



Кыргыз Республикасы, Баткен району, Зардалы айылы

УДК 372.8

ББК 74.26

М 50

Басып чыгаруучу: Бириккен улуттар уюмунун UN Women структурасы,
Кыргыз Республикасындагы башкы офиси

Рецензия: Корнелью Эфтоди, Улуттук программа адиси,
UN Women структурасы, Молдова

Сүрөтчү: Байыш Исманов Которгон: Гульбара Абдыкалыкова

Дизайнер: Махмуд кызы Айжамал Басмакана: М-Максима, Бишкек

М 50 Менин кирешелүү чарбам: Мугалим үчүн методикалык колдонмо. Ральф ван Гелдер, Адриен ван Гелдер, Геральд Гюнтер, Надырбек Качкынбаев. – Төртүнчү чыга. – Б: 2016. – 289 б. Нускасы 30.

ISBN 978-9967-27-481-5

«Менин кирешелүү чарбам» методикалык колдонмосунун 2007-жылы чыгарылган биринчи басылышы GTZ тарабынан алгач Кыргыз Республикасынын Баткен жана Жалал-Абад облустарында “Элет турмушун жакшыртуу” долбоорун аткарууга каралган германиялык салык төлөөчүлөрдүн эсебинен чогултулган гранттык каражаттардын негизинде каржыланган. 2010-жылдан тартып 2014-жылга чейинки мезгилде «Менин кирешелүү чарбам» окуу китебин GTZ/GIZ коомунун ар кайсы долбоорлору колдонуп келишти.

2013-жылы Кыргыз Республикасында иш алып барган GIZ UN Women структурасына «Менин кирешелүү чарбам» окуу китебин толуктоого, басып чыгарууга жана жаңыртылган версиясын пайдаланууга кичи пейилдик менен макулдугун берген. UN Women структурасы «Жалал-Абад регионалдык Айылдык консультациялык кызматы» - (ЖА АКК) коомдук фондуна «Менин кирешелүү чарбам» окуу китебин толуктап, тематикасын кеңейтип жана аны кийинки колдонууга мүмкүнчүлүк түзүүсү боюнча тапшырма менен кайрылган. Китептин 2014-жылы толукталган басылмасы БУУнун Тынчтыкты орнотууга колдоо көрсөтүү боюнча башкармалыгы (ТОКБ) тарабынан азыркы күндө Кыргызстанда ишке ашырылып жаткан ТОКБдын Тынчтыкты орнотуу жана кайра калыбына келтирүү фондунун «Тынчтыкты чыңдоо үчүн аны жактоочулардын чөйрөсүн жана өбөлгө түзүү» долбоорунун алкагында басылып чыгарылуусу мүмкүн болду.

«Менин кирешелүү чарбам» методикалык колдонмосунун 2016-жылы чыгарылышы Финляндия өлкөсүнүн колдоосунда, UN Women структурасы иш жүзүнө ашырган долбоордун алкагында жарык көрдү. Бул долбоор жамааттык деңгээлде суу ресурстарын эффективдүү, инклюзивдүү, таасирдүү пайдаланууну жөнгө салууну көздөйт. Санитария бөлүмүндөгү материалдар ЮНИСЕФ тарабынан жарык көргөн колдонмонун негизинде жазылды. 2014-жылы «Менин кирешелүү чарбам» окуу китеби «бардыгы бирдей, тең, теңдеш» компоненти «Менин коопсуз жана тынч мектебимди» курууга багытталган, ошондой эле гендердик теңдештикти камсыздоо максатында мектеп окуучуларынын жөндөмдүүлүктөрүн, билим-шыктарын жогорулатууга жана укуктарды, мүмкүнчүлүктөрдү кеңейтүүгө багытталган компоненти менен толукталды.

Китептин кээ бир бөлүмдөрүнүн 2016-жылдагы толукталып чыгарылышы же кайрадан басып чыгаруу үчүн түп нускасы UN Women структурасына таандык экендиги шилтеме китептин көрүнүктүү жеринде так көрсөтүлсө гана, ошондой эле төмөндө коюлган бир катар талаптарды аткаруусу так белгиленген учурларда гана, китептин айрым бир бөлүмдөрүн же китептин өзүн толугу менен кайрадан басып чыгарууга уруксат берилет, ал эми Финляндия өкмөтү финансылык донор болуп саналат. Мындан сырткары төмөндөгү макулдашылган шарттарды сактоо менен жүргүзүлөт. Китептин кай бир бөлүмдөрүнүн же китептин толук басылмасы билим берүү максатында жана төмөндө коюлган талаптарга ылайык колдонулса гана, пайда табуу үчүн кайрадан бастырып чыгарууга жол берилет. Ага карабастан, жалгыз гана Борбордук Азия өлкөлөрүндө билим берүүгө жана окутууга көмөктөшүүнүн натыйжасында пайда табуу максатында Кыргыз Республикасында каттоодон өткөн мекемелердин гана колдонуусу үчүн уруксат берилет. Китептин айрым бир бөлүмдөрүн же өз алдынча турган сүрөттөрүн коммерциялык максатта пайдаланууга таптакыр уруксат берилбейт жана тыюу салынышы шексиз. Үчүнчү тарап маалымат булагы болгон жагдайда китептин кайсы бир бөлүмдөрү коммерциялык жана коммерциялык эмес максаттарда кайрадан басылып чыгарылса, мындай маселелерди чечүүдө ошол маалымат булагынын колдонуу боюнча койгон атайын шарттары, жоболору менен автордук укукту коргоо жаатындагы эл аралык мыйзамдар артыкчылык күчүнө ээ. Китепти кайрадан басып чыгарууга кызыккан тараптар маалымат булагынын ээси болгон үчүнчү жактын ушундай укуктары бар же жок экендигин тактап алууга тийиш.

Басмакана тиешелүү мыйзамдарды туура сактоого байланышкан чараларды көргөндүгүнө карабай, үчүнчү жактын китептин айрым бир бөлүмдөрүн же бүтүндөй китепти кайрадан басып чыгаруу укугун башка тараптарга ыйгара же ыйгарбай тургандыгын тактоо милдетин эч качан өз мойнуна албайт.

M4306010000-14

ISBN 978-9967-27-481-5



**ФИНЛЯНДИЯ ӨКМӨТҮНҮН ФИНАНСЫЛЫК
КОЛДООСУНДА ЖАРЫК КӨРДҮ**

УДК 372.8

ББК 74.26

© Автордук укук 2016-жылы
UN Women структурасынын
Кыргызстандагы өкүлчүлүгү

© Фото сүрөттөр боюнча автордук
укук Геральд Гюнтерге таандык

МАЗМУНУ

Менин кирешелүү чарбам	6
Кириш сөз	11
1-бөлүм: Сен жана Базар экономикасы.....	20
1-сабак Сен жана базар экономикасы	22
2-сабак Ишкердик деген эмне?	44
3-сабак Маркетинг жана сатуу.....	62
2-бөлүм: Ишкердигимди пландоо.....	88
4-сабак Ишкердикти пландоо	90
5-сабак Ишкердиктин учетун жүргүзүүнүн негиздери.....	106
6-сабак Бюджет түзүүнүн негиздери	124
3-бөлүм: Кеңеш жана каржы алуу	134
7-сабак Коркунучтарды башкаруу	136
8-сабак Кичи кредит алууга жол	146
9-сабак Кеңеш алуу	168
4-бөлүм: Гендердик теңдештик	182
10-сабак Конституция жана гендердик теңдештик; «жыныс» жана «гендер» терминдеринин аныктамасы жана алардын ортосундагы айырмачылык	184
11-сабак Гендердик ролдор жана стереотиптер	188
12-сабак Кыргызстандагы гендердик тең укуктуулук.....	194
13-сабак Элеттик аялдардын ишмердүүлүгү	200
5-бөлүм: Суу	212
14-сабак Окуучулар үчүн суу, санитария жана гигиена	214
15-сабак Огороддордо сугат сууну сарамжалдуу пайдалануунун негиздери.....	248



Менин кирешелүү чарбам окуу китеби кошумча колдонмо боло турган окуу планындагы предметтер

Сабак/Ай	Предмет	Сен.	Окт.	Ноя.	Дек.	Янв.	Фев.	Мар.	Апр.	Май
Сен жана базар экономикасы	Экономика									
	География									
	Жарандык жана мамлекеттик башкарууга катышуу									
Ишкердик деген эмне?	Экономика									
	Кош. сабак									
Маркетинг жана сатуу	Экономика									
	Кош. сабак									
Ишкердикти пландоо	Экономика									
	Кош. сабак									
Ишкердиктин учетун жүргүзүүнүн негиздери	Экономика									
	Кош. сабак									
	Математика									
Бюджет түзүүнүн негиздери	Экономика									
	Математика									
	Жарандык ж-а мамлекеттик башкарууга катышуу									
Коркунучтарды башкаруу	Экономика									
	Кош. сабак									
Кичи кредит алууга жол	Экономика									
	Математика									
Кеңеш алуу	Экономика									
	Кош. сабак									
Конституция жана гендердик теңдештик...	Кош. сабак									
	Жарандык жана мамлекеттик башкарууга катышуу									
	Гендердик ролдор жана стереотиптер Кыргызстандагы гендердик тең укуктуулук									

Менин кирешелүү чарбам окуу китеби кошумча колдонмо боло турган окуу планындагы предметтер

Сабак/Ай	Предмет	Сен.	Окт.	Ноя.	Дек.	Янв.	Фев.	Мар.	Апр.	Май
Элеттик аялдардын ишмердүүлүгү	Экономика									
	Кош. сабак									
	Жарандык ж-а мамлекеттик башкарууга катышуу									
Окуучулар үчүн суу, санитария жана гигиена	Биология									
	Химия									
	Киши									
	Геоэкология-н негиздери									
	Кош. сабак									
Огороддордо сугат сууну сарамжалдуу пайдалануунун негиздери	Биология									
	Химия									
	Экономика									
	География									
	Геоэкология-н негиздери									
	Кош. сабак									

Экономика

География

Жарандык жана мамлекеттик башкарууга катышуу

Кошумча сабак

Математика

Геоэкологиянын негиздери

Биология

Адам

Химия



МЕНИН

КИРЕШЕЛҮҮ ЧАРБАМ

«Менин кирешелүү чарбам» методикалык колдонмосу/окуу китеби бир нече толуктоолорду, кошумча оңдоолорду басып өтүп, 10чу жылы колдонулууда. Бул колдонмо/окуу китеби GTZ «Кыргызстанда элет турмушун жакшыртуу, калктын конфликттердин алдын алуу жана ак ниет/калыс жолдо башкаруу жаатындагы потенциалын арттыруу» проектин жүзөгө ашырууда иштеп чыгарган продукту болуп эсептелет. 2003-2007-жылдардын аралыгында Проект өзүнүн Баткен облусундагы ишинин негизинде Кыргызстандын айылдык калкы үчүн экономикалык жактан туруктуу турмуш шарттарын камсыздоонун ар түрдүү үлгүлөрүн иштеп чыкты. Проект Баткен облусунун бардык айыл өкмөттөрүндө иш алып баруу менен өзү уюштурган Проекттин жергиликтүү өнөктөш уюмдарынын тармагы аркылуу 100дөн ашык айылдарды камтыган. 2007-жылы иштелип чыккан үлгүлөрдүн кай бирлери Жалал-Абад АККсы менен өнөктөштүктө Жалал-Абад облусунун 70 айылында кайталанып колдонулду. Андан кийин, атайын иштелип чыккан продуктулар колдонулган иш-аракеттер бүткүл Кыргызстан боюнча жүзөгө ашырылды. Мындай практикалык тажрыйба Проекттин кызматкерлерине жана жергиликтүү өнөктөштөргө Кыргызстандын айыл жергесинде жашаган калктын базар экономикасынын шартында ийгиликке жетүүдөгү кыйынчылыктары жана мүмкүнчүлүктөрү жөнүндө мыкты түшүнүк алууга шарт түздү, ошондой эле айыл калкына көмөктөшүү жана жогорку деңгээлдеги эмгек миграциясынын жергиликтүү жамааттарга тийгизген терс социалдык таасирлеринин алдын алуу жана анын эркектерге да, бара-бара көптөгөн сандагы аялдарга да келтирген залакасын басаңдатуу жаатында теңдешсиз билимди үйрөнүп чыгуусуна түрткү берди.

GTZ Кыргызстандын түштүк аймагында айыл деңгээлинде иш алып барган “Айылдык кеңеш кызматтарына” финансылык колдоо көрсөтүп, жергиликтүү негизде башкарыла турган микрокредиттик уюмдардын кеңири жайылган тармагын түздү, ошондой эле өндүрүш каражаттары менен камсыз кылуучу жана үрөн өндүрүүчү кооперативдерди уюштурду. Гранттык каражаттар негизинен окутуу жана потенциалды өнүктүрүү үчүн, ошону менен бирге капитализациялоого багытталган бир жолку гранттык төлөм катары берилди. Операциондук иштердин чыгымдарын жабуу үчүн грант берилген жок. Эч кандай башка субсидиялар да бөлүнгөн жок.

Натыйжада, мекемелер базар экономикасынын принциптерине ылайык иштерин жаңыдан баштап, анан ийгиликке жетүүгө үйрөнүп чыгышты. Ошол себептен 2016-жылы, Проекттин иши аяктагандан тогуз жылдан кийин, микрокредиттик тармак көптөгөн өзгөрүүлөргө дуушар болгондугуна карабай, он жыл мурун түзүлгөн мекемелер азыркы күндө гүлдөп-өсүүнүн үстүндө. Бул уюмдар кеңейди, институционалдык өнүгүү жаатында такшалды жана өздөрүнүн финансылык туруктуулугун үзгүлтүксүз далилдеп келе жатышат; мындай натыйжа алардын (субсидияларды алуу максатын көздөбөй жана гранттык жардамга гана багыт койбой) баштапкы күндөн тартып, бизнеске багытталган үлгүгө негиздеп иштөөсүнө күбө боло алат. Мисалга алсак, күрөөсүз кредит бергендигине карабай, бул микрокредиттик уюмдар жылына бир нече миңдеген үй-бүлөлөр үчүн насыяны камсыз кылып келишти. Өткөн он жыл аралыгында таркатылган кредиттердин баары тең толугу менен кайтарылды!

GTZ Проекти көп сандаган окуучуларды жана жаш курагы улуу адамдарды ишкердик шыктарга окутуп-үйрөттү, Кыргызстанда базар экономикасын түзүп, өнүктүрүүгө жана ачык коомду курууга көмөктөшүү максатында, жергиликтүү өзүн-өзү башкаруу органдары, райондук жана облустук мамлекеттик администрациялар, ошондой эле республикалык деңгээлде айрым тиешелүү министрликтер менен тыгыз кызматташтыкта иш алып барды.

Алты миллиондон ашпаган калкы бар Кыргыз мамлекети Кытай менен Европанын ортосундагы соода жолдорунун кесилишинде жайгашкан жана Менделеевдин мезгилдик таблицасында камтылган бардык металлдарга бай. Климаттык шарттары кеңири спектрдеги айыл чарбачылык иштерин жүргүзүүгө ылайыктуу. Ошентип, Кыргызстан өзүнүн калкынын жашоо-турмушун жакшыртуу үчүн талап кылынган табигый ресурстардын баарын ээлеп турат. Кыргызстандын өнүгүп-өсүшү Москва тарабынан каржыланган күндөр артта калды. Бүгүнкү күнү базар экономикасы кеңири кулач жайган. Бул Кыргызстандын элинин жана өкмөтүнүн мойнуна өлкөнүн байлыгын улуттун өнүгүүсүнө жана элдин пайдасына, ошондой эле жаш муундардун жаркын келечеги үчүн туура пайдалануу жоопкерчилиги жүктөлгөндүгүн түшүндүрөт.

GTZ Проекти 2007-жылы өз ишин аяктагандан бери Кыргызстанда гана эмес, бүткүл дүйнө жүзүндө көптөгөн өзгөрүүлөр болуп өттү. Жетишсиз деңгээлде жөнгө салынган капитализм финансылык кризиске алып келди, анын терс таасири 2007-жылдын аягынан бери саны улам көбөйүп келе жаткан, экономикалык жактан көз карандысыз өлкөлөргө тийгендиги жада калса 2016-жылы да сезилип отурат. Башкаларга караганда, кай бир өлкөлөр үчүн кризис жумшагыраак жолдо өттү:

Германиянын экономикалык бирдик катары каралган орто компаниялары, б.а. чакан жана орто ишканалар тармагы узак мөөнөттүк келечек жөнүндө ойлонуу менен өлкөдө шакирттик окутуунун күчтүү системасын өнүктүрүүгө колдоо көрсөтөт жана жаштарды эмгекке үйрөтүп, даярдоого зор көңүл бурат. Мунун натыйжасында, алар Германиянын экономикасынын ийгиликтүү жолдо өнүгүүсүн камсыз кылууну көздөшүп, жогорку сапаттагы – демек, баасы да кымбат – товарларды экспортко чыгаруусу менен айырмалангысы келишкен;

Көбүнесе кызмат көрсөтүү секторуна жакшыраак багытталган Европанын башка өлкөлөрүндө жумушсуздук мурдагыдай эле чоң көйгөй бойдон калып, жаштардын 20% ашыгы жумуш менен камсыздалбай жатат;

Ал эми Кытайда мамлекеттик инвестициялардын убактылуу (бирок туруктуу эмес негизде) көтөрүлүп кетиши азырынча өсүү темпин жогорку деңгээлде кармап турууга көмөктөшүп, элдин нааразычылыгын жөнгө салууга өбөлгө түзүп отурат;

Башкаруусу жакшы жолдо уюштурулган Австралия сыяктуу ресурстарга бай өлкөлөр өздөрүнүн гүлдөп-өсүшүн чийки сырьелук материалдарга карата болгон кымбат баалардын эсебинен камсыздоого жетишкен. Ошол эле учурда баалардын кымбаттыгы шаарда жашаган жакыр катмарды финансылык кыйынчылыкка дуушарланып, бирок фермерлерди жакшылап иштөөгө шыктандырууда. Бирок Кытай мамлекети тарабынан товардык сырьелорго болгон талап түшүп кеткендиктен, инвестирлөө токтоп калган. Россиянын нефтиге болгон көз карандылыгы, өлкөнүн экономикасынын өсүшүнө тоскоолдук жасады. Андан сырткары рубльдун баасынын кескин төмөндөшү, Кыргызстанга түздөн-түз таасирин тийгизди. Россияда жүргөн Кыргызстандык эмгек мигранттары үй-бүлөсүнө, туугандарына аз өлчөмдө акча каражатын жөнөтүшөт, ал акчаларды айрыкча айылдыктар алышууда, мында Кыргызстанда кризистин болушу кескин түрдө сезилди.

Кыргызстанда 2010-жылдагы массалык саясий негиздеги толкундоолордун болушу бара-бара өз калыбына келүүдө. Натыйжада коомчулуктун бизнеске инвестиция жасоого болгон ишеними пайда боло баштады. Экономикалык кризистин фонунда Россияда, Казакстанда жана Кытайдын өсүшүнүн темпи басаңдагандыктан, Кыргызстан жетишээрлик түрдө экономикалык өнүгүшү уланyp жатат. Ошентсе да Кыргызстандын экономикасы эки түрдүү жогорку туруксуздуктагы экспорттон көз каранды: Кумтөр кенинен казылып алынган алтын жана экономикасы учурда кыйын абалда турган Россияга жана Казакстанга багыт алган эмгек миграциясы. Мында оор жагдайдан чыгуу үчүн, жогорудагы 2 киреше булагына болгон мамиленин төмөндөшү, Кыргызстандын экономикасына карата коркунуч жогорку деңгээлде болууда.

Жакшы билим алган, жогорку квалификациялуу жумушчу күчү жок болгон шарттарда, ошондой эле авторитеттүү эл аралык инвесторлордун көпчүлүгү ак ниет/калыс жолдо башкаруу жана саясий туруксуздук проблемаларынан улам Кыргызстандын алдында мойнуна алган милдеттенмелер менен өздөрүнүн колу-бутун байлоону каалабашын эске алсак, айыл чарбачылык менен азык-түлүктү кайра иштетүү өндүрүшү калкка жумуш сунуштап жана алардын үй-бүлөлүк кирешелерин камсыздап жаткан экономиканын бирден-бир тармактары экендиги талашсыз. Эскирген ыкмалар менен технологиялар колдонулгандыгына, маалыматка жана билимге жетүүнүн чектелгендигине, ошондой эле фермерлердин кооперативдерге биригүүнү каалабагандыгына байланыштуу, Кыргызстандын айыл чарбачылык секторунун жалпы өндүрүмдүүлүгү төмөн болгон жагдайда, айыл чарбасын улуттук экономиканын кыймылдаткыч күчүнө, ошондой эле аны Россия менен Казакстанга кеткен эмгек мигранттары жөнөткөн финансылык каражаттардын альтернативасына айлантуу үчүн калктын потенциалы толугу менен колдонула элек.



«Менин кирешелүү чарбам» окуу китеби Кыргызстандын калкынын колдо бар табигый ресурстарын туура пайдалануу жаатындагы потенциалы менен шык-жөндөмдөрдүн жетишсиздиги, ошол ресурстарды кирешелүү жолдо иштетүүсүнө тоскоолдук кылып жаткан реалдуу жагдайдын ортосундагы кемчилдиктерди жоюуга көмөк көрсөтүү максатында басылып чыгарылган. Түштүк Корея, Сингапур жана Малайзия сыяктуу мамлекеттер мындан эки муун мурун эле феодалдык, жакыр жана өнүгүүдөн кыйла артта калган өлкөлөр болушкан. Ошентсе да, алар ондогон жылдар бою талыкпай эмгектенүүнүн натыйжасында кол эмгегин индустриялаштырып, өлкөлөрүн өнүктүрүүгө жана өз жарандарына ыңгайлуу жашоо-турмуш шарттарын түзүп берүүгө жетишкен. Ал эми, Кытай чейрек кылымдын аралыгында 400 миллионго жакын жарандарын жакырчылыктын өтө төмөнкү деңгээлинен чыгаруу мүмкүнчүлүгүн түзгөн.

Мындай ийгиликке жана гүлдөп-өсүүгө жетишүүгө билим берүү тармагына инвестицияларды салуу, билимге умтулуу жана талыкпас эмгек негиз болду. Ресурстарды туура пайдалануу жаатындагы билимге ээ болбосо, мунайзатка бай мамлекеттер да жакыр бойдон калышы ыктымал. Албетте, билим алууга убакыт талап кылынат. Ошол сыяктуу эле, топтогон билимди жана үйрөнгөн жөндөмдөрдү байлыкты көбөйтүү максатында пайдалануу үчүн да белгилүү бир убакыт менен аракеттер талап кылынат.

Ошентип, эгер сен жакшы жашоону курууну кааласаң, анда өзүңдүн колдонууң үчүн өз билимиңди кеңейткенден жана көптөгөн жылдар бою иштеп, өз байлыгыңды көбөйткөндөн башка альтернатива жок.

«Менин кирешелүү чарбам» окуу китебинин мазмуну сени жыргал турмушка алып бара турган шатынын ылдыйкы тепкичинен башталат. 9-10-класстардын окуучуларынын дээрлик баары тең үйлөрүнүн жанында жайгашкан жашылча бакчасы, же бир нече мүнөттүк аралыкта жайгашкан үлүштүк жер аянты сыяктуу жер үлүштөрүнө жетүү мүмкүнчүлүгүнө ээ: алар келечекте аталган жердин продуктивдүүлүгүн жогорулатып, кирешелүүлүгүн арттыра алышы ыктымал. Шаардыктар үчүн дача ушундай жер участогу болуп саналат эмеспи.

Бул окуу китептин максаты - сени өз регионундагы колдо бар ресурстарды сарамжалдуу пайдалануунун негизги ыкмаларына үйрөтүү. Ал ыкмаларды практика жүзүндө пайдаланууга үйрөтүү сенин базар экономикасына ийгиликтүү жолдо катышууга керектүү шык-жөндөмдөргө ээ болуп чыгышыңа өбөлгө түзөт. Киреше табуу жана ошол кирешенин көбүрөөк бөлүгүн бир нече жыл аралыгында ишти өнүктүрүү максатында кайрадан инвестициялоо аркылуу жеке чарбачылыгыңды туруктуу жолдо жүргүзүүгө мүмкүндүк түзүлөт, ал өзүңдүн бакубат келечегинди камсыздоо жана үй-бүлөңдүн муктаждыктарын канааттандыруу үчүн негиз болот. Ал эми, «Менин кирешелүү чарбам» окуу китебинин акыркы бөлүмүндө, эгер сен жер менен талыкпай иштөөгө даяр болсоң, беш жылдан кийин 9-класстын окуучусунан бай фермерге кантип айлана тургандыгың жөнүндө түшүндүрүлөт.

Ишиндин канчалык ийгиликтүү экендиги көбүнесе сенин жөндүү кеңештерге канчалык ачык болгондугуңдан, ошондой эле эмгекчилдигиңден жана күжүрмөн аракетиңден көз каранды болот. Өзүң топтогон тажрыйбанды пайдаланып, ийгиликтүү фермер же ишкер болууга жетишесиң. Мындай аракетиңди ийгилик коштосо, анда сен байып кетүүнүн жолундасың. Албетте, кур бекер кыялдануу сени ийгиликке жеткирбейт, бирок көп жылдык кажыбас эмгек жана аракет берекетке жеткирээри шексиз. Демек, сенин ийгилигиң өз колуңда, ал дилгирилигиңден, жумушка берилгендигиңден жана талыкпай эмгектенүүңдөн көз каранды. Китепте көрсөтүлгөндөй, Кыргызстан базар экономикасынын шартында канчалык узагыраак иштесе, ошончолук мол жетишкендиктерди жаратып, өнүгө алат. Жалпы үчүн ачык базар шартында айкындуулук, терең ойлонуп жөнгө салуу, сапат, ишенимдүүлүк жана мыйзамдын үстөмдүгү жогору бааланат. Паракорлук, тууганчылдык, ишке тоскоолдук кылуу жана өзүмчүлдүк жат көрүнүштөр катары саналат. Акыркы аталган көрүнүштөр канчалык аз болсо, базар экономикасы, анын натыйжасында сенин үй-бүлөң жана бүтүндөй Кыргызстан ошончолук күчтүү болот.

«Менин кирешелүү чарбам» окуу китеби сага базар экономикасынын шартында сунушталган мүмкүнчүлүктөрдү өзүңдүн кызыкчылыгың үчүн пайдаланууну үйрөтөт. Жеке менчик жер үлүшүндө чарбачылык жүргүзүүнү кааласаң, сен туугандарыңдан, мамлекеттен жана донорлордун кайрымдуулук каражаттарынан көз каранды болбойсуң. Өзүңдү-өзүң ийгиликтүү жолдо жумуш менен камсыз кылгандыгың жана өз эмгегиндин натыйжасында бакубат турмушка жетишкендигиң менен сыймыктансаң эп болот. Ал эми, биз сенин бул башталышыңа ак жол каалайбыз жана ийгиликке жетээриңе терең ишенебиз. Эгер сен өңдүү жаштар талыкпай иштеп, зор жетишкендиктерди жаратса, эки муундан кийин Кыргызстан күчтүү жана гүлдөп-өскөн өлкөгө айланаары талашсыз. Сенин буга карата болгон кызыкчылыгың алга карай кадам шилтөөгө шыктандырсын. Ал эми, келечекте сенин балдарың менен неберелериң сага ыраазычылыгын билдирүүсү шексиз.

UN Women структурасынын Кыргызстанда аялдардын экономикалык мүмкүнчүлүктөрүн кеңейтүү жаатындагы, тактап айтканда аялдардын жерге болгон укуктарын коргоо, аялдардын аярлуу катмарынын үрөндөргө оңой жетүүсүн камсыздоо жана миграция маселелерине байланышкан иш-аракеттери «Менин кирешелүү чарбам» окуу китебинин 2014-жылкы басылмасын чыгарууга жана бул максатында UN Women түзүмүн ишке тартууга стимул берди. UN Women структурасы Кыргызстанда 1999-жылдан тартып иштей баштаган, алгач ал ЮНИФЕМ катары белгилүү болуп, 2010-жылдан бери UN Women деп аталып калды. «Менин кирешелүү чарбам» окуу китебин сага жана сенин мектебиңе алып келип жаткан өнөктөшүбүз «Жалал-Абад регионалдык Айылдык консультациялык кызматы» – (ЖА АКК) коомдук фонду айыл чарбалык билимдерди таркатуу тармагында 1999-жылдан бери иштейт; «Менин кирешелүү чарбам» окуу китебин иштеп чыккан GTZ Проекти менен 2003-жылдан тартып, ал эми, UN Women структурасы менен 2012-жылдан бери кызматташып келе жатат. Жалал-Абад АККсы да, UN Women структурасы да тынчтыкты орнотуу жана бүткүл элдин жыргалчылыгын камсыздоо максатында, өлкөнүн табигый ресурстарын натыйжалуу пайдалануу боюнча Кыргызстандын жаштарынын мүмкүнчүлүктөрүн кеңейтүү жаатында бирдей көз карашта.

«Менин кирешелүү чарбам» китебинин бул чыгарылышы 2016-жылы Кыргызстандагы UN Women структурасы үчүн Финляндия Өкмөтү каржылаган жаңы долбоор менен байланышкан. Бул долбоордо негизги фокус айыл өкмөтү менен биргеликте суу ресурстарынын инклюзивдүү бөлүштүрүүгө, эффективдүү пайдаланууга муниципалитеттик деңгээлде суу пайдалануучулар ассоциацияларынын башкаруусун жакшыртууга багытталган. Тамчылатып сугаруу системасы жана теплицалык өндүрүштү өнүктүрүү сыяктуу технологияларды пайдалануу аркылуу, суунун эффективдүү пайдаланууну жакшыруу зарыл. Китептин бул чыгарылышы саламаттыкты сактоого жана сууну колдонууда санитариялык абалды сактоо боюнча суроолорду камтыйт.

UN Women структурасынын аялдар, тынчтык жана коопсуздук, айылдык аялдардын укуктарын коргоо жана мүмкүнчүлүктөрүн кеңейтүү, аялдарга карата зомбулук, ошондой эле аялдардын саясий мүмкүнчүлүктөрүн кеңейтүү маселелери боюнча топтогон тажрыйбасы жакырчылык жана билимдин жоктугу социалдык прогресске жетишүүгө бөгөт болуучу, ошондой эле теңсиздик менен экономикалык туруксуздукту күчөтө турган негизги факторлор экендигин далилдеди. Бүткүл Кыргызстанды гүлдөтүп-өстүрүүгө жетишүү бардык фермерлерден өз жерлерин натыйжалуу пайдаланууну талап кылат. Теңдештикти орнотууга көмөктөшүү деген, өндүрүш каражаттарына жетүүсү камсыздалгандан кийин, жаш кыз-келиндердин эмгек рыногуна катышуусун түшүндүрөт.

Тартиптүү ишинин натыйжасында өз жыргалчылыгынын пайдубалын кура баштаган, эмгекти сүйгөн жаш фермер үмүтү үзүлгөндөн улам арак ичүүгө же диний экстремизмге тартылып кетүүгө даап барбайт.

Ал бирөөнү мажбурлап өзүнө жар кылуу максатында, кызды да ала качпайт. Өз кезегинде кыз айыл чарбачылык ишин жүргүзгөн ишкер болуп чыгуу менен бирге өзүнүн укуктарын жана мүмкүнчүлүктөрүн кеңейтип алат да, өзүнүн өмүрлүк жарын терең ойлонуп көрүп, тандап алышы мүмкүн. Анан да, ал өз үй-бүлөсүнө оорчулук келтирбейт. Кыз дагы, анын болочок жары да бир аз күтө туруп, 20 жашка чыккандан кийин үйлөнүшсө болот. Тиешелүү шык-жөндөмдөргө жана чечкиндүүлүккө ээ болгон соң, алар гүлдөп-өскөн чарбасын түзүп алууга да жетишүүсү талашсыз. Алар өз балдарына жакшы тарбия берип, эмгекти сүйүүгө карата оң мамиледе кылып, өстүрүшөт. Жаштардын мектепти бүтөөрү менен биринчи мүмкүнчүлүк пайда болгондо эле үйлөнүп ала коюп, анан өздөрүнүн укуктары корголбой турган чет өлкөлөргө чыгып, кара жумуш аткарганына, ал эми, чоң эне менен чоң аталарынын кам көрүүсүнө калтырып койгон өз балдарын анда-санда гана көрүүсүнө караганда, мунун эмнеси жаман?

UN Women структурасы, Жалал-Абад АККсы жана Финляндия Өкмөтү «Менин кирешелүү чарбам» окуу китебинде сунушталган кеңештерди кунт коюу менен үйрөнгөн жана иш жүзүндө колдонгон жаштар бүткүл Кыргызстанда жыргалчылыкты курууга катышкан, ошондой эле укуктук норма болгон негизин коргогон жана жалпы теңдештиктин, чыныгы патриотизмдин камсыздалышына салым кошкон муундун өкүлдөрү болооруна терең ишенет. Мунун баарын чет мамлекеттен эмес, өзү туулуп-өскөн мекенинде жашап-туруп гана, өз өлкөсү үчүн, өз өлкөсүнүн кубаттуулугун арттыруу жана аны жакшылап өнүктүрүү аркылуу жетишүү мүмкүн!

Геральд Гюнтер
UN Women структурасынын
Кыргызстандагы өкүлү
Бишкек, июль, 2016-жыл.



МААНИЛҮҮ ЭСКЕРТҮҮ.

Алдын ала пландоо

Жазында, бул курстун практикалык бөлүгүндө, окуучулар жашылча бакчасын иштетээрин унутпаңыз. Сиз, мугалим катары төмөндөгүлөрдү алдынала пландап алууңуз туура:

- ▶ Окуучулардын компост жасоосун эртерээк баштоосун айтыңыз
- ▶ Үрөн сатып алууга окуучулардан акча топтоңуз
- ▶ Ар бир окуучуга канча өлчөмдө үрөн керектигин жазып алыңыз
- ▶ Бишкекке же Ошко бараткан ишеничтүү адамды таап, үрөн саткан дүкөндөн үрөн сата келүүсүн сураңыз
- ▶ Үрөндү март айында себилгенге чейин жакшы сактап коюңуз

КИРИШ СӨЗ

Базар экономикасында билим алуу

“Орто билимдин бүгүнкү күндөгү максаты көптөгөн жаштардын жана чоңдордун билимин андан ары улантууга жана туруктуу турмуш жүргүзүүгө даярдоо” (ЮНЕСКО)

Базар экономикасы натыйжалуу жана жакшы билимдүү жумушчу күчтөрүн талап кылат. Жаштар жумуш күчтөрүнүн катарына кирээр алдында натыйжалуу иштегенге даяр болуулары зарыл. Алар жоопкерчилик менен толук күн иштегенге даяр болушу керек. Бүгүнкү күндө жаш муун өмүр бою окуп-үйрөнүүгө даяр болуп, жаңы билимге умтулууга, аны кабыл алып, өзүнүн шарттарына ылайык пайдаланууга жана технологиялык өзгөрүүлөрдү колдонууга жөндөмдүү болушу зарыл.

Өнүккөн мамлекеттерде орто мектептин акыркы бир же эки жылында окуучуларды келечектеги кесибине даярдоочу сабак үчүн атайын саат бөлүнөт. Кыргызстанда окууну бүткөндөн кийин аз эле убакыттын ичинде жумуш табалбаган бүтүрүүчүлөр үйбүлөлүк жер үлүшүндө өз алдынча өндүрүмдүү жана кирешелүү иш алып барууга даяр болушу керек. Көп өлкөлөрдүн мектептеринде, окуучуларды жумуш ордундагы укуктар жана милдеттер жөнүндө үйрөнүү максатында практика жүзүндө иштөө программалары уюштурулган.

Өнүккөн өлкөлөрдө окуучулардын көпчүлүгү мектепте окуп жүргөндө эле толук эмес күндүк (бир нече сааттык) жумуш таап, иштей башташат. Кээ бирлер мектепте окуп жатып, техникалык кесипке үйрөнүшөт. Германияда окуучулар ар жумада бир же эки жолу ушундай мектептерге барышы талап. Натыйжада окуучулар мектепти бүтүп, толук күн иштей баштаганда, аларды жумуш ордундарында эмне күтүп жатканын билип калышат. Демек, алар иштегенге даяр.

Бул китептин иш максаты

Кыргызстандын окуучулары өнүккөн өлкөлөргө салыштырмалуу жетиштүү көлөмдө сабак алышпайт. Мектептеги окутуу программасы мектептен жумуш ордуна өтүүгө даярдаган атайын сабактарды камтыбайт. Андай сабактарды өтүү үчүн ылайыктуу жабдыктар да, атайын даярдалган мугалимдер да жок. Менин кирешелүү чарбам бул 9-класстын, мектепти бүтүрөйүн деп калган окуучуларын, өндүрүмдүү жана кирешелүү өз алдынча иш алпарууга даярдоочу окуу куралы. Бул китеп окуучуларга чечим кабыл алууну үйрөнүүгө, чарбаны жана ишканалары натыйжалуу иштеткенге, эмне үчүн кээ бир чарбалар жана ишканалар ийгиликтүү, кээ бирлери ийгиликке жетпей калганын түшүнүүгө мүмкүнчүлүк берет.



Менин кирешелүү чарбам ошондой эле Кыргызстандагы 9-10-класстын окуучуларына базар экономикасы жөнүндө иш жүзүндөгү түшүнүгүн берет. Ишкердикти баштоо үчүн керек болгон ыкмалар аныкталып, окуучуларга базар экономикасынын чөйрөсүндө бул ыкмаларды пайдаланып, өзүнүн жашылча бакчасын түзүүгө багыт берилет. Материал жана тапшырмалар интерактивдүү окутуу ыкмаларын пайдаланып, жеткиликтүү түшүндүрүүгө негизделген. Бул, сабак учурунда мугалимдин да, окуучулардын да катышуусу бирдей болуп, окуучулар сабакка толук катышып, суроо берип жана маселелерди чечүүгө шарт түзөт.

Менин кирешелүү чарбам китебинин көздөгөнү

Окуучулардын төмөндөгү жөндөмдөрүн өнүктүрүү:

- ▶ Ишкердик жүргүзүүнүн негиздерин, базар экономикасынын финансы жана мыйзамдык принциптерин билүү жана түшүнүү
- ▶ Чечим кабыл алуу жана көйгөй маселелерди чечүү жөндөмү
- ▶ Байланыш түзүү жөндөмү
- ▶ Өз алдынча жана жамаатта иштей билүү
- ▶ Жекече чечим кабыл алуунун жоопкерчилигин түшүнүү
- ▶ Коомдо теңдик, адилеттүүлүк жана калыстык үчүн жарандардын жоопкерчилиги маанилүү экендигин түшүнүү

Окутуу жана үйрөнүү келишими

Окуучулар окуу процессинде тартиптүүлүк менен көңүл буруп, өз ыктыяры менен угууга, суроо берүүгө, анализдөөгө жана маселелерди чечүүгө катышуу үчүн жоопкерчиликти өз мойнуна алууга макул болушу керек. Мугалимдер окутуу жана үйрөнүү – бул өнөктөштүк мамиле, мында катышуучулар бири-биринин укуктарын сыйлаш керек экендигин түшүнүшү зарыл.

Мугалимдин милдеттери:	Окуучунун милдеттери:
Окутуучунун милдеттери 	Окуучунун милдеттери 

Мугалимдин милдеттери:	Окуучунун милдеттери:
Ар бир окуучу өзүнүн толук мүмкүнчүлүгүнө жетишүү аракетин колдоо	Мектепке жана бардык сабактарга кечикпей келүү
Өмүр бою үйрөнүү принцибине окутууда өзү үлгү болуу	Сабакта көңүл коюп, мугалимдин жардамы керек болсо, аны туура билдирүү
Окуучулар ойлорун эркин айтуу укугун сыйлоо	Колунан келишинче билүүгө умтулуу
Окуучулар суроо берип жана жооп табууга кызыктырган сабактарды иштеп чыгаруу	Башка окуучулардын жана мугалимдердин ойлорун сыйлоо
Окуучулардын суроолоруна так жана бат жооп берүү	Башкалардын окуп-үйрөнүү укуктарын сыйлоо
Окуучулардын суроолорун жана көйгөйлөрүн ыкылас коюп жана кайрымдуулук менен угуу	Сабакка активдүү катышуу
Окуучулардын иштерин оңдоп, убагында кайтаруу	Башка окуучулардын, мугалимдердин жана мектептин буюмдарына туура мамиле жасоо
	Бардык тапшырмаларды убагында аткаруу

Кыргыз Республикасынын окутуу программасындагы "Менин кирешелүү чарбам" китебинин орду

"Менин кирешелүү чарбам" китеби – бул бирдиктүү окутуу планы жана ресурсу, ал өзүнө экономика, биология жана географиянын кээ бир темаларын камтып, андан сырткары математика жана кол өнөрчүлүк сабактарын өтүүдө колдонмо катары колдонуу максатында жазылган.

Бул китеп мектеп окуучуларынын 9-10-класстар үчүн даярдалгандыктан, бир **окуу жылынын ичинде жумасына 3 саат окулушу керек**. Экономика жана кол өнөрчүлүк сабактарына бөлүнгөн бош убакытты пайдалануу аркылуу бул курсту окутууга мүмкүнчүлүк берет. Бул курс экономика программасынын көпчүлүк темалары менен айкалышат. Мында пландаштыруу, ченөө жана иштеп чыгуу сыяктуу техникалык ыктарды камтыган иш-жүзүндөгү сабактар бар. Сырткы беттин ичиндеги таблица "Менин кирешелүү" чарбам окуу китебин 9-10-класстын окуу планына ылайыкталып, кантип окутуу керектигин көрсөтүп турат.

Мугалимдин колдонмосун пайдалануу

Бул колдонмо окуучуларды базар экономикасына кантип окутуу жана даярдоо боюнча айтылган акыркы сөз эмес. Базар экономикасында мугалим да өмүр бою окуп-үйрөнөт. Ар дайым жаңы ыкмалар иштелип чыгууда. Андыктан, тажрыйбалуу мугалим жаңы ыкмаларды керексиз өзгөрүү катары эмес, пайдалуу курал катары көрөт.

Бардык окуучуларды тегиз үйрөнүүгө түрткөн окутуунун бир да ыкмасы жок

Окуучулардын баары ар түрдүү жана алардын жоопторду издегени, үйрөнүшү үчүн ар кандай түрткү талап кылынат. Топтун арасында көңүлдөнбөй окугандары да болот. Мугалим ийкемдүү болуп, сабактарын бардык окуучулардын суроосу жана кызыкчылыгына ылайыктуу болгондой өткөрүшү керек. Кээде көңүлдөнбөй окуган окуучулар үчүн альтернативдүү тапшырмаларды берип, акырындык менен негизги топко жеткирип, окууга ынтызар кылышы керек. Бул көпчүлүк үчүн адилетсиз болбойт, анткени көңүлдөнбөй окугандардын сабакка тартылышы, алардын начар жүрүш-турушу оңолуп, сабакта үйрөнүү чөйрөсүн жакшыртууга алып келиши ыктымал.

Бул китеп окуучуларга маалымат берет, бирок ал жерде өз алдынча ойлондура турган суроолор да бар. Мугалимдер үчүн колдонмо бул бир жагынан окуучуларга берилген материалдардан өздөрүнүн суроолорун түзүп үйрөнүүнү жана алардан тыянак чыгарууну сунуштайт. Китепте мугалимдерге кенен орун берилген, алар өздөрүнүн эскертүүлөрүн жазып, жаңы билим алууга мүмкүнчүлүк алышат.



Сабактарды пайдалануу

Сабактардын ирети Кыргызстандагы окуу жылына жана айыл чарба календарына ылайык берилген. Базар экономикасы жана ишкердик жүргүзүү, жазуулар, пландаштыруу жана бюджет түзүүнү талкуулаган сабактар окуу жылынын башында каралышы керек. Январдын аягында, күн жылый баштаганда, окуучулар практикалык сабактарды окууну баштай берсе болот, анткени алардын кээ бирлери класстан сыртта өткөрүлүшү керек. Айыл чарба мезгили башталып, **март айында** эгин эгүү башталганда, **окуучулар биринчи төрт бөлүмдү окуп бүтүп, 6-бөлүмдү башташы керек – Жашылча бакчасын түзүү.**

Бул сабактар класстан сырткаркы окуу планынын бир бөлүгү катары пайдаланылган мектептерде, мугалимдер жана окуучулар сунушталган иш-аракеттерди кызыктуу жана билим алууга пайдалуу катары эсептейт деген ишенич бар, окуучулар өздөрү жашаган айылына жаңы көз караш менен карап, изилдеп чыккан ийгиликтүү ишканалардан көптү үйрөнө алышат. Окуучулар ошондой эле, алардын каталарын кайталабаш үчүн, иши оңунан чыкпай калгандардан да үйрөнөт.

Эгерде аба ырайы жакшы болсо, мугалимдер окуучуларды сыртка алып чыгышы зарыл. Мектептин жанындагы бакчалардан байкоо жүргүзүү, белгилүү бир жашылчалар жана дарактардын өсүшүн көрүү, отоо чөптөрдү, зыянкечтерди жана башка көйгөйлөрдү таап алууга көп мүмкүнчүлүктөр болот. Окуучулар класстын ичинде маалыматты жазып отурганга салыштырмалуу, ушундай иш-жүзүндөгү сабактарда тезирээк үйрөнүшөт.

Базар экономикасында окутуу жана үйрөнүү

Базар экономикасында бүгүнкү күндүн максаты – келечекке активдүү катышыш үчүн өзгөрүш менен иш алып баруу. Бул максаттар окутуунун жаңы ыкмаларын талап кылат. Мугалимдердин милдети – окуучулар келечекте муктаж боло турган маалыматтарды аларга кең-кесири жеткирүү. Аларды өмүр бою окуп-үйрөнүүгө үйрөтүү.

Мугалим материалды өзүнүн окутуу ыкмасына, ошондой эле окуучуларынын үйрөнүү ыкмасына жана муктаждыктарына ылайыктап алышы керек. Сабакка даярданып жатканда ар бир сабакты кунт коюп окуп чыгып, аны түшүнүп жана атайын окута турган класска байланыштырып баа бериши керек.

Базар экономикасында мугалимдер окуп-үйрөнүү ыкмаларын үйрөтүшөт. Бул окуучуларга чоң көлөмдөгү маалыматты түшүнүүгө, үйрөнүүгө, өз алдынча маалыматты баалап жана анализдөөгө окутат. Мугалимдин милдети окуучуларды фактылар жана илимий далилдөөлөргө негизделген маалыматты кантип жана кай жерге жайгаштырууну жана анализдөөнү үйрөтүү.

Бул эң маанилүү, анткени келечекте окуучуларга кандай маалымат керек болорун билүү мүмкүн эмес. Көпчүлүгү убакыт өткөндөн кийин өздөрүнүн жеринде чарбачылык менен алек болот, кээ бирлер башка кесиптерди өздөштүрөт.

Мугалимдин базар экономикасындагы ролу



Мугалим менен окуучунун ортосунда өнөктөштүк мамиле болуусу зарыл

Базар экономикасында мугалимдер маалыматты таркатуучулар эмес. Базар экономикасында мугалим – бул **окуп-үйрөнүүнү уюштуруучулар.**

Мектеп бүтүрүүчүлөрүнүн муктаждыктары

Мектептин бүтүрүүчүлөрү технологиялык өзгөрүүлөр чөйрөсүндө өз ордун табууга үйрөнүшөт, адегени он жылдан кийин азыркы убакытта жок, алар ойлонуп да көрбөгөн бир кесиптерге ээ болуп калышы да мүмкүн. Жакшы турмуш өтүп, натыйжалуу иштөө үчүн алар төмөнкүлөрдү жасаш керек:

- ▶ Алган билимин өркүндөтүү
- ▶ Билимин өз муктаждыктарына ылайыкташтыруу
- ▶ Билимин анализдөө жана сыноо
- ▶ Билимин улантуу
- ▶ Жаңы билимди ачуу
- ▶ Кыйынчылыкты чечүү
- ▶ Чечим кабыл алуу
- ▶ Пландаштыруу
- ▶ Чечимдерди ишке ашыруу
- ▶ Иш-аракеттерине жана жетишкен натыйжаларына жоопкерчиликти алуу, аларды Ойлонуу, Баалоо жана Кайрадан карап чыгуу

Бул – өзгөрүүлөрдүн, кыйынчылыктардын, толкундануунун жана өмүр бою окуп-үйрөнүү дүйнөсү. Эгерде, биз буга даяр болсок, бул дүйнө бизге эшигин кенен ачат. Биз мындай дүйнөдө жашап жаткандыгыбызга кубанышыбыз керек. Бул – жигердүүлүк менен тосуп алчу дүйнө.

Окуучулар кантип окушат?

Окуучулар кызыгып жатып баарынан жакшы үйрөнүшөт. Алар билгиси келген маалыматты эсинде жакшы сакташат. Балдар табияты боюнча билимге умтулуп, талаптанышат. Бул мүнөзү окутуунун маанилүү куралы болушу мүмкүн.

Мугалимдин ролу окуучуларга билимге умтулууда жардам берүү жана маалымат так экенин текшерүү.

Окуучуларды жоопторду өз алдынча тапканга түртүү керек. **Өз алдынча тапкандыгына ыраазы болуу окуучуларды окуу процессине тартуудагы эң негизги курал.**



Өз убагында ишиңди
аткарсаң досторуң менен
эс алууга да убакыт болот.



Төмөндөгү окуучулардын кызыгуусун ойготууга багытталган эң жөнөкөй эки мисал

1-МИСАЛ:

Сатуу жана маркетингдин айырмасы

Эски окутуу ыкмасы боюнча, досканын бетине жөн эле базарга алып чыгып сатпастан, сатылуучу товарларды маркетинг аркылуу сатуу үчүн керектүү болгон элементтердин тизмеси жазылмак. **Андан жакшыраак ыкма** – бул окуучуларга өз алдынча маалыматты тапкыла деген тапшырманы коюу.

Даярдык: Окуучуларга бир топ фактыларды айткандын ордуна, бир нече продуктуларды класска алып келиңиз. М: профессионалдуу түрдө калыптанган макарон же спагеттини жана жөнөкөй целлофанга оролгон жергиликтүү макаронду.

1-кадам: Классты 4-6 кишиден турган топторго бөлүңүз.

2-кадам: Маркетинг деген эмне? Окуучулар ойлорун жазганга беш мүнөт бериңиз.

3-кадам: Класстык талкуулоо. Андан соң тыянактарды мугалим доскага жазат. Көңүлдү бурган калыпка салуу – маркетинг. Анын:

- ▶ Сатуу маркасы бар
- ▶ Чыгарган өлкө
- ▶ Түстүү калып (упаковка), эмки жолу сатып алууда, издегенде оңой табылат
- ▶ Кантип бышырар жөнүндө маалымат
- ▶ Курамынын тизмеси
- ▶ Жарнамада кайсы компания чыгаргандыгы көрсөтүлүп, сатып алуучуну кайрадан ушул эле соода маркасын сатып алууга үндөйт. Калыбы сатып алуучунун товардын сапатына ишенимин туудурат
- ▶ Ден соолук стандартынын сертификаты
- ▶ ИСО, ГОСТ

Макарон жөн эле сатылып жатат. Ал дүкөндүн текчесинде жатат, жана сатып алуучунун көңүлүн эч нерсеси менен бурбайт. Эч кандай маалымат берилген эмес, сапаты да анча жакшы эмес, ыңгайлуу өлчөмдө калыпка салынган эмес, бирок баасы арзаныраак, сатып алуучу анын үй бүлөсү үчүн азыктык сапатына ишенбейт.



2-МИСАЛ:

Жергиликтүү макаронду импорттук калыпка салынган макарондон көбүрөөк сатылыш үчүн кантип маркетинг кылыш керек?

Окуучулар топторго бөлүнгөн боюнча кала беришсин.

Окуучулар импорттук макарондун калыбын кылдат анализдеп чыксын, маркетинг стратегиясы боюнча чечип, эл сатып алгысы келгендей кылып, презентация иштеп чыгышсын. Калыптын маанилүүлүгүн алар унутпаш керек, анткени сатып алуучу эмкиде алам десе оңой издеп таба тургандай болушу керек. Алар ылайыктуу түстүү калыпты, товардык белгини ж.б. ойлоп табышсын.

Анан ар бир топ класска кайрылып натыйжаларын көрсөтүп берсин. Класс бардык презентацияларды угуп, кайсы сунуш эң пайдалуу жана реалдуу экенин чечсин.

Жаңы окутуу ыкманын пайдасы

"Менин кирешелүү чарбам" окуу китебинде, сабактар, окуу процессинде мугалимдер менен окуучулар өнөктөш экендигин билдиргендей кылып түзүлгөн. Бул мугалимдер үчүн да, окуучулар үчүн да жаңы сынак болот. Мугалим бул ресурстук адам (маалымат булагы) жана уюштуруучу, кыйынчылыктарды чечүү жана иш-жүзүндөгү тажрыйбаны камтыган тапшырмаларды аткарып жатканда окуучулардын көңүлүн толугу менен болгонун камсыз кылат.

Бул сынактан бардыгы утат. Окуучулар көйгөйлөрдү аныктап алардын себебин жана чечүү жолдорун аныктоо процессинен канаат алышат. Мугалим үчүн көңүлдөнбөй окуган окуучулар да тапшырманы кызыгуу менен аткарганга катышкандыгын көрүү тажрыйбасы.

Чечим чыгаруу үчүн колдоо көрсөтүлүп жаткан чөйрө берилип жатканын бүтүрүүчүлөр түшүнүшү керек. Бул процесс аркылуу өздөрүнүн айылдарында иш жүргүзүү үчүн практикалык билим алып кетишет.



Окуучуларга берилген тапшырмалар

Бөлүмдөрдө окуучуларга ар кандай тапшырмалар берилет. Кээ бирлери мугалим берген маалыматты жазып алганды талап кылат. Башкаларында, алар байкоо жүргүзүп же чечим кабыл алып, дептерлерине класста же үйдө жазышы керек. Окуучулар аларды жоопкерчилик менен аткарууга даяр болушу керек.

Коноктор, адистер жана кеңешчилер

Окуучуларга жашылча бакчасын ийгиликтүү өстүрүүгө билим жана тажрыйба алганга жардам көрсөтө турган конокторду чакыруу мугалимдерге сунушталган. Ар бир айылда жашылча бакчасын өстүрүүдө ийгиликке жетишкен кишилер бар. Бул кишилер мугалим үчүн эң мыкты ресурс (маалымат булагы). Кээ бир айылдарда айыл чарбасы боюнча кеңешчилер бар.

Мугалимдер сурашат: «Биз бул кишилерди кайда жайгаштырабыз, жана окуучуларга сүйлөп берүүгө көндүрөбүз?»

Окуучулардын ата-энелери эң мыкты ресурс экенин мугалимдер унутпашы керек. Ата-энелердин арасынан окутуу процессине жардам берүүгө чакыра турган кишилер табылат. Кээде ата-энелер окуучулар менен сүйлөшкөндөн тартынышат. Ошондуктан окуучуларды алардын жашылча бакчасына алып барганы оң. Тартынуу болбошу үчүн, эки-үч ата-энени тажрыйбасы менен бөлүшкөнгө чогуу чакырса да болот. Окуучулардын бардык болгон суроолорун билип, сурап алышын ырастап алгыла.

Эгерде окуучуларга ийгиликтүү ишкерлерди таап, алар менен маектешкиле деп тапшырсаңар, анда алар бул китепти жанына алып көрсөтсүн, анткени чакырылган кишилер окуучунун эмне үчүн ушундай суроолор менен кайрылып жатканын түшүнүшү керек. Окуучуларга дайыма айткыла, адистер жана ийгиликтүү ишкерлер менен жолугуп сүйлөшүү алар үчүн качан ыңгайлуу экендигин сөзсүз сурашсын.

Класстагы талкуулар

Эң биринчи талкууну баштоодон мурун окуучулар менен бардыгынын ойлорун кунт коюп угууга мүмкүнчүлүк бергендей жүрүш-туруш эрежелерин сунуштап жана макулдашып алышы керек. Окуучулар өздөрү кабыл алган эрежелерге жакшы моюн сунат, ошондуктан төмөндөгү сунуштар эгерде окуучулар эрежелерди орнотууга анча көңүлдөнбөсө, мугалим жардам берүүсү үчүн пайдаланса болот.

Төраганы шайлоо

Эгерде окуучу төрагалык кылса, класстагы талкуулар дайыма ийгиликтүү өтөт. Мындай учурда мугалим классты кыдырып жүрүп, окуучуларга көз салып жана жалкоо окуучуларга түрткү берип туруш милдетинен бошотулат. Окуучу төрагалык кылса, эрежелерди иштеп чыгуу процесси да дайыма ийгиликтүү болот. Мугалим бул процесстин жүрүшүндө эч качан класстын маңдайында көрүнбөшү керек.

Класста талкуу жүргүзүү үчүн сунушталган эрежелер:

- ▶ Төрага доскага чыгып сүйлөй турган окуучулардын атын алар кол көтөргөн иретинде жазып турушу керек. Эгерде дагы каалагандар болсо, кошуп турушу керек.
- ▶ Окуучулар төраганы талкуулоонун жүрүшүн көзөмөлдөгөн киши катары сыйлашы керек
- ▶ Окуучу сүйлөп жатканда бардыгы тынч жана олуттуу угушу керек
- ▶ Жолтоо жана эшикке чакыруу болбошу керек
- ▶ Талкуу учурунда достору менен сүйлөшүүгө болбойт
- ▶ Макулдашылган убакыттан көп сүйлөбөшү керек (1-2 мүнөт)

Жазып туруучу жана убакытты көзөмөлдөөчү

Жоопкерчиликти бөлүшүү үчүн ар бир талкулоодо жазып туруучу жана убакытты көзөмөлдөөчү шайлап коюу эң мыкты ой. Жазып туруучу негизги маселелерди бардыгына көрүнгөндөй кылып, доскага жазып турат. Бул демек бир киши талкуунун аягында бир чечимге келиши зарыл болсо, анын жүрүшүндөгү ойлорду жалпылап жазып турат.

Жаңы ыкманы үйрөнүп алышы үчүн мындай ролду аткаруу мүмкүнчүлүгүн бардык окуучуларга берип чыгышы керек.

Топтогу талкуулар

Класс бир нече топко бөлүнүп иштегенде да класстык талкуу жүргүзүүдөгү эрежелерди колдонушу керек. Ар бир топто секретарь жана төрага/лидер шайлап алышы керек, бирок ар бир окуучу, жада калса эң уялчаагы да бул ролдорду аткарууга катышышын мугалим камсыз кылышы керек.

Топтогу талкууларда мугалимдин ролу:

- ▶ Окуучуларды топторго бөлүштүргөндө ар сабакта ар түрдүү окуучулардан түзүп, алардын бардыгынын бири-бири менен иштешине көз салат
- ▶ Мугалим ишти түшүндүрүп, окуучулардын суроолоруна жооп берет
- ▶ Топтордо иштөө башталганда окуучуларды тапшырмага багыттайт
- ▶ Мугалим бир топтон экинчи топко басып барып, керек болгондо жардам берет жана бардык окуучулар натыйжалуу иштешине күбө болот
- ▶ Кыйынчылыктарга учураган топторго сунуштарды берет
- ▶ Сабактын аягында класска отчет берилеби же кийинки сабактабы, мугалим чечет. Отчетко убакыт калтырганды унутпашы керек.

Топтор класска отчет берерден мурун, мугалим бардык окуучулар класстын бет алдына карап отурганын текшерishi керек.

Сыртта өткөрүлүүчү сабактар

Топтук талкууларды сыртта өткөргөндө эң ийгиликтүү болот. Бул башка класстарга жолтоо болбоо жана чуу болуу маселесин чечет. Бул окуучуларга өздөрүн талкуу учурунда эркин сезгенге шарт түзөт.

Китептин ичинде бир топ тапшырмалар бар. Алардын көпчүлүгү сыртта өтүлсө болот. Мектептин короосунда тынч жерди таап, мектепке келгендер жолтоо болбогондой жайгашыш керек. Талкуу сабагына, же коноктор менен жолугушууга окуучулар отургучтарын сыртка ала чыкса болот.

Байкоо жүргүзүү же маалыматты жайгаштыруу сыяктуу сабактарга, мугалим окуучуларды топко класстын ичинде бөлүп алышы керек. Эгерде көңүлүн жоготуп жакшы иштей албаган топ болсо, алар мугалим менен кошо басып жүрүшү керек. Алар башкаларга жолтоо болгонго мүмкүн болбой калат да, эмкиде өздөрүн жакшы алып жүрүшөт.



1 — БӨЛҮМ

Сен жана БАЗАР экономикасы



22-бет

Сен жана базар экономикасы

44-бет

Ишкердик деген эмне?

62-бет

Маркетинг жана сатуу

Сабактардын максаттары жана натыйжалары

1. Сен жана базар экономикасы

Максаты: Окуучуларды базар экономикасындагы эркин тандоо, жеке инсандын, мамлекеттин жана өкмөттүн милдеттенмелери жана жоопкерчиликти менен тааныштыруу

Натыйжасы: Бул сабактан окуучулар базар экономикасы жана анын кандай иштеши тууралуу жалпы түшүнүк алуу менен бирге глобалдаштыруу жана жалпы коомго акыйкаттуулукту камсыздоочу жөнгө салуучу атайын мыйзамдардын зарылдыгын түшүнүшөт.

Ошондой эле, окуучулар чечим кабыл алуунун маанилүүлүгү жана ар бир кабыл алынган чечим жоопкерчиликти талап кылаарын түшүнүшөт. Анализдөө жана сындап талдай билүү сыяктуу маанилүү жөндөмдүүлүктөр менен таанышышат.

2. Ишкердик деген эмне?

Максаты: Окуучуларды ишкердикти алпаруудагы негизги маселелер менен тааныштыруу.

Натыйжасы: Ишкердикти баштоодо жана аны алпарууда кандай факторлор жана милдеттенмелер маанилүү экендигин үйрөнүшөт. Чечим кабыл алууда жана чечимдерди билдирүүдө аларды колдонушат.

3. Маркетинг жана сатуу

Максаты: Өндүрүлгөн товарды сатууда сатуу менен маркетингдин айырмасын түшүндүрүү жана товар өндүрүү процесси менен тааныштыруу (товар өндүрүүчүдөн баштап сатып алуучуга чейинки иш-аракет).

Натыйжасы: Маркетингде катышкан ар бир адамдын жоопкерчиликти, чечимдерди чыгарууда жана соода келишимдерин жүргүзүздөгү негизги факторлор менен таанышышат. Ошондой эле, маркетинг процессинин жалпы катышуучуларына акыйкаттуулукту камсыздандыра турган мамлекет тарабынан ишке ашырылуучу жана көзөмөлгө алынуучу атайын жөнгө салуучу процесстер менен таанышышат.



СЕН ЖАНА БАЗАР ЭКОНОМИКАСЫ

Жаңы сөздөр

Пландуу же буйрукчул экономика

мамлекет жана анын мекемелери аркылуу башкарылган экономикалык система. Мында эмнени өндүрүү, канча көлөмдө өндүрүү, кайсы жерде өндүрүү жана кандай баада сатуу керектиги жөнүндөгү чечим базар күчтөрү эмес, мамлекеттик мекемелер тарабынан кабыл алынат. Бул – башкарылма система, башкача айтканда базарды товар менен камсыздоо дайым мамлекет тарабынан башкарылып, аны ийкемсиз кылат. Ал эми, продукциянын жалпы көлөмүнүн бир эле бөлүгү өндүрүлбөй калса, бүтүндөй өндүрүш чынжырына таасирин тийгизет.

Базар экономикасы

жеке менчикке жана мамлекет тарабынан аныкталган атайын жалпы жөнгө салуучу принциптердин чегинде чечим кабыл алууга негизделип иштей турган экономикалык система. Ал бейборборлоштурулган (децентрализацияланган), ийкемдүү жана өзгөрүлүп турат. Эмнени жана кайсы жерде өндүрүү, ошондой эле сатуу баасы **суроо-талапка** жана товар ээси менен чечим чыгаруучунун пайда табуу кызыкчылыктарына ылайык чечилет.

Сунуш

сатуу үчүн болгон товарлардын жана кызмат көрсөтүүлөрдүн түрлөрүнүн болушу.

Суроо-талап

керектөөчүлөрдүн товар менен кызмат көрсөтүүлөргө болгон муктаждыгы же каалоосу.



Биринчи феодализм, андан соң социализм доорунда жашап келдик. Азыр болсо минтип базар экономикасына өтүп жатабыз. Убакыт менен бирге жылып, биз да өнүгүүдөбүз

Кыргыз ССРи Советтер Союзунун курамында болуп турган мезгилде ал **Пландуу же Буйрукчул Экономика** системасынын бөлүгү болуп келген. Борбордон алыс жайгашкан Кыргыз ССРи сыяктуу республикаларды СССРдин борбору болгон Москва субсидиялар (атайын бөлүнгөн акча каражаты) менен камсыздандырып турган. Бул субсидиялардын негизинде СССРдин пландуу экономикалык системасынын бир бөлүгү – Кыргыз ССРинин инфраструктурасы курулган.

Кыргызстанда азыркы күндө базар экономикасынын структурасы түзүлдү. Бирок иш жүзүндө өлкө мурунку пландуу экономикадан базар экономикасына дагы да болсо толугу менен өтүп бүтө элек.

1-сабак: Сен жана базар экономикасы

Мугалим үчүн колдонмо

Жекече чечим кабыл алуу эркиндиги жана ал чечимдер эмнеге алып келе тургандыгына жооп берүү жоопкерчилиги - бул базар экономикасынын негизи болуп саналат. Чечим чыгаруу билимди жана туура таржымалдай билүүнү талап кылат.

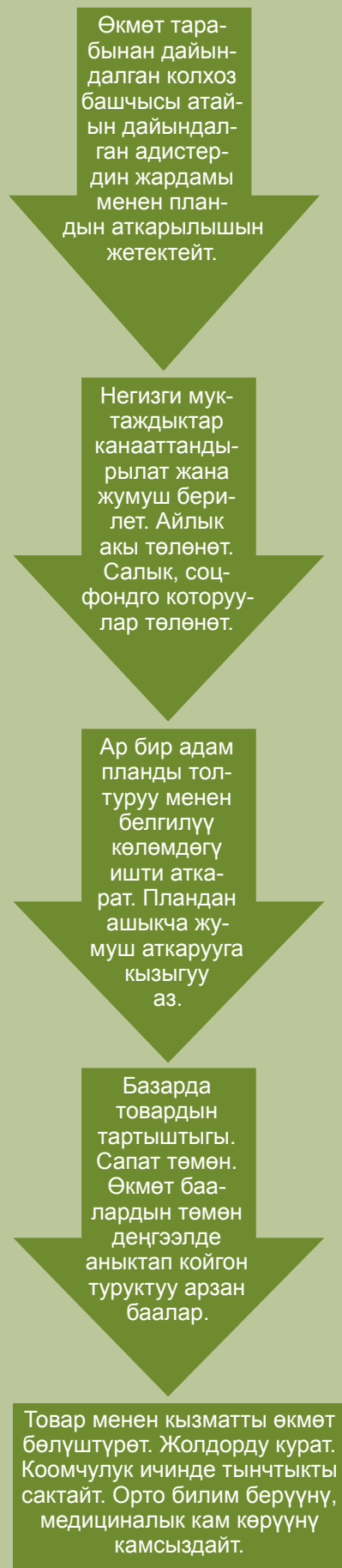
Эркиндикке ээ болуу бул өтө жоопкерчиликтүү болуу дегенди түшүндүрөт. Адамдар кайсы учурда чечим чыгарууга укугу бар жана кандай учурда кабыл алган чечими үчүн өздөрү гана жооптуу болуп калаарын **окуучуларга терең жана кеңири түшүндүрүп берүү зарыл**. Эгерде туура эмес чечим кабыл алынган болсо, аны кабыл алган адам натыйжада келип чыккан маселелерди чечүүгө жоопкер. Көпчүлүк өнүккөн өлкөлөрдө, бул жоопкерчиликти моюнга алуудан баш тарткан адам, атайын мыйзамдар тарабынан өз милдеттенмелерин тиешелүү түрдө аткарууга мажбурланат. Мындай мыйзамдардын болушу адилеттиктин, акыйкаттуулуктун болушун камсыздайт.

1-кадам: Окуучулар менен бирдикте **жаңы сөздөрдү** карап чыккыла. Пландуу экономикада чечим кабыл алуу укугу менен ага болгон жоопкерчиликтер мамлекетке тиешелүү экендигин, ал эми базар экономикасында чийки заттар, жер жана жер семирткичтер сыяктуу өндүрүштүк товарлардын көпчүлүгү жеке адамдарга же кандайдырбир жеке уюмдардын менчигинде болоорун баса белгилеңиз. Ошондой эле, базар экономикасында, анын бардык катышуучуларынын укуктарын коргоочу жана анын жүрүшүндөгү аркандай келишим жана макулдашуулардын адилеттүү орундатылышын жөнгө салып туруучу атайын мыйзамдар өкмөт тарабынан иштелип чыгарыларын айтыңыз.

