonida dehqonchilik va chorvachilik mahsulotlari talab darajasida etishtirilishi hamda ish va xizmatlar ko‘ngildagidek bajarilishi barcha resurslarning miqdoriga hamda sifatiga bog‘liq. Rspublika dehqonchiligi sug‘orishga asoslanganligi sababli sug‘oriladigan erlar va suv resurslarining ta’siri juda katta. Tarmoqning moddiy-texnika bazasi mustahkamlanishi, ishlab chiqarish jarayonlarining amalga oshirilishi asosan moliyaviy resurslar bilan bog‘langan. SHunday ekan, kelajakda qishloq xo‘jaligining moddiy-texnika resurslarini talab darajasida barpo etilishiga alohida e’tibor berish zarur. SHu bilan birga moddiy resurslar mehnatning xarakterini o‘zgartirib, unumdorlikni yuksalishini ta’minlaydi

Zamonaviy axborot ta’minoti tizimining iqtisodiyotni moderinizatsiyalash sharoitida fermer xo‘jaliklari boshquruvida dolzarbligini qishloq xo‘jaligida iqtisodiy islohotlar izchilligi va samaradorligini oshirish zaruriyati, iqtisodiy omillar va ishlab chiqarish salohiyatidan etarli darajada foydalanilmayotganligi, huquqiy-me’yoriy hujjatlar va boshqa axborotlar asosidagi marketing tadqiqotlarining past darajadaligi, mutaxassis malakasining yangi iqtisodiy muhitga – bozor munosabatlariga moslashuvining sustligi, fermer xo‘jaliklarining er uchastkasini ijara shartnomasida iqtisodiy- mulkiy mustaqillikning va pirovard natijadan o‘zaro manfaatdorlik va ma’suliyat xissining etarli darajada shakllanmaganligi, xodimlar bilan mehnat shartnomasi usulida hisob-kitob yuritilishi munosabati bilan axborot hajmining ortishi va boshqalar bilan izohlash mumkin.

Fermer xo‘jaliklarining tadbirkorlik faoliyatiga axborot texnologiyasining tatbiq etilishi mahsulot ishlab chiqarish va sotish, ya’ni realizatsiya qilish faoliyatini samarali muvofiqlashtirilishi, biznes-rejalar tuzishda iqtisodiy salohiyatdan to‘liq foydalanish, xarajatlar hisobini va

narx belgilashni takomillashtirish, mehnat shartnomasiga ko‘ra, har bir xodim manfaatdorligini ta’minlash, shartnomalar tuzilishi va bajarilishining monitoringini olib borish, iqtisodiyotni moderinizatsiyalash sharoitidagi keskin va kutilmagan o‘zgarishlarga engil va ixcham moslashish, fermer xo‘jaligining tayyorlov, xizmat ko‘rsatish tashkilotlari va boshqa hamkorlar va davlat muassasalari bilan moliyaviy munosabatlardagi noqulayliklarni o‘z vaqtida bartaraf etish hamda barqaror va izchil iqtisodiy o‘sish hamda yuqori daromadga erishish kabi maqsad va vazifalarni aniq va to‘liqhal etilishini ta’minlaydi.

5-bob bo‘yicha hulosalar

Qishloq xo‘jalik korxonalarining samaradorligi ekinlarning hosildorligi bog‘liq. Hosildorlikka esa o‘z navbatida erning unumdorligi, agrotexnik tadbirlarni o‘z vaqtida tashkil etish bilan seleksiya, agrokimyo, zarakunandalarga qarshi kurash kabi omillar ta’sir etadi. O‘simliklar seleksiyasi - dastlabki materialni o‘rganishasosida tanlash va qo‘llash, shuningdek irsiyatni ishlabchiqarishning, ayniqsa parvarish qilish texnologiyasiningo‘zgarishi hamda sanoatning talabi hisobga olinadi.Seleksiyaning asosiy vazifasi yangi navlar yaratishva ekinlarning ekilinib kelinayotgan navlarini yaxshilashdan iborat. Agrokimyo- qishloq xo‘jalik ekinlaridan mo‘l va sifatli hosil etishtirishda o‘g‘it, tuproq va o‘simlik o‘rtasidagi munosabatlarni o‘rganadi, o‘g‘itlarning xususiyatlari va tuproq bilan o‘zaro ta’sirini hisobga olgan holda o‘simliklarning oziqlanishi uchun qulay sharoit yaratish hamda muayyan tuproq iqlim sharoitlari uchun o‘g‘it qo‘llashning eng samarali me’yor, usul va muddatlarini belgilaydi. Qishloq xo‘jaligida kimyoviy vositalardan oqilona va samarali foydalanish darajasi turli xildagi agroximservis xizmatini qanchalik tashkil etilib, maqsulot ishlab chiqaruvchilarga sifatli xizmat ko‘rsatishi bilan belgilanadi. Bu esa, agroximservis xizmati tizimini muntazam takomillashtirib borishni talab etadi.

Respublika qishloq xo‘jaligida AKX bo‘yicha bajarilgan ishlanmalar zamonaviy texnikalar yordamida yangi axborot texnologiyalariga

o‘tkazilsa, tovar ishlab chiqaruvchilarga xizmat ko‘rsatish darajasi yaxshilanadi, tijorataxborotlarni o‘zlashtirishi osonlashadi. Bu erda albatta hal qilinishi zarur bo‘lgan qator muammolar mavjud. Moddiy-texnik bazani shakllantirish va mustahkamlash bo‘yicha maslahatlar asosida qishloq xo‘jaligining moddiy-texnika bazasidan, ya’ni moddiy boylik ishlab chiqarish sharoitida bevosita band bo‘lgan mehnat vositalari va mehnat buyumlari yig‘indisidan eng optimal tarzda foydalanish tushuniladi.

6-BOB. SOLIQA TORTISH, MOLIYAVIY RESURSLARNI BOSHQARISH VA YANGI BILIMLARNI TARQATUVCHI MASALALARI BO'YICHA MASLAHATLAR

1. Soliq va soliqa tortish masalalari bo'yicha maslahatlar

Soliq va soliqqa tortish masalalarini tartibga solish asoslari. Mamlakatimizda iqtisodiyotni yuksaltirish davrida soliqlar va ularga tenglashtirilgan majburiy to‘lovlar davlat xazinasining asosiy daromad manbasi hisoblanadi. Soliqlar va boshqa majburiy to‘lovlar soliq to‘lovchi yuridik va jismoniy shaxslardan soliq qonunchiligiga ko‘ra belgilangan tartibda undiriladi. O‘zbekiston Respublikasi Konstitutsiyasining 5 chi va 23 chi moddalarida ham fuqarolarning burch va majburiyatlaridan biri sifatida qonun bilan belgilangan soliqlar va mahalliy yig‘imlarni to‘lashning majburiyligi belgilab qo‘yilgan.

Soliqlar deganda Soliq kodeksida belgilangan, muayyan miqdorlarda undiriladigan, muntazam, qaytarib berilmaydigan va beg‘araz xususiyatga ega bo‘lgan, byudjetga yo‘naltiriladigan majburiy pul to‘lovlari tushuniladi.

Boshqa majburiy to‘lovlari deganda Soliq kodeksida belgilangan davlat maqsadli jamg‘armalariga majburiy pul to‘lovlari, bojxona to‘lovlari, shuningdek vakolatli organlar hamda mansabdor shaxslar tomonidan yuridik ahamiyatga molik xarakatlarni to‘lovchilarga nisbatan amalga oshirish uchun, shu jumladan muayyan huquqlarni yoki litsenziyalar va boshqa ruxsat beruvchi hujjatlarni berish uchun to‘lanishi lozim bo‘lgan yig‘imlar, davlat boji tushuniladi.

Soliq tushunchasi iqtisodiy kategoriya sifatida davlatning paydo bo‘lishi va uning faoliyati davomiyligi bilan bevosita bog‘liqdir. SHu o‘rinda soliq kategoriyasi davlat iqtisodiy siyosati orqali iqtisodiy voqelik sifatida yuzaga chiqishini ta’kidlash lozim. Soliq tushunchasi tor ma’noda davlat ixtiyoriga soliq to‘lovchilardan majburiy tartibda undiriladigan pul tushumlarini ifodalaydi.

Soliqqa tortish tizimining asosiy bo‘g‘ini hisoblangan soliq elementlari soliq solishda ifodalanadigan tushunchalar bo‘lib, ular soliq to‘lovchilar va davlat byudjeti o‘rtasidagi iqtisodiy-huquqiy munosabatlarda namoyon bo‘ladi.

Soliq elementlari bir nechta tushunchalardan iborat boiib, ularning asosiylari soliq solish ob’ekti, soliq solish bazasi, soliq stavkasi, soliqni hisoblab chiqarish tartibi, soliq davri, soliqni to‘lash muddatlari va tartiblari, soliq imtiyozlari, soliq solish usullari, soliq yuki kabi tushunchalarni qamrab oladi.

Soliq solish ob’ekti - soliq to‘lovchida soliq yoki boshqa majburiy to‘lov hisoblab chiqarilishi va to‘lanishi yuzasidan majburiyat keltirib chiqaruvchi mol-mulk, xarakat, xarakat natijasidir.

Soliq solish ob’ektiga foyda yoki daromad, muayyan tovarlar qiymati, er maydoni, jismoniy va yuridik shaxslarning mulklari, tabiiy resurslardan foydalanish miqdori va boshqalar kiradi. Soliq solish ob’ekti aslida jamiyatdagi mavjud moddiy va ma’naviy boyliklarning ayrimlariga qonun yo‘li bilan ulardan foydalanuvchi, egalik qiluvchi va tasarruf qiluvchi soliq sub’ektlarining huquqlariga soliq solishni ifodalaydi. Binobarin, moddiy yoki ma’naviy boyliklarga mulkiy huquqqa ega bo‘lgandagina soliq solish ob’ekti yuzaga keladi. Masalan, egasiz imoratga soliq solinmaydi, chunki egasiz imoratga nisbatan soliq sub’ekti mavjud emas, vaholanki, bo‘lgan taqdirda ham soliq solish ob’ekti sifatida imorat emas, balki ushbu imoratga bo‘lgan mulkiy huquqqa soliq solinadi. SHu jihatdan aytish mumkinki, soliq solish ob’ekti aslida yuridik va jismoniy shaxslarning mulkiy huquqi va daromadiga qaratiladi.

Soliq solinadigan baza - soliq solish ob’ektining soliq yoki boshqa majburiy to‘lovning stavkasi tatbiqan belgilangan ko‘rsatkichlardagi qiymat, miqdor, fizik va boshqa tavsiflarini ifodalaydi.

Hisoblanadigan soliq miqdori nafaqat soliq stavkalarining miqdoriga, shu bilan birgalikda soliq stavkasi qoplaniladigan ob’ektning miqdoriga ham bog‘liq. Soliq solinadigan bazaning miqdori qonunchilikda soliqqa tortilishi lozim bo‘lgan soliq solish ob’ektidan ruxsat etiladigan chegirmalarga bog‘liq ravishda o‘zgarib turishi mumkin. Soliq solish

bazasini soliq to‘lovchilarning mazkur toifasiga taqdim etiladigan soliq imtiyozlariga muvofiq ravishda kamaytirishga ruxsat etiladi.

Soliq stavkasi - soliq solinadigan bazaning o‘lchov birligiga nisbatan hisoblanadigan foizlardagi yoki mutloq summadagi miqdorni ifodalaydi.

O‘zbekiston Respublikasi soliqlar tizimi umumdavlat soliqlari va boshqa majburiy to‘lovlar hamda mahalliy soliqlar va boshqa majburiy to‘lovlar tizimidan iborat. Soliq kodeksining 23-moddasiga ko‘ra O‘zbekiston Respublikasi hududida umumdavlat soliqlari va boshqa majburiy to‘lovlar hamda mahalliy soliqlar va boshqa majburiy to‘lovlar amal qiladi. Soliqlarga quyidagilar kiradi:

1. yuridik shaxslardan olinadigan foyda solig‘i;
2. jismoniy shaxslardan olinadigan daromad solig‘i;
3. qo‘shilgan qiymat solig‘i;
4. aksiz solig‘i;
5. er qa’ridan foydalanuvchilar uchun soliqlar va maxsus to‘lovlar;
6. suv resurslaridan foydalanganlik uchun soliq;
7. mol-mulk solig‘i;
8. er solig‘i;
9. obodonlashtirish va ijtimoiy infratuzilmani rivojlantirish solig‘i;
10. jismoniy shaxslardan transport vositalariga benzin, dizel yoqilg‘isi va gaz ishlatganlik uchun olinadigan soliq.

Boshqa majburiy to‘lovlarga quyidagilar kiradi:

1) ijtimoiy jamg‘armalarga majburiy to‘lovlar;

2) Respublika yo‘l jamg‘armasiga majburiy to‘lovlar:

3) davlat boji;

4) bojxona to‘lovlari;

5) ayrim turdagi tovarlar bilan chakana savdo qilish va ayrim turdagi xizmatlarni ko‘rsatish huquqi uchun yig‘im.

Soliq solishning soddalashtirilgan tartibida to‘lanadigan quyidagi soliqlar qo‘llanilishi mumkin:

6) yagona soliq to‘lovi;

7) yagona er solig‘i;

8) tadbirkorlik faoliyatining ayrim turlari bo‘yicha qat’iy belgilangan soliq.

O‘zbekiston soliq tizimida soliqlarni ob’ekti, iqtisodiy mohiyati byudjetga tushishi va to‘lovchilari nuqtai-nazari bo‘yicha guruhlarga ajratib o‘rganish mumkin.

Soliqlar soliq solish ob’ektiga qarab quyidagi guruhga bo‘linadi:

- Oborotdan olinadigan soliqlar.
- Daromaddan olinadigan soliqlar.
- Mol-mulkdan qiymatidan olinadigan soliqlar.

Oborotdan olinadigan soliqlarga qo‘shilgan qiymat solig‘i, aksiz solig‘i, bojxona boji va er qa’ridan foydalanganlik uchun olinadigan soliqlar kiradi. Lekin oborot (aylanma) tushunchasi bizning qonunchiligimiz bo‘yicha ilgarigidek mahsulot realizatsiyasi oborotidan emas, balki yuklab yuborilgan mahsulotlar qiymati bilan o‘lchanadi. YAlpi tushumdan olinadigan yagona soliq to‘lovi ham oborotdan olinadigan soliqlarga kiradi.

Daromaddan olinadigan soliqlarga yuridik shaxslarning foydasiga solinadigan soliq, jismoniy shaxslarning daromadiga solinadigan soliq, ixtisoslashtirilgan ulgurji savdo korxonalarining yalpi daromadidan olinadigan soliq kiradi. Mol-mulk qiymatidan olinadigan soliqlarga yuridik va jismoniy shaxslarning mol-mulk solig‘i, qishloq xo‘jalik tovar ishlab chiqaruvchilarining yagona er solig‘i hamda yuridik va jismoniy shaxslarning er soliqlarini kiritish mumkin. Iqtisodiy mohiyatiga qarab soliqlar egri (bilvosita), to‘g‘ri (bevosita) soliqlarga bo‘linadi. To‘g‘ri soliqlar to‘g‘ridan-to‘g‘ri soliq to‘lovchilarning o‘zi to‘laydi, ya’ni soliqning huquqiy to‘lovchisi ham, haqiqiy to‘lovchisi ham bitta shaxs bo‘ladi. Bu soliqlar tarkibigabarcha daromaddan to‘lanadigan soliqlar hamda mol-mulk va resurs soliqlari kiradi. Resurs soliqlari tarkibiga er solig‘i, er qa’ridan foydalanganlik uchun va suv resurslaridan foydalanganlik uchun soliqlar kiradi.

Qishloq xo‘jaligi tovar ishlab chiqaruvchilari, shu jumladan fermer xo‘jaliklarini soliqqa tortish va soliq to‘lash mexanizmini soddalashtirilishi bilan 1999 yilning 1 yanvaridan boshlab, qishloq

xo‘jaligi tovar ishlab chiqaruvchilari uchun yagona er solig‘i joriy qilindi. Ixchamlashtirilgan yagona er solig‘ining joriy etilishi bilan fermer xo‘jaliklari foydadan olinadigan soliq, qo‘shilgan qiymat solig‘i, suv resurslaridan foydalanganlik uchun soliq, er ostidan foydalanganlik uchun soliq, mol-mulk solig‘i, er solig‘i, ijtimoiy infratuzilmani rivojlantirish solig‘i va boshqa mahalliy soliqlar va yig‘imlarni to‘lashdan ozod qilindi.

O‘zbekiston Respublikasi Soliq Kodeksining 362-moddasiga ko‘ra yagona er solig‘ini to‘lovchilar quyidagilar hisoblanadi:

- qishloq xo‘jaligi tovar ishlab chiqaruvchilar;
- qishloq xo‘jaligi yo‘nalishidagi ilmiy-tadqiqot tashkilotlarining tajriba xo‘jaliklari va ta’lim muassasalarining o‘quv-tarjiba xo‘jaliklari;
- bir vaqtning o‘zida quyidagi shartlarga javob beradigan yuridik shaxslar soliq solish maqsadida qishloq xo‘jaligi tovarlari ishlab chiqaruvchilar jumlasiga kiradi;
- er uchastkalaridan foydalangan holda qishloq xo‘jaligi mahsulotini etishtirish va o‘zi etishtirgan mazkur mahsulotni qayta ishlash yoxud er uchastkalaridan foydalangan holda faqat qishloq xo‘jaligi mahsulotlari etishtirish asosiy faoliyat turi bo‘lgan yuridik shaxslar;
- qishloq xo‘jaligini yuritish uchun mahalliy davlat hokimiyati organlari tomonidan o‘zlariga belgilangan tartibda berilgan er uchastkalariga ega bo‘lgan yuridik shaxslar.

YUqorida nazarda tutilgan shartlarga javob beradigan yangi tashkil etilgan qishloq xo‘jaligi tovarlari ishlab chiqaruvchilar davlat ro‘yxatidan o‘tkazilgan paytdan e’tiboran yagona er solig‘ini to‘lovchilar bo‘ladi. YAgona er solig‘ini to‘lash tartibini qo‘llash uchun xo‘jalik yurituvchi sub’ektlar har yili hisobot yilining 1 fevraliga qadar soliq bo‘yicha hisobga olish joyidagi soliq inspeksiyasiga o‘tgan hisobot yilida qishloq xo‘jaligi mahsulotini etishtirish va qayta ishlashning umumiy hajmida qishloq xo‘jaligi mahsulotining o‘zi etishtirgan va qayta ishlagan ulushi ko‘rsatilgan ma’lumotnomani taqdim etadi.

Fermer xo‘jaliklari uchun yagona er solig‘ining ob’ekti bo‘lib, qishloq xo‘jaligini yuritish uchun egalik qilishga, foydalanishga yoki ijaraga berilgan er uchastkasi hisoblanadi. Soliq solinadigan baza bo‘lib

esa, er uchastkalarining me’yoriy qiymati hisoblanadi. Har bir xo‘jalik bo‘yicha qishloq xo‘jalik erlarining me’yoriy qiymati O‘zbekiston Respublikasi er resurslari, geodeziya kartografiya va davlat kadastr qo‘mitasi tomonidan aniqlanadi. Er uchastkasining me’yoriy qiymati har bir fermer xo‘jaligining joylashgan joyi, suv bilan ta’minlanganlik darajasi, bonitet bali kabi ma’lumotlarga asosan belgilanadi.

Fermer xo‘jaliklari yagona er solig‘i bo‘yicha hisob-kitoblarni hisobot yilining 1 mayigacha er uchastkasi joylashgan soliq inspeksiyasiga taqdim etiladi. Fermer xo‘jaligi byudjetga yagona er solig‘ini to‘lashni quyidagi muddatlarda amalga oshiradi:

- hisobot yilining 1 sentyabrigacha – yillik soliq summasining 30 %;
- hisobot yilining 1 dekabrigacha – yillik soliq summasining 70 %.

Er uchastkasining tarkibi va maydoni yil davomida o‘zgargan, shuningdek yagona er solig‘i bo‘yicha imtiyozlarga bo‘lgan huquq vujudga kelgan (tugatilgan) taqdirda, fermer xo‘jaliklari soliq inspeksiyasiga hisobot yilining 1 dekabrigacha yagona er solig‘ining aniqlik kiritilgan hisob-kitobini taqdim etishlari lozim. Fermer xo‘jaliklari moliya yilida mahalliy byudjetga to‘lashi lozim bo‘lgan yagona er solig‘i bo‘yicha hisob-kitoblarni o‘z vaqtida amalga oshirishi natijasida byudjet oldidagi majburiyatlarni bajarilishiga, shu bilan birga keyingi istiqboldagi rejalarni amalga oshirilishiga erishadilar.

O‘zbekiston Respublikasida soliq maslahati tizimining huquqiy va tashkiliy asoslari. O‘zbekiston Respublikasida soliq tizimining huquqiy asoslari, soliq to‘lovchilarning huquqlari hamda majburiyatlari, soliq ishlarini yuritish tartibi va soliq haqidagi qonun hujjatlarini buzganlik uchun javobgarlik Soliq kodeksi, O‘zbekiston Respublikasining «Davlat soliq xizmati to‘g‘risida»gi Qonuni «Soliq maslahati to‘g‘risida»gi Qonun va shu kabi bevosita soliqqa oid qonun hujjatlari orqali tartibga solib turiladi.

Soliq haqidagi qonun hujjatlarining boshqa qonunlar va qonun hujjatlaridan o‘rin olgan normalari Soliq kodeksiga muvofiq bo‘lishi lozim. Agar O‘zbekiston Respublikasining xalqaro shartnomasida Soliq kodeksidan boshqacha qoidalar belgilangan yoki nazarda tutilgan bo‘lsa,

unda xalqaro shartnoma qoidalarida belgilangan shartlar amalda qo‘llaniladi. O‘zbekiston respublikasining “Soliq maslahati to‘g‘risida”gi qonuni 2006 yil 29 iyunda Qonunchilik palatasi tomonidan qabul qilingan va 2006 yil 25 avgustda Senat tomonidan ma’qullangan. Qonun 26 ta moddadan iborat bo‘lib, ushbu Qonunning maqsadi soliq maslahati sohasidagi munosabatlarni tartibga solishdan iborat. Soliq maslahati soliq maslahatchilari tashkilotining yuridik va jismoniy shaxslarga (bundan buyon matnda mijozga (ishonch bildiruvchiga) deb yuritiladi) shartnoma asosida soliq maslahati bo‘yicha xizmatlar ko‘rsatish borasidagi faoliyatidir. Soliq maslahati qonun ustuvorligi, mustaqillik va maxfiylik prinsiplariga asoslanadi.

Soliq maslahati bo‘yicha xizmatlar:

- Mijozga soliqlar va boshqa majburiy to‘lovlarni hisoblab chiqarish hamda to‘lash masalalari bo‘yicha maslahat berishni;
- Soliq hisobotini tuzishda mijozga yordam ko‘rsatishni;
- Soliq solish ob’ektlari va soliq solish bilan bog‘liq bo‘lgan ob’ektlarni aniqlashni hamda ularning hisobini yuritishni;
- Sudda, huquqni muhofaza qiluvchi va nazorat qiluvchi organlarda soliq solish masalalari bo‘yicha mijoz nomidan va uning topshirig‘iga binoan vakillik qilishni o‘z ichiga oladi.
- Soliq maslahatiga doir faoliyat soliq maslahatchilari tashkiloti va mijoz o‘rtasida tuzilgan soliq maslahati bo‘yicha xizmatlar ko‘rsatish to‘g‘risidagi shartnoma asosida amalga oshiriladi.
- Soliq maslahati bo‘yicha xizmatlar ko‘rsatish to‘g‘risidagi shartnomani tuzish, o‘zgartirish va bekor qilish tartibi ushbu Qonun hamda boshqa qonun hujjatlari bilan belgilanadi.
- Soliq maslahatchilari tashkiloti mijoz bilan uning yashash joyi va joylashgan eridan (pochta manzilidan) qat’iy nazar, soliq maslahati bo‘yicha xizmatlar ko‘rsatish to‘g‘risida shartnoma tuzishga haqli.

Soliq maslahati bo‘yicha xizmatlar ko‘rsatish to‘g‘risidagi shartnomaning muhim shartlari quyidagilardan iborat:

- Soliq maslahatining predmeti;
- Soliq maslahati bo‘yicha xizmatlar ko‘rsatish muddatlari;

-Soliq maslahati bo‘yicha ko‘rsatiladigan xizmatlar uchun to‘lanadigan haqning miqdori, shartlari va muddatlari;

-Soliq maslahatchilari tashkilotining hamda mijozning huquq va majburiyatlari;

-Soliq maslahatchilari tashkilotining fuqarolik javobgarligi sug‘urta polisining mavjudligi to‘g‘risidagi ma’lumotlar;

-SHartnoma bo‘yicha majburiyatlarni bajarmaganlik yoki lozim darajada bajarmaganlik uchun, shuningdek uchinchi shaxslarning huquqlari va qonuniy manfaatlarini buzganlik uchun taraflarning javobgarligi.

Soliq maslahati bo‘yicha xizmatlar ko‘rsatish to‘g‘risidagi shartnomaga qonun hujjatlariga muvofiq boshqa shartlar ham kiritilishi mumkin. Soliq maslahati sohasidagi vakolatli davlat organi O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasi tomonidan belgilanadi.

Vakolatli davlat organi:

- Soliq maslahati bo‘yicha faoliyatni tartibga soluvchi normativ-huquqiy hujjatlarni shu jumladan milliy standartlarni ishlab chiqadi va tasdiqlaydi;
- Soliq maslahatchisi malaka sertifikatini (bundan buyon matnda malaka sertifikati deb yuritiladi) beradi, uning amal qilishini tugatadi va uni bekor qiladi;
- Soliq maslahatchilari reestrini yuritadi;
- Qonun hujjatlariga muvofiq boshqa vakolatlarni amalga oshiradi.

Vakolatli davlat organi huzurida o‘z faoliyatini jamoatchilik asosida amalga oshiruvchi soliq maslahati bo‘yicha kengash tuziladi. Soliq maslahati bo‘yicha kengash tarkibiga davlat organlarining, nodavlat notijorat tashkilotlarining vakillari, soliq maslahati sohasidagi mutaxassislar kirishi mumkin.

Soliq maslahatchilari tashkiloti soliq maslahati bo‘yicha xizmatlar ko‘rsatuvchi tijorat tashkilotidir. Soliq maslahatchilari tashkiloti aksiyadorlik jamiyatidan tashqari, istalgan tashkiliy-huquqiy shaklda tashkil etilishi va o‘z faoliyatini amalga oshirishi mumkin. Soliq

maslahatchilari tashkilotining rahbari soliq maslahatchisi bo‘lishi kerak. Soliq maslahatchilari tashkiloti ushbu Qonunning 5-moddasida nazarda tutilgan soliq maslahati bo‘yicha xizmatlar bilan bir qatorda:

- buxgalteriya hisobini yo‘lga qo‘yish, tiklash va yuritish;
- moliyaviy hisobot tuzish;
- buxgalteriya hisobi, menejment va moliya-xo‘jalik faoliyatining boshqa masalalari bo‘yicha konsalting xizmatlari ham ko‘rsatishi mumkin.

Soliq maslahatchilari tashkilotining me’yoriy – huquqiy asoslari. Soliq maslahatchilari tashkilotini davlat ro‘yxatidan o‘tkazish O‘zbekiston Respublikasi Adliya vazirligi va uning hududiy bo‘linmalari tomonidan amalga oshiriladi. Soliq maslahatchilari tashkilotlarini davlat ro‘yxatidan o‘tkazish va ularning davlat reestrini yuritish tartibi qonun hujjatlari bilan belgilanadi. Soliq maslahatchilari tashkiloti quyidagi huquqlarga ega:

- mijozdan soliq maslahatini amalga oshirish uchun zarur bo‘lgan hujjatlarni va boshqa ma’lumotlarni olish;
- soliq maslahati berish jarayonida yuzaga kelgan masalalar bo‘yicha mijozdan og‘zaki yoki yozma tushuntirishlar olish;
- soliq maslahatini amalga oshirish uchun zarur bo‘lgan axborot, ma’lumotnomalar, hujjatlar va boshqa materiallarni qonun hujjatlarida belgilangan tartibda muassasalar hamda tashkilotlardan so‘rab olish;
- soliq solish masalalari bo‘yicha davlat organlariga qonun hujjatlarida belgilangan tartibda murojaat qilish (iltimos qilish, takliflar kiritish, so‘rovlar, arizalar, shikoyatlar berish va boshqa shu kabilar) hamda ulardan javoblar olish;
- soliq maslahatida ishtirok etishga boshqa mutaxassislarni mijozning roziligi bilan shartnoma asosida jalb qilish;
- mijoz soliq maslahatini amalga oshirish uchun zarur bo‘lgan hujjatlar va boshqa ma’lumotlarni taqdim etmagan taqdirda, soliq maslahati berishni rad qilish.
- soliq to‘g‘risidagi qonun hujjatlari bilan tartibga solinadigan munosabatlar ishtirokchilarining vakili sifatida davlat soliq xizmati

organlarida, shuningdek soliqqa oid nizoni sudgacha hal qilish davomida va sudda qonun hujjatlarida belgilangan tartibda ish olib borish;

- soliq tekshiruvlari o‘tkazish vaqtida soliq maslahati bo‘yicha xizmatlar ko‘rsatish.

Soliq maslahatchilari tashkiloti qonun hujjatlariga va soliq maslahati bo‘yicha xizmatlar ko‘rsatish to‘g‘risidagi shartnomaga muvofiq boshqa huquqlarga ham ega bo‘lishi mumkin.

Soliq maslahatchilari tashkiloti:

- mijozning huquqlari va qonuniy manfaatlarini himoya qilishning qonun hujjatlarida nazarda tutilgan usullari hamda vositalaridan foydalanishi;
- soliq maslahatini amalga oshirayotganda olingan axborotning maxfiyligiga rioya etishi;
- soliq maslahati bo‘yicha xizmatlar ko‘rsatish to‘g‘risida shartnoma tuzilayotganda mijozning talabiga binoan malaka sertifikatini ko‘rsatishi;
- mijozga uning mansabdor shaxslari va boshqa xodimlari tomonidan zarar etkazilganligi haqida dalolat beruvchi faktlar, shuningdek qonun hujjatlarining buzilganligi aniqlangan taqdirda, bu haqda mijozga ma’lum qilishi;
- vakolatli davlat organi tomonidan belgilangan tartibda soliq maslahati bo‘yicha faoliyatni amalga oshiruvchi soliq maslahatchilari to‘g‘risida va soliq maslahatchilarining malaka oshirishdan o‘tishi haqida axborot taqdim etishi;
- soliq maslahatchilari ishining sifatini ichki nazorat qilish qoidalarini belgilashi va unga amal qilishi shart. Soliq maslahatchilari ishining sifatini ichki nazorat qilishni tashkil etishga doir talablar milliy standartlar bilan belgilanadi.

Soliq maslahatchilari tashkilotining zimmasida qonun hujjatlariga va soliq maslahati bo‘yicha xizmatlar ko‘rsatish to‘g‘risidagi shartnomaga muvofiq boshqa majburiyatlar ham bo‘lishi mumkin. Soliq maslahati bo‘yicha xizmatlar ko‘rsatuvchi soliq maslahatchilari tashkiloti mijozga

soliq maslahati bo‘yicha hisobotni va soliq maslahatchilari tashkilotining xulosasini milliy standartlarda belgilangan tartibda taqdim etadi.

Soliq maslahati bo‘yicha hisobot soliq maslahati bo‘yicha xizmatlar ko‘rsatish to‘g‘risidagi shartnomada ko‘rsatilgan soliq maslahati predmeti haqidagi axborotni o‘z ichiga oladi. Soliq maslahati bo‘yicha hisobotdagi axborot maxfiydir va u oshkor qilinishi mumkin emas. Soliq maslahati bo‘yicha hisobotning har bir sahifasi soliq maslahatini amalga oshirgan soliq maslahatchisi tomonidan imzolanadi, hisobot soliq maslahatchilari tashkiloti rahbarining imzosi va mazkur tashkilotning muhri bilan (muhr mavjud bo‘lgan taqdirda) tasdiqlanadi.

Soliq maslahatchilari tashkilotining xulosasi - soliq maslahatchilari tashkilotining soliqlar va boshqa majburiy to‘lovlarni hisoblab chiqarish, to‘lash, soliq solish bilan bog‘liq bo‘lgan ob’ektlarni aniqlash va hisobini yuritish to‘g‘risidagi fikrini o‘z ichiga oluvchi yozma shaklda ifodalangan hujjatdir. Soliq maslahatchilari tashkilotining xulosasi soliq maslahati bo‘yicha hisobot asosida tuziladi. Soliq maslahatchilari tashkilotining xulosasi soliq maslahatchisi (soliq maslahatchilari), soliq maslahatchilari tashkilotining rahbari tomonidan imzolanishi va mazkur tashkilotning muhri bilan (muhr mavjud bo‘lgan taqdirda) tasdiqlanishi kerak. Malaka sertifikatini olgan jismoniy shaxs soliq maslahatchisidir.

Soliq maslahatchisi, agar u soliq maslahatchilari tashkilotining shtatida turgan bo‘lsa yoki soliq maslahatchilari tashkiloti u bilan fuqarolik-huquqiy xarakterdagi shartnoma tuzgan bo‘lsa, soliq maslahatiga jalb etilishi mumkin. Soliq maslahatchisi vakolatli davlat organi belgilagan tartibda o‘z malakasini oshirishi shart. Soliq maslahati bo‘yicha faoliyatni amalga oshirish huquqi qonun hujjatlarida belgilangan tartibda jismoniy shaxsga beriladigan malaka sertifikati bilan tasdiqlanadi. Malaka sertifikati cheklanmagan muddatga beriladi va O‘zbekiston Respublikasining butun hududida haqiqiydir.

Malaka sertifikatini olishga quyidagi talablarga javob beradigan:

- oliy ma’lumotga ega bo‘lgan;
- soliq maslahatchilarini tayyorlash bo‘yicha maxsus o‘quv kursini o‘tagan;

- oliy ta’lim muassasasini tamomlaganidan keyin kamida besh yillik, shu jumladan iqtisodiy yoki yuridik mutaxassislik bo‘yicha kamida ikki yillik ish stajiga ega bo‘lgan shaxs talabgor bo‘lishi mumkin.

Soliq maslahatchilarini tayyorlash va ularning malakasini oshirish bo‘yicha maxsus o‘quv kursini belgilangan tartibda akkreditatsiya qilingan davlat va nodavlat ta’lim muassasalari vakolatli davlat organi tomonidan tasdiqlangan o‘quv dasturi asosida amalga oshiradi. Malaka talablariga javob beradigan shaxs malaka imtihoni topshirishga ruxsat berish to‘g‘risidagi ariza bilan vakolatli davlat organiga murojaat qilish huquqiga ega. Malaka imtihonini tashkil etish va o‘tkazish tartibi vakolatli davlat organi tomonidan tasdiqlanadigan nizomda belgilanadi.

Malaka sertifikatining amal qilishini tugatish uchun quyidagilar asos bo‘ladi:

- soliq maslahatchisining arizasi;
- soliq maslahatchisi tomonidan soliq maslahati berish davomida olingan ma’lumotlar mijozning yozma ruxsatisiz uchinchi shaxslarga taqdim etilganligi;
- soliq maslahatini amalga oshirishda bir yil ichida ikki marta qonun hujjatlarini buzish sodir etilganligi;
- soliq maslahati bo‘yicha faoliyatda uch yil mobaynida ishtirok etmaganligi, shuningdek malaka oshirishni belgilangan tartibda o‘tamaganligi;
- malaka sertifikatini soliq maslahatida ishtirok etish uchun foydalanish maqsadida boshqa jismoniy shaxsga berilganligi faktining aniqlanganligi;
- muayyan lavozimlarni egallash yoki moliya-xo‘jalik sohasida muayyan faoliyat bilan shug‘ullanish huquqidan mahrum etish tarzidagi jazoni nazarda tutuvchi sud hukmining qonuniy kuchga kirganligi;
- fuqaroni belgilangan tartibda muomalaga layoqatsiz yoki muomala layoqati cheklangan deb topish to‘g‘risidagi sud qarorining qonuniy kuchga kirganligi.

Malaka sertifikatining amal qilishi uni tugatish to‘g‘risida qaror qabul qilingan sanadan e’tiboran tugatiladi. Malaka sertifikatiga ega

bo‘lmagan va soliq maslahatchisining soliq maslahati bilan bog‘liq topshiriqlarini soliq maslahati bo‘yicha hisobotga imzo qo‘yish huquqisiz bajaruvchi jismoniy shaxs soliq maslahatchisining yordamchisi bo‘lishi mumkin. Soliq maslahatchisi yordamchisining mehnat sharoitlari qonun hujjatlarida o‘rnatilgan tartibda soliq maslahatchilari tashkiloti bilan tuzilgan mehnat shartnomasida belgilanadi. Soliq maslahatchisining yordamchisi sifatida ishlangan vaqt malaka sertifikati olish uchun zarur bo‘lgan ish stajiga qo‘shiladi. Uchinchi shaxslarning soliq maslahatchilari tashkilotlarining faoliyatiga aralashishi, ulardan professional xizmatlar ko‘rsatish vaqtida olingan biron-bir ma’lumotni talab qilishi, shuningdek bunday ma’lumotlarni soliq maslahatchilaridan, soliq maslahatchilarining yordamchilaridan va soliq maslahati bo‘yicha xizmatlar ko‘rsatish jarayonida ishtirok etayotgan boshqa shaxslardan talab qilishi taqiqlanadi.

Soliq maslahatini amalga oshirayotgan shaxslardan ular soliq maslahati bo‘yicha vazifalarini bajarishlari bilan bog‘liq holda tayyorlagan hujjatlarning olib qo‘yilishi yoki ko‘zdan kechirilishi mumkin emas. Soliq maslahatchisi va uning yordamchisi professional vazifalarini bajarishlari munosabati bilan o‘zlariga ma’lum bo‘lgan holatlar to‘g‘risida guvoh sifatida so‘roq qilinishi mumkin emas. Soliq maslahatchilari va ularning yordamchilari sud, huquqni muhofaza qiluvchi va nazorat qiluvchi organlar tomonidan ekspertlar hamda mutaxassislar sifatida, shuningdek tekshiruvlarni amalga oshirishga jalb etilishi mumkin emas.

Davlat hokimiyati va boshqaruv organlarida xizmat qiluvchi shaxslar soliq maslahatiga jalb etilishi mumkin emas. Soliq maslahatchilari tashkiloti davlat hokimiyati va boshqaruv organlari, shuningdek xo‘jalik boshqaruvi organlari tomonidan tashkil etilishi mumkin emas. Davlat hokimiyati va boshqaruv organlarining mansabdor shaxslari, shuningdek qonun hujjatlariga muvofiq tadbirkorlik faoliyati bilan shug‘ullanishi taqiqlangan boshqa shaxslar soliq maslahatchilari tashkilotining muassislari bo‘lishi mumkin emas.

Soliq maslahatchilari va (yoki) soliq maslahatchilarining tashkilotlari umumiy manfaatlarni ifoda etish va himoya qilish maqsadida qonun

hujjatlarida belgilangan tartibda soliq maslahatchilari birlashmasini tashkil etish huquqiga ega. Soliq maslahatchilari tashkiloti soliq maslahati bo‘yicha xizmatlar ko‘rsatish to‘g‘risidagi shartnomani bajarmaganligi yoki lozim darajada bajarmaganligi oqibatida mijozga zarar etkazganligi uchun javobgar bo‘ladi. Mijozga etkazilgan zararlarning, shu jumladan boy berilgan foydaning o‘rni qonun hujjatlarida belgilangan tartibda qoplanishi kerak. Soliq maslahatchisi ishni sifatsiz bajarganligi, tijorat sirini oshkor etganligi natijasida etkazilgan ziyon va soliq maslahatchilari tashkiloti zarar ko‘rishiga olib kelgan boshqa xatti-xarakatlar uchun qonun hujjatlariga muvofiq soliq maslahatchilari tashkiloti oldida javobgar bo‘ladi.

AKMlarida soliq va soliqqa tortish masalalari bo‘yicha maslahatlar. AKMlarida soliq va soliqqa tortish masalalari bo‘yicha quyidagi AKXlari ko‘rsatiladi:

- soliq kodeksi va qonunosti me’yoriy hujjatlar asosida soliq qonunchiligiga oid masalalar bo‘yicha tushuntirishlar berish;
- fuqarolarga jami yillik daromad solig‘i hisoblarini to‘g‘ri yuritishga o‘rgatish;
- seminarlar, davra suhbatlari tashkil qilish va o‘tkazish;
- soliq to‘lovchilarni buxgalteriya hisoblarini to‘g‘ri yuritishga o‘rgatish;
- moliyaviy hisobotlarni tuzishda uslubiy va amaliy yordam ko‘rsatish;
- soliq to‘lovchilarni soliqlarni to‘g‘ri hisoblab chiqarish, hisobot va deklaratsiyalarni to‘g‘ri taqdim qilishga o‘rgatish;
- yuridik va jismoniy shaxslarning soliq sohasidagi huquqlari va qonun bilan muhofaza qilinadigan manfaatlari himoyalanishini ta’minlaydi, shu maqsadda tegishli nazorat organlariga soliq to‘lovchining soliq qonunchiligiga rioya qilish masalalarida takliflar va tavsiyalar beradi hamda soliq to‘lovchining haq huquqlari, qonuniy manfaatlarni yoqlab sud jarayonlarida vakolatli shaxs-mutaxassis sifatida ishtirok etadi;

- yuridik va jismoniy shaxslarning soliq solish va soliq qonunchiligi buzilishi masalalari bo‘yicha murojaatlarni belgilangan tartibda ko‘rib chiqadi, shu maqsadda nazorat organlari tomonidan o‘tkazilgan tekshirish dalolatnomalarida qo‘llanilayotgan moliyaviy sanksiyalarning soliq Kodeksi va amaldagi me’yoriy hujjatlarga mos kelishligi borasida tavsiyalar beradi;
- soliq to‘lovchilarning elektron shaklda hisobot topshirishlarida amaliy yordam ko‘rsatadi hamda ularning vositachisi sifatida faoliyat yuritadi.

AKM qishloq xo‘jalik hamda boshqa korxonalarga soliq qonunchiligidagi o‘zgarishlarni soliq to‘lovchilarga to‘lov-shartnomalari asosida etkazib berish, axborot-maslahat va amaliy uslubiy xizmatlar ko‘rsatish, soliq to‘lovchilarga soliq majburiyatlarini bajarishda amaliy yordam ko‘rsatish, yuridik va jismoniy shaxslarning soliq sohasidagi huquqlari hamda qonun bilan muhofaza qilinadigan manfaatlarini himoyalash masalalari bo‘yicha maslahat beradilar.

Davlat soliq qo‘mitasi huzuridagi Respublika AKM O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 1998 yil 12 yanvardagi «O‘zbekiston Respublikasi Davlat soliq qo‘mitasi faoliyatini tashkil etish masalalari to‘g‘risida»gi 14-sonli qaroriga muvofiq O‘zbekiston Respublikasi Davlat soliq qo‘mitasining 1998 yil 4 fevraldagi 26-sonli buyrug‘iga asosan tashkil etilgan.

Markaz O‘zbekiston Respublikasi birinchi Prezidentining 2010 yil 8 yanvardagi “Respublika soliq organlari tizimini yanada moderinizatsiya qilish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi *PQ-1257-son*qarori bilan Davlat soliq qo‘mitasining tashkiliy tuzilmasiga kirgan. DSQ huzuridagi Respublika AKMning Qoraqalpog‘iston Respublikasi, viloyatlar va Toshkent shahar hududiy bo‘linmalari 2000 yil 13 iyundagi DSQning 154-sonli buyruq bilan tasdiqlangan boshqaruv tuzilmasi asosida faoliyat olib boradi.

DSQ huzuridagi Respublika AKM o‘z faoliyatida O‘zbekiston Respublikasining Konstitutsiyasiga, O‘zbekiston Respublikasining «Davlat soliq xizmati to‘g‘risida»gi Qonuniga, boshqa qonun hujjatlariga, shuningdek Davlat soliq qo‘mitasining buyruq va ko‘rsatmalariga amal

qiladi. DSQ huzuridagi Respublika AKMning Nizomi 2011 yil 18 martda Davlat soliq qo‘mitasi Raisi o‘rinbosari tomonidan tasdiqlangan.

Respublika AKMning asosiy vazifalari va funksiyalari quyidagilar:

- soliq kodeksi va qonunosti me’yoriy hujjatlar asosida soliq qonunchiligiga oid masalalar bo‘yicha tushuntirishlar berish;
- fuqarolarga jami yillik daromad solig‘i hisoblarini to‘g‘ri yuritishga o‘rgatish;
- seminarlar, davra suhbatlari tashkil qilish va o‘tkazish;
- soliq to‘lovchilarni buxgalteriya hisoblarini to‘g‘ri yuritishga o‘rgatish;
- moliyaviy hisobotlarni tuzishda uslubiy va amaliy yordam ko‘rsatish;
- soliq to‘lovchilarni soliqlarni to‘g‘ri hisoblab chiqarish, hisobot va deklaratsiyalarni to‘g‘ri taqdim qilishga o‘rgatish;
- yuridik va jismoniy shaxslarning soliq sohasidagi huquqlari va qonun bilan muhofaza qilinadigan manfaatlari himoyalanishini ta’minlaydi, shu maqsadda tegishli nazorat organlariga soliq to‘lovchining soliq qonunchiligiga rioya qilish masalalarida takliflar va tavsiyalar beradi hamda soliq to‘lovchining haq huquqlari, qonuniy manfaatlarni yoqlab sud jarayonlarida vakolatli shaxs-mutaxassis sifatida ishtirok etadi;
- yuridik va jismoniy shaxslarning soliq solish va soliq qonunchiligi buzilishi masalalari bo‘yicha murojaatlarni belgilangan tartibda ko‘rib chiqadi, shu maqsadda nazorat organlari tomonidan o‘tkazilgan tekshirish dalolatnomalarida qo‘llanilayotgan moliyaviy sanksiyalarning soliq Kodeksi va amaldagi me’yoriy hujjatlarga mos kelishligi borasida tavsiyalar beradi;
- soliq to‘lovchilarning elektron shaklda hisobot topshirishlarida amaliy yordam ko‘rsatadi hamda ularning vositachisi sifatida faoliyat yuritadi.

DSQ huzuridagi Respublika AKM tomonidan zimmasiga yuklatilgan vazifalardan kelib chiqib DSQ va hududiy boshqarmalar bilan hamkorlikda soliq siyosatining asosiy yo‘nalishlari, soliqlar va boshqa

majburiy to‘lovlar stavkalaridagi o‘zgarishlar hamda soliq solishning ayrim masalalari yuzasidan kiritilgan qo‘shimchalarni soliq to‘lovchilar o‘rtasida keng targ‘ib qilish hamda mohiyatini respublikadagi barcha tadbirkorlik su’ektlari, korxona va tashkilotlarning rahbarlari va buxgalterlariga to‘liq etkazish maqsadida seminar-treninglar o‘tkazib boriladi. Tadbirda mutaxassislar tomonidan soliqlar va boshqa majburiy to‘lovlar stavkalaridagi o‘zgarishlar hamda soliq solishning ayrim masalalari yuzasidan kiritilgan qo‘shimchalar batafsil yoritilib seminar qatnashchilari barcha savollariga to‘liq javob qaytariladi.

2. Moliyaviy resurslarni boshqarish sohasidagi maslahat xizmatlari

Boshqaruv konsaltingning asosiy mexanizmlari va moliyaviy menejment. Barcha konsalting xizmatlariga murojaat qilayotgan mijozlar qaysi soha bo‘lishidan qat’iy nazar barcha moliyaviy va buxgalteriya ma’lumotlarini, ya’ni moliyaviy resurslarni boshqarishni o‘zida mujassamlashtiradi va moliyaviy resurslarni boshqarishdagi muammolar amaliyotda juda ko‘p uchraydi. Bunga ikkita sabab bor. Birinchisi, moliya va buxgalteriya biznesning ishchi tili hisoblanib, ularsiz biron-bir yirik tashkilotning faoliyatini tahlil qilishning imkoni yo‘q. Ikkinchisi, moliya va boshqa funksional sohalar o‘rtasida juda yaqin va murakkab bog‘liqlik bor. Har qanday sohadagi operatsiyalardagi qarorlar (masalan, ishchilar faoliyati natijasidagi ijtimoiy naflilikning oshishi) tashkilotning moliyaviy holatiga ta’sir etadi va moliyaviy hamda byudjet rejalarni qayta ko‘rib chiqishni talab qiladi. Mos ravishda, to‘laqonli moliyaviy hukm bo‘lib hisoblangan qarorlar, masalan, qisqa muddatli bank kreditlarini kamaytirish kabilar, boshqa faoliyat sohalarini chinakamiga cheklab qo‘yishi mumkin. AKX shu kabi muammolarni echimini topishda o‘z maslahatlari bilan yordam beradi. Ushbu mavzuda odatda moliyaviy axborotlarning qanday ishlatilishidan ko‘ra, maslahat xizmati ko‘proq kapital investitsiya loyihalari tahlili bo‘yicha yuzaga keladigan maxsus muammolarga e’tibor qaratiladi.

Moliyaviy resurslarini boshqaruvi bo‘yicha maslahatchi bu murakkab sohada mijozlarga yordam beruvchi eng yaxshi nomzod bo‘la olishi yoki olmasligi o‘rinli savoldir. Ma’lumki, moliya sohasida bundan tashqari bankirlar va buxgalterlar kabi professionallar faoliyat yuritadi. Ular maslahat bera olishmaydimi? Moliyaviy echimlarga muhtojlik sezgan menejerlar ko‘pincha birinchi navbatda mustaqil hisobchilarga murojat qilishadi va ko‘pincha kompaniyaning moliyaviy holatini tekshiruvchi auditorlik firmalari bu ishni bajarishadi. Aksariyat buxgalterlik firmalari bu kabi xizmatlarni taklif etadi va rejalashtirish, hisobot va soliqni tartibga solishda ishonchi manbaa hisoblanadi. Faoliyat yuritayotgan buxgalterlik firmalari boshqa tashkilotlarga qaraganda amaliy bilimlar ko‘nikmasi ko‘proq shakllangan bo‘ladi[37].

SHunga qaramasdan hisobchilardan boshqaruv maslahatchilari sifatida foydalanishning jiddiy cheklovlari bor. Maslahat berish va auditorlik o‘rtasida fundamental farq bor. Muhim moliyaviy qarorlarga maslahat bergan hisobchi auditorning hulosasi darajasida ish bajara olmaydi.

Butun dunyo tan olganidek strategik menejment va moliyaviy qarorlarning asosiy maqsadi bu qiymatni hosil qilish. G‘arbda bu to‘g‘ridan to‘g‘ri aksiyadorlar qadr qimmati sifatida tushuniladi. Aksiyadorlar kompaniyaning haqiqiy egalari va kompaniyaning asosiy kapital quyilmalar bilan taminlashadi. Taqsimotda ular faqat vositalarga va kompaniya foydasiga faqatgina boshqa davogarlar talabi qondirilgandan so‘nggina davo qilishadi. Qiymatning aniq tushunchasining muhimligi shundaki, u foydani maksimallashtiruvchi moliyaviy strategiya va xarakatlar bilan taminlaydi. Moliya va strategiya juda ham bir biriga yaqin hisoblanadi. Strategiya odatda raqobatda g‘olib chiqish uchun hizmat qiladi. Kapital qiymati va uning xarajatlarini ijobiy darajada ko‘rsatish uchun premium baho yoki ijobiy xarajatlarni olib kelishda raqobat ustunligi muhimdir.

[37]Kubr M. (ed.) “Management consulting: A guide to the profession (fourth edition)” Geneva, International Labour Office, 2002 y. Page 748

Agarda mijoz moliya ilmidan xabardor bo‘lmasa, hech bo‘lmasa asosiy tushunchalarni tushunmasa maslahatchi uchun u bilan ishlash qiyinchiliklar tug‘diradi. Mijozga tez va dolzarb ma’lumot etkazish va uning tez tushunishi ishni birmuncha osonlashtiradi. Ma’lumki, kapital – moliyaviy menejmentda doimiy foydalanib kelinayotgan iqtisodiy kategoriyalardandir, mamlakatni bozor munosabatlariga o‘tishi bilan o‘zini yangi mazmuniga ega bo‘ldi. Korxonaning tashkil etilishi va rivojlanishida bosh iqtisodiy negiz bo‘lib, kapital o‘zini mavjudligi va xarakati jarayonida davlat, mulkdorlar va ishchi xodimlar manfaatlarini ta’minlaydi.

Korxona kapitalini iqtisodiy mohiyatiga ko‘ra, birinchi navbatda uning quyidagi tavsiflarini ko‘rib chiqishi zarur:

1. Kapital korxona ishlab chiqarishini asosiy omili hisoblanadi. Iqtisodiy nazariyada ishlab chiqarishni 3 ta asosiy omilini ajratib ko‘rsatish mumkin, korxonalar xo‘jalik faoliyatini ta’minlashda ishlab chiqarish - kapitali; er va boshqa tabiiy resurslar; mehnat resurslari. YAgona ishlab chiqarish kompleksida barcha omillarni birlashtiruvchi omil bo‘lib, ishlab chiqarish kapitali muhim o‘rin egallaydi.

2. Kapital daromad keltiruvchi korxona moliyaviy resurslarini xarakterlaydi. Kapital bu o‘z o‘rnida – ssuda kapitali shaklida ishlab chiqarish omillaridan ajralmagan holda korxonaning daromadini shakllantirishni ta’minlovchi ishlab chiqarish(operatsion) faoliyat emas, balki moliyaviy (investitsiya) faoliyati sohasini belgilaydi.

3. Kapital korxonaning mulkdorlarini boyligini shakllantiruvchi bosh asosiy manba hisoblanadi. U bu zaruriy darajada boylikni shakllantirishni joriy va kelajakda ta’minlash uchun zarurdir. Joriy jarayonda ishlatilgan kapitalning bir qismi kapital tarkibidan ajralib, uning mulkdorlarini (egalarini) kelajakda yo‘naltirilgan ehtiyojlarini ta’minlaydi.

4. Korxona kapitali uning bozor qiymatini asosiy o‘lchovi hisoblanadi. Unda korxona jami o‘z kapitallarini aktivlarga nisbatan hajmini belgilaydi. Bu erda ishlatilgan o‘z kapitallarini tarkibini chetdan jalb qilingan kapitallari qo‘shilgan tarkibi bilan foyda olishni belgilaydi.

5. Korxona kapitali dinamikasi uning xo‘jalik faoliyati samaradorligi darajasini muhim barometri hisoblanadi.

Moliyaviy menejment–sub’ektlarda moliyaviy resurslar va kapitallarni boshqarish hisoblanadi. Moliyaviy boshqaruv faoliyatining turi sifatida 2 ta yirik sohani ko‘rish mumkin:

-sub’ektning rahbariyati tomonidan qarorlar asosida moliyaviy resurslar va kapitallarni boshqarishni o‘z ichiga oluvchi ichki xo‘jalik faoliyati;

-korxona va boshqa xo‘jalik sub’ektlari o‘rtasidagi moliyaviy munosabatlarni o‘rnatish jarayonida amalga oshiriladigan moliyaviy resurslar va kapitallarni boshqarishning tashqi jarayoni.

Boshqaruv tizimi boshqarilayotgan ob’ektlarga zaruriy ta’sirini ta’minlaydi. Boshqaruv faoliyati odatda tashkilotning ma’sul shaxslari o‘rtasida va maxsus bo‘g‘inlari o‘rtasida taqsimlanadi. Boshqaruv tizimining bo‘g‘inlari chiziqli, funksinal, chiziqli – funksional, funksional- chiziqli va boshqa turli kombinatsiyalarda bo‘lishi mumkin.

Moliyaviy menejment – sub’ektlar boshqaruvining umumiy maqsadlariga erishishga yo‘naltirish uchun amal qiladigan tizimdir Moliyaviy menejmentning muhim uslubiy asosi sifatida uni tashkil qilishning umumiy tamoyillarini aniqlab olish hisoblanadi. Bu o‘z navbatida moliyaviy menedjmentning xarakat faoliyatini aniqlab olish uchun, uni amal qilishini umumiy mezonlarini aniqlab olish uchun zarur hisoblanadi. SHuni hisobga olish kerakki, moliyaviy menejment sub’ektlarning ichki doirasida emas, balki doimiy ravishda byudjet, byudjetdan tashqari fondlar, banklar va boshqa kreditorlar, moliya kredit muassalalari, institutsional investorlarning o‘zaro munosabatlarida ham aks etadi.

Ayrim hollarda, moliyaviy boshqaruv, rejalashtirish, rag‘batlantirish, alohida elementlarning o‘zaro muvofiqligi, variativligi, maqsadli yo‘naltirilganligi kabilarni o‘z ichiga oluvchi boshqaruvni tashkil qilishning umumiy tamoyillari bilan ham birining ta’sir doirasida bo‘ladi. Albatta biz ta’kidlaganimizdek, moliyaviy menejment tizimining shakllanishi xo‘jalik sub’ektlarining iqtisodiy mustaqilligi ya’ni

tadbirkorlik faoliyatining keng imkoniyatlarini shakllanishi bilan belgilanadi. Bunda, byudjet bilan o‘zaro soliqli munosabatlar tizimining shakllanishi, sub’ektlar asosiy va aylanma mablag‘larni shakllantirishda kredit va investitsion usullarning shakllanishi, bozor mexanizmlari asosida ularning iqtisodiy faoliyatidagi turli xatarlar bo‘yicha mas’uliyat, foydani taqsimlash imkoniyatini sub’ektlarning ixtiyorigaga o‘tishi va boshqa omillar hisoblanadi. SHuning uchun ham moliyaviy menejment konsepsiyasini o‘rganishning asosi tadbirkorlik faoliyati hisoblanadi deb ta’kidlash mumkin.

Moliyaviy boshqaruvning vazifalari, tamoyillarini aniqlab beruvchi moliyaviy boshqaruvning o‘ziga xos 3 jihatlarini mavjud:

1. Moliyaviy menedjment uchun moliyaviy – huquqiy shart sharoitlar yaratib beruvchi tashkiliy jihatlar;
2. Boshqaruv qarorlarining mezonlari sifatida oxirgi foyda va rentabellik moliyaviy ko‘rsatkichlarini tanlab olish;
3. Daromadlari va xarajatlar balansi orqali har qanday iqtisodiy faoliyat samaradorligining doimiy nazorati.

Buxgalteriya va auditorlik maslahatlari. Qishloq xo‘jaligi korxonalarining rivojlanishi va taraqqiyotini samarali tashkil etishda eng muhim tarkibiy qismlardan bo‘lmish moliyaviy hisobotlar tuzish, taqdim etish va ulardan foydalanish alohida ahamiyatga ega. Moliyaviy hisobotlar korxona ayniqsa, bozor iqtisodiyoti sharoitida o‘z oldiga qo‘ygan maqsadlariga erishishida va moliyaviy faoliyati natijalarini baholash, tahlil etish hamda moliyaviy boshqaruv tizimi boshqaruvi va investitsion faoliyat bo‘yicha qarorlarni ishlab chiqishda tuziladigan hisobotlarni o‘z ichiga oladi. Kichik tadbirkorlik sub’ektlari belgilangan maqsadlariga erishishi davomida:

- o‘tgan hisobot davridagi moliyaviy-xo‘jalik faoliyat natijalarini, tahlil qilishlari va baholashlari;
- ichki va tashqi foydalanuvchilar uchun o‘zining moliyaviy-xo‘jalik faoliyati natijalarini umumlashtirilgan ma’lumotlarni yig‘ib aks ettiruvchi bir tizimga keltirgan holda yig‘ib taqdim qilishlari kerak.

O‘zbekiston Respublikasining «Buxgalteriya hisobi to‘g‘risida»gi qonuniga va Moliya vazirligining 2002 yil 27 dekabrdagi 140-sonli buyrug‘iga ko‘ra moliyaviy hisobotlar shakllari tarkibi tasdiqlangan:

1. Buxgalteriya balansi - 1-shakl;
2. Moliyaviy natijalar to‘g‘risidagi hisobot - 2-shakl;
3. Asosiy vositalar xarakati to‘g‘risidagi hisobot - 3-shakl;
4. Pul oqimlari to‘g‘risidagi hisobot - 4-shakl;
5. O‘z sarmoyasi to‘g‘risidagi hisobot - 5-shakl;
6. Izohlar, hisob-kitoblar va tushuntirishlar.
7. Davriy (uch oylik) hisobotlar tarkibi yillik hisobotdan hisobotlar shakli sonining kamligi bilan farq qilishi mumkin.

Bozor sharoitida korxonalar o‘z tasarrufidagi barcha resurslarni moliyaviy, moddiy va pul resurslari xarakati hamda ulardan samarali foydalanish jarayonini boshqarishida moliyaviy hisobotlar muhim o‘rin tutadi. SHunday ekan, tabirkorlik sub’ektlari yillik moliyaviy hisobotlari tarkibida 4-shakl–«Pul oqimlari to‘g‘risida»gi hisobotni ham tuzishlari tavsiya etiladi. Unda korxonalarning pul mablag‘lari aylanishi va ulardan samarali foydalanish imkoniyatlari ko‘rsatiladi. Korxonalar moliyaviy ma’lumotlardan foydalangan holda o‘z moliyaviy faoliyatlariga aniq baho berishlari va bu ma’lumotlarni buxgalteriya hisobotlarida aks ettirishlari muhim vazifalardan sanaladi.

Korxona balansi uning ma’lum davrdagi mablag‘lari va bu mablag‘larning manbalari holatini ko‘rsatadi. Buxgalteriya balansi hisobot davri boshi va oxirida korxonaga tegishli bo‘lgan mulkning mavjudligi va xarakatini aks ettiradi. Buxgalteriya balansi aktiv va passiv qismlardan iborat bo‘ladi. Aktiv qismida korxona mablag‘larining turlari va joylanishi, passiv qismida esa, bu mablag‘larning tashkil topish manbalari va tayinlanishi aks etiriladi. Korxona aktivlari va passivlarining o‘zgarishi mablag‘lar hamda ularning tashkil topish manbalari oshishi yoki kamayishiga olib keladi.

Balansning aktiv qismi uzoq muddatli aktivlar va aylanma aktivlarni o‘z ichiga oladi. Hozirgi sharoitda korxona moliyaviy natijalar to‘g‘risidagi hisobot (2-shakl)ni byudjetga to‘lovlar to‘g‘risidagi

ma’lumotnoma bilan buxgalteriya hisobi va hisobotini yuritish tartib qoidalaridan kelib chiqib tuzadi va taqdim etadi. AKXdan buxgalteriya va audit bo‘yicha maslahat olish qishloq xo‘jalik korxonasidan kelib tushdigan talablardan asosiylaridan biridir.CHunki qishloq xo‘jaligi rentabelligi u darajada yuqori emasligi hammaga ma’lum. SHunday ekan qishloq xo‘jalik sub’ektlari o‘zlarining moliyaviy boshqaruvida qo‘yilgan xar bir kamchilik, uning samaradorligiga katta ta’sir o‘tkazishi mumkin.

SHunday qilib, buxgalteriya hisobi - faoliyat ko‘rsatayotgan sub’ektning mulki, majburiyatlari, xo‘jalik operatsiyalari va ularning xarakatini yoppasiga hamda uzluksiz hujjatlashtirish yo‘li bilan tartibli yig‘ish, nazorat qilish, o‘lchash, ro‘yxatga olish, pul o‘lchovida ishlov berish tizimidir.

Buxgalteriya hisobining asosiy maqsadi - to‘liq va ishonarli axborotlarni shakllantirish, ichki va tashqi foydalanuvchilarni u bilan ta’minlash, shuningdek, boshqaruv va moliyaviy qarorlar qabul qilish uchun axborotlardan foydalanish. Demak, buxgalteriya hisobi :

- sub’ektning iqtisodiyoti to‘g‘risida miqdoriy (moliyaviy) axborot beruvchi axborot tizimidir;
- iqtisodiy axborotni aniqlash, nazorat qilish, o‘lchash va uzatish jarayonidir;
- cheklangan resurslardan foydalanish usulini tanlab olishda zarurdir.

Har qanday tadbir inson tomonidan amalga oshirilgani kabi buxgalteriya hisobi ham buxgalterlar tomonidan yuritiladi va barcha tamoyillarni amalga oshiradi. Buxgalteriya hisobini korxona to‘g‘risidagi moliyaviy axborotlar bilan ta’minlovchi tizim, biznes amaliyotiga iqtisodiy nazariyani amalda qo‘llovchi, jahon ishbilarmonlar tili, soliqqa tortiladigan bazani shakllantirish usuli desak, bozor iqtisodiyoti sharoitida buxgalter - bu moliyaviy axborotlar menejeri, moliyaviy axborotlar bilan ta’minlovchi mutaxassis, moliyaviy asosda qarorlar qabul qilish bo‘yicha menejerga faol yordamchi va nihoyat korxona faoliyatini tubdan yaxshilovchi shaxsdir. Amaliyotda buxgalteriya hisobi oldiga an’anaviy ravishda quyidagi talablar qo‘yilgan: hisob ko‘rsatkichlarining reja

ko‘rsatkichlari bilan solishtiruvchanligi; o‘z vaqtidaligi, aniqligi va ob’ektivligi; to‘laligi; ravshanligi; tejamliligi va hamma-bobligi va h.k.

Hisob ko‘rsatkichlarining reja ko‘rsatkichlari bilan solishtiruvchanligi - hisob ko‘rsatkichlarining markazlashtirilgan tartibda belgilangan reja ko‘rsatkichlari bilan solishtirish mumkinligini ta’minlashni nazarda tutadi. Korxonani rivojlantirish rejalari korxonaning o‘zi ishlab chiqadigan bozor iqtisodiyoti sharoitida ichki ishlab chiqarishni rejalashtirish nuqtai nazaridan ko‘rilishi kerak. O‘z vaqtidaligi, aniqligi va ob’ektivligi talabiga kelsak, xalqaro standartlarga binoan dolzarblilik, ahamiyatlilik va moddiyliligiga ko‘proq ahamiyat beriladi. Buxgalteriya hisobida ko‘proq e’tibor nazariydan ko‘ra amaliy tomonga berilishi kerak.

Buxgalteriya hisobida xo‘jalik operatsiyalari o‘lchov ob’ekti bo‘lib hisoblanadi. Ular firmaning moliyaviy ahvoliga ta’sir qiladigan xo‘jalik hayotining hodisalaridir. Operatsiyalar ikki tomonlama bo‘lib, mustaqil sheriklar o‘rtasida qiymatliklarni almashtirishdan yoki bir tomonlama, stanok va asbob-uskunalarning eskirishi, foizlar bo‘yicha summalarning doimiy jamg‘arilishi va boshqalardan iborat bo‘lishi mumkin. Xo‘jalik hisobi tomonidan qamrab olinadigan ob’ektlar raqam ko‘rsatkichlari vositasida aks ettiriladi. Ularni olish uchun xo‘jalik hisobida moddiy, mehnat va qiymat o‘lchovlari qo‘llaniladi.

Audit - bunga vakolati bo‘lgan shaxslar - auditor (auditorlik tashkilot) lar tomonidan, xo‘jalik yurituvchi sub’ektlarning moliyaviy hisobotining ishonchliligi hamda moliya-xo‘jalik operatsiyalari O‘zbekiston Respublikasi amaldagi qonunchiligi va boshqa me’yoriy hujjatlarga muvofiq, ekanligini aniqlash maqsadida mustaqil ekspetiza va tahlil qilish, buxgalteriya hisobi va boshqa moliyaviy hisobotlarga qo‘yiladigan talablarga muvofiqligini, ularning to‘liqligi va aniqliligining tekshirish demakdir. SHuningdek, audit tarkibiga konsalting, ya’ni mijozlarga shartnomaga asosan xizmatlar ko‘rsatish ham kiradi.

Auditning maqsadi - amaldagi qonunchilik, auditorlik faoliyatini me’yoriy tartibga soluvchi tizim, auditor va mijoz o‘rtasidagi o‘zaro shartnoma majburiyatlari bilan belgilanadigan aniq masalani yechishdan

iboratdir. Auditorlik faoliyatining maqsadi - xo‘jalik yurituvchi sub’ektlarning buxgalteriya (moliyaviy) hisobotini ishonchliligini hamda amalga oshirilgan moliyaviy va xo‘jalik operatsiyalarning me’yoriy hujjatlarga muvofiqligini aniqlashdan iborat. Auditorlik nazoratini o‘tkazishdan asosiy maqsad – xo‘jalik yurituvchi subyektlar faoliyatini to‘g‘ri va xolis baholashdir, shu bilan birga xo‘jalik yurituvchi subyektlar faoliyatida yo‘l qo‘yilgan kamchiliklarni bartaraf qilishda ularga yo‘l-yo‘riqlarni ko‘rsatishdir.

Auditning asosiy vazifasi - quyidagi maqsadlarga erishish uchun moliyaviy hisobotlarni tekshirishdir:

- hisobotlarning ishonchliligini tasdiqlash yoki ishonchsizliligini qayd etish;
- tekshirilayotgan davrda korxona faoliyati natijasida hisob va hisobotda xarajatlar, daromadlar va moliyaviy natijalar to‘liq, ishonchli va aniq aks etilganligini tekshirish;
- hisobni yuritish va hisobotni tuzish, aktivlar, majburiyatlar va xususiy kapitalni baholash uslubiga oid qoidalarini tartibga soluvchi amaldagi qonunchilikka va me’yoriy hujjatlarga rioya qilinishi yuzasidan nazoratni amalga oshirish;
- xususiy va aylanma mablag‘lar, moliyaviy zahiralar va zayom manbalaridan oqilona foydalanish imkoniyatlarini aniqlash.

Moliyaviy hisobot auditining asosiy maqsadi - ma’lum bir vaqtda korxona faoliyati natijasi bo‘yicha hisobotda aktivlar, majburiyatlar, xususiy mablag‘lar va moliyaviy natijalar to‘liq, ishonchli va aniq aks etilganligiga haqqoniy baho berish, korxonada qabul qilingan hisob siyosati amaldagi qonunchilikka va me’yoriy hujjatlarga muvofiqligini tekshirish. SHunday ekan, AKX qishloq xo‘jalik korxonalariga buxgalteriya va audit bo‘yicha maslahatlarni amalga oshirishi korxonada moliyaviy boshqaruv sifatini va samaradorligini oshirishga imkon beradi.

Qishloq xo‘jaligi korxonalarining uzoq muddatli va joriy aktivlarni boshqarish bo‘yicha maslahatlar. Uzoq muddatli aktivlar qishloq xo‘jalik korxona faoliyatida uzoq muddatli asosda

foydalaniladigan aktivlar, jumladan sub’ektning mulki, binolari va uskunalari, moddiy aktivlari xarajatlaridir. Ularga quyidagilar kiradi:

Asosiy vositalar- ishlab chiqarish jarayonida bir yildan ortiq muddatda ishlatiladigan, har bir donasining narxi sotib olish paytida eng kam oylik ish xaqining ellik baravaridan yuqori bo‘lgan, kelgusida korxona iktisodiy naf keltiradigan aktivlar kiradi. Ishlab chikarish jarayonida ular asta sekin eskirib boradilar. Asosiy vositalarga er, erni obodonlashtirish, bino va inshoatlar, asbob va uskunalar, hisoblash texnikasi, ofis mebeli, transport vositalari, ishchi va maxsuldor xayvonlar va boshqalar kiradi.

Nomoddiy aktivlar-moddiy ko‘rinishga va shaklga ega bo‘lmagan biroq ishlab chiqarish jarayonida bir yildan ortiq muddatda ishlatiladigan, hisobda boshlang‘ich bahosiga ega bo‘lgan va ishlab chiqarish jarayonida eskirib boradigan aktivlarga aytiladi.

Kapital quyilmalar- qurilish yoki asosiy vositalar yoki nomodiy aktivlarni sotib olish va ularni foydalanishga topshirishgacha bo‘lgan xarajatlar summasining yig‘indisiga tengdir. Masalan, korxona qurilish olib borayotgan bo‘lsa, qurilish bilan bog‘liq barcha xarajatlar kapital qo‘yilmalar schetida aks ettiriladi. Uzoq muddatli moliyaviy qo‘yilmalar-foiz yoki dividend ko‘rinishda daromad olish maqsadida uzoq vaqt davomida o‘zida saqlab turadigan qarz va ulushli qimmatli qog‘ozlarni sotib olishga aytiladi. Uzoq muddatli debitorlik qarzlar-bir yildan ortiq muddatga korxona oldida qarzdor jismoniy va yuridik shaxslar hisoblanadi.

Asosiy fondlar ishlab chiqarishga taalluqli va noishlab chiqarishga taalluqli fondlarga bo‘linadi. Ishlab chiqarishga taalluqli asosiy fondlar mahsulot ishlab chiqarish jarayonida bevosita ishtirok etadi. Asosiy fondlar natural va qiymat ko‘rsatkichlarda hisobga olinadi. Natural ko‘rsatkichlar asosiy fondlarning miqdoriy va sifat tarkibi, ishlab chiqarish imkoniyatlari xizmat muddatlari to‘g‘risida ma’lumot beradi. Qiymat ko‘rsatkichlari buxgalteriya hisobi, iqtisodiy tahlil va umumtarmoq statistik ko‘rsatkichlarini shakllantirish maqsadlariga

xizmat qiladi. Asosiy vositalarni (fondlarni) baholashning quyidagi shakllari mavjud:

- boshlang‘ich qiymati(yoki to‘liq qiymati) bo‘yicha – asosiy fondlarni sotib olish yoki qurish, hamda ularni olib kelish va o‘rnatishga ketgan barcha xarajatlarni o‘z ichiga oladi;
- qayta tiklash qiymati bo‘yicha – bir xil vazifani bajaruvchi, lekin turli xil yillarda ishga tushirilgan asosiy fondlarni joriy yil baholarida aynan shu fondlarni takror ishlab chiqarish qiymati bo‘yicha qayta baholash va taqqoslama ko‘rinishga keltirish (hukumat qarorlariga asosan vaqti-vaqti bilan o‘tkazib turiladi). Qayta tiklash qiymati asosiy fondlarning bozor qiymatiga ham mos keladi va tekinga olingan (sovg‘a yoki boshqa tarzda) asosiy fondlarni hisobga olishda ham foydalanilishi mumkin;
- qoldiq qiymati bo‘yicha – asosiy fondlarning boshlang‘ich yoki qayta tiklash qiymatidan hisoblangan eskirish summasini (amortizatsiya ajratmalarini) ayirib tashlash orqali baholalanishi;
- balans qiymati bo‘yicha – asosiy fondlarning buxgalteriya balansida aks etadigan qiymati. Asosiy fondlar buxgalteriya balansida boshlang‘ich qiymati bo‘yicha, shuningdek, agar qayta baholash o‘tkazilgan bo‘lsa, qayta tiklash qiymati bo‘yicha hisobga olinadi;
- tugatish (likvidatsiya) qiymati bo‘yicha – tugatilayotgan (moddiy yoki ma’naviy eskirish va boshqa sabablarga ko‘ra) asosiy fondlarning tugatish qiymatini baholashda ishlatiladi. Unga asosiy fondning tugatilayotgan davrdagi qoldiq qiymatiga tugatish bilan bog‘liq xarajatlar (tugatishda ishtirok etgan ishchilarning ish haqi va unga hisoblangan ajratmalar, ketgan materiallar, transport xarajatlari va boshqalar) qo‘shilib, ob’ektni tugatishdan olingan materiallar (ehtiyot qismlar, metallom, arzon baholi va tez eskiruvchi buyumlar va boshqalar) qiymati chegirib tashlanadi.

Asosiy vositani o‘zining boshqa bir mol-mulkiga (pul mablag‘laridan tashqari) almashtirib olayotgan bo‘lsa, balansga olinayotgan asosiy vosita almashtirilayotgan mol-mulkning buxgalteriya balansida aks etgan qiymati bo‘yicha hisobga olinadi. Davlat yoki boshqa sub’ektlardan

tekinga olinayotgan asosiy vositalar uning kirim qilinayotgan sanadagi bozor narxi darajasida balansga olinadi. Mustaqil fermer xo‘jaligi yuritish uchun shirkatdan chiqayotgan a’zolar tegishli asosiy vositani paydagi ulushi sifatida olib chiqayotganda yoki tugatilayotgan shirkat xo‘jaliklari mulkidan tegishli ulushini asosiy vosita sifatida olib chiqayotgan fermer xo‘jaliklari asosiy vositalarni shirkat balansidan qoldiq qiymati bo‘yicha qabul qiladilar.

Buxgalteriya balansida asosiy vositalarga tegishli uchta ko‘rsatkich aks ettiriladi:

- asosiy vositalarning boshlang‘ich balans qiymati;
- ularning shu sanaga bo‘lgan eskirish summasi;
- qoldiq qiymati.

Bunda balansning yakuniy summasiga asosiy vositaning qoldiq qiymati qo‘shiladi, dastlabki qiymati va eskirish summasi ma’lumot uchun ko‘rsatib boriladi. Asosiy vositaning qoldiq qiymati quyidagicha aniqlanadi:

$$AV_{кк} = AV_{bk} - A_s$$

Bu erda: AV_{kk} – asosiy vositaning qoldiq qiymati;

AV_{bk} – asosiy vositaning boshlang‘ich balans qiymati;

A_s – asosiy vositalarning shu oraliqdagi eskirish summasi.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida narx-navoning tez o‘zgarib turishi tufayli asosiy fondlarning qiymatini qisqaroq muddatlarda qayta baholab turishga to‘g‘ri keladi. Asosiy vositalarni qayta baholash ikki xil usul bilan amalga oshiriladi:

- indeks usuli – bunda asosiy vositaning boshlang‘ich balans qiymati statistika organi tomonidan o‘rnatiladigan koeffitsentga ko‘paytiriladi

$$AV_{kt} = AV_{bk} \times K_{kb}$$

Bu erda: AV_{kt} – asosiy vositaning qayta tiklash qiymati;

AV_{bk}– asosiy vositaning boshlang‘ich balans qiymati;

K_{kb} – asosiy vositalarni qayta baholash koeffitsenti.

- bevosita qayta baholash usuli – bunda asosiy vositaning yangi qiymati shu turdagi asosiy vositalarning qayta baholash sanasidagi bozor bahosi to‘g‘risidagi axborotlardan foydalanib o‘rnatiladi.

Ishlab chiqarish jarayonida barcha turdagi asosiy vositalar eskirib, asta-sekin o‘zining dastlabki tabiiy xususiyatlari va qiymatini yo‘qotib boradi. Eskirish jarayonida asosiy vositalarning iste’mol qiymati yangitdan yaratilayotgan mahsulot qiymatiga eskirish summasiga mutanosib ravishda ko‘chirib boriladi. Asosiy vositalarni qayta tiklash va yangilab borishga sarflanadigan bu ajratmalar xo‘jalikning amortizatsiya fondini tashkil qiladi.

Amortizatsiya ajratmalari asosiy vositalarning balans qiymati va foydali xizmat muddatini hisobga olgan holda belgilanadigan yillik amortizatsiya me’yoriga nisbatan hisoblanadi. Amortizatsiya miqdorini hisoblashga quyidagi omillar hisobga olinadi:

- asosiy vositaning boshlang‘ich balans qiymati;
- asosiy vositaning qoldiq qiymati;
- asosiy vositaning xizmat muddati;
- o‘rnatilgan amortizatsiya me’yori.

Asosiy vositalarning yillik amortizatsiya me’yorini*(A_m)* topish uchun quyidagi formuladan foydalaniladi:

$$A_m = \frac{((AV_{bk} + T_x) - (M_к + AV_{кк})) \times 100}{AV_{bk} \times F_m}$$

Bu erda: AV_{bk} – asosiy vositaning boshlang‘ich balans qiymati;

AV_{kk}– asosiy vositaning qoldiq qiymati;

T_x – asosiy vositalarni taxminiy tugatish xarajatlari;

M_k– asosiy vositalarni tugatilishidan olinadigan materiallarning taxminiy qiymati;

F_m – asosiy vositalardan foydalanish muddati.

Masalan, imoratning balans qiymati *(AV_{bk})* 25000000 so‘m, taxminiy tugatish xarajatlari *(T_x)* 1500000 so‘m, asosiy vositalarni tugatilishidan olinadigan materiallarning taxminiy qiymati *(M_k)* 500000 so‘m, asosiy vositaning qoldiq qiymati *(AV_{kk})* 1000000 so‘m va undan foydalanish muddati *(F_m)* 20 yil deb faraz qilsak, yillik amortizatsiya me’yori *(A_m)* 5 foizga teng bo‘ladi.

A_m = $\frac{((25000000 + 1500000) - (500000 + 1000000)) \text{ x } 100}{25000000 \text{ x } 20}$ = 5 foiz

Asosiy vositaning yillik amortizatsiya summasini*(As)* topish uchun:

$$A_s = \frac{AV_{bk} \times A_m}{100}$$

yoki $A_s = \frac{((AV_{bk} + T_x) - (M_к + AV_{кк}))}{F_m}$ formularidan foydalaniladi.

Ushbu formuladan foydalanib imoratning yillik amortizatsiya summasini *(A_s)* topamiz.

$$A_s = \frac{25000000 \text{ x } 5}{100} = 1250000 \text{ so‘m,}$$

yoki $A_s = \frac{((25000000 + 1500000) - (500000 + 1000000))}{20} = 1250000$ so‘m.

O‘zbekiston Respublikasining Soliq Kodeksi va Vazirlar Mahkamasining 1996 yil 31 dekabrdagi 469-sonli qarori bilan tasdiqlangan «Asosiy vositalarning guruhlari bo‘yicha amortizatsiyaning yagona me’yorlari to‘g‘risidagi Tartib»ga muvofiq fermer xo‘jaliklari faoliyatida foydalaniladigan asosiy vositalar amortizatsiyasining yillik me’yorlari quyidagicha belgilangan:

17-jadval

Asosiy vositalar amortizatsiyasining yillik me’yorlari

1	Asosiy vositalar guruhi	Yillik amortizatsiya me’yori, %
1.	Imoratlar, inshootlar va qurilishlar	5
2.	Engil avtomobillar, maxsus uskuna va jihozlar, ishlab chiqarish va xo‘jalik inventarlari	20
3.	Yuk avtomashinalari, maxsus avtomashinalar, qishloq xo‘jaligi mashina va asbob-uskunalari, idora mebellari	15
4.	Elektr dvigatellar va dizel generatorlari, elektr o‘tkazgich, gaz quvurlari va aloqa qurilmalari	8
5.	Boshqa guruhlarga kiritilmagan amortizatsiyalanadi-gan asosiy vositalar	10

Xo‘jalik yurituvchi sub’ektlarga tasdiqlangan amortizatsiya me’yorlarini kerak bo‘lganda kamaytirish yoki tezlashtirilgan (me’yorga nisbatan 2 barobardan yuqori bo‘lmagan) usulda hisoblashga ruxsat beriladi. YAngi tartibga muvofiq qishloq xo‘jaligining quyidagi asosiy vositalariga amortizatsiya hisoblanmaydi:

- mahsuldor hayvonlar, qo‘tos va ho‘kizlar;
- hukumat qarori bilan konservatsiyaga o‘tkazilgan asosiy vositalar;
- to‘la amortizatsiya qilingan asosiy vositalar.

Joriy aktivlarni boshqarish qishloq xo‘jaligi korxonalari faoliyatini boshqarishning muhim tarkibiy qismlaridan biri hisoblanadi. Aylanma (joriy) aktivlar o‘ziga xos bo‘lgan bir qator ijobiy xususiyatlarga ega:

a) operatsion faoliyatning tovar va pul oqimlarini tartibga solish jarayonida ularni tezlik bilan bir shakldan ikkinchi shaklga aylanishtirish imkoniyati mavjud;

b) tovar va moliyaviy bozorlar kon’yukturasidagi o‘zgarishlarga tezda moslasha olishi natijasida ular korxonaning operatsion faoliyatini osonlik bilan o‘zgartirish va yangilashga imkon yaratadi;

v) ularning yuqori likvidlikka egaligi – zarur bo‘lganda korxonaning qisqa muddatli majburiyatlari bo‘yicha to‘lovlarni amalga oshirish uchun pul mablag‘lariga aylantirish tezligi yuqoriligi bilan xarakterlanadi;

g) boshqarishning engilligi – ularni aylanishi bilan bog‘liq boshqaruv qarorlari qisqa muddat oralig‘ida amalga oshiriladi.

Aylanma aktivlarga xos salbiy xususiyatlar quyidagilar bilan xarakterlanadi:

a) aylanma aktivlarning pul mablag‘lari va debitorlik qarzlari ko‘rinishida bo‘lgan qismlari inflyasiya ta’sirida tezda o‘zining qiymatini yo‘qotish xususiyatiga ega;

b) vaqtinchalik bo‘sh turgan aylanma aktivlar foydani shallantirish jarayonida ishtirok etmaydi, ortiqcha tovar-moddiy zahiralar esa ularni saqlash bilan bog‘liq qo‘shimcha operatsion xarajatlarni amalga oshirishni talab etadi;

v) tovar-moddiy qiymatliklar zahiralari tabiiy kamayish natijasida yo‘qotishlarga olib keladi;

g) debitorlik qarzlari ko‘rinishidagi aylanma aktivlarning bir qismi tijorat sheriklarining sofdil emasligi oqibatida undirilmay qolib ketishi ham mumkin.

Joriy aktivlar shakllanishining moliyaviy manbalariga ko‘ra korxonaning:

a) yalpi aylanma aktivlari;

b) sof aylanma aktivlari;

v) o‘z aylanma aktivlari bir-biridan farq qiladi.

YAlpi aylanma aktivlar korxonaning o‘z mablag‘lari va majburiyatlari evaziga shakllantirilgan jami joriy aktivlarini ifoda etadi. Jami joriy aktivlar korxona balansi aktiv tomonining 2-qismi summasini aks ettiradi. Sof aylanma aktivlar (yoki sof ishchi kapital) joriy aktivlarning korxonani o‘z mablag‘lari manbai va uzoq muddatli majburiyatlar hisobiga shakllantirilgan qismini aks ettiradi. Sof aylanma aktivlar summasi quyidagi formula orqali hisoblanadi:

$$SAA = JAA - KMM$$

Bu erda: *SAA* – sof aylanma aktivlar;

JAA – jami aylanma aktivlar;

KMM – qisqa muddatli majburiyatlar.

