# ГУ «ЦУП РПСХ»

# «ПРОЕКТ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА (ПУСХ)»

# ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ ОТЧЁТ

# «БАЗОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ВОЗДЕЙСТВИЯ»



Подготовлено:



734025 Таджикистан, Душанбе ул. Ахрори 140/2, блок 3 Бизнес-Центр «Пойтахт-80», 4-ый этаж Тел. +992 (44) 600 63 43/53 tajoffice@m-vector.com





# ПРОЕКТ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

«Утвержд	даю»
Директор	ГУ «РПСХ»
	Далер Саттори
«»	2023г.
«Согласово	инно»
Заместит	ель директора/
Координап	пор проекта ПСУХ
	_ Б.С. Курбонов
«»	2023г.
«Отчет пį	ооверил»
Специалис	т по мониторингу и оценке
	Мухаммадризо У.
«»	2023 <i>г</i> .
•	пор Проекта Хакимова М.Ф.
« »	20232.

# Содержание

1. Введение	4
2. Цели и задачи исследования	6
3. Методология исследования	8
4. Контроль качества	15
5. Сложности полевых работ	17
Приложение. Транскрипты по ФГД	18

# 1. Введение

ПУСХ направлена на поддержку Правительства Таджикистана в успешном переходе к устойчивой, более продуктивной, устойчивой к изменению климата и инклюзивной модели сельскохозяйственного сектора. Проект поможет:

- 1. Увеличить доступность улучшенных семян, саженцев и посадочного материала, устойчивых к изменению климата, доступных по цене, предпочтительных для фермеров и хорошо адаптированных к различным агроэкологическим условиям Таджикистана.
- 2. Улучшить доступ фермеров и агропредприятий к улучшенным агрологистическим услугам;
- 3. Укрепить кризисные руководства, т.е. раннее предупреждение, готовность и потенциал реагирования отдельных государственных учреждений. Все мероприятия, связанные с развитием людских ресурсов и наращиванием потенциала, будут включать темы по лучшему пониманию изменения климата, а также структуры, инструменты и методы для облегчения разработки и реализации подходов к адаптации к изменению климата и смягчению его последствий. Вся инфраструктура, включая здания, лаборатории складские помещения, И построенные реабилитированные в рамках проекта, будет поощряться использованию энерго-эффективных и устойчивых к изменению конструкций. климата материалов И Предлагаемый укрепление более устойчивого направлен основ на сельскохозяйственного сектора, что, в свою очередь, поможет улучшить продовольственную безопасность и питание и ускорить диверсификацию Это сельского хозяйства. способствовать развитию жизнеспособного сектора частных микро-, малых и средних предприятий в сельской местности и создаст возможности трудоустройства для женщин в регионах с небольшим количеством правовых альтернатив.

Ответственным государственным органом по реализации данных мер является Министерство сельского хозяйства Республики Таджикистан.

В целях реализации данного Плана действий, Министерство провело ряд переговоров с партнерами по развитию в результате чего Всемирный банк поддержал выделение дополнительного грантового финансирования для местного реагирования на медленно развивающийся кризис в Таджикистане в размере 50 млн. долларов США. Дополнительное финансированию будет реализовано через проект «Повышение

устойчивости сельского хозяйства» для смягчения краткосрочных и среднесрочных последствий кризиса продовольственной безопасности и дальнейшего укрепления устойчивости.

В дальнейших разделах данного предложения приведено видение специалистов М-Вектор Ресерч по эффективной реализации данного проекта.

# 2. Цели и задачи исследования

**Цель исследования:** Целью задания явилось проведение оценки базовых условий проекта (базовой оценки) на основе согласованной методологии и инструментов, разработанных Проектом. Объем Задания включал в себя три ключевые части:

- Полевое тестирование анкеты дехканского хозяйства и гайдов полуструктурированного интервью для фокус-групп; предоставление рекомендаций по их улучшению (с учетом ясности, последовательности, объема, содержания и логической последовательности.
- **Проведение фактических полевых работ** с использованием окончательных версий анкеты для дехканских хозяйств и гайдов по полуструктурированным интервью.
- Предоставление базы данных ответов по количественному опросу и транскрипты по качественному опросу в необходимом формате и в согласованные сроки.
- Подготовка и предоставление отчётности.

**География исследования:** Для целей базовой оценки ПУСХ намеревается охватить бенефициаров в 3 ключевых регионах:

- Согдийская область
- Хатлонская область
- РРП и регион, непосредственно прилегающий к Душанбе

**Целевая группа исследования:** Для целей этого задания необходимо охватить следующие основные группы бенефициаров:

- Дехканские хозяйства;
- Частные семеноводческие хозяйства;
- Сельскохозяйственные предприятия и экспортеры сельскохозяйственной продукции.

В ходе имплементации Задания были проведены следующие работы;

- 1. Рассмотрена методология исходных условий проекта и предоставление комментариев по ее совершенствованию;
- 2. Была оказана организационная поддержка международному консультанту в идентификации образцов на основе разработанного подхода и методологии на основе собираемых данных (помощь в

- сборе списка респондентов по количественному и качественному опросам);
- 3. Проведено тестирование анкеты и на основании выявленных недостатков произведена доработка;
- 4. После финализации инструментария был произведен перевод анкеты на русский, таджикский и узбекский языки;
- 5. Координатор Проекта и сотрудник полевого отдела приняли участие в подготовительном тренинге с международным консультантом в преддверии фактической работы;
- 6. Было проведено форматирование анкеты, протестирована надежность (последовательность, логика и точность) анкеты, а также правильность ее программирования для работы в поле;
- 7. На начальном этапе полевых работ был проведен пилотаж опроса, по результатам которого была проведена дополнительная доработка анкеты;
- 8. Проведены полевые работы в целевых регионах согласно утвержденной методологии;
- 9. В ходе проведения полевых работ было обеспечено надлежащее качество и меры контроля по полевым работам;
- 10. Обеспечить информационную безопасность и конфиденциальность (например, методы и формы опроса, раскрытие конфиденциальности респондента и ответов, система данных и безопасности, исследования квалификации персонала, кодекс этики и т.д.);
- 11. Четко обозначит и предоставит варианты для смягчения логистических проблем, включая механизмы эскалации, если это необходимо (например, планирование деятельности, мониторинг, ресурсы, предварительное уведомление, выбор и обучение интервьюеров, надзор за деятельностью, проблема эскалации и т. д.);
- 12. Параллельно с полевыми работами были проведены ФГД с семеноводческими хозяйствами и ГИ с экспортерами сельскохозяйственной продукции;
- 13. По результатам полевых работ проведены сбор, очистка, кодирование базы данных с ответами в рамках опроса дехканских хозяйств в формате, согласованном с международным консультантом;
- 14. Подготовлены начальный, промежуточные и окончательный отчеты и предоставлены Клиенту.

# 3. Методология исследования

# 3.1. Методологический подход

Согласно утвержденной методологии реализация задания было осуществлено в рамках **трех основополагающих этапов**:

**Планово - методологический этап (подготовительный).** На данном этапе, который охватывал период с 1 июня по 11 июля, были разработаны и утверждены план работ и методология проведения обследования, выборки, инструментов и плана работ.

Методология исследования включала В себя проведение колличественного и качественного опросов. Колличественный опрос был запланирован для интервьюирования дехканских хозяйств с целью получения информации и формирования видения по базовой ситуации дехканских хозяйств. Дополнением количественного опроса стало проведение качественного исследования (проведения ФГД среди двух групп - семеноводческих хозяйств и проихводителей сельхозпродукции и экспортеров) для прлучения дополнительной информации ПО агрологическим услугам.

Особое внимание было уделено разработке выборки и получению списка респондентов. После всестороннего обсуждения выборки было принято выбрать 400 дехканских хозяйств, охваченных проектом ПУСХ и 100 контрольных дехканских хозяйств, не подподающих под зону действия проекта. Данная классификация была сделана с целью возможности оценки воздействия проекта ПУСХ на целевые дехканские хозяйства. В общей сложности было выбрано 500 дехканских хозяйств в трех целевых регионах Таджикистана. Следует отметить о сложностях получения списках дехканских хозяйств со стороны соответствующих ведомств. Со стороны М-Вектор Ресерч были направлены официальные письма в Министерство сельского хозяйства и Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан с запросом о получении списков по дехканским хозяйствам, семеноводческим хозяйствам и экспортерам. Однако позитивных ответов не было получено. В результате ГУ «ЦУП РПСХ» предоставил имеющиеся списки М-Вектор Ресерч, на основе которых была сформирована выборка (см. табл.1).

Табл.1. Выборка по колличественному исследованию.

Регион	Целевые ДХ	Контрольны е ДХ	Итого
РРП	80	40	120
Согд	156	40	196
Хатлон	164	20	184
Итого	400	100	500

Согласно проведенным расчетам, уровень погрешности (доверительный интервал) при 95% доверительной вероятности, в случае выборки (500) с учетом генеральной совокупности (169178 дехканских хозяйств), составляет ±4,89%, что меньше максимально допустимого уровня, принятого в международной практике (±5%,).

Таким образом, выборка исследования в размере 400 целевых и 100 контрольных дехканских хозяйств также была пропорционально распределена на уровне районов и джамоатов страны с учетом незначительной корректировки.

Для проведения качественного опроса была также разработана выборка включающая в себя 6 ФГД среди семеноводческих хозяйств и 6 ФГД среди производителей сельхозпродукции и экспортеров (см. табл.2).

Табл.2. Выборка по качественному исследованию

Регион	Проектн ые	ФГД	Итого
РРП	2	2	4
Согд	2	2	4
Хатлон	2	2	4
Итого	6	6	12

Также в данный период была проведена работа по доработке и улучшению логики, ясности и простоты вопросника для дехканских хозяйств и гайдов для ФГД. После финализации инструментария, анкета и гайды были переведены на русский, таджикский и узбекский языки для простоты проведения опроса и ФГД.

Организационные мероприятия предполевых работ включали в себя: программирование вопросника на платформе SimpleForms для использования на планшетах (TAPI), проведение тренингов для полевых специалистов, проведение пилотного исследования, составление отчета по результатам пилотного исследования, доработка вопросника для количественного исследования согласно результатам пилотного исследования.

Этап сбора и контроля качества данных. Полевые работы и проведение ФГД/ГИ были начаты 15 июля и продлились до 15 августа. До начала запуска полевых работ были подготовлены все полевые материалы для опроса на таджикском, русском и узбекском языке. Полевые работы закончились 10 августа 2023 года. В итоге было опрошено 514 респондентов, из которых 411 интервью с целевыми дехканскими хозяйствами и 103 – с контрольными дехканскими хозяйствами (см. табл.3.).

Табл.3. Информация по опрошенным дехканским хозяйствам.

Nº	Област ь	Район	Джамоат	Проектны е	Контрлоьны е	Итог о
1	Согд	Б. Гафуров	джамоати Исфисор, дехаи Исфисор			
2	Согд	Б. Гафуров	джамоати Зарзамин 9 (Катаган)			
3	Согд	Б. Гафуров	джмаоати Хистеварз 8 (Кистакуз)			
4	Согд	Ашт	джамоати Ифтихор, дехаи Киркудук			
5	Согд	Ашт	джамоати дехоти Ашт, шахраки Дусти			
6	Согд	Джаббор Расулов	джамоати Гулакандоз, дехаи Гулакандоз			

	1					
			джамоати	10		
7	C	Habana	Чорку, дехаи	10		
	Согд	Исфара	Чорку			
			джамоати			
			дехоти	4.0		
			Навгилем,	10		
			дехаи			
8	Согд	Исфара	Навгилем			
_			джамоати	10		
9	Согд	Исфара	Лаккон			
1			джамоати	10		
0	Согд	Исфара	Сурх	10		
			джамоати			
			Пулотон,	10		
1			дехаи			
1	Согд	Конибодом	Пулотон			
1			джамоати	10		
2	Согд	Конибодом	Патар	10		
1			джамоати	10		
3	Согд	Конибодом	Фирузоба	10		
1			джамоат Гули	10		
4	Согд	Истаравшан	Сурх	10		
1		•	джамоати	40		
5	Согд	Истаравшан	Сабристон	10		
1		<b>P</b>	джамоати			
6	Согд	Истаравшан	Пошкент	10		
1	30274		джамоати			
7	Согд	Шахристон	Шахристон		10	
	- CO1 A	шихристоп	джамоати			
1			Бунджикат		10	
8	Согд	Шахристон	(Янгикургон)			
1	COLA	шихристоп	джамоати			
9	Согд	Айни	<b>Урметан</b>		10	
2	СОГД	Ann	джамоати			
0	Согд	Айни	Дар Дар		10	
U	СОГД	АИНИ				
2			джамоати	9		
	Varrass	Ënov	Гульсара	9		
1	Хатлон	Ёвон	Юсуфова			
2	V	Ë	джамоати	6		
2	Хатлон	Ёвон	Дахана			
2	***	Абдурахман	джамоати	10		
3	Хатлон	Джами	Иттифок			
2			джамоати		10	
4	Хатлон	Муминабад	Дехи Баланд			
2			джамоати		10	
5	Хатлон	Муминабад	Боггай		10	
			джамоати			
			Бохтариён,			
			совхози	10		
2			Сайидали			
6	Хатлон	Кушониён	Саид			
			•			

джамоати	
дехоти 10	
2 Рудаки, дехаи	
7 Хатлон Вахш Рудаки	
джамоати	
дехоти	
2 Вахдат, дехаи 11	
8 Хатлон Вахш Истиклол	
джамоати	
Миргозии	
2 Вайсой, дехаи 7	
9 Хатлон Восеъ Кадучи	
1,0	
джамоати	
Мирали 7	
З Махмадалиев '	
0 Хатлон Восеъ а (Арал)	
3 Шамсиддин джамоати 10	
1 Хатлон Шохин Шурообод	
джамоати	
З Тахти Сангин, 13	
2 Хатлон Кубодиён дехаи Авесто	
3 лучамочти	
3 Хатлон Джайхун Тельман 8	
3 имамозти	
4 Хатлон Джайхун Кумсангир 7	
3 Джалолидди джамоати	
5 Хатлон н Балхи Навобод	
джамоати	
Хуросон, 10	
З дехаи	
6 Хатлон Фархор Точикистон	
3 джамоати 8	
7 Хатлон Фархор Фархор	
джамоати	
дехоти Нури 11	
Вахдат, дехаи	
8 Хатлон Пяндж Тугул	
джамоати К.	
Сойфуннуюр	
3 (Араб), дехаи	
9 Хатлон Пяндж Чаманистон	
джамоати	
Ланти Гуло	
0 Хатлон Хамадони Файзобод	
джамоати	
Мехнатобод,	
4   М.С.А.   дехаи	
1 Хатлон Хамадони Гулобод	

	I	I		l		
			джамоати			
_			дехоти	10		
4			Дурбад, дехаи			
2	РРП	Гиссар	Хочасиддик			
4			джамоати	10		
3	РРП	Гиссар	Дехконабад	10		
4			джамоати		11	
4	РРП	Рудаки	Сарикишти		11	
4			джамоати		4.0	
5	РРП	Рудаки	Чортеппа		10	
		- J P1	джамоати			
			Рачабов			
			Исмоил,	10		
4			·	10		
<b>4</b> 6	РРП	Downer	дехаи Хаёти			
0	PPII	Вахдат	нав			
			джамоати			
_			дехоти Чорсу,	11		
4			дехаи			
7	РРП	Вахдат	Гуликандоз			
4			джамоат	10		
8	РРП	Вахдат	Бахор	10		
			джамоати			
			дехоти			
			Чавонон,	10		
4			дехаи			
9	РРП	Файзабад	Карсанг			
		Tunbuoug	джамоати			
			шахраки 30			
			солагии			
				10		
_			истиклол,			
5	222		дехаи			
0	РРП	Файзабад	Мискинобод			
			чамаоти			
			дехоти			
			Аскалон,	10		
5			дехаи Шари			
1	РРП	Рашт	шухон			
5			джамоати		12	
2	РРП	Рогун	Обигарм		12	
5		-	джамоати		40	
3	РРП	Рогун	Кадиоб		10	
Ито				411	103	514
ш				111	100	<b>J11</b>

Следует отметить, что в ходе полевых работ были внесены незначительные изменения в выборку. Во время полевых работ было выявлено, что в районе Кушониён, джамоат Бохтариён только одно Дехканское Фермерское Хозяйство ведёт свою деятельность. Было принято решение совместно с координатором проекта, заменить Джамоат Бохтариён на Джамоат Заргар, село Комсомол (10 анкет для проведение

опроса). Также было принята решение заменить 8 дехканских хозяйств джамоата Дехконобод на джамоат Сомон по причине недостаточного количества дехканских хозяйств в первом джамоате. Также в районе Рашт были сложности с поисками респондентов, так как в этом районе было выбрано труднодоступное село Шари Шухон, джамоат Аскалон. Несмотря на сложности интервьюер вышел на связь с джамоатом и все 10 дехканских хозяств отдельно по одному пригласили в джамоат Аскалон, село Шари Шухон и там провел опрос с каждым представителем.

Для сбора данных по фермерским домохозяйствам в 3 целевых регионах страны использовался стандартный подход формализованных личных интервью с использованием персональных планшетов - Computer (tablet) Assisted Personal Interviews (CAPI/TAPI). Ниже представлены фотографии по количественному опросу.







# 4. Контроль качества

Контроль качества полевых работ проходил следующим образом:

Ежедневно в течении всего рабочего дня специалистом отдела контроля качества проводился контроль. Контроль всех заполненных анкет проводился по специально разработанной Менеджером проекта форме. При нахождении каких-либо неточностей или нарушений, интервьюеру делались замечания и проводились дополнительные инструктажи.

В итоге прослушивания 50% аудиозаписей, были получены следующие результаты: Прослушано – 250 аудиозаписей из 514 анкет. Всего было забраковано 29 анкет, что составило 5,64% от общей выборки (514 анкет). Из них, 3 анкеты были восстановлены посредством дозвона (по причине пропусков некоторых вопросов), 7 анкет забракованы в результате выявления самозаполнения (3 самозаполнение, 4 тестовое заполнение) и 19 анкет имели следующие недостатки - пропуски вопросов, не уточнение вариантов ответа, наведение на ответ, ответы поставлены за респондентов, не зачитывание формулировок вопросов, не правильное объяснение смысла вопросов.

Вторая часть полевых работ включала в себя качественное исследование. В ходе проведения качественного исследования были внесены незначительные изменения. Следует отметить что при организации планирования ФГД с производителями сельхозпродукции и экспортеров сотрудники М-Вектор Ресерч столкулись с определенными сложностями. В ходе определения экспортеров и планирования их участия в ФГД многие экспортеры были отсеяны (не отвечали на звонки, закрылись, недействительные номера телефонов). После планирования ФГД было выявлено нежедание экспортеров участвовать в ФГД. В результате командой М-Вектор Ресерч совместно с Клиентом и международным консультантом было принято решение изменения метода проведения качественного исследования с ФГД на ГИ. Более детальная информация по проведенному качественному исследованию представлена в табл.4.

Табл.4. Информация по опрошенным семеноводческим хозяйствам и экспортерам

Регион	ФГД с семеноводч ескими	ГИ с экспортёрами	Итого
--------	-------------------------------	----------------------	-------

	хозяйствам и		
РРП и Душанбе	2	2	4
Согд	2	4	6
Хатлон	2	0	2
Итого	6	6	12

Встречи фокус-групп проходили в Худжанде, Кулябе, Бохтаре и Душанбе. Каждая фокус-группа включала в себя от 5 до 7 участников. Ниже представлены фотографии проведения качесивенного исследования.