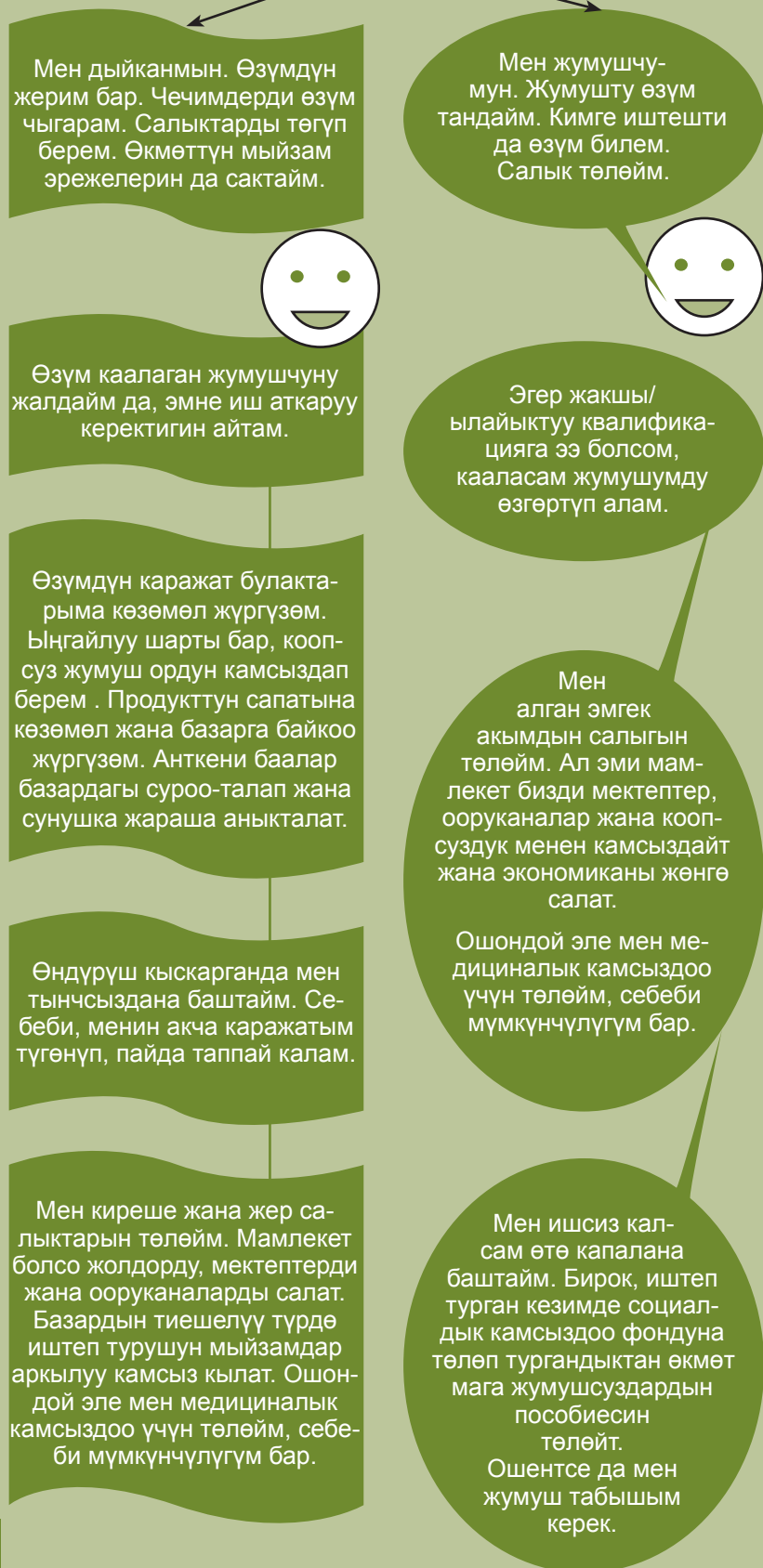


Айыл жеринде бул эмнени түшүндүрөт?

Пландуу же буйрукчул экономикасы



Базар экономикасы



2-кадам: Бул диаграммада эки экономикалык системанын айырмачылыгы: борборлоштурулган чечим кабыл алуу процессинин жана жеке адамдардын өз жоопкерчиликтерин билүү менен чечим кабыл алуу процессинин жүрүшү көрсөтүлгөн.

Эгерде бул түшүнүктөр окуучулардын күнүмдүк жашоосуна байланыштуу болсо, анда аталган түшүнүктөрдү балдар жакшы түшүнүшөт.



Негизги айырмачылыктар

Пландуу экономика системасында эмне, кай жерде жана ким өндүрүшү керектиги тууралуу чечим мамлекет тарабынан кабыл алынат. Бул кайсы өсүмдүктү өстүрүү, кандай үрөндү, канча көлөмдөгү жер семирткичти колдонуу, үрөндү качан себүү жөнүндөгү чечимдердин баардыгын дыйкандар үчүн өкмөт чечет дегенди түшүндүрөт. Ар бир колхоз эмнени өндүрүү керектигин көрсөтүү үчүн **өндүрүш квоталары** да белгиленет. Жумуштар бөлүштүрүлөт. Базарга ташып жеткирүү үчүн унаа уюштурулат. Базар баалары да өкмөт тарабынан аныкталып коюлат. Чарба деңгээлиндеги эң негизги милдет – квоталар боюнча планды аткаруу. Продукциянын сапатын жогорулатуу боюнча маселе көтөрүлбөйт.

Базар экономикасында бардык чечимдерди дыйкан же ишкер адам же чарба башчысы өз алдынча кабыл алат. Чечим чыгарган соң, дыйкан өз ишине керектүү даярдыктардын баарын өзү уюштурууга тийиш. Керек болгон жумушчу күчүн табат, аларды жалдайт, айдоо аянтынын тийиштүү даярдалгандыгын текшерет жана бардык тиешелүү чыгымдарын төлөйт. Жеке менчик жер ээси жерди иштетүү боюнча бардык чечимди өзү кабыл алуу укугуна ээ болуу менен кошо эле өз чарбасынын ийгиликтүү иштөөсү жана кирешесин арттыруусу боюнча жоопкерчиликти да мойнуна алат. Башка өндүрүүчүлөр менен атаандыштыкта өндүрүлгөн товардын эң жогорку сапатын, сарпталган чыгымдардын натыйжалуулугун (кирешелүүлүгүнүн) камсыз кылуу аркылуу дыйкан өндүрүш чыгымдары жөнүндө түшүнүк ала алат.

Салыштырмалуу артыкчылык принциби

Салыштырмалуу артыкчылык бул кандайдыр бир товарды же кызматты өндүрүүдө жана аны сатууда башкаларга салыштырмалуу артыкчылык менен чыгарууга болгон мүмкүнчүлүк.

Эгерде Кыргызстан өрүк же алча (гилас, чие) жемиштерин базардын талабына жооп бере тургандай жана башка Азия өлкөлөрүнө салыштырмалуу арзаныраак өндүрүп чыгаруу мүмкүнчүлүгүнө ээ болсо, Кыргызстандын бул өрүгү менен алчасына аймактын базарында сөзсүз түрдө суроо-талаптын көбүрөөк болушу шексиз.

Ошондой болсо да маркетингде сатып алуучунун терең маани бере турганы бул товардын баасы/наркы деп айтуудан алыспыз. Сатып алуучуну кызыктырган дагы башка нерселер төмөндөгүлөр:

- товардын сапаты
- товардын өз убагында сатыкта болуп турушу
- товардын дайыма (келечекте да) сатыкта болуп турушу
- товарды жеткирип берүүнүн ылдамдуулугу жана ага кете турган чыгымдар (мисалы, унаа же бажы чыгымдары)
- өлкөлөр ортосундагы соода мамилелери

Салыштырмалуу артыкчылык бир өлкөдө атайын билими бар жумушчу күчүнүн башка өлкөлөргө караганда арзан болушунан да байкалат. Анткени, кээ бир өлкөлөрдө минералдык чийки заттарды казып алуу анча кыйынчылыкты туудурбайт, ошондуктан мындай өлкөлөр дүйнөлүк рынокту аталган минералдык чийки заттар менен камсыз кылууда салыштырмалуу артыкчылыкка ээ.

Ал эми бир эле өлкөнү мисалга алсак, анын ичиндеги жеке ишмердүүлүктөр, жеке бир райондор же айылдар болобу, алар да бир-бирине салыштырмалуу артыкчылыктарга ээ. Алсак, бир айылдын климаттык шарты малина өстүрүүгө өтө ыңгайлуу болсо, анда бул айыл башка айылдарга караганда азыраак чыгымдар менен жакшы сапаттагы малинаны өстүрө алат.

Ар бир өндүрүүчү кандайдыр бир товарды өндүрүүдө өзүнүн салыштырмалуу артыкчылыгын баалап, ал мүмкүнчүлүктөрүн андан ары туура пайдалана билүүсү зарыл.

3-кадам: Окуучулар менен бирдикте эки чарчынын ичинде берилген тексттерди көңүл коюп окуп чыккыла. Андан соң бул жөнүндө талкуу жүргүзгүлө, себеби бул өтө маанилүү.

4-кадам: Базар экономикасында салыштырмалуу артыкчылык принциби абдан зор мааниге ээ. Окуучулар менен бирдикте Кыргызстандын экономикасы кошуна мамлекеттерге салыштырмалуу кандай артыкчылыктарга ээ экендигин аныктагыла.



Дүйнөнүн булуң-бурчунан чыккан ар кандай товарлардын атаандаштыгы глобалдаштыруу процессинин башталышына алып келди. Ал эми бул процесстин пайдалуулугун арттыруу үчүн, анын башкарылып туруусу зарыл эле. Ага байланыштуу эл аралык соода байланыштарында ар кандай тоскоолдуктарды кыскартуу максатында Тарифтер жана соода жөнүндө башкы макулдашуу кабыл алынган (ТСБМ). 1990 – жылы ТСБМ расмийлештирилип Бүткүл Дүйнөлүк Соода Уюму түзүлгөн.

Бүткүл Дүйнөлүк Соода Уюму (БСУ)

Кыргызстан 1998-жылдын 20-декабрынан БСУга 113чү мүчөсү болуп кирген. Россия 2012-жылы августта БСУга катталган.

БСУнун көздөгөнү бул өлкөлөргө өздөрүнүн соода ишин эркин өнүктүрүүгө жана дүйнө жүзүндө эч кандай тоскоолдуктарсыз жүргүзүүгө мүмкүндүк берүү жана ээ болуп келген салыштырмалуу артыкчылыктарын колдоно билүүсү менен дүйнөлүк сооданы өнүктүрүү.

Базар экономикасындагы жеке жоопкерчилик

Базар экономикасы тандоо эркиндигинин негизинде иштейт. Ар бир тандоонун же кабыл алынган чечимдин артында жоопкерчилик жатат. Кыргызстандын жараны болгон ар бир инсан жалпы коомчулуктун жыргалчылыгы үчүн жоопкер. Ал эми Кыргыз өкмөтүнүн милдети базар мамилелерин жөнгө салуу аркылуу акыйкаттуулукту камсыз кылуу. Ошондой эле, мамлекет жөнгө салуучу инфраструктура, билим берүү жана окутуу менен камсыздоо аркылуу өлкөнүн жана анын жарандарын дүйнөлүк соодада катышуусуна шарт түзүүгө жоопкер.

Базар экономикасында ар бир адам өзүнөн башка адамдарды сыйлоосу жана туура мамиле жасоосу керек. Өз жоопкерчиликтерин тиешелүү түрдө аткарган адам башка инсандардын укуктарына терс таасирин тийгизет. Ошондуктан, мамлекет тарабынан кабыл алынган укук коргоочу нормалар жалпы коомчулукта акыйкаттуулук болушун камсыз кылат. Атайын мыйзамдар бул жоопкерчиликтердин тиешелүү түрдө аткарылуусун көзөмөлгө алат.

Мисалы, эгерде өндүрүүчү өзү өндүрүп жаткан товардын жакшы сапатын камсыз кыла албаса, анын товары сатылбайт. Ал эми ишкердикте болсо киреше түшпөсө да ага сарпталган бардык чыгымдар төлөнүшү керек, ал эми эч кандай киреше алып келбеген иш натыйжада жабылышы айкын.

Эгерде ишкер төмөнкү сапаттагы же бузулуп калган товарды саткан болсо, сатып алуучу тарабынан компенсация төлөп берүү тууралуу талап коюлушу мүмкүн. Мындай маселе боюнча абдан катуу чаралар көрүлүп, ишкер адам өз иши менен кошо үйүнөн да айрылып калуусу шексиз.

Жумушчулардын айлык акыларын эске алганда калган сарпталган бардык чыгымдарды өз учурунда төлөө – бул ишкердин жоопкерчилиги. Эгерде бул жоопкерчиликтер тиешелүү түрдө орундатылбаса, бул ишкерден акча аласасы бар адамдар сотко кайрылып, аны өз жоопкерчиликтерин мыйзам күчү аркылуу аткарууга аргасыз кылышат.

5-кадам: Класстык талкуу

Кыргыз Республикасы пландуу экономика системасынан базар экономика системасына өтүүдө канчалык жолду басып өттү? Базар экономикасына толугу менен өтүшүнө канчалык жол жана аткарыла элек кандай иш чаралар калды?

Класстык талкуудан соң, жогоруда суроолор боюнча ар бир окуучу жекече оюн жазып келүүсүн үй тапшырма катары бериңиз.



6-кадам: Окуучулар менен бирдикте **Базар экономикасындагы жеке жоопкерчилик** тууралуу талкуу жүргүзүлө. Андан кийин, классты 6 окуучудан турган чакан топторго тез-тезден бөлүңүз. Алардан жогоруда берилген суроону талкуулоону сураңыз. Топтордун суроо боюнча табылгаларынын жыйынтыгын класска толугу менен айтып берүүсү үчүн аларды тизмелеп жазып турууга ар бир топтон бирден окуучу дайындалат. Талкууга 10 мүнөт жана талкуунун жыйынтыгын класска айтып берүүгө 5 мүнөт убакыт бериңиз.





Төмөндө берилген бош орундарга эки түрдүү экономикалык системанын негизги айырмачылыктарын тизмелеп жазгыла.

Пландуу же Буйрукчул экономикасы	Базар экономикасы



Беш же алты кишиден турган топ ичинде төмөнкүлөрдү талкуулагыла

Атайын стандарттык нормаларды аныктоочу, адамдардын өз жоопкерчиликтирин аткаруусун талап кылган жана жеке инсандардын укугун коргоочу мыйзамдардын болушу зарыл/туура деп ойлойсуңбу? Эгерде зарылдыгы бар/жок деп ойлосоң, анын үч себебин топтогу башка окуучулар менен талкуулагыла. Андан соң оюңарды класска айтып бергиле.

2-сабак

1-кадам: Сабакты окуучулардын пландуу экономика менен базар экономикасынын айырмачылыгын түшүнгөндүгүн текшерүү максатында **тапшырмадан** баштаңыз. Окуучулардын китебиндеги көнүгүүдө берилген бош орундарга жоопторду толтуруп жазуу үчүн 5 мүнөт убакыт бериңиз.

Ошондой эле, тез-тезден өткөн теманы кыскача кайталоо менен төмөнкүлөрдү окуучулардын эсине салыңыз:

- базар экономикасы жеке менчикке жана жекече тандоого негизделет;
- өздүк чечимдерди кабыл алуу укугу четке кагууга мүмкүн болбогон жоопкерчиликтерди талап кылат;
- туура эмес чечим кабыл алган адам, ал чечимдин артында жаткан бардык жоопкерчиликтерди өз моюнуна алууга милдеттүү;
- мыйзам ар бир инсандын тең укуктуулугун камсыздайт. Мыйзам чыгаруу системасы – акыйкаттуулукка чакырган жана башка мамлекет бутактарынан көз каранды эмес система.



Базар экономикасындагы мыйзам

Базар экономикасында мамлекет абдан маанилүү ролду ойнойт. Ал ишкана жана жеке ишкерлердин ортосунда «ортомчу» катары милдет аткаруусу керек. Атап айтсак, ортодо кай бир адамдын жабыр тартып калбашы үчүн мамлекеттик мекемелер ишкана менен жеке ишкерлердин иш алпаруудагы туура иш аракеттеринин атайын стандарттык нормаларын аныктайт.

Өнөр жайы өнүккөн өлкөлөрдө базар экономикасы жеке адамдардын укуктарын коргоочу атайын мыйзам тарабынан колдоого алынган. Сатуу жана сатып алуу, жумушчу күчүн жалдоо боюнча иш келишимдери мыйзам чегинде жөнгө салынат. Жогорку сапаттагы билим, туура чечим жана талыкпас эмгек аркылуу гана ийгиликке жетишүү мүмкүн экендигин унутпагыла. Ишкердикке катышкан бардык тараптар бири-бирине адилеттүүлүк менен мамиле кылуусу атайын Келишимдерди жөнгө салуучу мыйзам аркылуу башкарылат.



Келишим

Келишим – бул мыйзам чегинде жүзөгө ашырууга мүмкүн болгон жана мыйзамдуу түрдө милдеттендирүүчү жеке адамдар же кандайдыр бир ишканалар (макулдашуучу тараптар) ортосундагы макулдашуу же келишүү.

Эгерде адамдар ортосунда мурдатан бери жакшы мамиле болуп бир-бирине ишенүү болсо, анда бул адамдардын ортосунда оозеки келишим түзүлүшү мүмкүн. Ал эми мындай ишеним жок болгон учурда, макулдашып жаткан эки тарап окуп таанышып чыккан жана ага макулдугун билдирген атайын келишим кагазына кол коюшу керек.

Кыргызстанда мындай келишимдерди жөнгө салуучу атайын келишимдер боюнча мыйзам иштейт. Келишимдеги эң негизги беренелер:

- келишим түзүп жаткан тараптардын укуктары жана жоопкерчиликти
- келишимдеги жоопкерчиликтер толугу менен жана тиешелүү мөөнөттө аткарылбаган учурдагы айып

Алсак, колуңардагы окуу китебин басмадан чыгарууда китептин үлгүсү жана аны басмадан чыгаруу тууралуу UN Women эл аралык уюму менен басмакана ортосунда келишим түзүлгөн. Китептин үлгүсү UN Women тарабынан канааттандыралык деп табылып, бекитилгенден кийин басмакананын кызматы үчүн келишим боюнча биринчи төлөм төлөнүп берилген. Ал эми акыркы төлөм болсо бул окуу китеби басмаканадан толугу менен басылып чыгып, силерге таратып берүүгө даяр болгондо гана төлөнүп берилди. Ошентип, колуңардагы бул окуу китеби БУУнун тынчтыкты орнотуу фондунан белек катары силерге таркатылып отурат.

2-кадам:

«Базар экономикасындагы мыйзам» деген текстти окуп чыккыла. Бул жогоруда айтылгандарды бышыктоого жардам берет.

3-кадам: Окуучуларга бир-бирин жакшы тааныган чакан коомчулук ичиндеги сатуу жана сатып алуу алакалары, макулдашуулар ичара ишенимдин негизинде курулаарын баса белгилеп кетүү зарыл. Ал эми алыскы айылдар менен түзүлүүчү, же айылдын ичиндеги мындан татаалыраак соода келишимдерин мыйзамдын негизсиз түзүү аркандай коркунучтардын болушуна алып келээрин да айтып өтүңүз.

Келишим тууралуу мыйзам базар экономикасында маанилүү орунду ээлейт. Бардык макулдашуулар макулдашып жаткан бардык тараптарга түшүнүктүү жана калыс болушу үчүн сатып алуучулар менен сатуучулар ортосунда алака түзүүдө келишимдин түзүлүшү зарыл. Келишим, сатып алуучулар менен сатуучунун ортосундагы түзүлгөн алаканын ишеничтүү кепили болуп бере алат.



Келишим түзүп жаткан тараптар келишим түзүүдө кандайдыр бир үчүнчү тараптын мажбурлоосунун же басымынын алдында эмес өз ыктыярлары менен эркин келишим түзөт. Мисалы, картошкаларды жайып алып, базарда отуруунун өзү – сатуучунун бул картошкаларды сатууга сунуштап жаткандыгын билдирет.

Жогорудагы мисалда, товар сунушталып жаткан ордунда сатылат, башкача айтканда сатып алуучу акча төлөйт да, картошканы алат. Мындай учурда, эки тараптын б. а. сатып алуучу менен сатуучунун өз жоопкерчиликтерин аткарбай коюу коркунучу жокко эсе. Ал эми, эгерде сен картошка өндүрүүчүдөн үрөндүк картошка ала турган болсоң, сен ала турган үрөндүк картошка үчүн алдын ала күз мезгилинде эле биринчи төлөмдү төлөп коюшуң дурус. Ал эми калган төлөмдү сен ала турган үрөндүк картошканы өндүрүүчүнүн колуна жазында толугу менен алып кетип жатканда төлөп бересиң. Бирок, мындай учурда, биз биринчи мисалда айтып кеткен тараптардын жоопкерчиликтерин аткарбай коюу коркунучу бар. Өзүң баамдагандай, бул учурда сатуучу менен сатып алуучунун ортосунда жазуу түрүндө келишимдин түзүлүшү сөзсүз.

Жазуу түрүндөгү келишим кол коюп жаткан тараптардын бардыгына түшүнүктүү жана так түзүлүшү керек жана мындай келишимге кол коюп жаткан тараптар ага кол коюудан мурда келишимдин ар бир беренесин маани берип окуп чыгуусу зарыл. Келишимде тараптар макул болбой турган бардык өзгөртүүлөр, тараптар кол коюудан мурун каралышы керек. Бул жазуу түрүндөгү келишим, тараптар кол койгондон кийин, мыйзамдуу күчүнө кирет жана аткарууга милдеттүү болуп калат. Кол коюлгандан кийинки шылтоолор эч кандай мыйзамдуу күчкө ээ боло албайт. Келишимдин мыйзамдуу маанисин андан ары да күчөтүү үчүн, ал нотариуста, же болбосо айыл өкмөтүндө катталышы керек.

Келишим түзүүдөгү жоопкерчиликтер

Келишим түзүү, оозеки болобу же жазуу түрүндө болобу өтө олуттуу иш. Келишим түзүп жаткан бардык тараптар келишимде көрсөтүлгөн жоопкерчиликтерин так аткарууга милдеттүү. Келишимдин ар бир тарабы кабыл алган өз милдеттерин так түшүнүп, аларды аткарышы зарыл. Белгиленген милдеттерин тиешелүү түрдө аткарбаган тарап айып тартат да өз ишмердүүлүгүнө чыгым алып келет.

Эгерде кимдир бирөө кандайдыр бир ишти аткаруу боюнча бирөө менен келишим түзсө, жана ал келишимде көрсөтүлгөн милдеттерди орундуу аткара албаса, келечекте ал тарапка болгон ишеним да сый-урмат да жоголот. Адамдар ортосунда алака сый-урмат жана ишенимден түзүлөөрүн унутпа.

Келишимдерди дайым колдонуу, аны түзүүчү тараптар ортосундагы ар кандай келишпестиктер жана талкуулоолорду жөнгө салууда келишим тууралуу мыйзамдын арбитраждык же жарандык сот тарабынан колдонулушу базар экономикасынын жүрүшү үчүн өтө маанилүү шартты түзөт.

Бул сен үчүн эмнени түшүндүрөт?

Бул, чечимдерди сен өзүң кабыл алып, ал чечимдердин натыйжасына толук жооптуу болушуң керектигин түшүндүрөт. Эгерде сен чарба бакчасы менен алектене турган болсоң, сен бул ишмердүүлүктү ишке ашырууда кезиге турган ар кандай иш чаралардын же тоскоолдуктардын алдын алуу жоопкерчилигин алышың керек жана өзүңдүн иш аракетине жараша чечим кабыл алышың абзел.

Баарынан мурда сенин төмөндөгү суроолор боюнча чечим кылууң зарыл:

- Чарба бакчасын кайсы жерде баштайсың?
- Жерди айдоого даярдык көрүүдө керек болгон шаймандарды кайдан аласың?
- Үрөндүк картошканы, жер семирткичтерди, жана сугарууга сууну качан жана кайдан аласың?
- Бул ишмердүүлүктү баштоо үчүн бирөөдөн насыя акча алуунун же жардам суроонун зарылдыгы барбы же жокпу? Эгерде бар болсо, кимден?
- Эгерде насыя акча алууга туура келсе, карызыңды качан кайтарып беришиң керек?
- Чарба бакчасынан сен киреше алгандыгыңды же чыгаша болгондугуңду аныктоо үчүн сен кетирген чыгымдардын жана түшкөн пайданын эмнесине эсеп жүргүзүшүң керек?

Мына ушулар – сенин жоопкерчиликтериң жана кабыл алган чечимдериң. Албетте, сен иш баштаганга чейинби, же иш учурундабы бирөөлөрдөн кеңеш алышың мүмкүн, бирок акыркы чечимдерди кабыл алуу сенин жоопкерчилигиң.

4-кадам: Окуучуларга кийинчерээк бул окуп жаткан курстун жүрүшүндө жашылча бакчасын уюштура тургандыктарын айтып кетиңиз. Ошон үчүн окуучулар **Бул сен үчүн эмнени түшүндүрөт?** деген суроо жөнүндө жакшылап ойлонуп көрүүлөрү зарыл экендигин билдириңиз. Анткени мындагы суроолор окуучулардын жашылча бакчасын пландоодо жана ишкердик планын жазууда өтө керек. Ал эми кандайдыр бир ишкердикти баштоодо мындай ишкердик планын жазуунун маанилүүлүгү жана аны кантип жазуу керектиги жөнүндөгү кеңири маалымат кийинки сабакта айтылат.

Албетте, жашылча бакчасын окуучулар өз ара топ-топко бөлүнүп алышып башташса болот, бирок алар ошондой эле бул чарбачылык ишин баштоодо ким менен жана кандай адам менен биргеликте иштешсе иштин натыйжалуу боло тургандыгы тууралуу да ойлонушу керектигин айтыңыз.



Базар экономикасында салык салуу

Иш жүзүндөгү базар экономикасында ишкер болобу же саясатчы болобу өздөрү иштеп тапкан акча каражаттарынын же ишкерлик алакалардын эсебинен **салыктарды төлөө** ар бир кызмат адамынын жеке жоопкерчилиги. Төлөнгөн салыктар мамлекет тарабынан калкты улуттук жана ички коопсуздукту сактоо, өзгөчө кырдаалдарды жөнгө салуу, саламаттыкты сактоо, орто билим берүү жана башка кызмат көрсөтүүлөр менен камсыз кылууга жумшалат. Бул болсо экономиканын тиешелүү түрдө иштешине жана коррупцияга жол берилбешине шарт түзөт.

Кыргыз Республикасынын Конституциясынын 13-беренеси айтып тургандай:

- «1. Кыргыз Республикасынын мамлекеттик бюджетти республикалык жана жергиликтүү бюджеттерден турат, мамлекеттин чыгашаларын жана кирешелерин өзүнө камтыйт.
2. Республикалык жана жергиликтүү бюджеттерди түзүүнүн, кабыл алуунун, пайдалануунун тартиби, ошондой эле аларды аткаруунун аудити мыйзам менен аныкталат. Республикалык бюджет – мыйзам менен, жергиликтүү бюджеттер тиешелүү өкүлчүлүктүү органдардын чечими менен кабыл алынат.
3. Кыргыз Республикасынын аймагында бирдиктүү салык системасы иштейт. Салыктарды белгилөө укугу Жогорку Кеңешке таандык. Жаңы салыктарды белгилөөчү жана салык төлөөчүлөрдүн абалын начарлатуучу мыйзамдар өткөн мезгилге карата колдонулбайт».

Мамлекет аталган салыктарды калктын жашоосун жакшыртууда ыңгайлуу шарттарды түзүп берүүдө зарыл болгон инфраструктурага жумшайт. Атап айтсак, жолдорду жана каналдарды курууну каржылайт, ал эми буларды андан ары иштетүүгө байланыштуу чыгымдарын каржылоо максатында жергиликтүү калк колдонгондугу үчүн акы төлөйт. Ушинтип чогулган каражатты мамлекет кайрадан ушул эле жолдорду жана каналдарды жаңыртууга/оңдоо иштерине жумшайт. Ошондой эле, мамлекет калкты ооруканалар менен камсыздандырат, ал эми бул оорукана кызматын медициналык камсыздоо аркылуу болобу же түздөнтүз болобу, төлөөгө мүмкүнчүлүгү бар ар бир адам пайдалана алат. Ошондой эле мамлекет калктын бардык катмарын бирдей жалпы орто билим берүү кызматы менен камсыздайт, бирок кай бир адамдар балдарынын жеке менчик мектептен билим алуусун каалап, ага төлөөнү тандап алышат. Мамлекет сунуштаган кызмат көрсөтүүлөрдү колдонбогон күндө деле мындай адамдар салыктарды баары бир төлөөгө тийиш.

Мамлекет ошондой эле ишкана жана айлык акы, күйүүчү майлар, мүлк, товар жүгүртүү жана социалдык камсыздоо боюнча которуулар үчүн башка салыктарды да салат. Кай бир салыктарды чогултуу, сактоо жана пайдалануу боюнча чечим чыгаруу укугу жергиликтүү өзүн-өзү башкаруу органдарына берилген. Бул салыктардан топтолгон акча каражаты жалпы коомчулук пайдалана турган кызматтарды камсыздоо үчүн жумшалат. Көптөгөн өлкөлөрдө коомдо эч бир адамдын ач калбасын же медициналык кам көрүүдөн өксүбөшүн камсыздоо максатында мамлекет жумушсуздарды, майып жана кары адамдарды атайын социалдык камсыздандыруунун негизинде төлөөлөр менен камсыздайт.

Кыргыз Республикасынын Конституциясынын 55-беренесинде:

"Жарандар мыйзамда каралган учурларда жана тартипте салыктарды, жыйымдарды төлөөгө милдеттүү".

5-кадам: Өнөр жайы өнүккөн өлкөлөрдө мамлекет өзүнүн жарандарын эң керектүү негизги кызмат көрсөтүүлөр менен камсыздайт. Мындай кызмат көрсөтүүлөр өз кезегинде каражатты талап кылат. Ал эми бул каражаттар мамлекет сунуштаган кызматтан пайдаланган ар бир кызматтагы адамдын алган айлыгынын эсебинен салык катары төлөгөн төлөмдөрүнүн эсебинен алынат.

Көпчүлүк өлкөлөрдө ар бир адамдын иштеп тапкан акчасынын кандайдыр бир пайызы салык катары төлөнөт. Мындай салыктарды өз убагында төлөп туруу жеке адамдын жоопкерчилиги. Ал эми бул жоопкерчиликтен качкан ар бир адам, бай болобу, же кембагал болобу, мыйзам тарабынан айыпка тартылат. Өнүккөн өлкөлөрдө, жада калса маанилүү орунду ээлеген саясатчылар жана ийгиликтүү ишкер адамдар мындай салык төлөө жоопкерчиликтеринен качкандыгы үчүн камакка алынып келген.

Мамлекет тарабынан камсыздандырылган кызмат көрсөтүүлөрдүн бардыгы мына ушул салык төлөмдөрүнүн негизинде ишке ашырылат.

Кыргыз Республикасынын Конституциясында жарандардын жоопкерчиликтери жана алардын салык төлөө милдеттенмелери так айтылган.

Эгерде Кыргызстан мындан ары өнүгүүнү көздөсө, анын инфраструктурасын каржылоого жана калкты саламаттыкты сактоо жана билим берүү сыяктуу кызмат көрсөтүүлөр менен камсыздоого түздөн-түз шарт түзгөн булак - салыктан түшкөн каражаттар.





*Салыктар саламаттыкты сактоо
жана билим берүү сыяктуу өтө
маанилүү кызматтарды камсыздайт*

Класстык талкуу

Ар бир окуучунун өз оюн билдирүүгө бирдей мүмкүндүк алуусу үчүн талкуу жүргүзүүдө төмөнкүдөй бир нече эрежелерди колдонууңар зарыл:

- сүйлөй тургандарды тандап сөз бере турган төрага/төрайымды дайындоо
- сүйлөөнү каалаган окуучулар колдорун көтөрүп, төрага/төрайымдын сөз берүүсүн күтүүсү
- сөз берилген окуучу тема боюнча жана ошондой эле 1 мүнөттөн ашпай сүйлөшү

Тема: Мамлекет өлкөнүн жарандарын кандай кызмат көрсөтүүлөр менен камсыз кылуусу жана алар үчүн ким төлөөсү керек?

Базар экономикасында билимдин маанилүүлүгү

Өнөр жайы өнүккөн өлкөлөрдө, эгерде ар бир жаран жеке тандоо укугуна ээ болсо, мындай укукту жана тандоонун ченин туура түшүнө/колдоно билүүгө жакшы билим талап кылынат деп белгилешет.

Балдардын билим алуусуна, ден соолугунун чың болушуна жана ар кандай ырайымсыз мамилелерден сактоого ата-энелер жоопкер. Ал эми, мамлекет балдардын билим алуусуна маани бербеген же кызыкпаган ата-энелерден балдарды коргоо жоопкерчилигин өзүнө алат. Өнүккөн өлкөлөрдө милдеттүү түрдө балдарга негизги билим берүү беш же алты жаш курагындагы балдарды окутуудан башталып, 15 жашка чейинки балдарды окутуу менен аяктайт. Ошондой эле дагы башка көптөгөн өлкөлөрдө балдар 18 жашка толгонго чейин мектепте окуусун улантышат.

Мындай орто билимди толугу менен алган күндө да, экономикага кандайдыр бир салым кошуу үчүн балдар мектепти бүткөн соң белгилүү бир деңгээлде кошумча окутуудан өтүүгө муктаж. Бул болсо, өнүккөн дүйнөдө окутуунун чеги жоктугун жана окуп-үйрөнүү бул сенин өмүр бою аткара турган иш аракетиң экендигин айтып турат.

6-кадам: Талкуу жүргүзүүдөн мурун атайын эрежелерди аныктап алгыла (5 мүнөт)

Бул тапшырманы топтук же класстык талкуу жүргүзүүдө атайын эрежелерди аныктап алуу мүмкүнчүлүгү катары колдонула. Бул эрежелерди окуучулардын өздөрүнүн сунуштары аркылуу аныктасаңыз, окуучулар тарабынан алардын кабыл алынышы тез боло тургандыгын эсиңизге алыңыз. Ал эми төмөндөгү маалыматты окуучуларга багыттама катары колдонсоңуз болот.

Класстык талкуу жүргүзүүдө сунушталган бир нече эрежелер:

- Бардык окуучулар төрага же төрайымды талкууну алып баруучу адам катары сыйлоого тийиш.
- Сүйлөөнү каалаган окуучулар колдорун көтөрүп, төрага же төрайымдын сөз берүүсүн күтүшү керек.
- Бардык балдар сүйлөп жаткан окуучуну тынч отуруп жана көңүл коюп угуулары керек.
- Сөздү болуп кыйкырып чыгууга жол берилбейт.
- Талкуу учурунда жанында отургандар менен сүйлөшүүгө болбойт.
- Бардык сөз сүйлөөчүлөр темага ылайык, так жана кыска сүйлөөсү дурус.
- Бардык сөз сүйлөөчүлөр сүйлөөгө берилген убакытты (мисалы, 1 же 2 мүнөт) туура сакташы зарыл.

Катчылар жана убакыт көзөмөлдөөчүлөрү

Ар бир класстык талкуу жүргүзүүдө атайын катчылар менен убакыт көзөмөлдөөчүлөрүн дайындап алуу ыңгайлуу. Бул жоопкерчиликти ар бир класстык талкууда ар башка окуучунун кезектешип аткарышы жакшы. Талкуу жүргүзүүдө катчынын болушу - талкуунун акырында жыйынтык чыгарууга дайым бир адам бар дегенди билдирет.

Класстык талкуу

20 мүнөт убакыт бериңиз



Өнүккөн өлкөлөрдө балдардын жумушчу күч катары иштөөсүнө тыюу салынып, милиция жана социалдык кызматтар тарабынан колдоого алынган. Ошондой эле мамлекет мектептердин жакшы сапаттагы билим берүүсүнө, тажрыйбалуу мугалимдердин иштешине, окуучулардын окуу китептери менен толук камсыздандырылышына, компьютер, илимий лабораторияларды жана китепканаларды колдонууга мүмкүнчүлүктүн болушуна көзөмөл жүргүзөт. Мындан сырткары, балдарга физикалык жактан да чың болуунун маанилүүлүгүн жана атаандаштык менен же бир топто бирдиктүү иш алпарууну билүүнү үйрөтүү максатында атайын ар кандай спорттун түрлөрү менен машыгууга мүмкүнчүлүктөр да түзүлүп берилген.

Кандай билим берүү системасы болбосун, анын жарандын укуктарын жана жоопкерчиликти окутуусу зарыл. Бул болсо өз кезегинде, инсандын коомдун жыргалчылыгы үчүн убактысы менен эмгегин өз каалоосу же эрки менен жумшап, кызмат көрсөтүүсүн арттырмакчы. Ал эми коом жана эл үчүн мындай кызмат көрсөтүүнүн өзү бул патриоттук сыймык.



ТАПШЫРМА



Үй тапшырмасы боюнча көнүгүү

4-6 окуучудан турган топтордо (же өз алдынча жазуу жүзүндө) өлкөдө чыныгы базар экономикасын өнүктүрүү үчүн билимдүү жумушчу күчүн окутуп-үйрөтүүдө керек болуучу бардык тиешелүү темалар менен иш-аракеттердин тизмесин жазып чыккыла.

Көпчүлүк өнүккөн өлкөлөрдө мектептен эле кыздарга да, балдарга да жыгач устачылыгын, тигүү жана тамак бышырууну окутуп үйрөтүшөт. Ошондуктан, жогоруда тизмеңди жазууда техникалык шыктарга жана ошондой эле акыл жөндөмдүүлүгүнө ээ зээндуу адамдардын болушу маанилүү экендигин эсинден чыгарба.

Ар жыл сайын Кыргызстандын көптөгөн жогорку окуу жайлары көбүнесе коомдук илимдер боюнча адистерди чыгарат. Ал эми өлкөнүн өнүгүүсү үчүн керек болгон биология, ботаника жана зоология сыяктуу табият илимдери боюнча бүтүргөн адистер өтө эле аз.

7-кадам: Бул окуучулардын аталган сабакта берилген маалымат жөнүндө ойлонуп көрүүсүнө көмөктөш болуучу көнүгүү. Ошондой эле, мындагы маалыматтардын негизинде үйдө да кызыктуу талкууну уюштурса болот. Бул - ата-энелердин балдарынын эмнени окуп-үйрөнүп жатканын билүүсүнө жана алар менен чогуу базар экономикасын окуп-үйрөнүүсүнө шарт түзөт.



Өспүрүмдөрдүн укуктары жана милдеттери

Кыргыз Республикасынын Конституциясында өспүрүмдөрдүн укуктары белгиленген.

Өспүрүмдөр – 18 жаш курагына жете элек жарандар жана аларга дене күчү жетпеген физикалык оор жумуштарды жасатпоо керектиги Конституцияда айтылат.

Эмгек келишимин түзүү үчүн өспүрүм 16 жашта болушу сөзсүз.

Ошондой эле, эмгек келишиминдеги жумуш:

- өспүрүмдүн ден соолугуна жана өсүшүнө эч кандай зыян алып келбегендей,
- мектепте билим алуусуна тоскоол болбогондой болгон учурда жана ата-эненин жазуу жүзүндөгү уруксатынын негизинде гана өспүрүм эмгек келишимин түзө алат.

Кыргыз Республикасынын Конституциясына ылайык жаштар/өспүрүмдөр төмөнкү укуктарга ээ:

- өзүнүн коопсуздугун, саламаттыгын сактоого, физикалык жана интеллектуалдык жактан өсүүгө
- жарандыкка
- коопсуз жана жакшы тарбия алууга
- жеке оюн жана ишенимдерин билдирүүгө
- социалдык коргоого
- асырандыланууга
- билим алууга
- жеке мүлккө ээлик кылууга
- акы төлөнүүчү жумушта иштөөгө

ТАПШЫРМА



- Кыргыз Республикасынын Конституциясында көрсөтүлгөн өспүрүмдөрдүн укуктары жана алардын мааниси тууралуу эки-экиден отуруп талкуу жүргүзүлө.
- Төмөндө берилген таблицаны толтургула.

Укуктар	Өз укуктарыңдын негизинде сенин коом алдындагы жоопкерчиликтиң кайсылар?

ЖАГДАЙ САБАК

Өспүрүмдөрдүн укуктары жана жоопкерчиликти

Бул жагдай сабагынын негизги максаты – өспүрүмдөрдүн укуктары жана үйбүлөдөгү, мектептеги жана иштей баштагандагы милдеттери тууралуу маалымат берүү менен окуучулардын өспүрүмдөр мыйзамы тууралуу билим деңгээлин өстүрүү.

Маалыматты окуучулар менен бирге окуп чыккыла. Бардык өлкөлөрдөгү инсандарга берилген укуктар тиешелүү милдеттенмелер менен коштолоорун чечмелеп бериңиз. Мамлекет өз жарандарына таандык жана бардык жарандардын мамлекеттин туура жолдо иштешине жоопкерчиликти мамиле жасоосу өтө маанилүү.

Тапшырма: Окуучулар менен бирге талкуу жүргүзүлө

Төмөндөгү суроону сураңыз: «Жогоруда тизмеленген укуктардын жеке инсандар үчүн кандай мааниси бар?»

Андан соң окуучулардын эки-экиден иштөөсүн сурангыла. Алар укуктардын тизмесин карап чыгып, ошол укуктардын ар бирин коштоп жүрүүчү жоопкерчиликтерди аныкташы керек. Берилген таблицага жоопторун жазуусун сураныңыз.

Жооптордун кээ бирлери окуучулар менен талкуу жүргүзүүдө мугалимге жардам катары төмөндө берилди. Ал эми калган жоопторду мугалим өзү жазуусу керек.

Укуктар	Өз укуктарыңдын негизинде сенин коом алдындагы жоопкерчиликтиң кайсылар?
Өздүк коопсуздук, денсоолук, физикалык жана интеллектуалдык жактан шайкеш өнүгүү	Коркунучтарды болтурбоо үчүн алар жөнүндө кабардар болуу, жакшы тамактануу, ар дайым машыгуу жана болгон мүмкүнчүлүгүн, жөндөмдүүлүгүн пайдаланып жакшы окуу
Жарандык	Жаран катары добуш берүүгө катышуу, мыйзамды сыйлоо жана мамлекеттин кызмат көрсөтүүлөр менен камсыз кылып туруусу үчүн салыктарды төлөө
Коопсуз тарбия алуу	Өз ата-энесин урматтоо
Тарбиялоочу ата-эненин же башка адамдардын көзкараштарына, ойлоруна көзкаранды болбостон өз ойлорун, көз караштарын айтуу	
Мамлекеттик социалдык камсыздоо	
Баш калкалоочу жайга ээ болуу	
Билим алуу	
Тиешелүү түрдө эс салуу	
Урматка, кадыр-баркка жана коргоого	
Жеке менчик мүлкүнө ээлик кылуу	
Курагы жеткенде акы төлөнүүчү кызматта иштөө	



ИШКЕРДИК ДЕГЕН ЭМНЕ?

Жаңы сөздөр

Пайда	сатылган товардын наркынан ал товарды өндүрүүдө жумшалган бардык чыгымдарды кемиткенден кийинки калган акча каражаты.
Зыян	өндүрүлгөн товарды саткандан түшкөн жалпы кирешеден, ал товарды өндүрүүгө жумшалган жалпы чыгымдардын ашып кетиши.
Байлык	жеке адамга же өлкөгө таандык мүлктөрдүн акчалай наркы.
Мүлк	базар баалуулугуна ээ, сатууга мүмкүн болгон бир кишиге таандык нерселер.
Милдеттенме	алдыга коюлган максаттарга жетүү үчүн, ага берилип талыкпастан эмгек кылууга даярдык, жоопкерчилик.
Берилгендик	коюлган максаттарды жүзөгө ашыруу үчүн, ага атайын убакыт бөлүп, дилгирдик менен берилип иштөө.
Башкаруу	алдыга коюлган максаттарга жетүүгө жана ага карата жасалып жаткан иш-аракеттерге көз салууга багытталган чечим кабыл алуу. Чечим кабыл алуу кеңири билимди талап кылат.
Жаратылыш ресурстарын башкаруу	жаратылыш ресурстарын туура колдоно билүү, башкаруу.
Маркетинг	базарды жакшы түшүнүү жана ал тууралуу маалыматтарды алуу. Эң жогору пайда табуу максатында бул маалыматтардын негизинде тиешелүү чара көрүп, өндүрүлгөн товарды сатуу.
Көзөмөлдөө	пайда табуу же киреше алууну жакшыртуу максатында ишкердикте кандайдыр бир товарды өндүрүүдө кеткен чыгымдарды талдоо, жазып жүрүү, аларга көзөмөл жүргүзүү.
Тобокелдик коркунучтарын башкаруу	ишкердикти жүргүзүүдө ар кандай тобокелдикке барууга туура келет. Мындай коркунучтар соода-сатык мүнөздө болуу менен бирге, саясий жана ошондой эле табигый мүнөздө да болушу мүмкүн. Жакшы чарба башчысы мындай тобокелге салуу коркунучтарынын алдын алууда аларды жакшы түшүнүүгө аракет кылат.
Алдын ала көрө билүү	бардык ишкерлер өздөрүнүн дилгирлиги жана жоопкерчилиги менен келечекте эмнеге жетишүүнү каалай тургандыгы тууралуу элестетүүлөрү керек. Эгерде адамдардын өздөрүнүн күнүмдүк ишкердик иш аракеттеринде башкаруу принциптерин колдонууга, туура пландоого жана талыкпас эмгектенүүгө дилгирлиги болсо, бул алардын элестеткен кыялына жетүүдөгү туура жолу, алдын ала көрө билгендиги.

2-сабак: Ишкердик деген эмне?

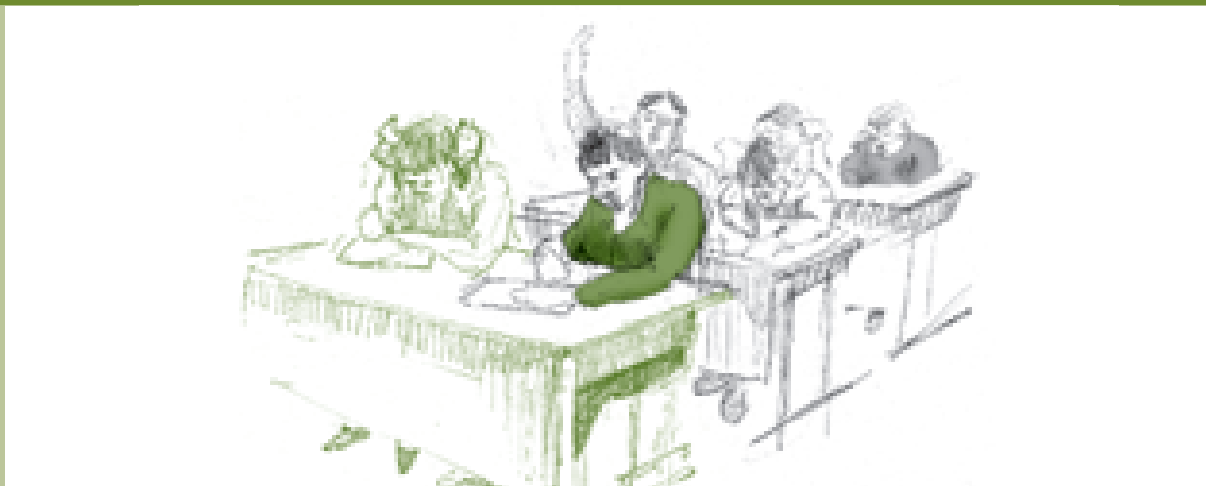
Мугалим үчүн колдонмо

ЖАҢЫ СӨЗДӨР

Бул сабакты баштоодон мурун мугалим өз алдынча сабактын жаңы сөздөрү менен таанышып чыгуусу дурус. Мындагы жаңы терминдер китептин кийинки сабактарында да кездешмекчи.

Бул сабак окуучуларга келечекте ийгиликтүү ишкердикти кантип пландоо керек түшүнүгүн берүү максатында түзүлгөн.

1-кадам: Окуучуларга **Жаңы сөздөрдү** түшүндүргүлө, бул сөздөр алардын берилген сабакты жакшы түшүнүүгө жардам бере тургандыгын жана зарыл болгон учурда сөздөрдүн маанисин кайра кайрылып кароого ыңгайлуу экендигин айтыңыз. Окуучулар менен бирге Жаңы сөздөрдү окуп чыгып, андан соң алар боюнча суроолор бар/жоктугун сураңыз. Эгерде эч кандай суроолор жок болсо, анда суроолор окуучулар биринчи тапшырманы аткарып жатканда болушу күтүлөт. Окуучулардын суроолоруна өз убагында жооп берүүнүз дурус.



2-кадам: **Милдеттенме** жана **Берилгендик** деген сөздөргө басым жасоонун маанисин - мындай сапаттарга ээ талыкпас эмгектенүүгө, кеңеш издөөгө жана аны аткарууга даяр ар бир жигердүү жаш адам өз ишмердүүлүгүн баштай алат деп түшүндүрүңүз. Эгерде алар ишкердигин чакан жашылча бакчасынан баштап, 5 жыл бою үзүрлүү талыкпас эмгек кылса жана ар жыл сайын алган пайданын көпчүлүк бөлүгүн кайра эле ошол ишкердигине жумшап турса, анда алар чакан жашылча бакчасын кеңейтүү менен өндүрүмдүүлүктүн көлөмүн да кеңейтүүгө жетишмекчи. Бул болсо, алардын жакшы жашоого карай туура жолду тандаганын билдирет. Окуучуларга төмөнкүлөрдү айтыңыз:

- ишкердикти кичинекей нерседен баштаган оң, себеби мында кетирилген катчылыктарды оңдоого болот жана ишкердикке маани берээрлик залалын тийгизбейт
- алдында аткарууга мүмкүн болгон максаттарды кой
- өзүндүн мүмкүнчүлүгүндү туура баалай бил
- эсеп жүргүзүп, дайым көзөмөлдөп тур
- алган пайданы кайрадан ишкердикке жумша

Класска төмөнкүнү түшүндүргүлө: бул сабак ишкердикти ийгиликке жеткирүүнүн негизги факторлору жөнүндө билим берүүгө негизделген. Бул факторлор чакан жашылча бакча ишмердүүлүгү болобу, чарбачылык же бир топ адамды камтыган ишкердиктерге да таасирин тийгизет.



Ишкердик жүргүзүү – бул пайда табуу максатында товар өндүрүүнүн же кызмат көрсөтүүнүн пландаштырылган жана аларды сатыкка сунуштоо иш-аракети

Ийгиликтүү чарба ишкердигин жүргүзүүнүн факторлору





3-кадам: Окуучуларды **Ийгиликтүү чарба ишкердүүлүгүн жүргүзүүнүн факторлору** үлгүсүн карап чыгуусун сураңыз. Белгиленген факторлордун бардыгы ишкердиктин ийгиликтүү болушунда маанилүү экендигин жана алардын бири эле жок болсо, ишкердик натыйжасыз болоорун айтып өтүңүз.

Ушул үлгүнүн ар бир кадамында ишкер адам *Бар* деп жооп бере албаса, анда ал өзүнүн максаттарын жана максатка жетүү жолдорун кайрадан карап чыгуусу зарыл. Мындай учурда ал адам айылдык кеңешчи же болбосо чарбачылыкта жакшы тажрыйбага ээ болуп келген, дайым жаңы ыкмаларды колдонууга даяр, ийгиликтүү чарба ээсинен кеңеш алуусу туура. Төмөндөгү сүрөттө көрсөтүлгөндөй, оң тараптагы өз күчү менен эмгектенип жаткан адамдын өз үйбүлөсүнө жаркын келечек куруп жатканы белгилүү.



Жогорудагы факторлорго терең маани берип, иш алпарган чарба башчысынын иши, бул факторлорго көңүл бурбаган чарба башчысынын ишине салыштырмалуу, бир кыйла ийгиликтүү болоору айкын.

Жашылча бакча ишмердүүлүгүн, деги эле кандай гана ишкердүүлүк болбосун, аны баштоодон мурун жогорудагы факторлорду калыстык менен баалап чыгуу маанилүү. Эгерде, бул факторлордун бирөөнө гана сенин жообуң ЖОК боло турган болсо, анда сен **Токто! Ойлон!** Максаттарыңды кайрадан карап чык же болбосо кеңеш изде.

Кандайдыр бир ишкердикти баштоодон мурун сен өзүң канчалык жумушту аткара ала тургандыгыңды моюнга алуун зарыл. Аتكени, ишкердикти жүргүзүүдө сен өзүңдүн өз алдынча аткара ала турган нерселерге гана таяна аласың.

Үзгүлтүксүз, дайыма пландалып турбаган ишкердиктин ийгилиги туруктуу болбостугун эсиңден чыгарба. Эгерде сен тапкан пайда каражатыңдын баарын жөн гана сарптап таштасаң, сен ишкердигиңди эч качан өнүктүрө албайсың. Анткени, ишкердикти өстүрүп – өнүктүрүү же ийгиликтүү болушу үчүн сен ал ишкердиктен түшкөн пайданын жок дегенде бир бөлүгүн кайра ошол эле ишкердигине жумшооң дурус. Мунун өзү уй багууну элестетет, эгерде уйдун курсагын жакшы тойгузбасаң, анын жакшы сүт бербестигин өзүң билсең керек.

ТАПШЫРМА



Жогоруда көрсөтүлгөн бардык факторлорду түшүнгөндүгүңдү текшерүү үчүн **Жаңы сөздөрдү** карап чыгып, төмөндөгү сүйлөмдөрдү толукта.

Зыян: Өндүрүлгөн товарды саткандан түшкөн жалпы кирешеге салыштырмалуу

Мүлк: _____ бир кишиге таандык нерселер.

Милдеттенме: Алдыга коюлган максаттарга жетүү үчүн _____ даярдык, жоопкерчилик.

Берилгендик: _____ берилип иштөө.

Башкаруу: _____ жетүүгө жана _____ чечим кабыл алуу.

Көзөмөлдөө: _____

_____ жазып жүрүү, аларга көзөмөл жүргүзүү.

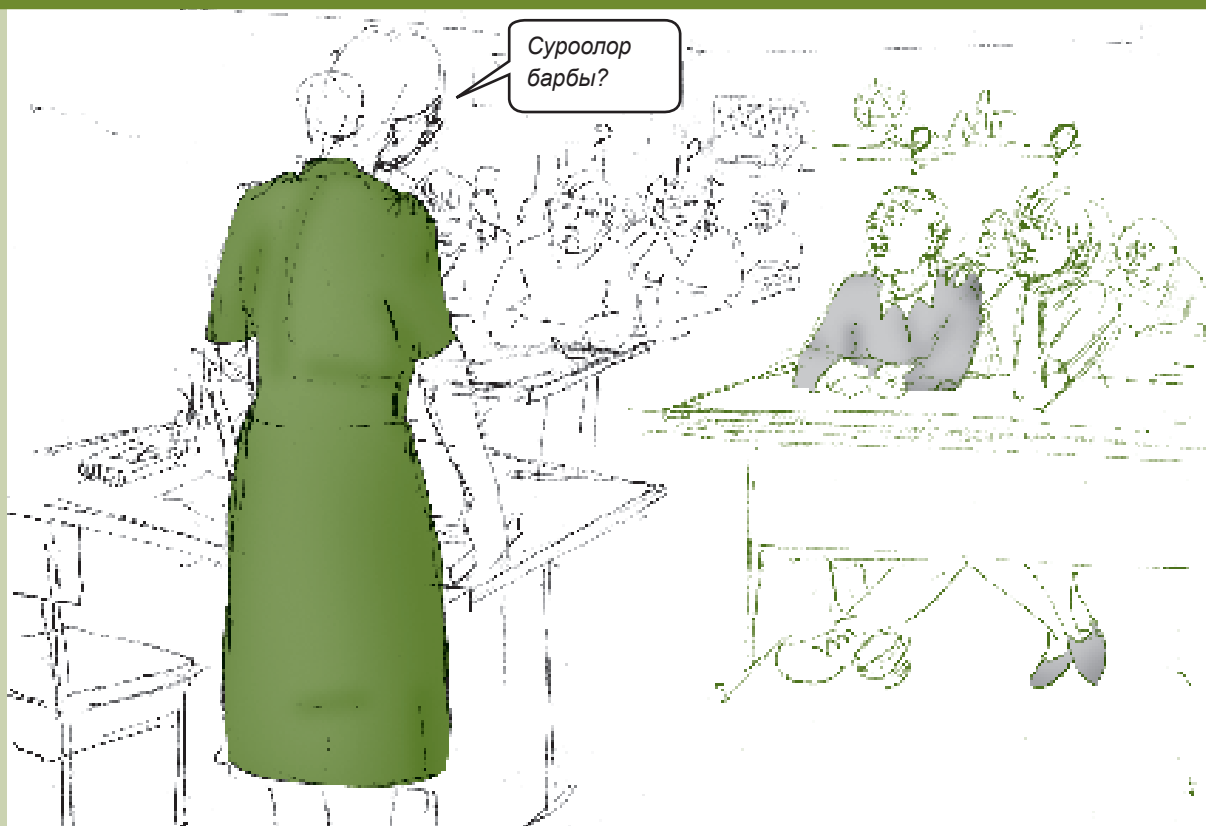
Пайда: _____

_____ калган акча каражаты.



4-кадам: Тапшырма боюнча суроолор бар\жоктугун сураңыз, болсо жооп бериңиз.

5-кадам: **Жаңы сөздөр** тизмегинин жардамы менен үлгүдөгү бардык жаңы терминдерди окуучуларга түшүндүрүңүз жана алардын китебинде берилген таблицаны толтуруу тапшырмасын бериңиз. Окуучулардан кээ бир терминдерди оозеки түшүндүрүп берүүсүн сураңыз. Бул сөздөрдү окуучулардын жакшы түшүнүүсү өтө маанилүү, ошондуктан, түшүнүүдө кыйынчылыктар болсо, ал терминдердин аныктамаларына экинчи ирет кайрылыңыз.



Чарба ишкердиги

Чарба – бул физикалык, финансылык жана башкаруу ресурстарды пайдаланып, сатыкка товар өндүрүүчү ишкердик. Сенин короондогу кичинекей жашылча бакчасы да кичинекей чарба болуп эсептелет. Себеби, бул жерде үйбүлө үчүн азык-түлүк өндүрүлөт жана ошондой эле үйбүлө керектөөсүнөн арткан өндүрүлгөн азык сатыкка сунушталат.

Ишкердиктеги эң негизги ресурстар үч түргө бөлүнөт: физикалык, финансылык жана башкаруу ресурстар

1. **Физикалык ресурстар** – булар чарба ишкердигиндеги **жер, имараттар, техникалык шаймандар, суу жана жумушчу күчү**.

Жердин аянты жана жайгашкан жайы жана жер кыртышынын түрү жана сапаты ал жердин өндүрүү мүмкүнчүлүгүнө таасир берет. Күндүн нуру, абанын температурасы, жамгыр сыяктуу табият көрүнүштөрү да чарбачылык ишинде физикалык ресурстарды түзөт. Чарба башчысы мындай көрүнүштөрдү башкара албаса да, бул көрүнүштөрдүн кээ бирин пайдаланса, же болбосо эмне эгүүнү ойлонуп жатканда эсине алуусу дурус.

2. **Финансылык ресурстар** – булар чарба башчысынын колундагы чарбалык кылууга жумшала турган бардык финансылык **каражаттардын өлчөмү жана түрү**. Кээ бир адамдар чарбачылыкты өздөрүнүн колунда бар каражатын жумшоо менен баштаса, көпчүлүк ишкер адамдар өздөрүнүн ишкердигин баштоого насыя алышат. Ал эми өндүрүлгөн товарларды сатуудан түшкөн пайданын бир бөлүгү ошол эле ишкердикке, аны андан ары өнүктүрүү жана ушул чарба ээсинин байлыгын арттыруу максатында жумшалышы зарыл.

3. **Башкаруу ресурстары** бул **чарба башчысынын өз ишкердигине жумшаган иш-аракеттери**. Ишкердикти үзгүлтүксүз пландоо, ишке ашыруу, аны көзөмөлдөө, баалоо жана, зарыл болсо, анын жүрүшүн кайрадан карап чыгып, башка нукка салуу бул ишкердикте өтө маанилүү.

ТАПШЫРМА



Төмөндө берилген таблицага ар бир ресурстардын түрүнө туура клеген мисалдар менен толтур. Биринчи мисал сен үчүн келтирилген.

Физикалык ресурстар	Финансылык ресурстар	Башкаруу ресурстары
<i>Жер</i>	<i>Өздүк накталай салым</i>	<i>План түзүү</i>

6-кадам: Чарба ишкердиги жана Чарба ишкердигинин ийгилигин пландоо деген бөлүмдөрдү окуп чыгыңыз.

7-кадам: Бул мисал окуучулардын ресурстар жөнүндө түшүнүк алуусуна жардам берет.

Чарба бакчасын баштап жатып эске алуучу ресурстар төмөнкүлөр болмокчу:

1. Физикалык
2. Финансылык
3. Башкаруу

8-кадам: Тапшырма: Бул сабактын башында алган маалыматтарга таянып, **Ресурстар таблицасын** толтуруңуз. Окуучулар үчүн биринчи мисал келтирилген.





Ишкердиктин ийгиликтүү болушунун эки негизги фактору бар. Сенде төмөнкүлөр болушу керек:

- келечекте жетүүнү көздөгөн нерсең тууралуу элестетүү
- элестетүүндү ишке ашыруу үчүн күн сайын өз убакытыңды бөлүп, үзүрлүү эмгектенүүгө алдыңа койгон милдеттенме, жоопкерчилик

Булардан сырткары маанилүү деп эсептелген дагы бир нече факторлор булар: ишкердикти кылдат пландоо, башкаруу жана дайым эсебин жүргүзүү. Ошондой эле, ишкердиктеги физикалык жана финансылык жылыштарга көзөмөл жүргүзүү да орундуу.



Жашылча бакча ишкердигин жүргүзүү

Милдеттенмелериңди эске алуу менен өзүңдүн чечимиңди чыгарып жатканда, сен кийинчерээк бул сабактын жүрүшүндө жашылча бакча ишкердигин баштай тургандыгыңды эсиңе ал.



Бул ишкердикти жүргүзүү үчүн төмөндөгү чечимдерди кабыл алууң керек:

Ишкердиктин түрү: Сени кызыктырган ишкердиктердин түрлөрүн карап чык.

Коюлган максат: Сен жетишүүнү ойлогон өндүрүштүн көлөмү жана пайдалуулугу

Маркетинг: Сен өндүрүүнү пландаштырган товарга болочок суроо-талап кандай болорун, аны кайсы жерде жана кандай түрдө сатарыңды изилдөө

Чыгымдар: Өзүңдүн топтогон сактоолоруңдун жана алган насыяларыңдын эсебинен ишкердикти баштоодо жана жүргүзүүдө жумшалуучу акчалай каражат

Жайы: Өндүргөн товарды базарга алып чыгуу мүмкүнчүлүгүн эске алып, ишкердигиңди кайсы жерде баштай турганыңды чеч. Ошондой эле, ал жерде сен ойлогон ишмердүүлүктү жүргүзүүгө ылайыктуу жер жана жетиштүү суунун бар экендигин эсиңе ал

Маалымат: Үзүрлүү эмгеги жана билими менен чарба ишинде ийгиликке жетишкен айылдык кеңешчи жана башка адамдар менен маектешип көр.

Өзүңдүн акыркы чечимиңди кабыл алуудан мурда өз мүмкүнчүлүктөрүңдү баалап чык.

2-сабак: Чарба ишкердигинин ийгилигин пландоо

1-кадам: Бир нече окуучудан өткөн сабактагы **Ресурстар таблицасына** жазган мисалдарын окуп берүүсүн сураңыз. Бул аркылуу сиз башка окуучулардын жоопторунун тууралыгын текшерүү менен ал окуучулардын өздөрүнүн жоопторунун тууралыгын текшерүүгө мүмкүнчүлүк бересиз.





Төмөндөгү таблицада берилген суроолорго Ооба же Жок деп жооп бер:

Менде ... барбы?	ООБА	ЖОК
Талыкпай эмгектенүүгө даярдык жана жоопкерчилик		
Күнүмдүк иштерди аткарууга дилгирдик		
Көзөмөлдөө жөндөмү		
Туура ой жүгүртүү жөндөмү		
Жерге, жумушчу күчүнө, шаймандарга, сууга болгон мүмкүнчүлүк		
Үрөн жана жер семирткичтерди сатып алууга каражат мүмкүнчүлүгү		
Максаттарды туура жана так койдумбу?		
Менин койгон максатым реалдуубу?		

ийгилик

ийгиликсиздик



Мүмкүнчүлүк + Сактоолор +
Жоопкерчилик

План жок,
Учет жүргүзүлгөн эмес

Класстык талкуу

Жогоруда берилген сүрөттөн эмнени үйрөнсөң болот? Төмөндө берилген жайга эмнени үйрөнгөнүңдү кыскача жаз.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2-кадам: Жашылча бакча ишкердигин жүргүзүү бөлүмүн окуңуз. Окуучулардан «Менде ... барбы?» таблицасын толтурууну сураңыз.

3-кадам: Сүрөткө карата «Ийгилик жана ийгиликсиздик» тууралуу класстык талкуу жүргүзүңүз. Кол көтөрүп жооп берүү, башкаларды угуу, сөзүн бөлбөө эрежелерин окуучулардын эсине салыңыз.



4-кадам: Ар бир окуучу китебинде берилген атайын бош орунга өзүнүн кыскача оюн жазышы керек.





Сенин айылыңда жүргүзүүгө мүмкүн болгон чарба ишкердиктердин бардык түрлөрүн **жазып чык**. Өстүрүүгө мүмкүн болгон жашылча-жемиштер тууралуу айылдык кеңешчи же ийгиликтүү дыйкандар менен маектеш. Андан кийин сен **өзүң жүргүзө ала турган үчөөнү** тандап ал.

Жашылча же жемиш	Менин тандоом	Кандай күнүмдүк жумуш аткарылышы керек?	Мен күн сайын ушуну аткара аламынбы?	
			ООБА	ЖОК

Өзүң тандаган үч тармакты кайра кылдат карап чык; өзүңдүн мүмкүнчүлүктөрүңдү баалап көрүп, ошол **үч ишкердиктин ичинен** сага эң эле ыңгайлуусун танда.

Менин эң акыркы тандоом:

.....



5-кадам: Жашылча бакча ишкердиги жөнүндөгү таблицаны толтургула. Таблицаны толтургандан кийин окуучулар өз мүмкүнчүлүктөрү тууралуу жакшылап ойлонуп, **Менин акыркы тандоом.....** деген жайга жазуу керектигин айтыңыз.



[illegible]

Тандаган ишкердигимдин ийгиликтүү болушу үчүн мен күн сайын эмне кылышым керек?

[illegible]

6-кадам: Үй-тапшырмасын кылдат түшүндүрүңүз, келерки сабакка чейин ар бир окуучу кыска аңгемесин даярдап, сабактын башында мугалимге тапшыруусу зарыл.



МАРКЕТИНГ ЖАНА САТУУ

Жаңы сөздөр

Соода келишими бул **товардын** же **кызматтын** бир адамдын менчигинен башка адамдын менчигине, же ишкердиктин бир түрүнөн экинчисине **сунуш катары** өткөрүү иш-аракети.

Базарды камсыздоо чынжырлары жеке адамдардын жана ишкер мекемелердин ортосундагы продукцияны өндүрүү, сатуу, кайра иштетүү жана эң акыркы керектөөчүгө сунуштоо процесстеринде түзүлгөн байланыштар. Чынжырдын ар бир кадамында продукцияга баалуулук кошулат.

Базарды изилдөө бул практикалык иш, мында кимдир бирөө кардарлар менен маектешип, алар эмнени сатып алууну кааларын жана аныктоого аракет жасайт. Кардарлар сатып алууну каалап жаткан нерселерди камсыз кылуу мүмкүнчүлүктөрү бар же жок экендигин аныктоо максатында, ошол эле убакта изилдөөчү сатуучулар менен да маектешүү жүргүзөт.

Сен жашаган аймакта бир күн ичинде миңдеген соода келишимдери жүзөгө ашырылып турат.

- кимдир бирөө базарга барып сабиз, картошка, калемпир жана нан сатып алат, натыйжада ал жогоруда тизмеленген нерселерди сатууга сунуштап жаткан адамдар менен соода келишимин түзгөн болот;
- үрөндүк картошканы же жер семирткичтерди кооперативден сатып алган дыйкан да соода келишимин жүзөгө ашырган болот;
- эгерде жашылча өндүрүүчү дыйкан кооперативдин өкүлү менен картошка илдетине каршы дары чачуу кызматын көрсөтүү тууралуу келишим түзсө, бул соода келишими акы төлөө менен аяктайт.

Маркетинг менен сатуунун айырмасы барбы?

Соода келишимдеринин ичинде же **маркетинг**, же **сатуу** камтылат. **Товарды сатуу** менен **аны маркетингдөө** ортосунда абдан чоң айырма бар.

Маркетинг дегенибиз, сатып алуучу эмнени кааларын иликтөө, андан соң кардардын талаптарын канааттандыра тургандай кылып, товарды өндүрүү же кызмат көрсөтүүнү уюштуруу (Кардар бул товарды сатып алуучу адам). Маркетинг суроо-талапка негизделген базар экономикасынын эң негизги өзгөчөлүгү

ЖЕ

Сатуу – бул товарды же кызмат көрсөтүүнү сатуу ордуна жайгаштыруу жана кимдир-бирөө сатып алар деп үмүттөнүү. Сатуу сунушка гана негизделет

3-сабак: Маркетинг жана сатуу

Мугалим үчүн колдонмо

Бул сабак базар экономикасынын негизги принциптери менен тааныштырат. Анын ичинде товарды жана кызмат көрсөтүүнү маркетинг жолу менен сатуу камтылат. Бул товарлардын сырткы көрүнүшү тыкандалып, атайын кагазгабы же калыпкабы салынганы же оролгону кардардын көңүлүнө жагаарын базар изилдөөлөрү көрсөтмөкчү. Бул сабак менен таанышкандан кийин окуучулар менен бирге сиз төмөнкүлөрдүн ортосундагы айырмачылыкты түшүнө аласыз:

- сатып алуучунун муктаждыктарына багытталган - **маркетинг**
- товарларды жөн гана жайып коюп, балким кимдир бирөө сатып алаар деп үмүттөнгөн - бул **сатуу**.

