НОВАЯ ЭРА НАУКИ И ЗНАНИЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
global-science-review.com
editor@global-science-review.com

QORAQALPOG‘ISTONDA SHO‘RGA CHIDAMLI UZUM NAVLARI VA PAYVANDTAGLARINI JORIY ETISH: SERTIFIKATLANGAN KO‘CHAT YETISHTIRISHNING BIZNES-MODELI VA IQTISODIY SAMARADORLIGI

Qurbanov Baxtiyar Darmenbaevich
Qaraqalpaqstan awıl xojalıǵı hám agrotexnologiyalar instituti
Agrobiznes hám buxgalteriya esabı kafedrası
Biznesti basqarıw 2-kurs magistrantı
e-mail: batonhec@gmail.com
Baltashov Sultaniyaz Farxadovich, e.i.f.d. (PhD)
Qaraqalpaqstan awıl xojalıǵı hám agrotexnologiyalar instituti
Agrobiznes hám buxgalteriya esabı kafedrası assistenti

Annotatsiya. *Maqolada Qoraqalpog‘iston sharoitida sho‘rga chidamli uzum navlari va payvandtaglarini joriy etishning ahamiyati, sertifikatlangan payvandlangan ko‘chat yetishtirish korxonasining biznes-modeli hamda uning iqtisodiy samaradorligi shartli hisob-kitoblar asosida yoritiladi. Shuningdek, xavflar va loyihani amalga oshirish bo‘yicha takliflar beriladi.*

Kalit so‘zlar: *uzumchilik, sho‘rlanish, payvandtag, sertifikatlangan ko‘chat, biznes-model, rentabellik, Qoraqalpog‘iston.*

Kirish

Uzumchilik O‘zbekiston bog‘dorchiligining eng muhim tarmoqlaridan biri bo‘lib, yangi uzum, mayiz va vino-sharbat mahsulotlari eksport salohiyatini oshirishga xizmat qiladi. Qoraqalpog‘iston Respublikasida esa uzumchilikni kengaytirish bir qator qiyinchiliklar bilan bog‘liq: tuproqlarning sho‘rlanganligi, yer osti suvlarining yuza joylashuvi, suv taqchilligi va qishdagi past haroratlar. Bunday sharoitda sifatli, sog‘lom va hududga moslashgan ko‘chat bog‘ barpo etishning asosiy sharti hisoblanadi.

Hozirgi vaqtda ko‘plab fermerlar ko‘chatni noma’lum manbalardan, ko‘pincha sifati va navi kafolatlanmagan holda xarid qiladi. Natijada bog‘lar tez qariydi, hosildorlik past bo‘ladi, kasallik va viruslar tarqaladi. Shu bois sho‘rga chidamli payvandtaglarda payvandlangan, sertifikatlangan ko‘chat yetishtirishni yo‘lga qo‘yish ham agrotexnik, ham tadbirkorlik nuqtai nazaridan dolzarb vazifadir. Maqolaning maqsadi ushbu faoliyatning biznes-modelini asoslash va iqtisodiy samaradorligini baholashdan iborat.

1. Qoraqalpog‘istonda uzumchilik rivojlanishidagi cheklovlar

Uzum o‘simligi o‘rtacha darajada sho‘rga chidamli ekin hisoblanadi, ammo tuproq eritmasidagi tuzlar konsentratsiyasi ma’lum chegaradan oshganda novdalarning o‘sishi sekinlashadi, barglar chetidan kuyadi, hosil kamayadi va tok tez qurib qoladi. Amudaryo deltasida sho‘rlanish, ayniqsa, yer osti suvlari yuza joylashgan, drenaj yomon ishlaydigan maydonlarda yaqqol seziladi. Bundan tashqari, hududning keskin kontinental iqlimi qishda tokni ko‘mib qo‘yishni talab qiladi, bu esa qo‘shimcha mehnat xarajatlarini keltirib chiqaradi.

Ikkinchi muammo ko‘chat sifati bilan bog‘liq. Sertifikatsiz ko‘chat orqali virusli kasalliklar, nematodalar va noto‘g‘ri nav tarqalishi mumkin, bu esa bog‘ning iqtisodiy umrini qisqartiradi. Uzum bog‘i bir necha o‘n yil hosil beradigan uzoq muddatli investitsiya bo‘lgani uchun boshlang‘ich material sifatidagi xato yillar o‘tib katta zarar keltiradi. Shuning uchun ko‘chat sifatini nazorat qilish va hududga mos material yetkazib beradigan ixtisoslashgan korxona zarur.

