

Гайд по ГИ для экспортёров

Гайд по ГИ для экспортёров.

Привет! Мое имя _____ Махфират _____. Я работаю в местной исследовательской компании M-Vector. Мы не политическая организация и полностью независимы. В настоящее время в сотрудничестве с Всемирным банком и Центром управления проектами мы проводим исследования дехканских хозяйств в рамках проекта "Повышение устойчивости сельскохозяйственного сектора Таджикистана". Проект направлен на поддержку правительства Таджикистана в успешном переходе к более устойчивой, эффективной, устойчивой к изменению климата и инклюзивной модели сельскохозяйственного сектора. Мы хотим обсудить несколько вопросов по этому поводу. Ваше участие является добровольным. Мы гарантируем вам абсолютную конфиденциальность и анонимность ваших ответов. Обсуждение длится не более 2 часов. Если у вас есть какие-либо вопросы или комментарии по поводу этого исследования или нашего обсуждения, вы можете позвонить в наш офис в понедельник по телефону (+992)44 600 63 43/53..

- Пожалуйста, выключите телефон и представьтесь (имя, фамилия, возраст и род занятий):

Вступительная часть

Респондент: Я Каримов, работаю в в управлении по технической части Таджикистана. В последние три года мы работали с экспортом лука в Хатлоне. В начале был ковид, было немного трудно, но потом наши дела улучшились, в первый год. Сейчас спрос из Хатлона в основном лук в Казахстан. В первые два года работа шла медленно, но в третьем году у предпринимателей Казахстана вырос спрос.

Модератор: Хорошо, спасибо. Теперь перейдем к вопросам.

- Теперь я хотел бы попросить вас написать свои имена на листах рядом с вами.

Модератор, заполните нижеприведенную таблицу:

ГИ с				
Регион		Душанбе		
Область		Душанбе		
Место положения		Душанбе		
Участники				
	ФИО	Возраст	Должность	Номер телефона
1	Каримов Манучехр	1993	Зам директор ОАО «СЛУЖБА МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО СНАБЖЕНИЯ» ГУП «РОХИОХАНИ ТОЧИКИСТОН»	880007778
2				
3				
4				
5				
6				

7				
8				
9				
10				
Модератор				
Фамилия и имя	Абдуллоева Махфират			
Дата	/ / 2023 (заполняется в виде цифр)			

Модератор, пожалуйста обратите внимание на следующие моменты:

- a. Объясните цель и структуру интервью, каждый участник должен дать ответ на каждый вопрос.
- b. Профиль (базовый профиль экспортера). Для профиля: необходимо собрать следующую основную информацию – 1. Экспортируемый товар; 2. Место; 3. Опыт экспорта (количество лет); 4. Форма собственности (местная, с иностранным капиталом, СП, поддержка международных организаций); 5. Пол респондента; 6. Должность в компании (менеджер, руководитель фермы, менеджеры по маркетингу/производству и т.д.).
- c. Ключевые вопросы (ниже приведены указания для интервьюеров по ключевым «компонентам» каждого вопроса.

Итак, приступим к нашему обсуждению.

Основная часть

1. Если смотреть на ваш экспортный бизнес изнутри, какие, по вашему мнению, основные внутренние проблемы/трудности, с которыми вы сталкиваетесь как компания, и почему? (привести примеры)

(Примечание модератору: Это общий вопрос для начала беседы о внутренних проблемах [взгляд изнутри]. Ниже приведена информация по дополнительным вопросам)

Респондент: Во первых, что бы были качественные семена. Если у дехканинов будут хорошие семена, то урожай будет качественным. Ещё сотрудничества с правительственными органами региона, махаллы, джамоата, чтобы нам дали точную информацию сколько гектаров земли работает, из скольких гектаров земли получается столько центнеров продукта. И в основе этого мы подписываем договор. Если статистика ошибётся, и мы подпишем договор, то возникнут некоторые недопонимания насчёт тонн с тем предприятием. Мы скажем что предоставим 1000 тонн, но если дехканин не сможет нам дать 1000 тонн, то это будет наш минус. Но если статистика будет правильной, каждая сторона будет довольна.

Модератор: Если следовать договору, то и ваша коммерция будет работать успешно

Респондент: Да. И дехканину будет выгодно, так как его продукт экспортируется, и государству, так как улучшится товарообмен между странами.

Модератор: То есть, вам нужна точная статистика

Респондент: Да, чтобы знать сколько в следующем году надо экспортировать, а сколько импортировать, чтобы обеспечить внутренний рынок.