Маркетинг сатуучуга товарын кымбатыраак баада сатууга мүмкүндүк берет, себеби анын товарлары кардарлардын муктаждыктарына жооп берет. Бирок аны үчүн сатуучу убакыт жана эмгегин сарпташы керек болот. Ал эми сатуу болсо жөн гана сатуучунун тезирээк товарын сатып, тезирээк акча жасап алуу кызыкчылыгын көздөйт. Кардардын муктаждыктары эске алынбайт. Натыйжада сатуучу салыштырмалуу азыраак тапкан таза пайдасы менен кала берет. Сатып алуучу да кайра ошол эле сатуучуга барбайт. Эгерде сатып алуучуга товардын көрүнүшү (маркетинг) жакса, анда ал кайра ошол сатуучуга бара берет.

1-кадам: Маркетинг жана сатуунун аныктамаларын жана мисалдарын окугула

2-кадам: Маркетинг менен сатуунун айырмасы барбы? Маркетинг менен сатуу экөө тең соода келишими болуп саналат, себеби, экөө тең товарды же кызмат көрсөтүүнү акчага айырбаштоого негизделген. Экөөнүн ортосундагы айырмачылык – экөөнүн кызыкчылыгы эки башка экендигинде. Буларды окуучуларга түшүндүрүп бериңиз.

Сатуу жалпысынан ишкер адамдын жеке пайда көрүүсү үчүн ишке ашырылат. Ал эми маркетинг өз ичине бир нече процесстерди камтыйт. Биринчиден, ишкер адам өзүнүн кардарлары эмне кааларын жана алар каалаган товар кандай калыптанышын кааларын, ж.б. изилдеп чыгат. Андан соң, ал товарларды кардарлардын суроо-талабына жооп берерлик болгондо гана сатыкка сунуштайт.

Эскертүү: Маркетинг жана Сатуу түшүнүктөрү окуучулар үчүн жаңы жана билүүгө маанилүү болгондуктан экөөнүн айырмачылыгын талкуулоого көбүрөөк убакыт бөлүңүз.





Маркетинг менен сатуу системаларынын ортосундагы негизги айырмачылык

Сатуу системасы – бул сатып алуучунун муктаждыктарына абдан аз көңүл бурулган система. Товар бир жерге дөбөлөнүп чогултулуп, сатыкка коюлат да, сатуучу анын жанына туруп, кимдир бирөө сатып алуусун күтүп турат.

Жергиликтүү базарлардагы сатыкка сунушталган жашылчалар менен этти мисалга алсак:

- картошканын көпчүлүк бөлүгү капка салынып, тазаланбаган бойдон сатыкка сунушталат. Капта картошкалар чоң жана кичинесине карабай аралаш салынган, башкача айтканда сорттолгон эмес. Кээ бир картошкалар казып алынып жатканда кесилип кеткен, кай бирлеринде зыянкечтерден улам бузулган тактары же оюктары да бар. Ал эми болочок сатып алуучу өзүнө керектүү өлчөмдөгү, кесиги жок жана тактары жок сапаттуу картошканы сатып алыш үчүн каптын ичине колун салып тандап алууга мажбур. Ашканада натыйжалуу колдонууга мүмкүн болбогон, кесилген же бузулуп калган картошкага эмне үчүн кардар акча төлөшү керек?
- сатууга сунушталган сабиздер да чоң-кичинеси жана сактоо мөөнөтү боюнча да (бул жылкы түшүмдөнбү же өткөн жылкыданбы белгисиз) аралаш эле сатыкка коюлган. Эгерде кардар чоң сабиздерди сатып алууну кааласа, ал каптын ичин аңтарып тандап алуусу керек.
- эт малдын мүчөсүнүн ар башка бөлүгүнөн болсо деле бир эле баада сатылат. Кай бир адамдар этти сөөгү менен сатып алууну кааласа, кай бирлери сөөксүз этти каалашат. Ал эми касапчы малдын ар кайсы бөлүгүнүн этин, мейли сөөктүү, мейли сөөксүз болбосун, баарын бир эле баада сатат.

Сатуу системасы кардардын сатып алуусун кыйындатат. Ошол эле учурда, эгерде сатып алуучу тандагыч болсо, бул система сатуучуга да товарын кымбатыраак баага сатуусуна кыйынчылык туудурат. Балким, кардар сатып алууну каалаган товар жакшыраак шартта сунушталса, анда кардар ал товарды кымбатыраак баада деле сатып алмак беле. Чоң шаарларда кардарлар адатта өтө тандагыч келип, чоң азык-түлүк дүкөндөрү менен бирге эле базарларда да товарлар сапатына жана түрүнө ылайык сорттолуп сатыкка сунушталган.

3-кадам: Окуучулардын аталган айырмачылыктарды туура **түшүнгөндүгүн** текшерүү үчүн бир нече окуучудан маркетинг менен сатуунун айырмасы жазылган төрт бурчтуктардын алдындагы сүрөттү өз сөздөрү менен түшүндүрүп берүүсүн сураңыз. Андан кийин окуучулардан суроо бар же жок экендигин сураңыз.

4-кадам: Маркетинг жана сатуу системаларынын ортосундагы негизги айырмачылыктарды бир катар окуп чыгуу аталган түшүнүктөрдүн окуучулардын эсинде бекем сакталып калышына түрткү берет.



«Жөн гана сатуудагы» кыйынчылыктар

Сатып алуучунун сатуучу алып калууну көздөгөн акчасы бар.

- сатып алуучу товар үчүн төлөмөйүнчө, өндүрүүчү менен сатуучунун иши жүрбөйт
- сатуучулар абдан көп. Алардын бардыгы сатып алуучунун суроо-талабына жана акчасына талапкер. Ошондуктан сатуучу өзүнүн товарын сорттогону ага артыкчылык берет.
- эгерде кардар сатыкка коюлган картошканы сатып албаса, анда сатуучу (өндүрүүчү) картошкасын кайра үйүнө алып кетүүгө туура келет. Бул болсо дыйкандын картошка өндүрүүдө кетирген чыгымдарынын үстүнө чыгым кошуп, зыянга алып келмекчи

ТАПШЫРМА



Төмөндө берилген суроолордун жоопторун бош орундарга жазгыла:

Суроо	Жооп
Сатып алуучу кандай укукка ээ?	
Сатуу системасында пайданы ким көрөт?	
Сатуучу өз продукциясын канткенде кымбатыраак баага сата алат?	
Маркетинг менен сатуунун ортосундагы негизги айырмачылык эмнеде?	
Эмне үчүн товардын сапаты өтө маанилүү?	

Эмне үчүн сатуучу кардардын товарды сатып алуусун жеңилдетиши керек?

Эгерде товар кардардын көңүлүн өзүнө тартаарлык болсо, ал сатып алуучу келечекте ошол эле сатуучудан ошол эле товарды сатып алууга кайрылып келүүсү ыктымал. Ошондой эле, ал кардар ошол сатуучунун абдан сапаттуу товары бар экендиги жөнүндө досторуна да айтышы мүмкүн. Бул болсо, сатуучунун ишин кыйла алдыга жылдырып, анын жакшы киреше алуусуна шарт түзүлмөкчү.

Өндүрүүчүлөр менен сатуучуларды ишкердикте кармап турган – бул сатып алуучулардын акчасы. Эгерде, сатып алуучу өндүрүлгөн товарды сатып алууну каалабаса же сатып албаса, бул сатуу системасынын кыйрашына алып келет. Сатуучу өз товарын канчалык көңүлгө жагарлык же кардардын суроо-талабына ылайык өндүрсө, анын ишкердиги ошончолук ийгиликтүү болору ачык. Ал эми товар канчалык көңүлгө жагарлык болсо, сатуучу ал товарга ошончолук жогору бааны сурайт жана ал товарга болгон суроо-талап да жогорулайт.

5-кадам: «Жөн гана сатуудагы» кыйынчылыктар. Бул бөлүмдө кардарлардын муктаждыктары эсепке алынбай уюштурулган сатуу системасынын натыйжада кандай болору кыскача айтылат.

Тапшырма: Төмөндө берилген суроолордун жоопторун бош орундарга жазгыла:

Суроо	Жооп
Сатып алуучу кандай укукка ээ?	Өздөрүнө жакпаган товарларды сатып албоо укугу
Сатуу системасында пайданы ким көрөт?	Сатуучу. Сатып алуучунун муктаждыктары эсепке алынбайт. Түшкөн таза пайданы көбөйтүүгө аракет кылбагандыктан, бул жерде сатуучу да жабыр тартат.
Сатуучу өз продукциясын канткенде кымбатыраак баага сата алат?	Товарларын өлчөмүнө, чондугуна жана сапатына жараша сорттоп сатса. Бузулбаган жакшы товарларды жогорураак баада сатмак.
Маркетинг менен сатуунун ортосундагы негизги айырмачылык эмнеде?	Маркетингде сатып алуучунун муктаждыктары биринчи кезекте эске алынат. Бул болсо сатуучуга жакшы пайда табууга шарт түзөт.
Эмне үчүн товардын сапаты өтө маанилүү?	Сатып алуучу жакшы сапаттагы товарды издейт жана жакшы сапат үчүн бир аз кымбатыраак бааны төлөп берүүгө даяр. Товардын сапаты жакшы болсо ал тез сатылат.

6-кадам: Эгерде жөнөкөй сатуучу маркетинг менен алектениши керек болсо, анда ал адамдан товарды же кызмат көрсөтүүнү тиешелүү деңгээлде өндүрүп, сатыкка алып чыгаруу үчүн убакыт да, акча да талап кылынат. Ал эми бул талаптарды аткарууга аракет жасоону каалабаган сатуучу маркетинг жолун тандаган сатуучулар менен тең тайлашалбай калаары анык.





Дүйнө жүзүндөгү, өз жарандарынын жашоо шартын жакшыртып, өлкө байлыгын арттыруунун аракетиндеги өлкөлөрдүн экономикалары сатуу системасынан маркетинг системасына өткөн. Ал эми бул үчүн мамлекеттик атайын жөнгө салуучу нормалардын болушу зарыл.

Маркетинг системалары

Товарды маркетинг жолу менен сатуу өндүрүүчү менен сатуучудан туура жана ыкчам ой жүгүртүүнү жана көбүрөөк иштөөнү талап кылат. Эгерде өндүрүүчү кылдаттык менен өзү өндүргөн картошкасын үч топко: чоң, орто жана кичине деп бөлүп чыкса, ал сатуучунун каалаган чоңдуктагы картошканы тандап алуусун жеңилдетмек. Картошканын кичинелерин 15 сомго/кг баалап, орточо чоңдуктагыларын 18 сомго/кг сатса, ал эми эң чоң картошкаларды ал 21 сомго/кг сатмак.

Базарды изилдөө

Картошканы сорттоп сатуу чын эле жакшы пайда алып келеби деген суроону берүү менен базарга изилдөө жүргүзүү өтө маанилүү. Силер кичинекей картошкалардын кабыгын аарчып жатканда кабык менен кошо картошканын көпчүлүк бөлүгүн кошо кесип таштайсыңар. Мында силер чоң картошканы аарчыганга караганда кичинекей картошканы аарчууда көбүрөөк ысырандыга туш болооруңар белгилүү. Ошондуктан, кардар кичинекейге караганда чоңураак картошкага кымбатыраак болсо да төлөөнү оң көрөт.

Базарды изилдөөнү колдоно билүү

Базарды изилдөө жана ал маалыматты колдоно билүү – картошкасын сорттоп алып сатыкка сунуштоо аракетиндеги сатуучу үчүн чоң мааниге ээ. Мыкты маркетинг адиси базарды изилдөөдө алган маалыматтарды колдонуп, өзү өндүргөн товарды базарда баа эң жогору болгон мезгилде сата алат. Натыйжада, ал тапкан пайдасын жогорулатат.

7-кадам: Маркетинг системалары. Сатуу системасынан маркетинг системасына өтүү процессин сүрөттөгүлө. Алгачкы жана эң жөнөкөй кадам бул товарды чоң-кичинесине же сапатына жараша бөлүү жана ар бир бөлүнгөн топко ар башка баа суроо.

8-кадам: Базарды изилдөө - бул маркетингдин дагы бир убакытты көбүрөөк талап кылчу кадамы. Мында болочок кардарлардын суроо-талабын изилдеп, алардын эмнени кааларын аныктоо зарылдыгы айтылат. Аталган бөлүмдү окуучулар менен бирге окуп, талкуу жүргүзгүлө.

9-кадам: Базарды изилдөөнү колдоно билүү бөлүмүнүн астындагы сүрөттү окуучуларга түшүндүрүп бериңиз. Сүрөттө пайданы кантип көбөйтүү мисалы берилген. Теплицада өстүргөн жакшы сапаттагы помидорлорун сатып жаткан сатуучу помидорлорун эң жогорку баада сата алды. Себеби базарда мындан башка анын помидорлору менен атаандаша турган помидор сатыкта жок. Демек, бул сатуучу товарды сатууда эң туура убакытты, башкача айтканда, эч кимдин помидору быша элек маалды тандаган.





ТАПШЫРМА



Базарды изилдөө баракчасы

Төмөнкү изилдөө баракчасын колдонуп, картошка өстүрбөгөн адамдардын бир – экөөсү менен маектешип, алар картошканы кантип сатып алууну каалай тургандыгын аныктап, кийинки сабакта класска айтып бер.

Суроо №	Суроо	Сатып алуучунун жообу
1.	Кандай чоңдуктагы картошканы сатып алууну каалайсыз?	☐ кичине ☐ орто ☐ чоң
2.	Таза картошка сатып алууну каалайсызбы?	ооба жок
3.	Кесиктери жок картошка сатып алгыңыз келеби?	ооба жок
4.	Бузулган тактары, курттары жок картошканы сатып алууну каалайсызбы?	ооба жок
5.	Эгерде сатуучу картошканы чоң-кичинесине жана сапатына жараша бөлүштүрүп, сорттоп койсо, бир килограммы үчүн бир аз жогорураак бааны төлөөр белеңиз?	ооба жок
6.	Чоң, таза, тактары жана кесиктери жок сорттолгон картошканын бир килограммына кошумча канча сом төлөөгө даярсыз? (Чоң-кичинеси, жаман-жакшысы аралаш сатылган картошкага салыштырмалуу)	 сом

10-кадам: Базарды изилдөө баракчасы

Окуучуларга бул базарды изилдөө боюнча чакан тапшырма экендигин түшүндүрүңүз. Алар картошка, помидор же сарымсак, ушул үчөөнүн бирөөнө гана изилдөө жүргүзүшү керек. Бул изилдөөнүн негизинде кардарлардын аталган товарларды сатып алууда алардын сапаты жаңы-эскиси же чоң-кичинеси кардарды кызыктырабы, алып жаткан товарга ал канча акча төлөөнү каалар эле, мына ушуларды аныктап чыгышат. Бул көнүгүүнүн натыйжасында өндүрүүчү өндүргөн картошкаларын чоң-кичинеге бөлүүгө каражат жумшоонун зарылдыгы барбы же жокпу же товарынын сапатын башка жол менен жакшыртып алабы, ушул маселени чече алат.

Базарды изилдөө боюнча окуучулар келерки сабактын башында айтып берүүсү керектиги эскертилген. Ар бир окуучудан ар бир суроого өздөрүнүн жоопторун эсептеп чыгуусун сураңыз.

Мисалы: 1-суроо: 1 кичине, 1 орто, 3 чоң
2-6-суроолор: Ооба 1, Жок 3, ж.б.у.с.

Төмөндөгү таблицаны доскага чийип, ар бир окуучунун жоопторун сураңыз:

Суроо №	Мүмкүн болчу жооптор	Ар биринин саны
1	Кичине Орто Чоң	
2	Ооба Жок	
3	Ооба Жок	
4	Ооба Жок	
5	Ооба Жок	
6	 сом	Орто эсеп менен = сом



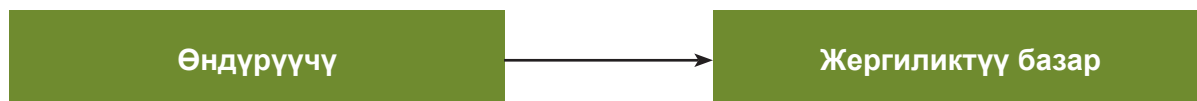
Картошка сатуучу аны сапатына жана чоңдугуна жараша сорттоп сатса, бир килограммына бир аз көбүрөөк төлөйт белеңиз?



Базарды камсыздоо чынжыры

Базарды камсыздоонун кыска чынжыры бул өндүрүүчүнүн товарды түздөнтүз жергиликтүү базарга сатыкка алып чыгышы. Мисалы, жашылча өстүрүүчүнүн өз жашылча бакчасында өстүргөн сабизи үйбүлөлүк керектөөлөрүнөн ашыкча болуп калды дейли. Анда ал ашкан сабизди жергиликтүү базарга алып чыгып сатыкка сунуштайт.

Бул базар чынжыры төмөнкүчө:



Базарды камсыздоонун узун чынжыры: Жогоруда көрсөтүлгөн мисалга салыштырмалуу көптөгөн базар чынжырлары кыйла узунураак келет. Анда, шире чыгаруу үчүн жемиш өстүргөн дыйкандын мисалын талдап көрөлү. Мунун ичинде көбүрөөк иш-аракеттер камтылат:



Бул базар чынжыры сегиз кадамдан турат. Ар бир кадамда бири-бири менен ичара соода келишим түзгөн адамдар катышкан.

11-кадам: Базарды камсыздоо чынжырлары: Диаграмманы талдап көрүп, андан соң окуучуларга төмөнкүдөй түшүндүрмө бериңиз.

Базарды камсыздоонун кыска чынжыры: Өндүрүүчү товарларын базарга чыгарат жана сатат. Бул маркетингдин өтө жөнөкөй мисалы, себеби продукту өндүрүүдө жана аны сатууда жалгыз гана адам ишке тартылып жатат.

Базарды камсыздоонун узун чынжыры: Бир нече кадамдарды жана ошондой эле бир нече адамдарды камтыйт. Мында продукцияны өндүрүүчү акыркы сатуучу болбой калышы да ыктымал. Себеби анын сатып алуучусу да ал товарды өзүнө керектей турган акыркы кардар эмес. Бул чынжырдын ар бир кадамында чыгымдар жана баалар төлөнөт жана мында катышкан ар бир адам чынжырдагы башка адамдардын ишеничтүү жана иштеринин натыйжалуу экендигине ишенет. Баса белгилеп кетүүчү нерсе, мындай узун чынжырдын башында сатып алуучунун турганы. Себеби, мындагы иш-аракеттердин бардыгы ошол сатып алуучунун суроо-талабын канааттандыруу максатында жасалып жатпайбы. Ал эми бул маркетинг системасы ийгиликтүү болушу үчүн, бул чынжырдын ар бир кадамы сайын товардын сапаты жакшыртылып турушу зарыл.

12-кадам:

Окуучулардан базар чынжырынын жүрүшүндө кандай кыйынчылыктар же тоскоолдуктар болушу мүмкүн экендигин сураңыз.



Буларды түшүнүү зарыл

- эгерде чынжырдын акырындагы кардар даяр товарды сатып алууну каалабаса, анда бул базар чынжыры үзүлүп, пайда алуу мүмкүнчүлүгү жоголот
- эгерде унаа ээлери жемиш ташуудан пайда көрбөсө, жемиш шире жасоочу ишканага ташып жеткирилбейт
- эгерде шире ишканасы жеткирилген жемишти бузулуп кеткенине байланыштуу жараксыз деп тапса, ал жемиш эч кандай баалуулукка ээ болбойт

Ошентип, аталган базар чынжырында бир топ кадамдар менен бирге көптөгөн күтүлүүчү кыйынчылыктар да бар. Чынжырдын ар бир катышуучусу өзүнөн кийинки катышуучу эмнени каалары жана муктаждыктары жөнүндө кабардар болуп туруусу зарыл, антпесе ал пайда таппай эле чыгым тартып калышында шек жок. Ошондой эле, бул базар чынжырындагы ар бир катышуучу, өзүнөн мурун жана кийин турган катышуучулар менен жакшы мамиле түзүүгө тийиш. Мындай алака түзүлмөйүнчө жана ал туруктуу болмоюнча эч кандай базар чынжыры да болбойт.

Мындай узун базар чынжырлары товар өндүрүлгөн жайынан алыска сатылып кетүүсүнө шарт түзөт жана баштапкы өндүрүлгөн товардын наркын көтөрөт. Бардык өлкөлөрдө эларалык импорттук (өлкөдөн сырткары жактардан алынып келчү) товарга карата абдан катуу талаптарды камтыган нормалар бар. Ошондуктан, базар чынжырынын ар бир кадамы менен кошо товардын сапаттуулугуна да кепилдик берилип туруусу зарыл. Өндүрүлгөн товардын денсоолукка зыяндуулугу жокпу, коопсуздук нормаларына жооп береби жана кардардын колуна кандай жол менен келип жетти деген сыяктуу нормаларга ылайык келүүсү өтө маанилүү.

Шире өндүрүүчү айылдык жемиш өндүрүүчүнүн жемишин алып жатып, анын тазалыгына же тыюу салынган дары-дармектердин колдонулбагандыгына көзү жетпейинче, ал жемиштен шире жасоо аны кызыктырбайт. Себеби, мындай товардан өндүрүлгөн шире тигил же бул өлкөнүн чегарасындагы санитардык текшерүүдөн конфискацияланып кетиши белгилүү. Өндүрүү процессинин ар бир кадамында продуктунун сапатын текшерип ага көзөмөл жүргүзүү **«сапат кепилдиги»** деп аталат.

Кыргызстандын ГОСТ жана ИСО стандарты жергиликтүү базарлардан сырткары сатылуучу көпчүлүк азык-түлүктөрдөн талап кылынат. Кыргызстан ар кандай азык-түлүк товарларын өндүрүүдө салыштырмалуу артыкчылыкка ээ. Бирок качан ал товарларды эларалык стандартка жооп берерлик өндүрүлүп, жакшы иштетилип жана сатылмайынча, ал артыкчылык Кыргызстан үчүн пайдасыз.

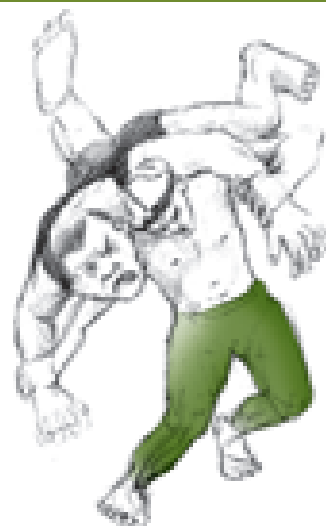
Эл аралык базар шарты барган сайын Кыргызстанга чоң таасирин тийгизип келет. Бул болсо өз кезегинде оң да, терс да таасирин бериши мүмкүн. Алсак, акыркы жылдары Кыргызстанда картошканын баасы Россиядагы картошкага болгон суроо-талаптын негизинде коюлуп келет. Буга байланыштуу Казакстан картошкасын Россияга жогору баада сатып жакшы пайда көрүүнүн иш-аракетинде болсо, Чүйдүн картошкалары Казакстанга сатылып, ал эми Оштун картошкасы Бишкекке, Баткендин картошкасы Ошко кымбатыраак баада сатылып келет. Картошка көлөмдүү товар келип, аны алыска ташуу кыйынчылыкты туудурат. Бул себептүү Кыргызстан Россиядагы картошкага болгон суроо-талапка көзкаранды.

2007-жылы өсүмдүк майынын наркы Кыргызстандын бардык аймактарында кескин көтөрүлүп кетти. Буга Кытай сыяктуу экономикасы өнүккөн мамлекеттерде суроо-талаптын жогору болушу, Европалык Союздун (ЕС) жана АКШнын жаңы мыйзамдары бүткүл дүйнөлүк жылуу боло баштоону токтотуу максатында күйүүчү май өндүрүүчүлөргө күйүүчү майга өсүмдүк майын кошуп өндүрүүнү талап кылышы себеп болду. Ал эми өсүмдүк майынын мындай кескин түрдө кымбаттап кетиши Бишкек сыяктуу шаардык тургундар үчүн кыйынчылыкты алып келсе, ал эми Кыргызстандын элет аймактарында күн карама өстүрүүчүлөрү үчүн тескерисинче жакшы пайда табуунун өбөлгөсү болду.

13-кадам: Буларды түшүнүү зарыл бөлүмүн окуп чыгып, базар чынжырында катышкан адамдардын ортосундагы мамиленин маанилүүлүгүн жана алардын ортосунда бири бирине болгон ишеним болушу зарыл экендигин айтып бериңиз.

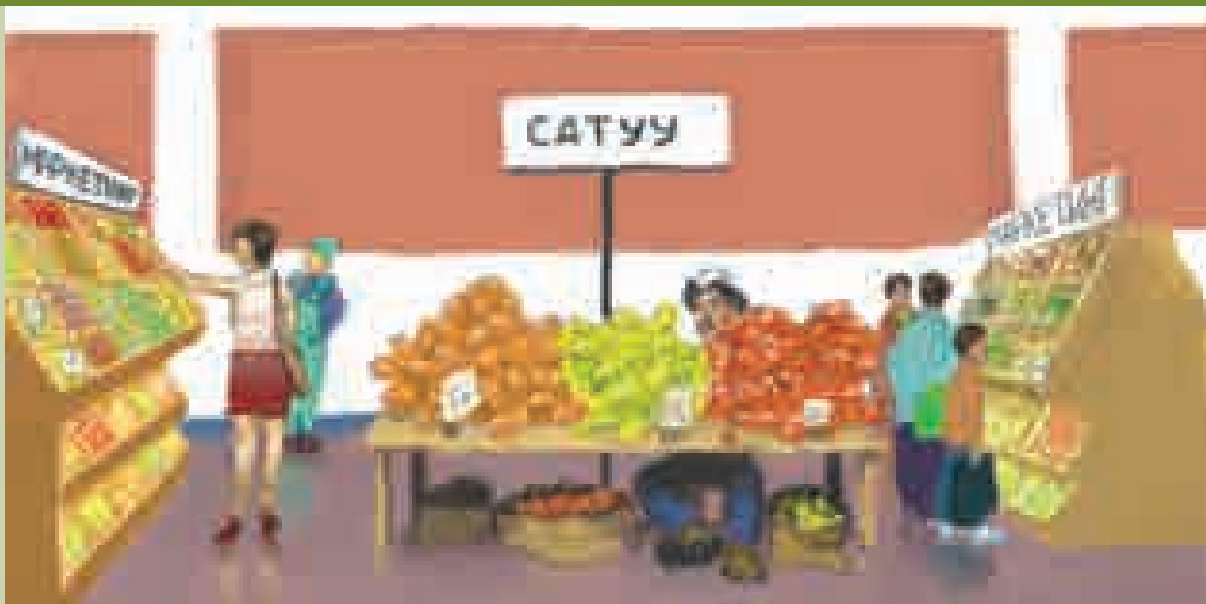


Жоопкерчилик
менен жакшы
кеңеш бул күч!



Анда, Кыргызстанда өндүрүлгөн товарлар кайсы эларалык рынокто тең тайлаша алат? Макул, Баткендин кургатылган өрүгү дүйнөлүк талапка жооп берет дегени менен, бул өрүк эч качан ЕСга экспортко чыгарылган эмес. Анткени, ЕСдун дүң алуучу ишкери жеткирилип берилген өрүккө сунуштаган наркы, өндүрүүчүнүн өзүнүн айылындагы өрүктүн наркынан төмөн болуп жатпайбы. Мындан тышкары, экспортко чыгаруучу сапаттуу өрүктүн көлөмүнүн өтө эле аз болушу жана сорттолбогондугу да буга себеп. Ошентсе да, коңшу Тажик республикасынын Согди аймагында жакшы сапаттагы өрүктөр өстүрүлүп, алар кургатылат жана сорттолот. Бул сапаттуу товар жада калса Америка Кошмо Штаттарына чейин сатылат.

Анда эмесе, Баткен аймагындагы Үчкоргон айылынын тургундарынын алча өстүрүү ишкердиги менен эларалык рынокто катышуу тажрыйбаларын карап көрөлү.



Кардарларды иреттүү коюлган жашылчалар кызыктырат

14-кадам: Күрөшкө салыштыруу сүрөтүн караңыз. Бул ошондой эле ишкердикке да тиешелүү болушу мүмкүн. Жаңы нерселерди үйрөнүүгө дилгир, аракетчил жана маркетингдин жаңы жолдорун ишкердикте колдонгон ишкер адамдын ийгиликке жетүүгө чоң мүмкүнчүлүгү бар. Бул ишкер адам биринчи чечим кабыл алып, андан кийин ал чечимди ишке ашырууну акырына чейин жеткизиши керек.

15-кадам: Маркетинг товардын сырткы жасалгасын, көрүнүшүн, сапатын жана кардарга кандай жол менен тартууланышын камтыйт.

16-кадам: Үч-Коргондо өстүрүлгөн алчалар дүйнөлүк базарда жакшы баада сатылып келет. Ал эми Баткендин өрүгү жакшы сапатта деп эсептелинип келгени менен, дүйнөлүк базарда сатыла элек болсо, ошол эле учурда коңшу Согди аймагынын (Тажикистан) өрүктөрү дүйнөлүк базарда сатылып келет. Эгерде Баткендин өрүк өндүрүүчүлөрү дүйнөлүк соодага катышууну каалай турган болсо, анда алар коңшу Согди өрүк өндүрүүчүлөрүнүн жолуна түшүүсү дурус.



Баткен алчасынын «саякаты»

Мындан бир он жети жыл мурун, жергиликтүү этникалык Тажик улутундагы эки ишкер алып-сатуунун негизинде пайда табууну ойлошуп, айылдаштарынын алчасын (гилас, чие) сатып алып, аларды Бишкекке алпарып сата башташат. Бул Үчкоргондогу жашылча-жемиш сатуу ишкердигинин адеп башталгандагысы эле. Ал кезде Үчкоргондон 30-40 тонна алча негизинен Бишкекке, кез-кезде Ташкентке да жеткирилчү. Бул ишкердик жөнүндө уккан коңшу айылдардын дыйкандары алча өстүрүү кирешелүү боло тургандыгын түшүнүп, жемиш бактарындагы башка жемиш бактарын кыйып, алча багы жакшы түшүмдү 7-8 жылда берээрине карабастан, жалаң гана алча багын тигүүнү башташат. Ошентип бүгүнкү күндө, бул ишкердикке Үчкоргон айыл өкмөтүнүн тегерегиндеги башка айылдар да жапырт өтүшкөн.

Алгач сатыкка сунушталган бул алчалар анча кымбат эмес баада сатылып келген. Себеби, алчаларды адаттагы жүк ташуучу унаа менен алыскы жолдо ташып келүү алардын товардык сапатын төмөндөткөн. Ал эми бүгүнкү күндө болсо, алчалар атайын калыптарга (упаковка) салынып, Үчкоргондон Казакстанга, Россияга жана Түштүк Кореяга чейин атайын чоң муздаткыч унаалар менен жеткирилет. Үчкоргондун алчасы жада калса Араб Эмираттарына чейин самолет менен жеткирилет. Ооба, мындай болушу мүмкүн. Себеби, бир эле аймакта жогорку сапаттагы товардын көлөмүнүн көп болушу олуттуу дүң соодагердин көңүлүн бурбай койбойт.

Бул товар үч ортомчунун колунан өтүп дүң соодагердин колуна жетет. Ал эми дүң соодагер товарды жогоруда аталган өлкөлөргө жөнөтөт. Андан соң бул товар Москванын, Дубайдын жана Сеулдун чоң азык-түлүк дүкөндөрүндө сатыкка сунушталат.

Бул маркетинг чынжырына катышкан бардык катышуучулар кур кол калышпайт, башкача айтканда, бул чынжыр бардык катышуучулардын эмгегинин акыбетин кайтарат. Өндүрүүчүлөр, ортомчулар, дүң соодагерлер жана дааналап сатуучулардын бардыгы өз жумушун мыкты аткарып, товарды сатып алуучуга жогору баада сатууга жетишет, анын эсебинен өз эмгеги үчүн жогору пайда алышат. Албетте, Үчкоргондогу дыйкан, өндүргөн товарын Сеулдун бир жөнөкөй кардар кожойкеге түздөнтүз саталбайт. Ал өндүргөн товарын ортомчу адамга гана саталат, эгерде товардын ортомчу сунуштаган наркы жергиликтүү базардагы наркынан жогору болсо.

Төмөндө берилген таблицадан сен ар кыл жашылча-жемиштердин өндүрүш көлөмүн көрө аласың. Таблицаны карап чык да бул товарга сунушталган жергиликтүү базар баасы менен маркетинг чынжыры аркылуу сунушталган бааларды салыштыр (таблицадагы сандар 2013-жылдын август айында маектешүүлөрдүн негизинде коюлган. Ошондуктан алар так эмес).

Жашылча-жемиш	Өндүрүүчү айыл	2013-жылда канча сатылган	Жергиликтүү базардагы баасы	Маркетинг чынжыры сунуштаган баасы	Акыркы сатып алуучу жашаган өлкө
Алча	Үчкоргон, Карадөбө, Марказ, Кызылкыя	2640 т	35-45 сом	85-130 сом	Россия, Түштүк Корея, Араб Эмираттары, Казакстан, Өзбекстан
Шабдаалы	Үчкоргон, Карадөбө, Кожо, Суухана, Каражыгач	800 т	10-20 сом	35-45 сом	Россия, Түштүк Корея, Араб Эмираттары, Казакстан

ЖАГДАЙ САБАК

1-кадам: Бул тез бузулуп кетүүчү товардын маркетинг жолу менен ийгиликтүү сатылып кетишинин мисалы.

2-кадам: Өндүрүүчүлөр товар өндүрүлүүчү аймактан сырткары, бирок Кыргызстандын ичинде эле иш жүзүндө базарга изилдөө жүргүзүп, өндүрүлгөн товардын базардагы ордун табышты, башкача айтканда, алар өндүргөн алчасын Бишкекте ийгиликтүү сата алышты. Ал эми, алар бул товарды мындан да жакшы сапатта өндүрө турган болсо, бул товардын наркы дүйнөлүк базарда кымбатыраак болоорун билген үчкоргондуктар дүйнөлүк базардын алардын алчасына койгон катуу талаптарын аткарууга даярдыктарын көрсөтүштү:

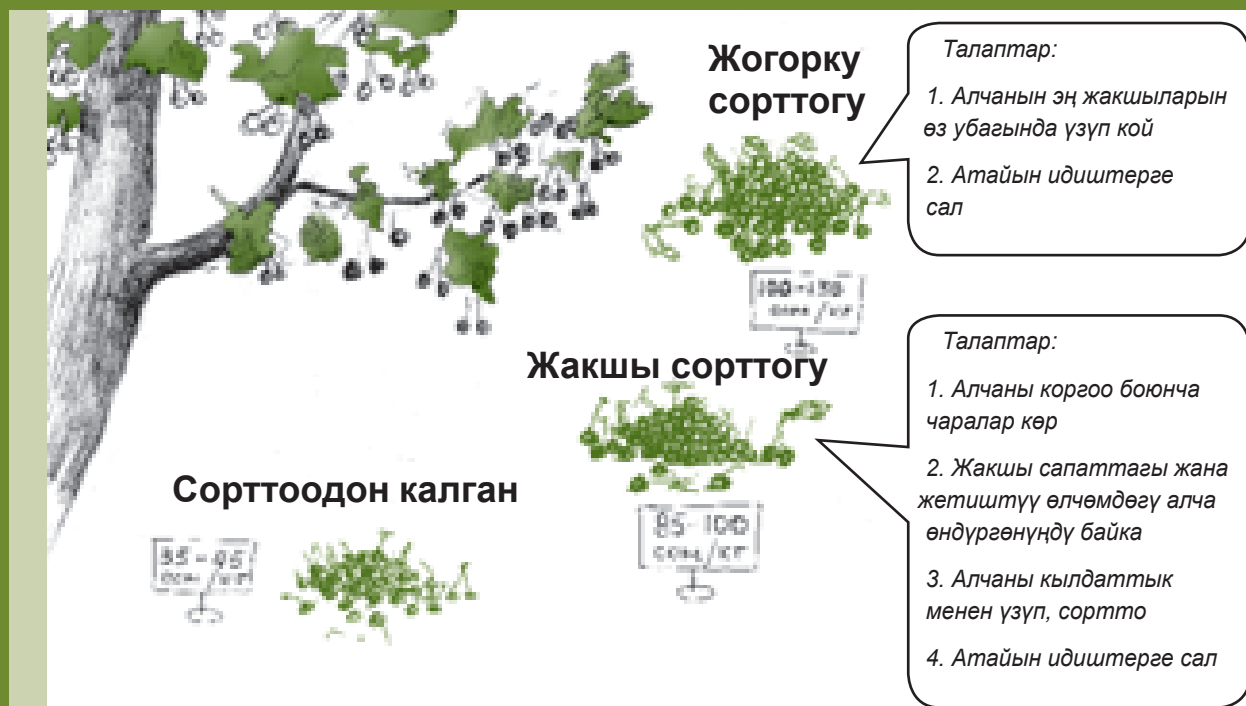
- өндүрүүчүлөр алча бактарын көбөйтө башташты
- товардын сапатын жоготпостон ташуучу унаалар жакшыртылды
- дүйнөлүк базарга жетүүгө жана ийгиликтүү катышууга соода чынжыры узарды

3-кадам: Таблицада жергиликтүү жашылча-жемиштердин түрлөрү жана аларга карата жергиликтүү базарлардагы жана башка эл аралык базарлардагы ар кандай баалар көрсөтүлгөн. Бул, сапаттуу товар жакшы киреше алып келээрин айтып турат.



Жашылча-жемиш	Өндүрүүчү айыл	2013-жылда канча сатылган	Жергиликтүү базардагы баасы	Маркетинг чынжыры сунуштаган баасы	Акыркы сатып алуучу жашаган өлкө
Жүзүм	Суухана, Үчкоргон	350 т	20-30 сом	50-60 сом	Россия, Казакстан
Алма	Карадөбө, Үчкоргон	700 т	10-20 сом	25-35 сом	Россия, Казакстан, Өзбекстан
Пияз	Карадөбө, Кожо, Марказ	1200 т	5-10 сом	10-15 сом	Бишкек, Россия, Казакстан
Өрүк	Суухана, Үчкоргон	300 т	10-15 сом	20-30 сом	Бишкек, Россия, Казакстан

Алча өстүрүү жана сорттоо



Өндүрүүчү дыйкандын кызыкчылыгы эң жакшы сапаттагы алчанын көлөмүн көбөйтүү. Себеби, бул ортомчулардын алчаны кымбат баада сатып алуусунун бирден бир негизги талабы. Азыркы учурда, Үчкоргон дыйкандары бузулган алчанын көлөмүн 5-6 %га кыскартканга жетишти. Ал эми Араб Эмиралтарына алча жеткирүү менен алектенген ортомчулар Үчкоргондун эң мыкты сапаттагы алчасын анын наркынан 10-15 %га кымбатыраак баада сатып алууга даяр. Албетте, бул жерде Үчкоргондук дыйкандардын алча өстүрүү жөндөмдүүлүгү, эмгекчилдиги жана алчанын сапатын эң мыкты кылыш үчүн жемиш бактарына дайым тиешелүү каражат жумшап тураары көрүнүп турат.

4-кадам: Бул сүрөттө ар кандай сапаттагы/чоңдуктагы алчага ар кандай баанын коюлганы көрсөтүлгөн. Бул болсо, алчаны сапатына жана чоң-кичинесине жараша болуу, бул топтордун ар бири соодада өзүнө ылайык баада сөзсүз сатылаарын жана аны менен бирге өндүрүүчүнүн кирешеси артаарын айтып турат.



Алчаны маркетинг жолу менен сатуу чынжырындагы ортомчулар



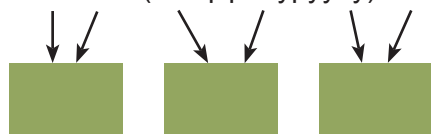
Баасы
85-130 сом

Милдеттери:

талыкпас эмгектин негизинде жакшы сапатты камсыздоо

Өндүрүүчүлөр менен өндүрүш көлөмү жөнүндө макулдашуу, келишим түзүү, түшүм жыйнап жатканда анын сапатынын жакшы экендигин тастыктоо, андан соң кийинки деңгээлдеги ортомчуга жеткирүү

3-деңгээлдеги ортомчулар: (өзгөрүп туруучу)



+ 2-5 сом (3%)

3-деңгээлдеги ортомчуларды жалдап, алар алып келген товардын сапатын текшерүү, биринчи төлөмдөрдү төлөө, товардын жетиштүүлүгүн ырастоо

2-деңгээлдеги ортомчулар:

- товарды жана базар бааларын билишет
- 1-деңгээлдеги ортомчулардын ишениминде
- кайсы жерден жана кимден эмне алышты билишет
- өздөрүнүн унаалары бар
- адамдар менен сүйлөшүүлөрдү жүргүзө алышат

5-15 сом (10%)

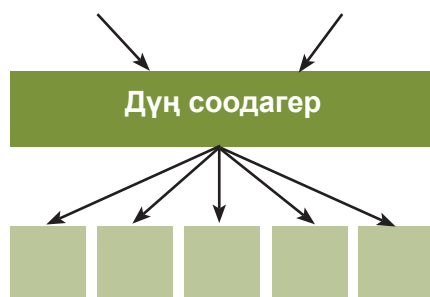
2-деңгээлдеги ортомчуларды башкаруу, дүң соодагер менен байланышып туруу, бардык керектүү иш кагаздарын даярдоо (товардын өндүрүлгөн жерин, талаптарга жооп бере тургандыгын тастыктоочу жана фитосанитардык күбөлүк)¹



1-деңгээлдеги ортомчулар:

- дүң соодагерлер менен байланышта
- дүң соодагерлерге белгилүү
- алдынала төлөөгө каражаты бар
- бажы жолдомолору менен тааныш

+ 20-50 сом (35%)



+ 70 сомго чейин

майда-соода дүкөнү

+ 150 сомго чейин

чет өлкөдөгү акыркы сатып алуучу

350-500 сом

¹Экспортко чыгарылып жаткан айыл-чарба продуктуларында ар кандай илдеттердин, зыянкечтердин жоктугун ырастоочу күбөлүк

5-кадам: Бул диаграмма төмөндөгүнү билдирет:

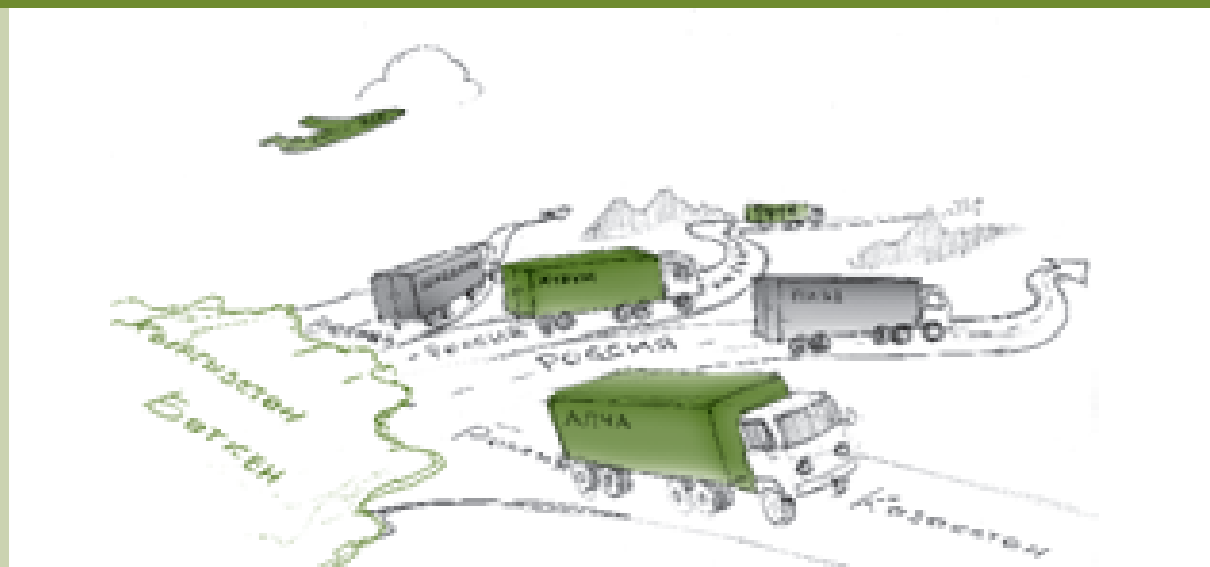
- базар/соода чынжырын
- маркетингдин келечеги глобалдаштырууга алып келишин
- эгерде өндүрүүчүлөр салыштырмалуу артыкчылыгына ээ болушса жана аны колдоно билишсе, алардын эл аралык соодада катышууга жакшы мүмкүнчүлүгү бар экендигин



Жогоруда берилген маркетинг чынжыры көрсөтүп тургандай, мындай соода чынжырынын ар бир кадамындагы ортомчулар өздөрүнүн тиешелүү милдеттерин мүмкүн болушунча мыкты аткарууга тийиш. Себеби бул аларга соода чынжырынын кийинки баскычындагы ортомчуга товарды өткөрүп берип, андан пайда көрүүсүнө шарт түзөт. Чынжырдын ар бир баскычы жоопкерчиликке, тартипке, ага катышкан адамдар ортосундагы ишенимге жана камсыздоо маалында ар бир баскычта аталган товар менен өз убагында камсыздоо талаптарына негизделген. Эгерде бул чынжырдын бир эле баскычындагы катышуучу коюлган талаптарды аткаралбай калса, анда ал бүтүндөй чынжырдын ишин токтотот. Бирок соода ишиндеги мындай маркетинг чынжырынын катышуучулары мындан жакшы пайда таап тажрыйба алгандыктан, мындай жоопкерчиликти аткарбай коюу акыркы он жылдыкта болгон эмес.

Үчкоргон аймагындагы ортомчулар ортосунда байланыш

Үчкоргон аймагында алча өстүрүүчүлөрдүн жылдан жылга көбөйүшү менен ортомчулар менен иштөө зарылдыгы келип чыкты. Ар жылы, эрте жазда айыл элдери чогулуш өткөрүп, ортомчуларды жер-жерлерге бөлүштүрүү боюнча макулдашат. Ал эми товардын көлөмү жана биринчи төлөмү боюнча өндүрүүчү менен ортомчунун ортосундагы алака бул соода чынжырынын алгачкы күнүнөн тартып «кол алышып» макулдашуу ишениминин негизинде гана түзүлүп келет. Ошентсе да, буга чейин эч кандай макулдашууну бузуулар болгон эмес.



ТАПШЫРМА



4-5 окуучудан турган топторго бөлүнүп, төмөнкү суроолорго жооп бергиле.

- 1 Маркетинг чынжырынын ар бир кадамында өндүрүүчүнүн сатып алуучуга карата кандай милдеттерди аткарат?
- 2 Сен жашаган аймакта өстүрүлгөн кандай жашылча-жемиштерди так ушундай маркетинг чынжыры аркылуу сатууга мүмкүн болоор эле? Эмне үчүн?
- 3 Сен жашаган айыл ушундай маркетинг чынжырынын талабына жооп бере алабы? Башкача айтканда, алар ишеничтүүбү? Бири-бирин алдоочулукка барбайбы? Бардыгына тең пайда алып келүүчү бирдиктүү иш баштоо үчүн элдер эмне кылышы керек?

Бул суроолорду ата-энең менен талкуулап, кийинки сабакта оюңду класс менен бөлүш.

6-кадам: Базарды камсыздоо чынжырында ар бир катышуучунун жоопкерчиликти белгиленген.

7-кадам: Соода/базар чынжырынын иштеп турушунда ага катышуучулардын бири бирине болгон ишеними жана жоопкерчилиги бул чынжырдын эң негизги талабы.

8-кадам: Тапшырма: Бул тапшырманы аткаруу үчүн классты 4-5 окуучудан турган топторго бөлүңүз. Буга 20 мүнөттөй убакыт талап кылынат. Ой бөлүшүүнү баштоодон мурун окуучулардын бардыгын алдыны карап отурууну сураңыз.



Маркетинг



Баткен шаардык базарында турган бул сатуучу өзү өндүргөн товарын чектелген мүмкүнчүлүгүнө карабастан, товарын иреттүү коюп, кардарга сунуштоодо.



Хайдаркен базарындагы бул сатуучулар өздөрүнүн товарларын кардарлардын көңүлүн бура тургандай иреттүү тизип, сунуштоодо.

Сатуу



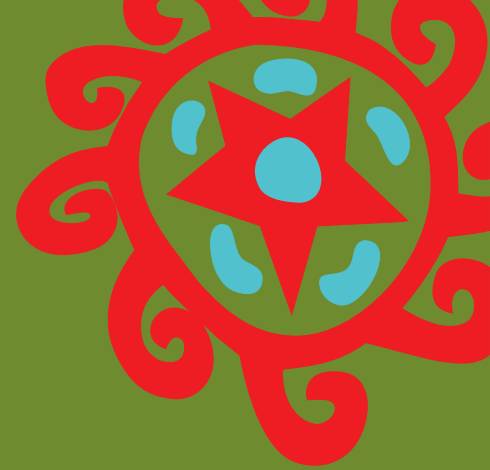
Шамалдысайда отурган бул сатуучу товарынан оопак отуруп алып, кардарлар менен иши жоктой көрүнөт. Бул маркетинг эмес эле жөн гана сатуу.



Баткен шаардык базарындагы товарлар баткак жерде жайылып, сунушталат. Балким, базарга туруу акысына төлөнгөн каражат базарды жакшыртууга жумшалса болот беле? Сатуучулар жөн гана сатуудан маркетингге өтөт беле...



2-БӨЛҮМ



ИШКЕРДИГИМДИ ПЛАНДОО



90-бөт

Ишкердикти пландоо

106-бөт

Ишкердиктин учетун жүргүзүүнүн негиздери

124-бөт

Бюджет түзүүнүн негиздери

2-бөлүм: Ишкердигимди пландоо

Сабактардын максаттары жана натыйжалары

4. Ишкердикти пландоо

Максаты: Ишкердикти пландоо процесси менен тааныштыруу жана андагы чечим кабыл алуучу процесстерге катышууга мүмкүнчүлүк берүү

Натыйжасы: Окуучулар жашылча бакча ишкердигин пландоонун негизги факторлорун үйрөнүшөт. Учет жүргүзүү жана чечимдерин жазуу жүзүндө билдирүү жөндөмдүүлүктөрүнө ээ болушат жана жамаатта иш алпарууну үйрөнүшөт.

5. Ишкердиктин учетун жүргүзүүнүн негиздери

Максаты: Учет жүргүзүүнүн маанисин түшүндүрүү жана жашылча бакча ишкердигинде жүргүзүлүүчү учет иштери менен тааныштыруу

Натыйжасы: Окуучулар учет жүргүзүүнүн пайдалуулугун жана анын ишкердикти алып барууда зарылдыгын түшүнүшөт. Жөнөкөй ишкердиктин учетун жүргүзүүнүн ылайыктуу форматын үйрөнүшөт. Так учет жүргүзүүгө талап кылынган байкоо жүргүзүү жана милдеттенмелер тууралуу билишет.

6. Бюджет түзүүнүн негиздери

Максаты: Окуучуларды программанын физикалык талаптарына негизделген финансылык пландаштыруу менен тааныштыруу

Натыйжасы: Окуучулар бюджет түзүүнүн негизги ыкмаларын жана терминологиясы тууралуу түшүнүк алышат. Бюджет түзүү процессинин башында пландаштыруунун зарылдыгын түшүнүшөт. Маалыматтарды туура пайдалана билүү тажрыйбасына ээ болушат.



ИШКЕРДИКТИ ПЛАНДОО

Жаңы сөздөр

Ишкердик планы

ишкердикти өнүктүрүү жана жүргүзүүгө зарыл болгон физикалык, финансылык жана башкаруучулук ресурстарынын жазуу түрүндөгү планы.

Алдын ала көрө билүүнүн кыскача баяндамасы

ишкердиктин максатын сүрөттөгөн документ.

Бул сабакта биз ишкердиктин планын түзө баштайбыз. Кыргызстанда үй чарбасындагы жашылча бакча болобу, же ири мунайзат ишканасын иштеткенгеби, ишкердиктин планын түзүү процесси бирдей эле болот. Ишкердик канчалык татаал болсо, анын планын түзүүдө ошончолук көп факторлорду эске алуу керек.

Эгерде өз ишкердигинди жашылча бакчасын өнүктүрүүдөн баштасаң, ал ишкердик план жөнөкөй түзүлөт. Ал эми иш жакшы уланып пайда бергенден кийин, ал пайданы кайра эле ошол жашылча бакчасын кеңейтүүгө жана өндүрүшүндү көбөйтүүгө жыл сайын жумшасаң, анда келечекте ошол кирешелүү чарбандын кеңейтип өнүгүү ишкердик планын түзүшүң зарыл болот.

Ишкердик планын түзүүдөн мурунку негизги суроолор:

Ишкердикти баштоодон мурда төмөнкү суроолорго так жооп жазууга даяр болушуң керек:

1. **Ишкердиктин** кайсы түрүн жүргүзгүм келет?
2. Ал ишкердикти жүргүзүүдө кандай **максаттарды** көздөйм?
3. Ишкердикти ийгиликтүү жүргүзүү үчүн жоопкерчилик менен **талыкпай эмгектенүүгө** даярмынбы, же башкача айтканда **акча таап** жашоо шартымды жакшырткым келеби, же жөн эле оңой жашоо сүргүм келеби?
4. Ишкердигимди кантип жана кайсы жерде жүргүзө алам?

Милдеттенме

Иш баштайм деп чечим кабыл алгандан кийин, өз мойнуна милдеттенме алуу ийгиликке жетүүнүн эң негизги талабы. Ишкердикти алып баруу милдеттенмеси – бул сенин турмушундагы башка эң маанилүү нерселердин катарында болушу керек. Ишкердигиңе байланыштуу аткарылуучу ишти жеке себептер менен кийинкиге калтырууга мүмкүн эмес. Жеке турмушундагы маселелерди күтө турса болот, а бирок ишкердигиңе талап болгон жоопкерчиликтерди өз убагында аткарууң керек.

4-сабак: Ишкердикти пландоо

Мугалим үчүн колдонмо

Бул сабактын максаты – формалдуу ишкердик планын түзүүнүн түшүнүгү менен тааныштыруу. Башка сабактар үй чарбадагы жашылча бакчасын өнүктүрүүгө арналса, бул сабакта чоңураак ишкердик жүргүзүүгө тиешелүү маселелер да каралып, ишкердиктин көлөмү өскөн сайын эсте тутуучу маселелер да көбөйөт дегенди далилдейт.

Бул сабакты баштаардан мурун, мугалим бир ишкерди сабактын экинчи бөлүгүнө өткөнгө чейин класстын окуучуларына аңгеме куруп берүү үчүн чакырышы өтө маанилүү. Бул ишкер эч кимден жардам сурабай, же «чоңдордун» сөзү аркылуу эмес, өзүнүн тер маңдайы менен иштеп, ишкердикте ийгиликке жеткен киши болушу керек. Окуучулардын билим деңгээлин жана алар эмне жөнүндө үйрөнүп жаткандыгын көрсөтүш үчүн, чакырылган конокко окуу китебин алдын ала берип коюшуңуз керек. Андан кийинки маалымат 9-кадамда берилген.

1-кадам: Ийгиликтүү ишкер өзүнүн планын, максаттарын дайыма жазып алып жана иш баштаарын окуучуларга түшүндүрүңүз. Ишкердикти ийгиликтүү жүргүзүү үчүн максат, пландар, жылыштар жана натыйжаларды жазып алып, аларга тез-тез кайрылып туруу зарыл. Окуучулар эсеп жүргүзүү жөнүндө 5-сабакта көбүрөөк үйрөнүшөт.

2-кадам: Милдеттенменин маанилүү экендигин окуучуларга түшүндүрүңүз. Окуучулар ишкердик өз алдынча эле өнүгө бербесин түшүнүшү керек. Ишкердик ээси ишкердикти өзүнүн турмушунун эң негизги маселелеринин катарында кабыл алышы керек. Ишкердиктин маанилүүгү башка маселелер менен бирдей деңгээлде. Киши баш оту менен киришүүгө даяр болбосо, ишкердиги алдыга жылбайт.





ТАПШЫРМА



Эки-экиден болуп, топторго бөлүнүп, өз ишкердигиңерди түзүп баштаганыңарды элестеткиле. Жогорудагы төрт суроону талкуулагыла. Жоопторун төмөндөгү бош жерге жазгыла.

- 1.....
.....
.....
- 2.....
.....
.....
- 3.....
.....
.....
- 4.....
.....
.....
- 5.....
.....
.....



3-кадам: Окуучулар эки-экиден отурушсун. Тапшырманы балдар түшүнгөндөй кылып окуп чыгыңыз. Суроолорду талкуулаганга 10 мүнөт убакыт бериңиз, андан соң кыскача жоопторун жазышсын.





Алдын ала көрө билүүнүн кыскача баяндамасы

Сен жана базар экономикасы сабагында айтылгандай, **ийгиликтүү ишкер келечегин көрө билиши керек**, башкача айтканда ишкердикти жүргүзүүдө эмнени көздөгөнүн элестетиши керек. Ишкердик планын түзүүдөгү биринчи кадам – бул келечектеги ишкердүүлүгүңдүн элеси сен үчүн чындыгында эмнени билдиргенин так чечип алуу. Бул жөнүндө чечим кабыл алгандан кийин аны кагазга түшүрүү керек. Бул сенин **алдынала көргөн элесиңдин кыскача баяндамасы болот**.

4-кадам: Окуучулардын бардыгы **Алдын ала көрө билүү** деген эмне экенин түшүнгөндөн кийин, ар бир топту кыска убакыттын ичинде өздөрү мурун тандап алган ишкердиктин түрү боюнча «Алдын ала көрүү» баяндамасын жазсын. Топтордун бир нечеси жазган баяндамасын класстын алдында окуусун сураныңыз. Бир аз убакыт бериңиз, башка окуучулар бул баяндаманын таасирлүүлүгү жана реалдуулугу жөнүндө ойлорун айтышсын. Окуучулардын эсине сала турган нерсе – өзүлөрү билген ишкердик жөнүндө, м: жашылча өстүрүү же чарбадагы башка иш жөнүндө жазышсын, анткени сабактын жүрүшүндө көптөгөн суроолорго жооп бере алышы керек.





Ошол эле экиден түзүлгөн топтордо өзүңөрдүн болочок ишкердигиңердин алдынала көргөн элесинин кыскача баяндамасын жазгыла. Даяр болгондон кийин класска окуп бергиле.

Эгерде сен чынында эле көздөгөн максатка жетүүгө дилгир болсоң, анда жоопкерчилик менен ишкердиктин планын түзүшүң керек. Алдыга койгон максатың реалдуу болушу абдан маанилүү. Ошондуктан, баштапкы учурда өзүңдүн районунда эмес өзүңдүн айылыңдын ичинде эң алдыңкы картошка үрөөнүн өстүрүүчүсү болуу максатын коюу туура болот. Максатың канчалык бийик болсо, ошончолук тырышып иштөө талап болот. Бирок ийгиликке жетишкенден кийин да, анын туруктуу болбошу эсинде болсун. Ийгиликке жетиш үчүн көп жыл бою берилип катуу иштөө керек болот.

Ишкердиктеги ийгиликтин ачкычтары

Ийгиликтин ачкычтары – бул алдыга койгон максатка жетишүү үчүн өзүңдүн билимиң, жөндөмдөрүң жана жоопкерчилигиң. Үй чарбада бир сотик жашылча бакчасын айдоо үчүн төмөндөгү жөндөмдөр же мамилелердин баарын тең пайдалануунун кажети жок, бирок ишкердик өрчүгөн сайын бул маселелер эң маанилүү болуп барат.

- Алдыга койгон максатка жетүү үчүн **өз мойнуңа милдеттенмени алууга даяр болуу**, ошондой эле акылдуулук жана чечкиндүүлүк менен иш жүргүзүү.
- Ишкердигиңди баштоо үчүн **жер же имарат алууга мүмкүнчүлүк**. Бул өзүңдүн жериң, же үйбүлөң же досторуңдун сага ижарага берген менчиги болушу мүмкүн. Ижаранын акысы же жер салыгы ишкердикке жумшалган чыгымды түзөт.
- Жерди даярдоо, эгин айдоо, отоо чөптөр жана зыянкечтерге каршы күрөшүү, эгинди жыйноо жана түшүмдү базарга жеткирүү үчүн **техника жана шаймандарды алууга мүмкүнчүлүк**.
- Кара жумуштун көлөмү көп болуп, өзүң аткара албай калганыңда, башка кишилерди **жумушка алууга мүмкүнчүлүк**.
- **Адам ресурстарын башкаруу жөндөмдүүлүгүн өнүктүрүү мүмкүнчүлүгү**, кол алдында иштеген жумушчулар да сенин ишкердигиң ийгиликтүү болушу үчүн умтулуп, катуу иштеши керек. Өнүккөн мамлекеттерде мындай жумушчулар ишкердиктин ийгиликтүү болушуна түздөнтүз кызыкдар, себеби ал ишкердиктен түшкөн пайданын бөлүгүн алар да алышат. Кол алдында иштеген жумушчуларга чынчыл жана адилет мамиле кылсаң, алар да берилип кызмат өтөшөт. Ал эми андай мамиле кылбагандарды жумуштан бошотууга укуктуусуң. Жакшы жумушчуларды өзүңдүн ишкананда алып калуу үчүн, коопсуз жана ыңгайлуу жумуш шарттары менен камыздооң керек болот. Анткени кетип калса, ордуна алган кишилерди кайрадан окутууга мажбур болосуң. Жумушту өнөктөштүк мамиле катары карай билүү зарыл, бул дегени – жумушчулар менен жетекчилер өздөрүнүн жекече жоопкерчиликтирин түшүнүп, сыйлай билиши, өз аткарган ишине сыймыктануу менен мамиле кылышы керек.
- **Байланыш түзүү жөндөмү** – ийгиликтүү ишкердик жүргүзүүнүн эң негизги фактору. Сенин ишкердигиңдин ийгилигине таасири тийген кишилер, кол алдындагы жумушчулар болобу, жүк ташуучу ишканаларбы, өндүрүш каражаттары менен жабдуучу ишканаларбы, же жергиликтүү банкпы, алар менен ойлонуп, өз оюңду так айта билүү эң зарыл. Өнүккөн ишканаларда маалымат алуу, ошондой эле өз жабдуучулар жана сатып алуучулары менен байланышты жакшыртуу үчүн компьютер менен интернет пайдаланылат.
- Сен тандаган **тармак боюнча техникалык билим**. Мисалы, үрөн картошкасын өстүрүүчү өзүнүн районунун аймагындагы ар кайсы жер кыртышынын түрүнө эң ыңгайлуу жана түшүмдүү болгон үрөн картошканын сортторун билиши керек.

5-кадам. Андан кийин **Алдын ала көрө билүү** деген темадагы ишти улантыңыз. Ийгиликке жетишкенден кийин аны сактап калыш үчүн көп убакыт талап болгондугун баса көрсөтүңүз. Чарбанын негизинде түзүлгөн ишкердикке 5 мезгил, ал эми башка түрлөрүнө 3-5 жылдын аралыгында келет. Ийгилик азыр эле келип калчу нерсе эмес.

6-кадам: Ишкердиктеги ийгиликтин ачкычтары ишкердикти натыйжалуу жана ийгиликтүү жүрүшү үчүн бардык ишкерлер эсинде тутуучу негизги маселерлер экенин түшүндүрүңүз. **Ийгиликтин ачкычтары** деген тема окуучулардын китебинде кийинчерээк каралат.

Ишкердикте ийгиликке жетүүнүн ачкычтары

- ▶ Жоопкерчилик
- ▶ Жер
- ▶ Техника
- ▶ Эмгек күчү
- ▶ Жумушчуларды башкаруу
- ▶ Байланыш түзүү жөндөмү
- ▶ Техникалык билим
- ▶ Товардын сапатын башкаруу
- ▶ Кеңеш
- ▶ Маркетинг жөнүндө билим
- ▶ Каражат
- ▶ Пайданы кайра ишкердикке жумшоо
- ▶ Тобокелдикке барууну башкаруу



Башка картошка өстүргөн дыйкандарга салыштырмалуу, булардын картошка өстүрүү боюнча билими бир топ жогору болушу керек.

- **Базарда** сатууга чыгарылган **товардын сапатына баа берүү жөндөмү**. Сен жакшы эң мыкты сапаттагы картошканы өндүрүп алдың дейли, бирок тажрыйбасы жок жумушчулар картошканы казып жатканда кескилеп, бузуп койсо, сатканда түрү начар болуп, баасы да төмөн болот. Ал эми картошканын түшүмүн кыштын башталышына чейин сактап, андан кийин сатсаң, картошканы жогорураак баага сатаарың анык. Мындай учурда сен картошканы сактоого байланыштуу чыгымдарды, аны сактагандан кийинки күтүлгөн киреше менен салыштырып көр.
- **Кеңеш издөөгө даярдык**. Ийгиликке жетишкен кишилерден же айыл кеңешчилерден кеңеш сураганга даяр болушуң керек. Бирок ошол учурда да өзүңө өзүң суроо берип, уккан кеңештин ишкердигиң үчүн баалуулугун жана тактыгын ойлонуп көр.
- **Базардын кандай иштегендиги жөнүндө билүү**, ошондой эле базар системасында иштеген кишилердин сенин жумушуңа терс таасирин тийгизип, өзүнүн ишинин кызыкчылыгы үчүн аракеттери жөнүндө маалым болушуң керек. Ошондуктан, алардын себебин, максаттарын билип, талаптарына сезимтал болушуң керек. Алар жөнүндө базардын башка катышуучулары менен байланышуу аркылуу үйрөнсөң болот.
- **Каржы алууга мүмкүнчүлүк жана аны натыйжалуу пайдалануу**. Эгерде сен пландаштырган ишкердикке өзүңдүн топтогон каражатың жетишсиз болсо, анда кошумча талап болгон каражатты насыяга алышың керек. Жергиликтүү насыя берүүчүлөр, кредиттик кооператив, же болбосо банк мындай насыянын булагы болушу мүмкүн. Насыя берүүчү буга байланыштуу чыгашага учурайт жана тобокелдикке барат, ошондуктан насыяны пайдаланганың үчүн сенден үстөк төлөмүн талап кылат.
- **Түшкөн кирешени кайра ишкердикке жумшоого даяр болуу**. Бардык ийгиликтүү ишкерлер тапкан пайдасынын бир бөлүгүн ишкердигин улантуу жана андан ары өстүрүүгө кайра жумшоого даяр. Эгерде картошка өстүрүүчү дыйкан айдоо жерин чоңойтпосо, же кийинки мезгилде картошканын жакшыртылган сортун отургузбаса, анда анын ишкердиги өнүкпөйт.
- Ишкердик планын түзүүдөгү эске алынган терс окуялардын орундалышынын **тобокелдик факторлорун билүү**. Ишкердиктин жетекчиси катары, сен тобокелдик факторлорун жана алардын ишкердикке тийгизе турган таасирлерин карап чыгышың керек. Андай коркунучтар көп болушу мүмкүн, мисалы- жумушчулар кечеги тойдон кийин чарчап, жумушка чыкпай койсо, буудай күзгү жаанга орулбай калат да сен акчалай зыян тартасың.

Ишкердикте ийгиликке жетүүнүн ачкычтары

- ▶ Жоопкерчилик
- ▶ Жер
- ▶ Техника
- ▶ Эмгек күчү
- ▶ Жумушчуларды башкаруу
- ▶ Байланыш түзүү жөндөмү
- ▶ Техникалык билим
- ▶ Товардын сапатын башкаруу
- ▶ Кеңеш
- ▶ Маркетинг жөнүндө билим
- ▶ Каражат
- ▶ Пайданы кайра ишкердикке жумшоо
- ▶ Тобокелдикке барууну башкаруу

7-кадам. Окуучуларга эмки сабакка өзүнүн эмгеги менен эч кимдин жардамысыз ийгиликке жетишкен ишкер конок болуп келет деп айтыңыз. Ал конокко суроо берсе боло турганын айтып, ошондуктан сабак башталганга чейин бере турган суроолорун ойлонуп, даярдап келүүсүн сураныңыз.



8-кадам: Окуучуларга ишкердик планы - бул ишкердиктин эң негизги куралы экенин түшүндүрүңүз. Ишкер адам кеңеш керек десе, жер же имаратты ижарага алам десе, же болбосо акча каражат издесе, ишкердик планын түзүп, кеңешчи, же банктын кызматчысы менен талкуулашы керек.

9-кадам: Эгерде убакыт жетиштүү болсо, окуучуларды мурункудай эле экиден топторго бөлүңүз. **Убакыт тар болсо,** тапшырманы үй көнүгүү катары берсе болот. Окуучулар Алдын ала көрүү баяндамасын жазган ишкердиктин **Ийгилигинин ачкычтарын** тизмелеп жазуусун сураныңыз.

Эгерде суроолордун бирөөсүнө жооп жаза албай калса, анда «Бул маселе боюнча мен кеңеш сурайм» деп жазсын. Кеңешти Айыл кеңешчиси, мамлекет кызматкери, банктын кызматчысы, кооператив башкармасы же болбосо, ошол ишкердикте ийгиликке жетишкен киши бере алат. Окуучулар суроолорго жооп бергенге аракет кылып, кеңешчиге кайрылганга чейин өз оюу боюнча жоопторду жазышсын.

Эскертме: Ишкердик планын жазуу боюнча тапшырманы конок ишкердин баяндамасынан уккандан кийин, суроолорго жооп берип талкуулагандан кийин гана үй тапшырмасы болуп берилет.

Эгерде бул тапшырманы сабак убагында текшерүү иши катары аткарсын десеңиз, сабактын 45 мүнөттүк убактысы талап кылынат.



Ишкердикти пландоо

Алдын ала көрө билүүнүн кыскача баяндамасын жана **Ийгилик ачкычтарынын** тизмесин түзгөндөн кийин, сен чыныгы ишкердик планын түзүүгө даярсың. Төмөндөгү таблицада үй чарбада жашылча бакчасын түзүү боюнча көп суроолор бар. Бул суроолорду өз ишкердигиңдин планын түзүп жатып өзүңөн сура.