# 5. Сложности полевых работ

В ходе реализации полевых работ возникли сложности следующего характера:

- В целевых районах и джамоатах из-за отсутствия указательных табличек была сложность определения названия улиц. В таких случаях интервьюеры обращались за помощью к местным жителям, либо местной администрации;
- У интервьюеров были проблемы с поиском респондентов в связи с тем, что некоторые респонденты работали на отдалённых полях, на рынке или находились за пределами населенного пункта. Приходилось ожидать их возвращения, чтобы провести опрос;
- Сезон полевых работ. Трудно было найти респондентов, так как многие находились на поле;
- Отказ респондентов принимать участие в опросе. Боязнь и недоверие респондентов;
- Длительность анкеты большая. Многие из респондентов в середине опроса отказывались отвечать, и уходили;
- Не срабатывали переходы;
- Некоторые вопросы имели одинаковый смысл.
- В процессе организации ФГД с первых дней обзвона стало ясно, что собрать группу из 8 человек в одном месте было сложно, это объясняется тем, что целевые районы расположены на далеком расстоянии друг от друга, что доставит участникам неудобства, связанные с транспортировкой.

Заключительный этап включал в себя чистку базы данных, ее систематизацию, обработка собранных данных и кодирование. Подготовка и предоставление заключительного отчета. В процессе систематизации и обработки базы данных была использована программа SPSS. В последствии по запросу международного консульта база данных переведена в Excel и с дополнительными табуляциями предоставлена ему. Также в данный период были подготовлены транскрипты ФГД и ГИ (транскрипты прилагаются).

# Приложение. Транскрипты по ФГД.

# ФГД с семеноводческими хозяйствами

Привет! Меня зовут\_Ашрапова Севара. Я работаю в местной исследовательской фирме М-Vector. Мы не политическая организация и полностью независимы. В настоящее время в сотрудничестве с Всемирным банком и Центром управления проектами мы проводим исследование дехканских хозяйств в рамках проекта «Повышение устойчивости сельскохозяйственного сектора Таджикистана». Проект направлен на поддержку правительства Таджикистана в успешном переходе к устойчивой, более продуктивной, устойчивой к изменению климата и инклюзивной модели сельскохозяйственного сектора. Мы хотели бы обсудить несколько вопросов по этому поводу. Ваше участие является добровольным. Мы гарантируем вам абсолютную конфиденциальность и анонимность ваших ответов. Обсуждение продлится не более 2 часов. Если у вас есть какие-либо вопросы или комментарии относительно этого исследования или нашего обсуждения, вы можете позвонить в наш офис в Душанбе по телефону (+992)44 600 63 43/53.

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

Вступительная часть

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

Мод	Модератор, заполните нижеприведенную таблицу:						
ФΓ	ФГД с Семеноводческими хозяйствами						
Per	ТИОН	Согд					
Об	ласть	Согдийс	кая				
Me	сто положения	г. Худжа	анд				
Уч	астники						
$\Phi V$	IO		Возраст	Должность	Номер телефона		
1	Каюмов Аслан		52	Председатель ДХ «Худжахо»	928504777		
2	Бобоев Латиф		65	Агроном ДХ «Хотам Курбонов»	928224977		
3	Гафуров Бахром		38	Зам.председателя ДХ «А.Джумаев»	927055885		
4	Сангинов Сангин		63	Председатель Кооператива «Овчии Гончи»	927529843		
5	Тоджиев Ашурбо	й	55	Агроном ОАО им. «С. Урунходжаева»	927611304		
6	Бободжонов Нум	ОН	64	НПА им. «Р.Набиева»	928226015		
Mo	Модератор						
Фа	Фамилия и имя Ашрапова Севара						
Даг	га	08	/ 08	/ 2023 (заполняется в виде циф	pp)		

#### Модератор, пожалуйста обратите внимание на следующие моменты:

- а. объясните цель и структуру дискуссии (каждый участник должен ответить на каждый вопрос (или согласиться с одним и тем же ответом), описать историю (ситуацию));
- **b.** Уточните у каждого участника его профиль.
- с. Ключевые вопросы на которые вы должны получить ответ от участников ФГД:
  - 1. Опишите текущий процесс <u>покупки семян</u> для нужд вашего семеноводческого хозяйства и расскажите об эффективных практиках и основных проблемах.
  - 2. Опишите текущий процесс *продажи семян* и расскажите об эффективных практиках и основных проблемах.
  - 3. Опишите практику <u>производства семян</u> и расскажите об основных проблемах, с которыми сталкиваетесь в настоящее время или можете столкнуться в будущем.
  - 4. Опишите существующие <u>административные вопросы</u> и расскажите об основных проблемах, с которыми сталкиваетесь в настоящее время или можете столкнуться в будущем.

Итак, приступим к нашему обсуждению.

# Компонент 1. Понимание практики и проблем, связанных с закупкой семян

Памятка модератору! Цель: Описать четкий процесс закупки семян семеноводческими хозяйствами и понять, почему принята именно такая практика (уточнить с помощью следующего вопроса).

1. Не могли бы вы описать в долях, сколько семян вы покупаете/ сажаете/ оставляете для следующего урожая/ продаете в качестве семян/ продаете в качестве корма (см. пример ниже).

Покупка (в тоннах)	Посадка	Общее количество семян	Продажа в качестве семян (в	Продажа в качестве корма	Сохранение для следующего посевного сезона
			тоннах)		(в тоннах)
20 тонн	15 тонн	150 тонн	100 тонн	30 тонн	20 тонн
В%	75%		66%	20%	14%
	(15/20)		(100/150)	(30/150)	(20/15)

Участник №1. Мы, ДХ «Худжахо» в настоящее время не покупаем семена, так как сами являемся семеноводческим хозяйством. У нас имеются семена хороших качественных сортов «Аладдин», «Нуриниссо», «Азизи», которые дают хороший урожай и народ удовлетворен качеством этих сортов. По этой причине мы не покупаем семена, но если будет оказана помощь со стороны Проекта и завезены элитные сорта, имеем возможность посадки на территории 10ти 15ти гектаров в виде эксперимента, то есть можем посадить на экспериментальных площадях.

Покупка	Посадка	Общее	Продажа в	Продажа в	Сохранение для
(в тоннах)		количество	качестве	качестве	следующего
		семян	семян (в	корма	посевного сезона
			тоннах)		(в тоннах)
0	1200 тонн	3500 тонн	1500 тонн	10000 тонн	1200 тонн
В%			60%	40%	20%

**Участник №1.** Это за какой период имеете в виду? Общее количество семян\*, это разновидность семян или что означает?

**Модератор**: Имеется в виду прошлогодний посев, Общее количество семян\*- это общий объем полученного урожая, так как дальше мы говорим о продаже и сохранении семян для следующего посевного сезона.

**Модератор:** ДХ «Хотам Курбонов» расскажите какая ситуация у вас? Вы покупаете семена? **Участник №2.** В прошлом году мы засеяли на 400 гектарах, мы не покупаем семена, у нас тоже сажаются семена «Нуриниссо», «Гончи», «Аладдин», «Азизи».

Модератор: Сколько посадили?

Покупка	Посадка	Общее	Продажа в	Продажа в	Сохранение для
(в тоннах)		количество	качестве	качестве	следующего
		семян	семян (в	корма	посевного сезона
			тоннах)		(в тоннах)
0	3850 тонн	12750 тонн	2400 тонн	3000 тонн	7000 тонн
В%					

Модератор: Бахром, расскажите нам про деятельность вашего хозяйства

Участник №3. Наше хозяйство в основном занимается выращиванием хлопка, 3120 гектаров земли находится в распоряжении нашего хозяйства. На 1650ти гектарах выращиваем хлопок, в основном это сорта «Дусти», (нрзб.- перечисляет наименование сортов хлопка) в 2018м году наш председатель привез из Китая сорт «Дусти», который имеет высокую урожайность. Из него мы готовим для себя семена и около 30-40 процентов семян мы готовим из собственных запасов. В этом году была оказана помощь со стороны Проекта Всемирного банка, предоставили семена турецкого сорта «Лотос», посадили на 160ти гектарах и начиная с этого года сможем обеспечить себя семенами полностью на 100 процентов.

Покупка (в тоннах)	Посадка	Общее количество семян	Продажа в качестве семян (в тоннах)	Продажа в качестве корма	Сохранение для следующего посевного сезона (в тоннах)
110 тонн	160 тонн	5000 тонн	100 тонн	30 тонн	20 тонн
60 %					

**Модератор:** Спасибо, ДХ «Овчии Гончи»

Участник №4. Мы в 2022м году посадили картофель на 340 гектарах.

Покупка	Посадка	Общее	Продажа в	Продажа в	Сохранение для
(в тоннах)		количество	качестве	качестве	следующего
		семян	семян (в	корма	посевного сезона
			тоннах)		(в тоннах)
0	1600тонн	13600тонн	12000тонн	тонн	1600 тонн
В%					

Участник №4. Наши семена высококачественные сорта «Азизи», «Кондр», «Шукрона»

**Модератор:** ДХ «Урунходжаев»

**Участник №5.** Наше хозяйство занимается хлопководством, в этом году посеяли сорта «Дусти», «Флэш».

Покупка (в тоннах)	Посадка	Общее количество семян	Продажа в качестве семян (в тоннах)	Продажа в качестве корма	Сохранение для следующего посевного сезона (в тоннах)
90тонн	1835тонн	13600тонн	0тонн	0 тонн	85 тонн
7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7					

Модератор: Научно производственная ассоциация

**Участник №6.** Наша ассоциация имеет в своём распоряжении 394 гектара земли из них на 350 гектарах посеяли хлопок.

Покупка	Посадка	Общее	Продажа в	Продажа в	Сохранение для
(в тоннах)		количество	качестве	качестве	следующего
		семян	семян (в	корма	посевного сезона
			тоннах)		(в тоннах)
			Tomman		(B Tonnax)
17тонн	1600тонн	1200тонн	0	0	18 тонн

# Компонент 2. Понимание практики и проблем, связанных с продажей семян

Памятка модератору!Цель: Получить представление о процессе продажи семян семеноводческими хозяйствами и о связанных с ним проблемах.

#### 1. Подготовка -

а. Что вы делаете в рамках процесса "подготовки" семян?

Участник №1. Основная проблема связанная с продажей семян в нашем хозяйстве, это то, что мы не имеем своих точек реализации нашей продукции т.е. картофеля на рынках области, республики и столицы. Мы как семеноводческое хозяйство, производители семян, не имеем возможности реализации произведенной нами продукции.

b. Что входит в процесс (очистка, упаковка, фумигация, хранение и т.д.)?

Участник №1. Также имеются проблемы с упаковкой, было бы целесообразно если бы какие нибудь специализированные предприятия снабжали нас упаковочными средствами, также этикетками для упаковки семян для экспорта за границу. Это намного облегчило бы нам проблемы с реализацией семян. Затем нужны холодильные камеры, в районе Деваштич вообще отсутствуют современные холодильные камеры. При наличии современных хранилищ, у нас была бы возможность хранения семян до июня июля месяцев, которое дало

бы возможность для поддержания и помощи соседним хозяйствам, находящимся на юге страны в более теплых климатических условиях. Эти хозяйства могли бы использовать сохраненные нами семена для вторичного посева. Южные регионы вторично сажают картофель на месте собранного урожая пшеницы и овёса.

с. Какой потенциал у вас есть и какой необходимо развивать?

Участник №1. Мы имеем потенциал устойчивого развития нашей сферы, возможность обеспечения всей страны хорошим, качественным картофелем по доступной цене. Имеем возможность обеспечения рынков страны от 10000 до 15000 тонн качественного картофеля. При наличии своих точек реализации на рынках, мы можем реализовывать свою продукции по цене ниже рыночной от 20ти до 30ти дирамов.

#### **d.** Что бы вы улучшили?

При поддержке Проектов Всемирного банка, мы можем развиваться еще быстрее, если будет оказана помощь в виде сельскохозяйственной техники, транспортных средств для доставки продукции, проблема только в этом. В остальном у нас все идет нормально, своевременно занимаемся посадкой семян.

Участник №2. Мы также собираем урожай, помещаем в подвалы на хранение, вся работа выполняется вручную. Если нас обеспечат точкой реализации на рынках, мы сможем сами доставлять нашу продукцию и реализовывать по доступным ценам ниже рыночных. Мы уже с июля месяца обеспечиваем рынки страны морковью, картофелем. Просто приходится искать место для реализации, не имеем постоянного, основного места реализации ни в Худжанде, ни в Душанбе ни в Бохтаре. У нас покупают перекупщики и продают по завышенным ценам.

(Перекрестная речь)- Да, перекупщики покупают, нигде нет места дехканам.

**Модератор:** Как обстоит дело в ДХ «Джумаев»?

Участник №3. В нашем ДХ реализуем свою продукцию заводу. У нас имеется 4 завода в районе, в основном продукция хранится на заводе. Наша основная проблема заключается в отсутствии минизаводов и лабораторий. Если со стороны Проекта или Министерства сельского хозяйства будет оказана помощь в этом направлении мы сможем обеспечивать высококачественными семенами не только свое хозяйство но и окажем помощь соседним хозяйствам находящимся в других районах. Имея свой минизавод мы сможем сами обрабатывать и хранить свою продукцию. В данный момент мы находимся в зависимом положении от завода. Мы вынуждены соглашаться с их предложениями касательно цен и процентов.

**Модератор:** Очень хорошее предложение. Научно производственная ассоциация вопрос о процессе подготовки семян.

**Участник №6.** Мы тоже работаем с хлопкозаводом Б. Гафуровского района, семена отделяются от хлопка производится сортировка и чистка переработанные семена сдаются на завод на хранение для посева в следующем сезоне.

Что касается, семеноводства хотелось бы отметить, что в прежние годы ученые сотрудничали с хозяйствами. Хозяйством выделялось 1 или 2 гектара земли для экспериментальных работ. Им выплачивалась заработная плата, они на этой экспериментальной площади выращивали разные виды семян и на основе достигнутых результатов, предлагали хозяйству наилучшие сорта. Сейчас наше хозяйство является арендодателем, сдаем земли в аренду, естественно наблюдаем и контролируем, предоставляем фермерам хорошие сорта либо они сами приобретают на заводе. Хотелось бы возобновить прежнюю практику, чтобы учёные проводили эксперименты, получали за это зарплату. Конечно же учёные мыслят немного иначе чем фермеры, так как имеют высшее

образование в этой сфере. Они могли бы рассматривать какие сорта подходят к нашим климатическим условиям. Считаю, что это было бы целесообразным.

Модератор: Вы ответили на все последующие вопросы

Участник №6. Раньше было коллективное хозяйство, одно управление, одна техника на всех одновременно сеялось. А сейчас из за того, что земля сдаётся в аренду каждый поступает по своему усмотрению. Один сажает семена «Дусти», другой «Майя», третий «Флэш». У кого хороший урожай получается у кого хуже, было бы лучше если бы учёные предлагали какой сорт посадить, завод отсортировал бы семена, а то на завод поступает очень много сортов хлопка и всё это смешивается, вываливается в одну кучу. Какую то сортировку они делают, но нет точной достоверности, что это именно один какой то сорт.

**Модератор:** Мы сегодня как раз для того и собрались, чтобы выслушать ваше мнение и предложения.

#### Модератор:

#### 2. Качество/сертификация –

а. Каким образом вы контролируете/отслеживаете качество произведенных вами семян?

Модератор: ДХ им. Урунходжаева

Участник №5. У нас процесс схожий с предыдущим хозяйством, если они работают с 4 мя заводами, то мы работаем с 9ю. Как ранее было сказано мы привозим на завод урожай и говорим например, что это сорт «65:30», они сбрасывают всё вместе. Было бы целесообразно построить минизаводы. Например, наше хозяйство привозит на завод хлопок сорта «Лотос», другое хозяйство привозит хлопок аналогичного сорта, на заводе всё попадает в одно хранилище.

**Модератор:** То есть, вы не можете контролировать качество семян вашего отдельно взятого хозяйства?

Участник №5. Нет, конечно.

Модератор: b. Что важно для Вас?

**Участник №5.** Для нас важны лаборатории, нужен Джин-минизавод, также необходима работа учёных, только в этом случае нам удастся улучшить качество семян.

Модератор: с. Что важно для фермеров?

Участник №5. Для них важно реализовать хлопок в виде хлопка сырца. Качество семян для них неважно, на следующий год они пойдут и опять закупят семена на заводе. Им легче продать сырьём.

Участник №6. Они не занимаются переработкой из за сложной экономической ситуации.

**Участник №5.** Они не занимаются переработкой хлопка, потому что это дорого обходится, требует много затрат, какую бы цену им не предложили они продают сырьём и уходят.

**Модератор: d.** Что бы вы улучшили?

**Участник №5.** Мы бы улучшили техническую оснащенность, необходим Джин- минизавод, для того чтобы мы могли обеспечивать качественными семенами другие регионы страны.

**Модератор:** Вы как крупнейший производитель семян в области имеете возможность обеспечения семенами всю страну?

Участник №5. Да, можем обеспечить.

**Модератор:** Спасибо, теперь поговорим о производстве картофеля. «Овчии Гончи» как вы контролируете/отслеживаете качество произведенных вашим хозяйством семян?

Участник №4. Говоря о качестве производимой нами продукции, хотелось бы отметить, что в период начиная с 1996 по 2012 год таджикский учёный Бако Каримов работал в нашем Кооперативе. Сорта «Нуриниссо», «Шукрона», «Азизи» разработаны этим человеком. Наш Кооператив обеспечивает этими семенами хозяйства «Худжахо», «Басманда», южные

регионы страны районы Муминабад, Ляхш, Комосомолабад, Хуросон приезжают к нам за семенами. Они подписывают с нами Договора заранее о количестве необходимого картофеля, к примеру 50 тонн, 100 тонн, 200 тонн без указания цены, говорят установим цену на день продажи. Также приезжают покупатели из наших районов Согдийской области Б.Гафуровского, Дж. Расуловского, Истаравшан, Зафарабад, Исфара, нижняя зона района Деваштич всех мы обеспечиваем семенами нашего производства. У нас имеются очень качественные семена, но как было сказано прежде не имеем лаборатории, нам даже не выдан Сертификат на семена. Ни один из наших Кооперативов не имеет Сертификата, но у нас покупают семена крупными партиями. Стоят в очереди, особенно Аштский район.

Участник №2. Пенджикентский район тоже.

Модератор: 2. Маркетинг –

b. Как вы реализуете свои семена?

**Участник №4.** Мы никогда не выносим на рынок семена. Покупатели сами приезжают к нам в Кооператив.

#### Модератор:

с. Какой потенциал у вас есть и какой необходимо развивать?

**Участник №4.** Если в прошлом году мы произвели 13600 тонн картофеля, 1600 оставили на хранение для посева в нынешнем сезоне 7000-8000 тонн семян мы уже продали.

Модератор: Какой потенциал необходимо развивать?

**Участник №4.** Семена «Азизи», «Шукрона». Были семена «Комилбойи», который мы вывели из производства не давал хороших результатов, поэтому надо развивать эти 3 сорта.

**Модератор:** ДХ «Хотам Курбонов» вы как реализуете?

**Участник №2.** У нас такая же схема реализации, но я бы предложил, чтобы те хозяйства которые покупают у нас семена делали бы это на основе заключенного Договора.

#### (Перекрестная речь)

Участники: Лучше работать на основе Договора

Модератор: с. Что бы вы улучшили?

Участник №2. Все районы Республики должны заключить Договора.

Участник №4. Некоторые районы заранее подписывают с нами Договор.

Участник №2. У нас картофель хранится в подвалах.

#### Модератор:

#### 3. Оплата –

а. Каковы типичные схемы оплаты?

Модератор: Как производится оплата? Наличными? Безналичным расчетом?

#### (Перекрестная речь)

Участники: Все оплачивают наличными, у нас нет безналичного расчета.

Модератор: Сейчас всё переходит на электронную систему, вы готовы к такому переходу?

Участники: Мы еще к такому не готовы, но постараемся перейти конечно.

#### Модератор:

b. Какие существуют проблемы и какие у вас есть рекомендации по ним?

Участник №1. Речь о безналичном расчете?

Модератор: Нет, в общем об оплате.

Участник №1. Проблем с оплатой нет у нас.

#### Модератор:

#### 4. Покупатели/документация –

а. Знаете ли вы своих покупателей (местоположение)?

**Участник №1.** В основом южные регионы, Спитаменский район, Аштский, Исфаринский районы являются нашими постоянными покупателями.

**Участник №4.** В прошлом году цены на картофель снизились, из хозяйства «Худжахо» приобрели картофель представители какого то, южного района и до сих пор не произвели оплату.