O‘z aylanma aktivlari joriy aktivlarning korxonani o‘z mablag‘lari (xususiy kapitali) evaziga shakllantirilgan qismini ifodalaydi. Uni quyidagi formula bilan hisoblash mumkin:

$$UAA = JAA - UMM_{ja} - KMM$$

Bu erda: *UAA* – o‘z aylanma aktivlari;

JAA – jami aylanma aktivlar;

UMM_{ja} – joriy aktivlarga sarflangan uzoq muddatli majburiyatlar summasi;

KMM – qisqa muddatli moliyaviy majburiyatlar.

Aylanma aktivlar tarkibiga quyidagilar kiradi:

Ishlab chiqarish zahiralari-mahsulot ishlab chiqarish yoki ishlarni bajarish yoki xizmatlarni ko‘rsatishda ishlatiladigan xom ashyo va materiallar, yonilg‘i, ehtiyot qismlar, sotib olingan yarim tayyor mahsulotlar va butlovchi qismlar, qurilish materiallari, idish va idishbop

materiallar, inventar va xo‘jalik jihozlari, parvarish qilinayotgan va bo‘rdoqiga boqiladigan hayvonlar, materiallarni tayyorlash va harid qilish bo‘yicha xarajatlar, materiallar qiymatidagi tafovutlarni o‘z ichiga oladigan ishlab chiqarish zahiralaridan iborat.

Tayyor mahsulotlar-ishlab chiqarishning barcha bosqichlaridan o‘tgan, davlat standarti yoki texnik talabga javob beradigan, texnik nazorat bo‘limi tomonidan qabul qilingan, boshlang‘ich hujjat bilan rasmiylashtirilgan va omborga topshirilgan mahsulotlarga aytiladi. Debitorlik qarzlari bo‘yicha muddati 12 oygacha yoki bir operatsion siklgacha korxonaga qarzdor bo‘lgan jismoniy va yuridik shaxslar,haridor va buyurtmachilarning qarzlari, alohida bo‘linmalar qarzlari, sho‘‘ba va tobe xo‘jalik jamiyatlari qarzlari, xodimlarga berilgan bo‘naklar, etkazib beruvchilar va pudratchilarga berilgan bo‘naklar, byudjetga soliqlar va yig‘imlar bo‘yicha bo‘nak to‘lovlari, davlat maqsadli jamg‘armalariga va sug‘urta bo‘yicha bo‘nak to‘lovlari, ustav sarmoyasiga badallar bo‘yicha ta’sischilarning qarzlari, boshqa operatsiyalar bo‘yicha xodimlar qarzlari hamda boshqa debitorlar qarzlari summalari aks ettirilishi kerak.

Joriy aktivlarni baholash quyidagi ikki bahoning eng pasti bo‘yicha - balans tuzilayotgan sanadagi haqiqiy tannarxi bo‘yicha (sotib olish narxi yoki ishlab chiqarish tannarxi) yoki bozor bahosi bo‘yicha (sof sotish qiymati) amalga oshiriladi. Aylanma aktivlarni boshqarish ularning operatsion siklini (davrini) shakllanish xususiyatlari bilan uzviy bog‘liqlikka ega.

Operatsion sikl - aylanma aktivlar jami yig‘indisining to‘liq aylanish davriga tengdir. Xo‘jalik yurituvchi sub’ektning operatsion sikli - materiallarni harid qilish, ishlab chiqarish va naqd pulga yoki osonlik bilan pulga aylantiriladigan moliyaviy aktivlarga sotish o‘rtasidagi o‘rtacha vaqtdir. Joriy operatsion aktivlarni tasnif etish maqsadida ayni shu tarmoq yoki faoliyatning shu turi uchun kattaroq davr muvofiqroq hisoblanmasa, bir yil operatsion sikl hisoblanadi.

Operatsion (ishlab chiqarish-tijorat) siklining korxona aylanma aktivlari hajmiga, tarkibi va samaradorligiga ta’sir ko‘rsatuvchi muhim

omillardan biri uning davomiyligidir.Operatsion sikl davomiyligi korxona pul mablag‘larini moddiy xom ashyo zahiralari harid etishga sarflashdan boshlab, toki tayyor mahsulotni sotib, uni qaytadan pul mablag‘lariga aylantirishgacha bo‘lgan davrni qamrab oladi.

Korxonaning operatsion sikli davomiyligini aniqlash uchun quyidagi formuladan foydalaniladi:

$$OTS_d = AD_{pm} + AD_{mz} + AD_{tm} + AD_{dk}.$$

Bu erda: OTS_d – operatsion sikl davomiyligi, kunda;

AD_{pm} – pul mablag‘larining aylanish davomiyligi, kunda;

AD_{mz}–xom ashyo va moddiy zahiralarning aylanish davomiyligi, kunda; AD_{tm}–tayyor mahsulotlar zahirasining aylanish davomiyligi, kunda;

AD_{dk} – debitorlik qarzlarining aylanish davomiyligi, kunda;

Korxona aylanma aktivlarining aylanishi davomiyligini ifodalovchi operatsion siklni ikki tarkibiy qismga bo‘lish mumkin:

1. Ishlab chiqarish sikli.
2. Moliyaviy sikl (pul mablag‘larining aylanishi sikli).

Korxonaning ishlab chiqarish sikli ishlab chiqarish jarayonida foydalaniladigan aylanma aktivlar tarkibidagi moddiy elementlarni (tovar-moddiy zahiralarning) sotib olish sanasidan boshlab, toki ularni tayyor mahsulotga aylantirib haridorlarga ortib jo‘natishgacha bo‘lgan davrni o‘z ichiga oladi.

Ishlab chiqarish siklining davomiyligini ($ICh TS_d$) quyidagi formula orqali hisoblash mumkin:

$$IChTS_d = AD_{mz} + AD_{tich} + AD_{tm}.$$

Bu erda: AD_{tich} – tugallanmagan ishlab chiqarish zahirasining aylanish davomiyligi, kunda;

Korxonaning moliyaviy sikliaylanma aktivlargakiritilgan pul mablag‘lari aylanishining to‘liq davrini, ya’ni sotib olingan moddiy xom ashyo va materiallar uchun kreditorlik qarzlarini to‘liq uzish sanasidan boshlab haridorlarga etkazib berilgan tayyor mahsulot uchun debitorlik qarzlarini to‘liq undirishgacha bo‘lgan davrni qamrab oladi.

Moliyaviy sikl davomiyligi (MS_d) quyidagi formula bilan aniqlanadi:

$$MST_d = IChTS_d + AD_{dk} + AD_{kk}$$

Bu erda: AD_{kk}– kreditorlik qarzlarini aylanish davomiyligi, kunda.

Korxona aylanma aktivlarini boshqarish siyosati uning moliyaviy strategiyasini muhim tarkibiy qismi hisoblanadi. Bu siyosat aylanma aktivlar tarkibini yaxshilash, aylanish tezligini oshirish va foydalanish samaradorligini oshirishga qaratilgan bir qator tamoyillardan tashkil topgan. Aylanma aktivlarni boshqarish siyosatini ishlab chiqishda ularning likvidlik darajasi va aylanish tezligi ham o‘rganib chiqiladi. Buning uchun aylanma aktivlarning to‘lovga qobilligini (likvidligini) ifodalovchi koeffitsentlar – joriy likvidlik, tezkor likvidlik va absolyut likvidlik koeffitsentlaridan foydalaniladi.

Garchi kelgusi davr xarajatlari va dargumon debitorlik qarzlaridan tashqari barcha aylanma aktivlarning likvidlik darajasi yuqori bo‘lsada, ularning umumiy likvidlik darajasi korxonaning muddati kelgan to‘lovlari bo‘yicha zaruriy to‘lov qobiliyatini ta’minlab berishi lozim. Buning uchun aylanma aktivlar tarkibida pul mablag‘lari, tovar-moddiy zahiralar va debitor qarzlarning nisbatini belgilab olish talab etiladi.

Aylanma aktivlarning aylanish tezligi va aylanish davomiyligi koeffitsentlarini tahlil etish ham ularning likvidligini belgilashda muhim hisoblanadi. Tahlil davomida jami aylanma aktivlar aylanishining, operatsion, ishlab chiqarish va moliyaviy sikllarning davomiyligi tahlil qilinadi, ularga ta’sir etuvchi asosiy omillar ta’siri o‘rganiladi. Aylanma aktivlarning rentabelligini belgilab beruvchi muhim jihatlarni tahlil qilishga alohida e’tibor berish lozim. Tahlil jarayonida aylanma aktivlarning rentabelligi koeffitsentlari hamda Dyupon modelidan foydalanish mumkin:

$$R_{aa} = R_{ms} \times KA_{aa}$$

Bu erda: R_{aa}– aylanma aktivlar rentabelligi;

R_{ms} – mahsulot sotish rentabelligi (operatsion foydaning mahsulot sotish hajmiga nisbati);

KA_{aa} – aylanma aktivlarning aylanish tezligi koeffitsenti (sotilgan mahsulot qiymatining aylanma aktivlar qiymatiga nisbati).

Qishloq xo‘jaligi korxonalarining xususiy kapitalini boshqarish. O‘z mablag‘larining manbai korxona ta’sischilari tomonidan ustav kapitaliga badal sifatida kiritilgan hamda operatsion va moliyaviy faoliyat natijasida ishlab topilgan mablag‘laridan tashkil topadi. Ularga ustav kapitali, qo‘shilgan kapital, rezerv kapitali hamda taqsimlanmagan foyda kiradi. Ustav kapitali - ta’sis hujjatlarda belgilangan hissalarning pul ifodasidagi yig‘indisidir. Ustav kapitaliga hissa shaklida qo‘shiladigan moddiy va nomoddiy aktivlar ta’sischilar kelishuviga yoki yuridik shaxs ijroiya organining qaroriga ko‘ra baholanadi va hisobga olinadi. Ustav kapitali korxona mulkini shakllantirishning asosiy manbai hisoblanadi. Ustav kapitalining summasi korxona ustavida yozilgan bo‘ladi va uni o‘zgartirish uchun korxona ustaviga o‘zgartirish kiritib, ustavni korxonalarni ro‘yxatga oluvchi organda qayta ro‘yxatdan o‘tkazish lozim bo‘ladi.

Qo‘shilgan kapital - aksiyalarni nominal qiymatidan baland narxlarda dastlabki sotishdan olinadigan emissiya daromadini, hamda ustav kapitalini shakllantirishda paydo bo‘ladigan kurs farqlarini aks ettiradi. Rezerv kapitali - mol-mulkni qayta baholash chog‘ida hosil bo‘ladigan inflyasiya zahiralarini, shuningdek tekinga olingan mol-mulk qiymatini aks ettiradi. SHu bilan birga qonunchilikda belgilangan tartibda va miqdorda rezerv kapitalini tashkil qiladi. Rezerv kapitalini tashkil qilish uning miqdori va tartibi korxona ustavida yozilgan bo‘lishi lozim.

Taqsimlanmagan foyda - foydaning jamg‘arilayotganini ifodalaydi va mulkdorlarning qaroriga binoan ustav kapitaliga qo‘shilishi ham mumkin.

Daromadlar va foyda – har bir xo‘jalikning kengaytirilgan takror ishlab chiqarish sharoitlarini ta’minlash hamda o‘z oldiga qo‘yilgan maqsadi va vazifalarini amalga oshirish maqsadida pul jamg‘armalari va boshqa daromadlarni shakllantirish, taqsimlash va foydalanish bilan bog‘liq iqtisodiy munosabatlarni o‘zida aks ettiradi. Foyda xo‘jalikning o‘z xodimlari, davlat va boshqa korxonalar oldidagi moliyaviy majburiyatlarini bajarish va ishlab chiqarishni rivojlantirish maqsadlariga ham xizmat qiladi.

Foydani shakllantirish va ulardan oqilona foydalanish xo‘jalikning ishlab chiqarish, tijorat va moliyaviy munosabatlari orqali ta’minlanadi. Har bir xo‘jalik yurituvchi sub’ektning ma’lum bir faoliyat turi va daromad olish manbalari bo‘ladi. SHu nuqtai-nazardan foyda olish manbalarini quyidagicha turkumlash mumkin:

Birinchi manba – korxona mahsulotining u yoki bu turini ishlab chiqarishdagi monopol holati yoki mahsulotning kamyobligi hisobiga shakllanadi. Bu manbaning saqlanishi mahsulotni doimiy ravishda yangilab borishini taqazo etadi;

Ikkinchi manba – ishlab chiqarish va tadbirkorlik faoliyati bilan bog‘liq. Undan foydalanish samaradorligi bozor kon’yukturasini bilish hamda ishlab chiqarishning rivojlanishi, doimiy ravishda o‘zgarib turuvchi bozor kon’yukturasiga moslashtirish qobiliyatiga bog‘liq bo‘ladi. Daromad miqdori korxonaning mahsulot ishlab chiqarish bo‘yicha yo‘nalishini to‘g‘ri tanlash mahsulotlarni sotish va xizmat ko‘rsatish uchun raqobatbardosh sharoitlarni yaratish (narx, etkazib berish, haridorlarga xizmat ko‘rsatish, sotuvdan keyingi xizmat); ishlab chiqarish hajmi oshirish (ishlab chiqarish hajmi qanchalik ko‘p bo‘lsa, daromad miqdori shunchalik oshadi); ishlab chiqarish xarajatlarini kamaytirish tuzilmasi bilan bog‘liq bo‘ladi.

Uchinchi manba – korxonaning innovatsion faoliyatidan kelib chiqadi. Undan foydalanish doimiy ravishda texnologiyalarni takomillashtirish, ishlab chiqarilayotgan mahsulotlarni yangilash, uning raqobatbardoshlishini ta’minlash, mahsulot sotish hajmini va foyda miqdorini oshirishni anglatadi. Foyda barcha korxonalar kabi qishloq xo‘jaligi korxonalari faoliyatining eng asosiy va yakuniy ko‘rsatkichi hisoblanadi. Fermer xo‘jaligi sof foydasining bir qismini ishlab chiqarishni kengaytirishga, ikkinchi bir qismini esa iste’mol uchun yo‘naltirishi mumkin.

Sof foydaning ishlab chiqarishni kengaytirishga yo‘naltiriladigan qismini kapitallashtirilgan foyda deb ataladi va u:

- asosiy fondlar qiymatini o‘stirishga;
- aylanma fondlar qiymatini o‘stirishga;
- uzoq muddatli investitsiyalarni amalga oshirishga;
- zahira jamg‘armasini yaratishga yo‘naltirilishi mumkin.

Sof foydaning bir qismi fermer xo‘jaligi a’zolariga daromad tarzida taqsimlanishi va turli ijtimoiy maqsadlarga ishlatilishi mumkin. Fermer xo‘jaligini moliyalashtirishda xo‘jalikning ichki zahiralari, ya’ni o‘z moliyaviy resurslaridan samarali foydalanish muhim ahamiyat kasb etadi. Korxonaning ichki moliyaviy resurslaridan unumli foydalanish birinchi navbatda korxonaning ishlab chiqarish samaradorligini yuksaltirish va mavjud resurslardan tejamkorlik bilan, oqilona foydalanishni nazarda tutadi.

AKXda investitsiyalarni boshqarish bo‘yicha maslahatlar. Qishloq xo‘jaligi korxonalarini rivojlantirishda ishlab chiqarishga investitsiyalar jalb etishning ahamiyati beqiyosdir. Investitsiya lotincha “investor” so‘zidan olingan bo‘lib, kelgusida sarflangan mablag‘larni o‘stirish, foyda olish va ayrim ijtimoiy muammolarni echish maqsadida mablag‘ sarflamoqni, ya’ni kapital xarajatlarning hajmi, tarkibi va uning asosiy yo‘nalishlarini ifoda etadi. Investitsiya resurslari jumlasiga quyidagilar kiradi:

- pul va boshqa moliyaviy mablag‘lar, shu jumladan kreditlar, paylar, aksiyalar va boshqa qimmatli qog‘ozlar;

- ko‘char va ko‘chmas mol-mulk (binolar, inshootlar, uskunalar va boshqa moddiy boyliklar) hamda ularga doir huquqlar;

- intellektual mulk ob’ektlari, shu jumladan texnikaviy hujjatlar tarzida tuzilgan texnikaga, texnologiyaga, tijoratga oid va boshqa bilimlar majmui, u yoki bu turdagi ishlab chiqarishni tashkil etish uchun zarur bo‘lgan bilimlar va ishlab chiqarish tajribasi, nou-xau;

- erga va boshqa tabiiy resurslarga, binolar, inshootlar, uskunalarga egalik qilish va ulardan foydalanish huquqi, shuningdek mulk huquqidan kelib chiquvchi ashyoviy huquqlar;

- qonun hujjatlariga muvofiq boshqa boyliklar.

Investorlar oldida doimo kelgusida eng yuqori iqtisodiy samaradorlikni ta’minlaydigan va barqaror rivojlanish sur’atlariga ega bo‘ladigan istiqbolli investitsiya ob’ektlari va loyihalarini tanlash vazifasi turadi. Alohida investitsiya ob’ektlari yoki investitsiya kiritiladigan korxona va tarmoqning investitsion jozibadorligini baholash ko‘p omillarga bog‘liq bo‘lib, har qanday tarmoq, hudud, korxona yoki alohida ob’ektning investitsion jozibadorligi baholashda eng avvalo sarflangan kapitalning iqtisodiy samaradorligi nuqtai-nazaridan yondoshish qabul qilingan.

Qishloq xo‘jaligi korxonalariga kiritiladigan investitsiyalarning iqtisodiy samaradorligini baholashda tarmoqqa va qishloq xo‘jaligi korxonasi joylashgan hududga xos bo‘lgan quyidagi shart-sharoitlari e’tiborga olinadi:

I. Respublika agrar tarmog‘ining investitsion jozibadorligi quyidagi asosiy elementlar bo‘yicha baholanishi mumkin:

1.1.Iqtisodiyotning agrar tarmog‘ini rivojlanish istiqbollari quyidagi ko‘rsatkichlar asosida baholanadi:

- tarmoqning mamlakat iqtisodiyotida tutgan o‘rni va ahamiyati;
- tarmoqning iqtisodiy turg‘unlik yoki inqiroz holatlariga barqarorligi;
- tarmoqning ijtimoiy ahamiyati;
- tarmoq rivojlanishining o‘z mablag‘lari bilan ta’minlanganligi darajasi.
- tarmoq rivojlanishining davlat tomonidan qo‘llab-quvvatlanishi darajasi.

1.2. Tarmoq korxonalarining o‘rtacha rentabellik darajasini quyidagi koeffitsentlar yordamida baholash mumkin:

- aktivlar rentabelligi koeffitsenti;
- xususiy kapital rentabelligi koeffitsenti;
- mahsulot sotish rentabelligi koeffitsenti;
- joriy ishlab chiqarish xarajatlari rentabelligi koeffitsenti.

1.3. Tarmoqqa xos bo‘lgan investitsiya tavakkalchiligi xatarlari quyidagi ko‘rsatkichlar orqali baholanishi mumkin:

- tarmoq bo‘yicha o‘rtacha xususiy kapital rentabelligining tahlil etilayotgan yillar bo‘yicha variatsiya koeffitsenti;

- tarmoqdagi korxonalar rentabelligi ko‘rsatkichlarining variatsiya koeffitsenti;

- tarmoqdagi raqobat darajasi;

- tarmoqda mahsulotlar baholarining inflyasiyaga barqarorlik darajasi;

- tarmoqning tabiiy-iqlimiy shart-sharoitlar, ob-havo va boshqa tabiat injiqliklariga bog‘liqlik darajasi;

- tarmoqda kapitalning aylanishi tezligi.

1.4. Mamlakat qonunchiligida mazkur tarmoqqa kiritiladigan investitsiyalarga berilgan imtiyozlar va kafolatlar tizimi investorlarni rag‘batlantiruvchi eng muhim omillardan hisoblanadi. Bu turdagi imtiyozlar va kafolatlar tizimiga quyidagilarni kiritish mumkin:

- investorlar mol-mulkining dahlsizligi va olingan daromadlarni (foydani) erkin tasarruf etish huquqlarining kafolatlari;

- soliq va bojxona imtiyozlari;

- monopoliyaga qarshi choralarni qo‘llash;

- imtiyozli kredit siyosati va narx belgilash siyosatini o‘tkazish;

- davlat investitsiya dasturiga kiritilgan markazlashgan investitsiya loyihalarini jalb etishga hukumat kafolatlarini berish va boshqalar.

II. Investitsiya ob’ekti joylashgan hududning investitsion jozibadorligini baholash quyidagi asosiy elementlar bo‘yicha amalga oshiriladi:

2.1. Hududning umumiqtisodiy rivojlanish darajasi quyidagi analitik ko‘rsatkichlar asosida baholanadi:

- hududning mamlakat YAIMni yaratishdagi ulushi;

- hududda aholi jon boshiga ishlab chiqarilgan sanoat va qishloq xo‘jaligi mahsuloti qiymati;

- hududda aholi real daromadlarining o‘rtacha darajasi;

- keyingi bir necha yilda hududga kiritilgan kapital quyilmalar hajmi va boshqalar.

2.2. Hududning ishlab chiqarish va resurs salohiyati darajasi quyidagi koʻrsatkichlarni oʻz ichiga oladi:

- hududda er va suv resurslarining hajmi va foydalanish shartlari;
- mavjud moddiy xom ashyo va energetik resurslarning aniqlangan turlari va zahiralari hajmi, joylashgan oʻrni va foydalanish uchun qulayligi;
- hududda asosiy mahalliy qurilish materiallarini ishlab chiqarish hajmlari;
- hududda asosiy energetik resurslarni ishlab chiqarish hajmi;
- mavjud mehnat resurslari hajmi, malakasi, zichligi va boshqalar.

2.3. Hududda ishlab chiqarish va bozor infratuzilmalarining rivojlanish darajasi quyidagi koʻrsatkichlar yordamida baholanadi:

- hududda pudratchi qurilish tashkilotlarining soni;
- hududda asosiy mahalliy qurilish materiallari va energetik resurslarni etkazib beruvchi bozorlarning mavjudligi;
- temir yoʻl tarmoqlari va qattiq qoplamali avtomobil yoʻllarining zichligi (har 100 kv km.ga);
- hududda tovar va xom ashyo birjalari, brokerlik va koʻchmas mulk agentliklarining soni va xizmat koʻrsatish darajasi;
- xorijiy hamkorlar ishtirokidagi qoʻshma korxonalar va chet el korxonalarining soni;
- bank, moliya, audit, sugʻurta va konsalting muassasalarining soni va rivojlanish darajasi;
- aloqa, transport va boshqa xizmat koʻrsatish tarmoqlarining rivojlanish darajasi va boshqalar.

2.4. Hududning demografik xususiyatlari quyidagi koʻrsatkichlar asosida baholanadi:

- mamlakatning jami aholisi tarkibida hudud aholisining salmogʻi;
- hududdagi jami aholining ishlab chiqarishda band boʻlgan qismi salmogʻi;
- aholining hududiy joylashuvi va zichligi;
- mehnatga yaroqli aholining oʻrtacha yoshi, malaka darajasi va boshqalar.

2.5. Hududning investitsion faoliyat uchun havfsizlik darajasi tabiiy, iqtisodiy, ijtimoiy va siyosiy omillar bilan bog‘liq quyidagi ko‘rsatkichlar orqali baholanishi mumkin:

- hududning tabiiy ofatlar va zilzila o‘choqlaridan xoliligi;
- tabiiy-iqlimiy shart-sharoitlarning qulaylik darajasi;
- hududda iqtisodiy jinoyatchilik va korrupsiya holatlarining rivojlanganlik daradjasi;
- keyingi yillarda qurilishi oxiriga etkazilmagan kapital qurilishlar salmog‘i;
- hududda radiatsiya darajasining o‘rtacha foni;
- hududda ijtimoiy tanglik holatlaridan xoliligi va boshqalar.

Tarmoq yoki hududning investitsion jozibadorligini baholash korxonalarda investitsion qarorlar qabul qilish va ularni amalga oshirishning asoslanganligini oshiradi va investitsiyalar samaradorligini ta’minlashga imkon yaratadi. Korxonaning investitsion faoliyati uni rivojlantirishning uzoq muddatli strategik maqsadlariga mos kelishi va shu maqsadda ishlab chiqiladigan investitsiya siyosati asosida amalga oshirilishi lozim. Investitsion siyosat korxona umumiy moliyaviy strategiyasining bir qismi hisoblanib, uning asosiy maqsadi korxonaning iqtisodiy salohiyatini yuksaltirishga, ishlab chiqarishni kengaytirish va rivojlantirish maqsadlariga xizmat qiluvchi real va moliyaviy investitsiyalarning eng samarali shakllarini tanlash va amalga oshirishdan iborat.

Korxona investitsion siyosatini ishlab chiqish quyidagi asosiy bosqichlardan tashkil topadi:

1. Korxonani rivojlantirishning iqtisodiy va moliyaviy strategiyasiga mos ravishda investitsion faoliyatni amalga oshirishning asosiy yo‘nalishlarini ishlab chiqish.

2. Investitsiya bozori kon’yukturasi, tarmoq va hududning rivojlanish xususiyatlari va undagi investitsion muhit shart-sharoitlarini tahlil etish va hisobga olish.

3. Investitsiya kiritiladigan aniq ob’ektlarni izlab topish va ularni korxonaning investitsion siyosati mazmuni va yo‘nalishlariga mos kelishini baholash.

4. Investitsion faoliyatga oid tavakkalchilik elementlari tarkibini o‘rganish va ular bilan bog‘liq xatarlarni minimallashtirish choralarini belgilash.

5. Investitsiya ob’ektlarining iqtisodiy samaradorlik mezonlari talablariga mosligini baholash.

6. Investitsiya ob’ektlarining likvidlik darajasini ta’minlash choralarini ishlab chiqish.

7. Investitsion resurslarga bo‘lgan talabni aniqlash va ularni jalb etish manbalarini optimallashtirish. Bu bosqichda korxonaning investitsion loyihasini amalga oshirish uchun zarur bo‘ladigan resurslarga bo‘lgan umumiy talabi hajmi o‘rganib chiqiladi.

8. Tanlangan investitsion loyihalarni amalga oshirishning kalendar rejasini ishlab chiqish va tatbiq etish.

Investitsiya sarflashdan olinadigan foyda investitsiya faoliyatini amalga oshirishga undaydigan asosiy rag‘batlardan biri hisoblanadi. Korxonada investitsion foydaning shakllanishiga ta’sir etuvchi omillar turlicha bo‘lib, ulardan eng muhimlarini ko‘rib o‘tamiz.

1. Kapitalga to‘g‘ri keluvchi minimal foyda me’yori korxona uchun zarur bo‘lgan investitsion foydaning eng kam darajasini ifodalovchi tayanch ko‘rsatkich hisoblanadi. Investitsiya faoliyatini amalga oshirish uchun asosiy rag‘batlantiruvchi omil sifatida kapitalga to‘g‘ri keluvchi minimal foyda investitsiya qilinadigan mablag‘lar hajmi va unga bo‘lgan talabni shakllantiradi. Investitsiya qilinadigan kapitalga to‘g‘ri keluvchi minimal foyda me’yori darajasi qancha yuqori bo‘lsa, investitsiya qilinadigan mablag‘larga bo‘lgan talab hajmi ham shuncha yuqori bo‘ladi.

2. Investitsiya jarayonining davomiyligi vaqt oraliqlari bo‘yicha pulning qiymati konsepsiyasiga asosan investitsion foyda darajasini belgilab beradi.

3. Investitsiya ob’ektining o‘ziga xos xususiyatlari korxonaning investitsion foydasini shakllanishiga bevosita ta’sir ko‘rsatadi.

4. Inflyasiya va iqtisodiy o‘sish sur’atlari investitsion foyda darajasiga sezilarli ta’sir etuvchi omillardan sanaladi.

5. Investitsiya tavakkalchiligi darajasi investitsiya faoliyati natijalarining noaniqligi sharoitida yuzaga kelishi mumkin bo‘lgan, ko‘zda tutilmagan yo‘qotishlar bilan bog‘liq xatarlarni anglatadi.

6. Qonunchilikda belgilangan investitsiya imtiyozlari va kafolatlari korxona investitsion foydasining shakllanish mexanizmiga jiddiy ta’sir ko‘rsatadi.

Har bir qishloq xo‘jalik korxonasi, u qanday shaklda bo‘lishidan qat’iy nazar mahsulot xo‘jalikning ishlab chiqarish quvvatlarini kengaytirish, yangi erlarni o‘zlashtirish, asosiy podani shakllantirish, ko‘p yillik daraxtzorlar barpo etish uchun sarmoya sarf etadi. Bozor iqtisodi esa, har bir investor sarmoyasini sarflashdan oldin sarmoya sarflanadigan tadbir qanday natija berishini, uning iqtisodiy samarasi qanday bo‘lishini bilishni talab etadi.

Uzoq muddatga qilinadigan investitsiyalarning:

- absolyut yoki mutlaq samaradorligi;
- qiyosiy yoki nisbiy sarmadorligi aniqlanadi.

Mutloq samaradorlik fermer xo‘jaligi sarf qilgan sarmoya natijasida qo‘shimcha natija, ya’ni sarf qilgan sarmoyaning bir birligiga olgan qo‘shimcha yalpi daromad va foyda bilan ifodalanadi. Korxona bo‘yicha bu quyidagi formula bilan aniqlanadi:

$$SSa = \frac{\Delta YaD \quad yoki \quad F}{S};$$

Bunda: SSa – mutloq samaradorlik;

YaD - qo‘shimcha olingan yalpi mahsulot;

F - qo‘shimcha olingan foyda;

S – sarmoya(investitsiya)ning o‘sgan qismi.

Masalan, fermer xo‘jaligi xo‘jalikning bozor iqtisodi talablari darajasida bo‘lishini ta’minlash uchun kompleks tadbirlarni amalga oshirishni rejalashtirib, bu tadbirlarga 30 mln.so‘m investitsiya ajratmoqchi. Hisob-kitoblar bu tadbirlarni amalga oshirish xo‘jalik foydasini har yili 8 mln. so‘mga oshirish imkoniyatini beradi. Bunda sarf-xarajatlarning samaradorlik koeffitsienti – 0,27 ni tashkil etadi.

$$Sa = \frac{8\,m\ln}{30\,m\ln} = 0{,}27$$

Investitsiya ayrim vositalar va yo‘nalishlar bo‘yicha sarflanganda mutlaq samaradorlikni aniqlashda quyidagi formuladan foydalaniladi.

$$Sa = \frac{(T_0 - T_1) \times M}{S}$$

Bunda: T_0– sarmoya qilingunga qadar bo‘lgan davrdagi mahsulot birligi tannarxi;

T_1 – sarmoyaning qilingandan keyingi mahsulot birligi tannarxi;

M – sarmoya qilishi natijasida olingan mahsuot yoki ish hajmi

Masalan, fermer xo‘jaligi sigirlaridan sut sog‘ib olishni mexanizatsiyalash uchun sog‘ish agregatlarini sotib olib o‘rnatdi. Bu tadbirlarga 150 mln so‘m sarf-xarajat qildi. Natijada 100 bosh sigirning har biri 3000 kg (30 sentner) sut beradigan, qo‘lda sog‘iladigan sigir mashinalar yordamida sog‘iladigan bo‘ldi. Sigirlar qo‘lda sog‘ilganda 1 sentner sut tannarxi – 23000 so‘m bo‘lgan bo‘lsa, ularni mashinada sog‘ish natijasida 1 sentner sut –tannarxi 22000 so‘mni tashkil etdi. SHu tariqa har bir sentner sutni sog‘ib olishdan – 1000 so‘m tejashga erishildi. Ma’lumotlarni yuqoridagi formulaga qo‘yish orqali bu tadbirga qilingan sarflar (investitsiya) iqtisodiy samaradorligini aniqlaymiz:

$$\mathrm{S_a} = \frac{(T_o - T_1) * M}{S} = \frac{(23000 - 22000) * 3000}{150000000} = \frac{3000000}{150000000} = 0{,}2$$

Bu tadbirga qilingan sarf-xarajat mutloq samaradolik koeffitsienti – 0,2 ga teng bo‘ldi. Sarmoya sarflarining me’yoriy samaradorlik koenffitsienti -0,14 ni tashkil etganligi uchun sigirlarni mashinada sog‘ish uchun sog‘ish agregatlarini sog‘ib olish va ishga tushurish bilan bog‘liq tadbirga – 15 mln so‘m sarflash iqtisodiy jihatdan samarali ekan. 0,2 yoki 0,14 koeffitsientlarning mohiyati shundaki, yuqoridagi tadbirga sarf

qilingan sarmoyaning har so‘mi – 0,2 so‘m tejash yoki foyda olishni ta’minlagan. Me’yoriy samara esa – 0,14 so‘mga teng. Endi sarf-xarajatlarning samaradorligini yanada to‘liqroq tushunish uchun ularni qoplash muddatini bilish kerak, ya’ni bu sarflar o‘z qiymatini olingan qo‘shimcha daromadlar bilan necha yilda qoplaydi? Sarf–xarajatlarni qoplash muddati quyidagicha aniqlanadi:

Korxona bo‘yicha $QM = \frac{S}{\Delta F} = \frac{30000000}{8000000} = 3{,}7\ yil$

Ayrim yo‘nalishlar

$$QM = \frac{C}{(T_o - T_1) * M} = \frac{15000000}{(1300 - 1200) * 3000} = \frac{15\ m\ln}{3\ m\ln} = 5\ yil$$

sarmoya turi bo‘yicha me’yoriy

$$QM = \frac{1{,}0}{0{,}14} = 7{,}14\ yil$$

Har ikkala tadbirda ham qoplash muddati me’yoriy muddatdan kam bo‘lganligi sarf-xarajatning iqtisodiy samarali ekanligini ko‘rsatadi.

Qishloq xo‘jaligi korxonalarining pul oqimlarini va tavakkalchilikni boshqarish bo‘yicha maslahat xizmatlari. Qishloq xo‘jaligi korxonalarining moliyaviy resurslaridan samarali foydalanishda pul oqimlarini to‘g‘ri rejalashtirish va boshqarish muhim rol o‘ynaydi. Pul oqimlari tadbirkorlik sub’ektining bir yil davomidagi barcha sarflangan va kirim qilingan pul mablag‘lari xarakatini ifodalaydi. Korxonaning «pul oqimlari» tushunchasi o‘zida korxona faoliyatining uzliksizligi jarayoni davomida pul mablag‘lari tushumi va chiqimining taqsimlanish yig‘indisini aks etiradi.

Qishloq xo‘jaligi korxonalarining pul oqimlaridan unumli foydalanish quyidagi vazifalarni echishga yordam beradi:

- u tadbirkorlik sub’ektining «moliyaviy qon aylanish tizimi» bo‘lib, samarali tashkil etilganda moliyaviy barqarorlikni ta’minlaydi;
- pul oqimlarini oqilona shakllantirish xo‘jalik operatsion faoliyatining bir maromda va doimiy amal qilishini ta’minlaydi;
- pul oqimlarini samarali boshqarish qarz mablag‘lariga, ya’ni chetdan jalb qilingan kapitallarga bo‘lgan ehtiyojlarni qisqartiradi;

- pul oqimlarini boshqarishning faol tizimiga ega bo‘lish o‘z mablag‘laridan samarali foydalanishni, ichki moliyaviy manbalarni shakllantirishni ta’minlaydi;
- pul oqimlarini to‘g‘ri boshqarish xo‘jalik kapitalining aylanishini tezlashtiruvchi moliyaviy dastak hisoblanadi;
- pul oqimlaridan samarali foydalanish tadbirkorlik sub’ektining to‘lov qobiliyatini oshiradi va maqsadli foyda miqdoriga erishishga yordam beradi;
- pul oqimlarini samarali boshqarish shakllariga ega bo‘lish, qo‘shimcha foyda olishni, bevosita pul aktivlari bo‘yicha ijobiy natijalarga erishishni, ya’ni vaqtincha bo‘sh turgan pul mablag‘laridan samarali foydalanishni ta’minlaydi. Bunday pul oqimlarini guruhlashtirishni quyidagi asosiy belgilari bo‘yicha tashkil qilish taklif qilinadi.

1. Pul oqimlari xo‘jalik faoliyatiga xizmat qilish jarayonlari hajmi bo‘yicha quyidagi shakllarga ajratiladi:

1.1. to‘liq korxona bo‘yicha pul oqimlari;

1.2. korxona xo‘jalik faoliyatining alohida shakllari bo‘yicha pul oqimlari;

1.3. korxonaning alohida tarkibiy tuzilmalari (javobgarlik markazlari) bo‘yicha pul oqimlari;

1.4. alohida xo‘jalik operatsiyalari bo‘yicha pul oqimlari.

2. Pul oqimlari shakllari xalqaro hisob standartlariga mos ravishda xo‘jalik faoliyatining shakllari bo‘yicha quyidagilarga ajratiladi:

2.1. operatsion faoliyat bo‘yicha pul oqimlari;

2.2. investitsion faoliyat bo‘yicha pul oqimlari;

2.3. moliyaviy faoliyat bo‘yicha pul oqimlari.

3. Pul oqimlari pul mablag‘larining xarakat yo‘nalishlari bo‘yicha ikki asosiy shaklga ajratiladi:

3.1. ijobiy pul oqimlari («pul mablag‘larining kirimi»);

3.2. salbiy pul oqimlari («pul mablag‘larining chiqimi»).

4. Pul oqimlari hajmini hisoblash usullari bo‘yicha quyidagi shakllarga ajratiladi:

4.1. yalpi pul oqimlari;

4.2. sof pul oqimi.

5. Pul oqimlari hajmining etarlilik darajasi bo‘yicha quyidagi shakllarga ajratiladi:

5.1. pul oqimlarining etarliligi;

5.2. pul oqimlarining etishmasligi (defitsitligi).

6. Pul oqimlari vaqtda baholash usullari bo‘yicha quyidagi shakllarga ajratiladi:

6.1. joriy pul oqimlari;

6.2. kelgusidagi pul oqimlari.

7. Pul oqimlari ko‘riladigan davrda shakllantirilishining uzluksizligi bo‘yicha quyidagi shakllarga ajratiladi:

7.1. doimiy pul oqimlari;

7.2. vaqtinchalik pul oqimlari.

8. Doimiy pul oqimlari vaqt oralig‘i barqarorligi bo‘yicha quyidagi shakllarga ajratiladi:

8.1. doimiy pul oqimlarining bir xil vaqtdagi oralig‘i;

8.2. doimiy pul oqimlarining har xil vaqtdagi oralig‘i.

Kichik tadbirkorlik sub’ektlarining pul oqimlari operatsion faoliyat, moliyaviy faoliyat va investitsion faoliyat natijasida shakllanadigan pul oqimlaridan iborat bo‘ladi.

Pul oqimlarini boshqarishda moliyaviy axborotlar bilan ishlash jarayonidagi eng muhim jihatlaridan biri korxona faoliyati, xususan, uning xo‘jalik faoliyati haqida alohida xulosalar chiqarish uchun zarur bo‘ladigan qator ko‘rsatkichlardan foydalaniladi. Korxonaning birorta joriy moliyaviy rejasini ham, yirik xo‘jalik operatsiyalarini ham pul oqimlari rejasi tuzmasdan amalga oshirish iloji yo‘q. CHunki, barcha shakldagi pul mablag‘larini rejalashtirishda pul tushum va chiqimlari ko‘rsatkichlari asosiy hujjat joriy moliyaviy rejaning muhim tarkibiy qismi hisoblanadi.

18-jadval

Qishloq xo‘jaligi korxonalarida pul mablag‘lari tushumi va sarflanishi rejasining namunaviy shakli

Ko‘rsatkichlar	Oylar			Jami 1-chorak	Boshqa choraklar	Yil bo‘yicha jami
	YAnvar	fevral	mart			
I. Operatsion faoliyat bo‘yicha pul oqimlari						
1. Mahsulotlarni sotishdan tushgan pul mablag‘lari						
2. Operatsion faoliyat jarag‘nida tushgan boshqa pul mablag‘lari						
Operatsion faoliyat bo‘yicha yalpi ijobiy pul tushumi						
3. Mahsulotlarni ishlab chiqarish va sotishdagi pul mablag‘lari sarflanishi (amortizatsiya ajratmalarisiz)						
4. Daromad hisobidan to‘lanadigan soliqlar va yig‘imlar (mahsulot bahosiga kiruvchi)						
5. Sof foydadan to‘lanadigan soliqlar va yig‘imlar						
Operatsion faoliyat bo‘yicha yalpi salbiy pul chiqimi						
Operatsion faoliyat bo‘yicha sof pul oqimlari summasi						
II. Investitsion faoliyat bo‘yicha pul oqimi						
1. Asosisiy fondlar va nomodiy aktivlarni sotishdan pul tushumi						
2. Uzoq muddatli investitsion portfelni sotishdan pul tushumi						
3. Sotib olingan xususiy aksiyalarini sotishdan tushgan pul mablag‘lari						
4. Uzoq muddatli investitsion portfeli bo‘yicha foiz va dividendlar						
Investitsion faoliyat bo‘yicha jami yalpi ijobiy pul oqimlari						
5. Asosiy vositalarni sotib olish						
6. Tugallanmagan kapital qurilishlarning						

o‘sishi						
7. Nomoddiy aktivlarni sotib olish						
8. Uzoq muddatli investitsion portfelini sotib olish						
9. Rejalashtirilgan xususiy aksiyalarni sotib olish						
Investitsion faoliyat bo‘yicha jami pul oqimlari (pul mablag‘lari sarflanishi)						
Investitsion faoliyat bo‘yicha sof pul oqimlari summasi						
III. Moliyaviy faoliyat bo‘yicha pul oqimi						
1. Tashqi manbalardan aksiyadorlar yoki paychilarning jalb qilingan qo‘shimcha mablag‘lari						
2. Qo‘shimcha jalb qilingan uzoq va qisqa muddatli kredit va qarzlar						
3. Qaytarilmaslik sharti bilan beriladigan, maqsadli moliyalashtirishda rejalashtirilgan pul tushimlari						
4. Moliyaviy faoliyat bo‘yicha jami yalpi ijobiy pul oqimlari (pul mablag‘lari tushumi)						
5. Uzoq muddatli kreditlar va qarzlar bo‘yicha asosiy qarzlarni to‘lash						
6. Qisqa muddatli kreditlar va qarzlar bo‘yicha asosiy to‘lovlar						
7.Korxona mulkdorlari (aksionerlari) ga rejalashtirilgan dividend yoki foiz to‘lovlari						
Moliyaviy faoliyat bo‘yicha jami yalpi salbiy pul oqimlari (pul mablag‘lari to‘lovi)						
Moliyaviy faoliyat bo‘yicha sof pul oqimlari summasi						
IV. Korxona bo‘yicha jami pul oqimlari						
1. Yil boshidagi pul mablag‘ining saldosi						
2. YAlpi ijobiy pul (tushumi) oqimlari						
3. YAlpi salbiy pul (chiqimi) oqimlari						
4. Sof pul oqimlari						
5. Yil oxiridagi pul mablag‘ining saldosi						

Tavakkalchilik – kelgusidagi vaziyat noaniq bo‘lgan sharoitda pirovard natija yaxshi bo‘lishiga umid bog‘lab, mol-mulk yoki foydadan mahrum bo‘lish (to‘liq yoki qisman) havfini o‘z bo‘yniga olib qilinadigan tadbirkorlik faoliyatidir.

Tadbirkorlik sub’ekti faoliyati bilan bog‘liq tavakkalchilik turlarini mohiyati va kelib chiqish xususiyatlariga ko‘ra quyidagicha turkumlash mumkin:

1. Tabiiy jarayonlar bilan bog‘liq tavakkalchilik;

2. Ishlab chiqarish faoliyatiga oid tavakkalchilik;

3. Mahsulotlarni tashish va saqlash jarayoni bilan bog‘liq tavakkalchilik;

4. Tijorat faoliyatiga oid tavakkalchilik;

5. Moliyaviy faoliyatga oid tavakkalchilik;

6. Siyosiy, iqtisodiy va ijtimoiy xarakterdagi tavakkalchilik.

Korxona faoliyati bilan bog‘liq tavakkalchilikni o‘tkazishning eng samarali usullaridan biri – sug‘urtadir. Sug‘urtalashda korxonaning ishlab chiqarish, tijorat, moliyaviy faoliyati yoki tabiiy omillar ta’sirida yuzaga kelishi mumkin bo‘lgan xatarlar tavakkalchiligi ma’lum haq to‘lash evaziga, shartnoma asosida sug‘urta kompaniyasi zimmasiga o‘tkaziladi. Tavakkalchilikning biror turi natijasida korxona zarar ko‘rsa, zararning katta qismi sug‘urta shartnomasiga asosan sug‘urta kompaniyasi tomonidan qoplanadi.

Sug‘urta ob’ekti sifatida quyidagilar chiqishi mumkin:

- korxona aktivlarini buzilish, ishdan chiqish, yong‘in va boshqa tabiiy ofatlardan sug‘urtalash, ya’ni mulk sug‘urtasi;

- korxona qabul qiladigan va jo‘natiladigan yuklar sug‘urtasi;

- qarzga olingan mablag‘larning qaytarilmasligi, ya’ni kredit tavakkalchiligi sug‘urtasi;

- garovga qo‘yilgan mulkni sug‘urtalash;

- qishloq xo‘jaligi ekinlari va chorva mollarini tabiiy ofatlar, kasalliklar va zararkunandalardan sug‘urtalash;

- xodimlarni ishlab chiqarish jarayonidagi baxtsiz hodisalardan sug‘urtalash va hokazo.

O‘zbekiston Respublikasida qishloq xo‘jaligi korxonalari faoliyatini tavakkalchilikdan sug‘urtalaydigan yagona sug‘urta tashkiloti - “O‘zagrosug‘urta” davlat-aksiyadorlik sug‘urta kompaniyasidir. Mazkur kompaniyaning asosiy vazifalari:

- qishloq xo‘jaligi mahsuloti etishtiruvchilarning mol-mulkini, ekinlari hosilini va chorva mollarini tabiiy ofatlardan sug‘urtalash;

- mahsulot etishtirish uchun avans tariqasida ajratiladigan mablag‘lar va tijorat banklaridan olinadigan maqsadli kreditlarning qaytarilishini sug‘urtalash;

- qishloq joylardagi yuridik va jismoniy shaxslarga sug‘urta xizmati ko‘rsatish va hokazo.

3. YAngi bilimlarni tarqatuvchi axborot-maslahat xizmati

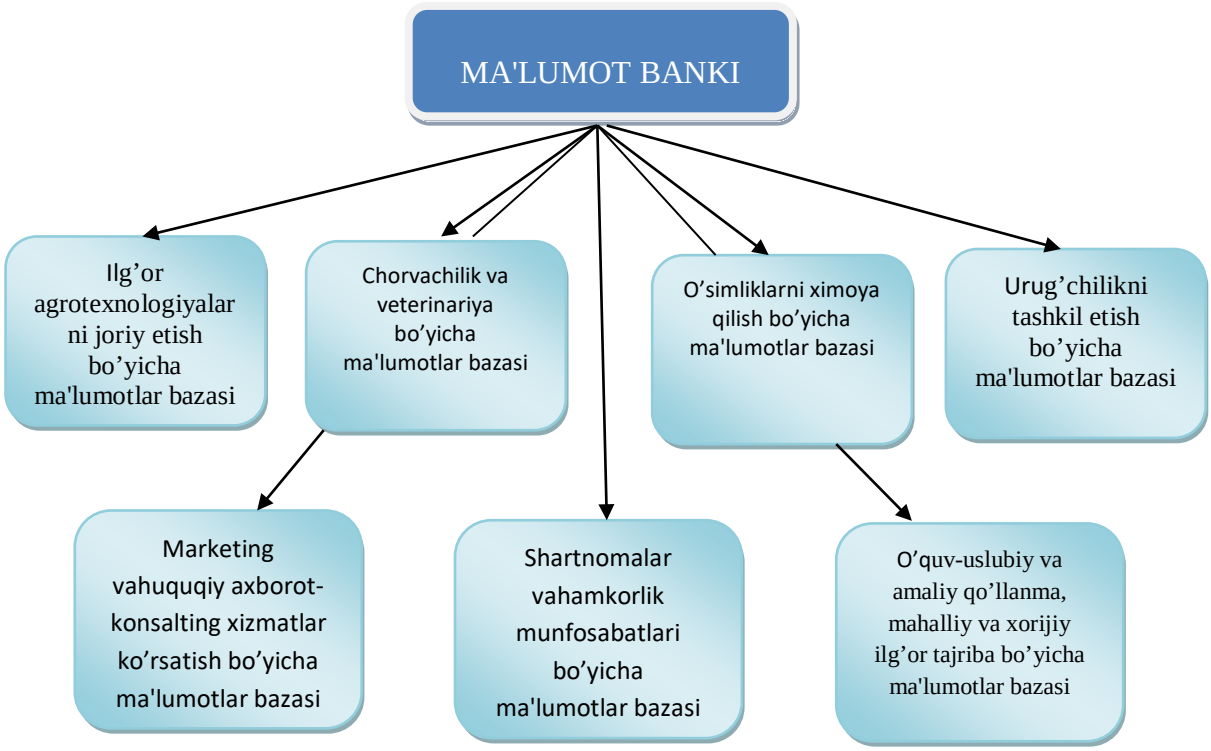
AKX tomonidan tarqatilayotgan bilimlarning asosiy manbalari va ularning tasniflanishi. Respublikamizda faoliyat ko‘rsatayotgan AKMlari hamda ilmiy-texnikaviy axborot xizmati ko‘rsatuvchi sub’ektlar faoliyati tahlili ular tashkil etish shakli, moliyalashtirish manbai, moddiy-texnik va o‘quv-uslubiy bazasi, kadrlar salohiyati, uning ish uslubi, faoliyat yo‘nalishi, ko‘lami kabi omil va jihatlari bilan bir-biridan farq qilishini, shu bilan birga, ayrim jihatlar bo‘yicha umumiy bo‘lgan xususiyatlari ham mavjudligini ko‘rsatmoqda.

Qishloq hududlarida fermer va qishloq tadbirkordarining respublika va mintaqaviy oziq-ovqat mahsulotlari bozorlariga kirib borishi jarayoni kuchayishi bilan ularning ilmiy-texnikaviy hamda xorijiy bozorlarga raqobatbardosh mahsulot bilan chiqishini ta’minlovchi axborotlarga bo‘lgan talabining ortib borishi kuzatilmoqda. Bu hol ma’lumotlar banki va AKX yo‘nalishini doimo takomillashtirib borishni talab etadi.

SHu bois, AKMda innovatsion g‘oya va ilg‘or agrotexnologiyalar bo‘yicha ma’lumotlar bankini shakllantirish markaz xizmatlari ko‘lamini kengaytirish, xizmat turlarini oshirishning muhim yo‘nalishlaridan biri hisoblanadi.

Respublikamizdagi qator oliy o‘quv yurtlari, ilmiy-tadqiqot institutlari va AKMlarida hukumatimiz tomonidan fermer va qishloq tadbirkorlariga AKXlari ko‘rsatishni samarali tashkil etish maqsadida ma’lumotlar bankini tashkil etish bo‘yicha muayyan chora-tadbirlar amalga oshirilib, bunday tizimni shakllantirish va qo‘llab-quvvatlashni

davlat tomonidan rag‘batlantirish borasida amaliy tadbirlar olib borilmoqda. Bu borada respublikamizning turli hududlarida to‘plangan boy tajribadan kelib chiqib va unga asoslangan holda fermer va qishloq tadbirkorlariga AKXlari ko‘rsatishni samarali tashkil etish maqsadida markazlarda quyidagi shakldagi ma’lumotlar bankini tashkil etish maqsadga muvofiq.



15-chizma. AKMdagi ma’lumotlar banki tizimi

Ma’lumotlar bazasi tarkibi va tuzilishi quyidagilardan tarkib topishi, uni uzluksiz boytib, takomillashtirib borish markaz faoliyatini barqarorlashtirishga xizmat qililadi[38]:

I. Ilg‘or agrotexnologiyalarni joriy etish bo‘yicha ma’lumotlar bazasi.

II. CHorvachilik va veterinariya xizmatlari bo‘yicha ma’lumotlar bazasi.

III. O‘simliklarni xdmoya qilish bo‘yicha ma’lumotlar bazasi.

IV. Urug‘chilikni tashkil etish bo‘yicha ma’lumotlar bazasi.

V. Marketing va huquqiy AKXlari ko‘rsatish bo‘yicha ma’lumotlar bazasi.

[38] Muxtorov A.X. “Qishloq xo’jaligida axborot konsalting xizmati ko’rsatishni tashkil etish”, Amaliy qo’llanma- Toshkånt. Adabiyot uchqunlari, 2016 yil, 79-båt

VI. SHartnomalar va hamkorlik munosabatlari bo‘yicha ma’lumotlar bazasi.

VII. O‘quv-uslubiy va amaliy qo‘llanma, mahalliy va xorijiy ilg‘or tajriba bo‘yicha ma’lumotlar bazasi hamda "Qishloq tadbirkori kutubxonasi" fondi.

Ma’lumot bazasining har bir yo‘nalishini hududiy sharoit, ishlab chiqarish yo‘nalishi va o‘ziga xos xususiyatlaridan kelib chiqib, undan foydalanishni soddalashtirish va doimo to‘ldirib borishga qulay bo‘lishi uchun uni ma’lum soha yo‘nalishlari bo‘yicha kichik ma’lumotlar guruhlariga bo‘lib chiqish maqsadga muvofiq:

1. Ilg‘or agrotexnologiyalarni joriy etish bo‘yicha ma’lumotlar bazasi tarkibi:

1.1. Paxtachilikda resurs tejovchi texnologiyalar.

1.2. Sug‘oriladigan erlarda kuzgi bug‘doy etishtirish texnologiyasi (G‘alla agrotexnologiyasi).

1.3. Sabzavot, poliz ekinlari va kartoshka etishtirishda ilg‘or agrotexnologiyalar.

1.4. Meva va uzum etishtirishda ilg‘or agrotexnologiyalar.

1.5. Moyli ekinlarni etishtirish texnologiyalari.

1.6. Zamonaviy qishloq xo‘jalik mashinalari.

1.7. Dorivor o‘simliklarni etishtirish bo‘yicha ma’lumotlar bazasi va boshqalar.

2. O‘simliklarii himoya qilish bo‘yicha ma’lumotlar bazasi tarkibi:

2.1. G‘o‘zani zararkunandalardan himoyaqilish.

2.2. G‘o‘zani kasalliklardan himoya qilish.

2.3. G‘alla ekiilariii zararkunandalardan xdmoya qilish.

2.4. G‘alla ekinlarini kasalliklardan himoya qilish.

2.5. Sabzavot-poliz va kartoshka ekinlarini zararkunandalardan himoyaqilish.

2.6. Sabzavot-poliz va kartoshka ekinlarini kasalliklardan himoya qilish.

2.7. Mevali daraxtlarni zararkunandalardan himoyaqilish.

2.8. Mevali daraxtlarni kasalliklardan himoya qilish va boshqalar.

3. CHorvachilik va veterinariya xizmatlari bo‘yicha ma’lumotlar bazasi tarkibi:

3.1. Fermer xo‘jaliklari sharoitida qoramol naslini yaxshilash bo‘yicha tavsiyalar.

3.2. Talab va likvidligi yuqori bo‘lgan qorako‘lchilik mahsulotlari ishlab chiqarishning takomilltashtirilgan texnologiyalari.

3.3. Baliq etishtirish asoslari.

3.4. Fermer xo‘jaliklarida asalarichilik.

3.5. Tut ipak qurti va plantatsiyalarini parvarishlash texnologiyalari.

3.6. CHorva hayvonlariga veterinariya xizmati ko‘rsatish.

3.7. Noan’anaviy chorvachilik tarmoqlarini rivojlantirish bo‘yicha ma’lumotlar bazasi va boshqalar.

4. Urug‘chilikni tashkil etish bo‘yicha ma’lumotlar bazasi tarkibi:

4.1. Paxta urug‘chiligi.

4.2. G‘alla navlari.

4.3. G‘alla urug‘chiligini tashkil etish

4.4. Meva-uzum ko‘chatchiligi.

4.5. Moyli ekinlar urug‘chiligini tashkil etish.

4.6. Sabzavot, poliz va kartoshka ekinlari urug‘chiligi.

4.7. Sabzavot ekinlari navlari katalogi

4.8. Noan’anaviy sabzavot ekinlariurug‘chiligi va boshqalar.

5. Marketing va huquqiy AKXlari ko‘rsatish bo‘yicha ma’lumotlar bazasi tarkibi:

5.1. Fermer va dehqon xo‘jaliklarini rivojlantirishga doir huquqiy hujjatlar.

5.2. Fermer xo‘jaliklari uchun joriy kilingan imtiyozlar.

5.3. Fermer xo‘jaliklariga xizmat ko‘rsatuvchi infratuzilma sub’ektlari.

5.4. Paxta va g‘allachilik yo‘nalishidagi fermer xo‘jaliklari uchun biznes-rejalar.

5.5. Meva sabzavotchilik yo‘nalishdagi fermer xo‘jaliklari uchun biznes-rejalar.

5.6. Boshoqli don etishtirish va davlatga sotish bo‘yicha kontraktatsiya shartnomasi.

5.7. Paxta xomashyosi etishtirish va davlatga sotish kontraktatsiya shartnomasi.

5.8. Qishloq xo‘jaligi ekinlari texnologik kartasi: paxta 60 va 90 sm; g‘alla va boshqa ekinlar.

6. SHartnomalar va hamkorlik munosabatlari bo‘yicha ma’lumotlar bazasi:

6.1. Fermer xo‘jaliklarida shartnoma munosabatlari.

6.2. SHartnomalar va ularning bajarilishi monitoringi.

6.3. Mahsulot eksport qilish tartibi va amaldagi imtiyozlar.

6.4. Mahsulot qanday qilib import qilinadi.

6.5. O‘zbekistonda biznes yuritish xarajatlari to‘g‘risida umumiy ma’lumotlar va boshqalar.

7. O‘quv-uslubiy va amaliy qo‘llanma, mahalliy va xorijiy ilg‘or tajriba bo‘yicha ma’lumotlar bazasi hamda "Qishloq tadbirkori kutubxonasi" fondi:

7.1. O‘zbekistan Respublikasining Qonun va kodekslari, O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining farmon va qarorlari, Vazirlar Maxdamasining qaror va yo‘riqnomalari, respublika vazirliklari va idoralarining yo‘riqnomalari, me’yoriy hujjatlari, tartib, nizom va boshqalar.

7.2. Fermer xo‘jaligini qo‘llab-quvvatlash va rivojlantirishga oid qonun va qarorlar.

7.3. Tadbirkorlikni qo‘llab-quvvatlash va rivojlantirishga oid qonun va qarorlar.

7.4. O‘quv-uslubiy va amaliy qo‘llanma, mahalliy va xorijiy ilg‘or tajriba.

7.5. Mahalliy va xorijiy malaka oshirish kurslari va boshqalar.

Ma’lumotlarning asosiiy qismini elektron variantda, bir qismini amaliy-qo‘llanma, tartib, namuna shaklida, qolgan qismini kitob, risola ko‘rinishida shakllantirish maqsadga muvofiq.

Ushbu ma’lumotlarni fermer va qishloq tadbirkorlariga etkazish va uzatishning innovatsion va nisbatan oqilona usul, vosita va yo‘llaridan

foydalanish markaz faoliyati samaradorligini oshirishda muhimahamiyat kasb etadi. SHu bois, markazda tashkil etilgan va ko‘rastilayotgan xizmat turlari va yo‘nalishlari to‘g‘risidagi ma’lumotlarni OAV orqali reklama qilish va ular haqida chiqishlar qilish, gazeta va jurnallarda maqolalar chop etish, maxsus dasturlar asosida davra suhbati va seminar-treninglar tashkil etish, xizmatlar ko‘rsazmasi va taqdimotlarini uyushtirish tasiya etiladi.

Bunday chora-tadbirlar jumlasiga quyidagilarni kiritish mumkin:

- fermer va qishloq tadbirkorlarining me’yoriy-huquqiy, iqtisodiy-moliyaviy va texnologik masalalarga oid bilimini oshirish haftaligini tashkil etish;
- AKMlari, kasb-hunar kollejlari va o‘quv markazlari, "Fermerlar dala maktabi" yoki "Namunaviy (ko‘rgazmali) dala uchastkasi"da hamkor va manfaatdor tashkilotlar bilan maxsus dasturlar asosida qisqa va uzok muddatli o‘quv kurslari, amaliy seminar-treninglar, davra suhbatlari, tanlovlar hamda ko‘riklar tashkil etish;
- qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishidan ajralgan holda hamda fermer xo‘jaliklari rahbar xodim va mutaxassislari kasbiy malakasini oshirish bo‘yicha o‘quvlar tashkil etish;
- qishloq va mahalla fuqarolar yig‘ini hamda hududdagi MTP, agrofirma va boshqa markazlarda yangi texnika va agrotexnologiya, innovatsion g‘oya va ilg‘or tajribalarni ommalashtirish, ko‘rgazmalar tashkil etish;
- fermer va qishloq tadbirkorlari, xo‘jalik rahbar va mutaxassislarini mutaxassis va ixtisoslik yo‘nalishi bo‘yicha guruhlarga bo‘lib, tabaqalashtirilgan holda o‘qitish, ularning bilim va kasbiy mahoratini oshirish;
- internet tarmog‘i va kompyuterlashgan tizimdan foydalangan holda, elektron model va dasturlar asosida ishlab chiqarishni tashkil etish, iqtisodiy-moliyaviy faoliyatni boshqarishni kompyuterlashgan monitoring tizimini o‘zlashtirish borasida seminar-treninglar tashkil etish.

YUqorida keltirilgan taklif hamda tavsiyalar fermer va qishloq tadbirkorlarini axborotlar bilan ta’minlashni yaxshilashga, ularning bozor

iqtisodiyoti bo‘yicha bilim va ko‘nikmalarini oshirishga, pirovard-natijada ishlab chiqarish samaradorligini yuksaltirish va daromadini ko‘paytirishga sharoit yaratadi.

Kutubxona fondini o‘quv-uslubiy hamda amaliy-uslubiy jihatdan boyitib borishda viloyat qishloq va suv xo‘jaligi boshqarmasi, Fermerlar Kengashi, shuningdek, har bir hududdagi oliy o‘quv yurtlari va ilmiy-tadqqot institutlari ko‘magiga tayanish muhim ahamiyat kasb etadi.

Markaz ma’lumotlar banki hamda kutubxona fondi hukumat, vazirlik, qo‘mita va idoralar rasmiy nashr va internet veb sayti tarmog‘i, boshqa turdosh axborot-konsalting va AKMlari fondidan, oliy o‘quv yurtlari, ilmiy-tadqiqot institutlari, O‘zbekiston qishloq xo‘jaligi ilmiy-ishlab chiqarish Markazi, vazirlik va Savdo-sanoat palatasi hamda boshqa xususiy va NNOlar, gazeta va jurnallar axborot resurs manbalaridan ma’lumotlar tanlab olinib, boyitilishi va takomillashtirib borilishi maqsadga muvofiq.

Respublikamizdagi va xorijiy davlatlardagi AKMlari faoliyati tahlili shundan dalolat bermoqdaki, bunday markazlar faoliyatining barqarorligi, hayotiyligi ko‘p jihatdan xizmatlar va axborot-ma’lumotlarni iste’molchilarga etkazish tizimi qanchalik samarali tashkil etilganligiga bog‘liq.

SHu bois, qishloq tadbirkorlariga AKXlari ko‘rsatish, ularni axborot va ma’lumotlar bilan ta’minlash, yangi texnika va texnologiyalarga doir fan yutuqlarini etkazish va tarqatish mexanizmini ishlab chiqish markazlar faoliyati samaradorligini oshirishda muhim ahamiyat kasb etadi.

AKX da yangi bilimlarni tarqatishning o‘ziga xos xususiyatlari. Iste’molchilar tarkibini hisobga olgan holda yangi bilimlarni tarqatuvchi AKXlarning vazifalari. Xizmatlar ko‘rsatish sohasini yanada jadal rivojlantirish bo‘yicha amalga oshirilayotgan ishlarni takomillashtirish katta ahamiyatga ega. Bu borada asosiy vazifa - vaziyatga tadbirkor nuqtai- nazaridan qarash, ya’ni unga o‘z ishini rivojlantirish uchun nima to‘sqinlik qilayotgani va davlat tomonidan qanday yordam kerakligini aniqlash lozim. Xususiy sektoriga qishloq

joylarda ko‘rsatilayotgan xizmatlar turlarini kengaytirish uchun zarur shart-sharoitlarni yaratishga ham alohida ahamiyat berish darkor .

Bozor munosabatlarining chuqurlashib borishi va, tegishli tarzda, raqobat muhitining kuchayishi bilan ular zamonaviy ilmiy-texnik ishlanmalar va ilg‘or ishlab chiqarish tajribasi, hamda marketing, biznes-rejalashtirish, soliqqa tortish va boshqa sohalar to‘g‘risidagi axborot va maslahatlarni talab qila boshladilar. Keyinchalik, nisbatan so‘nggi bosqichlarda, qishloq xo‘jaligi tovar ishlab chiqaruvchilariga nafaqat zarur bo‘lgan ilmiy, bozor va texnologik axborotni tezkor etkazib beradigan, balki ularga innovatsiyaviy ishlanmalar va ilg‘or tajribalarni o‘zlashtirishda yordam beradigan AKXga bo‘lgan ob’ektiv zarurat paydo bo‘lmoqda.

Buning ob’ektiv sabablari quyidagilar: ekinlarning yuqori hosilli, tezpishar, kasallik va zararkunandalarga chidamli, bozor talablariga javob beruvchi hosildor ekin navlarini joylashtirish zarurati doimo mavjudligidir. Meva-sabzavot va poliz mahsulotlarining sifatli, jahon andozalariga javob beradigan, eksportbop qilib ishlab chiqarish borasida tizimli ishlar olib borish talab qilinmoqda. YAngi intensiv bog‘lar va tokzorlar yaratilmoqda, sabzavot ekinlari va kartoshka etishtirish hajmi ko‘paymoqda, yangi texnologiyalarga ehtiyoj sezilmoqda.

Respublika hududida yangidan paydo bo‘layotgan havfli va zararli hashoratlarga qarshi kurash chora-tadbirlarini ishlab chiqish dolzarbligicha qolmoqda. CHorvachilik tarmog‘ining moddiy-texnika bazasini mustahkamlash, naslchilik ishlarini yaxshilash, zooveterinariya xizmati ko‘rsatish sifatini oshirish va assortimentini ko‘paytirish kerak bo‘lmoqda. Qishloqqa kichik sanoatni olib kirish orqali meva-sabzavot, poliz mahsulotlarini quritish hamda qadoqlash texnologiyalaridan foydalanish vazifalari qo‘yilmoqda. Mamlakat aholisini oziq-ovqat mahsulotlari bilan to‘liq ta’minlash qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishini intensivlashtirish, qishloq xo‘jaligida suvni tejash va agrotexnologik jarayonlarni takomillashtirish yo‘li bilan suv tanqisligini yumshatishning ahamiyati ortmoqda. Bularning barchasi fermerdan chuqur bilimni va ilg‘or tajribani talab qiladi. Bu borada mutaxassisning maslahati zarur

bo‘ladi. SHuning uchun ham AKXni tashkil etishga alohida ahamiyat qaratish lozim bo‘ladi.

Qishloq xo‘jaligi maslahat xizmatlarining etarlicha ko‘p ta’riflari mavjud. Ularning ko‘pchiligi, maslahat xizmatlari fermerlarga, mavjud resurslarni qo‘llash asosida, o‘simlikshunoslik va chorvachilikda yanada samarali uslublarni o‘zlashtirish va qo‘llash uchun zarur bo‘lgan bilim va ko‘nikmalarni taqdim etishga chaqirilgan degan fikrga borib taqaladi.

Ammo xizmat mohiyatini olimlar A.V. Van Den Ban va X.S. Xokinslar ayniqsa batafsil ifodalashgan. Ularning fikricha, qishloq xo‘jaligi maslahat xizmati – sog‘lom fikrni shakllantirish va to‘g‘ri qarorlarni qabul qilishda insonlarga yordam berish maqsadida axborotni ongli ravishda uzatishdir . Agrar sohada bilimlarni oshirish va ularni tarqatish bilan bog‘liq bo‘lgan barcha jarayonlarni “Qishloq xo‘jaligi bilimlari va axborot tizimi” (Agricultural Knowledge and Information System-AKIS) tushunchasiga yaqinrok. Ushbu yondoshuv birinchi marta 1980 yilda U. Nagel tomonidan ishlab chiqilgan va keyinchalik Gollandiyalik olimlarning ishlarida o‘z rivojini topgan[39].

Qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishi sohasida yangi bilimlarni tarqatish bo‘yicha birinchi xizmatlar XIX asrning oxiri XX asrning boshlarida Gollandiya va AQSHda paydo bo‘lgan. AQSHda qishloq xo‘jaligi masalalari bo‘yicha bilimlarni tarqatish xizmati 1862 yilda shakllana boshlagan, aynan shu payt qishloq xo‘jaligi ta’limi va fanini tashkil etish va bilimlarni fermerlar o‘rtasida tarqatish to‘g‘risida qonun qabul qilingan. Ushbu qonunga muvofiq, mazkur funksiyalar shtatlarning qishloq xo‘jaligi kollejlariga yuklatilgan. Federal darajada bilimlarni tarqatish xizmati 1914 yilda yaratila boshlangan, aynan shu payt uni yaratish to‘g‘risidagi Smit-Lever qonuni qabul qilingan.

Hozirgi kunda bilimlarni tarqatish xizmati “Extension” (AQSHda ushbu atama fermerlar oldida turgan muayyan ishlab chiqarish muammolarini echishga qaratilgan bo‘lib, fermerlarni maqsadli o‘qitishning maxsus turini bildiradi) tashkiliy jihatdan bilimlarni tarqatishning davlat kooperativ xizmati AQSHning qishloq xo‘jaligi

[39] Rustamova I.B.Agrar sohada axbarot-maslahat xizmatlari faoliyatini rivjlantirish masalalari. Jurnal.”Iqtisodiyot va innovatsion texnologiyalar” ¹6 2016. *http://www.iqtisodiyot.uz*

Vazirligi tarkibida bo‘lib federal darajada va universitetlar hamda okruglar “extension” xizmatlarini o‘z ichiga olgan shtatlar birlashgan tizimlarini o‘zaro birlashtiradi. Umuman “extension” xizmatiga 74 ta davlat qishloq xo‘jaligi universiteti, 130 ta qishloq xo‘jaligi kolleji, 27 ta veterinariya tibbiyot kolleji, 59 ta tajriba stansiyasi, 63 ta o‘rmonchilik maktabi va ma’muriy okruglardagi 3150 ta “Extension” ofislari jalb etilgan[40].

AQSHda “Extension” ta’limi usulidan nafaqat universitet talabalari, balki shtatning istalgan yashovchisi foydalanishi mumkin. Asta-sekin “Extension” yoshi kattalarni o‘qitish shakli sifatida o‘z faoliyatini boshlagan, bunda o‘qituvchilar sifatida universitet xodimlari xizmat qilgan. Ko‘p yillar davomida o‘qitishning ushbu shaklidan asosan qishloq xo‘jaligi ta’lim yo‘nalishlarida foydalanganlar va xodimlar orasida esa okrug Extension xizmati xodimlari ham paydo bo‘lgan. Fermerlar sonining qisqarib borishi bilan Extension xizmati aholining yanada kengroq guruhlarini qamrab olishga xarakat qilgan.

Hozirgi kunda, ingliz tilida so‘zlovchi mamlakatlarning ko‘pchiligi “Extension” tushunchasidan faol foydalanadilar, ammo uning ma’nosi boshqacharoq talqin qilinadi. Ular uchun mazkur xizmat ko‘rsatishning maqsadi, qishloq xo‘jaligining rivojlanishi davlat siyosatining asosiy vazifasi bo‘lib, qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishining yuksalishiga yordam berishdan iboratdir. Bunga qishloq xo‘jaligi tovar ishlab chiqaruvchilarini zamonaviy va ilmiy asoslangan ishlab chiqarish texnologiyalarini qo‘llashga rag‘batlantirish bilan erishiladi.

SHunday qilib, “Extension” asosiy mohiyati – qishloq xo‘jaligi tovar ishlab chiqaruvchilariga o‘z fikrlarini shakllantirish va asoslangan qarorlarni qabul qilishda, axborot tarqatish yo‘li bilan yordam berishdan ibortdir. “Extension” xizmatlari xodimlari davlat agrar siyosati to‘g‘risidagi axborotni qishloq xo‘jaligi tovar ishlab chiqaruvchilarigacha etkazadilar va rivojlanishning kutilgan yo‘nalishlarini rag‘batlantiradilar. Masalan, ular qishloq xo‘jaligi tovar ishlab chiqaruvchilariga atrof-muhitni ifloslantiruvchi faoliyat turlaridan chetda bo‘lishni maslahat

[40] Sh.I.Adilova, I.B.Rustamova. Agrar tarmoqda axbarot-maslahat xizmatlari tizimini takomillashtirish.-T.:”Fan va texnologiya”, 2013,184b. (8 b)

beradilar, zamonaviy va samarali ishlab chiqaruvchilar bo‘lishga yordam beradilar. Ammo, xizmat xodimlarining asosiy vazifasi – qishloq tovar ishlab chiqaruvchilariga to‘g‘ri qaror qabul qilishda yordam berishdir.

Buyuk Britaniya milliy qishloq xo‘jaligi maslahat xizmati 1946 yilda qishloq xo‘jaligi, baliqchilik va oziq-ovqat vazirligi qoshida tashkil topgan. Hozirgi kunda ushbu xizmat vazirlikning qator boshqa xizmatlari bilan birlashtirilgan va Qishloq xo‘jaligi bo‘yicha maslahat xizmat ko‘rsatish va ilmiy tadqiqotlar xizmati (ADAS) deb ataladi. U uchta darajada faoliyat yuritadi: markaziy, mintaqaviy va mahalliy.

Mintaqalar darajasida 6ta markaz faoliyat yuritadi, ularda qishloq xo‘jaligi bilimlari yo‘nalishlari bo‘yicha mutaxassislar guruhlari tashkil etilgan. 1987 yilgacha xizmatlar bepul ko‘rsatib kelingan. Keyinchalik, ular asta-sekin pullik xizmatlariga o‘tilgan. 1997 yilda ADAS aksionerlik jamiyatiga aylantirilgan. Bugungi kunga kelib ADAS uchta asosiy funksiyani amalga oshiradi: tarmoqda maslahatlarni taqdim etish va ilg‘or texnologiyalar tarqatishga yordam berish, ilmiy tadqiqotlarni amalga oshirish hamda o‘z tajriba xo‘jaliklari va stansiyalari uchun tavsiyalar tayyorlash, o‘simlik va hayvonlarning kasalliklari bilan kurashishga ajratiladigan subsidiyalarni taqsimlashda qishloq xo‘jaligi, baliqchilik va oziq-ovqat vazirligi manfatlari uchun ishlash.

U faoliyatning turli yo‘nalishlari bo‘yicha 60 mingdan ko‘proq xo‘jaliklarga xizmat ko‘rsatadi. ADAS tuzilmasida 6 ta mintaqaviy maslahat markazi bo‘lib, ular hududiy tamoyil bo‘yicha joylashib, hamda 10 ta tadqiqot markazlaridan tashkil topgan. Har bir maslahat markazida 6 dan 10 tagacha mutaxassislar guruhlari mavjud va ularga 12-15 maslahatchi ishlaydi. Misol sifatida ADAS janubiy-sharqiy markazini keltirish mumkin, uning 7 ta ishlab chiqarish bo‘limida 62 ta maslahatchi faoliyat yuritadi. ADAS firmasi bilan bir qatorda, Angliyada fermerlarga maslahat xizmatlarini ko‘rsatish bilan shug‘ullanadigan boshqa tijorat tashkilotlari ham faoliyat yuritadi. Xususiy firmalarning maslahatchilari asosan kichik er egalari bilan ishlaydilar.

Germaniya qishloq xo‘jaligi maslahat berish xizmati tuzilmasi davlat, yarim davlat (qishloq xo‘jaligi palatalari) xizmatlarini va xususiy byuro

hamda birlashmalarni o‘z ichiga oladi. Davlat xizmati 1950 yilda oziq-ovqat, qishloq xo‘jaligi va o‘rmon federal vazirligi tarkibida tashkil topgan. Bu maxsus boshqarma bo‘lib, qishloq xo‘jaligidagi maslahat xizmatini ko‘rsatish va ta’lim masalalari bo‘yicha umumiy boshqaruvni amalga oshiradi. Boshqarma maslahat xizmati vazifalarini ilmiy-tadqiqot institutlari, universitetlar va qishloq xo‘jaligi maktablari orqali amalga oshiradi.

Germaniyada maslahat xizmati samarali faoliyatining muhim kafolati bo‘lib davlat tomonidan qo‘llab-quvvatlanish hisoblanadi. Maslahat xizmati tuzilmasi va tashkil etilishi mamlakat bo‘ylab yagona federal yoki erlar maslahat xizmatlarini (davlat tashkilotlari), qishloq xo‘jaligi palatalarini, xususiy maslahat firmalari va birlashmalarini, hamda xususiy maslahatchilarni o‘z ichiga oladi.

Gollandiya qishloq xo‘jaligi maslahati davlat tizimi 1876 yildan boshlab davlat qishloq xo‘jaligi oliy maktabi va uning tajriba stansiyasi negizida shakllana boshlangan (Vageningen sh.). Ushbu maktab o‘qituvchilari birvaqtning o‘zida fermerlarning maslahatchilari sifatida ham faoliyat yuritgan. Keyinchalik maslahat faoliyati mustaqil ish turiga aylangan va davlat tashkiloti mavqeiga ega. Gollandiya qishloq xo‘jaligi siyosatining muvaffaqiyati ko‘p jihatlari bilan ta’lim, tadqiqot va joriy qilish masalalari qishloq va baliq xo‘jaligi hamda atrof-muhit vazirligi vakolatida bo‘lganligi bilan bog‘liq. Vazirlik tuzilmasida milliy maslahat markazlari (DLV) mavjud bo‘lib, ular bevosita fermerlar bilan ishlaydigan ta’lim xodimlariga va joriy qilish tashkilotlari maslahatchilariga (JKS) axborot ko‘magini beradilar. Bevosita fermerlar bilan birinchi darajali joriy qilish tashkilotlari ishlaydilar. Daniyada qishloq xo‘jaligi AKXni shakllanishi va rivojlanishi 1870-1890 yillarga to‘g‘ri keladi. U daniyalik fermerlar uyushmasi tomonidan daniyalik oilaviy fermerlar Assotsiatsiyasi bilan birgalikda tashkil etilgan qishloq xo‘jaligining barcha tarmoqlari bo‘yicha maslahat xizmatlarini ko‘rsatadi va boshqariladi. Xizmat 90 foizga fermerlar tomonidan, a’zolik badallari

va shaxsiy maslahat xizmatlarining muayyan turlari uchun to‘lov ko‘rinishida va 10 foizga davlat tomonidan moliyalashtiriladi[41].

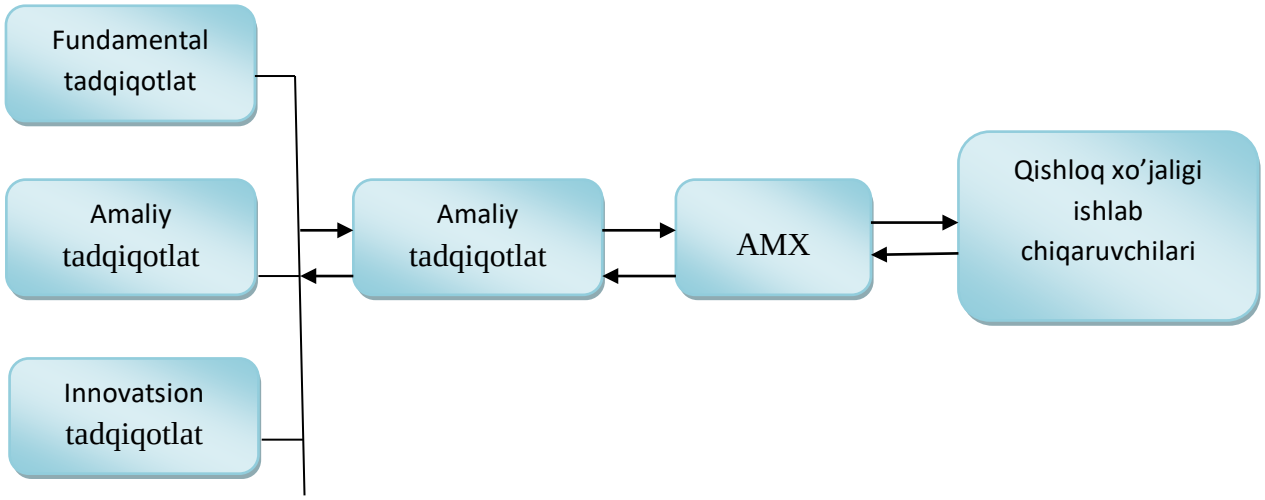
Polshada davlat “Qishloq xo‘jaligi maslahati xizmati” faoliyat yuritadi, u qishloq hududlariga qishloq xo‘jaligi bo‘yicha maslahat berish va ularni rivojlantirish butun Polsha markazini (Qishloq xo‘jaligi va oziq-ovqat vazirligiga bo‘ysunadi), qishloq xo‘jaligi bo‘yicha AKXlari tuman markazlarini o‘z ichiga oladi. Barcha darajalarda jamoat tashkilotlari tashkil etilgan – Qishloq xo‘jaligi maslahat Uyushmalarining, 80 foizga fermerlardan iborat bo‘ladi. Ularning asosiy vazifasi – qishloq jamoalarining asosiy muammolarini aniqlash va maslahat markazlarigacha etkazishdan iborat.

Xizmat turli pog‘ona byudjetlaridan hamda EH dasturlari bo‘yicha va fermerlarga pullik xizmatlarni ko‘rsatish, (ularning o‘lchami 20 foizdan oshmaydi), hisobiga moliyalashtiriladi. Butun Polsha qishloq xo‘jaligi AKMga qishloq xo‘jaligi maslahat tizimi faoliyatini uslubiy ta’minlash va muvofiqlashtirish, maslahatchilar ta’limi va malaka oshirishini tashkil etish, milliy axborot resurslarini yaratish, qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishi ilmiy muammolari echilishini va xorijlik sheriklar bilan hamkorlikni tashkil etish funksiyalari yuklatilgan . Shulardan kelib chiqib, axborot-maslahat tizimni o‘zaro bog‘langan tashkilotlar majmuasi sifatida tavsiflash mumkin. Ular tovar ishlab chiqaruvchilar va qishloq hududlari muammolarini echish maqsadida qishloq xo‘jaligi bilimlari va axborotini yuzaga keltirish, shaklan o‘zgartirish, uzatish, qayta ishlash, tarqatish va foydalanishni amalga oshiradilar.

Qishloq xo‘jaligi bilimlari va axborot tizimining o‘zaro aloqadorligini quyidagi qo‘rinishda aks ettirish mumkin[42].

[41] Sh.I.Adilova, I.B.Rustamova. Agrar tarmoqda axbarot-maslahat xizmatlari tizimini takomillashtirish.-T.:”Fan va texnologiya”, 2013,184b. (60 b)

[42] Sh.I.Adilova, I.B.Rustamova. Agrar tarmoqda axbarot-maslahat xizmatlari tizimini takomillashtirish.-T.:”Fan va texnologiya”, 2013,184b. (111 b)



16-chizma. Qishloq xo‘jaligi bilimlari va axborot tizimining o‘zaro aloqadorligi

Ma’lumki, qishloq xo‘jaligidagi bilimlar fundamental, amaliy va innovatsion tadqiqotlar natijasida shakllanadi va bu bilimlar AKX mutaxassislari orqali qishloq xo‘jaligi ishlab chiqaruvchilarga taqdim etiladi[43].

O‘zbekistonda AKXlarini universitet modelini shakllantirish 2000 yillarning boshlanishiga tegishli bo‘lib, aynan shu payt AKXlari (Extension Service) yaratishning birinchi urinishlari amalga oshirildi. 1999 yilda Toshkent davlat agrar universiteti va Merilend universiteti (AQSH) o‘rtasida qo‘shma loyiha tayyorlandi. 2000 yilning avgust oyida AQSH Departamenti «MDH davlatlari universitetlari hamkorligi» dasturi doirasida «O‘zbekistonda ta’lim tizimini kengaytirish» (Extending the Educational Outreach of Tashkent State Agrarian University for Agriculture and Rural Development in Uzbekistan) uchun grant ajratildi. O‘zbekistonning fermerlik va qishloq xo‘jaligini rivojlantirishga yo‘naltirilgan qo‘shma loyihada respublikaning uchta viloyatida Extension markazlari yaratildi – bosh ofis Toshkent viloyatida (TDAU), Namanganda (NamMII) va Buxoroda (BDU). Ushbu markazlarning asosiy maqsadi axborot va maslahat xizmatlarini taqdim etishdan iborat bo‘ldi. 2009 yilda TDAU va TATU bilan hamkorlikda «Agrar sohada

[43] I.B.Rustamova.Значение распространение знаний для развития сельского хозяйства. Jurnal.”Iqtisodiyot va innovatsion texnologiyalar” №5 2017. http://www.iqtisodiyot.uz/

innovatsiyalarni rivojlantirish uchun axborot texnologiyalari xizmatlarini joriy etish tizimini yaratish» mavzusi bo‘yicha amaliy loyiha asosida tadqiqotlar amalga oshirildi. Ilmiy ishning maqsadi-agrar sohada axborot va telekommunikatsion texnologiyalarni qo‘llash imkoniyatlarini tadqiq etish va fermerlar uchun portal tizimining tipik sinov versiyasini ishlab chiqishdan iborat edi. Loyiha 2009 yilda boshlanib va 2011 yilda o‘z yakuniga etdi, ishning natijasi sifatida www.agriculture.uz sayti yaratilishini keltirish mumkin. Hozirgi kungacha agrar sohada innovatsion ishlanmalarni ma’lumotlar bazasi, fermerlar uchun tavsiyalar, elektron kutubxona va nashrlar bo‘limida doimiy holda ma’lumotlar shakllanib kelmoqda.

2012 yilda TDAUda fermerlar uchun axborot va maslahat xizmatlarini amalga oshirish maqsadida AKM regionlarda qishloq xo‘jaligi tadqiqotlarini o‘tkazish xalqaro markazi (ICARDA)ning qo‘magida tashkil etildi. O‘zbekiston ASMsining axborot ta’minoti tizimi, AKX vositasi orqali agrosanoat ishlab chiqarishi sohasidagi ilg‘or ishlab chiqarish tajribasi va innovatsion ishlanmalar, fan yutuqlari haqidagi axborotni keng tarqatish yo‘li bilan fan, ta’lim va ishlab chiqarish integratsiyasini chuqurlashtirish maqsadida tashkil etildi. Mazkur markazning besh yillik faoliyat davomida 15 ming fermer va boshqa qishloq xo‘jalik korxonalariga 17 ta yo‘nalishida turli xizmatlar ko‘rsatildi[44].