2. Sho‘rga chidamli navlar va payvandtaglar

2.1. Payvandtaglarni tanlash

Payvandtag uzumning ildiz tizimini ta’minlab, uning tuproq sho‘rligiga, qurg‘oqchilikka, nematodalarga va filloksera zararkunandasiga bardoshliligini belgilaydi. Xalqaro ampelografiya amaliyotida sho‘rga nisbatan chidamliligi yuqori deb e’tirof etilgan payvandtaglar qatoriga Ramsey (Salt Creek), Dog Ridge, 1103 Paulsen va 140 Ruggeri kabilar kiritiladi; 99 Richter, 110 Richter va SO4 o‘rtacha

darajada chidamli hisoblanadi, 101-14 va 3309 kabi payvandtaglar esa sho‘rga nisbatan sezgirroq. Biroq har bir payvandtagning ildizlanish xususiyati, nav bilan moslashuvi, kuchli o‘sishi va sovuqqa chidamliligi turlicha bo‘lgani uchun tanlov mahalliy sharoitda sinovdan o‘tkazilishi lozim.

2.2. Navlarni tanlash

Nav tanlashda bozor talabi, pishish muddati, transportabellik va hududga moslashuvchanlik hisobga olinadi. Mahalliy navlar (Husayni, Rizamat, Soyaki, Kishmish turlari va boshqalar) bilan bir qatorda xorijiy urug‘siz stol navlari ham ko‘rib chiqilishi mumkin, ammo yangi navlar Qoraqalpog‘iston sharoitida tajriba maydonlarida kamida 2–3 yil sinovdan o‘tkazilishi kerak. Ayniqsa, qishga chidamlilik va ildiz tizimiga sho‘rning ta’siri hisobga olinadi.

2.3. Sertifikatsiya va sog‘lom boshlang‘ich material

Sertifikatlangan ko‘chat deganda nav va payvandtagning haqiqiyligi tasdiqlangan, viruslar va xavfli kasalliklarga tekshirilgan, belgilangan sifat talablariga javob beradigan material tushuniladi. Bunday ko‘chat yetishtirishning asosi virus-testdan o‘tgan ona o‘simliklar (payvandtag va payvandust uchun alohida ona bog‘lar) va sertifikatlangan laboratoriya nazoratidir. Ona bog‘ni tashkil etish 2–3 yil vaqt talab qilgani sababli, bu bosqich loyihaning eng muhim va uzoq muddatli qismi hisoblanadi.

3. Ko‘chat yetishtirish korxonasining biznes-modeli

3.1. Texnologik zanjir

Korxona faoliyati quyidagi izchil bosqichlardan iborat: ona bog‘dan payvandtag va payvandust qalamchalarini tayyorlash; qalamchalarni saralash va qayta ishlash; stanokli yoki qo‘lda payvandlash; issiq xonada kallus hosil qilish (stratifikatsiya); iliq issiqxonada yoki ochiq maydonda ildizlatish va o‘stirish; kuzda qazib olish, saralash, sifat nazorati va sertifikatlash; saqlash va mijozga yetkazib berish. Har bir bosqichda harorat, namlik va gigiena nazorati hosil bo‘lgan ko‘chat sifatiga va payvand moslashuvi (chiqim) foiziga to‘g‘ridan-to‘g‘ri ta’sir ko‘rsatadi.

Sifat nazorati korxona obro‘sining asosi hisoblanadi. Har bir partiya ko‘chat uchun nav va payvandtag nomi, ona o‘simlik manbasi, payvandlash sanasi va tekshiruv natijalari qayd etilgan yozuvlar yuritilishi, ko‘chat esa ildiz tizimining rivojlanishi, poya yo‘g‘onligi, payvand joyining mustahkamligi va kasallik belgilari bo‘yicha saralanishi lozim. Bunday kuzatuv tizimi (izlanuvchanlik) mijoz e’tirozi paydo bo‘lganda sababni aniqlash va texnologiyani takomillashtirish imkonini beradi.

3.2. Mijozlar va sotuv kanallari

Asosiy mijozlar yangi bog‘ barpo etuvchi fermer xo‘jaliklari, agroklasterlar, dehqon xo‘jaliklari va uzum yetishtirishni boshlayotgan tadbirkorlardir. Sotuv kanallari sifatida to‘g‘ridan-to‘g‘ri shartnomalar (oldindan buyurtma), agroklasterlar bilan uzoq muddatli hamkorlik, demonstratsion bog‘lar va qishloq xo‘jaligi ko‘rgazmalari qo‘llanadi. Oldindan buyurtma qabul qilish ishlab chiqarish hajmini bozor talabiga mos rejalashtirish va xavfni kamaytirish imkonini beradi. Qo‘shimcha xizmatlar, ya’ni bog‘ loyihasini tuzish, tuproq tahlili, ekish bo‘yicha agronomik maslahat va dastlabki 2–3 yil davomida kuzatuv, korxona daromadini oshiradi hamda mijozlar ishonchini mustahkamlaydi.