Участник №1. Это были покупатели из Пенджикента, купили 30 тонн осеннего урожая и до сих пор даже половину стоимости не оплатили. Несколько раз наши фермеры ездили туда, но вернулись ни с чем. Поэтому необходимо составлять Договор.

Модератор: Выходит Вы не знали этих людей?

**Участник №4.** Их привел председатель сельскохозяйственного отдела нашего района и выступил гарантом, однако до сих пор не оплатили.

#### (Перекрестная речь)

Участники: 30 тонн это немало конечно, речь ведь не идёт об одной или двух тоннах.

Участник №1. Одна из крупнейших проблем нашего хозяйства это недостаток воды.

Модератор: Переходим к следующему вопросу

b. Ведете ли вы учет/подписываете контракты?

ДХ «Джумаев» рассказывайте,

Участник №3. Конракты между арендаторами?

Модератор: В общем Контракты подписываете?

Участник №2. Да, конечно как же без этого.

Модератор: 5. Бизнес-процессы

с. Проводите ли вы последующие мероприятия с фермерами (по каким вопросам)?

ДХ им. «Урунходжаева» пожалуйста,

**Участник** №5. Да, проводим собрания на тему налогооблажения, о проблемах водоснабжения, посевных работ. Например, мы работаем с арендаторами 70 процентов из них занимаются выращиванием хлопка, остальные другими культурами, поэтому мы регулярно проводим с ними встречи.

#### Модератор:

d. Как вы поддерживаете отношения с покупателями (фермерами)?

Участник №5. С покупателями общаются сами фермеры.

#### (Перекрестная речь)

Участники: Нам фермеры платят за аренду земли, а с покупателями сами общаются.

Участник №5. Нам они платят за аренду земли, налоги, за электричество и воду.

# Модератор:

е. Что бы вы улучшили?

**Участник** №5. Нас устраивает нынешнее положение, если образовать коллективное хозяйство, то кто возьмет на себя все объязательства? Работа по договоренности самый лучший вариант сейчас.

**Участник №4.** В настоящее время нам не дают разрешения на разделение хозяйств на семеноводческие и животноводческие.

Участник №5. У нас то же самое.

**Участник №4.** У нашего хозяйства нет проблем с водоснабжением. По этой причине мы не взымаем плату за воду, остальным хозяйствам сложнее в этом плане.

#### (Перекрестная речь)

Участники: Вы находитесь близко к источнику воды, у нас колодцы.

Участник №4. Поэтому самая хорошая картошка растет у нас.

#### Компонент 3. Производственная практика (семеноводство) и устойчивость

# Модератор:

#### 1. Производственный потенциал –

а. Какой ключевой потенциал у вас уже есть и чего не хватает?

**Участник №4.** Нашему Кооперативу не хватает технического оснащения, в каждом домохозяйстве есть своя собственная техника, но в Кооперативе нет. Остатки прошлых лет все пришли в негодность. Необходимы картофелесажалка, картофелеуборщик, культиватор. **Модератор:** На данный момент что у вас есть спрашивается

**Участник №4.** У нас сейчас вообще ничего нет из техники, все работы выполняются вручную.

# (Перекрестная речь)

Участники: Всё устаревшее.

Участник №5. Техника есть, но вся сдаётся в аренду.

**Участник №2.** В хозяйстве нет?

Участник №5. В хозяйстве тоже есть старая техника.

Участник №2. Всё давно пришло в негодность.

# Модератор:

b. Какие методы были эффективны в прошлом, но более не эффективны?

Участник №4: В прошлом наше и соседние хозяйства в общем 10 сел были объединены в одно коллективное хозяйство Совхоз им. Карла Маркса из них только наше хозяйство занималось выращиванием картофеля и село Кукук\* тоже занимались картофелем. Картофелесажалка была, картофелеуборщик был. Собирали урожай картофеля и была организация под названием Общепит. Каждый день выстраивалась очередь из 50ти машин у наших полей, мы грузили 25 машин, соседи по 20 машин и отправляли.

#### Модератор:

с. Какие возможности, по вашему мнению, вам необходимо укрепить?

**Участник №4.** Теперь нет возврата к прежнему пути, уже нельзя вернуть коллективные хозяйства.

Участник №5. Не получится уже

**Участник №4.** Люди ощутили свою выгоду, хотят иметь хотя бы 10 соток земли среди зарослей, очистят и будут выращивать свою собственную картошку.

**Модератор:** Ассоциация им. Р. Набиева, по Вашему мнению какие возможности надо укрепить?

Участник №6. В хлопководстве как я уже говорил, повторюсь учёные должны провести экспериментальные работы с семенами на экспериментальных участках земли. Естественно они этим занимаются у себя на местах, но было бы целесообразней если бы они проводили эту работу непосредственно на земле хозяйств. И по результатам экспериментов предоставили бы лучшие сорта для выращивания тем же хозяйствам. Мы со своей стороны окажем им содействие, и по оплате их труда и в остальном.

Среди фермеров есть люди со знанием но также есть и неопытные, если учёные предложат свои отработанные версии, фермеры попробуют посадить и увидев хороший результат продолжат работу в том направлении.

Участник №5. У них появится интерес.

Участник №6. Да, будут заинтересованы.

#### Модератор:

#### 2. Управление рисками –

а. Какие риски вы отслеживаете (качество, климат, инфраструктура, вредители, средства производства)?

**Участник №5.** Нас беспокоит в основном недостаток воды, даже с вредителями можно справится.

#### (Перекрестная речь)

**Участники:** В основном всех беспокоит нехватка воды, засуха. Даже с горючим можно проблему решить, но нехватка воды это самая большая проблема.

Участник №1. Еще одна проблема это отключение электричества. В этом году отключения электричества привело к большому недовольству наших фермеров. Потому что в течении суток были отключения свыше 8ми часов, на фоне этого произошли сбои в работе насосов и они вышли из строя.

#### Модератор:

b. Как вы ими управляете?

Участник №1. Никак не можем управлять, это только приводит к потере урожайности. Мы дошли до области и республики с жалобой, но к сожалению не добились никакой поддержки в отношении электроснабжения. Отключаются трансформаторы без предупреждения. Наше хозяйство занимается посевными работами на 310 гектарах, которые снабжаются водой насосами, мы выражаем 100 процентное недовольство к обеспечению электричеством. Потому что урожайность в этом году снизилась на 50 процентов.

# Модератор:

с. Есть ли у вас план управления рисками?

Участник №1. В вопросе водоснабжения у нас нет никаких планов, можем только надеется на поддержку извне. Если будет оказана помощь в бурении новых скважин или в расширении каналов реки Басманда, то только в этом случае мы можем надеется на повышении урожайности. Если же всё останется на прежнем уровне, наши фермеры говорят, что сократят площадь посадки картофеля на 50 процентов.

**Участник №4.** Говорят, что посеят зерновые.

Участник №1. Потому что им трудно выживать.

**Участник №4.** В конце нашего села когда проедешь на 22 км. объем воды в реке как в Сырдарье, в течении нескольких лет руководство района и области каждый день обещают установить лотки (мини каналы), но увы никакой помощи нет.

Модератор: В плане управления рисками, есть план борьбы с вредителями?

#### (Перекрестная речь)

Участники: Всё проходит обработку.

Модератор: У кого есть план управления рисками?

Участники: Нет никаких планов.

Участник №4. Из за того, что у нас прохладный климат в нашем районе нет вредителей.

#### Модератор:

# 3. Знания –

а. Какие знания у вас есть?

Участник №1. Я по специальности агроном, имею знания о сельхоз работах, плюс к этому еще принимаю участие на тематических семинарах, где учёные и специалисты делятся своими знаниями. Мы в свою очередь доводим приобретенные нами знания до наших фермеров. Так как я являюсь потомком дехкан, не имею никаких трудностей со знаниями в этой области.

Модератор: **b.** Какие знания вам нужны?

#### (Перекрестная речь)

Участник №2. Мы сами обучаем фермеров, подсказываем когда и что нужно делать.

**Участник №1**. Единственная у нас проблема с водоснабжением мы нуждаемся в помощи со стороны руководства области и республики в решении этой проблемы. Также в обеспечении электричеством если помогут то других проблем у нас нет.

**Участник №4.** Наши фермеры стали грамотнее нас в выращивании картофеля и остальных культур, хорошо знают свою работу.

Модератор: Сангинов,

а. Как вы повышаете уровень своих знаний?

Участник №4. Я работаю в этой сфере начиная с 1984 года начинал свою деятельность с инженера механика до председателя колхоза дорос, все свои знания я направляю в поддержку своего народа. Обеспечиваю поливной водой, помогаю реализовывать полученный урожай картофеля, ежемесячно проверяю состояние семян. Климат нашего села холодный, в прошлом году некоторое количество семян пострадало от заморозков. В этом году мы перестроили хранилища.

Наше хозяйство является одним из лучших в регионе, занимается семеноводчеством и скотоводством, имеем около 4000 голов мелкого и 189 голов крупно рогатого скота. Ни одна организация не выделяет нам денег все выплаты мы производим сами.

**Модератор:** Бахром, Вы как самый молодой участник сегодняшней дискуссии расскажите как повышаете уровень своих знаний?

Участник №3. Я работаю в хозяйстве с 2009 го года по специальности агроном. Хочу чтобы мы развивали семеноводчество на должном уровне, если говорить о заводах они принимают у нас 3-4 сбор урожая по 10 сомони, если бы как ранее здесь предлагалось учёные проводили разъяснительные работы среди фермеров, чтобы первый сбор они оставляли у себя для обеспечения семенами собственное хозяйство и еще чтобы хватало на продажу другим хозяйствам.

# Модератор:

#### 4. Партнерство -

а. Вы сотрудничали с кем-либо из производителей семян/институтов?

Участник №4. Нет, не было такой практики.

Модератор: Но Вы предлагаете, это внедрить? Раскройте свою мысль пожалуйста

Участник №4. Да. Рядом с нами находится зональная станция распределения воды, хотелось бы, чтобы они сотрудничали с нами. Лично я сам этой ночью до 2 часов поливал свою землю. Очень много времени уходит на поливные работы из за трудностей с водоснабжением. Все специалисты, руководители все заняты поливом, с целью хоть раз напоить поля. У многих арендаторов большие долги за воду до 500-600 тысяч сомони. Семена посеяны но нет воды для полива уже 10-15 дней, сейчас как видите очень жаркая погода.

Модератор: Вы к какому району относитесь?

Участник №4. Б. Гафуровский район ОАО им. Джумаева, к нам из Киргизии вода поступает.

Участник №6. Это русло реки Ходжа Бакиргон, проходит через границу Киргизии.

Модератор:

b. Какие виды партнерства вы поддерживаете? Почему?

Участник №5. Раньше были лаборатории, был минизавод Джин, после распада СССР,

Модератор: Расскажите нам об аппарате Джин

Участник №5. Это минизавод по переработке хлопка.

(Перекрестная речь)

Участники: Это похоже на ватачесальный аппарат?

**Участник №5.** Нет, он меньше ватачесального аппарата, он измеряет волокно и отделяет семена от волокна.

#### Модератор:

#### 5. Устойчивость -

а. Можете ли вы высказать, что ваш бизнес по производству семян устойчив? Почему?

Участник №5. Нет, не устойчив

Участник №4. Наш бизнес по производству семян устойчив.

#### Модератор:

b. Что было самой большой проблемой при размножении семян?

Участник №5. Не было никаких проблем.

Участники: Нет, не было.

#### Модератор:

с. Что помогло бы повысить устойчивость?

Участник №4. В нашем хозяйстве производство семян является устойчивым по той причине что, мы каждое произведенное семя пропускаем через контроль лаборатории. После контроля качества лабораторией, количество покупателей увеличивается и они становятся постоянными клиентами. Если бы наши семена были низкокачественными мы бы не получали урожай в 400-500 центнеров.

(Перекрестная речь)

#### Компонент 4. Административный процесс и устойчивое развитие?

## 1. Стратегия –

#### Модератор:

а. Есть ли у вас стратегия?

**Участник №1.** Конечно, у нас есть стратегия, мы стремимся развивать семеноводческую отрасль с улучшением качества, повысить качество водоснабжения, приобретение новейших технических средств. Народ стремится к плодотворному труду, воодушевлен напутствиями главы государства. Трудимся и пожинаем плоды своего стремления.

# Модератор:

b. Как вы определяете и отслеживаете свои годовые/долгосрочные планы?

Участник №1. В наши планы входит бурение новых скважин в целях бесперебойного обеспечения поливной водой так как реки высыхают, решить проблемы с электричеством, своевременно оплачивать налоги на землю, за использованную электроэнергию.

**Участник №2.** В наши планы тоже входит устранение проблем с водоснабжением, это бурение новых скважин, превращение богарных земель в орошаемые.

Модератор: с. Что вы делаете для решения этих проблем?

Участники: Работаем, трудимся.

# Модератор:

#### 2. Персонал и потенциал -

а. Кто работает, сколько человек, как происходит найм (отбор), есть ли текучесть кадров?

**Участник №2.** У нас 417 человек акционеров все работают семьями от мала до велика и старики и молодые, земля разделена на отдельные участки и они на них работают. В аппарате есть агроном, секретарь.

#### Модератор:

**b.** Каковы основные проблемы в области управления персоналом?

Участник №2. Нам не хватает специалистов таких как бухгалтера, инженеры.

# Модератор:

b. Что вы делаете для решения этих проблем?

**Участник №2.** Приглашаем молодых специалистов, отработают 1-2 месяца и бросают, говорят низкая зарплата. 600-700 сомони мало конечно, работали бы если бы повысили им зарплату.

Модератор: Ашурбой, расскажите нам о ситуации с кадрами?

**Участник №5.** У нас такая же ситуация, приходят молодые кадры после окончания института, работают от силы месяц два, зарплата 500-600 сомони уходят.

Модератор: Значит большая текучесть кадров имеется?

Участники: Да, конечно

Участник №5. Сейчас работают только прежние кадры проработавшие многие годы.

#### (Перекрестная речь)

**Участники:** Мы еще со времен Союза, работаем уже много лет поэтому и держимся от силы, сами уже пенсионеры но работаем.

**Модератор:** Как Вы считаете, что нужно сделать для решения проблемы текучести кадров? **Участник №4.** Для решения этой проблемы нужно обеспечить кадры всем необходимым, надо создать хорошие условия для работы и проживания.

Участник №2. Нужно повысить зарплату.

**Участник №4.** К примеру у нас работает 9 человек, я председатель Кооператива, бухгалтер, кассир, 5 налоговых инспектора, 1 заведующий, 1 врач. Я получаю 1600 сомони, у остальных от 800 до 900 сомони оклад. Вот они работают, но как отметили приняли одного сотрудника отдела кадров сбежал через 8 дней.

Участники: (Смеются)

**Участник №4.** Он сказал, я лучше поеду в Россию на заработки чем работать за такую зарплату.

Участник №1: У нас вот такие сложности с кадрами в сельском хозяйстве.

Участник №2: Зарплата маленькая от того и не хотят работать.

#### Модератор:

# 3. Учет и документация -

а. Какую информацию вы отслеживаете на регулярной основе (акцент на оперативных данных, а не на финансовых)? Насколько это сложно/проблематично (удобрения, пестициды, вода, урожайность, коэффициент использования полей?

**Участник №4.** Наши арендаторы сами покупают минеральные удобрения, сами делают запасы семян, сами покупают семена. Нам только платят аренду по 140 сомони на 10 соток. Все имеющиеся проблемы они сами решают и поэтому заинтересованы быстрее посадить картофель.

#### Модератор:

b. Перед кем вы отчитываетесь? (объясните подробно)

**Участник №4.** Мы отчитываемся перед Управлением статистики, налоговой и Управлением сельского хозяйства. Налог за землю мы всегда погашаем своевременно, никогда не имели долга перед ними.

Модератор: Как часто вы сдаете отчеты?

Участники: Ежемесячно сдаем отчеты.

#### (Перекрестная речь)

# Модератор:

с. В какой форме вы отчитываетесь (на бумаге или в электронном виде)? (объясните процесс)

**Участник №4.** Раньше было на бумаге, сейчас в электронном виде стало, уже второй месяц в электронном виде сдаём.

#### Модератор:

d. Где вы ведете учет/храните данные?

Участник №4. У себя в конторе храним в папках.

Модератор: В электронной форме или бумажной?

#### (Перекрестная речь)

Участники: И в электронном и в бумажном виде. У нас нет компьютера. У нас есть.

**Модератор:** ОАО «Урунходжаев» у вас где данные хранятся?

**Участник** №5. У нас в конторе нашего хозяйства хранится вся документация, есть и компьютер и в бумажных папках, есть книги учета.

Модератор: Вы перед кем отчитываетесь?

Участник №5: Перед статистикой, налоговой Управлением сельского хозяйства.

Модератор: В бумажном виде или в электронном сдаете отчеты?

Участник №5. Мы в бумажном виде сдаём.

Модератор: У вас как НПА им. Р. Набиева?

Участник №6. Мы сдаем отчеты и в бумажном и в электронном виде, все формы отчетности подшиваются в отдельные папки. Бухгалтер сдает отчеты в налоговую в статистику и подшивает формы в папки.

#### Модератор:

е. Как бы вы улучшили ведение учета?

Участник №6. Для улучшения ведения учета нужны компетентные кадры, знающие современные автоматизированные формы ведения учета, но к сожалению такие специалисты не хотят работать в сельских хозяйствах. Они хотят работать в городе, в городских учреждениях, в сельском хозяйстве не всегда вовремя могут получить зарплату. При наличии специалистов было бы лучше вести документацию в электронном виде конечно.

Модератор: ДХ им. Джумаева расскажите об отчетности пожалуйста

**Участник №3.** У нас такая же ситуация как в хозяйстве им. Урунходжаева, документация хранится в конторе хозяйства, отчеты сдаем в районный отдел сельского хозяйства, в отдел статистики, в налоговую.

Модератор: Какие у Вас предложения по улучшению ведения учета?

Участник №3: Нас устраивает нынешнее положение.

Модератор: 4. Устойчивость -

а. Вы можете сказать, что ваша организация устойчива (сильна)? Почему?

**Участник №3.** Наша организация устойчива, потому что у нас есть порядок, соблюдается дисциплина. Каждый понедельник и пятницу в 7 часов утра проводится собрание. Работа идет по правилам, единственный недостаток это проблема с водоснабжением.

#### Модератор:

**b**. С какими основными проблемами сталкивается организация?

Участник №3. Проблема с водой, не хватает современной техники, много средств тратится на найм сезонных рабочих во время сбора хлопка. Если бы была своя хлопкоуборочная машина это намного облегчило бы ситуацию.

**Модератор: с.** Что вы могли бы сделать, чтобы помочь вашему хозяйству стать более устойчивым?

**Участник** №3. Нужно укреплять техническую базу, устранить нехватку кадров в семеноводческой отрасли, специалистов в этой отрасли не хватает. Если есть такие кадры пусть приходят к нам на работу мы готовы их принять и на договорной и на постоянной основе, мы имеем возможность оплаты их труда.

Модератор: Спасибо

#### 4. Финансы и соответствие –

а. Как вы определяете/вычисляете прибыльность вашего семеноводческого хозяйства?

Участник №1. В случае возрастания количества картофеля или семян фермеры предоставляют нам сведения о том, что например вместо 8 тонн, получили 10 тонн картофеля. Исходя из этого мы вычисляем, что если возросла урожайность значит и прибыль увеличивается, продажи возрастают, улучшается качество жизни фермеров, покупают

автомобили, играют свадьбы, проводят мероприятия, села благоустраиваются путем проведения хашаров, строятся мосты, каналы, своевременно платят налоги.

#### Модератор:

b. Насколько сложна/проблемна для вас финансовая отчетность?

**Участник №4.** Для нас это сложно, у нас есть главные бухгалтера, которые занимаются отчетностью.

Участники: Бухгалтера составляют и сдают отчеты.

# Модератор:

с. Кто/как часто вас проверяет/аудирует?

Участник №4. Как раз хотел поднять эту тему, хорошо что Вы сами об этом спросили.