Таблица – бул ишкердик планы эмес, анткени толук ишкердик планы бюджетти түзүүнү талап кылат. Ишкердик план физикалык ресурстар талап болгон убактысын, кезегин жана алардын нарктарын көрсөтөт. Ишкердиктен түшүүчү кирешелерди да камтыйт. Талап болгон чыгашаларга каражат сарптоо үчүн сенде ар дайым жетиштүү акчаң болуп турушу керек. Мындай көрүнүш оң акча жүгүртүүсү деп аталат. Төмөндөгү суроолор үй чарбадагы биздин мисалга негизделет – бир сотик (же 100 квадрат метр).

Үй чарбасында жашылча бакчасын өстүрүүгө жумшала турган нерселерге төлөөгө канча каражат керек экендигин тактап алышың керек. Эгерде келерки март айында ишкердикти баштоо үчүн насыяга акча алуу керек болсо, кийинки сезондун март айында алган кирешеден акчаны кайра кайтарып бере аласың. **Пайда** бул **Кирешеден** бардык чыгашаларды жана насыяларды, анын үстөктөрүн төлөгөндөн кийин калган сумма. Пайданы, же пайданын бир бөлүгүн эмки жылы көбүрөөк жерди айдаганга жумша. Эгерде билгичтик менен иш кылсаң, жашылча бакчанын көлөмү чоңоюп, пайда ала баштайсың да, келечекте чоңураак чарба иштеткенге мүмкүнчүлүк түзө аласың.

Жашылча
бакчасын отургузуу
үчүн канча акча
керек болот?



ИШКЕРДИК ПЛАНЫН ЖАЗУУ БОЮНЧА ТАПШЫРМА



Бул сабакты окуп, ийгиликтүү ишкер менен жолуккандан кийин, ишкердик планын жазууга даярсың. Төмөндөгү суроолор эч бир маанилүү нерсени унутуп калтырбас үчүн берилген. Суроолорго жоопту берилген бош орундарга жазгыла. **Финансылык план: бюджет** боюнча кээ бир суроолорго жооп бере албай калышың мүмкүн. Аракет кыл. Ушул китептеги Бюджет түзүү боюнча сабакты окуган мезгилде, бул суроолорго кайра кайрылып, зарыл болсо аларды кайра карап чык.

2-сабак

Же:

- **Конок киши сүйлөйт,**
- **же Ишкердик планын жазуу үчүн текшерүү иши берилет.**

Жакшы ишкерди конок катары чакырган болсоңуз, жана ал киши жакшы даярданган болсо, аны менен маектешүүгө бир сабактын убактысы кетет. Эгерде чакырууга дагы бир ылайыктуу киши болсо, аны да чакыргыла, анткени мындай кезде окуучулар андан да көп маалымат алат. Эгерде аба ырайы жакшы болсо, сабакты сыртта өткөрүү эң туура болот.

Чакырылган киши: Ийгиликтүү ишкерди таап, окуучуларга маек куруп берүүсүн сураныңыз. Мүмкүн болсо, бул сабакты көрсөтүп, окуучулар эмнени үйрөнүп жатканын түшүндүрүңүз, анткени ал киши окуучулардын суроолоруна даяр болушу керек.

Төмөнкүлөр жөнүндө сүйлөп беришин сураныңыз:

- Ишкердигин кантип баштады эле
- Эмнелерди алдынала көрүп элестетти эле
- Ишкердигин ийгиликтүү алып барыш үчүн кайсы маселелер эң маанилүү болду
- Канчалык эмгектенди?
- Кандай көйгөйлөргө дуушар болду?
- Ал маселелерди кантип чечти?

Же:

Эгерде чакырылган конок келбей калса аткарылуучу тапшырма

Тапшырма: Үйдөн аткарылсын.

Ийгиликтин ачыктарын эсине тутуп, айылдагы маңдай тери менен ийгиликке жетишкен ишкер киши менен сүйлөшсүн. Ийгиликке кантип жетишкендигин сурасын. Жоопторун ишкердикте ийгиликке жетүүнүн ачыктары менен салыштырсын. Кийинки сабакта айтып берсин.

Эгерде чакырганга конок болбой калса, жогорудагы тапшырманы бериңиз. Мындай учурда суроолорго жооп берүү жана ишкердик планын жазуу сабактын 2-бөлүгүндө каралат.



Ишкердик планы	Суроолор	Менин районума тиешелүү шарттар
Жайгашкан жери	Өз бакчамды кайсы жерде уюштуруп баштайм?	
	Үй чарбадагы жашылча бакчанын чоңдугу канчалык?	
	Бир сотикте 100 квадрат метр бар, б.а. 10 X 10 метр, же • 10 узун шилтем кадам X 10 узун шилтем кадам, же • 25 узун шилтем кадам X 4 узун шилтем кадам	
	Менин үйбүлөм жашылча бакчанын бир сотик жерин иштеткенге уруксат береби?	
	Кандай өндүрүш көрсөткүчүн көздөйм? Бир сотиктен канча кг. картошка алууну көздөйм?	
	Үйбүлөм, же башка бирөө жашылча бакчасында иш баштоо үчүн 1000 сом насыяга бере алабы?	
	Жерди айдоого ким жардам берет?	
	Жашылча бакчам базарларга, унаага, сууга жакын жайгашканбы?	
Маркетинг	Эмне өндүрөйүн деп жатам? Биздин мисалда – картошка.	
	Маркетинг боюнча суроолор : Мен өндүрө турган продукцияга суроо- талап барбы? Бар болсо, канчалык?	
	Менин базарымдын айланасында дагы канча башка дыйкандар ушул эле продукцияны өндүрүшөт?	
	Менин продукциям башкалардыкындай эле болобу, же алардан айырмалап, базарда кымбатыраак сата аламынбы?	
	Базарда менин продукциямдын сортторунун жана түрлөрүнүн баасы бири биринен канчалык айырмаланат?	
	Райондо менин продукциям канчалык көлөмдө өндүрүлөт?	
	Жергиликтүү базарда мен өстүргөн продукция жалпы сунушталган продукциянын канча пайызын (кайсы бөлүгүн) түзөт?	
	Менин продукциямды сатуу үчүн эң жакшы жер кайсы?	
	Продукциямды айылдан сырткары жерге да сатышым керекпи?	
	Базарда менин атаандаштарым ким?	
	Менин продукциямдын ордун башка продукция менен алмаштырса болобу?	

Ишкердик планын жазуу: тапшырма же текшерүү иши

Бул тапшырманы экиден болуп топторго бөлүнүп аткарсан болот.



Ишкердик планы	Суроолор	Менин районума тиешелүү шарттар
	Классташ досторум менен чогу иштеп, чогу өндүрүп, базарга көп көлөмдөгү продукциябызды чогу сатсак болобу?	
	Базарда атаандаштарыма салыштырмалуу продукциямды жакшыраак көрсөтө аламынбы?	
	Базарда менин продукциямдын жалпы сунушталган көлөмдөгү бөлүгүн жогорулатыш үчүн эмне кыла алам?	
	Өзүмдүн продукцияма сатуучуларды тартуу үчүн эмне кылсам болот?	
Өндүрүү	Продукциянын кайсы сортторун өстүрөм, эмне үчүн?	
	Үрөнүн кимден алам?	
	Продукциямды өстүрүү жөнүндөгү маалыматты кайдан алам?	
	Бир сотик жерге канча үрөн себем?	
	Канча үрөн жана жер семирткич керек деп ойлойм?	
Башкаруу	Жумуштарды аткарыш үчүн менде жетишээрлик жумушчу күчү барбы?	
	Үрөндү убагында жерге отургузганга баарын уюштурдумбу?	
	Керектүү жабдыктарды иштин баарын аткарганга өз убагында даярдадымбы ?	
	Эмки жылы уюштуруу жана өндүрүү системамды канткенде жакшырта алам?	
Финансылык план-бюджет	Бюджетте боло турган чыгашалардын баары камтылдыбы?	
	Бюджетте цифралар реалдуубу, же мен аларды калыс жазбай жакшыраак көрсөткөнгө аракет кылдымбы?	
	Түзгөн бюджетимде өндүрүштөгү учурап калууга ыктымал тобокелдик факторлорун эсепке алдымбы?	
	Бюджет ишкердиктин жүрүшүндө чыныгы киреше-чыгашаларды жазып, эсебин жүргүзүүгө ылайыкташтырылып түзүлдүбү?	

Көнүгүү: Жогорудагы таблицанын башындагы сөздөрдү колдонуп, жана жазган жоопторундагы маалыматты пайдаланып отчет жаз. Эми бул сенин ишкердик планыңдын бир бөлүгү болуп эсептелет.

Кийинки эки сабакта ишкердикти ийгиликтүү жүргүзүү үчүн зарыл болгон бюджет түзүүнү үйрөткөн көнүгүүлөр менен таанышасыңар.

Финансылык пландоо боюнча суроолор: Бюджет түзүүгө аракет кылса болот. Окуучуларга бюджетте чыгашалар, алардын сарпталуучу убактысын, түрүн жана акчасын так көрсөтөрүн айтыңыз. Бюджет түзүүнүн пайдасы – бул ишкер адамга продукцияны өндүрүүгө керектүү ресурстарды, ишкерде бар болгон ресурстарды көрсөтүп, болочок кирешеден чыгашанын өсүп кетпөөсүнө шарт түзөт. Бюджетте реалдуу, бирок теориядагы пайданы көрсөтөт. 4-сабакты окугандан кийин, окуучулар бул суроолорго кайра кайрылышы керек. Жоопторуна өзгөртүү киргизгиси келиши мүмкүн.

Ушул тапшырма өндүрүүнүн толук жүрүшүндө, өнүгүүсүндө бюджет түзүүнүн маанилүүлүгүн даана көрсөтүүчү пайдалуу көнүгүү боло алат.

Керектүү эскертме:

Бул тапшырманы Текшерүү иши катары аткарса болот. Текшерүү иши деп чечсеңиз, класс менен чогу бардык суроолорду карап, жооп берүүңүз дурус. **Текшерүү ишинин натыйжасында ишкердик планы** түзүлүп калат. Аны класста убакыт болсо, класста, болбосо үйдө аткарса болот.



ИШКЕРДИКТИН УЧЕТУН ЖҮРГҮЗҮҮНҮН НЕГИЗДЕРИ

Жаңы сөздөр

Негизги капитал	ишкердик жүргүзүүдө ишкерге таандык физикалык буюмдар: жер, техника жана каражат ресурстары.
Карыздар	ишкердик жүргүзүүдө бирөөдөн насыяга алынган акча.
Жеке капитал	= Негизги капитал – Карыздар. Бул ишкердиктин жалпы баасы.
Туруктуу чыгымдар	өндүрүштүн көлөмү азайса, да көбөйсө да, өзгөрбөй турган чыгымдар. Негизги капиталдын баасы төмөндөп кетишине чыгарылган чыгымдар да (амортизация) туруктуу чыгымдарды түзөт. Мисалы, чарбага алпаруучу жолду оңдоп туруу-туруктуу чыгым.
Баалуулуктун төмөндөшү	негизги капиталдын баалуулугун жоготушу, төмөндөшү. Мисалы, тракторду алсак, ал бир нече жылдар бою колдонулуп, анан эскирип, бузулат. Аны оңдотуу кымбатка турат. Ошондуктан, ар жылы трактордун жалпы баасынын белгилүү бир пайызы негизги чыгымдарга кошулуп өзүнчө сакталат да, салык төлөнүүчү кирешени кыскартат. Минтип сакталган каражаттар бир нече жылдан кийин топтолот да, трактордун ээси жаңы трактор сатып ала алат.

Ишкердиктин учету деген эмне?

Ишкердиктин учету бул ишкердиктин физикалык жана финансылык жактан жүрүшүн жана өнүгүүсүн көзөмөлдөө максатында маалыматтарды атайын китепке же компьютерге жазып туруу. Ишкердиктин мындай жазуулары ишкерге:

- иште болуп жаткан нерсенин баардыгына көзөмөл жүргүзүүгө жана күтүлүүчү нерсени алдынала көрө билүүгө
- товарлар сатылгандан кийин түшө турган күтүлүүчү пайданын эсебин алдынала билүүгө
- ишкердиктен түшкөн пайданын өсүп турушун камсыздоо үчүн бир жылдык түшкөн пайданын канча пайызын келерки жылкы ишкердикке жумшоо керектигин эсептеп чыгууга жардам берет.

Ишкердиктеги мындай жазууларды дайыма кылдаттык менен чогултулуп сактап коюу дурус. Себеби, керек болгон учурда ал китепчелерге кайрадан кайрылып керектүү өзгөртүүлөрдү киргизүүгө ыңгайлуу болот. Ишкердикте кандай гана жаңы окуя, сатып алуу же төлөмдөр болбосун, сөзсүз түрдө өз убагында жазылышы дурус.

5-сабак: Ишкердик учетун жүргүзүүнүн негиздери

Мугалим үчүн колдонмо

1-кадам: Окуучулардын көңүлүн жаңы сөздөргө бургула. Бул сабакты жакшы түшүнүш үчүн алар бул сөздөрдүн маанисин түшүнүшү керек.

2-кадам:

Окуучуларга түшүндүрүңүз:

Ишкердик учетун жүргүзүү ишкер адамда төмөнкүлөрдү ишке ашырууга жардам берет:

- ишкердиктин жүрүшүндө болгон бардык иш-аракеттерди көзөмөлдөөгө, жана ошондой эле келечекте анын ишкердигинде эмне боло тургандыгын алдынала көрө билүүгө
- өндүрүлгөн товар сатылгандан кийин канча пайда түшөөрүн алдынала эсептеп билүүгө
- бир жылдык пайданын канчасын келерки жылга ишкердикти жакшыртууга жумшоо керектигин эсептөөгө

Ишкердикте кандайдырбир жаңы окуя, сатып алуулар же төлөмдөр аткарылгандан кийин аларды түз эле жазууларга киргизүү керек экендигин баса айтыңыз. Ишкер адамдар мындай нерселерди кийинкиге калтырбай өз убагында жазып туруулары зарыл экендигин айта кетиңиз. Адатта мындай нерселер унутта калып, жазылбай калаары да мүмкүн. Ал эми ишкердиктин жазууларын жүргүзүүдө эч нерсе унутта калбастан жазылып турганы оң.

3-кадам: Окуучулардан – **Ишкердиктин учету деген эмне?** деген текстти окуп чыгууларын сураңыз. Окуучулардын ишкердикте жазууларды жүргүзүү ишкер адамдар жана ишкер жетекчилер үчүн эң негизги курал экендигин түшүнгөндүгүн текшериңиз.



Бул сабактан сен өзүңдүн жашылча бакча ишмердигиңди баштап жатканда кандай маалыматтарды жазып турууң керек экендигин үйрөнөсүң. Ишкердикте учет жүргүзүүнүн түрлөрү өтө көп, бирок бул сабакта биз карап жаткан учет, чакан иш баштап жаткан ишкерге ылайык келет.



Ишкердиктин учет китепчелерине көз салууда

Учет китепчесиндеги маалыматтар:

Ишкердик же чарба ишинде ар кыл жазуу иштери жүргүзүлөт, бирок акылдуу жетекчи өзүнүн ишкердигин натыйжалуу **көзөмөлдөөгө, текшерүүгө** жана **жакшыртууга** жардам берген жазууларга гана өзүнүн убактысын бөлөт.

Капиталдын учету

- ишкердиктин негизги капиталы
- ишкердиктин негизги карыздары
- ишкердик ээсинин өздүк капиталы

Сенин жашылча бакча ишкердигиңдин негизги учету

Бул сенин жашылча бакчаңа сарпталган чыгымдардын учету:

- Жерди пайдаланганга уруксатты качан алдың?
- Өсүмдүктү айдаганга жерди качан даярдай баштадың?
- Жерди даярдоого шаймандарды качан алдың?
- Жер кыртышын жакшыртыш үчүн малдын кыгын колдонууга туура келдиби?
- Компост жасаш үчүн отоо чөптөрдү орууга туура келдиби?
- Себилүүчү үрөнгө буюртманы качан бердиң жана качан алдың?
- Зыянкечтерден коргоочу дары-дармектерге буюртманы качан бердиң жана алдың?
- Жерди айдатканга трактор уюштурдуңбу, качан? (Эгер аянтың чоң болуп, трактор зарыл болсо).
- Качан сугардың?

4-кадам: Ишкердикке түздөн-түз байланышы бар кандай гана жаңы маалымат болбосун, ал сөзсүз түрдө жазылышы керек. Ишкердиктеги мындай жазуулардын дагы башка түрлөрү бар. Бул сабакта биз таанышып жаткан жазуулар ишкердиктеги эң эле негизгилер.

Окуучуларга кийинчерээк бул сабакка кайра кайрылууга туура келе тургандыгын айтыңыз. Себеби, алар өздөрүнүн жашылча бакчасын отургуза баштаганда бул ишкердиктин эң негизги жазуулары керек боло тургандыгын эсине салыңыз.



Финансылык иштердин учету

- өсүмдүктү өстүрүүдө колдонулган физикалык ресурстарга (үрөн, шаймандар, ж.б.) кетүүчү чыгымдар
- өндүрүлгөн продуктту соодалоодо же ашканада колдонууда түшкөн жалпы киреше
- өндүрүлгөн продукттан түшкөн кирешенин аны өндүрүүдө кеткен бардык чыгымдарды кемиткенден кийинки түшкөн таза пайда
- продуктту өндүрүүдөгү эмгек күчүнө жумшалган чыгым
- ишкердикти ишке ашырууда карызга алынган каражаттын колдонулушу

Мына ушулардын бардыгы сен жашылча бакча ишкердигин баштап жатканда жазып туруучу ишкердиктин негизги учету.



Ишкердик учетун жүргүзүү ушундай эле маанилүүбү?

1. Ишкердиктин учет китепчеси сага зарыл болгон учурда жүргүзүп жаткан ишкердигиң тууралуу маалымат бералат. Мисалы:

- Ушул күнгө чейин сен алып жаткан түшүмүңө канча каражат жумшадың?
- Өткөн жылкы ишкердигиңе канча чыгым жумшадың? Кайтарымдуулугу кандай болду?
- Быйылкы жылы алган түшүм өткөн жылкыга караганда көбүрөөк болдубу?

2. Ишкердик учетунда ошондой эле ишкердикке жумшалган каражаттар да эске алынат

Ишкердик ээси жүргүзгөн ар бир ишкердиктин учетун өзүнчө, башка киреше же чыгымдарына аралаштырбай жүргүзүүсү зарыл. **Ишкер** адам кандайдыр бир ишкердикти баштоо үчүн жана ага зарыл болгон шаймандарды сатып алуу үчүн биринчиден бул ишке өзү каражат салышы керек. Бул акча каражатын **капитал** дейбиз.

5-кадам: Ишкердик учетун жүргүзүү ушундай эле маанилүүбү?**Окуучуларга түшүндүрүңүз:**

Эгерде ишкер адамдар ишкердиктин учетун жүргүзүүнүн ишкердикти өнүктүрүүдө маанисин түшүнүшпөсө, алар : «Мындай учет жүргүзүүнүн кажети барбы?» деп сурашы да мүмкүн. Ооба, мааниси бар. Ишкердик учетун жүргүзүү менен ишкер адам дайыма ишкердикти андан ары өнүктүрүү аракетин улантат.

Төмөндө ишкердиктин учетун жүргүзүүнүн маанисин далилдеген бир нече себептер берилген:

Кыскача:

- ишкер ээсине жана башкаларга ишкердикке канча каражат салынганын түшүнүүгө түрткү берет
- ал аркылуу качан жана эмне кылганын текшере алат. Бул ага башка бирөөнүн өндүргөн продукциясы (балким башка бирөө көбүрөөк түшүм алгандыр) менен өзүнүкүн салыштырганга мүмкүнчүлүк берет
- түшүм алууга канча каражат жумшаганын билет жана жакшы пайда алыш үчүн түшүмдү сатуудан канча акча табыш керек экендигин эсептей алат

Берилген мисалдарды окуп чыккыла. Текшерүү үчүн окуучуларга суроо бергиле.



Ал ишкердикке багытталгандыктан **ишкердиктин негизги капиталы** болуп эсептелинет. Бул каражат ишкердиктин кызыкчылыгына гана жумшалышы керек. Ал эми, ишкердик үчүн сатылып алынган аркандай шаймандар жана техникалык жабдуулар **өндүрүш каражаттары** делет.

3. Ошондой эле, ишкердиктин жазуулары ишкер адам (мыйзам чегинде иштеген) банктан насыя алууда аны зарыл болгон маанилүү маалыматтар менен камсыз кылат.



Мисал: сен ат (жылкы), араба жана башка шаймандарды сатып алууга каражат жумшадың дейли. Анда бул жерден биз ишкердиктин жеке капиталдык чыгымын (канчага тургандыгын) эсептейли.

Капитал	Наркы (сом)
Бир ат (жылкы)	40 000
Бир араба жана шаймандар	10 000
Капиталдын баасы	50 000

Бирок, булардын бардыгын сатып алуу үчүн сен 20 000 сом акча каражатын карызга алышың керек болот. Анда бул ишкердиктин сенден талап кылуучу жеке капиталдын суммасы $50\,000\text{ сом} - \text{карызга алынган } 20\,000\text{ сом} = \mathbf{30\,000\text{ сомду}}$ түзөт.

Капитал	Наркы (сом)
Бир ат (жылкы)	40 000
Бир араба жана шаймандар	10 000
Капиталдын баасы	50 000
Карыздар	20 000
Ишкердик ээсинин жеке капиталы	30 000
Жеке капиталдын пайызы	60%



Жеке капитал бул ишкердиктеги ишкер адамдын жеке финансылык каражаты. Ишкер адамдын жеке капиталынын болушу карыз берүүчү адам же мекеме үчүн өтө чоң мааниге ээ. Себеби, бул жеке капиталга ээ ишкер адам, иши болбой калган күндө да алган карызын кайтарып бералат дегенди билдирет. Демек, карыз берүүчү карызын кайтарып алаарына, ал эми ишкер болсо бардык карыздарын төлөгөндөн кийин да өзүндө капитал кала тургандыгына ишенет.

ТАПШЫРМА



Пайыз ишкердик жазууларында өтө маанилүү. Ал ишкердиктин көптөгөн операцияларын эсептөөгө жардам берет. Бул жөнүндө кененирээк түшүнүш үчүн төмөндөгү тапшырмаларды аткар:

1. Малчынын 100 ургаачы кою бар дейли. Төлдөө пайызы 60% болсо жана койлор бирден козу төлдөсө, жалпы эсеп менен канча козу төлдөнгөн болот?
2. Чарба ээси 6 000 кг. сабиз өстүрүп, анын 85%ын сатса, канча килограмм сабиз саткан болот?
3. Күйүүчү май сатылуучу станция ээси 900 литр күйүүчү май алып, анын 75%ын сатса, канча литр май саткан болот?
4. Дүкөнгө жумасына 40 кг. сыр түшөт. Дүкөнчү анын 90%ын сатат. Ал эми 10 %ын өзүнүн үйбүлөлүк ашканасында керектейт. Дүкөнчү сырдын канчасын сатып, канчасын өзүнүн ашканасында керектеген болот?
5. Исфана Оштон 380 км. алыстыкта жайгашкан. Ал эми Баткен Исфанадан 140 км. алыстыкта жайгашкан. Оштон Исфанага чейинки жол менен Оштон Баткенге чейинки жолдун пайыздык айырмасы кандай?
6. Жашылча бакчасынан 800 кг. картошка алынса, анын 70 %ы жергиликтүү базарга сатыкка чыгарылса, канча килограмм картошка сатыкка сунушталган болот?

Физикалык учет кандай гана ишкердикти башкарууда болбосун өтө маанилүү. Дыйканчылык жүргүзүү узакка созулган ишкердик. Эгерде сен дыйканчылык менен алектене турган болсоң, иштете турган жериң тууралуу төмөндөгүдөй маалыматтарды жазып жүрүүң дурус:

- Картошканын кандай сорту себилди?
- Картошка өсүп жаткан мезгилинде канча жолу жамгыр жаады?
- Качан жана канчалык суук жана ысык болду?
- Картошка качан сугарылды?
- Канча жер семирткич пайдаланылды?
- Картошканы өстүрүп, карап, жыйганга канча жумушчу күн сарпталды ?
- Канча килограмм картошка жыйналып алынды?
- Канча килограмм картошка үйбүлөдө калып, канчасы жергиликтүү базарда сатылды?

Жооптор:

1. Малчынын 100 ургаачы кою бар дейли. Төлдөө пайызы 60% болсо жана койлор бирден козу төлдөсө, жалпы эсеп менен канча козу төлдөнгөн болот?

$$100 \text{ кой} \times 60/100 = 60 \text{ козу}$$

2. Чарба ээси 6 000 кг. сабиз өстүрүп, анын 85%ын сатса, канча килограмм сабиз саткан болот?

$$6\,000 \text{ кг.} \times 85/100 = 5\,100 \text{ кг.}$$

3. Күйүүчү май сатылуучу станция ээси 900 литр күйүүчү май алып, анын 75%ын сатса, канча литр май саткан болот?

$$900 \text{ литр} \times 75/100 = 675 \text{ литр}$$

4. Дүкөнгө жумасына 40 кг. сыр түшөт. Дүкөнчү анын 90%ын сатат. Ал эми 10 %ын өзүнүн үй-бүлөлүк ашканасында керектейт. Дүкөнчү сырдын канчасын сатып, канчасын өзүнүн ашканасында керектеген болот?

$$40 \text{ кг.} \times 90/100 = 36 \text{ кг. сатылды}$$

$$40 \text{ кг.} \times 10/100 = 4 \text{ кг. ашканада керектелди}$$

5. Исфана Оштон 380 км. алыстыкта жайгашкан. Ал эми Баткен Исфанадан 140 км. алыстыкта жайгашкан. Оштон Исфанага чейинки жол менен Оштон Баткенге чейинки жолдун пайыздык айырмасы кандай?

$$140 \text{ км.} / 380 \times 100 = 36,8\%$$

6. Жашылча бакчасынан 800 кг. картошка алынса, анын 70 %ы жергиликтүү базарга сатыкка чыгарылса, канча килограмм картошка сатыкка сунушталган болот?

$$800 \text{ кг.} \times 700/100 = 560 \text{ кг.}$$

7-кадам: Физикалык учет

Бул ишкердикте күнүгө же ай сайын эмне болуп турганын, кандай иш-аракеттер аткарылганын көрсөтүп туруучу маалыматтар жыйнагы экендигин айтыңыз. Кээ бир учеттор күнүгө, кээ бири жума сайын же ай сайын жүргүзүлөт. Күн сайынбы, ар жумадабы же ай сайын жазуу жүргүзүү керекпи, бул белгилүү бир ишкердиктин түрүнө ылайык колдонулат. Ал эми мыкты ишкер өзүнүн күндөлүгүнө ишкердикте күн сайын болуп жаткан окуяларды жазып жүрөт.

Окуучуларга бир айлык күндөлүк мисал катары берилди.



Мындай маалыматтарды жазбай коюу оңой, жөн гана «мен картошка айдадым, сугардым, жыйнап алдым жана саттым, мен буга ыраазымын» деп айтсаң деле болот. Бирок, эгерде сен бул маалыматтарды жазып жүргөн болсоң, сен башкалардын картошкадан алган түшүмү менен өзүңдүкүн салыштырат элең да, балким өзүңө мындай суроо бермексиң: «Эмне үчүн менин алган түшүмүм тигил адамдыкынан эки эсеге аз?»

Ошентип, ишкердикте мындай маалыматтарды дайым жазып жүрүү – ишкер адамга болуп турган кыйынчылыктарды эске алууга жана аларды талдоого, ишкердиктин эмне себептен анча ийгиликтүү болбой калганына жооп табууга жардам берет.

Күндөлүк – бул физикалык учет жүргүзүү. 1 сотик жерге отургузулган картошка ишмердүүлүгүнүн күндөлүгү төмөнкүдөй болушу мүмкүн:

Ай	Иш-аракет	Эскертүүлөр
Апрель	- Жерди айдаганга даярдык көрүү үчүн жумушчу күчүн жалдоо - Кык жана саман алып келүү - Картошка үрөнүн сатып алуу - Азоттук жер семирткич сатып алуу - Үрөндү эгүү	эки күн 36 кг 2 баштыкча
Май	- Сугаруу - Жерди жумшартуу	
Июнь	- Сугаруу - Зыянкечтерге каршы дарылоо	дарылар
Июль	- Сугаруу - Түптөө	
Август	Зыянкечтерге каршы дарылоо	дарылар
Сентябрь	- Түшүм жыйноого даярдануу - Түшүмдүн жарымын сактоо үчүн салкын жерди даярдоо - Түшүм жыйноого эмгек күчүн даярдоо	2 киши
Октябрь	- Түшүмдү жыйноо - Картошканы чоң-кичинесине жараша сорттоо - Кийинчерээк ноябрь айында кымбатыраак баага сатуу үчүн түшүмдүн жарымын сактап коюу - Төрттөн бир бөлүгүн үйбүлө керектөөсү үчүн алып коюу - Төрттөн бир бөлүгүн базарга октябрда ташып жеткирүү	1 жүк ташуучу унаа өз күчү менен
Ноябрь	- Жумушчуларды жалдап, жер төлөдөн картошканы чыгаруу - Ташуучу унаа уюштуруу - Базарда жогорураак баада сатуу	1 киши 1 жүк ташуучу унаа өз күчү менен

Бул күндөлүктө картошканы өстүрүү маалында жүргүзүлгөн иш-аракеттердин бардыгы көрсөтүлгөн. Бул жерде дагы башка иш-аракеттерди киргизсе да болот, бирок жазуулар канчалык татаал болсо, аны жазып туруу да ошончолук көп убакытты талап кылат, ошентсе да, бул сага сен өстүргөн картошка – райондогу эң жакшы сапаттагы картошка экендигине ишеним берет.





Жогоруда берилген күндөлүк – ай сайын түзүлүүчү күндөлүк. Ал эми, ишкердикти баштаганда күн сайын күндөлүк жазган туура, ал ишкердиктеги болгон бардык окуяларды ичине камтып, ишкердиктин ар бир кадамы тууралуу толук маалымат бералат. Мындай күндөлүк жекече күндөлүктү элестетет, бирок андагы маалымат ишкердиктеги иш-аракеттер жөнүндө болмокчу.

Төмөндөгү ай сайын толтурулчу күндөлүккө мектепте күнүгө кандай окуялар болгонун жазып тур. Мисалы, мектеп алдындагы балдардын мушташа кеткенин же ачык турган терезеден класска чымчык учуп кирип келгенин, ж. б. у. с. сол жактагы тик бурчтуктун ичине датаны коюп тур.

Ай:

Күндөр	Дүйшөмбү	Шейшемби	Шаршемби	Бейшемби	Жума	Ишемби/ Жекшемби
1-жума						
2-жума						
3-жума						
4-жума						
5-жума						

Финансылык бюджет бул күндөлүктүн бир түрү, мында өсүмдүктү өстүрүүдө жумшалган чыгымдар ирети менен көрсөтүлөт. Финансылык бюджет физикалык бюджет менен байланышып кетет. Төмөндөгү мисалдан чыгымдардын качан сарпталгандыгын, сарптоо себебин жана сарпталган сумманы көрүүгө болот.

Бул бюджет картошкага эле кеткен чыгымдарды көрсөтөт. Аларды **Өзгөрүлмө чыгымдар** же **Күндөлүк чыгымдар** дейбиз, анткени алар айдалган жердин аянтына жараша өзгөрүлүп турат. Эгерде картошка 10 сотик жерге өстүргөн болсо, 1 сотик жерге караганда чыгымдары 10 эсеге кымбат болот.

Ал эми, бюджеттеги чыгымдардын дагы бир түрү бул **Туруктуу чыгымдар**. Бул чыгымдар ишкердиктин канча өндүрүшүнүн көлөмүнө карабастан, анын жөн гана болуп турушу үчүн төлөнө турган туруктуу төлөм. Мисалы, Жер салыгы сен жерге өсүмдүк айдаганыңа карабастан дайыма төлөнүшү керек, демек бул – туруктуу чыгым. Көбүрөөк жер айдасаң гана көбүрөөк салык төлөшүң керек болот.

8-кадам: Тапшырма

Окуучулар бул процессти тереңирээк түшүнүш үчүн, мектептин турмушунан күндөлүк жазуу тапшырмасы окуучулардын китебинде берилген. Күндөлүк баракчасынын жогорку сол бурчуна ар бир күндүн датасы коюлгандыгын, күнүмдүк жана өзгөчө окуялардын жазылышын текшерип туруңуз.

9-кадам: Финансылык бюджет

Мында финансылык бюджет жөнүндө түшүндүрмө берилип, ага мисал келтирилген. Сабакта окуучуларга бюджет тууралуу толугураак маалымат берилет.



Картошка өстүрүүнүн финансылык чыгашаларынын бюджети

Ай	Иш-аракет	Сумма	Баасы (сом)	Баардыгы (сом) (1 сотых үчүн)
Апрель	- Жерди айдаганга даярдык көрүш үчүн жумушчу күчүн жалдоо - Картошка үрөнүн сатып алуу - Азоттук жер семирткич сатып алуу - Үрөндү айдоого эмгек күчү	Өз күчү менен 36 кг. 2 баштыкча Өз күчү менен Бир күн	100 17 15.0 100	(100) 612 30 (100)
Май	• Сугаруу		20	20
Июнь	• Сугаруу • Зыянкечтерге каршы дарылоо	Дарылар	20 төлөнгөн 2000/100 сотик	20
Июль	• Сугаруу		20 төлөнгөн	
Август	• Зыянкечтерге каршы дарылоо	Дарылар	2000/100 сотик	20
Сентябрь	- Түшүм жыйноого даярдануу - Түшүмдүн жарымын сактоо үчүн салкын жерди даярдоо - Түшүм жыйноого эмгек күчүн даярдоо	Өз күчү менен Бир күн	100	(100)
Октябрь	- Түшүмдү жыйноо - Кийинчерээк ноябрдын аягында кымбат баага сатуу үчүн түшүмдүн жарымын сактап коюу - Жарымын (м:138 кг) базарга октябрда ташып жеткирүү	Өз күчү менен Эки күн Өз күчү менен Эки күн	100 100	(200) (200)
Декабрь	• Жарымын (м:137 кг) базарда кымбатыраак сатуу	Өз күчү менен Эки күн	100	(200)
Бардыгы:				(900) 702
Бардык чыгымдар:				1 602

Бюджетте ошондой эле ишкердүүлүктөн алынуучу пландаштырылган кирешени да кароо керек. Картошканын түшүмү 1 сотик жерден 275 кг дейли. Эгерде алынган түшүмдүн баары сатылган болсо, **Дүң киреше** төмөндөгүдөй эсептелет:

Октябрда 138 кг сатылса – 10 сом/кг. дейли = 1 380 сом,

Декабрда 137 кг сатылса – 12 сом/ кг. дейли = 1 644 сом

Ошентип, 1 сотик жерден алынган **Дүң киреше** = 3 024 сомду түзөт



Ошентсе да, өндүрүшкө кеткен чыгымдар таза пайданы аныктоодон мурун каралышы зарыл.

Жогорудагы таблицада күтүлгөн бардык чыгымдар көрсөтүлгөн, бирок ал жерде өзүңдүн эмгегиндин баасы да бар. Расмий катталган ишкердикте, бул жумушчу күчүнө кеткен чыгымдар ишкердиктин кирешелеринен төлөнүшү керек, бирок сенин чакан жашылча өстүрүү ишмердүүлүгүндө бул чыгымдардын эсебинен сен өзүңө-өзүң эмгек акы төлөбөй эле, ишкердикте калтырганың оң. Анда сен келерки жылкы ишмердүүлүгүңө көбүрөөк салым кошо аласың.

Демек, **чыныгы пайда** 3 024 сом кемитилген 1 602 сом = 1 422 сом

Ал эми, эгерде сен өзүңдүн эмгегин үчүн акы албай иштесең, бардык картошка сатылгандан кийинки сага түшкөн пайда 1 602 сом кошуу 900 сом = 2 322 сомду түзөт.

Ишкердиктеги чыгымдар

Жыйынтыктай келсек: Ишкердиктеги негизги чыгымдар булар – **Негизги чыгымдар**, **Өзгөрүлмө чыгымдар** жана **Туруктуу чыгымдар**.

Ошондуктан, Чыгымдар бюджетинде эки негизги компонент бар: **Негизги чыгымдар** жана **Өзгөрүлмө чыгымдар**

Бардык бюджеттердей эле, Чыгымдар бюджети да жөнөкөй болушу, же болбосо чоңураак ишкердик үчүн татаалыраак түзүлүшү мүмкүн.





БЮДЖЕТ ТҮЗҮҮНҮН НЕГИЗДЕРИ

Жаңы сөздөр

Физикалык ресурстар	ишкердигинди жүргүзүү үчүн керек болгон нерселер, м: жер, үрөн, маркетингге байланыштуу чыгымдар.
Финансылык ресурстар	ишкердикке жумшалган сактоолор жана насыялар.
Чыгымдар	ишкердикти жүргүзүүгө, товар өндүрүүгө жана аны сатууга жумшалуучу акча каражат.
Акча каражаттардын жүгүртүүсү	белгилүү бир убакыт аралыгында көрсөтүлгөн ишкердиктеги киреше жана чыгашалардын айрмасы.

Маанилүү эскертүү:

Сенин ишкердигинди жүргүзүүдө акча каражатынын жүгүртүү натыйжасы ардайым оң сумманы түзүүсү зарыл. Ошондуктан, берилген айдын ичинде сатуудан түшкөн киреше чыгашалардан жогору болушу керек, же болбосо терс айырма өздүк сактоолордун же насыянын эсебинен толукталышы керек. Ишкердик планына жараша, керек болгон учурда сенин акчаң жок болуп калса, анда ишкердигиң токтоп калат. Ошон үчүн сен ишкердикти баштоодон мурда кылдаттык менен реалдуу ишкердик планын түзүшүң керек, анда чыгаша кылуу керек болгон учурларда акча каражатын кайдан алаарыңды да белгилеп кетүүң оң болот.

Бюджет түзүү деген эмне?

Бюджет түзүү – бул келечекти финансылык жактан пландоо боюнча аткарылуучу көнүгүү.

Пландоонун маанилүүгү

Эгерде үйбүлөң менен шаардан сыртка тоого эс алууга баратсаң, үйбүлөңдүн ар бир мүчөсү эмне кыларын алдынала пландаштырат. Ата-эне транспорт жана тамак жөнүндө кам көрөт. Балдар ойногонго топту алышы мүмкүн. Пландаштыруу – бул келечек жөнүндө ойлонуу, б.а. эгерде сен бир нерсени пландаштырсаң, андан натыйжа аласың. Эгерде сен топ алып жатсаң, демек, бул силердин тоодо топ ойнооруңарды бышыктайт. Тоодо эсалуунун алдынала планын түзсөң, мындай эсалуу ийгиликтүү жана бир топ жагымдуу болот.

6-сабак: Бюджет түзүүнүн негиздери

Мугалим үчүн колдонмо

Эскертме:

Бул сабактын максаты – бул окуучуларга жашылча бакча айдоо сыяктуу кичинекей ишкердик болсо да, аны баштоодон мурда пландоо маанилүүлүгүн көрсөтүү. Ушул сабактагы мисалдар жана тапшырмалар - эң негизгиси окуучулар кандайдыр бир ишкердикти баштаганда ким да болбосун бюджетти түзүп алышы зарыл экендигин түшүндүрүү үчүн берилген. Кийинчерээк ушул курста алар өз жашылча бакчаларын пландаштыра баштаганда бюджеттин керектүү маалыматтары берилет.

Бул сабакты баштоодон мурун: Окуучуларга ишкердикти пландоо жана эсеп жүргүзүү жөнүндө айтып берүү үчүн айылда өзүнүн эсеп жүргүзүү жөндөмдүүлүгү менен таанымал бирөөнү сабакка чакырсаңыз болот.

1-кадам: Окуучуларды жаңы сөздөрдү окуп чыгуусун сураныңыз. Андан кийин тандап кээ бир окуучуларды жаңы сөздөрдү кантип түшүнгөнүн өз сөздөрү менен айтып берүүнү сураныңыз.

2-кадам: Пландоонун маанилүүлүгү бөлүгүн окуп чыгып, окуучулар менен талкуулаңыз, кылдаттык менен түзгөн пландоо ийгиликтүү натыйжага жеткирген башка мисалдарды келтиргиле деп сураңыз. Мисалы, жакшы уюштурулуп өткөн үйлөнүү тою кылдат пландоонун натыйжасы. Бир жакка эс алууга баруу, же болбосо кечени өткөрүү үчүн төмөнкүлөр керек экендигин түшүнгөнүн аныктагыла:

- эмнелерди жасоо керектигин пландоо
- эмнелерди өзүбүз менен ала кетишибиз керек
- даярдаганда канча акча керек





Келгиле, ар бирибиз ар түрдүү нерселерди алабыз. Ошондо, бизге керектүү нерселердин бардыгын алган болобуз!

План натыйжалуу болду



Бюджет түзүү – бул пландоо жана алдынала билүү. Баарыбыз эле план түзөбүз, келечекте эмне болорун алдынала билгенге аракет кылабыз. Ишкердиктин бюджетин түзүү ошондой эле бир өзгөчө мааракеге даярдык көрүү сыяктуу эле процесс. Ошого карабастан, ишкердиктин бюджетинде келечекте боло турган нерселерди, материалдык жана финансылык жетишкендиктерди ж.б. ишкердиктин алкагындагы иш-аракеттерин алдынала билүү үчүн фактылар жана цифралар логикалык түрдө кагаз бетине түшүрүлөт.

Бюджетте пайдалануучу маалыматтын түрлөрү

Финансылык каражатты пайдаланууну пландоо, жана сатып алынган же колдонулган нерселердин эсебин жүргүзүү максатында сен бул маалыматтарды бюджетке киргизесиң. Колдо бар буюмдар- курулуш устундары, шаймандар жана жардам берген кошуналарды ыраазы кылуу үчүн союлган тооктор- булардын баары тең ишкердигиңдин чыгымдары.

3-кадам: Окуучулар менен **Бюджет түзүү - бул пландоо жана алдынала билүү** деген бөлүмдү окуп чыгыңыз. Бюджет түзүү – бул акча каражатын жана убакытты ийгиликке жетиш үчүн план түзүү экендигин түшүндүрүңүз. Бул анча деле кыйын эмес, ким до болсо түзө алат жана дайым эле түзүп жүрөт. Ишкердикти баштоодон мурун реалдуу жана кылдат план түзүп албаса, ийгиликке жетишүү белгисиз болот.

4-кадам: Бюджетте пайдалануучу маалыматтын түрлөрү

Биринчи кезекте окуучуларга Физикалык ресурстар - бул буюмдардын тизмеси-шаймандар, үрөн, ж.б. ишкердикке керек болгон нерселер. Финансылык ресурстар - бул ишкердикти жүргүзүүгө байланыштуу чыгымдар. Сатуудан түшкөн киреше менен салыштырганда, болочок пайданы алдынала билсе болот. Чыгымдар бул жалгыз гана акча жумшалган кезде эмес, колуңда бар нерсени пайдаланган учур экендигин да баса түшүндүрүңүз. Анткени мындай нерселердин да базар баасы бар, жана алар ишкердикке пайдаланса, ишкердиктерге сарпталган чыгымдардын бөлүгүн түзөт. Сүрөттө тартылган тооктор да жаш жигиттин короосунда мурун эле бар болчу, бирок аларды жардам берген кишилерге союп берген үчүн, аларды сата албай калды, демек чыгашага учурады. Арбир ушундай заттын баасы бюджетке киргизилиши керек, анткени ишкердикти жүргүзүп жатканда бардык нерсенин так жана чыныгы эсеби жүргүзүлүшү керек.

Түшүнүктүү болуш үчүн төрт бурчтуктардын ичиндеги маалыматты бир окуучу класска оозеки окуп берүүсүн сураныңыз.



Физикалык чыгымдар жана натыйжалар

Ишкердиктин физикалык чыгымдары жана күтүлгөн физикалык жыйынтыктары, б.а. жашылча отургузуу үчүн канча жер керек, канча үрөн керек, же бир жумада 100 жумуртка алыш үчүн канча тоок керек.

Финансалык чыгымдар

Ишкердикти түзүү үчүн керектелген каражат, ишкердикти жүргүзүү үчүн кетирилген чыгымдар, жана продукцияны саткандан келип түшкөн киреше. Бул топтогон сактоолорундун канчасын ишкердикти өнүктүргөнгө жумшаганыңды, жана канча кредит алыш керектигин көрсөтүп турат.

Чыгымдар

Товар өндүрүш үчүн ишкердикке жумшалуучу каражаттар. Чыгымдар ишкердикте пайдалана турган физикалык ресурстар болушу мүмкүн, м: жер семирткич же үрөн. Үрөн же жер семирткичти сатып алуу чыгашаларын сен финансылык сактоолорундун эсебинен төлөсөң болот. Сарайда жаткан курулуш устундары да ишкердиктин бир бөлүгүнө жумшалып калышы мүмкүн, мындай учурда ал устундардын базар баасы бюджетте көрсөтүлүшү керек.

Бюджет түзүүдөгү убакыт фактору:

Бюджет убакыттын белгилүү бир мезгилине түзүлөт. Бул мезгил, эгерде сүттөн сыр өндүрүүнү көздөсөң бир нече жуманы камтышы мүмкүн, жашылча өстүрсөң – бир нече айды, ал эми өз чарба жүргүзүүнү ойлосоң – бир нече жылды камтыйт.

Бюджеттин пайдасы эмнеде?

Бюджетти түзүүгө киришкениң – бул ишкердикти жүргүзүүдөгү бардык факторлорду кылдаттык менен ойлонуп чыкканыңды билдирет. Ишкердикти жүргүзүү мезгилинде кандай ресурстар керек экендигин жана ишкердигиң келечекте кантип өнүгөөрүн алдын ала пландашың зарыл. Бюджет сага ишкердигиңдеги көздөгөн максатына жетүүгө жол көрсөтөт. Бюджет сага канча акча сарпталганын, канчасы калганын, ошондой эле эмне кылыш керектигиң айтып турат. Бул эч нерсе унутулбастан, кылдаттык менен түзүлгөн тизме, анын ичинде пландыштырылган чыгымдар мүмкүн болгон реалдуу каражат булактары менен биргеликте көрсөтүлүшү керек.

Бюджет өзалдыңа койгон максатка колунда болгон ресурстарды пайдаланып, кантип эң тез жана эң натыйжалуу жол менен жетишсе болорун көрсөтүп турат. Бирок ал жолдон убактылуу чыгып кетүүгө мажбур кылган себептер болот, бирок күтүлбөгөн жагдайларды жөнгө салгандан соң, б.а. “жол оңдолгондон” кийин, кайра максатыңа алпарган жолго түшө аласың.

План же бюджет түзбөй койсок кандай коркунучтарга дуушар болобуз?

Эгерде ишкердикти баштап жатканда бардык иш-аракеттердин жана чыгымдардын тизмесин түзүп албасаң, аны уюштурууга канча убакыт жана качан канча акча каражаттарынын керектигин билүү кыйын. Үрөндү сээп алып, ага жер семирткич сатып алууга акчаң жок болуп калышы мүмкүн. Бул дегени – сен акчаны сарптап коюп, бирок андан эч кандай киреше албай каласың дегенди билдирет. Демек керектүү каражатты таба албагандыктан сен акчаны текке кетирип жаткан болосуң. Акчаны жөн эле шамалга чачып жатканыңды элестете аласыңбы?

5-кадам: Бюджет түзүүдөгү убакыт фактору. Чарбанын же жашылча бакчанын бюджетин түзүүдө, ишкердикти жүргүзүүнүн убактысы өсүмдүктөр же мал өсүп, аларды маркетинг кылганга чейинки убакытты камтыш керек. Бул убакытты өзгөртүүгө кыйын себеби ишкердин колунан келбей турган нерсе. Окуучулар акчага үрөн жана башка нерселерди сатып алгандан артып, андан канча пайда тапканын билгиче бир топ убакыт күтүш керектигин түшүнүшү керек. Ийгиликтүү болуш үчүн **Чыдамкай** болуш керек жана ишкердиктин жүрүшүндө дилгирликти жоготпой иштөө зарыл.

6-кадам: Бюджеттин пайдасы эмнеде?

Окуучулар жакшыраак түшүнүшү үчүн жардам берүү ыкмалары:

Окуучулар бул бөлүмдү окуп, сүрөттөр менен таанышкандан кийин

- I) бир нече окуучуну тургузуп, эмне үчүн бюджет ишкердиктин ийгиликтүү болушуна жардам берет деп сураңыз
- II) алардын кимдир бирөөсү мындай пландоо ыкмасын колдонуп көргөндүгүн, же колдонгон кишилерди билгенин сурап, билиңиз. Андай кишилер менен маектешип, бюджетти түзүү аларга кандай пайдасын бергенин эртеси күнү класска айтып берсе болот
- III) эгерде айыл кеңешчиси же айылда кимдир бирөө чечим кабыл алганда бюджет түзсө, аларды мектепке чакырып, окуучулар менен маек курушун сураныңыз. Эгерде ал киши макул болсо, аба ырайы да жакшы болсо класстан сыртка чыгып, маектешиле.



7-кадам: План же бюджет түзбөй койсок кандай коркунучтарга дуушар болобуз?

Бюджет кишиге ишкердикти түзүү үчүн канча убакыттын жана канча каражаттын талап болорун алдын ала билүүгө мүмкүнчүлүк берет. Эгерде ишкердикти пландаштырып албаса, жаңы баштаган ишкер караңгыда жүргөндөй болуп, иши да оңунан чыкпай калат.





ТАПШЫРМА



Кийинчерээк ушул курста, сен кичинекей жашылча бакчасын иштетесиң. Кээ бир нерселерди мүмкүн үйбүлөңдөн, досторундан алып турууга мажбур болосуң, бирок ал нерселердин наркы дагы эле болсо сенин планыңдын жана бюджетиндин бир бөлүгү болуп кала берет. **Ишкердикти баштап алгандан кийин айран калып, өкүнбөш үчүн, бул чыгымдарды кылдаттык менен изилдеп чыгуу өтө зарыл. Сенин оюң боюнча кандай чыгымдар болушу мүмкүн болсо, ошолорду тизмелеп чык.**

Чыгым	Саны	Бирдик баасы	Жалпы наркы	Жалдоо, сатып же насыяга алуу
Бардыгы:				

Класстын ичинде жогорудагы таблицаны толтуруп чыккандан кийин, жазган маалыматыңды жергиликтүү базарга барып, текшерип көрсөң болот. Мындай текшерүүнү мезгил-мезгил менен жүргүзүп турсаң, кээ бир чыгымдардын наркынын өзгөртүүлөрүн байкайсың. Бул ошол чыгымдын берилген мезгилдин ичинде бар же жок болуусуна байланыштуу.

Андан сырткары, бюджет кадыресе шарттар орундалган учурда алдынала билгенге мүмкүнчүлүк бергени тууралуу баса белгилеңиз. Бирок, **аба ырайын** контролдой албагандан кийин, дыйкан үчүн бул **коркунуч** болот да, ага көз салыш керек. Эгерде жаан күткөн кезде жаабаса, анда дыйкан өз ишкердик планына жана бюджетине **өзгөртүү** киргизиши керек жана эгинди көбүрөөк сугарууга кете турган чыгымдарды кошуш керек. Мындай коркунучтар дыйкан күткөн кирешени азайтат. Ишкердик планга же бюджетке жараша жүрбөй калган учурларда дыйкан дилгирлик жана жоопкерчилик менен мамиле жасаганы аны ийгиликтүү болушуна шарт түзөт. Демек, мындан төмөнкүнү үйрөнсөк болот: «Эгерде ишиң жакшы жүрүшпөй жатса, шылтоо издөөнүн ордуна мурунку кабыл алган чечимдеринди ойлоп көрүп, бул катачылыктардын алдын алса болмок беле деп талдоо жүргүз. Мурда кетирген катачылыктардан сабак ал». Окуучулар өзүнүн кыйынчылыктарын аба ырайына шылташы мүмкүн, бирок алар алдыналуу чараларын көрбөсө, айып кимде?

8-кадам: Тапшырма

Бул тапшырма окуучуларга жашылча бакча ишкердигин пландоого жана түзүүгө байланыштуу кошумча маалымат берет. Алар бош убагында базардагы бааларды изилдеп чыгыш үчүн бир аз убакыт керек. Эгер жашылча бакчасын ийгиликтүү жүргүзгөн ишкер болсо, ал киши чакырылып, окуучулардын чыгымдар жөнүндө суроолоруна жооп бермек.



Бюджет дайым эле туура түзүлөбү?

Бюджет – бул келечекте кандай өзгөрүүлөр болуусу ыктымалдыгы жөнүндөгү сенин **оюң боюнча түзүлгөн эсеп**. Мисалы, картошка отургузгандан кийин жаан жайт деп божомолдойсуң, анткени жылдын ушул жаз мезгилинде көпчүлүк учурда жаан жайт. Бирок, чыныгы турмушта жаан убагында жаабай калып, картошка жакшы өсүшү үчүн жана жакшы түшүм алыш үчүн картошканы көбүрөөк сугарууга мажбур болушуң да ыктымал. Бул күтүлбөгөн чыгаша. Бюджет түзүүдө сен пландаштырган эсептен тышкары ар түрдүү **коркунучтар** сени четке чыгарып тышкары салышы мүмкүн. Ал эми мындай коркунучтарды эске алып, план түзгөн болсоң, кыйынчылык учураган учурда да аны чечүү жолун оңой эле таба аласың.

Акча жүгүртүү бюджети

Акча жүгүртүү бюджети качан киреше түшөт жана кайсыл убакта чыгымдарды каржылоо үчүн каржы алуу керектиги жөнүндө сага маалымат берип турат.

Картошка өстүрүүнүн акча жүгүртүү бюджети келтирилген мисалга кайрылалы. Берилген **убакыттын аралыгы 1 ай**. Көбүнчөсү ошол эле чыгымдар бир нече айдан кийин кайталана бергенин көрөсүң. Эмгек күчү апрелде, сентябрда жана октябрда керектелет. Ушул сыяктуу чыгымдарды жана кирешелерди бир эле Акча жүгүртүү таблицасында көрсөтсө болот. Төмөндө берилген таблица сенин жашылча бакчаңдын бюджетине салыштырмалуу бир топ татаалыраак, себеби мында көбүрөөк маалымат берилген.

1 сотик жерде картошка өстүрүүнүн Акча жүгүртүү бюджети

Берене	апр	май	июнь	июль	авг	сент	окт	нояб	дек	Бардыгы
Коромдор										
Картошка үрөнү	612									
Жер семирткич	30									
Суугарган суу		20								
Дарылар			20		20					
Бардык коромдор	642	20	20		20					702
Сатуулар							1380		1644	3024
Бир айлык дефицит же профицит	-642	-662	-682	-682	-702	-702	+678	+678	+2322	+2322

Түшүндүрүү: Таблицада берилген *Бардык чыгашалар* иш-аракетке тиешеси жок каражат болушу керек: сактоолор же кредит. Көрүп тургандай, октябрда сенин инвестицияң пайдага айланат. Бул бир сотик жашылча бакчасынын мисалында сенин жумушчу күчүң эсепке алынган эмес.

Акча жүгүртүү бюджети 2322 сом пайда тапканыңды көрсөтүп турат. Өндүрүлгөн картошканы сатуудан түшкөн 3024 сом кирешеден жалпы сарпталган 702 чыгымдарды кемитесиң. Бирок бул эсепте жумушчу күчү чыгаша катары эсептелбегендигин байкагын. Алган пайданын эсебинен сен кийинки жылы жашылча бакчаңдын айдоо аянтын кеңейте аласың, андан арткан акчаны болсо, жакшы эмгектенгениң үчүн өзүңө сыйлык кылсаң болот.

9-кадам: Бюджет дайым эле туура түзүлөбү?

Бюджет – бул ишкердикти баштоодон мурун түзүлө турган пландоо документи экенин түшүндүрүңүз. Күтүлбөгөн жагдайлар дайыма болот. Андай учурларда, ишкер киши бюджетти жакшылап карап, керектүү өзгөрүүлөрдү киргизиши керек. Эгерде кошумча чыгымдар болсо кошуу керек. Эң туурасы бюджетте чыгымдарды эң кымбат бааларда коюп, ал эми кирешени эсептегенде эң арзан бааларга негиздөө.

10-кадам: Акча жүгүртүү бюджетти:

Мында ишкердик планы боюнча күтүлгөн чыгаша жана кирешелердин суммасы чыныгы киреше жана чыгашалар менен салыштырылат. Так ушул бюджет күтүлбөгөн чыгымдар пайда болгондо өзгөрүүнү талап кылат.

Бул мисал, жашылча бакчасын айдоого негизделет. Окуучулар өз жашылча бакчасын пландаган сабакта алар үчүн толтурууга берилген толук бюджет киргизилет.

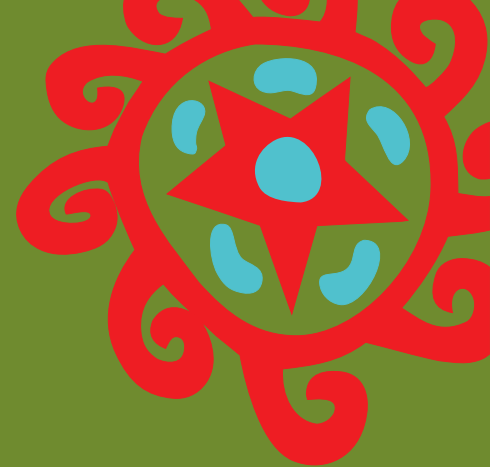
11-кадам:

Ушул бюджеттеги убакыт бөлүктөрүнө окуучулардын көңүлүн буруңуз. Бул убакыт бөлүктөрү керектелүүчү нерселер качан сатып алынгандыгын, физикалык операциялар, мисалы: жер семирткичтерди колдонуу качан болгондугун көрсөтүп турат.

Андан сырткары бул мисал картошка өстүрүүдөн түшкөн кирешенин эсебинен дыйкан ишкердиктин башында алган насыяларын кайтарып берүүгө мүмкүнчүлүк алаарын далилдеп турат. Кирешенин эсебинен бардык чыгымдарды жана насыяларды (анын ичинде насыя – **баштапкы сумма** жана насыя пайдалануу акысы – **пайыздык үстөк**) төлөгөндөн кийинки калган сумма таза пайданы түзөт. Ушул таза пайданын бөлүгү келерки жылкы чыгымдарды каржылоо үчүн пайдаланылышы керек.



3- БӨЛҮМ



КЕҢЕШ ЖАНА КАРЖЫ АЛУУ



- | | |
|----------------|------------------------|
| 136-бет | Коркунучтарды башкаруу |
| 146-бет | Кичи кредит алууга жол |
| 168-бет | Кеңеш алуу |

Сабактардын максаттары жана натыйжалары

7. Коркунучтарды башкаруу

Максаты: Ишкердикке терс таасирин тийгизе турган факторлор бар экендигин, жана ишкердикте чечимдерди кабыл алууда бул факторлорду эске алуу зарыл экендигин түшүндүрүү.

Натыйжасы: Окуучулар ишкердикке таасир эткен факторлор жөнүндө кабардар болушат. Пландоо процессинде аларды унутпоо керектигин тушунушат. Көйгөйлүү маселелерди биргелешип чечүү тажрыйбасына ээ болушат.

8. Кичи кредит алууга жол

Максаты: Окуучуларга кичи кредиттин пайдалуу жактары жөнүндө жана аны алуу үчүн кандай талаптар бар экендигин түшүндүрүү.

Натыйжасы: Айыл жергесинде ишкердикти өнүктүрүүдөгү негизги курал бул кичи кредит экенин окуучулар түшүнүү менен алар кредит алуучулардын милдеттенмелери жана жоопкерчиликти тууралуу маалымат алышат. Ишкердик тажрыйбаларында жана жекече чечимдерди кабыл алууда жоопкерчиликтин маанилүүлүгүн түшүнүшөт.

9. Кеңеш алуу

Максаты: Окуучуларды Кыргызстандын айыл чарбасындагы кеңеш беруу кызматтары менен тааныштыруу, жана айыл чарбасында ишкердик менен алектенген ар бир адамдын кеңеш алуу мүмкүнчүлүгүнө ээ болушу зарыл экендигин түшүндүрүү.

Натыйжасы: Окуучулар чакан жашылча бакча ишкердигин жүргүзүүдө кеңеш жана жардам бере турган кеңеш берүү кызматтары жөнүндө маалымат алышат. Алар кеңеш алуунун маанилүүлүгүн, алган кеңешти колдонуу бул жеке жоопкерчиликти талап кылган жекече чечим экендигин түшүнүшөт.



КОРКУНУЧТАРДЫ БАШКАРУУ

Жаңы сөздөр

Ишкердиктеги коркунучтар

ишкердиктин натыйжалуу жүрүшүнө терс таасирин тийгизүүчү тоскоолдуктар. Алар операциялык, табигый жана саясий коркунучтар болушу мүмкүн.

Коркунучтарды башкаруу

ишкердикке залалын тийгизген аркандай көрүнүштөрдүн, коркунучтардын алдын алуу же аларды кыскартуу максатында мындай көрүнүштөргө каршы жасалган натыйжалуу иш-аракет.

Бул сабакта сен ишкердиктин жүрүшүнө терс таасирин тийгизүүчү коркунучтарды кантип аныктоону жана аныкталган коркунучтардын кантип алдыналуу жана аларды кыскартуунун натыйжалуу жолдору менен таанышасың.

Анда эмесе, чарбаны карап көрөлү:



Бул чарбада үч негизги ишмердүүлүк иши жүргүзүлөт:

- Жашылча өстүрүү
- Жемиш өстүрүү
- Сүт багытындагы эчкилерин багуу

Мында чарба ишкердиги ушул үч багыттагы ишмердүүлүктүн ар биринде өндүрүлгөн продукцияны базарга чыгаруудан көзкаранды. Ар бир продукциянын маркетинг (соода) чынжыры жана колдонулушу ар түрдүү.

Бир эле мезгилде үч негизги ишмердүүлүктү жүргүзүү менен бул чарба ээси коркунучтарды үчкө бөлдү. Башкача айтканда, бул өндүрүлгөн үч продуктту сатууда, булардын үчөөнүн тең бир эле мезгилде баалары арзандап кетүү коркунучуна дуушар болбойт. Мындан тышкары, бул үч түрдүү продукт аркандай базарда жана жылдын ар-башка мезгилинде сатылат.

7-сабак: Коркунучтарды башкаруу

Мугалим үчүн колдонмо

Бул бөлүмдү баштоодон мурун төмөндөгүлөрдү изилдеп чыккыла:

- Жергиликтүү коомчулукта маалыматтын кайсы булактары бар?
- Чарба ээлери үрөн, топуракты (жерди) даярдоо ж.б. боюнча жаңы маалыматтарды кайдан алышат?

1-кадам:

Ишкердиктин бардык түрлөрүндө, анын ичинде чарбада да ал жерде иштеп жаткандар үчүн коопсуз болушу жана ар бир жумушчу орунда коопсуздук планы болушу зарыл экендигин эскертип өтүңүз. Ал эми бул китептин кийинки сабагы чарбанын коопсуздугу тууралуу болмокчу.

2-кадам:

Ишкердикте ал ишкердикти жүргүзүп жаткан адамдар алдын алалбай турган коркунучтар да бар экендигин айтыңыз. Ишкер адам иштин жүрүшүн көзөмөлдөөдө боло турган коркунучтун алгачкы белгилерине маани берүүсү зарыл. Бул сабакта чарбага терс таасирин тийгизе турган коркунуч факторлоруна мисалдар келтирилген.

Келтирилген мисалда, чарба ээсинин өзүнүн чарбасында бир эле учурда үч түрдүү базарга багытталган ишкердүүлүктү жүргүзүү менен боло турган коркунучтардын алдын алганы көрсөтүлгөн.

3-кадам:

Жашылча бакча ишмердүүлүгүндө жашылча өсүмдүктөрүнүн бир нече түрүн өстүрүү менен боло турган коркунучтардын алдын алууга болот. Окуучуларга берилген сүрөттү карап чыгып, чарба ээсинин боло турган коркунучтардын кантип алдын алып жаткандыгын түшүндүрүп берүүсүн сураңыз.



Ишкердиктеги коркунуч булактары

Ишкердикте коркунучтар аркандай булактардан келип чыгышы мүмкүн. Алардын эң негизги экөөсү төмөнкүлөр:

- Климаттын, абаырайынын өзгөрүмдүүлүгү, өсүмдүктөрдөгү зыянкеч курт-кумурскалар жана оорулар, жана малдагы аркандай илдеттер
- Базар кыймылында чарбага сатып алынуучу каражаттардын жана өндүрүлгөн продукциялардын бааларынын өзгөрүлмөлүүлүгү

Коркунучтун булагы	Коркунучтун түрлөрүнөн мисалдар
Табигый коркунучтары	Кургакчылык, сел, өрт, абаырайынын кескин өзгөрүшү (өтө суук/өтө ысык). Сырттан келген малдын жана өсүмдүктөрдүн оорулары/илдеттер жана зыянкечтер.
Чарбаны башкаруудагы коркунучтар	Айдоо жана түшүм жыйноо иштерин кечиктирип аткаруу, зарыл болгон шаймандардын өзубагында колдо жоктугу сыяктуу чарбадагы негизги иш аракеттерди туура эмес башкаруу
Базар системасы	Өкмөттүк жөнгө салуу нормаларындагы өзгөрүүлөрү айыл чарба продукциясын базарга алып чыгууга таасирлерин тийгизген учурлар. Эларалык соодада абалдын өзгөрүп турушу
Финансылык коркунучтар	Зарыл болгон учурда каражаттардын жетишсиздиги же жоктугу. Алынган насыянын пайыздык үстөгүндөгү алдынала билүүгө мүмкүн болбогон өзгөрүүлөр.

ТАПШЫРМА



Эки-экиден отуруп, төмөндө берилген сүрөттү көңүл коюп карап чыккыла да, чарба ээсинин канчалык зыян тартканын аныктагыла. Чарба ээси бул зыян тартууларды кантип алдыналса болот эле?



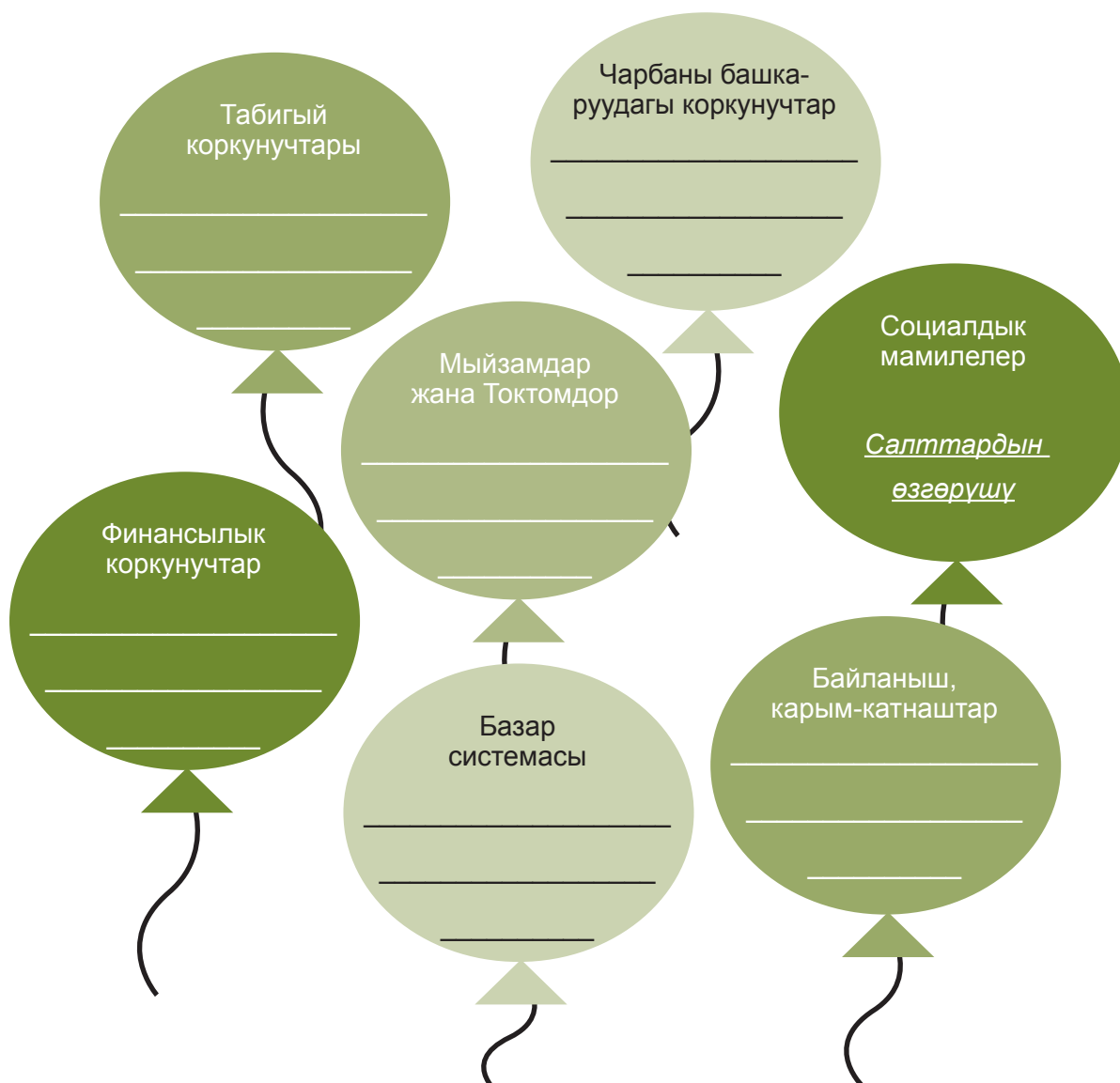
4-кадам: Окуучулардан коркунучтар тизмеси жазылган таблицаны окуп чыгуусун сураңыз.

5-кадам: Тапшырма. Окуучулардан эки-экиден отуруп, зыянга учураган жашылча бакчасынын сүрөтүн карап чыгууну сураңыз. Чарба ээси мындай зыян тартууну кантип алдыналса болот эле?