3.3. Tashkiliy shakl va hamkorlik

Loyihani mas’uliyati cheklangan jamiyat yoki fermer xo‘jaligi asosida tashkil etish mumkin. Ilmiy muassasalar (bog‘dorchilik va uzumchilik institutlari, Nukusdagi agrar ta’lim muassasalari) bilan hamkorlik navlar va payvandtaglarni sinash, sertifikatlash va kadrlar tayyorlashda muhim ahamiyatga ega. Shuningdek, davlat tomonidan beriladigan imtiyozli kredit, subsidiya va soliq imtiyozlaridan foydalanish boshlang‘ich investitsiya yukini kamaytiradi.

Biznes-modelning o‘ziga xos jihati shundaki, daromad mavsumiy xususiyatga ega: asosiy sotuv kuz va bahor oylariga to‘g‘ri keladi, xarajatlar esa yil davomida, ayniqsa, qishda issiqxona va kallus xonalarini isitish hamda bahorda ekish davrida ko‘payadi. Shu sababli aylanma mablag‘ni to‘g‘ri rejalashtirish, oldindan to‘lov

(avans) olish va mavsumiy kredit mexanizmlaridan foydalanish muhim. Ushbu model yirik korxona uchun ham, kichik oilaviy ko‘chatzor uchun ham moslashtirilishi mumkin: kichik xo‘jalik avval 10–20 ming dona hajmdagi ishlab chiqarishdan boshlab, tajriba va mijozlar bazasi shakllangach, quvvatni bosqichma-bosqich oshirishi mumkin.

4. Iqtisodiy samaradorlikni baholash

Quyida yiliga 100 ming dona payvandlangan ko‘chat ekiladigan korxona uchun shartli hisob-kitob keltirilgan. Barcha raqamlar taxminiy bo‘lib, faqat modelning mantig‘ini ko‘rsatish uchun mo‘ljallangan; amalda narxlar, ish haqi va texnologiya xo‘jalikka qarab o‘zgaradi. Hisob-kitobda payvand chiqimi va dalada saqlanish koeffitsiyenti 70 foiz (ya’ni sotuvga yaroqli 70 ming dona), bir ko‘chat narxi 14 ming so‘m, umumiy boshlang‘ich investitsiya (ona bog‘, issiqxona, kallus xonasi, sug‘orish, asbob-uskunalar va laboratoriya jihozlari) 1 400 mln so‘m deb olingan.

1-jadval. Korxonaning yillik shartli iqtisodiy ko‘rsatkichlari (to‘liq quvvatda)

Ko‘rsatkich	Mln so‘m	Ulushi, %
Daromad (70 000 dona × 14 000 so‘m)	980	–
Qalamcha va ona material xarajatlari	90	14,1
Mehnat haqi va ijtimoiy to‘lovlar	220	34,4
Issiqxona, isitish va elektr energiyasi	80	12,5
Sug‘orish, o‘g‘it, o‘simliklarni himoya qilish	60	9,4
Sertifikatlash va laboratoriya xizmatlari	40	6,3
Amortizatsiya	100	15,6
Marketing, ma’muriy va boshqa xarajatlar	50	7,8
Jami xarajatlar	207	100

Soliqqacha foyda	340	–

Eslatma: barcha qiymatlar taxminiy, shartli model asosida hisoblangan.

Jadvaldan ko‘rinadiki, to‘liq quvvatda yillik foyda taxminan 340 mln so‘mni, xarajatlarga nisbatan rentabellik esa taxminan 53 foizni tashkil etadi. Amortizatsiyani qo‘shib hisoblaganda yillik pul oqimi taxminan 440 mln so‘m bo‘lib, investitsiyaning oddiy qoplanish muddati 3 yildan sal ko‘proq chiqadi. Biroq dastlabki 2–3 yilda ona bog‘lar to‘liq mahsuldorlikka chiqmagani sababli ishlab chiqarish hajmi pastroq bo‘ladi; shu bois real qoplanish muddatini taxminan 4–5 yil deb baholash maqsadga muvofiq. Zararsizlik narxi (xarajatlar sotilgan ko‘chatlar soniga bo‘linganda) taxminan 9 150 so‘mni tashkil etadi, ya’ni bozor narxi shu darajadan pastga tushmaguncha korxona zarar ko‘rmaydi.