Участники: (Хором смеются)

**Участник №4:** У нас три семеноводческих хозяйства, каждый месяц звонят и говорят Сангинзода, у вас три семеноводческих хозяйства, человек по имени Ходжи Мирзо, Анвар, Булбулзода из Прокуратуры, ревизор по имени Нурали уже надоели со своими частыми проверками. Если бы это приносило какую нибудь пользу, бесполезное занятие.

Модератор: ОАО им. Урунходжаева у вас как обстоит дело с проверками?

**Участник №5.** Все кого перечислил товарищ, той же компанией приходят и к нам, так как мы тоже семеноводческое хозяйство, просто они выращивают картофель, а мы растим хлопок.

#### (Перекрестная речь)

**Участники:** Не дают нам покоя со своими проверками, надоели уже. Не дадут спокойно заниматься делом.

**Участник №1:** Бесполезные анализы и проверки, лишние хлопоты, вместо этого лучше бы мы своей работой занимались.

#### Модератор:

d. Как вы справляетесь с бременем финансовой отчетности? Как можно улучшить этот процесс?

**Участник** №4. Наш бухгалтер имеет 46 летний опыт работы в этой сфере, очень грамотный, хороший специалист, он уже на пенсии но я его не отпустил, сказал в следующем году и я выйду на пенсию тогда и уйдем вместе.

Модератор: Как можно улучшить этот процесс?

Участник №4. Этот процесс зависит от компетенции кадров, местных жителей.

Участник №1. Нужно привлекать молодых специалистов.

Участник №4. Да, нужно привлекать молодых, но они не задерживаются в селе, лично я сам подготовил 2-3х ребят, сказал мы скоро уйдем на пенсию, примите хозяйство, продолжите работу но не знаю как дальше пойдет? Если не примут, придется опять пенсионерам работать. Молодые приходят после окончания института и не задерживаются, хотят чтобы всё и сразу было. Я например пришел после окончания института стал инженером механиком получал 60 рублей, через три месяца стал секретарем Комитета комсомола получал 160 рублей, стал заведующим цеха по ремонту оборудования получал 400 рублей. Терпелтерпел, сейчас получаю 1600 сомони, на все хватает дом есть, земля есть, дети обустроены. А молодые поработают месяц и уже хотят, чтобы я им 5000 сомони платил. Бросают и уходят потом слышу, что где то скитаются. Человек, который работал сидя в конторе уже не сможет стать разнорабочим. В конце концов возвращаются и хватаются за фермерство, разводят скотину.

Модератор: Молодые фермерством занимаются значит.

**Участник №4.** Да. Еще в связи с началом войны в России, 1-2х наших ребят призвали в армию, после этого многие вернулись, сбежали оттуда.

#### Модератор:

- 5. Существующая инфраструктура потенциал
  - а. Какой инфраструктурой (помещениями/лабораториями/оборудованием) вы располагаете?

ДХ им. Джумаева

Участник №3. У нас есть своя Биолаборатория, ведем борьбу против вредителей хлопка. У нас имеются все материалы, и хранилище большое можно там установить минизавод Джин и хотя бы семена собственного производства могли бы там обрабатывать и продавать фермерам, чтобы они могли получать качественные высокоурожайные семена. Имея свою технику можно намного упростить работу.

**Модератор: b.** Какая инфраструктура может помочь вам лучше управлять семеноводческим хозяйством?

Участник №3. В основном завод и лаборатория.

#### Модератор:

b. Есть ли у вас компьютеры/интернет?

**Участник №3.** Есть у каждого свой личный мобильный интернет, компьютер, но в хозяйстве нет.

**Модератор:** НПА им. Р. Набиева, у вас какая техника имеется? Компьютер, интернет есть? **Участник №6.** Да, есть

Модератор: Какая техника есть?

**Участник №6.** Из техники ничего нет, есть контора и полевые станы, 6 полевых станов имеется. Сотрудничаем с другими хозяйствами для проведения лабораторного анализа семян, картошку даже если в Ганчи покупаем, относим в лабораторию для проверки и сертификации.

Участник №5. Мы тоже проводим лабораторный анализ, для сертификации

**Участник №4.** Относим выращенную самими картошку для лабораторного анализа и нам говорят, заплатите 300 сомони. У нас в районной Ганчинской лаборатории.

Участник №6. Лабораторные исследования платные, квитанцию выдают.

Участник №4. Дорого берут.

Модератор: Значит это не бесплатно?

Участники: Нет конечно, это же госучреждение.

Участник №4. Каждый месяц мы привозим.

Участник №6. Конечно, потому что они могут на карантин посадить.

# (Перекрестная речь)

Участники: Это контроль безопасности продуктов питания.

Модератор: ОАО им. Урунходжаева у вас есть интернет, компьютер?

Участник №5. Да, есть.

**Модератор:** Какая инфраструктура может помочь вам лучше управлять семеноводческим хозяйством?

**Участник №5.** Нам тоже необходима лаборатория, техническое оснащение, минизавод Джин. Вот этих вещей у нас нет, было бы хорошо если бы они имелись.

**Участник №3.** С каждым годом техника все больше приходит в негодность. Нужны новые сельхозмашины, комбайны «Беларусь», после каждого заезда комбайны надо ремонтировать.

Участники: Комбайны остатки союзных времен.

**Участник №3.** С 70-80х годов.

Участник №1. С Советских времен.

Участник №3. Очень сложно на них работать.

Участник №5. Фермеры очень много тратят за аренду на использование техники.

**Участники:** На технику и наемных рабочих много расходуют. Если будет техника наемные рабочие уже не нужны будут.

**Участник** №4. Мы в этом году своими силами построили картофелесборник и картофелесажалку глава области уважаемый Р. Ахмадзода приезжал к нам во время посева, увидев нашу работу очень обрадовался и спросил: - Кто конструктор? Я показал парня, который собрал все эти машины под моим чутким руководством.

# Модератор:

Наша дискуссия подходит к концу.

Нет ли желающих что-то дополнить по этой теме?

Участники: Спасибо вам большое за выделенное нам время.

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

Исполнитель: Севара Ашрапова

# ФГД с семеноводческими хозяйствами

Привет! Меня зовут\_Ашрапова Севара. Я работаю в местной исследовательской фирме М-Vector. Мы не политическая организация и полностью независимы. В настоящее время в сотрудничестве с Всемирным банком и Центром управления проектами мы проводим исследование дехканских хозяйств в рамках проекта «Повышение устойчивости сельскохозяйственного сектора Таджикистана». Проект направлен на поддержку правительства Таджикистана в успешном переходе к устойчивой, более продуктивной, устойчивой к изменению климата и инклюзивной модели сельскохозяйственного сектора. Мы хотели бы обсудить несколько вопросов по этому поводу. Ваше участие является добровольным. Мы гарантируем вам абсолютную конфиденциальность и анонимность ваших ответов. Обсуждение продлится не более 2 часов. Если у вас есть какие-либо вопросы или комментарии относительно этого исследования или нашего обсуждения, вы можете позвонить в наш офис в Душанбе по телефону (+992)44 600 63 43/53.

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

Вступительная часть

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

Модератор, заполните нижеприведенную таблицу:							
ФΓ	ФГД с Семеноводческими хозяйствами						
Рег	Регион Согд						
Об	ласть	Согдий	іская				
Me	сто положения	г. Худж	канд				
Уч	астники						
$\Phi V$	IO		Возраст	Должность	Номер телефона		
1	1 Раджабова Гулбахор		43	Председатель ДХ «Нуробод»	927880801		
2	2 Абдувалиев Шухрат		40	Председатель ДХ «Болтухон»	929040666		
3	3 Урунов Икром		48	Помощник председателя ДХ «Усмон Ота»	929730709		
4	Джалолова Васи	лахон	58	Председатель ДХ «Чоркух»	937884000		
5	Салоева Барно		56	Бригадир ДХ «Чоркух»	928715184		
6	6 Султонкулов К.		47	Главный бухгалтер ДХ «Ходжи Иноят-ая»	927538898		
7 Бойматов Низомиддин		31	Председатель ДХ «Ходжи Иноят-ая»	990110080			
Mo	Модератор						
Фа	Фамилия и имя Ашрапова Севара						
Даг	Дата 10 / 08 / 2023 (заполняется в виде цифр)						

# Модератор, пожалуйста обратите внимание на следующие моменты:

- d. объясните цель и структуру дискуссии (каждый участник должен ответить на каждый вопрос (или согласиться с одним и тем же ответом), описать историю (ситуацию));
- е. Уточните у каждого участника его профиль.

- f. Ключевые вопросы на которые вы должны получить ответ от участников ФГД:
  - 5. Опишите текущий процесс <u>покупки семян</u> для нужд вашего семеноводческого хозяйства и расскажите об эффективных практиках и основных проблемах.
  - 6. Опишите текущий процесс *продажи семян* и расскажите об эффективных практиках и основных проблемах.
  - 7. Опишите практику <u>производства семян</u> и расскажите об основных проблемах, с которыми сталкиваетесь в настоящее время или можете столкнуться в будущем.
  - 8. Опишите существующие <u>административные вопросы</u> и расскажите об основных проблемах, с которыми сталкиваетесь в настоящее время или можете столкнуться в будущем.

Итак, приступим к нашему обсуждению.

# Компонент 1. Понимание практики и проблем, связанных с закупкой семян

Памятка модератору! Цель: Описать четкий процесс закупки семян семеноводческими хозяйствами и понять, почему принята именно такая практика (уточнить с помощью следующего вопроса).

2. Не могли бы вы описать в долях, сколько семян вы покупаете/ сажаете/ оставляете для следующего урожая/ продаете в качестве семян/ продаете в качестве корма (см. пример ниже).

Пример:

Покупка	Посадка	Общее	Продажа в	Продажа в	Сохранение для
(в тоннах)		количество	качестве	качестве	следующего
		семян	семян (в	корма	посевного сезона
			тоннах)		(в тоннах)
20 тонн	15 тонн	150 тонн	100 тонн	30 тонн	20 тонн
В%	75%		66%	20%	14%
	(15/20)		(100/150)	(30/150)	(20/15)

Модератор: Гулбахор, какой у вас профиль? Чем занимается вашего хозяйство?

**Участник №1.** ДХ «Нуробод» занимается семеноводчеством зерновых культур с 2015 года по сегодняшний день.

Модератор: Шухрат, ваше хозяйство?

Участник №2. Семеноводчество, хлопком занимаемся.

Модератор: Икром

Участник №3: У нас тоже хлопок, семеноводчество.

Модератор: Не могли бы вы описать процесс закупки семян?

Участник №3. В прошлом году мы покупали 40 центнеров семян, в этом году посеяли семена сорта «Лотос», который хорошо развивается на сегодняшний день. С уверенностью можно сказать, что хорошие качественные семена, надеемся получить хороший урожай.

**Модератор:** Не могли бы вы описать в долях, сколько семян вы покупаете/ сажаете/ оставляете для следующего урожая/ продаете в качестве семян/ продаете в качестве корма. ДХ «Усмон Ота», Можете сказать в тоннах сколько будет покупка семян?

#### Участник №3.

#### ДХ «Усмон Ота»:

Покупка	Посадка	Общее	Продажа в	Продажа в	Сохранение для
(в тоннах)		количество	качестве	качестве	следующего
		семян	семян (в	корма	посевного сезона
			тоннах)		(в тоннах)
600 кг	600кг	80 тонн	0	50тонн	30 тонн
В %			Сдают на		
			завод		

Модератор: В процентах можете сказать?

Участник №3. Нет, не могу сказать.

Модератор: Гулбахор, к Вам тот же вопрос, расписать в тоннах.

Участник №1. Наше хозяйство в прошлом сотрудничало с Хозяйством «Чоркух» Исфаринского района, из хозяйства «Мукаррамов» тоже Исфара, хозяйство «Латифа Муродова» Гиссар, кроме этого покупали у предпринимателей города Худжанда и Б.Гафуровского района. Последние 3-4 года мы производим по3-4 тонны пшеницы. Ежегодно 4,5 тонны сохраняем для посева в следующем сезоне. 40-45 тонн продаем другим хозяйствам.

## ДХ «Нуробод»:

Покупка (в тоннах)	Посадка	Общее количество	Продажа в качестве	Продажа в качестве	Сохранение для следующего
		семян	семян (в тоннах)	корма	посевного сезона (в тоннах)
1тонна	1тонна	50 тонн	40-45 тонн	12 тонн	4 тонн
В%				25%	

**Модератор:** Д**X** «Болтухон», у вас хлопок да?

Участник №2. Да, хлопок

# ДХ «Болтухон»:

Покупка	Посадка	Общее	Продажа в	Продажа в	Сохранение для
(в тоннах)		количество	качестве	качестве	следующего
		семян	семян (в	корма	посевного сезона
			тоннах)		(в тоннах)
1 тонн	1тонн	31тонн	Сдают на	0	0
			завод		
%					

Модератор: Спасибо, ДХ «Чоркух»

Участник №4. Мы каждый год сеем примерно 100 гектаров пшеницы, начинаем в октябре в начале 220кг в середине 230кг и в конце 250кг сажаем, на весь сезон в году нам требуется около 25тонн семян пшеницы. Раньше мы привозили семена из России в прошлом году при поддержке Проекта и Министерства сельского хозяйства мы посадили на 75 гектарах семена сортов «Алексеевич» и «Гром», собрали хороший и качественный урожай. В будущем сказали, что работа Проекта продолжается и на посевной сезон 2023-2024 года тоже обеспечат нас семенами, это очень хорошая поддержка для фермеров. Во- первых эти семена дают хороший урожай, во- вторых это помогает хозяйствам улучшить экономическую ситуацию.

Участник №4.

## ДХ «Чоркух»:

Покупка (в тоннах)	Посадка	Общее количество семян	Продажа в качестве семян (в	Продажа в качестве корма	Сохранение для следующего посевного сезона
			тоннах)		(в тоннах)
16500тонн	20500тонн	120500тонн	120000т	0	25 тонн
80%					

Модератор: ДХ « Ходжи Иноят-ая»

**Участник №6.** Наше хозяйство занимается выращиванием зерновых и хлопка в этом году Проектом выделено нам 300кг семян хлопка из них посадили все 300 кг, ожидаемый результат урожая 10тонн, если получим 10тонн то сохраним для следующего посевного сезона около 5тонн.

#### ЛХ «Холжи Иноят-ая»:

Покупка (в тоннах)	Посадка	Общее количество семян	Продажа в качестве семян (в тоннах)	Продажа в качестве корма	Сохранение для следующего посевного сезона (в тоннах)
Выделено Проектом 300кг	300кг	10тонн	0	0	5 тонн
В%					

# Компонент 2. Понимание практики и проблем, связанных с продажей семян

Памятка модератору! Цель: Получить представление о процессе продажи семян семеноводческими хозяйствами и о связанных с ним проблемах.

#### Модератор:

## 5. Подготовка –

а. Что вы делаете в рамках процесса "подготовки" семян?

Участник №1. В процессе подготовки семян, после того как семена поступают из под комбайна, мы производим очистку элеватором, затем расфасовываем в мешки по 50 кг и пишем на упаковке (мешок) какой это сорт. Отходы отдаем фермерам в качестве корма для животных. По просьбе покупателя мы проводим протравку, на основе требования самого покупателя. А, еще производим сертификацию, относим все образцы в лабораторию.

Модератор: Что такое протравка?

Участник №1: Обработка ядохимикатами для посева.

**Участник** №5. После уборки пшеницы мы приносим её на склад, производим магнетирование, для продажи семян, расфасовываем клеим на мешки этикетки уточняем цену и продаем. Кроме того, часть семян сохраняем для следующего посевного сезона, оказываем помощь нуждающимся, так как мы находимся в приграничной зоне помогаем нашим солдатам.

**Участник №6.** Мы тоже делаем протравку, зерноочистку, магнетирование мы не делаем, потому что такого аппарата у нас нет, он есть только в Исфаринском районе.

Участник №4. При складировании зерна мы распределяем по сортам, наш склад разделен на отдельные боксы для этого. У нас есть аппарат зерноочиститель, правда старенький, но еще находится в рабочем состоянии, он сортирует зерна пшеницы на крупные и мелкие, отделяет от семян сорняков и других инородных веществ. Потом расфасовываем по мешкам

и клеим этикетки, протравку мы не делаем, потому что для этого используется средство «Роксил», которое нужно смешивать с водой для подготовки раствора, при попадании воды на семена уже начинается процесс проростания, семена впитывают в себя влагу. За сутки двое до посева мы можем провести протравку, если поле подготовлено семена нужно сразу посадить, если пройдет три четыре дня уже начнут прорастать. Поэтому если покупатели попросят мы сделаем протравку согласно инструкции, учитывая сколько средства требуется на 1 тонну, можем продать ядохимикаты по их просьбе с предоставлением чёткой инструкции по использованию. Консультируем, что нужно положить семена в целлофановые мешки, смешать с раствором и оставить в таком виде на 1 сутки, а потом посадить семена. Это помогает уберечь семена от разных вредителей и болезней.

Модератор: Наш следующий вопрос был,

b. Что входит в процесс (очистка, упаковка, фумигация, хранение и т.д.)?

**Участник №1.** Все эти действия мы и проводим.

**Модератор:** Это мы узнали про пшеницу, а теперь расскажите нам пожалуйста о хлопке, Шухрат.

Участник №2. Мы весь урожай сдаём на завод и там они все подготавливают.

**Модератор:** «Усмон ота» у вас как?

Участник №3. Мы тоже сдаем на завод.

**Модератор:** Значит, вы весь собранный урожай сдаете на завод и сами не занимаетесь переработкой?

Участник №3. Да, все делается на заводе.

Модератор: Вы, можете сказать какие действия проводятся на заводе?

Участник №3. Нет.

Модератор:

с. Какой потенциал у вас есть и какой необходимо развивать?

Участник №1. Наше хозяйство помимо того, что производит семена зерновых, по просьбе фермеров также в последние годы начали производить семена овощевых культур, таких как морковь, редька, репа. Ранее производили до 50 кг, в этом году произвели 100 кг семян моркови. У нас есть потенциал в 2024м году и последующие годы производить от 10 до 15 тонн семян моркови, но это при случае если будут покупатели. Учитывая, спрос мы имеем возможность производить до 15 тонн семян моркови.

**Участник** №6. С каждым годом качество семян улучшается, мы покупаем уже подготовленные семена пшеницы у семеноводческих хозяйств и сеем на своих полях.

#### Модератор:

**d.** Что бы вы улучшили?

Участник №1. Для развития нам в основном не хватает техники, наша техническая база давно устарела. Необходимо МТЗ для пахоты и обработки земли, затем культиваторы тоже все устаревшие. Зерноочистителя у нас нет, приходится брать в аренду у других фермеров, привозим его на транспорте, очищаем зерно и возвращаем аппарат обратно, погрузка, разгрузка, аренда все это требует больших затрат. И в процесс протравки когда проводим её по требованию покупателя, мы покупаем средство (нрзб.-«Роксил» название ядохимиката) в магазине рядом с нами «Меъродж» называется, сначала готовим раствор в 200 литровых бочках, затем высыпаем зерно в большие тазы наливаем на него готовый раствор и перемешиваем, затем вытаскиваем оттуда семена и расстилаем на клеенку. Оставляем в таком виде на 1 сутки для высыхания, после этого расфасовываем его в мешки. Вся эта работа делается у нас вручную, мы обеспечиваем работников перчатками, масками всё это предусмотрено, но всё же вручную делается, специального аппарата для протравки у нас нет.

**Модератор:** У вас какой потенциал имеется ДХ «Болтухон»?

Участник №2. Мы надеемся получить в этом году хороший урожай 20-30 тонн хлопка.

Модератор: Какой потенциал необходимо развивать?

**Участник №2.** У нас нет культиватора, для посева семян сеялка нужна, в этом плане испытываем трудности.

Модератор: То есть не хватает техники вашему хозяйству.

Участник №2. Можно сказать, что у нас в хозяйстве вообще никакой техники нет.

Модератор: Икром расскажите в вашем хозяйстве что есть?