Ишкердиктеги коркунучтар кайдан келип чыгат?

Ишкердик ар тараптан аркандай коркунучтарга дуушар болуп келет.



6-кадам: Тапшырма. Бул тапшырманы эки-экиден топ түзүп, аткаргыла.

7-кадам: Окуучуларга коркунучтар менен күрөшүү ыкмаларынын тизмесин окуп, класска түшүндүрүп берүүсүн айтыңыз.

1. Сүрөттөгү зыян тарткан жашылча бакчасынын ээси коркунучтардын алдыналуучу кайсы ыкмаларды колдонушу керек эле?
2. Картошка өндүрүүчү кыш мезгилинде ишеничтүү маалымат булагынан башка жаңы сорттогу картошка чыккандыгы тууралуу укканда эмне кылышы керек эле?





Эки-экиден отуруп, жогорудагы диаграмманы карап чыккыла. Ар бир айлананын ичине белгиленген булактан келип чыгуучу коркунучтардын экиден мисалын жазгыла. Социалдык мамилелер айланасында мисал келтирилген.

Өзгөрүүлөрдү башкаруу

Ишкердикте чарба адамдары кабыл болуучу факторлордун бири-**өзгөрүү**. Өзгөрүү бул ишкердигин жакшы көзөмөлдөбөгөн жетекчи үчүн коркунуч алып келет. Өзгөрүү күтүлбөгөн жерден, мисалы, жаңы мода сыяктанып капыстан жаны атаандаш продукттун чыгышы менен келиши мүмкүн. Ал эми зээндуу чарба жетекчиси мындай өзгөрүүлөрдүн болушун даярдыкта күтөт.

Өзгөрүүлөрдөн коркуштун кереги жок. Бул жат көрүнүш. Өзгөрүүлөргө көпчүлүк адамдар алгач макул болушпайт жана ага көнүшпөйт. Натыйжада атаандаштыкка мүмкүнчүлүгү жоголот. Ал эми бул болсо өлкөсүндө байкагыч/зээндуу ишкерге жакшы мүмкүнчүлүктөрдү түзөт. Мындай учурда, ал базар абалынын өзгөрүшүн көзөмөлдөп, изилдөө жүргүзөт. Андан соң, жаңы мүмкүнчүлүктөрдү эске алуу менен ишкер өзүнүн товарын жаңы талаптарга ылайыкташтыруу жолун табат.

Ишкердиктеги коркунучтарды кантип азайтса болот?

Ишкердиктеги кээ бир коркунучтар сырткары жактан келет. Ошентсе да ишкер адамдын башын жоготуп койбостон мындай коркунучтардын өзубагында алдыналууга болгон даярдыгы, аны алардын терс таасиринен коргой алат.

Билим

Ишкер адамды коркунучтан коргоого жардам берет. Ишкер адам өзүнүн ишмердүүлүгү негизделген өндүрүшкө ылайык ыкмаларды үйрөнүүсү, ишкердикти туура жетектөө шыгын арттыруусу жана ишкердик чөйрөсүндөгү аркандай өзгөрүүлөргө карабастан сапаттуу продукт өндүрүүсү керек.

Кабардар болуу

Мыкты ишкер жетекчисине ылайык эң маанилүү сапат. Ишкер өзүнүн ишмердүүлүгүн жүргүзүп жаткан өзгөрүлмө ишкердик чөйрөсүн жакшы түшүнүү жана анда болуп жаткан окуялар менен дайым кабардар болуп туруусу үчүн ал көп окуп жана көптөгөн башка адамдар менен байланышып туруусу зарыл.

Байланыш системалары

Ишкер адам дайыма жаңы маалыматтар менен кабардар болуп туруу мүмкүнчүлүгүнө ээ болушу зарыл. Жаңы маалыматтар менен кабардар болуу ишкерге атаандаштыкта артыкчылыкка ээ болушуна түрткү берет. Базар экономикасында бардык адамдар ардайым базар маалыматтарын, анын ичинде өндүрүш каражаттары, продукциялардын баалары жөнүндө түрдүү массалык маалымат каражаттарынан алып турушат. Радио, ТВ, интернет жана басма каражаттары - бул маалыматтарды алыш үчүн керек. Эгерде мындай маалымат булактарына жол жок болсо, мындай ишкерлер базарды башкара да, түшүнө да алышпайт да, базардын агымына карай кете беришет.

Кеңеш издөө

Кыргызстандын ар бир облусунда айыл-чарбасы боюнча билими бар чарбакерге (ишкерге) жардам берүүчү кызматтар, адистер жана кооперативдер бар. Ошентсе да, өндүрүш иштеринде боло турган ар кандай өзгөрүүлөр жана башка коркунучтар менен кабардар болуу - жеке ишкер

8-кадам: Окуучулардан сурагыла:

Кеңеш керек болгондо силердин айылдагы чарба адамдары кимге кайрылышат? Эгерде окуучулар бул суроого жооп таба алышпаса жана алардын айылында буга чейин мындай кеңеш издөөнүн зарылдыгы жок болуп келсе, анда бул айыл жөнүндө эмнени айтып турат? Демек, бул айылдын коомчулугу чарба ишкердигин жакшы билишкендиктен кеңеш суроо зарылдыгы жок. Тескерисинче, башка айылдык чарба ээлерине мисал болуп, аларга кеңеш берүүчүлөрдөн болмокчу. **Же**, бул айылдын коомчулугу чарба ишкердиги тууралуу бардыгын билебиз деп **ката** ойлогондуктан кеңеш суроонун зарылдыгы жок болуп келген деген тыянак келип чыгышы мүмкүн.



Көп тармактуу ишмердүүлүк жүргүзүү

адамдын өзүнүн жоопкерчилиги. Ошондой эле, алган кеңешке ылайык чечим чыгаруу жана чыгарган чечимге жооптуу болуу да ушул эле жеке ишкердин жоопкерчилиги.

Эгерде бир эле чарбада жашылча өстүрүү, жемиш өстүрүү жана мал чарбасын жүргүзүү сыяктуу бир нече ишмердүүлүктүн түрү жүргүзүлсө, бул көп тармактуу ишмердүүлүк деп аталат. Мында өндүрүлгөн продукт көп жана артүрдүү болгодуктан, сатыкка чыгарганда алардын бири өндүрүүдө сарпталган чыгымдарын актабаса, анда жылдын башка мезгилинде жогору баада сатылган экинчиси анын чыгымдарын жабат.

Сатуу маалын тандоо

Жашылча айдоочу жерди суукта тоңуп калбашы үчүн саман менен жаап коюу менен, картошканы маалынан мурда өндүрүүгө болот. Ал эми маалынан мурда өндүрүлгөн картошканы атаандаштык жок кезде же б. а. башка картошка өндүрүүчүлөрдөн мурда сатуу көбүрөөк пайда алып келээри бышык. Ошондой эле, парник куруу, жерди семиртүү жана анда помидорлорду маалынан эрте өстүрүүгө байланыштуу чыгымдар, кийин эрте бышкан помидорду кымбат баада сатуунун эсебинен акталып калышы мүмкүн. Мында жашылча бакча ээси жашылчанын бир нече түрүн эгип, мүмкүн болуучу коркунучтардын алдын алса болот.

Продукциянын сапаты

Өндүрүлгөн продукттун сапаты ал продукт базарда ордун таба алабы же жокпу аныктайт. Ошондуктан, продуктту өндүрүүдө анын сапатына маани бербөө бул коркунучтун негизги фактору. Өндүрүлгөн продукттун сапаты канчалык жогору болсо, ал атаандаштык көп болгон соода чөйрөсүндө да ордун таба алат.

Мыйзамды түшүнүү

Ишкердик кылган адам, анын өндүргөн продуктусу сатылуучу өлкөнүн анын ишмердүүлүгүнө байланышкан жөнгө салуучу нормаларын жана мыйзамдарын түшүнүүсү зарыл. Мындай азык-түлүк гигиенасы, келишимдер жана салык мыйзамдары сыяктуу нормалар ишкердикти жөнгө салып турат.

Класстык талкуу:

5-8 окуучудан турган топтордо талкуу жүргүзүлө: Эмне үчүн жогоруда айтылган мыйзамдар базар экономикасынын натыйжалуу иштешинде талап кылынат? Эмне үчүн ишкер адамдар бул мыйзамдарды сактоолору керек?

ЖАЗУУ ТАПШЫРМАСЫ



Топтук талкуулоо боюнча 1 барактан турган жекече отчет жазгыла.

Бул сенин ишмердүүлүгүң болгондуктан маалыматты табуу, ишиңе таасир этчү нерселерден кабардар болуу – бул сенин жоопкерчилигиң.

9-кадам: Классты 5-8 окуучудан турган топторго бөлүп, топтук талкууга даярдаңыз.

15 мүнөттүн ичинде төмөндөгүлөр талкуулансын:

1. азык-түлүк продуктуларын кантип сактоо керек
2. ар бир жарандын салык төлөө, мыйзамдарды жана жөнгө салуучу нормаларды сактоо жоопкерчилиги тууралуу окуучулардын эсине салгандан кийин, күчтүү жана өнүккөн өлкөлөрдө салыктын кандай түрлөрү колдонула тургандыгын сураңыз.

Келишимдерди жазуу түрүндө түзүп, анын тараптары өз милдеттерин аткаруусун камсыздоо эмне үчүн маанилүү экендиги жөнүндө бир барак баяндама жазып келүүнү үй тапшырмасы катары бериңиз.

10-кадам: Үй тапшырмасы катары берилүүчү жазуу жүзүндөгү көнүгүүнү окуучулар класстан баштап, калганын үйдөн бүтүрүп келишсе боло тургандыгын айтыңыз. Кийинки сабакта тест жүргүзсөңүз болот.



КИЧИ КРЕДИТ АЛУУГА ЖОЛ

Жаңы сөздөр

Кредит	каражаты жетишсиз адамдарга насыяга берилген акча.
Кичи кредиттер	өздөрүнүн ресурстарын толук пайдалануу үчүн каражатка муктаж адамдарга кепилдиксиз берилген чакан кредиттер.
Кепилдик	кредит алуучу алган кредити үчүн күрөө катары сунуштаган мүлк.
Өз жардам топтору	5-8 кишиден түзүлгөн, бири биринин кайтарымдары үчүн жеке жоопкерчиликти алууга макул болгон адамдар тобу. Бул жоопкерчилик алып жаткан кредит үчүн күрөөгө бир нерсе коюу зарылдыгын алмаштырат.
Сактоолор	өз жардам топторунун ар бир мүчөсү жоопкерчиликти үлгүсүн жана сактай ала тургандыгын далилдөө үчүн чогулткан акча каражат.
Баштапкы сумма	кредит (карыз) катары алынган акчанын алгачкы суммасы.
Пайыздык үстөк	кредит алуучунун алган насыясын пайдалануу үчүн акысы катары баштапкы сумманын үстүнө кошулуп берилүүчү акча. Кредит берүүчүнүн чыгымдарын жабуу, инфляция коркунучунун алдыналуу максатында кредит алуучудан талап кылган акча каражаты.
Инвестиция	акчалай салым, капитал сарптоо, каржылоо.

ГТККнын Кыргызстандагы «Элет турмушун жакшыртуу долбоору» алыскы айылдарда муктаж элдерди (пайыздык үстөк алып келүүчү) кредиттер менен каржылоочу көптөгөн кичи кредиттик уюмдарды грант менен каржылады. Бул уюмдарды жергиликтүү коомчулук башкарат. Алардын баардыгы тең Улуттук Банкта кичи кредит жөнүндөгү мыйзамга ылайык катталган. 2005-жылдан 7000 кредит алынган. Алардын баары төлөнгөн.

ГТККнын кичи кредит үлгүсүнүн негизги өзгөчөлүктөрү

Кредит алуучулардын насыя алуу муктаждыгынан акыры кутулушу - бул ГТККнын кичи кредит үлгүсүнүн негизги өзгөчөлүгү. Бул болсо, өз кезегинде окутуу, кылдат даярдык жана өндүрүш факторлорун туура колдонуу менен бирге, каржылап жаткан иш-аракетинен алынган пайданын көлөмүн жогорулатуу аркылуу ишке ашырылды.

8-сабак: Кичи кредит алууга жол

Мугалим үчүн колдонмо

Бул сабакта муктаж адамдар үчүн чакан кредит алууга жол ачуучу айылдын деңгээлиндеги кичи кредиттик агенттиктин түзүү жана алардын иштөө процесси каралат.

Сабактын максаты:

- окуучуларга кичи кредит алуунун жолдору жөнүндө маалымат берүү
- бир нече жыл бою кичи кредит алган адам ал каражатты туура пландаштырып, тиешелүү пайдалана алса, жана дилгирлик менен талыкпастан эмгек кылса, ал адамдын кийинки жылдары кредит алуу муктаждыгынан арылаарын далилдөө

1-кадам: Жаңы сөздөр: Сабакты баштоодон мурда, окуучулардын бул сөздөрдү түшүнгөндүгүн суроо берүү жолу менен текшериңиз.

2-кадам: ГТККнын кичи кредит үлгүсү 4 сотик жашылча бакчасында кредитти пландаштыруу мисалын келтирүү менен түшүндүрүлгөн. Бул жашылча бакчасын мисалга алуунун себеби, окутуу курсунун жүрүшүндө жашылча бакча ишкердиги кеңири колдонулуп, окуучулар үчүн иш жүзүндөгү чыныгы мисал боло алат. Ошондой эле, айыл чарбасындагы ишкердиктин башка түрлөрүн каржылоодо да ушул эле жашылча бакчасын иштетүүдөгү эрежелер колдонулат. Адата ГТККнын үлгүсү боюнча кредит алуучулардын жалпы жумшаган инвестициясынын өлчөмү - 10 000 сом.

Ошондой эле кичи кредитти пайдалануу чоң жоопкерчиликти, туура пландаштырууну жана планды ишке ашыруудагы эрежелерди так сактоону талап кыларын окуучуларга басып көрсөтүү зарыл. Мындан тышкары, кредит алган киши ишкердиктен ар жыл сайын түшкөн пайдасынын 50% ын кайрадан ошол эле ишкердигине жумшоосу зарыл, бул кийинки жылда талап кылынган кредиттин өлчөмүн кыскарта тургандыгын жана ушундай жол аркылуу ал үч жылдын ичинде кредитке болгон муктаждыктан кутулаарын айтып өтүңүз.



Төмөндөгү мисалда төрт сотик жашылча бакчасын иштетүү менен кантип кредит алуу муктаждыгынан арылса боло тургандыгы көрсөтүлгөн:

Ишкердикти жүргүзүүдө сатылган товардан түшкөн таза пайда өндүрүүгө жумшалган каражаттын баштапкы суммасына барабар болот. Ошол таза пайданын жарымы келерки жылга сакталып, ал эми жарымы кыш мезгилинде жумшалат дейли. Эки жыл кредит алгандан кийин, кредит алуучу пайданын эсебинен бир жылдык кредитинин суммасын топтогон болот да, ал сумманы үчүнчү жылга жумшайт. Демек, ал үчүнчү жылы кредитке муктаж эмес болот.

Эгерде ишкер адам үчүнчү жылы чарба ишин өзүнүн каражат булактарынын эсебинен каржыласа, ал эми төртүнчү жылы ал ишкер кайрадан башка дагы бир жаңы кошумча ишкердүүлүк үчүн кредит алса болот. Үч жылдан бери жүргүзүп келе жаткан баштапкы ишкердигине болсо ал өзүнүн каражат булактарын жумшоосу керек. Ушундай жол менен, кредиттен алынган кошумча таза пайданын жарымын туура инвестициялоо менен, бул үйбүлө бир нече жылда бутунан туруп кете алат.

Кичи кредиттин максаты:

Кичи кредиттин максаттуу топтору-булар муктаж үйбүлөлөр. Муктаж үйбүлөлөр кичи кредит алуу менен, анын эсебинен жер айдоого керек болгон материалдык жана техникалык шаймандарды ала алышат, м: жер семирткич, үрөн, ж.б., жана ошол аркылуу чектелген ресурстарын толук мүмкүнчүлүгүн ишке ашырууга жетише алышат.

ГТКК кичи кредиттик агенттиктерди ККА кантип түзөт

Өз жардам топтору түзүлгөн айылдарда жана чакан сактоолору (топтогон акча каражаты) бар топтор гана каралат. Мындай коомчулуктарда элдер бири бирине ишенет жана чогу иштегенди билишет. Бул ийгиликтүү ККА үчүн эң негизги фактор.

Коомчулукта чакан сактоолору бар топтор иштеп жаткан болсо, анда төмөндөгү кадамдар аткарылышы керек:

1. Айыл коомчулугунун ККА түзүлүшүндө жоопкерчилиин ырастоо
2. Айыл ККА га муктаж экендигин аныктоо
3. Айылда азыр кичи кредит алууга мүмкүнчүлүк жоктугун тастыктоо

Коомчулук менен кеңешүү

ГТКК кичи кредит жана ККА түшүнүгү менен тааныштыруу максатында айылдык чогулуш өткөрөт.

ГТКК андан кийин ККА ны башкаруу үчүн жергиликтүү комитетин шайлоого жардам берет.



ГТКК кеңешчиси жергиликтүү
ККА комитети менен иш
алпарууда

3-кадам: Окуучуларга бул кичи кредит үлгүсү ГТКК нын тажрыйбасынан өткөндүгүн, иштетүүгө боло тургандыгын жана кредит алуучулардын 100%ы кредитти кайтаруу милдеттенмелерин өз убагында аткарып жаткандыгы далилдегенин айтып бериңиз.

4-кадам: Кичи кредит агенттиктеринин түзүлүш ыкмалары аныкталды. Окуучулар төмөндөгүлөрдү түшүнүшү керек:

- бул айыл коомчулугуна негизделген иш-аракет
- өз жардам топторун түзүү менен коомдогу эл бир бирине ишенип чогу иштеше ала тургандыгы далилденген болушу керек
- элдер акча сактай ала тургандыгын жана ал сактоолорду ишкердикке гана багыттай тургандыгын көрсөтүүсү керек
- өз жардам топторундагы жеке адамдар бири биринин алган насыяларына жана милдеттенмелерине жоопкер





ГТКК жана АКК кызматкерлери Жалалабат облусунун аймагында кичи кредит берүүчү жана кооперативдик уюмдарын түзүүнү пландоодо.



ГТКК жана TES Окутуу Борборунун кызматкерлери Баткенде айыл чарба тармагында демонстрацияларды уюштуруунун алдында



Баткен районунун Газ айылынын тургундары ГТКК алыскы айылдарды көрсөтүү максатында алып келген мамлекеттик кызматкерлерине өз өнүгүү матрицасын тааныштырууда. Бул учурдан пайдаланып Эмгек жана социалдык жактан коргоо министри Баткен райондук администрациясынын кызматкерлерине элет калкы менен иштөөнү үйрөтүүдө.



Жергиликтүү комитетти шайлоо

Комитеттин курамында төмөнкү адамдар болуусу зарыл:

- Аялдар : кредиттерди көбүнчөсү аялдар алышат жана дүйнө жүзүндө аялдар кичи кредитти ийгиликтүү пайдаланышат
- Окутуу адиси – элди топторду түзүүгө үйрөтө турган, жана алардын сактаган каражаты бар экенин далилдеген киши
- Кредиттик адис
- Бухгалтер (эсепчи)
- Айыл-чарба кеңешчиси
- Айыл Өкмөтүнүн социалдык адиси, кредит ала тургандар чын эле коомдун муктаж катмарынан экендигин далилдеп турат

Ушул талаптарга ылайыктуу комитет шайлангандан кийин, ГТКК өкүлү же жергиликтүү агенти комитеттин мүчөлөрүн үйрөтө баштайт.

ККА катары Кыргыз Республикасынын Улуттук банкында катталуу (КРУБ)

Жергиликтүү фонд түзүлүп, КРУБ аркылуу каттоодон өткөндөн кийин гана, чыныгы ККА га айланат.

Кичи кредит алуучу арызын кандайча даярдашы керек:

Күрөөсүз кичи кредиттердин негизги мүнөзү бул топтук жоопкерчилик принциби.

1. Келечекте кредит алуучулар 5-8 кишиден турган топ тузүшү керек. Топтун бардык мүчөлөрү бири биринин кайтарымдарын төлөө үчүн жоопкерчиликти алыш керек
2. Топтун мүчөлөрү жок дегенде 4 ай бою сактык кассасын жүргүп, бул сактоолор ишкердикти каржылоо үчүн жалпы инвестициянын бөлүгү болуп калышы керек. Эгерде кредит алуучунун арызы колдоого ээ болсо, берилүүчү кредиттин көлөмү сактык кассасында топтолгон каражаттын көлөмүнө ылайык чечилет.

Ишкердик планын түзүү

5-8 кишиден турган өз ара жардамдашуу тобу түзүлүп, 4 айдан кем эмес сактык кассасын жүргүзгөндөн кийин, комитет аларга ишкердик планын түзгөндү үйрөтөт.

ККА комитети

Ийгиликтүү кредит алуучулар менен ишкердик планы тууралуу талкуу жүргүзүүдө



5-кадам: Жергиликтүү комитет: жергиликтүү комитеттер өз жардам топтору менен иштешүү жана алардын иш аракеттерине көзөмөл болуу максатында түзүлгөн. Бул комитет өз жардам топторун түзүүдөн баштап, алардын ишкердикти баштоого каражат топтоосуна, ишкердиктин планын иштеп чыгуусуна, кичи кредит алууга арыз беришине, аны пландалган ишкердикке жумшоосуна жана акырында алган кредитти кайтарып берүүсүнө чейинки бардык иш-аракеттерге көз салат.

6-кадам: Мурда өтүлгөн сабактарда окуучулар Ишкердик планы менен таанышкан. Ошентсе да, кийинчерээк алар өздөрүнүн жашоосунда кредит алып жатканда бул Ишкердик планын эске алуусу үчүн, бул сабакта Ишкердик планын түзүү процессин алардын эсине сала кетиңиз.





ГТКК окутуп даярдаган жергиликтүү кызмат көрсөтүүчүлөр Баткен облусунун көптөгөн айылдарында айылды өнүктүрүү планын иштеп чыгууга багытталган семинарларды өткөргөн. Мында жергиликтүү коомчулук өз көйгөйлөрүн, өнүгүү мүмкүнчүлүктөрүн аныктап, өзара айылды өнүктүрүү жолдору тууралуу макулдашат. Өзүнүн колунан келген аракетти ишке ашырган коомчулуктун мамлекет тарабынан да, донордук уюмдары тарабынан да колдоого алынышы анык. Донор жалаң гана уюшулган жана биримдүү айылдар менен кызматташууну каалайт, мындай айылдарга мамлекеттен да көңүл бурулушу ыктымал.



Төмөндөгү таблицалар картошка өстүрүүчүнүн кредит алууга даярдаган ишкердик планынын бир бөлүгү:

4 сотик жерде картошка өстүрүү

Ишкердик планы

Чыгымдар	Сатып алуу убактысы	Бирдик	Бирдик Баасы (сом)	Жалпы сумма (сом)
Үрөн	Апрель	150 кг	16,8	2520
Химикаттар	Апрель (Май)	18 даана	10	180
Азоттук жер семирткичтер	Апрель (июль)	12 кг	15	180
Трактор	Апрель	Бир жолу	120	120
Суугаруу – 3 жолу	Май/Август	сезондо	20	20
Унаа	Октябрь	Бир жолу	780	780
Базардагы орунду ижарага алуу	Октябрь	10 күн	20	200
Бардыгы:				4000

Киреше

Киреше булагы	Сатуу убактысы	Бирдик саны	Баасы (сом)	Жалпы киреше (сом)
Картошка	Октябрь	1100 кг	8	8800
Бардыгы:				8800

Талап кылынган кредиттин суммасы

Баштапкы инвестиция (ишкердик планы боюнча жалпы чыгымдар)		Алуучунун өздүк сактоосу (топтогон акчасы) – баштапкы инвестициянын 25% түзөт		Талап кылынган кредит
4000	кемитүү	1000	барабар	3000

Кредит канча айга керектелет (туура санды тегеректеп кой).

5	6	7	8	9	10	11	12
---	---	---	---	---	----	----	----

Акча каражатынын жүгүртүүсүнүн пландаштырылган графиги

№	Ай	Жумшалган кредиттин суммасы	Жумшалган өздүк сактоолору	Сатыктан түшкөн киреше	Кредиттин пайызы	Накталай акчанын жүрүшү
1	Апрель	3000			100	-3100
2	Май		100		100	-3300
3	Июнь		100		100	-3500
4	Июль		200		100	-3800
5	Август		100		100	-3900
6	Сентябрь		300		100	-4300
7	Октябрь		200	8800	100	+4200
	Бардыгы:	3000	1000		700	

7-кадам: Картошка өстүрүү ишкердик планы ишкердиктеги маанилүү болгон учурларды көрсөтүү үчүн берилген. Бул мисал ошондой эле чыныгы чыгымдар жана чыгашаларды көрсөтөт.

8-кадам: Канча суммадагы насыя алса болот? Насыя алуучунун төрт ай же андан көп мөөнөттүн аралыгында топтогон каражатынан 3 же 4 эсе көптү түзгөн сумма. Насыя алуучунун бул топтогон каражаты ишкердикке жумшалуучу жалпы инвестициянын бир бөлүгүн түзүшү керек.



Пайда:

Жалпы киреше		Баштапкы инвестиция		Кредит акысы (пайыз, кенеш)		Таза пайда
8800	кемитүү	4000	кемитүү	700	барабар	4100
Пайданын пайыздык эсеби						Таза пайданын пайызы аркандай инвестициялоо мүмкүнчүлүктөрүн салыштырууга шарт түзөт. Бул сан канчалык жогору болсо, ишмердуулук ошончолук кирешелүү болот.
Таза пайда		Жалпы инвестиция (Баштапкы инвестиция + кредит акысы) (4000+700)		Пайданын пайызы		
4100	Бөлүнгөн	4700x100	барабар	87.2%		

Кичи кредиттин суммасы

Кредиттин суммасы өз ара жардамдашуу тобу топтогон каражаттын үч же төрт эсеге көп суммасын түзөт. Жогорудагы ишкердик планында көрсөтүлгөндөй ишкердикке жумшалуучу жалпы инвестиция кредиттин суммасы жана өздүк сактоолордон түзүлөт.

Бардык талаптарга жооп берерлиги тастыкталгандан кийин, кредит алуучунун арызы колдоого ээ болот.

Комитеттин көзөмөлдөө функциясы

Комитет топтун өздүк сактоолору жана кредиттин суммасынан түзүлгөн жалпы инвестиция ишкердик планына ылайыктуу пайдаланганын көзөмөлдөп турат.

Кайтарымдар

Кредит алуучулар өз убагы келгенде кредитти кайтаруу керектигин эсине салуу максатында пайыздык үстөк ар ай сайын чогултулат. Өз кезегинде кредит алуучулар ишкердигинин жүрүшүндө келип чыккан кандайдыр кыйынчылыктар жөнүндө комитет мүчөлөрүнө тезинен маалымдашы зарыл. ККА комитет мүчөлөрү маал-маалы менен кредит алуучуларга барып, көзөмөлдөөсүнүн жыйынтыктарын жана сунуштарын жазып турушат.

Кредиттин баштапкы суммасын төлөө

Иш-аракет пайда бере баштаганда кредиттин баштапкы суммасын кайтаруу убагы келет. Кредитти кайтаруу, ошондуктан, ишкредиттен түшкөн киреше акча каражатынын жүрүшүнө байланыштуу. Муктаж болгон кредит алуучу кредитти ишкердиктен түшкөн пайданын эсебинен төлөйт.

Кредиттин мөөнөтү:

Кредиттин мөөнөтү ишкердиктин планында көрсөтүлөт. Ишкердик планына ылайык кредиттин баштапкы суммасынын кайтарымы ишкердиктен таза пайда түшкөн мезгилге туура келет.

Кредитти өз убагында төлөө өтө маанилүү, анткени топтун башка мүчөлөрү да кредит алууга мүмкүнчүлүк алышы керек. Кредит алуучу кредитти кайтаруу учуру келгенде каражаты болушуна кепилдик түзүш үчүн, кайтаруу мөөнөтү, жүргүзгөн ишкердигинен өндүрүлгөн товарларды сатып, киреше алган мезгилине туура келет. Картошка өстүрүүчү үчүн кредитти кайтаруу мөөнөтү ал түшүмдү жыйнап алып, саткан мөөнөткө туура келмекчи.

Кыргызстандагы ГТКК Элет турмушун жакшыртуу долбоору тарабынан түзүлгөн жана каржыланган бардык кичи кредит агенттиктеринде (ККА) берилген кредиттердин 100% өз убагында кайтарылып берилип келет. Кыргызстанда башка бир да үлгү мындай көрсөткүчкө жетише элек.

9-кадам: бул бөлүмдө насыя алуучуга жергиликтүү комитет тарабынан көрсөтүлгөн колдоолор көрсөтүлгөн. Комитет мүчөлөрү алар менен дайыма жолугуп, алардын иш-аракеттерине көзөмөл жүргүзөт. Насыя алуучу менен комитеттин ортосунда карым катнаштын болуп туруу жана насыя алуучунун милдеттенмелерин эстеп туруу максатында пайыздык үстөк кайтарымдар ай сайын төлөнүшү керек.





*Кичи кредит-
тин пайдасын
көрүп, аны өз
убагында кай-
тарып бер.*

Комитеттин жамаатка отчет берүүсү жана жаңы комитетти шайлоо

Финансылык жыл аяктаганда комитет элге отчет берет. Кредиттерди кайра төлөп берген жана кийинки сезондо кредит алууга мүмкүнчүлүк алган топтун мүчөлөрү келерки жылга комитетти шайлашат.

Комитеттин мүчөлөрүнө айлык акы төлөө:

Эгерде комитет мүчөлөрү ийгиликтүү иштешсе, алар ККАнын инфляциядан тышкаркы кошулган капиталдын эсебинен акы алышат. Ал эми эгерде алардын иши ийгиликтүү болбосо жана ККАнын капиталы өспөсө, анда алардын акысын төлөөгө акча жок болору бышык. Бирок, бул күнгө чейин комитеттер мыкты иштеп, айлык акы алып келишти. Алган айлык акысынан комитеттин мүчөлөрү тийиштүү салык төлөмдөрүн төлөп келишет.

Эгерде кредит убагында төлөнбөй калса эмне болот?

Кредит алып, аны өз убагында төлөбөй калган адамдар, келечекте кредит алуу укугунан ажырайт. Ошондой эле, эгерде топтун бир мүчөсү кайтарымын төлөй албай калган учурда, топтун ичинен ал жоопкерчиликти албай койгон адам болсо, бул адам да кийин кредит алуу укугунан ажырайт. Топтун бир мүчөсү үй бүлөсүндөгү кандайдыр жаман окуяга байланыштуу өз кайтарымын төлөй албай калса, а бирок топтун калган мүчөлөрү анын милдеттенмелерин чогуу аткарышкан болсо, ал топтун бардык мүчөлөрү келечекте кредит алууга укугу бар болуп эсептелинет. Топтун мүчөсүнүн милдеттенмелерин аткарууну уюштуруу бул жеке топтун ичиндеги гана маселе жана ККАга тиешеси жок.

Жалал-Абад облусундагы кичи кредиттер

Жалал-Абад облусунда ГТКК элет турмушун жакшыртуу долбоору айыл деңгээлиндеги ККАларын түзгөн жок, анткени ал жерде облустук Айылдык Кеңеш Кызматы (АКК) райондук АКК аял кеңешчилери жана айылдык агенттери көп жылдардан бери жергиликтүү дыйкандар топтору менен кеңири иш жүргүзүп келишкен. Аял кеңешчилер жетектеген ККАлар түзүлгөндөн кийин, дыйкандар жергиликтүү кеңешчилер ГТКК менен бирдикте иштеп чыккан ишкердик үлгүлөрүн тандап алышты жана аларга кредиттер берилип, ишкердиктер каржыланды.

Пайыздык үстөктөрдүн суммасына айылдык агенттер жана райондук кеңешчилердин кеңешчилик кызматы үчүн акысы кийирилген. Кардарлар кеңешчилерден өндүрүү процессинин жүрүшүндө кеңеш алууга мүмкүнчүлүк алышты. Кеңешчилер ошондой эле базардагы баалар жөнүндө маалымат беришет.

10-кадам: Алынган насыя түшүм жыйналып, сатылгандан кийин толугу менен кайтарылышы керек.

11-кадам: Жыл сайын комитет мүчөлөрү аткарылган иш чаралар тууралуу элге отчет беришет. Жалпы чогулушта эл келерки жылдын комитетин демократиялык жол аркылуу шайлашат.





Сен **алты сотик жерге** пияз айдоону чечтиң, бирок ал үчүн кредит алышың керек.

Кредит алуу үчүн кийинки бетте берилген формага ылайык арызды даярдоо үчүн төмөндөгү айланага алынган маалыматтарды колдон. **Чыгымдар** жана **Киреше** эмне экендигин жакшы түшүнүү үчүн ушул оюн сыяктуу маселе берилет. Ар бир тегерекчеде берилген маалыматты жакшы ойлонуп, аларды берилген таблицаларга киргиз.



12-кадам: Тапшырма: 6 сотик жерге пияз отургузууга негизделген иш жүзүндөгү көнүгүү. Тапшырманы окуучуларга түшүндүрүп бериңиз. Окуучулар эки-экиден топторго бөлүнүп иштешсе болот. Же, жекече аткарууга үй тапшырмасы катары да берсеңиз болот.

Бул тапшырма кичи кредитти алууга арыз берилген убакта түзүлгөн бизнес-планды түзүүнүн бюджетине негизделген. Окуучудан сураңыз, үч жылдын ичинде өзүнүн бизнесин толук кандуу жүргүзүп кете алышабы. Аларга бюджетти эсептөөнү жазып жүрүүнү айтыңыздар.



ЖАГДАЙ САБАК

Тапшырма: 6 сотик жерге ылайыкталган пияз өстүрүүнүн ишкердик планы

Ишкердик планы

Чыгымдар	Сатып алуу убактысы	Бирдик саны	Бирдик баасы сом/сотик	6 сотикке кеткен чыгым (сом)
Пияз уругу	Август 2014	6 сотик	60	360
Отоо чөптөргө каршы химикаттык дары	Август 2014	6 сотик	15	90
Жердин налогу	Август 2014	6 сотик	3	18
Жумуш акысы (300 август, 300 сентябрь)	Август-сентябрь 2014	6 сотик	100	600
Жер семирткич 1-жолу	Сентябрь 2014	6 сотик	45	270
Сугаруу (24 август - 24 октябрь)	Август жана октябрь 2014	3 ай 6 сотик	6	108
Жер семирткич 2-жолу	Апрель 2015	6 сотик	45	270
Сугаруу (24 апрель, 24 июнь, 24 июль, 24 август)	апрель, июнь, июль, август 2015	4 ай 6 сотик	6	144
Курт-кумурскаларга каршы химикаттык дары	Май 2015	6 сотик	15	90
Мите козу карындарга каршы химикаттык дары	Май 2015	6 сотик	15	90
Жумуш акысы	Сентябрь 2015	6 сотик	100	600
Сатуу жана Маркетинг чыгымдары (айылда)	Октябрь-ноябрь 2015	1200кг	0	0
Сатуу жана Маркетинг чыгымдары (базарга ташып жеткирүү):	Январь- март 2016	1800кг	0.40	720
Капка салуу		45 кап	5	225
Базар жайын ижарага алуу		10 күн	20	200
Бардыгы:				4253

Базар бааларын үйүңөрдөн ата-энелериңерден сурап билип келгиле.

Алты сотик жерде айдалган пияздан түшкөн киреше, 1 сотик жерден 600 кг. түшүм алынат, демек жалпы түшүм = 3600 кг.

6 сотик жерге өстүрүлгөн пияздан түшкөн киреше:

Киреше булагы	Сатуу убактысы	Бирдик саны	Баасы (сом/кг)	Жалпы киреше (сом)
Пияз	Октябрь-ноябрь 2015	1800	7	12600
Пияз	Январь-март 2016	1800	9	16200
Жалпы киреше		3600		28800

Талап кылынган кредиттин суммасы

Баштапкы инвестиция (ишкердик планы боюнча жалпы чыгымдар)		Кредит алуучунун өздүк сактоосу (баштапкы инвестициянын 25%ын түзөт)		Талап кылынган кредиттин суммасы
Эскертүү: эгерде жыл бою жүргүзүлгөн төлөмдөрдүн графигин жана 2015-жылдын октябрында айылда сатылган пияздан түшкөн кирешенин мөөнөтүн эске алсак, Сиз 4253 сомдун баарын карызга алууңуз зарыл болбойт. 2015-жылдын октябрь айында Сиз 6300 сомго барабар болгон киреше аласыз, бул акча каражаттарынын эсебинен Сиз карызыңызды төлөп, ага байланышкан чыгашаларды да каптай аласыз. Ошондуктан Сиз акча каражаттарынын жүрүшүн чагылдырган баракчаны канча акчаны карызга жана кандай мөөнөткө алышыңызды чечкенге чейин толтурушуңуз зарыл. Демек, Сиз 3190 сомду карызга алышыңыз керек болот. Сиз, ошондой эле, ар ай сайын 100 сом өлчөмүндөгү карыздык төлөмдү жүргүзүшүңүз зарыл болот.				
4253	минус	1063	барабар	3190

Кредит керектелүүчү айдын саны (туура санды тегеректеп кой).

5	6	7	8	9	10	11	12 же андан көп
---	---	---	---	---	----	----	--------------------



Акча каражатынын жүгүртүүсүнүн пландаштырылган графиги

№	Ай	Жумшалган кредиттин суммасы	Жумшалган өздүк сактоо- лору	Сатыктан түшкөн киреше	Кредит- тин пайызы	Нактай акчанын жүрүшү
1	Август					
2	Сентябрь					
3	Октябрь					
4	Ноябрь					
5	Декабрь					
6	Январь					
7	Февраль					
8	Март					
9	Апрель					
10	Май					
11	Июнь					
12	Июль					
13	Август					
14	Сентябрь					
15	Октябрь					
16	Ноябрь					
17	Декабрь					
18	Январь					
19	Февраль					
20	Март					
Бардыгы:						
Эскертүүлөр:						

Таза кирешени жана пайыздык кирешени эсептөө

Жалпы киреше		Баштапкы инвестиция		Кредит жана кеңеш алууга кеткен чыгымдар		Таза киреше
	кемитүү		кемитүү		барабар	
Пайыздык кирешени эсептөө					Таза пайданын пайызы аркандай инвестициялоо мүмкүнчүлүктөрүн салыштырууга шарт түзөт. Бул сан канчалык жогору болсо, ишмерүүлүк ошончолук кирешелүү болот.	
Таза пайда		Жалпы инвестиция (Баштапкы инвестиция + кредит акысы)		Пайданын пайызы		
	бөлүнгөн	x 100	барабар	%		

Акча каражатынын жүгүртүүсүнүн пландаштырылган графиги

№	Ай	Жумшалган кредиттин суммасы	Жумшалган өздүк сактоолору	Сатыктан түшкөн киреше	Кредиттин пайызы	Накталай акчанын жүрүшү
1	Август 2014	660 (үрөн-360, жумуш-300)	726 (отоо дары-90, сугаруу – 36, ижара – 600)			-1386
2	Сентябрь 2014	256 (220-жер семир-ч, 36 – сугаруу)	350 (жумуш – 300, 50-жер семирт-ч)		100	-2092
3	Октябрь 2014	36 (сугаруу)			100	-2228
4	Ноябрь 2014				100	-2328
5	Декабрь 2014				100	-2428
6	Январь 2015				100	-2528
7	Февраль 2015				100	-2628
8	Март 2015				100	-2728
9	Апрель 2015	306 (270 -жер семирткич, 36-сугаруу)			100	-3134
10	Май 2015	180 (90-инсектицид, 90-фунгицид)			100	-3414
11	Июнь 2015	36			100	-3550
12	Июль 2015	36			100	-3686
13	Август 2015	36			100	-3822
14	Сентябрь 2015	600			100	-4522
15	Октябрь 2015			6300	100	+1678
16	Ноябрь 2015			6300		+7978
17	Декабрь 2015					+7978
18	Январь 2016	225 (кап)		5400		+13378
19	Февраль 2016	600 (ташуу)	300 (ташуу)	5400		+18778
20	Март 2016	200 (базар оруну)		5400		+24178
Жалпы				28800	1400	

Эскертүү: акча каражаттарынын жүрүшүнүн графигинде белгиленгендей эле Сиздин карызыңыз эң жогорку көрсөткүч - 4522 сомго жетет. Бирок Сиз ишкердикти баштоо үчүн өзүңүздүн каражаттарыңыздын эсебинен 1376 сом каржыладыңыз. Ошондуктан Сиз ишкердигиңизди улантып кетүү үчүн 4522 сом минус 1376 сом = 3146 сом гана карызга аласыз. 2016-жылдын март/апрель айларында ишкердигиңизди өнүктүрүүгө 24000 сомунуз бар болот.

Таза кирешени жана пайыздык кирешени эсептөө

Жалпы киреше		Баштапкы инвестиция		Кредит жана кеңеш алууга кеткен чыгымдар		Таза киреше
28800	кемитүү	4253	кемитүү	1400	барабар	23147
Пайыздык кирешени эсептөө						Таза кирешенин пайыздык эсеби ар түрдүү инвестициялык мүмкүнчүлүктөрдү салыштырууга мүмкүнчүлүк берет. Пайыздык көрсөткүч канчалык бийик болсо, ошончолук Сиздин ишкердигиңиз кирешелүү болот.
Таза киреше		Жалпы киреше (алгачкы инвестициянын суммасы + кредиттик чыгымдар)		Пайыздык киреше		
23147	бөлүнгөн	5653 X 100	барабар	409,4%		



КЕҢЕШ АЛУУ

Жаңы сөздөр

- Кеңеш алуу** ишкердикти пландоодо, жүргүзүүдө, өнүктүрүүдө же өзгөртүүдө кеңешүү үчүн жана ресурстарды туура пайдаланып, тоскоолдуктарды, кыйынчылыктарды мүмкүн болушунча натыйжалуу чечүү үчүн жүргүзүлөт.
- Кооператив** соода кызыкчылыктары дал келген адамдардын тобунун негизинде бардыгынын пайдасы үчүн түзүлгөн расмий бирикме. Анын мүчөлөрү бир же бир нече кооперативдин пайларына ээ боло алышат, бирок бир гана добушка ээ болот. Кыргызстандын элет жерлеринде айылдыктар үчүн керектүү каражаттарды, кредиттерди, билим алууда жана базарга жетүүдө кооперативдердин мааниси өтө зор. ГТКК «Элет турмушун жакшыртуу» боюнча долбоору Баткен жана Жалалабат облустарында бир нече камсыз кылуучу кооперативдерин түздү. Бүгүнкү күндө алардын бир нече миңдеген мүчөлөрүнүн айыл чарба каражаттарын жеткирүү жекече буюртмалары жалпыланат. Жалпы 100 айылда, ар бири 15 кишини камтыган бир же бир нече кооперативдик топтор уюшулган. Кооперативдин мүчөлөрү, анын түшкөн пайдасын бир нече жыл бою эле кайра кооперативде калтырууну чечкендиктен, бүгүн мүчөлөр күз мезгилинде жекече буюртмаларын тапшырып, жаз келгенде айылдарында ала алышат да, түшүм алгандан кийин гана буюртмасын төлөп беришет.
- АКК** Айылдык Кеңеш Кызматы 1999-жылы Кыргыз Республикасына берилген Айыл Чарбасын Өнүктүрүү боюнча Эл аралык Фондунун, Швейцариянын гранттык жана Бүткүл Дүйнөлүк Банкынын насыя каражаттарынын эсебинен түзүлгөн. АКК Кыргызстандын бардык облустары жана бардык райондорун камтып иштейт. 2003-жылдан тартып ГТКК Элет турмушун жакшыртуу боюнча долбоору АКК менен бирдикте Баткен жана Жалалабат облустарында айылдын деңгээлиндеги айылдык кеңешчилерин окутуу багытында кызматташып келишет.
- Айылдык кеңешчи** АКК байланышкан айылдын деңгээлиндеги кеңешчилер ГТКК «Элет турмушун жакшыртуу» долбоору тарабынан атайын окуулардын өткөрүлгөн. Айылдык кеңешчилер чарба жүргүзүүчүлөргө акы төлөө негизинде кеңеш жана кызмат көрсөтүшөт. Алардын арасында ГТКК «Элет турмушун жакшыртуу» долбоору түзгөн кооперативдин же кредиттик уюмдарынын жергиликтүү агенти катары иштеген кеңешчилер көп кезигишет.

Өзүң эми билгендей, окуп-үйрөнүү өмүр бою аткарылуучу иш-аракет. Бардык жаңы нерселер жана изилдөөлөр билимди жана тажрыйбага карабастан аракетчилдикти талап кылат. Үчкоргондогу дүйнөлүк рынок үчүн өндүрүлгөн жемиштердин мисалында көрсөтүлгөндөй, жергиликтүү дыйкандар алча өстүрүү боюнча билимдерин тынымсыз өркүндөтүүгө аракеттенишет. Бирок, алар бажы талаптары жөнүндө да дайым маалым

9-сабак: Кеңеш алуу

Мугалим үчүн колдонмо

Бүгүнкү күндүн ишкердигинин жаратылышы татаал, базар экономикасынын шартында жашылча бакчасын айдоо да татаал иш. Бир да киши өзү көйгөй маселелердин баарын өзалдынча чече албайт. Ишкерлердин бардыгы: тажрыйбалуусу да, тажрыйбасы жогу да, кеңешке кайрылуусу зарыл.

1-кадам: Жаңы сөздөр. Сиздин айылда кооперативдик топтор же АКК айылдык кеңешчиси иштегендиги жөнүндө класс менен талкуу жүргүзүңүз. Окуучулардын ата-энелери мындай кооперативдик топко мүчө болуп киреби, же айылдык кеңешчиге кайрылабы деп сураңыз?



болууга алар үчүн мүмкүн эместигин түшүнүшөт. Ошондуктан, дыйкандар алча өстүрүү боюнча билим алып, ал эми алчаны экспорттоону, ага жөндөмү бар ортомчуларга тапшырышты. Ийгиликке жетишүү үчүн сен өзүң эмнени билгениңди, билгениңди кантип колдонушунду, эмнени билбегениңди жана ийгиликтүү болуш үчүн кайсы тармакта билим алуу керектигин калыс баалап чыгуу талап болот. Ушуну түшүнүп алгандан кийин гана кеңеш алуу суроосу чыгат. Бардык базар экономикаларында кеңеш издөө бул кадыресе көрүнүш. Азыр Кыргызстандын бардык региондорунда консультациялык кызматтар иштеп жатышат жана изденген ар бир эркек, аял ал кызматтардан пайдалана алуу мүмкүнчүлүгү бар. Ал кызматтардын тизмелери бул китептин тиркемесинде берилген. Баалуу кеңеш – баага ээ, демек ал кеңеш үчүн акы төлөө керек. Бул ишкердиктин кадимки эле чыгымдарынын бирин түзөт.

Эмне үчүн кеңеш издөө керек?

Чарба ишкердигин түзүп, аны жүргүзүү үчүн сен көптөгөн тармактар боюнча билимге ээ болушун талап болот. Буга чейин алган билимиң ал үчүн жетишсиз экендиги анык, ошондуктан ар түрдүү булактардан, анын ичинде өз билимин жаңыртып турган адистерден акы төлөп кеңеш алуу сен үчүн зарыл. Акы төлөө аркылуу сен эң так жана калыс кеңешке ээ боло аласың, себеби туура же калыс кеңеш бере албаган кеңешчилер мындай жумушунан тез эле бошотулушу ыктымал.

Ишкер адам кеңеш сурагандыгы менен өзүнүн алсыздыгын көрсөтөбү?
Бул суроого жооп: Жок!

Ишкер адам кеңеш сурабагандыгы анын акылсыздыгын жана бой көтөргөндүгүн көрсөтөбү? Ооба!

Дүйнөдөгү эң ийгиликтүү адамдар дайыма кеңеш алууга кайрылат. Өкмөттүн башчылары, дүйнөдөгү эң ири ишканалардын жетекчилери жана эң чакан ишкердиктердин башчылары да башка кишилердин кеңешин издеп, алышат.

Ишкер адам дайыма башкалардын кеңешин кунт коюп угушу керек, **бирок**, башка кишилердин кеңешин жана оюн угуп, ал кеңешти кабыл алуу же кабыл албастыгы жөнүндөгү чечимди ишкер өзү кабыл алат. **Ишкер кабыл алган чечимдери жана анын натыйжалары үчүн жоопкерчиликти өз мойнуна алышы зарыл.**

Кеңешти ишкер кимден алса болот?

Ишкер өзүнүн ишкердигинин келечеги элестете билиши керек, ошого жараша алдыга койгон максатка жетүү үчүн ылайыктуу болгон кеңештер жөнүндө ойлонушу керек. Кеңешти кабыл алуу - бул ишкердин жекече чечими жана жоопкерчилиги.

Кеңештин расмий жана расмий эмес булактары болот.

Расмий эмес булактары (булар так жана калыс эмес болушу ыктымал)

- Ата-эне, туугандар
- Достор
- Сен баштоону ойлогон ишкердикте ийгиликке жетишкен айылыңдагы адамдар
- Жергиликтүү бей-өкмөттүк уюмдар (БӨУ)

Расмий булактары

- АКК Айылдык кеңешчилери, TES борбору жана башкалар
- Кооперативдер
- Айылдык кичи кредит уюмдары
- Мамлекеттик нотариус
- Бухгалтерлер (эсепчилер)
- Интернет сайттар

2-кадам: Кеңеш издөөнүн бир нече себептери бар. Көбүнчө бир көйгөйдү чечүү же чечим кабыл алууда кеңешке кайрылышат. Башка учурларда белгилүү бир суроолорго жооп издешет, мисалы «Колорадо коңузуна каршы кандай дарыны, качан жана канча көлөмдө пайдаланыш керек».

3-кадам: Кеңешке кайрылуу бул жетишпегендик эмес, тескерисинче **күчтүү** болгонду көрсөтөрүн баса белгилеңиз. Мугалим болсоңуз дагы сиз ушул китеп аркылуу көп нерселер жөнүндө үйрөнгөнүңүздү окуучуларга айытыңыз. Эрдемсинип кеңешке кайрылбай койгондо бизнес ордуна чыкпай калышы мүмкүн. Ишкер киши акыркы чечимин кабыл алуу үчүн өзүнүн болгон билими менен алган кеңешин таразалап көрүшү зарыл.

4-кадам: Ишкердикти түзүп жатканда маанилүү кадам бул керектүү кеңештин бардык болгон булактарын аныктап алуу. Болгон коркунучтардын жана күтүлбөгөн жагдайларды баарын алдынала албайсың, бирок мындай күтүлбөгөн жагдайлар чыккан мезгилде кайсы булакка кеңешке кайрыла тургандыгы ишкер кишинин коркунучтарды башкаруу планынын бир бөлүгү болушу керек.



Өнүккөн мамлекеттерде чарба ээлери чарбаны ар түрдүү каражаттар менен камсыздоочу ишканалардан кеңеш алуусу мүмкүн. Жер семирткичтерди сатуучу ишкана жер семирткичтердин өсүмдүк жана топурактын түрүнө жараша аркандай түрлөрүн жана алардын пайдаланышы жөнүндө кеңешин берет. Жер семирткич сатуучу ишкана кеңешин жан дили менен берет, анткени дыйканга жер семирткичти саткандан пайда алат. Кооперативдер жана жергиликтүү кичи кредиттик агенттиктер да кеңеш бергенге даяр, себеби сен алар үчүн болочок мүчө же клиент болушуң мүмкүн.

ТАПШЫРМА



Сенин айылыңдын ичиндеги же ага жакын жайгашкан аймактагы кеңештин расмий жана расмий эмес булактарынын тизмесин түз. Үй тапшырма катары ал жердеги расмий кеңеш булактары менен байланышып, алардын иштеп же иштебей жаткандыгын аныкта. Алар көрсөткөн кызматтар жөнүндө класста баяндап берүү үчүн мугалимиңер аларды чакырышы да мүмкүн. Баяндоодон кийин класстын ичинде төмөнкү жөнүндө талкуу жүргүзгүлө: кимдир бирөө сен акы төлөөгө даяр болгон пайдалуу кеңеш кызматын керек болгон учурда көрсөтөбү?

Кеңеш алууга кайрылбагандыктын кесепети:

Өз билимин калыс түрдө баалай албаган адам туура кеңеш ала албайт. Бул ишкердикте кыйынчылыктарга алып келет да, ишкердиктин токтолушуна алып келүүсү мүмкүн. Талыкпай эмгектенүүгө даяр ишкерлер иштин башталышында пайда болгон кыйынчылыктарды жөнгө сала алышат, бирок өз убагында кеңеш издеп, болочок коркунуч жана кыйынчылыктардын алдыналуу аракетин жасабаса, ал ишкердиктен пайда тапкыча бир топ убакыт өтөт.

Ишкер алган кеңеши үчүн төлөшү керекпи?

Бул суроого жооп, керек болгон кеңештин түрүнө жараша чечилет. Канчалык ишкердигиң чоң жана татаал болсо, ошончолук сага керек болгон кеңеш үчүн төлөм талап болоору ыктымал. Кеңештин акысы - бул ишкердикке жумшалган түздөнтүз чыгым. Буга да базардын эрежелери колдонулат: кеңешке төлөнүүчү акы, аны пайдалануудан түшө турган пайдага салыштырмалуу азыраак сумманы түзүшү керек. Кеңеш, жалпысынан караганда «кымбатка» турбайт. Мисалы, бирөө эки саат убактысын сарптап 1 000 сом сураган болсо, бул аябай көптөй көрүнүшү мүмкүн, ал эми мал доктuru чарбаңа келип, 30 000 сом турган бир жылкыңды өлүмдөн сактап калса, анда мындай кызмат 1 000ду оңой эле актайт.

Ийгиликтүү ишкерлер кеңеш алуу керектигин түшүнүшөт да, ага төлөөгө даяр. Антпесе, алардын пайдасы азайат же болбосо ишкердиги зыянга учурайт. Кайсы ишкер өзүнүн пайдасын жогорулатуу үчүн аракеттенбейт?

*Ишкердигибизди
пландоодо сиз берген
кеңеш аябай жардам берди.
Өзүбүз төлөй ала турган
сумманы гана насыяга
алдык.*



5-кадам: Тапшырма: Окуучулар бул тапшырманы үйдө аткарышы керек. Бардык жергиликтүү кеңеш булактарын аныктоого 2-3 күн керек болуп калышы мүмкүн. Эгерде бир да мындай булак таба алышпаса, чындыгында эле кеңешчилик кызматка суроо-талап жокпу экендигин ойлонушсун.



Кеңешке акы төлөө ар кандай түрдө болушу мүмкүн. Мисалы, Жалалабат облусунда ГТКК АКК менен биргеликте АККнын айылдык кеңешчилери аркылуу кеңеш жана кредиттерди берип, кеңештин жана кредиттин чыгымдары ар ай сайын төлөнүүчү үстөктүн эсебинен каржыланат. Баткен облусунда ГТКК тарабынан кеңеш менен кредит берүү максатында түзүлгөн кичи кредиттик агенттиктеринде да ушундай эле көрүнүш. ГТКК түзгөн Мол түшүм кооперативи сатып алуу жана мүчөлөргө жеткирип берүү кызматы үчүн топтордун башчыларына жана айылдык агенттерине каражаттардын баасынын бир бөлүгүнүн эсебинен акы төлөйт.

Бул аталган мекемелер көрсөткөн кызматы үчүн төлөнгөн каражаттардын эсебинен туруктуу иш алпарып, көз карандысыз иш жүргүзүп келишет.

Кыргызстандагы кеңеш берүү булактары

АКК Айылдык кеңешчиси

АКК айылдык кеңешчиси иштеген айылдарда, өзүнүн айылдаштарына айыл чарбасы боюнча кеңештерин берет. Ал эми мындай жеригиликтүү кеңешчиси жок болгон айылдарда, төмөнкү жумуштар аткарылбай калат:

- көйгөй маселелерди элге айтып берип туруу
- элдерди өндүрүү ыкмаларына үйрөтүү
- элге көйгөйлөрдү талдап, аларды чечүү жолдорун табууга жардам берүү
- өз жардам топторун уюштурулушуна көмөктөшүү
- айыл чарбасын өнүктүрүү тууралуу маалыматтарды жайылтуу

Айылдык кеңешчинин негизги максаттарынын бири - бул элдин көйгөй маселелерин чечүүгө жардам берүү. Көйгөйдү чечүүдө бир нече иш-аракеттердин иретин аткаруу талап. Көбүнчө көйгөйдү чечүү жолун аныктоо оңойго турбайт, ошондуктан сен көйгөйдү кылдат талдап чыгып, туура чечимди табышың керек.



6-кадам: Туура кеңешке акча сарпталат. Профессионалдуу спортто ийгилктүү командалардын өзүнүн тренерлери болорун окуучуларга айтыңыз. Алар командага кеңеш беришет. Кеңешке сарпталган акча текке кетпейт, анткени ишкер кишинин билими жогорулайт, карала турган маселелерди аныктаганга жардам берет.

7-кадам: Адис кеңешчилер жакшы окуудан өтүп, билимди жаңыртып туруш керектигинин маанилүүлүгүн билишет. Сарптаган акчасынан пайда алган учурда гана элдер кеңеш үчүн акы төлөшөт.

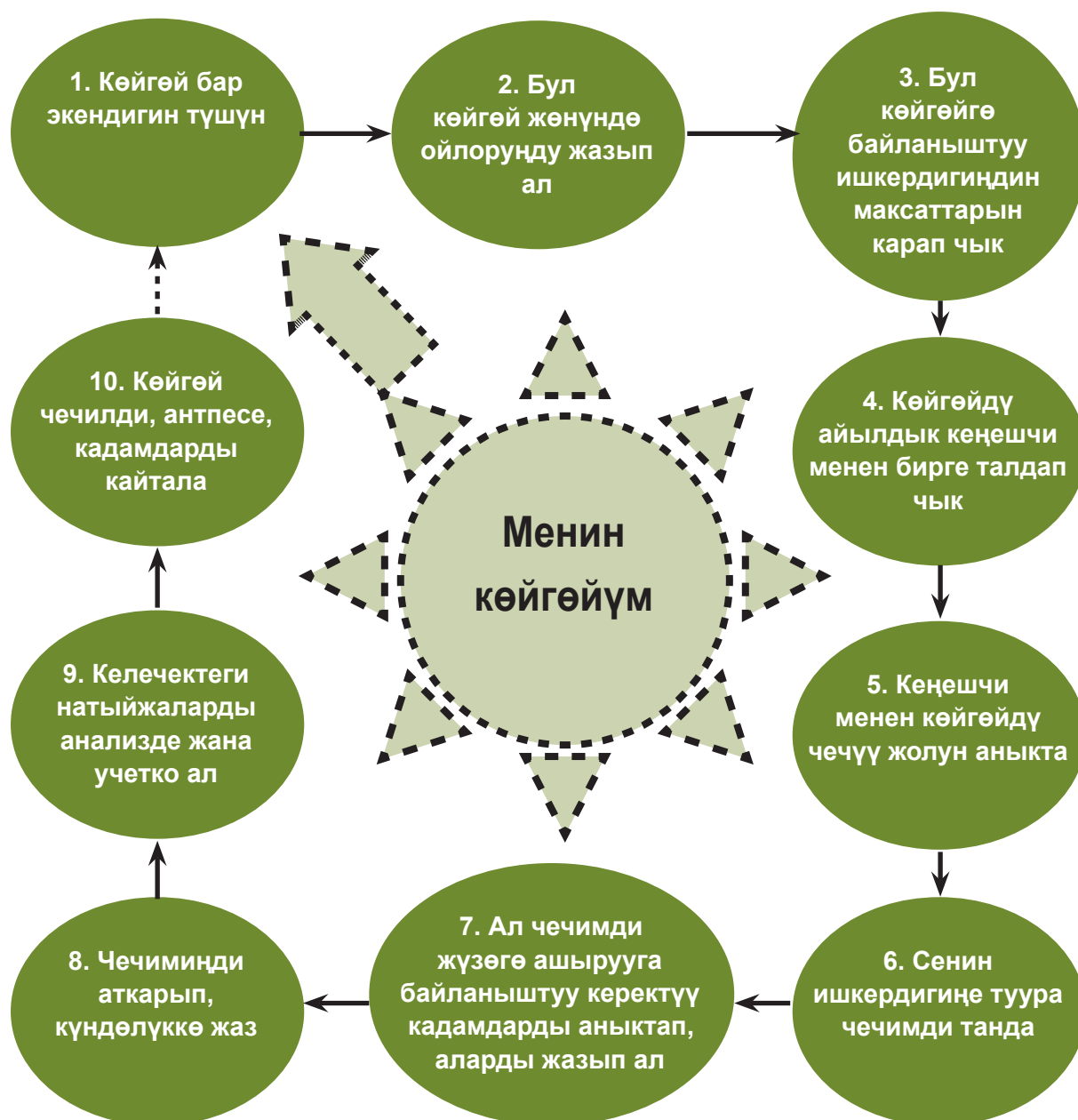
8-кадам: Окуучулар менен ГТКК Элет турмушун жакшыртуу долбоору түзгөн мекемелер эмне үчүн күчтүү болгондугунун себептерин талкуулаңыз.

Анын себеби – ГТККнын тажрыйбасы боюнча мекеме түзүлүп, окуулар өткөрүлүп, капитал берилген күндөн тартып анын ишмердүүлүгүнө байланыштуу чыгымдар, анын ичинде мүмкүн болгон коркунучтар, клиенттеринин (кооперативдин мүчөлөрү же кредит алуучулар) төлөмдөрүнүн эсебинен каржыланышы керек. Эч кандай жардам катары акча берилбеши керек. Ошондо гана бул мекеме айылда таандык жана айыл үчүн түзүлгөн деген түшүнүк пайда болот.

9-кадам: Бул Кыргызстандагы расмий кеңеш булактары. Кээ бир көбүрөөк өнүккөн жана активдүү айылдарда кеңештин бир нече түрлөрү бар. Окуучулар аларды өздөрү табууга аракет кылгандай колдоо көрсөтүңүз. Жыйынтыгында класста жалпы талкуу жүргүзүлө.



Көйгөйлөрдү чечүүдөгү 10 кадам:



Эсинде болсун, көйгөйдү чечүү жолу жөнүндө ишкер кабыл алган акыркы чечим үчүн жоопкерчиликти өзүнө алат.

Кеңешчи бул жөн эле кеңешчи, бирок ал сага кыйынчылыкты чечүүгө башка жолдорду да көрсөтүп бериши мүмкүн.

Кооперативдердин өнүгүүсү

19-кылымда Европада эркин атаандаштыктын жана жер менчигинин кайрадан структуралаштыруусу чакан чарбалуу дыйкандардын карызга батып калуусуна алып келди. Түшүм болбой калган жылдарда ачкачылык болгондугу абалды андан да начарлатты. 1864-жылы немец Фридрих Райффайзен кооператив түзүп, кедейчиликке моюн берген дыйкандарга кредит алуу жолун ачып берди.

Ал эми немец – Херманн Шульц мүмкүнчүлүгү аз дыйкандарды өз жардам топторуна бириктирүү аркылуу гана экономикалык шарттардын туруктуу жакшыртылышына алып келерин аныктады. Бул топтор өз ара жардамдашууга жана бири-биринин жоопкерчилигин алууга негизделген.

10-кадам: Бул көйгөй маселелелерди чечүү жолун көрсөткөн мисал. Кеңешчинин кыйынчылыктарды чечүүдө кандай жардам көрсөтөрү көрүнүп турат. Окуучуларды ушул үлгүнү пайдаланып, өзалдынча чече албай жүргөн бир маселесин чечүүгө аракеттенип, жыйынтыгын класттык талкууда айтып берүүсүн сураныңыз.

11-кадам: Кооперативдерди түзүү – бул айылдын биримдикте бири биринин жана жекече экономикалык пайдасы үчүн жакшы жолу экендигин класска баса белгилеңиз. Аларды уюштуруу жеңил, чогуу иштегенди каалаган 7 кишини талап кылат. Башында расмий эмес эле кооператив түзүп, Бишкек же Оштон жакшы үрөн картошкасын же сапаты тастыкталган жер семирткичин алып келүү үчүн чогуу бир жүк ташуучу машинаны жалдаса болот. Эгерде бул ийгиликтүү болсо, аны расмий түрдө каттоону ойлонсо болот.



1889-жылга Германиянын кооперативдер жөнүндө мыйзамы күчкө кирип, кооперативдик уюмдун органдарынын укуктары жана милдеттерин, финансылык жана эсеп-кысап жүргүзүү талаптарын, жана кооперативдерди көз карандысыз аудит (финансылык текшерүү) өткөрүү талабын киргизди. Кооперативдер биримдик, теңдик жана демократия баалуулуктарына негизделет.

Биримдик – бул кооперативдин ишмердүүлүгү ардайым бардык мүчөлөрүнүн кызыкчылыгы үчүн жүргүзүлөт дегенди билдирет. Кооперативдер жамааттык жоопкерчиликти колдойт.

Теңдик жана демократия – бул бардык мүчөлөрдүн бирдей укуктары жана милдеттери бар экендигин түшүндүрөт.

Камсыздоочу кооперативдер үрөн, жер семирткич жана чарба жабдууларын мүчөлөрүнө сатуу жана жеткирип берүү кызматын аткарышат. Кооператив жабдууларды ижарага берип, же техникалык кеңештерди берүүгө укуктуу, ал эми кредиттик кооперативдер болсо кредит менен камсыздайт. Маркетинг боюнча кооперативдер мүчөлөрүнүн чарбадан алган түшүмдөрүн жакшыраак бааларда сүйлөшүп, же болбосо базар баасы көтөрүлгөн маалга чейин сактап, анан сатууну уюштурат.

Кыргызстандагы кооперативдер

Кыргызстандын ар бир айылында кооператив түзүүгө мүмкүн. Кыргызстандын мыйзамы боюнча 7 киши биригип, расмий түрдө кооператив түзсө болот. Кооперативдин коммерциялык эмес деген статусу бар, жана өз иш-аракетин базар экономикасынын принциптерине жана кооперативдик мыйзамына ылайык ишке ашырат.

Кыргызстандагы кооперативдерди түзүүгө, өнүктүрүүгө чоң мүмкүнчүлүк түзүлгөн жана мыкты кызмат көрсөткөндөрү көбөйүүдө. ГТКК «Элет турмушун жакшыртуу» долбоору тарабынан «Мол-Түшүм» айыл чарба кооперативи 2004-жылы Баткен облусунда түзүлгөн. Азыр Кыргызстан боюнча эң үлгүлүү, жылдан-жылга өнүгүп жаткан «Мол-Түшүм» кооперативинде 2005тен ашык мүчөсү бар. Кооператив кызматты Баткен облусуна өткөзүп, жаңылыктарды, мүмкүнчүлүктөрдү таап, азыркы учурда Россия Федерациясын мөмө-жемиштер менен камсыздоого өттү.

«Мол-Түшүм» айыл чарба кооперативинин дареги: Кыргыз Республикасы, Баткен шаары, Султанмурат миңбашы көчөсү 14, электрондук дареги: abdirashit@mail.ru

Кооперативде мүчө болуунун артыкчылыгы

- Кооперативдин түрүнө жараша, ал көрсөтүүчү көптөгөн кызматтарды пайдалануу. Мисалы, камсыздоочу кооператив мүчөлөрүнө үрөн жана жер семирткичтерин жеткирип берет.
- Өз мүчөлөрүнө техникалык, маркетинг жана мыйзам маселелери боюнча билим алууга жардам берет
- Өз мүчөлөрүнүн түшүмүн топтоп, чогуу маркетинг кылууга жардамдашат
- Өз мүчөлөрүнүн экономикалык кызыкчылыгын жактайт.

Кооперативдерге мүчө болуу жеке адамдарга негизделген. Үйбүлөлүк чарбадан башка ишкердиктер кошула албайт.

Кооперативге кошулуу

Мүчө болуп кооперативге кирүү үчүн белгилүү талаптарга жооп берүү керек. Бардык эле адамдардын мүчө болуп кирүүгө укугу жок. Мүчөлөр кооперативдин пайларын сатып алып, ага ээ болушат. Ар бир кооператив өзүнүн кызматтарына акыларды жана чыгымдарын өз алдынча аныктайт.

Болочок мүчөлөр кооперативге кирүү үчүн арыз жазышы керек. Автоматтуу түрдө мүчө болуп кирүү болбойт. Буга чейинки мүчөлөр жаңы арыз ээсин кабыл алуу же кабыл албоо жөнүндө чечим кабыл алышат. Мүчөлөр аларга чейин кабыл алынган чечимдерди жана кабыл алынгандан кийин мүчөнүн бадык милдеттерин жана укуктарын пайдалануусу талап болот.

Өз айылында кооператив түзүүнү ата-энеңе сунуштап көрбөйсүңбү?

12-кадам: Мисалы ГТКК түзгөн кооперативдер жер семирткичтин сатып алуу баасына 7% үстөк кошот. Анын эсебинен буюртмалар жалпыланып, эсептелип, кооперативдик топтордун айылдарына жеткирилип берилет. Дүң саткан өндүрүш, чекенеге салыштырмалуу арзан





Жалалабат АККсынын башчысы (оң тарапта) Чаткалдагы АККнын топ лидери (сол тарапта) менен жашылча бакчасынан киреше жүргүзүү тууралуу талкуулоодо.