Модератор: То есть, ваша главная проблема это прогнозирование.

Респондент: Да, прогнозирование, планирование.

2. Если взглянуть на ваш бизнес со стороны, что помогло бы вам добиться успеха в экспортных операциях и почему? (привести примеры)

(Примечание модератору: Это общий вопрос для начала беседы о внутренних проблемах [взгляд со стороны]. Ниже приведена информация по дополнительным вопросам)

Модератор: Вы сказали что прогнозирование. Кроме прогнозирования и планирования, что ещё нужно?

Респондент: Упаковка, фасовка товара. Мы получаем товар у дехканина, и чтобы отправить его на рынок нужна фасовка, сортировка, надо изучить рынок, на какой продукт больше спроса. Готовый продукт должен быть ходовым и с большим спросом. Для этого нужно сотрудничать с дехканином, если ты будешь паковать таким образом, то будет больше спроса, это для экспорта, это для внутреннего рынка.

Модератор: Хорошо. Спасибо.

3. С какими проблемами/вызовами/рисками вы столкнулись, когда ваш «продукт» находится в транзите, и что может помочь вам снизить риски?

(Примечание модератору: Это общий вопрос для начала беседы о проблемах, связанных с транзитом. Ниже приведена информация по дополнительным вопросам)

Респондент: Когда мы получаем продукт от дехканина, то мы должны очистить продукт от лишнего, от того что портит продукт, и потом предложить. Это во первых. Во вторых, вес сырого продукта больше чем вес сухого продукта. Например, мы берём у дехканина 1000 тонн сырого продукта. Сушим его, и если высохнет 10% то от 1000 тонн останется 900. В этом случае могут возникнуть недопонимания с дехканином. Поэтому надо объяснить, что надо осушить продукт, и потом уже во время экспорта можно рассчитаться.

Модератор: Хорошо, кроме этого, есть ещё какие-нибудь риски?

Респондент: Может возникнуть риск со стороны принимающего. Если продукт будет быстро портящимся, то не сможет удержать спад и возрастание рынка. Было бы хорошо, если бы направляли в тот рынок, в котором есть спрос. Когда в один рынок входит много, то в других рынках уже нет этого продукта. Поэтому надо анализировать рынки, чтобы знать где более востребованы в конкретном продукте.

Модератор: То есть прежде чем сделать транзит, вы должны знать место где востребован ваш продукт.

Респондент: Да. Рынок, где есть спрос, надо переговорить. Если мы не зная пошлем на рынок, то там уже будут другие люди с таким же продуктом.

4. Если рассматривать внешнюю среду (обмен валюты, страхование и т.д.), как вы справляетесь с этими рисками сейчас и считаете ли вы их важными для вашего бизнеса? Что можно сделать для того, чтобы их избежать/снизить?

Респондент: Нет никакого риска если работать по договору. Обмен валют, у нас сомон, когда переводят деньги, нам зачисляется сомон. Если курс будет страдать и вырастать, то это может стать проблемой. Внутри Таджикистана мы работаем с сомон. Когда экспортируем

нам перечисляют доллар или рубль. И из-за того что курс будет не стабильным, мы потерпеть убыток.

Модератор: У вас есть страховка?

Респондент: Нет. Можно сделать страховку на продукт, но на сумму денег невозможно.

Модератор: То есть это риск, который вы не можете предвидеть

Респондент: Да.

Модератор: Давайте перейдем к внутренним факторам.

Компонент 1. Внутренние факторы

1. Внутренние факторы (изнутри) –

- а. Пожалуйста, расскажите, какие наиболее важные моменты помогли вам **накопить знания** в области экспортных операций.

Респондент: Сотрудничество с касательными органами. Было поручение со стороны правительства. Нас везде поддержали.

- б. Насколько важно **финансовое состояние** (ресурсы) для ваших экспортных операций и откуда вы обычно берете ресурсы (собственные/внешние и т.д.)?

Модератор: Например, чтобы покупать лук, вы платите заранее, или после торговли потом платите?

Респондент: Есть предприятия, которым даём предоплату, и на основе предоплаты они работают. И когда их продукт будет готов, то они будут вести подсчет по рыночной цене, и в конце рассчитают предоплату. Было бы лучше, если бы эти предприятия больше работали с дехканином. Давали бы им предоплату, аванс, и продукт был бы лучше. И если дехканин не найдет деньги для полива или для лекарств когда придет время, то продукт испортится.

Модератор: То есть, надо поощрять дехканин.