Участник №3. У нас тоже с техническим оснащением проблемы, есть один очень старый трактор, надо обновить, нужна сеялка, контейнеры для хранения семян. Если будут вот эти вещи, тогда и развитие будет на должном уровне. В этом году посеяли пшеницу сорта «Краснодар» в целях получения семян, надеемся получить хороший урожай.

**Модератор:** ДХ «Ходжи Иноят-ая», что бы вы улучшили?

Участник №6. Надо делать запасы семян.

**Участник №4.** Нашему хозяйству нужен новый современный зерноочиститель, пока старым пользуемся, но с помощью нового аппарата могли бы еще больше улучшить качество наших семян, а при хорошем качестве и число покупателей увеличится, повысится спрос.

#### Модератор:

# 6. Качество/сертификация –

а. Каким образом вы контролируете/отслеживаете качество произведенных вами семян?

Участник №1. В нашем хозяйстве контроль заключается в том, что хранилище для семян оснащено вентиляцией, чтобы соблюдать режим влажности, двери хранилища постоянного плотно закрыты, чтобы уберечь семена от огня и других стихийных бедствий. Но в будущем будет лучше если будем хранить семена в контейнерах, так как не достаточно места у нас. На случай если производство семян увеличится то не хватит места для хранения, надо будет расширять. Еще наш контроль заключается в том, что мы обрабатываем засеянные поля ядохимикатами с помощью трактора против вредителей и сорняков, чтобы получить качественный урожай.

**Участник №4.** С момента посева семян мы начинаем контролировать поля, для предотвращения болезней, при обнаружении таких участков сразу локализируем эту зону т.е. перекрываем, чтобы болезнь не распространилась на другие участки.

После сбора урожая наблюдаем за процессом сортировки и очистки семян, чтобы убедиться в его качестве. Отдаем образцы в лабораторию для анализа и получения сертификата. Только после получения сертификата качества мы клеим его на стену и начинаем продавать семена.

Участник №6. Мы тоже проходим процедуру сертификации в Госстандарте.

Модератор: b. Что важно для Вас?

Участник №1. Для меня в первую очередь важно качество семян, потому что если семена будут хорошего качества фермеры сами отыщут нас и будут покупать наши семена. Прежде всего мы должны обратить внимание на качество например, если мы не будем пропускать семена через элеватор а продавать сразу из под комбайна, потеряем своих покупателей они не будут к нам возвращаться.

Участник №4. Для нас важно, чтобы все семена проросли на сто процентов и дали хороший урожай. Например, если у меня семена 3й репродукции, а кто ни будь попросит найти для него семена «Московская-56» может ему это нравится, а я скажу что это 3я репродукция, не скажу 1-я или 2-я. Если из года в год на одном поле сеешь разные сорта пшеницы хочешь не хочешь они смешиваются. Представьте себе из одного зернышка, которое попадает на поле, прорастает 5 росточков на каждом из 5ти ростков по 30 зернышек это уже 150 зёрен считайте,

что сорт семян испорчен. Поэтому при продаже семян мы говорим покупателю, что это 3-я репродукция, если скажем другое он посадит наши семена и когда они прорастут и фермер увидит, что на его поле выросла рожь, он скажет меня же обманули. При нашей работе честность очень важна, нельзя обманывать.

Модератор: с. Что важно для фермеров?

Участник №1. Фермеры хотят чтобы семена имели высокую урожайность, были устойчивы к климату, обратите внимание какая сейчас неустойчивая погода. Они обо всем этом спрашивают нас, еще мы предоставляем фермерам таблички (памятки), где подробно описано как и когда обрабатывать пшеницу (1листную, 2листную), как ухаживать если появится болезнь какая ни будь. Для таких случаев мы на этих табличках даём подробное описание как и чем, (даем конкретное название препарата) обрабатывать пшеницу в случае болезни. Более того мой отец является опытным специалистом в этой сфере, фермеры советуются с ним, отвозят на свои поля показывают пшеницу и спрашивают как ухаживать за тем или иным сортом пшеницы, так как мы покупали семена у вас? Что сейчас нужно сделать надо поливать, обрабатывать или еще что то? Отец их консультирует, чтобы они получили хороший, качественный урожай. Мы всегда учитываем пожелания клиента.

Участник №5. Для фермера важен труд, он работает чтобы получить хороший урожай, ждет почти год с надеждой, что все будет хорошо и он улучшит свои жизненные условия. Вопервых высокая урожайность, во-вторых качественные семена, урожай зависит от качества семян.

**Участник №4.** Фермер в основном видит объем произведенной продукции, говорит вот столько мешков пшеницы я получил, вот столько прессов сена получил.

Участники: Фермера только центнеры волнуют.

**Участник №4.** Фермер радуется, что вот получил 500шт прессов, представьте каждый пресс по 20 сомони, 10000 сомони у него в кармане есть и он доволен. Поэтому самая важная вещь для фермера это урожай, должны быть такие семена, которые дают и сено и хорошую пшеницу. Потому что в этом случае и скотину можно без проблем откармливать.

**Модератор: d.** Что бы вы улучшили?

Участник №1. Для улучшения нашей работы, мы арендуем трактор у нас нет сеялки пшеницы. Сейчас мы видим в интернете современные сельхозмашины, если бы у нас была такая техника это намного облегчило бы наш труд. Когда мы осенью сеем пшеницу, прилетают голуби и клюют зерно, если бы сеяли с помощью техники могли бы сократить потерю семян.

К сожалению в последние годы в связи с уменьшением объема воды в реке Оксу, ощущается недостаток воды. Необходимо бурение скважин, еще одна проблема в том, что при высокой температуре воздуха свыше +40 градусов, отключают трансформаторы во избежание аварий. «Грязную» линию отключают 5-6 раз в течении дня, «чистую» линию один раз в день. И по той причине, что отключают электричество и идет нехватка пора переходить на альтернативные источники электроэнергии. В частности на солнечные батареи, это очень удобно в использовании так как в нашем регионе достаточно много солнечной энергии. Также можно ветреные энергоносители установить. В будущем надо решить эти проблемы, чтобы фермеры не испытывали трудности в энергообеспечении, для поливных работ. С каждым годом количество воды в реке Оксу становится все меньше и меньше.

Модератор: Спасибо большое за Ваши предложения.

**Участник №4.** Надо еще более усовершенствовать и улучшить качество семян, создавать семена устойчивые к климатическим изменениям и болезням. Сорт «Алексеевич» к примеру

более устойчивым оказался, без болезней растет. Единственный недостаток в росте, низкий очень. Дает от силы 400-500 прессов с гектара, а «Московский» дает 600-700.

Модератор: Низомиддин, можете что нибудь добавить к вышесказанному?

**Участник №7.** Я работаю в хозяйстве 5 лет и понял, что самое главное в нашем деле это высокая урожайность.

Участник №4. Сейчас работа усложнилась тем, что года 2 назад мешок селитры можно было купить за 150 сомони или за 170, а теперь уже 1 мешок карбамида стоит 400 сомони. Это все проблема для фермера, как я уже говорила фермеру важно, получить хороший урожай и повысить свой жизненный уровень. Отнесет домой 1 тонну пшеницы и будет спокоен, что годовой запас у него есть. Наш уважаемый Президент всегда говорит на своих выступлениях, что надо делать запасы на год на два. Имея в доме 1 тонну пшеницы фермер спокоен, потому что в первую очередь нужен хлеб, без него никак не обойтись.

Цены на удобрения и горючее очень высоки, если мы тратим на производство 1кг пшеницы от 1,5 до 2 сомони, а продадим по 2сомони 40дирамов мы останемся в ущербе. Сейчас 1кг пшеницы стоит 2сомони 20д, 2сомони 40дирамов. Поэтому фермерам необходимо покупать удобрения и горючее по низкой цене, чтобы потом продавать произведенные семена по доступным ценам и самим в ущербе не остаться. Если сейчас скажут, что цена на 1кг моркови стала 10 сомони, все начнут возмущаться, но если 1 литр бензина будет стоить 15 сомони люди все равно будут заливать и ездить без проблем. Мы еще не видели такого, чтобы из за дорогого бензина на дорогах стало меньше машин. А фермер вкладывает столько труда, причем тяжелого труда, выращивает и продает свои продукты причем не сам продает а перекупщики выкупают его товар устанавливают цену сверху и продают. Фермер довольствуется тем, что имеет отдает свой продукт по 5 сомони например, перекупщик продает тот же продукт по 10 сомони и имеет 5 сомони прибыли ничего не делая.

**Модератор:** Шухрат, как вы контролируете/отслеживаете качество произведенных вашим хозяйством семян?

**Участник №2.** Мы делаем все для того, чтобы повысить качество производимых нами семян. **Модератор:** Что важно для Bac?

**Участник** №2. Обеспечение наших клиентов хорошими качественными семенами, стремимся повысить урожайность до 50 центнеров.

Модератор: Что важно для фермеров?

Участник №2. Для них тоже важно повысить урожайность хлопка.

Модератор: Что бы вы улучшили?

Участник №2. Техническую базу, сеялка нужна.

Модератор: Икром, к Вам тот же вопрос

Участник №3. Мы тоже стремимся повысить урожайность, в основном мы нуждаемся в контейнерах для хранения семян, сейчас мы сдаем на завод и не знаем как там хранится? Если бы у нас были свои контейнеры, мы бы лучше следили за качеством произведенных нами семян. В этом году и пшеницу посеяли сорт «Краснодар» его привезли из России получили хороший урожай с высоким качеством очень многие купили эти семена, и дальше будем развивать эту сферу. Лето в этом году было жарким, было сложно с поливом. На следующий год мы планируем увеличить объем посева пшеницы. Тракторы и сеялки устаревшие, если помогут обновить нам будет намного легче работать. Мы в свою очередь помогаем фермерам создать условия для работы. Спасибо Проекту, что столько для нас сделали оказали огромную поддержку мы очень благодарны.

Модератор: 2. Маркетинг -

b. Как вы реализуете свои семена?

Участник №3. Мы сдаем на завод.

Модератор: Расскажите процесс как это происходит?

Участник №3. У нас заключен с ними Договор, все происходит на его основе.

Участник №7. Мы часть оставляем у себя на следующий посевной сезон, остальное продаем оптом из нашего хозяйства, приезжают к нам покупатели договариваемся о цене и продаем. С заводов тоже приезжают, мы заключаем с ними Договор, семена хлопка оставляем для себя а волокно продаем.

Участник №4. Если мы не будем обманывать покупателей т.е. не выдадим плохие семена за хорошие, они будут к нам возвращаться. Будут искать и находить нас, потому что прибыль получили посадив наши семена. Я не делаю рекламу, не по телевидению нигде, сами покупатели звонят и говорят мы посадили ваши семена и получили 80 центнеров урожая и возвращаются опять. Уже звонят из Мастчоха, Зафарабада, Пенджикента, Горного Мастчоха и спрашивают вы подготовили семена? Все это результат работы от души без обмана. Продукт, который мы продаем должен отвечать всем требованиям.

## Модератор:

с. Какой потенциал у вас есть и какой необходимо развивать?

**Участник №3.** Нужно повышать урожайность, чем больше объем полученного урожая, тем больше прибыль и уровень жизни фермеров повысится.

Участник №7. Мы выращиваем такие сорта хлопка как «Флэш», «Хорезм», «Элита», «Мая-36», «Султан» продаем 60 тонн волокна, оставляем 40 тонн семян для себя из них 30 тонн раздаем своим фермерам в качестве семян оставшиеся 10 тонн сажаем сами. Анализируем результат урожая каждого сорта и на этом основании сохраняем семена для последующего посевного сезона.

Модератор: Какой потенциал необходимо развивать?

Участник №7. Мы хотим развивать сорт «Флэш» потому что более устойчив к нашим климатическим условиям, мало болеет, не требует много воды. Есть еще сорт «Султан» он не дает объема в килограммах, но семена хорошие устойчивые, можно сажать с уверенностью. Работаем в этом направлении сотрудничаем с заводом, все подготавливаем сдаем хлопок на завод, там проходит переработка и завод устанавливает цену, какую пожелает.

Модератор: Гулбахор, какой потенциал хотели бы Вы развивать?

Участник №1. При увеличении количества покупателей мы имеем возможность продавать не только семена собственного производства, но и семена других производителей тоже. Бывают случаи когда, к нам обращаются другие бизнесмены с просьбой реализовать их товар. Мы продаем их товар тоже.

Модератор: То есть как посредники?

Участник №1. Да, потому что были и такие случаи когда к сентябрю месяцу мы уже реализовали весь свой товар, покупатели выражали своё недовольство из за того, что им не хватило семян, потом мы обратились к своим знакомым, тем у кого арендуем технику для очистки зерна и они сказали продайте наши семена. Мы продали их семена, таким образом когда у нас заканчивается свой товар, обычно к сентябрю октябрю месяцам так и происходит, и мы даем покупателям адреса других производителей и помогаем им продать. Имея, возможности увеличения объема производства мы смогли бы предлагать покупателям семена в большем количестве.

Модератор: с. Что бы вы улучшили?

Участник №1. Увеличили бы объем производства семян.

#### Модератор:

**7.** Оплата –

а. Каковы типичные схемы оплаты?

Участник №1: Только наличными.

Участник №6. Наличными

Участник №4. Наличными

Модератор:

b. Какие существуют проблемы и какие у вас есть рекомендации по ним?

**Участник №1.** Мы продаем только за наличные никаких проблем нет с этим. Даже некоторые наши клиенты делают предоплату, чтобы сразу купить с первого сбора урожая, боятся что потом им не достанется и первый сбор он всегда дешевле бывает.

Модератор: Если будет переход на безналичный расчет, как вы к этому относитесь?

**Участник №1.** Не будет никаких проблем, мы готовы к этому у нас есть банковские карты. Мы уже производим безналичные расчеты, такие как оплата за электроэнергию, налоги. Просто мы сначала пополняем карту, потом переводим, но в любом случае мы готовы к безналичному расчету.

Модератор: Шухрат, Вы что скажете?

Участник №2. У нас тоже наличными производится оплата.

Модератор: А вы готовы к безналичной форме оплаты?

Участники: Да, готовы главное, чтобы деньги были у всех есть банковские карты.

**Участник №4.** У нас есть свой расчетный счет в банке Эсхата, когда продаем крупные партии, нам перечисляют деньги на расчетный счет.

Участники: Никаких проблем с оплатой нет.

## 8. Покупатели/документация –

## Модератор:

а. Знаете ли вы своих покупателей (местоположение)?

**Участник №3.** Мы работаем с хлопзаводом им.«25 летия Независимости» находящемся в нашем районе Спитамен.

Участник №2. Нашим партнером является тот же завод.

**Участник №1.** Наши покупатели в основном с района Спитамен, Дж Расулов, Деваштич, Шахристан, Мастчох, Б.Гафуров и некоторые южные районы.

Участник №6. Наши покупатели в основном жители нашего района, мы их хорошо знаем.

Участник №4. Покупатели сами нас находят.

(Перекрестная речь)

# Модератор:

b. Ведете ли вы учет/подписываете контракты?

**Участник №1.** Учет ведем, но контрактов не подписываем, так как с нами рассчитываются наличными.

Модератор: А вы учет ведете? Бухгалтерия есть?

Участник №2. Да.

Участник №3. Да, есть бухгалтерия.

Участник №6. Учет ведем и контракты подписываем, Доверенности выдаем.

**Участник №4.** У нас тоже учет ведется, мы тоже Доверенности выдаем, Договора подписывам.

#### Модератор: 5. Бизнес-процессы

с. Проводите ли вы последующие мероприятия с фермерами (по каким вопросам)?

Участники: Да, проводим собрания.

**Участник №4:** Мы ежедневно общаемся со своими фермерами, объясняем когда нужно поливать, какие мероприятия надо проводить в борьбе с сорняками, когда нужно удобрять,

все это находится под моим личным контролем. Так как я сама по специальности агроном, сама за всем слежу, потому что если что то пропустить и не сделать вовремя потом уже поздно будет. Например, в марте месяце мы первый раз поливаем в этот момент прорастают все сорняки, мы распыляем «гербицит», после его распыления все сорняки погибают, и только после этого мы удобряем пшеницу. Если удобрить до уничтожения сорняков, то их корни укрепятся в земле и возьмут в себя большее количество удобрений чем сама пшеница. Участник №1. Наше мероприятие заключается в том, что мы находимся постоянно на связи с фермерами т.е. они знают номера наших телефонов и звонят нам при необходимости, в случае ливневых дождей, болезни коррозией, засухе. Мы консультируем их по телефону, что и как нужно делать. А те хозяйства, которые находятся по близости как я уже говорила, отвозят моего отца на свои поля и он уже на месте консультирует что нужно делать.

**Участник №7.** Мы тоже находимся в постоянном взаимодействии с нашими фермерами. **Модератор:** 

d. Как вы поддерживаете отношения с покупателями (фермерами)?

**Участник №1.** Имеем очень тесные отношения, потому что отец ездит на поля и консультирует фермеров на месте, после того как проанализирует состояние саженцев.

**Участник №7.** Мы заинтересованы в том, чтобы наши покупатели были довольными от приобретенных у нас семян, стремимся к этому.

## Модератор:

е. Что бы вы улучшили?

Шухрат, скажите пожалуйста Вы бы хотели сами непосредственно работать с покупателями? **Участник №2.** Нет, нам удобнее с заводом работать.

Участник №7. Нас устраивает нынешнее положение.

Участник №5. Фермер когда продает свой товар за стоящую цену, за 4-5 сомони например, то начинает еще больше проявлять интерес к свой работе. В первую очередь с покупателями надо наладить хорошие отношения. Как здесь уже отметили не надо обманывать покупателей, один раз обманешь и это распространится на всю округу и можно потерять доверие покупателей.

# Компонент 3. Производственная практика (семеноводство) и устойчивость

#### Модератор:

#### 6. Производственный потенциал –

а. Какой ключевой потенциал у вас уже есть и чего не хватает?

Участник №1. Нам только техники не хватает.

Модератор: На данный момент что у вас есть?

**Участник №1.** Ничего нет, все берем в аренду, культиватор, сеялку, трактор МТЗ 80.

Модератор: А рабочей силы хватает?

Участник №2. Да, людей много у нас.

Модератор: Как с финансами дело обстоит, денежных средств хватает на посев?

**Участник №2.** Кредит берем, на 70 процентов хватает, остальное в кредит. И в основном техники не хватает, мы бы хотели не арендовать технические средства, а иметь свои собственные.

Участник №3. Нам тоже техники не хватает, нужны сеялки, культиватор, тракторы.

Модератор: Хоть какая ни будь техника у вас есть?

**Участник №3**. Есть, но все устаревшее, один день работает, два дня испорченный стоит. Была бы своя техника конечно работа упростилась бы. Трактор МТЗ для пахоты нужен, это помогло бы нам дальше развиваться.

**Участник №4.** У нас тоже нет комбайна, его аренда очень дорого нам обходится. Если у Проекта есть возможность обеспечения техникой мы бы как одно из крупнейших семеноводческих хозяйств Исфаринского района и области попросили бы помочь нам с этим. Для облегчения нашего труда и снижения себестоимости зерна.

**Участник №7.** У нас хлопок собирают вручную это сложно комбайна нет, мы тоже просим с комбайном помочь.

## Модератор:

b. Какие методы были эффективны в прошлом, но более не эффективны?

**Участник №3:** У нас ничего не изменилось, как раньше работали так и сейчас работаем. Только в отношении техники хочу отметить, что современные технические средства работают лучше чем прежние, об этом мы знаем используя арендуемые средства, поэтому и хотим иметь новую техническую базу.

**Модератор:** Гулбахор, по Вашему мнению какие методы были эффективными в прошлом а сейчас не эффективны?

Участник №1. В прошлом вредителей было меньше, сейчас приходится обрабатывать каждую посадку 5-6 раз. Посоветовавшись с агрономами мы узнали, что старые деревья такие как тополь, тутовник являются носителями вредителей они гнездятся в их дупле, и (шира-тадж)\* -тля приходит с их листьев. Мы пригласили специалистов с района, приехала комиссия и осмотрев на месте вынесли Решение Председателя района на основании чего мы вырубили часть этих деревьев. После чего количество вредителей на самом деле уменьшилось. Раньше было меньше вредителей чем сейчас. Обработка требует больших затрат.