Ushbu yo‘nalishidagi faoliyatni yanada rivojlantirish maqsadida O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahamasining 2015 yil 3 noyabrdagi “Qishloq va suv xo‘jaligi tarmoqlarini oliy ma’lumotli yuqori malakali kadrlar bilan ta’minlashni yanada takomillashtirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi 311-sonli hamda 2016 yil 21 apreldagi 118-sonli “Fermer xo‘jaliklari rahbarlari va mutaxassislarini qayta tayyorlash va ularning malakasini oshirish tizimini samarali tashkil etish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi qaroriga asosan O‘zbekiston Respublikasi Qishloq va suv

[44] Sh.I.Adilova, I.B.Rustamova. Agrar tarmoqda axbarot-maslahat xizmatlari tizimini takomillashtirish.-T.:”Fan va texnologiya”, 2013,184b. (88-85b)

xo‘jaligi hamda “Fermer, dehqon va tomorqa er egalari” Kengashining qishloq va suv xo‘jaligi sohasidagi OTMlari huzurida DUKlari shaklida fermer xo‘jaliklari rahbarlari va mutaxassislarini qayta tayyorlash va ularning malakasini oshirish mintakaviy markazlari tashkil etish to‘g‘risidagi taklifi ma’qullandi. Fermer xo‘jaliklari rahbarlari va mutaxassislarini qayta tayyorlash va malakasini oshirish bo‘yicha yagona tizimi tashkil qilindi. Qishloq va suv xo‘jaligi vazirligi hamda “Fermer, dehqon va tomorqa er egalari” Kengashi qoshida fermer xo‘jaliklari rahbarlari va mutaxassislarini qayta tayyorlash va malakasini oshirish respublika markazi, qishloq va suv xo‘jaligi bo‘yicha OTMlari va ularning filiallari qoshida fermer xo‘jaliklari rahbarlari va mutaxassislarini qayta tayyorlash va malakasini oshirish bo‘yicha 6 ta mintaqaviy markazlar tashkil qilindi.

YAgona tizimda faoliyat yuritadigan AKMlarini universitet modelini ustuvor yo‘nalish sifatida belgilanishi sabablari quyidagilardan iborat[45]:

-AKXni shakllantirish va tashkil etishda universitetlarning quvvatli moddiy-texnik va o‘quv-uslubiy bazasidan foydalaniladi;

-turli ixtisoslikdagi fakultetlar, kafedra va laboratoriyalardagi professor-o‘qituvchilar va ilmiy xodimlarining tajribasi va yuqori malakasi, tovar ishlab chiqaruvchilarga agrar fani va amaliyotining deyarli barcha sohalaridagi maslahat xizmatlarining yuqori sifatini kafolatlaydi;

-universitetlarining ilmiy, ma’muriy, tijorat va boshqa tashkilotlar, hamda qishloq xo‘jaligi korxonalari bilan keng aloqalari, ularning mintaqalardagi obro‘si, universitetlarga agrar siyosatni shakllantirishda katta ta’sir o‘tkazish imkoniyatini beradi;

-tovar ishlab chiqaruvchilarni, universitetlarning modeliga asoslangan va ma’muriy apparat bilan to‘g‘ridan-to‘g‘ri bog‘liq bo‘lmagan, xizmatlar maslahatchilari, o‘qituvchilari va mutaxassislariga bo‘lgan ishonchi amaldorlarga bo‘lgan ishonchiga nisbatan ancha yuqori, bu esa xizmat agentlari tomonidan o‘z asosiy funksiyalarini samarali amalga oshirish uchun ayniqsa qulay sharoitlarni yaratadi.

[45] Rustamova I.B. Development of the rural advisory servise (RAS) activity in Uzbekistan/ Indo Global Journal of commerce and economics. ¹4 Issue ¹2.2017 India. *www.kongujournals.com*

ASMning xo‘jalik faoliyati yurituvchi sub’ektlariga majmuaviy innovatsiyaviy xizmat ko‘rsatish, hamda innovatsiyalarni o‘zlashtirish bo‘yicha yordam berish vazifasini - hozirgi kunda intensiv rivojlanayotgan qishloq xo‘jaligi uchun axborot-maslahat berish tizimiga yuklash lozim. Qishloq xo‘jalik axborot-maslahat tizimini, qishloq xo‘jalik ishlab chiqarishiga texnik-texnologik innovatsiyalar transferti mexanizmi sifatida, istiqboldagi rivojlanishi yangi mintaqaviy markazlarni yaratish va mavjud maslahat markazlari faoliyatini diversifikatsiya qilish hisobiga amalga oshirish lozim.

AKX davlat tomonidan qo‘llab-quvvatlanishi va uning oldiga qo‘yilgan masalalarga muvofiq hajmda resurslar bilan ta’minlanishi maqsadga muvofiqdir. AKXlari qishloq xo‘jaligi ishlab chiqaruvchilari o‘rtasida bilimlarni tarqatishning bir shakli sifatida faoliyat yuritishi fermerlarga samarali xo‘jalik yuritish, o‘z xo‘jaliklarida fan yutuqlarini joriy qilishga yordamlashish va qishloq xo‘jalik ishlab chiqarishining texnologik, iqtisodiy, ijtimoiy va ekologik samaradorligini oshishini ta’minlaydi.

Tovar ishlab chiqaruvchiga foydalanish uchun bilimlarni etkazishni tashkil etish. Bozor iqtisodiyoti sharoitida xar qanday xo‘jalik sub’ekti o‘z faoliyatini samarali yo‘lga qo‘yishi uchun muay’yan axborot va ma’lumotlarga ehtiyoj sezadi. Eng kerakli axborotlarga o‘z vaqtida va muntazam ega bo‘lgan korxona esa kuchli raqobat sharoitida yashovchanlik va moslashuvchanlik xususiyatlarini saqlab qolgan holda barqaror faoliyat ko‘rsata olishi mumkin. Mamlakatimiz agrar sektorida kichik biznes va xususiy tadbirkorlik jadal rivojlanib borar ekan, bozorda kim ko‘proq, arzon va sifatli tovar ishlab chiqarishga bo‘lgan intilishlari kuchayib boradi, bu jarayonda ularning moliyaviy holati, moddiy – texnika bazasining nechog‘lik mustahkamligi kabi omillardan tashqari zarur axborotlar bilan ta’minlanganlik darajasi ham eng yuqori darajada bo‘lishi muhim ahmiyatga ega.

Shu bugungi kunda kishloq xo‘jaligida xususiy tadbirkorlikning vakili bo‘lgan fermer xo‘jaliklarini axborot bilan ta’minlash va ularga turli maslahat xizmatlarni amalga oshirish tizimini rivojlantirish

borasida talaygina chora – tadbirlar amalga oshirilib kelinmoqda. Bir qator qaror va farmoyishlar asosida fermer xo‘jaliklarini tashkil etish bilan birga ularga zarur infratuzilmalarni, jumladan AKXlari ko‘rsatish markazlari tashkil etildi. Lekin tahlillar ko‘rsatishcha tashkil etilgan markazlar talab etilgan darajada faoliyat ko‘rsatmayapti, ya’ni qishloq tovar ishlab chiqaruvchilarni zarur axborotlar bilan ta’minlash va turli maslahat xizmatlarini tashkil etish va ularni bilim hamda malakalarini oshirish borasidagi talablarini etarli darajada qondira olmayapti. Lekin ularni axborotlar bilan ta’minlash va malakasini oshirish masalasi eng muhim hamda hal qiluvchi ahamiyatga ega bo‘lishiga qaramasdan hanuzgacha yaxshi rivojlanmagan va eng zaif tizimlardan biri bo‘lib qolmoqda[46].

Jumladan, Toshkent viloyatining bir qancha tumanlarida olib borilgan anketa-so‘rovnomalar natijasiga ko‘ra so‘ralganalarning 74 foizi tumanlarda AKM mavjudligini bilmaydi. Respondentlarning 16,7 foizi esa markaz xizmatidan foydalangan bo‘lib, asosan biznes- reja tuzish, bankdan kredit olish uchun hujjatlar va buxgalteriya hisobotlarini tayyorlab berish kabi buyurtmalar bilan murojaat etishgan. So‘ralganlarning 98 foizi esa xech qanday axborotlar bilan ta’minlanmaganligini aytishgan. Siz qanday axborotlarni olishni istar edingiz degan savolga fermerlar asosan yangi texnika, kimyoviy preparatlar, o‘simlik biostimulyatorlari va mini texnologiyalar haqida to‘liq ma’lumotlar, moddiy resurslar narxlari va qishloq xo‘jalik mahsulotlarining O‘zbekiston va Rossiya shaharlaridagi hozirgi kundagi narhlari hamda ob-havo to‘g‘risida kamida yarim yillik bashorat kabi ma’umotlar muntazam berib borilsa maqsadga muvofiq bo‘lishini ta’kidlashgan. AKMlari tomonidan fermer yoki dehqon xo‘jaliklarini o‘qitish va malakasini oshirish bo‘yicha qisman amalga oshirilgan.

Avvalo tashkil etilgan AKXlari ko‘rsatish markazlarini asosiy faoliyati qaysi yo‘nalishlarga yo‘naltirilishi lozimligi aniqlab olish lozim bo‘ladi. Bular quyidagilardan iborat bo‘lishi kerak:

[46] Rustamova I.B.Agrar sohada axbarot-maslahat xizmatlari faoliyatini rivjlantirish masalalari. Jurnal.”Iqtisodiyot va innovatsion texnologiyalar” ¹6 2016. *http://www.iqtisodiyot.uz/*

1. Qishloq tovar ishlab chiqaruvchilar zarur bo‘lgan turli axborotlar bilan o‘z vaqtida muntazam ta’minlab borish;

2. Fermer va dehqon xo‘jaliklari va boshqa sub’ektlarga buyurtma asosida turli xizmatlarni (biznes- reja va uzoq muddatga mo‘ljallangan rivojlanish dasturlar, buxgalteriya hisobotlari, kredit olishga kerak bo‘ladigan va boshqa hujjatlarni tayyorlash) bajarib berish va maslahatlar berish;

3. Fermer, dehqon xo‘jaliklari rahbarlari va boshqa mutaxassislarni o‘qitish va malakasini oshirish.

AKXda yangi bilimlarni tarqatishning bir qancha usul va texnologiyalar mavjud bo‘lib, ular nafaqat o‘quv kurslarini tashkil etish balki ko‘rgazmalarni tashkil etish, innovatsiyalarni joriy etgan xo‘jaliklarga tashrif buyurib, yangi bilimlarni tarqatishni tashkil etish mumkin.

Fermer va dehqon xo‘jaliklari rahbarlarini o‘kitish, malakasini oshirish uchun mutaxassislar, olimlar va amaliyotchilarning salohiyatidan foydalangan holda o‘quv modullarini ishlab chiqish va bunda har bir hududning xususiyati hisobga olinishi, o‘qitish mavzularini kamroq nazariy va ko‘proq amaliy mashg‘ulotlar tarzida o‘tilishi, ya’ni darslar tugaganidan keyin fermer, dehqon xo‘jaligi rahbarlari o‘z amaliyotlarida joriy eta oladigan kerakli mavzulardan hamda usullardan iborat bulishi zarur. Ushbu mavzularni shakllantirishda fermerlarning talab va istaklarini o‘rganish foydadan holi bo‘lmaydi. Fermer, dehqon xo‘jaliklari istaklari va hozirgi zamon talablarini uyg‘unlashtirgan holda tuzilgan o‘quv modullari amalda samarasi yuqori bo‘lishi shak-shubhasizdir. YAna bir muhim masala shundan iboratki, fermer, dehqon xo‘jaliklariga ta’lim beruvchi trener–o‘qituvchilarni avvalo tanlab olish jaryoni va ularni o‘qitishning zarur usullari bilan tanishtirish maksadga muvofiq. Trener–o‘qituvchilarni tanlab olishning bir qator mezonlari ishlab chiqilishi lozim.

19-jadval

AKXida yangi bilimlarni tarqatish usul va texnologiyalari[47]

[1]	Usul va texnologiyalar	Ishlab chiqaruvchi-larni o‘rga-nish	Bilimlarni shakllantirish	Bilim-larni etkazish	Tashqi bilimlarga kirish huquqini tashkil etish	Bilim-larni targ‘i-bot qilish
1	O‘quv seminarlarini tashkil etish	v	v	+	v	+
2	Tajriba almashish bo‘yicha seminarlar tashkil etish	+	+	+	-	+
3	Ko‘rgazmalarni o‘tkazish	v	-	+	+	+
4	YAngiliklarni joriy etgan korxonalarga tashrif buyurish	+	+	+	-	+
5	Axborot va o‘quv adabiyotlar nashri	-	v	+	v	+
6	Mahalliy ilmiy ommabop jurnallarda maqolalar nashri	-	-	+	v	+
7	Reklama (radio, televideniya va boshqalar)	-	-	v	-	+
8	Axborot olishda kompyutor va tarmoq texnologiyalari	-	+	+	+	+
9	Maslahatlar (yakka holda, jamoaviy, radio va televideniya)	+	v	+	-	+

Izoh: *“+”- bu usulda topshiriqlar belgilangan tartibda amalga oshiriladi;*

“v”- bu usulda boshqa topshiriqlar bilan paralel holda amalga oshiriladi;

“—“ - bu usulda topshiriq echimi topilmaydi.

[37] N.O.Tokmanova, M.V.Anriyanova . “Månåjmånt konsalting” .Uchåb. posobiå. – Moskva, 2009 g. Str-54

Jumladan, trener oliy ma’lumotli mutaxassis bo‘lishi, ta’lim berish yo‘nalishida kamida besh yillik stajga va aynan fermerlarni o‘qitish bo‘yicha esa kamida uch yillik tajribaga hamda odamlar bilan til topisha olish sifatlariga ega bo‘lishi, shuningdek, trening o‘tkazilmoqchi bo‘lgan hududning tabiiy – iqlim, tuproq va ijtimoiy – iqtisodiy sharoitlarini, agrotexnik tadbirlarni o‘tkazish xususiyatlarini, dehqonchilik madaniyatini yaxshi bilishi maqsadga muvofiqdir

Fermer va dehqon xo‘jaliklariga trening mashg‘ulotlarni o‘tishda avvalo interaktiv (jonli muloqot) usuli ustuvor bo‘lishi, bundan tashqari ko‘rgazmali maydonlarda amaliy mashg‘ulotlar o‘tilishi eng samarali bo‘ladi. Bu borada fermerlarning dala maktablarini, ochiq eshik kunlarini tashkil etish hamda tuman fermerlar kengashi vakilligi tomonidan har kvartalda maxsus byulleten chop etish, buklet va kalendarlar chiqarib tarqatish eng yaxshi natija beruvchi tadbirlardan hisoblanadi.

Xulosa sifatida, ushbu chora-tadbirlarni amalga oshirish qishloq tovar ishlab chiqaruvchilarining turli xildagi ma’lumotlar bilan ta’minlash va ularni ishlab chiqarishda joriy etishlari orkali xarajatlar kamayib, daromadlarini ortishiga, fermer, dehqon xo‘jaliklari o‘rtasida jonli muloqot asosida amaldagi muammolarni maqbul echimini topishga, ishlab chikarish samaradorligini oshirishda pirovard natijada qishloqda tadbirkorlikni barqoror rivojlanishida muhim ahamiyat kasb etadi.

6-bob bo‘yicha hulosalar

Mamlakatimizda iqtisodiyotni yuksaltirish davrida soliqlar va ularga tenglashtirilgan majburiy to‘lovlar davlat xazinasining asosiy daromad manbasi hisoblanadi. Soliq maslahati soliq maslahatchilari tashkilotining yuridik va jismoniy shaxslarga shartnoma asosida soliq maslahati bo‘yicha xizmatlar ko‘rsatish borasidagi faoliyatidir. Soliq maslahati bo‘yicha xizmatlar ko‘rsatuvchi soliq maslahatchilari tashkiloti mijozga soliq maslahati bo‘yicha hisobotni va soliq maslahatchilari tashkilotining xulosasini milliy standartlarda belgilangan tartibda taqdim etadi. AKX korxonalarning biznes- rejalarini tayyorlash bilan birga buxgalteriya ishlarini olib borishda, moliyaviy hisobotlarini tayyorlashda o‘z maslahatlari bilan ko‘mak beradi. Moliyaviy hisobotlar korxona ayniqsa,

bozor iqtisodiyoti sharoitida o‘z oldiga qo‘ygan maqsadlariga erishishida va moliyaviy faoliyati natijalarini baholash, tahlil etish hamda moliyaviy boshqaruv tizimi boshqaruvi va investitsion faoliyat bo‘yicha qarorlarni ishlab chiqishda tuziladigan hisobotlarni o‘z ichiga oladi.

AKX mijozlarni muammolarini echimini topish bilan birga ularga yangi bilim va ma’lumotlar berish faoliyati bilan ham shug‘ullanadi. AKMda innovatsion g‘oya va ilg‘or agrotexnologiyalar bo‘yicha ma’lumotlar bankini shakllantirish markaz xizmatlari ko‘lamini kengaytirish, xizmat turlarini oshirishning muhim yo‘nalishlaridan biri hisoblanadi.

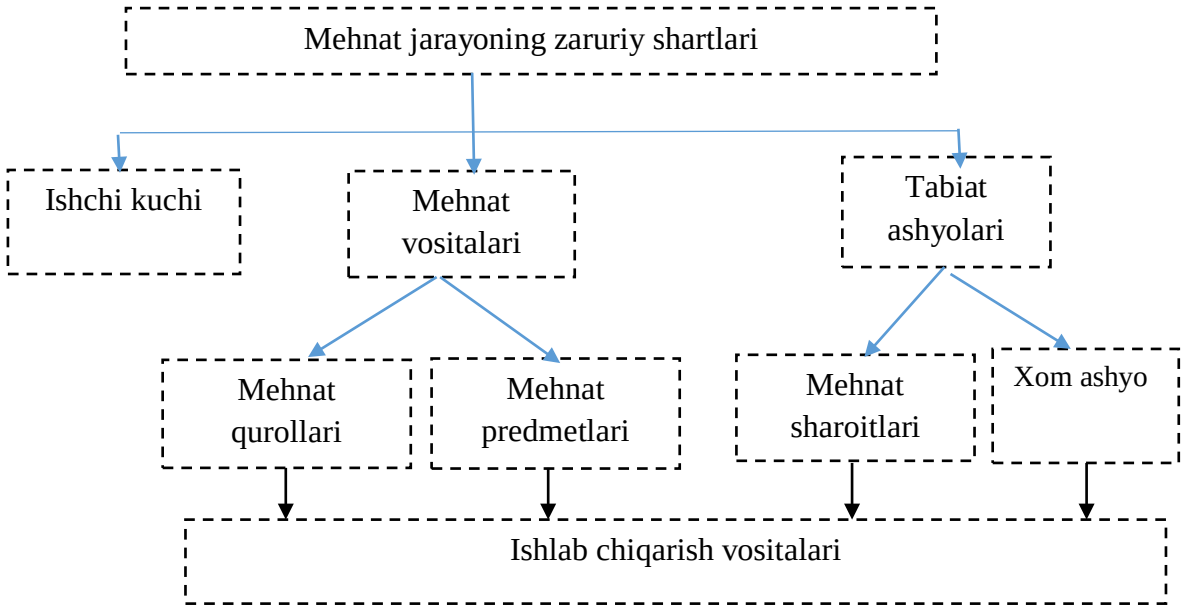
Nazorat va o‘z-o‘zini tekshirish uchun savollar:

1. Soliq masslahati tizimining huquqiy va tashkiliy asoslari?
2. Soliq maslahati to‘g‘risidagi qonun hujjatlari?
3. Soliq maslahati bo‘yicha xizmatlar ko‘rsatish to‘g‘risida shartnoma tuzishning majburiy sharti nimadan iborat?
4. Soliq maslahatchilari tashkilotining huquqlari va majburiyatlari?
5. Boshqaruv konsaltingining asosiy mexanizmlari?
6. Boshqaruvda kapital va to‘lov qobiliyati tushunchasi?
7. Moliyaviy operatsiyalar deganda nimani tushunasiz?
8. Inqiroz sharoitida agrar korxonaning moliyaviy boshqarish bo‘yicha maslahat ishlarning qanday tasniflanadi?
9. Fermer xo‘jaliklarida buxgalteriya va buxgalteriya hisobi?
10. Fermer xo‘jaligi moliyaviy faoliyatini ichki va tashqi auditini tashkil qilish bo‘yicha maslahatlar?

7-BOB. ISHLAB CHIQARISHDA IQTISODIY SAMARADORLIKNI OSHIRISH MASALALARI BO'YICHA MASLAHATLAR

1. Ishlab chiqarish va samaradorlikni oshirish masalalari bo'yicha maslahatlar

Ishlab chiqarish omillari va ularning tarkibi. Moddiy va ma'naviy ne'matlarni yaratish, xizmatlar ko'rsatish inson hayoti, uning yashashi va kamol topishi uchun moddiy asosdir. SHuning uchun ishlab chiqarishning to'xtovsiz takrorlanishi va uni rivojlantirish har doim eng muhim iqtisodiy qonuniyat va ob'ektiv zaruriyatdir. Har qanday jamiyatda ishlab chiqarishning amalga oshishi, eng avvalo uning ro'y berishi uchun bu jarayonda qatnashadigan omillar mavjud bo'lmog'i lozim. Iqtisodiyotning tizimi va shaklidan qat'iy nazar ishlab chiqarish yoki xizmat ko'rsatishning hamma sohalari uchun umumiy bo'lgan uchta omil: ishchi kuchi, mehnat qurollari va mehnat predmetlari bo'lishi shart (17-chizma).



17-chizma. Mehnat jarayoni zaruriy shartlarining turkumlanishi.

Ishchi kuchi deb insonning mehnat qilishga bo'lgan aqliy va jismoniy qobiliyatlarining yig'indisiga aytiladi. Ishchi kuchi mehnat qobiliyatiga ega bo'lgan kishilar uchun xosdir. Lekin ishchi kuchi

insonning o‘zi emas yoki uning mehnati ham emas, uning qobiliyatidan iboratdir.

Mehnat qurollari deb, inson uning yordamida tabiatga, mehnat predmetlariga ta’sir qiladigan vositalarga aytiladi (mashinalar, stanoklar, traktorlar, qurilmalar, uskunalar va boshqalar).

Mehnat predmetlari esa bevosita mehnat ta’sir qiladigan, ya’ni mahsulot tayyorlanadigan narsalardir (er-suv, xom ashyo va boshqa turli materiallar). Mehnat predmetlari tabiatda tayyor holda uchrashi mumkin yoki oldingi davrdagi mehnat mahsuli, ya’ni xom ashyo bo‘lishi mumkin. Mehnat qurollari va mehnat predmetlari birgalikda ishlab chiqarish vositalari deb yuritiladi. Bu esa mehnat jarayonining tabiatidan kelib chiqadi; shuning uchun ham ishlab chiqarish vositalari hamma ijtimoiy-iqtisodiy tizimlar, insoniyat taraqqiyotining hamma bosqichlari uchun xosdir.

Mehnat vositalarini mehnat predmetlariga ta’sir etish xususiyatiga ko‘ra bir nechta katta guruhlarga bo‘lish mumkin:

Birinchi guruhga mashinalar, mexanizmlar, stanoklar, uskunalar, turli xil apparatlar va boshqalardan iborat mehnat qurollarini kiritish mumkin. Ularning yordamida ishchi tabiat ashyolari va kuchlariga bevosita ta’sir qiladi va bu ashyolarni o‘zining iste’moli uchun zarur bo‘lgan shaklga keltiradi.

Ikkinchi guruhga materiallarni saqlash uchun mo‘ljallangan mehnat vositalari (sisternalar, turli xil bochkalar, quvurlar, omborlar va boshqalar) kiritiladi.

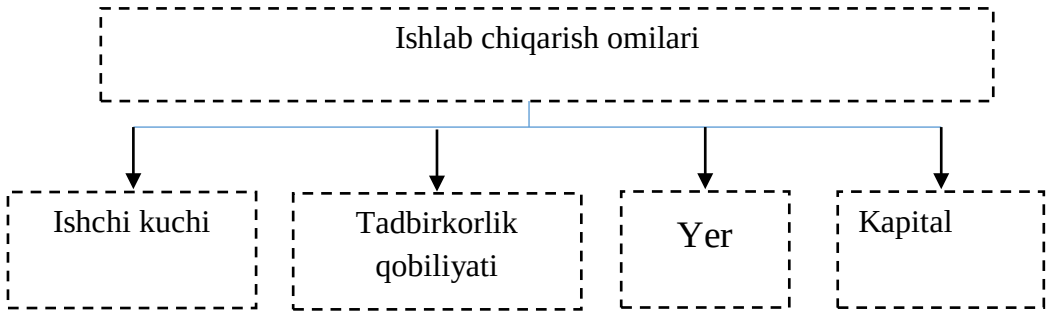
Uchinchi guruhga ishlab chiqarish jarayonida bevosita qatnashmaydigan, lekin unga shart-sharoit yaratib beradigan mehnat vositalari kiradi. Lekin bu vositalarsiz ishlab chiqarish jarayonining amalga oshishi mumkin emas yoki to‘la va samarali amalga oshmasligi mumkin. Bularga binolar, yo‘llar va boshqalar misol bo‘la oladi.

Hozirgi fan-texnika taraqqiyoti davrida ishlab chiqarishning rivojlanishida mehnat predmetlarining ahamiyati oshib bormoqda. Materiallarning tabiatda tayyor holda uchramaydigan yangi turlari yaratilmoqda. Sohaga oid yangiliklar va ularni ishlab chiqarishga tatbiq

etishda konsalting xizmatlari va maslahatchilarning o‘rni beqiyosdir. CHunki mahsulot ishlab chiqaruvchi o‘z ishlab chiqarishini samarali tashkil etishida sohaga oid so‘ngi yangiliklar va innovatsiyalardan xabardor bo‘lishi, ishlab chiqarishni tashkil etishning eng qulay va foydali yo‘llarini bilishi lozim. Bunda malakali maslahatchialar tomonidan ko‘rsatiladigan xizmatlar va beriladigan maslahatlar katta ahamiyatga ega.

Bugungi bozor iqtisodiyotiga doir ko‘pchilik adabiyotlarda ishlab chiqarishning to‘rt omili: mehnat, kapital, er-suv, tadbirkorlik qobiliyati tan olinadi. Bu erda ishchi kuchi bilan mehnat o‘rtasidagi farqni anglab olish juda muhimdir. CHunki, mehnat insonning to‘g‘irog‘i ishchi kuchining ma’lum maqsadga qaratilgan faoliyati jarayoni bo‘lib, ishchi kuchi tushunchasidan tamomila boshqa tushunchadir. Ko‘pgina adabiyotlarda esa ularni sinonim (bir xil tushuncha) deb qarashadi va bu ko‘pgina chalkashliklarni keltirib chiqaradi. Bizga ma’lumki, mehnat turli omillarning birikib, amal qiladigan jarayonidir. Ishchi kuchi, yuqorida aytganimizdek, insonning mehnatga bo‘lgan aqliyva jismoniy qobiliyati, uning bilim, malaka darajasi bilan birgalikda ishlab chiqarishga qatnashishiga tayyor turgan omil bo‘lib xizmat qiladi, mehnat esa ishchi kuchining ishlab chiqarish vositalari bilan qo‘shilishi natijasida sodir bo‘ladigan va ma’lum samara olishga qaratilgan faoliyatdir.

SHuning uchun biz mehnat degan tushunchani emas, balki ishchi kuchi degan tushunchani ishlab chiqarishning omili deb bilamiz va ishlab chiqarish omillari ishchi kuchi, kapital, er-suv va tadbirkorlik qobiliyatidan iborat deb ta’kidlaymiz (18-chizma).



18-chizma. Ishlab chiqarish omillarining turkumlanishi.

Ishlab chiqarish jarayonida biz yuqorida sanab o‘tgan omillarning hammasi qatnashadi, ular bir-birini to‘ldiradi, bir-biriga ta’sir qiladi. Ulardan biri bo‘lmasa ishlab chiqarish bo‘lmaydi yoki samarasiz bo‘ladi, ko‘zlangan maqsadga erishib bo‘lmaydi. Ishlab chiqarishning omillari doimo bir xil bo‘lib turmaydi, ular sifat va miqdor jihatdan o‘zgarishda, rivojlanishda bo‘ladi. Ishlab chiqarish vositalari rivojlanib, borgan sari murakkab mashinalar, asbob-uskunalar, stanoklar vujudga keladi. SHuningdek ishchi kuchi ham ongi, malakasi oshgan, yangi mashinalarni yaratadigan, ulardan unumli foydalanadigan bo‘lib boradi.

Ishlab chiqarish jarayonining mazmuni. Ishlab chiqarish jarayoni-bu kishilarni o‘zlarining iste’moli uchun zarur bo‘lgan moddiy va ma’naviy ne’matlarni yaratishga qaratilgan maqsadga muvofiq faoliyatidir. Moddiy va ma’naviy ne’matlar yaratish, turli xizmatlar ko‘rsatish jarayoni kishilar iqtisodiy faoliyatining asosiy tomonidir. Ma’lumki, har qanday ishlab chiqarish, birinchi navbatda, mehnat jarayonidir, yoki boshqacha qilib aytganda, tabiatdagi bor narsalarning ko‘rinishini o‘zining iste’moli uchun muvofiq holga keltirish uchun qilingan mehnat faoliyatidan iboratdir. Ana shu mehnat jarayonida kishilar, eng avvalo, tabiat bilan, uning kuchlari va ashyolari bilan hamda bir-birlari bilan o‘zaro ma’lum munosabatda bo‘ladilar. Ishlab chiqarish jarayonida bo‘ladigan bu munosabatlarning shakllari va xususiyatlarini o‘rganish hamda ularni bilgan holda ishlab chiqarishni ongli tashkil etish oliy maqsadga, ya’ni cheklangan iqtisodiy resurslardan unumli foydalanilgan holda kishilarning o‘sib boruvchi ehtiyojlarini qondirish maqsadiga erishishning birdan-bir yo‘lidir. Moddiy ne’matlar ishlab chiqarish va xizmatlar ko‘rsatishning ichki qonuniyatlari va uning rivojlanish xususiyatlari ko‘pgina iqtisodchi olimlar tomonidan ko‘rsatib berilgan. Ular mehnat kishilar yashashining umumiy asosidir deb ta’riflaydilar.

Demak, mehnat iste’mol qiymatlarini yaratuvchi sifatida, foydali mehnat sifatida kishilarning yashashi uchun hech qanday ijtimoiy shakllarga bog‘liq bo‘lmagan holda abadiy tabiiy zaruriyatdir, mehnat bo‘lmaganda kishi bilan tabiat o‘rtasida modda almashinuvi ham mumkin

bo‘lmas edi. Kishilar o‘zlarining ongli maqsadga muvofiq unumli mehnati bilan tabiat moddalarining shakllarini o‘zgartiradilar va iste’moli uchun zarur bo‘lgan mahsulotni vujudga keltiradilar. Mehnat jarayonida kishilar bilan tabiat o‘rtasida moddalar almashinuvi bilan birga insonning o‘zi ham har tomonlama kamol topib boradi, ya’ni kishilar o‘zining mehnatga bo‘lgan qobiliyatini, bilimini oshiradi va ularni amalda qo‘llashni kengaytirib boradi. SHunday qilib, ishlab chiqarish jarayoni iste’mol qiymatlarni vujudga keltirish uchun maqsadga muvofiq qilinadigan xarakatdir, tabiat yaratgan narsalarni kishi iste’moli uchun o‘zlashtirib olishdir, kishi bilan tabiat o‘rtasidagi modda almashuvining umumiy shartidir, kishi hayotining abadiy tabiiy sharoitidir. Ishlab chiqarish jarayoni insoniyat taraqqiyotining hamma bosqichlariga, hamma mamlakatlarga, el-yurtlarga va xalqlarga xos bo‘lib, umuminsoniy kategoriyadir.

SHuning uchun bu jarayon uzoq tarixga ega bo‘lib, oddiy tosh va yog‘och qurollardan foydalanib, eng sodda ovchilik va dehqonchilik qilishdan tortib to hozirgi zamon murakkab texnologiyasiga asoslangan robotsozlik, samolyotsozlik, kompyuter texnikalarini, zamonaviy radio va televidenie vositalarini ishlab chiqarishgacha bo‘lgan yo‘lni bosib o‘tdi. Hozirgi davrda mamlakatimiz hududida bir necha yuzlab tarmoqlar va sohalarda xalqimizning iste’moli va ishlab chiqarishning o‘zi uchun zarur bo‘lgan iste’mol buyumlari va asbob uskunalar ishlab chiqariladi. Ishlab chiqarishning eng yirik sohalari sanoat, qishloq xo‘jaligi, transport va aloqa, qurilish, savdo, tayyorlov tashkilotlari, kommunal va uy–joy xo‘jaliklari, turli xil texnik va boshqa xizmat ko‘rsatish sohalaridan iborat.

Har bir mamlakat o‘z taraqqiyotining shu davrdagi bosqichi uchun zarur va qulay bo‘lgan tarmoqlar tarkibini vujudga keltirishga xarakat qiladi. Bunda resurslar cheklanganligi hisobga olinib ishlab chiqarishni o‘stirish va xalqning talabini qondirish uchun o‘ta zarur bo‘lgan, mamlakat mudofaa qobiliyatini mustahkamlashga, chet ellar bilan bo‘ladigan hamkorlikni yuksaltirishga imkon beradigan tarmoqlarga alohida e’tibor beriladi. Turli mulk shakllarining teng huquqliligi qaror

topayotgan hozirgi o‘tish davrida aholiga turli xizmatlar ko‘rsatish miqdori ham o‘smoqda.

O‘zbekiston YAIMda xizmatlarning ulushi 2016 yilda 57 foizdan ortig‘ini tashkil qildi. Bu esa, Respublikamiz hukumatining keyingi yillarda aholining turmush sharoitini yaxshilash uchun olib borayotgan kompleks tadbirlari (individual mehnat faoliyati, ijara, er, mulk, tadbirkorlik, soliqlar to‘g‘risidagi qonunlar) natijasidir. Bu jarayonlarda konsalting xizmatlarining ulushi ortib borayotganini ham ta’kidlab o‘tish lozim.

Xo‘jalik yuritishning yangi shakli va usullarining aholiga xizmat ko‘rsatish, qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini, turli chiqindilarni qayta ishlash usullarining iqtisodiyotimizga kirib kelishining ob’ektiv sababi mehnatkashlarni tovar va xizmatlar bilan ta’minlash sohalarini rivojlantirishdir. Bozor iqtisodiyotiga o‘tish sharoitida mehnat faoliyatining muhim tomoni bo‘lgan uy xo‘jaligi imkoniyatlaridan foydalanish (kasanachilik, hunarmandchilik, nonvoylik, uy bog‘cha va yaslilari ochish, repetitorlik, qo‘shimcha dars o‘tish) ichki imkoniyatlardan foydalanishning munosib yo‘llaridan biri hisoblanadi, chunki bu usul qo‘shimcha binolar qurilishini talab qilmaydi va mablag‘ni tejashga imkon beradi va shu bilan birga xizmatlar turini va miqdorini ko‘paytiradi.

Moddiy ishlab chiqarish sohalarida (sanoat, qishloqxo‘jaligi, qurilish va boshqalar) zaruriy moddiy ne’matlar yaratiladi, xizmat ko‘rsatish sohalarida esa turli xil ma’naviy ne’matlar yaratiladi va xizmatlar ko‘rsatiladi. Bu ikki soha bir-biri bilan chambarchas bog‘langan holda rivojlanadi va bir-biriga ta’sir ko‘rsatadi.

Respublika milliy iqtisodiyotida tovarlar ishlab chiqarish va xizmat ko‘rsatish sohalarining YAIMdagi mutloq miqdori va nisbiy ulushi quyidagi ma’lumotlar bilan tavsiflanadi (20-jadval).

Moddiy ishlab chiqarish sohasi o‘z navbatida ikki bo‘linmadan-birinchi va ikkinchi bo‘linmalardan iborat bo‘ladi. Birinchi bo‘linmada ishlab chiqarish va xizmat ko‘rsatish korxona va tashkilotlarining ishlab

chiqarish iste’moli uchun zarur bo‘lgan vositalar-stanok, mashina, asbob-uskuna, xom ashyo va turli materiallar ishlab chiqariladi.

20-jadval

Respublika YAIM da tovarlar va xizmatlar ulushi.

Ko‘rsatkichlar	2014 yil		2015 yil	
	Mlrd.so‘m	%	Mlrd.so‘m	%
YAlpi ichki mahsulot	266242,6	100	299492,5	100
SHu jumladan: ishlab chiqarilgan tovarlar qiymati	128355,3	48,2	137219,1	45,8
Ko‘rsatilgan xizmatlar qiymati	125407,1	47,1	147196,3	49,1
Sof soliqlar	12480,2	4,7	15077,1	5,1

Ikkinchi bo‘linmadaesa xalq iste’moli uchun zarur bo‘lgan iste’mol tovarlari ishlab chiqariladi. Birinchi bo‘linmada ishlab chiqarishdan chiqqan tovarlar shu yilning o‘zida ikkinchi bo‘limda va xizmat ko‘rsatish sohalarida ishlab chiqarish vositasi sifatida ishlatilishi mumkin, ikkinchi bo‘linmada yaratilgan tovarlar va nomoddiy soha xizmatlari o‘z navbatida birinchi bo‘linma uchun zarurdir. SHuning uchun ular o‘rtasida doimo iqtisodiy aloqalar va munosabatlar sodir bo‘lib turadi. Ammo shuni ta’kidlash lozimki, ishlab chiqarish jarayoni jamiyat taraqqiyotining hamma bosqichlari uchun xos bo‘lgan umumiy hodisa bo‘lsada, kishilar, sohalar, korxonalar o‘rtasida ma’lum shakldagi o‘zaro munosabatsiz amalga oshishi mumkin emas. SHuning uchun ishlab chiqarish jarayoni hamisha ma’lum bir ijtimoiy shaklda, ya’ni shu davrda amal qilayotgan ishlab chiqarish munosabatlariga mos holda amalga oshadi.

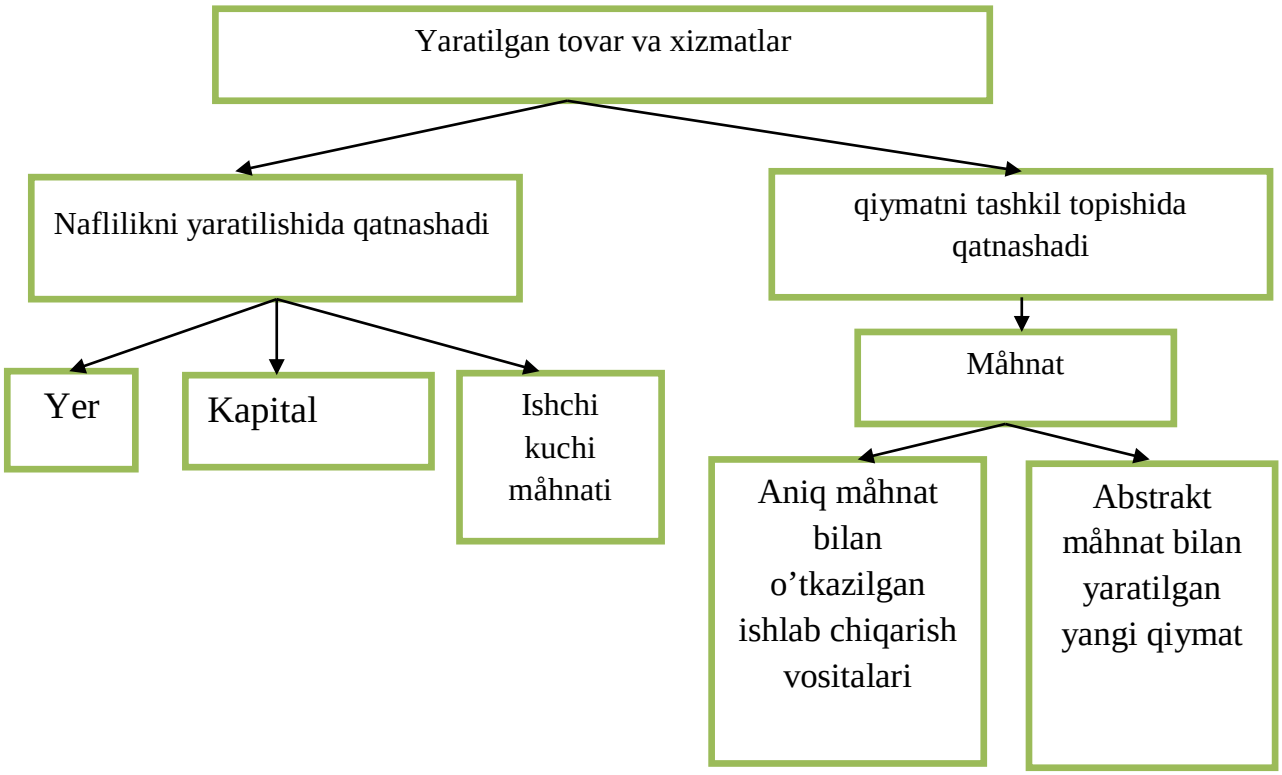
Bozor iqtisodiyoti sharoitida ishlab chiqarish jarayonining ikki tomonini quyidagicha ifoda etishimiz mumkin (19-chizma). Ishlab chiqarish jarayonini ikki tomonlama tahlil qilib o‘rganilganda uni to‘g‘ri tushunish imkonini beradi va turli xil chalkashliklar, munozarali tortishuvlarga chek qo‘yadi.

Bu erda shuni hisobga olish lozimki, oldingi ishlab chiqarish jarayoniningmahsuli bo‘lib, shu ishlab chiqarish jarayonida ishtirok

etayotgan ishlab chiqarish vositalari qiymati ko‘paymagan holda o‘zi qancha qiymatga ega bo‘lsa shu miqdorda aniq mehnat bilan ishlab chiqarilgan tovarlar va xizmatlar qiymatiga o‘tkaziladi.

SHuni ta’kidlash lozimki, naflilikni yaratishda kapital to‘liq qatnashadi, qiymatni tashkil topishida esa qisman-qisman, ya’ni uni eskirgan qismi qatnashadi. Bu ishlab chiqarish jarayonida qatnashayotgan ayrim tabiiy kuchlar qiymatga ega emas, shuning uchun ular tovarning iste’mol qiymatini hosil qilishda omil sifatida qatnashadi, lekin qiymatning tashkil topishida, uning ko‘payishida qatnashmaydi.

Demak, ishlab chiqarilgan tovarlarning nafliligini yaratishda har uchala omil: er, kapital, ishchi kuchi qatnashadi, qiymatni tashkil topishida esa mehnatning o‘zi qatnashadi.



19-chizma. Tovar va xizmatlar nafliligi va qiymatining yaratilishida ishlab chiqarish omillarining tahlili.

Ishlab chiqarish jarayonining ikki tomonlama tabiati uning natijalarining ham ikki tomoni borligini ko‘rsatadi.

Har bir individual ishlab chiqarish, uning sarmoyasi, resurslari va mahsulotlari esa ijtimoiy ishlab chiqarishning ajralmas bir bo‘lagidir. Ijtimoiy ishlab chiqarish, ya’ni turli omillarning xarakati natijasida juda

ko‘p turdagi tovarlar va xizmatlar massasidan iborat bo‘lgan milliy mahsulot vujudga keladi. SHu yaratilgan jami tovarlar va xizmatlar, ya’ni milliy mahsulotning yil davomidagi yig‘idisi mamlakat bo‘yicha ishlab chiqarishning umumiy natijasi bo‘lib hisoblanadi.

YAratilgan mahsulot faqatgina natural jihatdan emas, balki qiymat jihatdan ham hisobga olinadi va uning qiymat tarkibi tahlil qilinadi. YAratilgan mahsulot qiymat jihatdan ham uch qismdan iborat bo‘ladi, ya’ni:

1) ishlab chiqarish jarayonida iste’mol qilingan ishlab chiqarish vositalar qiymatining mahsulotga o‘tgan qismi;

2) yangidan vujudga keltirilgan mahsulotning bir qismi, ya’ni, ishchilarga tegishli qismi-zaruriy mahsulot qiymati;

3) yangidan vujudga keltirilgan mahsulotning mulkdorlar, tadbirkorlar va jamiyat uchun ishlab chiqarilgan qo‘shimcha mahsulot qiymatidan iboratdir.

Boshqacha qilib aytganda, oldingi ishlab chiqarish jarayonlarida yaratilgan va ushbu jarayonda iste’mol qilingan ishlab chiqarish vositalarining qiymatidan hamda shu ishlab chiqarish jarayonida yaratilgan yangi qiymatdan iboratdir. CHunki yaratilgan mahsulotning bir qismidan ishlab chiqarish jarayonida iste’mol qilingan ishlab chiqarish vositalarining o‘rnini qoplash uchun foydalaniladi. Ishlab chiqarishning uzluksiz davom etishi va rivojlanishi uchun iste’mol qilingan ishlab chiqarish vositalari har qanday asbob-uskunalar, xom ashyo, yoqilg‘i va boshqa yordamchi materiallar o‘rnini to‘ldirib turishi talab qilinadi. Buning uchun ishlab chiqarilgan mahsulotning bir qismidan foydalaniladi. YAratilgan mahsulotdan iste’mol qilingan ishlab chiqarish vositalari qiymati chegirib tashlansa, qolgan qismi sof mahsulot deyiladi. Demak, sof mahsulot bevosita ishlab chiqarishda band bo‘lgan menejerlar, ishchilar, dehqonlar va muxandislar, texnik xodimlar va boshqalarning yangidan sarf qilingan mehnati bilan yaratilgan zaruriy mahsulotdan va qo‘shimcha mahsulotdan iboratdir.

Zaruriy mahsulot deb ishchi va xizmatchilar ish vaqtining bir qismi bo‘lgan zaruriy ish vaqtida zaruriy mehnat bilan yaratilgan, ishchi kuchini

normal holatda saqlash va qayta tiklash uchun zarur bo‘lgan mahsulotga aytiladi. Bunga kelgusi avlod ishchilarini etishtirish, ya’ni ishchilarning oilasi va bolalari uchun zarur bo‘lgan mahsulot ham kiradi.

Zaruriy mahsulot sof mahsulotning muhim qismi bo‘lib, bevosita ishchi va xizmatchilarga tegishlidir. Sof mahsulotning zaruriy mahsulotdan ortiqcha qismi, ya’ni qo‘shimcha ish vaqtida qo‘shimcha mehnat bilan yaratilgan qismi qo‘shimcha mahsulot deyiladi.Bu qo‘shimcha mahsulot bevosita ishchiga emas, balki tadbirkorlarga va mulkdorlarga hamda davlatga tegishlidir.

Chunki qo‘shimcha mehnat va binobarin, qo‘shimcha mahsulot butun-butun tarixiy taraqqiyot davomida ishlab chiqarishni, fan-texnikani, ta’limni, sog‘liqni saqlashni, madaniyatni rivojlantirishning iqtisodiy manbai bo‘lib kelgan va bundan keyin ham shunday bo‘lib qoladi. Har bir korxonada, tarmoqda qo‘shimcha mahsulotni ko‘paytirish asosan uch yo‘l bilan–ishlovchilar sonini ko‘paytirish, ish kunini uzaytirish va ish kuni chegarasi o‘zgarmagan holda zaruriy ish vaqtini kamaytirish evaziga qo‘shimcha ish vaqtini ko‘paytirish yo‘li bilan amalga oshiriladi.

Ishlab chiqarishning samaradorligi va uni oshirish bo‘yicha maslahatlar. Ishlab chiqarish samaradorligi va uni oshirish masalasi har doim iqtisodiyotning dolzarb muammosi sifatida, uning diqqat markazida bo‘libkeladi. Ayniqsa, hozirgi paytda bu masala yanada keskin qo‘yilmoqda. Buning sababi, ishlab chiqarish samaradorligini oshirmasdan turib mamlakatimiz oldidaturgan muhim masala mustaqil iqtisodiy taraqqiyotni jadallashtirish vazifasiniamalga oshirib bo‘lmaydi. Samaradorlikning iqtisodiy mazmuni sifatida har doim ishlab chiqarishning provard natijasi bilan unga avanslangan resurslar, mablag‘laryoki qilingan xarajatlar o‘rtasidagi nisbat tushiniladi. Lekin, turli ijtimoiy-iqtisodiy tizimlar sharoitida shu jamiyatningmaqsadidan kelib chiqib, samaradorlik muammosining tub mohiyati o‘zgaradi. Bozor iqtisodiyoti sharoitida ishlab chiqarishning asosiy maqsadi foyda olishga qaratilganligi sababli har bir iqtisodiy sub’ekt ko‘proq foyda olishga intiladi.

Shuning uchun ham ishlab chiqarishning samaradorligini olingan foydaning (F) ishlab chiqarishga sarflangan resurs xarajatlariga (IX) nisbati bilan aniqlanadi, ya’ni:

$$R` = \frac{F}{IX} * 100 \quad \%$$

Bu erda: R’ - foyda normasi, IX – iqtisodiy resurs xarajatlari.

Iqtisodiy adabiyotlarda samaradorlikning bosh mezoni haqida ham bir qanchafikrlar mavjud. Ayrim olimlar ishlab chiqarish samaradorligining bosh mezonifoyda, boshqa birlari esa yalpi milliy mahsulot, cof mahsulot, uchinchilari milliydaromad, to‘rtinchilari esa qo‘shimcha mahsulot deb ko‘rsatadilar. Biz hozir bu erdafikrlarning qaysi biri to‘g‘ri ekanligi haqida batafsil to‘xtolmaymiz, lekin shuniaytish kerakki, ko‘pchilik olimlar tomonidan bozor iqtisodiyoti sharoitidasamaradorlikning bosh ko‘rsatkichi olingan foydaning xarajatlarga nisbati, ya’nirentabellik yoki foydalilik darajasi bilan belgilanadi deb tan olinadi. Ishlabchiqarish samaradorligi ko‘p qirrali masala bo‘lib, bu aytilgan birgina asosiyko‘rsatkichda, uni to‘la ravishda har tomonlama ifodalab bo‘lmaydi. SHuning uchunishlab chiqarish samaradorligini to‘la ifodalashda unda qatnashgan omillarningunumdorligini, ulardan samarali foydalanish darajasini bildiradiganko‘rsatkichlar tizimidan foydalaniladi.

Bulardan biri mehnat unumdorligidir. Mehnat unumdorligideb ishchikuchining vaqt birligi mobaynida mahsulot yaratish qobiliyatiga aytiladi va ishlabchiqarilgan mahsulotning (iste’mol qiymatining) sarflangan mehnat miqdoriganisbati bilan belgilanadi. Sarflangan mehnat miqdori esa ishlangan vaqt, kishi kuni, kishi soati kabilar bilan belgilanadi. Agar mehnat unumdorligini MU, mahsulotni M bilan, sarflangan ish vaqtini - V bilan belgilasak, mehnat unumdorligi quyidagicha aniqlanadi:

$$MU = {}^{M}/_{V}.$$

Mehnat unumdorligi sarflangan jonli mehnatning har bir birligi evazigaya’ni kishi kuni, kishi soati hisobiga ishlab chiqarilgan mahsulot miqdori bilananiqlanadi.

Samaradorlikni aniqlashda kapital unumdorligi degan ko‘rsatkichdan hamfoydalaniladi va unda ishlab chiqarishda qatnashgan kapitalning har bir birligievaziga olingan mahsulot, daromad yoki foyda bilan aniqlanadi. Agar kapitalunumdorligini - KU deb, ishlab chiqarishda qatnashgan kapital miqdorini - K, mahsulotni - M, yalpi daromadni - YAD bilan, foydani - F bilan belgilansa, quyidagi formulalar hosil bo‘ladi:

$$KU = \frac{M}{K}; \qquad KU = \frac{YAD}{K}; \qquad KU = \frac{F}{K}$$

Ishlab chiqarishning muhim omillaridan biri er hisoblanishi sababli erdan foydalanish samaradorligi ko‘rsatkichi ham aniqlanadi. Bu ko‘rsatkich olingan mahsulot hajmining er maydoniga (gektarga) nisbati bilan hisoblanadi. Samaradorlikni aniqlashda bu ko‘rsatkichlardan tashqari mahsulotning mehnat sig‘imi, material sig‘imi, energiya sig‘imi degan ko‘rsatkichlar ham qo‘llanilib, ularishlab chiqarilayotgan mahsulotning har bir birligini yaratish uchun ketgan, yoki ishlab chiqarish uchun zarur bo‘lgan mehnat, energiya va moddiy ashyolar miqdorini ifodalaydi.

Bu ko‘rsatkichlarning har biri ishlab chiqarishda qatnashgan turli omillar samaradorligini ifodalab, bir-biri bilan chambarchars bog‘liq va bir-birini to‘ldiradi. Ishlab chiqarish samaradorligini oshirish uchun unga ta’sir qiladigan omillarni ham bilish zarurdir. Ishlab chiqarish samaradorligini oshirishga bir qancha omillar ta’sir qiladi:

1. Ilmiy-texnik taraqqiyotni tezlashtirish va uning natijalarini tezlik bilanishlab chiqarishda qo‘llash.

2. Ishlab chiqarishni ratsional joylashtirish, ixtisoslashtirish va kooperatsiyalash.

3. Iqtisodiyotning tarkibiy qismlarini va uning tashkiliy bo‘g‘inlarinio‘zgartirish.

4. Ishlab chiqaruvchilarni rag‘batlantirish va ularning faolligini oshirish.

5. Mavjud tabiiy, moddiy va mehnat resurslaridan oqilona, tejab-tergabfoydalanish, yangi, arzon, sifatli xomashyo va energiya turlarini, ekinlarning yangihosildor navlarini, chorva mollarining mahsuldor zotlarini topib ishlabchiqarishga joriy qilish.

6. Kishilarning bilim saviyasini, malakasini oshirish, etuk ishchi va mutaxassislar tayyorlash.

Bu sanab ko‘rsatilgan omillar ishlab chiqarish samaradorligini oshirish uchun ta’sir qiladigan asosiy va butun iqtisodiyotning barcha sohalari uchun umumiy omillardir. Bulardan tashqari aniq olingan xo‘jaliklarda, tarmoqlarda vahududlarda samaradorlikni oshirishning shu joyning sharoitlari xususiyatidan kelib chiqadigan qanchadan-qancha omillari borki, ularni topib ishga solish va foydalanish samaradorlikni keskin oshirishning keng imkoniyatlari bo‘lib hisoblanadi. Biz bu erda ishlab chiqarish samaradorligini oshirishning hamma omillari to‘g‘risida batafsil to‘xtalmaymiz. Lekin uning muhim va hozirgi kunda respublikamiz uchun dolzarb omillaridan biri bo‘lgan ilmiy texnika taraqqiyoti to‘g‘risida qisqacha to‘xtalamiz.

Fan-texnika taraqqiyoti fan sohasidagi ishlab chiqarish qurollari, texnologiya,boshqarish va boshqa ko‘pgina o‘zgarishlarni o‘z ichiga oladi. Hozirgi davrda fan-texnika tez sur’atlar bilan taraqqiy qilmoqda va u ilgarigi texnika taraqqiyotiga qaraganda birmuncha afzalliklarga egadir.

Hozirgi davrdagi fan-texnika taraqqiyoti afzalligi shundaki, ilg‘or mamlakatlarda fan yangiliklari tezlik bilan ishlab chiqarishga joriy qilinadi, binobarin fan bevosita ishlab chiqaruvchi kuchga aylanib boradi.

Hozirgi davrdagi ishlab chiqarishning texnik bazasini mustahkamlash elektronika, radio elektronika, telemexanika, atom energiyasi, ximiya va boshqa fanlarning erishgan yutuqlari bilan bevosita bog‘liqdir.

Fanning erishgan yutuqlari ishlab chiqarishning taraqqiyoti vauning iqtisodiy samaradorligi uchun cheksiz imkoniyatlar ochib beradi. SHuning uchun ham O‘zbekiston davlati fan-texnika taraqqiyotiga katta e’tibor berib, uni keskin jadallashtirishni, texnikaning eng yuqori unumdor va samaradorlikni ta’minlovchi yangi turkumlarni, prinsipial jihatdan yangi texnologiyalarni keng joriy etish vazifasini qo‘ymoqda. Fan taraqqiyotining natijasi va uning ishlab chiqarish bilan yaqinlashishining muhim belgisi takomillashgan, chidamli va unumli mehnat qurollari va predmetlarini vujudga keltirish va ishlab chiqarishga joriy qilish hisoblanadi. Ishlab chiqarishga yangi unumli mehnat qurollari

va sifatli mehnat predmetlari qancha ko‘p kirib kelsa jonli mehnat shuncha ko‘p mehnat vositalarini xarakatga keltiradi va ko‘p iste’mol qiymati yaratadi. Davlatning investitsiya siyosati resurslarni fan-texnika taraqqiyotining ilg‘or sohalari bo‘lgan qishloq xo‘jaligi, aviatsiya, mashinasozlik sanoatini, informatika, elektronika, atom energetikasi, ishlab chiqarish sohalarini kompleks mexanizatsiyalash, avtomatlashtirish, yangi materiallarni yaratish va bularga ishlov berish texnologiyasi singari muhim yo‘nalishlariga jalb qilishga qaratilgandir. SHuning uchun ham fan-texnika taraqqiyotining evolyusion va revolyusion shakllarini farqlamoq lozim. Fan-texnika taraqqiyotining evolyusion shaklda rivojlanishi deganda, uning mavjud texnologiyasi asosida, mashinalar va uskunalar qisman modernizatsiyalash asosida rivojlanishi tushuniladi.

Revolyusion shaklda rivojlanishi deganda esa, fan-texnikaning bir qancha sohalarida birdaniga katta o‘zgarishlar bo‘lib, texnikaning eng so‘nggi yangiliklarini, avlodlarini ishlab chiqarishda qo‘llash, prinsipial yangi texnologik tizimga o‘tish tushuniladi. Fan-texnika taraqqiyotining keyingi shaklda rivojlanishi yuksak samara beradi.

Yuqorida keltirib o‘tilgan jarayonlar va ularning yuqori samaradorligini ta’minlashda konsalting xizmatlarinig o‘rni beqiyosdir. Ayniqsa iqtisodiyotimizning asosiy sohalaridan bo‘lgan qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishi samaradorligini ta’minlashda ishlab chiqarishni tashkil etish va samaradorlikni oshirish bo‘yicha konsalting xizmatlarining tashkil etilishi bugungi kunda dolzarb masalaga aylanmoqda.

Ishlab chiqarish bo‘yicha maslahatchi quyidagi sohalarni tahlil qilishi kerak.

1. Mahsulotni o‘zi ko‘p xollarda tovarlarning ayrim jihatlari ishlab chiqarish samaradorligiga ta’sir qilishi mumkin. SHuning uchun maslahatchi tovarlarning hamma bo‘g‘inlarini yaxshi o‘rganib chiqishi kerak. Bular asoson quyidagi savollardan iborat bo‘ladi.

- tovarlarning bo‘g‘inlarini yaxshilash yoki standartlashtirish imkoniyatlari;

- tovarlarning ba’zi kompanentlarini arzonrog‘i bilan almashtirish imkoniyati(ayniqsa kimyo sohasida);
- tovarlar ishlab chiqarilayotgan asbob uskunalarni yaxshilash imkoniyati mavjudligini aniqlash.

Undan tashqari yuqoridagilarning har birida maslahatchi sifat nazorat tizimini yaxshilashi mumkin:

- nazoratning soni va davomiyligini belgilash bilan;
- tanlanma asosida nazoratning xilini aniqlash;
- ishchilarni bilim saviyasini aniqlash.

2.Ish metodi va tashkillashtirilishi birinchidan maslahatchi asbob uskunalarining joylashuviga e’tibor berishi lozim, unda:
- mavjud asbob uskunalar, ish joyi sifatiga ta’sir qilish yoki qilmasligi;
- ba’zi elementlarning xaddan ziyod zichligi yoki bo‘shligini aniqlash;
- belgilangan maydondan to‘g‘ri foydlanish darajasi.

SHu shaklda maslahatchi:

1. Ish maydonlariga ehtiyojni, omborxonalar, yarim tayyor mahsulotlar va shu kabilar haqida ma’lumotlarni bilishi kerak.
2. Maslahatchi uskunalarning ekspluatatsiyasi va tamirlanishi haqida ma’lumotlarni to‘plashi lozim.
3. Ishlab chiqarishni rivojlantirishi oddiy va samarali metodlar yordamida ishlashi tekshirilishi kerak.
4. Maslahatchi ishlab chiqarish rejasi masalasini ham ko‘rib chiqmog‘i lozim, unda asosan sotishni oldindan aytish, ish vaqtini to‘g‘ri taqsimlash va shu kabilarni bilishi kerak.

Iqtisodiy boshqaruv injinering savollarga javoblarni mujassamlashtiradi. Unda ishlab chiqarish texnologiyalari jarayoni, mehnat unumdorlagini yaxshilash, mahsulot sifatini baholash va nazorat qilish, qoldiq tovarlarni tahlil qilish, ishlab chiqarishni rejalashtirish, uskuna va xom ashyodan to‘g‘ri foydalanish, mahsulotni yaxshilash, qayta ishlash, ishni baholash va boshqalardan iborat. Ishlab chiqish jarayoni boshqaruvchidan sifatli mahsulot olishda, son jihatidan to‘g‘ri

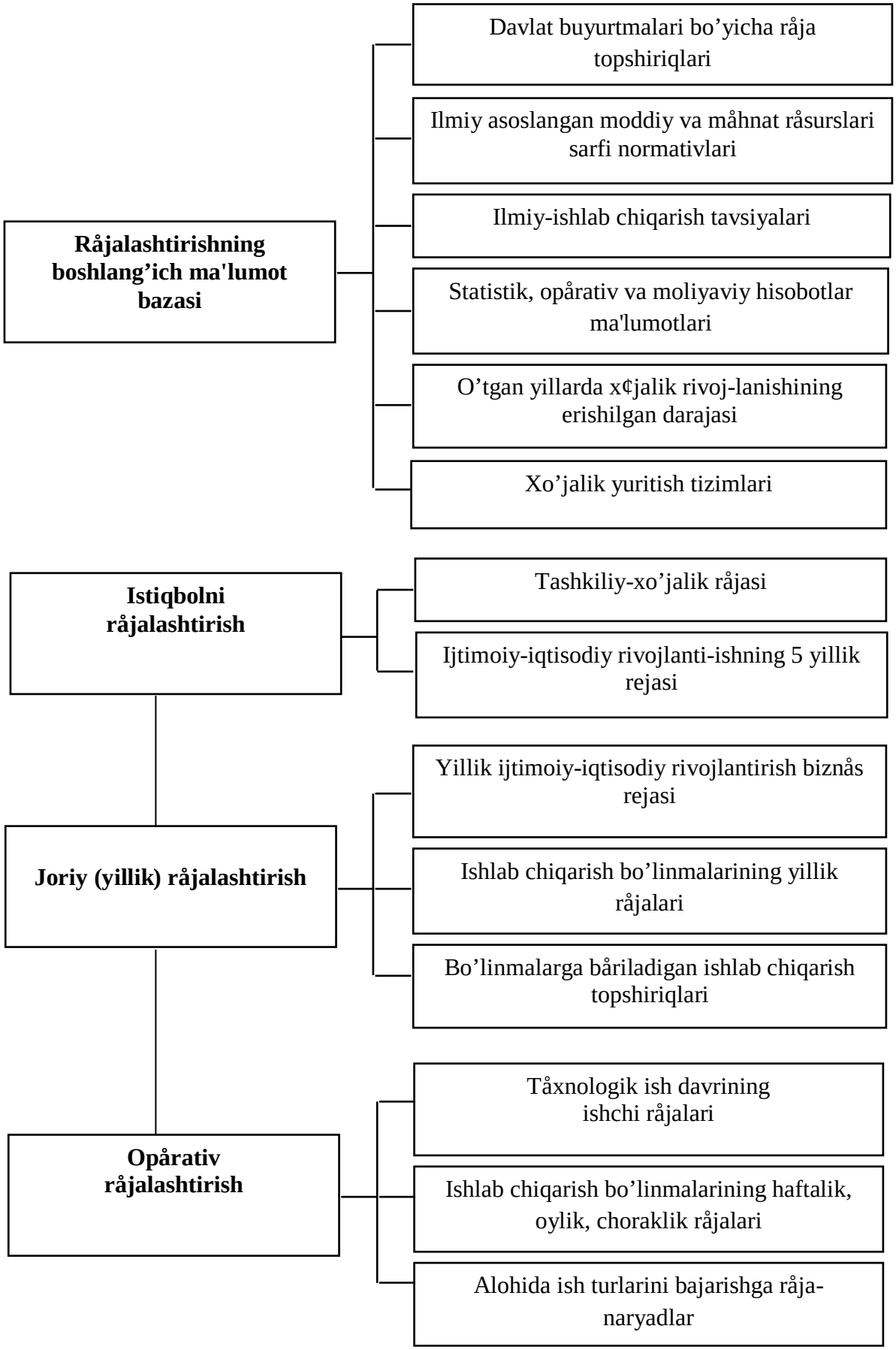
kelishida, xarajatlarni kamaytirishda qo‘l keladi. SHuning uchun maslahatchining asosiy vazifasi - bu maqsadga erishishning optimal yo‘llarini ishlab chiqishdan iboratdir.

2. Biznes -reja tuzish bo’yicha xizmatlar ko’rsatish

Biznes-reja tushunchasi, korxona faoliyatini rejalashtirish turlari. Qishloq xo‘jaligida biznes-rejaning ikki tomonlama ahamiyati bo‘lib, bu ichki va tashqi zaruriyatlardan kelib chiqadi. Chunki, u birinchidan tadbirkorlikning o‘z ichki imkoniyatlarni baholay bilishga, faoliyatning ma’qul usullarini belgilashga yordam beradi va u shu bilan birga faqat tadbirkorlikgina emas, balki qishloq ho‘jalik korxonasidagi barcha ishlovchilardan to‘la ishonch tug‘dirishga, ikkinchidan, tashqi aloqalar o‘rnatishga ham yordam beradi. Materiallar energiya va xom ashyo etkazib beruvchilar va bank bilan iqtisodiy aloqada bo‘lish uchun, avvalo, real haqiqatdan kelib chiqib tuzilgan biznes- reja bo‘lishi kerak.

Har qanday korxonani tashkil etishi sohasidagi faoliyat hayotiy amaliyotni o‘zida aks ettirgan, barcha ish turlarini bajarishni rejali ta’minlay oladigan biznes-reja tuzishdan boshlanishi kerak. Biznes-reja imkoniyatlar asosida real ish rejasidir. Bu esa, qat’iylikni inkor etadi va ish jarayonida o‘zgartirilishi, doimiy aniqliklar kiritib borilishi mumkin bo‘lgan, tadbirkorning boshqarish mahoratini doimiy ishga soluvchi rejadir.

Biznes- reja korxonaning faoliyat hajmi, shu bilan birga, ish ko‘radigan soha xususiyatlariga to‘la bog‘liq holda tuziladi. Shunga ko‘ra qishloq xo‘jaligi korxonasining katta kichikligi, kengayishi mumkinligi va qaysi tarmoqqa taalluqliligi bu rejada o‘z aksini topish kerak. Chunki faoliyatdagi barcha tomonlar ish hajmi va sohasiga bog‘liqdir. Faoliyat asosi bo‘lgan mahsulot xili, turi belgilovchi omil sifatida yuzaga chiqadi. Ishlab chiqarishda yoki savdoda ish ko‘rish boshqa-boshqa texnologiya va tashkilotchilikni talab etadi. Shuningdek, qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishi tarmoqlarini oladigan bo‘lsak, ularning xususiyatlari turlichadir. Shuning uchun ham ularning biznes-rejalari bir xil bo‘lmaydi.



20-chizma. Qishloq xo‘jalik korxonasida rejalashtirish tizimi

Mahsulot murakkabligi ham biznes- rejaga ta’sir etadi. Uning darajasi yuqori bo‘lsa, korxonalarning ichki va tashqi aloqalarining murakkabligi oshadi va ancha keng bo‘ladi, ish turlari hajmi ham yuqori bo‘ladi va hakozo. Bularning barchasi biznes-rejada albatta o‘z aksini topish kerak. Rejalashtirish uchun talab etiladigan dastlabki ma’lumotlar hamda istiqbol, joriy, operativ va biznes-rejalarni ishlab chiqish - rejalashtirish tizimini tashkil etadi.

Qo‘yilgan maqsad va vazifalarning mazmunidan kelib chiqib rejalarning quyidagi shakllarini ajratib ko‘rsatish mumkin:

- rejalashtirilayotgan davrning davomiyligidan kelib chiqib – qisqa muddatli (joriy, operativ), o‘rta muddatli va uzoq muddatli (istiqbolli) rejalar;

- korxona faoliyatining yo‘nalishi jihatidan – tashkiliy reja, ishlab chiqarish rejasi, marketing rejasi, moddiy ta’minot rejasi vamoliyaviy rejalar(20-chizma).

Joriy yoki yillik rejalar korxonani ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirishning yillik ishlab chiqarish-moliyaviy biznes-rejasidan, bo‘lim, ferma va ishlab chiqarish bo‘linmalarining (brigada, ferma, oila pudrati) yillik ishlab chiqarish rejalari va topshiriqlaridan iborat bo‘ladi.

Operativ yoki ish rejalari – yillik rejalarni yanada detallashtirish maqsadida tuziladi. Uning tarkibiga quyidagilar kiradi:

-ayrim ish davrlari (er haydash, ekish, ekinlarga ishlov berish, hosilni yig‘ib-terib olish, qo‘zilatish, chorva mollarini semirtirish va h.k.) uchun texnologik kartalar asosida tuzilgan ishchi rejalar;

-chorvachilik tarmog‘i, yordamchi va xizmat ko‘rsatuvchi tarmoqlarda haftalik, oylik va choraklik rejalar;

-ayrim ishlarni bajarish uchun berilgan qisqa muddatli reja-naryadlar.

Istiqbol rejalar kelgusi bir necha yilda korxonani ijtimoiy va iqtisodiy rivojlantirishning asosiy yo‘nalishlari, sur’atlari va ko‘lamini belgilab beradi. Istiqbol rejalar ko‘pincha prognoz xarakteriga ega bo‘ladi. Prognozlar joriy rejalardan farq qilib direktiv xarakterga ega emas, balki ilmiy-texnikaviy taraqqiyotning asosiy yo‘nalishlarini hisobga olgan holda ishlab chiqiladi.

Qo‘yilgan vazifani bajarish muddatiga ko‘ra, istiqbol rejalar uzoq muddatli (5-15 yil) va o‘rta muddatli (2-5 yil) rejalarga bo‘linadi.

Biznes-reja tuzish bosqichlari, tartibi va asosiy shartlari. Xo‘jalikning biznes-rejasini tuzishda, uning moliyaviy iqtisodiy holati chuqur o‘rganilgan holda ish faoliyatining strategiyasi, boshqarish usuli va hozirgi bozor sharoitidan kelib chiqadigan har xil muammolarni hal qilishdan iborat bo‘ladi.

Mahsulot ishlab chiqarish samaradorligini yanada yaxshilash maqsadida xo‘jalik quyidagi tadbirlarni ishlab chiqishi kerak:

a) xo‘jalik qanday afzalliklarga egaligi;

b) xo‘jalikning nozik tomonlarining mavjudligi;

v) maqsadga erishish uchun investitsiya mablag‘lar talab qilinishi;

g) maqsadga erishish uchun qanday dadil qadamlar kerak bo‘lishi.

Xo‘jalik faoliyatini yurgizishda hozirgi bozor sharoitida, xo‘jalik rahbari o‘tgan yilgi moliyaviy xo‘jalik holatini o‘rgangan holda kelgusida ishlab chiqarishni ko‘paytirish maqsadida, o‘ziga hamkor tanlaydi. Mavjud vositalardan to‘liq foydalanishga xarakat qiladi.

Xo‘jalik faoliyati holatini tekshirish uchun buxgalteriya balansi va moliyaviy natijalar balansidan ma’lumotlar olish mumkin.

Biznes-reja va moliyaviy istiqbol xo‘jalik uchun hayotiy zaruriyat bo‘lib, har bir ishbilarmonga rejalashtirishda va boshqarishda asosiy qurol bo‘lib kapital mablag‘larni va moliyalashtirishni jalb qiladi.

Biznesning hamma bosqichlarida moliyaviy ko‘rsatkichlarni tushunish va asoslash imkoniyat muammolaridan foydalanishga xizmat qiladi. Taxminlar shunday kerakli savollarga javob beradiki, xo‘jalik qachon pulga muhtoj bo‘ladi, undan qanday foydalanadi?

Biznes-reja loyihasining bosqichlari quyidagilar:

1-bosqich. Loyihaning maqsadi va vazifasi. Loyiha tuzish tashabbuskorlari, investorlar, unga qiziquvchilar tomonidan amalga oshiriladi.

2-bosqich. Mavjud materiallarni inventarizatsiyalash, yo‘nalish bo‘yicha loyihalashtiruvchilarni ichki javobgarligini aniqlash.

3-bosqich. Berilgan materiallarni aniqlash (tasodifiy hodisalar uchrashi mumkin).

4-bosqich. Biznes-rejani tarkibi va qo‘shimcha bo‘limlar

5-bosqich. Biznes-loyihani asosiy bo‘limlarida variantlar bo‘yicha hisoblash

6-bosqich. Loyihani realizatsiya qilish samaradorligini baholash, berilgan materiallarga ishonch hosil qilish.

7-bosqich. Biznes-reja asosiy bo‘limlarining o‘zaro bog‘liqligi va ularni tarkibi

8-bosqich. Olingan ma’lumotlarni tashkilot mutaxassislari bajaruvchilar va investor bilan biznes-rejaning bo‘limlari bo‘yicha kelishuvi. Loyihaga qilingan tanbehlar.

9-bosqich. Loyiha bo‘yicha ko‘rsatilgan kamchiliklarni bartaraf etish.

10-bosqich. Keltirilgan to‘liq matn bo‘yicha qiziquvchilar o‘rtasida muhokama qilinishi, tashabbuskorlar, investorlar, biznes-rejani tuzuvchilar bilan majlis o‘tkazish

Qishloq xo‘jalik mahsulotlarini etishtiruvchilar ishlab chiqarish va xo‘jalik yuritish bozorida mustaqillikka erishish bilan bir qatorda ishlab chiqilgan mahsulotlarni taqsimlash, ularni narxlarini belgilash hisob-kitob qilish, kredit berish va boshqa bir qator faoliyat yuritilishini ta’minlash bilan bog‘liq imtiyozlarni amalda qo‘llashdir. Oqibatda ularning funksiyalari, birinchi navbatda boshqaruv sohasida, demak rejalashtirish faoliyatlarini o‘zgartiradi.

Birinchidan xo‘jaliklarning asosiy vazifalari – davlat buyurtmasi rejasini bajarish, mahsulotni belgilangan tayyorlovchi idoralarga yoki iste’molchilarga etkazib berish o‘rniga yangi vazifalar kelib chiqdi, jumladan mahsulot sotish uchun maqbul bozorni izlash muammosi tug‘ildi. Ikkinchidan, ilgari standartga to‘g‘ri kelgan va xatto pasaytirilgan narxlarda nostandart mahsulot ham, tayyorlovchi idoralar tomonidan sotib olinavergan bo‘lsa, yangi sharoitda mahsulotning raqobatga bardoshligiga talab kuchaydi. Bu borada, mahsulotning raqobatbardoshligini nafaqat mahsulot sifati bilan balki uning tannarxi taklif etilgan narxi, o‘z vaqtida etkazib berilishi sifatli bo‘lishi va

boshqalar bilan o‘lchana boshlanadi. Uchinchidan, moddiy-texnika ta’minotidan taqsimlash tizimi barxam topadi. Endi resurslar sotib olish uchun mablag‘ orttirish lozim bo‘lib, bu avvalgi vaqtlarda unchalik shart emas edi. To‘rtinchidan, ishlab chiqarish xo‘jalik yuritish faoliyat samaradorligiga talab nisbatan ortdi.

Bularning barchasi rejalashtirishga munosabatning o‘zgarishiga olib keladi.

Xo‘jalik maqsadida rejalashtirish tizimi quyidagicha ifodalanadi.

- tashkiliy-xo‘jalik tuzilma rejasi (asosan yangi, shuningdek qayta tuzilayotgan xo‘jaliklar uchun);
- xo‘jalik tomonidan belgilangan davr uchun istiqbol rejasi;
- asosiy ishlab chiqarish va moliyaviy ijtimoiy ko‘rsatkichlarni belgilovchi biznes-reja

Rejalashtirishda quyidagi masalalar aks ettirilishi maqsadga muvofiqdir:

- Asosiy faoliyat yo‘nalishini yoki uning qishloh xo‘jaligi mahsulotlari bozoridagi holatining o‘zgarishiga bog‘liqligi asosida marketing strategiyasi;
- Asosiy ishlab chiqarish bazasi va belgilangan maqsadga erishish uchun infrastrukturani rivojlantirish;
- Qishloq xo‘jalik mahsulotlari etishtirish, uni qayta ishlash, ishlab chiqarish, xizmati ko‘rsatish, qo‘shimcha va noqishloq xo‘jalik faoliyat yuritish;

Xo‘jalikni istiqbolli rejalashtirishning asosiy maqsadi uning shaxsiy va qarzga olinadigan moliyaviy resurslarini ma’qul yo‘nalishlarda ishlatilishini belgilashdir. Xo‘jaliklar uchun asosiy rejaviy hujjat bo‘lib O‘zbekiston Respublikasi Qishloq xo‘jaligi vazirligi tomonidan ishlab chiqilgan metodik tavsiyalar asosida tuzilgan yillik biznes-reja hisoblanadi.

“Biznes-reja” tuzishda xo‘jalik rahbariyati va mutaxassislar quyidagi masalalarga e’tibor berishlari lozim:

1. Aniq bozordagi mahsulot turlariga bo‘lgan talab va taklifni hisobga olgan holda ekin turlarini ekishni rejalashtirish, sotish shakllarini aniq bilish.
2. Rejalashtiriladigan yilda ekiladigan ekin turlarini erdan to‘g‘ri foydalangan holda joylashtirish.
3. Ekiladigan har bir ekin turi bo‘yicha xo‘jalikda texnologik kartalarni tuzishda mavjud me’yorlardan kelib chiqqan holda har bir hududining va xo‘jalikning iqtisodiy geografik xususiyatlarini hisobga olish.
4. Mehnat va moddiy xarajatlar me’yorlariga qat’iy rioya qilish, moddiy xarajatlarni kamaytirish yo‘llarini topish.
5. Ekiladigan ekinning hosildorligini to‘g‘ri belgilash.
6. Chorvachilikda poda xarakatini tuzish.
7. Mollar mahsuldorligini to‘g‘ri belgilash.
8. Mollar va parrandalarning ozuqaga bo‘lgan talabini hisob-kitobini qilishi.
9. Yuz boshdan buzoq, qo‘zi olish hisob-kitobi esa xo‘jalikning ishlab chiqarish yo‘nalishini hisobga olgan holda belgilanishi lozim.
10. Ekish rejalashtirilayotgan ekin turini yoki chorva mollarini parvarish qilish bilan bog‘liq sarf-xarajatlarni aniq hisob-kitob qilish.
11. Yil boshida mavjud qoldiqni saqlash xarajatlarini hisob-kitobini to‘g‘ri yo‘lga qo‘yish.
12. Erkin va shartnoma asosida sotiladigan mahsulotlarga bozordagi talab va taklifdan kelib chiqqan holda narx belgilash va yil davomida bozorda baholarni o‘zgarishiga qarab mahsulot sotishni shartnoma bahosini to‘g‘rilab borishni shartnomada ko‘zda tutish.
13. Tayyorlov tashkilotlar shartnoma asosida oladigan mahsulotlarini tashish xarajatlarni qoplash manbalarini va miqdorini aniqlashni shartnomada aniq ko‘rsatish.
14. Ishlab chiqarishda ishlatilmay foydasiz yotgan inventar, mashina va texnikalarni sotishni yo‘lga qo‘yish.
15. Xo‘jalikda har bir tarmoqning foyda bilan ishlashini ta’minlash.

16. Qishloq xo‘jaligida ishlab chiqariladigan mahsulotlarga qilinadigan mehnat va moddiy resurslar me’yori (kishi-soati, urug‘ yoqilg‘i, moylash materiallari, meneral o‘g‘itlar va boshqalar) vakolatli organlar tomonidan tasdiqlangan qishloq xo‘jalik mahsulotlari etishtirishga talab etiladigan me’yordan mahalliy sharoitdan kelib chiqqan holda foydalanish.

17. Ekiladigan ekinlarning texnologik kartalarida ko‘rsatiladigan davrlar bo‘yicha ish miqdorini bajarilishi va xarajatlari, davr tugashi bilan tahlil qilib borilishi.

Rahbar va mutaxassislar «Biznes-reja” ni to‘g‘ri va amaliyotdan foydalanish mumkin bo‘lgan holda tuzish va uni quydagi muddatlarda amalga oshirilishini ta’min etishi zarur.

1. “Biznes-reja” ni xo‘jalik rahbari boshchiligida bosh iqtisodchi, bosh hisobchi, bosh agronom, bosh zootexnik va tajribali ishbilarmonlar va tadbirkorlar qatnashgan holda kelgusi yil uchun noyabr oyida tuzilib yil yakuni bilan aniqlik kiritiladi.

2. “Biznes-reja” ho‘jalikning umumiy yig‘ilishda yillik hisobot bilan birgalikda tasdiqlanadi.

SHuning uchun «Biznes-reja» ni tuzishda avval respublikada tadbirkorlikka doir oid qonunlarni, hamda ularga kiritilayotgan o‘zgarishlarni, O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining sohaga doir farmonlarini, Vazirlar Mahkamasining qarorlarini yaxshi bilish talab etiladi. Ko‘pchilik qishloq xo‘jalik korxonalari rahbarlari rejalashtirishga ahamiyat bermay, biznes-reja tuzishga erinadilar va uni keraksiz deb biladilar, bu albatta katta xatodir. Rejalashtirish barcha xo‘jalik faoliyatining zarur va muhim qismi hisoblanadi. Buni ayniqsa, bankrotlar tasdiqlashi mumkin, bankrotlik, ya’ni korxonaning sinishi sababi pulning etishmasligi emas, balki tadbirkor rahbarning qishloq xo‘jaligi korxonasining o‘z faoliyatining to‘g‘ri rejalashtirmaganligi natijasidir.

“Biznes-reja” tuzishda qo‘yiladigan birinchi qadam mahsulotlar sotish bozorini aniqlashdan boshlanshi lozim. Chunki, noma’lum bozor uchun ishlagan korxonaning moliyaviy inqirozga uchrashi aniq. Bozor tizimining asosiy ustunligi uni doimo ishlab chiqarishni samaradorligini

oshirishni rag‘batlantirishdir. Bozorning afzalliklari quyidagilardan iborat:

Resurslarning samarali taqsimlanishi, ya’ni bozor resurslarini jamiyat uchun zarur bo‘lgan tovar va xizmatlarini ishlab chiqarishga yo‘naltiradi, sharoitlarning o‘zgarishlariga yuqori darajada moslashuvchanligi, iste’molchi va tadbirkorning qaror qabul qilishida erkinligi; fan va texnika taraqqiyoti natijalaridan eng maqsadli ravishda foydalanish va boshqalar. Ishlab chiqariladigan mahsulot turlari, miqdori, ularni qaerda qayta ishlash mumkinligi o‘zgarib turishi mumkin. Mahsulot ishlab chiqarishning texnologik, jarayonlari bo‘yicha sarflanishi mumkin bo‘lgan mehnat, material hamda mablag‘ xarajatlar (miqdori summasi) o‘zgarishi ko‘rsatilishi lozim. SHuni natijasida xo‘jalik qancha mahsulot ishlab chiqarishi va unga mehnat, material va mablag‘ sarflanishi aniqlanadi. Bular esa mahsulot tannarxi qancha tushishini aniqlash imkonini beradi.

Bozorda o‘rni yuksalayotgan xo‘jalik raqobatbardosh hisoblanadi va u kelajakda samarali rivojlanadi. Raqobatchilar to‘g‘risida batavsil ma’lumotlar xo‘jalikning tashqi bozorga chiqish imkoniyatlari, masalan, paxta tolasini, korako‘l terisini, sabzavot hamda bog‘dorchilik mahsulotlarini sotish bo‘yicha imkoniyatlari ham asoslangan holda ko‘rsatiladi. “Biznes-reja”ni muvoffaqiyatli bajarilishini ta’minlaydigan muhim shart-sharoitlardan biri uning ijrosini tekshirishdir. Reja o‘z o‘zidan amalga oshavermaydi: Xo‘jalikning istiqbollik va joriy rejalarini amalga oshirish uchun kun sayin kurash olib borish kerak. Rejalashtirish uni tuzishdangina iborat deb o‘ylash noto‘g‘ridir. Aslida esa rejani tuzish rejalashtirishning boshlanishidir. Asosiy rejani boshqarish esa reja tuzib bo‘lingandan keyingina, joylarda bu rejani qayday bajarilayotganligini nazorat qilish, ishlab chiqarishda uning qanday amalga oshirilayotganlgini tekshrib borish unga ayrim tuzatishlar kiritish, ishlab chiqarishning reja tuzilgan yilga xos bo‘lgan sharoitlarini hisobga olish jarayonida olib boriladi.

“Biznes-reja”da ko‘rsatilgan ishlarni bajarilishini tekshirib borish tashkiliy ishlarbilan bog‘liqdir. Rejani amalga oshirish ishidagi barcha

qiyinchiliklarni bartaraf etishda, bo‘limlarga, fermalarga va xo‘jalikka yordam anashu tashkiliy ishlarning bir qismidir. Qabul qilingan rejalarnng bajarilishini nazorat qilib borish ishiga xo‘jalikdagi barcha mutaxassislarni jalb etish kerak. Xo‘jalikda reja qanday bajarilayotganligini kun sayin nazorat qilib borish ayniqsa katta ahamiyatga egadir. SHunday qilinganda kamchiliklarni o‘z vaqtida bartaraf etish, ishda yo‘l qo‘yilgan nuqsonlarni xo‘jalik yili yakunlanayotgan paytda emas, balki ish jarayonida tuzatish mumkin bo‘ladi.