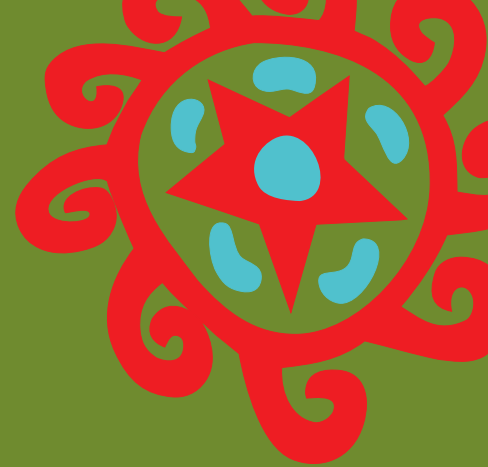
Баткен районуна караштуу Кыштут айыл өкмөтүндөгү Мол Түшүм кооперативинин агенти жана АКК айылдык кеңешчиси өзүнүн дүкөнүндө ветеринардык дарыларды сатууда, айыл чарба өндүрүш каражаттарын буюрса болот, аны пайдалануу боюнча кеңешти да алса болот.



Лейлек районунун Дейноо айылындагы картошка өстүрүүчү фермер жана айылдык кеңешчи. ГТКК Жалалабат облустарынын 20 айылын камтыган үрөн картошка көбөйтүү тармагын уюштурду.



4- БӨЛҮМ



ГЕНДЕРДИК ТЕНДЕШТИК



184-бет

Конституция жана гендердик теңдештик;
«жыныс» жана «гендер» терминдеринин
аныктамасы жана алардын ортосундагы
айырмачылык

188-бет

Гендердик ролдор жана стереотиптер

194-бет

Кыргызстандагы гендердик тең укуктуулук

200-бет

Элеттик аялдардын ишмердүүлүгү

4-бөлүм: Гендердик теңдештик

БӨЛҮМДҮН ПЛАНЫ

САБАКТАР

10. Конституция жана гендердик теңдештик; «жыныс» жана «гендер» терминдеринин аныктамасы жана алардын ортосундагы айырмачылык (45 минута).
11. Гендердик ролдор жана стереотиптер (45 минута).
12. Кыргызстандагы гендердик тең укуктуулук (45 минута).

БӨЛҮМДҮН МАКСАТЫ:

Кыргыз Республикасынын Конституциясында гендердик тең укуктуулук жөнүндө эмне айтылгандыгы менен тааныштыруу;

«Жыныс» жана «гендер» терминдеринин маанисин түшүндүрүү жана гендерди (табият аркылуу аныкталган же тагдырга жазылган нерсе катары эмес) социалдык конструкт (түшүнүк) катары кароого үйрөтүү;

Коомдун өнүгүшүнүн натыйжасында аялдар менен эркектердин, кыздар менен эркек балдардын ролдору жана алардан күтүлгөн ой-тилектер да өзгөрүүгө дуушарлангандыктан, гендердик ролдор убакыттын өтүшү менен кандайча өзгөрүп жаткандыгын түшүндүрүү;

«Аял» жана «эркек» деген социалдык концепциялар адамдарга кандайча таасир тийгизе тургандыгын талдап, түшүндүрүп берүү;

Адамдардын кандай гендердик ролдору бар экендигин карап чыгуу жана күнүмдүк жашоодо кандай гендердик стереотиптер кездеше тургандыгын талдоо;

Гендердик тең укуктуулук орнотулмайынча, Кыргызстандын өнүгүүсүнүн экономикалык жана социалдык потенциалы жапа чеге тургандыгын түшүндүрүү.

13. Элеттик аялдардын ишмердүүлүгү

Максаты: Окуучуларды – элеттик аялдар, кыз-келиндер айылда эле жашап, жергиликтүү ресурстарды жана чакан кредиттерди кантип туура жана натыйжалуу пайдаланып, ийгиликтерге жетишкендиктери менен чыныгы турмуштук мисалдарда тааныштыруу.

Натыйжасы: Окуучулар мындан айыл жергесинде билим-консультацияларды, чакан кредиттерди жана сапаттуу өндүрүш каражаттарын пайдаланып, кирешени көбөйтүүнүн керектүү негизги факторлору менен таанышышат.

Алыскы тоолуу аймакта жашап ийгиликке жетишкен аялдардын тажрыйбалары менен таанышып, өздөрүнүн айылында мындай ийгиликтерди жаратууга мүмкүнчүлүк болушун анализдеп баалаганды үйрөнүшөт.



10-САБАК

КОНСТИТУЦИЯ ЖАНА ГЕНДЕРДИК ТЕНДЕШТИК; «ЖЫНЫС» ЖАНА «ГЕНДЕР» ТЕРМИНДЕРИНИН АНЫКТАМАСЫ ЖАНА АЛАРДЫН ОРТОСУНДАГЫ АЙЫРМАЧЫЛЫК

Гендер бөлүмү боюнча кириш сөз

Конституция фундаменталдык принциптердин же кабыл алынган шарттуулуктардын жыйнагы, мамлекет ошол принциптерге негизделип башкарылат. Кыргыз Республикасынын азыркы Конституциясы 2010-жылдын 27-июнунда болуп өткөн референдумда көпчүлүк добуш менен кабыл алынып, мурдагы колдонулуп келген конституцияны алмаштырган. Кантсе да, учурдагы конституция менен мурдагы конституциялардын ортосунда көп жагынан окшоштуктары бар. Окшоштуктардын бири - андагы адам укуктарын коргоо боюнча беренелер, мындай укуктардын адамдын бүткүл жашоосу бою камсыздалгандыгы, адамдын мыйзам аркылуу корголушу, билим алуу жана саламаттыгы жөнүндө кам көрүү мүмкүнчүлүгүнө ээ болушу жана кимге баш кошууну эркин тандоо, кайсы динге ишенүү жана кайсы кесипти тандоо укуктарынын сакталышы боюнча кепилдиктердин берилгендиги.

Кыргыз Республикасынын Конституциясы эркек менен аялдын тең укуктуулугу жөнүндө жар салат жана өзүнүн адам укуктарына тиешелүү милдеттенмелерин натыйжалуу түрдө аткарууга мамлекетти милдеттендирет. Адам укуктары кол тийгис жана аларды бузуу мүмкүн эмес болгондуктан, ар бир адам төрөлгөндөн тартып, кайсы өлкөдө жашагандыгына карабастан, мындай укуктардан пайдалануу мүмкүнчүлүгүнө ээ. Конституция адам укуктарын чектей же кандайдыр бир негизде ылайыкташтырып, жөнгө сала албайт, тескерисинче ал мамлекеттик бардык органдарды адам укуктарын коргоого милдеттендирет. Иш жүзүндө жалгыз гана мамлекет адам укуктарын бузушу ыктымал экен. Аны төмөнкү мисалдардан көрүү мүмкүн: эгер мамлекеттик кызматкерлер тарабынан түрмөдөгү адамдарга карата кыйноо колдонулса, мамлекет түздөн-түз агрессор катары таанылат же мыйзамдарды бузуп, кылмыш иштери менен алектенген мамлекеттик эмес элементтерди жөнгө сала албаса, же кыздарды ала качууга жана жашы жете элек кыздарга үйлөнүүгө баргандарды жоопко тартпай койсо, мамлекет натыйжалуу иш алып бара албаган орган катары саналат.

Аялдар менен эркектер бирдей укуктарга ээ. Алардын ар бири өлкөнүн экономикалык, саясий жана социалдык турмушуна эркин жана бирдей даражада катышууга укуктуу. Ал эми «Менин кирешелүү чарбам» сабагы боюнча алып карасак, кыз же эркек бала экендигине карабастан, ар бир окуучу жер участогуна жана сугат суу ресурстарына жетүү, айыл чарбалык кооперативдерге биригүү, ишкердигин каттоодон өткөрүү жана өндүргөн продукциясын базарда сатуу максатында орунду ижарага алуу боюнча мыйзамдык укуктарга ээ. Алардын ар бири бирдей салыктарды төлөөгө милдеттүү.

Төмөндө жарандардын укуктары менен милдеттерин чагылдыра турган Конституциянын кай бир маанилүү беренелери берилет:

16.1. Фундаменталдык адам укуктары жана эркиндиктери ажырагыс, ал ар бир адамга төрөлгөндөн эле таандык. Адам укуктары менен эркиндиктери эң жогорку баалуулук болуп эсептелет. Алар тикелей колдонулат, мыйзам чыгаруу, аткаруу бийлигинин жана жергиликтүү өз алдынча башкаруу органдарынын ишинин маани-мазмунун аныктап турат.

10-сабак: Конституция жана гендердик теңдештик; «жыныс» жана «гендер» терминдеринин аныктамасы жана алардын ортосундагы айырмачылык.

Мугалим үчүн колдонмо

1-кадам:

Сабактын планы:

Сабактын аталышы	Кириш сөз, «жыныс» жана «гендер», «гендердик ар түрдүүлүк» терминдеринин аныктамалары
Колдонулган метод	Брейнсторминг Көнүгүү: «Жыныс» жана «гендер» деген эмне? Жалпы талкуулоо
Убактысы	45 минута



16.3. Кыргыз Республикасында мыйзам жана сот алдында бардыгы бирдей.

16.4. Кыргыз Республикасында эркектер менен аялдар бирдей укуктарга жана эркиндиктерге, аларды ишке ашыруу үчүн бирдей мүмкүнчүлүктөргө ээ.

36.5. Нике курагына жеткен адамдар никеге турууга жана үй-бүлө күтүүгө укуктуу. Бир дагы нике никеге туруучу адамдардын ыктыярдуу, эки тараптуу макулдугусуз түзүлбөөгө тийиш. Нике мамлекет тарабынан каттоого алынат.

37.1. Кыргыз Республикасында адамдын укугу менен эркиндигин кемсинтпеген элдик үрп-адаттар, каада-салттар мамлекет тарабынан колдоого алынат.

16.2. Кыргыз Республикасы өз аймагынын чегинде, өзүнүн юрисдикциясында турган бардык адамдардын укуктары менен эркиндиктерин урматтайт жана камсыз кылат. Эч ким жынысы, расасы, тили, майыптуулугу, этноско таандыктыгы, туткан дини, курагы, саясий же башка ынанымдары, билими, теги, мүлктүк же башка абалы, ошондой эле башка жагдайлары боюнча кодулоого алынышы мүмкүн эмес. Эл аралык милдеттенмелерге ылайык ар кайсы социалдык топтор үчүн бирдей мүмкүнчүлүктөрдү камсыз кылууга багытталып, мыйзамда белгиленген атайын чаралар кодулоо деп эсептелбейт.

Ошентип, эч кимдин ЖЫНЫСЫ боюнча кодулоого, б.а. дискриминацияга дуушарланышына жол берилбейт, бирок жыныс деген эмне, качандыр бир кезде **ГЕНДЕР** деген сөздү угуп көргөнсүзбү? «Жыныс» жана «гендер» деген терминдер эмнени түшүндүрөт?

«Жыныс» жана «гендер» терминдеринин аныктамасы, алардын ортосундагы айырмачылык, гендердик ар түрдүүлүк.

«Гендер» эркек менен аялдын ортосундагы социалдык түшүнүккө негизделген (ошондуктан өзгөрүүгө учуроосу мүмкүн болгон жана дайыма өзгөрүп туруучу) айырмачылыктар.

Ал эркек менен аялдын ортосундагы жалгыз гана биологиялык айырмачылыкты аныктай турган «жыныс» деген терминден айырмаланып турат.

«Жыныс» категориясы төрөлгөндөн тартып эле медицина жана биология тармагынын адистери тарабынан жыныс органдарына жараша аныкталып бекемделет, ошондой эле ар бир адамдын индивидуалдуулугун көрсөтүп, туулгандыгы тууралу күбөлүгүндө катталат жана инсандыгын аныктоочу документтерди алуусуна жардам берет.

Адамдар коом тарабынан «эркек» жана «аял» болуп ажыратылат.

«Гендер» термини көбүнесе «жыныс» деген термин менен алмаштырылып колдонулат, ошого карабастан «жыныс» деген сөз биологиялык контекстте колдонулса, «гендер» деген сөз социалдык мүнөздөмөгө ээ болуп турат.

Эркектер менен аялдардын ортосундагы «биологиялык жыныстык» жана «гендердик» айырмачылык алардын ар түрдүү муктаждыктарын, ошондой эле ресурстарга жана бийликке жетүү мүмкүнчүлүгүнүн ар кандай деңгээлин аныктайт да, турмушта гендердик теңсиздиктин дайыма кездешүүсүнө өбөлгө болот.

Көп адамдардын кайсы бир маселелерге карата артыкчылык берүүсү жана өзүн көрсөтүүсү жалпыга бирдей түшүнүктө кабыл алынган гендердик нормалардан сырткары чыгып кетүүсү гендердик ар түрдүүлүк деп таанылат. Гендердик ар түрдүүлүк адамдын өзүн-өзү билдирүүсүнүн адаттагы бир бөлүгү, ал түрдүү маданияттарда чагылдырылган жана тарыхта жазылып калган.

Ага кошумча, тарыхтын белгилүү бир мезгилинде гендердик шайкешсиздик (тиешесиздик) деп эсептелип келген нерсе адамзаттын өнүгүү прогрессинде гендердик норма катары кабыл алынып калышы да ыктымал. Аны билүү үчүн эркектердин сөйкө тагынуусу же аялдардын бетин, денесин татуировкалоосу менен байланышкан тенденцияга кайрылып көрүүнүн натыйжасында, гендер жөнүндөгү социалдык божомолдоолордун, күтүүлөрдүн канчалык деңгээлде шартка ылайыкташуусун жана ийкемдүүлүгүн тез эле түшүнүп алуу мүмкүн. Совет доорунан бери аялдар автобус айдап баштаган болсо, азыркы күнү көптөгөн аялдар автомашина айдашат, самолетту башкарышат, космоско учат же илгертеден эркектерге гана таандык тармак деп эсептелип келген аскердик кызматтарды өтөп жүрүшөт.

2-кадам: Мугалим брейнсторминг методун колдонуп, окуучулардан «жыныс» деген эмне жана «гендер» деген эмне экендигин сурайт: Бардык жоопторду доскага жазат. Окуучулар өз түшүнүктөрүн айтып бергенден кийин, мугалим бардык жоопторду жыйынтыктоосу жана китепте жазылган «жыныс» жана «гендер» деген терминдердин аныктамасын окуп берүүсү керек (же доскага, флипчарт плакатка аныктамасын визуалдык түрдө көрсөтүү үчүн даярдап коюшу сунушталат).

Көнүгүү:

Мугалимге окуучулар үчүн кыска тапшырмаларды даярдап коюу сунушталат. Мугалим өзү тизмелеп койгон белгилүү бир мүнөздөмөлөрдү же ырастоолорду айтат да, окуучулардын бул билдирүүлөр гендерге же жыныска таандык экендигин аныктоосун сурайт:

Кош бойлуу келин		✓
Эркек - үй-бүлөнү багуучу адам	✓	
Эркек балдар кыздарга салыштырганда физикалык жактан күчтүрөөк келет	✓	
Аял үй-тиричилиги жөнүндө кам көрөт	✓	
Кыздардын физикалык өнүгүшү балдарга караганда тезирээк жүрөт		✓
Эркектердин булчуңунун орточо салмагы 27 кг келип, аялдардын булчуңуна салыштырмалуу оорураак болот		✓
Эркектер ыйлабайт	✓	



ГЕНДЕРДИК РОЛДОР ЖАНА СТЕРЕОТИПТЕР

11-

САБАК

Көнүгүү:

«Үй-бүлө. Биз баланын төрөлүшүн күтүп жатабыз»

Материалдар:

- Калем саптар, карандаштар жана маркерлер (же чийүүгө мүмкүндүк бере турган бир нерсе);
- Социалдык ролдордун (б.а. чоң ата, чоң эне, ата, эне, уул, кыз) аталыштары чагылдырылган кагаз;
- Столдор жана флипчарт плакаттар.

Иштин жүрүшү:

Үй-бүлө мүчөлөрүнүн социалдык ролу көрсөтүлүп жазылган кагаз тилкеси тоголоктолгон түрүндө окуучуларга таркатылат. Үн чыгарып сигнал берилгенге чейин, катышуучулар бөлмөнүн ичинде тез кыймылдап, тоголоктолгон кагаздарын бири-бири менен алмашып жүрүшөт.

«Үй-бүлө» деген сигнал берилгенде катышуучулар колундагы тоголоктолгон кагаздарын ачып, анда эмне жазылгандыгын жана үй-бүлөлөрдүн биринде өздөрү аткара турган социалдык ролду окушат. Анан катышуучулар үй-бүлөлөргө биригишип, бөлмөнүн ар кайсы бурчтарында бири-биринин астына төмөнкүдөй тартипте отурушат: чоң ата - чоң эне – ата – эне – уул – кыз. Бул этапта үй-бүлөнүн ар түрдүү формалары менен тааныштырып кетүү сунушталат. Бул максатта чоң ата, чоң энеси жана ата-энеси бар үй-бүлөлөр, ата-энесинин бирөөсү гана бар ж.б.у.с. үй-бүлөлөр жөнүндө айта кетүү зарыл.

Өздөрүнө таандык ролдорго жараша катышуучулар үч (үй-бүлөлүк) топко бөлүнүшөт. Эми ар бир «үй-бүлөлүк» топ өз үй-бүлөсүндөгү бала төрөлүшүн күтүп жаткан учурду элестетишет.

Ар бир үй-бүлөгө столдун үстүндө жайгашкан плакат берилет. Анын биринчи колонкасына үй-бүлөнүн жаңы мүчөсүн (төрөлүшү күтүлүп жаткан баланы) үйрөткүсү келген 20 жекече мүнөздүк сапаттарынын тизмесин түзүп чыгуу сунушталат. Төрөлө турган баланын жынысы азырынча белгисиз.

Бул көнүгүү Хелена Минчени менен Ольга Сасункевнанын материалдарынан алынган (басылма), Гендер Ликбез (2013) <http://www.gender-ehu.org/files/File/gendernyj-likbez-text.pdf>

11-сабак: Гендердик ролдор жана стереотиптер. Мугалим үчүн колдонмо

1-кадам:

Сабактын планы:

Сабактын аталышы	Гендердик ролдор жана стереотиптер
Колдонулган метод	Көнүгүү: «Үй-бүлө. Биз баланын төрөлүшүн күтүп жатабыз» Көнүгүү: «Америкалык индеецтер» Жалпы талкуулоо
Убактысы	45 минута

Мугалимдер үчүн кошумча маалымат:

Иш жүзүндө, гендер биздин айланабыздын баарынан көрүнүп турат. Аны биз төрөлгөн күнүбүздөн тартып, үйрөнүп билебиз. Гендердик божомолдоолор, күтүүлөр жана билдирүүлөр биздин оюбузга үзгүлтүксүз келип турат. Алган тарбиябыз, маданиятыбыз, теңтуштарыбыз, биз жашаган жамаат, массалык маалымат чөйрөсү жана диний көз карашыбыз – окшоштуктун же бирдейликтин (идентичность) ушул негизги аспекти жаатындагы биздин түшүнүгүбүздүн калыптанышына таасирин тийгизген көптөгөн жагдайлардын кай бирлери гана. Кичинекей бала кезинде гендердик түшүнүктү кантип үйрөнсөң жана кандай өз ара аракеттешүү мамилесинде болсоң, ал сенин бүгүнкү күндөгү дүйнөгө карата көз карашыңа түздөн-түз таасирин тийгизет. Ата-эне менен баланын ортосундагы гендердик өз ара аракеттешүү баланын жынысы белгилүү болгон учурдан тартып, өнүгүп жана калыптана баштайт. Кыскача айтканда, гендер бул социалдык жагдайды чагылдырган концепция же түшүнүк.

Башка социалдык конструкттар (түшүнүктөр) сыяктуу эле, гендер дагы коом тарабынан тыгыз көзөмөлдөнүп турат. Иш жүзүндө, коомдо колдонулган нерселердин баарына тең гендердик жагдай ыйгарылган – оюнчуктар, түстөр, жүрүш-туруш өзгөчөлүктөрү гендердик айырмачылыктарды абдан даана чагылдырган мисалдардын кай бирлери болуп саналат. Социалдык шарттуулук менен ар бир адамдын жеке артыкчылык берүүсүнүн айкалышынын негизинде жашы боюнча улуураак келген үч бала өздөрүнүн жынысына тиешелүү болгон жүрүш-туруштун типтүү аракеттерин аткарууга артыкчылык беришет жана иш жүзүндө андай жүрүш-турушту көрсөтүшөт. Коомдо кабыл алынган социалдык гендердик ролдор жана божомолдоолор, күтүүлөр көпчүлүк маданияттарда тамырын кеңири жайып, бекем калыптанып калгандыктан, көптөгөн адамдар башкача жол бар экендигин элестете да алышпайт. Анын натыйжасында, ошол божомолдоолорго, күтүүлөргө ойлору жана иштери менен кынтыксыз шайкеш келген жеке адамдар гендер деген эмнени түшүндүрө тургандыгына сейрек учурларда гана жооп бере алышат.

Бул көнүгүүнүн башкы максаты – катышуучуларга эркек балдар менен кыздардын, эркектер менен аялдардын ортосунда биологиялык (жыныстык) айырмачылыктар, ошондой эле биологиялык тиешелүүлүгүнө карабастан, адамдарга таандык кылып ыйгарып койгон сапаттар, б.а. социалдык (гендердик) айырмачылыктар бар экендигин түшүнүүгө жардам берүү. Мисалга алсак, эркектер менен аялдар жыныстык органдары боюнча айырмаланышат, бирок гендердик стереотиптер багытында кандай жүрүш-турушта болуш же болбош керектигин баланын кичинекей чагынан баштап «үйрөтпөсө», жыныстык органдар аялдардын өтө эмоционалдуу жана сезгич болушуна же эркектердин эркинин күчтүү жана катуу мүнөздүү болушуна таасирин тийгизбейт.

Бул көнүгүүнү талкуулап жатканда үй-бүлөнүн ичиндеги ролдорго да өз алдынча токтолуп өтүү мүмкүн. Баланын тарбияланышына үй-бүлө кандай таасирин тийгизет?



Андан кийин үй-бүлөлөргө ультра добуштук прибор кыз төрөлө тургандыгын көрсөттү деген кабар берилет. Эми катышуучулар биринчи колонкадагы тизмеден экинчи колонкага кыз бөбөктө болушун каалаган сапаттарын көчүрүп жазышат.

Жок, катчылык кетиптир! Бул үй-бүлөдө эркек бала төрөлөт экен деген кабар келет. Ошондуктан үй-бүлөлөр биринчи колонкадагы тизмеден үчүнчү колонкага эркек бөбөктө болушун каалаган сапаттарын көчүрүп жазышат.

№	Мүнөздүк сапаттар	1	2
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
9.			
10.			
11.			
12.			
13.			
14.			
15.			
16.			
17.			
18.			
19.			
20.			

Катышуучулар презентацияларын тартуулашат, эмне иш аткаргандыгын, эмнени жазгандарын түшүнүдрүп беришет.

«Тизмеленген мүнөздүк сапаттардын кайсылары жалгыз гана кыздар менен аялдарга же эркек балдар менен чоң эркек кишилерге таандык?»

Талкуу: «Гендердик ролдор жана стереотиптер»

Кандай стереотиптерди билесиңер?

Аялдарга же эркектерге тиешелүү стереотиптердин мисалдары:

Аялдарга тиешелүү стереотиптик роль - турмушка чыгуу жана бала төрөө. Аял өз үй-бүлөсүнүн жыргалчылыгын өзүнүкүнөн жогору коюшу керек; сүйүүгө, боорукер болууга, кам көрүүгө, балдарды тарбиялоого жана жаркын мүнөздүү, кайрымдуу болууга тийиш; сексуалдык жактан өзүнө тартаарлык болууга убакыт табуусу керек жана өз жашоосунда жалгыз гана бир адам, б.а. күйөөсү үчүн сулууланып, ага жагышы керек. Эркектерге тиешелүү стереотиптик роль - финансылык жактан камсыздоочу жана физикалык жактан коргоочу болуу. Эркек өзүнө ишенген, атаандаштыгы күчтүү, көз карандысыз, эр жүрөк жана карьера жасоону максат койгон болушу керек; эмоциясын башкара билүүгө тийиш; эч качан ыйлабайт; айрым маданияттар эгер эркек бир нече (жеңил ойлуу) аялдар менен жакын болсо, аны «эркек» деп санашат.

Мураска калган гендердик ролдор, стереотиптер жана социализация белгилүү бир даражада эркектерди коомдук иштерге тартылуу жана өлкөнүн саясий-экономикалык турмушуна катышуу жоопкерчилигин мойнуна алууга шыктандырган. Ошондуктан бул системалар азыркы күндө эркектер үчүн реалдуу жана аларга таандык «муктаждыктар» катары эсептелгендигине таң калбай эле койсок болот.

Биз окуп-үйрөнгөн гендердик ролдор үй-бүлөнүн улуу мүчөлөрүнүн ортосунда ролдордун кандайча бөлүштүрүлгөндүгүнө (б.а. үй-бүлөдө идиш-аяктарды ким жууганына, баланы ким бакканына ж.б.у.с.) канчалык көз каранды? Мындан башкадагы маанилүү суроо бар: Эгерде үй-бүлөдө ата-энесинин экөөнүн бирөөсү жок (мектеп-интернат, чоң ата жана чоң энеси, туугандардын кароосунда ж.б.) болуп калса, биз баланы тарбиялоодо салттуу үй-бүлөлөргө салыштырганда башкача ыкмаларды, мамилени колдонууну күтүшүбүз керекпи?

2-кадам:

Бардык презентациялар тартууланып бүткөндөн кийин мугалим жыйынтык чыгарат да, төмөнкүнү айтат:

- 1) Эркек балдарга да, кыздарга да тиешелүү болгон типтүү сапаттар бар, мисалы: акылдуулук, ак көңүлдүк, боорукердик;
- 2) Ошону менен бирге эле, эркек балдар үчүн же кыздар үчүн типтүү болбогон кай бир сапаттар да бар, мисалы: спорттук шык (кыздарга мүнөздүү эмес).

Анан, мугалим булар жөн гана гендердик ролдор экендигин айтып жыйынтыкташы керек. Кыздар да, эркек балдар да спорттук шыктарга ж.б.сапаттарга ээ боло алышат.



Башка жагынан алып караганда, аялдар салтка айланып калгандай үйдө отурушат, үй-бүлө жөнүндө кам көрүшөт, анын натыйжасында алар чечим кабыл алуучулардын арасында аз санда гана кезигет жана экономикалык жактан эркектерден көз каранды. Бул аялдардын жашоосундагы мүмкүнчүлүктөрүнө, алардын тандоосуна жана эркиндигине олуттуу чектөө коет. Анын үстүнө, өз жамааттарынын турмушун жакшыртууда аялдардын жетекчилик ролдорду алышы жана өлкөнүн экономикалык өнүгүүсүнө салым кошуусу коом үчүн кымбатка турат.

Гендердик ролдорду көпчүлүк учурларда тааныбай да коюп жүрүшөт, себеби гендердик ролдорду адам «жаралганда эле же табият тарабынан аныкталган» катары эсептешет. Бирок эгерде он жылдын же бир муун өткөн мезгилдин аралыгында, ошондой эле чек арадан жүз километр алыстыкта же чек араны бойлото мындай нерселер өзгөрүүгө дуушарланып жатса, бир нерсени табият аныктаган жана биологиялык системанын бир бөлүгү деп кантип айтуу мүмкүн? Мында брейнсторминг учурунда катышуучулар тарабынан айтылган маданий жана географиялык айырмачылыктарга кайрылуу артык баш болбойт. Көптөгөн эркек балдар менен кыздар, эркек кишилер менен аялдар гендердик ролдорго жараша өздөрүнө таңууланган талаптардан жапа чегип келишет. Гендердик ролдордун консервативдик маанайдагы аныктамасы аялдар менен эркектердин ортосундагы теңсиздикке жана гендердик негизде кысым көрсөтүүгө, басмырлоого кыйла артыкчылык берет. Кээ бир заманбап билимге ээ болгон жубайлар өз жашаган жеринен кетип, тээ ыраакы Канада, Австралия же Батыш Европа өлкөлөрүнө барууну самашат, ал жактарда билимдүүлөр керек болгондуктан, жарандык да сунушталат, аялдардын таланттарын өнүктүрүү үчүн жагымдуу чөйрө, ошондой эле балдардын тең укуктуулукта тарбияланышына мүмкүнчүлүктөр да түзүлүп берилет. Биз мындай адамдарды өз өлкөбүздүн өнүгүүсүнө салым кошуусу үчүн кетирбей кармап калуубуз керекпи?

«Гендердик ролдор» жана «гендердик стереотиптер» деген терминдер көпчүлүк убактарда синоним катары колдонулуп жүрөт. Булар салтка айланып калган ролдор. Мисал катары карап көрсөк, балким «жакшы аялдын» салтка айланып, кабыл алынган аныктамасы төмөнкүдөйдүр: ал кыз кезинде эч кандай эркек менен мамиледе болбой туруп, эрте турмушка чыгышы, көп сандагы эркек балдарды төрөшү, күйөөсү жана балдары үчүн үйдү жакшы абалда кармап туруу максатында талыкпай иштөөсү, алардын муктаждыктарын өз талаптарынан жогору коюшу, унчукпоосу жана ак көңүл болушу жана чыр чыгарбашы зарыл. Акырында ал өз уулун «жакшы кызды» мажбурлап ала качып келүүгө үйрөтүп тарбиялоосу керек, себеби анын өзүн деле жаштайынан ала качып кеткен, эми ал өзүнүн тилинен чыкпай турган келиндүү болуп, аны башкаргысы келет. Ушундай стереотиптердин биздин маданиятыбызда көпчүлүк учурда аялдардын гендердик ролу катары чагылдырылып жатышы өкүнүчтүү нерсе.

Кээде жагдайга байланыштуу гендердик ролдор өзгөрүп калат. Мисалы: эгерде энеси оорукчал баласын багып, иштебей үйдө отуруп калса, ал салт катары кабыл алынган «аялдын гендердик ролун» аткарат. Эртеси ал баланы мектепке жөнөтүп, өзү фабрикага жумушка чыкса, анын үстүнө үй-бүлөнүн негизги камсыздоочусу болуп калса, анда ал күйөөсү иштегенине же иштебегенине карабай, же кайсы бир адам менен мамилелеш же жалгыз болушуна карабай, салт катары кабыл алынган «эркектин гендердик ролун» аткарат;

Гендердик ролдор коом тарабынан аныкталып, кабыл алынгандыктан жана ал адамдын жынысы сыяктуу ажырагыс тиешелүүлүк эмес экендигин эске алсак. Бул ролдор коомдо пайда болгон талаптарга жараша өзгөрүүгө дуушарлануусу мүмкүн. Анын натыйжасында убакыттын өтүшү менен гендердик ролдор да өзгөрүлөт. Мисалы: эгерде эркек киши информациялык технологиялар (ИТ) тармагында же котормочу болуп иштесе, ал үйдө отуруп эле, компьютердик программаларды жазып (бул азыркы күндө «эркектин салттуу гендердик ролун» аткарып) иштөөсү мүмкүн, ал эми аялы университетте окуп жатса, же офисте кызматкер же кен казуучу уюмда инженер болуп иштей турган болсо, баланы да багууга («аялдын салттуу гендердик ролун» аткарууга) туура келет. Бардык коомдордо аталган ролдор улам коом өнүгүп жана мезгил өткөн сайын өзгөрүп келген. Эркек менен аял бири-биринен айырмаланып турат деп айтканыбызда, биз жалгыз гана биологияны (биологиялык жана жыныстык айырмачылыктарды) эмес, коом тарабынан шартталып, пайда болгон ар түрдүү ролдорду (гендердик айырмачылыктарды) да түшүнөбүз.



КЫРГЫЗСТАНДАГЫ ГЕНДЕРДИК ТЕŃ УКУКТУУЛУК

12-

САБАК

Жакынкы жылдары Кыргыз Республикасынын Жогорку Кеңеши (Парламент) аялдардын коомдун турмушуна көбүрөөк тартылып, коомдук ишке катышуусуна көмөктөшүүгө, аялдардын саясий укуктарын камсыздоого, ошондой эле аялдарды зордук-зомбулуктан, басмырлоодон коргоого багытталган бир катар мыйзамдарды кабыл алды. Аталган мыйзамдар Кыргыз Республикасынын Конституциясында негизги принцип катары жарыяланган эркектер менен аялдардын теңдештигине көбүрөөк маани берүүгө түрткү болду. Мисалы, Жогорку соттун, Конституциялык соттун, Эсептөө палатасынын жана Борбордук шайлоо комиссиясынын кызматкерлеринин жалпы санынын 70% мүчөлөрү бир жыныстагы адамдардын өкүлчүлүгүнөн турушу үчүн гендердик квота чектөөсү коюлган. Иш жүзүндө, муну 30% квота аялдар үчүн дегендей түшүнүккө айлантып алышкан.

Ушундай эле жагдайды шайлоого катышкан партиялардын тизмесинен да байкоого болот, бирок көп учурларда мыйзам бузуулар кездешет, себеби шайлоо тизмесине жараша бийликке жетүү үчүн эркектер тарабынан тизмеде өзүнөн мурунку кезекте турган аялдардын кандидатураларын алып салуу боюнча басым көрсөтүлөт. Азырынча бизде жок болуп жана таасири күчтүү адамдар тарабынан четке кагыла турган нерсе – эгерде аял өз кандидатурасын алып сала турган болсо, анын ордун партиялык тизмеде кийинки кезекте турган аялдарга же башка күчтүү партиянын партиялык тизмесиндеги кийинки кезекте турган аялдарга сунуштоо боюнча мыйзамды кабыл алуу. Эгерде бошогон орун башка мыйзамдуу партиянын тизмесиндеги аялдарга сунуштала турган болсо, шайлангандан кийин эч бир аял кандидатурасын алып салбайт эле! Канткен менен, бул жөн гана сандар эмес, Парламенттин аял мүчөлөрүнүн сапаттуу иштөөсү коом үчүн зор мааниге ээ. Кыргызстандын учурда иштеп жаткан Парламентинде бир нече мыкты аял мүчөлөр бар, бирок Парламенттин эркек депутаттары да гендердик тең укуктуулукту жана ар бир жаран үчүн бирдей мүмкүнчүлүктөрдү камсыздоочу укуктук нормаларды (мыйзамдын үстөмдүгүн) орнотуу жаатында активдүү иш алып барышууда.

Ошентип, көп учурларда кемчилдик мыйзамдын жоктугунда эмес, анын кандай жолдо аткарылып жатышында, же мыйзамды жүзөгө ашыруу процессине байланыштуу көрсөтмөлөрдүн жетишпегендигинде болуп жатат. Адамдардын укуктарына тиешелүү мыйзамдар боюнча алып карасак, мамлекет үчүн мамлекеттик органдардын потенциалын түзүүгө талап кылынган ресурстарды бөлүп берүү, иштин ийгиликке жетүүсүндө адамдарга колдоо көрсөтүү жана акырында мамлекеттин милдеттеринин толугу менен аткарылышын камсыздоо жоопкерчилигин мойнуна алгандан көрө, бийик мыйзамдарды кабыл алуу жеңил. Мунун баары, анткен менен, мамлекеттин жарандардын алдында эл аралык жана улуттук мыйзамдардын алкагындагы өз милдеттенмелерин аткарбай калышына жүйөлүү себеп болуп бербейт.

12-сабак: Кыргызстандагы гендердик тең укуктуулук

Мугалим үчүн колдонмо

1-кадам:

Бул темадагы сабакты баштаардын алдында, мурунку өтүлгөн материалдарды кайталоо үчүн класска төмөнкү суроолорду бергиле:

- Гендер деген эмне? Жыныс деген эмне?
- Гендердик стереотип деп эмнени түшүнөбүз? Биз кандай гендердик ролдорду аткарабыз?
- Силердин үй-бүлөдө, жамаатта жана коомдо аял кишиге тең укуктуу катары мамиле жасалабы?



Эң кызыктуу мисал - кыз ала качууга каршы жазаны күчтөндүрүүгө багытталган мыйзам менен байланышкан жагдай, себеби соттун чечими боюнча түрмөгө кесүү мөөнөтүн коюп, айыпка тартуу иш жүзүндө дээрлик колдонулбайт, көбүнчө травма алып, алы-күчүн жоготуп, психологиялык жана физикалык жактан басымга дуушарланган жапа чеккен тарап гана бул кылмыш жөнүндө иш козгоо үчүн кайрылат. Кылмыш жазасынын 155-беренеси боюнча 2012-жылы өткөрүлгөн кампаниянын жыйынтыгында кыз ала качууга каршы жаза максимум 10 жылга чейин түрмөгө кесүү катары бекитилген, эми гана сот органдары акырындык менен мыйзамды аткарууга жана мыйзамды бузгандарды түрмөгө салууга киришти. Мунун таасири чындап эле тийди: көптөгөн адамдар кызды ала качуу кылмыш экендигин биринчи жолу угуп-билип, түшүнүштү, эми алар кылмыш кылуудан алыс болушмакчы. Экинчи бирөөлөрү ажырашуулардын саны көбөйүп жаткандыгы мындай жолдо курулган үй-бүлөлөрдүн бекем болбой тургандыгын ачык көрсөткөн белги экендигин жана акыры бир күнү кыз өзүн ала качып кеткен жерди таштап кетип, ошол үй-бүлөнү уятка калтыра тургандыгын түшүнүштү.

Кыргызстандын Жогорку Кеңешиндеги аялдардын саны			
Шайлоо жылдары	ЖК мүчөлөрүнүн жалпы саны	ЖКнын аял мүчөлөрүнүн саны	ЖКнын аял мүчөлөрүнүн проценттик катышы
1995	105	5	5%
2000	105	7	7%
2005	75	0	0%
2007	90	23	26%
2010	120	28	23%
2011	120	30	22%

Жумушка орношуу багытында да аялдар дискриминацияга дуушарланат. Кыргызстандагы аялдардын 64% айыл жергесинде иштейт, бирок 15,1% гана дыйканчылык чарбалар аялдар тарабынан башкарылат, булар негизинен жесир, ал эми кай бир учурларда ажырашкан аялдар.

«Менин кирешелүү чарбам» окуу китебинин максатына байланыштырып, жерге карата ээлик кылуу маселесин талкуулоо чоң мааниге ээ. Таркатып берүү үчүн мамлекеттик жерлери бар айыл округдарында, ар бир эркек бала жана кыз там салуу үчүн жер бөлдүрүп алууга жана жамаатта туруктуу негизде жашай турган болсо, жер үлүшүн алууга бирдей укуктуу. Кыз турмушка чыгып, күйөөсүнүн үй-бүлөсү менен жашаган күндө деле, эгер ошол эле жамаатта калып жашаса, өзүнүн жер үлүшүнө болгон укугун жоготпойт. Анын өз үй-бүлөсү жерди кармап турганы менен юридикалык жактан жер кызга таандык. Күйөөсүнүн жерин кошкондо, аларда эки жер үлүшү бар болот. А бирок ажырашкан учурларда мыйзамдын сакталышын жана бардык активдердин эки жубайдын ортосунда бөлүштүрүүнү камсыздоо кыйынчылык туудурат.

Абдан жаман жагын алып карап көрсөк, эгер аял ажырашып, өзүнүн үй-бүлөсүнө кайтып келсе, ал дагы деле өзүнө тиешелүү жер үлүшүнө ээ болуп турат. «Менин кирешелүү чарбам» китебинде кичинекей аянттагы жер участогунан кантип көп түшүмдү алуу мүмкүн экендиги көрсөтүлөт.

Кыргыз эли колдогон Курултай салт болуп саналат. Кыз ала качуу Кыргызстандын эч кандай салтында жок. Ошондуктан кыз ала качууга мамлекет тарабынан тыюу салынат. Мыйзамда буга жол берилбейт.

2-кадам:

Сабактын планы:

Сабактын аталышы	Кыргызстандагы гендердик тең укуктуулук
Колдонулган метод	Жалпы талкуулоо Лекция Жалпы талкуулоо
Убактысы	45 минута



Дан өсүмдүктөрүн эгүү үчүн чоң аянттагы талаа керек болсо, ар гектарынан алынган түшүмдүн төмөндүгүн жана жумуштун аздыгын, ошондой эле оор айыл чарба техникасын чоң аянттагы талаалар үчүн гана колдонуу натыйжалуу экендигин эске алганда, «Менин кирешелүү чарбам» китеби үйдүн жанында жайгашкан чарбак же огород сыяктуу чакан аянттагы жер тилкесинен канчалык көп киреше алуу мүмкүн экендигине үйрөтүп жатат, себеби мында түшүмдүүлүгү жогорку сорттогу айыл чарба өсүмдүктөрү интенсивдүү ыкманы колдонуу менен өстүрүлөт.

Жердин жоктугу/тартыштыгы Кыргыз Республикасынын ар кайсы аймактарында көптөгөн чыр-чатактардын чыгуусуна себеп болуп жаткандыктан, чектелген жер жана суу ресурстарын пайдалануу менен көп киреше алуу жаатындагы шык-жөндөмдөргө үйрөтүү ушундай конфликттердин алдын алууга жана чыр-чатактарды кыскартууга көмөктөшөт, ошондой эле ар бир адамдын өз жер үлүшүнө ээ болуп, аны иштетишине мүмкүнчүлүк түзөт. Кыргызстандагы гендердик стереотипке жараша, эркектер талаадагы жана жайыттардагы иштер менен алектенсе, аялдардын мойнуна үйдүн тегерегиндеги чарбаны жана огородду иштетүү иши жүктөлгөн. Көп киреше бере турган огородду иштетүүгө багытталган «Менин кирешелүү чарбам» сабагы бир жагынан аялдардын салтка айланган ролу катары огородду иштетүү жоопкерчилигине колдоо көрсөтөт. Экинчи жагынан үй-бүлөнүн керектөөсүнөн ашыкча азыктарды өндүрүп чыгара турган өндүрүштү иштетүүдө мыкты шыктарды үйрөнүүсүнө да колдоо көрсөтөт. Бул окуу курсу кыздарды өз үй-бүлөлөрүнүн жетишээрлик тамактануусуна салым кошуудагы гендердик стереотиптик ролуна кошумча базардын соодасына катышууга да үйрөтөт. «Менин кирешелүү чарбам» сабагы эркек балдардын да огороддо иштөөсүнө, натыйжада салт катары эсептелип келген гендердик ролдорду бузуп, өзгөртүүгө өбөлгө түзүп жатат. Эгер эркек балдар тамак азыктарын өндүрүүдө ийгиликке жетишсе, өндүрүлгөн продукциянын кыйла бөлүгүн базарга чыгарып, келечектен үмүттөндүргөн ишкерликтин шык-жөндөмдөрүн дагы үйрөнүп жатышат, бул болсо эркектердин гендердик стереотиптик ролу.

Эркек балдар менен кыздар бирдей укуктарга ээ, ошондуктан мүмкүнчүлүктөргө жетүүсү да бирдей болушу керек. Урматтуу окуучу, ошол максатта аталган окуу курсу эркек же кыз бала экендигине карабай, сенин колдо бар ресурстарды туура пайдалануу жаатындагы негизги шык-жөндөмдөрдү үйрөнүп чыгууга мүмкүнчүлүк түзүп берип жатат. Практикалык иштин негизинде окуп-үйрөнүү базар экономикасына ийгиликтүү катышуу жаатындагы сенин шыктарыңды өстүрөт; ага сен продукцияны өндүрүүнүн жана сатуунун, ошондой эле өз керектөөңдөн ашып калган кирешенин бир бөлүгүн ишкерликке инвестициялык салым катары кошуунун натыйжасында жетише аласың. Киреше табуу жана анын көбүрөөк бөлүгүн өз ишиңе бир нече жыл бою инвестициялоо аркылуу, сен өзүң жана өзүңдүн үй-бүлөң үчүн муктаждыгы толук канааттандырылган жана экономикалык жактан туруктуу жашоо үчүн негиз боло турган фермердик чарбанды түзө аласың. Жыйынтыктап айтканда, силердин өз бизнесиңер бар болсо, силер жашаган жамааттын да экономикалык мүмкүнчүлүктөрү өсөт, силер өндүргөн продукцияңарды соодагерлерге жогорураак баага сата аласыңар, ошону менен бирге эле жер семирткичтер жана үрөн ж.б.у.с. сыяктуу айыл чарба материалдары үчүн арзаныраак баа төлөйсүңөр. Эгерде эркек балдар менен кыздар активдүү түрдө жер иштетишип, тең укукта иш аткара турган болсо, силердин айылыңар гүлдөп өсөт, натыйжада өлкө да өнүгөт. Эгерде экономикалык өнүгүүгө байланышкан иштерди өлкөдөгү калктын жарымы гана аткара турган болсо, прогресске жетүү кыйла кечендеп калышы шексиз эмеспи.



ЭЛЕТТИК АЯЛДАРДЫН ИШМЕРДҮҮЛҮГҮ

Жаңы сөздөр

МКА	микрокредиттик агентство – бул кичи каражаттарга муктаж адамдарга кепилдиксиз чакан кредиттерди берүүчү уюм.
Кредит	каражаты жетишсиз адамдарга насыяга берилген акча.
Пайда	сатылган товардын наркынан, ал товарды өндүрүүдө жумшалган бардык чыгымдарды кемиткенден кийинки калган акча каражаты.
Элеттик аялдардын өздөрүнүн демилгелери	айылдагы жергиликтүү ресурстарды толук жана натыйжалуу пайдалана ала турган, чыныгы (реалдуу) турмушка аша турган демилге.
Консультациялык колдоо	өздүк демилгелердин реалдуулугун баалоо, жергиликтүү шартка ылайыктап, натыйжалуу жыйынтыкка жетишүүгө жол көрсөтүү.
ЖА АКК	Жалал-Абад регионалдык Айылдык Консультациялык Кызматы

13-сабак: Элеттик аялдардын ишмердүүлүгү

Мугалим үчүн колдонмо

Кыргызстанда аялдардын ишмердүүлүгүн арттыруу чоң мааниге ээ. Ал эми элеттик аялдардын ишмердүүлүгүн өнүктүрүү өзгөчө маанилүү экендигин белгилеңиз.

Ийгиликке жетишүүгө керектүү негизги факторлор эмнелер, канткенде ийгилик жаралат, балдарга суроо берип талдап чыккыла.

1-кадам: Айылдык кыз-келиндерге чакан кредиттик колдоо менен биргеликте тандаган айыл-чарба ишмердүүлүгүнүн түрүнө жараша окуу жана консультацияны кошо берүүнүн маанилүүлүгүн ачып айтыңыз. Себеби акыркы кездерде насыя алуучулар акчаны туура иштете албай, түшүм да албай, көздөгөн максатына жетпей, тескерисинче зыянга учурагандар көбөйдү.



Жалал-Абад регионалдык айылдык консультациялык кызматы – (ЖА АКК) Жалал-Абад облусундагы дыйкан, фермерлерге айыл чарбасын өнүктүрүү боюнча 1999-жылдан бери түрдүү кызматтарды көрсөтүп келе жатат. Бир катар аткарылып жаткан долбоорлордун бири бул элет жериндеги аялдарды колдоо, алардын айыл чарба өндүрүмдүүлүгүн, натыйжада кирешесин жана жашоо деңгээлин жогорулатуу максатында ГТКК “Элет турмушун жакшыртуу” долбоору тарабынан бир нече кичи кредит берүүчү уюмдар 2003-2007-жылдары Түштүк Кыргызстанда иштей башташты. Натыйжада Жалал-Абад облусунда 2 микрокредиттик агенстволору (МКА) - «Беш-Арал» жана «Сары-Челек» түзүлдү. Булардын негизги максаты – айыл жергесиндеги аялдарга, кыз келиндерге үй-бүлөлүк кирешесин айыл чарба ишмердүүлүктөрү аркылуу жогорулатуу үчүн чакан кредиттерди берүү. Бул МКАлар төмөндөгү айыл чарба ишмердүүлүктөрүнө кредиттерди беришет:

- Короосундагы 0,01-0,04 га аянттагы жашылча бакчасында (огородунда) жашылча жемиштерди өстүрүүгө (капуста, картошка, пияз, чеснок, бадыраң, кулпунай).
- Тоокчулукка – жумуртка/эт багытындагы тоокторду, үндүк, каз, өрдөктөрдү көбөйтүүгө.
- Жергиликтүү айыл чарба продукцияларын – жашылчаларды, мөмө-жемиштерди кайра иштетүүгө.

Бул МКАлардын эң негизги өзгөчөлүгү жана пайдалуулугу – кредитти алып жаткан аялдарга акчаны гана берип койбостон аларга тандалган ишмердүүлүгү боюнча практикалык консультациялык, окуулар өтүлүп, кийинчерек чарбасына барып да жеке/топтук консультациялар берилет. Ошондой эле ЖА АКК менен тыгыз кызматташтыкта болуп жогорку жана сапаттуу түшүмдү алуу үчүн өндүрүш каражаттарына көмөк көрсөтүлөт: жогорку түшүм берүүчү сапаттуу жана ишеничтүү үрөндөр менен камсыздоодо, өндүрүлгөн продукцияны кантип жакшыраак сатууга, экономикалык анализ жасап кеткен чыгымдарды жана алган накта таза пайданы эсептөө менен бул ишмердүүлүктүн пайдалуулугун аныктоого жардам алышат.

Элеттик аялдар – бул МКАлардын кардарлары комплекстүү кызматтарды алып жатышы, абдан ыңгайлуу жана натыйжалуу, анын себеби төмөндөгүчө.

Айыл чарбасындагы ишкердикте ийгиликке жетишүүнүн негизги факторлору:

1. Өздөрүнүн демилгеси.
2. Сапаттуу өндүрүш каражаттары (үрөөндөр, көчөттөр, жер семирткичтер, коргоо заттары ж.б.).
3. Финансылык каражаттын болуусу (чакан кредиттер).
4. Айыл чарба адисинин консультациялык колдоосу - өстүрүүнүн туура технологиясын үйрөтүү, көрсөтүү, (асыроо, багуу ж.б.).



2-кадам: Ишкердиктин ийгиликтердин негизги факторлоруна токтолгула.

3-кадам: Айылдагы аялдардын өздүк демилгеси деп эмнени түшүнөөрүн билиңиз? Эгерде өздүк демилге келечектүү жана айылда жеке үйлөрүндө шарт жана ага аялдар кызыгышса, жоопкерчиликтүү болсо гана турмушка ашарын белгилеп өтүңүз.



МКА «Беш-Арал» Коомдук Фонду	
Алыскы тоолуу Чаткал районундагы аялдарга, кыз-келиндерге кредиттик жана айыл-чарбаны өнүктүрүү боюнча консультациялык кызматтарды көрсөтөт. 2007-жылы түзүлүп, 2013-жылы кредиттик портфели 1008000 сомго жетти. Мында 34 аялдар топтору, ар биринде 4-10 мүчө жалпы 224 мүчө-фермер аялдарга кызмат көрсөтүлүп жатат. Аялдар аралаш жашта (20-60).	
Чакан насыялардын өлчөмү, багыты, мөөнөтү:	Ар бир мүчө 3000-4500 сомдон алып, жалпы топ – 18.000-45.000 сомго чейин күрөөсүз насыя алышат. Айына 135 сом же 3% толойт. Эгини бышканда калган негизги бөлүгүн төлөшөт. Насыялар төмөндөгү айыл-чарба эгиндерин өстүрүүгө жана ишмердүүлүктөрүнө берилет: - картошка, капуста, пияз, чеснок, бадыраң, клубника өстүрүү, үндүк багуу. Насыянын кайтаруу мөөнөтү –7-9 ай. Кыш учурунда консервациялоо иштерине 5 айга берилет.
Негизги кардарлар: Үй-бүлөгө:	Айыл өкмөттөрү тарабынан тастыкталган «Муктаж аялдарга», огородун кирешелүү чарбага айлантуу үчүн комплекстүү – тренинг+кредит+сапаттуу үрөн=кызматтары көрсөтүлөт.
Байланыш үчүн маалымат:	Жалал-Абад облусу, Чаткал району, Каныш-Кыя айылы Токой чарба имараты, Дружба көчөсү-7.
Электрондук почтасы:	akk_chatkal@mail.ru
Директору:	Рысбекова Эркеайым Сатимбаевна
Кызматкерлеринин саны:	5

МКА «Сары-Челек» Коомдук Фонду	
Аксы, Базар-Коргон, Ноокен, Токтогул, Сузак районундагы 758 аял, кыз-келиндерден турган 69 фермердик топко кредиттик жана айыл-чарбаны өнүктүрүү боюнча консультациялык кызматтарды көрсөтөт. Кредиттик портфели 2013-жылы – 3.500.000 сом түздү.	
Чакан насыялардын өлчөмү, багыты, мөөнөтү:	Ар бир мүчөгө 3000-4500 сомдон күрөөсүз насыя берилет. Айына 3% же 135 сом төлөйт. Кредиттин багыттары: – огородду өнүктүрүү, жашылчанын бардык түрүнөн экөөнү сөзсүз огороддо өстүрүү, - картошка - тоокчулук, үндүк багуу Кайтаруу мөөнөтү – 7-9 ай. Кышкы кредит 3 айга башка багыттарга мисалы жашылчаларды консервациялоого берилет.
Негизги кардарлар: Үй-бүлөгө:	Айыл өкмөттөрү тарабынан тастыкталган «Муктаж аялдарга», огородун кирешелүү чарбага айлантуу үчүн комплекстүү – тренинг+кредит+сапаттуу үрөн=кызматтары көрсөтүлөт.
Байланыш үчүн маалымат:	Жалал-Абад шаары, Курманбек көчөсү - 10.
Электрондук почтасы:	ofmka_sary-chelek@mail.ru
Директору:	Жолдошова Салтанаткан Сейдеевна
Кызматкерлеринин саны:	7

4-кадам: Сапаттуу өндүрүш каражаттары түшүнүгүн окуучулар так түшүнгөнүн билиңиз.

5-кадам: Консультациялык колдоо эмне үчүн керек деп окуучулардан сураңыз?



ИЙГИЛИККЕ ЖЕТИШКЕН АЯЛДАРДЫН ТАЖРЫЙБАЛАРЫ

«ЖЕМИШ БАГЫ» тобунун жемиштери

Чаткал районундагы Курулуш айылынын аялдарга Жалал-Абад регионалдык айылдык консультациялык кызматы тарабынан топторду түзүү жана ортолук фонд уюштуруу деген темада тренинг өтүшүп, жыйынтыгында «Жемиш багы» деген 6 мүчөдөн турган топ түзүлдү. Алар өздөрүнүн уставын иштеп чыгышып, айына 20 сомдон чогултушуп ортолук фондун уюштурушту. Бул топко ЖА АКК тарабынан түрдүү кеңештер берилди - жашылчаларды өстүрүү, агротехникалары, зыянкечтери, оорулары, жашылчаларды кайра иштетүү, сүт, ун азыктарын үй шартында иштетүү ж.б.темалар боюнча.

Ортолук фонду көбөйгөн соң өздөрүнүн үлүш жерине 1 га аянтка буудай жана 0.50 га аянтка зыгыр себишет. Жыйынтыгында зыгырдан түшүм албай калышат, ал эми буудайдан 20 кап (х 35-40 кг=700-800 кг) түшүм алышты. Ар бир мүчө 160 кг дан өз ара бөлүп алышты, б.а 4 каптан. Ошол эле жылы топтун бир мүчөсү огородундагы 1 сотых жердеги кулпунайдан түшүмдү жакшы алып, сорту жакшы экенин айткан соң, топтун мүчөлөрү келерки жылы кулпунай өстүрүшмөк болушкан.

2007-жылы МКА «Беш-Арал» коомдук фонду уюшулуп топторго кредит бере баштаган. «Жемиш багы» тобу 18000 сом кредит алышып Базаралиева Маржангүлдүн огородунун 20 сотых жерине жана Таирова Гүлжандын 10 сотых жерине кулпунай өстүрүштү.

2008-жылы Маржангүлдүн огороду 40 сотых, Гүлжан 20 сотых жерине өстүрөт. Түшүмүнөн жакшы пайда көргөндөн кийин жылына аянтын чоңойтуп олтуруп 2013-жылы Маржангүл 60 сотых жерге, Гүлжан 40 сотых жерге кулпунай өстүрүшкөн.

Таирова Гүлжан эженин 2013- жылдагы 40 сотых кулпунай эккен аянтынан июнь-июль айларында алган түшүмү.

Күнү	Теримдер	Бир чаканын баасы, сом	Чаканын саны	Сом менен
1-июнь	I	420	10	4.200
5-июнь	II	420	15	6.300
9 июнь	III	420	18	7.560
13-июнь	IV	420	20	8.400
17-июнь	V	420	25	10.500
21-июнь	VI	420	30	12.600
25-июнь	VII	420	25	10.500
29-июнь	VIII	420	20	8.400
3-июль	IX	420	18	7.500
7-июль	X	420	15	6.300
11-июль	XI	420	10	4.200
Жалпы		420	206	86.460

Таблицадан көрсөтүлүп тургандай 86,460 сом июнь-июль айларында терилген түшүмдөн алган пайдасы. Ортодо терим токтоп, 15-августтан баштап 10 октябрга чейин кайрадан териле баштайт. 200 чака терилет х 420 сомдон = 84.000 сом болот.

Демек жалпы түшүмү 406 чака х 420 сом = 170520 сом.

Чыгымдары:

- 5-класстагы 4 кызга айына 1500 сомдон х 6 айга төлөйт.
(4х1500 = 6000х4 ай = 24000 сом)
- 8-класстагы 4 кызга айына 2500 сомдон 6 айга айлык төлөйт.
(4х2500 = 10000х4ай = 40000 сом)

Жалпы чыгым = 64.000 сом түздү.

6-кадам: Окуучулар бул ийгиликтүү тажрыйбаларды окушуп кандай таасирленишти, ой-пикирлерин суроо берип талкуулагыла. Силердин айылыңызда да мындай ийгиликтүү мисалдар барбы, аларды угуп талкуулагыла. Айылдагы ишкер аялдардын ийгиликтүү тажрыйбаларын окуучуларга айтып берип, талкуулоо өтө маанилүү.



Кыздар кулпунайды теришет отошот, суюлтат, чабышат. Каникулда өздөрүнө кийим кечеге акча иштеп алышат, ата-энесине жардам болот.

Таза пайдасы: 40 сотых кулпунайдан

170.520-64.000 = 106.520 сом таза пайда тапты.

Маржангүл эже дагы ушундай тартип менен 60 сотых жерди иштетип, жылына 500 чака х 420 сом = 210.000 сом – 96.000 сом эмгек акысына = 114.000 сом таза пайда тапты.

ГҮЛЖАНДЫН ӨЗ ИЙГИЛИГИ ТУУРАЛУУ ОЙ-ПИКИРИ:

Мен мурда жөн гана үйдө отурган аял элем. Үй-бүлөмө керектүү жашылча-жемиштерди базардан алчумун. Ал эми огородума базардан урук сатып келип эгип, болор-болбос түшүм алып жүргөм. Бизде ЖА АККнын көмөгү менен аялдар тобу түзүлүп, кирешени көбөйтүү боюнча көптөгөн пайдалуу окууларга катыштык. Андан кийин бизде «Беш-Арал» МКАсы да түзүлүп, убактылуу чакан насыяларды алуу мүмкүнчүлүгү түзүлдү. Азыр кулпунай өстүрүп, Кудайга шүгүр үй-бүлөбүз тамак-аш, кийим-кече менен камсызбыз, андан башка чыгымдарыбызга да артат.

Бул ишмердүүлүгүм аркылуу айылдаштарымдын гана эмес, жолдошумдун да мага мамилеси өзгөрдү, ишеничи урматы артып, ал тургай кулпунай өстүрүүдө огороддогу иштерге жардам берип калды.



Мына бул тажрыйбадан көрүп тургандай алыскы тоолуу, кышында жолу тосулуп калган, суук жашылча өстүрүүгө татаал болгон Чаткалда да элеттик аялдар кошумча киреше табуунун жолдорун эң мыкты өздөштүрүшүп, үй-бүлөлүк бюджеттерин чыңдашып, коңшулары, айылдаштары жана негизгиси өз үй-бүлөлүк жолдошторунун, балдарынын урмат-сыйына ээ болуп отурушат. Бул - Чаткалга караганда шарты бир топ жакшы айылдардагы элеттик аялдарга да мыкты үлгү жана мисал болуп, аларга жакшы түрткү дем болот деген чоң ишеничтебиз!

7-кадам: Класс боюнча бир конкреттүү мисалда айылдагы элеттик аялдардан ишмердүүлүгүн өнүктүрүү кадамдарын түзүп чыгууда, окуучулар үчүн жакшы практика болот.



Чаткал районундагы Айгыр-Жал айылынын тургуну Бердибекова Жибек сапаттуу үрөн боюнча кеңеш жана насыя алып биз сунуштаган капустанын «Голден болл» сортун 2 сотых жерге өстүрүп пайда тапты.

Түшүм 500 баш капуста х 40 сомдон = 20.000 сом.

Чыгымдары:

№	Иш-чара	Акчасы, сом
1	Үрөн	700
2	Жерди айдоо-солярка	450
3	Тракторго	200
4	Дарыга	60
5	Парник үчүн пленка	300
Бардыгы:		1710

Кредит 4500 сом.

Пайызы 135 сом х 7 айга = 945 сом.

Бардыгы болуп 5.445 сом төлөш керек.

Пайда 2 сотых аянттан.

20.000 – (5.445-1.710) = 12.845 сом пайда тапкан.

Биринчи жолу сапаттуу үрөндөрдү сунуштаганда, ал эсептеп дааналап алып, калганын базардан арзан үрөн алып эккен. Түшүмүн жыйнаганда сунушталган үрөндөн түшүмдү жакшы алып, ал эми базардыкынан түшүм жакшы болбой, түшүм бышканча кеч болуп суук болуп калган. Ушул күндөн ЖА АКК жана МКА сунуштаган үрөндөрдү алып, парник жасап өзүнүн огородунан арткан көчөттөрүн коңшуларына сатып жатат.

Бадырандын «Авелла» сортун 2 сотых жерге өстүрүп-300 кг түшүм алып х 40 сомдон сатып = 12.000 сом пайда көргөн.

Үрөн – 650 сом. 12.000-650 = 11.350 сом таза пайда тапкан.

Каныш-Кыя айылынын тургуну Турдиев Көчкөнбай 4 сотых жерге картошканын «Агаве» сортун эгип, пайда тапты.

Чыгымдары	Пайдасы
Үрөн 120 кг х 30 сом = 3.600 сом Жерди айдаганга - 600 сом Дарыга - 80 сом	Түшүм - 1.800 кг х 15 сом = 27.000 сом.
Жалпы: 4.280 сом	
Таза пайда: 27.000 – 4.280 = 22.720 сом	

Жергиликтүү сортко караганда, бул сорттогу картошканын бою бийик болот экен. Мөмөсү бирдей, тунук, түшүмдүү, зыянкечтерге туруктуу. Түсү да башкача жашыл экенин байкаганын - фермер айтып берди.

ТАПШЫРМА

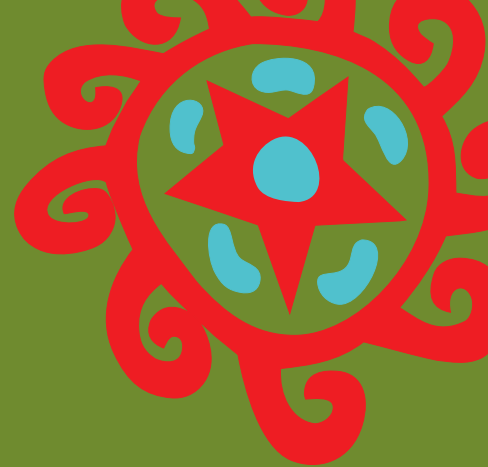
1) Биздин айылдагы айыл чарбасына байланыштуу ишкердикти жүргүзүүгө кандай мүмкүнчүлүктөр жана тоскоолдуктар бар?

Мүмкүнчүлүктөр	Тоскоолдуктары

8-кадам: Ишмердүүлүктүн кадамдарын түзүү үчүн керектүү материалдарды китептин башка бөлүмдөрдөн алуу зарыл.



5- БӨЛҮМ



Суу



214-бет

Окуучулар үчүн суу, санитария жана гигиена

248-бет

Огороддордо сугат сууну сарамжалдуу пайдалануунун негиздери

Сабактардын максаттары жана натыйжалары

14. Окуучулар үчүн суу, санитария жана гигиена.

Максаты:

1. Окуучуларга жана мугалимдерге суу, санитария жана гигиена жөнүндө зарыл маалыматтарды окутуу;
2. Окуучулардын, мугалимдердин ден-соолугун сактоо үчүн коопсуз, ичүүчү таза сууну пайдалануу, өздүк гигиенаны сактоо жана аларга жакшыртылган санитардык шарттарды түзүү боюнча базалык инструкцияларды берүү.

Натыйжасы:

Окуучулар суунун ролу, гигиена жана санитария жөнүндө билим алышат. Ден-соолукта болуу үчүн өздүк гигиенаны, тазалыкты кандайча сактоонун жана жакшыртылган тазалык шарттарын түзүүнүн жол-ыктарын үйрөнүшөт. Мындан сырткары жергиликтүү ресурстарды жана мүмкүнчүлүктөрдү колдонуп, дени сак жашоого шарт түзүшөт.

15. Огороддордо сугат сууну сарамжалдуу пайдалануунун негиздери.

Максаты:

1. Суу эң баалуу стратегиялык ресурс экендиги, сугат суусунун көйгөйлөрү, Кыргызстандын айылдарында сууну башкаруу тармагы жөнүндө окуучуларга маалымдоо.
2. Окуучулар өздөрүнүн огороддорунда жана айылдагы огороддордо сууну сарамжалдуу пайдалануунун негиздери жөнүндө билишет.

Натыйжасы:

Окуучулар ааламдагы суунун көлөмү жана алардын айлануу цикли, суу ресурстарынын көйгөйлөрү, Кыргызстандагы сууну башкаруу жана бөлүштүрүү системалары жөнүндө, суу пайдалануучулар ассоциациясы (СПА), сугаттын ыкмалары жана сууну үнөмдүү пайдалануу жолдорун билип алышат. Ошондой эле, өздөрүнүн огороддоруна сугаттын айрым ыкмаларын пайдаланууга даяр болушат.



ОКУУЧУЛАР ҮЧҮН СУУ, САНИТАРИЯ ЖАНА ГИГИЕНА

Жаңы сөздөр

Ичүүчү таза суу

–табигый абалда же тазалангандан кийин ичүүгө берилген нормативдик талаптарга жооп берген ичүүгө, тамак-ашка жана тиричилик муктаждыктарга жумшалат.

Ден соолук

–адамдын организмдеги бардык органдарынын иштөө абалынын сырткы чөйрө менен дал келиши жана кандайдыр бир оорунун белгилеринин жоктугу.

Гигиена

–(грек тилинен Hygienos – дени сак) турмуш жана эмгек шарттарынын адамдын ден соолугуна таасир берүүсүн үйрөтүүчү, ошондой эле, оорулардын алдын алуу, жашоонун оптималдуу шарттарын камсыздоо, саламаттыкты сактоо жана өмүрдү узартуу боюнча иш чараларды иштеп чыгуучу медицинанын бир тармагы.

Санитария

–(латын тилинен sanitarius – ден соолукка көмөк берүүчү) – илимий гигиена иштеп чыккан нормаларды жана талаптарды иш жүзүнө ашырууга багытталган практикалык чаралардын жыйындысы.

Антисанитария

–тазалыктын, стерилдүүлүктүн карама-каршысы. Калк жашаган аймактарда тирүү жандын зандарынын жайылуусу, айлана-чөйрөнүн жалпы булганычы аркылуу бактериялык жана жугуштуу оорулардын тароосуна ыңгайлуу шарттардын болушу.

Инфекция

–(латын тилинен Infectio - жугузуу) – зыяндуу нерсени киргизүү, адамдын же жаныбарлардын организмине оору козгоочу митенин кириши жана организмдин жугуштуу абалда болушу.¹

Суу жана санитария боюнча укуктук суроолор суу кодексинин, КР стандартынын, нормативдеринин жана закондорунун негизинде башкарылат. Жергиликтүү деңгээлде бул суроолор жергиликтүү өзүн-өзү башкаруу бийлик органдары жана айылдагы суу пайдалануучулар коомдук бирикмеси тарабынан чечилет.

Бул сабактагы маалыматтар төмөнкү адабияттардан алынды:

¹ Санитария и Гигиена» для школьных команд, ОФ MSDSP KG г. Ош 2012.

² Жалал-Абад шаарындагы областтык санэпидстанциянын материалдары.

³ Руководство для учителей «Вода, Санитария и Гигиена» для школьников UNICEF 2012.

⁴ Питьевая вода и методы её очистки. Курохтин А.В., Домашов И.А. Бишкек-2008

14-сабак: Окуучулар үчүн суу, санитария жана гигиена

Мугалим үчүн колдонмо

Бул сабакта ар бир окуучу суу, санитария жана гигиена (ССГ) жөнүндө маалымат алышат. ССГнын көрсөтмөсү менен жергиликтүү ресурстарды жана мүмкүнчүлүктөрдү пайдаланып, окуучунун, анын үй-бүлө мүчөлөрүнүн жана мугалимдердин дени сак болуп, өмүрүнө коркунуч алып келүүчү оорулардан оолак болушат.

1-кадам: Жаңы сөздөр. Окуучулардан жаңы сөздөрдү сураңыздар. Сурап баштаганда балдарды жана кыздарды бирдей катыштырууга аракеттениңиз. Эгер билген окуучу болсо, ал класстагы окуучуларга айтып берсин. Окуучуларга жаңы сөздөрдү окуп чыгууга мүмкүндүк бериңиз жана аларга суроо берүү менен алардын түшүнгөндүгүн текшериңиз.



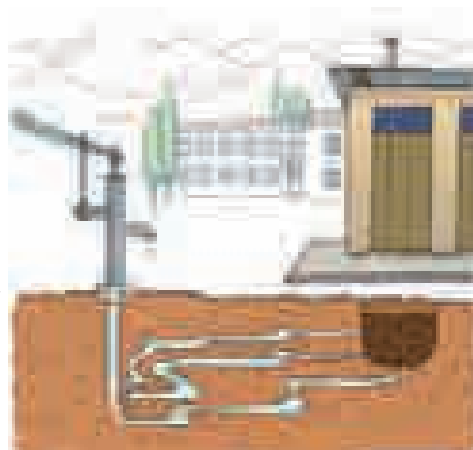
Коопсуз таза суу

Ичүүчү таза суу – адамдын ден соолугунун негизи болуп саналат. Суу – адамдын денесинин негизги курулуш материалы болот, ал дене салмагынын 65-70% түзөт, адам канчалык жаш болсо, ошончолук суусу көп болот. Суткасына адам 3,5 л. суу, ал эми чөлдө 7,5 л. суу керектейт. Адам ачкарын - 40 күн, суусуз - 8 күн, ал эми абасыз - 5 мүнөт гана жашай алат. Ошондуктан суу абадан кийинки эле баа жеткис ресурс катары өтө аяр мамилени жана сарамжалдуу пайдаланууну талап кылат.