Участник №5. В нашем хозяйстве «Чоркух» один председатель как и в прежние времена.

Участник №4. Раньше как сейчас в нашем хозяйстве все были объединены в колхоз, было одно руководство если не ошибаюсь в Исфаринском районе было 12 колхозов и совхозов, сейчас нас осталось 2е хозяйство «Навгилем» животноводческое и мы семеноводческое. Остальные 10 хозяйств разделились на акционеров и выращивают только кукурузу и клевер, то что легко выращивать. Тем самым нарушена инфраструктура, если бы эти 10 хозяйств выращивали к примеру помидоры, заработал бы Консервный завод, раньше мы все в очереди стояли, чтобы наши помидоры приняли. Из за разделения на мелкие хозяйства растеряли всю имевшуюся технику, животных, участки земли. Единое хозяйство это лучше весь полученный урожай находится в одном месте, благодаря этому мы имеем возможность помогать людям. Из своего фонда мы оказываем помощь почти на 300000 сомони, зерном, деньгами, дровами. Мы сохранили полевые станы, технику держимся вместе а другие разошлись кто куда, некоторые взяли землю бросили и уехали в Россию. Отсюда проблемы с водой с дорогой, у людей свои 50 соток за которыми они следят а до остального им дела нет каналы не роют ничего не делают. Было бы лучше объединить хозяйства как раньше, конечно это будет сложно потому что некоторые уже жилые дома построили на выделенных участках, народ привык к такому образу жизни.

**Участник №5.** У нас по сравнению с другими хозяйствами очень мало акционеров, которые бросают свои участки и уезжают на заработки все здесь работают.

**Участник №4.** У нас земли мало на душу населения, поэтому все используют рационально каждый кусок земли.

**Участник №6.** Раньше было лучше конечно, сейчас на каждый гектар по одному председателю. Раньше на 100 гектаров земли хватало 100 литров воды, а сейчас имеется 10 скважин 300 литров воды уже не хватает.

Участник №5. Из за этого разделения у людей большие проблемы с водой.

#### Модератор:

с. Какие возможности, по вашему мнению, вам необходимо укрепить?

Участник №1. В этом году у нас были большие проблемы с водоснабжением. Надо решить эту проблему. Потом мы тоже арендуем трактор МТЗ, для выравнивания и пахоты земли, но главная проблема это водоснабжение. Если решится проблема водоснабжения и сможем вовремя подать минеральные удобрения, то мы будем иметь возможность получения не 50 а 70-80 центнеров урожая с каждого гектара. Урожайность повысится еще на 50 процентов.

Модератор: Шухрат, Вы что думаете по этому поводу?

**Участник №2.** Наши деды работали во время колхозов имели хороших специалистов, сейчас мы учимся у них и стараемся хорошо вести работу.

Участник №1. Хотелось бы добавить, что раньше во время Союза каждой осенью к концу сезона проводили очистку каналов, вручную с помощью лопат и кетменей очищали от ила и грязи. Выносили весь мусор на обочину затем вывозили на прицепе трактора, а сейчас Управление водного хозяйства имеет в своем распоряжении экскаваторы, которые выделены в качестве гуманитарной помощи со стороны организации «Хелветас», я ежегодно заключаю с ними Договор аренды экскаватора, в 2020м году прочистили свыше 10 км канала. Часть земель хозяйства «Нуробод» орошаются из канала Победа хозяйства им. Улджабаева и почти с расстояния 18ти км к нам вода поступает, так как мы находимся в хвостовой части канала, заинтересованы в чистоте и хорошем поступлении воды, поэтому постоянно очищаем засорившиеся участки. Буквально на прошлой неделе мы прочистили все арыки нашего хозяйства с помощью тех же экскаваторов, которые помогают глубже очистить и расширить канал, при ручной очистке как это делалось раньше естественно нельзя было добиться таких результатов.

**Участник №3.** Для укрепления развития нашей сферы нам в основном техническую базу нужно усовершенствовать, спасибо Проекту за оказанную помощь и поддержку до сегодняшнего дня, но и в будущем мы нуждаемся в поддержке с технической стороны, нужен культиватор, сеялка, трактор МТЗ, контейнеры для хранения семян и зерновых.

Участник №1. Для улучшения качества работы нужна практика в процессе своей деятельности мы делимся опытом с хозяйствами «Латиф Муродов», «Чоркух», «Мукаррамов» ну с теми кто находятся недалеко от нас, но было бы лучше если бы была возможность поездки в зарубежные развитые страны, которых мы только в интернете наблюдаем, для обучения, усовершенствования своих знаний, так как они намного опережают нас в развитии.

#### Модератор:

# 7. Управление рисками –

а. Какие риски вы отслеживаете (качество, климат, инфраструктура, вредители, средства производства)?

**Участник №1.** Недалеко от нашего хозяйства есть каналы для селевых потоков, мы их тоже прочищаем в целях предотвращения селевых потоков, которые могут смыть на своём пути наши посевные поля.

Участник №2. Мы ведем борьбу против вредителей таких как пауки, недалеко от нас находится нефтебаза и часто проезжают мимо «Дулан»-ы (грузовой транспорт)\*, поднимая пыль и это увеличивает число пауков, которые начинают вредит росткам хлопка поднявшимся с земли всего на 20 см..

**Участник №1.** На счет вредителей еще хочется добавить, что арендованный нами трактор, вспахивает землю не у одного хозяйства и переносит вредителей с одного поля на другое, таким образом является разносчиком вредителей.

Участники: Да, это верно.

#### Модератор:

b. Как вы ими управляете?

**Участник №1.** Мы просим тракториста, чтобы он хотя бы помыл и прочистил детали своего трактора, но он торопится от одно поля к другому и не успевает уследить за этим.

**Участник №2.** Было бы хорошо каждому хозяйству иметь свой трактор. Аренда трактора требует больших затрат и вдобавок он еще и вредителей разносит.

Участник №4. Управлять климатом мы не сможем конечно, поднимется ветер, град польёт или сель придет, это стихийное бедствие его мы не можем предотвратить. Против вредителей мы принимаем меры, следим за полями и если замечаем что то, сразу начинаем обработку. Если не бороться с ними, то можно и весь урожай потерять. Против болезней таких как коррозия тоже принимаем меры, обрабатываем подходящими ядохимикатами.

#### Модератор:

с. Есть ли у вас план управления рисками?

Участник №2. Для уничтожения вредителей к примеру, распыляем специальные средства, есть препарат (нрзб.) «Амаит»\*, мы покупаем его и распыляем. Вредители могут разнестись в течении одного дня, и мы как только обнаруживаем их сразу начинаем распыление. Все это находится под постоянным контролем у нас.

**Участник №1.** Все используемые препараты мы покупаем заранее и держим в запасе, потому что во время сезона магазины повышают цену на них.

**Участник №3.** Мы тоже закупаем средства ещё зимой, потому что знаем, что все равно без них не обойтись. Пауки появляются в июле, августе месяцах сейчас сезон болезней. Если не уследить в течении одного дня распространится. Поэтому мы заранее подготавливаемся и держим все необходимые препараты в запасе.

Участник №7. Мы тоже ведем борьбу с вредителями, у нас есть агроном он следит за полем и если обнаруживает вредителей, то сразу начинаем обработку ядохимикатами, у нас есть специальный трактор, который распыляет препараты с его помощью обрабатываем, ставим окислитель на хлопок, серой обрабатываем. В общем работаем в этом направлении.

**Модератор:** Низомиддин, расскажите нам об управлении рисками связанными со средствами производства.

**Участник №7.** В нашем хозяйстве есть технические средства оставшиеся с советских времен, мастера по их ремонту тоже есть, но я хочу найти или подготовить молодых специалистов, например трактористов.

## Модератор:

#### 8. Знания –

а. Какие знания у вас есть?

Участник №3. У меня другая специальность не в сельскохозяйственной сфере.

Участник №1. Моя первая специальность педагог, вторая (нрзб.) сельхоз, уже более 17 ти лет являюсь руководителем Дехканского хозяйства. Первые 8 лет мы выращивали хлопок в последствии стали зерноводческим хозяйством. Я выросла можно сказать на полях, так как с детства помогала родителям собирать хлопок.

Модератор: b. Какие знания вам нужны?

Участник №3. Мне нужны знания в сфере агрономии.

Участник №1. Было бы хорошо если бы вы разные семинары организовывали. А еще нужно поехать в развитые страны перенять их опыт и внедрить у нас. Я участвовала на одном семинаре, где было сказано, что в Израиле получают 570 тонн помидоров с одного гектара мы были очень сильно удивлены, потому что мы на такое не способны, поэтому хотелось бы поучиться у них.

## Модератор:

b. Как вы повышаете уровень своих знаний?

Участник №1. Пользуюсь интернетом, ищу нужную информацию, потом каждый раз когда бываю в Министерстве на собраниях, спрашиваю что нового, есть какие нибудь новые издания о производстве пшеницы? Они там уже привыкли к этому сразу предлагают мне материалы. Я объязательно забираю с собой эти издания касающиеся моей сферы деятельности, семеноводчества пшеницы. Когда приглашают нас на семинары по темам Садоводства, зерноводства и других, тоже раздают книги и брошюры я их читаю и использую на практике советы, приведенные в них.

Плюс к этому у нас есть свой специалист, наш агроном, кроме этого мы сотрудничаем с профессором Валиевым Абдумаликом я часто бываю у него на работе и он приезжает к нам консультирует, что нужно сделать. По вотсапу мы отправляем ему фото советуемся.

Модератор: Шухрат, у Вас какое образование?

**Участник №2.** По образованию я экономист, тоже согласен с предложением, чтобы побольше обучающих семинаров организовывали.

**Участник №6.** Я по образованию бухгалтер, но еще участвую на тематических семинарах, которые тоже помогают нам приобрести необходимые знания.

Участник №4. У меня высшее образование по специальности я агроном, раньше при союзе нас приглашали на курсы повышения квалификации мы там обучались. В последние 31 год моей работы меня еще не разу не приглашали на такие курсы. Это должно быть, потому что сейчас каждый день что то новое внедряется, появляется. На семинарах участвуем конечно, в интернете находим информацию, но все же курсы повышения квалификации должны быть, потому что всё приобретается на практике, теория это одно а на практике все иначе.

## Модератор:

## 9. Партнерство –

а. Вы сотрудничали с кем-либо из производителей семян/институтов?

**Участник №3.** С владельцами технических средств сотрудничаем, арендуем у них технику, чтобы перевезти семена хлопка нужен грузовик Портер, прицеп. Была бы своя техника нам легче было бы конечно.

**Участник №7.** Мы сотрудничаем с заводом составляем Договор и учитывая наш урожай хлопка сдаем им, после отделения волокна от семян мы продаем семена соседним хозяйствам.

Участник №4. Мы сотрудничаем с Институтом растениеводства, в будущем хочется побольше сотрудничать с учёными, знакомиться с их новыми разработками, которые разрабатываются у нас в Таджикистане. С Института растениеводства к нам приезжают, консультируют нас. С хозяйством «Нуробод» мы сотрудничаем, надо поддерживать сотрудничество, потому что узнаёшь что то новое, делишься практикой это пойдет только на пользу.

#### Модератор:

b. Какие виды партнерства вы поддерживаете? Почему?

Участник №1. Что касается партнерства я хочу предложить такой вариант, например в этом году я скосила 15 гектаров пшеницы, 1 гектар косят за 1000 сомони комбайнеры, в нашем районе нет ни одного нового комбайна все приезжают с района Деваштич и других районов и работают за арендную плату, поэтому если мы не очень крупные хозяйства занимающиеся зерноводчеством, придем к такому соглашению и приобретем один комбайн на всех, то не будем больше платить за его аренду. Такие крупные хозяйства как «Спитамен Текстайлз» имеют свою технику и она им самим нужна. Вот к такому роду партнерства мы готовы. Насколько я знаю хозяйство «Саидкурган» производят и хлопок и зерновые мы могли бы стать партнерами с ними.

#### Модератор:

#### 10. Устойчивость –

а. Можете ли вы высказать, что ваш бизнес по производству семян устойчив? Почему?

Участники: Устойчив

**Участник №3.** Согласно выдающихся сертификатов на сегодняшний день поступают хорошие высококачественные семена, производя их мы сможем устойчиво держатся в нашей сфере.

Модератор: Гулбахор, Вы можете сказать, что ваш бизнес устойчив?

Участник №1. Конечно, потому что пшеница это хлеб, а без хлеба нет жизни, люди не смогут прожить без хлеба. Фермеры покупают у нас зерно, сеют и какую то часть оставляют на семена, но все оставшееся зерно уходит на производство муки и остальных изделий. Сколько раз в день мы употребляем хлеб? Без хлеба не будет жизни, поэтому он устойчив, хлеб нужен всегда и всем.

Участник №4. Наше хозяйство стало семеноводческим начиная с 2014 года, 8-9 лет уже в начале были трудности мы не могли продать свои семена, не было покупателей, уже четвертый год я руковожу хозяйством проблем нет, семена продаются, покупатели спрашивают мы обеспечиваем их хорошими семенами они сажают, получают хороший урожай и возвращаются вновь. За время моего руководства хозяйством еще не было случая, чтобы семена оставались продается все покупают. Семеноводческим хозяйствам нужна поддержка в виде льгот.

## Модератор:

b. Что было самой большой проблемой при размножении семян?

**Участник №1.** Мы почти не имеем никаких проблем, потому что имеем многолетний опыт. **Участники:** Нет, проблем

Участник №7. У нас самой большой проблемой в этом году, была проблема с водоснабжением, погода была очень жаркой. Потом когда мы только закончили посадку хлопка, погода испортилась и пошел град нам пришлось пересадить около 50ти тонн хлопка, израсходовали 200000 сомони, в этом году из за жаркой погоды началась засуха, трансформаторы отключались и почти месяцами у нас электричества не было, насосы не работали не было возможности поливать землю.

Участник №4. В этом году у всех были проблемы с водой в нашей Согдийской области в начале весны в реках упал уровень воды. Но во всяком случае мы справились с этой проблемой, составили график полива по бригадам. Мы орошаемся из реки Исфара, которая притекает из Киргизии. Сейчас уровень воды хороший, до мая месяца не было, вода прибыла после 25го мая. У нас договоренность с соседним государством с Киргизией, мы им воду даем, они нам дают из озера Баткен 3 куба воды. Если мы им воду не дадим, они нам перекроют и вот таким образом мы водоснабжаем друг друга на основе заключенного Соглашения.

# Модератор:

с. Что помогло бы повысить устойчивость?

Участник №3. Сотрудничество, поддержка друг друга.

**Участник №4.** Устойчивость могут повысить качественные семена, говорят нужна вода, солнце, хорошая погода, но от семян много чего зависит. Есть семена дающие 3 тонны с гектара, а есть которые дают 7 тонн, что лучше? Конечно, нам выгодно работать с качественными урожайными семенами.

**Участник №6.** Для нас устойчивость, это повышение цен на семена, если будет хорошая цена бизнес станет устойчивым.

# Компонент 4. Административный процесс и устойчивое развитие?

# 6. Стратегия –

#### Модератор:

а. Есть ли у вас стратегия?

Участник №2. Повысить свой потенциал.

Участник №4. Мы проводим повторный посев, на место убранной пшеницы сажаем картошку, помидоры и кукурузу, потому что мы должны соблюдать срок от одного посева до другого, потому что это играет немаловажную роль. Например, в прошлом году 29 сентября у меня освободилось поле и я сказала нужно срочно посеять, и представляете мы получили 112 центнеров урожая. Потому что рано посадили, пшеница успела хорошо прорасти, урожайность пшеницы зависит от хорошего прорастания семян. Когда с одного семени прорастает один росток, это неправильно из одного семени должно прорасти от 5 до 10 ростков, только тогда мы выручим хороший урожай. Если мы своевременно посеем семена на заранее подготовленное орошенное поле они успеют прорасти в срок, укрепится и будут готовы к зимовке.

Почему мы часто не успеваем засеять в срок, потому что нам не хватает техники, в моем хозяйстве имеется 3 трактора МТЗ, перед тем как посеять пшеницу я сначала должна собрать силос, для этого нужен силосоуборочный комбайн, которого у нас нет, я его арендую, убираю силос, вспахиваю землю, выравниваю на подготовку поля уходит время. Поэтому планирую купить силосоуборочный комбайн, если будет свой под рукой я успею в срок завершить свои дела, кроме того соберу качественный силос для корма своих животных, земля быстрее освободится и я быстрее смогу засеять. Если я посею в период с 25 сентября до 25 октября могу гарантировать, что сберегу урожай от заморозков и получу от 50 до 70 центнеров пшеницы с каждого гектара.

Чтобы своевременно успеть засеять поле я днем и ночью работаю, прошу частных владельцев техники помочь мне с арендой их техники. Все это ради того, чтобы пшеница успела прорасти, прорастет будет хороший урожай, не успеет прорасти всё, не будет урожая. Поэтому стремлюсь повысить уровень дохода и купить комбайн, силосоуборочную машину. Наша работа как цепная реакция, чтобы добиться чего то надо сделать что то. У меня не 1000 или 2000 гектаров, а всего 285 гектаров земли, но на ней выращиваем помимо пшеницы картошку, силос, клевер, помидоры, кукурузу всё это надо вовремя собрать, чтобы освободить землю, для этого я привлекаю всю имеющуюся технику. В прошлом сезоне я купила в Агролизинге 1 картофелесажалку и 1 картофелеуборщик, для продвижения работы. За 4 года своей работы я купила 1 трактор МТЗ 82, с помощью фонда Агахана в сотрудничестве с ними построили 1 склад для хранения 500 тонн картофеля, 1 миникомбайн купила. Работа идет, но нужно еще больше технических средств, зерноуборочный комбайн нужен. При нынешнем положении я не успеваю вовремя засеять. Хочу работать одновременно во всех направлениях работать, чтобы в течении 1 определенного месяца закончить посев.

Модератор: Спасибо, здоровья Вам. Низомиддин, расскажите нам о своей стратегии.

**Участник №6.** Мы тоже хотим улучшить свою техническую оснащенность, нашей зарплатой является хлопок, мы с людьми работой, нам не хватает людей для сбора урожая хлопка.

**Участник №7.** Мы хотим приобрести хлопкоуборочный комбайн, но мне кажется у нас в Таджикистане нет такого.

Участник №6. Есть но дорого стоит.

Модератор:

b. Как вы определяете и отслеживаете свои годовые/долгосрочные планы?

**Участник №1.** У нас есть годовой план, согласно ему мы стараемся выполнять все свои объязательства в срок. Потому что фермерство зависит от сроков, если мы не выполним работу в срок, то потеряем благоприятный момент и уже после утраты не будет смысла тратиться и трудиться. Поэтому стараемся уложиться в срок, чтобы смогли получить желаемый результат урожая.

Модератор: с. Что вы делаете для решения этих проблем?

Участники: Работаем, трудимся.

Участник №7. Работаем, стараемся увеличить число работников, постоянно следим за состоянием саженцев, наши агрономы постоянно наблюдают и ведут записи каждый день, принимают необходимые меры, где нужно обработать, куда подать удобрения. У нас 100 гектаров хлопка за всем уследить одновременно невозможно, но стараемся успеть. Урожайность повысилась по сравнению с прошлым периодом.

## Модератор:

# 7. Персонал и потенциал –

а. Кто работает, сколько человек, как происходит найм (отбор), есть ли текучесть кадров?

**Участник №3.** У нас работают саркоры\* мы их так называем, это те кто поливными работами занимаются их 3 человека все они люди с большим опытом очень хорошо знают свою работу.

Участник №2. У меня 20 работников.

**Участник №1.** У нас работают, председатель, бригадир, механизатор, повар, пастух, охранник, 3 поливных работника остальные рабочие. У нас иногда бывает, что при необходимости нанимаем сезонных рабочих, но это бывает редко в основном работают наши постоянные рабочие.