Shunday qilib, xo‘jalik rejalarini bajarilishi bilan xo‘jalikdagi foydalanilmayotgan imkoniyatlar ishga solinadi, asbob-uskunalar va material pul vositalaridan to‘laroq, foydalaniladi, ishlab chiqarishni rivojlantirishni yangi manbalarini izlab topish, mehnat unumdorligini oshirish, moddiy sarflarni tejamli yo‘lini topish, yoqilg‘i, urug‘likni tejab sarflash imkoniyati vujudga keladi.

Biznes-reja tuzishda balans, normativ va ko‘p varianli hisob-kitob usullaridan foydalanishbo‘yicha maslahatlar. Norma va normativlar doimo rejalashtirish va xo‘jalik boshqaruvining muhim elementi bo‘lib kelgan. Har bir biznesmen va tadbirkor, aytaylik, magazin, restoran, mehmonxona yoki mebel ishlab chiqaruvchi sex qurmoqchi bo‘lsa, albatta qurilish xarajatlari va talab qilinuvchi resurslarni hisob-kitob qiladi. Ya’ni u rejalashtirish bilan, to‘g‘rirog‘i xarajatlar va resurslar talabini ularning xar bir turi bo‘yicha normalashtirshi bilan shug‘ullanadi. Biznesmen ham, davlat korxonasi direktori ham xarajatlar minimal bo‘lgan holda ko‘proq foyda va daromad olishga intilishi tabiiy.

Xo‘jalik amaliyotida normalashtirish- bu mahsulot ishlab chiqarish va sotish jarayonlarining normal kechishi uchun zarur bo‘lgan ishlab chiqarish va boshqa resurslar zahiralari va sarflanishining eng yuqori va eng quyi normalarini ishlab chiqish va belgilash usulidir. Normalashtirish elementlari sifatida norma va normativlarni ko‘rsatib o‘tish mumkin.

Norma– bu belgilangan sifatli (masalan, standartli bir buxanka non chiqarish uchun sarflanuvchi un normasi, belgilangan hajmli metall

konstruksiyasini kavsharlash uchun sarflanuvchi elektrodlar soni va hokazolar) mahsulot (ish, xizmat) birligini tayorlash uchun xom-ashyo, material, yoqilg‘i, energiya va hokazolarning absolyut sarflash mumkin bo‘lgan maksimal kattaligidir.

Normativ – bu nisbiy ko‘rsatkich bo‘lib, absolyut kattalikni emas, balki ishlab chiqarish resurslaridan foydalanishning belgilangan o‘lchamini, mahsulot tavsifnomasi yoki tashkiliy-iqtisodiy hatti-xarakatlarni aks ettiradi.

Norma va normativlar o‘lchash va limitlash funksiyalaridan (xarajatlarning yuqori yoki quyi chegarasi, farqlash, qo‘llash, iste’mol) tashqari hisobga olish, nazoart qilish va rag‘batlantirish funksiyalarini bajaradi. Ular ishlab chiqarishni rejalashtirish va tartibga solish, xarajatlarni erishilgan natijalar bilan solishtirish hamda faoliyat natijalar bo‘yicha majburiyatni cheklash, erishilgan natijalarni ob’ektiv baholash uchun asos hisoblanadi. Norma va normativlar amaliyotda quyidagi asosiy guruhlar bo‘yicha ishlab chiqiladi:

- tirik mehnat sarfi normasi;
- moddiy xarajatlar normasi;
- vaqt normasim (asosiy, qo‘shimcha va hokazo);
- mashina, asbob-uskuna va ishlab chiqarish quvvatlaridan foydalanish normasi;
- ishlab chiqarish jarayonini tashkil qilish normativlari;
- atrof-muhitni muhofaza qilish normativlari;
- kapital qo‘yilmalar samaradorligi normasi;
- loyihadagi quvvatlarni o‘zlashtirish normasi;
- aylanma vositalar, ishlab chiqarish zahiralar nomasi va hokazolar.

Norma va normativlar asosida odatda rejadagi davr uchun faoliyatning texnik-iqtisodiy va tashkiliy sharoitlari yotadi. Vaqt o‘tishi yoki sharoitlarning o‘zgarishi bilan, ushingdek, fan-texnika taraqiyoti ta’siri ostida mavjud norma va normativlar qayta ko‘rib chiqilishi mumkin. Ularni qayta ko‘rib chiqishda ilg‘or ishlab chiqarish tajribalari va yutuqlar hisobga olinishi lozim.

Norma va normativlar qo‘llanish miqyosi hamda normalashtirish ob’ektlariga ko‘ra farqlanadi. Normativ asoslari qo‘llanish miqyosiga ko‘ra quyidagilarga taqsimlanadi:

- davlat va tarmoq standartlari hamda talablari asosida belgilangan normativlar;
- umumkorxona normativlari, ya’ni korxonaning o‘zida ishlab chiqilgan va qo‘llanuvchi normativlar;
- sex normativlari;
- predmetli, detalli va operatsion normativlar.

Normalashtirish ob’ektlariga ko‘ra normativ asoslari mehnat, moddiy, texnik va moliyaviy resurslarga taqsimlanadi.

Normativ asoslari ishlab chiqarishni rejalashtirish va bashorat qilish uchun boshlang‘ich nuqta bo‘lib xizmat qiladi. U ishlab chiqarish xarajatlarini va chiqarilayotgan har bir mahsulot tannarxini aniq va bexato belgilashga imkon beradi. Umuman olganda norma va normativlar birinchidan, resurslarning ortiqcha sarflanishi oldini olish, ikkinchidan, korxonaning belgilangan ish rejimini ta’minlash, uchinchidan chiqarilayotgan mahsulotning belgilangan tavsifnomalardan chetga chiqishining oldini olish, to‘rtinchidan atrof-muhitni muhofaza qilish va normal mehnat sharoitlariga rioya qilish, beshinchidan korxona faoliyatini rejalashtirish va bashorat qilish uchun ma’lumotlar to‘plamini yaratish maqsadida ishlab chiqiladi hamda belgilanadi.

Normativ asoslarini yaratish bo‘yicha ishlar uni ishlab chiqish joyi va organidan qat’iy nazar, ishlab chiqarish iqtisodiyoti texnika va texnologiyalaridan yaxshi xabardor bo‘lgan mutaxassislar, professional normativ guruhlari zimmasiga yuklatilishi lozim. Malakali va asoslangan tarzda ishlab chiqilgan norma va normativlar hayot sikli uzoq bo‘lib, ular o‘zgarishlarga kamdan-kam uchraydi. SHunday bo‘lsada, yuqorida aytib o‘tilganidek, eng yaxshi norma va normativlar ham vaqt o‘tishi bilan fan-texnika taraqqiyoti va ilg‘or ishlab chiqarish tajribalari ta’siri ostida qayta ko‘rib chiqiladi.

O‘zbekiston Respublikasi Qishloq va suv xo‘jaligi vazirligi tomonidan tavsiya etilgan «Qishloq xo‘jalik korxonalarining biznes-rejasi» quyidagi asosiy bo‘limlardan tashkil topgan:

1. **Qishloq xo‘jalik mahsulotlarini etishtirish uchun mehnat va moddiy xarajatlar me’yorlari** –dehqonchilikda ekin turlari bo‘yicha rejalashtirilgan hosildorlik darajasidan kelib chiqib,bir gektar erga sarflanishi lozim bo‘lgan mehnat, urug‘lik, yonilg‘i – moylash materiallari va o‘g‘itsarflari me’yorlarini aks ettiradi.

Moddiy va mehnat sarflari me’yorlari barcha reja ko‘rsatkichlarini ishlab chiqish uchun asos bo‘lib xizmat qiladi.

2. **Erdan foydalanish rejasi** - er turlari bo‘yicha korxonaning er maydonlari tuzilishi, tarkibi va miqdorini ifodalaydi.

Qishloq xo‘jaligi korxonalari erlar unumdorligini oshirish, ularni bir turdan boshqa turga o‘tkazish ishlarini olib boradilar. Foydalanilmayotgan erlar yoki kam unumli erlarni o‘zlashtirish, erning meliorativ holatini yaxshilash tadbirlarini o‘tkazish natijasida yuqori unumli erlarga aylantirish tadbirlari erdan foydalanish rejasida o‘z aksini topadi.

3. **Dehqonchilik mahsulotlari ishlab chiqarish va ularning tannarxi** – biznes-rejaningeng yirik bo‘limlaridan biri hisoblanadi. Bu bo‘limda asosiy va takroriy ekinlar maydoni, mahsulotlarni etishtirishga sarflanadigan moddiy, mehnat va pul mablag‘lari hajmi va qiymati, ekinlar hosildorligi, yalpi hosil va o‘simlikchilik mahsulotlarining rejali tannarxi o‘z aksini topadi.

Mahsulot etishtirishga sarflanadigan moddiy, mehnat va pul mablag‘lari sarflari sarquyidagi moddalar bo‘yicha aks ettiriladi:

- ish haqi sarfi va undan yagona ijtimoiy to‘lovlar – kishi/soatlari va so‘mda;
- urug‘lik sarfi – tonna va so‘mda;
- yonilg‘i-moylash materiallari sarfi – tonna va so‘mda;
- o‘g‘itlar va kimyoviy himoya vositalari sarfi – tonna va so‘mda;
- asosiy vositalar amortizatsiyasi va ularni saqlash xarajatlari – so‘mda;

- bajarilgan ishlar va ko‘rsatilgan xizmatlar – so‘mda;

- sug‘urta to‘lovlari – so‘mda;

- umumishlab chiqarish va ishlab chiqarish tusidagi boshqa xarajatlar – so‘mda.

SHu bilan birga har bir ekin turi bo‘yicha rejalashtirilgan umumiy xarajatlar qiymati va bir sentner mahsulotning tannarxi keltiriladi.

4. **Mollar, parrandalar va boshqa hayvonlar bosh soni hamda asalari oilalari soni mavjudligi** – bo‘limida chorva mollarining yil boshi va oxiridagi bosh soni, tirik og‘irligi va umumiy bahosi rejalashtiriladi.

5. **Mollar va parrandalarning mahsuldorligi** – bo‘limida chorva mollarining turlari bo‘yicha bosh soni, ulardan olinadigan mahsulot miqdori va mahsuldorligi rejalashtiriladi.

6. **Mollarning va parrandalarning ozuqalarga bo‘lgan ehtiyoji va uning ta’minoti** - rejalashtirilayotgan yilga talab qilinadigan ozuqalar jami ozuqa birligida va konsentrat ozuqada, shu jumladan sotib olinadigan ozuqa birligi miqdori va summasi, bir sentner mahsulotga sarflanadigan ozuqa birligi aks ettiriladi.

Chorva mollarining ozuqaga bo‘lgan ehtiyojini rejalashtirishda ularning sutkalik ozuqaga bo‘lgan talabi, bosh soni va yildagi kunlar soni asos qilib olinadi.

7. Chorvachilik mahsulotlari ishlab chiqarish va ularning tannarxi – biznes-rejaningeng yirik bo‘limlaridan biri hisoblanadi. Bu bo‘limda chorva mollarining turlari bo‘yicha bosh soni, mahsulotlarni etishtirishga sarflanadigan moddiy, mehnat va pul mablag‘lari hajmi va qiymati, chorvachilik mahsulotlari ishlab chiqarish hajmi va chorvalikchilik mahsulotlarining rejali tannarxi o‘z aksini topadi.

Mahsulot etishtirishga sarflanadigan moddiy, mehnat va pul mablag‘lari quyidagi moddalar bo‘yicha aks ettiriladi:

- ish haqi sarfi va undan yagona ijtimoiy to‘lovlar – kishi/soatlari va so‘mda;

- ozuqa birligi sarfi – sentner, kg va so‘mda;

- yonilg‘i-moylash materiallari sarfi – tonna va so‘mda;

- asosiy vositalar amortizatsiyasi va ularni saqlash xarajatlari – so‘mda;

- bajarilgan ishlar va ko‘rsatilgan xizmatlar – so‘mda;

- sug‘urta to‘lovlari – so‘mda;

- umumishlab chiqarish va ishlab chiqarish tusidagi boshqa xarajatlar – so‘mda.

Shu bilan birga chorva mollari turlari bo‘yicha rejalashtirilgan umumiy xarajatlar qiymati va bir sentner mahsulotning rejali tannarxi keltiriladi.

8. Joriy yil uchun mahsulot balansi - xo‘jalikning yil davomida qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini ishlab chiqarish, davlat buyurtmasi bo‘yicha yoki erkin sotish, ichki xo‘jalik ehtiyojlariga sarflash, chorva mollariga ozuqa sifatida sarflash, ish haqi sifatida yoki issiq ovqatga sarflash rejasini aks ettiradi.

9. Mahsulot sotish rejasi - xo‘jalikning yillik ishlab chiqarish biznes- rejasining muhim tarkibiy qismidir. Rejaning bu bo‘limida rejalashtirilayotgan yilda realizatsiya qilinishi lozim bo‘lgan dehqonchilik va chorvachilik mahsulotlari o‘z aksini topadi.

10. Xodimlar soni va iste’molga yo‘naltirilgan ish haqi – mehnat resurslari, shu jumladan ishchi kuchi, mutaxassislar va rahbar xodimlarning o‘rtacha yillik soni, ularning tarkibi va yil davomida rejalashtirilgan ish haqi fondidan tashkil topadi.

11. Asosiy ishlab chiqarish xarajatlari – xo‘jalikning chorvachilik va dehqonchilik tarmog‘i bo‘yicha mahsulot ishlab chiqarishga sarflanadigan xarajatlarni aks ettiradi.

12. Xo‘jalikning yalpi daromadi – mahsulot sotishdan olinadigan yalpi pul tushumidan farq qiladi. Rejalashtirilgan yalpi daromad tarkibiga xo‘jalik a’zolari iste’moliga yo‘naltirilgan ish haqi va boshqa rag‘batlantiruvchi to‘lovlar ham kiritiladi.

13. YOrdamchi, qo‘shimcha va xizmat ko‘rsatuvchi tarmoqlarning ishlab chiqarish dasturi – ishlab chiqarish quvvatlari, xom ashyo va materiallarga bo‘lgan talab, mahsulotlarni taqsimlash va h.k.

14. Moliyaviy natijalarning kutilayotgan rejasi - pul kirimlari va ularni taqsimlanish, kapital sarflar, ularning manbalari va yo‘nalishlari, maxsus fondlar, ularni tashkil qilish va foydalanish, foyda va sof daromadning taqsimlanishi, aylanma mablag‘larni me’yorlashtirish masalalarini o‘z ichiga oladi.

Biznes- rejaning tarkibiy qismlari. Taklif etilayotgan loyiha turiga qarab (qanday mahsulot ishlab chiqarish yoki xizmat turlariga qarab), biznes-rejaning bo‘limlari ham turlicha bo‘lishi mumkin. Lekin, bunday hujjatning mazmuni ozmi-ko‘pmi namunaviy bo‘lib, quyidagilarni o‘z ichiga oladi:

1. Rezyume (xulosa). Bu biznes-rejaning boshlanuvchi va eng qisqa bo‘limi bo‘lib, u o‘zidan keyin keladigan barcha bo‘limlarning xulosasini o‘zida jamlaydi. Ko‘pgina sarmoya ajratuvchi investorlar, bankirlar (chunki ularning aksariyati, eng avvalo tadbirkorlardir) bir yoki ikki varaqli biznes-rejaning ushbu qisqa mazmunli bo‘limini o‘qishni yaxshi ko‘radilar. Chunki ular bu orqali loyihaning eng kerakli xususiyatlarini va afzal tomonlarini payqay oladilar. SHuning uchun bu bo‘limni tayyorlash juda mushkul ish va u biznes-rejani tayyorlovchi xodimlardan katta mahorat hamda bilimlarni talab qiladi.

Bu ishni faqatgina biznes-rejaning barcha bo‘limlari ishlab chiqilgandan so‘nggina yuqori saviyada bajarish mumkin. SHuni yodda tutish lozimki, rezyume (xulosa) - bu birinchi material bo‘lib, sarmoya ajratuvchi investor, bankir, uning mazmunidan loyiha haqida hukm chiqaradi.

Rezyumeda (xulosada) juda qisqa tarzda quyidagilar yoritiladi:

- loyihaning mazmuni: uning maqsadi va imkoniyat darajasidagi samaradorligi;
- ma’lum bir aniq bozor sharoitida loyihani amalga oshirish mumkinligi;
- loyihani kim va qanday amalga oshiradi;
- loyihani moliyalashtirish manbalari;

- loyihani investitsiyalashdan keladigan, kutilgan foydalar: sotuv hajmi, ishlab chiqarish va sotish xarajatlari, foyda normasi, investitsiya mablag‘larini qaytarish hamda xarajatlarni qoplash vaqti.

2. Korxona (firma) haqida ma’lumotlar keltiriladi. Unda quyidagilar yoritiladi:

- korxonaning (firmaning) tashkil etilgan vaqti;
- ro‘yxatdan o‘tganligi;
- korxona sarmoyasining tarkibi;
- korxonaga xizmat ko‘rsatayotgan bank;
- korxona rahbariyati haqida ma’lumot;
- korxonaning tashkiliy-boshqaruv tuzilishi;
- korxonaning imidji (ya’ni - haridorlarning korxona haqidagi fikri, korxonaning boshqa xuddi shunday shakldagi firmalardan afzallik tomonlari, kimlar uning tovaridan yoki xizmatidan foydalanadi, korxonaning savdo belgisi qaerlarda ma’lum va asosiy haridorlari kimlardan iboratligi ko‘rsatiladi).
- korxona xarakat qilayotgan ichki va tashqi bozor tahlil qilinadi.

3. Tovar mahsulot (xizmat turlari) tavsifi:

- ishlab chiqarishga taklif etilayotgan mahsulot yoki xizmat qanday ehtiyojlarni qondiradi;
- bozordagi hozirgi kunda mavjud bo‘lgan xuddi shu turdagi mahsulot yoki xizmatdan sizning mahsulotingiz yoki xizmatingiz qaysi afzal tomonlari bo‘yicha ajralib turadi;
- taklif etilayotgan mahsulot yoki xizmat qanday mualliflik hujjatlari bilan himoya qilingan;
- taklif etilayotgan mahsulot va xizmatning narxlari qanday bo‘lishi mumkin hamda qanchalik raqobatga bardosh beradi;
- mahsulot yoki xizmatni sotish natijasida qanchalik foyda normasiga erishish mumkin.

4. Sotuv bozori:

- mahsulot yoki xizmatning asosiy haridorlari kimlar bo‘ladi;
- hozirgi vaqtda hamda kelajakda sotuv hajmi qanday bo‘lishi mumkin;

-asosiy - raqobatchilar kimlar, ularning sotuv hajmi qancha, marketing strategiyasi va daromadlari qanday;

- raqobatchilarning mahsuloti qanday: asosiy tavsifnomasi hamda sifat darajasi qanday;

- raqobatchilar mahsulotlari yoki xizmatlarini qaysi narxlarda sotmoqdalar, ularning narx siyosatlari qanday.

5. Marketing strategiyasi:

- ichki va tashqi bozorlarda mahsulot yoki xizmatni taklif etayotgan taqsimot hamda sotuv tizimi;

- sotuv narxi va narxni tashkil etish tizimi;

- reklama bo‘yicha kerakli chora-tadbirlar, taklif etilayotgan reklama vositalari hamda ularga ketadigan xarajatlar tarkibi;

- sotishga ko‘maklashadigan chora-tadbirlar, haridorlar uchun qo‘shimcha imtiyozlar, sotuvdan so‘nggi xizmat ko‘rsatish va xrkazolar.

6. Ishlab chiqarish dasturi:

- mahsulot ishlab chiqarish qaerda tashkil etiladi;

- yangi ishlab chiqarish quvvatlarini tashkil etish lozimmi;

- yoki xarakatdagi korxona quvvatlaridan (qayta qurollantirib) foydalanish mumkinmi;

- rejalashtirilayotgan korxonada ishlab chiqarishni maqsadga muvofiq hajmi qanday bo‘lishi kerak;

- me’yordagi quvvatlarga erishish uchun qanday investitsiyalar zarur;

- korxona xom-ashyo mahsulotlari hamda boshqa ishlab chiqarish omillari bilan qanday ta’minlanadi;

- qanday texnologiya va vositalardan foydalaniladi;

- korxona boshqa korxona bilan ish jarayonini takomillashtirish ustida ishlaydimi.

7. Ishlab chiqarishni tashkil etish:

- rejalashtirilayotgan korxonaning tashkiliy tuzilmasi qanday bo‘ladi;

- korxona kadrlar bilan qanchalik ta’minlangan, mavjud mutaxassislarning ro‘yxati, ularning malakasi hamda ish tajri- basi;

-turli xil kategoriyadagi ishlovchilarni, sotsial imtiyozlarni qo‘shgan holda, ish haqi shakllari hamda darajasi qanday bo‘ladi;

- korxonaning texnologik tuzilmasi qanday bo‘ladi.

8. Korxonaning tashkiliy shakli:

- rejalashtirilayotgan korxonaning mulk shakli hamda huquqiy statusi qanday (xususiy korxona, hissadorlik jamiyati, fermer xo‘jaligi, ijara korxonasi, ko‘shma korxona va hokazolar);
- korxonaga yordamlashuvchi investor qanday huquqlarga ega bo‘ladi (boshqarishda qatnashishi, aksiyalar paketidagi hissasi va hokazolar);
- rejalashtirilayotgan korxonaning homiylari yoki investorlari kimlar (davlat tashkilotlari, bank, fermer xo‘jaligi, xususiy korxona va boshqalar);
- mavjud homiylar yoki investorlar uchun qanday huquqlar berilgan (boshqarish, moliyaviy nazorat);
- ushbu mulk shaklidagi korxona qanday yuridik huquqlarga ega (korxonaning huquqiy statusini tartibga soladigan qonun normalarini qisqacha yoriting), potensial investor, unga beriladigan huquqlarga ega bo‘lishi uchun, qanday yuridik holatlarni amalga oshirish kerak (birgalikda egalik qilish, homiy, hissador) va bu esa mahalliy hamda joydagi qonunlar bo‘yicha qanday huquqiy javobgarlikka olib keladi.

9. Moliyaviy reja:

- korxonani tashkil etish uchun qancha miqdordagi umumiy investsiya hajmi kerak;
- moliyalashtirish manbalari qanday (aksiyalar sotish, qimmatbaho qog‘ozlar chiqarish, bank kreditini olish, korxonani tashkil etayotganlarning o‘z mablag‘i);
- moliyalashtirish manbalari va valyuta turlari bo‘yicha tarkibi qanday bo‘lishi kerak(agarda xorijiy valyutalarda investitsiyalar rejalashtirila-yotgan bo‘lsa, u holda qaysi ayriboshlash kurslarida ularni jalb etishmoqchi);
- uzoq muddatli investitsiyalarga va aylanma vositalarga bo‘lgan ehtiyojlarni qondirish uchun qanday shartlar asosida moliya mablag‘lari jalb etiladi.

10. Loyihaning rentabelligi (foydaliligi):

-korxonani tashkil etish bo‘yicha investitsiya xarajatlariningumumiy hajmi hamda mahsulot birligiga to‘g‘ri kelishi qanday (asosiy va aylanma vositalarga, infrastrukturaga va xokazolar uchun investitsiyalar);

- rejalashtirilayotgan korxonani ishlatish, mahsulotini sotish yoki xizmatni tashkil etish qanchaga tushadi;
- mahsulotni sotishdan yoki xizmatdan keladigan umumiy daromadlar hajmi qancha bo‘lishi mumkin;
- rejalashtirilayotgan korxona qanday turdagi soliqlarni to‘lashi kerak;
- ijaraga olingan mablag‘larni qaysi muddatlarda va qanday hajmlarda qaytarish rejalashtirilaqda;
- rejalashtirilayotgan korxonaning umumiy foyda hajmi va normasi qancha bo‘lishi mumkin.

Yuqorida keltirilgan biznes-rejaning bo‘limlaridan tashqari, yana qo‘shimcha ravishda quyidagi axborotlarni keltirish mumkin, ya’ni moliyaviy mablag‘lar hamda majburiyatlar, foyda va zararlar hisoboti, moddalari bo‘yicha xarajatlar va hokazolar.

Xulosa qilganda, muvaffaqiyatli tuzilgan biznes-reja korxonaning holatini chuqur tahlil qiladi hamda uning kelajakdagi rivojlanishiga xolisona va ob’ektiv baho beradi. AKXda mijozlar o‘z qishloq xo‘jalik korxonalarining faoliyatini rivojlantirish maqsadida biznes-reja tuzishda o‘z maslahatlari bilan xizmat ko‘rsatadilar, bu borada ularning bilimlarini oshirish imkonini beradilar. YAna bir afzallik tomoni shundaki, qishloq xo‘jalik korxonasida biznes- reja tuzishdagi muammolarni xal etishda, mutaxassis uchun qilinadigan xarajatlardan ozod bo‘ladilar. Rejalashtirish natijasida esa qishloq xo‘jalik korxonalari er va boshqa ishlab chiqarish vositalaridan, mehnat va moliya resurslaridan, tabiiy boyliklar, fan va texnika yutuqlari hamda ilg‘or tajribalardan oqilona va samarali foydalanishga, tejamkorlik qoidalariga rioya qilishga va nobudgarchiliklarga yo‘l qo‘ymaslikka erishadilar.

3. Mahsulotlarni saqlash va qayta ishlash biznes-rejasini ishlab chiqishda maslahat xizmatlari

Don mahsulotlarini saqlashni tashkil etish biznes- rejasini tuzish bo‘yicha konsalting xizmatlar. AKMlari quyidagi yo‘nalishlarda xizmatlar ko‘rsatmoqdalar:

-qishloq xo‘jaligi menejmenti va texnologiyalari reklamasini tashkil etish;

- qishloq xo‘jaligi axborotlari bilan ta’minlash;

-qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini tayyorlash, sotishni tashkil etish;

-fermerlarni xom ashyo va moddiy resurslar bilan ta’minlash;

-qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini qayta ishlashni mahsulotni saqlashni tashkil etish;

-ombor xizmatini tashkil etish;

-qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini marketingi xususiyatlarini ma’lumotlarini fermerlarga etkazish va hokozo.

Qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini saqlash va qayta ishlashni tashkil etish bo‘yicha qishloq xo‘jaligi AKXning asosiy maqsadi qishloq xo‘jaligida band bo‘lganlarga yordam berish, ularning iqtisodiy va ijtimoiy muammolarini hal etishdir. Amalda bu fermerlar daromadini oshirishga intilishida va ularni qo‘llab-quvvatlashda namoyon bo‘ladi. Hozirgi vaqtda AKX faoliyat sohasi foydalanuvchilarni qamrab olish bo‘yicha ham, ishni bajarish uslubiyoti bo‘yicha ham, ancha kengaygan. Ushbu tizim qishloq joylarida yashovchilarga ularning muammolarini echishda ko‘maklashishi va qishloq joylarini rivojlantirishni rag‘batlovchi tizim sifatida ta’riflanadi. SHuning uchun ham, qishloq xo‘jaligida konsalting xizmatlarini tashkil etish tamoyillarini tadqiq etish bugungi kunning eng dolzarb vazifasi hisoblanadi.

Mahsulotlarni saqlashni tashkil etish biznes- rejasini tuzish bo‘yicha konsalting maslahatchining maqsadli yo‘l-yo‘riqlari va qadriyatlar tizimini o‘z ichiga olib, konsalting konsepsiyasini hosil qiladi. Bu ko‘pincha firmaning bozor muhiti ta’siri ostidagi konsalting faoliyati

natijasi hisoblangan tarixidan, shuningdek, maslahatchilarni shaxsiy tajribasidan kelib chiqadi. Konsalting maslahatchining strategik va taktik xatti- xarakatiga bog‘liq bo‘ladi. Binobarin, ko‘pincha konsalting falsafasining tanlanishi maslahatchi bilan buyurtmachi hamkorligi xususiyatini belgilab beradi.

Maslahat xizmatlarining turi don mahsulotlarini saqlashni tashkil etish biznes- rejasini tuzish bo‘yicha maslahat berilayotgan korxonaning o‘ziga xos xususiyati va maslahatchining shu xususiyatdan kelib chiquvchi taklifi bilan belgilanadi. Bunda konsalting firmalari va alohida maslahatchilar tomonidan taklif qilinayotgan konsalting dasturlari ko‘pchilik hollarda bir-birlaridan tubdan farq qiladi. Yirik konsalting firmalari kompleks dasturlarni taklif qilishga qodirlar, chunki ular o‘zlarining ko‘p sonli mutaxassislarining qimmatli tajribasiga suyanadilar.

Konsalting strategiyasida konsalting firmasining ish uslubi, ya’ni maslahatchi bilan buyurtmachi korxona o‘rtasidagi munosabatlarni tashkil etish tajribasi katta o‘rin tutadi. Maslahatchi yoki maslahatchilar guruhining maslahat berilayotgan korxona bilan munosabatining turi, nechog‘li tez-tez takrorlanishi va shakli muhimdir. Tajriba muvaffaqiyat va maslahatchiga ishonch ko‘p jihatdan maslahat berish uslubiga bog‘liq ekanligini ko‘rsatmoqda. Qo‘yilgan vazifalarni hal etish chog‘ida maslahatchilarning faqat korxona rahbariyati bilan emas, balki korxonaning tegishli maxsus bo‘limlari va bo‘linmalari bilan ham aloqasini yo‘lga qo‘yish zarur. Faqat ba’zi korxonalargina xizmatlar hajmini belgilash huquqini konsalting firmasining o‘ziga topshirib qo‘yadilar. Korxonalar, aksincha, o‘z istaklarini bayon qilib va tahlil qilinadigan sohalarni oldindan belgilab, izchil ish olib boradilar.

Binobarin, buyurtma hajmi korxonaning maqsadli ko‘rsatmalari hajmiga bog‘liq bo‘ladi. Konsalting firmalarining ko‘pchiligi konsalting faoliyatining muvaffaqiyatini ta’minlash uchun loyihani to‘la kuzatishni (yakuniy maqsadga erishguncha) taklif qiladilar.

Korxonalarni loyihalashtirish chog‘ida konsalting xizmatlari ko‘rsatish muddati bor-yo‘g‘i bir necha kunni tashkil qilishi mumkin,

muvaffaqiyat yoki uning aksi keyinroq ma’lum bo‘ladi, ya’ni konsalting xizmatlari ko‘rsatish muddatini cheklash emas, aksincha, loyihani kuzatishga intilish maqsadga muvofiq hisoblanadi.

Masalan, don mahsulotlarini saqlashni tashkil etish biznes- rejasini tuzish vazifani aniq qo‘yish, mablag‘ bilan ta’minlash, xodimlarni tashkil etish yoki tanlash chog‘ida muayyan davrga shartnoma tuzish talab qilinadiki, bunday hollarda maqsad aniq muddatlar bilan belgilanadi.

Tajriba konsalting firmasi bamisoli faqat mehnatga qarab haq to‘lanadigan sirtqi shtab hisoblanib, istalgan vaqtda mijoz xizmatiga tayyorligini ko‘rsatadi. Uzoq muddatli ixtisoslashgan hamkorlik korxona muvaffaqiyatiga o‘z hissasini qo‘shadi.

AKXlari don mahsulotlarini saqlashni tashkil etish biznes- rejasini tuzish bo‘yicha har bir muayyan vaziyatga doir maslahat berish yoki axborot bilan ta’minlash, qishloq xo‘jaligida band tadbirkorlar o‘z boshqaruv qarorlarini to‘g‘ri va o‘z vaqtida qabul qila olishi uchun ularning bilim saviyasini oshirishdir. Chunki qishloq xo‘jaligining o‘ziga xos xususiyatlaridan kelib chiqqan holda, bevosita tovar ishlab chiqarish jarayonida kechiktirmasdan qabul qilinishi lozim bo‘lgan qarorlar faqatgina qishloq tadbirkori vakolati doirasiga kiradi.

Qishloq xo‘jaligining ma’muriy-buyruqbozlik tizimidan bozor tizimiga o‘tishi davrida, AKXlarining ahamiyati yanada oshib boradi. Qishloq xo‘jaligini boshqarishda tadbirkorlikning asosiy tarkibiy qismlaridan biri biznes-rejadir. Har qanday ish reja asosida bo‘lsa, muvoffaqiyat keltiradi. Oldindan zarur hisob-kitoblar qilinib, imkoniyatlar to‘la e’tiborga olinsa, o‘ylagan ish haqida to‘la tasavvur qilinsa, uning amalga oshishga ishonch hosil qilinadi, natijada uni bajarish uchun dadil kirishiladi. Bu jihatlar qishloq xo‘jaligini boshqarish asosi bo‘lgan biznes-rejada o‘z ifodasini topadi.

Qishloq xo‘jaligida biznes-rejaning ikki tomonlama ahamiyati bo‘lib, bu ichki va tashqi zaruriyatlardan kelib chiqadi. Chunki, u birinchidan tadbirkorlikning o‘z ichki imkoniyatlarni baholay bilishga, faoliyatning ma’qul usullarini belgilashga yordam beradi va u shu bilan birga faqat tadbirkorlikgina emas, balki qishloq ho‘jalik korxonasidagi barcha

ishlovchilardan to‘la ishonch tug‘dirishga, ikkinchidan, tashqi aloqalar o‘rnatishga ham yordam beradi. Materiallar energiya va xom ashyo etkazib beruvchilar va bank bilan iqtisodiy aloqada bo‘lish uchun, avvalo, real haqiqatdan kelib chiqib tuzilgan biznes- reja bo‘lishi kerak.

Har qanday korxonani tashkil etishi sohasidagi faoliyat hayotiy amaliyotni o‘zida aks ettirgan, barcha ish turlarini bajarishni rejali ta’minlay oladigan biznes-reja tuzishdan boshlanishi kerak. Biznes-reja imkoniyatlar asosida real ish rejasidir. Bu esa qat’iylikni inkor etadi va ish jarayonida o‘zgartirilishi va doimiy aniqliklar kiritib borilishi mumkin bo‘lgan, tadbirkorning boshqarish mahoratini doimiy ishga soluvchi rejadir.

Qishloq xo‘jalik korxonalari nafaqat qishloq xo‘jalik mahsulotlarini etishtirish, balki is’molchiga etib borishgacha bo‘lgan davr ichida mahsulotlarni saqlash va qayta ishlash jarayonida faoliyat olib boradilar. Albatta saqlash va qayta ishlashni tashkil etishda xam biznes- rejalar tuziladi va shu rejaga asosan ish olib boriladi. Biznes- reja tuzishdan oldin xar bir tadbirkor faoliyat turi, texnologiyasi, xarajatlari bilan tanish bo‘lishlari zarur. Don mahsulotlarini saqlashni tashkil etish biznes-rejasini tuzish uchun ham uni saqlash texnologiyasi va uni sifatli saqlashga ta’sir etuvchi omillarni o‘rganish zarur.

Respublikamizda don va don mahsulotlari quyidagi tartibda saqlanadi:

- qishloq xo‘jaligida (jamoa va shirkat xo‘jaliklari, urug‘chilik va seleksiya stansiyalari va boshqa xo‘jaliklarda);
- don mahsulotlari tarmoqlarida (elevatorlar, don qabul qiluvchi korxonalar, savdo bazalari, un, yorma omixta em zavodlari va boshqalar);
- don mahsulotlari tarmoqlaridan tashqari bo‘lgan boshqa sanoat korxonalarida (non zavodlari, makaron fabrikalari, o‘simlik moyi ishlab chiqaruvchi zavodlar, kraxmal zavodlari, antibiotiklar ishlab chiqaruvchi korxonalar va boshqa ko‘pgina tarmoqlarda);
- savdo-sotiq va umumiy ovqatlanish tizimida (savdo tashkilotlari bazalari, magazin oshxona va boshqalarda);

- yakka tartibdagi iste’molchilarda. Don va don mahsulotlarning nisbatan katta qismi qishloq xo‘jaligi hamda don mahsulotlari tizimida saqlanadi. Qishloq xo‘jaligida urug‘lik fondlarining o‘zi minglab tonnani tashkil etadi.

Don va don mahsulotlarini saqlash maslahat markazlari fikricha boshqa ko‘pgina tovarlar singari mamlakatda murakkab tadbir hisoblanadi. Don mahsulotlarini saqlashni tashkil etish katta miqdorda moddiy-texnik baza hamda malakali mutaxassislarni talab etadi. Davlat don resurslarining katta qismini joylashtirish va saqlashdon mahsulotlari tizimi tarmoqlari zimmasiga yuklatiladi. Tarmoq korxonalari, shuningdek, em-xashak o‘tlari, boshoqli, dukkakli va moyli o‘simliklarning navdor urug‘lariga ishlov berish va realizatsiya qilishni ham amalga oshiradi.

Don mahsulotlari zaxiralari qaysi tarmoqda saqlanishdan qat’iy nazar, saqlashni to‘g‘ri tashkil etish davlat ahamiyatiga ega bo‘lgan muhim tadbir hisoblanadi. Saqlashni noto‘g‘ri tashkil etish saqlashda don sifatining pasayishiga olib keluvchi omillarni chuqur bilmaslik hamda katta miqdordagi donning nobud bo‘lishiga olib keladi. Urug‘lik fondlarida esa bu xolat qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishi samaradorligining keskin pasayib ketishiga olib keladi. Binobarin, urug‘ sifati pasayishi bilan bevosita uning xosildorligi va yalpi xosili ham pasayib ketadi.

Donning fiziologik hamda fizik-kimiyoviy xossalari katta miqdordagi don va don mahsulotlarini saqlashda ancha qiyinchilik tug‘diradi. Binobarin, don tirik organizm bo‘lib, unda turli-tuman hayotiy jarayonlar kechadi. Bu jarayonlarning jadalligi esa atrof-muhit sharoitlariga bog‘liqdir. Agar tashqi sharoit don xujayralarida modda almashinuvining faollashishiga olib kelsa, u holda uning vazni sezilarli kamayadi, bunda uning sifati ham pasayishi mumkin.

Don mahsulotlarining mikroorganizmlar hamda zararkunanda hasharot va kanalarning ta’siriga moyilligi saqlashni tashkil etishda etarlicha qiyinchilik tug‘diradi. Bu zararkunandalar don xirmoni, un va yormada rivojlanib uning katta qismiga qiron keltiradi, sifatini tushirib yuboradi, xatto mahsulotning butunlay buzilishiga olib keluvchi omil

bo‘lib qolishi ham mumkin. Saqlash noto‘g‘ri tashkil etilganda don mahsulotlari qushlar va kemiruvchilar (sichqon va kalamushlar) tomonidan ham nobud etilishi va ifloslanishi mumkin.

Demak, maslahat markazlari fikricha saqlashda barcha turdagi don mahsulotlari biotik muhit omillarining faol ta’siridan himoyalanishi, shuningdek, don xujayralarida faol modda almashinuviga barham beruvchi sharoit vujudga keltirilishi lozim. Bunga saqlashga joylashtirishdan avval donga ishlov berish hamda maqbul saqlash uslublarini qo‘llash orqali erishish mumkin. SHu sababli har bir don korxonalari etarlicha moddiy-texnika bazasi, ya’ni yaxshi jihozlangan omborlarga ega bo‘lishi lozim.

Maslahat markazlari fikricha, saqlash tartibini ta’minlash uchun salbiy ta’sir ko‘rsatadigan atrof muhitdan don uyumlarini himoya qilish, don miqdori va sifatini asossiz yo‘qolishiga yo‘l qo‘ymaslik, hamma don to‘plamlarining va ayniqsa urug‘liklarni saqlashni maxsus omborxonalarda tashkil etish lozim. Don va urug‘lik saqlanadigan omborxonalar don uyumlarining fizik va fiziologik xususiyatlarini inobatga olib quriladi. Bundan tashqari, omborxonalarga ko‘plab talablar qo‘yiladi. Jumladan, texnik,texnologik, foydalanish bo‘yicha va iqtisodiy talablar. SHunga ko‘ra omborxonalar yog‘och, tosh, g‘isht, temir-beton, temir va boshqa har xil qurilish materiallaridan foydalanib barpo qilish lozim. Bulardan foydalanish don omborxonalarini qaysi maqsadlarga belgilanganligiga, mahalliy sharoitga, donlarni saqlash muddatiga qarab hamda iqtisodiy imkoniyati e’tiborga olinib amalga oshiriladi. Tosh, g‘isht va temir-betonlardan foydalanib qurilgan don omborxonalarining issiqlik o‘tkazuvchanligini hisobga olib, don xirmonlarida sodir bo‘ladigan keskin o‘zgarishlardan qutilish mumkin. Don omborxonalari etarli darajada pishiq va mustahkam bo‘lishi, polga(taxtaga) to‘kilgan, devorlarga tirband don uyumi bosimi hamda shamol bosimiga va hokazolarga bardosh bera olishi kerak. Har taraflama to‘g‘ri bajarilib barpo qilingan don omborxonalaridan me’yorida foydalanilganda zax bo‘lmaydi, shu bois, bug‘doy omborxonalarida havoning namligini deyarli yil davomida mo‘‘tadil 60-75 foiz darajasida bemalol ushlab

turish mumkin. Bu esa, hamma ekin turining bir xildagi namligini 13-15 foiziga to‘g‘ri keladi.

Maslahat markazlari saqlanilayotgan don uyumlarini har xil kemiruvchilar, qushlar, zararkunanda xasharotlar hamda kanalardan yaxshi himoyalanishi bo‘yicha amaliy maslahatlar beradi, ya’ni omborxonalar don uyumlarini zararsizlantirish va changlardan tozalash uchun qulay bo‘lishi, mehnat sarfini kamaytirish maqsadida mexanizatsiyalashtirish ishlarini olib borishi lozim. Qishloq xo‘jaligida don ishlab chiqarish to‘liq mexanizatsiyalashtirilgan bo‘lsada, ayrim jamoa, davlat va fermer xo‘jaliklarida donlarga ishlov berishda texnikaga etarli e’tibor berishmayapti. Don erga to‘kilgan holda va taralarga solib saqlanadi. Erga to‘kib saqlash asosiy usul bo‘lib kengroq tarqalgan. Don uyumlarini yaxshi to‘kiluvchanlik xususiyati ularni har xil hajmdagi va shakldagi ulkan yashiklarni to‘ldirishni osonlashtirishga imkon beradi.

Don uyumlari erga to‘kib saqlanganda, ularni bir joydan ikkinchi joyga ko‘chirib joylashtirish ishlarini to‘liq mexanizatsiyalashtirish mumkin. Bundan tashqari, ko‘pchilik omborxonalarning sathi va hajmidan (sig‘imidan) samarali foydalaniladi. Bu ishlar arzonga tushadi va idish -tara olishga ortiqcha xarajat talab etilmaydi. Biroq bir qism urug‘larnitaralarda saqlashga to‘g‘ri keladi. Masalan, elita urug‘lari, ilmiy-tekshirish tashkilotlaridan olingan birinchi reproduksiyali urug‘lar, makkajo‘xori urug‘lari zavodlarda ishlov berilgandan so‘ng, texnik vamoyli o‘simliklarning mayda to‘kiluvchi urug‘lari, efir chiqaruvchi ekinlar urug‘lari va poliz-sabzavot urug‘lari qoplarda saqlanadi. Qoplar pishiq, dag‘al gazlamalardan, ichiga gazlama to‘kilgan qog‘oz qoplardan hamda kraft-qoplardan va boshqa turlardan iboratdir.

Qishloq xo‘jaligida biznes-reja asosan quyidagi qismlarni o‘z ichiga oladi: umumiy ishlab chiqarish rejasi, marketing rejasi, tashkiliy reja, moliyaviy reja. Unga umumiy titul varag‘i, kirish qismi, tarmoqdagi ahvol tahlili, taqdim etilayotgan loyiha mohiyati, xatarni baholash va qo‘shimchalar kiradi. Titul varag‘ida qishloq xo‘jalik korxonasining to‘la nomi va mazmuni, manzili, telefoni, taqdim etilayotgan loyihaning qisqacha mohiyati, loyihaning yalpi qiymati kabilar ko‘rsatiladi.

21-jadval

Biznes-rejani shakllantirish variantlari

I variant	II variant	III variant	IV variant	V variant
1. Bo‘lajak biznesni qisqacha ta’riflash. 2. Bozor. 3. Xodimlar malakasi va tajribasi, mavjud moliyaviy vositalar. 4. Taklif qilinayotgan mahsulotning ustunliklari. 5. Bo‘lajak biznesni tashkil qilish. 6. Kelajakka nazar. 7. Moliyaviy vazifalar. 8. Pul mablag‘laridan foydalanish. 9. Ilova. 10. Biznes tarixi.	1. Biznes-rejaga kirish. 2. Biznesni identifikatsiyalash. 3. Maqsad. 4. Biznesni ta’riflash. 5. Bozor. 6. Raqobat. 7. Menejment 8. Xodimlar. 9. Joylashuv. 10. Moliyaviy ma’lumotlar. 11. Hisobot . 12. Qisqacha mazmun (rezyume).	1. Tanlangan biznes konsepsiyasi. 2. Ayni paytdagi vaziyat. 3. YAratilayotgan korxona tavsifnomasi 4. Boshqaruv. 5. Bozor tahlili va tadqiqotlari. 6. Marketing xarakatlari rejasi. 7. Ishlab chiqarish rejasi. 8. Tavakkalchilikni baholash. 9. Moliyaviy reja.	1. Kirish. 2. Korxonani ta’riflash. 3. Mahsulotni ta’riflash. 4. Marketing rejasi. 5. Ishlab chiqarish rejasi. 6. Tashkiliy reja va menejment. 7. Moliyaviy reja. 8. Loyiha samaradorligi. 9. Ilova.	1. Firma imkoniyatlari (rezyume). 2. Tovar (xizmat) turlari. 3. Tovar (xizmat) sotuv bozori. 4. Sotuv bozorida raqobat. 5. Marketing rejasi. 6. Ishlab chiqarish rejasi. 7. Tashkiliy reja. 8. Firma faoliyatining huquqiy ta’minoti. 9. Tavakkalchilikni baholash va sug‘urtalash. 10. Moliyaviy reja. 11. Moliyalash tirish strategiyasi.

SHu erda ko‘zda tutilgan sarmoya manbalari ya’ni aksiya chiqarish, zayom va boshqalar ko‘rsatilishi mumkin. Albatta, biznes-rejada keltirilgan ma’lumotlar sir saqlanishi lozim.

Don mahsulotlarini saqlashni tashkil etish biznes- rejasini tuzish

bo‘yicha konsalting xizmatlari shuni ta’kidlaydiki, biznes-rejaning qat’iy tartibga solingan tuzilmasi mavjud emas. Biroq, biznes-rejalarning har bir turi uchun xarakterli bo‘limlar mavjud bo‘lib, ularda tanlangan biznes konsepsiyasi, taklif qilinayotgan mahsulot yoki xizmatning o‘ziga xosliklari, marketing va menejment, tavakkalchilikni baholash, moliyaviy ta’minot va natijalar aks ettiriladi.

Qabul qilingan har bir biznes-reja tuzilmasi quyidagi savollarga javob berishi lozim: ishlab chiqarishni nimadan yoki qanday boshlash kerak, ishlab chiqarishni qay tarzda samarali tashkil qilish mumkin, ilk daromad (foyda) qachon olinadi, investorlar va kreditorlar bilan qanchalik tez hisob-kitob qilish mumkin, tavakkalchilik darajasi va uni kamaytirish imkoniyatlari qanday. Biznes-reja bir nechta bo‘lim va ko‘rsatkichlardan iborat bo‘lib, ularning soni korxonaning hajmi, o‘ziga xosliklari va boshqa xususiyatlariga bog‘liq bo‘ladi.

Qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini saqlash va qayta ishlashni tashkil etish bo‘yicha maslahat xizmatlari. Qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini saqlash va qayta ishlashni tashkil etish bo‘yicha maslahat xizmatlari ta’kidashicha, meva-sabzavotlarni saqlash va qayta ishlash tadbirlari ketma-ketligi quyidagilardan iborat:

Xom ashyo bazasi: Xom ashyo bazasi - qishloq xo‘jalik mahsulotlarini saqlash yoki qayta ishlash korxonalarini tashkil etish uchun birinchi darajadagi omillardan biri hisoblanadi. Chunki biror bir saqlash omborini yoki qaytaishlash korxonasini biznes-rejasini tuzishda va korxonaning ishlarini loyihalashtirish joyidagi xom ashyo bazasini o‘rganib chiqish shart. Xom ashyo bazasini o‘rganishda quyidagilar e’tiborga olinadi: hududlardagi saqlashga yoki qayta ishlashga rejalashtirilayotgan meva yoki sabzavot turining hajmi va sifat ko‘rsatkichlari o‘rganib chiqiladi. Masalan, hududlar sabzavotchilikka ixtisoslashgan bo‘lsa, u holda sabzavotchilik bilan bog‘liq saqlash yoki qayta ishlash korxonalarini tashkiletish kerak.

Bozor talabi. Tadbirkor tomonidan meva yoki sabzavotnisaqlash turiga yoki ularni qayta ishlab olinadigan konserva mahsulotlariga

bo‘lgan bozor talabi o‘rganib chiqiladi va mahsulotlarni qanchalik bozorbobligi va iste’molchiningehtiyoji tahlil qilinishi talab etiladi.

Infratuzilma. Hududning infratuzilmasini o‘rganish quyidagilarni o‘z ichiga oladi:

– iqlim sharoiti (korxonani joylashtirish o‘rni, er tuzilishi, shamolning yo‘nalishi, ob-havo harorati va nisbiy namligi);

– transport tizimi, korxonaning transport, temir yo‘lgatalabi;

– elektr ta’minoti, uni qondirilishi, elektr tarmoqlarining uzoq-yaqinligi;

– suv ta’minoti, suvning mikdori, sifati (qattiq, yumshoqligi), ishlatilgan suvlarni tozalash inshootlari mavjudligi.

Ishchi kuchi bilan ta’minlanganlik darajasi. Bunda qurilish rejalashtirilayotgan joyning ishchi kuchiga bo‘lgantalabi va ta’minoti hamda korxonani malakali mutaxassislar bilan ta’minlanishi o‘rganiladi.

Texnologik jihozlarni tanlash va harid qilish. Texnologik jihozlarni tanlash asosan saqlanadigan meva-sabzavotlar yoki ishlab chiqarilishi rejalashtirilayotgan mahsulotlarga qarab tanlanadi. Jihozlarni tanlashda quyidagi talablar qo‘yiladi:

– mexanizatsiyalashganlik darajasi (avtomatlashtirilganligi);

– energiya tejamkorligi;

– universalligi, bir necha xil mahsulot ishlab chiqarishga ixtisoslashganligi;

– foydalanishga qulayligi va havfsizligi;

– saqlanayotgan yoki qayta ishlanayotgan mahsulotlarga ta’siri va chiqindi chiqarish miqdori.

Texnologik jihozlarni tanlashda yana bir o‘ziga xos xususiyatlardan biri, ularni to‘liq tizim ko‘rinishida yoki alohida harid qilinishidadir. Bunday hollarda mutaxassislarning fikricha, jihozlar texnologik tizim, ya’ni bir butun komplekt ko‘rinishda harid qilinishi maqsadga muvofiq hisoblanadi.

Saqlash yoki qayta ishlash korxonalarining xarajatlar tarkibi. Meva-sabzavotlarni saqlash yoki qayta ishlashni tashkil etishda mablag‘lar sarfi bilan bog‘liq bo‘lgan birqator tadbirlar amalga oshiriladi va bu tadbirlar

qishloq xo‘jaligining boshqa sohalaridan tubdan farq qiladi. Masalan, tadbirkor biror bir er maydoniga ishlov berish uchun ma’lum bir rusumli traktor harid qilib olsa, uni bu texnikani sotib olishdan keyingi xarajatlari sezilarsiz miqdorda bo‘ladi, ya’ni traktorni sotib oldi, so‘ngra undan foydalanishdagi xarajatlar yonilg‘i-moylash materiallari va turli xil ta’mirlash ishlariga sarflanadi. Ammo, qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini saqlash yoki qayta ishlashbilan bog‘liq xarajatlar bundan farq qiladi.

Ma’lumki, meva-sabzavotlarni saqlashda respublikamiz aholisi katta tajribaga va uzoq tarixga ega. Bugungi kunda meva-sabzavotlarni saqlashning quyidagi usullari mavjud:

– *tabiiy usulda saqlash:* bunda mahsulotlar turli xil er to‘la va o‘ralarda saqlanadi, bunday usulda saqlashdagi jarayonni nazorat qilish imkoni bo‘lmaydi, ya’ni bu holda mahsulotlar atrof-muhit harorati va namligiga bog‘liq bo‘ladi;

– *sun’iy usulda saqlash:* qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini sun’iy usulda saqlashda mahsulotlar maxsus loyihalashtirilgan binolarda saqlanadi. Bugungi kunda dunyo bozoridagi saqlanib, iste’molga chiqariladigan mahsulotlarning kariyb 80 % dan ortig‘i sun’iy usulda saqlangan mahsulotlar hissasiga to‘g‘ri keladi. Bunda binolardagi sovutish kameralarida maxsus jihozlar yordamida meva-sabzavotlarni yangi uzilgan ko‘rinishdagi holatini ta’minlab beruvchi muhit yaratiladi va ushlab turiladi. Qishoq xo‘jaligi mahsulotlarini saqlashning asosiy maqsadi xom ashyoning pishib etilgunga qadar to‘plagan barcha inson organizmi uchun foydali bo‘lgan moddalarini saqlab qolish va iste’molchiga etkazishdir. Meva-sabzavotlarni saqlash jarayonida ular tarkibidagi foydali ozuqa moddalarni yo‘qolishining bir nechaasosiy sabablarini ko‘rsatish mumkin, ular quyidagilardan iborat:

– *xom ashyo sifatining pasayishi va moddalarning yo‘qolishi:*

- etishtirish va agrotexnik ishlov berish sharoitigabog‘liq omillar, hosilni yig‘ishtirish usullari va sharoitining buzilishi, turli xil kasalliklar (mikroorganizm, parazitlar) ta’sirida ular tarkibining o‘zgarishi, turlixil jonzotlar tomonidan xom ashyoni kemirilishi;

- meva-sabzavotlarning nafas olish jarayonlari natijasida va namlikning yo‘qotilishi natijasida sifatining pasayishi.

Bugungi kunda fan va texnologiyaning rivojlanishi bilan meva-sabzavotlarning sifatini maksimal darajada saqlab qolishning bir qancha zamonaviy texnologiyalari yaratilib, amaliyotga tatbiq etilmoqda. Bunday uslublarning asosiylari quyidagilarni tashkil etadi:

– Meva-sabzavotlardagi yo‘qotishlarni pasaytirish omillari:

- saqlash kamerasining haroratini pasaytirish;

- sovutish kamerasidagi nisbiy namlikni optimallashtirish;

-sovutish kamerasidagi havo tarkibini o‘zgartirish.

Meva-sabzavotlarning hosilini yig‘ishtirib olish vaularni saqlash paytidagi jarayonlarni quyidagicha tushuntirish mumkin. Mevalarni o‘sish davrida ular karbonat angidrid gazi bilan nafas olib, fotosintez jarayoni natijasida kerakli moddalarni to‘playdi. Meva-sabzavotlar yig‘ishtirib olingandan keyin esabu jarayonning aksi boshlanadi, ya’ni ular havo tarkibidagikislorodni yutishi natijasida, karbonat angidrid gazi, namlikni ajralishi va ma’lum miqdorda issiqlik ajralishi kuzatiladi. Meva-sabzavotlar tarkibidagi kechadigan bunday jarayonlar metobolizm yoki keksarshi jarayoni deb ataladi .

Qishloq xo‘jaligidagi saqlash va qayta ishlash mutaxassislarining asosiy maqsadi yuqorida qayd etilgan metabolizm jarayonlarini oldini olish bilan xom ashyo tarkibidagi foydali moddalarni saqlab qolishdir. Buning uchun mutaxassislardan katta bilim talab etiladi. Negaki, saqlash omborlariga joylashtirilayotgan har bir meva yoki sabzavot uchun ularni kimyoviy tarkibidan kelib chiqqan kimyoviy tarkibidan kelib chiqqan holda yondashish zarur.

Buning uchun fermer va dehqon xo‘jaliklari hamda qishloq tadbirkorlariga ular xo‘jalik faoliyatiga oid qonun, farmon, qaror, Nizom, yo‘riqnoma va me’yorlar mazmun mohiyatini etkazish, amaliyotda qo‘llashda ko‘maklashish, zarur paytlarda esa, ularga maslahatlar berish vazifalari AKMlari zimmasiga yuklatilgan.

Meva yoki sabzavotlarni saqlash haroratlari turli xil bo‘lishidan tashqari, ularni bir kamerada saqlash ham tavsiya etilmaydi. Buning

sababi shundaki, mahsulotlarni saqlash paytida gaz ajralibchiqadi (gazni mutaxassisslar etilen gazi deb atashadi), bunda bitta mevadan ajralib chiqqan gazga ikkinchi meva chidamsiz bo‘lishi mumkin, natijada mahsulotning saqlash muddati pasayib ketadi.

Ma’lumki, har bir sohaning o‘ziga xos xususiyatlari mavjud. Qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini saqlash va qayta ishlash jarayoni bilan bog‘liq sarf xarajatlarni doimiy va o‘zgaruvchan xarajatlarga ajratish mumkin. *Doimiy xarajatlarga* saqlash ombori qurilgan er maydoni, u erdagi binolar va sovutish kamerasini ish faoliyatini ta’minlab beruvchi jihozlar kiradi.

O‘zgaruvchan xarajatlar qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini saqlash va qayta ishlash bilan bog‘liq sarf xarajatlar qishloq xo‘jaligining boshqa sohalaridan tubdan farq qiladi. Masalan, tadbirkor biror bir qishloq xo‘jaligi texnikasi (MTZ- traktori) harid qilsa undan keyingi bosqichlarda traktor olish uchun sarflangan summaga nisbatan sarflanadigan xarajat miqdori juda sezilarsiz bo‘ladi, ya’ni xarajatlar yonilg‘i-moylash materiallari va turli xilta’mirlash ishlaridan iborat bo‘ladi. Lekin mahsulotlarni saqlash va qayta ishlash bilan bog‘liq xarajatlarda doimiy xarajatlar yuqorida qayd etib o‘tilgandek xarajatlarning 30-35 % tashkil etadi xolos, qolgan 65-70 % esa o‘zgaruvchan xarajatlardir. Biz quyida shunday ma’lumotlarni batafsil ko‘rib chiqamiz.

Saqlash va qayta ishlash jarayonidagi o‘zgaruvchan xarajatlarning eng katta qismi xom ashyo bilan bog‘liq xarajatlarga to‘g‘ri keladi. Masalan, tadbirkor 100 tonnalik sovutish kamerasiga uzumni joylashtirmoqchi bo‘lsa,bunda sovutgichni foydali sig‘imi 80 tonna deb oladiganbo‘lsak, unda saqlash uchun olinadigan uzumni o‘rtacha narxi 1 tonnasiga 3 000 000 so‘m desak, faqatgina xom ashyo uchun sarflanadigan xarajat 240 000 000 so‘mni tashkil etadi.

SHu bois, bugungi kunda mutaxassislar tadbirkorlik bilan shug‘ullanmoqchi bo‘lganlarga bu kabi xarajatlarni va ularni oldini olish imkoniyatlarini tushuntirishi talab etiladi. Endi bu kamchiliklarni oldini olish uchun, ya’ni bir vaqtning o‘zida katta miqdordagi xarajatlarni kamaytirilishi uchun birinchi navbatda saqlanayotgan yoki qayta

ishlanayotgan meva-sabzavotlar o‘zidan chiqishi kerak, ya’ni fermer xo‘jaliklarida saqlash yoki qayta ishlash jarayonlarini tashkil etish yaxshi samara beradi.

Meva-sabzavotlarni qayta ishlash jarayonlari, qayta ishlanayotgan xom ashyo va tayyorlanadigan mahsulotlar turlariga qarab bir-biridan farq qiladi. SHu sababli meva-sabzavotlarni qayta ishlash jarayonlarini o‘ziga xos xsusiyatlari mavjud bo‘lib, ularniquyidagicha tavsiflash mumkin:

- mavsumiyligi;
- yilning ma’lum vaktida qaytarilishi;
- bir va bir necha oy davom etishi;
- qisqaligi;
- ma’lum vaqtga xom ashyo zahirasini to‘plab turish imkoni yo‘qligi;
- xom ashyoni har kuni sotib olinishi;
- mavsum boshi va oxirida xom ashyo miqdori kamayishibilan korxona to‘liq quvvatga ega bo‘lmasligi;
- qayta ishlanadigan xom ashyolarni pishib etilishiyuqori nuqtada bo‘lganda korxonani ishlash quvvati maksimumga ko‘tarilishi.
- Qayta ishlash korxonalarining yuqorida keltirilgan xususiyatlari ma’lum bir qiyinchiliklarni yuzaga keltiradi. Mutaxassislarni fikricha, bunday holat qayta ishlash korxonalari uchun bir qator noqulayliklar tug‘diradi. Bular quyidagilardan iborat:

– korxonadagi jihozlarni to‘liq quvvatda ishlamasligi;

– korxona uchun yollanadigan vaqtinchalik ishchilarniishga jalb qilinishidagi muammolar;

– jihozlarni to‘liq ishlash koeffitsientida to‘liq bo‘lmaganligi sababli ortiqcha energiyaning sarflanishi.

Qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini saqlash va qayta ishlashni tashkil etish bo‘yicha maslahat xizmatlari, yuqorida keltirilgan kamchiliklarni bartaraf etish usullaridan biri- bu har bir jarayon yoki mahsulot uchun maxsus navlardan foydalanish va xom ashyolarni mavsumning boshidan ishni uch smenada tashkil etish yaxshi natija beradi deb maslahat berishadi.

Meva- sabzavotchilik xo‘jaliklari biznes- rejasini tuzish bo‘yicha maslahat xizmatlari. O‘zbekiston hukumati tomonidan belgilangan ustuvor vazifalarni bajarish doirasida barra va qayta ishlangan meva-sabzavotchilik mahsulotlarini eksport qilish hajmlarini va ularning turini oshirish, ularni sotish uchun yangi bozorlarni o‘zlashtirish bo‘yicha choralar ko‘rilmoqda.

2016 yil yakunlariga ko‘ra, O‘zbekiston korxonalari tomonidan 818,5 ming tonna meva-sabzavotchilik mahsulotlari (2015 yilga nisbatan 38,3 foizga ko‘proq), jumladan, sabzavotlar – 242,1 ming t (29,6 foiz), mevalar – 229,6 ming t (28 foiz), poliz ekinlari – 6,8 ming t (0,8 foiz), uzum – 96,2 ming t (11,7 foiz), dukkakli mahsulotlar – 120,2 ming t (14,7 foiz) va quritilgan mahsulotlar 124,5 ming t (15,2 foiz) miqdorida eksport qilingan.

Bunda eksportning asosiy hajmi gilos (14,4 foiz), mayiz (12,8 foiz), o‘rik (7,63 foiz), uzum (7,57 foiz), mosh (6,91 foiz), pomidor (6,86 foiz), no‘xat (6,51 foiz), ko‘katlar (5,65 foiz), shaftoli (nektarin) (4,11 foiz) va xurmo (3,96 foiz) mevalariga to‘g‘ri kelgan.

O‘zbekiston meva-sabzavotchilik mahsulotlari dunyoning 43 ta davlatiga eksport qilinadi. O‘tgan yili bu davlatlar qatori yana 9 ta davlat bilan to‘ldirildi: birinchi marta Italiya va Ispaniyaga konservalangan kapers (kovul), Livanga grek yong‘oqlari, Vetnamga mayiz, Belgiyaga quritilgan sabzavotlar, SHveysariyaga uzum va qovun, Gollandiyaga turshak, Isroilga mayiz, CHexiyaga quritilgan mevalar va mayiz jo‘natildi.Umumiy hajmga ko‘ra, O‘zbekiston meva-sabzavotchilik mahsulotlari eksport qiluvchi davlatlar o‘rtasida 48-o‘rinni egallamoqda.

SHu bilan bir qatorda, eksport geografiyasini kengaytirish maqsadida Hindiston, Germaniya, Polsha, Latviya, BAA va Belarusda savdo uylari ochish bo‘yicha ishlar yakunlanmoqda. 2017 yil oxirigacha bu savdo uylari ro‘yxatdan o‘tkazilib, o‘z faoliyatini boshlaydi. 2017 yilda 1,27 mln tonna meva-sabzavotchilik mahsulotlari eskport qilish prognoz qilinmoqda. Bugungi kunda "O‘zagroeksport" AJ bu rejalarni amalga oshirish uchun qat’iy shartnomalarga ega.

SHu sababli respublikamizda meva-sabzavotchilikka ixtisoslashgan fermer va dehqon xo‘jaliklarini oldida ulkan vazifalar turibdi. Ular bu vazifani bajarishlari uchun, oldilariga qo‘yilgan maqsadlarga erishishlari uchun esa asosli biznes- rejasini tuzishlari kerak.Bunda meva-sabzavotchilikka ixtisoslashgan fermer xo‘jaliklariga axborot maslahat markazlari o‘z xizmatlari bilan yordam beradilar.

Meva-sabzavotchilik xo‘jaliklari biznes- rejasini tuzish bo‘yicha korxona rahbarining shaxsiy fazilatlari, innovatsion rahbarlik va tashkilotchilik qobiliyati, bilim va iqtidori hamda kasbiy mahorati muhim ahamiyat kasb etadi. SHuning uchun korxona maqsadlari sari bozor qonuniyatlariga asoslangan boshqaruv tamoyillarini boshqaruv tizimiga joriy etish va qo‘llab borish asosida korxona barqarorligini ta’minlash rahbarning birinchi darajali vazifasi hisoblanadi.

4. Noqishloq xo’jalik faoliyatni tashkil qilish bo’yicha maslahatlar

AKX noqishloq xo‘jalik korxonalari bilan munosabatlari. Iqtisodiyotni erkinlashtirish sharoitida korxonaning uzoq istiqbolga qaratilgan faoliyatini samarali tashkil etish uchun boshqaruvning turli sohalari bo‘yicha malakali mutaxassislar xizmatiga bo‘lgan ehtiyoj oshib bormoqda. Amalda korxona va tashkilot rahbarlari bir vaqtning o‘zida iqtisodiyot va menejmentning barcha sohalari bo‘yicha yuqori malakaga ega bo‘lishi mumkin emas, shu sababli firmalar korxona faoliyatini boshqarishga oid murakkab muammolarni hal etishda ixtisoslashgan konsalting firmalari xizmatidan keng foydalanadilar.

AKMlari xizmatidan nafaqat qishloq xo‘jalik korxonalari, balki hududda joylashgan noqishloq xo‘jalik korxonalari ham foydalanishlari mumkin. Bu mijoz sifatida AKXdan foydalanadigan noqishloq xo‘jalik korxonalarining boshqaruv, marketing, buxgalteriya, soliq, korxona faoliyatini biznes- rejasini tuzish borasida muammolariga echim topish uchun yaxshi imkoniyat bo‘lsa, AKM uchun qo‘shimcha daromad manbaidir. AKMlari nafaqat xizmatlar turini ko‘paytirish va sifatini

oshirish balki mijozlar ko‘lamining kengaytirish orqali o‘z faoliyatini rivojlantirishga va moliyaviy holatlarini barqarorlashtirishga erishadilar. Hududlarda joylashgan noqishloq xo‘jalik korxonalariga quyidagilar kiradi:

- Tijorat, savdo-sotiq do‘konlari;
- Kasanachilik;
- suratxonalar;
- guzallik saloni;
- marosimlar uyi;
- umumovqatlanish shohobchalari;
- xalqhunarmandchiligi;
- avtomobillarga texnik yordam ko‘rsatish;
- poyabzal ta’mirlash va tikish;
- qurilish materiallari ishlab chiqarish;
- mebel yasash va ta’mirlash;
- kiyim-bosh va trikotaj mahsulotlarini tikish-to‘qish;
- teleradio, video, audio apparatlarini tuzatish;
- qayta ishlash korxonalari va hokozo

Bu noqishloq xo‘jalik korxona va xizmat ko‘rsatuvchi sub’ektlar AKXda o‘z faoliyatlarini rivojlantirish, masalan kredit olish yo‘llari va imkoniyatlarini bilib olishlari uchun, o‘z sohalariga tegishli bo‘lgan yangi ma’lumotlaridan xabardor bo‘lishlari, o‘zlarining moddiy texnika bazalarini mustahkamlash va boshqaruv tizimi bo‘yicha maslahatlardan foydalanishlari mumkin. Odatda korxona boshqaruv tizimini konsalting xizmatidan foydalanishiga quyidagi sharoitlar undaydi:

- korxona rahbariyati tomonidan boshqaruv samaradorligini oshirish uchun yangi, zamonaviy usullardan foydalanishga intilishi;
- yuqori malakaga ega bo‘lgan boshqaruv mutaxassislari qobiliyatidan foydalangan holda korxonadagi mavjud holat va uning istiqbolini yaxshilash bo‘yicha tavsiyalarga ega bo‘lish;
- korxonaning tashqi muhit o‘zgarishlariga moslashuvchanligini ta’minlash va raqobatbardoshligini oshirish.

Konsalting faoliyatining quyidagi alohida xususiyatli qirralari mavjudligini ko‘rish mumkin:[48]

Birinchidan, maslahatchilar boshqaruv xodimlariga kasbiy maslahat yordami ko‘rsatadi. Tajribali maslahatchilar yangi va oldingi mijozlarga turli vaziyatlarda yordam ko‘rsatib, turli tashkilotlardagi ilg‘or tajribalarni o‘rganadi. SHunday ekan, ular umumiy o‘zgarish sur’atlarini tez anglaydilar, yuz bergan muammo tahlili jarayoni bilan tanish va uni echish yo‘llarini tushunadilar.

Ikkinchidan, maslahatchilar asosan maslahat beradilar. Bu ular faqat maslahatchi bo‘lib, berilgan tavsiyalar asosidagi o‘zgarishlarni hayotga tatbiq etish bo‘yicha bevosita aralashuvi nojoizligidan darak beradi. Maslahatchilar berilgan maslahatning sifati va tugallanganligiga mas’uldir. Mijozlar esa berilgan tavsiyalarni qo‘llash natijasida kelib chiqadigan oqibatlarga javobgardir.

Uchinchidan, maslahat jarayoni – bu mustaqil xizmatdir. Maslahatchi o‘zi xoxlagan vaziyatni baholab, xolisona, mijoz talablari doirasida obe’ktiv tavsiyalar beradi.

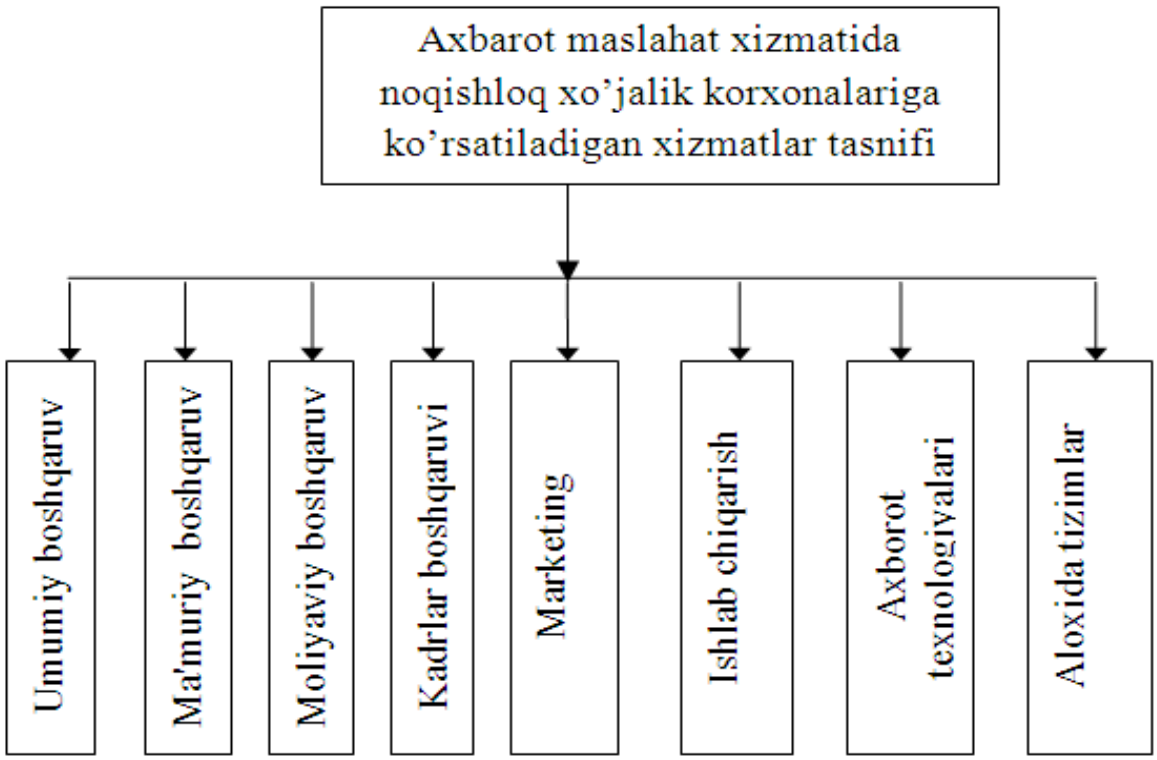
AKXda noqishloq xo‘jalik korxonalariga ko‘rsatiladigan xizmatlar yo‘nalishlari quyida keltirilgan(*21-chizma*).

Umumiy boshqaruv bo‘yicha maslahat berish, ya’ni muammolarni echishda ko‘maklashish (ob’ektning mavjudligi va uning rivojlanish bashorati haqida). Maslahat asosan quyidagi savollarni ko‘rib chiqadi: korxonaning umumiy holatini baholash, tashqi muhitning unga ta’siri, narxlarni aniqlash va narxlashtirishni tizimlash, rivojlanish strategiyasini ishlab chiqish, bashorat qilish, filial va yangi firmalarni shakillantirish, xususiy mulk formalarini o‘zgartirish yoki mulk egalarini o‘zgartirish, mulkga egalik qilish, aksiya yoki sheriklarning tashkiliy tizimlarini rivojlantirish va boshqalar.

Faqat uch holatda maslahatchilar menejmentning umumiy xolatini ko‘rib chiqishi mumkin[49].

[48]Kubr, M. (ed.) “Management consulting: A guide to the profession (fourth edition)” Geneva, International Labour Office, 2002 y. Page 782

[49] N.Î.Òîkmanova, Ì.V.Ànriyanova. “Ìånåjment konsalting”. Ucheb. posobie. – Ìîskva, 2009 g, str-146



21-chizma. AKX da noqishloq xo‘jalik korxonalariga ko‘rsatiladigan xizmatlar tasnifi

Birinchidan. Boshqaruv faoliyatini tadqiqot qilganda ko‘pchilik maslahatchilarda amaliyotning tan olingan usuli mavjud bo‘lib, unda aniq muammolarni echishdan oldin korxonaning qisqacha tahlili va umumiy tadqiqoti mavjud bo‘lmog‘i kerak.

Ikkinchidan. Aniq yo‘naltirilgan funksiyali tadqiqotlarda umumiy boshqaruv tizimidagi o‘zgarishlar aniqlanadi, ya’ni maslahatchi boshqaruv muammosini hal qilib aniq masalani ko‘rib chiqishi kerak.

Uchinchidan. Masalani echishda, ular bir yoki bir necha umumiy menejmentga ta’lluqli bo‘lgan masalalarni ko‘rib chiqadi. Bunday masalani echishda keng tadqiqotlar formasini olishi mumkin, bunda qisqa diagnostika hisobotlari tan olinmaydi, ayniqsa bu muammolar yuqori boshqaruv pog‘onasiga tegishli bo‘lsa, ya’ni umumiy tashkilot boshqaruvi kursi muammolari. Bunda loyihalarni amalga oshirishda ko‘p vaqt sarflanishi mumkin. Masalan, yangi firmaning rivojlanish strategiyasiga 6-9 oy sarflanishi mumkin.

Ma’muriy boshqaruv konsaltingi. Kompaniyaning shakllanishi va ro‘yxatga olinishi, ofis ishlarini tashkil qilish, ma’lumotlarni qayta

ishlash, ma’muriy nazorat tizimi kabi savollar bilan shug‘ullanadi. Ularning asosiy maqsadi korxonaning boshqaruvini optimallashtirishdir.

Ular quyidagi savollar bo‘yicha maslahat berishi mumkin.

- bo‘lim va bo‘linma funksiyalarini aniqlash;
- boshqaruv pog‘ona sonlarini optimallashtirish;
- mehnat intizomini yaxshilash;
- bo‘lim funksiyalariga qarab uning muhimligini aniqlash;
- ish sanoatini joriy qilish, ofislarni rejalashtirish va ularnijihozlash.

Moliyaviy boshqaruv konsaltingi. Quyidagi masalalarni echishda yordam ko‘rsatishi mumkin.

- moliyaviy manbalarni izlash;
- korxonaning joriy moliyaviy daromadlarini oshirish va baholash;
- korxonaning moliyaviy boshqaruv istiqbolini aniqlash.

Ular moliyaviy rejalashtirish va nazorati bo‘yicha, soliq, buxgalteriya, aksiya va paylarni joylashtirish, foyda, tannarx, bankrotlik savollarini qamrab oladi.

Ko‘p hollarda moliyaviy holat menejment bo‘yicha maslahatchilarning asosiy xizmat turini egallaydi. Masalan: moliyaviy ekspertiza xo‘jalik faoliyati diagnostikaning asosiy qismi bo‘lib hisoblanadi. Loyihani amalga oshirishda moliyaviy savollar bo‘yicha maslahatchilar boshqa yo‘nalishdagi maslahatchilar bilan o‘zaro hamkorlikda faoliyat ko‘rsatishi mumkin, ayniqsa ishlab chiqarish va marketingda.

Moliyaviy savollar bo‘yicha maslahatchilar uch yo‘nalishda tahlil olib borishadi.

1. **Firmani kengaytirish**. Bu asosan yangi tashkilotlarni ochish, yangi tashkilotlarga qo‘shilishi, yangi jixozlarni, bozorni egallash va boshqalar bilan bog‘liq. Har bir ko‘rilayotgan savollar bo‘yicha maslahatchilar chegara va xarajatlarni aniqlaydi, undan tashqari jalb qilingan xarajatlar qancha foyda keltirishi va uning miqdorini xam aniqlashi kerak.

2. **Kapitalni boshqarish**. Bu holda maslahatchi mijozning kapital tizimini o‘rganib chiqadi. Venchur va zayom kapitalining samaradorligini

tahlil qilib, moliyaviy tarmoqlarning uzoq va qisqa muddatlariga baho beradi.

3. **Buxgalteriya tizimini ishlab chiqish va yaxshilash.** Bu masalani ko‘rishdan avval maslahatchi qanday tur masalahatni boshqaruvchi undan kutayotganini, qanday maqsad uchun bu tizim tuzilmoqda, va ayniqsa bu ma’lumotlarni kim oladi va qanday ishlatadi degan savollarga javob berishi kerak.

4. **Kadrlarning boshqaruvi bo‘yicha maslahatchi.** U asosan ishchilarni tanlab oladi, kadrlar sonini nazorat qiladi, mehnat xaqqini taqsimlaydi, kadrlarning malakasini oshirib boshqarib turadi, mehnat muhofazasi va psixolagik holatni o‘rganadi va boshqa shu kabilarni ko‘rib chiqib savollarga javob topishi kerak.

Asosiy maqsadi menejerlarga har bir korxonaning eng muhim faktori bo‘lgan mehnat resurslarini to‘g‘ri foydalanishni o‘rgatadi. SHu asosda kadrlarni boshqaruvi bo‘yicha maslahatchi quyidagi savollarni qamrab chiqishi kerak.

1. **Kadrlarni tanlab olish prinsipi**. Bu holda ideal kadrlarning ko‘rinishini aytib o‘tish lozim bo‘lib, malakali ko‘rinishda bo‘ladi. SHu asosda baholash olib borilib, tanlash, joylashtirish amalga oshiriladi. Kadrlarni tanlashda asosan test va so‘rov usullari keng qo‘llaniladi.

2. **Qabul qilishni rejalashtirish va personalning malakasini oshirish bo‘yicha savollar ko‘rib chiqiladi**. Bu holda maslahatchi quyidagi savollarni qo‘rib chiqadi.

- ishchilarning turli kategoriyalariga qarab asosiy talabni aniqlash;
- qiyinchiliklarni tahlil qilish, o‘qitish bilan bog‘liq, madaniyat, sotsial jihatlarini aniqlash bunda xodim yuqoridagilarni engibo‘tish usullarini ishlab chiqishi kerak bo‘ladi;
- malakasini oshirish bo‘yicha siyosatni aniqlash.

3. **Motivatsiya**. Har bir korxona o‘z xodimlarini maqsadga erishtirish qiziqishlarini oshiradi, hoh u individual bo‘lsin, hoh u jamoa bo‘lishidan qat’iy nazar.

Kadrlar bo‘yicha maslahatchi quyidagilarga maslahat berib, strategiyani tanlashga yordam beradi.

- korxonaning psixologik muhitini yaxshilash;
- ish tarkibini boyitish;
- mukofotlar tizimini ishlab chiqarish;
- xodimlar faoliyatini baholash.

Marketing bo‘yicha maslahatchi menejerlarga hayotga kerakli bozor iqtisodiyoti savollarini echishda ko‘maklashadi.

Ularning masalasi bozorning funksiyalarini shakllantirish, unda ishlab chiqarilayotgan tovar va ko‘rsatilayotgan xizmatlar puli to‘lovlarga almashtirish, narxlashtirish, reklama, yangi mahsulot ishlab chiqarish, sotuvning keyingi xizmatlar kabi savollarga javob topishadi. Bozor iqtisodiyotida asosiy masala mahsulot ishlab chiqarish emas, balki uni sotish hisoblanadi, shuning uchun marketing biznesning rivojlantiruvchi kuchi bo‘lib hisoblanadi.

Marketing-bunda firma tashki sohalar (mijoz, raqobatchi) bilan o‘zaro aloqada bo‘lish vositasidir, shuning uchun firmaning mavjudligi uning bozor sharoitiga qanchalik moslashuvchanligiga bog‘liqdir.

Odatda firma yangi qulay bozorni izlaydi, unda yangi mijozni o‘rganish, raqobatchilarning ustunligi va kamchiliklarini yaxshi o‘rganib chiqishi lo‘zim.

Marketing maslahatchii 5 ta muammoga duch kelishi mumkin:

1. ***Sotuvni boshqarish.*** Sovdo agentligining tayorgarlik va motivatsiyasini doimo nazorat qilib borishi darkor, chunki bunda mijozning hohishiga, didiga, dunyo qarashi va boshqalarga mos kelishi kerak.

2. ***Reklama.*** Odatda mijoz reklama agentliklariga murojaat etishi mumkin, ammo ba’zida reklamaning sifati bo‘yicha maslahatchi xizmatidan ham foydalanadi.

3. ***Sotish kanallari.*** Bu jarayonda asosan ulgurji emas,balki to‘g‘ridan to‘g‘ri chakana savdo do‘konlariga murojat etiladi. Unda tovarlarni o‘rashda ulgurji savdoga nisbatdan chakana savdoda ko‘prok

xarajatlar bo‘ladi. Maslahatchining asosiy vazifasi xarajatlarni kamaytirib, muammoni echishdan iborat.

4. ***Tovarlarni qadoqlash.*** Unda Maslahatchi-dizaynerlar taklif etiladi.

5. ***Tovar zaxiralarining tovar aylanmasi.***Tovar aylanma savdokor-xonalarining asosiy bo‘g‘ini bo‘lib hisoblanadi. Bu holda maslahatchilarning asosiy vazifasi tovar zahiralarini nazorat metodlarini aniqlashdir. Ba’zi tovarlar uzoq muddatga ishlatilsa, ba’zilarning saqlanish muddati qisqa bo‘lishi mumkin, ba’zi tovarlarni saqlashda turli sharoitlar bo‘lishni talab qilishi mumkin, bularning har biri o‘zgacha va bir-biriga o‘xshamas boshqaruvni talab qiladi.

Tashkiliy ishlar bo‘yicha maslahatchi. Iqtisodiy boshqaruv, injiniring savollarga javoblarni mujassamlashtiradi. Unda ishlab chiqarish texnologiyalari jarayoni, mehnat unumdorligini yaxshilash, mahsulot sifatini baholash va nazorat qilish, va qoldiq tovarlarni tahlil qilish, ishlab chiqarishni rejalashtirish, uskuna va xom ashyodan to‘g‘ri foydalanish, mahsulotni yaxshilash va qayta ishlash, ishni baholash va boshqalardan iborat. Ishlab chiqish jarayoni boshqaruvchidan sifatli mahsulot olishda, son jihatidan to‘g‘ri kelishida, xarajatlarni kamaytirishda qo‘l keladi. SHuning uchun maslahatchining asosiy vazifasi bu maqsadga erishishning optimal yo‘llarini ishlab chiqishdan iboratdir.

Tashkiliy ishlab chiqarish bo‘yicha maslahatchiquyidagi sohalarni tahlil qilishi kerak.

1. Mahsulotni o‘zi ko‘p hollarda tovarlarning ayrim jihatlari ishlab chiqarish samaradorligiga ta’sir qilishi mumkin. SHuning uchun maslahatchi tovarlarning hamma bo‘g‘inlarini yaxshi o‘rganib chiqishi kerak. Bular asoson quyidagi savollardan iborat bo‘ladi.

- tovarlarning bo‘g‘inlarini yaxshilash yoki standartlashtirish imkoniyatlari.
- tovarlarning ba’zi komponentlarini arzonrog‘i bilan almashtirish imkoniyati (ayniqsa kimyo sohasida)
- tovarlar ishlab chiqarilayotgan asbob uskunalarni yaxshilash imkoniyati mavjudligini aniqlash.

Undan tashqari yuqoridagilarning har birida maslahatchi sifat nazorat tizimini yaxshilashi mumkin:

- nazoratning soni va davomiyligini belgilash bilan;
- tanlanma asosida nazoratning xilini aniqlash;
- ishchilarni bilim saviyasini aniqlash.

2. Ish metodi va tashkillashtirilishi birinchidan maslahatchi asbob uskunalarining joylashuviga e’tibor berishi lo‘zim, unda:

- mavjud asbob uskunalar, ish joyi sifatiga ta’sir qilish yoki qilmasligi.
- ba’zi elementlarning haddan ziyod zichligi yoki bo‘shligini aniqlash.
- belgilangan maydondan to‘g‘ri foydlanish darajasi.