Окуучулар жана мугалимдер коопсуз, таза, ичүүгө, тамак жасоого жана жеке гигиенага жетиштүү өлчөмдөгү сууга муктаж.¹ Белгилей кетчү нерсе, Жалал-Абад областында жалпы 460 мектеп болсо, алардын ичинен - 307 мектепте борбордук суу канализациялары бар. Ал эми - 153 мектеп сууну ачык көлмөлөрдөн (арык, канал, булак ж.б.) алышат. Жер астындагы суулар жердин 10 м ге чейинки тереңдигинде жайгашкан. Аларды жергиликтүү калк кудук же качалка түрүндө пайдаланышат. Бул суулар абдан булганган жана келте оорусунун булагы болуп саналат. Кир жууганда чыккан кирлер, малдын кыгы, тазалоочу каражаттар, химиялык уулуу заттар топурактын кыртышы аркылуу ушул сууларга келип кошулат. Бул булганыч суулар адамдын организминде кирип таш түрүндө топтолуп, натыйжада заара чыгаруучу жолдордун таш ооруусуна алып келет. Скважиналардан алынган суу 25 м тереңдиктен алынат, ал салыштырмалуу таза суу болуп эсептелинет.²

Окуучулар билүүсү шарт:

- ♦ Сууну ишеничтүү булактардан алыш керек.
- ♦ Таза суу коопсуз шарттарда сакталышы зарыл.
- ♦ Таза сууну ташууда, пайдаланууда жана сактоодо тийиштүү эрежелерди туура сактоо керек.
- ♦ Дайыма эсинизде болсун – кир, булганган суу ден соолуукка зыян келтирет.
- ♦ Таза сууну алууда кыйынчылык жаралса, мындай учурда жергиликтүү суу менен камсыз кылуучулар тарабынан жеткирилет.



Окуучулар үчүн күнүнө 1-2 литр таза суу талап кылынат. Таза суу окуучулар үчүн класстарда жана бөтөн бөлмөлөрдө сакталышы зарыл, алар эркин түрдө суу менен камсыз болушу шарт. Ичүүчү суу таза канистрлерде же капкагы бар (кир колдордон, кирден жана зыянкечтерден сактоо максатында) идиштерде сакталышы зарыл. Эгер мүмкүн болсо, ар бир баланын өзүнүн кружкасы болууга тийиш, эң жакшысы өзүндө суусу бар бөтөлкөсү болуш керек. Сууну - ичүүгө, тамак-аш жасоого гана колдонбостон, кол, кир жууганда, малды сугарганда, автоунааны жууганда, жуунганда жана башка муктаждыктарыбызга да пайдаланабыз.³

ТАПШЫРМА



Айылда жана үйдө ичүүгө жана башка муктаждыктар үчүн сууну каяктан аласыңар?

Суунун булактары	Белгилегиле (+)/(-)	Эмнеге колдоносүңар?
Арыктар, каналдар		
Кар, жамгыр		
Жер астындагы суулар		
Кудук		
Булактар		
Суу түтүктөрү		
Башкалар		

2-кадам:

Бул теманы баштоодон мурун алгач окуучулардан коопсуз ичүүчү таза суу деген эмне, аны кандайча түшүнөсүңөр деп сурагыла. Бул теманы класс менен биргеликте талкуулагыла.

Тапшырма:

Бул тапшырма класс менен биргеликте аткарылат. Айылдын окуучулары сууну – ичүүгө жана башка муктаждыктар үчүн ар кандай булактардан алышат. Алгач окуучуларга түшүндүрүп бериңиз жана таблицаны толтурууга бир мисал келтириңиз.

Аткаруу варианттары:

1. Берилген таблицаны ар бир окуучу кыз/бала өз китебинде толтурат.
2. Мугалим ар бир окуучудан сурап, алынган маалыматтарды топтоштуруп, жалпылап, доскага жазып толтурат.
3. Мугалим өзүнүн ыкмасын колдонуп толтурса да болот.

Суунун булактары	Белгилегиле (+)/(-)	Эмнеге колдоносүңар?
Арыктар, каналдар	+	Кир жууганга, үй жаныбарларын сугарууга, эгинди сугарууга
Кар, жамгыр		
Жер астындагы суулар		
Кудук		
Булактар		
Суу түтүктөрү		
Башкалар		

Кыздардын жана балдардын сууну колдонуу боюнча мисалдарын кунт коюп уккула. Мисалы, эгерде кыздар мисалдарды көбүрөөк жууганга келтирген болсо, эмне себептен мындай мисалдарды айтпагандыгын эркек балдардан сураңыз. Алардан сурап жатканда жумуштарын бөлүштүрүүдө окуучу кыздар менен балдардын арасында бөлүүнүн, чектөөнүн (стереотип) жаралышына жол койбоого аракет жасаңыз.



Ичүүчү таза сууну алууда тобокелдиктер

Таза суу жок же чектелген айылдарда, жергиликтүү калк булганган сууну арыктардан, кудуктардан, цистерналардан жана көлмөлөрдөн алып колдонууга мажбур болушат. Окуучулар үчүн бул көрүнүш көнүмүш адатка айланып калгандыктан, булганыч суунун ден соолукка кооптуу экенин капарына да алышпайт.

Балдар сууда жуунуп жаткан учурда байкабастан сууну ичип алып жүрө беришет, бирок бул суу аларга коркунуч туудураарын алар билишпейт.



Ичүүчү таза сууну ташуу жана сактоо



Суу куюлган идиштерди кенже курактагы окуучулардан оолак кармоо зарыл. Ичүүчү таза суу бар идиштерден чоргосу аркылуу таза идишке,



Ичүүчү таза сууну идишке алып жатканда, ташыганда жана сактаганда капкагы жабыла турган таза идиштерди колдонуу керек.

Ичүүчү таза сууну ар кандай булгануулардан алдын алуу үчүн, суу куюлган идиштин капкагы дайыма жабык болушу керек.



кружкаларга куюп анан ичүү керек.³ Мектептерде сууну сактоо үчүн атайын чоргосу бар көлөмдүү идиштер керектелет. Анын капкагынын үстүнөн марли менен жаап коюш керек. Себеби идишке суу куюп жатканда, суунун булганышынын алдын алат.²

3-кадам:

Ичилүүчү суу үйдө, мектепте жана айылда булганабы деп окуучулардан сурагыла. Эгер болсо, кандайча?

Суроолорду берүү менен таза ичүүчү сууну алууда, сактоодо жана ташууда өз үйлөрүндө, мектепте жана айылда кандай тобокелдиктер болоорун тактагыла.

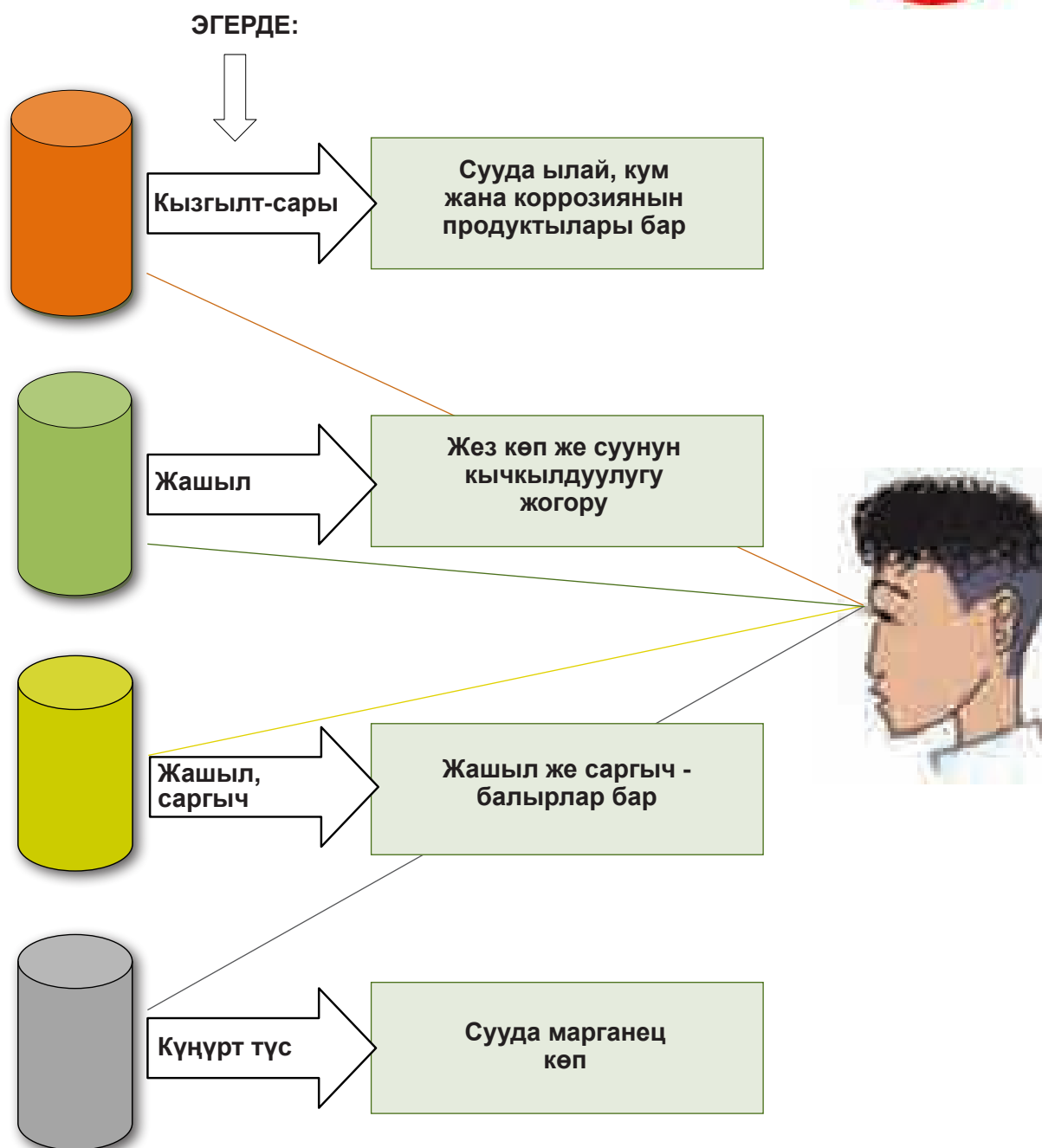


Ичүүчү таза суунун сапатын баалоодо органолептикалык (көз болжолу менен) ыкмалар

Суунун жыты жана даамы – суудагы зыяндуу заттардын болуусун аныктоочу көрсөткүч. Суудагы кескин жагымсыз жыттын болушу, анда бактериялардын бар экендигин билдирет, өзгөчө (30-40°C) же андан жогорку температурада байкалат.

Стаканга суу куюп, анын түсүнө көңүл буруңуздар:

Мындай түстөгү сууну алдын ала тазалоосуз ичүүгө мүмкүн эмес!



4-кадам:

Суунун сапатын кандайча аныктай турганын окуучулардан сурап билгиле. Суроолорду берүү менен сууну алууда, ташууда жана сактоодо кандай тобокелдиктерге учуроосун тактагыла.

Окуучулар арасында топ түзгөндө кыздар менен балдардын бирдей санда катышуусуна көңүл буруңуз!

Мектепте окуучулар менен биргеликте сууну органолептикалык ыкма менен баалоону уюштурсаңар болот. Ал үчүн биология мугалими менен биргеликте 4-5 окуучу мезгил – мезгил менен мектепте органолептикалык баалоону жүргүзүүлөрү зарыл. Мында суунун түсү, тунуктугу, бозоруусу, чөкмө заттардын топтолушу жана жыты аныкталат да, натыйжасы мектептеги дубал гезиттерге жарыяланат.

Бул иш-чара санитардык дарыгер менен макулдашуу аркылуу жүргүзүлөт да, натыйжасы айылды суу менен камсыздоочу мекемеге кабарланат жана тиешелүү чаралар көрүлөт.

Айылдагы адамдар ичүүчү таза суунун сапатын аныктоонун дагы башкача органолептикалык ыкмаларын колдоноорун сурамжылап билүү керек. Эгер болсо, бул ыкманы окуучулар үйрөнүп жана китептеги берилген ыкма менен салыштыруу керек.



Ичүүчү таза сууну тазалоонун жөнөкөй ыкмалары

Тундуруу – суудагы хлорду жана катуу чөкмө заттарды бөлүп алуу үчүн колдонулат. Ал үчүн, эреже боюнча крандан алынган сууну чоң чакаларга куюп, бир нече саат тундурабыз. Бул ыкма - суудагы ар түрдүү эриген химиялык булгоочу заттарды толугу менен бөлүп алуу үчүн жетишсиз болот.



Кайнатуу

Сууну кайнатып ичүү шарт экендигин бала чагыбыздан бери билебиз. Сууну кайнатканда түрдүү биологиялык оору козгогучтар (вирустар, бактериялар, микроорганизмдер ж.б.) жок кылынат жана хлордон, радон жана аммиак сыяктуу газдардан тазаланат. Сууну кайнатуу чындыгында кандайдыр бир деңгээлде жардам берет, бирок ал үчүн төмөндөгүлөрдү эске алуу керек:



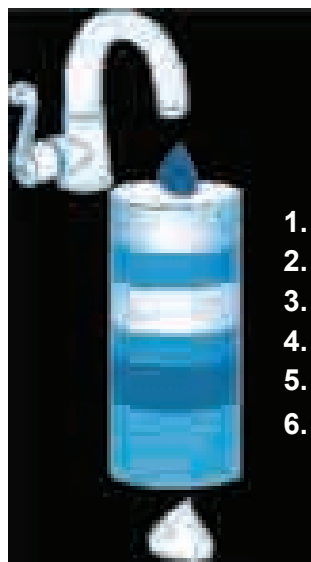
- ◆ сууну 10-15 мүнөттөн кем эмес кайнатуу керек;
- ◆ кайнатылган суу кайрадан булганып калбаш үчүн жабык идиште 24 саатка чейинки аралыкта сактоо шарт;
- ◆ кайнатканда суу толугу менен минералдык бөлүкчөлөрдөн жана анда эриген химиялык заттардан тазаланбайт.

Азыраак өлчөмдөгү сууну күн нуру менен дезинфекциялоого да болот.

Ал үчүн бөтөлкөлөрдү фильтрленген таза суу менен толтуруп, андан кийин үйдүн чатырына күнгө 6 саатка чейин коюп коебуз.



Өз колубуз менен фильтр жасайбыз



Өз колубуз менен фильтр жасайбыз.

Сууну химиялык булгоочу заттардан тазалоо үчүн төмөнкү аппарат жардам берет.

Анчалык чоң эмес идишке төмөндөгү материалдарды катмар-катмар кылып жайгаштырабыз:

1. → Кум же майда кесек-кум (гравий) (10-15 см).
2. → Пахталуу-кебез же марля.
3. → Кум же майда кесек-кум (гравий) (10-15 см).
4. → Пахталуу-кебез же марля.
5. → Активдештирилген же жыгач көмүр (20-25 см).
6. → Пахталуу-кебез же марля.

Сууну фильтрлөөчү аппараттан өткөрөбүз, андан кийин ооруу жугузуучу микроорганизмдерден арылуу үчүн 10 мүнөт кайнатабыз, 45 мүнөт тундургандан кийин ал сууну ичүүгө болот. Кол менен жасалган фильтрден 70-100 л сапаттуу сууну тазалап алууга болот, андан кийин фильтрди жаңыдан жасоо керек, себеби анын сууну тазалоосу начарлайт.

Окуучулар жогорудагы фильтрдин схемасынын негизинде жергиликтүү жөнөкөй материалдарды колдонуу менен фильтрдин башка ыңгайлуу варианттарын да жасап алышса болот.

5-кадам:

Китептеги сууну тазалоонун ыкмаларын окуучуларга түшүндүргүлө жана алардан сууну тазалоонун дагы башка кандай ыкмалары бар экендигин жана ата-энесинен, туугандарынан жана башкалардан кайсы ыкмаларды көбүрөөк колдоноорун сурагыла.

Окуучуларга үйгө тапшырма бериңиз, алар үйдө сууну тазалоонун жок дегенде 1 ыкмасын өз алдынча жасап көрүшсүн.

Кийинки сабакта окуучулар өздөрүнүн экспериментинин натыйжаларын, өзгөчө эмнени байкашкандыгын класста айтып берип, биргеликте талкуулашсын.

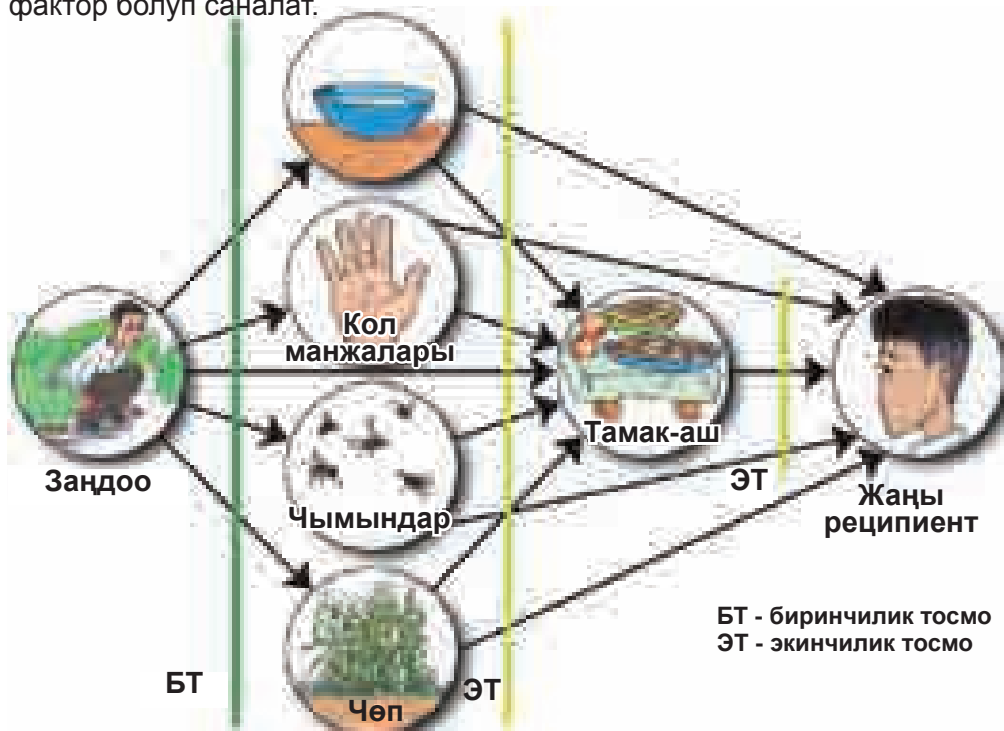
6-кадам:

Мугалим окуучулар менен чогуу китепте берилген суу тазалоочу фильтрдин конструкциясы менен таанышат. Балдардын кызыгуусуна карай фильтрди сабак учурунда же ар бир окуучу өз алдынча үйдө жасоого болот, шартка карата бир аз өзгөртүүлөрдү киргизсе болот. Натыйжада балдар тазартылган ичүүчү таза сууну алууга жетишүүсү керек.



Суу булгоочу заттардын булактары

Суунун сапаты адамдын ден соолугуна жана адамдардын бакубат жашоосуна таасир этүүчү негизги фактор болуп саналат.



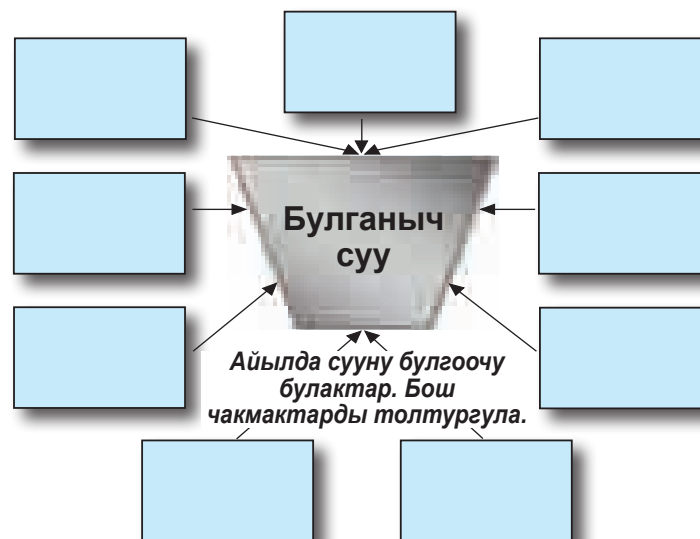
Азыркы күндө Кыргызстанда 700дөн ашык айылдарда таза суу жок. Сууну ичүүгө жана тамак-аш жасоого ачык грунттардан - көбүнчө арыктардан, дарыялардан, каналдардан алышат. Суу жабдуучу айыл чарба системаларынын көпчүлүгү эскирип бүткөн, аларды капиталдык ремонттон өткөрүш керек же жаңы куруу зарыл. Натыйжада ар жыл сайын республика боюнча түрдүү ичеги-карын жана мите ооруулары менен жабыркаган оруулуулардын саны 50 миңге чейин катталууда. Республикада жыл сайын ичеги карын инфекцияларынын кесепетинен 200дөн ашык 14 жашка чейинки улан-кыздар өлүмгө дуушар болушууда.¹

«Фекалдык-оралдык» жугуу жолунун диаграммасы



Айыл жерлеринде кооптуу жайлардан, тактап айтканда көлмөлөрдөн, арыктардан жана дарыялардан сууну алып, үй тиричилигине, өзгөчө идиш-аяк жууганда, тамак-аш жасаганда жана кир жууганда колдонушат.

Мындай сууну колдонуу коомчулуктун өмүрүнө коркунуч алып келээрин түшүнүү өтө зарыл.¹



7-кадам:

Жыл өткөн сайын калкты ичүүчү таза суу менен камсыз кылуу көйгөйү күч алууда. Бул берилген тема өтө маанилүү. Ал түздөн-түз балдардын, окуучулардын жана жергиликтүү адамдардын ден соолугуна байланыштуу. Ошондуктан окуучулардын оюн ушул жагдайга буруу зарыл.

8-кадам:

«Булганыч суу» схемасындагы бош чакмактарды толтурууну мугалим окуучуларга тапшырма катары берет.

Варианттары:

- А. Мээге чабуул. Бүтүн класс менен талкууласа болот.
- Б. Окуучуларды 3-4 топко бөлүп, өз-ара талкууга – 10 мүнөт мүмкүндүк бериңиз. Аягында ар бир топ класска айтып берет.
- В. Бош чакмактарды ар бир окуучу жеке толтурат, андан соң класста мугалим менен биргеликте жыйынтыкталат. Натыйжада окуучулар үй-бүлөсүндө жана айылда сууну булгоочу булактарды таанып билишет.



Ичеги-карын жолдорунун инфекциялык ооруулары

Ичеги-карын инфекциялык ооруларын вирустар, бактериялар, гельминттер ж.б. козгошот. Бул оорулар менен көбүнчө мектепке чейинки жана мектеп курагындагы балдар ооруйт. Негизинен бул оорулар кир колдор аркылуу жугат.

Сууну үй шартында таза колдонуу жана аны туура сактоо боюнча козголгон суроолор, иш-чаралар адамдар үчүн суунун коопсуз болуусуна шарт түзөт жана жеткиликтүү болот. Бул сууну коомчулукка жеткириш үчүн жаңы суу камсыздоочу жабдыктарды орнотуунун ордуна тез ишке ашуучу иш-чара болуп саналат. Изилдөөлөр көрсөткөндөй, сууну туура пайдалануу - бул ичеги-карын оорууларынын 35-49% азаюусуна алып келет.

Булганган суулардан ар түрдүү оорулар жугат. М; **дизентерия, келте, вирустук Гепатит «А», «Е» жана мите оорулары Гельминтоз** (чүчөк, аскаридоз, лямблез ж.б.) оорусу.¹

Дизентерия

Дизентерияны Shigella тукумундагы бактериялар козгойт, оорунун «шигеллез» деген аты ушул бактериялардын атына байланыштуу. «Дизентерия» деген аты грек тилиндеги – «dys» (бузулуу) жана «enteron» (ичеги) сөздөрүнөн алынган.

Дизентерия кантип жугат?

Дизентерия фекалдык – оралдык жол менен жугат б.а. бактерия оорулуу адамдын ичегисинен дени сак адамдын ичеги-карын жолуна келип түшөт.

Оору козгогуч төмөндөгүдөй жолдор менен да жугат:

- **Тиричилик-байланыштык жол** – өздүк гигиенанын эрежелерин сактабаган, кир колдор аркылуу;
- **Тамак-аш аркылуу** – тамак-ашка бактериялардын түшүп калышы, булганган суу аркылуу;
- **Булганыч, кир көлмөлөрдө жуунганда.**



Дизентериядан кандайча сактануу керек

Өздүк жана коммуналдык гигиенанын эрежелерин сактоо менен шигеллаларды жуктуруп алуудан сактанса болот:

- ◆ Тамактанаар алдында жана ажатканадан кийин колду жууш керек;
- ◆ Тамак - аш азыктарын жана ичүүчү таза сууну сактоо эрежелерин так аткаруу;
- ◆ Оорулууну карап жатканда анын шейшептерин (постельное белье) дезинфекциялоо өтө маанилүү жана алар менен байланышта болгондо, заңдагандан кийин колду самындап жууш керек.
- ◆ Оорулуу балдар жана окуучулардын заңынын анализи жакшы чыкмайынча мектепке барбаш керек;
- ◆ Коомдук тамактануучу жайлардын, ишканалардын кызматкерлери да заңынын анализи жакшы чыкмайынча жумушка чыгууга мүмкүн эмес.²

9-кадам:

Тапшырма

1. Мектепте, айылда жана бөтөн жерлерде ата-энеңерден, бир туугандардан, туугандардан, классташтарыңардан суу аркылуу жугуучу кандай оорулар жөнүндө уккансыңар жана билесиңер? Окуучулардын айтып бергендерин угуп, класста талкуулагыла. Окуучу кыздардын/балдардын маалыматын угуп, алар айткан ооруунун түрлөрүн санап чыгыңыз да жыйынтык чыгарыңыздар.

Мугалим - окуучуларга китепте берилген оорулар жөнүндө маалыматты окуп келүүнү жана кийинки сабакта талкуулоону тапшырма катары берет.

2. Окуучулар менен биргеликте үй-бүлөдө, мектепте, айылда бул оорулардын алдын алуу кадамдарын иштеп чыгуу керек.



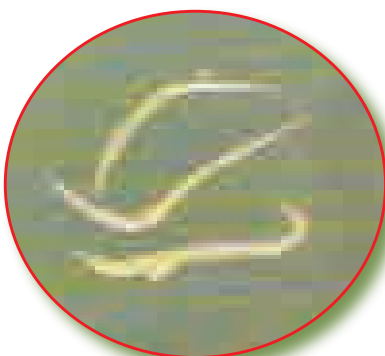
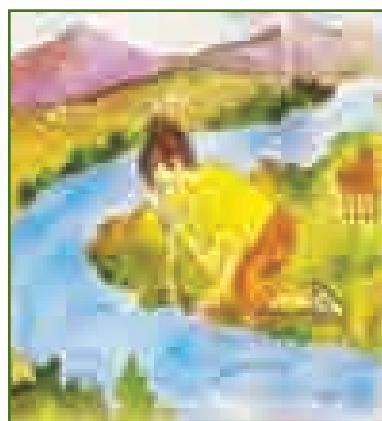
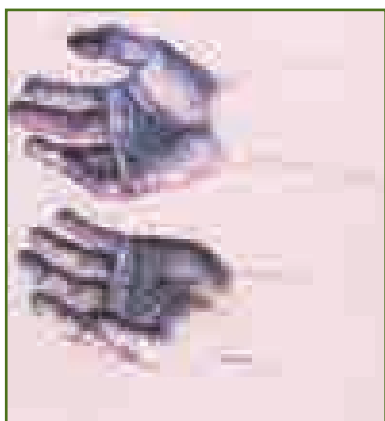
Гельминттер (курттар)

Ичегидеги мите курттар (геогельминттер) тарабынан пайда болгон инфекциялар дүйнө жүзү боюнча кеңири тараган. Окуучулар бул инфекцияларга өтө сезимтал келишет жана алардын организмде көптөгөн санда гельминттер болот. Бул инфекциялар окуучулардын абалын, ден соолугун начарлатат да, акыл жана физикалык өрчүүсүнө терс таасир этип, сабакка катышуусу жана жетишүүсү начарлайт.

Бул гельминттер ичегиде жашайт жана кайрадан жуктуруп алганда алардын саны кескин жогорулайт.

Бир же бир нече гельминттер менен жабыркаган окуучуларда төмөндөгүдөй жалпы белгилер байкалат:

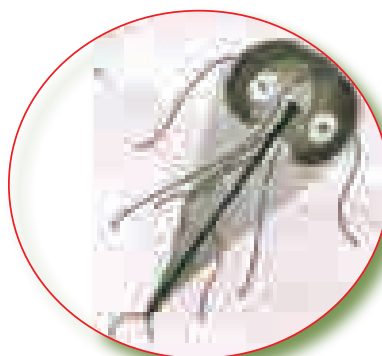
- ◆ тамакка болгон табити жоголот;
- ◆ киндиги тартышып ооруйт;
- ◆ ичи ооруйт;
- ◆ жөтөлөт;
- ◆ дене табы көтөрүлөт;
- ◆ кусат;
- ◆ алсырайт жана өзүн жаман сезет.¹



Чүчөк курт



Аскарида



Лямблия

10-кадам:

Бул сабакта окуучу кыздар/балдар гельминттер жөнүндө айтып беришет. Бул тема класста талкууланат. Натыйжада бул ооруларга каршы алдын алуучу кандай чараларды колдонуу керектиги айтылып, жыйынтыгы биргеликте чыгарылат.



Гигиена

Термин «Гигиена» грекче *hygienos* деген сөздөн алынып, дарылык касиети бар, ден соолукту алып келүүчү дегенди түшүндүрөт. Анын аталышы медицина кудайы Эскулаптын кызы ден соолук кудайы Гигиенин аты менен байланыштырат. Ал байыркы гректерде акылмандуулукту чагылдырган жылан оролгон чыныны кармаган кызды чагылдырат. Жылан жашоо чынысындагы ууну ичип, анын жанын арачалап калган. Бара-бара чыныга оролгон жылан медицинанын символу болуп калды.



Азыркы кезде 2,6 миллиард адам, ошондой эле бир миллиард окуучулар антисанитардык шарттарда жашап келишет. Натыйжада мындай начар санитардык шарттарда ар 20 секунд сайын бирден бала өлүмгө дуушар болот. Бул деген бир жылда бир жарым миллион өлүмдүн алдын алууга болот дегенди түшүндүрөт.

Ичүүчү таза сууга коюлган гигиеналык талаптар

Сууну жабык эмалданган идиште сактоо керек. Сууну сактоо мөөнөтү кыска (24 саатка чейин) болушу зарыл, себеби суу канчалык узак сакталса, анын адам үчүн пайдалуу болгон физикалык – химиялык касиеттери жоголот.

- ◆ Суу куюлган идиштер таза жуулган жана оозу бекем жабылган болушу керек;
- ◆ Сууну идишке алып жатканда жана сактаганда эч кимдин сууга кол салбоосун жана идиштин өзүнөн ичүүгө тыюу салуу зарыл;
- ◆ Суу сакталуучу идиштердин оозу кол батпай турган, кууш жана тыгын менен жабылуусу керек;
- ◆ Эгерде андай жок болсо, сууну чөмүч же кружка менен алууга туура келет;
- ◆ Суусу бар идишке, кайрадан суу куюп толтуруштун кажети жок;
- ◆ Сууну толук иштеткенден кийин гана идишти таза чайкап, андан кийин гана жаңы суу менен толтурууга болот;
- ◆ Суу сактоочу идиштерди дайыма жууп дезинфекциялап туруу керек;
- ◆ Үй жандыктарды суу сактоочу жайлардан алыс кармоо шарт.



Үй тиричилигинде колдонулуучу суу идиштерде аз мөөнөттө сакталуусу керек.¹

КӨҢҮЛ БУРГУЛА!

Ар бир окуучу кыздын/баланын өзүнүн кружкасы же үйдөн кайнатылган суусу бар баклажкасы болуусу зарыл. Бул баклажканын оозунан сууну ал өзү гана ичүүсү зарыл. Бир нече окуучунун бир баклажкadan суу ичүүсүнө тыюу салынат.²



Ичүүчү таза сууга кандай гигиеналык талаптар коюлат?

Окуучулардын ойлору	Нормативдик талаптар

11-кадам:

Сабакты баштоодон алдын класстагы окуучулардын гигиена тууралуу билим деңгээлин билүү керек.

Гигиена жөнүндө түшүнүктөрдү талкуулап, класс менен биргеликте гигиена жөнүндө бирдей, түшүнүктүү аныктамаларга жетишүү керек.

12-кадам:

Класста ичүүчү таза сууга коюлган гигиеналык талаптар талкууланат. Окуучулар айтып берген ичүүчү таза сууга болгон гигиеналык талаптарды мугалим доскага жазып турат.

Андан соң, бул түшүнүктөрдүн окшоштуктарын жана айырмачылыктарын биргеликте салыштырышат.

Окуучулардын ойлору	Нормативдер



Мектептеги жалпы гигиена

Норма боюнча бир класста окуучулардын саны 25ке чейин болуусу тийиш. Бул көрсөткүч 35-40ка чейин жогорулаган сайын балдардын чарчоосуна алып келет. Мындай шартта балдардын тулку боюнун, келбетинин өсүүсүнө тоскоолдук жаралат, натыйжада балдардын сабакка жетишүүсү начарлайт.

Норма боюнча 8 – 10 окуучуга бир умывальник туура келет. Бирок, көпчүлүк мектептерде 500 – 700 окуучуларга бир нече же 1 - 2 умывальник гана коюлган.

Колду жуугандан кийин бир сүлгүнү бардыгы колдонууга болбойт.

Жарык начар болсо окуучуларда көз ооруулар көбөйөт.

Аба алмашуу – абанын алмашуусу начар болсо, окуучулар тез чарчап, алсырап, сабакка жетишүүсү начарлайт.²

Үй гигиенасы

Ар бир окуучунун окуу бөлмөсү (стол, стул, жарык сол жактан тийиши шарт) болуусу зарыл. Силер үйүңөрдө кандай конкреттүү гигиеналык чараларды колдонооруңарды таблица түрүндө жазгыла.

Үйдүн ичинде	Короодо	Ажатканада	Жуунучу жайда	Мал сарайда

Үй – бул адамдын бардык тиричилиги өтүп жаткан жер. Үй гигиенасынын практикасы деп, антисанитардык шарттарда жашаган үй-бүлөнү түркүн ооруулардан коргоо үчүн жүргүзүлгөн жалпы практикалардын суммасын айтабыз. Үй гигиенасы төмөнкүлөрдү камтыйт:

- ♦ Тамак-аш гигиенасы – тамак-ашты коопсуз даярдоо, сактоо жана тамак-аш калдыктарын утилизациялоо.
- ♦ Өздүк гигиена – колду жууш керек.
- ♦ Жалпы гигиена – ажатканаларды, жуунучу жайларды таза кармоо, бөлмөлөрдү тазалоо, кир жуу ж.б.
- ♦ Кам көрүү – үй-бүлө мүчөлөрүнө, өзгөчө улгайган адамдарга жана жаш балдарга кам көрүү.
- ♦ Үй жандыктарына кам көрүү.
- ♦ Курт – кумурскаларга көзөмөл кылуу.

Суу түтүктөрү же борбордук канализациясы жок жерде төмөндөгүлөр керек:

- ♦ Адамдын экскременттерин коопсуз утилизациялоо;
- ♦ Үй шартында сууну туура пайдалануу жана аны сактоо.¹



Короодо:

Короо таза, жашылдандырылган, бак- дарактары жана кооз гүлдөрү көп болуусу керек;

Ажаткана жана сарай (малкана) үйдөн 25 м аралыкта болуусу шарт. Шамал жытты үйдөн алыс алып кетиши керек.

Мал сарайда атайын кийим кече (халат, кол каптар, резина өтүктөрү) болуусу шарт.²

13-кадам:

Класста окуучулар менен чогуу «Жалпы гигиена» жөнүндө түшүнүктү талкуулагыла.

Ар бир окуучу үйдө жүргүзүлгөн гигиеналык чаралар жөнүндө таблицаны толтурат. Бир мисалды келтирүү менен таблицанын биринчи сабын доскада толтургула.

Үйдүн ичинде	Короодо	Ажатканада	Жуунучу жайда	Мал сарайда
Тамак-ашты коопсуз даярдоо	Короону коопсуз жыйноо	Адам экскременттерин коопсуз утилизациялоо	Өз убагында жууну	Үй жандыктарын атайын кийим кийип кароо





Силер өздүк гигиенаны сактайсыңарбы? Эгер болсо, кантип?

Эмне?	Кандайча жүргүзөсүңөр?	Канча жолу?	Эмнени колдоносуңар?
Тиштерди			

Окуучулардын өздүк гигиенасы

Ар бир окуучунун өзүнүн жеке гигиеналык каражаты, анда тиш пастасы, тиш щеткасы, тырмак алгычы, самыны, сүлгүсү жана тарагы болуусу абзел.

Бардык окуучулар үйрөнүшү керек, кантип:

- ◆ Колу-буттардагы тырмактарды алууну жана таза кармоону;
- ◆ Бир күндө кеминде 2 жолу тиштерди жууш керектигин;
- ◆ Чачтарын таза кармоо, тароо жана тыкан жыйып (бит, котур кенеси жукпоо үчүн) жүрүү керек.

Теринин гигиенасы

Теринин гигиенасы – бул өздүк гигиенанын негизи болуп саналат. Тери жаш жана сулуу болуу үчүн ага дайыма кам көрүү керек.

Дененин гигиенасы

Дененин гигиенасы – адамдын маданияттуулугунун биринчи көрсөткүчү. Эгерде силер өзүңөргө кам көрбөсөңөр же өздүк гигиенага анчалык көңүл бурбасаңар бул дароо эле билинет. Биздин денебиз бир калыптуу механизм сыңары, бирок аны жакшы башкара ала албагандыктан ал иштен чыгат, адам ооруй баштайт. Уктоонун алдында бет, моюн, кулактарды, буттарды жууш керек. Муздак суу теридеги майларды жууп кетире албайт, теринин жансыз кабырчыктарын жумшарта албайт, тери тешикчелерин начар тазалайт, ошондуктан жылуу суу, самын жана сүргүчтү колдонуу керек.

Кийим гигиенасы

Кийим (гигиеналык талаптар) ар түрдүү аба-ырайы шарттарында дененин температуралык режимин бир калыпта сактоо менен бирге адам денесин ар түрдүү зыяндуу механикалык таасирлерден жана булгануулардан коргойт.

Тиш гигиенасы

Тиш оорусу адамды эң катуу кыйнаган дарттардын бири жана тишти дарылоо эң кымбат процедуралардын бири болуп эсептелет. Түнкү уйкудан кийин тиштин мүлктөрү кичине шишип калгандыгынын себебинен эртең мененки тамактанууга чейин тишти жөн эле суу менен чайкап коюу жетиштүү болуп саналат. Бирок, тамактангандан соң тишти 1,5-2 мүнөттөй жакшылап жууш керек. Бул процедураны кечкисин жатаар алдында дагы жакшылап кайталаш керек. Ар бир тамактангандан кийин тишти суу менен чайкап туруш керек.

Тишти щетка менен жогорудан төмөнгө (тиштердин мүлктөрүнөн учтарына чейин, вертикалдуу багытта) жана оңдон солго (жаактан жаакка, горизонталдуу багытта), тиштин ички-сырткы беттерин бирдей, тиштердин арасында калып кеткен тамактын калдыктарын кетиргенге өзгөчө маани берип, жакшылап тазалоо керек.¹

14-кадам:

Окуучуларга суроо бериңиздер. Алар өздүк гигиенаны сакташабы?

Окуучуларга тапшырма бериңиз, төмөндөгү таблицаны өз алдынча толтурушсун. Бир мисалды келтирүү менен таблицанын бир сабын доскада толтуруңуз да, андан кийин класс менен чогуу калган саптарын толтургула.

Эмне?	Кандайча жүргүзөсүңөр?	Канча жолу?	Эмнени колдоносуңар?
Тиш	Тазалоо, жуу	Күнүнө 2 жолу	Тиш щеткасы, паста
Кол			
Дене			
Чач			
Кийим кече			



Мектепте айыз мезгилин башкаруу

Жогорку класстагы окуган кыздарда жыныстык жактан жетилген мезгилде жатындан секция бөлүнүп чыгып, табигый түрдө ткандардан кан келе баштайт. Бул биологиялык процесс айыз мезгили деп аталат.

Гигиеналык талаптарга ылайык мектепте жана үйдө кыз балдарга төмөнкү шарттарды түзүп берүү зарыл:

- ◆ Ажатканада ич жагында илгичтери бар эшиктер болуусу абзел;
- ◆ Айыз мезгилинде таза кебез же гигиеналык прокладкалар менен камсыз кылуу;
- ◆ Колду жуу үчүн самын жана суунун болушу;
- ◆ Сырткы жыныс органдарын жууганы самын жана суунун болушун камсыз кылуу;
- ◆ Айыз мезгилинде убактылуу ооруну басаңдатуу үчүн жеке олтура турган жайдын болушу;
- ◆ Гигиеналык прокладкаларды ар 3-4 сааттан кийин алмаштыруу керек;
- ◆ Гигиеналык прокладкаларды алмаштырууда, жыныстык органдарды самындап жууш керек;
- ◆ Колдонулган гигиеналык прокладкаларды целлофан пакетке салып, таштанды челекке салуу зарыл;
- ◆ Кыздар кире турган ажаткана кыздарга гана тиешелүү экендигин жана ар бир кызга кысылуусун, тартынуусун, уялышын эске алуу менен жалгыз отурушуна шарт түзүү зарыл.



Колду самындап жуу

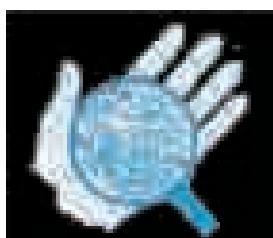
Колду самындап жууганда ар түрдүү инфекциялык оорулардан – дизентерия, диарея жана респиратордук инфекциялык оорулардан оолак болуп жүрөбүз.³

Окуучулар төмөндөгүлөрдү билүүсү зарыл:

- Суу менен колду жууп коюу бул жетишсиз, самынды сөзсүз колдонуу абзел.

Колду самындап жуунун маанилүү учурлары:

- Ажатканадан кийин.
- Балдардын подгузниктин алмаштырганда.
- Тамак жасаар алдында.
- Тамактанаар алдында же балдарга тамак берээрде.
- Чийки продуктыларды (тооктун эти, балык, жумуртка, жуулбаган жашылча - жемиштер) тазалоодон кийин.
- Таштанды сала турган челекти же пол жууган кебезди кармаганда.
- Үй жандыктарын кармагандан кийин.
- Колуң кан болгондо же организмден чыккан башка суюктуктарды кармаганда (адамдан чыккан керексиз заттар, кусунду ж.б.).
- Жарааттарды таңганда жана оорукчан адамдарды караган мезгилде
- Мурун көңдөйүн тазалагандан кийин.



15-кадам:

Бул теманы окуучу кыздар менен биргеликте талкуулагыла.

Айыз мезгилинде кандай гигиеналык талаптарды сактоо керектигин окуучу кыздардан сурагыла.

Андан ары китептеги маалыматты окуганга 10 мүнөт убакыт бөлүнөт, аны окугандан кийин айыз мезгилиндеги зарыл болгон эрежелерди билип алышат. Жыйынтыгында үйдө жана мектеп шартында айыз мезгилиндеги эрежелер чогуу талкууланып, сабак жыйынтыкталат.

16-кадам:

Колду ар түрдүү жумуштарды жасоодон кийин жууш керектигин баарыбыз жакшы билебиз. Бирок көпчүлүк учурда суу жана умывальниктердин жоктугунан окуучу кыздар/балдар колдорун жуушпайт. Колду жуубагандык – бул бардык оорулардын башаты экендиги тууралуу маалыматтын жоктугу көрүнүп турат. Мына ушундай учурга балдардын көңүлүн буруу керек.

Мээ чабуулу - Чындыгында бир күндө канча жолу жана кайсы учурларда колду самындап жууйсуңар? Эгер болсо, кантип жууйсуңар?

Бул жөнүндө класста талкуу жүргүзгүлө жана окуучулардын жообун угуңуз.

Берилген китептеги маалыматты окугула дагы окуучулар менен биргеликте колду самындап жууганда маанилүү учурларды атап чыккыла.

Ар бир окуучу кыз/бала китептеги маанилүү учурларды турмуштагы чыныгы жасаган кадамдары менен салыштырышат, ошонун негизинде ден соолукту сактоо жана чыңдоодо бул чараларды сөзсүз колдонуу керектигине ынанышат.





17-кадам:

Окуучуларды так толук ынандыруу үчүн «Колумду кысып кой» оюнунун эрежеси менен тааныштыргыла. Бул оюнга убакыт бөлүп, балдардын бул оюнду аткарганын байкагыла.

«Колумду кысып кой» оюну

Максаты: Бактериялардын жана курттардын бир адамдан экинчи адамга жугуу жолдорун көрсөтүү.

Структурасы: 10 – 12 бала камтылат.

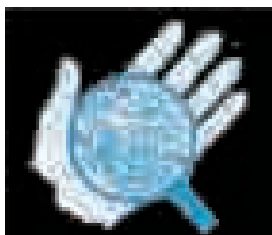
Убактысы: 15 мүнөт.

Материал: Күл, көмүр же бордун майдасы, суусу бар идиш жана колдуу жуу үчүн самын.

Эскертүү: Самын менен колду туура, таза жууганда гана көзгө көрүнбөгөн кирден арылууга болот.

Иштин жүрүшү:

- ♦ Бир окуучунун кол алаканына күл, көмүр же бордун майдасын себелегиле. Бардык окуучуларды бир катарга тизилип турушун айткыла.
- ♦ Колдору кир окуучу биринчи окуучунун колун кысат, андан кийин ал окуучу кийинки окуучунун кол кысуусун суранат. Кезек менен бир окуучу экинчи окуучунун колун кысууну улантышат.
- ♦ Канча окуучулардын алаканында күл, көмүр жана бордун майдасы болот? Мында эң кичине тактардан бери эсептейсиңер.
- ♦ Бул эмнени түшүндүрөт? Эгерде ажатканага барып келгенден кийин биз кол жууганды эстен чыгарып койсок эмне болот? Балдарга бул нерсени түшүндүргүлө.
- ♦ Биз мындай көрүнүштү кандайча токтото алабыз? Окуучулардын ойлорун жана сунуштарын угуңуз.
- ♦ Андан ары «колдору кир» биринчи окуучудан самын менен колдорун жууп келүүсүн өтүнүп жана жуулган таза колдорун класстагы балдарга көрсөтүүнү сунуштаңыз. Кирдин кеткенин баары көрүш керек.³



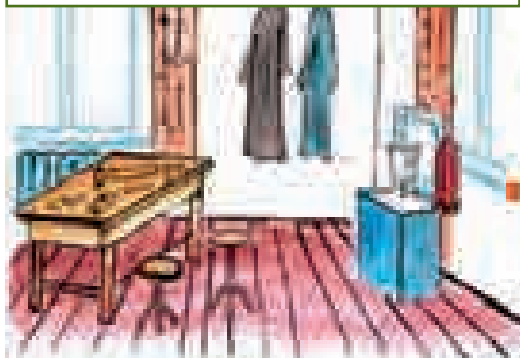
Санитария

Санитария – гигиенанын талаптарын практика жүзүндө ишке ашыруу комплекси. Санитариянын негизги максаты – адамдардын ден соолугун жана бейпилдигин коргоо.

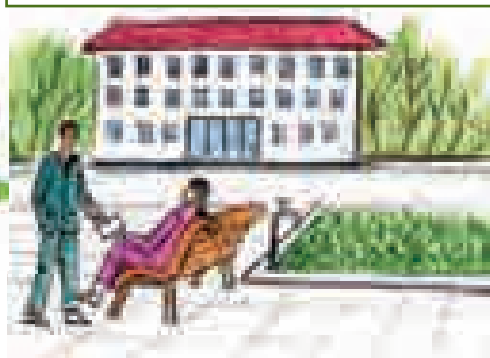
Санитариянын негизги максаты – адамдардын ден соолугун жана бейпилдигин коргоо. Санитария күнүмдүк жашоодо оорулардын тароосуна жолтоо болуп, адамдардын өмүрүн сактоого багытталган. Санитария адамдын жашоо сапатын жогорулатат. Айрыкча үй тиричилиги менен дайыма алектенген адамдардын кооптонуусунун алдын алат.¹

Санитариянын түрлөрү

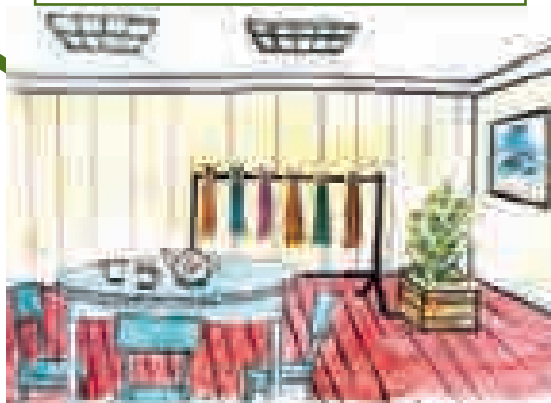
Өндүрүш санитариясы



Турак-жай – коммуналдык санитариясы



Тиричилик санитариясы



- ♦ **Өндүрүш-санитариясы** – завод жана фабрика, мектеп устанасында жана тигүү цехтеринде иштеген жумушчуларга зыяндуу өндүрүштүк факторлордун таасир этүүсүн алдын алууга жана азайтууга багытталган иш-чаралар.
- ♦ **Турак-жай – коммуналдык санитариясы** – айыл жана шаар жергесинде калк жашаган аймактардын, турак - жай жана коомдук жайлардын, жатакана, интернаттардын санитардык камсыздоосун жөнгө салган иш-чаралар.
- ♦ **Тиричилик санитариясы** – мектептин кийим алмаштыруучу, эс алуу жана тамактануу жайларда, мектептин өндүрүштүк жана тигүү цехтеринде өздүк гигиенага байланыштуу калктын муктаждыгын камсыз кылат.²

ТАПШЫРМА



Класста 3 топко бөлүнгүлө. Өз мектебиңерде жана айылыңарда санитариянын кайсы түрлөрү кездешет? Топтор ичинде талкуулап, бүтүн класска доскага жазып, айтып бергиле.

18-кадам:

Окуучуларга санитария жөнүндө окуп билүүгө жана ой жүгүртүүгө мүмкүнчүлүк түзгүлө.

19-кадам:

Өз үйүңөрдө, мектебиңерде жана айылыңарда санитариянын кайсы түрүн билээрин бардык окуучулар менен биргеликте талкуулагыла.

ТАПШЫРМА

Окуучуларды 3 топко бөлгүлө. Жогорудагы аталган санитариянын кайсы түрлөрү үй-бүлөдө, мектепте жана айылда колдонулат? Бул суроону топтор бири-бири менен талкуулашып, бүтүн класска айтып беришет.



Эксcrementтерден туура жана коопсуз арылуу

Эксcrementтерден (заара жана заң) коопсуз арылуу дизентерия жана диареянын таралышына бөгөт коет. Ушул себептен баарысы ажаткананы колдонушу керек. Ажатканага барбай, жолдо же көчөдө эксcrementтерден арылуу бул өтө туура эмес. Ар бир окуучу кыз/бала төмөндөгүлөрдү эске тутуусу зарыл:

- ◆Ачык жерде заңдаганга болбойт. Дайыма ажаткананы же атайын бөлүнгөн жерди колдонуу керек.
- ◆Эксcrementтерден туура, коопсуз арылганда гана оорууга чалдыгуунун саны азаят.
- ◆Ажаткананы таза кармоосу зарыл.



Бардык мектептерде ажаткананын болуусу шарт. Эгер ал болбосо, жергиликтүү бийлик, жамаат жана ата-энелер мектеп ажатканасын куруп берүүгө милдеттүү.



Ажатканаларды колдонуу

Үйдө жана мектепте кадимки казылган ажатканаларды колдонууну окуучуларга үйрөтүү керек. Окуучу кээ бири ажатканалардын түрүн ажырата албаса, айрымдары эмнеге керектелээрин билишпейт. Ошондуктан атайын убакыт бөлүп, аны кандайча колдоноорун айтып берүү абзел.



Ажатканалардын ар кандай түрлөрү, алардын иштөөсү жана окуучуларга жеткиликтүү экендигине ынануу үчүн атайын маалыматты жергиликтүү органдардан (айылдагы ичүүчү сууну пайдалануучулар коомдук бирикмеси, айылдык ден соолук комитетинен (АДК)) жана эл аралык уюмдардан (**региондордогу ЮНИСЕФтин өкүлчүлүгү**) алса болот.³

20-кадам:

Берилген теманы (экскременттерден коопсуз арылуу) мугалим алгач окуучуларга түшүндүрөт жана андан ары ден соолукка кооптуу болбогудай экскременттерден арылуунун жолдорун чогуу талкуулашат.

21-кадам:

Практикалык иш. Мугалим окуучулар менен биргеликте мектеп ажатканасынын абалы кандай экендигин баалашат. Окуучулар топторго бөлүнүп, өз ойлорун доскага жазып даярданышат. Андан кийин класстагы ар бир топ презентация жасашып, мугалим жана калган окуучулар менен чогуу талкуулашат.



Ажаткананы таза кармоо

Таза жана тыкан ажаткананы адамдар көбүрөөк колдонушат. Таза кармоо жумуштарына төмөнкүлөр кирет:

- Полду шыпыруу жана жуу, плиткаларды жана дубалдарды щетка менен тазалоо;
- Таштандыларды чыгаруу;
- Тазоолоочу жана дезинфекциялоочу каражаттарды толуктап туруу;
- Экосантуалеттердин чуңкурларына күл таштоо;
- Кол жуучу самын менен суунун болушун текшерүү жана алмаштыруу;
- Эшиктери жана илмектери бузулбай, бүтүн экендигин текшерүү;
- Ажаткананын айланасын кургак жана таза кармоо жана ага көзөмөл кылуу.



ТАПШЫРМА



Ажаткананын абалын баалоо үчүн төмөндөгү таблицаны толтургула.

Көйгөй	Жакшыртуу жолдору	Качан?	Ким?

Мектепте тазалыкты сактоо

Окуучулар билүүгө милдеттүү:

Биз ичүүчү таза сууну атайын коопсуз жайларда, жерден бийик коюп, мал жандыктарынан алысыраак сактайбыз.



Биз ачык жерде заңдоону колдобойбуз, биз ажатканаларды колдонобуз жана колубузду сөзсүз самындап жууйбуз.³

22-кадам:

Ажаткананы туура пайдалануу жана аны гигиеналык талаптарга ылайык таза колдонуу боюнча окуучулар менен биргеликте талкуу жүргүзүлө.

23-кадам:**ТАПШЫРМА**

Окуучулар өздөрүнүн мектебиндеги ажатканын абалына баа беришет. Андан кийин окуучулар мектеп мугалимдери (директор, директордун орун басарлары, лидерлер ж.б.) жана бөлөк класстын окуучулары менен биргеликте мектеп ажатканасын колдонуунун жана таза сактоонун реалдуу жана оптималдуу жолдорун талкуулап, презентациялашат.

24-кадам:**ҮЙ ТАПШЫРМА**

Ар бир окуучу кызга/балага өз үйүндөгү ажаткананын абалын баалап келүүгө тапшырма берилет. Андан кийин бул окуучу мектептеги алган билими боюнча ата-энеси, үй-бүлө мүчөлөрү менен биргеликте ажаткананы тазалоо чараларын жүргүзүүлөрү керек.



Биз өзүбүздүн ажатканаларды туура тутунабыз жана дайыма тазалыкта кармайбыз.

Бизде кир суудан жана таштандылардан оолак ойной турган жерибиз бар.

Биз санитардык объектилерди талаптагыдай абалда сактоо үчүн көпчүлүк коомчулукту тартууга аракеттенебиз. Алар жогорудагы жагдайды биз менен бөлүшүүсүнө жана бөлүшбөөсүнө карабастан эмгектенебиз.



Суу, Санитария жана Гигиена (ССГ) мектептен сырткары

Окуучулар социалдык топтун, коомчулуктун жана үй-бүлөнүн негизги мүчөлөрү болуп эсептелет. Булар мыкты коммуникаторлор катары жашоо тиричилигибизди, ден соолугубузду сактай турган мектептеги алган маалыматтарды коомчулукка таратышат жана жайылтышат.

- ♦ Ооруларды алдын алуу жана азайтуу иш-чаралардын негизинде биздин коом санитария жана гигиена боюнча жакшы түшүнүктөрдү, жүрүм-турумдарды жана тажрыйбаларды өзүнө сиңирүүсү зарыл.

Тарбиячы окуучуларды колдоо

Тарбиячынын ролун аткарган окуучуларды колдоо менен биз алардын дени сак жашоосун жана өзүнө баа берүү сапатын өркүндөтөбүз.

Ал үчүн окуучуларга туура, так маалымат беребиз жана берилген материалдарды элге түшүнүктүү, кызыктуу жана пайдалуу таратып жаткандыгын көзөмөлгө алабыз.³



25-кадам:

Айыл тургундарынын санитардык абалды жакшыртуу боюнча кызыгуусун арттыруу үчүн окуучулардын практикалык иш аракеттерин чогуу талкуулагыла. Аткарыла турган иш-чаралардын планын түзгүлө жана аны аткарууга аракет жасагыла.

Мисалы; визуалдык маалымат баракчаларын даярдап жана коомдук жайларга илип чыкса болот.



ОГОРОДДОРДО СУГАТ СУУНУ САРАМЖАЛДУУ ПАЙДАЛАНУУНУН НЕГИЗДЕРИ

Жаңы сөздөр

СПА (АВП)	–Суу Пайдалануучулар Ассоциациясы – бул айылдардагы фермерлерди суу менен камсыз кылуу үчүн түзүлгөн коомдук бирикме.
СЧББ	–Суу чарбаларын бассейндик башкаруу, бул – облустардын деңгээлинде сууну башкарган мамлекеттик структура.
СЧРБ	–Суу чарбаларын райондук башкаруу бул – райондук деңгээлдеги сууну башкаруунун райондук структурасы.
ЖӨӨБ	–Жергиликтүү өзүн-өзү башкаруу.
СПА КО	–Облустук жана райондук деңгээлде СПАны колдоо жана өнүктүрүү бөлүмү.
ИКТ	–СПАнын ирригациялык кызматы үчүн төлөм.
Жаратылыш ресурстары	–бул-адамдын коомдо жашоосу жана ал чарбалык иштерине пайдалануусу үчүн зарыл табигый ресурстар.
Табигый маанилүү ресурстар	–бул- жер, суу, жайыт, токой, жаратылыш чөйрөсү, көмүр, баалуу кендер ж.б..
Ресурс	–бул-жаратылыш байлыктары, каражаттардын булактары, акча, капитал, технологиялар, колдонулуучу ыкмалар, иш аракеттер жана башкалар.
Стратегиялык ресурс	–Суу. Ал - адамдардын жыргалчылыгы үчүн, өлкөнүн өнүгүшүнө жана адамзаттын эң маанилүү көйгөйлөрүн чечүүдө эң баалуу ресурс.
ТСС	–Тамчылатып сугаруу системасы, өсүмдүктөрдү тамчылатып сугаруу үчүн керектелүүчү бардык жабдыктар, каражаттар.

15-сабак: Огороддордо сугат сууну сарамжалдуу пайдалануунун негиздери

Мугалим үчүн колдонмо

Суу – бул маанилүү стратегиялык ресурс. Климаттын өзгөрүшү, калктын санынын өсүшү менен ага болгон муктаждык күчөп баратат. Суу үчүн адамдар, айылдар, айыл аймактар жана өлкөлөр арасында талаш-тартыштар, пикир келишпестиктер келип чыгууда. Ошондуктан окуучулар үчүн дүйнө жүзүндө, Кыргызстанда, айылында, огородунда жана үй-бүлөсүндө сууга тиешелүү болгон жагдайларды билип жүрүүлөрү маанилүү.

Бул сабакта окуучулар өз огороддорунда сууну сарамжалдуу пайдалануунун көйгөйлөрүн практика жүзүндө көрүп, билип, үйрөнүшөт.

1-кадам. Жаңы сөздөр.

Окуучуларга өздөрдү окуп, аларга ой жүгүртүүгө мүмкүнчүлүк бериңиз. Биология же география сабактарында бул терминдердин айрымдарын окуучулар мүмкүн окушкандыр. Ага ынануу үчүн жана окуучулар ал терминдерди жакшы түшүнүүсү үчүн, берилген ар бир терминдерди окуучудан сурап, анын жообун угуп көрүңүз. Ошону менен бирге, класс боюнча талдоо жүргүзүп, тактаңыз.

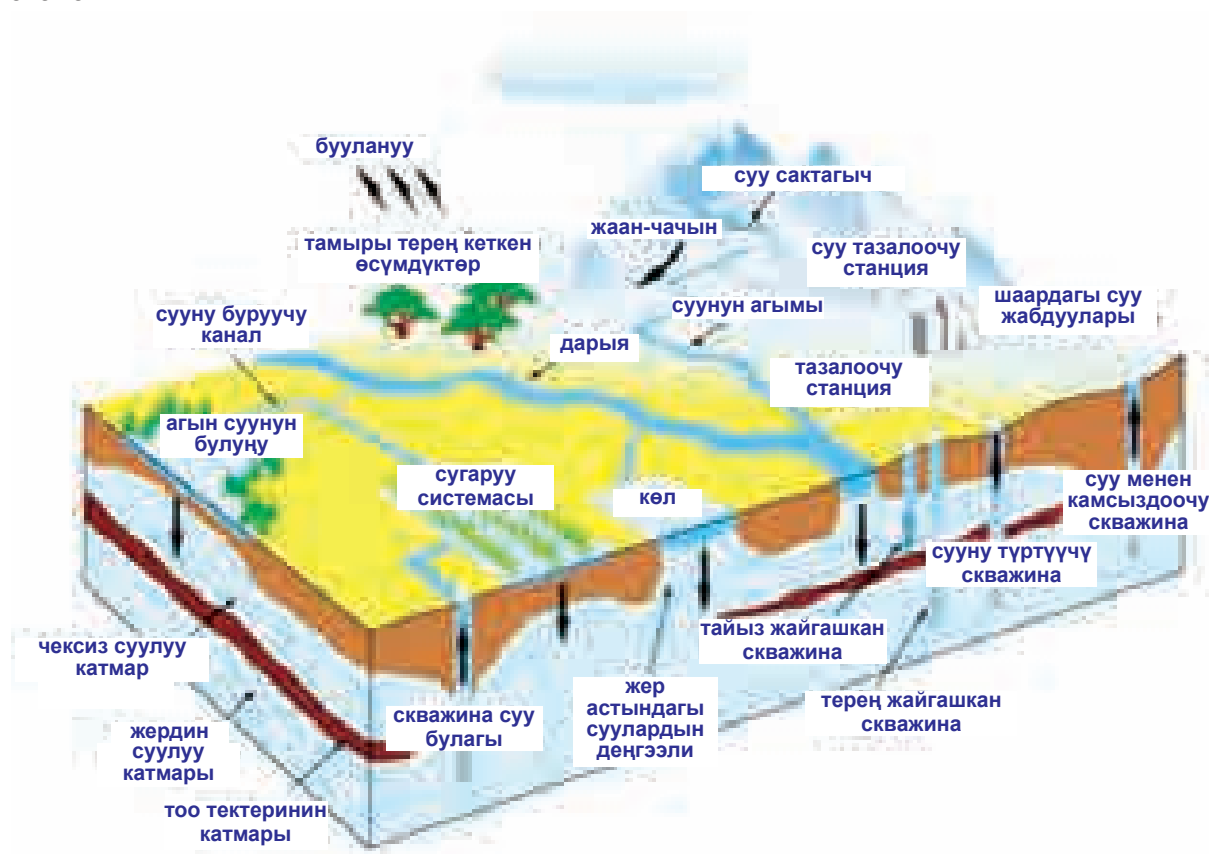


Глобалдуу суу чөлкөмү жана алардын айлануу циклдери

Суусуз жердеги бардык тирүү организмдердин жашоосу мүмкүн эмес. Биздин планетанын бетинин 75% океандар жана деңиздер ээлейт. Алар суу запасынын бардык көлөмүнүн 97,5% түзөт. Бирок ал туздуу суу аны ичүүгө, сугатка жарабайт. Катуу суу – кар, мөңгү, кургак жер аянтынын 20% ээлейт, ал жалпы суунун 25% көлөмүн түзөт. Мөңгүлөр, карлар же терең жер алдындагы таза суулар адамдар тарабынан, өнөр жай жана айыл чарба максаттарына пайдаланылат, алардын көлөмү чектелүү.

Калктын санынын көбөйүшүнө, климаттын ысышына байланыштуу таза сууга болгон талап өсүүдө, ошондуктан сууну үнөмдүү пайдалануу өтө маанилүү.

Жаратылышта суу туруктуу айланма мүнөзгө ээ жана ал – суунун айлануу цикли деп аталат.



Жаан-чачындардын болушу, суунун бууга айланышы, жер бетиндеги суу агымы, ошондой эле өсүмдүктөр, жаныбарлар жана адамдар тарабынан дайыма чыгарылып турган суулар, башкача айтканда ааламда журуп турган суунун айлануу цикли деңиз-океандар жана жер алдындагы суулар менен камсыздалып турат.

► ЭСКЕРТҮҮ:

Бул сабактагы маалыматтар төмөнкү колдонмодон алынды:

«Основы орошения сельскохозяйственных культур».

Лидия Плюсс, Паязидин Жоошов, Э. Текбаев, Бишкек-2012 г.

2-кадам.

Ааламдагы суу чөлкөмү, анын айлануу циклдери боюнча көрсөтүлгөн сүрөттү окуучулар менен биргеликте талкуулаңыз:

- Алар жашап турган айылда суунун кандай айлануу циклдери бар?
- Көрсөтүлгөн сүрөттөгүлөрдүн кайсынысы жок?
- Өздөрү жашаган айылда орун алган суунун айлануу циклинде адамдардын жана окуучулардын ролу кандай.



Дүйнөдөгү жана Кыргызстандагы суу ресурстарынын көйгөйлөрү

Суу стратегиялык ресурс болуп саналууда. Климаттын өзгөрүшү менен суу коопсуздугу деген жаңы термин пайда болду. Ичүүгө суунун жетишсиздигинен улам дүйнөдө 20 миллион адам үйлөрүн таштап кетип жатышат. **БУУнун маалыматтары боюнча 43 өлкөдө 700 миллионго жакын адам суу жетишсиз** болгон шарттарда жашап жатышат. Эгерде бүгүнкү күндө дүйнөдөгү эң ири көйгөйлөрдүн бири - энергетикалык коопсуздук эсептелсе, эми болсо климаттын өзгөрүүсү менен - суу коопсуздугу биринчи планга чыгып олтурат.

Эксперттердин эсептөөсү боюнча жакынкы келечекте дүйнөнүн көптөгөн аймактарында, негизинен Африкада, Жакынкы жана Орто чыгышта, Борбордук Азияда суу жетишсиз болот.

Климаттын өзгөрүшү

Акыркы 50 жыл ичинде Кыргызстанда абанын температурасы 0,3-1,2°C-га жогорулады. Келечекте температуранын дагы көтөрүлүшү климаттын кургакчыл болушун күчөтүүсү күтүлөт.

Кыргызстандагы суу. Кыргызстан суу ресурстарынын запасы боюнча Орто-Азияда 2-орунда турат. Кыргызстандын бийик тоолорунан көп сандаган булактар суулар агып түшөт, өлкөнүн аймагынын 4,2% мөңгүнүн аянттары ээлейт, 5237ден көбүрөөк мөңгү массиви бар. Мөңгүлөр биз иче турган таза суунун, дарыялардын бай булагы болуп саналат. Мөңгүлөр таза суунун запасынын көлөмү 650 куб. км деп бааланат, ал эми көлдөрдө 1745 куб.км-ге барабар. Кыргызстандын дарыя суу ресурстарынын сапаты жакшы.

Республикадагы суу ресурсунун 94-96% сугатка жана айыл чарбасына пайдаланылат. Суугат жеринин аянты **1,1 млн. га. 1 га сугат жер** аянтын сугарууга Республика боюнча орточо **6500-8000 м³ сугат суусу** сарпталат. Кыргызстанда сууну пайдалануунун көлөмүнүн өсүшүнөн CO₂ газынын концентрациясы жогорулоодо жана кайтарымсыз ири, жоготуулардан, ааламда климаттын өзгөрүлүшүнөн, өндүрүштүк зыяндуу калдыктардын атмосферага таркашынан улам суунун тартыштыгы сезилип жатат. Кийинки 30 жылдын ичинде эле мөңгүлөрдүн аянты 15%ке азайган. Мөңгүлөрдүн эришинин күчөп барышы 2100-жылга карата дарыялардагы суунун жалпы көлөмүн 2 эседен ашык азайтышы мүмкүн, бул энергетика жана айыл чарба үчүн олуттуу көйгөйдү жаратат.