**Участник №7.** У нас более 100 человек акционеров, 50 из них работают постоянно, на арендованных землях. 22 человека постоянных сотрудников председатель, мелиораторы, тракторист, бухгалтер, агроном все работают давно. В 2009м году колхоз был расформирован и с тех пор они работают.

Участник №4. С кадровым обеспечением у нас очень большие проблемы, молодёжь в отличии от других профессий очень редко идут в направление сельского хозяйства. Я ходила в школы, разговаривала с родителями учащихся, предлагала им если есть желающие учиться в направлении агрономии, экономики, бухгалтерии, то пожалуйста обращайтесь мы поможем с оплатой за обучение. Я даже согласна, оплатить учёбу на Договорной основе, но пока не нашлось желающих. Сейчас если мы уйдем, то на наше место должна же придти молодёжь, я тоже если смогу то наверное еще 10 лет смогу отработать, развитие не может стоять на месте, отсутствие кадров это очень большая проблема.

В нашем Правлении работает 21 человек почти все люди пенсионного возраста, я председатель, бухгалтера, председатель профсоюза, председатель следственного комитета, отдел кадров. Если к нам придут кадры мы с удовольствием примем.

Участник №6. Мелиораторов и трактористов сейчас не хватает.

**Участник №4.** У меня почти все трактористы люди пенсионного возраста, 1,2 помоложе остальные все старики с длинной бородой, работают у меня по Договору, просто другого выхода у меня нет. В Правлении то же самое старики сидят за компьютерами и работают.

Участник №5. Кадров нет.

Участник №6. Когда предлагаю работу молодым и говорю приходи учись, я подготовлю тебя, сразу задает вопрос сколько платить будете? Я отвечаю, что сама получаю 1200 сомони, тебе буду платить 800 сомони. Сразу отказывается, говорит я не буду работать за такую зарплату. Это очень серьёзная проблема, что станет в будущем? Если уйдут старики, которые сейчас у меня работают, я не знаю дальше кто будет работать на их месте?

#### Модератор:

**b.** Каковы основные проблемы в области управления персоналом?

Участник №3. С этим у нас нет проблем.

Участник №2. Все хорошо, никаких проблем нет.

**Участник №1.** В общей сложности с этим проблем нет, но иногда бывает, что уезжают в Россию, но потом обратно возвращаются. Редко но бывает текучесть кадров.

Участник №7. У нас с этим все в порядке. Все работают, всё хорошо.

#### Модератор:

b. Что вы делаете для решения этих проблем?

Участник №4. Мы обратились в отдел занятости населения с просьбой, что если кто ни будь будет спрашивать о работе агронома, инженера или других мы всех примем. Дадим льготы, если ездить далеко оплатим за проезд, лишь бы работали. Но сейчас нет кадров с высшим образованием особенно. Мы сейчас работаем с имеющимися у нас людьми, но в будущем нам объязательно нужны молодые кадры без них очень тяжело.

## Модератор:

## 8. Учет и документация –

а. Какую информацию вы отслеживаете на регулярной основе (акцент на оперативных данных, а не на финансовых)? Насколько это сложно/проблематично (удобрения, пестициды, вода, урожайность, коэффициент использования полей?

**Участник №1.** Меня чаще всего волнует проблема водоснабжения, затем минеральные удобрения. В прошлом году давали по 300 кг минеральных удобрений в этом году будет хорошо если увеличат.

Участник №7. Если даже будет вода в канале или в реке она до нас не доходит, может придти один раз в год или в несколько месяцев, если народ насытится то уже большое дело. Мы орошаем насосами из скважины выкачиваем воду, и находимся в большой зависимости от электричества. В самый нужный момент отключают свет, именно когда нужно срочно поливать отключают, у нас нет других источников воды, кроме скважин. 1000 гектаров земли орошаются насосами, для нас главное, чтобы не отключали свет. Отключают от 2 до 4 часов в сезон полива, когда обращаемся объясняют тем, что перегреваются трансформаторы, они устаревшие с союзных времен стоят. Если разрешится эта проблема, других не будет.

Участник №4. Мы заключаем Договор с управлением водного хозяйства нашего района, нам объясняют, что вода бесплатная а обслуживание платное. Бывают случаются аварии, каналы забиваются илом и грязью, в таких случаях мы договариваемся с соседями, потому что вода через их хозяйства тоже протекает, поэтому проводим очистительные и другие работы, согласовав эти действия с ними. Трудности есть конечно, работы без трудностей не бывает. Мы используем земли рационально, по поручению Руководства области мы проводим повторные посевные работы после уборки урожая пшеницы. Климат нашего района прохладнее, чем температура воздуха в Исфаре они собрали свой урожай почти на 20 дней раньше нас, а требуют всех одновременно сажать. Недавно к нам приезжал Председатель области и положил начало посадки редьки и репы. Мы платим за воду ежегодно около 158000 сомони, я бы предложила, чтобы каждое хозяйство своими силами устраняло проблемы например по очистке каналов и другое, чтобы мы не были зависимы от управления водного хозяйства. Все обслуживание мы и так сами проводим, а им предоставляем Акт проведенных мероприятий. Они не могут нас обслуживать, предоставляют только 1 трактор, который мы сами заправляем горючим. Все каналы мы сами расчищаем все проблемы сами устраняем, они не могут оперативно работать. Поэтому хотелось бы иметь возможности быть независимыми от них. Они приходят к нам с Актом, что вы давали заявку на проведение следующих мероприятий, за 7 месяцев нам пришлось заплатить почти 160000 сомони.

## Модератор:

b. Перед кем вы отчитываетесь? (объясните подробно)

**Участник №1.** Перед Управлением статистики, налоговой инспекцией, пенсионным фондом и Министерством сельского хозяйства.

Участник №6. В статистику, налоговую, в пенсионный фонд.

Участник №4. Мы тоже все отчеты сдаем.

Модератор: Как часто вы сдаете отчеты?

Участники: Каждые три месяца сдаем баланс.

# Модератор:

с. В какой форме вы отчитываетесь (на бумаге или в электронном виде)? (объясните процесс)

Участник №1. В обоих формах и на бумаге и в электронном виде.

Участник №2. Сейчас так стали принимать и на бумаге и в электронном виде.

Участник №4. Некоторые в электронном виде, некоторые на бумаге.

**Участник** №6. Мы тоже в обоих формах сдаем, статистика недавно перешла на электронную, а в Налоговую уже 2й год в электронном виде сдаем.

Модератор: Объясните процесс.

**Участник №1.** Бухгалтер подготавливает и сдает отчеты, он спрашивает у нас, сколько посеяли, сколько выручили? Мы говорим, он подсчитывает.

## Модератор:

d. Где вы ведете учет/храните данные?

Участник №1. У нас в хозяйстве есть кабинет, там и хранится вся документация.

Участник №6. В конторе хозяйства.

# Модератор:

е. Как бы вы улучшили ведение учета?

Модератор: Какие у Вас предложения по улучшению ведения учета?

Участник №3: Нас устраивает нынешнее положение.

**Участник №6.** Будет лучше если все в электронном виде будет, меньше бумажной волокиты станет.

**Участник №5.** Как уже отметили не хватает кадров, нам нужны молодые кадры, которые будут работать в современном стиле.

Участник №4. Будет лучше если перейдем на электронную форму, но нужны специалисты.

Модератор: 4. Устойчивость –

а. Вы можете сказать, что ваша организация устойчива (сильна)? Почему?

Участник №3. Да.

Участник №6. Пока есть земля и люди, которые работают на ней мы сильны.

#### Модератор:

**b**. С какими основными проблемами сталкивается организация?

Участник №6. Проблемы с водой, с электричеством, с финансами.

Участник №3. С проблемой водоснабжения.

Участник №2. В этом году у всех проблема с водой.

**Модератор: с.** Что вы могли бы сделать, чтобы помочь вашему хозяйству стать более устойчивым?

**Участник №3.** Если будем обеспечены водой, техникой и будем хорошо трудится станем устойчивее конечно.

Участник №1. Мы сначала сеем пшеницу, потом при повторном посеве сажаем овощи и корм для животных. В прошлом году посадили овощи на 6ти гектарах из них 3 гектара моркови. Мы её закапываем там же на месте, потом в начале весны откапываем и продаем. Из за того, что прошлая зима была холодная до -25, -30 градусов ночью, когда весной мы откопали нашу морковь она вся была испорчена. Мы понесли большие потери, если бы у нас были холодильные камеры, то смогли бы уберечь наш урожай и обеспечить ранней весной жителей нашего района свежей морковью по доступной цене.

Участник №6. Надо увеличить центнеры.

## (Перекрестная речь)

**Участники:** Чтобы стать устойчивее нужны компетентные кадры. Нужна самостоятельность.

# 9. Финансы и соответствие -

#### Модератор:

а. Как вы определяете/вычисляете прибыльность вашего семеноводческого хозяйства?

Участник №3. Высчитываем приход, расход и остаток.

Участник №4. Экономисты и бухгалтера подсчитывают, что себестоимость произведенной в этом году пшеницы составила, 1 сомони 60 дирамов например, в прошлом сезоне подсчитали, что прибыль нашего хозяйства составила 440000 сомони, задолжностей перед налоговыми органами, за электричество и какими либо другими мы не имеем, то есть долгов у нас нет. Мы управляем сами собой и еще имеем прибыль, плюс к этому покупаем технику.

Участник № 6. Вычисляем все расходы и остаток покажет на прибыльность.

## Модератор:

b. Насколько сложна/проблемна для вас финансовая отчетность?

Участник №2. Для меня не сложно.

Участник №6. Не сложно

Участник №4. У нас есть бухгалтер, который составляет отчеты.

Участник №6. Сейчас нет никаких сложностей в плане сдачи отчетов.

Участники: Бухгалтера составляют и сдают отчеты.

## Модератор:

с. Кто/как часто вас проверяет/аудирует?

Участник №1. Один раз в год к нам приезжают аудиторы с района.

Участник №4. Я не хочу, чтобы нас так часто проверяли буквально на днях приезжали из Управления Коррупции, другие тоже приезжают, не надо нас так строго контролировать. Действовал мораторий на проверки, нам дали время, чтобы чуть- чуть отдышаться, но к сожалению он закончился и приехали к нам из Управления коррупции, проверяли нас, не прошло и месяца приехали из Отдела безопасности семян, не успела их проводить приехали из отдела Экологии на проверку говорят. Я спросила дадите нам время, чтобы отдышаться или нет? Мы производители, от нас зависит сытость народа, оставьте нас в покое, дайте поработать. Если мы будем бегать за каждым из вас, работу кто будет делать? Всё это лишняя нервотрепка, вот не успела я отъехать до вас как позвонили и говорят, что приехали скотину проверять. Как говорит наш уважаемый Президент, не мешайте фермерам работать! Не надо фермеров все время контролировать они сами знают, что делать, когда и что нужно сеять или сажать. Пусть дадут немного свободы фермерам! Они должны работать, должны вырастить урожай! Приезжают и начинают нервы трепать, то найди, это найди, дай тот документ!

**Участник №5.** В самый разгар сезона приехали из Коррупции, вызвали всех бригадиров в контору и сидят, отрывая от работы.

Участник №4. Он приехали на основании Плана проверок, но в любом случае, было бы лучше если увеличат сроки проверок, например 1 раз в год или в 5 лет один раз. Или пусть вновь объявят мораторий, во время Пандемии коронавируса весь мир застыл, но сельское хозяйство не прекратило работу и народ был сыт, это все благодаря нашему непосильному труду произошло. А, теперь пусть дадут немного свободы фермерам. В фермерстве по моему мнению очень мало коррупционных сторон, лично я как руководитель постоянно думаю о том, как бы всё успеть в срок, считаю ох, уже 10е августа, 1го сентября я должна убрать силос и быстрее подготовить почву, для посева. Все эти проверки оказывают отрицательное влияние на нашу работу, это надо как то донести до Высшего Руководства, чтобы урегулировать сложившуюся обстановку.

На счет налоговой системы тоже хочу отметить, что наше хозяйство например, имеет предоплату за налоги, я сама не бухгалтер, но насколько мне известно так не должно быть, нельзя вносить предоплату. Надо как то урегулировать эту систему и оставить в покое фермеров, потому что от них только польза.

Участник №6. В течении года нас еще никто не проверял.

# Модератор:

d. Как вы справляетесь с бременем финансовой отчетности? Как можно улучшить этот процесс?

Участник №6. Справляюсь нормально, ничего сложного нет.

Участник №4. У нас составляют отчеты бухгалтера, но я сама контролирую.

Участник №6. Процесс можно улучшить переведя все на электронную систему.

## Модератор:

## 10. Существующая инфраструктура потенциал –

а. Какой инфраструктурой (помещениями/лабораториями/оборудованием) вы располагаете?

**Участник №3.** У нас есть устаревшее оборудование, которое пришло в негодность. Есть аппарат для проращивания семян стоит в нерабочем состоянии.

Участник №6. У нас нет лаборатории.

Участник №4. У нас тоже нет лаборатории и оборудования.

Участник №2. Нужно новое оборудование, лаборатория.

**Участник №1.** Хотя бы в районе должна быть лаборатория, всем приходится ездить в областной центр.

Участник №4. В каждом районе должна быть своя лаборатория.

Участник №6. Для одного хозяйства будет сложно содержать лабораторию.

Участник №4. Речь не об одном хозяйстве, а о районе сейчас нам приходится по два раза ездить в областной центр, чтобы получить Сертификат один раз привозим образцы, потом приезжаем за ответом, районный центр нам ближе, удобнее было бы. Целесообразно проводить анализы почвы, чтобы знать чего в ней не хватает, чего много, это необходимые для нашей работы вещи.

**Модератор: b.** Какая инфраструктура может помочь вам лучше управлять семеноводческим хозяйством?

Участники: Самостоятельность должна быть прежде всего, Самоуправление.

#### Модератор:

b. Есть ли у вас компьютеры/интернет?

Участник №3. Нет.

**Участник №1.** У нас есть компьютер, но очень старый. Интернета нет, в поле даже связи нет.

Участник №6. Да, есть.

Участник №4. Да.

Модератор:

Наша дискуссия подходит к концу.

Нет ли желающих что-то дополнить по этой теме?

Участник №6. Нет, всё понятно.

**Участник №4.** Я хочу еще раз подчеркнуть, что фермерам нужна самостоятельность, нужна поддержка, от нас зависит изобилие дастархана нашего народа, зависит обеспечение народа продуктами питания. Пусть объявят мораторий или хотя бы уменьшат количество разных

проверок, дадут нам свободное пространство для работы. Пусть немного помогут с техническим обеспечением, семенами помогли, спасибо за это мы благодарны. Если Проект имеет возможность помочь техникой мы просим их об этом.

Участник №7. Мы просим помочь нам с электроснабжением, и на счет проверок я тоже хочу сказать, чтобы уменьшили их количество, к нам тоже было время когда 5 раз в течении одного месяца приходили. Мы в свою очередь тоже не будем сидеть сложа руки, будем продолжать работать во благо народа, сейчас в нашем хозяйстве 100 человек обеспечивают свои семьи.

**Участник №5.** Спасибо вам за то, что поинтересовались проблемами фермеров и выслушали нас.

Участник №1: Мы хотим выразить свою благодарность от имени всех семеноводческих хозяйств района Спитамен, мы очень рады, что организован такой Проект по поддержке сельского хозяйства лично я работая уже 15 лет говорю, что впервые оказана нам такая помощь, выделенные нам семена действительно имеют очень хорошее качество, дали хороший урожай если бы не проблемы с водоснабжением, то получили бы еще больше урожая. У нас есть потенциал получения до 70 центнеров и помощь с удобрениями была своевременной мы очень рады и благодарны за это. В будущем мы настроены на плодотворное сотрудничество.

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

Исполнитель:	Севара	Ашрапова
--------------	--------	----------

## Гайд по ФГД для семеноводческих хозяйств

Привет! Меня зовут\_\_\_\_\_\_\_. Я работаю в местной исследовательской фирме М-Vector. Мы не политическая организация и полностью независимы. В настоящее время в сотрудничестве с Всемирным банком и Центром управления проектами мы проводим исследование дехканских хозяйств в рамках проекта «Повышение устойчивости сельскохозяйственного сектора Таджикистана». Проект направлен на поддержку правительства Таджикистана в успешном переходе к устойчивой, более продуктивной, устойчивой к изменению климата и инклюзивной модели сельскохозяйственного сектора. Мы хотели бы обсудить несколько вопросов по этому поводу. Ваше участие является добровольным. Мы гарантируем вам абсолютную конфиденциальность и анонимность ваших ответов. Обсуждение продлится не более 2 часов. Если у вас есть какие-либо вопросы или комментарии относительно этого исследования или нашего обсуждения, вы можете позвонить в наш офис в Душанбе по телефону (+992)44 600 63 43/53.

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

Вступительная часть

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

ФΓ	Дс				
Per	ион				
Обл	ласть				
Me	сто положения				
Уча	астники				
ΦИ	0		Возраст	Должность	Номер телефона
1	Холов Шавкат		49	Директор К/т «Самир С»	903444222
2	Абдуллоев Саид	чафар	43	Стансияи тачрибавии Файзобод АИКТ	005446970
3	Долизода Хамдам		66	Директор Д/Х «Шодлик- 2006»	933255156
4	Шарифзода Ином		37	Директор КВД тухмипарварии ба номи А. Назиров	933395559
5					
6					
7					
8					
9					
10					
Mo	дератор				
Фа	милия и имя				
Дат		09 /08	/ 2023 (за	полняется в виде цифр)	

Модератор, пожалуйста обратите внимание на следующие моменты:

- g. объясните цель и структуру дискуссии (каждый участник должен ответить на каждый вопрос (или согласиться с одним и тем же ответом), описать историю (ситуацию));
- h. Уточните у каждого участника его профиль.
- i. Ключевые вопросы на которые вы должны получить ответ от участников ФГД:
  - 9. Опишите текущий процесс <u>покупки семян</u> для нужд вашего семеноводческого хозяйства и расскажите об эффективных практиках и основных проблемах.
  - 10. Опишите текущий процесс *продажи семян* и расскажите об эффективных практиках и основных проблемах.
  - 11. Опишите практику <u>производства семян</u> и расскажите об основных проблемах, с которыми сталкиваетесь в настоящее время или можете столкнуться в будущем.
  - 12. Опишите существующие <u>административные вопросы</u> и расскажите об основных проблемах, с которыми сталкиваетесь в настоящее время или можете столкнуться в будущем.

Итак, приступим к нашему обсуждению.

# Компонент 1. Понимание практики и проблем, связанных с закупкой семян

Помятка модератору! Цель: Описать четкий процесс закупки семян семеноводческими хозяйствами и понять, почему принята именно такая практика (уточнить с помощью следующего вопроса).

3. Не могли бы вы описать в долях, сколько семян вы покупаете/ сажаете/ оставляете для следующего урожая/ продаете в качестве семян/ продаете в качестве корма (см. пример ниже).

Покупка (в	Посадка	Общее	Продажа	Продажа в	Сохранение
тоннах)		количество	В	качестве	для
		семян	качестве	корма	следующего
			семян (в		посевного
			тоннах)		сезона (в
					тоннах)
Респонд 1.	1.60	4 тонн	1.50 тонн	800	2 тонна
1. 60 тонна	тонн		45-50%	КГ	(50 %)
семян	100%			20%	
хлопчатник					

Репонд 2	440 кг	3 тонна	1,8 -2	20-25%	600 кг
440 кг	100%		тонна 55-		20%
семян			60%		
пщеницы					
Респ 3	18 тонн	180-200 тонн	90-100	18- 20 тонн	50-40 тонн
18 тонн	100%		тонн	15-20%	(25%)
семян			55%		
картофеля					
Респонд 4	2, тонна	45 тонна	23 тонн	9-10 тонн	4-тонна
2 т,200кг	200 кг		65%	25%	10%
семян	100%			(25/40)	
пшеница					

Респондент -1 Холов Шавкат директор кооператива семеноводства в районе Турсунзаде

Респондент - 2 Абдулоев Саидчафар. Район Файзабад.