SHu shaklda maslahatchi:

1. Ish maydonlariga ehtiyojni, omborxonalar, yarim tayyor mahsulotlar va shu kabilar haqida ma’lumotlarni bilishi kerak.

2. Maslahatchi uskunalarning ekspluatatsiyasi va ta’mirlanishi haqida ma’lumotlarni to‘plashi lozim.

3. Ishlab chiqarishni rivojlantirishi oddiy va samarali metodlaryordamida ishlashi tekshirilishi kerak.

4. Maslahatchi ishlab chiqarish rejasi masalasini ham ko‘rib chiqmog‘i lozim, unda asosan sotishni oldindan aytish, ish vaqtini to‘g‘ri taqsimlash va shu kabilarni bilishi kerak.

3. Kadrlar. Kadrlar masalasi harqanday operatsiya asosi bo‘lib hisoblanadi. Bu sohada asosan ikki yo‘nalishdagi savollarga javob izlamog‘i maslahatchining vazifasi bo‘lib hisoblanadi.

- mehnatning jismoniy sharoiti unda havfsizlik (ishchilarni turli zaxarli ta’sirlardan himoyalash, haroratning ko‘tarilishi yoki pasayishi, havoning iflosligi, shovqinning yuqoriligi va boshqalar) ni ta’minlash hisoblanadi.
- ikkinchi jihat bu motivatsiya va qoniqishdir. Unda ish faoliyatidan qoniqish asosiy o‘rinda turadi, ko‘p hollarda bu ish faoliyati samaradorligini aniqlab beradi.

Axborot texnologiyalari bilan shug‘ullanuvchi maslahatchi. Ular avtomatik tizim loyihalarini avtomatik boshqaruv tizimi, axborotning izlash tizimi, buxgalteriya hisobida kompyuterlarni ko‘llash va boshqa korxonalarning boshqaruv metodlar sonini qo‘llash bilan shug‘ullanadi [50].

Menejment bo‘yicha maslahatchi bu kompyuterlar bilan xizmat ko‘rsatuvchi texnik emas, balki mijozga kompyuterning kamchilik va imkoniyatlari haqida personal va texnologiyalarning uyg‘unligini ta’minlash borasida yordam ko‘rsatmog‘i lozim. Bu sohada maslahatchi ko‘yidagilarga etibor berishi lozim.

- uning boshlang‘ich kapitalining oshirish uchun, zayom olish uchun imkoniyatlari chegaralangan, chunki kompaniya iqtisodiy pasayishdan himoyalanmagan;
- muhim o‘zgarishlar haqida qaror qabul qilish kerak chog‘ida, menejer joriy muammolarni echish bilan band bo‘lishi mumkin;
- hukumat Qarorlari va Farmonlarni har doim ham menejer to‘g‘ri tushuna ololmasligi mumkin.

Shunga ko‘ra, kichik biznes maslahatchisi differensial yondoshuvchi va boshqaruv masalalarini bog‘lovchi bo‘lmog‘i lozim. U tashkilotning «umumiy sug‘urta” haqida to‘liq ma’lumotga ega bo‘lmog‘i kerak, chunki u boshqaruv va operativ funksiyalarni o‘zaro baholashi lozim bo‘ladi. SHuning uchun uning maqsadi deyarli hamma muammolarga ta’luqli bo‘ladi hoh moliya bo‘lsin, ishlab chiqarish yoki sotib olish bo‘lishidan qat’iy nazar. Menejment konsaltingidan tashqari 11 xil iqtisod va boshqaruv bo‘yicha mutaxassislik xizmatlari mavjuddir. U o‘zida “konsalting xizmati”dan ko‘ra kengroq jabhada xizmat ko‘rsatadi.

Audit. «Audit» so‘zi lotin tilidan olingan bo‘lib, eshitaman ma’nosini anglatadi, dunyo tajribasida audit tekshirish, reviziya ma’nolarida keladi. Auditor sifatida buxgalteriya hisobi bo‘yicha mutaxassislar olib borishadi. Ular firma moliyasi natijalarini tekshirib, uning haqqoniyligi, standart talablariga mosligi va ishonchligini to‘g‘risida hulosalar beradi. Audit xulosasi yillik hisobotda e’lon qilinib kompaniyaning balansi bilan

[50]Kubr, M. (ed.) “Management consulting: A guide to the profession (fourth edition)” Geneva, International Labour Office, 2002 y. Page 286

birgalikda topshiriladi. O‘z faoliyatlarini yurgizish uchun auditorlar turli davlat organlaridan ruxsatnomalar, litsensiya sertifikatlar olishadi.

Buxgalteriya hisobi xizmati. Bu chetdan jalb qilingan buxgalteriya firmasi bo‘lib, mijozning buxgalteriya hisobini tiklab berishi yoki olib borishi mumkin. Bu funksiya konsalting xizmatlari bilan to‘ldirilib, korxonaning buxgalteriya hisobini yaxshilashga qaratiladi. O‘zbekistonda ko‘pincha buxgalteriya xizmatini audit ham deb ataydi. Ammo yuqoridagi korxonalardan ko‘rinib turibdiki ular unchalik yaqin emas, ammo keng qaralganda ba’zida bu termin ham ishlatilishi mumkin. SHuni ta’kidlash joyizki ba’zi mamlakatlarda audit va buxgalteriya xizmatlariga umuman o‘zgacha yondashiladi. Masalan, audit qiluvchi konsalting xizmatlarini ko‘rsatish yoki buxgalteriyaga oid masalalarni hal qilib berishga haqqi yo‘q, chunki bu qonunlarga zid bo‘lishi mumkin, demak ularning bir yo‘nalishda xizmat ko‘rsatishi lozim ekan.

YUridik xizmatlar. Yuridik xizmatlar boshqa mutaxassisli xizmatlar biznesidagi eng tarixiy xizmat turi bo‘lib hisoblanadi. Yurist maslahat berish (yuridik konsalting) orqali o‘z xizmatini ko‘rsatish yoki mijozning shaxsiy ishlarini olib borishi (sud ishlarida ishtirok etish, vasiyatni huquqiy tasdiqlash, shartnomalar tuzish, turli subhatlarda qatnashish) bilan namoyon etadi. Undan tashqari, yurist ekspert xulosasini ham chiqarishi mumkin, bu auditorning funksiyasiga juda o‘xshab ketadi, ba’zi savollarda davlat yuristining ekspertiza xulosasi talab etiladi.

Yurist maslahatchi bilan iqtisodchi maslahatchining xizmatlari ularning mutaxassisligining turlichaligi bilan bog‘liq. Iqtisodchi muammoni echishning u yoki bu yo‘lini ko‘rsatishi mumkin (masalan, u yoki bu tovarni yaratish, qandaydir bozorga chiqish, tizimning qayta ishlashini tashkillash-tirish va boshqalar), yurist bo‘lsa, qonun jihatidan yondashib, mijozga nima qilish mumkinligini yoki mumkin emasligini tushuntirib beradi. Masalan: ba’zi moliyaviy xarakatlarni qilishini man etadi, ba’zi bir tovarlarni qandaydir davlatlarga sotishni taqiqlaydi, normada belgilab qo‘yilgan zararlarni ishlab chiqarishni man etish, kontraktga ba’zi bir bo‘limlarni kiritadi va boshqalar). Yuristlar yozilgan qonunlarga

bo‘ysinadi, ya’ni Davlatning normativ aktlariga, iqtisodchi yoki boshqaruvchi mutaxassis birinchi navbatda inson xarakati va bozor qonun qoidalariga bo‘ysinadi.

Axborot texnologiyalar bilan ta’minlash. Axborot texnologiyalari deyilganda axborot avtomatik qayta ishlash usullari majmui tushuniladi. Hozirgi kunda bunday qayta ishlashlar elektron hisoblash mashinalari bilan amalga oshiriladi. Ular kompyuter dasturlarini qayta ishlaydi va qo‘llaydi, ma’lumotlar ba’zasini yaratishda kompyuter tarmoqlarini yaratish va boshqalarda keng qo‘llanilmoqda

Bu xizmatlar turini qo‘rsatuvchi 4 ta sub’ektni ajratish mumkin.

1. Dastur ta’limotini ishlab chiqaruvchi mutaxassis firmalar,

2. Axborot texnologiyalarni menejmentda qo‘llashni taklif etuvchi menejment konsalting va buxgalteriya firmalari. Ular odatda standart dasturlarni korxona ehtiyojiga moslashtiradi, hisoblash tizimi integratsiyasi va uskunalarni tanlashga yordam beradi.

3. Kompyuterlarga xizmat ko‘rsatuvchi firmalar. Bunday firmalarning xizmatlariga: hisoblash tizimini loyihalash, dasturlash, foydalanuvchilarni o‘rgatish, tarmoqlarni boshqarish, tizimli integralash va boshqalar kiradi.

4. Kompyuter uskunalarini ishlab chiqaruvchi firmalar. Ular axborot texnologiyalari tizimi faoliyatiga eng kech kirib boruvchi tarmoq guruhiga kiradi, ammo bu yo‘nalishda kuchli bo‘lib hisoblanadi. Ular axborot texnologiyalarini ishlab chiqish, o‘zlari ishlab chiqargan uskunulardan foydalanishni o‘rgatadi.

Injeniring- bu injenerlikga tayyorlov va ishlab chiqish jarayonini ta’minlovchi xizmatlarni o‘z ichiga oladi. Odatda bu xizmatlar turli ob’ektlarni qurish va ekspluatatsiya qilishdan iborat bo‘ladi. Umumiy injinering xizmatlariga ajratishimiz mumkin. Bular:

1) Ishlab chiqarish jarayoniga tayyorgarlik xizmatlari.

2) ishlab chiqarish jarayonini ta’minlab beruvchi xizmatlar. Injinering xizmatini mutaxassis firma va qurilish sanoat kompaniyalari amalga oshiradi. Injinerlik savollargajavob beruvchi kompaniyalar, konsalting xizmatlari bir toifaga kiradi.

Investitsiya xizmatlari. Ularga alohida moliyaviy institutlar kiradi. Qimmatli qog‘ozlar (obligatsiya, aksiya)ni sotuvchi va sotib oluvchi investitsiya banklari yoki kompaniyalar.

Investitsiyali banklar o‘zining qimmatli qog‘ozlarini emissiya qilish orqali pul akkumulyasiyasini amalga oshiradi, yoki o‘z mablag‘larini aksiya va obligatsiyalarga qo‘yadi, ya’ni pul qo‘yuvchi bilan qimmatli qog‘ozlarni ishlab chiqaruvchi firmalar o‘rtasida vositachi vazifasini bajaradi. O‘zining asosiy qimmatli qog‘ozlarini joylashtirish funksiyasidan tashqari bu turdagi ko‘p firmalar umumiy maliyaviy boshqaruv sohasida o‘z maslahatlarini berishi ham mumkin.

Rekrutment- bu kadrlarni tanlash va baholash xizmatiga oid konsalting xizmatlari hisoblanadi. Bu turdagi xizmatlarning rivojlanishining asosiy sababi boshqaruvchi va mutaxassis kadrlarga bo‘lgan ehtiyojning o‘sib borishidir. Bu turdagi xizmatlarning kadrlar tanlash bilan shug‘ullanuvchi firmalar yoki ko‘p tarmoqli maslahat xizmatlarini taklif etuvchi firmalar amalga oshiradi.

Sanab o‘tilgan oxirgi firmalar (umumiy maslahat xizmati) kadrlarni tanlashdan tashqari, korxonalarni qayta tashkillashtirish yoki inson resurslarini boshqarish kabi masalalarini echishda o‘z xizmitlarini taklif etishi mumkin. Konsalting firmalari xizmat turiga qarab ishlab chiqarishning bunday sohalariga: interaktivlikning mutaxassis uslublarini, kadrlarni baholash texnologiyasi, takliflarni ishlab chiqish usullari, mutaxassis kadrlarni jalb qilish uchun suhbatlarini kiritish mumkin.

Firmaning investitsiyaviy loyihalarini realizatsiya qilishda bu turdagi firmalar yangi menejerlar jamoasini tuzishda kompleks xizmatlarni ko‘rsatishi mumkin. Konsalting o‘zining xizmat ko‘rsatish doiralarini kengaytirib bormoqda. Bu vaqtinchalik boshqaruv kadrlarni tanlab olish, ishlab chiqarishning tizimli qayta qurilish jarayonida yuqori boshqaruv personaliga yangi ish o‘rinlarini ochish. Bu kabi firmalar konsalting xizmatlarining hamma kadrlar bilan bog‘liq masalalarni echishda ko‘maklashadi.

Reklama va omma bilan o‘zaro aloqalar. Bu faoliyatning asosiy maqsadi ommada eng yaxshi fikrlarni, spetsifik qarashlarni qondirishdan

iboratdir. Shuning bilan birga bu fikrlar raqobatchi firmalarga umuman o‘xshamasligi lozim. Nufuzli OAVlari orqali amalga oshiriladi. Intervyu, e’lon, moliyaviy hisobotning chop etilishi to‘g‘ridan-to‘g‘ri reklama materiallarini tarqatish yoki turli xil ommaviy dasturlar ishlab chiqish bilan (konferensiya, prezentatsiya, turli xayriya namoyishlari) shug‘ullanishadi.

Bu faoliyatning asosiy ob’ektlari, keng omma, davlat korxonalari, aksiya egalari yoki korxona xodimlarining o‘zlari bo‘ladi. Reklama va omma bilan ishlovchi maslahatchilarni taklif etishdan maqsad firma xaqida ijobiy fikrlarni ta’minlash va bu orqali firma uchun ham tashqi xam ichki muhitning ijobiy ta’siridir shakllantirishdir.

Qishloq xo‘jaligi tovar ishlab chiqaruvchilarida noqishloq xo‘jaligi tarmog‘ini tashkil qilish. Agrar tarmoqda bozor tamoyillarini bosqima-bosqich joriy etish yo‘nalishida amalga oshirilayotgan agroiqtisodiy islohotlar natijasida bugungi kunda qishloq xo‘jaligi tadbirkori deya nom olayotgan – etishtirilgan mahsulot va mol-mulkka xususiy mulk sifatida egalik qilgan holda, er uchastkalaridan uzoq muddatli ijara asosida foydalanib ishlab chiqarishni yo‘lga qo‘yuvchi fermer xo‘jaliklari ustuvor ravishda rivojlanmoqda.

Mamlakatimizda qishloq xo‘jaligi sohasida olib borilayotgan islohotlarning ustuvor yo‘nalishlaridan biri - fermer xo‘jaliklarida etishtirilayotgan qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini nafaqat xom-ashyo sifatida sotish, balki mahsulotni o‘zlari tomonidan mustaqil tayyorlash, saqlash, qayta ishlab qadoqlash, iste’molchilarga tayyor holatda etkazib berish kabi qo‘shimcha noqishloq xo‘jalik faoliyatini rivojlantirishdan iboratdir. Ushbu chora-tadbirlar aholi bandligini ta’minlash va yangi ishchi o‘rinlari tashkil qilish asosida qishloqni ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirish, aholi daromadlarini oshirish va turmush farovonligi o‘sishini ta’minlaydi.

Fermer xo‘jaliklarida noqishloq xo‘jalik faoliyati qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishiga nisbatan yuqori rentabelli tarmoq sifatida fermer xo‘jaliklari daromadini oshirishda muhim ahamiyat kasb etadi. YA’ni, iqtisodiyotni diversifikatsiyalash, qishloqda xususiy tadbirkorlik va kichik

biznesni rivojlantirish sharoitida fermer xo‘jaliklarida etishtirilayotgan qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini sotish hamda boshqa sohalar faoliyati hisobiga yaratilayotgan daromadning muayyan qismini noqishloq xo‘jaligi sohasini rivojlantirishga jalb qilish hisobiga asosiy faoliyat - qishloq xo‘jaligini iqtisodiy barqaror rivojlantirish imkoniyatini yaratish mumkin. Fermer xo‘jaliklarida noqishloq xo‘jalik faoliyatini izchil va tizimli rivojlantirish maqsadida istiqbolli va manzilli hududiy chora-tadbirlar dasturi, jumladan, imtiyozli kreditlar ajratish va soliq stavkalarini belgilash, texnologik qurilma va tovarlarning import va eksporti jarayonini davlat tomonidan qo‘llab-quvvatlash bo‘yicha huquqiy va me’yoriy hujjatlar ishlab chiqilib amaliyotga joriy qilinmoqda. SHu nuqtai-nazardan, hozirgi kunda fermer xo‘jaliklarida noqishloq xo‘jalik faoliyatini rivojlantirish qishloq hududlarida, mamlakat miqyosida ijtimoiy-iqtisodiy muammolarni hal etishda muhim ahamiyat kasb etadi.

Fermer xo‘jaliklarida noqishloq xo‘jalik faoliyatini ustuvor yo‘nalish sifatida rivojlantirish quyidagilarni amalga oshirishni ko‘zda tutadi:

- qishloqda mulkdor sinf sifatida kichik va xususiy tadbirkorlik sohalarini tizimli rivojlantirishga;
- qo‘shimcha faoliyat turlarini tashkil qilish asosida qishloq aholisini doimiy ish bilan band bo‘lishi va yangi ishchi o‘rinlarini tashkil etishga;
- qishloq hududlarida bozor, ishlab chiqarish va ijtimoiy infratuzilma sub’ektlarini tashkil etish va rivojlantirish, ularda xizmat ko‘rsatish ko‘lamini kengaytirishga;
- qishloq hududlarida mahsulotlarni tayyorlash, saqlash, qayta ishlash, taqsimlash, ayirboshlash va iste’mol qilish bilan bog‘liq sohalarni rivojlantirishga;
- dehqon, er, ishlab chiqarish vositalari, etishtirilayotgan mahsulot va daromad unsurlari o‘rtasida mustahkam iqtisodiy-huquqiy bog‘liqlikni shakllantirish va mustahkamlashga;
- qishloq aholisi turmush farovonligini yaxshilashda muhim ahamiyat kasb etadi.

Iqtisodiyotni modernizatsiyalash sharoitida fermer xo‘jaligi oldiga qo‘yilgan asosiy maqsad – tabiiy va moddiy resurslardan samarali foydalanish, sifatli va raqobatbardosh mahsulotlar ishlab chiqarishga erishish, xo‘jalik a’zolarini ijtimoiy himoya qilish hamda pirovard natijada o‘z daromadini barqaror oshirib borishdan iborat.

Ushbu maqsadga erishish bilan bir vaqtda fermer xo‘jaliklarida ishlab chiqarilgan qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini tayyorlash, saqlash, qayta ishlash, qadoqlash va sotishni yo‘lga qo‘yish muhim ahamiyat kasb etadi. Bundan tashqari, o‘z hududida mehnatga layoqatli aholi uchun qo‘shimcha yangi ishchi o‘rinlarini tashkil qilish ya’ni, fermer xo‘jaliklarining o‘zida noqishloq xo‘jalik faoliyatini shakllantirish va rivojlantirish iqtisodiyotni erkinlashtirish va modernizatsiyalashtirish jarayonida ob’ektiv zaruriyat hisoblanadi.

Fermer xo‘jaliklarida noqishloq xo‘jalik faoliyatining o‘ziga xos alohida xususiyatlari va yo‘nalishlarini hisobga olib, ushbu jihatlarni quyidagicha tasniflash mumkin:

- madaniy-maishiy xizmat ko‘rsatish (dam olish uylari; davolanish maskanlari; umumovqatlanish shahobchalari; xalq hunarmandchiligi; ekoturizm va boshqalar);
- yarim tayyor mahsulotlar ishlab chiqarish (oziq-ovqat mahsulotlari, ip, kalava-ip va boshqalar);
- xizmat ko‘rsatish (avtomobillarga texnik yordam ko‘rsatish, poyabzal ta’mirlash va tikish, qurilish materiallari ishlab chiqarish va qurish, kiyim-bosh va trikotaj mahsulotlarini tikish-to‘qish hamda boshqa xizmat turlari);
- mahsulotni tayyorlash, saqlash, qadoqlash, qayta ishlash va sotish;
- tijorat va savdo-sotiq xizmati;
- kasanachilik xizmati va boshqalar.

Bugungi kunda noqishloq xo‘jalik faoliyatini tashkil etgan fermer xo‘jaliklarining maqomini belgilash talab etiladi. CHunki, fermer xo‘jaliklari noqishloq xo‘jalik faoliyatini yo‘lga qo‘yar ekan, ushbu faoliyatdan olinayotgan foydaning ma’lum bir qismini albatta, qishloq xo‘jaligi sohasini rivojlantirish, uning moddiy-texnika bazasini

mustahkamlash, ilg‘or tajriba va innovatsiya ishlanmalarini amaliyotga joriy etishga sarflaydi. Bu jihati bilan fermer xo‘jaliklari endi nafaqat qishloq xo‘jaligi sohasi va noqishloq xo‘jaligi faoliyatini mutanosib ravishda rivojlantirishga xarakat qiladi, balki, u qishloq hududi farovonligi va obodonligi, yangi ish joylarini tashkil etish, atrof-muhitni muhofaza qilish kabi tadbirlarni ham amalga oshiradi.

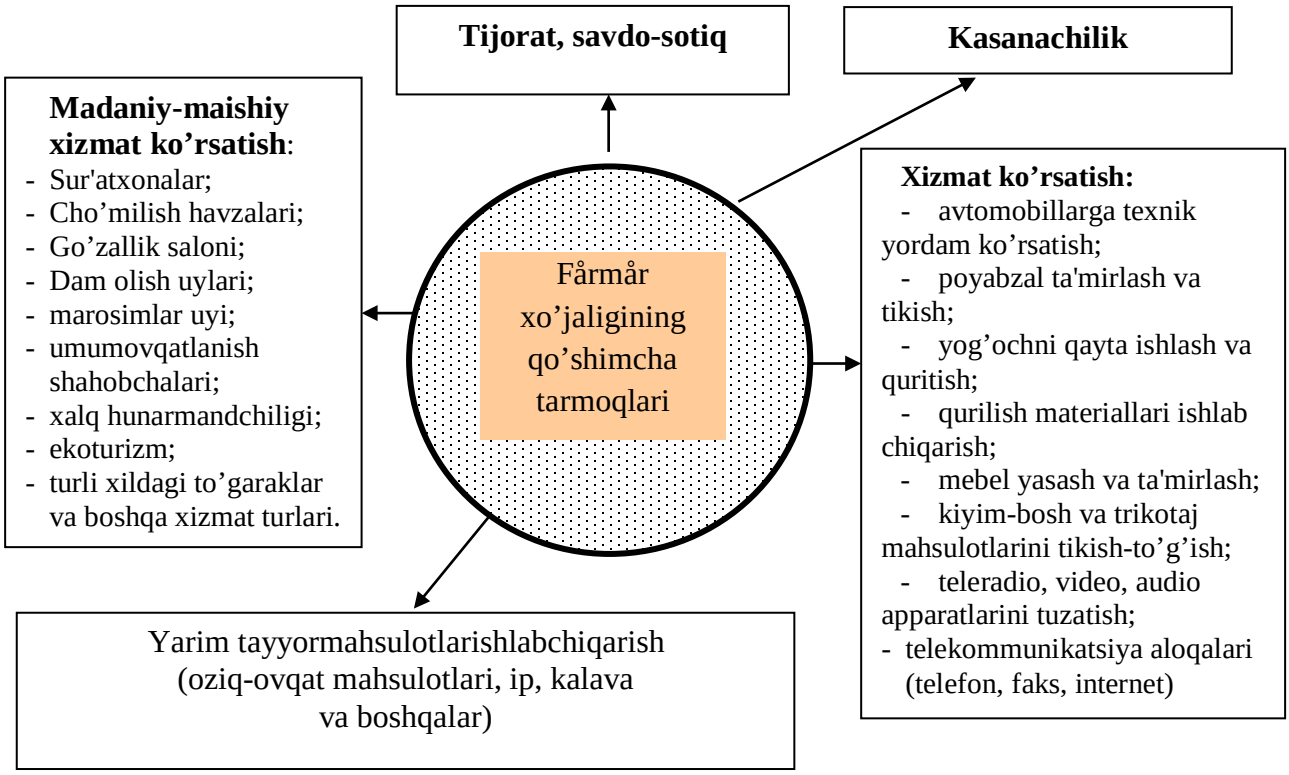
Ko‘p tarmoqli fermer xo‘jaliklarida noqishloq xo‘jaligi tarmog‘ini tashkil qilish bo‘yicha maslahat xizmatlardan foydalanish. Ko‘p tarmoqli fermer xo‘jaliklarida ishlab chiqarishning qo‘shimcha tarmog‘i asosiy tarmoq bilan bog‘liq holda yoki asosiy tarmoq bilan bog‘liq bo‘lmagan sohalarda tashkil etilishi mumkin. Xususan:

- qo‘shimcha tarmoq asosiy tarmoq bilan bog‘liq holda tashkil etilganda – masalan, fermer xo‘jaligi sabzavotchilik yo‘nalishida (asosiy tarmoq) faoliyat yuritsa qo‘shimcha tarmoq sifatida sabzavotni qayta ishlash sexlari faoliyatini yo‘lga qo‘yishi, mahsulotlarni tayyorlash, tashish va saqlash, chorvachilik mahsulotlari etishtirish kabi sohalarda o‘z faoliyatini kengaytirishi nazarda tutiladi;
- qo‘shimcha tarmoq asosiy tarmoq bilan bog‘liq bo‘lmagan sohalarda tashkil etilganda – masalan, fermer xo‘jaligi paxta g‘allachilik yo‘naligida (asosiy tarmoq) yuritsa qo‘shimcha tarmoq sifatida aholiga taransport xizmati ko‘rsatish, xo‘jalik qoshida kichik tikuv sexlarini tashkil etish kabi sohalarda o‘z faoliyatini kengaytirishi nazarda tutiladi.

Fermer xo‘jaliklarida qo‘shimcha tarmoq asosiy tarmoq bilan bog‘liq bo‘lmagan sohalarda tashkil etilganda hududiy xususiyatlarni hisobga olgan holda quyidagi yo‘nalishlarda faoliyatni yo‘lga qo‘yish mumkin (22-chizma).

Fermer xo‘jaliklarida qo‘shimcha tarmoqlarni yo‘lga qo‘yish - fermer xo‘jaliklari asosiy faoliyat yo‘nalishi bo‘yicha etishtirilgan qishloq xo‘jaligi mahsulotlariga qo‘shimcha ravishda iqtisodiyotning boshqa sohalaridagi xo‘jalik yuritish sub’ektlarida ishlab chiqarilayotgan xom ashyo va yarim tayyor mahsulotlarni saqlash, qayta ishlash va qadoqlash, shuningdek, turli yo‘nalishda ta’minot va xizmat ko‘rsatish sohalari faoliyatini tashkil etgan holda, o‘z daromadini qo‘shimcha moliyaviy

manbalar asosida barqaror ko‘paytirishni ta’minlashga qaratilgan faoliyati ham hisoblanadi.



22- chizma. *Qo‘shimcha tarmoqni asosiy tarmoq bilan bog‘liq bo‘lmagan sohalarda tashkil etish yo‘nalishlari*

Fermer xo‘jaligi qishloq xo‘jalik mahsulotlarini etishtirishdan tashqari, o‘z mahsulotlarini, shuningdek, chetdan harid qilingan mahsulotlarni saqlash, qayta ishlash va tayyor mahsulot sifatida yoki yarim tayyor mahsulot sifatida iste’molchilarga sotishni, shuningdek, o‘z xo‘jaligidan tashqari boshqa xo‘jalik sub’ektlariga ta’minot va turli xil xizmatlar ko‘rsatishni tashkil qilgan bo‘lsa, ushbu toifadagi tadbirkorlik sub’ektlarini ish bilan band bo‘lgan ishchilar sonidan qat’iy-nazar, noqishloq tadbirkorligi, deb belgilash maqsadga muvofiq.

Xorij va respublikamiz iqtisodchi olimlarining ilmiy tadqiqotlari, shuningdek, o‘z xulosalarimizga asoslangan holda, «fermer xo‘jaliklarida noqishloq xo‘jalik faoliyati»ga quyidagicha takomillashgan ta’rif berildi:

Fermer xo‘jaliklarida noqishloq xo‘jalik faoliyati - fermer xo‘jaliklari asosiy faoliyat yo‘nalishi bo‘yicha etishtirilgan qishloq xo‘jaligi mahsulotlariga qo‘shimcha ravishda iqtisodiyotning boshqa sohalaridagi

xo‘jalik yuritish sub’ektlarida ishlab chiqarilayotgan xomashyo va yarim tayyor mahsulotlarni saqlash, qayta ishlash va qadoqlash, shuningdek, turli yo‘nalishda ta’minot va xizmat ko‘rsatish sohalari faoliyatini tashkil etgan holda, o‘z daromadini qo‘shimcha moliyaviy manbalar asosida barqaror ko‘paytirishni ta’minlashga qaratilgan faoliyat turidir.

Qishloq xo‘jaligida asosiy mahsulot ishlab chiqaruvchi - fermer xo‘jaliklarida noqishloq xo‘jalik faoliyati va uni rivojlantirishning ob’ektiv zarurligini belgilovchi asosiy omillar uch guruhga, jumladan tashkiliy, iqtisodiy hamda ijtimoiy omillarga bo‘lindi.

Tashkiliy omillar:

- qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini saqlash va qayta ishlash hajmini ko‘paytirish hisobiga mahsulotlar nobudgarchiligi kamayadi;

- o‘zgaruvchan muhitga tez moslasha oladigan kichik, ixcham va xususiy mulk shaklidagi sohalar rivojlanadi;

- tayyor mahsulotlarni saqlash muddati ortadi, mahsulotlarni tayyor holda iste’molchilarga etkazish shakllanadi;

- qishloq hududlarida infratuzilma shoxobchalarini rivojlanishiga ehtiyoj ko‘payadi va o‘zaro raqobat muhiti shakllanadi.

Iqtisodiy omillar:

- yalpi ichki mahsulotda qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini qayta ishlash hisobiga oziq-ovqat sanoatining ulushi ortadi;

- mahsulot birligi hisobiga olinadigan yalpi tushum ko‘payadi;

- tayyor mahsulotlarning turi va assortimenti kengayadi;

- innovatsion ishlanmalar va zamonaviy texnologiyalarni amaliyotga joriy qilinishidan manfaatdorlik kuchayadi;

- ekologik sof toza mahsulot ishlab chiqarish, tuproq unumdorligini yaxshilashga mablag‘ ajratilishi ko‘payadi;

- fermer xo‘jaliklari yalpi daromadlari oshishi mamlakat iqtisodiyoti barqaror rivojlanishiga ijobiy ta’sir ko‘rsatadi;

- qishloq xo‘jaligida tayyor mahsulotlarni eksport qilish hajmi oshishi hisobiga valyuta tushumi ko‘payadi;

- yangi ish joylarini tashkil qilinishi va tayyor mahsulot ishlab chiqarish ko‘payishi hisobiga davlat va mahalliy byudjetning daromadlar qismiga soliq tushishi ko‘payadi.

Ijtimoiy omillar:

- qishloq hududlarida ijtimoiy sohalarni rivojlantirishda muhim o‘rin egallaydi;

- aholining turmush darajasi yaxshilanishini ta’minlaydi;

- qishloq hududlari obodonchiligi va farovonligi ta’minlanadi;

- qishloq hududlarida yangi doimiy ish joylari tashkil qilinishi ko‘payadi;

- qishloqda ijtimoiy-iqtisodiy va siyosiy muhit doimiy barqaror bo‘ladi.

Fermer xo‘jaliklarida noqishloq xo‘jalik faoliyatini rivojlantirish uchun amaldagi me’yoriy-huquqiy hujjatlarga, shuningdek, soliq tizimi, ichki va tashqi investitsiya mablag‘larini jalb qilish, davlat tomonidan moliyaviy qo‘llab-quvvatlash tizimiga o‘zgartirishlar kiritilishi maqsadga muvofiq, deb hisoblaymiz.

Fermer xo‘jaliklari tomonidan yillik hisobot topshirish vaqtida noqishloq xo‘jalik faoliyatidan olingan daromad to‘g‘risida aniq statistik ma’lumot taqdim qilinmaydi. Bizning fikrimizcha, fermer xo‘jaliklarining yillik hisobotida qishloq xo‘jaligi va noqishloq xo‘jaligi faoliyatidan olingan daromadlar alohida ko‘rsatilishi zarur. Buning uchun fermer xo‘jaliklari tomonidan tuman statistika bo‘limiga topshirilayotgan «1-fermer shakli» yillik hisobotida noqishloq xo‘jalik faoliyatini o‘zida aks ettiradigan maxsus band qo‘shilishi maqsadga muvofiq. Mazkur hisobot respublikamizning har bir fermer xo‘jaligi bo‘yicha alohida faoliyat turlari va ularning daromadlarini to‘liq tahlil etish, aholini doimiy ish bilan ta’minlashda noqishloq xo‘jalik faoliyatining o‘rni va ahamiyatini to‘liq belgilab beradi.

Tahlillarga ko‘ra, 2017 yil 1 dekabr holatiga faoliyat ko‘rsatgan jami 160 372 ta fermer xo‘jaliklarining 45 foizdan ko‘prog‘i qishloq xo‘jaligi mahsulotlari etishtirish bilan cheklanib qolmasdan, xizmat ko‘rsatish, qayta ishlash, kasanachilik, tayyorlov, mahsulotlarni saqlash, qadoqlash

va uning savdosi kabi qo‘shimcha faoliyat turlari bilan ham bevosita shug‘ullanib, o‘z xo‘jaliklarining iqtisodiy samaradorligini oshirib bormoqdalar.

Tumanlar savdo-sanoat palatasining konsalting-axborot markazlari, qishloq va suv xo‘jaligi bo‘limi hamda tegishli manfaatdor tashkilot va korxonalar ishtirokida fermerlarning huquqiy, texnologik yo‘nalishdagi bilimlarini mustahkamlash, malakalarini oshirish va xorij texnologiyasi asosida mahsulot ishlab chiqarish ko‘nikmalarini shakllantirish maqsadida doimiy o‘quv kurslarini tashkil etilishi talab etiladi.

Fermer xo‘jaliklarida noqishloq xo‘jalik faoliyatini rivojlantirish:

- yirik ishlab chiqarishni rivojlantirish iqtisodiy jihatdan samarali bo‘lmagan mintaqalardagi aholini;

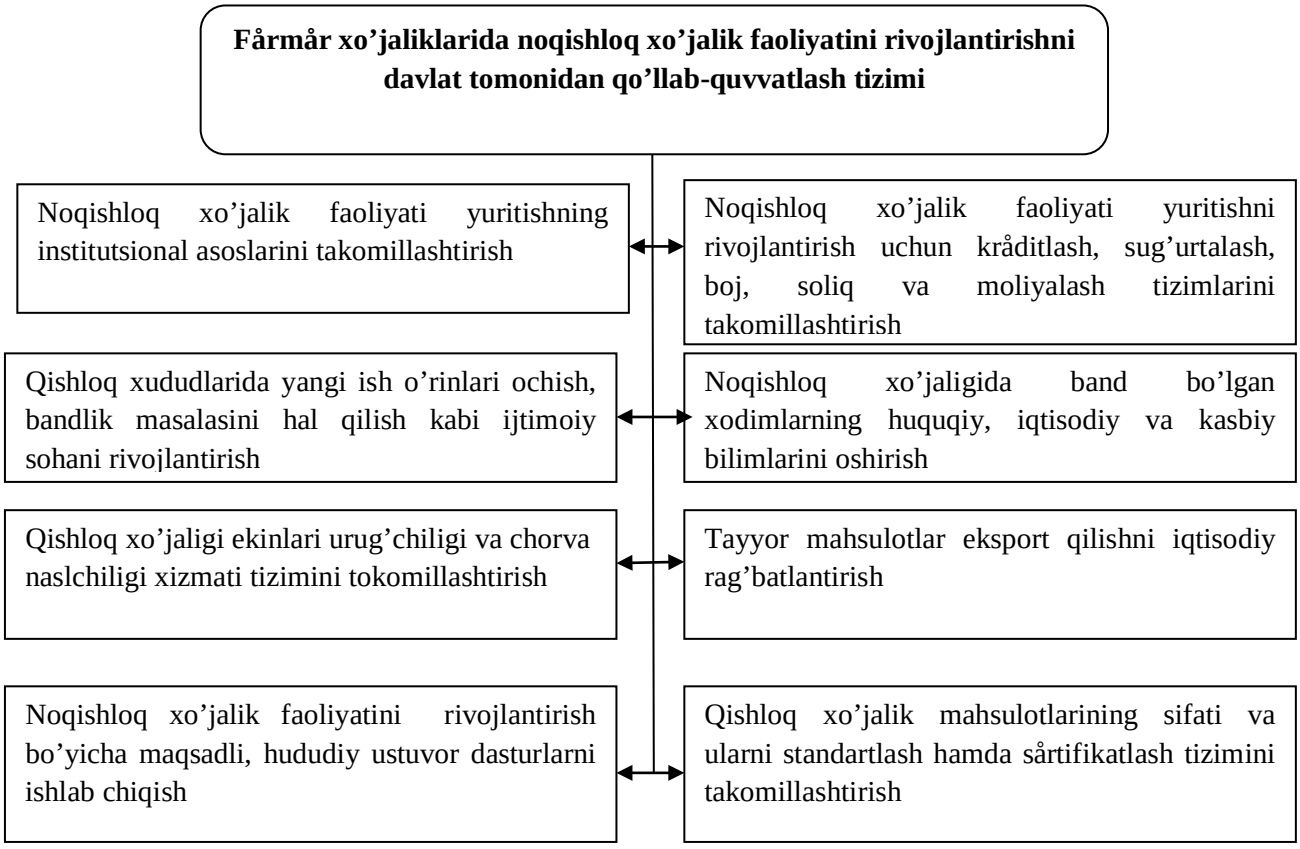
- mehnatga layoqatli bo‘lgan, lekin, etarlicha kasb malakasiga yoki ishlab chiqarish tajribasiga ega bo‘lmagan aholi qatlamlarini;

- o‘qishni mehnat faoliyati bilan birgalikda olib boradigan yoshlarni;

- yirik korxonalarning tugatilishi yoki inqirozga uchrashi natijasida vaqtincha ishini yo‘qotgan mehnatga layoqatli fuqarolarni doimiy ish bilan ta’minlash uchun shart-sharoitlar yaratish imkonini beradi.

AQSH, Yaponiya, Kanada, Germaniya va Evropaning qishloq xo‘jaligi sohasi rivojlangan mamlakatlari iqtisodiy siyosatida noqishloq xo‘jalik faoliyatini rivojlantirishga katta e’tibor qaratiladi. Mazkur davlatlar tajribalariga ko‘ra, noqishloq xo‘jalik faoliyati o‘zining ijtimoiy-iqtisodiy xususiyatlari bilan iqtisodiyotda salmoqli o‘rin egallashi, sog‘lom raqobat muhitini vujudga keltirishi, xo‘jaliklar faoliyatida tadbirkorlikning shakllanishi, bozordagi talab va taklifga tez moslashishi bilan samarali ta’sir ko‘rsatishi, aholi va ishlab chiqarish ehtiyojlarini qondirishda o‘zining katta salohiyatga ega ekanligini namoyon qilmoqda. AQSHda fermer xo‘jaliklarida noqishloq xo‘jalik faoliyatidan olingan daromad jami daromadning 83 foizini, YAponiyada 74 foizini, Germaniyada 70 foizini, Kanadada 68 foizini, Xitoyda 40 foizini, Fransiyada esa 36 foizini tashkil qiladi yoki noqishloq xo‘jalik faoliyati hisobidan 1 AQSH dollariga teng qishloq xo‘jaligi mahsuloti 5 AQSH dollarigacha qo‘shimcha qiymat yaratadi.

Fermer xo‘jaliklari iqtisodiy jihatdan barqarorlikka erishishida ishlab chiqarilayotgan mahsulotlarni sotish asosiy muammolardan biri hisoblanadi. Qishloq xo‘jaligi mahsulotlari yil mobaynida sotilishini ta’minlovchi yaxlit tizimning to‘liq shakllanmaganligi va narxlarning nomutanosibligi sababli, qishloq xo‘jaligi mavjud salohiyatni to‘liq ishga solish va kengaytirilgan ishlab chiqarishni ta’minlash imkoniyatiga ega emas. Fermer xo‘jaliklari o‘z mahsulotlarini dehqon bozorlarida, ulgurji yarmarkalarda, tovar - xomashyo birjalarida, tayyorlov korxonalari va qayta ishlash korxonalarida erkin sotishlari uchun qulayliklar yaratilishi va moddiy jihatdan rag‘batlantirish tizimi joriy qilinishi maqsadga muvofiq.



23-chizma. Fermer xo‘jaliklarida noqishloq xo‘jalikk faoliyatini rivojlantirishni davlat tomonidan qo‘llab-quvvatlashning asosiy yo‘nalishlari.

Ushbu muammolarni ijobiy hal qilish uchun fermerlar o‘zaro kelishgan holda, etishtirilayotgan mahsulotlarini sotish va qayta ishlash

bo‘yicha kooperatsiya munosabatlarini amalga oshirishlari lozim. O‘z xo‘jaligida noqishloq xo‘jalik sohasini rivojlantirish bo‘yicha tadbirkorlik qobiliyatini namoyon qilayotgan fermer xo‘jaliklarini qo‘llab-quvvatlash maqsadida imtiyozli soliq va to‘lovlar tizimi joriy qilinishi muhim o‘rin tutadi. Qishloq hududlarida yangi ish o‘rinlari ochish maqsadida kichik sanoat korxonalari qurish yoki mahsulotlarni qayta ishlash texnologiyalari sotib olishni rejalashtirgan fermer xo‘jaliklariga ustuvor imtiyozlar berish, ya’ni, bunda uzoq muddatli (10-15 yilga) imtiyozli (3-7 foizli) kreditlar ajratish, kreditni ustama foizi bilan qaytarish muddatini esa 3 yoki 5 yildan so‘ng qo‘llash taklif qilinadi.

Chunki, qishloq hududlarida mahsulotlarni qayta ishlash yoki tayyor mahsulot ishlab chiqarish uchun harid qilinadigan texnologiyalar ishga tushgandan so‘ng, 2-3 yildan keyingina jalb qilingan mablag‘larni bosqichma-bosqich qaytarish imkoni tug‘iladi.

Inqirozga qarshi choralar dasturi doirasida respublikamiz fermer xo‘jaliklarida noqishloq xo‘jalik faoliyatini rivojlantirish davlat tomonidan qo‘llab-quvvatlash tizimini quyidagi yo‘nalishlarda amalga oshirish maqsadga muvofiq.

Fermer xo‘jaliklariga AKXlari ko‘rsatish tizimi ishini yaxshilash yo‘nalishida:

AKMlar faoliyatini qo‘llab-quvvatlash tizimini takomillashtirish – bu:

– birinchidan, qishloq xo‘jaligida innovatsion agrotexnologiyalar va ilg‘or tajribalarni amaliyotga joriy etishni tezlashtiradi, ularni ommalashtirish jarayoni sama-radorligini oshiradi;

– ikkinchidan, ilg‘or tajriba va fan yutuqlarini ishlab chiqarishga joriy etish na-tijasida samaradorlikka erishgan fermerning bu jarayonni davom ettirishga ko‘nikmasi shakllanadi, ishonchi mustahkamlanadi, boshqa xizmat ko‘rsatish muassasalari bilan bir qatorda AKMlari va ularning mutaxassislariga ishonchi ortib boradi. Pirovard natijada ular xizmatidan muntazam foydalanishga odatlanadi;

– uchinchidan, fermer xo‘jaligi daromadi oshadi, moliyaviy jihatdan mustahkamlanadi, turli tarmoq yo‘nalishlarida faoliyat yuritishiga imkon yaratiladi;

– to‘rtinchidan, AKM xizmatlaridan foydalanish ko‘lami kengayadi va yo‘nalishi ortadi.

Bularning barchasi AKMlarida xizmat turlarini kengaytirish orqali daromadni oshirishni ta’minlaydi.

AKMlari xizmatlaridan foydalanayotgan fermer xo‘jaliklarini qo‘llab-quvvatlash.

AKMlari xizmatlaridan to‘liq foydalanishni tashkil etish va fermer xo‘jaliklari innovatsion salohiyatini oshirishda quyidagilarga e’tiborni qaratish lozim:

– fermer xo‘jaliklarining innovatsion faoliyatni to‘la tashkil etishlari uchun aylanma mablag‘larini ko‘paytirish;

– innovatsion g‘oyalarni ishlab chiqarish jarayoniga joriy etishda byudjet va nobyudjet mablag‘lar hajmini oshirish;

– texnika vositasi, texnologiya, o‘g‘itlar, o‘simliklarni himoya qilish vositalari, shuningdek, qurilish materiallari, yuqori sifatli urug‘lik materiallari, xom ashyo va vositalar bilan ta’minlash yoki sotib olishni tashkil etishni takomillashtirish va boshqalar.

5. Kichik korxonalarni tashkil qilish va boshqarish bo’yicha maslahatlar

Kichik korxonalar haqida tushuncha va ularni rivojlanishida maslahatlarning o‘rni. Hozirgi vaqtda kichik tadbirkorlik sub’ektlari tomonidan maslahatchilar xizmatidan foydalanish o‘ziga xos brendga aylanib bormoqda. Biznesning natijasiga bog‘liq bo‘lgan faoliyatlar majmuaga aylanib bormoqda, ayniqsa tashqi yordamchilarga bo‘lgan ichki ehtiyoj o‘sib bormoqda. [51] Maslahatchilarning xizmatini yoqlab

[51]Kubr, M. (ed.) “Management consulting: A guide to the profession (fourth edition)” Geneva, International Labour Office, 2002 y, Page 293

chiquvchi kichik biznes sub’ektlarining menejerlar bankirlar, advokatlar, buxgalterlar va boshqa shu kabi savdo birlashmalari tomonidan qo‘llab quvvatlovchi xizmatlardan foydalanishadi.

Maslahatchilar odamlarga o‘z kichik biznesini tashkil qilishga yordam berishadi, bu esa uning o‘rnini iqtisodiy rivojlanishda muhim o‘rin tutishini anglatadi. YAngi tadbirkor uchun eng qiyin ish bu uni o‘z faoliyatini boshlab olish hisoblanadi, natijada esa ko‘plab maslahatchilar ishlab chiqarishning rivojlanishida muhim ahamiyat kasb etishini anglatadi. Maslahatchilar va kichik biznesni rivojlantirish markazlari tez-tez o‘z ishini endi tashkil qilmoqchi bo‘layotgan ishbilarmonlar uchun maxsus o‘quv seminar treninglar tashkil etib turishadi.

Mavjud kichik tadbirkorlar o‘z faoliyatida yuzaga kelishi mumkin bo‘lgan o‘ziga xos amaliy muammolarni hal etishda maslahatchilar xizmatidan foydalanishadi. Maslahat muddati bilvosita muammoga bog‘liq, ba’zan muammo o‘z echimini topishi uchun, maslahatlar berish muddati bir necha oylar davom etishi mumkin. Agarki, muammo biznesning kengayishiga havf solishi mumkin bo‘lsa unda maslahat muddati uzaytirilishi mumkin. Ishlab chiqarish kengayishi ham ko‘p vaqt olishi mumkin, shu sababdan maslahat davriy ravishda bir yoki ikki yilni o‘z ichiga olishi mumkin.

Biznesni tashkil qilishning har bir bosqichida mamlakatdagi iqtisodiy o‘sish kichik ishlab chiqaruvchilar uchun yangi imkoniyat va qulayliklar olib keladi. Bu imkoniyatdan foydalanib, o‘z biznesini tashkil etayotgan tadbirkorlar faoliyatida bir qator muammolarga duch keladilar. Bu muammolar tadbirkorlik faoliyati bilan shaxsiy muammolar xam bo‘lishi mumkin. Ayniqsa, biznesni tashkil etish oilada bola tarbiyasi va uy ishlariga mas’ul bo‘lgan ayol tadbirkorlarga o‘ziga xos qiyinchiliklar tug‘diradi. SHu sababdan o‘z tadbirkorlik faoliyatini olib borishda axbarot maslahat xizmatlaridan foydalanish zarurati tug‘iladi.

Iqtisodiy siyosatlar ichida strukturaviy o‘zgarishlar, savdoni erkinlashtirish va xususiylashtirishni olib borish natijasida kichik biznes sektori ish o‘rinlarini yaratish, mahsulotlar va xizmatlar bilan ta’minlashning asosiy kalitiga aylanib bormoqda. Bu maslahat xizmatida

ushbu talablar bilan bog‘liq katta o‘zgarishlarni yuzaga keltirdi. Maslahat xizmatida ko‘rsatiladigan xizmatlar ko‘lamini kengaytirish, maslahat berish personallarini rivojlantirish, ularni malakalarini oshirib, muntazam yangi normativlar bilan tanishtirib borishga to‘g‘ri keladi. Asosan, konsalting xizmatlarini yangi shakllari siyosiy formatsiya va joriy etishning kritik sohalarining quyidagi sektorlariga ta’sir etadi:

- Rivojlanish strategiyalari;
- Dasturlarni joriy etish va baholash;
- Rivojlantirish loyihalarini boshqarish;
- Ishlab chiqrish bilan shug‘ullanuvchi ayol, yosh va nogironlar kabi alohida savdo guruhlarini ehtiyojlarini qondirish.

Kichik biznes o‘z faoliyatining turi, maqsadi va korxonani joylashgan joyiga ko‘ra rivojlanish darajasiga ko‘ra ko‘p qirrali hisoblanadi. Ishlab chiqarishni “kichik” sifatida ta’rif berish uchun bir qancha ishchilar, ma’lum miqdordagi pul mablag‘lari, kapital investitsiyasi, energiyadan foydalanishning maksimal quvvati yoki bularning boshqa kombinatsiyalari va boshqa omillar asosiy xususiyatlar sifatida qaralishi mumkin.

Boshqaruv maslahatchilari tomonidan ko‘plab bahs munozaralarda ushbu masala yuzasida quyidagicha fikrlar beriladi: kichik biznes ma’muriyat va amaliyot boshqaruvi korxonada muhim qarorlarni qabul qila oluvchi bir yoki ikki shaxslar qo‘lida bo‘ladi. Bu kabi amaliy ta’riflar kichik biznes ta’riflarini deyarli 85 % ni tashkil etadi.

Maslahatchi kichik biznesni xususiyatlarini katta hajmga ega bo‘lgan ishlab chiqarish xususiyatlaridan farqlay olishi shart. Birinchidan, kichik biznes tashkil qilinayotgan paytida shaxsiy yoki oilaviy jamg‘armalari tomonidan dastlabki moliyalashtirish amalga oshiriladi. Oila yordami har ikkala moliyaviy va ma’naviy qo‘llab quvvatlashda ko‘pchilik korxonalarda muhim rol o‘ynaydi. Ikkinchidan, menejer deyarli butun ish joyi bilan yaqindan tanish bo‘lish imkoniyatiga ega bo‘ladi va uchinchidan kichik ishlab chiqarish chegaralangan geografik hududda amalga oshiriladi. Ushbu xususiyatlar maslahat jarayonlariga kuchli ta’sir ko‘rsatadi.

Kichik tadbirkorlar o‘z ichiga maxsus bozorlarda cheklangan talablarni to‘ldirish imkoniyati uchun qulay tendensiya va sharoit hamda talablarning o‘zgarishiga moslashuvchanlik qobiliyati kabi afzallik tomonlariga egadir. Boshqaruv tilida aytganda kichik biznesda narx, mahsulot va etkazib berish bilan bog‘liq faoliyatni umumiy qamrab oladi. Ishlab chiqarishning egasi bo‘lgan menejer oylikka ishlovchi menejerlar yuqori darajada ruhlantiradi, chunki qattiq va ko‘p ishlashadi hamda shu bilan birga o‘zini namuna sifatida ko‘rsatib ishchilarni yanada ruhlantiradi.

Oddiy tashkiliy tuzilma biznesning har ikkala tomoni ichki va tashqarisida aloqa kanallarini birlashtirgan va yunaltirgan tuzilmadir. Firmaning kichikligi katta firma ishchilariga nisbatan o‘z ishchilarini qobiliyatlarini tezroq aniqlash va rivojlantirishga yordam beradi. SHunindek, kichik ishlab chiqarish firmalari katta firmalarning xohish irodasiga qaramasdan yangi bozorlarda tajribalar o‘tkazishi yoki bevosita bozorga o‘z xizmati va mahsulotlari bilan kirishi mumkin. Kichik korxonalar bozorning o‘zgarishlariga tez moslasha oladi va bozorda erkin xarakatlanuvchi haridorning e’tiborida bo‘la oladi.

Kichik korxonalarning muammolari ikki turga bo‘linishi mumkin:

1. Umumiy
2. Maxsus

Umumiy tusdagi muammolar o‘z ichigaquyidagilarni oladi:

- Biznesning qonuniy jihatlarini;
- Kredit va xom ashyo masalasi;
- Bozorga kirish;
- Texnik va boshqaruv yordamining etarli darajada emasligi;
- YAngi biznes imkoniyatlarini aniqlash va o‘stirishda zaifligi.

Boshqaruv maslahatchilari korxonaning muammolari haqida yakka tadbirkor darajasida xabardor bo‘lib turishlari lozim. Quyidagi ro‘yxatda duch kelinishi mumkin bo‘lgan muammolar qatori aks ettirilgan:

• katta korxonalar menejment mutaxassislar jamoasini yaxshi ta’minlay olishadi, kichik korxonalar esa o‘zlarining imkon doirasi va

cheklovlari doirasida ma’muriy hamda amaliy muammolari bilan shug‘ullanishda cheklangan;

• operatsion xarajatlarni kamaytirish uchun;

• ba’zi kichik korxonalar minimum tarzda ish haqini berishadi, qo‘shimcha bonuslari kam bo‘ladi shunigdek ish faoliyati havfsizligi va rag‘batlantirish imkoniyatlari juda past darajada bo‘ladi shu sababdan kichik korxonalarda yuqori darajadagi mutaxassislarni yollash bilan bog‘liq qiyinchiliklarga duch kelishadi;

• professional investorlar kichik korxonalarga kamdan-kam jalb qilinadi (Garchi “biznes farishtalari” kichik korxonalar uchun moliyaviy hamkorlikning asosiy manbasi sifatida qaralsada) va shunindek, menejerlar dastlabki kapitalni oshirish borasida o‘z salohiyatlari doirasida qat’iy chegaralangan. Bu muammolar asosan korxona o‘sish davrida yoki operatsion muammolarni hal qilish davrida shuningdek menejerlar tomonidan qo‘shimcha moliyaviy resurslarni oshirmoqchi bo‘lishganda yuzaga kelishi mumkin;

- qarz olish darajasini pastligi va cheklangan resurslar muammosi tufayli kichik korxonalar iqtisodiy pasayish va repressiya davrlariga nisbatan zaif bo‘lib hisoblanadi;
- kuchli o‘zgarish va moslashish qobiliyati kichik korxonalarning tabiiy kuchli tomoni sifatida qaralsa ham, favqulodda sodir bo‘lgan kuchli o‘zgarishlarga nisbatan o‘z ta’sirini yuqotishi mumkin. Bu vaqtda menejer biznesning kelajagi haqida qayg‘urgan holda doimiy operatsional muammolar bilan band bo‘ladi;
- mablag‘larning etishmasligi korxonada inson resurslaridan yuqori darajada foydalanish uchun xodimlar malakasini oshirish va rivojlantirish uchun seminar treninglar o‘tkazish imkoniyatlariga yul bermaydi;
- o‘z faoliyatida iqtisodiy samardorlikka erishish maqsadi yulida yuksak marketing tizimini jalb qiluvchi va o‘zining shaxsiy izlanish hamda rivojlantirish tadqiqotlarini tashkil qila oladigan katta korxonalarning qo‘llagan demping siyosati tufayli kichik korxonala mahsulot realizatsiyasidan qiynalishadi, bu o‘z navbatida o‘z o‘rnida

kichik korxona o‘zining yuqori darajadagi ishlab chiqarish salohiyatiga chiqa olmaydi;

- kichik korxonalar odatda bir yoki bir necha xizmat turlari bilan chegaralanadi, natijada muammo yuzaga kelgan vaqtda ular o‘z faoliyatlarini katta korxonalar kabi diversifikatsiya qilishga qodir bo‘la olmaydilar;
- ko‘p hollarda menejerlar hukumat tomonidan chiqarilgan tartibga solishlar, xarakatlarni tushunishga va ularga e’tiroz bildirish imkoniyatiga qodir bo‘lmaydilar.

Kichik korxonalar o‘z muammolarini hal qilishda juda ko‘p cheklovlar mavjud. Hattoki eng kichik darajadagi muammo ham korxona faoliyati uchun etarlicha tashvish tug‘dirib havfli bo‘lishi mumkin. Davlatlarda turli darajadagi muammolar tufayli o‘zining birinchi ikki yilida o‘z faoliyatini to‘xtatishga majbur bo‘lgan korxonalar 50 foizdan oshib ketgani buning isbotidir.

Maslahatchilar xizmatidan foydalanishni xohlamaslik

Juda ko‘pchilik kichik korxonalar quyidagi sabablarga ko‘ra tashqi maslahatchilardan foydalanishni istashmaydilar:[52]

- kichik korxonalar tashqi maslahatchi xizmatini qoplashga faqatgina katta korxonalar qurbi etadi degan fikrda bo‘lishadi;
- juda ko‘p hollarda maslahatchilar biznesda ayni yordam lozim bo‘lgan nuqtasida keraklicha tajriba mavjud bo‘lmaydi;
- menejerlar o‘z faoliyatiga oid tegishli ma’lumotlar bilan tashqi maslahatchilarni ta’minlashni xoxlashmaydi;
- tashqi maslahatchini aniqlash qiyin kechadi, sababi ko‘pchilik menejerlar avvalgi maslahatchilar bilan aloqalari uzilgan bo‘ladi;
- rivojlanayotgan davlatlarda ayol tadbirkorlar o‘z faoliyatiga oid muammo va boshqa jihatlarini o‘z jinsidagi maslahatchilar bilan to‘laroq, ochiqroq va mukammal tarzda muhokama qila oladilar, bu esa ayol maslahatchilarni etishmovchiligiga olib keladi;

[52]Kubr, M. (ed.) “Management consulting: A guide to the profession (fourth edition)” Geneva, International Labour Office, 2002 y. Page 356

- tashqi maslahatchini jalb qilinishi menejerni bilim va malakasini etarli emasligi bilan kamsitish deb hisoblaydi.

Bu kabi qo‘rquv va shubhalarni tushunmaslikdan qutulish uchun kichik korxonalar menejerlari o‘z tashvishlari va xavotirlari haqida bemalol eshitadigan hamda yordam bera oladigan odamga ehtiyoj sezadilar. Menedjer Jon Harvey o‘z tajribalarini quyidagicha namoyon etgan:

“Men bir narsani umuman tushuna olmayman. Qanday qilib bitta shaxs korxonani boshqarishi mumkin. Albatta, har bir biznesmen o‘zining haridorlari, ta’minotchilari, bank menejerlari va boshqalar bilan aloqalariga egadir. SHuningdek, raqobatchilari haqida ham fikrlari va ma’lumotlariga egadir. Ammo, juda ko‘pchilik korxona egalari o‘z fikrlarini erkin ayta oladigan, o‘z biznesi imkoniyatlari va havf- xatarlari haqida ochiq gaplasha oladigan ishonchli kishisi yoki do‘sti bo‘lmaydi. Ko‘p hollarda o‘zingizni ulkan tashqi kuchlar oldida yolg‘iz va zaif his qilganingizda boshqa yaqin kishi bilan u haqda fikrlashish sizga o‘zingizga bo‘lgan ishonchni va biznesni qo‘llab -quvvatllashga bo‘lgan his tuyg‘uni oshirib yuboradi.”

Menejerlarning noto‘g‘ri tushunchalarini yo‘qotish uchun maslahatchilar o‘z xizmatlarini qiymatini ifodolovchi, agar mumkin bo‘lsa boshqa kichik korxonalarning ushbu xizmatdan foydalanganligi haqidagi ma’lumotlar va axborotlarni taqdim etishlari lozim bo‘ladi. O‘rganishlar shuni ko‘rsatadiki, maslahatchilar xizmatidan foydalangan juda ko‘p kichik korxonalar egalari quyidagi yutuqlarni qo‘lga kiritishgan:

- professional tarzdagi mustaqil qarash;
- butun korxona bo‘yicha tekshiruv va ekspert xulosasi;
- marketing va bozor rivojlanishida so‘nggi jihatlar;
- korxonani o‘stirish uchun yangi g‘oyalar;
- menejer va xodimlar jamoasi bilan seminar treninglar;
- strategik yondoshuv rivojlanishiga yordam.

Maslahatchining roli va o‘rni. Kichik korxonalar bilan ishlashda maslahatchi menejmentning butun spektrini o‘z qo‘lida ushlay olishi va lozim bo‘lsa korxona mutaxassisiga nisbatan yanada umumiyroq

yondashishi lozim. Bu esa o‘z o‘rnida maslahatchilardan kichik korxonalar rivojlanishida talab qilinuvchi menejment tamoyillarida sezilarli tajribaga ega bo‘lishi va professional tarzda shug‘ullangan bo‘lishni talab etadi. Bir funksiyaning o‘zgarishi qolganlariga ham ta’sir etishi tufayli kichik korxona funksiyalarini amalga oshishi haqida to‘plangan bilim ham asosiy ahamiyat kasb etadi. Bundan tashqari bu maslahatchi uchun kichik korxonanig joriy rivojlanish amaliyoti uchun konseptual bazani ta’minlab beruvchi tadbirkorlikni rivojlantiruvchi turli xildagi rivojlantirish yondoshuvlari bilan yaqindan bilish imkoniyatini beradi.

Kichik korxonalar bilan ishlovchi maslahatchi muvaffaqiyatli karera qilishi uchun biznes asoslarini sir asrorlarini bilish juda muhim ahamiyat kasb etadi. Kichik korxona menejeriga yordamlashayotgan vaqtida menejment bilan bog‘liq bo‘lgan barcha vazifalar bajarilganligiga ishonch hosil bo‘lishi lozim, hatto vazifalarning 75 foizi bajarilib qolgan 25 foizida nuqson bor bo‘lsada ushbu holat qabul qilinadi. Maslahatchi kichik korxonaning boshqaruv amaliy vazifalarini mujassamlashtirgan va integratsiyalashganligiga ishonch hosil qilish uchun korxona umumiy holatiga e’tiborli bo‘lishi lozim. Mahsulot ishlab chiqarish va xizmat ko‘rsatish kabi texnik faoliyatlar bo‘yicha yagona fikrga kelishga qiynalayotgan bir paytda hisobdan boshlab to xodimlar bilan shug‘ullanish kabi vazifalarni bajarishda menejerni ruhlantirish uchun sabr va kuchli matonat talab qilinadi.

Maslahatchilarning roli korxonani boshqarishga qo‘shgan hissasi bilan birga, korxonaning moliyaviy, sotuv, ishlab chiqarish faoliyati davomida kelib chiqayotgan muammolariga amaliy echimlar echish bo‘yicha maslahat berishdir.

Katta korxonalarga taqdim etiladigan kunlik konsalting hisobotlari kichik korxona uchun kerak emas. YOzilgan hisobotlar qisqa, oddiy va kichraytirilgan bo‘lib, vazifaning oxirida nima qildi, nima sababdan va kelajakda nima qilish kerakligini tushuntirib berish uchun tez-tez taqdim etib turadi. Maslahatchilar mijozlar har doim ham oliy ma’lumotli katta tajribaga ega bo‘lgan menejerlar emasligini nazardan chetda

qoldirmasliklari va doimo e’tiborga olishlari lozim bo‘ladi. Bundan tashqari mavjud kamchiliklarni tuzatishga yordam beruvchi noodatiy vositalar ham mavjud. SHuning uchun maslahatchi o‘z mijozlariga yordam berishda oddiy usullardan foydalanishi lozim.

Istagan natijaga erishishda iltimos qilish, maqtash va tanbeh berish kutilgan natijaga erishishning yanada samaraliroq yo‘li bo‘lib xizmat qilishi mumkin. Mijoz menejer maslahatchi bergan maslahatini korxona faoliyatiga muvaffaqiyatsizlik olib kelishi mumkinligi haqidagi fikrga ham borishi mumkin. SHuning uchun maslahatchi texnik jihatdan yordam berishda eng avvalo mijozning shaxsiy fikrini inobatga olish ehtimolini esdan chiqarmaslik kerak. Odatda yagona manba sifatida doimoiy faoliyat bilan band bo‘lgan menejerlar bilan muloqot o‘tkazadilar. Maslahatchidan kerakli ma’lumot va axborotlarni olishda o‘ziga xos zukkolik, qat’iyat va tirishqoqlik talab qilinadi.

O‘tgan 30 yil davomida ko‘plab hukumatlar ish beruvchi tashkilotlar, savdo birlashmalari, savdo palatalari, tadbirkorlar birlashmalari yoki boshqa shu kabi tashkilotlar kichik korxonalar uchun quyidagi maxsus xizmat va imkoniyatlar yaratishdi:

• kredit ta’minoti(qarzlar va kafolatlar);

• pasaytirilgan soliq stavkalari;

• tovar va xizmatlar uchun oldindan buyurtma asosida va imtiyozli bozorlar;

• sanoat mulklari, hududlar yoki inkubatorlar;

• mahsulot dizayni va sifat nazorati xizmatlari;

• maslahat xizmatlari eksport imkoniyatlari haqida ;

• bozor tadqiqot va texnik-iqtisodiy tadqiqotlar;

•savdo yarmarkalari, ko‘rgazma, sotuvchi va haridor uchrashuvlari kabi chegirmalar va marketing xizmatlariga yordam;

• xomashyo materiallarining pasaytirligan narxlarda sotib olinishini tashkil qilish.

Garchi korxonalar aniq bir yunalishda to‘g‘ridan to‘g‘ri texnik maslahat olishlari mumkin, ammo korxona egasi yoki menejerlari bu kabi xizmatlardan foydalanishni o‘zlariga juda qiyin bilishlari mumkin.

Menejment maslahatchi esa xizmatlarning barcha turlari haqida maslahat berishlari, afzallik tomonlarini tavsiya etishlari va maslahat berishlari lozim bo‘ladi. Bu faoliyatga oid ma’lumotlarni qaerdan topish yo‘nalishini ham o‘z ichiga oladi. Rivojlanayotgan davlatlarda o‘z faoliyatida mahalliy kichik va o‘rta korxonalarga texnologik transferlar, sanoatlashgan davlatlarning qo‘shma korxonalari, pudrat va franchayzlar bo‘yicha maslahat beruvchi menejment maslahatchilari ko‘payib bormoqda.

Yaxshi sog‘lik, qat’iyat va chidamlilik maslahatchining hushyorlik va qo‘llab quvvatlovchi sifatlari bilan bir qatorda turadi. Kichik korxona menejerlari an’anaviy ish soatlariga aloxida e’tibor qaratishadi. Maslahatchilar ham xuddi oilaviy doktorlarga o‘xshashadi: doimo chaqiruvda bo‘lishadi va ba’zi mijozlar buni afzallik tomonlaridan foydalanishadi.

Katta tashkilotlar uchun ko‘plab an’anaviy konsalting bo‘limlarida aloxida “xatoliklar” xonalari mavjud bo‘lib, unda hisobotlar rahbarlar tomonidan tekshirilad. Juda muhim hisobotlar konsalting birlashmasi menejeri tomonidan tekshiriladi. Biroq, kichik korxonalar bilan ishlash davomida maslahatchi tomonidan yo‘l qo‘yilgan xatoliklar tashkilot faoliyati uchun halokatli bo‘lishi mumkin. Aynan shuning uchun xisobotlar aniq va tezkor tayyorlanishi lozim, maslahatchida natijalarni kollektiv bilan birgalikda tekshirishi uchun chegaralangan vaqtdan samarali foydalanishi zarur bo‘ladi.

Odatda yordam inqiroz paydo bo‘lganda yoki ma’lum muammo menejerlar tomonidan hal qilinmaganda jalb qilinadi, bu esa maslahatchilarni haddan tashqari bosim ostida ish olib borishlariga majbur qiladi. Konsalting jarayonlari va resurslarini oqilona ishlatish orqali maslahatchilar menejerga nima yordam qila olishlari belgilab olinadi. Yakuniy tahlilda maslahatchining ishi faqatgina maslahat berish ekanligi lekin korxonani boshqarish emasligi eslatib o‘tiladi. Agarda maslahat korxona menejmenti tomonidan qabul qilinmasa yoki foydalanilmasa, konsultantni quyidagi misol tariqasida jo‘natish mumkin “siz otingizni suvga olib borgan taqdiringizda ham uni suv ichishga

majbur qilolmasligingiz mumkin”. Maslahatchi kichik korxonaning muvaffaqiyatsizligi uchun javobgar yoki uning muvaffaqiyati uchun sabab sifatida ko‘rilmasligi kerak. Maslahatchi korxonaning muvaffaqiyati uchun hissa qo‘shadi, korxona muvaffaqiyati hamda muvaffaqiyatsizliklari korxona egasi bilan bog‘liqdir.

Korxonaning hayotiylik siklida maslahat vazifalar. O‘tgan bo‘limlarga nazar solsak, maslahatchilar shug‘ullangan menejment holatlari va muammolari o‘z ichiga kichik korxonalar maslahatga bog‘liq bo‘lgan konsepsiya va tajribalarni o‘z ichiga qamrab oladi[53].

Kichik korxona maslahatchilari biznesning o‘zgarishlariga mos ravishda o‘zgarishlari talab etiladi. Ular axborotlar va ularni qanday foydalanishdan xabardor bo‘lishlari lozim. Kichik korxona faoliyatiga doir bo‘lgan kompyuter texnologiyalari va dasturlarini ishlatishni bilishlari juda muhim hisoblanadi, ayniqsa, oddiy ma’lumotlarni kichik korxona menejeri uchun foydali ma’lumotlar sifatida foydalana olishi muhimdir.

Muomala ko‘nikmalari maslahatchilar uchun muhim ahamiyat kasb etib bormoqda va hattoki texnik bilimlar va boshqa ko‘nikmalarini o‘z soyasida qoldirishi mumkin. Maslahatchilar o‘zlarining kommunikatsion tajribalarini muammoni aniqlashga va uni echimini topishga foydalanishlari lozim. Maslahatchilar marketing, texnologiyalar va kompyuter dasturlari kabi alohida muammolar bo‘yicha o‘z yordamini beruvchi yuqori bilimli texniklar bilan doimiy aloqada bo‘lib turishlari lozim bo‘ladi. Echim topilgandan so‘ng maslahatchi o‘zining shaxsiy muomala ko‘nikmasidan foydalangan holda menejerni ushbu echimni joriy etishning afzallik tomonlariga ishontirishga xarakat qilishi lozim.

Kichik korxona egalari ko‘plab muammolarga duch kelishadi, shuning uchun maslahatchi korxona egasi tomonidan turli talablar va ehtiyojlarga tayyor turishi lozim. Maslahatchilar deyarli barcha zaruriy yordamlar uchun “yagona darcha” sifatida qaralishi mumkin. Quyida berilgan bosqichlar o‘ziga xos hayot sikli asosida o‘z faoliyatini olib

[53]Kubr, M. (ed.) “Management consulting: A guide to the profession (fourth edition)” Geneva, International Labour Office, 2002 y. Page 548

boruvchi korxona menejerlari bilan shug‘ullanuvchi maslahatchilar duch kelishi mumkin bo‘lgan muammolarni aks ettirishga yordam beradi:

1-bosqich: Ilk boshlanishi. Biografik faktlar muvaffaqqiyatli kichik korxona egalari menejerlari ma’lum bir fazilatlarga ega ekanligini ta’kidlaydi. Ular ko‘pincha oilada to‘ng‘ich farzand bo‘lib dunyoga kelishadi va hayotda boshqalarga nisbatan juda erta ma’suliyat hissini bilishadi. Juda ko‘p holatlarda ular ishbilarmonlarning farzandlari bo‘lishadi. Bu kabi odamlarda qo‘shimcha bilimga ega bo‘lishmaydi ammo ishda 5 yildan ziyodroq malakaga ega bo‘lishadi.

SHaxsiyatiga kelsak, optimistik va riskni o‘rtacha moyillar sifatida guruhlashadi, hayotda pul topish motivatsion asos bo‘lishiga qaramasdan o‘zlarining taqdirini nazorat qila olishadi. Bu kabi odamlar odatda oilali, ammo biznesga oilaviy ta’sir eng past darajada bo‘lishadi. Bunga asosiy sabab odatda rafiqalari ham tushunadigan, turmush o‘rtog‘ining talablarini qadrlovchi bo‘lishadi. Tadbirkorning oilaviy holati korxonaning samarali yuritilishida sanalishi mumkin bo‘lgan jihatlardan biri hisoblanadi.

Eng asosiy xususiyat bu tadbirkor aqlan va jismonan juda ham faol bo‘lishi lozim. Ular o‘z vaqtini yaxshi boshqarishadi va yaxshi tashkilotchi hisoblanishadi. Muvaffaqiyat siri nafaqat sifatli ish faoliyatidan, balki ishni to‘g‘ri rejalashtirib, uni amalga oshirishiga ham bog‘liqdir. Endi ish boshlayotgan tadbirkor bilan ishlashda maslahatchi tadbirkorni haqiqiy ishbilarmon bo‘la olish yoki bo‘la olmasligini aniqlash uchun uning qiziqishlari, hobbilari, oilaviy ahvoli haqida ma’lumot to‘plashi zarur. Loyiha tekshiruvdan o‘tkazilishi, kichik korxonaning va tadbirkorning kuchli va kuchsiz tomonlari hisoblab ko‘rilishi lozim bo‘ladi.

2-bosqich: Startap. Mijozlarning yangi ishlab chiqarishni boshlashga bo‘lgan xohishlarini baholagan holda maslahatchi takliflarni muhokama qilib va qayta ko‘rib chiqqandan so‘ng, eng kamida uchta favqulodda tegishli rejalarni ishlab chiqishi lozim bo‘ladi:

- Sodir bo‘lishi mumkin bo‘lganlarning eng yaxshisi qay biri? (“ko‘k osmon” yondoshuvi);

- Qay birining sodir bo‘lish ehtimoli yuqori (“biznes- reja” uchun asos)?;
- Sodir bo‘lishi mumkin bo‘lganlardan eng yomoni qay biri (“salbiy risk”ni haqqoniy baholash)?

Maslahatchilar ijodiy muammolar sanaluvchi birinchi ikkita imkoniyatlari to‘g‘risida o‘z mijozlari bilan erkin suhbatlashishi lozim. Uchinchi turdagi korrektiv muammolar maslahatchining shaxsiy maslahatlari uchun saqlab qo‘yiladi. Maslahatchi har uchala alternativlar uchun tegishli rejalarni tuzib qo‘yishi lozim bo‘ladi. Kichik korxonaning yaxshi menejeri doimo g‘oyalarni tezlik bilan umumiylashtira oladi.

Maslahatchi mijozni ruhlantirib turishi lozim. Ikkita sababga ko‘ra ushbu g‘oyalar haqida ma’lumotlarni yozib olish va yig‘ishda mijoziga yordam berishi lozim bo‘ladi: birinchi sabab bu alternativlar ichidan mantiqiy tanlov amalga oshirish uchun yordam berish va ikkinchisi, boshqaruv tajribasida dastlabki boshlangan rejadan so‘ng yuzaga kelgan noqulaylik tug‘diruvchi g‘oyalarni qo‘llab quvvatlovchi faktlarni ishlatish.

Asosan, dastlabki bosqichlarda xatolar qilinadi, ular ham umumiy o‘rganish jarayonining bir qismidir. Maslahatchining vazifasi, ushbu bosqichlarda menejerlar tomonidan yo‘l qo‘yiladigan xatoliklarni minimallashtirish hisoblanadi. Ammo imkonsiz loyihani muddati o‘tib ketgandan so‘ng qaytarishga urinishdan ko‘ra, yunaltirilgan dasturning samarasizligini tan olgani ma’quldir. “Qayta tirilishdan ko‘ra tug‘ilish osonroqdir”. Agar, imkoniyat va sharoitlar etarli bo‘lsa, mijozni qayta tiklanishiga ruhlantirishga yo‘l qo‘yish lozim. Agar korxona bilan oldinga siljishga qaror qilinsa, barcha munosabatlar qo‘llab quvvatlanadi. Faoliyatni rag‘batlantiruvchi samarali qaror qabul qilish juda muhimdir. Ba’zi mamlakatlarda yangi korxonalarda xatolik ko‘rib chiqish va muzokaralar xonasi mavjud.

Funksional nuqtai nazardan qaraganda, maslahatchi mijozlarni imkoniyati bo‘lsa, boshidan ba’zi mutaxassislarning xizmatidan foydalanishga undashi lozim. Agarda korxona o‘sayotgan bo‘lsa boshida kelgan mutaxassislar uning tarixi, amaliyoti va natijalari bilan yaxshi

tanish bo‘ladi, bu esa o‘z navbatida ularni eng to‘g‘ri yo‘lni topishiga yordam beradi. Maslahatchi mutaxassislar quyidagi sub’ektlarda faoliyat olib borgan bo‘lishi mumkin:

• qonuniy firma xodimi;

• hisobchi;

• banker;

• sug‘urta agenti;

• marketing vakili, reklamachi yoki bozor tadqiqotchisi (odatda bu korxona shakliga bog‘liq bo‘ladi).

• IT maslahatchi (mos ilovalarni tanlash IT bo‘yicha turli tuzoqlardan uzoqroq bo‘lish uchun dasturlar tanlash) kichik korxona maslahatchilari keng ko‘lamda, ayniqsa moliyaviy masalalarda funksional ekspertizani talab qilishadi. Moliya sohasi kapital shakllanishi, xarajatlar va tushumlarni nazorat etishda muammolar yuzaga chiqadi. Maslahatchilarning ushbu sohani yaxshi bilmaganligi mijozlar uchun havfli hisoblanadi.

Bu tez-tez faqatgina moliyaviy baholash orqali amalga oshiriladi, maslahatchi lozim bo‘lgan taqdirda opearatsiyalarni davom ettirishga undashdan ko‘ra uni to‘xtatishga oid noxush vazifalarni ham bo‘yniga olishga qodir bo‘lishi kerak.

Start-up davrida maslahatchi kichik korxonalar faoliyatiga oid potensial muammolarga yo‘naltirilgan bir qancha tadqiqotlarga asoslangan quyidagi nazoratni amalga oshirishi lozim. Muammoli hududni tekshirishning muhimligiga ko‘ra maslahatchi klassifikatsiyalangan kamchiliklarni qidirishi lozim:

• Boshqaruv (tajribani kamligi)

•Monetar(kapital etishmasligi; xarajatlarni nazorat qilishning sustligi)

• Material(noqulay joylashish)

• Mehanizm (ortiqcha aktivlarning sotib olinishi)

• Marketing(noqulay bozorlar uchun noo‘rin mahsulotlar)

• Aqliy(kengaytirishni rejalashtirishning past darajada ekanligi)

• Motivatsiya(ish va ma’suliyatga noto‘g‘ri munosabat)

3-bosqich. Kattalashish. 1 va 2 bosqichlarni muzokara qilgach, maslahatchi korxonani kengayishi kabi bir qancha yangi holatlarga duch kelishi mumkin va bunda maslahatchi vazifasi progressiv yondoshuvni talab qiladi. Bu zaif tomonni engishni imtixondan o‘tkazish, yaqin rivojlanish uchun imkoniyatlar va korxonaga berilgan ko‘p imkoniyatlardan foydalishga yordam beruvchi resurslarni muqobil taqsimlash vaqtining kelganligidan darak beradi. Menejerga resurslarni taqsimlashga yordam berishda maslahatchi "to‘rttasi birga tamoyili" asosida ishlashi lozim:

• Savdoning 80 % mijozlarning 20 %dan keladi;
• Xarakatlarning 80 %ni aksiyalarning 20 %ga to‘g‘ri keladi;
• 80 % intizomiy muammolarni xodimlarni 20 % amalga oshiradi;
• 80 % savdo 20 sotuvchilar hissasiga to‘g‘ri keladi.

Maslahatchi "foiz o‘ynash" faoliyatini va muhim sohalarda o‘z fikrini jamlay olishiga undashi lozim bo‘ladi. Kamolotga etish davrida kundan kunga operatsion muammolarga g‘arq bo‘layotgan menejer korxonaning yashab qolishi yoki o‘sishi bilan bog‘liq bo‘lgan uzoq muddatli yoki qisqa muddatga mo‘ljallangan rejalarga etarlicha e’tibor berishga imkoni ham, vaqti ham bo‘lmaydi. Maslahatchilar ayni mana shu paytda mijozlarni ruhlantirib, kelejakka e’tiborliroq qaratishlariga yordam qilishlari lozim bo‘ladi. Masalan, maslahatchilar tashkilotning joriy qismlari va ish tasvirlarini tayyorlay olishadi va ularni besh yoki o‘n yil ichida qanday bo‘lishi ulardagi o‘zgarishlarni ko‘rsatgan holda solishtira oladilar. YAngi rivojlanishlar etarli darajada ko‘tarinki ruh, sezilarli inkubatsiyani va kondensatsiyani talab qila oladi. SHuning uchun maslahatchi menejerning rejalari, kelajakda o‘sish va rivojlanish uchun resurslarni hamda vaqtni to‘g‘ri taqsimlay olishga qaratilganligiga ishonch hosil qilishlari lozim.

Muvaffaqiyatli faoliyat yurituvchi menejerlarning mashhur xususiyatlaridan biri shuki, ular judayam yaxshi tashkilotchi bo‘lishadi. Menejment rivojlantirish jarayonlarining bir qismi sifatida menejerlarni menejment ob’ektlarini tushunishga va prognozlar, byudjet va nazoratni qat’iy talab qilishga ruhlantirish uchun tatbiq etilishi lozim. Balki iloji

bo‘lsa ayni mana shu kamolot davrida hisobchi (moliyaviy nazoratchi) lavozimini joriy etish foydadan holi bo‘lmaydi.

Biznesni rivojlanishi va o‘sishida marketingning ham ahamiyati oshib bormoqda. Tadbirkor haridor o‘z ishini rivojlantirish uchun dav’at etilishi, bozor tadqiqotlarining muhimligi bilan tanishtirilishi va faoliyatni yaxshilash hamda muammolar doirasini kamaytirish maqsadida kerakli takliflarni bilan chiqadigan mijozlarning shikoyatlarni qabul qila olishga qodir bo‘lishi lozim.

Maslahatchi bir necha firmalar borasidagi bilimlarini hayolida solishtirgan holda joriy mijozning ishlab chiqarish salohiyatini baholashiga to‘g‘ri keladi. Kirim-chiqim va ishlab chiqarish salohiyati bo‘yicha bir necha firmalarni solishtirib, tahlil qilishi va ularni faoliyatini baholay olishi- judayam qiymati yuqori hisoblanadi. Maslahatchi esa bu kabi ma’lumotlarni qaerdan olishni juda yaxshi bilmog‘i lozim hisoblanadi.

Ushbu uchinchi bosqich mustahkamlashuv bosqichi bo‘lib, bu bosqichda o‘sishning eng optimal darajasiga erishiladi va bundan ortiq kelgusi faoliyatni yanada kengaytirish tadbirkorga havf sifatida taassurot uyg‘otishi tabiiy hol. Biznesning "yanada kattarish" davom etishi bilan, o‘z o‘zidan korxona va tadbirkor yanada "qarib" boradi. Maslahatchilar menejerlarga ularning qiziqish va kelajakdagi ehtimolli xarakatlarini hisobga olgan holda muvaffaqiyatli rejalarni rivojlantirishga yordam berishda eng asosiy va muhim rolni o‘ynashadi.

4 - bosqich. Tadbirkorlikdan chiqish. Nihoyat korxona ma’lum bir o‘sish darajasiga etadi va bunda uning faoliyati "kichik korxona" sifatida boshqa e’tirof etilmaydi. Moliya, korporativ strukturasi tuzilishi tubdan o‘zgaradi. Kichik korxona maslahatchi menejerni yangi holatlarni to‘g‘ri baholay oladigan yangi mutaxassislarga jo‘natishi lozim bo‘ladi. Vaziyatga muvofiq holda, menejer korxonani boshqarish yo‘nalishi, biror yangilikni boshlash, ishchi xodimlar bilan munosabatlar tizimi, qarolr qabul qilishdagi yangicha vazifalarni bajara oladigan darajada bo‘lishi kerak. SHu bilan birga o‘zgacha maslahatlar xizmatiga talaba ham oshadi. Ushbu nuqtada korxona faoliyati o‘z yo‘liga tushirilishi lozim.

Korxonani monetar salohiyatini baholashda odatda quyidagi uchta yo‘ldan biri tanlanadi:

- oldindan uyushtirilgan kimoshdi savdolarida qatnashib, eng yuqori haridga sotilayotgan korxonaning tugatish yoki nochor savdo qiymati;
- narxi eng kam amortizatsiya xarajatida bo‘luvchi va tanlangan bozorlarga asta sekinlik bilan sotiluvchi mahsulot ishlab chiqaruvchi korxonada buyurtmalar kiymati;
- muammo sifatida sotiluvchi va narxi gudvil kabi mahsulotlarni o‘z ichiga oluvchi korxonaning bozor qiymati.

Baholashda vaziyatlar hisobga olinib, (masalan, korxona xo‘jayinini vafoti) qaysi baholash metodi qo‘llanilishini aniqlab beradi. Umuman olganda, bozor qiymati sotuvchi uchun eng yaxshi axborotni taqdim etadi.

Maslahatchi mijozga yordam berish bilan bir qatorda eng yaxshi kelishuvni olish uchun ma’sul hisoblanadi. SHunday bo‘lsada, maslahatchi eng yaxshi sotish jarayonini amalga oshirish uchun tirishqoq sotuvchi va ko‘ngilli haridor bo‘lishi kerakligini esdan chiqarmasligi lozim. Ushbu quvonarli holga erishish uchun maslahatchi sotuvchini yangi xo‘jayin uchun "ichida biror narsa qoldir" qabilida ishlashga undashi lozim. Bu orqali sotish imkoniyatlari oshiriladi, vaqt tejaladi va bir birini ayblash ehtimolligi kamaytiriladi. Korxona salohiyatidan kelib chiqib eng yuqori darajadagi foydani qo‘lga kiritish uchun yangi xo‘jayin axborotlarni kamaytirish borasida shug‘ullanish lozim.