- с. Расскажите о **человеческих ресурсах**, задействованных в ваших экспортных операциях. Как вы их развиваете?

Модератор: Кто больше всего сотрудничает с вами?

Респондент: Больше всего сотрудничает дехканин. Люди которые работают с фасовкой. И правительственные органы которые работают с экспортом.

Модератор: Насколько я поняла, фасовка продукта происходит в поле, да?

Респондент: Нет. На складах.

Модератор: У вас есть склад для фасовки?

Респондент: Да, есть.

Модератор: Кто участвует в процессе фасовки?

Респондент: Нуу, рабочие, ... Женщины, они следят за калибровкой, разделяют по размеру, удаляют испорченные продукты

Модератор: То есть, они как наёмные рабочие?

Респондент: Да.

- д. Как вы определяете, **что и куда экспортировать**?

Модератор: Вы заранее это определяете, или посылаете, потом

Респондент: Нет, заранее.

Модератор: Как вы определяете, что лук должен быть выслан именно туда?

Респондент: Нам подают ходатайство, и на основе этого ходатайство указывают место. Потом мы пакуем продукт и высылаем на эту точку. Они знают какой рынок, какой регион нуждается в этом. В основном экспортируется в Казахстан.

e. Как вы обеспечиваете соответствие *качества вашей продукции* требованиям "клиентов"?

Модератор: Или вы сами просто пакуете и высылаете?

Респондент: Нет, мы также учитываем их требования. И ещё наш госстандарт контролирует. В основном их требования по размеру, калибровка. Качество контролирует наш госстандарт.

Модератор: Вы уже получили сертификат

Респондент: Да. Прежде чем экспортировать мы получаем сертификат.

f. Как вы *ищите клиентов*? Какие инструменты вы используете?

Модератор: Вы ищите клиентов или они вас ищут?

Респондент: В большинстве случаев бывает что они ищут. Вот уже три года мы сотрудничаем с Хатлоном. В прошлом году приезжал представитель из Казахстана. И в этом году, в январе, в марте приезжали, сотрудничали.

Модератор: То есть, у вас есть свои клиенты

Респондент: Да.

2. Внутренние факторы (со стороны) –

a. Опишите *"экспортную" инфраструктуру, которую вы используете (развиваете) в настоящее время?* (Как вы экспортируете/ чьими услугами пользуетесь?)

Модератор: Вот вы сказали, что сотрудничаете с дехканами. Кроме них, кто ещё вам помогает, поддерживают?

Респондент: Местные правительственные органы, сам дехканин, люди которых мы нанимаем для фасовки

b. Как могла бы выглядеть *идеальная инфраструктура (агрологистический центр)*, которая помогает вам успешно экспортировать продукцию и почему? (Какие услуги и возможности она должна предлагать?)

Модератор: Кто должен предлагать услуги? Государственный или частный отдел?

Респондент: Если частный отдел, то это поддержка дехканина. Государственный лучше.

Модератор: По моему, лук сейчас в частном секторе, да?

Респондент: Да, в частном.

Модератор: То есть, сам дехканин и сельское хозяйство.

Респондент: Да.

c. Кто должен предлагать такие услуги (государство или частный сектор)?

d. Как вы получаете необходимую информацию? Насколько сложным вам кажется этот процесс? Какая помощь вам может понадобиться?

Респондент: Берём информацию из исполнительных органов местного правительства. Проводим беседы с дехканами.

Модератор: Есть такие люди, которые следят за луком?

Респондент: Да, у нас есть ответственные за сельское хозяйство. Они делают анализы, смотрят за ростом, за продуктом, сколько можно будет экспортировать, все контролируют. И когда продукт будет готов, работаем с технологом.

Модератор: Пойти проверять, следить, оценивать, это не создаёт вам трудностей?

Респондент: Нет.

- е. Обсудите *процедуры (инструменты) внутренней торговли/экспорта*, которые помогают/не помогают в экспорте (необходимо знать хотя бы в общих чертах все процедуры) (сделать упор на карантинном контроле, таможенной очистке, транспортировке, оформлении документов и связанных процессах).

Респондент: Все продукты мы проводим через госстандарт, берём сертификат. Таможенная служба предоставляет нам ответственных людей за документацию, за контрабанду. Они все контролируют. Сотрудничаем с этими органами.

Модератор: Вас не затрудняет правила и формальность документаций?

Респондент: Нет. Все поддерживают.

Модератор: Способы, чтобы упростить

Респондент: Чтобы упростить, ... Сейчас больше всего в электронном виде. Лучше чем раньше.