Суунун запасынын азайышына климаттык факторлордон башка да - суу ресурстарын натыйжасыз башкарууда да өз таасирин тийгизүүдө. Кийинки жылдары сугат суунун жетишсиздигинин өсүшү ар кандай деңгээлдеги чыр-чатактардын чыгышына алып келүүдө.

Суу боюнча коңшулаш өлкөлөр, аймактар, райондор, айылдар ортосунда да талаш-тартыштар бар.

Жергиликтүү деңгээлде б.а айылдарда сугат суунун тартыштыгынын негизги себептери төмөнкүлөр:

- Дренаждык система менен эң төмөн камсыз болгону - бул жалпы сугат зонасынын 20% түзөт.
- Сууну бирдей ченемде бөлүштүрүлбөгөндүгү: каналдын башындагылар сууга карк болушат, ал эми аяк жагындагылар сууга зар болушат.
- Көпчүлүк СПАларда суунун эсеби жүргүзүлбөйт, анын себебинен СПАнын мураптары менен жеке фермерлердин ортосунда ар кандай чыр-чатактар болот.
- Фермерлер, тамчылатып сугаруу, кыска жөөк менен сугаруу жүргүзүп, жөөк аттатып сугаруу сыяктуу сугаттын суу үнөмдөөчү технологиясын билишпейт жана пайдаланышпайт, сугаруунун режимин сакташпайт (мөөнөтү, нормасы жана айыл чарба өсүмдүктөрүнө суу коюнун убакыт ченеми).
- Сугат сууну бөлүштүрүү системасынын техникалык абалынын начардыгынан, жабдыктарынын эскилигинен улам сугат суунун коромжуга учурашы.

3-кадам.

Окуучулардан сураңыз, суу эмне үчүн стратегиялык ресурс болуп саналат?

4-кадам.

Мунун алдында окуучуларга: айылда климаттын өзгөрүүсү жөнөнүндө үйлөрүндө - ата-энеси, чоң ата, чоң энеси менен биргеликте талкуу жүргүзүү үчүн тапшырма бериңиз. Эгерде билишсе, климаттын өзгөрүүсүнүн себептерин талкуулагыла.

Ой-пикирлерди талкуулоо үчүн негизги маанилүү ойлорду, сунуштарды жазып коюңуз.

Жакын арада жайгашкан айылдын, шаардын мисалында окуучулар менен биргеликте климаттын өзгөрүшү боюнча талкуу жүргүзүңүз.

Жыйынтыгында, ошол айылда климаттын өзгөрүүсү боюнча жалпы тыянак чыгарыңыз.



Көйгөйлөрдү чечүүнүн жолдору

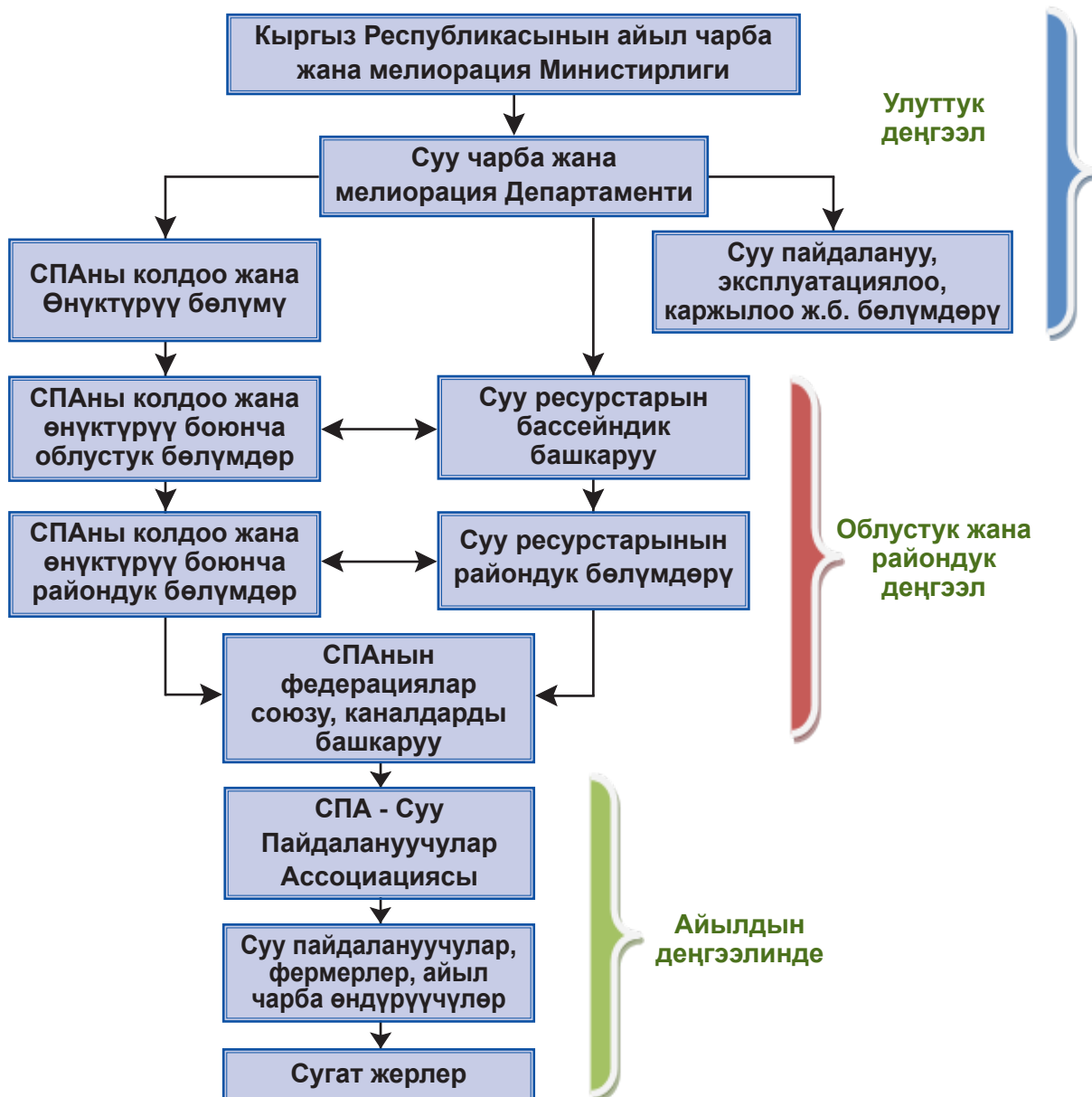
Суу ресурстарын башкарууну жакшыртуунун негизги чаралары болуп:

- ♦ Суу пайдалануучулар Ассоциациясынын (СПА) ишин жакшыртуу, чечим чыгарууда аял менен эркектин бирдей санда катышуусун эске алуу менен;
- ♦ Сугат тармактарын куруу, ремонттоо жана тазалоо.
- ♦ СПАлардын жана фермерлердин ортосунда конфликт жаралбашы үчүн СПАларды суу ченегич жабдыктар менен камсыз кылуу.
- ♦ Суу ресурстарын натыйжалуу бөлүштүрүү жана пайдалануу, суунун эсебин жүргүзүү ыкмалары боюнча СПАнын адистеринин потенциалын жогорулатуу.
- ♦ Бардык СПАларда ирригация кызматы үчүн төлөмдү фермерлердин пайдаланган суунун көлөмүнө жараша жүргүзүү.
- ♦ Түрдүү суу сактоочу ыкмаларды колдонуу менен, талааларда сугат сууну мүмкүн болушунча сарамжал пайдаланууга жетишүү.

Кыргызстандагы сууну башкаруу жана бөлүштүрүү системасы

Азыркы учурда Кыргыз Республикасында суу фондун башкаруунун көп тепкичтүү тармактык системасы пайдаланылат. Ошондон улам сууга байланыштуу кызматтар жана жоопкерчилик ар башка министрликтерге жана ведомстволорго бөлүнүп коюлган:

Төмөндөгү схемада сугат сууну жөнгө салуу структурасы берилген.



5-кадам.

Окуучулар менен биргеликте айылдагы сугат суунун көйгөйлөрүн талкуулаңыз:

- Суу боюнча кандай көйгөйлөр бар?
- Суудан улам айылдар, көчөлөр жана коңшулар же адамдар ортосунда талаш-тартыштар болгонбу?
- Ошол айылда - бул талаш-тартыштар кандайча чечилген?

6-кадам.

Көйгөйлөрдү чечүүнүн жолдорун класста талкуулоо зарыл. Бир катар окуучулар тарабынан сунушталган варианттарды угуп, андан кийин аларды ушул окуу китепте сунушталган мисалдар менен салыштырып, аягында бирдиктүү пикирге келүү керек.

7-кадам.

– Кыргызстандагы сууну башкаруу жана бөлүштүрүү системасын талкуулаңыз. Түшүнүксүз сөздөрдү окуучуларга түшүндүрүп бериңиз.

– Окуучулардан сурап көрүңүз, алар өздөрүнүн айылында ушул тармак боюнча иштеген адистерди билишеби? Эгерде билишсе, ошол адисти алдын-ала класска чакырыңыз, ал айылдагы сугат системасынын иши жөнүндө айтып берсин. Же болбосо 2-3 окуучу ал адистен интервью алып, уккандарын класста бардыгына айтып берсин.



СПА – Суу Пайдалануучулар Ассоциациясы

СПА – фермерлерге жана дыйкандарга алардын сууга болгон керектөөсүнө жардам суу берүүнү уюштурат.

СПАнын структурасы



Аялдар менен эркектер бардык деңгээлдерде катышат.

8-кадам.

Ошол айылдагы СПА же ЖӨӨБ жөнүндө окуучулар менен бирге талкуулаңыз.

Төмөндөгүдөй суроолор менен кайрылыңыз:

- Аткаруу бийлигинин структурасы кандайча аталат?
- Көрсөтүлгөн кызматка кандай төлөнөт?
- Суу пайдалануучуларга байланыштуу көйгөйлөр кантип чечилет?



Ким СПАга мүчө боло алат:

СПА тейлеген аймакта жашаган, 3 жылдан жогорку мөөнөттө пайдаланууга укуктуу жер участогу бар, аял жана эркек адам СПАга мүчө боло алат.

СПАнын органдары		Функциялары жана милдеттери
Ассоциациянын башкаруу органы	Жалпы чогулуш/ өкүлдөр чогулушу	СПАнын Уставын иштеп чыгууга, иш чараларын пландаштыруу процессине катышат, отчетторду жана бухгалтердик баланстарды, жылдык бюджетти бекитет. СПАнын кеңешинин өкүлдөрү менен текшерүү комиссиясын шайлоонун эрежелерин иштеп чыгат.
	Аймактык өкүлдөр	Айылдын ар бир аймагынан аймактык өкүлдөр тандалып алынат. Бул өкүлдөр жылдык бюджеттерди отчетторду жана баланстарды иш пландарын, мүчө болуунун эрежелерин, мүчөлүк акынын, штрафтардын көлөмүн бекитүүгө катышат.
	СПАнын Кеңеши	Кеңештин курамы 5 кишиден кем болбойт. Кеңеш СПАнын Аткаруу органынын ишмердүүлүгүнө жалпы көзөмөл жүргүзөт.
	Конфликтерди чечүү боюнча комиссия	Комиссия курамы 3-5 кишиден турат. СПАнын бардык деңгээлдеринде жаралган конфликтердин, жаңжалдардын чечилишин жөнгө салат.
	Текшерүү комиссиясы	СПАнын жана анын төрагасынын каржылык жана экономикалык ишмердүүлүгүнө көзөмөл жүргүзөт.
Аткаруу орган	СПАнын директору	Уставка ылайык СПАнын ишмердүүлүгүн башкарат.
	Бухгалтер жана кассир	СПАнын ишмердүүлүгүнүн каржылык эсебин жүргүзөт.
	Инженер	Берилген суунун көлөмүн, мураптар бөлүштүргөн суунун эсебин алат, директор жана суу пайдалануучулар менен биргеликте айылга суу берүүнүн графигин иштеп чыгат.
	Мураптар	Фермерлердин эгин талааларына суу бөлүштүрөт.
	Суу пайдалануучулар	Өздөрүнүн участкаларында сууну туура жана сарамжалдуу пайдаланууга жана суу акысын өз убагында төлөөгө жооптуу.

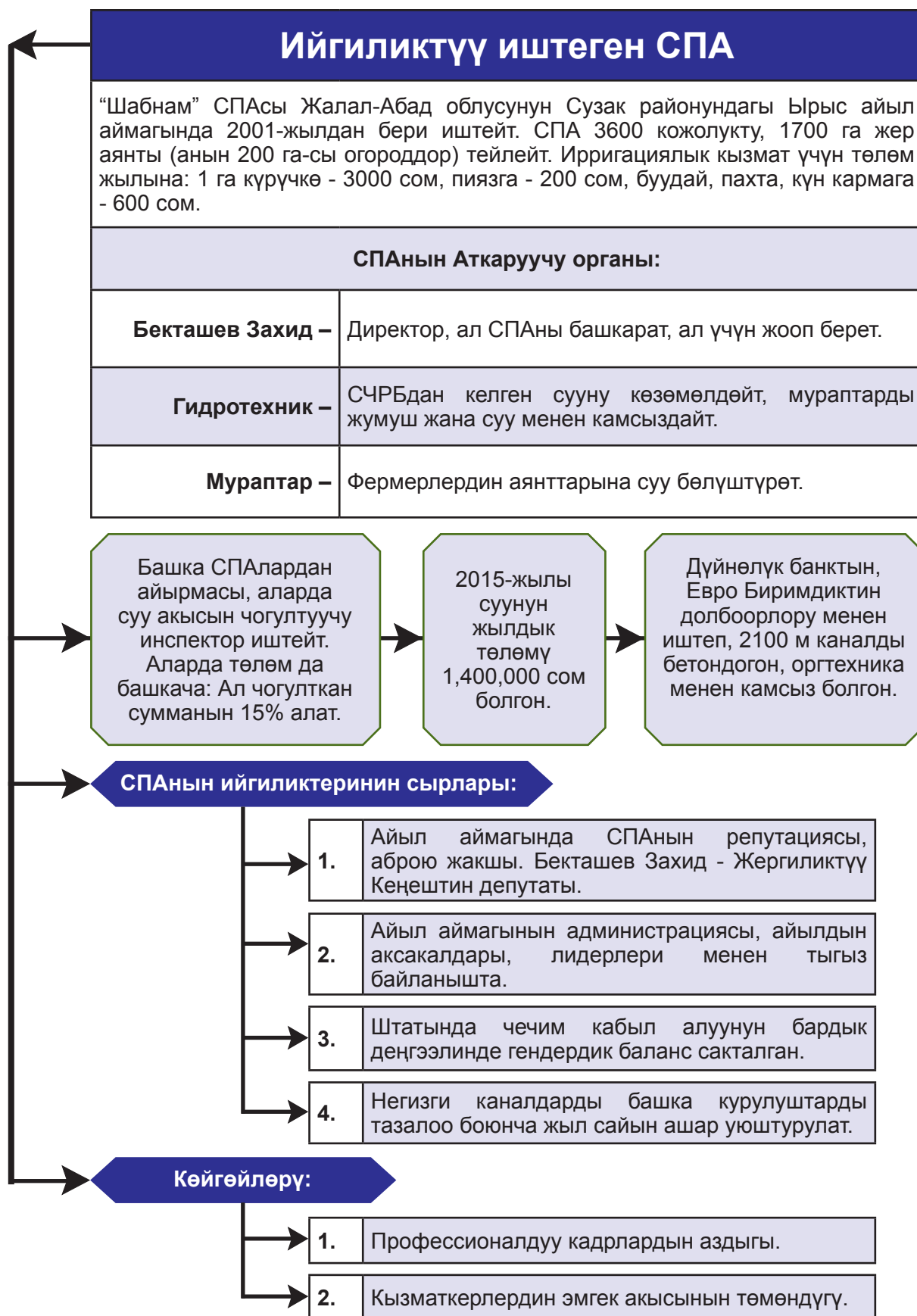
9-кадам.

Эгер мүмкүнчүлүк болсо СПАнын жергиликтүү бир кызматкерин чакырып, анын окуучулардын талкуусуна катыштыруу керек. Жергиликтүү кызматкерден СПАнын иши жөнүндө айтып берүүсүн сураңыз.



Айылдарда суу берүү схемасы

Биздин огороддорго суу кайдан келет? Сугаттын техникалык системасы **суу булактарынан** (дарыя же суу сактагыч), **магистралдык жана бөлүштүрүүчү каналдар системасынан** турат. Алар аркылуу айылга, фермерлерге, **сугат арыктарына** суу жеткирилип турат.



10-кадам.

Ушул теманы ата-энеси жана туугандары менен үйүндө талкуулоо үчүн окуучуларга тапшырма бериңиз.

Ал үчүн класс менен биргеликте кандай суроолорго кандай жооп алуу керектигин макулдашып алыңыз.

11-кадам.

Окуучулар өздөрү жашаган айылга жана сугат аянттарына суу кантип келээрин билгени өтө маанилүү.

Окуучулар менен биргеликте айылга, огородго жана сугат аянттарына суу берүүнүн схемасын түзүңүз. Суу булактарын, магистралдык жана бөлүштүрүүчү каналдарды көрсөтүңүз.

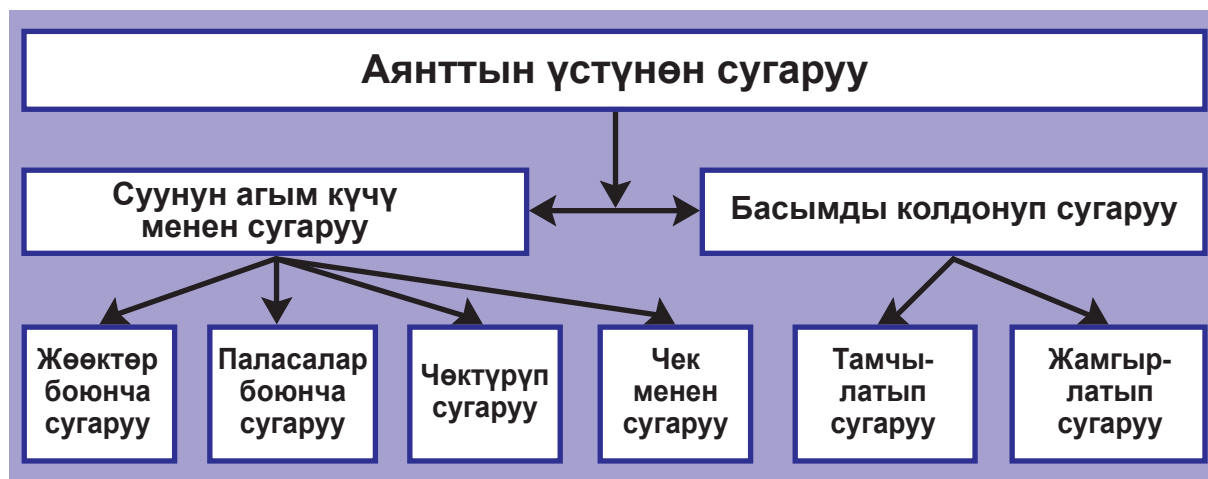


Сугаруунун ыкмалары

Сугаруунун ар кандай ыкмалары бар:

- Жөөктөр аркылуу;
- Жамгырлатып;
- Тамчылатып;
- Майда жамгырлатып;
- Кыртышты алдынан нымдап же топурак алдынан сугаруу;
- Чөктүрүп сугаруу.

Кыргызстанда сугат жерлеринен 90% үстүнөн же болбосо жөөк аркылуу суугаруу ыкмасы жүргүзүлөт.



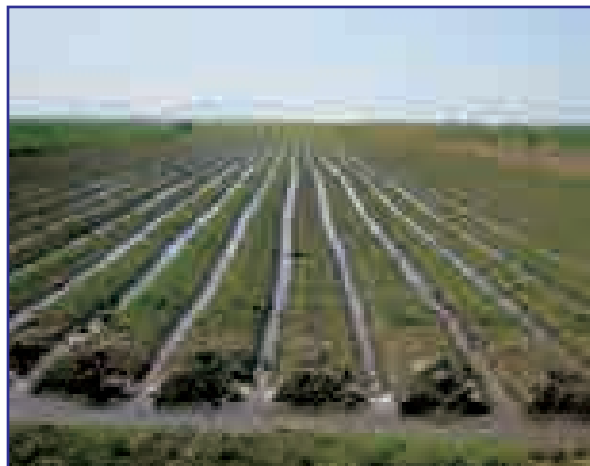
ЖАМГЫРЛАТЫП СУГАРУУ – бул - атайын жамгырлатуучу аппарат менен басым аркылуу аянтка суу чачыратып, б.а. суунун тамчылары өсүмдүктөр турган аянтка жамгыр түрүндө себилет.

Бул энергия көп сарпталуучу ыкма жана ал материалдык мүмкүнчүлүгү бар фермерлердин аянттарына колдонулат. Сугаруунун бул ыкмасы көбүнчө үйдөгү огороддорго, газондорго жана санаторияларда колдонулат.



АЯНТКА СУУНУ ЖАЙЫЛТЫП БАСТЫРЫП СУГАРУУ – бул сугаттын эң байыркы ыкмасы болуп саналат. Ал айрым өсүмдүк аянттарына колдонулуучу ыкма. Ошондой эле, бул ыкма аянтты туздан арылтып, жууйт, күрүч аянттарына колдонулат.

ЖӨӨК АРКЫЛУУ СУГАРУУ – бул Кыргызстанда кеңири жайылган сугат ыкмасы, ошондой эле түшүмгө пайдалуу технология. Албетте ал ыкма фермерлерге жаңылык эмес, бирок аны дагы өркүндөтсө болот.



12-кадам.

Өздөрүнүн айлындагы огороддор жана сугат аянттары кантип сугарыла тургандыгын окуучулар менен биргеликте талкуулаңыз.

Окуучулардын огороддорунда сугаруунун кайсыл ыкмасы көп колдонулат?



Тамчылатып сугаруу

Тамчылатып суугаруу – мында атайын суу жүгүрүүчү түтүкчөлөр аркылуу өсүмдүккө суу үзгүлтүксүз берилип турат.

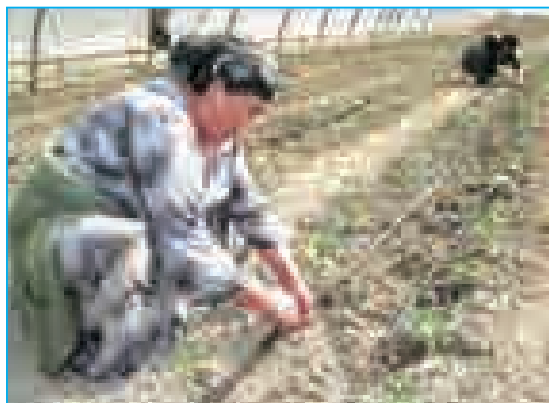
Сугаттын тамчылатып сугаруу ыкмасы сугат суунун жетишсиз болгон жерлеринде, жантайыңкы, тегиз эмес жана адырлуу, кайракы участкаларда, ошондой эле топуракта кум-шагыл аралашкан аянттарга колдонулат. Мындай аянттарга сугаттын башка (жөөк менен, жамгырлатып сугаруу) ыкмаларын колдонуу натыйжасыз болот.



Бул система өсүмдүктүн кайсыл түрүнө колдонулат?

- ♦ Багбанчылыкта: өрүк, алма, шабдалы, гиларс, жүзүм ж.б.
- ♦ Ачык аянттагы жашылча өстүрүүдө: помидорго, болгар калемпирине, бадыранга, кулпунайга, дарбызга, коонго ж.б. жогорку түшүм берүүчү айыл чарба өсүмдүктөрүнө
- ♦ Күнөсканаларда өстүрүлгөн жашылчаларга.

Кыргызстанда тамчылатып сугаруу системасын колдонуу практикасы



Питомник. Баткен облусу

Бак. Ысык-Көл облусу

13-кадам.

Бул айылда тамчылатып сугаруу системасы колдонулабы, аны билиңиз?

– Эгерде колдонулса, ал жөнүндө окуучулар айтып беришсин.

Мүмкүн мунун алдында огороддорду тамчылатып сугаруу системасы жөнүндө окуучуларга тапшырма берип, андан кийин класста окуучулар менен бирге талкуулаңыз.



Тамчылатып сугаруу системасын берүүчүлөрдүн даректери

№	Уюм	Дареги	Телефон номери
1	“Агро Базар” Айыл чарба сервистик кооперативи – Тарбизоглы Ильгиз	Ош.ш. Ленин көчөсү №428	077311-95-29
2	“Капля плюс” Айыл чарба сервистик кооперативи – Жоошов Паязидин	Бишкек ш. Чүй. Ак-Босого 55/21	055532-44-60 070532-44-60
3	Жалал-Абад Айылдык Консультациялык кызматы – Осмонов Нургазы	Жалал-Абад ш. Курманбек көч. 10	077087-01-02 03722 5-09-11
4	Кушбак Абдраимов	Ош шаары	0553 00 65 96
5	Рахманберди Бурханов	Ош шаары	0550 28 60 62

Туура эмес сугаруудан улам келип чыккан жоготуулар

Сугарууда көп учурда катачылыкка жол берилет, фермерлер суу берүүнүн керектүү нормасын сакташпайт, сугаруунун мөөнөтүн жакшы билишпейт. Мындагы катачылыктар эмнелерге алып келет?

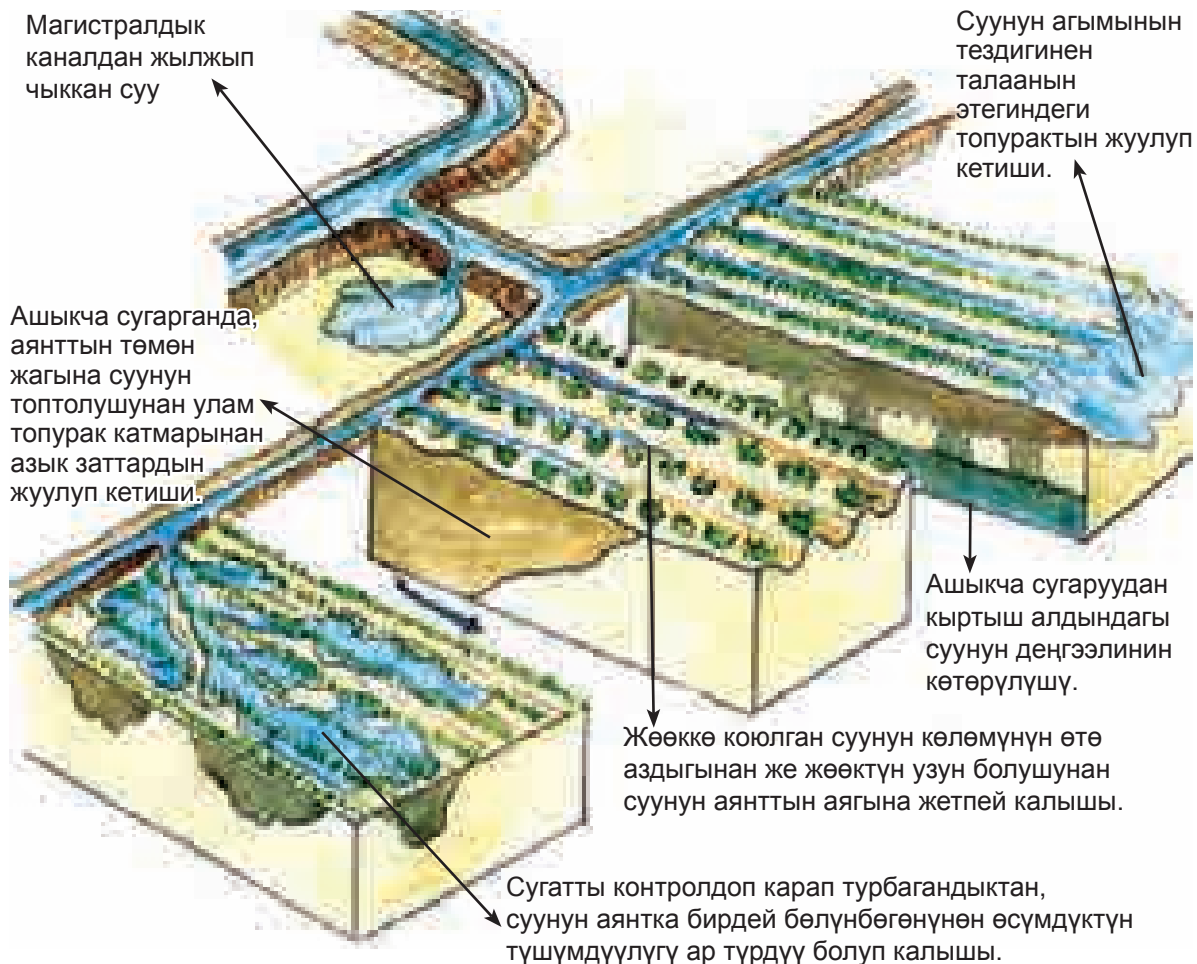
1.	Топуракта туздун ашыкча болушун жаратат. Тегиз аянттарда тез-тез жана ашыкча сугаруу, жер алдындагы суунун деңгээлин көбөйтүүгө алып келет жана топурактын экинчи ирет туздалышын жаратат.
2.	Жантайыңкы жерлерди тез-тез сугаруу кыртыштын үстүнкү катмарын жууп, кыртышты эрозияга учуратат.
3.	Ашыкча сугаруу сууну пайдасыз чыгымдайт.
4.	Ашыкча сугаруу аянттагы керектүү азык заттардын, жер семирткичтердин курамын азайтып, топурактын күрдүүлүгүн төмөндөтөт.
5.	Жамгырлатып сугаруу же аянтты биротоло сууга бастыруу кыртышты катырып, топурактын үстүнкү катмарынын структурасын начарлатат, катуу кесек топурак пайда кылып, суунун сиңимдүүлүгүн азайтат.
6.	Өсүмдүктүн илдеттерин көбөйтөт-ашыкча сугаруудан өсүмдүктүн тамырына зыян келет, андан улам илдеттердин көбөйүшүнө ыңгайлуу шарт түзүлөт.
7.	Аз сугаруу өсүмдүктүн өсүп-өрчүшүн кечиктирет жана түшүмдүүлүгүн азайтат.

14-кадам.

Окуучулардан сураңыз: өздөрүнүн огороддорунда, талаа аянттарында сугаруу туура жүргүзүлөбү же жокпу?

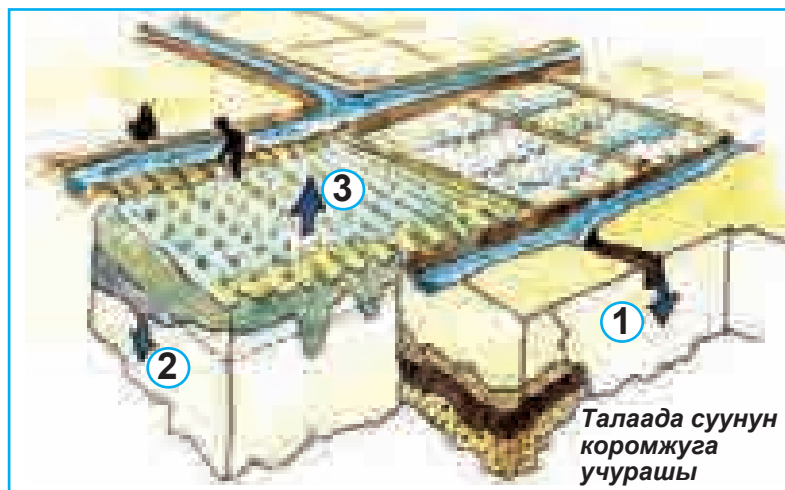
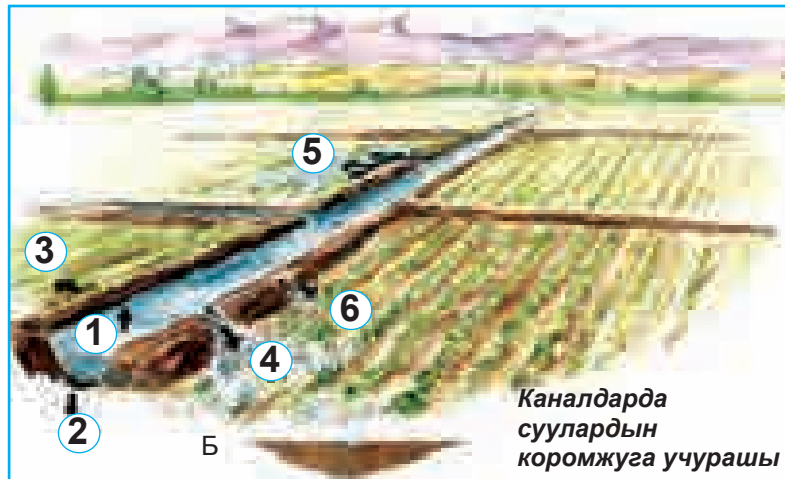
Туура эмес сугаруудан айыл, үй-бүлөлөр кандай чыгымдарга учурап жатат?





Суунун коромжуга учурашы

Каналдардан фермерлердин аянттарына чейинки аралыктарда суунун 30% коромжуга учурайт. Анын себеби - каналдардын ремонттолбогондугу, акыр-чикирлер менен толгону жана суунун топурак арык каналдар менен агышы. Суунун коромжусу ашыкча сугарууда да орун алат. Мындай учурларда суунун көп бөлүгү жерге сиңип кетет. Аянттарда сууну жоготуу аянтка жиберилген суунун 50%ке чейин болушу да мүмкүн.



15-кадам.

Айылдарда суунун коромжу болушунун себептерин сүрөттөр аркылуу окуучулар менен биргеликте талкуулаңыз. Суунун коромжуга учурашын азайтуу үчүн айылда кандай чараларды көрсө болот.



Сугаттын факторлору

Сугаруунун нормасы, мөөнөтү жана интенсивдүүлүгү климат, суу жана кыртыш сыяктуу факторлордон көз каранды

1. Климат.

Бул температура, жаан-чачын, абанын нымдуулугу, шамал сыяктуу негизги факторлор. Булар айыл чарба өсүмдүүдүктөрүнүн сууга болгон керектөөсүнө, андан улам сугатка таасирин тийгизет. Белгилүү бир климаттык шарттарда айыл чарба өсүмдүктөрүнүн түрүнүн өсүшүнө шарт түзөт.

Температура. Ысык күндөрү адам суюктукту көп ичет, анткени ал көп тердеп, организиминен көп суу чыгарат. Ошондой эле, өсүмдүктөр да жогорку температурада өзүнөн сууну көп бөлүп чыгарып, сууга болгон керектөөсү артат.

Атмосфералык жаан-чачындар. Топурактагы нымдуулуктун аздыгы өсүмдүктү сугаруунун негизги себеби болуп саналат. Айыл чарба өсүмдүктөрүн өстүрүү үчүн бир жылда 400 мм (4000 м³/га) орточо жаан-чачын керек, бул жыл боюнча эмес, өсүмдүктүн өсүү мезгили (вегетация мезгили) ичинде.

Абанын нымдуулугу. Абанын нымдуулугу шамал канчалык деңгээлде сууну өзүнө тартып ала тургандыгын аныктайт. Бул сууну жоготуунун чоң себепкери. Эгерде абанын нымдуулугу канчалык төмөн болсо суу ошончолук бууга көп айланып кетет.

Шамал. Шамал канчалык катуу болсо. Абанын нымдуулугу ошончолук төмөн болот, аба жана топурак кургак болуп, өсүмдүктүн сууга керектөөсү артат.

Суунун керектелишине шамалдын тийгизген таасири



Алынды: Helen Vukusin et al.: Production without destruction. Natural Farming Network ZW

2. Жер кыртышынын сугаттык факторлору. Кыртыштын (топурак) курамына, структурасына жана башка касиеттерине жараша ал бир канча типтерге бөлүнөт (катуу, ири кумдуу жер, жумшак кумдуу жер, чопо аралашкан кумдуу, чополуу жер, кара топурак), ошого жараша сугаруунун нормалары аныкталат.

3. Айыл чарба өсүмдүктөрү да суугаруунун факторлору болуп саналат. Алардын өсүү фазасына жараша сууга болгон керектөөсү аныкталат. Башкача айтканда, айыл чарба өсүмдүгүнүн суу талап кылган бөлүктөрү тамыр системасы, өсүү фазасы, жалбырактар аркылуу жана топурактан нымдын бууга айланып чыгып кетиши. Булар ар түрдүү өсүмдүктөрдө ар башкача болуп, алардын сууга болгон керектөөсүн аныктап турат.

16-кадам.

Окуучулар сугаттын факторлору боюнча канчалык деңгээлде маалыматы бар экендигин билиңиз. Бул факторлор жөнүндө мектепте окуган негизги предметтеринде талкуу болгонбу? Класста бул факторлордун ар бири боюнча (климат, кыртыш жана айыл чарба өсүмдүгү) талдоо жүргүзүңүз. Бул факторлор алар жашаган айылга кандай таасирин тийгизүүдө?

Мына ушул үч факторго жараша сууну кантип сарамжалдуу пайдалануу мүмкүнчүлүктөрүн талданыз жана окуучулар менен бирге конкреттүү сунуштарды иштеп чыгыңыз.





Транспирация (суунун бууланышы): Өсүмдүктүн жашоосу жана өсүшү үчүн анын тамыры топурактан сууну соруп алат, бул суу өсүмдүктүн сабактары жана жалбырактары аркылуу бууга айланып, атмосферага чыгып кетет. Бул процесс транспирация (өсүмдүктүн жалбырактары аркылуу суунун бууга айланышы) деп аталат. Бул процесс негизинен күндүзү жүрөт.

Эвапорация: Ачык турган суу үстүнөн күн бою суунун бууга айланышы. Ушундай эле жер кыртыш бетиндеги нымдуулук - суу, күндүзү бууга айланып турат. Бул процесс эвапорация (кыртыштын бетиндеги нымдуулуктун бууга айланышы) деп аталат.

Эвапотранспирация: Айыл чарба өсүмдүктөрүнүн сууну керектөөсү - транспирация жана эвапорация суммасынан турат. Бул *эвапотранспирация* деп аталат.

Өсүмдүктөрдү суугаруунун мөөнөттөрүн аныктоонун жөнөкөй ыкмалары

Сугаттын мөөнөттөрүн бөлүштүрүү сугаттын нормаларын пайдалануу сыяктуу эле эң маанилүү: өсүмдүккө канча суу берүүнү билүү бул бир жагы, экинчиси качан суугаруу керектигин билүү да зарыл. Аянттарды сугаруунун мөөнөттөрүн аныктоонун төмөндөгү жөнөкөй ыкмаларын сунуш кылабыз.

Өсүмдүктүн физиологиялык абалынын белгилери боюнча аныктоо ыкмасы.

Өсүмдүктүн жалбырактарын кармалап көрүү ыкмасы

Өсүмдүктүн жалбырактарынын нымдуулугун аны колубуз менен кармалап көрүп аныктоого болот. Эгерде жалбырактар ийилчек келбей катуу болуп ток жашыл болсо жана ийгенибизде анын катуулугунан тырс деген үн чыкса демек өсүмдүктү суугаруу талап кылынбайт. Эгерде жалбырактардын чет айланалары аз-аздан соолуй баштаса, анда эки, үч күн өткөрбөй өсүмдүктү сугаруу зарыл.

- ◆ Жалбырактардын соолуй баштаганы жалбырак пластинкасынын ортосундагы тарамыштарга чейин жетсе, түсү бозоро баштаса, анда 1 күндөн кийин сугаруу зарыл.
- ◆ Эгер соолуган жалбырактар ийилип, саландап калышса тез арада сугаруу керек.
- ◆ Өсүмдүктүн жалбырактары биротоло кургап баратса, анда өсүмдүктүн “Сууну керектөөсү жогору” экендигинин белгиси. Мындай учурда тезинен сугарганга карабастан түшүмдүүлүктүн 15-30% жоготууга учурайт. Демек топуракты эч убакта кургатып койбоо керек.

Жогоруда көрсөтүлгөн ыкмада эрте менен саат 6-7ден 9-10 чейин же кечкурун саат 17-18ден 20-21ге чейин жүргүзүүнү эстен чыгарбоо керек. Мындан сырткары июль-август айларынын күндүзгү убактысында өсүмдүктө суунун жогорку деңгээлде бууланышы (транспирациясы) жүрүп, убактылуу жалбырактардын соолушу мүмкүн экендигин эске алуу керек.

Топурактын ийилгичтигин аныктоо ыкмасы

- 1) 20-30 см топурактын теренинен бир ууч топуракты колго алып, аны колу менен сыгып, 1 метр бийиктиктен жерге таштайт. Эгерде жерге ташталган топурак чачырап бөлүнүп кетпесе, демек ал сугарууну талап кылбайт. Ал эми бир ууч топурак жерге ташталганда майда бөлүкчөлөргө чачырап бөлүнүп кетсе, анда кезектеги сугатты жүргүзүү керек.
- 2) Топуракты колго алып, аны 3 мм диаметринде тегерек жипчедей созобуз, эгер ошол созулган 1-2 мм болуп жипче үзүлбөсө, анда кыртышта суунун жетишээрлик санда экендигин көрсөтөт жана сугаруу керек эмес. Ал эми ошол созмо өтө майда жипчедей созулбай майдаланып, бөлүнүп кетсе, анда кезектеги сугатты жүргүзүү зарылдыгын көрсөтөт.

17-кадам.

Транспирация, эвапорация, эвапотранспирациялардын аныктамалары жөнүндө окуучулардан сурап көрүңүз? Мына ушул терминдер боюнча алар биология жана башка предметтерден өтүштү бекен?

Окуучулардын так түшүнүгү болуусу үчүн бул үч аныктаманы биргеликте талкуулаңыз.

18-кадам.

Окуучулар ата-энелеринен өсүмдүктүн сууга болгон талабын кантип аныкташа тургандыгын сурап көрүшсүн. Андан кийинки сабакта окуучулар менен биргеликте алардын алган маалыматтарын талкууланыз. Аягында, өсүмдүктүн сууга болгон талабын аныктоо боюнча дагы кандай ыкмалар бар экендигин биргеликте талкуулап, бир тыянакка келиңиз.



Колдо бар жөнөкөй каражаттарды пайдаланып, огороддогу сугатты жакшыртуу

Талааларда жана огороддордо сугат суунун коромжуга учурашын азайтуу үчүн колдо бар жөнөкөй каражаттарды колдонсок болот.

Полимердик түтүктөр. Ал үчүн диаметри 15-60 мм, узундугу 50-60 см болгон полимер түтүгүн алабыз. Полимер түтүктөрдү жөөктөрдүн башына чакан дамбача кылып орнотобуз. Түтүк жөөктүн түбүнөн 2 см бийикте, ал эми аккан суудан 3-5 см төмөн орнотулат. Түтүктөрдүн чекелеринен суу жылжып чыгып кетпеси үчүн дамбачалардын үстү топурак менен жабылат жана тапталып, бекемделет.

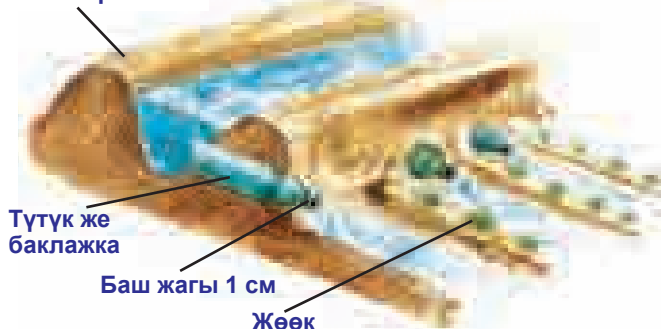


ТҮТҮКЧӨЛӨР



БАКЛАЖКАЛАР

Талаа арыгы



ПЛЕНКА

Пластикалык бөтөлкөлөр

(баклажка). Минералдык суу куюлаган оозунун диаметри 20мм, суу өткөрүмдүүлүгү 0,15 л/с - болгон баклажаны колдонуп эгин сугарса да болот. Жөөктүн башына аны орнотуу полимердик түтүктү жайгаштыргандай эле болот. Бирок баклажканын узундугу жөөктүн дамбасынан кыйла кыска. Ошондуктан 2 баклажканы пайдаланып, биринин түбүн кесип, экинчи баклажканын кесилгенин түбүнө кураштырат, алардын узундугу 55 см болот да, жөөктүн дамбасынын узунуна туура келет. Баклажканы колдонуп суу өткөрүп сугаруу алда канча арзан.

Полиэтилен пленканы узун-туурасын 50-50 см өлчөмүндө кесип алып, аны жөөктүн дамбасына жаткырып, пайдаланса да болот.

19-кадам.

Окуучулардан сураңыз: Алардын ата-энелери же ошол айылда жашаган адамдар сугаруунун дагы кандай эң жөнөкөй ыкмаларын колдонушат?

Алардын ичинен ата-энелери кайсыл каражаттарды көп колдонушат?



СУГАРУУДА – СУУ ҮНӨМДӨӨЧҮ ЫКМАЛАР

Температура улам жогорулап, кургакчыл климат болуп жаткандыктан сугатка, сууну үнөмдөө, жаңы технологияларды колдонуу убактысы келип жетти.

Сугаруунун сууну үнөмдөөчү ыкмалары - талааларда сугат сууну тегиз, үнөмдүү, эффективдүү пайдаланууга мүмкүндүк жаратат. Мындан улам сугатта сууну нормасы, топурактын асылдуу сакталып, түшүмдүүлүк жогорулайт. Суу тартыш болгон аянттарда, ал турсун сугат суусу болбогон жерде да атайын ыңгайлашкан аз каражат сарпталуучу эффективдүү технологияларды колдонсо болот.

Ачык аянттарда сугат сууну үнөмдөө үчүн сугаруунун ыкмалары:

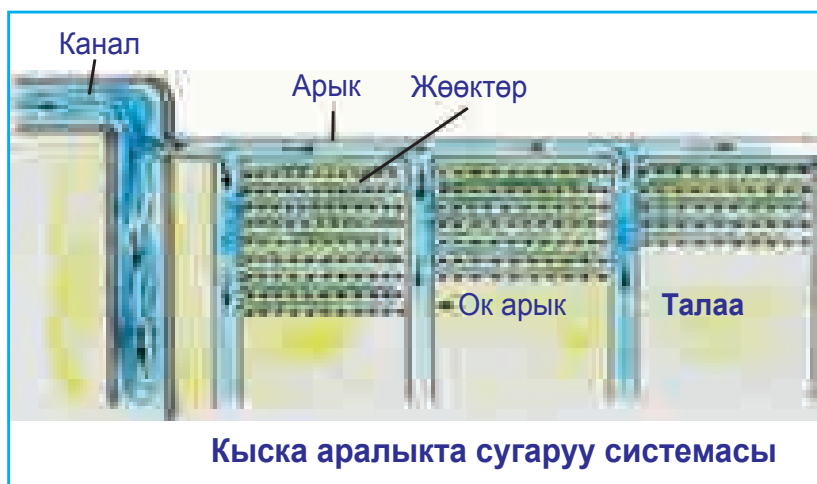
- ◆ Кыска жөөктөр менен;
- ◆ Жөөк аттатып;
- ◆ Өзгөрмө агым менен;
- ◆ Импульстук;
- ◆ “Шербет суу” менен;
- ◆ Контурдук.

Кыска жөөктөр менен сугаруу

Айрым фермерлер өзүнүн убактысын көп коротпоо максатында сугатта узун жөөктөрдү (200-700 м) пайдаланышат. Узун жөөктөр аркылуу сугарууда жөөктүн башталыш тарабы ашыкча суу ичип, жөөктүн этегине суу жакшы жетпей калат. Ошондуктан жантайыңкы жердин шартына жараша кыска жөөктөр менен сугарылат. Бул өзгөчө жеңил топурактуу аянттарда туура болот.

Пайдалуулугу:

Сугат аянты кыйла тез жана сапаттуу, бир кылка сугарылат, убакыт, суу үнөмдөлөт. Бул ыкмада эмгек да аз жумшалат, жөөк боюнча топурактагы нымдуулук бирдей болот.



Кыска аралыкта сугаруу системасы

Кыска жөөктөрдү колдонуу боюнча фермерлердин практикасы:

Фермер А. Касымовдун 0,5 га пахта аянты бар. Мурда аянты адаттагыдай узундугу 640 м, жөөктөрдүн узундугу 160 м сугарып жүргөн. Суунун чыгымы 1 га аянтка 5184 м³ болгон. 2012-жылы ал аянтты кыска жөөктөр менен (узундугу 80 м) сугарууну колдонгон. Мында 1 га аянтка алганда суунун чыгымы 3456 м³/га түзгөн. Ал эми ушул ыкмада пахтасынын түшүмдүүлүгү, узун жөөктөр менен сугарып жүргөн жылга салыштырмалуу 20%га жогорулаган.

Кыска жөөктөрдү пайдалануу боюнча фермердин байкоосу жана ой- пикири:

- ◆ Топуракта нымдуулук жөөктөрдө тегиз болот.
- ◆ Топурактын азыктуу катмары аз жуулат.
- ◆ Суу үнөмдөлөт жана убакыт аз сарпталат, түшүмдүүлүк жогорулайт.

20-кадам.

Окуучуларга сугаруу мөөнөтүнө аралыгы жана топурактын типтеринин маанилүүгү жөнүндө түшүнүк берип, төмөндөгү экспериментти жүргүзүңүз. Эксперимент жүргүзгөндөн кийин класста окуучулар менен биргеликте алынган жыйынтыкты талкуулаңыз.

Топурактын тиби сугаруунун мөөнөттөрүн аныктоодо чоң мааниге ээ.

Кадимки эле кездемеден тигилген эки бирдей баштыкча алыңыз.

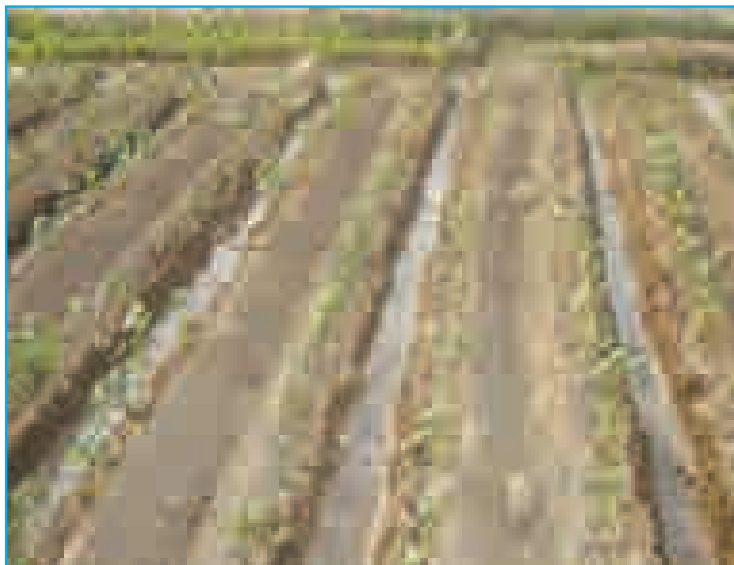
Биринчи баштыкчага 200 гр боз топурак салыңыз. Экинчи баштыкчага ушундай эле 200 гр кара топурактан салыңыз жана ага кыктан же компостон бир аз салып, аралаштырыңыз. Анан эки баштыкчаны сууга салып эки мүнөттөй кармап туруңуз да, эки баштыкчаны суудан алып коюңуз. Андан кийин эки баштыкчаны өз алдынча таразага тартыңыз да салмагын дептерге жазып коюңуз.

Окуучуларды эки топко бөлүп, баштыкчалардагы топурактын салмагы эки башкача болгондугунун себебин талдаңыздар.



Жөөк аттатып сугаруу ыкмасы

Бул сугарууда суу ар бир экинчи жөөккө коюлат, ал эми биринчиси кургак бойдон калат, б.а. суу жөөккө кезек менен алмашып коюлат: биринчи сугатта 1-3-5-7, ал эми экинчи сугатта 2-4-6-8-жөөктөргө суу берилет. Бул ыкма сугарууга өтө жеңил. Бирок ал топуракты тандайт, мында суу тигинен акканга караганда, туурасынан агууну талап кылат. Кумдак аянтка колдонууга болбойт. Анткени ага суунун көлөмү көп болушу керек.



Пайдалуулугу: 30%га чейин суу үнөмдөлөт, отоо чөп азаят топурактын туздуулугу төмөндөйт. Дан жана көп жылдык өсүмдүктөрдөн башка бардык айыл чарба өсүмдүктөрүнө колдонсо болот.

Импульстук сугаруу

Жөөктөргө суу бөлүп-бөлүп берилет, б.а. алгач аз көлөмдөгү суу жөөктүн 1/3 бөлүгүнө коюлуп, токтотулат. 20 минутадан кийин суу орточо көлөмдө жөөктүн 2/3 бөлүгүнө жиберилип, токтотулат да, дагы 20 минуттан кийин суу максималдуу көлөмдө жөөктүн аягына чыкканга чейин коюлат. Мында суунун чыгымы азаят.



Пайдалуулугу:

- ◆Сууну пайдалануу эффекти эң жогорку болот.
- ◆Жөөктүн аягына чейин топурак бирдей нымдалат.
- ◆Түшүмдүүлүк аянттын бардык жеринде бирдей жана жогору болот.
- ◆Суунун пайнабы аз чыгып, үнөмдөлөт.

Тобокелчилик

- Бул ыкма татаалыраак, ал атайын окууну жана экспериментти талап кылат.
- Кумдуу жана шагылдуу аянттарга сугаттын убактысы кыска болот.
- Бул ыкманы ар бир башка аянттарга өз алдынча ыңгайлаштыруу зарыл.

21-кадам.

Окуучулар аянтты сугаруунун бир нече ыкмалары менен таанышышты. Ушул ыкмалардын натыйжалуугуна ынаныш үчүн ар бир окуучу өзүнүн огороддорунда бул ыкмалардын бирин колдонуп көрсүн.

Алар өздөрү жүргүзгөн экспериментке талдоо жүргүзө алдыбы, 2 ай аралыгында аны сынап көрүңүз.

Эксперимент үчүн жашылча эгилген төрт жөөктү алыңыз:

1-2 – жөөктөрдөгү өсүмдүктү адаттагыдай, мурда кандай сугарса ошондой сугарсын.

3-4 – жөөктөрдөгү өсүмдүккө мульча салыңыз.

Бул 4 жөөктөрдөгү өсүмдүктү 2 ай салыштырып көрсүн.

Жөөктөр канча жолу сугарылды? Салыштыруу боюнча маалыматты күндөлүккө жазып жүрсүн: жөөктөрдөгү айырмачылыктарга жана эксперименттин өзгөчөлүгүнө маани берсин.

Жөнөкөй жөөктөрдөгү жашылчалар	Мульчаланган жөөктөрдөгү жашылчалар

Эксперименттин жыйынтыгында кайсыл жөөктөрдөгү өсүмдүктөргө көп суу жумшалган.

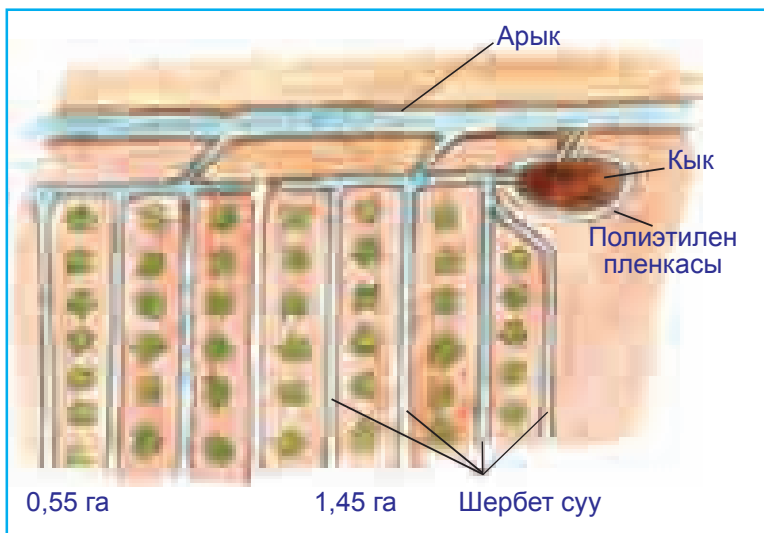


«Шербет суу» ыкмасы

Бул технологияда аянттын баш тарабына туурасы 2 м, узуну 5 м жана трендиги 0,5 м болгон чуңкурча даярдалат. Чуңкурчага пленка төшөлөт жана ага мурда даярдалып коюлган органикалык жер семирткичтер толтуруп, суу куюлат. Ал ачып жетилиши үчүн 3-5 күн турат.

Каналдан сугатка алынган суу алгач «шербет чуңкурчага» жиберилет. Мында суу «шербет» азык заттар менен аралашып, сиңет жана андан аянтка жиберилген суу жөөктөргө сиңип өсүмдүктүн тамырына жетет.

Жыйынтыгында топуракта нымдуулук узакка сакталат. Кыртыш гумус менен байып, топурактагы азык жакшырат



Керектүү материалдар, жер семирткич үчүн алардын нормалары жана сугаруунун саны:

- ◆ 500-600 кг/га чиритилген кык.
- ◆ 100-120 кг/га тооктун кыгы.
- ◆ Дан-өсүмдүктөрүнө 2-3 жолу сугаруу жүргүзүлөт. Эгин сабак жана дан ала баштаган фазасында 1000-1300 м³/га нормада.
- ◆ Дандык жүгөрү «шербет суу» менен 2-4 жолу сугаруу: 8-10 жалбырак чыгарган учурунан баштап даны калыптана баштаганга чейин.
- ◆ Картошка гүлдөгөн мезгилден түймөк алганга чейинки мезгилде 2-3 жолу сугаруу.

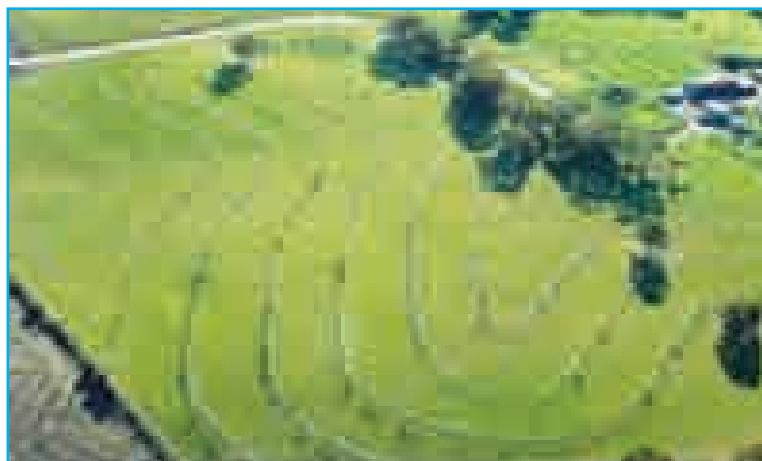
Тобокелчилик:

- Жаңы кыкты колдонсо талааны отоо чөп басып кетет.
- «Шербет суу» үчүн органикалык жер семирткичти алдын-ала даярдап коюу керек.
- «Шербет суу» – суу жер бетине жакын жайгашкан жерлерде колдонулбайт.

Контурдук сугаруу

Контурдук сугаруу - аянт 25% (0,25) ашык жантайыңкы аянттарга, кыртыш эрозияга учурабоосу үчүн колдонулат.

Контурдук жөөктөрдүн конструкциясы кошумча аз эмгекти талап кылат, бирок эмгек өзүн актайт, аянттан кошумча киреше алууга болот.



22-кадам.

Класста талдоо жүргүзүңүз: Айылда огороддорду кандай ыкмалар менен сугарышат? Айылдагылар көбүнчө сугаттын кайсыл ыкмасын көбүрөөк пайдаланышат?

Бул ыкмалардын артыкчылыктарын жана кемчиликтерин окуучулар менен биргеликте салыштырыңыз.



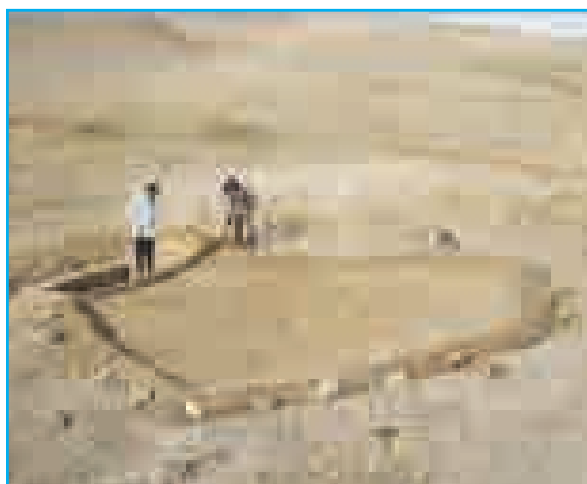
Адырларда жамгыр суусун топтоо

Сууну жеткирүү кыйын болгон участкаларда, ошондой эле кайракы жантайыңкы жерлерге жамгыр-кар сууларын топтоп, бак өстүрүүгө болот. Жантайыңкы участканын ыңгайлуу баш жагына кудук казылып, анын ичи ылай менен тегиз шыбалат. Андан кийин кудуктун ичине пленка төшөлүп чыгат. Кудуктун айланасы жамгырдын суусу топтолуп, чуңкурчага түшө тургандай болуп казылып, даярдалат. Анан кудуктун үстү чака менен суу алуу үчүн орун калтырылып, жабылат. Мүмкүнчүлүгү болсо кудуктун бетин бетондоп койсо да болот, бул кудукту пайдалануу мөөнөтүн узартат. Пленканы колдонуу үнөмдүү ыкма, бирок пайдалануу мөөнөтүн бетондогонго караганда кыска. Бирок мөөнөтү бүткөндө пленканы алмаштырып турса болот. Кышында жана жазында жаан-чачында кудукка суу топтолуп турат. Жайында сугат мезгилинде пайдаланылат.

Кайракы, жарым кайракы зоналарда кардын, жамгырдын суусун топтоп, сугатка колдонуу өтө пайдалуу, бирок аны көп жерде практикада колдоно беришпейт.



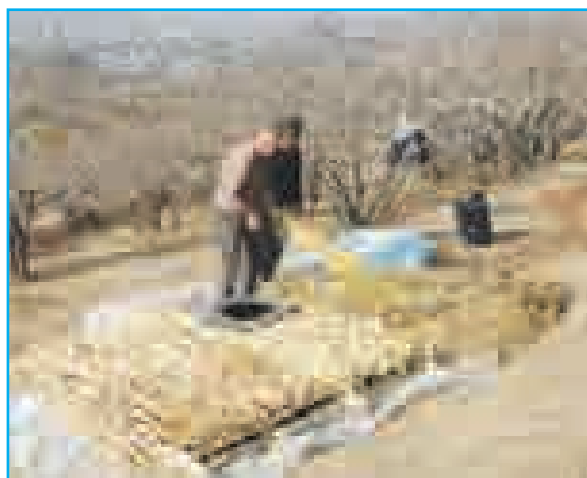
Дөңсөө жерди түздөп, кудуктун ичин шыбоо.



Сууну топтоо үчүн аянтты даярдоо.



Кудуктун ичине пленка төшөө.



Суу топтоочу кудукту жабуу.

23-кадам.

Окуучулар канчалык деңгээлде сууну сактоо технологиясы жөнүндө билишээрин аныктаңыз.

Ал технологияларды колдонуу боюнча алар жашаган айылда тажрыйба барбы? Эгерде ошондой тажрыйба болсо анда анын натыйжасы боюнча класста талдоо жүргүзүңүз.

Эгер жок болсо, китептеги тажрыйбанын мисалында биргеликте талкуулаңыз.





Жантайыңкы аянтта бак өстүрүү үчүн жамгыр суусун топтоо демо-участогу. Бактын аянты 0,30 га.

Өстүрүүчү бак: өрүк, жүзүм, бадам, алма.

Падек айылы, Ала-Бука району. Демо-фермер Туранов Холмурад (сүрөттө ондо).

Үйдүн чатырынан жамгыр сууларын топтоо

Үйлөрдүн чатырынан жамгыр суусун топтоо жаңылык эмес, бул ыкма Советтер Союзу мезгилинде айрым айылдарда ал практикаланган. Үйлөрдүн чатырынан түшүрүлгөн трубалар аркылуу өтө чоң эмес бочкаларга (темир) жамгырдын суусун топтошкон. Бирок бул практика айыл арасында кеңири таркаган эмес.

Көп айылдарда агро-сезон күчөгөн мезгилде, айрыкча жаңы конуштарда айылдыктар сугат суудан кыйналышат, огороддоруна эч нерсе өстүрө алышпайт. Ушундай шартта үйдүн чатырынан түшкөн жамгырдын суусун топтоп, пайдалануу эң пайдалуу болмок. Бул өзгөчө жаан-чачын көп болгон Кыргызстандын шартында ыңгайлуу.

Кыргызстандын аймактарына жараша 1 жылда орточо 300-600 мм жаан жаайт. Эгерде биз аны орточо жылына 400 мм деп алсак, фермерлердин үйлөрүнүн чатыры 80 м² десек, тамдын чатырынан түшкөн жаандын жылдык көлөмү 32000 литр же 32 м³ болот. Биз ошол көрсөткүчтүн 50% эле алсак, 16 м² же 16000 литр суу болот. Бул огороддо жашылча өстүрүүгө керектелүүчү суудан алда канча көп.

Үйлөрдүн чатырынан түшкөн жамгырдын суусун топтоо үчүн чатырдын чет жактарынан суу түшүүчү труба, ошондой эле алардан түшкөн суу кетүүчү чоң жалпы труба жана андан суу жыйналган чоң көлөмдөгү бочкага жеткен шланг керектелет. Чоң көлөмдөгү бочка болбосо, кудук казып, анын ичине пленка төшөп койсо да болот.

Азыр көпчүлүк айылдагылар бетондолгон кудук куруп, пайдаланып жатышат. Бул көпкө чыдайт. Бирок ал көп чыгымды талап кылат. Эң жөнөкөй арзан ыкма эки кабат пленка төшөлгөн кудук. Анын үстү чатырчаланып жабылып коюлат. Кудуктан сугатка суу кетүүчү кран коюлат, же электр насосун колдонуп сууну түз жөөктөр аркылуу сугарса да болот.

24-кадам.

Окуучулар менен бирге ошол айылдагы огороддорго жана аянттарга сууну сарамжалдуу пайдалануунун механизмин иштеп чыгуу зарыл.



Айылдыктар үйлөрүнүн чатырларынан түшкөн жамгырдын суусун топтоо механизмдин колдонуу менен сугат суу катары пайдаланып, огороддоруна, теплицаларда жашылча өстүрө алышат жана суудан улам келип чыккан чыр-чатактар азайып, климаттын ар кандай шартына, кургакчылыкка даяр болушат.



*Жамгыр сууларын топтоо аркылуу үй тиричилигин суу менен камсыздоо системасы
(www.emas-international.de)*

*Тажикстандык
бул фермер үйдүн
чатырынан аккан
жамгыр суусун
топтоо үчүн
жөнөкөй пленка
төшөлгөн кудук
жасап алган.*



Сүрөттүн автору: Франк Ловен

25-кадам.

Окуучулардан сураңыз: алар үйлөрүнүн чатырынан түшкөн жамгырдын суусун топтоо технологиясын колдонушабы? Эгер колдонушса, ал бул китептеги технологияга дал келеби, же башкачабы?

Класста жамгырдын суусун топтоо технологиясынын артыкчылыгын талкуулаңыз.

Эгерде ал айылда бул технология колдонулбаса, аны колдонуунун мүмкүнчүлүгүн анализдеп көрүңүз.



Мульчалоо

Жайкы сезон мезгилинде, күндүн нурун жана радиациядан температура өтө жогору болгондо ачык аянттагы топуракка, андагы айыл чарба өсүмдүктөрүнө, өзгөчө жаш көчөттөргө зыян келтирет.

Мына ушундай шартта суунун бууланып учуп кетишин азайтуу, топурактагы жаш өсүмдүктөргө зыян келтирбөө үчүн мульчалоо ыкмасы пайдаланылат.

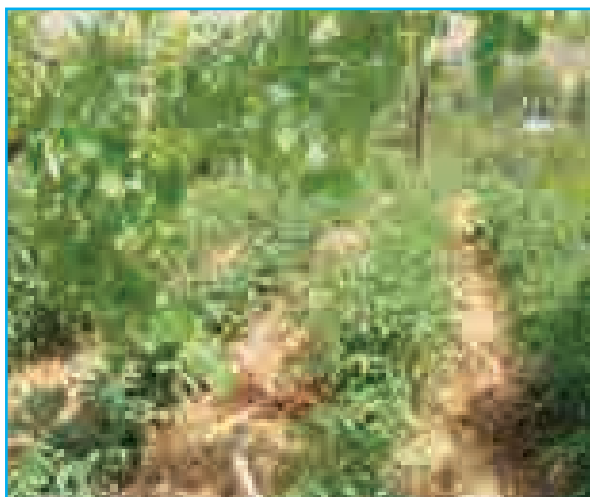
Мульчалоонун өсүмдүккө тийгизген таасири



Алынды: Helen Vukusin et al.: Production without destruction. Natural Farming Network ZW

Жаш отургузулган көчөттөрдүн топурактын үстүнкү катмарын мульчалоонун ар кандай түрлөрү бар. **Мульча** – бул нымдуулукту сактоо үчүн жөөктөрдү, дарактардын түптөрүн жалбырактар, шактар, самандар менен жаап коюу ыкмасы. Мында нымдуулук узак убакытка созулат.

Ал эми мульчалоого: кагаз, кум, майда таштарды пайдаланууга болбойт.



Жөөктөрдөгү жашылчаларды мульчалоо.



Мөмө-жемиш бактарын мульчалоо.

Сүрөттүн автору: Франк Ловен

26-кадам.

Ар бир окуучу кыз/бала ата-энелери менен макулдашып өздөрүнүн огородуна суу үнөмдөөчү ыкманы колдонуу планын иштеп чыксын.

Анан, сезондун акырында суу үнөмдөөчү ыкманы колдонуунун натыйжасын класста талкуулашсын.

Айылдагы эң мыкты ыкма кайсы экендигин аныктаңыздар.