Alohida e’tibor qaratish lozim bo‘lgan sohalar. Start-up bosqichidagi tadbirkorga maslahatlar berishda o‘ziga yarasha bir qancha qiyinchiliklar mavjud. Maslahatchi bir yo‘nalishda yoki individual mijozlar bilan ishlaydi. Maslahat berish munosabatlari personal va kuchli bo‘lishi lozim hamda aniq bir vazifani bajarishga yo‘naltirilgan menejment ishlarini o‘z ichiga qamrab olib ulardan uzoqlab ketmasligi kerak.

YAngi biznesni boshlayotgan har qanday tadbirkor uchun qaror qabul qilish biznes va menejmentdagi masalarini qamrab oluvchi eng muhim qadamlardan biri hisoblanadi. Mijozning yakuniy qarorni

mustaqil tarzda qabul qilishi juda ham muhim. Konsultatsiya jarayoni kishilarga nima qilish kerakligini oddiygina tushuntirib quya qolishdan ko‘ra ularga o‘zlarining fundamental qarorlarni qabul qilishga vakolat berishi lozim bo‘ladi. Chunki ular o‘zlarining normal kareralarini yo‘lga qo‘yish davomida shok holati yoki shaxsiy muammolar (masalan ajrashish yoki boshqa notanish davlatga ko‘chishga majbur bo‘lish kabi) uchragan bo‘lisha mumkin. Bu kabi holatlar insonni e’tiborini oladi va mustaqil qaror qabul qilishda qurquv hissini uyg‘otishi mumkin. Maslahatchi uni yangi biznesni boshlashda yangi va notanish sohalarga moslashishiga ko‘mak berishi mumkin. Bu holatdagi odamlar do‘stlari va oilasi e’tiboridan chetda bo‘lib ko‘pincha umidsiz, o‘ziga ishonchsiz va qo‘llab quvvatlashga muhtoj bo‘lishadi. Professional maslahatchi buni muhim jihat sifatida qarashi lozim bo‘ladi.

Maslahatlar odatda biznes masalari yuzasida bo‘ladi. Yangi biznesni boshlayotgan tadbirkor hayot tarzi va moliyaviy havfsizligi o‘zgarishi mumkinligi hamda ba’zi oila a’zolarini ushbu biznesda qatnashishi lozimligidan butun oilasini o‘z biznesiga chorlashi lozim bo‘ladi. Biznesda ba’zi nikohlar buzilib ketishi, boshqa birlari biznesni boshqarish tajribasi orqali esa kuchayib boyib ketishlari va yanada mustahkam bo‘lishlari mumkin. Konsultantlar tadbirkorlar barcha holatlarni inobatga olganligiga ishonchi komil bo‘lishlari lozim. Konsultantlar mijozlarni ruhini tushirmasligi kerak, ularga o‘z qarorlarini qabul qilish uchun har tomonlama qarashga yordam berish lozim.

Ko‘pincha salohiyati yuqori tadbirkorlar maslahatchilarni faqat ajoyib maslaxat berishlari uchungina chaqirmaydilar, balki ularni foydali kontaktlar bilan ta’minlashda foydalanadilar. Ayniqsa, bankirlar va moliyaning boshqa sohalari yoki potensial haridorlar bilan aloqa o‘rnatishlariga yordam beradilar. Biroq, bu sharoitda ma’lum bir kontaktlarni o‘rnatish maslahatchi faoliyatiga salbiy ta’sir ko‘rsatishi mumkin. Kerakli nomlar taqdim etilishi va tanitilishi mumkin, ammo maslahatchilar nikohli brokerning rolini o‘ynamasligi kerak, chunki bu uning maslahatchilar faoliyati samaradorligiga jiddiy ziyon keltirishi mumkin. Bu hatto balki uchinchi tomon biznesni qo‘llab-quvvatlash

agentligi yoki bank tomonidan xizmat haqi undirilganda mijoz tomonidan esa maslahatchilar xizmatiga haq to‘lanmagan holatlarga ham olib kelishi mumkin. Maslahatchilar har bir jarayonda ishonchli tarzda betaraf bo‘lishi lozim.

Ko‘pincha tadbirkorlar bankdan pul mablag‘ olish uchun o‘z biznes-rejalarini ishlab chiqishlariga to‘g‘ri keladi. Tayyorlash davrida ushbu rejalar nafi bo‘masligi va doimiy oddiy rejalar bo‘lishi mumkin, samarali maslahatchilar o‘z mijozlariga nafaqat tashqi talablarni qondiruvchi balki barchasini boshlash uchun qarorda muhim rol o‘ynovchi biznes- reja tuzib berishga yordam bera oladi. Biznes- rejaning turli xil elementlari konsultatsiya jarayonini strukturalash uchun vazifa sifatida foydalanilishi mumkin.

Yangi biznesni boshlayotgan odamga tavsiya berish haddan tashqari ma’suliyatli vazifa bo‘lishi mumkin, chunki mijozning butun va uning oilasini kelajagini o‘z ichiga qamrab oladi. Faol maslahatchilarning hissasi mijoz tomonidan unutilishi va hattoki tan olmasligi mumkin. Ayniqsa biznes gullab yashnasa bu holat ro‘y berishi mumkin. Ammo bunda maslahatchi biron kishining hayotining ma’lum qismiga yordam berganidan qoniqishi mumkin.

Oilaviy korxonalar uchun konsalting. Kichik korxonalar yoki qo‘shma korxonalar tomonidan maslahatchilar xizmatidan foydalanish oddiy holat emas, chunki oila a’zolarining yaqin aloqalar tufayli ular biznesning qarama-qarshiliklari va muammolarini muhokama qilishni xoxlamasliklari mumkin. Shaxsiy va biznes muammolari bir-biriga aralashib ketadi va juda ko‘p holatlarda maslahatchi uchun ularni alohida ajratish qiyin kechadi.

Biznes muammolarini echishga urinishdan oldin maslahatchi biznesdagi o‘rniga qarab oilaning har bir a’zosi bilan alohida-alohida uchrashib chiqishi lozim. Biznes muammolarini jamoviy tarzda muhokama qilishga uchrashishdan oldin maslahatchi oilaning har bir a’zosining qo‘llab- quvvatlashi va ishonchiga erishishi lozim bo‘ladi.

Oila rishtalari mustahkam bo‘lgan erda oilaviy g‘urur qarama-qarshilikni engishda asosiy omil bo‘ladi. Oila rishtalari kuchsiz bo‘lgan

joyda a’zolar biznesni tashlab, karera qilishning boshqa imkoniyatlarini izlashga tushishadi. Maslahat berishdagi alohida xususiyatlardan biri bu oilaviy korxona muvaffaqiyati masalasidir.

Maslahatchi proffessional rolini saqlashi va oila a’zolari aralashishni xohlamaydigan vasiyatnoma, vafot etish ehtimoli bilan bog‘liq vazifalar, soliq va boshqa mavzularda faol bo‘lishi lozim. Maslahatchi o‘z ishini korxonaning kuchli va kuchsiz tomonlarini baholashdan boshlashi mumkin va direktor hamda aksiyadorlarning xohishlarini o‘z ichiga olgan muvaffaqiyatli jarayonlarni tavsiya etishi mumkin. Korxonaning yuqori a’zosining bevaqt o‘limi kabi holatlarga ham favqulotda rejalar tuzib qo‘yishlari lozim bo‘ladi.

Qo‘shimcha xizmatlar. Ko‘pchilik rivojlanayotgan davlatlarda kichik korxonalar tomonidan xususiy maslahatchilarga xizmat uchun haq to‘lash bir to‘xtamga kelinmagan. So‘nggi ma’lumotlarga asosan, biznesning rivojlangan xizmatlarining keng qatori o‘z ichiga maslahatni ham normal biznes aloqalariga joylashtirgan holda o‘z ichiga olmoqda. Ko‘pincha konsalting xizmatlari kichik korxonalarni xizmatlarini kengaytirish uchun hukumat homiyligida moliyalashtiriladi. Bu esa, o‘z o‘rnida davlat fondlarini ishlatish to‘g‘rimi degan katta bahs munozaraga olib keladi, xususan, bu fondlar xizmatlar ta’minoti uchun ishlatiladimi yo‘qmi kabi munozaralar ko‘payadi. Joriy ssenariy bo‘yicha kengaytirilgan xizmatlar agentligi kichik korxonalarga kirishda tashabbuskorlikni o‘z qo‘llariga olishgan va tadbirkorlarni joyida maslahat va xizmatlar bilan ta’minlashmoqda.

Bunday yordamlar quyidagi xarakatlarni o‘z ichiga olishi mumkin:

- menejment, mehnat tashkilotlari va ishlab chiqarish dizayni, rivojlantirish va moslashishning barcha jihatlari bo‘yicha maslahat berish;
- asosiy urg‘u narxni hisoblash, buxgalteriya va moliyaviy rejalashtirishga qaratilishi mumkin;
- pudrat va inventarizatsiyani o‘z ichiga olgan ichki va tashqi marketing;
- materiallarni sotib olish;
- texnologiya tanlash va texnik muammolarni echish,

• moliyani potensial manbalari bo‘yicha maslahatlar berish va moliyalash manbalarini yig‘ish uchun yordam berish;

• ishchi va menejerlarni shug‘ullantirish talablarini aniqlash;

• hukumatning tartibga solish yo‘nalishlarini va soliqlar, korxona registratsiyasi, litsenziya olishi, grantlari bilan bog‘liq hujjatlar bilan ishlash tizimi bilan tanishtirish;

• pudrat shartnomalari va eksportni rag‘batlantirish ustuvor bo‘lgan joyda nazorat sifati standartlashtirish.

Kichik korxonalar uchun qulay muhit yaratishning o‘ziga xos xususiyatlari. Kichik korxonalarni qo‘llab quvvatlashning eng samarali yo‘llaridan biri- bu huquqiy va me’yoriy muhitni yaratib beruvchi ijobiy siyosatni yaratishdir. Ushbu siyosat va tartibga solish normalari ikki keng vazifalarni o‘z ichiga oladi:

1. Ular hukumatga makroiqtisodiyotni izchil va oldindan ko‘ra bila olib boshqarish orqali, barqaror ijtimoiy va iqtisodiy maqsadlarga erishish imkoniyatini beradi.

2. Ular mikroiqtisodiyotning asosiy elementlaridan biri bo‘lmish kichik korxonalar faoliyat maydonini bir tekisda olib borishadi. Kichik korxonalar tijorat operatsiyalarini amalga oshirish uchun biznes muhitni yaxshilashni ta’minlab beruvchi qonuniy normalarni talab etadi (misol uchun, adolatsiz raqobatga qarshi himoya) va biznesning boshqa startaplari va kengayishlarini rag‘batlar bilan ta’minlaydi.

Ba’zi hollarda, kichik biznes maslahatchilaridan biznesni yaratish va uni rivojlantirish muhitini takomillashtirish va tahlil qilishda yordam berishlari so‘raladi. Yuqoridagi siyosat, qonun va tartibga solish muhitini takomillashtirish bo‘yicha taklif va talablarni beruvchilar moliya vazirligi,mahalliy boshqaruv yoki kichik biznes birlashmarlari bo‘lishlari mumkin.

Maslahatchilar ushbu muhitni yaratuvchi muassasalar, siyosatlar va normalar haqida etarlicha ma’lumotga ega bo‘lishlari talab etiladi. Odatda ushbu muhit umumiy iqtisodiy va rivojlanish siyosatlari, muhokamalari, baholashlari va murosalarini o‘zida aks ettiradi hamda u faqatgina ko‘zda tutilgan kichik biznes haqida aniq faktlarga asoslangan tahlillar va

takliflar olingandagina o‘zgarishi mumkin. Kichik biznes maslahatchilari o‘zlarining mijozlari va mijozlarining birlashmalariga faoliyatlarini takomillashtirish uchun shu kabi takliflarni shakllantirish hamda targ‘ib qilish uchun yordam berish maqsadida alohida taqsimlanadi.

Siyosat va qonunlar. Siyosat va huquqiy normativlar hukumatning xohish va istaklarini belgilab beradi, kichik korxonalarning rivojlanish xarakatlarini va ularning milliy, viloyat va mahalliy iqtisod kesimidagi rolini oshirishda qo‘llab-quvvatlaydi. Kichik korxonalar uchun qulay muhit ham tadbirkorlar ham korxonalar uchun qulay normativ siyosatni talab etadi. Bu kabi normativ iqtisodiyotning rivojlanishi va boshqaruvida ishonchni yaratishni talab qiladi. Bu barqaror, yaxshi yo‘lga qo‘yilgan siyosiy instrumentlar va mexanizmlarni talab etadi. Bir necha siyosiy sohalar kichik korxonalar operatsiyalariga ta’sir ko‘rsatadi va umumiy siyosiy muhitni yaratadi. Bular o‘z ichiga quyidagilarni oladi: pul va kredit siyosatlari, fiskal siyosat, nazorat siyosati, savdo va eksport siyosatlari, ishchi kuchi bozori siyosati, sohalar siyosatlari, mintaqaviy siyosatlar, ta’lim siyosatlari va maxsus guruhlarga bog‘liq bo‘lgan boshqa siyosatlar.

Siyosat odatda hukumatning qarashlarini aks ettiradi. Bu holat quyidagi hollarda o‘zgacha tus olishi mumkin:

• Eskirgan siyosat, bunda siyosatlar endilikda hukumatning qarashlarini aks ettirmaydi. Bu kabi holat yangi hukumat tayinlanganda yoki mamlakatda yaqin vaqt ichida katta siyosiy yoki iqtisodiy o‘zgarishlar bo‘lganda kuzatilishi mumkin.

• Yaxshi ta’riflanmagan siyosat, bunda siyosat noaniq tuzilgan yoki maxsus usulda tuzilgan bo‘ladi.

Bu kichik korxonalar potensiali va rivojlanish talablari haqida etarlicha tushunchaga ega bo‘lmagan holatda, kichik korxonalarni qo‘llab-quvvatlashga bo‘lgan qiziqishning etishmasligi, siyosatni qo‘llash ta’sirlari o‘ylab ko‘rilmaganligi va kordinatsiyaning etishmovchiligi (misol uchun, hech bir vazirlikning javobgarlikni o‘z zimmasiga olmasligi) oqibatida yuzaga kelishi mumkin:

-o‘ta murakkab siyosat, bunda siyosat qismlarga bo‘lingan usulda bo‘lib, undagi ko‘rsatmalar va afzalliklar chalkashgan holatda keragidan ortiq ko‘paytirilib berilgan bo‘ladi.

-hech qanday siyosatning mavjud emasligi, bunda kichik korxonalar siyosatida bo‘shliq bo‘lib, hukumatning istaklari aniq bo‘lmaydi. Bu kabi aniq siyosatlarning mavjud emasligi kichik korxonalar va barcha huquq va normalarni baholashda muammolarni keltirib chiqaradi.

Yaxshi siyosatni nima tashkil qilishini tushunish bu muhimdir. YAxshi siyosat bu kichik korxonalar uchun barcha eshiklarni ochib beruvchi emas, balki ba’zi holatlarda ularni chegaralab turuvchi siyosatdir. Misol uchun, atrof-muhit siyosati, korxonalarning atrof-muhitga havf soluvchi operatsiyalarini ta’qiqlab turadi.

Kichik korxonalar uchun mos siyosatni tuzish uchun quyidagi savollarni berishimiz zarur:

• Siyosatlar kichik korxonalarning rivojlanishdagi rolini hisobga oladimi?

• Siyosatlar kichik korxonalar dinamikasi haqida aniq tushunchalar asosidami?

• Ular o‘zgaruvchan va dinamik iqtisodiyotni qo‘llab-quvvatlashadimi?

• Ular qonun yoki inson huquqlarini ta’qiqlaydimi? Misol uchun biror bir aniq odamlarga biznesni boshlashga to‘sqinlik qiladimi?

• Ular yirik bizneslarni kichik korxonalardan ustun ko‘rishadimi?

• Ular kichik korxonalar bilan hukumat o‘rtasida raqobat muhitini hosil qiladimi?

• Kelgusida siyosat ustidan nazorat va siyosatni tuzuvchilarga nisbatan baholash mavjudmi?

• Turli xil vazirliklar tomonidan ishlab chiqilgan siyosatlar o‘rtasida bog‘liqlik mavjudmi?

• Siyosatni ishlab chiqish va ijro etish o‘rtasidagi bog‘liqlik mavjudmi?

Dasturlar, normalar va tartib. YAxshi siyosatlar qulay muhit uchun shart sharoitlarni ta’minlab beradi. Ammo, shu bilan bir qatorda

siyosatni amalga oshirishda qo‘llaniladigan tartibga solish va nazorat qilish mexanizmlari ham hisobga olinishi lozim. Milliy darajada, rivojlanishning qonunchilik asosini va umumiy siyosiy yo‘nalishini markaziy hukumat belgilab beradi. Markaziy hukumat tomonidan odatda pul-kredit, soliq, savdo, ta’lim, ishchi kuchi va boshqa siyosatlar olib boriladi, ammo ba’zi hollarda hukumatning boshqa darajalari (misol uchun, mahalliy va hududiy) ham muhim rol o‘ynaydi. Mahalliy darajadagi hukumat normalari kichik korxonalarning o‘sishini zo‘riqtirib qo‘yish havfi bor. Hukumatning markazlashishini kamaytirish bu mahalliy va viloyatlar hukumatlarining kichik korxonalar faoliyatiga ta’sir ko‘rsatuvchi me’yoriy va ma’muriy ishlarni amalga oshirishlarini talab etadi va ular buning ustidan chiqish imkoniyatiga ega bo‘lmasliklari mumkin. Kichik korxonalar ko‘pincha quyidagilar sababli huquqiy va me’yoriy muammolarga duch kelishadi:

- Normalarning ortiqchaligi, kichik korxonarlarni bozor imkoniyatlaridan to‘liq foydalanishga va bozorga raqobatbardosh narxlarda tovar kirgizishlarini oldini olishi.
- Nomuvofiq normalar, tadbirkorga etarlicha himoyaning ko‘rsatilmasligi (misol uchun, noaniq mulkiy huquqlari va shartnoma tartibining mukammal emasligi).
- Normalarning yaxshi tartibga solinmaganligi, bunda jarayonlar juda ham qogozbozlikka asoslangan va samarasi kam.
- Aniqlikning yo‘qligi, bunda normalar juda qiyin va chalkash, va ularni bajarish uchun juda ko‘p vaqt talab etilishi; juda ko‘p shakllarning mavjudligi, juda ko‘p hukumat idoralari bilan ishlash kerakligi, majburiyatlarning ko‘pligi va yuqori hisobot narxlari.
- SHaffoflikning yo‘qligi, bunda ma’muriy jarayonlar yopiq holda olib boriladi, buning natijasida korrupsiya imkoniyatlari paydo bo‘ladi.
- Bir-birini takrorlashi, bunda normalar bir-birini takrorlaydi yoki umuman bir-biriga to‘g‘ri kelmaydi.
- Tez-tez sodir bo‘ladigan o‘zgarishlar, bunda hukumat boshliqlari qo‘yilgan normalarni o‘zgartirishadi va bu tadbirkorlarga yangi talablarga moslashishda qiyinchiliklarni keltirib chiqaradi.

- Xabardor bo‘lmaslik, bunda kichik korxonalar normalar haqida xabardor qilinmagan, tushuntirish ishlari olib borilmagan bo‘ladi va buning natijasida normalarga amal qiluvchilarda ushbu normalar haqida etarlicha tushuncha mavjud bo‘lmaydi.

- Hududiy tengsizlikning mavjudligi, bunda huquqiy va normativ muhit qishloq va shahar joylarida turli xil tarzda amal qiladi.

- Kichik korxonalarning taklif kiritish imkoniyatining pastligi, bunda kichik korxonalar siyosatni rivojlantirish jarayoniga takliflar kiritish imkoniyati bo‘lmaydi.

Ma’muriy jarayonlar. Kichik korxonalarni qo‘llab-quvvatlash muhitiga tegishli siyosat, qonun chiqaruvchi organlar faoliyati va normalarga to‘g‘ri kelishini baholashda ma’muriy jarayonlardan chuqur etibor talab qilinadi. Ular hukumat va kichik korxona egalari o‘rtasidagi bog‘lovchi hisoblanib, kichik korxonalar muhitiga katta ta’sir ko‘rsatishi mumkin.

Ma’muriyat kichik korxonalarni iloji boricha minimal darajada yuklamog‘i lozim, chunki haddan ortiq qiyinchiliklar kichik korxonalarning rivojlanishi va o‘sishiga to‘sqinlik qiladi. Qo‘llab-quvvatlaydigan ma’muriy muhit kichik korxonalarga qiyin bo‘lishi mumkin, chunki kichik biznes egalari turli xil ko‘zda tutilmagan holatlarga, misol uchun, iqtisodiy va biznes siyosatlaridagi kutilmagan o‘zgarishlar, murakkab litsenziya olish jarayonlari, soliq siyosatidagi turli xil o‘zgarishlar va pul-kredit siyosatining o‘zgarishlariga moslashish uchun etarlicha boshqaruv va texnik resurslarga ega emaslar. Qonuniy, normativ va ma’muriy talablarni baholashda quyidagi savollarga javob olish kerak:

• Bu inkor qilinishi mumkinmi? Normalar va talablar rostdan ham muhimmi? Bunga nimalar sabab? Bu boshqa normalarning tashqi ta’sirimi? Boshqa o‘rinbosar mexanizmlar orqali ham ushbu natijaga erishish mumkinmi?

• Osonlashtirilishi mumkinmi? Ba’zi bosqichlari olib tashlanilishi mumkinmi? Agar normalar muhim hisoblansa, undagi ba’zi talablar

foydalanuvchilarning bajara olishlari uchun osonroq qilib belgilanishi mumkinmi?

• Boshqa talablar bilan uygunlashtirilishi mumkinmi? Talablarning bir necha bor qaytarilishi kamaytirish imkoni bormi? Bir necha normalar bir nazoratchi tomonidan olib borilishi mumkinmi?

• O‘zaro aloqani yaxshilash imkoniyatiga egami? Agarda norma yuzasidan tushunmovchiliklar yoki chalkashishlar vujudga kelsa, kelgusidagi vaqt va mablag‘ yo‘qotilishini oldini olish maqsadida tushuntirish ishlarini olib borish imkoni mavjudmi?

• Markazlashmagan nazoratni tashkil qilish imkoni mavjudmi? Kichik korxonalar barcha hududlarda faoliyat olib borishlari mumkin. SHuning uchun ham markazlashmagan va kichik korxona faoliyat yuritayotgan hududda ma’muriy markazlarning mavjud bo‘lishi qonun va normalarni bajarish javobgarligini yanada oshirgan bo‘lar edi.

Siyosat ishlab chiquvchilar uchun siyosiy reformalarni olib borishda to‘rt bosqichli qarashni tavsiya etishimiz mumkin:

1. Asosiy ulushdorlarga kichik korxonalar uchun hozirgi siyosiy va normativ muhitning qanaqaligiga baho berishga ruxsat berish.

2. Boshqa milliy, mahalliy hukumatlarda qanday qilib kichik biznesni rivojlantirishda to‘siqlarni engib o‘tishganlarini misol qilib ruxlantirish ishlarini olib borish.

3. Reformani o‘tkazish xarakatlari rejasini tuzishda ko‘maklashish va uni amalga oshirilishida texnik maslahatlar berib borish.

4. Reforma jarayonining ta’sirlarini o‘lchash va baholash.

Kichik biznes konsaltingida innovatsiyalar. Kichik biznes mijozlari uchun subsidiyalashgan professional xizmatlar aniq bir sharoitlarda, asosan rivojlanayotgan mamlakatlar va hududlarda yordam berishi mumkinligi e’tirof etilgan. Biroq ular panatseya(barcha muammolar uchun echim) turli xil yo‘llar orqali biznes xizmatlarini yo‘lga qo‘yishni ko‘paytirishni rag‘batlantiruvchi innovatsion metodlarni izlovchi donorlarni taqdim etisha olmaydi. Ko‘p davlatlarda biznes muhitini murakkabligi va kompleks institutsional o‘rnatilishining ortishi tufayli kichik korxona mijozlarining axborotlar va maslahatlar uchun

ehtiyojlari kattarib va o‘sish davomiyligiga moyil bo‘lmoqda. Kichik biznes egalari o‘z bizneslariga bir vaqtning o‘zida chetdan tanqidiy qarash orqali tahlil qila olish, korxona faoliyatini rivojlanishini barqarorligini saqlash uchun vaqtni va resurslarni samarali tarzda taqsimlash imkoniyatlariga qodir bo‘lishmaydi. Ammo bunga zid ravishda ba’zi maslahatchi va maslahatchilar puli ko‘proq, katta miqyosdagi vazifalarni beruvchi va shunga muvofiq ish haqini balandroq to‘lay oladigan katta firmalarga o‘zlarining yuksak darajadagi afzalliklarini taqdim etishadi.ba’zilari esa kichkik korxonalar uchun ishlashdan bosh tortadilar, ammo ular katta korxonalarda ham farqlarni aniqlashda xatolikka yo‘l qo‘yishlari va ularni tug‘rilashda muvaffaqiyatsizlikka uchrashlari mumkin.[54]

Mana shuning uchun kichik biznes mijozlarini innovatsion tarzda qo‘llab quvvatlashga ehtiyoj tug‘iladi. Qisqacha aytganda, kichik biznes konsaltangi yanada foydaliroq va mijozlar markazlashtirilgan bo‘lishi lozim. One-stop tasnifi bilan berilgan bozor yoki bo‘limi kichik biznes mijozlarini biznesning turli jihatlari bo‘yicha ma’lumot va maslahatlar bilan ta’minlaydi. Ular formalarni to‘ldirishda yordamlashish va kredit talablari bo‘yicha tayyor ishlar kabi keng turdagi mavzular bo‘yicha axborot materiallari bilan ta’minlashadi.

Boshqa hollarda, umumiy biznes maslahatchilari o‘z mijozlarini biznes faoliyatiga umumiy ma’noda foydali hisoblangan har tomonlama o‘ylangan va to‘liq maslahatlarini berishadi. Mijoz turli mutaxassislar, ba’zi asosiy ma’lumotlarni talab qiluvchi bir qancha shartnomalarni alohida qidirishiga to‘g‘ri kelmaydi. Maslahatchi yuqori salohiyatli mutaxassislar tanlanishiga va masalaning haqiqiy tomonlariga ishonch hosil qilishi kerak. Kichik biznes mijozlari uchun foydali xizmatlardan biri bu maslahatchining har tomonlama rivojlanishlarni (soliq, eksport tartiblari, yangi bozorlardagi o‘zgarishlar)monitor qilishi va bu biznesga samarali bo‘lishidir. Maslahatchi mijozni bu kabi rivojlanishlardan xabardor etish tashabbuskori bo‘lishi lozim, o‘z o‘rnida mijozlariga ushbu

[54]Kubr, M. (ed.) “Management consulting: A guide to the profession (fourth edition)” Geneva, International Labour Office, 2002 y. Page 621

yangi imkoniyatlar va cheklovlarga javoban qanday xarakat qilishi lozimligi haqidagi o‘z takliflarini berishlari lozim.

O‘z-o‘zini rivojlantirish va trening komplekslari o‘zlarining bizneslarini va uning potensiali to‘liq tushunishlari, menejment malakalarini va biznes natijalarini yaxshilash uchun kichik biznes kishilariga yordam berishda maslahatchilar turli xildagi o‘quv komplekslarini taklif etishlari mumkin. Alohida axborotlar va maslahatlar yordamida maslahatchi mijozni ilovalar va materiallarni o‘rganish orqali yo‘l ko‘rsatishi yoki mavjud komplekslarga asoslangan treninglarga yo‘naltirishi mumkin bo‘ladi.

"Hot-line" (tezkor aloqa) xizmati. Xususiy konsalting firmasi ham davlat kichik biznes firmalari ham rivojlanishi va kengayishida shoshilinch axborot va maslahatlarga ehtiyoji mavjud tadbirkorlar uchun "Hot-line" xizmatini yaratishadi. Bu obuna tizimi yoki maxsus asosga shakllantirilgan pulli yoki shoshilinch yordam va tezkor yordamni qanday va qaerdan so‘rash kabi bepul ijtimoiy xizmatlar bilan ta’minlovchi tizim bo‘lishi mumkin.

Tadbirkorlar guruhi bilan ishlash maslahat berishning guruh yondoshuvlarida ko‘pchilik mijozlarga bir vaqtning o‘zida xizmat ko‘rsatiladi va har bir mijoz uchun xizmat haqqi past narxda belgilanadi. Bundan tashqari, qatnashchilar bir birlaridan o‘rganishlari va kelajaklari uchun foydali kontaktlarni shakllantirishlari mumkin bo‘ladi. asosan rivojlanayotgan mamlakatlarda savdo va ish beruvchi tashkilotlar birlashmalari, faoliyatni kengaytirish xizmatida, kichik biznes rivojlantirish markazlari va individual xususiy maslahatchilar tomonidan turli xildagi guruh yondoshuvlari foydalanilgan.ular asosan ayol tadbirkorlar bilan ishlashda foydalaniladi.

Agar mijozlarda oddiy muammo yoki qiziqishlar mavjud bo‘lib, ular birgalikda ishlashga tayyor bo‘lishsa guruh yondoshuvlari ma’qul guruh yondoshuvlari ma’qul ko‘riladi va bu holat ba’zi biznes sir asrorlarini oshkor qilishni talab qilishi mumkin. Agar mijozlar iqtisodiyotning ayni bir sektoridan bo‘lishsa, o‘zlarining aniq tarzdagi qiziqishlariga ega bo‘lishsada, ular o‘zaro raqobatchi hisoblanishadi. Agar mijozlar ayni bir

sektordan bo‘lishmasa, har bir biznesda mavjud umumiy masalalar yoki jarayonlar bo‘yicha bo‘lishadigan o‘z tajribalari bo‘lishi mumkin. Faoliyatni o‘rganish, darajasini belgilash va boshqa yondoshuvlar namoyish qilingach umuman boshqa sektorlarda faoliyat yurituvchi tadbirkorlar va menejerlardan katta kelishuvlarni kutish mumkin.

Darajani belgilash ushbu usul tanlangan jarayonlar, xizmatlar bo‘yicha batafsil va maxsus axborotlarni solishtirishga asoslangan va firmalar o‘rtasidagi farqlar tahlili va aniq ishtirokchilarning yaxshiroq natijalarga erishishlari uchun yordam bergan yondoshuvlarni o‘rganish asosida qo‘llaniladi. Bu kabi vazifani amalga oshirishda maslahatchi taqqoslash uchun ma’lumot taqdim etishi, haqli savollar so‘rashi, umumiy masalalar yuzasidan ishtirokchilarni xabardor etishi, muhokamalarni rag‘batlantirishi va eng yaxshi amaliyotlarni aniqlashga va yaxshilanishlarni tanishtirishga yordam berishi kerak.

Xarakatni o‘rganish seksiyasi- bu kabi ustaxonalarda ishtirokchilar birga ishlash uchun va boshqa ishtirokchilarning o‘zlarining tashkilotlari duch kelgan muammolarni echish bo‘yicha tajribalarini o‘rganishga yig‘ilishadi. Qoidaga ko‘ra birinchi bosqichda seksiya ko‘pchilik ishtirokchilar uchun joriy davrda qizg‘in bo‘lgan muammolarni aniqlash va topishga yo‘naltiriladi. muammo tanlangandan so‘ng butun guruh tomonidan aniq bir ehtimoli echimga qadar tahlil qilinadi. Ushbu guruhlar haftasiga bir marta uchrashishlari, haftalar davomiyligi 8 tadan 12 tagacha etishi mumkin bo‘ladi, agarda guruhning tajriba va bilimlari etarli bo‘lmasa, guruh tashqaridan chaqiriladigan maslahatchi yoki ekspert so‘rashi mumkin bo‘lgan kerakli axborotlarni va trening talablarini aniqlash bo‘ladi.

O‘z o‘ziga yordam va birdamlik guruhlari. Bir nechta rivojlanayotgan davlatlarda bu kabi guruhlar ko‘ngilli nohukumat tashkilotlarni o‘z ichiga olgan texnik yordam agentliklari yordami bilan kichik korxonalar tomonidan tashkil etiladi. Bu guruhlar birgalikda shug‘ullanish, tajriba almashish bilan band bo‘lishadi. Shunindek, ba’zi holatlarda kichik hajmdagi kreditlarni olish bilan ham shug‘ullanishlari mumkin.

7-bob bo‘yicha xulosalar

Mazkur bobda ishlab chiqarishning samaradorligi va uni oshirish yo‘llari haqida batafsil bayon etilgan bo‘lib, bu borada berilishi mumkin bo‘lgan bo‘yicha maslahatlarkeltirilgan. Har qanday tadbirkorlik sub’ektining samaradorligi, uning biznes- rejasini qanday tuzilganligi va uni amalga oshirishiga bog‘liq. Biznes- rejaning tuzish tartibi, tayyorlash bosqichlari va uning ilmiy asoslanganligi korxonaning istiqbolli kelajagiga zamin yaratadi. Muvaffaqiyatli tuzilgan biznes-reja korxonaning holatini chuqur tahlil qiladi hamda uning kelajakdagi rivojlanishiga xolisona va ob’ektiv baho beradi. Noqishloq faoliyatini rivojlantirish yo‘llari orqali ko‘p tarmoqli fermer xo‘jaliklarni tashkil etish va qo‘shimcha daromadlarni shakllantirish imkoniyatlari ochib berilgan. YAngi tadbirkor uchun eng qiyin ish bu uni o‘z faoliyatini boshlab olish muammolari, kichik korxonalarda yuzaga keladigan turli xil muammolar axbarot maslaxat xizmatidan foydalanishga ehtiyoj keltirib chiqaradi. Bobda ana shunday muammolarni echimini topishga kerakli bo‘lgan nazariy ma’lumotlar keltirilgan.

Nazorat va o‘z-o‘zini tekshirish uchun savollar:

1. Ishlab chiqarishni oshirish strategiyasi va unga bo‘lan yondoshuvlar?
2. Ishlab chiqarish va samaradorlik ko‘rsatkichlarini oshishiga xizmat qiluvchi tizimlarni ishlab chiqish va amaliyotda qo‘llash bo‘yicha maslahatlar?
3. Ishlab chiqarish samaradorligini oshirish dastaklari va usullari?
4. Biznes-reja tuzishda balans, normativ va ko‘p varianli hisob-kitob usullaridan foydalanish bo‘yicha maslahatlar?
5. Biznes-rejaning afzalliklari va uni baholash yo‘llari?
6. Biznes- rejaning moliyalash strategiyasi, tadbirkorlik tavakkalchiligini va sug‘urtalashni baholash, biznes jarayonlarini loyihalashtirish bo‘yicha

maslahatlar?

7. Qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini saqlashni tashkil etishda biznes- reja tuzishning ahamiyati?

8. Qishloq xo‘jaligi mahsulotlariniqayta ishlashni tashkil etish bo‘yicha qanday muammolar mavjud?

9. Binolarni sabzavot saqlash omborxonalariga rekonstruksiya qilish biznes- rejasini tuzishda agrokonsalting xizmatining o‘rni?

10. Biznes- reja samaradorligi qanday baholanadi?

11. Agrokonsalting xizmatida biznes- rejalashtirish bo‘yicha murojatlar qanday qondiriladi?

12. AKX noqishloq xo‘jalik korxonalari bilan munosabatlari tashkil etish yo‘llari?

8- BOB. AXBOROT-MASLAHAT XIZMATI FAOLIYATINI MONITORINGI VA UNI TASHKIL ETISHDA XORIJIY TAJRIBALAR

1. Axborot-maslahat xizmati faoliytini baholash va monitoringi

AKX faoliyatini boshqarish hamda rivojlantirishda AKX faoliyatini baholash va uni monitoringi. Agrar tarmoqda bozor infratuzilmasi barcha tarmoqlar o‘rtasida amalga oshiriladigan ishlab chiqarish, taqsimot, ayirboshlash va iste’mol o‘rtasidagi munosabatlarni bog‘lab, iqtisodiyotda moddiy, moliyaviy va axborot zahiralarining aylanishini tezlashtirib, ishlab chiqarishning samaradorligi oshishini ta’minlaydi. Infratuzilma iqtisodiy-huquqiy, savdo-vositachilik, moliya-kredit, tashqi iqtisodiy va axborot xizmatlari ko‘rsatishda ishtirok etib, qishloq xo‘jaligi sub’ektlarining iqtisodiyotdagi barcha sub’ektlar bilan moddiy va moliyaviy resurslar xarakatini bog‘lovchi bo‘g‘in bo‘lib xizmat qiladi.

Qishloq joylarida bugungi bozor munosabatlari yangi xo‘jalik yuritishga o‘tayotganligi bir tomondan, ishchi o‘rinlarining qisqarishiga olib kelmoqda, ikkinchidan yangi mehnat tarmoqlari va xizmat ko‘rsatishlarni yo‘lga qo‘yish eng dolzarb vazifaga aylanmoqda. Qishloqda ijtimoiy xizmat ko‘rsatish sohalarini rivojlantirishning turli shakllari har xil huquqiy asoslarda yaratilishi mumkin:

- xo‘jaliklararo o‘zaro xizmat ko‘rsatish tarmoqlari ma’lum sohada ixtisoslanishi;
- yakka tartibda xizmat ko‘rsatish sohalari vujudga kelishi;
- shahar bilan qishloq o‘rtasida o‘zaro kelishuv asosida ma’lum sub’ektlar o‘rtasida xizmat ko‘rsatish sohalarini yaratish kabilar odamlarni ish bilan ta’minlash borasida qo‘shimcha imkoniyatlarni vujudga keltiradi.

Agrosanoat majmuasini boshqarishning zamonaviy usullari (tizimli va vaziyatli boshqaruv)dan foydalanib, uzoqni ko‘ra bilish va havf-

xatarni oldini olish dasturlarini ishlab chiqishga yo‘naltirilgan boshqarishning ahamiyati oshib bormoqda.

Moddiy, moliyaviy va mehnat resurslaridan oqilona foydalanishni ta’minlash maqsadida boshqarishning barcha bosqichlarida indekativ rejalashtirish usulidan foydalanish maqsadga muvofiqdir. Bu usul istiqbolni aniqlash, turli maqsadlarga mo‘ljallangan har xil dasturlarni ishlab chiqish agrosanoat majmui korxonalarining marketingga mo‘ljallangan faoliyatini aniqlashga yordam beradi.

ASMni boshqarishning barcha bosqichlarida marketing tizimini tashkil etish, AKX bo‘limlari faoliyatini jadallashtirishni talab etadi.

Malakali va faol boshqaruv tizimisiz agrosanoat ishlab chiqarishini nafaqat samarali boshqarish, balki uning mahsulotlarini sotish va iste’mol qilish ham mumkin bo‘lmay qoladi. Agrosanoat boshqaruvi xodimlarida bugungi bozor konyukturasi talablariga mos keladigan boshqarish tajribasi va malakasi etishmaydi. Ular ishlab chiqarish marketingiga qaratilgan bozor sharoitida ishlashga o‘rganmagan. SHuning uchun ASMni boshqarishning barcha bosqichlarida mutaxassis va rahbar xodimlar zahirasini tayyorlash va ularni zamonaviy boshqarish usuli va uslublariga o‘rgatish, bunda o‘qitishning istiqbolli texnologiyalaridan, usullaridan va samarali shakllaridan keng miqyosda foydalanishni tashkil etish davr talabi bo‘lib qolmoqda.

Qishloq xo‘jaligi axborot ta’minotining muvaffaqiyati ASMda AKXning to‘g‘ri tashkil etishga borib taqaladi. SHunday ekan, jahon tajribasiga nazar tashlaydigan bo‘lsak, majmuada AKXni tashkil etishning turli xil shakllari mavjud. Ularning asosiylari quyidagilar:

- ✓ qishloq xo‘jaligi vazirligi yoki departamenti qoshidagi AKX;
- ✓ agrar oliygohlar qoshidagi AKX;
- ✓ tovar ishlab chiqaruvchilar yoki fermer kengashi asosida tashkil topgan AKX;
- ✓ tijorat firmalari tarkibidagi AKX;
- ✓ xususiy AKX tashkilotlari.

O‘ziga xos ustunlik va kamchiliklarga ega bo‘lgan holda ularning asosiy vazifasi tadbirkorga to‘liq axborotni o‘z vaqtida etkazish va unga

lozim bo‘lgan yordamni ko‘rsatishdir. Ma’lumki, qishloq xo‘jaligi tovar ishlab chiqaruvchilari resurslardan bevosita foydalanuvchilardir. Ishlab chiqarishni rejalashtirish ishlab chiqarishning texnologik va axborot ta’minotiga, AKXni ta’minlaydigan texnologik ishlanmalar va ilmiy-texnik axborotlar to‘plamiga uzviy bog‘liq. Ishlab chiqarishni rejalashtirish ishlab chiqarishni texnologik jarayonlar bo‘g‘inida boshqarish bilan mustahkam bog‘liq. Bu erda aniq texnologik jarayonlarda resurslarni tejash, noishlab chiqarish xarajatlarini kamaytirish, resurslardan samarali foydalanish maqsadida qayta taqsimlashni amalga oshirish kabi masalalar AKX hal qilishiga qaratilgan masalalardir.

Respublikamiz agrar tarmog‘ida olib borilayotgan iqtisodiy islohotlarning asosiy maqsadlaridan biri, mustaqil faoliyat ko‘rsatish uchun mustahkam huquqiy, iqtisodiy shart-sharoit yaratish, iqtisodiy islohotlarni chuqurlashtirish, davlat mulki monopoliyasiga barham berish, haqiqiy er egalarining, ya’ni mustaqil xo‘jalik yurituvchi sub’ektlar, bu fermer va dehqon xo‘jaliklari faoliyatini barqaror rivojlantirish va ularni iqtisodiy samaradorligini oshirishda xizmat ko‘rsatuvchi infratuzilmalar, xususan AKXlarini tashkil etish va bozor iqtisodiyoti qonunlari asosida rivojlantirishni talab etmoqda. Chunki xizmat ko‘rsatuvchi sohalarni samarali tashkil etmasdan, agrar sohalar bilan infratuzilmalar faoliyatini o‘zaro muvofiqlashtirmay turib turli mulkchilik va xo‘jalik shakllarida faoliyat yurituvchi qishloq xo‘jaligi korxonalarini rivojlantirib bo‘lmaydi.

Konsaltingmulkning istalgan shaklida faoliyat ko‘rsatuvchi korxonalar firmalar va tashkilotlarning keng ko‘lamdagi iqtisodiy masalalari bo‘yicha mahsulot ishlab chiqaruvchilarga, sotuvchilar va iste’molchilarga maslahat berishidir.

Axborot-konsalting tashkiloti tadbirkorlarga shunday maslahat beradiki, na hissadorlar, na qishloq xo‘jalik korxonalarida ishlayotgan kishilar norozi bo‘ladilar. Boshqacha aytganda, ishlab chiqarish bilan bog‘liq bo‘lgan barcha ishtirokchilarning manfaatlari himoya qilinadi. Bunda u yoki bu sohaga mansublikning ahamiyati yo‘q, konsalting tamoyillari hamma tarmoqda birdek qo‘llaniladi. Konsalting falsafasi

maslahatchining maqsadli yo‘l-yo‘riqlar va qadriyatlar tizimini o‘z ichiga olib, konsalting konsepsiyasini hosil qiladi. Bu falsafa ko‘pincha firmaning bozor muhiti ta’siri ostidagi konsalting faoliyati natijasi hisoblangan tarixdan, shuningdek maslahatchilarning shaxsiy tajribasidan kelib chiqadi. Konsalting falsafasi maslahatchining strategik va taktik hatti-xarakatiga bog‘liq bo‘ladi.

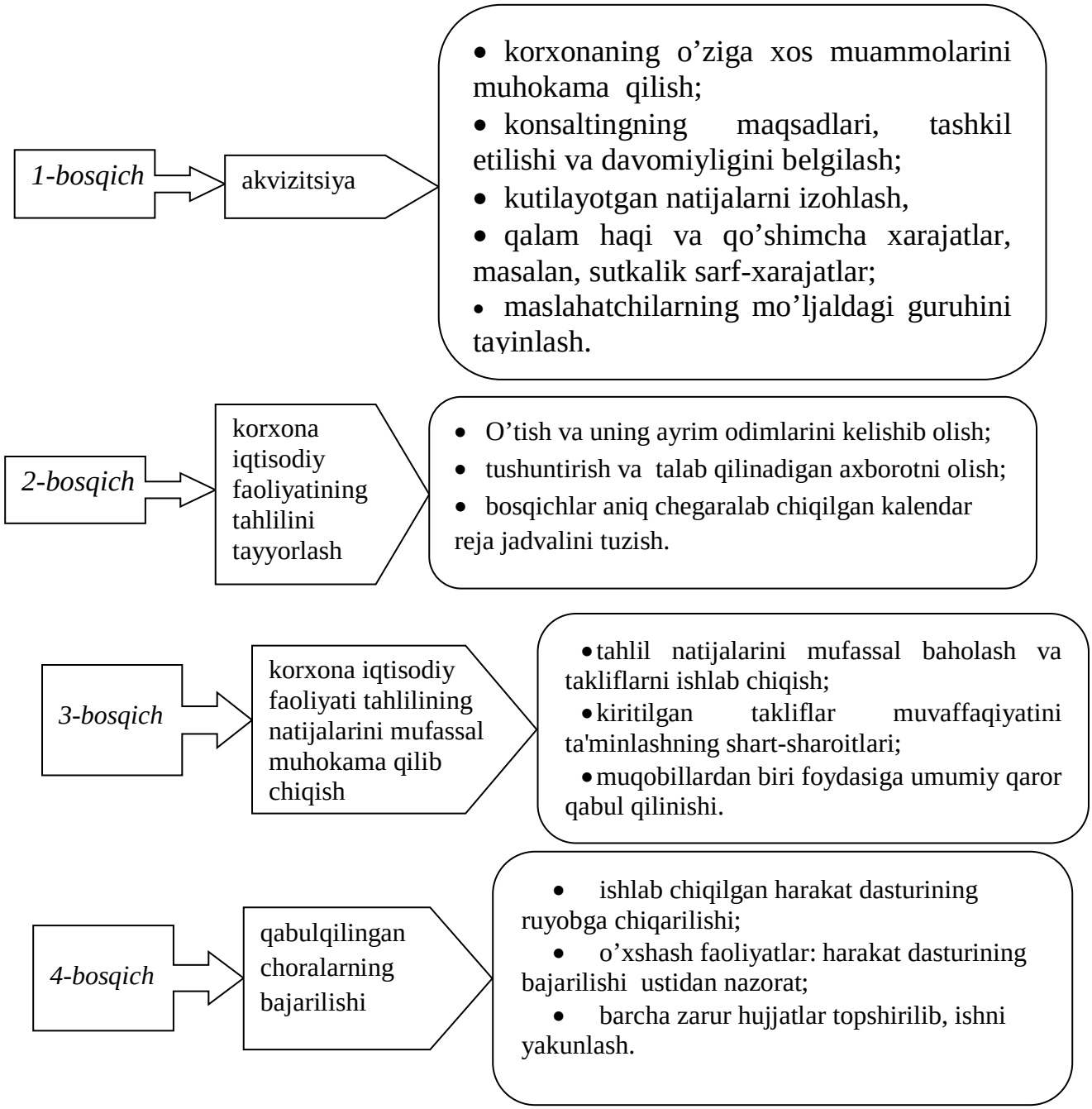
Binobarin, ko‘pincha konsalting falsafasining tanlanishi maslahatchi bilan buyurtmachi hamkorligining xususiyatini belgilab beradi. Maslahat xizmatlarining turi maslahat berilayotgan korxonaning o‘ziga xos xususiyati va maslahatchining shu xususiyatidan kelib chiquvchi taklifi bilan belgilanadi. Bunda konsalting firmalari va alohida maslahatchilar tomonidan taklif qilinayotgan konsalting dasturlari ko‘pchilik hollarda bir-birlaridan tubdan farq qiladi. Yirik konsalting firmalari kompleks dasturlarni taklif qilishga qodirlar, chunki ular o‘zlarining ko‘p sonli mutaxassislarining qimmatli tajribasiga suyanadilar. Konsalting strategiyasida konsalting firmasining ish uslubi, ya’ni maslahatchi bilan buyurtmachi korxona o‘rtasidagi munosabatlarni tashkil etish tajribasi katta o‘rin tutadi. Maslahatchi yoki maslahatchilar guruhining maslahat berilayotgan korxona bilan munosabatining turi, nechog‘li tez-tez takrorlanishi va shakli muhimdir. Tajriba muvaffaqiyat va maslahatchiga ishonch ko‘p jihatdan maslahat berish uslubiga bog‘liq ekanligini ko‘rsatmoqda.

Mijozni topish akvizitsiya paytidan boshlab natija olingunicha konsalting, qoida tariqasida, bir necha bosqichda kechadi.

Buning ustiga, konsalting mazmuniga bog‘liq holda turli bosqichlarni bir-biri bilan almashtirish va umumlashtirish mumkin. Bu bosqichlar quyidagicha sxemalar ko‘rinishida tasvirlangan(*24-chizma*).

Konsalting firmasiga qo‘yilayotgan talablarga asosan konsaltingning ikki qatlami farqlanadi:

1. **Umumiy konsalting**. Bunda korxonaning tashkil etilishidan boshlab tayyor mahsulotni sotishgacha bo‘lgan barcha faoliyat sohasi qamrab olanadi.



24-chizma. Konsalting mazmuniga bog‘liq bo‘lgan bosqichlar.

Bugungi tajriba faqat ba’zi bir korxonalargina mana shunday tizimli konsaltingga ehtiyoj borligini ko‘rsatmoqda. Ko‘pchilik hollarda alohida uchastkalardagi muayyan ojiz joylarni aniqlash va etilgan muammolarni hal etish to‘g‘risida so‘z boradi.

Boshqacha qilib aytganda, umumiy konsalting faqat quyidagi hollarda tavsiya etiladi:

1. korxona tuzilayotganida;

2. huquqiy shakllar o‘zgarganida;
3. korxonaning turli bo‘limlari birlashganida;
4. tashkilot tubdan qayta tashkil etilganida.

2. **Maxsus konsalting**. Mutaxassislarning vazifalari va faoliyat maydoni g‘oyat keng. Korxonani tashkil etish, ishlab chiqarish, boshqaruv va axborotni elektron qayta ishlash sohalarida kerakli xodimlarni tanlab olish, shuningdek marketing (harid va korxona huquqiy shakllarining o‘zgarishi) sohalarida konsalting xizmatlarini ko‘rsatish shular jumlasidandir [55].

Quyilgan vazifalarni hal etishda maslahatchilarning faqat korxona rahbariyati bilan emas, balki korxonaning tegishli maxsus bo‘limchalari va bo‘linmalari bilan ham aloqasini yo‘lga qo‘yish zarur. Faqat ba’zi korxonalargina xizmatlar hajmini belgilash huquqini konsalting firmasining o‘ziga topshirib qo‘yadilar. Korxonalar, aksincha, o‘z istaklarini bayon qilib va tahlil qilinadigan sohalarni oldindan belgilab, izchil ish olib boradilar. Binobarin, buyurtma hajmi korxonaning maqsadli ko‘rsatmalari hajmiga bog‘liq bo‘ladi. Konsalting firmalarining ko‘pchiligi konsalting faoliyatining muvaffaqiyatini ta’minlash uchun loyihani to‘la kuzatishni (yakuniy maqsadga erishguncha) taklif qiladilar.

Korxonalarni loyihalashtirish chog‘ida konsalting xizmatlari ko‘rsatish muddati bor-yo‘g‘i bir necha kunni tashkil qilishi mumkin. Muvaffaqiyat yoki uning aksi keyinroq ma’lum bo‘ladi, ya’ni konsalting xizmatlari ko‘rsatish muddatini cheklash emas, aksincha, loyihani ko‘zatishga intilish maqsadga muvofiq hisoblanadi.

Masalan, mashina parkini qayta jihozlashda vazifani aniq qo‘yish, mablag‘ bilan ta’minlash, xodimlarni tashkil etish yoki tanlash chog‘ida muayyan davr uchun shartnoma tuzish talab qilinadiki, bunday hollarda maqsad aniq muddatlar bilan belgilanadi.

Tajriba konsalting firmasi bamisoli faqat mehnatga qarab haq to‘lanadigan sirtqi shtab hisoblanib, istalgan vaqtda mijoz xizmatiga

[55]Kubr, M. (ed.) “Management consulting: A guide to the profession (fourth edition)” Geneva, International Labour Office, 2002 y. Page 583

tayyorligini ko‘rsatadi. Uzoq muddatli ixtisoslashgan hamkorlik korxona muvaffaqiyatiga o‘z hissasini qo‘shadi.

AKX faoliyatini boshqarishda va uni rivojlantirishda AKX faoliyatini baholash va manitoringi bu faoliyat turining samaradorligini aniqlashga yordam beradi.

Monitoringning asosiy vazifasi – tashkilot faoliyati, loyiha yoki dastur qanday va qaysi yo‘nalishda olib borilayotganini aniqlashdan iborat. Monitoring yordamida dastur yoki loyihani amalga oshirish jarayonini ko‘zatib borish imkoni bo‘ladi hamda tashqi yoki ichki omillar ta’sirida biron o‘zgarishlar bo‘lsa, uni tartibga solishga yordam beradi.

Baholash jarayoni esa tashkilot faoliyati, loyiha yoki dasturni amalga oshirishdagi yutuq va kamchiliklarni belgilab beradi. Baholash vazifani amalga oshirish jarayonida yo‘l qo‘yilgan hatolarni to‘g‘rilashga va faoliyat davomida bunday kamchiliklarga yo‘l qo‘ymaslik imkonini beradi. Baholash har qanday konsalting jarayonida tugatish bosqichining juda muhim qismi hisoblanadi. Baholash vazifani maqsadlariga erishildimi yoki foydalanilgan resurslar o‘zini oqlab natijaga erishilganligini tahlil qilish imkonini beradi. Agar baholash bo‘lmasa mijoz maslahatchi loyihadan xulosa chiqarolmaydi.

Mijozga baholashning foydasi shundaki, AKXdan foydalanish orqali erishilgan natijalarni foydaliyligi aniqlanadi. Foyda o‘zgarish amalga oshirilganda aniqlanadi, erishilgan o‘zgarish yaxshilanish va mijozning biznesiga yangi qiymatni qo‘shishi sifatida bo‘lishi lozimdir. Asosan, foyda vazifa bajarilishidan oldingi va keying holatlarni taqqoslash orqali hisoblanadi. Baholash quyidagi savollarga javob qidiradi:

- Loyiha o‘zining maqsadiga erishdimi?
- Mijoz qanday o‘ziga xos natijalarga va foydaga erishdi?
- Qanday kutilgan natijalarga erishilmadi?
- Loyiha kutilmagan va qo‘shimcha natijalarga erishdimi?

Xizmatlar sifatini yaxshilash hamda ularning mijozlar talablariga mosligi esa axborot maslaham xizmati sub’ekti xodimlari yoki maslahatchilari tomonidan mijozlar bilan o‘zaro teskari aloqalarni amalga oshirish evaziga aniqlanadi. Bunda AKX xodimi yoki xizmatchisi

mijozga olib borayotgan ishlar haqida ma’lumotlar berish bilan birga mijozning ko‘rsatilayotgan xizmatga bo‘lgan munosabatini aniqlash imkonini beradi. Bu esa o‘z o‘zidan berilgan topshiriqqa qay tomonlama yondashishga, o‘z ishiga bo‘lgan ma’suliyatiga e’tiborini ko‘chaytirishga undaydi. Nafaqat topshirilgan vazifa natijasi, balki kelajakda bu mijoz AKX ko‘rsarsatuvchi sub’ekt bilan hamkorlikda ishlashiga zamin yaratadi.

Mijozlar bilan bo‘lgan o‘zaro aloqalar xizmat ko‘rsatish sifat darajasini oshirishga yo‘naltirilgan bo‘lib, mijozning vazifa natijasi va uning samaradorligiga bo‘lgan munosabatini aniqlash yo‘li bilan ifodalanadi. O‘zaro aloqalarning asosiy maqsadi- xizmat ko‘rsatish jarayonini takomillashtirish, uning sifatini oshirish, mijoz hoxishini qondirilayotganligini aniqlash va shu bilan birga faoliyat molnitoringini olib borishdan iborat. SHu sababli axborotmaslahat xizmat ko‘rsatuvchilar ijobiy natijalarga erishishlari uchun o‘zaro aloqalarni amalga oshirib borishlari zarur.

Axborotmaslahat xizmat ko‘rsatuvchilar ko‘rsatayotgan xizmatlari sifat darajasini baholashda unga turli xil omillar ta’sir etishini ko‘rishimiz mumkin. Bularning asosiylari quyidagilar bo‘lishi mumkin:

- yangi axborot va g‘oyaning qimmatliyligi;
- echimini topish uchun qo‘yilgan muammo va hisob kitoblarning aniqliylik darajasi;
- AKX ko‘rsatuvchi xodimlarning o‘zaro aloqalari;
- xodimlarning o‘z taklif va g‘oyalarini taqdim etish qobiliyati;
- maslahatchining o‘zi haqidagi fikrlarni qabul qila olishi;
- xizmat ko‘rsatish tezligi;
- taklif va tavsiyalarni o‘zlashtirilishi;
- tavsiyalarni taqdim etilishi.

AKXni mijozlar tomonidan baholashga ular bilan o‘zaro aloqalarni tashkil etish orqali xam erishish mumkin. Maslahatchilarning mijozlarga ko‘rsatilgan xizmatlari mijozlardan olingan anketa so‘rovnomalarda aks etadi. Mijozlar xizmatlarning sifati, uni ko‘rsatish jarayoni va o‘z muammolariga topgan echimlari natijasiga qarab AKXni baholaydilar.

O‘zaro aloqalar turli xil tadbirlarni, ya’ni xo‘jaliklarda taqdimotlar, uchrashuvlar, seminarlar va o‘quv kurslarini tashkil etishni talab etadilar. Bu erda, odatda, tadbirdan so‘ng maslahat xizmatlarni baholash uchun yozma yoki og‘zaki so‘rovlar o‘tkaziladi(o‘zaro aloqalarni o‘rnatish uchun mahsus anketalar to‘ldirish uchun tarqatiladi). Jadvalda Rossiya federatsiyasi ASMdagi AKX ko‘rsatish bo‘yicha xodimlarni tayyorlash o‘quv kursining anketasi keltirilgan[56].

22-jadval

Baholovchi anketa(na’muna)

Ko‘rsatkichlar	baho				
	Juda yaxshi	YAxshi	O‘rta	YOmon	Juda yomon
Xizmat ko‘rsatish davomida ish jarayoni haqidagi ma’lumotlarni taqdim etish darajasini qanday baholaysiz:					
-og‘zaki nutqi yoki ma’ruzasi					
- taqdimot darajasi					
-tarqatma materiallar					
Seminarni tashkil etishni qanday baholaysiz:					
-umumiy tashkil etilishi					
-yashash sharoiti tashkil etilishi					
-ovqatlanish sharoitini tashkil etilishi					
-auditoriya va jixozlar					

[56] Òîrikov V.Å., Ìàltsev V.F., Êvitko B.I. «Informatsionno-konsul’tatsionnaya slujba v sel’skom õîzyaystve». Bryansk. 2004 g, str-96

AKXda o‘zaro aloqalar sifatida o‘quv kurslari bo‘yicha tadbirlarni tashkil etishi quyidagi vazifalarni amalga oshirish imkonini beradi:

- tadbirlarni tashkil etayotgan mutaxassis o‘qituvchilarning pedagogik mahoratini oshirish va takomillashtirish;
- yangi usullarni qo‘llashning samaradorlik darajasini aniqlash;
- yangi usullarni yanada takomillashtirish;
- o‘quv kursini o‘z oldiga qo‘ygan maqsadlariga qay darajada erishganini aniqlash;
- o‘quv faoliyatini samarali rejalashtirish;
- o‘quv dasturini yuqori darajada ekanligini tasdiqlanishi;
- dasturni kengaytirishni yoki tugatilishini asoslash

AKXda o‘zaro aloqalar sifatida o‘quv kurslari davomiyligida mutaxassis o‘qituvchilar quyidagi qoidalarga amal qilishlari kerak:

- qilingan xar bir hatoga darhol o‘z munosabatingizni bildiring (bu hatoni yana qaytarilishini ko‘tib o‘tirmang);
- yaxshi yoki yomon xarakatlar haqidagi fikringizni ikki yoki uch aspekt bayon qilishda chegaralaning;
- hatolarni o‘zingiz to‘g‘rilashga shoshilmang (malaka oshirayotgan bilim oluvchilarga bu imkoniyatni bering);
- tanqid qilishdan oldin maqtab qo‘ying;
- xarakatlarni tanqid qiling, insonni emas-shu bilan bilim oluvchilar xarakatlariga e’tiborlari oshadi.

Qishloq xo‘jaligi sohasida AKX mijozlar, ya’ni fermer va dehqon xo‘jaliklari xodim va rahbarlarning bilimlarini oshirish maqsadida o‘quv kurslari va seminarlarni tashkil qilishi AKXning asosiy maqsadlaridan biridir. YUqorida ta’kidlanganidek, bunday o‘quv seminarlari yakunida bilim oluvchilar bilan o‘zaro aloqalar amalga oshiriladi. O‘zaro teskari aloqalar orqali tinglovchilarning o‘qutish uslublari va uning samarasi darajasini aniqlash uchun kerakli ma’lumotlar olish imkoniyati bo‘ladi. SHu tariqa, o‘zaro teskari aloqalardan foydalangan holda o‘qitish jarayonini baholab, uni takomillashtirish, sifat darajasini oshirish va tinglovchilar ehtiyojlari aniqlab olinadi.

O‘zaro aloqalar jarayonida qishloq xo‘jalik sohalariga doir turli xil yo‘nalishlari bo‘yicha bilim beruvchilarning dars berish sifat darajasi, bilim berishning turli xil usullari samarasi aniqlanib, takomillashtirib boriladi.

O‘zaro aloqalarni amalga oshirishda ishtirokchilarning faolligini oshirish maqsadida quyidagilarni tashkil etish zarur:

- erkin fikr almashish va tinglovchilarning o‘quv jarayonida o‘z fikr va g‘oyalarini bayon qila olish imkonini berish;
- asosiy maqsadni tushunib etish va tinglovchilarni o‘qutish uchun tashkil etilgan tadbirlarni baholashlaridagi faolliklari AKX uchun naqadar muhim ekanligini his qila olishlari.

23-jadval

Chorvachilik tarmog‘ini rivojlantirish maqsadida tashkil etilgan seminar sifati bo‘yicha

ANKETA SO‘ROVNOMASI(na’muna)

Ko‘rsatkichlar	Bilgan ma’lumotlari	Men uchun yangi ma’lumotlar
Chorvachilikni rivojlantirishdagi muammolar		
Chorvachilik tarmog‘ini rivojlantirishda davlat tomonidan berilayotgan imtiyozlar		
Chorvachilikda ozuqa bazasini mustahkamlash uchun amalga oshiriladigan choralar		
Chorvachilikni rivojlantirishdagi yangi va zamonaviy texnologiyalar		
Chorvachilikni rivojlantirishda xorijiy tajribalar		
Chorvachilikni rivojlantirishda infratuzilma sub’ektlari bo‘yicha ma’lumotlar		
Chorvachilikka ixtisoslashgan qishloq xo‘jalik korxonalarining moliyaviy holatini yaxshilash yo‘llari		

Bundan ko‘rinib turibdiki, AKXda o‘quv seminarlarini samaradorligini oshirish maqsadida o‘zaro aloqalarni amalga oshirish kerak. Masalan, chorvachilik sohasi bo‘yicha bilimlar berish maqsadida tashkil etilgan o‘quv seminari qanday tashkil etilganligi va unda o‘qitish sifati haqida tinglovchilardan olinadigan anketa so‘rovnomalari orqali AKX va tinglovchilar orasida o‘zaro aloqalar amalga oshiriladi.

Na’muna sifatida keltirilgan anketa so‘rovnomasida AKX tomonidan tashkil etilgan seminarda tinglovchilar nimalarni oldindan bilishlari va o‘zlari uchun qanday yangiliklarga ega bo‘lganliklari haqida ma’lumot olish imkonini beradi. Bu esa ularga o‘quv seminar jarayonida qay darajada yangi bilimlarni tarqatayotganliklari haqida bilib olishlari mumkin. Anketa so‘rovnomalar aks etgan tinglovchilar fikrlari AKXni o‘quv seminarlarini yanada samarali va sifatli darajada tashkil etishga yordam beradi. Bu esa o‘z navbatida, AKX va mijoz orasidagi o‘zaro teskari aloqalarni amalga oshirish qay darajada muhimligini yana bir bora isbotlab beradi.

Xulosa qilib, qishloq xo‘jaligida AKXlarini ko‘rsatuvchi sub’eklar o‘zaro aloqalar mexanizmlar orqali faoliyatlarini mijozlar tomonidan baholanishi, fermer va dehqon xo‘jaliklariga turli xil masalalari bo‘yicha maslahat berishlari, duch kelingan muammolarni bartaraf etishda muqobil qarorlarni qabul qilishga ko‘maklashishda hamda ularning bilimlarini oshirish maqsadida o‘quv seminarlarini tashkil etishlarida samaraga erishilari uchun imkoniyat berish vositasidir.

AKX faoliyati samaradorligiga ta’sir etuvchi omillar. Hozirgi kunda O‘zbekiston konsalting xizmatlarining barcha turlaridan quyidagilari talab qilinmoqda:

- ✓ auditorlik xizmatlari, buxgalteriya hisobi, soliqlar bo‘yicha maslahatlar;
- ✓ O‘zbekiston tovar va xizmatlar bozorining tadqiqga asoslangan korxonaning marketing strategiyasini yaratish;
- ✓ biznes bo‘yicha ma’lumotlar (biznesni ochishda yordam, yuridik maslahatlar, hamkorlarni topishda yordam);
- ✓ kadrlar konsaltingi, asosan – xodimlarni tanlashda.

Bunda shuni ta’kidlash kerakki, konsalting xizmatlarining boshqa turlariga O‘zbekistonda talab shakllanmagan. Buni bir nechta sabablar bilan asoslash mumkin:

1. *Maslahatchi rolini tushunmaslik* (u mening biznesimga nima berishimumkin, mutaxassisni jalb qilishga sarflangan pullar oqlanadimi?).

2. *Tashqi maslahatchilarga ishonmaslik*(tavsiyalarni ishlab chiqish va tahlil qilish uchun maslahatchilar ko‘pincha ichki, buyurtmachi - firmaning sirli ma’lumotini qo‘llaydilar. Aynan shu holat korxonalarni mashhur konsalting firmalarni yoki o‘zlari ishongan maslahatchilarni taklif qilishga majbur etadi).

3. *Mulkdorlar yoki kompaniyaning top-menejmentlari tomonidan o‘zgarishlarni istamasligi*(shuning uchun ko‘p firmalar o‘zlari uchun inqirozli davrda maslahatchilarni taklif qilishadi). Ko‘p kompaniyalarda faoliyati tahlilining va strategik rejalashtirishning yo‘qligi tadbirkorlarning aniq ichki muammolarni ko‘rmasligiga olib keladi).

4. *Konsalting kompaniyalarning xizmatlarini targ‘ib etuvchi barqaror va jadal reklamaning yo‘qligi*.

5. *Ko‘p tadbirkorlarning iqtisodiyotni globallashuvi sharoitida biznesni boshqarish asoslarini bilmasligi*. Aynan shuning uchun ham ular maslahatchini chaqirishlari kerak. Afsuski, bizda tadbirkorlik faoliyatini olib borish «Bizga pulni bering, o‘zimiz bilamiz nima qilish kerakligini» qabilida amalga oshiriladi. Amaliyotda esa bu faoliyat korxonani ro‘yxatga olish va jihozlar sotib olish bilan cheklanmoqda xalos.

6. *Menejerlarning maslahatchilar tavsiyalarini qabul qilish va qo‘llashga tayyor emasligi* («Biz o‘zimiz ham hamma narsani bilamiz qabilida ish ko‘rishi»).

Binobarin, shunga qaramasdan O‘zbekistonda konsalting xizmatlarga bo‘lgan talab o‘sib bormoqda. O‘sish nafaqat iste’molning umumiy miqdori bo‘yicha, balki konsalting xizmatlarning ayrim turlari bo‘yicha ham ortmoqda.

Axborot-maslahat faoliyati samaradorligiga ta’sir etuvchi omillar turli xil bo‘lib, bular:

- AKMlarini tashkil etishni huquqiy va iqtisodiy asoslari;

- AKMlarida mutaxassis kadrlarni etishmasligi;
- bu faoliyat turidan fermer va dehqon xo‘jaliklarni foydalanish samaradorligidan bexabarligi;
- ko‘rsatiladigan xizmatlar yo‘nalishining chegaralanganligi;
- ko‘rsatiladigan xizmatlar sifati;
- mijozlarning moliyaviy holati va boshqalar.

O‘zbekistonda konsalting xizmatlari bozorining taraqqiyoti va o‘rni haqida fikr yuritishdan oldin, mavjud shart-sharoitlar haqida to‘xtalib o‘tish kerak. Bu borada hozirgi vaziyatni baholash natijasida, quyidagi alohida hususiyatlarni va muammolarni aniqlash mumkin:

- ✓ mahalliy maslahatchilarlar tomonidan konsaltingning barcha yo‘nalishlari qamrab olinmaganligi;
- ✓ hamma konsalting firmalari ham to‘la ixtisoslashuvga ega emasligi;
- ✓ ayrim hollarda ko‘rsatiladigan xizmat sifati ancha past ekanligi;
- ✓ bozor talabiga mos holda barcha xizmat turlari bo‘yicha xizmatlar taklifining yo‘qligi;
- ✓ bir qancha xizmat turlari bo‘yicha qimmat narxlar shakllanganligi.

Bundan tashqari, konsalting xizmatida maxsus yondoshuv zarurligi, xizmat ko‘rsatish jarayoniga sarflanadigan vaqtning mavhumligi, tahlil natijalarini ob’ektiv baholash va samaradorligini bilish qiyinligi, shu bilan birga O‘zbekistonda faol ravishda tashqi maslahatchilarni jalb qilish va berilgan maslahatlari uchun munosib haq to‘lash madaniyati etarli darajada shakllanmaganini qayd etib o‘tish lozim.

AKM faoliyatiga bevosita bog‘liq omillardan asosiysi ko‘rsatilayotgan xizmatlar sifatidir. AKXlari sifatini nazorati bir qancha muammoli vaziyat hisoblanib, unga ta’sir etuvchi omillarlarni shartli ravishda 6 turga bo‘lish mumkin:

1. Maslahatlar biznesini boshqarish sifati;
2. Maslahat berish jarayoni sifati;
3. Maslahatchilarning berayotgan maslahatlari sifati;
4. Maslahatchilarning ish tajribalari sifati;
5. Axborot-uslubiy ta’minot sifati;
6. Mijozning ish tajribasi sifati.

Konsalting xizmatlari nafaqatgina intellektual faoliyat mahsuli balki, biznes bo‘lganligi sababli ham maslahatchi shunday xarakat qilishga majburki, bo‘lajak mijoz xizmatlar etkazib beruvchi sifatida aynan uni tanlashi lozim.

Rivojlangan mamlakatlarda buyurtmachilar tomonidan maslahatchilarni saralashni maxsus jarayoni belgilangan. Ayniqsa, ular yirik xalqaro tashkilotlarda Evropa Ittifoqi (ES), rekonsturksiya va rivojlantirish xalqaro banki, tarqqiyot va rivojlantirish Evropa banki (EBRR) kabi tashkilotlarda yaxshi ishlab chiqilgan.

Saralash jarayoni bo‘yicha tavsiyalar maslahatchilar assosatsiyalarining o‘zlari tomonidan ishlab chiqilgan. Odatda saralash jarayoni quyidagi 3 bosqichni o‘z ichiga oladi[57]:

1. Tahminiy saralash – long-listing (ingliz tilidan long list – uzoq ro‘yxat);
2. Kandidatlarning yakuniy ro‘yxatini tuzish shot-listing (ingliz tilidan short list – qisqa ro‘yxat);
3. So‘ngi tanlov long-listing bosqichida mijoz barcha maslahatchi firmalar ro‘yxatini mos ravishda muammolar hamda ularni echishda maslahatlarni jalb qilishni hohishiga qarab tuzib chiqadi.

Uzun ro‘yxatni tuzish uchun maslahatchilar to‘g‘risidagi ma’lumotnomada mavjud axborotlardan (jumladan, Evropa konsalting ma’lumotnoma ko‘rsatkichida Rossiya konsalting firmalari ham mavjud). Maslahatchilarni milliy assotsiatsiyasi ro‘yxatidagi, reklama e’lonlaridagi, nashrlardagi maqolalarda hamda, umumiy xarakterdagi ma’lumotlardan foydalaniladi.

Mijozlar bu bosqichda yaxshi maslahatchini yomonidan ajratib olishidan kelib chiqib, bir necha ko‘rsatgichlarini aniqlashimiz mumkin. Takliflar berilgandan so‘ng kommunikatsiya jarayonida yaxshi va yomon maslahatchilar o‘rtasidagi farqlar quyidagi jadval holatida bo‘ladi.

[57] Kubr, M. (ed.) “Management consulting: A guide to the profession (fourth edition)” Geneva, International Labour Office, 2002 y. Page 23

24-jadval

Yaxshi va yomon maslahatchilar o‘rtasidagi farqlarni aniqlash parametrlari

1	YOmon maslahatchilar	YAxshi maslahatchilar
1	U tahminiy bilishi kerak bo‘lgan fakt va vaziyatlar to‘g‘risida mijozlardan so‘raydi.	Mijoz faoliyati bilan bog‘liq faktlarni tahminiy o‘rganadi, agar ular to‘g‘risida savol bersa unda quyidagi mazmunda bo‘ladi: “menga ma’lumki, yaqinda siz yangi mahsulot modelini ishlab chiqish bo‘yicha e’lon berdingiz. Bu sizning firmangizga nima beradi?”
2	O‘z konsalting firma-sining standart rekla-ma bukletlari shakliga yaqin takliflarni o‘rtaga tashlaydi.	Mijoz uchun maxsus tayyorlangan shaklda taklif beradi.
3	O‘zining erishgan yutuqlari to‘g‘risida gapiradi va shu asosda u mijoz mummosini boshqalardan yaxshiroq echishini isbotlaydi.	Amaliy maslahatlar berib o‘zini yangi g‘oyalarini boshidan mijozga aytib yordam beradi: ya’ni o‘zini shunday tutadiki, u hozir uning real mijoziga aylanib qoladi.
4	O‘z g‘oyalarni aytishda juda dimog‘dor.	G‘oyalarni aytishdan cho‘chimaydi va ularni asoslangan holda taklif qiladi.
5	Uning muammosi bo‘yicha yoki o‘zining tarmoqdagi ish tajribasi to‘g‘risida bevosita mijozga aytib beradi.	Mijozni ishlab chiqarish sohasida muhim o‘rinni egallovchi voqealar, faktlar, raqamlar yoki tayanch terminologiya bilimlarini ko‘rsatuvchi masalalarni fikrlarni o‘rtaga tashlaydi va savollar beradi.

6	Apelyasiyasiz shaklda o‘z fikrlarini bayon qiladi.	O‘z fikrlarini so‘roq shaklda bildiradi, ular to‘g‘risida mijoz xulosalari bilan qiziqadi.
7	Firma menejeri suhbatlaridantegishli xulosachiqara olmaydi.	Nafaqatgina firma bilan, balki unda menejerni shaxsiy holati bilan va uning muammolari to‘g‘risida fikrlari bilan qiziqadi.
8	Eshitishga nisbatan ko‘proq gapiradi.	Mijozni yaxshilab tinglaydi, lekin bunda uni tergov qilmaydi.
12	YOzma munosabatni xush ko‘radi .	Mijozlar bilan shaxsan uchrashishga doimo tayyor
13	Mijozlar oldida uning xodimlari oldida o‘z chiqishini qilganda oldindan tayyorlab qo‘yilgan tekstga qat’iy rioya qiladi.	Ish davomida (jarayonida) tug‘ilgan barcha savollarga chin dildan javob berdi, hatto bu uning chiqishini buzsa ham (halaqat bersa ham).
14	Mijoz xulosa va sharqlarini yodda saqlamaydi.	Mijoz fikrlari bilan qiziqadi va ular to‘g‘risidagi faktlarni kerakli vaqtda eslaydi.
15	Mijoz e’tiroziga beparvo yoki uni rasmiyatchilik uchungina qabul qiladi.	Mijozning e’tiroziga amaldagi imkoniyatlardan kelib chiqib javob berdi.

Bizda maslahatchilarni saralash usullari rivojlangan mamlakatlar kabi ishlab chiqilmagan hamda shakllantirilmaganligi tufayli, odatda yuqorida qayd qilingan yoyma sxema usuli emas, balki oddiy tasodifiy-intuitiv qidiruv usulidan keng foydalaniladi.

Konsalting xizmatlari faoliyatini baholash va samaradorligini oshirish yo‘llari. Konsalting tashkiloti tadbirkorga shunday maslahat

berishi lozimki, ishlab chiqarish bilan bog‘liq bo‘lgan barcha ishtirokchilarning manfaatlari himoya qilinsin. Bunda u yoki bu sohaga mansublikning ahamiyati yo‘q, konsaltingning tamoyillari hamma tarmoqda birdek qo‘llaniladi. Biroq, maslahatchilar ikkita shartga kat’iy rioya qilishlari kerak. Birinchidan - maslahat so‘rab kelganlardan yuqoriroq malakaga ega bo‘lish, ikkinchidan-mijozning sirlarini va unga berilgan maslahatlarni oshkor qilmaslik kafolatini berish.

Konsalting firmalarining asosiy vazifalariga quyidagilar kiradi: axborot yig‘ish va tahlil kilish, tadqiqotlar va tekshiruvlar o‘tkazish, samarali tashkiliy echimlarni echish va mijozlarni shunga rag‘batlantirish.

Maslahat berish jarayonida to‘rtta bosqichni ajratib ko‘rsatish mumkin:

1. ishning haqiqiy ahvolini aniqlash;
2. tashxis qo‘yish, ahvolni yaxshilaydigan;
3. kelishuvchilikni ta’minlaydigan, ishlab chiqarish va tijorat faoliyatlarida amaliy monitorning yaratadigan yo‘llarni topish;
4. qatiy ishonchga asoslanib doimiy konsalting o‘tkazishga tayyorlik.

Jahon amaliyotida konsalting xizmatlariga haq to‘lashning quyidagi asosiy 4 xil shakllari qo‘llaniladi:

1) Vaqtbay ish haqi;
2) Tabaqalashgan tartibdagi ish haqi;
3) Maslahat yoki natija ob’ektiga nisbatan foiz hisobida ish haqi;
4) Kombinatsiya qilingan(bir vaqtda bir necha usuldan foydalanish) ish haqi.

Ushbu narxlarning barchasi bozor narxlari bo‘lib, raqobat kurashi va kelishuvlar jarayonida shakllanadi. Konsalting xizmatlari uchun belgilangan hech qanday davlat yo‘riqnomalari yo‘q, ammo narxlar, dalillar va asoslashlar asosida belgilanadi. Mijoz bir tomondan arzon narxdagi, ikkinchi tomondan esa ham malakali, ham arzonroq narxlar taklif etuvchi maslahatchilarni aniqlash uchun bozor narxlari haqidagi ma’lumotlarga ega bo‘lishi kerak. O‘zbekistonda ushbu bozor o‘ziga xos xususiyatlarga ega bo‘lib, ko‘pchilik korxona rahbarlari «So‘z va qog‘oz» uchun pul to‘lashni hohlashmaydi.

Yuqorida qayd etilgan po‘l to‘lash shakllarini aniqlashda maslahatchining mahsulot sotish va u mahsulot nafaqat ob’ektni maslahatlashda, balki,dastlabki ish jarayonida topilishi hisobga olinishi kerak. Ma’lumki, maslahatchilar yil davomida 120 kunni aniq loyihalar ustida ishlashga sarflaydi. Bu yilning qolgan 245 kuni, ya’ni 2/3 qismida dam oladi degani emas, balki u bu vaqtda zaruriy intelektual kapitalni to‘plash bilan shug‘ullanadi. Agar shunday qilmasa u maslahatchi sifatida ishlay olmaydi.

Har doim ham korxonalar tomonidan maslahatchilar mehnatiga to‘langan haq maslahatchilarning ish haqi hisoblanavermaydi. Odatda maslahatchilar firmalarga birlashib faoliyat yuritadi. Firma faoliyatida esa bino ijarasi yoki uni saqlash, texnik va boshqaruv xodimlari ish haqi, axborotlar bilan ta’minlanish kabi xarajatlar, shu bilan birgalikda mijozdan olingan pullarning bir qismi soliqlarga ham sarflanadi. Bu sarflar qismi 70-80 % ni tashkil etadi. SHuning uchun konsalting xizmatlari narxi – bu maslahatchiga ish haqi uchun to‘lov emas, maslahatchilardan foydalangani uchun firmaga to‘lov hisoblanadi(Agar maslahatchi alohida tartibda faoliyat ko‘rsatsa bundan mustasno).

Haq to‘lash turlari:

1. *Vaqtbay ish haqi* konsalting loyihasini amalga oshirishga sarflanadigan vaqtni (*kishi/soat, kishi/ hafta yoki kishi /oy*) hisobga olgan holda, ish vaqti miqdorini hisoblash asosida aniqlanadi. Har bir konsalting firmalari maslahatchining ish vaqti birligi uchun narxlarni belgilaydi, bunda ular konsalting bozoridagi holatni hisobga olishadi (Odatda bunday ma’lumotlar Milliy maslahatchilar assotsiatsiyasi va statistika idoralari tomonidan nashr etiladi). Amerika maslahatchilar assosiatsiyasi (AKME) ma’lumotlariga ko‘ra, konsalting firmasining mavqie va maslahatchilar malakasiga qarab, soatbay ish haqi to‘lash darajasi soatiga (assistent-tadqiqotchilar uchun) 60-250 dollar, firmaning katta xodimlari uchun esa mos ravishda 480-2000 dollar kishi/kun hisobida maosh to‘lanadi. Bunday ko‘rsatkichlar boshqa rivojlangan mamlakatlarda ham kuzatiladi. YAna shuni ta’kidlash kerakki, alohida maslahatchilarga uning moxir mutaxassisligi, loyihaning muhimligi va

narxidan kelib chiqib, statistik ma’lumotlar narxlariga ko‘ra ko‘proq haq to‘lanishi mumkin.

O‘zbekistonda maslahatchilar xizmatlari uchun to‘lanadigan xaq jahon narxlariga qaraganda ancha past, lekin narxlar o‘sib borish tendensiyasiga ega. Bundan tashqari, O‘zbekistonda faoliyat yuritayotgan xorijiy konsalting firmalari o‘ziga xos narx belgilaydi, bunda ular o‘z mamlakatlari narxlari darajasidan kelib chiqishga xarakat qiladi. To‘g‘ri ularning xizmatidan ko‘proq O‘zbekistonda faoliyat yuritayotgan xorijiy kompaniyalar, qo‘shma korxonalar foydalanadilar. SHu bilan birgalikda xorijiy konsalting firmalariga jahon narxlarida haq to‘laydigan o‘zbekistonlik mijozlar tarkibi ham ko‘payib bormoqda. Bunga asosan, banklar, neftni qayta ishlash kabi korxonalarni misol qilib keltirish mumkin.

Konsalting firmalari vaqtbay ish haqini aniqlashda xarajatlar smetasini tuzadi va bu mijoz bilan shartnoma tuzishda asos bo‘lib xizmat qiladi(25-jadval).

25-jadval

Vaqtbay haq to‘lashda konsalting xizmatlari uchun smeta shakli

T/r	**Xarajatlar turi**	
1.	Assistent-tadqiqotchilar soni X kunlar soni X stavka	C_1
2.	Operatsion maslahatchilar soni X kunlar soni X stavka	S_2
3.	Katta maslahatchilar soni X kunlar soni X stavka	S_3
4.	YUqori darajali maslahatchilar soni (hamkorlar) X kunlar soni X stavka	S_4
5.	Maslahatchi tomonidan loyihani bajarishdagi qo‘shimcha xarajatlar(yo‘l xarajatlar, mehmonxona, yozuv ishlari va boshqa xarajatlar)	S_5
	Jami:	**$S_0 = C_1 + S_2 + S_3 + S_4 + S_5$**

O‘zbekiston sharoitida vaqtbay haq to‘lash shaklini qo‘llash qiyin kechadi, chunki korxona rahbarlari maslahatchilarga o‘rtacha oylik ish haqidan qiymati ancha yuqori bo‘ladigan kunlik stavkalarda haq to‘lashga ma’nan va ruhan tayyor emas.

SHunday qilib, maslahatchilar vaqtbay xaq to‘lashhisob-kitoblarini faqatgina ichki taqsimot maqsadlari uchungina qo‘llab, mijozlar bilan haq to‘lashning boshqa shakllarida ishlashga xarakat qiladi.

2. *Tabaqalashgan tartibdagi ish haqi.* Haq to‘lashning bu shaklida maslahatchi ish hajmi va sarflanadigan vaqtni hisobga olgan holda mijozga umumiy to‘lov miqdorini aytadi, bunda xech qanday kalkulyasiya va asoslashlar taqdim etilmaydi. Ko‘rsatilgan xizmatni baholashda ushbu yoki boshqa konsalting firmasining boshqa shunday loyihalarga belgilangan narxi miqdoridan foydalaniladi. Xuddi shunday, jarayonli va o‘quv maslaahatlari uchun biznes maktablari va menejment bo‘yicha kurslar narxlari inobatga olinishi mumkin. Qator Rossiya banklari imkoniyatli mijozlardan kredit olish uchun beriladigan byurtmalarni qabul qilishdan oldin, ulardan biznes- rejani qayta ishlash uchun 15 mingdan 25 ming dollargacha miqdorda dastlabki to‘lovlarni hisobga olishni talab qiladi. Maslahatchilar mijoz bilan shartnoma tuzishda bu ma’lumotlardan foydalanadilar. Agar jarayonli yoki o‘quv maslahatlari haqida fikr yuritilsa, qayd etish kerakki, maslahatchilar mo‘ljal uchun menejment bo‘yicha seminarlar, iqtisodiy gazetalarda nashr etilgan ma’lumotlardan foydalanadilar. Agar seminarda bir kishini o‘qitish xarajatlari bir hafta uchun(4-5 kun) 400-500 dollar bo‘lsa, jarayonli tahlil bo‘yicha maslahatchi ish davomida 20 ga yaqin korxona vakillari bilan hamkorlik qiladi va uning ish haqi 8-10 ming dollarni tashkil etadi. Mijoz bilan maslahatchining bunday hamkorlikdagi faoliyatida agar aniq loyihalar ustida ish yuritilsa to‘lov narxi yanada yuqori bo‘lishi mumkin.