- f. Как вы *устанавливаете/поддерживаете* отношения с потенциальными клиентами? Нужна ли вам помощь в этой области?

Модератор: Как вы собираетесь это сделать? Может будете проводить беседы, заключите новые договора, или пошлёте представителя чтобы провел беседу?

Респондент: На основе переговоров мы подписываем договора. Когда заключим договор, то на основе договора будем поставлять конкретное количество продукции.

Модератор: Вам требуется помощь в этой сфере?

Респондент: Министерство сельского хозяйства, академия сельскохозяйственных наук, если бы они сотрудничали, поддерживали, было бы лучше.

Модератор: То есть, вы бы хотели, чтоб переговоры насчёт товарообмена велись на уровне правительства с другими странами

Респондент: Да. Чтоб министерство сельского хозяйства сотрудничало, чтоб специалисты академии сельскохозяйственных наук чему-то научили дехкан. Чтобы урожая было много.

Модератор: Хорошо. Давайте перейдем к следующему вопросу.

3. Транзит –

- а. С какими рисками/ситуациями вы сталкивались, когда ваша продукция находится в транзите?

Респондент: Мы высылаем с территории Таджикистана, нет никаких проблем. Если бы Узбекистан, Казахстан сотрудничали по поводу быстро- портящихся продуктов, то было бы легче с проблемой транзита. Бывают случаи, когда в течении трёх дней доставляем в Казахстан. Но бывают случаи, когда в Узбекистане наш продукт застревает на день или два, в этом случае продукт может испортиться. Если бы мы сотрудничали с Узбекистаном насчёт транзита, да и с Казахстаном

Модератор: Такое бывало?

Респондент: Нет.

- b. Как вы смягчаете эти риски?

- c. Какие процедуры было бы важно выполнить для снижения транзитных рисков?

4. Внешние факторы –

- а. Как вы учитываете эти "внешние" риски в своих экспортных операциях (страхование, валютный риск, финансирование и т.д.)?

Модератор: Например, во время вашей покупки курс валют изменился, но вы с дехканами тогда договорились по другому. Вы учитываете эти факторы?

Респондент: Это такой риск, который невозможно предсказать. Поэтому мы заранее договариваемся что будем платить по сегодняшнему курсу.

Модератор: То есть это уже в договоре

Респондент: Мы отмечаем, что в передаче денег должен учитываться и этот фактор

b. Считаете ли вы эти элементы рисками для вашего экспорта и почему?

Респондент: Нет.

c. Использовали ли вы когда-либо страхование? Хотели бы вы использовать этот инструмент, если бы он был доступен?

Респондент: Нет

Модератор: Как поставляются переводы денег? Посредством банка или наличными? Банковским курсом валют, да?

Респондент: Да.

d. Какие стимулы у вас могут быть и какие стимулы вы хотели бы иметь?

Респондент: Во первых, чтобы дехканин вовремя подготовил и предложил свой продукт. И потом, нужно немного поддержать дехканина.

Модератор: Каким способом?

Респондент: Посредством денег, лекарства, семян, орошения . Первостепенными вещами.

Модератор: Надо частично предоплатить,

Респондент: Чтобы вовремя опрыскивал, например, лук опрыскивают, очищают от вредных растений, орошают. Для дехканина три вещи главное, деньги, лекарства, хорошие семена.

Модератор: Чтобы улучшить вашу работу, что нужно?

Респондент: Логистика, и ещё люди которых мы нанимаем, должны быть готовыми. То что они фасуют, должно отвечать международным стандартам.

e. Расскажите, были ли у вас какие-либо проблемы/трудности с банковским обслуживанием/финансированием экспортных операций?

Респондент: Нет.

Модератор: Нет никаких проблем, да? Вовремя получаете деньги, да.

Респондент: Да.

Модератор: Хорошо.

Наша дискуссия подходит к концу.

Нет ли желающих что-то дополнить по этой теме?

Респондент: ну, в сельском хозяйстве нужно первостепенно поддерживать дехканина.

Модератор: А лично для вас? Для вашего предприятия?

Респондент: для нашего предприятия, как уже говорили главное это статистика. И на основе этой статистики мы переговаривали с другими предприятиями.

Модератор: Большое спасибо. Можете ещё раз сказать название вашего предприятия?

Респондент: Таъминоти хадамоти моддию техникии идораи Тоҷикистон.

Модератор: Большое спасибо.

Большое спасибо за ваше участие! Ваши ответы помогут нам понять текущую ситуацию в области рассматриваемой проблематики.