4.1. Sezgirlik tahlili

Loyihaning eng sezgir ko‘rsatkichlari payvand chiqimi va sotuv narxidir. Agar sotuvga yaroqli ko‘chatlar ulushi 70 foizdan 60 foizga tushsa (60 ming dona), daromad 840 mln so‘mga kamayadi va foyda taxminan 200 mln so‘mga qisqaradi (rentabellik taxminan 31 foiz). Agar narx 20 foizga pasayib 11 200 so‘mga tushsa, foyda taxminan 144 mln so‘mni tashkil etadi. Bu natijalar texnologik intizom, malakali payvandchilar va sifat nazoratining loyiha muvaffaqiyatidagi hal qiluvchi rolini ko‘rsatadi. Shuningdek, oldindan buyurtma va shartnoma asosida sotish narx xavfini kamaytiradi.

4.2. Fermer darajasidagi samara

Ko‘chat korxonasining iqtisodiy samarasi faqat o‘z foydasi bilan cheklanmaydi. Sho‘rga chidamli payvandtaglarda payvandlangan sertifikatlangan ko‘chat ishlatgan fermer bog‘ning bir tekis rivojlanishi, ko‘chatlar qurib qolishining kamayishi, hosildorlik va mahsulot sifatining barqarorligi hisobiga qo‘shimcha daromad oladi. Bog‘ning iqtisodiy umri bir necha o‘n yilni tashkil etishini hisobga olsak, ko‘chat narxining bir oz yuqoriligi boshlang‘ich xarajatning kichik qismi bo‘lib, uzoq muddatda o‘zini bir necha barobar oqlashi mumkin. Shu bois fermerlar

o‘rtasida sertifikatlangan ko‘chat afzalliklarini tushuntirish va demonstratsion bog‘lar orqali ko‘rsatish talabni oshiradi.

5. Xavflar va takliflar

Loyihaning asosiy xavflari: iqlim va sovuq sababli ko‘chatlarning nobud bo‘lishi, payvand chiqimining past bo‘lishi, kasallik tarqalishi, malakali payvandchilar yetishmasligi, talabning mavsumiyligi va bozorda sertifikatsiz arzon ko‘chat bilan raqobat. Bu xavflarni kamaytirish uchun quyidagilar tavsiya etiladi: birinchidan, har bir payvandtag va nav kombinatsiyasini Qoraqalpog‘iston sharoitida kichik tajriba maydonlarida sinash; ikkinchidan, ona bog‘ va ko‘chatzorlarda sanitariya hamda virusga tekshirish tizimini joriy etish; uchinchidan, payvandchilar va ko‘chatzor ishchilarini o‘qitish dasturlarini tashkil etish; to‘rtinchidan, oldindan buyurtma, shartnoma va agroklasterlar bilan uzoq muddatli hamkorlikni rivojlantirish; beshinchidan, imtiyozli kredit, lizing va subsidiyalardan foydalanib, boshlang‘ich investitsiya yukini kamaytirish.

Bundan tashqari, davlat tomonidan sertifikatlangan ko‘chatdan foydalanishni rag‘batlantirish, masalan, yangi bog‘ barpo etishda subsidiya berishni faqat sertifikatlangan ko‘chat ishlatgan xo‘jaliklarga bog‘lash, sifatsiz material bozorini qisqartiradi va ko‘chatchilik tarmog‘ini rivojlantiradi. Shuningdek, Orol bo‘yining sho‘rlangan yerlarida uzumchilikni kengaytirish drenaj tizimlarini tiklash, tomchilatib sug‘orish va sho‘r yuvish tadbirlari bilan uyg‘un amalga oshirilgandagina barqaror natija beradi.

Xulosa

Qoraqalpog‘istonda sho‘rga chidamli payvandtaglar va hududga moslashgan navlarni joriy etish uzumchilikni kengaytirish uchun muhim shart hisoblanadi. Sertifikatlangan ko‘chat yetishtirishga ixtisoslashgan korxona shartli hisob-kitoblarga ko‘ra yuqori rentabellikka ega bo‘lishi, investitsiyani taxminan 4–5 yilda qoplashi va fermerlarga sifatli boshlang‘ich material yetkazib berishi mumkin. Loyihaning muvaffaqiyati payvandtag va navlarni mahalliy sharoitda sinash,

texnologik intizom, malakali kadrlar, ilmiy hamkorlik va davlat tomonidan qo‘llab-quvvatlashga bog‘liq. Aniq investitsiya qarorini qabul qilishdan oldin mahalliy narxlar asosida batafsil biznes-reja tuzish tavsiya etiladi.

Foydalanilgan manbalar

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2019-yil 23-oktyabrdagi PF-5853-sonli Farmoni bilan tasdiqlangan «O‘zbekiston Respublikasi qishloq xo‘jaligini rivojlantirishning 2020–2030 yillarga mo‘ljallangan strategiyasi».

2. Uzumchilik va ko‘chatchilik bo‘yicha ilmiy-uslubiy adabiyotlar hamda tegishli davlat standartlari (muallif tomonidan aniqlashtirilishi lozim).