Ba’zida konsalting xizmatlari uchun jahon narxlaridan foydalanishga e’tibor qaratiladi. O‘zbekiston sharoitida ushbu holatga shunday munosabatni kuzatish mumkin: -faraz qilaylik xorijlik konsalting firmasi ushbu ish uchun 120 ming dollar oladi, biz esa aynan shu ishga 60 ming

dollar olamiz va shu bilan birgalikda ishning sifatini xam ta’minlaymiz, chunki, O‘zbekistondagi sharoitni xorijlik maslahatchilarga qaraganda yaxshiroq bilamiz. 2-3 yillardan keyin bizning narxlarimiz xam jahon narxlariga tenglashadi, shuning uchun bugungi imkoniyatdan foydalanib qoling.

3. *Maslahat yoki natija ob’ektiga nisbatan foiz hisobida ish haqi.* Ushbu konsalting xizmatlariga belgilanadigan narx shakli savdo hajmi, investitsiya yoki boshqa loyihalar hajmi, maslahatchi yordamida mijozning erishgan iqtisodiy samarasidan(tannarxni kamaytirish, foydani oshirish va boshqalar) ma’lum bir ulush hisobida aniqlanadi.

O‘zbekistonda konsalting xizmatlari maslahat ob’ektining narxidan foiz hisobida aniqlanishi ko‘proq quyidagi 3 xil xizmat shakllarida qo‘llanadi:

- mol-mulkni baholashda(xususiylashtirishda, sotishda va b.) – mol-mulk qiymatidan 1-2% hisobida;
- shartnomalar tuzish bo‘yicha maslahatlashda – oddiy tarkibli shartnomalarda 1-2%, murakkab shartnomalarda 4-5%;
- investitsiya jalb qilishda maslahatlash – investitsiya miqdoridan 1-2 % hisobida.

Bunday xaq to‘lashning afzalligi maslahatchini mijozning ko‘proq foyda olishini ta’minlashga rag‘batlantirsa, o‘z navbatida mijozni maslahatchiga oddiy «So‘z»larga haq to‘lash fikridan holi etadi. Lekin amaliyotda ushbu usulni qo‘llashda 3 ta qiyin muammo yuzaga keladi:

1) qanday qilib erishiladigan samaraning miqdorini to‘g‘ri hisoblash kerak;

2) korxonaning erishgan moddiy va ma’naviy samarasi miqdorida maslahatchilar yordamida qo‘shilgan xissani to‘g‘ri aniqlash;

3) agar kutilayotgan samara ma’lum muddat keyin yuz beradigan bo‘lsa maslahatchimehnati uchun qanday xaq to‘lash kerak?

Bu masalalarning javobini topishda mijozning yuqori iqtisodiy madaniyati hamda ma’naviy–psixologik faktorlar: mijoz va maslahatchining o‘zaro ishonchi, yaxshilikki intiluvchanligi muhimdir.

4. *Kombinatsiya qilingan ish haqi*. Bu narx belgilash shaklida yuqorida ko‘rsatilgan 3 xil usul aralash qo‘llanilishi mumkin.

Bu usul O‘zbekistonda ochiq va yashirincha ko‘rinishlarda keng qo‘llaniladi. Masalan, maslahatchi mijoz uchun iqtisodiy samaraning yuqori bo‘lishi va bu barcha xarajatlarni yopib ketishini bilgan holda, xizmatlar uchun vaqtbay xaqto‘lash stavkasini yuqori ko‘rsatishga xarakatqiladi yoki yuqorida ta’kidlanganidek maslahatchi ichki hisob-kitoblar uchun vaqtbay ish haqi maslahatidan foydalanib, mijozga ma’lumotlar asosida tabaqalashgan narxni ma’lum qilishi mumkin.

Vaqtbay to‘lov va tabaqalangan to‘lov kombinatsiyasi abonent xizmat ko‘rsatish jarayonida ko‘proq qo‘llansa, tabaqalangan va foiz hisobidagi to‘lov kombinatsiyasi aniq muammolarni hal etishda qo‘l keladi. Bugungi biznes madaniyatida inqirozga uchrayotgan korxonalar bilan shartnoma tuzishdan oldin qisman to‘lov shakli qo‘llaniladi. Odatda bu hol ishni tashkillashtirish sifatida rasmiylashtirilib, bu jami xizmatlar uchun belgilangan narxning 30 dan 50 % gacha qismini tashkil qiladi. Xizmat haqining qolgan qismini mijoz ancha vaqt kechiktirib to‘lashi yoki umuman to‘lamasligi mumkin. SHuning chun oldindan to‘lovmiqdori maslahatchining ishga bo‘lgan qiziqishini hech bo‘lmaganda minimal darajada moddiy qo‘llab-quvvatlashga etishi kerak.

O‘zbekistonda konsalting xizmatlari uchun to‘lovning yana bir o‘ziga xos shakli bu barterdir. Korxonalarda pul vositalari etishmasligi, konsalting xizmatlari uchun to‘lov ko‘zda tutilmaganligi sabab, to‘lovni pulda emas, balki, korxona mahsuloti hisobida amalga oshirishni taklif etadilar. Barterning yana bir variantlaridan biri – konsalting xizmatlari uchun pul o‘rniga shu miqdorda mijoz korxona aksiyalari berilishi hisoblanadi. Bunday usul jahon bozorida keng qo‘llanmasada O‘zbekistonda amal qilib, iqtisod uchun foydali hisoblanadi. Chunki, bir tomondan korxona og‘ir sharoitda konsalting xizmatlaridan foydalanish imkoniyatiga ega bo‘lsa, ikkinchi tomondan maslahatchini korxona iqtisodiy samarasini oshirishga undovchi yana bir rag‘bat paydo bo‘ladi.

26-jadval

Konsalting xizmatlari uchun to‘lov shakllari[58]

Vaqtbay ish haqi:			
	Ob’ektda ishlagani uchun		**Loyiha uchun to‘laligicha**
	Xizmat safarida	**YAshash joyidan**	
1 soat uchun			
1 kun uchun			
1 oy uchun			
SHtatda			
Mahsulot bo‘yicha:			
Barcha elementlari bo‘yicha: alohida maslahat ishlari bajarilgani uchun(strategiyani belgilash, strukturani optimizitsiyasi, xodimlarni baholash va b.); bosqichma-bosqich: 1) tashxiz; 2) tavsiyalar ishlab chiqish; 3) tavsiyalarni amalga tatbiq etish; 4) og‘zaki maslahat.			
Samarasi bo‘yicha:			
Foydadan			
Sotuv hajmidan			
Vaqtni qisqartirishdan			
Investitsiya hajmidan			
Ishchi kuchi va vositalarini tejashdan			
Tashkiliy muhitni yaxshilashdan va b.			
Ta’sirchan omillar:			
Maslahatchi yondoshuvi			
Maslahatchining ishontirish usuli			
Mijozning holati			
Mijozning o‘ziga jalb qiluvchanligi			
Mukofotlash shakli:			
Po‘l shaklida			
Barter			
Xizmatlar			

[58] Kubr, M. (ed.) “Management consulting: A guide to the profession (fourth edition)” Geneva, International Labour Office, 2002 y. Page 685

O‘zbekistonda amal qilayotgan konsalting xizmatlariga to‘lov shakllari, ularning turlanishi, parametrlari, omillarini quyidagi jadvalda ko‘rishimiz mumkin.

Konsalting firmasi yoki alohida maslahatchining o‘z byudjetini shakllantirish va rivojlantirib borishining muhim omili bu ko‘rsatilgan xizmatlari uchun to‘langan narxlar hisoblanadi. Konsalting firmalarida to‘lovning yalpi miqdori odam/kun sonida konsalting firmasi tomonidan sarflangan mehnat uchun mijoz tomonidan amalga oshirilgan to‘lov hisobida aniqlanib, odatda u uch qismga bo‘linadi:

- Maslahatchi ish haqi uchun to‘lov;
- Qo‘shimcha xarajatlar(binoning ijarasi, jihozlarni harid qilish va amortizatsiyasi, maslahatchilar malakasini oshirish, xizmat safari xarajatlari va b.);
- Soliqlar va majburiy to‘lovlar.

O‘zbekistonning konsalting tuzilmalarida bu sarflarning o‘zaro munosabati mos ravishda 20 %, 35 %, 45 %ni tashkil etadi. Bu shuni ko‘rsatadiki, mijozdan olingan mablag‘ning maslahatchilar uchun 20 %, konsalting firmasi faoliyatini davom etish uchun esa 80 % sarflanadi. G‘arbiy Evropa konsalting bozorida ham shunday holatni kuzatish mumkin. AQSHda esa soliqlarning ancha pastligi o‘z ta’sirini ko‘rsatadi.

Ta’kidlash joizki, ko‘pchilik katta va o‘rta konsalting firmalarida bu to‘lovlar maslahatchiga (byurtmani topgani, ishni sifatli yakunlaganligi va b.) birdan to‘laligicha berilmasdan, barqaror oylik ish haqi va mukofotlar berish tizimi qo‘llaniladi.

Alohida maslahatchilar va kichik konsalting firmalarida maslahatchilarga to‘lov, mijoz tomonidan amalga oshirilgan to‘lov miqdori, vaqti bilan bog‘liq. Konsalting firmalarining moliyaviy samaradorligini baholash umum qabul qilingan, quyidagi ko‘rsatgichlar bilan aniqlanadi.

Maslahatchilar ish vaqtidan foydalanish. Yil davomidagi ish kunlari soniga nisbatan mijoz shartnoma bo‘yicha to‘lagan maslahatchi ish kunlari hisobida aniqlanadi. Masalan, agar yil davomida ish kunlari soni

300 kun, mijoz maslahatchi ishi uchun 150 kunga haq to‘lagan bo‘lsa, foydalanish koeffitsienti quyidagicha bo‘ladi:

$$K_{foydalanish}=150/300=50\%$$

Loyihani amalga tatbiq etish. Bu mijoz tomonidan aniqloyiha uchun shartnoma doirasida maslahatvaqti uchun to‘lovning haqikiy vaqt sarfiga munosabati hisoblanadi. Masalan, agar mijoz loyiha uchun 10 ming dollor to‘lasa, loyiha 10 odam/kun vaqtida tugallanishi rejalashtirilgan va bir odam/kun uchun 1000 dollor belgilanganbo‘lsa,unda :

$$K_{amalga\ tatbiq\ etish}= 10.000/10*1000=100\%$$

Agar shartnomani bajarilishi 1,5 odam/kunga ko‘p bo‘lsa 11,5 odam/kun sarflanib, amalga tatbiq etish koeffitsenti:

$$K_{amalga\ tatbiq\ etish}= 10.000/11,5*1000= 87\ \%$$

O‘zbekiston sharoitida amalga tatbiq etish koeffitsentiga mijozlarning noinsoflik omili ham ta’sir etishi mumkin. Hamma xam shartnoma bo‘yicha belgilangan summani to‘lamasligi, balki faqatgina avanslar bilan ham chegaralanishi mumkin. Boshqa tomondan shartnoma summasining to‘liq berilmasligi maslahatchining ish sifatiga ham ta’sir etishi mumkin. SHuning uchun O‘zbekistonda konsalting firmalari o‘ziga xos moliyaviy samaradorlik ko‘rsatkichlaridan biri sifatida mablag‘larni undiruvchanlik koeffitsenti hisobi ham amal qiladi.

$K_{undiruvchanlik}$= haqi olingan gonararlar/ shartnomada belgilangan gonarar

Loyiha menendjeri mijozning to‘lovchanligi nazoratini o‘rnatishi, to‘lovda o‘zgarishlar yuz berganda mos ravishda maslahatchilar ish hajmini kamaytirishi yoki ko‘paytirishi zarur. Qo‘shimcha xarajatlarni konsalting xizmati natijasida olinadigan daromadga salbiy ta’sirini hisobga olgan holda nazorat o‘rnatishlishi muhim ahamiyat kasb etadi.

2. Axborot-maslahat xizmatini tashkil etishda xorijiy tajribalar

Axborot-maslahat xizmatini tashkil etishda xorijiy tajribalarni qo‘llashni ahamiyati.O‘zbekiston tadbirkorlari faoliyatida uchraydigan muammolar, xorij hamkasblaridan deyarli farq qilmaydi. Konsalting

xizmatlar bozori xalqaro klassifikatorda hisobga olingan barcha xizmat turlarini taklif qiladi, ammo ularning hozirgi sifati yanada yaxshi bo‘lishni talab qiladi.

Mamlakamizda bozor iqtisodiyoti infratuzilmasini rivojlantirish dolzarb masala bo‘lib turibdi. G‘arb mamlakatlarida konsalting xizmatlar bozori yalpi milliy daromadning 4-5 %ni tashkil etadi. Bizning mamlakatimizda konsalting xizmatlari 1980 yillardan so‘ng, ikki omil ta’sirida rivojlana boshladi. Birinchidan bozor iqtisodiyotiga o‘tish boshlangandan keyin korxona, tashkilotlar tomonidan ushbu xizmat turiga talab keskin ko‘paydi. Ikkinchidan, ushbu biznes turining yangi qonunlarda belgilangandek turli tadbirkorlik faoliyatiga kiritilishi.

Maslahat faoliyati (odatda konsalting xizmatlari, tashkilotlari, konsalting firmalar) ko‘plab boshqaruvchi va menedjerlarga qo‘yilayotgan savollarni echishda ko‘maklashuvchi kuch bo‘lib xizmat qilmoqda. Bizning mam-lakatimizda konsalting xizmatlariga bo‘lgan talab korxonalarning bozor munosabatlariga o‘tishi va xususiylashtirish jarayonida vujudga keldi. Odatda maslahatchilarga murojaat qiladigan va yordam so‘raydigan masalalar bu marketing tadqiqotlari, tashqi iqtisodiy faoliyat, innovatsiya, investitsiya, moliya faoliyatlari va qayta tashkil qilingan tashkilotlar, aksiadorlik jamiyatlarining muammolaridan iborat.

Bizning va xorij boshqaruv maslahatchilarini tavsiflashdan oldin ularning tashkiliy shakllarihaqida to‘xtalib o‘tishimiz zarur. Ular turli-tuman bo‘lib:

I. Tashkiliy shakllari:

1. davlat va xususiy;
2. tijorat yoki aralash;
3. yuridik yoki jismoniy shaxs ko‘rinishlarda bo‘lishi mumkin.

II.Bajarilayotgan faoliyati va ish ko‘lamiga qarab:

1. kichik korxonalar;
2. o‘rta va yirik shakllarida bo‘lishi mumkin.

III. Bajarilayotgan funksiyalariga qarab:

1. ko‘p funksiyali;
2. maxsus yo‘naltirilgan bo‘lishi mumkin.

Konsalting faoliyatining tashkiliy formasi quyidagi boshqaruv konsalting modeli asosida amalga oshiriladi[59]:

- korxona va tashkilotlarning o‘z kuchi bilan (ichki maslahatchilar orkali);
- mutaxassis maslahatchilar orqali chetdan jalb kilinadi (tashqimaslahatchilar);
- ichki va tashqimaslahatchilar orqali (aralash).

YUqorida har bir modelning o‘ziga yarasha kamchilik va afzalliklari mavjuddir.

Ichki maslahatchilar, odatda korxonada faoliyat ko‘rsatuvchi mutaxassislar bo‘lib, u har bir bo‘lim xodimlari bilan til topishi oson kechadi va kerakli ma’lumotlarni tez olishi mumkin, (ammo xar bir xodim o‘z korxonasini himoya qiladi). CHetdan jalb qilingan mutaxassisga korxonani o‘rganish uchun ko‘p vaqt sarflasada, ammo uning boshqa korxonalarda ortirilgan bilim va tajribasi mijozning muammosiga an’anaviy yondashib, hal qilishga yordam beradi. Maslahatchining maslahat va takliflari boshqaruv strukturasiga bog‘liq bo‘lmaydi. Aralash shaklidagi maslahatchida kamchiliklarnining maksimal darajada kamaytirishga xizmat qiladi. Unda ichki va tashqi maslahatchilar tajriba almashib yuqori natijaga erishishi mumkin. Bunday shakl ishlab chiqilgan loyiha va dasturlarni joriy qilishda qo‘l keladi.

Joriy qilingan boshqaruv maslahatchi modelining tashkiliy formalari o‘ziga xos jihatlari bilan ajralib turadi. Ichki maslahatchini boshqaruv va boshqaruv ratsionalizatsiya bo‘limlari amalga oshiradi. Ular korxona ichida shakllanib, mutaxassis menedjerlar jalb qiladi.

Rivojlangan boshqaruv infratuzilmali mamlakatlar tajribasiga ko‘ra tashqi maslahatchi xizmatlari keng joriy qilinish maqsadga muvofiqdir. Bunday tashkilotlar qilinayotgan ishilariga qarab, sekinlik bilan tashkilotlar koorparatsiyasiga aylanishi mumkin.

Umumiy holda konsalting firmalarini faoliyat qamroviga ko‘ra quyidagi guruhlarini ajratib ko‘rsatish mumkin:

[59] Kubr, M. (ed.) “Management consulting: A guide to the profession (fourth edition)” Geneva, International Labour Office, 2002 y. Page 23

a) *boshqaruv maslahatlariga ixtisoslashgan firmalar*. Bu turdagi firmalar tashkilotdagi boshqaruv faoliyatini shartnoma asosida tahlil qiladi va takomillashtirish bo‘yicha tavsiyalar ishlab chiqadi. Odatda maslahatchi mazkur holda tavsiyalar amalga oshirilishi va tadbirlar samarasi bo‘yicha javobgarlikni o‘ziga olmaydi va faqat tahlil qilish faoliyati bilan shug‘ullanadi;

b) *boshqaruvda mulkdor manfaatini himoya qilish va vakillik vazifasini bajarishga ixtisoslashgan firmalar*. Bunday konsating xizmati alohida mulkdor bilan shartnoma tuzishga asoslanadi va maslahatchining korxona boshqaruvida bevosita ishtirok etishni taqozo qiladi (mulkdor manfaati va javobgarligi doirasida);

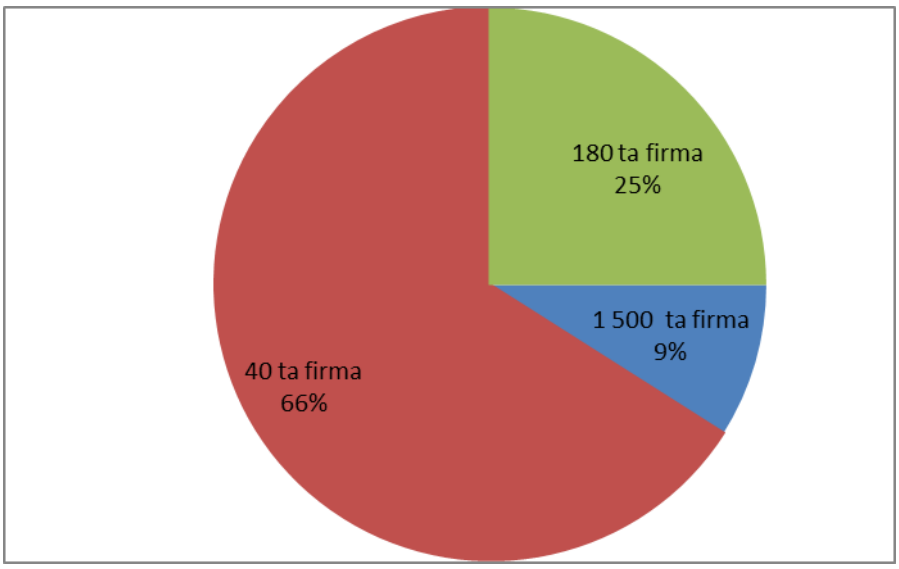
v) *tashkilotchilik firmalari*. Konsalting biznesining bu turi shartnoma asosida tashkilotda tegishli ichki muhitni yaratishga qaratilgan bo‘ladi. Maxsus firmalar tashkilot ichki muhitidagi rasmiy aloqalarni o‘rganib, tahlil qiladi va buning natijasida mavjud ma’muriy - tashkiliy tizimni qaytadan shakllantiradilar, ya’ni nizomdan boshlab lavozim yo‘riqnomalarigacha ishlab chiqadilar. Konsalting xizmatining bu turi rasmiy boshqaruv tizimi ishlab ketishi uchun javobgar hisoblanadi, ammo bunda shartnoma muddati va doirasi cheklangan bo‘ladi;

g) *trast firmalari yoki boshqaruv kompaniyalari*. Kongsalting biznesining bu turi tashkilot boshqaruvini maxsus konsalting firmalari tomonidan shartnoma asosida olib borilishini taqozo qiladi. Korxona rahbari degan tushuncha bu holatda shaxsga nisbatan shartli ravishda qo‘llaniladi.

Bizda konsalting xizmatlari bozorining shakllanishi hozircha sekin amalga oshirilmoqda va asosan boshqaruv maslahatlari berish, korxonaning turli faoliyat sohalarini diagnoz qilishga qaratilgan. Ularning ko‘p qismi 1991-1994 yilda ro‘yxatdan o‘tgan, ammo ularning faoliyatlari tez tugatilgan. Ularning konsalting bozoridan ketishining asosiy sababi talab va taklifni e’tibordan chetda qoldirish hisoblanadi. Iqtisodiy holat ham ko‘pchik korxonalarga konsalting xizmatalaridan foydalanishga imkon bermaydi.

Ba’zi ma’lumotlarga asosan dunyo bo‘yicha konsalting sohasiga 700 ming kishi jalb qilingan, har yili ko‘rsatilgan xizmatlar uchun ular urtacha 50 mlrd AQSH dollaridan ziyod pul olishadi. Dunyo bo‘yicha (Rossiyani hisobga olmagan holda) 1750 boshqaruv konsalting firmalari faoliyat ko‘rsatmokda. Aholining zichligini hisobga olgan holda bu firmalarning 40 tasi yirik 180 tasi o‘rta va 1500 tasi kichik deb atash mumkin. Dunyo boshqaruv konsalting xizmatlari bozorida firmalarni qo‘ydagicha bo‘lish mumkin. 40 tasi yirik firmalar 66 % aholiga xizmat qiladi, 180 ta o‘rta firma 25 % aholiga, 1500 kichik firmalar 9 % aholiga o‘z xizmatlarini ko‘rsatmoqda.

Ko‘p kichik firmalar odatda 1 kishidan iborat tarkibda faoliyat ko‘rsatadi, bu firmalar kupchilikni tashkil qilsada, ko‘p maslahatchilar yirik firmalarda ishlaydi. Boshqaruv konsalting sohasi bo‘yicha AQSH boshqaruv konsalting dunyo bozorining 49 % ni egallaydi. Konsalting xizmatlirini sotishda o‘sish sur’atlari yiliga 20-24 % ni tashkilqiladi. SHuni ham e’tirof etish kerakki, umumiy ish aktivi pasaygan holdaham bu soha rivojlanadi. Bu o‘sishning sababi konsalting firmalariga talabning oshishi va qo‘shimcha mutaxassislarning zarurligidir.



26-chizma. Mijoz va ko‘rsatilayotgan xizmatlar tizimi[60].

Dunyoning eng ilg‘or yirik korxonalari va xokimiyat vakillari konsalting xizmatlaridan foydalanib kelmoqda. Konsalting xizmatlariga

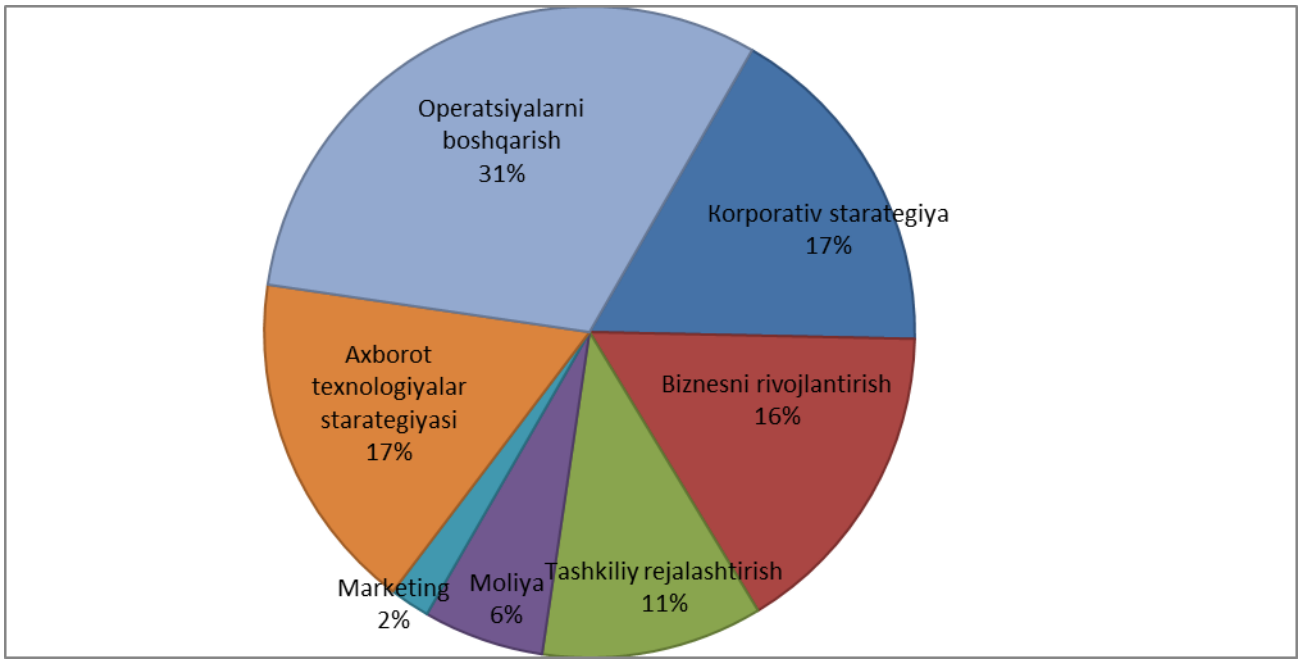
[60] Ìàíáà: WWW. Consalting ru. sayti.

bo‘lgan talab, etakchi davlatlar firmalarining rahbarlari orasida so‘rov o‘tkazilganda, quyidagi natijalar olingan:

- 31 % savollar boshqaruv jarayoni va operatsiyalariga to‘g‘ri keladi;
- 17 % korporativ strategiya;
- 17 % axborot texnalogiyalari strategiyasi;
- 16 % biznesni rivojlantirish bo‘yicha savollar;
- 11 % tizimli rivojlantirish bo‘yicha savollar;
- 6 % moliyaviy maslahatchi;
- 2 % sotuv va marketing bo‘yicha savollarni tashkilqiladi.

Ohirgi 10 yil boshqaruv konsalting sohasining ikkinchi «oltin davri” bo‘ldi. Bu asosan iqtisodiyotda bo‘layotgan rodikal o‘zgarishlar natijasida yuz berdi.

Axborot texnologiyalari: axborotlar tizimidagi erishilgan yutuqlar boshqaruv, biznes va korxonalar texnologik ishlab chiqarish chegaralarini buzib yubordi. Bozorlarda an’anaviy tovarlarning ko‘pligi iste’molchilarga yangicha yondoshuvlarni talab qilgan edi. SHuninguchun ham maslahat firma partfel buyurtmalarining 81 % ni biznesni qayta tiklash bo‘yicha savollar egalladi.



27-chizma. Turli konsalting xizmatlarining turlari[61]

[61] Ìàíáà: WWW. Consalting ru. sayti

Iqtisod va boshqaruv maslahatchilarni qanday va nimaga o‘rgatish masalasini echishdan avval profisional sifatlar madeli maslahatchilar mutaxassislarni bilim va tajribalar bo‘yicha majburiyatlar haqida to‘xtalib o‘tish lozim.Bu model o‘quv dasturida boshqaruvchi maslahatchilarni kvalifikatsiyasini oshirishiga yo‘naltirilgan bo‘lmog‘i lozim. Unda maslahatchilar muammolari, ularning rivojlanishi albatta davlat tomonidan qo‘llab quvvatlanishiga muxtoj. Bu bozor infrastrukturasining asosiy elementi bo‘lib, sohani bosqichma – bosqich o‘tishiga ko‘maklashuvchi bo‘lib hisoblanadi.

1990 yillarda muhit o‘zgara boshladi. Unda mijozlarning ko‘pchiligi davlat emas, balki xususiy korxonalar tashkil qilingan edi. Uning natijasida mustaqil, xususiy firmalar vujudga kelishiga yordam berdi. Mustaqillik maslahatchilarining asosiy va muhim tamoyillaridan bo‘lib hisoblanadi. SHu erda maslahatchilarning asosiy tamoyillarini ko‘rib chiqish maqsadga muvofiqdir. 1980 yilning boshlarida konsalting xizmatlarida malakaviy tavsifga asos bo‘lgan bo‘lsa, bozor iqtisodiyoti sharoitiga o‘tishi bilan ularda tadbirkorlik faoliyati tavsiflari qo‘shilib bormoqda edi.

Hozirgi paytda O‘zbekistonda ikki sektorli iqtisodiy konsalting xizmatlari modeli mavjud:

Birinchi sektor. Xususiy mustaqil konsalting va boshqa malakali firmalar (ularga auditorlik, trening, yuridik firmalar) kiradi. Ular asosan, ishni tezlashtirib, bozor iqtisodiyoti sharoitida ishlovchi firmalardir.

Ikkinchi sektor. Davlat byudjeti tomonidan moliyalashtiriladigan ilmiy tadqiqot tizimlari (ularga fanlar akademiyasi, funksiyali va tarmoq vazirliklar qoshidagi va boshqalar) kiradi. Ular qisqaruvga asoslangan bo‘lib, markaziy boshqaruv va davlat boshqaruv organlariga hizmat qiladi. Xorijiy mamlakatlarda konsalting xizmatlarining rivojlanishini O‘zbekistonda mavajud konsalting firmalari faoliyatiga taqqoslash natijasida bir qator muammolarni ajratib ko‘rsatishga imkoniyat tug‘iladi.

28-jadval

Boshqaruv maslahatchilari tamoyillarining takomillashib borishi

1	Tamoyillarning mazmuni	Yillar
1. 2. 3. 4. 5. 6.	Ko‘rsatilayotgan yordamning mustaqilligi Maslahatli xarakter YUqori malakaviy daraja Ilg‘or tajribaning tarqatilishi Rahbarlarning malakaviy kompetentligini oshirishdagi hamkorlik Etik xulq normalarning amalga oshirilishi Boshqaruv maslahatlarni keng ommaga tarqatish	1981 yillar
1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8.	Mijoz hohishi maslahatchi hohishidan ustun Olingan ma’lumotlarni oshkora qilmaslik, kofedetsial xarakterni saqlash Tashkilotlarning rahbari ruxsati bilan o‘zaro bog‘liq bo‘lgan korxonalarga xizmat ko‘rsatish Buyurtmani bajarish uchun etarli ma’lumotlarga ega bo‘lish Buyurtmachini maslahatchining yangi usullari, texnikasi va tamoyillari bilan tanishtirish Joriy qilinishga tayyorlangan tavsiyalarining sharoitini hisobga olish Tashkilot xodimlari bilan yaqin muloqatda bo‘lish Maslahatchilar tomonidan yangi usullarni va maslahatchi texnikasini o‘zlashtirish	1986-1991 yillar
1. 2. 3. 4. 5.	Ilmiylik Aniqlik Tizimni saqlash Oshkoralik Qayta namoyish qilish	1996-2001 yillar
1. 2.	Maslahatchi va mijoz bilan hisoblangan va kelishilgan iqtisodiy samaradorlikning mavjudligi Boshqaruv maslahatining asosiy yo‘nalishi, bu qoloq	2001-2004 yillar

3.	korxonalarga yordam berish, avvalom bor, past rentabelli, zarar ko‘rib ishlayotganlarga Uzoq muddatli shartnomalar tuzish	
1. 2. 3.	Mijozga nisbattan ob’ektiv va holis bo‘lish Mijozdan olingan ma’lumotlarning konfedensialligini ta’minlash SHartnoma majburiyatlari kelishilgan narxlar asosida to‘lovlarni amalga oshirish	2004-2006 yillar
1. 2. 3. 4. 5.	Ko‘rsatilayotgan yordamning holisligi va ob’ektivligi Mijozga maslahatchilarning foyda berishiga maslahatchi tomonidan aniq ishonchga ega bo‘lishi Maslahatchilarning kompetentligiga ishonchi o‘zining shubhalari haqida mijozga xabar berish Muammolarning mazmuniy xarakter va uni bartaraf etish yo‘llari haqida mijozga tushuntirish Mijoz faoliyatining natijalaridan qat’iy nazar kelishilgan narx bo‘yicha ish xaqqini olish	2006 yildan hozir gacha

Jumladan, O‘zbekistonda faoliyat ko‘rsatayotgan konsalting firmalari ko‘p hollarda diagnostika ko‘rinishidagi boshqaruv xizmatlarni taklif etish bilan chegaralanib qolishmoqda. Konsalting firmalarining mazkur ko‘rinishdagi faoliyati chegaralangan imkoniyatlarni namoyon etishi sababli ko‘p hollarda buyurtmachilar bu firmalar xizmatidan qayta foydalanish uchun ehtiyoj sezmaydilar. Chunki bozor munosabatlari faollashuvi natijasida tashqi muhitning tez o‘zgarishi, raqobatning kuchayishi sharoitida korxona boshqaruvchilarini tashkilotdagi joriy vaziyat, mavjud muammolarni aniqlashgina emas, balki ularni hal etishga qaratilgan aniq, kafolatlangan maslahatlar qiziqtirishi bilan bog‘liq.

Shu o‘rinda O‘zbekistonda korxonalar boshqaruvida konsalting xizmatlariga bo‘lgan talabning rivojiga to‘sqinlik qiluvchi ba’zi muammolarni aytib o‘tish maqsadga muvofiq:

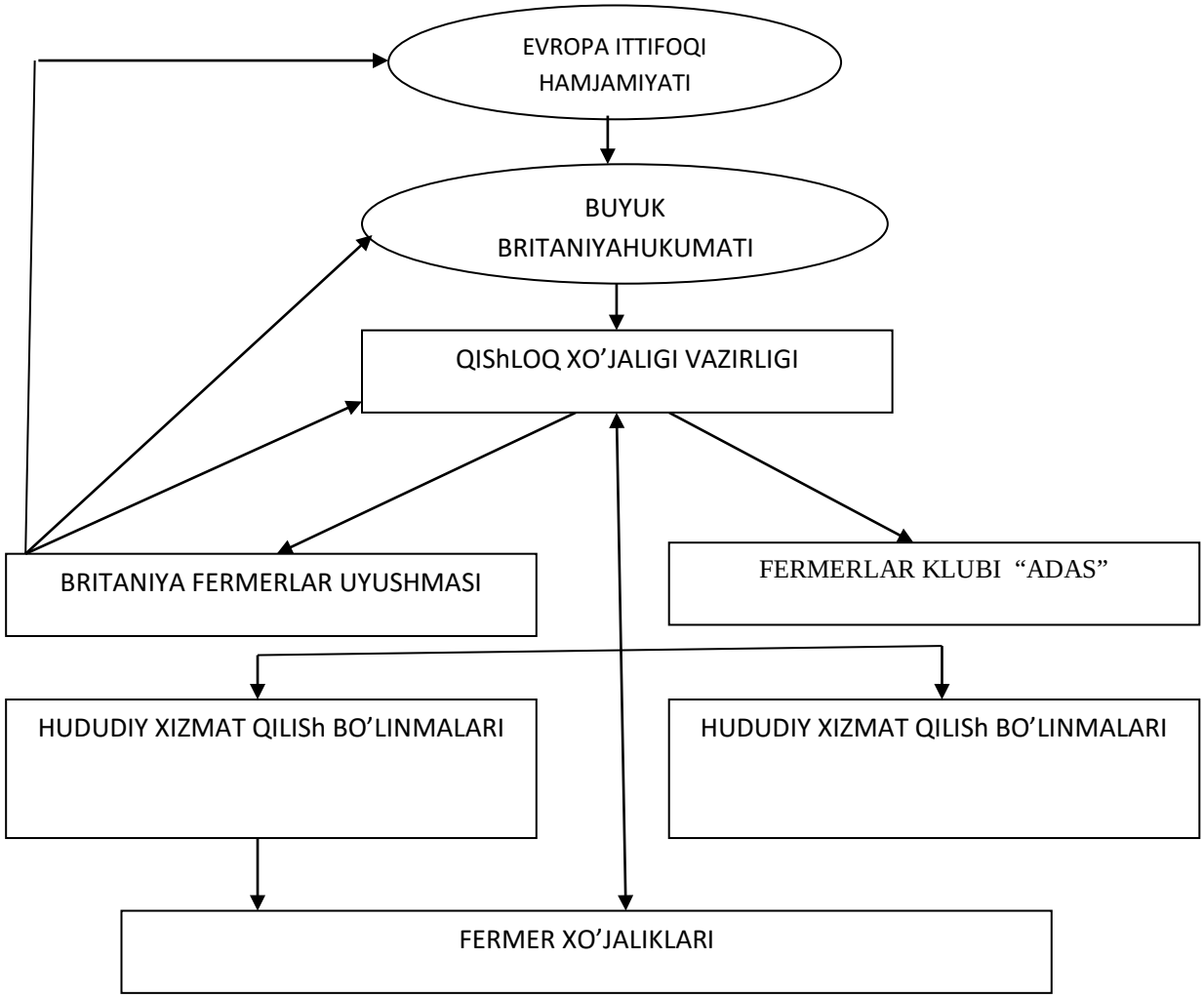
- konsalting xizmatlari bozorida marketing tadbirlarining etarli darajada tashkil etilmaganligi;

- O‘zbekiston sharoitida konsalting xizmatlari bozorining kon’yunkturasini o‘rganishning alohida uslublarining ishlab chiqilmaganligi;
- korxona rahbarlarining maslahatchidan ko‘ra boshqarishga oid masalalarni yaxshiroq bilaman deb hisoblashlari;
- konsalting xizmatlari mohiyatini tushunmaslik va konsalting xizmatlarining ahamiyatini tushuntirish, targ‘ib qilish, reklama bo‘yicha ishlarning qoniqarsiz darajada ekanligi;
- konsalting xizmatlarini etarli darajada tashkil etilmasligi, bunda resurslar ta’minotidagi qiyinchiliklar, mablag‘ masalasi, bozordagi havf-xatarlarni boshqarishning qiyinchiligi;
- huquqiy va me’yoriy jihatdan konsalting faoliyatining aniq chegaralari va shartlari o‘rnatilmaganligi;
- konsalting firmalarining uslubiy va texnologik jihatdan qoniqarsiz ta’minlanganligi;
- axborot ta’minotidagi qiyinchiliklar, malakali mutaxassislarga ega bo‘lish, ilg‘or texnologiyani o‘rganishdagi cheklovlar, O‘zbekistonda faoliyat yuritayotgan konsalting firmalari haqida aniq va ishonchli ma’lumotlarning mavjud emasligi va shu kabilar.

Rivojlangan davlatlarda AKXlari bo‘yicha ish tajribalarini fermer xo‘jaliklarida qo‘llash bo‘yicha maslahat xizmatni tashkil qilish. AKXlari ko‘rsatish qishloq xo‘jaligi mahsulotlari etishtiruvchilari o‘rtasida bilimlarni tarqatishning bir shakli sifatida dunyoning ko‘plab mamlakatlarda necha yillardan buyon amalga oshirib kelinmokda. Bunday xizmatlar turini ko‘rsatishnn tashkil etishning zaruriyati fermer va qishloq tadbirkorlariga ishlab chiqarish amaliyotiga fan va texnika yangiliklarini joriy etish, xo‘jalikni samarali boshqarish va yuritish, moliyaviy va boshqa moddiy-texnik resurslardan oqilona va samarali foydalanishni tashkil etishga yordamlashish, bu borada ularning bilim va ko‘nikmasini rivojlantirish maqsadida amalga oshirib kelinmokda.

Jahon agpap iqtisodiy xo‘jalik tizimi rivojlanishi tarixi axborot-konsalting va axborot-maslahat ko‘rsatishining turli shakllari mavjudligidan dalolat bermoqda. Turli davlatlarida qishloq xo‘jaligi

sohasi rivojlanish darajasiga mos ravishda AKXlari ko‘rsatish tizimining turli shakllari faoliyat ko‘rsatayotgan bo‘lib, ularni tashkil etish va moliyalashtirish bir-biridan farq qiladi.



26-chizma. Buyuk Britaniyada fermer xo‘jaliklariga axborot-maslahat xizmatlarini ko‘rsatishni tashkil etish

Buyuk Britaniya qishloq xo‘jaligi rivojlangan davlatlardan biri bo‘lib, qishloq xo‘jaligi tarmog‘ining mamlakat YAIMdagi ulushi 1,5 %ni tashkil etadi va qishloq xo‘jaligida mamlakat aholisining 0,6 % dan kamrog‘i mehnat qiladi. Mamlakatda fermer xo‘jaliklari huquq va manfaatlarini himoya qilish, moddiy resurslar bilan ta’minlash va servis xizmati ko‘rsatish, etishtirilgan mahsulotni saqlash, qayta ishlash, qadoqlash va sotishga ko‘maklashish, shuningdek, marketing va audit kabi masalalar bo‘yicha xizmatlar ko‘rsatish, moliyaviy menejment va

buxgalteriya hisob-kitoblarini yuritish borasida Fermer xo‘jaliklarining Milliy Uyushmasi va Fermerlar klubi (ADAS) tashkil etilgan[62].

Ushbu tashkilotlarning hududlar bo‘yicha bo‘linmalari mavjud bo‘lib, uyushmaga a’zo fermerlar uyushma qoshida tashkil etilgan xizmatlardan foydalanadi. Bugungi kunda ushbu Uyushma va Klub fermerlarning xo‘jalik faoliyati bilan bog‘liq muammo, talab va takliflarni hukumatga, u orqali esa Evropa Ittifoqi Hamjamiyatiga etkazib beruvchi bo‘linmalar hisoblanadi.

Buyuk Britaniyada 20 gektargacha er maydoniga ega bo‘lgan fermer xo‘jaliklari soni jami fermer xo‘jaliklarining 40 foizdan ko‘prog‘ini tashkil etib, ular ixtiyorida 5 foizga yaqin er maydoni mujassamlashgan.

20-50 gektar er maydoniga ega bo‘lgan fermerlar 25 foizni tashkil etib, 12 foizga yaqin er maydonini egallaydi. 100 gektar va undan ortiq er maydoniga ega bo‘lganlar jami fermer xo‘jaliklari 18 foizga yaqinini tashkil etib, ularda 70 foizga yaqin er maydoni mujassamlashgan. Fermer xo‘jaliklarining Milliy uyushmasi yoki fermerlar klubi (ADAC)ga a’zo bo‘lgan fermer uyushma qoshida tashkil etilgan xizmatlardan foydalanishda ayrim ustuvorlik va imtiyozlarga ega. Uyushma qoshida axborot-konsalting, ta’minot, xizmat ko‘rsatish, veterinariya, agrotexnologiya masalalari, shuningdek, moliyaviy ko‘mak, moliyaviy hisob-kitob xizmati, marketing va boshqa xizmat ko‘rsatuvchi bo‘linmalar tashkil etilgan.

Buyuk Britaniyada yirik fermer xo‘jaliklarida buxgalteriya hisob-kitoblarini moliyaviy menejer yuritadi, tashkil etadi va bu sohani boshqarishda xo‘jalik rahbariga maslahatlar berib boradi. Bu tizimning asosiy mohiyati shundan iboratki, yaxshi tashkil etilgan hisob-kitob tizimi xo‘jalikni boshqarish va uni yuritish borasida vujudga kelgan hamda bo‘lishi mumkin bo‘lgan muammolarni hal etishni engillashtiradi, xo‘jalik faoliyatini boshqarish bilan bog‘liq vaqtni tejagan holda, qaror qabul qilish jarayonini tezlashtiradi, pul oqimini boshkarish, moddiy resurslardan unumli va oqilona hamda samarali foydalanishga imkon yaratadi.

[62] Muxtorov A.X. “Qishloq xo’jaligida axborot konsalting xizmati ko’rsatishni tashkil etish”. Amaliy qollanma- Toshkent. Adabiyot uchqunlari, 2016 yil, 41-bet

Aksariyat fermerlar o‘z kundalik xarajatlarini kompyuterda qayd etib boradilar. Buxgalter-moliyaviy menejer haftada bir marta (lozim bo‘lganda fermer talabiga binoan bir necha marta) kelib, fermer tomonidan amalga oshirilgan yozuvlar bilan tanishadi. So‘ngra ular asosida buxgalteriya hujjatlariga zaruriy qayd va yozuvlar qilib, hisobot tayyorlaydi. Buxgalter yollanma bo‘lib, fermer bilan shartnoma asosida ishlaydi. Odatda 5-7 fermer xo‘jaligiga bitta buxgalter xizmat ko‘rsatadi. Aksariyat fermer xo‘jaliklari fermerlar uyushmasi yoki fermerlar klubiga a’zo bo‘lganligi bois, ular qoshida tashkil etilgan xizmatlardan imtiyozli ravishda foydalanadilar. Moliya-hisob-kitob markazi mutaxassisi ayni vaqtda fermer buxgalteri hisoblanib, fermer nomidan xo‘jalik faoliyatiga doir hisob-kitoblarni yuritadi, hisobotlarni tayyorlab, topshiradi.

Markaz qoshida, shuningdek, audit - konsalting xizmati mavjud bo‘lib, fermer faoliyatini yilida kamida bir marta (yoki fermer talabiga binoan) auditdan o‘tkazadi. YOllanma buxgalterning asosiy vazifasi - fermer xo‘jaligining soliq, sug‘urta, ekologiya, statistika va boshqa shu kabi qonunda belgilangan hisobotlarini tayyorlab, topshirishni tashkil etishdan iborat. Buxgalter bilan xo‘jalik rahbari o‘rtasida tuzilgan mehnat shartnomasiga binoan hisobot va boshqa rasmiy hujjatlar fermer xo‘jaligi rahbari tomonidan rozilik berilgandan so‘ng taqdim etiladi. Ma’muriy, tartibot, sifat, karantin, hukuqiy, moliya, bank, sug‘urta va boshqa shu kabi tashkilot va muassasalarga hisobotlar, ularning haqqoniyligi fermer xo‘jaligi rahbari yoki yollanma boshqaruvchi imzosi bilan tasdiqlangandan so‘ng haqiqiy hisoblanadi.

Buxgalter fermer xo‘jaligi bilan ishlab chiqarish xo‘jalik aloqalarida bo‘lgan tashkilotlarga ular yuborgan rasmiy hujjatlarga aniqlik kiritish (zaruriyat tug‘ilganda tekshirish, shaxsan ogoh bo‘lish yoki ogohlantirish) uchun o‘zi borib keladi. Bu faoliyat bilan bog‘liq xarajatlar ayrim hollarda Uyushma, aksariyat hollarda fermer xo‘jaligi tomonidan qoplanadi. Odatda, bunday xarajatlar fermerning moliyaviy hisob-kitobni yuritish bilan bog‘liqxarajatlar smetasida, umumiy xarajatga nisbattan foizda belgilab olinadi. Amaliyotda buxgalter o‘z vazifa va majburiyatlarini to‘liq, belgilangan muddatlarda va sifatli qilib

bajarganligi uchun fermer xo‘jaligi rahbari tomonidan moddiy rag‘batlantirib boriladi. Buxgalterning asosiy vazifa va majburiyatlari uning fermer bilan tuzgan mehnat shartnomasi(yollab ishga kirish)da aks ettirilgan bo‘ladi.

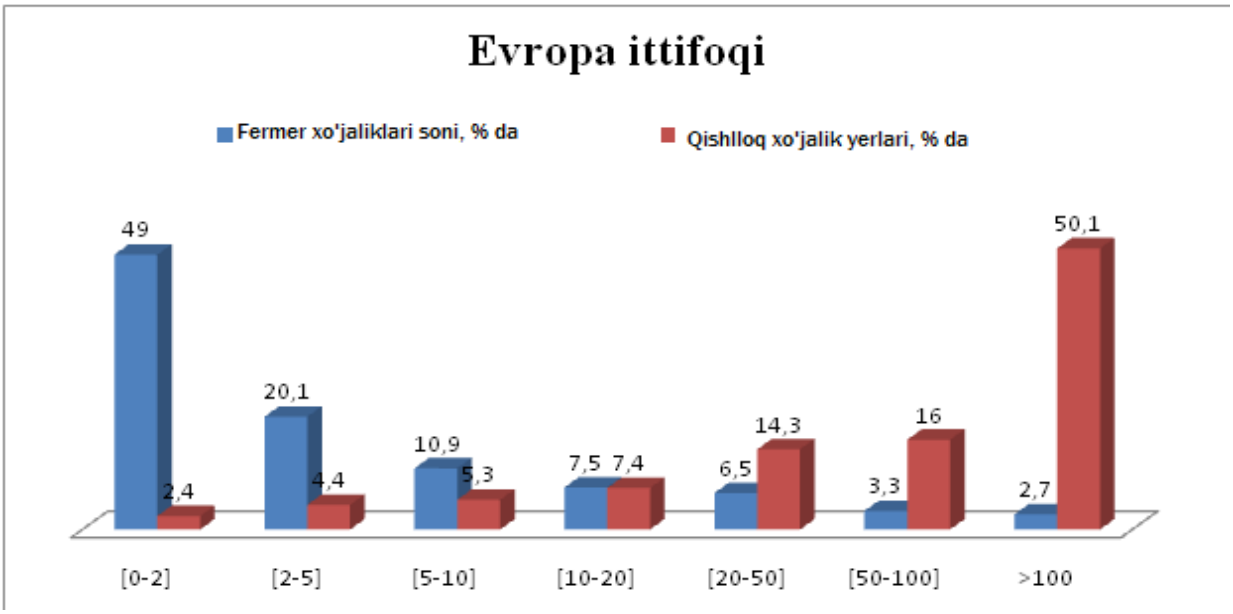
Ushbu vazifalar asosan ish vaqti va mehnat joyining erkin tanlanishi, aniq belgilangan ish haqi, xo‘jalik faoliyatiga doir moliyaviy hamda buxgalteriya hisobotlarini belgilangan muddatlarda tayyorlash va taqdim etish, xo‘jalik faoliyatiga oid dastlabki hisobot ma’lumotlarini qayd etib borish, ma’lumot va hisobotlarning haqqoniyligiga javobgarlik, hisobot va ma’lumotlar dahlsizligini ta’minlash va boshqalardan iborat. Vazifasini sifatli va muddatida bajarayotganligi uchun belgilangan moddiy rag‘batlantirish aksariyat hollarda kelishilgan ish haqi summasidan birmuncha yuqori ekanligi, buxgalterlarni qonun doirasida ishlashga da’vat etadi.

Yollanma buxgalterning yillik ish haqi fondi shartnomada ko‘rsatilgan bo‘lib, odatda, belgilangan tartibda haftalik to‘lov tizimi asosida amalga oshirish amaliyoti keng joriy etilgan. Buxgalter 5-7 fermer xo‘jaligida buxgalteriya hisobini yuritib, ish haqi olishi bilan bir qatorda, Uyushma (klub)dan ham ma’lum miqdorda mehnat haqi oladi. SHu bois, buxgalterning oylik maoshi fermer xo‘jaligida band bo‘lgan boshqa yollanma ishchilarning o‘rtacha ish haqidan birmuncha yuqori bo‘ladi. Buxgalter ishlab chiqarish zaruriyati va xo‘jalik faoliyati xususiyatidan kelib chiqqan holda birja, bank, soliq, sug‘urta, xizmat ko‘rsatuvchi va boshqa shu kabi muassasalar bilan aloqada bo‘lib, bu tashkilotlarga zarur hollarda o‘zi borib keladi, to‘lovlarni amalga oshiradi, taqqoslashlar o‘tkazib, ikkiyoqlama xulosalar hamda takliflar tayyorlaydi.

Fermer xo‘jaliklariga AKXlari ko‘rsatish tizimi samaradorligini oshirishda davlat tomonidan ularni moliyaviy qo‘llab-quvvatlash dastaklari joriy etilganligi yaxshi samara bermoqda. Aksariyat hollarda AKX ko‘rsatish tizimining rivojlanganligi va uning xizmatlariga bo‘lgan talab fermer xo‘jaliklari o‘lchamlari bilan bevosita bog‘liq.

Ma’lumotlarga qaraganda, AQSHda fermer xo‘jaliklarini davlat tomonidan qo‘llab-quvvatlash darajasi EI davlatlaridagiga qaraganda 3

marta yuqori. Momagri-ekspert-analitik Markazi mutaxassislari tomonidan hisoblangan "Qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishini global qo‘llab-quvvatlash" (SGPA) ko‘rsatkichi shundan dalolat bermoqdaki, amalda bunday qo‘llab-quvvatlash darajasi birmuncha yuqori.



27-chizma. Evropa ittifoqida fermer xo‘jaliklarining er maydoni bo‘yicha tasnifi

Darhaqiqat, 2010 yilda AQSHda qishloq xo‘jaligini rivojlantirishga 172 mlrd. AQSH dollari yo‘naltirilgan bo‘lsa, EI mamlakatlarida bu ko‘rsatkich 76 mlrd. evroni tashkil etgan. Boshqacha aytganda, AQSHda qishloq xo‘jaligini rivojlantirishga yo‘naltirilgan mablag‘lar aholi jon boshiga hisoblaganda 422 evro, EI mamlakatlarida esa bundan uch martaga kam, 151 evroga yaqin mablag‘ yo‘naltirilgan. Mutaxassislarning fikricha, bu ikki ko‘rsatkich o‘rtasidagi farq 2008 yildan boshlab o‘sish tendensiyasini namoyon etmoqda. AQSHda qishloq xo‘jaligini davlat tomonidan qo‘llab- quvvatlash tizimining muhim xususiyatlaridan biri shundaki, bu tizim bozor sharoitini hisobga olgan holda asosan qishloq xo‘jaligi mahsulotlari ishlab chiqarish havfsizligini (fermerdan iste’molchigacha bo‘lgan jarayonda) oshirish va rag‘batlantirishga qaratilgan.

Tizim xususiyatlaridan yana biri milliy ishlab chiqaruvchilarni qo‘llab-quvvatlash hisoblanib, bu ko‘rsatkich 2010 yilda 54 foizni tashkil etgan. Bu, odatda, ijtimoiy dotatsiya deb qaralsada, amalda esa, AQSH qishloq xo‘jaligi va agrosanoat majmui sohasini faol subsidiyalash

hisoblanib, bu yo‘nalishga 2010 yilda 94 mlrd. AQSH dollari yo‘naltirilgan. 2012 yilda qabul qilingan qishloq xo‘jaligi, mehnat va oziq- ovqat sohasini isloh qilish borasidagi qonun esa, foydani himoyalash mexanizmini o‘zgartirishga qaratilgan bo‘lsada, uniig asl mohiyati qishloq xo‘jaligi ishlab chikarishini qo‘llab-quvvatlashni ta’minlashdan iborat.

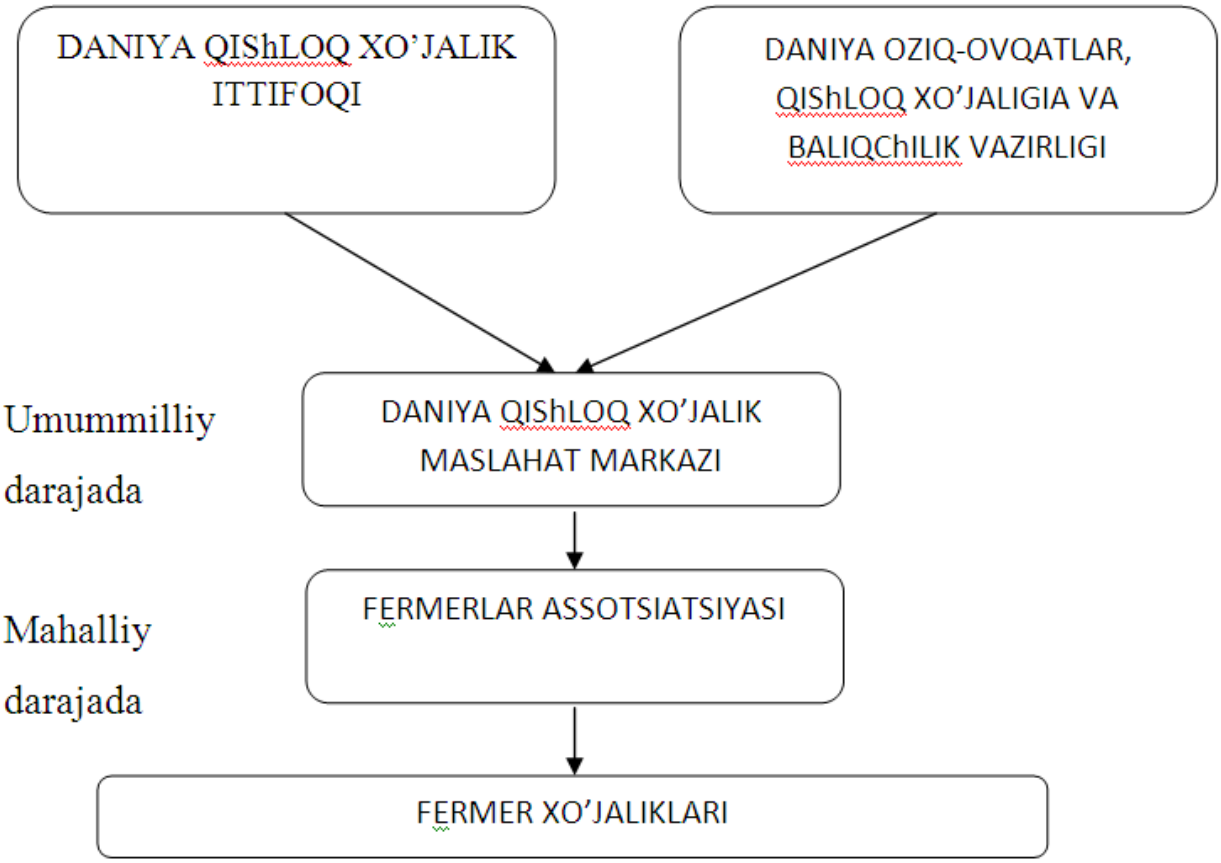
AQSHdan farqli o‘laroq, EIda fermerlarni qo‘llab-quvvatlash asosan fermerlar daromadini subsidiyalashga qaratilgan (64 foiz, 2010 yilda), shu jumladan, 2010 yilda ajratilgan mablag‘larning 47 foizini tashkil etuvchi to‘lovlardan tashkil toptan. Evropa Komissiyasi tomonidan 2013 yildan keyingi davr uchun mo‘ljallangan Umumiy Agrar Siyosat borasidagi islohotlar asosida mavjud holatni o‘zgartirishga qaratilgan tadbirlar amalga oshirilib kelinmoqda. SHu bois, Momagri - ekspert-analitik Markazi mutaxassislari Umumiy Agrar Siyosatni yanada isloh qilish va ko‘shimcha ravishda narx-navoni va qishloq xo‘jaligidan olinadigan daromadni birmuncha qaror toptirishni ta’minlovchi qonun va mexanizmlarni joriy etishni taklif etmoqdalar. Aks holda, EIga a’zo davlatlar bir tomondan, oziq-ovqat mahsulotlari ta’minoti, ikkinchi tomondan, qishloq xo‘jaligi mahsulotlari savdosi bilan bog‘liq ma’lum muammolarga duch kelishi mumkinligini ta’kidlashmoqda.

Daniyada AKX ko‘rsatish sub’ektlari yuz yildan ortiq davrdan buyon faoliyat ko‘rsatib kelmokda. Bunday tuzilmalar ikki darajada: umummilliy va mahalliy darajada tashkil etilgan. Umummilliy darajada - AKXDaniya qishloq xo‘jalik maslahat markazi tomonidan tashkil etilib, ushbu markaz mamlakat ichidagi hamda xorijdagi fan-texnika yangiliklari, innovatsion g‘oya va ilg‘or ishlanmalar, shuningdek, o‘z tadqiqotlari natijalari bilan mahalliy darajadagi markazlarni ta’minlab kelmokda.

Mahalliy darajada AKX kichik yer egalari assosiatsiyasi va fermerlar assosiatsiyasi tomonidan tashkil etilib, o‘z tarkibiga 95 ta fermerlar markazini qamrab olgan. Ushbu markaz maslahatchilari fermerlarga zaruriy maslahat va xizmat ko‘rsatadilar. Markaz uning xizmatidan foydalanuvchi fermer xo‘jaliklari tomonidan bevosita boshqariladi.

Daniya AKX quyidagi vazifalarni hal etmokda:

- fermerlarga ishlab chiqarish va iqtisodiyot sohasida zamonaviy bilim berish;
- ishlab chiqarishni tashkil etish va rejalashtirish bilan bog‘liq biron-bir muammo borasida yoki muayyan holatiga oid maslahatlar berish;
- fermer xo‘jaliklarida hisob-kitob jarayonlarini tashkil etish va olib borish, iqtisodiy ko‘rsatkichlarni tahlil etib, xo‘jalikni samarali yuritishga ko‘maklashish;
- fermer xo‘jaliklari rahbar xodim va mutaxassislarining bilim va kasbiy mahoratini oshirish borasida turli yo‘nalishlarda o‘quv kurslarini tashkil etish;
- fermer xo‘jaliklari va ilmiy-tadqiqot muassasalari o‘rtasida aloqalar o‘rnatishga ko‘maklashish;
- fermer xo‘jaliklarining xo‘jalik faoliyati bilan bog‘liq jarayonlar hisob-kitobini yuritish, ishlab chiqarish va xizmat ko‘rsatish borasidagi sarf-xarajatlarni qayd etib borib, soliqqa oid rasmiy hujjatlar (dekloratsiya)ni to‘ldirish uchun birlamchi ma’lumotlarni tayyorlab berish, fermer xo‘jaligi menejmenti, moliyaviy faoliyatni sog‘lomlashtirish, ishlab chikarish samaradorligini oshirish hamda investitsiyalarni jalb etish, shuningdek, ilg‘or texnologiyalarni joriy etishb borasida maslahatlar berib borish va boshqalar.



28-chizma. Daniya axborot –konsalting xizmati tashkiliy tuzilmasi

Ayrim rivojlangan xorijiy davlatlarda AKX ko‘rsatish mustaqil bir tuzilma shaklida emas, balki fermer xo‘jaliklari kooperatsiyasi yoki koopertivlar tizimida ma’lum bir bo‘lim sifatida faoliyat yuritib, konsalting xizmatlarini ko‘rsatib kelmoqsa. Ma’lumki, ikkinchi jahon urushidan so‘ng SHarqiy Osiyo davlatlari o‘rtasida YAponiya birinchilar qatorida jahon xo‘jaligida barqaror rivojlanish tizimiga o‘tdi.

Evropa va Okean ortidagi rivojlangan davlatlarning kuchli qo‘llab-quvvatlashi va ko‘magi natijasida YAponiya SHarqiy Osiyo mintaqasida birinchilardan bo‘lib zamonaviy iqtisodiy o‘sish modelini o‘zlashtirdi. YAponiya zamonaviy iqtisodiy o‘sish modelining asosiy jihati shundan iborat bo‘ldiki, unda tadbirkorlikni rivojpantirishga qulay shart-sharoit yaratish va iqtisodiyotni modernizatsiya qilish bosh vazifa sifatida belgilab olindi.

Xo‘jalik faoliyatini modernizatsiya qilishning "yapon modeli" mohiyatini zamonaviy iqtisodiyotni shallantirish, xorijiy investitsiyalar kirib kelishi uchun qulay tashkiliy, huquqiy va iqtisodiy shart-sharoit yaratish hamda milliy tadbirkorlarni davlat tomonidan qo‘llab-quvvatlash

tizimini shakllantirish tashkil etdi. Shuningdek, vatanga muhabbat, g‘urur, iftixor, milliy qadriyat va an’analarni kadrlash, mamlakat jahon xo‘jalik tizimida munosib o‘rin egallashiga intilish kabi qadriyatlar ushbu modelni amalga oshirish mexanizmida asosiy yo‘nalishlardan biri sifatida e’tirof etilganligi Yapon iqtisodiy islohotlar mohiyatini aks ettiruvchi jihatlardan biri hisoblanadi. Shu bois, mamlakat iqtisodiyoti ikkinchi jahon urushidan so‘ng, qisqa davr mobaynida jahonning etakchi davlatlariga tenglashdi. Bunga ko‘p jihatdan mamlakatda yuritilgan tejamkorlik va tadbirkorlikni ko‘llab-quvvatlash iqtisodiy siyosati natijasida erishildi.

Yaponiyada amalga oshirilgan iqtisodiy islohotlar tizimida agrosanoat majmui, xususan, qishloq xo‘jaligining barqaror rivojlanishini ta’minlash muhim dasturiy vazifalardan ekanligi belgilab olindi. Yaponiyada, 2010 yilda 1,66 mln. fermer xo‘jaligi mavjud bo‘lgan. Ulardan 55,2 foizining er maydoni 1 gektardan kamroqni tashkil etadi. Qishloq xo‘jaligi, o‘rmon va baliqchilik sohasini sanoat tizimi asosida taraqqiy ettirishda bosh yo‘nalish - kooperatsiya tizimini rivojlantirish maqsad qilib olindi va bu borada qator dasturiy tadbirlar amalga oshirildi. Yaponiyada 1940 yillar oxirida olib borilgan agrar islohotlar natijasida erga bo‘lgan mulkiy munosabatlarning yangi tizimi shakllandi. Yer yirik amaldorlar qo‘lidan olinib, dehqonlar o‘rtasida taqsimlandi hamda kichik hajmdagi fermer xo‘jaliklari tashkil etishga kirishildi.

Mamlakatda 1947 yilda «Qishloq xo‘jaligi kooperatsiyasi to‘g‘risida»gi Qonun qabul qilingandan keyin agrar islohotlar jadallashtirilib, fermer xo‘jaliklari iqtisodiy jihatdan rivojlana boshlandi. Qonun Yaponiyada kooperatsiya tizimini agrosanoat majmuining barcha soha va tarmoqlarida, shu jumladan, qishloq xo‘jaligi tarmoqlarida ham shakllantirishga huquqiy asos bo‘lib xizmat qildi. Bu jarayonning e’tiborli jihati shundan iboratki, qishloq xo‘jaligida kooperativlar maqsadli dasturlar asosida shakllantirilib, davlat tomonidan qo‘llab-quvvatlandi, soliq, kredit va moliyalashtirish borasida engillik hamda imtiyozlar joriy etildi.

Qishloq xo‘jaligi kooperativlari faoliyati ko‘rsatilgan xizmatlar va bajarilgan ishlardan kelgan daromad va a’zolik badallari hisobidan, davlat

hamda qishloq, o‘rmon va baliqchilik xo‘jaliklari vazirligi tomonidan moliyalashtiriladi. Qishloq xo‘jaligi tizimida subsidiya tizimi mavjud bo‘lib, umumiy xarajatlarining 30-35 foizi davlat tomonidan qoplanishi, qishloq xo‘jaligi kooperativlari tomonidan ko‘rsatilayotgan xizmatlar ko‘lamini kengaytirishga, xizmat turlarini ko‘paytirishga olib keldi, pirovardnatijada fermerlarga turli AKXlari ko‘rsatish tizimining barqaror rivojlanishi ta’minlandi.

Yaponiya qishloq xo‘jaligi kooperativlari (JA) faoliyati ko‘p yo‘nalishli kooperatsiya tizimiga asoslangan bo‘lib, mamlakatning barcha mintaqa va prefekturalarida tashkil etilgan. JA ning asosiy maqsadi fermerlikni va uning har bir individual a’zosi manfaatlarini muhofaza qilish, hayotchanligi va barqarorligini ta’minlashdan iborat. Ushbu maqsad doirasida JA quyidagi faoliyat turlarini amalga oshiradi: fermerlarni o‘qitish, qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini sotishni tashkil etish, ishlab chiqarishga dotatsiyalar berish, kreditlar ajratish, sug‘urtalash va boshqalar.

Yaponiyaning "Qishlok xo‘jaligi kooperativlari to‘g‘risida"gi Qonuniga asosan mamlakatdagi barcha fermerlar kooperativlar a’zolari hisoblanib, ular huquqlarini himoya etish, fermer xo‘jaligi menejmenti, qishloq xo‘jaligi mahsulotlari marketingi, moliya, kredit, soliq va bozor iqtisodiyoti asoslariga oid bilim va malakasini oshirish mazkur kooperativlar tomonidan amalga oshiriladi.

Kooperativlar quyidagi yo‘nalishlar bo‘yicha AKXlarini ko‘rsatib kelmoqda:

- qishloq xo‘jaligi menejmenti va texnologiyalari reklamasini tashkil etish;
- qishloq xo‘jaligi axborotlari bilan ta’minlash;
- qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini tayyorlash, tashish va sotishni tashkil etish;
- fermerlarni xom ashyo va moddiy resurslar bilan ta’minlash;
- qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini qayta ishlashni va mahsulotni saqlashni tashkil etish;
- ombor xizmatini tashkil etish;

- qishloq xo‘jaligi mahsulotlari marketingi xususidagi ma’lumotlarni fermerlarga etkazish;
- axborot va konsalting xizmatlari ko‘rsatish;
- bank va sug‘urta xizmatlari ko‘rsatish va boshqalar.

Yaponiyada kishloq xo‘jaligiga servis xizmati ko‘rsatish tizimida quyidagi kooperativ tashkilotlari tashkil etilgan:
- tuman hududida qishloq biznesi uchun maslahat xizmati kooperativlari;
- bank, sug‘urta, lizing kooperativlari;
- sanatoriya, poliklinika, kasalxona xizmatlari;
- yangi texnika va texnologiyalarni tatbiq qilish xizmatlari;
- qishlok xo‘jaligi mahsulotlarini sotish markazlari;
- ilmiy-ishlab chikarish markazlari;
- texnika va kishloq xo‘jaligi mashinalari ehtiyot qismlari bilan ta’minlash va boshqa servis xizmati ko‘rsatish markazlari va boshqalar.

AKXni tashkil etishda innovatsiyalarni tatbiq etish. AKX tadbirkorlikning bir turi bo‘lib, bu turi bilan intellektual mulk egalari innovatsiya tadbirkorlari bo‘lib, AKX ko‘rsatuvchilar ana shular jumlasidandir. AKX - o‘z intelektual mulki va tadbirkorlik faoliyati evaziga foyda olish maqsadida mijozlarga xizmat ko‘rsatuvchi sub’ektdir. AKXni tashkil etishda xorijiy tajribalarni o‘rganish va o‘z faoliyatiga innovatsiyalarni tatbiq etish bu tadbirkorlik turini yanada rivojlantirish mezonidir.

Innovatsiya - boshqaruv ob’ektini o‘zgartirish va iqtisodiy, ijtimoiy, ekologik, ilmiy-texnik va boshqa samara turlarini olish maqsadida yangilikni joriy qilish natijasidir. Xalqaro standartlarga muvofiq innovatsiya-bu ijodiy faoliyatning pirovard natijasi bo‘lib, u amaliy faoliyatda qo‘llaniladigan yangi yoki takomillashgan mahsulot, texnologik jarayon ko‘rinishida o‘z ifodasini topgan. “Innovatsion faoliyat” tushunchasini izohlashga bo‘lgan nazariya va amaliyotdagi ayrim farqlarni ta’kidlab o‘tish lozim. Buning asosiy sababi shundaki, zamonaviy sharoitlarda innovatsion faoliyat innovatsiyalarni boshqarish tizimining asosiy elementlaridan biri hisoblanadi. Demak, uning

tuzilmasi, funksiyalari, boshqarish uslub va vositalariga, hamda faoliyat maqsadlariga katta ta’sir ko‘rsatadi.

Ammo innovatsion faoliyat to‘g‘risida, innovatsiya ob’ekti sifatida to‘laroq tasavvur shakllantirish uchun, ushbu tushunchani bir necha jihatlarini ko‘rib chiqish lozim:

- *birinchidan*, bu ob’ektiv iqtisodiy qonunlar asosidagi fan va texnikaning o‘zaro bog‘liq rivojlanishi jarayonidir. U xo‘jalik amaliyotida yangi ilmiy bilimlarni yaratish, tarqatish va amaliy qo‘llash yo‘li bilan, jamiyat ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishi muammolarini hal etishga yo‘naltirilgan, ishlab chiqarish bazasi yangilanishini nazarda tutadi;

- *ikkinchidan*, bu ishlab chiqarish innovatsion salohiyatini tashkil etuvchi elementlar majmuasidan foydalanishdir. Bu erda yuqori malakali ilmiy va ishlab chiqarish kadrlarini ekspluatatsiya qilish sohasidagi jarayon va hodisalar, hamda xodimlarning korxona innovatsion faoliyati natijalariga bo‘lgan qiziqishini rag‘batlantiruvchi tashkiliy, ijtimoiy, ekologik, huquqiy tadbirlar ko‘rib chiqiladi.

Innovatsion jarayonda innovatsion faoliyatning kamida ikkita sub’ekti ishtirok etishi mumkin - ishlab chiqaruvchi va iste’molchi. Ishlab chiqaruvchi yoki xizmat ko‘rsatuvchi –AKX, iste’molchi- bu mijozlar, ya’ni qishloq xo‘jalik korxonalaridir.

Innovatsion jarayonni tashkil etish va qishloq xo‘jaligining yangiliklarga bo‘lgan moyilligini oshirish muammolari AKX faoliyati bilan to‘g‘ridan-to‘g‘ri bog‘liq. ASM bozori shakllanib borgan sayin ishlab chiqaruvchilar o‘rtasidagi raqobat kuchayib boradi, natijada ishlab chiqaruvchilar ishlab chiqarish xarajatlarini qisqartirish yo‘llarini astoydil izlashni boshlaydi, shu jumladan innovatsion ishlanmalarni o‘zlashtirish hisobiga ham.

Har bir yangilik g‘oyasi yaratilishidan uni amalga oshirilishigacha bo‘lgan vaqt davri innovatsion sikl deb ataladi. Innovatsiyalar o‘z hayotiy sikliga ega bo‘lib, u o‘n yilliklardan yuz yilliklarga qadar davom etishi mumkin. Innovatsiya hayotiy sikli shakllanish, tan olish, o‘zlashtirish, foydalanish va yangi innovatsiyaga almashtirish bosqichlaridan iborat bo‘ladi. Bunday hayotiy siklning har bir bosqichi turlicha davomiylikka

ega. Innovatsiya ommaviy foydalanish bosqichiga etib kelgandan so‘ng yoki uning o‘rniga yangi mahsulot kelganda, innovatsion xarakter yo‘qoladi va hayotiy sikl tugatiladi.

Qishloq xo‘jaligi rivojlanishining jahon tajribasi ko‘rsatishicha, qishloq xo‘jalik ishlab chiqarishi samaradorligini oshirishning asosiy shartlaridan biri bo‘lib yuqori darajada texnik jihozlanganlik, ilg‘or texnologiyalarni qo‘llash xizmat qiladi, ya’ni innovatsion faoliyat - rivojlangan mamlakatlar iqtisodiy strategiyasi asosidir. Masalan, innovatsion faoliyat hisobiga Evropa hamjamiyati mamlakatlarida YAIM o‘sishining 90 foizgacha to‘g‘ri keladi. Iqtisodiy o‘sishning 70 foizi mehnat unumdorligi oshishi hisobiga ta’minlanadi, uning 30 foizini esa innovatsion texnologiyalar tashkil etadi.

Qishloq xo‘jalik tovar ishlab chiqaruvchilariga ilmiy yutuqlar, innovatsion texnologiyalar va xo‘jalik yuritish uslublari, ilg‘or ishlab chiqarish tajribasi to‘g‘risida axborot berishni rivojlantirish va takomillashtirish - innovatsiyalarni tezlashtirishning amal qiladigan mexanizmi bo‘lib hisoblanadi. Axborot turli uslub va usullar yordamida manbadan (ishlab chiquvchidan) iste’molchigacha uzatiladi. Bunday xarakat jarayonida innovatsion mahsulot qayta ishlanadi va uzatish, talqin qilish uchun qulay bo‘lgan shaklni oladi. Ko‘pchilik hollarda, turli tashqi va ichki sharoitlardan kelib chiqqan holda, innovatsion mahsulotga qo‘shimcha va o‘zgarishlar kiritilishi mumkin. O‘zgarishlar cheklangan texnik imkoniyatlar oqibatida, sub’ekt malakasining etarlicha bo‘lmaganligi va axborotni etkazish usuli qoniqtirmasligi tufayli yuzaga kelishi mumkin.

Manbadan iste’molchigacha axborot uzatishning eng optimal varianti - bu yo‘qotishlarni qisqartirishdir(o‘tish bo‘g‘inlari sonini kamaytirish, texnik nosozliklarni bartaraf etish, innovatsion faoliyat barcha sub’ektlarining darajasini oshirish).

AKXni tashkil etishda innovatsiyalarni tatbiq etish orqali bu xizmat turini yanada rivojlanishini inobatga olgan holda, quyidagi ishlarni amalga oshirish maqsadga muvofiqdir:

- AKXda maslahat berish tizimida axborot texnologiyalarning eng zamonaviy innovatsion texnologiyalardan foydalanishni joriy etish;
- AKXda xizmat sifatini oshirish maqsadida, malakali mutaxassislardan tashqi maslahatchi sifatida foydalanish va ularga xaq to‘lashda yangicha yondoshuvlarni joriy etish;
- AKMda yangi bilimlarni tarqatish va mijozlarni malakalarini oshirish maqsadida, masofaviy o‘qitish tizimlarini joriy etish;
- AKXda daromadni oshirish maqsadida, innovatsion xizmat turlarini, ya’ni AKXda shu paytgacha bo‘lmagan zamonaviy xizmatlarni oshirish;
- AKXda mijozlarning muammolarini o‘rganish maqsadida, innovatsion texnologiyalar yordamidan foydalanishni joriy etish (masalan, fermerning er maydonini strukturasini, holatini kosmik sputniklar orqali kuzatib o‘rganish);
- AKXni samarali boshqarish maqsadida, markazdagi xodimlarni innovatsion usullarda boshqarishni joriy etish.

8-bob bo‘yicha xulosalar

AKX faoliyatini boshqarishda va uni rivojlantirishda AKX faoliyatini baholash va manitoringi bu faoliyat turining samaradorligini aniqlashga yordam beradi. Monitoringning asosiy vazifasi – tashkilot faoliyati, loyiha yoki dastur qanday va qaysi yo‘nalishda olib borilayotganini aniqlashdan iborat. Mijozlar bilan bo‘lgan o‘zaro aloqalar xizmat ko‘rsatish sifat darajasini oshirishga yo‘naltirilgan bo‘lib, mijozning vazifa natijasi va uning samaradorligiga bo‘lgan munosabatini aniqlash yo‘li bilan ifodalanadi. O‘zaro aloqalarning asosiy maqsadi- xizmat ko‘rsatish jarayonini takomillashtirish, uning sifatini oshirish, mijoz xoxishini qondirilayotganligini aniqlash va shu bilan birga faoliyat molnitoringini olib borishdan iborat. Shu sababli AKX ko‘rsatuvchilar ijobiy natijalarga erishishlari uchun o‘zaro aloqalarni amalga oshirib borishlari zarur.

Xorijiy mamlakatlarda konsalting xizmatlarining rivojlanishini O‘zbekistonda mavajud konsalting firmalari faoliyatiga taqqoslash

natijasida bir qator muammolarni ajratib ko‘rsatishga imkoniyat tug‘iladi. Xorij tajribalarni o‘rgangan holda axbarot maslahat xizmatini rivojlantirish qishloq xo‘jalik va boshqa korxonalarning malahat xizmatidan foydalanish samaradorligini oshirishga imkon yaratadi.

Nazorat va o‘z-o‘zini tekshirish uchun savollar:

1. AKX faoliyatini boshqarishda va uni rivojlantirishda AKX faoliyatini baholash?
2. AKX faoliyati samaradorligiga ta’sir etuvchi omillar?
3. AKX faoliyati samaradorligini baholash usullari?
4. AKX faoliyati samaradorligini oshirishda monitoring va baholash natijalaridan foydalanish yo‘llari?
5. AKXni tashkil etishda xorijiy tajribalarni qo‘llashni ahamiyati?
6. Rivojlangan davlatlarda AKX bo‘yicha ish tajribalarini fermer xo‘jaliklarida qo‘llash bo‘yicha maslahat xizmatni tashkil qilish yo‘llari?
7. MDX davlatlarida AKXlari tashkil etish va ulardagi xizmat turlari?
8. AKX bo‘yicha bugungi kundagi muammolar?

GLOSSARIY

A

Avans(bo‘nak) – oldindan to‘lanadigan pul summasi va to‘lov hisobi, kelgusida to‘lanadigan to‘lovlar hisobiga oldin beriladigan pul miqdori.

Avtarkiya – 1)davlatlarning boshqa davlatlar iqtisodiyotiga bog‘liq bo‘lmagan mustaqil milliy xo‘jalik yaratishga qaratilgan siyosati;

2) o‘ziga zarur bo‘lgan narsalarni chetdan keltirmasdan mamlakatning o‘zida ishlab chiqarishga asoslangan milliy xo‘jalik tizimi.

Avtoritar boshqaruv – boshqaruv usuli bo‘lib, bunday boshqaruvda qo‘l ostidagi ishchilarning fikri inobatga olinmaydi.

Agent – boshqa shaxs topshirig‘i va manfaati bo‘yicha uning nomidan va hisobidan aniq vazifalarni amalga oshiradigan jismoniy yoki yuridik shaxs.

Agrar siyosat – bozor islohotlarining tarkibiy qismi bo‘lib, agrar islohotlar asosida amalga oshiriladi. Bu siyosat qishloq xo‘jalik ishlab chiqarishi, agrosanoat majmui (ASM) boshqa tarmoqlarining samarali rivojlanishi va qishloq joylaridagi munosabatlarning boshqaruvi borasida ilmiy qarashlarning, g‘oya va maqsadlarning siyosiy va amaliy vositalarining yig‘indisidir.

Agrokonsalting – qishloq xo‘jalik sohasida axborot maslaxat xizmati bo‘lib, fermer va dehqon xo‘jaliklari rahbarlari va agrar sohadagi boshqa barcha tadbirkorlik sub'ektlariga xo‘jalik faoliyatini tashkil etish, yuritish va boshsarish hamda istiqbolini belgilashga oid tashkiliy, iqtisodiy, moliyaviy, agrotexnologik va boshqa yo‘nalishlarda qarorlar qabul qilishda nisbatan ob'ektiv fikr, tasavvur, qarash va g‘oyalarni shakllantirish va oqilona hamda to‘g‘ri qarorlar qabul qilishlariga ko‘maklashish maqsadida axborotlar majmuini ma'lum tartib, qoida, tizim va tasnif hamda tamoyillar asosida yetkazib beruvchi su'bektdir.

Agrokonsalting xizmatining maqsadi–qishloq ho‘jaligi korxonalariga qishloq xo‘jaligi mahsulotlari ishlab chiqarish va xizmatlar ko‘rsatish sohalarini tashkil qilish va yuritish bo‘yicha, shu jumladan, qishloq xo‘jaligi korxonalarining samarali faoliyat yuritishi, moliyaviy

barqarorlikka erishish yo‘llari, maqbul soliqqa tortish tizimini tanlash hamda boshqalar haqida maslahatlar berish

Agromeliorativ tadbirlar – yer tekislash, daraxt o‘tkazish, almashlab ekishni joriy qilish, shudgorlash, yumshatish, qator oralariga ishlov berish, mineral va organik o‘g‘itlardan foydalanish, sho‘r yuvish ishlari majmuasidir.

Agrosanoat majmuasi (ASM) – bu iqti-sodiyotning qishloq xo‘jaligini zarur ishlab chiqarish vositalari bilan ta'minlash, qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini ishlab chiqarish, ularni saqlash, qayta ishlash, iste'molchiga yetkazish bilan shug‘ullanuvchi tarmoqlar majmuidir.

Ayirboshlash shartnomasi – ayir-boshlash shartnomasiga ko‘ra, bir tomon ikkinchi tomonga bir tovar o‘rniga ikkinchi tovarni egalikka berish majburiyatini oladi.

Aylanmaaktivlar – korxonalar va tashkilotlarning buxgalterlik balansi aktiv qismida aks ettiriladigan me'yorga solinuvchan va me'yorga solinmaydigan aylanma mablag‘lar.

Aylanma ishlab chiqarish vositalari–ishlab chiqarish jarayonida o‘z qiymatini mahsulotlarga bir ish davrida to‘lig‘i bilan o‘tkazadigan, asl tabiiy holatdagi kurinishlarini o‘zgartiruvchi ishlab chiqarish vositalaridir. Bular urug‘lik, yoqilg‘i moylash ashyolari, kimyoviy vositalar, yem-xashak, arzon baholi tez eskiruvchi buyumlar, joriy valyuta hisobidagi, kassadagi mablag‘lar va boshqalardir.

Aktiv –1) jismoniy *yoki* huquqiy shaxsga tegishli mol-mulk yig‘indisi: asosiy vositalar, ishlab chiqarish moddiy zahiralari, nomoddiy aktivlar, pul mablag‘lari, moliyaviy qo‘yilmalar;

2) buxgalterlik balansining chap tomoni. Unda korxonaga qarashli moddiy va nomoddiy boyliklar hamda ularning tarkibi va joylashtirilishi aks etadi.

Aktivlarni diversifikatsiya qilish – aktivlar turini o‘zgartirib, ularni ko‘paytirish.

Aksiz – keng iste'mol mollari sotuvidan olinadigan bilvosita soliqturi. U muayyan mol narxiga yokiko‘rsatilgan xizmat haqiga qo‘shiladi.

Aksionerlar jamiyatlari va mas'uliyati cheklangan jamiyatlar – yuridikshaxslar va fuqarolar bilan kelishilgan holda ular mablag‘larini xo‘jalik faoliyatini yurgizish maqsadida jamlash yo‘li bilan tuzilgan jamiyatlar. Jamiyatlar yuridik shaxs hisoblanadi. Aksionerlik jamiyatining Nizom fondi 500.000 so‘mdan kam bo‘lishi mumkin emas. Mas'uliyati cheklangan jamiyatning Nizom fondi kamida 50.000 so‘mni tashkil etishi kerak.

Aksiya – aksionerning aksionerlar jamiyatini boshqarish, foydani divident sifatida olishi. Bu jamiyat tugatilgan taqdirda uning qolgan mablag‘larini taqsimlash huquqini tasdiqlaydigan qim-matli qog‘oz.

Aksiyalar opsioni – moliyaviy bozorga darhol ustamahaq to‘lash evaziga chiqaril-gan aksiyalarni muayyan muddatga xarid qilish yokisotish shartnomasi.

Almashlab ekish – ekinlarni vaqt (yillar bo‘yicha) va bo‘shlikda (dalalarda) ma'lum muddatda amalga oshiriladigan ilmiy asoslangan navbatlab turilishi tushuniladi. Almashlab ekishning asosiy vazifasi yerlarning unumdorligini tiklash va hosildorligini oshirish, yerlarni turli zararkunandalar, kasallik qo‘zg‘atuvchilardan tozalash, yovvoyi o‘tlardan xoli qilish, mahsulot tannarxini kamaytirgan holda ekinlardan yuqori hosil olishni ta'minlashdir.

Amortizatsiya – asosiy fondlar qiymatini ular vositasida ishlab chiqariladigan mahsulotlar va xizmatlar tannarxiga asta-sekin o‘tkazish hamda eskirgan asosiy fondlarning o‘rnini keyinchalik qoplash maqsadida pul mablag‘larini to‘plab borish.

Amortizatsiya fondi – eskirgan asosiy fondlarning o‘rnini keyinchalik qoplash maqsadida pul mablag‘larini to‘plab borishga mo‘ljallangan fond.

Annuitet – 1) muddatli davlat qarzi turlaridan biri. U asosiy qarzni unga to‘lanadigan foizi bilan asta-sekin qaytarish imkoniyatini hisobga olgan holda, har yili kreditorlarga muayyan daromad keltiradi;

2) muntazam kelib tushuvchi to‘lovlar.

Asosiy ishlab chiqarish vositalari– ishlab chiqarish jarayonida ishtirok etib, o‘zining qiymatini mahsulot qiymatiga qisman o‘tkazadigan, tashqi ko‘rinishini o‘zgartirmaydigan ishlab chiqarish vosi-talariga aytiladi.

Qishloq xo‘jaligida binolar, inshootlar, uzatuvchi moslamalar, sug‘orish inshootlari, asbob-uskunalar va kuch mashinalari, traktorlar, transport vositalari, ish hayvonlari, sut beruvchi qoramollar ko‘p yillik daraxtlar, yerni ishlash uchun qilinadigan sarf-xarajatlar kiradi.

Audit – xo‘jalik faoliyatini tekshirish, taftish qilish, tahlil etish hamda yillik buxgalterlik hisoboti va balansi bo‘yicha xulosa va ko‘rsatmalar berish.

Auditor xizmati – shartnoma asosida haq to‘lash hisobiga moliyaviy-xo‘jalik ishlari, buxgalteriya hisob-kitobi olib borilishini tamoman mustaqil ravishda nazorat qilib boradigan tashkilot.

Auksion – maxsus kimoshdi savdo bozorlari, tovarlarni talabgor xaridorlarga sotish usuli. Auksion savdo tovarlarning nisbatan cheklangan ro‘yxati bo‘yicha o‘tkaziladi. Auksion oldindan e'lon qilingan vaqtda davriy: har kuni, har oyda, muayyan oylarda yoki yilda bir marta tovarlarning bozorga kelib tushish mavsumiga va hajmiga qarab o‘tkaziladi. Xaridorlar savdo boshlanguniga qadar auksion omborlariga qo‘yilgan tovar yoki uni namunasi bilan tanishadilar. Har qanday auksionlarning umumiy sharti sotuvchi namoyishga qo‘yilgan tovarlar sifatiga mas'ul hisoblanmaydi.

Axborot – yangilik elementi,qabul qiluvchi uchun qarorlar qabul qilish uchun foydalaniladigan ma'lumotlar, bilimlar, xabarlar.

Axborot-maslahat markazlari- turli sohasida axborot maslaxat xizmati bo‘lib, barcha tadbirkorlik sub'ektlariga xo‘jalik faoliyatini tashkil etish, yuritish va boshsarish hamda istiqbolini belgilashga oid tashkiliy, iqtisodiy, moliyaviy, agrotexnologik va boshqa yo‘nalishlarda qarorlar qabul qilishda nisbatan ob'ektiv fikr, tasavvur, qarash va g‘oyalarni shakllantirish va oqilona hamda to‘g‘ri qarorlar qabul qilishlariga ko‘maklashish maqsadida axborotlar majmuini ma'lum tartib, qoida, tizim va tasnif hamda tamoyillar asosida yetkazib beruvchi markazdir.

Axborot tizimi –boshqaruv tizimida qo‘llanadigan ma'lumotlarni yig‘ish, saqlash, to‘plash, izlash va uzatish tizimi.

B

Bankrotlik – shaxs, korxona, firmaning moliyaviy nochorligi, qarzini to‘lashga va faoliyatini mu'tadil davom ettirishga noqobiliyatligi.

Bank depoziti – xususiy shaxs, korporatsiya va davlat tashkiloti nomidan bankka saqlash uchun topshirilgan pul mablag‘lari.

Barter – barter kelishuv-pulsiz bevosita tovar ayirboshlash. Ko‘proq rivojlanmagan tovar munosabatlari davri uchun xos bo‘lgan kelishuv. Hozirgi zamon barter kelishuvining aniq shakllari valyutasiz ayirboshlash, kompensatsiyali kelishuvlar, turli xil kliringlar. Barter hozirgi sharoitda aholini iste'mol mollari bilan ta'minlashda muhim ahamiyatga ega bo‘lmoqda.

Bonus – 1) qo‘shimcha haq, ustama haq;

2) sotuvchining oldi-sotdi shartnoma shartlariga muvofiq mol narxidan qo‘shimcha chegirma berishi.

Bonus chegirmalari – muayyan davr mobaynida kelishilgan miqdorda mol xarid qilgan taqdirda doimiy xaridorlarga beriladigan chegirmalar.

Broker – 1) qimmatli qog‘oz, mol va valyuta birjalarida bitim tuzish paytida vositachilik bilan shug‘ullanuvchi shaxs yokifirma;

2) turli xil birjalarda oldi-sotdi bitimlari tuzishda vositachilik (dallollik) qiladi. U bozor kon'yunkturasini hamda bitim tuzish yuridik qoidalarini yaxshi biladigan ayrim shaxs yoki ma'lum bir birjada ro‘yxatda turadigan brokerlik firmasi hisoblanadi. Ular birjalarda sotuvchilar va xaridorlar (mijozlar) o‘rtasida tovarlar, qimmatbaho kog‘ozlar, valyuta va boshqa noyob narsalar bilan oldi-sotdi qilishga yordam beradilar.

Biznes – 1)sohibkorlik tijoratishlari bilan shug‘ullanish, pul toppish maqsadida biror ish bilan band bo‘lish.

2) biznes – tovar ishlab chiqarish va uni sotish, xizmat ko‘rsatish, transport va boshqa sohalardagi faoliyatdir.

Biznes reja–qat'iy hisob-kitoblarga asoslangan hujjat bo‘lib, mavjud bozorlar holatini yaxshi tahlil qilib o‘z maqsadini aniq, ravshan ko‘z oldiga keltira biladigan fermer xo‘jaliklari rahbarlari tomonidan mustaqil ravishda yoki mutaxasislar va maslahatchilarni jalb etgan holda ishlab chiqiladi.

Birja –(lotinchahamyon degani) bozor munosabatlarining muhim tarkibi bo‘lib, uning asosiy vazifasi moddiy-texnika ta'minotining qayta taqsimlash organlari (moddiy bazasini saqlab qolgan holda) xizmatini o‘z zimmasiga olib, bozor munosabatlarining me'yorli ishlab turishini ta'minlashdan iborat. Birjalar tashkil qilingan sohasiga karab bir necha xil bo‘ladi: standartlar yoki namunalar asosida savdo qilinadigan ommaviy tovar-larning muntazam ulgurji bozori-tovar birjasi; qimmatbaho kog‘ozlar, oltin, chet el valyutalari bozori, fond birjasi; ishlovchilar va korxonalar o‘rtasida vositachilikka ixtisoslashgan mehnat birjasi va hokazo.

Bitimlar –fuqarolarning huquqlari va majburiyatlarini tiklash, ularni o‘zgartirish va to‘xtatishga yo‘naltirilgan faoliyat. Bitimlarning eng ko‘p tarqalgan turi-shartnoma. Turli tovar va xizmatlar bitim mavzui bo‘lishi mumkin. Xayr-ehson xarakteridagi bitimlarda hadya qilish, tekin yordam berish ko‘zda tutilsa, tijorat bitimlarida tovarlar oldi-sotdisi, xizmatlarni pulga yoki boshqa tovarga ayirboshlash mo‘ljallanadi.

Boshqarishning ma'muriy uslublari –boshqarilayotgan ob'ektga bevosita ta'sir qilish va ijro etilishi uchun majburiy ahamiyatga ega tegishli xo‘jalik ahvolini bir xil hal etish uslubi.

Boshqarish maqsadi – tizimning erishilishi lozim bo‘lgan istalgan, mumkin bo‘lgan va zarur ahvoli.

Bozor - tovarlarga talablar, takliflar va narxlar shakllanadigan savdo muomalasi sohasi**.**

Bozorni segmentlash – bozorni biron-bir belgi bo‘yicha alohida bo‘g‘inlarga ajratish.

Bozor infratuzilmasi – bozor iqtisodiyoti uchun xizmat ko‘rsatuvchi har xil sohalar: banklar, jumladan tijorat banklari, birjalar, auksionlar, savdo uylari, tashqi savdo firmalari, soliq undiruvchi inspeksiya, tijorat va sohibkorlik idoralari, vositachi firmalar, savdo-sotiq uyushmalari, konsernlar, konsorsiumlar va boshqalar kiradi. Bozor infratuzilmasi tovar ishlab chiqaruvchilarning savdo-sotiq, moliya-kredit ishlariga, sherik topishga, ish kuchi yollashiga ko‘maklashadi. Davlatning iqtisodiyotni tartibga soluvchi tadbirlarini amalga oshiradi, ishlab chiqaruvchilar

o‘rtasida aloqa o‘rnatishga yordam beradi. Bozor infratuzilmasi faqat davlat idoralari emas, balki mustaqil uyushma, tashkilot yoki firma-lardan iborat nodavlat tashkilotlari ham bo‘lib, ular ko‘rsatayotgan xizmatlari uchunhaq oladilar.

Bozor muvozanati – bozordagi talab va taklifning miqdoran va tarkibi jihatidan bir-biriga muvofiq kelishi. Agar shunday muvofiqlik bo‘lmasa, bozor muvozanati izdan chiqqan bo‘ladi. Talab va taklif uzoqvaqt bir-biridan ajralib qolsa, bozor o‘zining me'yoridagi holati, faoliyatini yo‘qotadi. Bozor muvozanatida talab va taklif mutlaq va abadiy emas. Bunday moslik umuman olganda hamma tovarlarga nisbatan va uzoq davrga xos bo‘lishi mumkin. Juz'iy va ayrim tovarlarga nisbatan moslikning buzilishi muqar-rar, chunki ehtiyojning yuksalishi oqibatida yangi talab paydo bo‘ladi va u darhol qondirilmaydi.

Bozor muvozanati sivilizatsiyalashgan jamiyatda bozorni tartibga solish orqali yuzaga chiqadi.

Boshqaruv usuli– boshliqning masalalar yechimini, mehnat huquqi reglamentini aniqlashda o‘z atrofidagi ishchilarga ta'sir o‘tkazish usuli.

Buyurtma – korxonalar, iste'molchi tashkilotlar tomonidan unda ko‘rsatilgan tovarni tegishli miqdorda, belgilangan manzilga belgilangan muddatda yetkazib berish uchun beriladigan hujjat.

Byudjet – davlat, viloyat, shahar, tuman, muassasa, tashkilot va boshqalarning ma'lum muddatdagi (yil, kvartal, oy) daromad va xarajatlarining pul hisobi. Byudjetning xarajat qismi daromad qismidan ortiq bo‘lsa, byudjetning taq-chilligini bildiradi. Byudjet daromadining xarajatdan ustunligi ijobiy qol-diqni hosil qiladi.

V

Vaqt me'yori – mehnatga ma'suliyat bilan yondashilgan ma'lum bir me'yoriy texnik – tashkiliy shart-sharoitlar bo‘lgan holatda ma'lum hajmdagi ishni bajarishga belgilangan vaqt. Vaqt me'yori yakka tartibda va jamoa uchun bo‘lishi mumkin. Alohida yakka tartibdagi vaqt me'yori ma'lum bir kasb egasi uchun tegishli. Jamoa uchun vaqt me'yori jamoa ishchilari uchun ma'lum bir turdagi ishni bajarish uchun tegishli. Masalan:

bahorgi dala ishlari majmuasini bajarish uchun belgilangan vaqt me'yori. Vaqt me'yori koʻrsatkichi xoʻjalik rejalarini tuzishda, topshiriqlarni amalga oshirishda, moddiy ragʻbatlantirishda qoʻllaniladi. Ilmiy me'yorlar jonli mehnatni iqtisod qilishda, mehnat unumdorligini oshirishda asosiy omil boʻlib xizmat qiladi.

Varrant – 1) tovarni qabul qilib olganlikhaqidagi tovar saqlanadigan omborxona guvohnomasi. Ana shuhujjat bilan tovarni qoʻyish yoki sotib yuborish mumkin;

2) oʻz sohibiga qimmatli kogʻozlarni muayyan davr mobaynida belgilangan narxda xarid qilish huquqini beruvchi guvohnoma.

Venchur moliyalashtirish – vositachi korxona va tashkilotlar yordamida moliyaviy mablagʻ topib ishlatish. Vositachi firmalar mablagʻga muhtoj korxonalarga puldor sherik yoki qarz olish manbaini topib beradi. Venchur moliyalashtirish yuz berganda vositachi oʻz xizmati uchunhaq oladi.

Vositachi – tomonlar oʻrtasida shartno-malar, bitimlarga yordam beruvchi, ishlab chiqaruvchilar oʻrtasida turuvchi va tovarlarning (ishlar va xizmatlar) ishlatilishiga koʻmaklashuvchi yuridik yoki jismoniy shaxs.

G

Garov – bir shaxsning boshqa shaxsga mol-mulkni yoki unga boʻlgan huquqni, majburiyatlarni ta'minlash uchun berishi garov hisoblanadi. Garov zakolat, ipoteka, shuningdek huquq garovi tarzida amal qilishi mumkin.

Genetika– seleksiya va urugʻchilikning nazariy asosi. Genetika tomonidan oʻrganilayotgan irsiyat va oʻzgaruvchanlik qonuniyatlari seleksiya ishining negizidir.

Genetikaning yutuqlari seleksiya sohasining samarali rivojlanishi uchun alohida ahamiyatga ega.

Giperinflyasiya–1) pulning narx-navoning sanoqli darajada oʻsishi bilan namoyon boʻladigan qadrsizlanishi va xarid quvvatining keskin tushib ketishi;

2)haddan tashqari inflyasiya, narxning shiddat bilan o‘sishi, pul qadrining g‘oyat tez pasayishi. Giperinflyasiyaning yana bir muhim belgisi-korxonalar, tashkilotlar va aholi nima qilib bo‘lsa ham tovar sotib olish mumkin bo‘lgan, qadri yuqori pul valyuta yig‘a boshlaydi.Giperinflyasiya sharoitida narx-navoni mutlaqo tartibga solib bo‘lmaydi, barter avj oladi, pul o‘z vazifalarini bajarmay qo‘yadi. Giperinflyasiya iqtisodiy halokat demakdir. Uning oldini olish uchun shoshilinch holda inflyasiyaga qarshi choralar ko‘riladi.

Grafik – ish ko‘lami va bajarilish muddati aniq ko‘rsatib tuzilgan reja.

D

Davlat buyurtmasi – Davlat tomonidan muayyan mahsulot turini tayyorlash va uni iste'molchiga yetkazib berish, ishlab chiqarish, noishlab chiqarish va ilmiy tadqiqot xarakteridagi ma'lum ishni bajarish bo‘yicha korxona va xo‘jaliklarga beriladigan topshiriq. U birinchi navbatda ijtimoiy ehtiyojlarni qondirishni kafolatlaydi. Davlat buyurtmasini bajaruvchi korxonalarga markazlashgan davlat kapital mablag‘lari hisobidan ishlab chiqarish quvvatlari va ijtimoiy soha ob'ektlarini ishga tushirish uchun mablag‘ beriladi. Bozor iqtisodiyotiga o‘tish munosabati bilan davlat buyurt-masining hissasi keskin kamayadi. Ammo ba'zi doiralarda: mudofaa, fan sohalari, sog‘liqni saqlashning ayrim tarmoqlari, bolalar iste'mol predmetlari ishlab chiqarish va boshqa shu kabi sohalar uchun davlat buyurtmasi saqlanib qoladi. Qishloq xo‘jaligida faqat g‘alla va paxtaga davlat buyurtmasi mavjud.

Davlat byudjeti – davlat pul mablag‘larini (shu jumladan davlat maqsadli jamg‘armalari mablag‘larining) markazlashtirilgan jamg‘armasi bo‘lib, unda daromad manbalari va ulardan tushumlar miqdori, shuningdek moliya yili mobaynida aniq maqsadlar uchun ajratiladigan mablag‘lar sarfi yo‘nalishlari va miqdori nazarda tutiladi. O‘zbekiston Respublikasida yagona byudjet tizimi shakllantirilgan. U ikki bug‘inlikdan iborat bo‘lib, Davlat byudjeti, respublika byudjeti, Qoraqolpog‘iston respublikasi va mahalliy byudjetlar (viloyat, shahar, tuman)ni o‘z ichiga oladi. Davlat byudjeti tarkibida davlat maqsadli

jamg‘armalari jam-lanadi. O‘zbekiston Respublikasida barcha bo‘g‘inlardagi byudjetlarni shakllantirish, ko‘rib chiqish, qabul kilish va ijrosini hisobga olish milliy valyutada – so‘mda amalga oshiriladi.

Davlat yer kadastri – yerlarning tabiiy, xo‘jalik va huquqiy rejimi, ularning toifalari, sifat ko‘rsatkichlari va bahosi, yer uchastkalarining joylashgan manzili va o‘lchamlari, ularni yer egalariga, yerdan foydalanuvchilarga, ijarachilarga hamda mulkdorlarga taqsimlash to‘g‘risidagi zarur, ishonchli ma'lumotlar va hujjatlar tizimidan iborat.

Davlat mulki – asosiy mulkchilik shakllaridan biri. Bozor iqtisodiyotiga o‘tish munosabati bilan iqtisodiyotni demokratiyalashtirish, davlat mulki monopoliyasini tugatishni taqozo qiladi. Davlat mulkining hukmronlik doirasi keskin qisqaradi. Davlat mulki asosan jamoa mulkiga va xususiy mulkka aylantiriladi.

Davlat suv kadastri – suvni miqdor va sifat ko‘rsatkichlarini hisobga olish, suvdan foydalanishni qayd qilish va hisobga olish ma'lumotlarini o‘z ichiga oladi.

Daromad – korxonaning sof foydasi shakli, ya'ni mahsulot yoki xizmatlarni sotishdan tushgan umumiy daromadning undan barcha xarajatlar chiqarib tashlangandan keyingi qismi.

Daromadlarni indeksatsiyalash–daromadlar indeksatsiyasi-iste'mol buyumlari

Deklaratsiya – muayyan axborotdan tarkib topib, ma'lum qoidalarni e'lon qiluvchi bayonot, hujjat.

Dekort – muddatidan oldin puli to‘langanlik uchun tovar bahosidan olib tashlangan chegirma. Dekort chegirmasi kelishuvdagiga qaraganda tovar sifati past (yoki boshqa namunadagi tovar) bo‘lsa ham qo‘llaniladi.

Dekort – xaridor muddatidan oldin haq to‘laganida yoki molning sifati shartnomada ko‘rsatilgandan past bo‘lganida sotuvchining mol narxidan beradigan chegirmasi.

Demokratik boshqaruv – ish reglamentining unumi va ishchi-xizmatchilarning qarorlar qabul qilishiga asoslangan boshqaruv.

Demping – bozorda raqobatchilarni yengib chiqish maqsadida mollar va xizmatlar narxlarini sun'iy ravishda pasaytirish; mollarni boshqa mamlakatda tannarxidan arzon narxda sotish.

Depozit – 1) banklarga saqlash uchun topshirilgan pul mablag‘lari *yoki* qimmatli qog‘ozlar;

2) qarzdor kreditorga berib yuborish uchun sud muassasasiga ajratadigan pul summasi *yoki* qimmatli kog‘ozi.

Deponent–boshqa jismoniy yoki huquqiy shaxs vaqtincha saqlab turgan pul mablag‘lariga egalik qiluvchi jismoniy *yoki* huquqiy shaxs.

Defitsit –taqchillik(tovarlar hamda xizmatlar taqchilligi)-xalq iste'mol mollari va xizmatlarning aholi talab – ehtiyojlarini qondirish uchun yetishmasligi, ularni yetarli darajada ishlab chiqarmaslik, shuningdek sifatsiz va kam turda bo‘lishi. Defitsit tovarlarning vaqtincha emas, balki muhim ravishda, surunkali yetishmay qolishi.

Deflyator - mavjud va nominal yalpi milliy mahsulot o‘rtasidagi farqlar ko‘rsatkichi. Mamlakat iqtisodiyotidagi inflyasiyaning umumiy darajasini ko‘rsatadi.

Deflyasiya – 1) ortiqcha qog‘oz pulni muomaladan chiqarib olish yo‘li bilan pul ko‘lamini kamaytirish;

2) pul-kredit bozoridagi narx-navoning asta-sekin pasayishi *yoki* ko‘tarilishi. Bu mahsulot ishlab chiqarishning pasayishi va ishsizlikning o‘sishi bilan birga sodir bo‘ladi.

Dehqon xo‘jaligi – oilaviy mayda tovar xo‘jaligi bo‘lib, oila a'zolarining shaxsiy mehnati asosida, meros qilib qoldiriladigan, umrbod egalik qilish uchun oila boshlig‘iga berilgan tomorqa yer uchastkasida qishloq xo‘jaligi mahsuloti yetishtiradi va realizatsiya qiladi.

Diversifikatsiya qilinayotgan tavakkalchilik – korxonaning bozor o‘zgarishlariga nisbatan barqaror siyosatini tashkil etish maqsadida moddiy zarar keltiradigan holatlarni turli sohalarga taqsimlash.

Diversifikatsiyalash – bir-biri bilan bog‘liq bo‘lmagan ishlab chiqarishlarni bir paytda har tomonlama rivojlantirish, mahsulot turlarini kengaytirish.

Dividend – aksioner jamiyat foydasining aksiya egasiga tegadigan, binobarin, uning daromadiga aylangan qismi. Har yili foyda aksionerlar o‘rtasida (soliqlar to‘lanib, ishlab chiqarishni rivojlantirish uchun ajratmalar chiqarilib, rezervlar to‘ldirilgach, obligatsiyalar bo‘yicha foizlar va direktorlarga beriladigan mukofot haq to‘langandan so‘ng) ularning qo‘lidagi aksiya miqdori (summasi) va turiga qarab taqsimlanadi. Taqsimla-nadigan hissa dividend massasi deyiladi. Dividend stavkasi esa aksionerning aksiyalar nominal qiymatlariga ko‘ra foizlarda ifodalangan daromadlari. Dividend miqdori oddiy aksiyalar bo‘yicha jamiyatning o‘sha yilda ko‘rgan foydasiga bog‘liq; imtiyozli aksiyalarning dividend miqdori aksiyalarning nominal qiymatiga qat'iy foiz stavkasi miqdorida oldindan belgilanadi. Eng yuqori dividend olinganda ba'zan ularning bir qismi qo‘shimcha chiqarilgan bepul aksiyalar tarzida aksionerlarga to‘lanadi. Dividendning eng ko‘p qismini qo‘lida aksiyalarning asosiy hissasini to‘plagan kishilar va korporatsiyalar oladilar.

Dotatsiya –(hadya, ehson) davlat yoki mahalliy byudjetdan qaytarib bermaslik sharti bilan mablag‘ ajratish; iqtiso-diyotga byudjet orqali ta'sir etish vosita-laridan biri. Faoliyati umumdavlat ahamiyatiga molik, lekin o‘z daromadi bilan xarajatlarini qoplay olmaydigan korxona va tashkilotlarga davlat dotatsiya bilan madad beradi. Dotatsiya umumiy va maqsadli bo‘ladi. Umumiy dotatsiya ajratilganda mablag‘ mahalliy byudjetlarga beriladi, uni ishlatish mahalliy hokimiyat ixtiyorida va unga markaz aralashmaydi. Maqsadli dotatsiya berilganda uni mo‘ljallangan maqsad uchun sarflash majburiy va buni davlat nazorat qiladi.

Ye

Yomg‘irlatib sug‘orish – maxsus qurilmalar va mashinalar yordamida sun'iy yomg‘ir tarzida o‘simliklar ustidan purkab sug‘orish.

yer rentasi – bevosita qishloq xo‘jaligi ishlab chiqaruvchilari tomonidan yaratilgan qo‘shimcha mahsulotning yer egalari tomonidan o‘zlashtiriladigan qismi. yer rentasi yerga bo‘lgan mulkchilik munosabatlarining paydo bo‘lishi bilan kelib chiqadi. Uning asosan, ikki turi mavjud: absolyut renta va differensial renta. Absolyut renta bevosita

yerga bo‘lgan xususiy mulkchilikdan kelib chiqadi. yer uchastkalarining yaxshi-yomonligidan qat'-iy nazar, bu uchastkalardan foydalanish huquqini olish uchun ijarachining yer egasiga to‘laydigan haqi absolyut renta hisoblanadi. Differensial renta yerning xo‘jalik yuritish ob'ekti bo‘lishidan kelib chiqadi. U yerning xususiy mulk bo‘lishi yoki bo‘lmasligidan qat'iy nazar mavjud bo‘ladi. Differensial renta yaxshi va o‘rtacha unumdor yerlardan olingan qo‘shimcha mahsulotning o‘rtacha foydadan ortiqqismidir.

yerning bahosi – yer egasi yerdan oladigan daromadini boshqa yo‘l bilan topishi uchun zarur bo‘lgan pul miqdori. yerning qiymati bo‘lmasa ham yerning bahosi bor va bu bahoning tashkil topishi o‘z xususiyatiga ega. Har bir yer uchastkasining bahosi, asosan, shu yer keltiradigan renta summasiga va yerga sarflangan pul uchun beriladigan bank foizi darajasiga qarab belgilanadi. yerning bahosi rentaning miqdoriga to‘g‘ri proporsional, ssuda foizi darajasiga teskari proporsionaldir. yerni iqtisodiy jihatdan baholashda asosiy ko‘rsatkichlar sifatida o‘rtacha har bir gektar yerdan olingan yalpi mahsulot, pirovard mahsulot va sof daromad yoki foyda miqdoridan foydalaniladi. Eng ko‘phosil va sof daromad yoki foyda bergan yer kartasi 100 ball bilan baholanadi. yerni iqtisodiy jihatdan baholash yer uchastkalarini ijaraga berishda, qurilish tashkilotlariga ajratib berishda, qolaversa xo‘jaliklarning yerdan oladigan foydasini va davlatga to‘lanadigan soliq miqdorini oldindan aniqlashda katta ahamiyatga egadir.

yetkazib berish shartnomasi – yetkazib berish shartnomasiga ko‘ra, tadbirkorlik bilan shug‘ullanuvchi shaxs, ya'ni sotuvchi xaridorga ishlatish yoki boshqa maqsadlar uchun ishlab chiqargan yoki sotib olgan mahsulotni kelishilgan yoki muayyan muddatlarda yetkazib berish majburiyatini oladi.

J

Jamoa mulki – ayrim oilalarga yoki ishlovchi, xizmatchilar jamoasiga tegishli mol-mulk; muayyan maqsad yo‘lida jamoaga birlashgan kishilar tomonidan moddiy va ma'naviy boyliklarni hamjihatlik bilan o‘zlashtirilishini bildiradi. Jamoa mulki davlat mulkini korxona jamoasi

sotib olishi, badal puli to‘plab korxona qurish, aksiya chiqarib uni sotish orqali paydo bo‘ladi. Mamlakatimizda ijara korxonalari, jamoa korxonalari, kooperativlar, jumladan, aksioner jamiyatlar, assotsiatsiya (uyushma)lar, ijtimoiy tashkilotlar mol-mulki jamoa mulkiga kiradi.

Jarima – shartnoma bo‘yicha majburiyatlarni buzganlik uchun to‘lanadigan to‘lov.

Jadallashtirilgan amortizatsiya–kamayayotgan balans usulida hisoblanadigan amortizatsiya. Bunda foydalanishning birinchi yilida ajratiladigan mablag‘lar me'yori ikki baravarga oshiriladi, ikkinchi yilda esa qoldiqqiymatdan 20foiz ajratiladi vah.k.

I

Iqtisodiy samara– iqtisodiy faoliyat natijalari va ushbu natijalarni olish hamda ulardan foydalanish uchun hisoblab chiqilgan sarf-xarajatlar o‘rtasidagi xilma-xillik.

Iqtisodiy samaradorlik – tizimning faoliyat yuritishiga ketadigan sarf-xarajatlar va uning natijalari nisbati.

Iqtisodiy tahlil– iqtisodiy faoliyat haqidagi ma'lumotni shakllantirish va qayta ishlash uslubi yig‘indisi bo‘lib, u xolis baholash, rivojlantirish yo‘nalishi, mavjud vazifalar, samaradorlikni oshirish zahiralarini va ulardan foydalanish yo‘llarini aniqlashni ta'minlaydi.

Imidj – firma yoki shaxsning obro‘si, nufuzi. Tovar sifati, olingan majburiyatlar bajarilishining aniqligi, mijozlar bilan muomala qilish shakli.

Imtiyoz bahosi – mahsulotning ayrim turlarini iste'mol qilishni rag‘batlantirish maqsadida va iste'molchilarning ayrim guruhlari uchun belgilanadigan eng past darajadan ham kam narx.

Imtiyozli tarif – mahsulot va xizmatlarning ayrim turlarini iste'mol qilishni rag‘batlantirish maqsadida yoki iste'molchilarning ayrim guruhlari uchun belgilanadigan eng past darajadan ham kam tarif.

Investitsiya (sarmoya) – xususiy yoki davlat kapitalini, mulk yoxud aqliy boylikni milliy (ichki investitsiyalar) yoki xorijiy (tashqi investitsiyalar) iqtisodiyotga foyda olish maqsadida uzoq muddatga sarflash.

Indeksatsiya **–** majburiyatlar bo‘yicha to‘lovlarning narx-navo ko‘rsatkichi bilan o‘zaro nisbatini belgilash. Pul talabnomalari va turli daromadlarning haqiqiy miqdorini inflyasiya sharoitida saqlab qolish usuli.

Innovatsiya – yangilikni joriy etish, 1) texnika va texnologiya avlodlarini almashtirishni ta'minlash uchun iqtisodiyotga sarflangan mablag‘lar;

2) ilmiy-texnika taraqqiyoti yutuqlari natijalari bo‘lgan yangi texnika, texnologiya. Ixtirochilikning rivojlanishi, biror yo‘nalishdagi yirik ixtiro va kashfiyotlarning maydonga kelishi innovatsiyaning muhim omillari hisoblanadi.

Insayder – o‘zining xizmat mavqyei va qarindoshlik rishtalari tufayli firma ishlarihaqidagi maxfiy axborotdan foydalanish imkoniyatiga ega shaxs.

Inflyasiya – 1) mamlakatda muomalada yurgan qog‘oz pul miqdorining xo‘jalik muomalasi ehtiyojlaridan haddan ziyod oshib ketishi. Narx-navo umumiy daraja-sining ko‘tarilishi.

2)pulning qadrsizlanishi. Muomalada xo‘jalik oboroti ehtiyojlaridan ortiq darajada qog‘oz pullar miqdorining ko‘payib ketishi, pul massasining tovarlar massasidan ustunligi natijasida tovar bilan ta'minlanmagan pullarning paydo bo‘lishi. Ortiqcha miqdorda pul birliklarini muomalaga chiqarish, tovar ishlab chiqarishning to‘laqobiliyatiga ega talab o‘sishidan orqada qolishi, bozorda talabga javob bermaydigan tovarlarning ko‘payib ketishi va boshqa omillar inflyasiyani yuzaga keltiradi. Bundan tashqari narx belgilashning monopollashuvi kreditning, haddan tashqari rivojlanib ketishi, davlatning ulkan noishlab chiqarish xarajatlari, davlat byudjeti taqchilligi inflyasiyaning asosiy sabablari hisoblanadi.

Infratuzilma– iqtisodiyotda ishlab chiqarish hamda aholiga xizmat qiladigan sohalar. U transport, aloqa, savdo, moddiy texnika ta'minoti, suv bilan ta'minlash, fan, maorif, sog‘liqni saqlash, atrof-muhitni muhofaza qilish va boshqalarni o‘z ichiga oladi. Ishlab chiqarish infratuzilmasi (bevosita moddiy ishlab chiqarishga xizmat qiladi) va

noishlab chiqarish infratuzilmasi mavjud. Ishlab chiqarish infratuzilmasi sohalarida yalpi ijtimoiy mahsulot, milliy daromad yaratiladi; ijtimoiy infratuzilma sohalari (maorif, fan, sog‘liqni saqlash va boshqalar) ijtimoiy-iqtisodiy taraqqiyotni jadallashtirishga, inson omilini faollashtirishga xizmat qiladi.

Ipoteka krediti– ko‘chmas mulkni garovga olib, uzoq muddatga beriladigan kredit

Ish vaqti – xodim ish tartibi yoki grafigiga yoxud mehnat shartnomasi shartlariga muvofiq o‘z mehnat vazifalarini bajarishi lozim bo‘lgan vaqt.

Ish haqi – mehnat birligining bozor bahosi bo‘lib u shartnomada belgilab qo‘yiladi va muayyan vaqt birligi ichida bajariladigan va muayyan kasb - malaka xususiyatlariga ega bo‘lgan mehnatga to‘lanadigan haq darajasini belgilab beradi. Ish haqi stavkasi ishchining ish kuchi qiymati bilan belgilanadi. Ya'ni hayotiy vositalar va iste'mol tovarlari va xizmatlar yig‘indisi qiymati bilan belgilanadi bu narsalar muayyan sifatga ega bo‘lgan ish kuchini normal hosil qilish uchun zarurdir. Bozor iqtisodiyoti sharoitida rivojlangan mamlakatlarda ish haqining stavkasi takror ishlab chiqarish minimumidan ortiq bo‘lib, ijtimoiy guruhning qaror topgan iste'mol darajasiga, tarmoqda muayyan sifatga ega bo‘lgan mehnatga to‘lanadigan haqning erishilgan darajasiga bog‘liq ravishda shakllanadi.

Ish hajmi – ish masshtabi – ish hajmi va masalalar va operatsiyalarning turli tumanligi tomonidan ishga beriladigan tavsif.

Ishlab chiqarishni boshqarishning samaradorligi – ishlab chiqarishni boshqa-rishning maqsadga erishish uchun mo‘ljallangan resurslardan foydalanish darajasi bilan ifodalanadigan samaradorligi.

Ishlab chiqaruvchilar raqobati– mahsulotni sotishni yaxshi imkoniyatlar bilan ta'minlash va imkon qadar foyda olish maqsadiga ega mahsulot ishlab chiqaruvchilar o‘rtasidagi kurash.

Ichki maslahatchi- axbarot maslahat markazning doimiy xodimlari

K

Kadastr **–** 1) ob'ektlarning bahosi va oʻrtacha daromaddorligi toʻgʻrisidagi ma'-lumotlarni oʻz ichiga oluvchi roʻyxat;

2) jon boshiga olinadigan soliqqa tortiladigan kishilar roʻyxati.

Kapital sarflar **–** davlat byudjeti sarfining qismi boʻlib innovatsiya va investitsiya faoliyatini ta'minlashga qaratilgan sarflar. Bu sarflar asosiy kapital, zahiralar, yer, nomoddiy aktivlar, qimmatbaho buyumlar sotib olishga qaratilgan sarflarni hamda boshqa kapital sarflarni oʻz ichiga oladi.

Kvota –umumiy ishlab chiqarish, sotish, eksport, import va boshqa iqtisodiy faoliyat sohalarida kelishuv asosida har bir ishtirokchi uchun joriy qilinadigan hissa. Bitimlarga binoan amalga oshiriladi. Davlatlararo shartnomalarga koʻra, ayrim yoki bir guruh tovarlar yuzasidan kvota oʻrnatiladiki, unga muvofiq mamlakatlar yoki mamlakatlar guruhi faqat belgilangan miqdordagi tovarlarni ishlab chiqarish va chetga sotishi mumkin. Kvota oʻrnatish shartini buzgan mamlakat yoki korxona iqtisodiy jihatdan jazolanadi. Kvota oʻrnatishdan maqsad bozordagi narxni ma'lum maqsad yoʻlida oʻzgartirib turish. Chunki kvota tovar taklifini chegaralaydi, bu bilan narxga binobarin, foyda koʻrishga ta'sir etadi.

Kelishilgan narxlar **–** ishlab chiqaruvchi (sotuvchi) bilan iste'molchi (xaridor) oʻrtasida har ikki tomonning roziligi bilan kelishib belgilangan narxlar. Kelishilgan muddat davomida amal qiladi, har ikkala tomonning iqtisodiy manfaatiga mos tushganda, ya'ni yaxshi foyda koʻriladigan faoliyatni ta'minlagandagina oʻrnatiladi. Monopoliya va tovar taqchilligi sharoitlarida kelishilgan narxlar (ular odatdagi narxdan yuqori boʻladi) narxni sun'iy oshirib, xalqhisobidan foyda koʻrish vositasiga yoki korxonalar va tashkilotlarning chayqovchilik vositasiga aylanadi.

Konsalting- "Konsalting" iborasi inglizga "consulting" soʻzidan olingan boʻlib "xizmatlar", "konsultatsiyalar"(maslahatlar) degan ma'nolarni bildiradi. Konsalting - bu tashqi maslahatchilar tomonidan u yoki bu muammoni hal etish boʻyicha koʻrsatiladigan xizmat turi hisoblanadi. U intelektual faoliyat turi boʻlib, uning asosiy vazifalariga

buyurtmachilarning taqdim etgan masalani hal qilish, hamda ilmiy, texnik va tashkiliy iqtisodiy innovatsiyalardan foydalangan holda muammo yechimi va uning istiqboldagi taraqqiyotining asoslash demakdir.O‘z o‘rnida konsalting boshqaruv, iqtisodiy, moliyaviy, korxonalarning investitsion faoliyatini, strategik rejalashtirish, korxonaning umumiy faoliyatini optimizatsiyalash, biznes yuritish, bozor talablarini o‘rganish va prognoz qilish, narx-navolarni o‘zgarishini bashorat qilish va boshqa masalalarni hal qiladi. Boshqacha qilib aytganda, konsalting- bu u yoki bu masalani hal qilishda tashqi konsultantlar tomonidan ko‘rsatiladigan yordamning barcha ko‘rinishidir. Konsaltingning asosiy maqsadi bu boshqaruv sifatini oshirish, bozor sub'ekti faoliyati samaradorligini oshirish va har bir xodimning shaxsiy mehnat unumdorligini oshirishdir.

Konsalting xizmatlari-xizmat turi g‘oyalar, axborotlar, bilimlar, nazariy va amaliy taklif va tavsiyalar, ko‘nikmalar uzatilishini tashkil etish, ularni ishlab chiqarishda o‘zlashtirishga amaliy yordam berishni nazarda tutadi.

Kontrakt – mamlakatlar, firma, korxona va boshqalar o‘rtasida o‘zaro huquq va majburiyatlarni o‘rnatish, o‘zgartirish yoki to‘xtatish to‘g‘risidagi ikki tomonlama yozma kelishuv shartnoma. Tashqi savdoda kontrakt bir tomon (sotuvchi)ning ikkinchi tomon (sotib oluvchi)ni shartnomada ko‘rsatilgan tovar bilan ta'minlash majburiyati haqida shahodat buruvchi hujjat. Unga muvofiq tovar sotib oluvchi tomon o‘z navbatida bu mol-mulkni qabul qilib olish va unga qo‘yilgan narxni kontraktda belgilangan muddatda to‘lash majburiyatini oladi.

Konsepsiya – tushunchalar va ular o‘rtasidagi biron-bir voqyelikni rivojlantirish va xususiyatlarining asosiy yo‘nalishlarini belgilovchi aloqalar majmui.

Kon'yunktura –iqtisodiyotning umumiy holati; uni fan texnika taraqqiyoti, iqtisodiy o‘sish, struktura siljishlari, eksport imkoniyatlari kabilar xarakterlab beradi. Iqtisodiy kon'yuktura o‘zgaruvchan, salbiy va ijobiy bo‘ladi. Ijobiy iqtisodiy kon'yunktura barpo etishning yo‘llaridan biri – bozor iqtisodiyotiga o‘tish hisoblanadi.

Kredit – pul vositalarini, tovar va xizmatlarni ma'lum ustama to‘labqaytarib berish sharti bilan ma'lum muddatga qarzga berish. Qarzga mablag‘ beruvchi tomon kreditor, ya'ni kredit beruvchi, kredit oluvchi tomon esa qarzdor, ya'ni kredit oluvchi deyiladi. Hozirgi vaqtda kredit asosan pul shaklida to‘g‘ridan-to‘g‘ri bank orqali beriladi. Qisqa muddatli kredit korxona va tashkilotlarning aylanma fondlarini shakllantirishga xizmat qiladi. Uzoq muddatli kredit esa moddiy ishlab chiqarish tarmoqlariga kapital mablag‘lar ajratish manbai hisoblanadi. Bozor munosabatiga o‘tish bilan birga kredit munosabatlari ham qayta qurilmoqda.

Kredit uchun foiz – beriladigan mablag‘lardan vaqtincha foydalanish uchun to‘lov.

Krizis– iqtisodiy tanglik, tanazzul. Krizis iqtisodiyotda haddan oshiq ko‘p ishlab chiqarish yoki keragidan kam ishlab chiqarish natijasida yuz beradi. Bozor iqtisodiyotiga birinchi turdagi krizis xos. Ortiqcha ishlab chiqarish krizislari davriy bo‘ladi, vaqti-vaqti bilan takrorlanib turadi.

L

Legal hukmronlik–qonuniy hukmronlik, huquqiy me'yorlar, qonunga asoslangan.

Lizing – mashina, asbob-uskuna, traktorlar, transport vositalari, ishlab chiqarish inshootlarini uzoq muddatli ijaraga olish; uzoq muddat foydalaniladigan tovarlar eksportini kreditlashning shakllaridan biri; lizingning asosan moliyaviy va oddiy turi bor.

Lizing kompaniyasi **–**asosiy vositalar, texnika vositalari, bino va inshootlarni o‘rta hamda uzoq muddatga ijaraga berish kompaniyasi.

Likvid mablag‘lar–qarz majburiyatlarini qoplashda foydalanish mumkin bo‘lgan pul mablag‘lari va boshqa aktivlar.

Likvidlik **–** korxonalar, firmalar va banklar aktivlarining moliya-kredit majburiyatlarini va qonuniy pul talabnomalarini o‘z muddatida uzluksiz to‘lash layoqati.

Litsenziar **–**ixtiro, patent yoki texnologiya yangiligi sohibi.

Litsenziat – ixtiro, patent yoki texnologiya yangiligi sohibidan mazkur yangiliklardan foydalanish huquqini muayyan haq evaziga sotib oluvchi shaxs.

Lokaut – korxonalar egalarining ishchilarning ish tashlashiga yoki haddan ziyod talablar qo‘yishiga javoban korxonalarni yopishi yoki ishchilarni yoppasiga ishdan bo‘shatishi.

Lombard– ssudasi oson sotiladigan ko‘chma mulkni garovga olib, qisqa muddatga beriladigan qarz.

M

Majburiyat – rasmiy hujjatlashtirilgan yoki fuqarolik qonunchiligidan kelib chiqadigan bitta jismoniy yoxud yuridik shaxsning birining foydasiga ma'lum harakatlarni bajarishni talab etuvchi munosabat.

Makroiqtisodiyot– (yunoncha “makro” – keng) so‘zidan olingan bo‘lib, mamlakat iqtisodiyotini, yoki uning yirik tarmoqlarini yalpi ishlab chiqarishining o‘sishi, pasayishi yoki turg‘unlik davrlarini iqtisodiy tahlil qiladi va tartibga soladi, shuningdek xalqaro iqtisodiyotni rivojlantirish muammolarini o‘rganib, nima, qanday, qancha va kim uchun ishlab chiqarish kerakligini mamlakat miqyosida hal qiladi.

Marketing – 1) korxonaning bozorni o‘rganish, mahsulotni bozor talabi hamda tovarlarni iste'molchiga yo‘naltirish hisobga olingan ishlab chiqarish bo‘yicha tashkiliy-texnik va tijorat vazifalari majmui;

2) bozor va uning ahvolini, aynan mavjud talab va ehtimolli ehtiyojlarni, takliflarning borligini o‘rganish, raqobat xususiyati hamda darajasi bilan shug‘ullanadi. Marketing g‘oyani rejalashtirish va tadbiq etish, ayrim shaxs hamda tashkilotlar maqsadlarini qondiruvchi ayirboshlash orqali g‘oya, tovarlar va xizmatlarning harakati va ularni amalga oshirish jarayonini ifoda etadi.

Shunday qilib, marketing bir martalik tadbir bilan cheklanib qolmasdan keng ko‘lamli faoliyatni ifoda etadi. Marketing reklama va tovar omborlaridagi mahsulotni sotishni tezlashtirish bo‘yicha an'anaviy tadbirlarni istisno qilmaydi. Marketing iste'molchilarning mavjud

talablariga va uning bozor ahvolining o‘zgarishiga moslashtirishga mo‘ljallangan mahsulotni ishlab chiqarishni nazarda tutadi.

Maslahat beruvchi firma– asosiy vazifasi yuridik yoki jismoniy shaxslar buyurtmasi bo‘yicha tahlil o‘tkazish, ilmiy-texnik va tashkiliy-iqtisodiy yangiliklarni rivojlantirish hamda foydalanish istiqbollarini asoslashga doir ishlarni bajarish bilan shug‘ullanadigan tashkilot.

Mahsulot assortimenti – buyumlar va mahsulotlarning ayrim turlarining tarkibi va nisbati.

Mahsulot sifati – mahsulotning yaroqliligi ma'lum talablarni uning tayinlangan maqsadiga muvofiq qondirishini ta'minlaydigan xususiyatlar majmui.

Ma'lumotlar banki – umumiy qo‘llanish uchun birlashtirilgan ma'lumotlarning, shuningdek, tizimda ma'lumotlarni to‘plash, yangilash, tuzatish va foydalanishni ta'minlaydigan dasturiy va texnik vositalar bazasi majmui.

Menejment– boshqarish, mudirlik, zamonaviy ishlab chiqarishni boshqarish (rejalash, tartibga solish, nazorat qilish), shuningdek ishlab chiqarishga rahbarlik qilish, uni tashkil etish. Mo‘ljallangan maqsadlarga (ishlab chiqarish samaradorligini oshirish, foydani oshirish) erishish uchun ishlab chiqarishni boshqarish usullari, shakllari, vositalari majmui. Ishlab chiqarish samaradorligini oshirish maqsadlarida boshqarish shakllari, strukturasi, usullarini joriy etish asosida uyushtirish va boshqarishni yaxshilash bilan bog‘liq.

Mehnat bozori – ish kuchini oldi-sotdi qilish munosabati; ishsiz va band bo‘lmaganlarni ishga joylash, ishsizlarga yordam puli va boshqa nafaqalar berish, yangi ishlovchi kasblariga tayyorlash va qayta tayyorlashga xizmat ko‘rsatadigan muassasalar orqali amalga oshiriladi. Mehnat birjasi, kasbga tayyorlash markazlari, ish bilan bandlik fondi, biznes-tijorat markazlari, ishbilarmonlikka hamkorlik davlat fondi, pensiya fondi, xayriya fondi va boshqalardan iborat.

Mehnat motivatsiyasi – real mehnat xulq atvorini tushuntirish, asoslash uchun sabablar (mulohazalar tanlashga qaratilgan hatti-harakat); shaxs,

ijtimoiy guruh va muayyan ehtiyojlarni qondirish istagida birlashgan kishilar uyushmasini faollikka va mehnat qilishga undashdir.

Mehnat unumdorligi – xodimlar mehnat faoliyatining iqtisodiy samaradorlik koʻrsatkichi, ishlab chiqarilgan mahsulot yoki koʻrsatilgan xizmat miqdorini mehnat xarajatlariga nisbati, ya'ni mehnat xarajatlari birligi hisobiga ishlab chiqarilgan mahsulot.

Mehnat shartnomasi – ish beruvchi va ishchi oʻrtasidagi ikki tomonlama bitim. Mehnat shartnomasi yozma holatda tuzilib, bu shartnomaga asosan ishchi ish beruvchi tomonidan belgilangan ichki tartibiga boʻysinishi shart.

Me'yor– aniq maqsad uchun foydalaniladigan biron-bir narsaning eng koʻp yoki cheklangan miqdori.

Moddiy-texnika bazasi – moddiy boylik ishlab chiqarish sharitida bevosita band boʻlgan mehnat vositalari va mehnat buyumlari yigʻindisidir.

Moliyaviy aktivlar – pul mablagʻlari, ssudalar, qimmatli qogʻozlar va valyuta boyliklariga sarflangan bank *yoki* korxona mablagʻlari.

N

Narx – baho, tovar qiymatining pul shakli; bozor iqtisodi mavjud jamiyat xoʻjalik mexanizmida amal qiluvchi iqtisodiy dastak. Birinchi mazmunda narx tovar yohud xizmatda gavdalangan ijtimoiy mehnatni - qiymatni pul shaklida ifoda etish, pulda oʻlchash. Narxni qiymat belgilaydi, ammo u aniq bir qiymatdan yuqori yoki past boʻlishi mumkin, bu esa bozordagi muayyan tovarga boʻlgan talab va uning taklifiga bogʻliq boʻladi. Narx faqat qiymatni emas, balki talab va taklif, shuningdek, tovarning ijtimoiy foydaliligi, sifati va boshqa tovarlar oʻrnini bosa bilishi, muomaladagi pulning xarid qobiliyatiga ham bogʻliq.

Narxni oʻzgartirmay raqobatlashuv – bozordagi raqobat usuli; oʻz tovarlarini sotish shart-sharoitini xaridor uchun qulaylashtirib, raqibni bozordan surib chiqarish. Bunda tovar narxi pasaytirilmaydi, balki xaridorga muayyan yoki imtiyozli xizmatlar koʻrsatiladi. Tovarni eltib berish, uni xaridor didiga moslab berish, tovarni ishlatish yuzasidan bepul

maslahat berish, xaridorga e'tibor berib, unga zarur qo‘shimcha xizmatlar ko‘rsatilishiga ko‘maklashish amalga oshiriladi. Odatda buni g‘arbda xaridor puli uchun kurash deb ataladi.

Novatsiya – yangilik, tomonlarning ilgari tuzilgan shartnomani boshqasi bilan, ya'ni yangi majburiyatlar bilan almashtirish to‘g‘risida kelishuvi (ilgari berilgan majburiyatni veksel bilan almashtirish.

Norma– miqdor, me'yor, marom, qoida.

«Nou-xau» –u yoki bu ishlab chiqa-rishni tashkil etish uchun zarur bo‘lgan, lekin patentlanmagan texnikaviy, texnologik, tijorat va boshqa bilimlarning texnikaviy hujjat sifatida rasmiylashtirilgan jamlamasi. Ilmiy-texnikaviy, boshqaruv, tijorat va moliyaviy «nou-xau»lar mavjud.

O

Ob'ektni identifikatsiyalash – ob'ekt xususiyatlarini aniq (tajriba) ma'lumotlari asosida farqlash va aniqlash.

Ob'ekt kodi *(buyum, mahsulot, xizmatlar)* – ob'ektni alifbo belgilari yoki boshqa shartli belgilar bo‘yicha kodlashning belgilangan tizimi bo‘yicha shartli belgilash.

Oldi-sotdi shartnomasi – oldi-sotdi shartnomasiga ko‘ra, bir taraf (sotuvchi) ikkinchi tarafga (xaridor) egalik qilish uchun mahsulot beradi, xaridor, esa bu tovarni qabul qilib, uning uchun belgilangan summani to‘lash majburiyatini oladi.

Ouken qonuni–haqiqiy yalpi milliy mahsulotning yillik ozgina o‘sishida ishsizlik darajasi deyarli o‘zgarmasligini, yalpi milliy mahsulotning katta o‘zgarishida ishsizlikning teskari o‘sishi yuzaga kelishini ko‘zda tutuvchi qonun.

Ochiq bozor – tovarlarning boshqa yerdan erkin keltirilib va chegaralanmagan holda oldi-sotdi qilinishi. Xalqaro bozor o‘z tabiati bilan ochiq bozor, unda hamma mamlakatlar qatnasha oladi. Ochiq bozor ayrim tovarlarga nisbatan ham qo‘llanadi. Milliy bozor bir tovar uchun ochiq bo‘lsa, boshqasi uchun yopiq bo‘lishi mumkin. Umuman olganda bozor iqtisodiyotiga erkin va ochiq bozor xosdir.

Pul – hamma tovarlar va xizmatlar ayirboshlanadigan, umumiy ekvivalent bo‘lmish maxsus tovar, bozor iqtisodiyo-tining eng asosiy vositasi. Pul o‘z tabiatiga ko‘ra uch xil xususiyatga ega: hamma narsaga ayirboshlanadigan muhim xarid vositasi; boylik timsoli; mehnatni qiymat shaklida o‘lchab beradigan vosita. Pul o‘z xizmati mazmuni va miqyosiga qarab turli toifali bo‘ladi: a) bank biletlari – bu pul oddiy muomalada ishlatiladi; b) banknot – kredit pullari bunday pul qarz olish va berish jarayonlarida qo‘llanadi.

R

Raqobatbardoshlik – tovar va xizmatlarning boshqa ishlab chiqaruvchilarning shunga o‘xshash tovarlari hamda xizmatlari bilan qiyoslashda chidamlilik qobiliyati.

Reja – umumiy maqsadda birlashtirilgan va aniq izchillikda hamda belgilangan muddatda bajarishi zarur bo‘lgan vazifalar majmuasi.

Rejalashtirish – faoliyat ko‘rsatkichlarini resurslar va vaqt bo‘yicha cheklangan sharoitda aniqlashni o‘z ichiga oluvchi boshqaruv vazifasi, rejalar ishlab chiqish jarayoni.

Rejali ko‘rsatkichlar – ishlab chiqarish va iste'mol jarayonining reja davri ichida resurs ta'minoti parametrlarini belgilovchi reja topshiriqlarini ifodalaydigan son va sifat xususiyatlari.

Reklama – tovarlar yoki xizmatlarni o‘z mamlakati ichidagi va chet el firmalari bilan savdo, iqtisodiy va ilmiy-texnik hamkorlikni rivojlantirish maqsadida ommalashtirishning har qandayhaq to‘lanadigan shakli.

Renta – mulk egalarining yer yoki mol-mulkdan oladigan daromadi. O‘zlari sohibkorlik faoliyati bilan shug‘ulanmasdan renta ko‘rinishda daromad oladilar. Tor ma'noda renta –qat'iy daromadli pul kapitali va qimmatbaho qog‘ozlar egalari foiz shaklida oladigan daromad. Aksariyat hollarda renta tushunchasi yerni foydalanishga berish natijasida olinadigan daromadga nisbatan qo‘llaniladi.

Rentabellik –tarmoq yoki korxonalarning foyda olib ishlashi; foyda olish darajasini ko‘rsatadi, foiz hisobida hisoblanadi. Rentabellik ma'lum bir davr-da qo‘lga kiritilgan foyda miqdorining shu vaqtda foydalanilgan yillik asosiy ishlab chiqarish fondlari va oborot vositalari qiymat

yig‘indisiga yoki mahsulotni ishlab chiqarish, sotish xarajatlari - tannarxga nisbati sifatida hisoblanadi. Rentabellik amalda foydalilikni bildirib, korxona va tarmoqlar faoliyatining asosiy mezonlaridan biridir. Bozor mexanizmi norentabel korxonalarning yopilishiga yoki ijara xo‘jaliklarga aylanishiga olib keladi.

S

Sarflangan mablag‘larni qoplash muddati – bu ishlab chiqarish sarf-xarajatlari olingan samaralar evaziga o‘zini qoplaydigan vaqt davrini ifoda etadi.

Sarf-xarajatlar – mahsulot (ishlar, xizmatlar) ishlab chiqarish uchun kerakli resurslar (moddiy, mehnat, moliyaviy).

Saqlash sarf-xarajatlari – moddiy-tovar boyliklarni bazalar, omborlarda saqlash va kerakli paytda ularning miqdorini iste'molchi tomonidan qo‘yiladigan darajagacha yetkazish bilan bog‘liq muomala xarajatlarining bir qismi.

Seleksiya – 1) inson tomonidan boshqariladigan evolyusiya bo‘lib irsiyatni ishlab chiqarishning ayniqsa parvarish qilish texnologiyasining, o‘zgarishidir;

2) mahsulot sifatini yaxshilashga, kasallik va zararkunandalarga, hamda tashqi noqulay sharoitga chidamli navlarni yaratish vazifalari majmuidir;

3) o‘simliklarning yangi nav va duragaylarini yaratish bilan shug‘ulanadigan fan. Seleksiya lotincha so‘z bulib tanlash ma'nosini bildiradi. Seleksiyaning asosiy vazifasi muayyan tuproq - iqlim sharoitida mo‘l va sifatli hosil olishni ta'minlaydigan nav yaratishdan iboratdir.

Seleksiya usullari – o‘simlikning yangi navlarini yaratishda qo‘llaniladigan tadbiriy choralar yig‘indisidir. Analitik va sintetik seleksiya usullari mavjud.

Soliq deklaratsiyasi–soliq to‘lovchining o‘tgan davr mobaynida olgan daromadlari hamda bu daromadlarga berilgan soliq chegirmalari va imtiyozlarihaqidagi rasmiy bayonoti.

Soliqlar – davlatning mavjudligi garovi. Ular iqtisodiy agentlardan majburiy, qoplanmaydigan va qaytarilmaydigan holda, to‘lash miqdori va

muddati qonunda oldindan belgilangan tushumlardir. Davlat byudjetining barcha bug‘inlari daromad qismini vujudga keltirishda qo‘llaniladigan kompleks tadbirlar davlatning soliq siyosati deyiladi. Soliq siyosatini o‘tkazish vositalari majmuiga soliq tizimi deyiladi. Bu vositalar 4 guruhga ajratiladi, soliq stavkalari, soliq imtiyozlari, soliqlarni undirish va byudjetlararo taqsimlash usullari. Soliqlar fiskal vazifani bajarishi bilan tartiblashtirish vazifasini ham bajaradi.

Sof daromad – 1) korxonada yaratilgan qo‘shimcha mahsulotning bir qismi, pul shakliga ega;

2) korxona yalpi daromadida ish haqi fondi chegirib tashlangandan so‘ng qolgan qismi;

3)milliy daromadning bir qismi; unda moddiy ishlab chiqarish sohasida ishlovchilar yaratgan qo‘shimcha mahsulot gavdalanadi. U davlat korxonalarida, kooperativlar, dehqon xo‘jaliklari va yakka tartibdagi mehnat faoliyatida yaratiladi. Davlat korxonalarida yaratilgan sof daromadning bir qismi foyda, oborot solig‘i, ijtimoiy sug‘urta ajratmalari shaklini oladi. Sof daromadning bir qismi davlatning markazlashgan sof daromadini tashkil qiladi. U oborot solig‘i, fondlar, mehnat va tabiiy resurslar uchun to‘lovlar va boshqa turdagi to‘lovlar shaklida qaror topadi.

Ssuda – odatda bank tomonidan moddiy boyliklarni garovga qo‘yib, ma'lum muddatga va foizini to‘lash sharti bilan beriladigan kredit shakli.

Csuda marjasi – kredit ajratishdan olingan daromad va mablag‘ jalb etish qiymati o‘rtasidagi farq.

Sug‘urta – moliyaviy faoliyatning bir turi bo‘lib, uning maqsadi korxonalar, tashkilotlar va xususiy shaxslarga sug‘urta xatari bo‘lgan taqdirda zarar o‘rnini ular tomonidan to‘langan pul mablag‘lari hisobidan tashkil qilingan sug‘urta jamg‘armasidan qoplash hisoblanadi.

T

Taklif – ishlab chiqaruvchilar bozorda sotishga tayyorlagan (chiqargan), muayyan narxlarga ega tovarlar va xizmatlar miqdori.

Talab – xarid qobiliyati yoki iste'mol qilish huquqini isbotlovchi biron-bir boshqa shaklda quvvatlangan ehtiyoj.

Tarif – korxonalar, tashkilotlar, aholiga ko‘rsatiladigan turli ishlab chiqarish va noishlab chiqarish yo‘nalishidagi xizmatlar uchun to‘lanadigan haq. Tarif narxning ko‘rinishlaridan biri.

Tashqi maslahatchi- axbarot maslahat markazida ba'zi bir murakkab yoki no‘ananaviy muammolarni yechimini topishda malakali mutaxassis olimlar bo‘lishi mumkin va ular markaz bilan shartnoma asosida ish olib boradilar.

Tender – savdo-sotiqni uyushtiruvchilar tomonidan bo‘lg‘usi savdo ishtirokchilariga tarqatiladigan va muayyan tovarlarni keltirish yoki muayyan xizmatlarni baja-rish taklifi yozilgan ish qog‘ozi.

Texnologiya – ish va ish jarayonlarini bajarish qonuniyatidir. Qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishida qishloq xo‘jalik ekinlarini parvarish qilish va yig‘ish (qishloq xo‘jalik mahsulotlarini olish) texnologiyasi va qishloq xo‘jalik ishlarini bajarish texnologiyalarini farqlaydilar.

Tizim – bir-biri bilan munosabatda va aloqada bo‘lgan hamda yaxlitlikni tashkil etuvchi ko‘plab o‘zaro harakat qiladigan elementlar.

Tovar – bozorda oldi-sotdi orqali ayirboshlanadigan mehnat mahsuli. Tovar shunday mahsulotki, u o‘zini ishlab chiqaruvchilarning emas, balki boshqalar-ning talab ehtiyojini qondirish uchun yaratiladi. Shu sababli u ayirboshlanadi. Tovar moddiy shakldagi mahsulot bo‘lishi shart emas, xizmatlar ham tovar shakliga kiradi. Turli moddiy shakldagi aqliy mehnat mahsuli, ilmiy-texnikaviy g‘oyalar va ishlanmalar, nomoddiy shakldagi xizmatlar (davolash, o‘qitish va boshqalar), har xil qimmatli qog‘ozlar ham tovar bo‘ladi. Tovar bozorda pul vositasida ayirboshlanadi, ya'ni oldi-sotdi qilinadi.

Tomchilatib sug‘orish – ekinlarga suv berishning eng ilg‘or usullaridan biri bo‘lib, bunda suv o‘simliklarga to‘g‘ridanto‘g‘ri maxsus jihozlar va qurilmalar yordamida tomchi tarzida yetkaziladi.

U

Unumdorlik – ma'lum bir vaqt mobaynida (soat, chorak, yil, mavsum) bajarilgan ish hajmi. Bir ishchining ish unumdorligi – yil, oy, ishlagan kishi-soat hisobida o‘lchanadi. Natural va qiymat ko‘rinishlarda

ifodalanadi. Unumdorlik ko‘rsatkichi texnika vositalaridan foydalanish darajasini tavsiflashda ham foydalaniladi.

Ustav – ish tartibi, uning bajarilishi, tadbiqqilinishi va tashkil etilishini belgilovchi qonun-qoidalar majmui.

Uchinchi shaxslarning harakatlari uchun javobgarlik – umumiy fuqarolik huquqi javobgarligi asoslariga muvofiq vujudga keladi, qarzdor o‘zini javobgarlikdan ozod qilishi uchun o‘zining ham, shuningdek uchinchi shaxsning ham aybi yo‘qligini isbotlashi kerak.

F

Fabrikat – ishlov berish sanoatining tugallangan mahsuloti, tayyor mahsulot.

Faktoring – banklar va boshqa moliya-viy tashkilotlarning korxonalar qarzlarini (yetkazib berilgan mollar va bajarilgan ish *yoki* xizmatlarga haq to‘lash bo‘yicha majburiyatlarini) o‘z zimmasiga olishidan iborat moliya-tijorat xizmati turi.

Faktura – molning narxi ko‘rsatilgan tavsifidan hamda barcha yuk ma'lumotlaridan iborat mol hujjatlari turlaridan biri.

Fermer xo‘jaligi – o‘ziga tanlov asosida uzoq muddatli ijaraga berilgan yer uchastkalaridan foydalangan holda qishloq xo‘jaligi tovar ishlab chiqarishi bilan shug‘ullanuvchi, yuridik shaxs huquqlariga ega bo‘lgan, mustaqil xo‘jalik yurituvchi sub'ekt.

Fermerning biznes rejasi – bu korxo-naning ishlab chiqarish faoliyatini ma'lum bir muddat davomida amalga oshirish bo‘yicha mavjud imkoniyatlar, korxonaning maqsadi va bozor talabini muvofiqlashtiruvchi, korxonaning yuqori darajada foyda olishini ta'minlash borasidagi yozma dasturidir. Biznes reja tuzish va uni amalga oshirishning muhimligi – u ishlab chiqaruvchining o‘z imkoniyatlariga har tomonlama baho berishi qo‘yilgan maqsadga erishish kafolatini aniqhisob-kitoblar asosida ko‘z oldiga keltirishi, aynan oldindan tuzilgan biznes rejalar orqali yuzaga kelib, rejaning muvaffaqiyatli amalga oshirilishi korxonaning rivojlanishi yoki inqirozga yuz tutishini belgilab beradi.

Foyda – sotilgan mahsulotning qiymati bilan tannarxi ayirmasi; qo‘shimcha mahsulotning pul shakli. Foyda daromadning bir qismi, foydaning muvozanat, hisob-kitob va qoldiq shakllari mavjud. Mahsulot tannarxini pasaytirish, jadallashtirish asosida ishlab chiqarish hajmini oshirish foyda o‘sishining asosiy omillari hisoblanadi.

Fors-major – o‘zaro shartnoma tuzgan tomonlarga bog‘liq bo‘lmagan, favqulotda hal etib bo‘lmaydigan holatlar.

Forfeyting – mollar sotuvida chetdan mol keltiruvchilarga kredit ajratish shakli. Bu ko‘pincha tashqi savdo operatsiyalarida qo‘llaniladi.

Franko –savdo shartnomalarida qo‘llaniladigan istiloh. U odatda biror joy nomiga qo‘shib ishlatiladi. Bunda sotuvchi sotilgan mollarni o‘z hisobidan o‘sha joyga yetkazib berish majburiyatini oladi.

Franchayzer – shartnoma shartlari asosida va ma'lum vaqtga boshqa bir shaxsga sanoat yoki tijorat faoliyatining ma'lum bir turini joriy qilish huquqini beruvchi shaxs.

Fyuchers – 1)bitim tuzilganidan so‘ng muayyan vaqt o‘tgach, mol yokiaksiya uchun shartnomada belgalangan narxda pul to‘lashni ko‘zda tutuvchi muddatli bitim turi;

2) shartnomasi xomashyo mollari, oltin, valyuta, moliya va kredit vositalarini bitim tuzilgan paytda belgilangan narxda xarid qilish va sotishdan iborat muayyan vaqtdan (2-3 yilga qadar) keyin ijro etiladigan muddatli bitim shartnomasi.

Fyuchers bitimlari – birjalardagi xom ashyo va boshqa tovarlarni, valyuta, qimmatli qog‘ozlarni bitim tuzilgan paytida qayd etilgan narxlar bo‘yicha oldi-sotdisiga doir tezkor operatsiyalar. Bunda bitimning ijrosi kelasi davr ichida (2-3 yilgacha) amalga oshirilishi mumkin.

X

Xayring – transport vositalari, yo‘l-qurilish mashinalari, montaj uskunalari, qishloq xo‘jaligi mashinalarini o‘rtacha muddatlarga ijaraga olish.

Xizmat ko‘rsatish darajasi– xizmatlarning imkon qadar mumkin bo‘lgan hajmiga qaraganda haqiqatdan ko‘rsatiladigan hajmining nisbatini aniqlovchi ko‘rsatkich.

Xizmatlar – yuridik yoki jismoniy shaxslarning ma'lum ehtiyojlarini qano-atlantirishga yo‘naltirilgan va buning natijasi mahsulot hisoblangan faoliyati.

Xolding kompaniya – aksiyalar nazorat to‘plamiga egalik qilish yo‘li bilan bitta *yoki* bir nechta huquqiy jihatdan mustaqil kompaniyalarni nazorat qiluvchi korporatsiya *yoki* aksiyadorlik kompaniyasi.

Ch

Chek – pudratchiga barcha beriladigan pul, moddiy texnika resurslari, servis xizmatlari uchun o‘zaro hisob kitobni olib borish maqsadida ishlatiladigan hujjatdir. Chekni imzolaganning joriy hisobidan muayyan summani berish yoki boshqa hisobga o‘tkazish haqida bankka berilgan yozma farmoyishini ifoda etadi. Rivojlangan bank tizimi sharoitlarida ichki to‘lov oborotida keng tarqalgan, ya'ni to‘lovlarning asosiy qismi chek bilan to‘lash asosida olib boriladi. Chek tashqi to‘lovlar oborotida ham ishlatiladi. Bozor iqtisodiyoti sharoitlarida chekdan foydalanish naqd pul bilan qilinadigan hisob-kitoblarni ko‘p darajada kamaytiradi.

Chet el investitsiyalari– iqtisodiyotning sanoat, qishloq xo‘jaligi, transport va boshqa tarmoqlariga chet el mulkdorlari kapitalining uzoq muddatga qo‘yilishi.

Chorva mollarining mahsuldorligi –mollardan olingan mahsulot bo‘lib, ularning mahsuldorligi sut mahsuldorligi, go‘sht mahsuldorligi, jun mahsuldorligi, ish mahsuldorligi, qorako‘l qo‘ylarining teri mahsuldorligi, tuxum mahsuldorligiga bo‘linadi. Mahsuldorlik ikki jihatdan – ya'ni miqdori va sifati jihatdan baholanadi.

Sh

Shartnoma – 1) korxonalar, tashkilotlar va xususiy shaxslar o‘rtasida o‘zaro majburiyatlar, mas'uliyatlar va huquqlarni o‘rnatish to‘g‘risida bitimlarni rasmiylashtiradigan hujjat;

2)bozor iqtisodiyoti sharoitida qishloq xo‘jaligida fermerlar, ularga xizmat ko‘rsatuvchilar, ta'minotchilar, mahsulot sotib oluvchilar va boshqa korxonalar o‘rtasida bo‘ladigan munosabatlarni tartibga soladigan huquqiy hujjatdir. Shartnomaning mukammal adolatli har tomon uchun o‘zaro foyda asosida tuzilishi va shu bilan birgalikda tomonlar o‘z

huquqlari doirasida talab qila olishlari hamda o‘z majburiyatlarini so‘zsiz bajarishlari muhim ahamiyatga ega.

Shartnomaviy javobgarlik– shartnomaga asoslangan majburiyat buzilganligida qo‘llaniladigan huquqiy chora.

Sharhlash – fikrning ma'nosini uning mohiyatini o‘zgartmasdan boshqa shaklda bayon etish.

Shaxsiy mulk–fuqarolarning shaxsiy ehtiyojini qondirishga xizmat qiluvchi mulk. Shaxsiy mulk sub'ekti ayrim fuqarolar, uning ob'ekti esa iste'mol buyumlari, turar joy va boshqalar, umuman, shaxsiy ehtiyojni qondirishga xizmat qiladigan vositalardir. Shaxsiy mulk ishlab topilgan daromad, merosga olingan yoki in'om sifatida olingan mol-mulk hisobidan, ish haqi, nafaqa, stipendiya, tomorqa xo‘jaligidan tushgan daromad, aksiyadan kelgan dividend, lotoreya va zayom yutuqlari evaziga ko‘payib boradi. Shaxsiy mulk ob'ektlari ehtiyojni qondirish doirasidan chiqib, daromad topish yo‘lida ishlatilsa, xususiy mulkka aylanib ketishi mumkin.

Shirkat xo‘jaligi – tovar qishloq xo‘jaligi mahsuloti yetishtirish uchun pay usuliga va asosan oila pudratiga, fuqarolarning ixtiyoriy ravishda birlashishiga asoslangan yuridik shaxs huquqlarga ega mustaqil xo‘jalik yurituvchi sub'ektdir.

E

Ekologiya – o‘simliklar va tashqi muhitning o‘zaro munosabatini o‘rganadigan fan.

Ekspert – kerakli kasbiy ma'lumot, tajriba va professional ichki sezgiga ega, qaror qabul qilish uchun jalb qilinadigan yoki qaror qabul qilish huquqi berilgan shaxslarning maslahatchisi rolini bajaradigan yuqori malakali mutaxassis.

Ekspertiza – asosli xulosa berish uchun maxsus bilimlarni talab etadigan biron-bir masala, jarayon yoki voqyeliklarni ko‘rib chiqish va tadqiq etish.

Ekspert bahosi – jarayonlar va voqyeliklarni bevosita o‘rganilmaydigan va mutaxassislar mulohazalariga asoslanadigan son va sifat baholari.

Eksport – tovarlar, xizmatlar va kapitalni tashqi bozorga chiqarish. Moddiy ne'matlarni chetga chiqarish – tovar eksporti, xorijdagi sheriklarga ishlab chiqarish yoki iste'molga oid to‘lovli xizmat ko‘rsatish – xizmat ko‘rsatish eksporti, mamlakat tashqarisida kapital qo‘yish (korxona va ob'ektlar qurish va ishga tushirish) – kapital eksporti va boshqa turlari bor.

Elektron ma'lumotlar bazasi– kompyuter xotirasida saqlanayotgan faoliyatning ma'lum ob'ekti yoki turiga taalluqli, maxsus tashkil etilgan, yangilanadigan va logistik jihatdan bir-biri bilan bog‘liq ma'lumotlar majmui.

Yu

Yuridik mas'uliyat – tayyorlovchi yoki ijrochiga jarohat yetkazilishi, mulkning buzilishi, buyumlar yoxud xizmatlarni saqlash hamda ulardan foydalanish sababli yuzaga kelgan boshqa zararlarni qoplash bo‘yicha yuklatiladigan majburiyatlar.

Yurisdiksiya **–**1) davlat idorasining qonunan belgilangan vakolatlar doirasi;

2)hukuqiy daxldorlik, yurisprudensiya huquqshunoslik.

Yustitsiya – 1) sud muassasalari va idoralari tizimi;

2) adliya, adolat.

Ya

Yalpi daromad **–** 1)mahsulotining mahsulotlar ishlab chiqarish uchun ketgan moddiy xarajatlardan ortgan qismi bo‘lib, jonli mehnat natijasida yaratilgan qiymatdir. Yalpi daromad korxona iqtiso-dining o‘sishiga ta'sir etuvchi ko‘rsatgich bo‘lib, ish haqi, ijtimoiy iste'mol, jamg‘arma fondining shakllanishiga asos bo‘ladi. Yalpi daromad kengaytirilgan takror ishlab chiqarish va korxona ishchilarining talabini qondirish manbai hisoblanadi;

2) firmaga tovarni sotishdan tushgan pul. Korxonaning ma'lum vaqt davomida tovar va xizmatlarini sotishdan qo‘lga kiritilgan jami pul tushumi yalpi daromad deb yuritiladi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO‘YXATI

1. O‘zbekiston Respublikasining Konstitutsiyasi. – T.: O‘zbekiston, 2014.
2. O‘zbekiston Respublikasi “Fermer xo‘jaligi to‘g‘risida”gi Qonuni. Yangi tahrir. 2004 yil, 26 avgust.
3. Mirziyoev Sh.M. Erkin va farovon demokratik O‘zbekiston davlatini birgalikda barpo etamiz. Toshkent, “O‘zbekiston” NMIU, 2017. – 56 b.
4. Mirziyoev Sh.M. Qonun ustuvorligi va inson manfaatlarini ta’minlash yurt taraqqiyoti va xalq farovonligining garovi. “O‘zbekiston” NMIU, 2017. –47 b.
5. Mirziyoev Sh.M. Buyuk kelajagimizni mard va olijanob xalqimiz bilan birga quramiz. “O‘zbekiston” NMIU, 2017. – 485 b.
6. Mirziyoev Sh.M. Tanqidiy tahlil, qat’iy tartib-intizom va shaxsiy javobgarlik-har bir rahbar faoliyatining kundalik qoidasi bo‘lishi kerak. “O‘zbekiston” NMIU, 2017. – 103 b.
7. I.A.Karimov. Ozod va obod Vatan erkin va farovon hayot pirovard maqsadimiz, 8-jild. – T.: O‘zbekiston, 2000.
8. I.A.Karimov. Vatan ravnaqi uchun har birimiz ma’sulmiz, 9-jild. – T.: O‘zbekiston, 2001.
9. I.A.Karimov. YUksak ma’naviyat – engilmas kuch. T.: «Ma’naviyat”. –T.: 2008.-176 b.
10. I.A.Karimov. O‘zbekiston mustaqillikka erishish ostonasida. T.: “O‘zbekiston”. –T.: 2011.-440 b.
11. I.A.Karimov “Qishloq xo‘jaligi taraqqiyoti-to‘qin hayot manbai” Toshkent “ma’naviyat”-1998.
12. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017 yil 7 fevraldagi “O‘zbekiston Respublikasini yanada rivojlantirish bo‘yicha xarakatlar strategiyasi to‘g‘risida”gi PF-4947-sonli Farmoni. O‘zbekiston Respublikasi qonun hujjatlari to‘plami, 2017 y., 6-son, 70-modda
13. «O‘zbekistonda fermerlik faoliyatini tashkil qilishni yanada takomillashtirish va uni rivojlantirish chora-tadbirlari to‘g‘risida»gi PF-

4478-sonli O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2012 yil 22 oktyabrda Farmoni.- Xalq so‘zi gazetasi, 2012 yil 23 oktyabr.

14. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017 yil 9 oktyabrdagi “Fermer, dehqon xo‘jaliklari va tomorqa er egalarining huquqlari va qonuniy manfaatlarini himoya qilish, qishloq xo‘jaligi ekin maydonlaridan samarali foydalanish tizimini tubdan takomillashtirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi PF-5199 sonli Farmoni.

15. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017 yil 10 oktyabrdagi “Fermer, dehqon xo‘jaliklari va tomorqa er egalari faoliyatini yanada rivojlantirish bo‘yicha tashkiliy chora-tadbirlar to‘g‘risida”gi PQ-3318 sonli Qarori.

16. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “O‘zbekiston Respublikasida 2006-2010 yillarda xizmat ko‘rsatish va servis sohasini rivojlantirishni jadallashtirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi 2006 yil 17 apreldagi PQ-325-son qarori.

17. O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2006 yil 16-fevraldagi “Pedagog kadrlarni qayta tayyorlash va ularni malakasini oshirish tizimini yanada takomillashtirish to‘g‘risida”gi 25-sonli Qarori.

18. O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2012 yil 26 sentyabrdagi “Oliy ta’lim muassasalari pedagog kadrlarini qayta tayyorlash va ularning malakasini oshirish tizimini yanada takomillashtirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi 278-sonli Qarori.

19. Kubr, M. (ed.) “Management consulting: A guide to the profession (fourth edition)” Geneva, International Labour Office, 2002 y.

20. Smith Irene Skovgaard. Management consulting in action. Copenhagen Business School Doctoral School on Knowledge and Management PhD Series 4.2008

21. Campbell R. McConnell, Stanley L. Brue Economics, America, New York: 2011

22. McConnell, Brue. Economics: principles, problems and policies. 17 th edition. America, New York: McGraw-Hill,2014.

22. Muxtorov A.X. “Qishloq xo‘jaligida AKXi ko‘rsatishni tashkil etish” Amaliy qo‘llanma- Toshkent. Adabiyotuchqunlari, 2016 yil 176b.

23.Torikov V.E., Malsev V.F., Kvitko B.I. «Iformatsionno-konsultatsionnaya slujba v selskom xozyaystve» Bryansk 2004 g.

24.Popov N.A., CHirkova L.L. «Konsultirovanie v oblasti optimizatsii upravleniya sovremennim» agrarnûm proizvodstvom: Ucheb. posobie. – M.: RUDN, 2008 g.

25.N.O.Tokmanova, M.V.Anriyanova “Menejment konsalting” Ucheb. posobie. – Moskva, 2009 g.

26.Salimov B. va boshqalar «Qishloq xo‘jalik infratuzilmasi iqtisodiyoti» - Toshkent. 2004 y.

27. Sh.I.Adilova, I.B.Rustamova. Agrar tarmoqda axbarot-maslahat xizmatlari tizimini takomillashtirish.-T.:”Fan va texnologiya”, 2013,184b.

28.Pulatova R.X. «ASM da infratuzilma faoliyatini tashkil etish». O‘quv qo‘llanma. TDAU. 2006 y.

29.Jo‘raev F. Qishloq xo‘jalik korxonalarida ishlab chiqarishni tashkil etish: Darslik. -T.: Istiqlol, 2004. – 330 b.

30.Umrzoqov O‘.P., Toshboev A.J., Rashidov J., Toshboev A.A. Qishloq xo‘jaligi iqtisodiyoti va menejmenti. O‘quv ko‘llanma. - T.: “Iqtisod – moliya”, 2008. – 268 b.

31. Babahodjaev G’, Alieva N., G‘aybullaev O. Fermer xo‘jaligini boshqarishda ilmiy izlanish asoslari bilan-O‘quv qo‘llanma-2016 yil.

32.Qosimova D.S. Menejment nazariyasi: o‘quv qo‘llanma. – T.: TDIU, 2009. – 208 b.

33.Gulyamov S.S. Menedjment. Iskusstvo upravleniya, teoriya i praktika. Tashkent: TDAU. 2002. – 240 b.

34.Bertcher, H. J. (1994). Group Participaton; Teachings for Leaders and Members, 2nd edn. Sage, Thousand Oaks (1996)

35. Drawdaugh Charles C., Hull, William (1971). Agrcultural education: Approaches to Learning and Teaching. Columbus, Ohio: Charles E Merrill

36. Jacobsen, Canoch (1993). Principles and Methods of Extension Work. Third Edition. Ministry of Agriculture, Centre for International Agricultural Development Cooperation. Israel

37. Rasmussen, Wayne D (1989). Taking the Universty to People. Seventy-five Years of Cooperative Extension. Iowa State Unversity Press, Ames, Iowa

38. Rogers, E.M. (1995), Diffusion of Innovations, 4rd edn., Free Press, New York

39. Rogers, E.M. and Shoemarker, F.F. (1971) Communication of Innovations, Free Press, New York

40. Shuter, Robert (1979). Understanding Misunderstandings: Explorng Interpersonal Communication. New York, Harper and Row

41.Van den Ban, A.W. and Hawkins, H.S. Agrcultural Extension, 2-nd edn. Blackwell Science Ltd, London, 1996

42. Vines C, Austin and Anderson, Marvin A (1976). Heritage Horisonts. Extension's Commitment to People. Journal of Extension, Madison, Wisconsin

43. Bautin V.M., Lazovskiy V.V. Sel’skoxozyaystvennoe konsultirovaniev Rossiiv XX veke. Ot obshestvennoy agronomii do informatsionno-konsultatsionnoy slujbi APK. - M.: Kolos, 1999. - 140 s

44. Goncharuk V.A. Marketingovoe konsultirovanie. - M.: Delo, 1998

45.Egorshin A.P. Upravlenie personalom.- N.Novgorod: NIMB,1997.- 607 s.

46. Kotler F. Osnovi marketinga. - M.: Progress, 1990

47. Kretov I.I. Marketing na predpriyatii: Prakticheskoe posobie. - M.: Finstatinform, 1994

48. Makovetskiy V.V. Sel’skoxozyaystvennaya slujba "Ekstenshn" v SSHA. Informatsionniy byulleten MSXP RF, 1997, M., Informagrotex

49. Oaklist P., Garfort O. (1995). Rukovodstvo po obucheniyu v sisteme konsultatsionno-prosvetitelskoy deyatelnosti. Uchebnoe posobie. M.: Agrokonsalt

50. Sovremennoe upravlenie. Ensiklopedicheskiy spravochnik. T.1, T.2, - M.: Izdat sentr, 1997

51. Upravlenie organizatsiy: Uchebnik/ Pod red. A.G.Porshneva, Z.P. Rumyansevoy, N.A. Salomatina. - 2-e izd., pererab. i dop. - M.: INFRA - M, 1998. - 669 s.

52. Upravlencheskoe konsultirovanie: V 2-x t. T. 1.: Per. s angl. - M.: SP "Interekspert", 1992

53. Filatov A.I. Sistema konsultatsionnoy slujbi v sel'skom xozyaystve Germanii. Informatsionniy byulleten MSXP RF, M., Informagrotex, 1997

54. Rustamova I.B.Agrar sohada axbarot-maslahat xizmatlari faoliyatini rivjlantirish masalalari. Jurnal."Iqtisodiyot va innovatsion texnologiyalar" ¹6 2016. *http://www.iqtisodiyot.uz/*

55. I.B.Rustamova.Çíà÷åíèå ðàñïðîñòðàíåíèå çíàíèé äëÿ ðàçâèòèÿ ñåëüñêîãî õîçÿéñòâà. Jurnal."Iqtisodiyot va innovatsion texnologiyalar" ¹5 2017. *http://www.iqtisodiyot.uz/*

56. Rustamova I.B. Development of the rural advisory servise (RAS) activity in Uzbekistan/ Indo Global Journal of commerce and economics. ¹4 Issue ¹2.2017 India. *www.kongujournals.com*

Internet saytlari

1. www.agrobusiness.ru.
2. www.timacad.ru.
3. www.kubagro.ru.
4. www.ukragroconsult.net.

E.D. YUSUPOV, Z.K. KUSHAROV,
Z.T.SIDDIQOV, N.A. ALIEVA

AGROKONSALTING

O‘quv qo‘llanma

Muharrir F. Muhammadieva
Sahifalovchi A. Ergashev

Nashriyot litsenziyasi: AI №009 20.07.2018.
Bosishga ruxsat etildi 29.05.2019y. Format 60x84 1/16.
Garnitura Times. Ofset qog‘ozi. Rizograf bosma usuli
Shartli bosma tabog‘i 35,3 Nashr bosma tabog‘i 26,4
Adadi 10 dona.

“IMPRESS MEDIA” MChJ bosmaxonasida chop etildi.
Toshkent shahar, Qo‘shbegi ko‘chasi, 6 uy.