Респодент - ЗШарифзода Ином район Файзабад

Респодент - 4 Долизода Хамдам район Турсунзода

## Компонент 2. Понимание практики и проблем, связанных с продажей семян

Помятка модератору! Цель: Получить представление о процессе продажи семян семеноводческими хозяйствами и о связанных с ним проблемах.

Модератор: Опишите текущий процесс покупки семян для нужд вашего семеноводческого хозяйства и расскажите об эффективных практиках и основных проблемах.

Респондент 1. Дело в том, что продажа семян является основной функцией в нашей работе. До продажи семян мы проходим несколько этапов. В начале мы должны предложить и качественный и гарантированный товар. Над этим мы работаем. Сегодня благодаря нашему правительству нас подержали в этой сфере на данный момент семеноводство имеет успехи. Мы получая семена, даже не платили за транспортные расходы нас в этом году хорошо подержали. Так же подержали с минералами для удобрения.

Респондент 3. Да, на самом деле, нас в этом году хорошо подержали. Государства обеспечил нас качественными семенами. Семена были распределены в нашем районе по местным регионам, даже учитывались тонкости региональных и местных почв земли. Но, я думаю, что это поддержка продлится не долго обычно нас дехкан оставляют на едине с нашими проблемами. Я имею в виду семена картошки имеют свою особенность, дело в том что картошку после двух лет не возможно использовать на семена в отличая от других семян в сельском хозяйстве.

Модератор: Мне бы хотелось поговорить сейчас о подковке семян. Что вы делаете в рамках процесса "подготовки" семян?

Респондент 1. Сначала готовят почву земли по региональным особенностям, я имею в виду какие семена походят по климату и почве земли. Каждая территория земля имеет свой химический состав. Поэтому в начале нужно пройти лабораторию. Таже перед подготовкой нужно учитывать время посева семян. Дело в том, что у нас была проблема нам дали семена хлопка которые мы должны были посадить позже на 15-20 дней. Мы посадили хлопок немного раньше. Дело в том что в сельском хозяйстве особенно в семеноводстве для качественных семян каждый элемент важен. Если мы не будем соблюдать правила и технологию подготовки и посева есть риск, что у нас будут не качественные семена. Нас фирма в этом году обеспечила семенами холопка, но они не сказали время посева. Мы каждый раз работали с семенами ПОТНОВ, а фирма нам принесла оголённые семена. Оголённые семена хлопка имею время и точный посев. Мы ошиблись и нарушили время посева. Специалисты, которые нас обеспечивали с семенами этого хлопка не сказали точное время посева. Так как у нас не было опыта с этим сортом хлопка мы посадили семена по привычке. Когда агротехник пришел и выяснил, что хлопок, который мы посадили, вырастет меньше как полагается. Другими словами, растений должно было быть больше, но всходов было меньше. Почва земли была холодной и многие семена сгнили и следовательно это

привело к сокращению посевов хлопчатника. Нам дали качественные семена, но не учли, что нужно еще объяснять технологию посева. Мы раньше не работали с оголёнными семенами хлопка. У нас были потери на 30- 50%. То есть результат нашей работы исполнились примерно на 55% -60%.

Респондент 3. Я работаю в государственном совхозе занимаюсь картофелеводством. Так как организация является государственным нам дали 18 тонн семян картошки для совхоза и домохозяйств. Урожай был отличным. Для этого нужно учитывать глубину посадки семян, но для этого нам не хватает техники, то есть современной техники, так как для глубины посадки нужно учесть насколько сантиметров нужно посадить картошку. То есть в начале нужно подготовить вспашку землю на 30 -40 см. глубины для этого нужна хорошая техника. У нас в совхозе всего две техники одну технику совхоз купил за счет лизинга. Было бы хорошо если нас обеспечили бы техникой.

Респондент 4. Надо отметить, что культивация и региональная адаптация семян надо тоже учесть. Сначала ученные проводят несколько лет научные исследование в Институтах потом рекомендуют нам. Но есть одно, «НО» многие ученые не учитывают тонкости региона. Я несколько раз сказал и предложил что надо создать карту почвы земли. Именно это карта станет нам шпаргалкой для дальнейших дел. В прошлом году я из своего участка получил 65-70 центнеров зерна. Тот же сорт посадил наш знакомый в другой территории Регара урожай значительно был меньше. Ученые пришли сказали что это почва земли не обуславливает для посева зерна этого сорта, после лаборатории дехкану дали несколько рекомендаций и наименование тех растений которые могут дать хороший урожай на этой земле. Я просто думаю почему наши ученые предварительно не говорят это. Дехканин что бы это узнать потерял почти год. Моя просьба о том, что передайте ученым чтобы они создали карту земли чтобы нам дехканам было легче ориентироваться и знать свои потенциалы ресурсов.

## Модератор. Карта земли может облегчить вашу работу?

Респондент 3. Я вот по практике говорю, что один и тот же сорт картошки растет везде по разному. Например, картошка имеет несколько сортов, если подобрать сорт которых подходит к составу земли может облегчить нам задачу. Мы уже будем знать, что на этой земле будет лучше расти. В направлении бахчеводства, пшеница или садоводства это очень важно.

Респондент 2 Когда я был в Японии там сельсхозяйственики уже знают что посадить в той или иной земле. Есть сельское хозяйство которое, по десятки лет одни и те же семена. Это потому что они уже знают культуру выращивания этих семян. Значить эти сорта семян больше подходят к этой земле. Я когда там был там все уже налажено до мелочей. Земледелец

только работает и берет плоды своего труда. Конечно в сельском хозяйстве есть риски которые бывают не предсказуемые, но все же если работать по плану можно намного облегчить нашу работу. Думаю что создавая карту почвы земли на территории республики нам будет намного легче.

Модератор- Что входит в процесс (очистка, упаковка, фумигация, хранение и т.д.)?

Респондент 2. У нас процесс очистки входит сортировка семян то есть «КАЛИБРОВКА» это очистить семена от мусора, калибровка происходи в ручную комбайн не способен калибровать, потом идет упаковка или хранения семян в хранилищах. На счет фумигации у нас в совхозе почти ни кто не пользуется. Обычно фумигацию делают, когда экспортируют семена или товар. Например, я когда экспортировал грецкий орех в Россию я был вынужден пройти фумигацию. После фумигации все вредные насекомые которые не возможно увидеть глазами обезвреживаются. Один из требований экспорта семян это фумигация.

Респондент 4. Мы обычно семена сортируем, потом очищаем от грязи, далее храним семена в складе или специальных помещениях. Иногда упаковываем если есть риск для качества семян. Но обычно упаковывают тоже не все, это когда имеется риск ухудшения семян тогда мы упаковываем. До посева семена обрабатываются «РАКСИЛ»-ом или СМТД. Фумигацией у нас ни кто не пользуется тем более это только в столице в городе Душанбе делают. Откуда у нас возможность.

#### Модератор Какой потенциал у вас есть и какой необходимо развивать?

Респондент 2 Нас в этом году обеспечили качественными семенами пшеницы . Результаты были отличными специалисты пришли, провели исследование, урожай был не плохим. Но было бы лучше, если бы нас еще обеспечили семенами помидора и теми овощами которые подходят в нашей территории. Например, я живу районе Файзабад где климат отличается от территории Инома, он тоже живет в Файзабеде, но где он живет прохладнее чем у нас. Там можно выращивать только морковку, картошку и овощи, которые более устойчивы к холодному климату. Так как наша територия является теплее нам было хорошо еще обеспечить качественными помидорами.

У меня 14 гектаров земли я сам за свой счет купил семена помидора и результат был не плохим, то есть потенциал у нас уже есть и я думаю, что если я буду развивать помидоры было бы лучше. Уже пол дело сделано мы прошли лабораторию узнали технологию посева остается только обеспечить нас хорошими семенами помидора. Я бы хотел, чтобы фирма нас обеспечила качественным помидором. На следующий год я рассчитываю еще больше развивать помидоры по мимо зерна.

## Модератор -Что бы вы улучшили?

Респондент 3. В этом году в районе Файзобод в чамоате Мискинобод и Итиклол достигли урожай картошки до 500 центнеров. Это территория славиться именно посевом морковки и картошки у нас прохладный климат эти овощи подходят нашему климату. У нас государственная организация семеноводства именно мы должны обеспечить дехканское хозяйство хорошими семенами. Но к сожалению мы не можем обеспечить всех. Раньше мы сами покупали семена.

Модератор. Откуда покупали семена картошки?

Респодент 3. Три года назад купили пакистанские картошку. Два года назад купили из России хорошие семена. В этом году нас обеспечили семенами картошки. Фирма нас очень хорошо подержала. Я бы хотел улучшить и сохранить семена картошки хотя бы на два три года и обеспечить дехканское хозяйство нашего региона.

Респондент 4. Как агротехник я бы хотел улучшить поддержку продажи качественных семян, которые выращивают в специальных условиях. Под наблюдением ученых. Например, в этом году зерно я продал дешево потому, что обычный народ не покупает семена пшеницы, которое производится у нас. Они покупают по 2 сомона на базаре. У нас семена пщеницы обходится примерно 3,50 сомона. Дело в том что я не могу продавать семена пщеницы так дешево потому, что у нас большие расходы начиная от обработки земли до хранения зерна. Мы очищаем землю от паразитов от вредных насекомых, так же мы нанимаем рабочих. Один рабочий день одного наемного рабочего уходится нам примерно 100 сомони. Еще есть калибровка зерна от черных пятнышек это тоже занимает много времени и труда. Помимо этого у нас расходы на химикаты для хранения семян пщеницы. Ну в общем это зерно от того зерна которые продается просто так намного отличается и по качеству и дается гарантия товара. Надо просто усилить деятельность Служба надзора семеноводство (НАЗОРАТИ ХАДАМОТИ ТУХМПАРВАРИ), что бы они нас поддерживали в реализации зерна.

Респондент 1 Надо просто проводить тренинги об семеноводстве. Объяснить дехканам, что они использовали качественное семена. Урожай качественных семян оправдывает труд дехкан так как дает урожай на несколько больше центнеров.

Респондент 4 У нас у семеноводов имеется контроль семян пшеницы, которые нам дают в первый год мы не имеем права продавать и реализовать на рынок наше обязанность размножать этот сорт. Нас проверяют инспекционная служба, в наши участки приходят ученые проводят исследование наши плоды несут в лабораторию. Так же смотрят качества зерна. Ну, до того как это пщеница поспеет у нас несколько этапов контроля. Труд тоже отличается от обычных дехканов. Но почему то люди хотя чтобы мы продавали качественную пщеницу по себестоимости базара. Я же говорил что на базаре 2 сомона у нас 4 сомона. И ИНСПЕКЦИЯ по семеноводству должен контролировать цены.

Инспекция почти не работает. Многих дехканов сейчас обманывают говорят, что качественное зерно, но продают 4 летнее зерно. В начале это не заметно, но потом видишь что плоды зерна совсем не качественные. От этого страдает сам дехканин. Инспектора совсем не работают.

Респондент 1. Сейчас всех проверять не возможно. Например, в Регаре в советское время были совхозы, инспектора могли всех проверить. А сейчас совсем другая инфрастуктура сельских хозяйств. Сейчас у нас очень много дехканских хозяйств и почти все сеют зерно. То есть более 4000 дехканских хозяйств а инспекторов всего 2 и откуда у инспектора есть время обходить все хозяйства. Тут инспектор тоже не виноват. Инспектор должен каждого дехкана проверят сертификат накладной, еще ряд несколько проверок, так что это бесполезно говорить.

Респондент 3. Знаете если инспектор будет работать по закону каждый раз спрашивать сертификат накладной и другие требования дехкани перестанут работать. Дехканам не до этого. Надо сделать так что качественные семена дошли до дехканов без контроля. Нужно придумать простой механизм работы, чтобы дехканов не обманывали своими некачественными семенами.

Респондент 2. Вы так не защищайте дехканов. Многие наши дехкане не образованные. Покупают не качественные и дешевые семена и сеют. Мне НАШУ РОДНУЮ ЗЕМЛЮ ЖАЛКО. Используют землю не жалея её. Надо образовать наших дехканов. Нужно как то поменять их мышления о сельском хозяйстве. Когда я был в Японии там совсем другое мышление совсем другая структура сельских хозяйств. Нам уже пора думать об этом. Иногда по полчаса объясняешь что бы доказать об этом. Например, мой отец тоже пользуется таджикскими зерном он говорит, что доверяет им больше. Я говорю что пользуйтесь новыми методами но он все рано оставляет зерно сорта «Ватан».

Модератор: А под таджикским зерном что вы имеете в виду?

Респондент 2 Это семена пшеницы которые не имеют интервал посева. Этот сорт можно сажать несколько лет. Например, элитные сорта уже не желательно сееть на 3 или 4 год повторно. А, этот сорт зерна устойчив богарных землях и устойчив в неполивных землях и повторно сеять несколько раз.

# 9. Качество/сертификация -

Модератор. Что вы делаете в рамках процесса "подготовки" семян?

Респондент 4. Для подготовки семян в начале надо разделить семена на сорта. Обычно сорта разделаются на несколько частей: самый качественный- это «аристократ», потом идет «хороший» то есть первая

репродуктивность и вторая репродуктивность. И третий сорт. Первый и второй сорт семян используют для посева. Но третий сорт не рекомендуется для посева, так как эти отходы или не качественные семена. Третий сорт мы продаем для кормов сельского хозяйства, ну например отход картошки продаем фермам для коров. Отход пщеницы птицефабрикам или домохозяйствам.

Респондент 4. Нанимаем работников для подготовки семян. Работники бывают разные, например, черная работа то есть просто разделят на несколько сортов. Бывает что нанимаем ученых или специалистов для разработки технологий подготовки семян. Каждый этап имеет свои тонкости. Я имею в виду от рассадки то урожая семян. После калибровки мы сдаем семена на анализ, если семена качественные и подходят посеву нам дают сертификат на товар.

Модератор. Что входит в процесс (очистка, упаковка, фумигация, хранение и т.д.)?

Респондент: 2 Для картошки нужно хранилище с холодильником или прохладное помещение, для пненицы просто склады которые ставят зерно, иногда высыпают специальный тар или в мешок. Обработку делают «РАКСИЛ»-ом или СМТД или другими химикатами.

Респондент 2 Фумигацию делают те семеноводы, которые продают свои семена на базаре или сдают их в магазин. Многие знают эти магазины. Хорошие магазины есть на Зеленом базаре. Там продают семена, которые имеют сертификат и гарантию. Но, у нас в совхозе мы обрабатывает до посева

Респондент 4. У нас тоже есть сертификат на семена пшеницы. Специалисты сначала проверяют качества пшеницы потом дают сертификат.

#### Модератор какую пользу дает сертификат дехканам?

Респондент 4 Сертификат гарантирует результат посева и урожая. Дехканам сертификат ни чего не дает. Сертификат спасает нас от разных конфликтов с дехканами. Например, если декансоке хозяйство купит у меня семена пшеницы и результат урожая будет не таким как мы описываем иными словами не хорошим. И если он спросит почему ваше семена пшеницы некачественное мы спокойно можем ссылаться на сертификат и сказать что это решение сертификата иди пожалуйся в лабораторию и к инспектору который дал сертификат. То есть это спасает нас от разных не предвиденных конфликтов покупателей.

Респондент 1 Я думаю, что каждый уважающий семеновод работает качественными семенами и имеет сертификат. Это доверие между покупателем.

Респондент 4. Что бы получить сертификат нужно чтобы инспектора изначально знали что мы сеем, какое качество, какой сорт семян. Они должны надзирать нас от начала до конца особенно семеноводов. Но, к сожалению, у нас инспектора не наблюдают посев. Например, в прошлом году я посадил лук сорт «Испанский» и попросил сертификат на этот товар. Они просто поверили мне на слово что это испанский сорт и дали сертификат. Но был не давний случай, когда люди купили испанский сорт лука, а он оказался «Майским». От этого пострадал дехканин потому, сезон посева майского лука уже прошел. Дехканин об этом узнал после два месяца. Иногда невозможно отличить семена. Для этого нужно гарантия сертификата. Я что хочу сказать, что в ошибке виноваты инспектора они не выполняют свои функции добросовестно.

Модератор Какой потенциал у вас есть и какой необходимо развивать? Что бы вы улучшили?

Респондент 1. Я в этом году пострадал мы ошиблись немного с посевом хлопчатника. Урожая не достаточно для развития этого сорта. Но, я уже знаю технологию выращивания этого хлопчатника. На следующий год у нас будет достаточного количества семян. Было бы лучше что бы новые сорта семян наблюдались со стороны ученых и инспекторов. Давали консультации в свое время, а не тогда когда мы обращаемся с недостатками. Чтобы ошибок было меньше. Это большой удар для нас. Думаю, что у нас будут успехи в следующем году с семенами хлопка.

Респондент 3. Было бы лучше если Госнадзор создал бы хранилище для семян и реализовал бы сам семена. Это облегчит работу дехканских хозяйств. Потому что, сам госнадзор будет заинтересован качеством семян. Так как сертификат будет у госнадзора. А мы семеноводы, просто будем выращивать и производить семена, которые нужны в сельском хозяйстве. Это облегчит нам дело. Госнадзор если купит у нас семена и будет сам продавать, здесь будет гарантия и коррупции меньше будет.

Респондент 2 Это в полне может сделать госстандарт. И еще пусть они починяются зразу Министерству что бы было прозрачная работа без изъяна. Если эту работа будет на уполномочие хукумата, а хукумат будет починятся другим инстанциям то это иерархия ступенек опять доведет до коррупции.

#### 10. Маркетинг -

Модератор Как вы реализуете свои семена?

Респондент 4 раньше мы продавали свои семена в «СОЦЕМОУШ» это организация имел своих специалистов и наблюдал за нашей работой. Они приезжали смотрели наш посев сорт посева давали нам советы находили изъяны нашей работы. Ну, в общем говоря сотрудничали с нами. Мы сами были заинтересованы работать с ними потому, что они покупали наши семена. Раньше я сеял арбузы они приходили покупали у меня семена арбузов. А, сейчас мы несем семена в лабораторию берем сертификат и сами же реализуем свои семена.

# Модератор. Что такое соцемоуш?

Респондент 4 это организация где обепечивают разные сорта семян. Я имею в виду семена любых овощей, растений и фруктов тоже. Семеноводы знают это слово.

Респондент 1 я не давно купил семена капусты за 1700 сомони. В каждой упаковке было написано 1 кг, но на самом деле там было 960 грамм с каждой упаковке 40 грамм отсутствует. Я спросил продавца это же грабеж если я куплю 10 пачек то 400 грамм уже я теряю. Но, продавец сказал что это не его вина, где гарантия где контроль. Поэтому если это продаст не сам дехканин а определенная организация здесь будет качества и прозрачность.

Респондент 2. Продаем мы по методу слухов. Многие дехканские хозяйства нас рекомендуют. Многие уже нас знают. Есть дехкане, которые уже не спрашивают у нас сертификат просто доверят нам.

## Модератор. Какой потенциал у вас есть и какой необходимо развивать?

Модератор 3. Ну, у нас есть семена, которые мы производим с гарантиям. Мы все имеем сельскохозяйственные знания, мы здесь все агрономы. Новые сорта семян обычно первый год не продаем мы их выращиваем то есть производим для размножения. В дальнейшем если нас буду поддерживать, как в этом году я думаю, у нас будут хорошие успехи.

## Модератор Что бы вы улучшили?

Респондент 1 было бы лучше если бы мы семеноводы занялись своим делом, только выращивали и производили семена. А, маркетингом пусть занимается другая организация. Например, если у нас купят семена, это организация может до конца года расплачивается.

Респондент 2. Я бы хотел, что бы создалась ассоциация семеноводов. Чтобы у нас будет договор об обмене семян. Например, в этом году мне нужен клевер, а другому хозяйству нужна капуста мы

обменялись или пошли бы на уступки своим коллегам. Это все нужно для развития этой отрасли.

#### 11.0плата -

Модератор Каковы типичные схемы оплаты?

Респондент 3 Обычно наличными, переводы на личный счет карты, частично по договору. Или же переводы на счет организации. Нас даже устраивает любая купюра доллары, узбекские, российские главное оплатили.

Модератор Какие существуют проблемы и какие у вас есть рекомендации по ним?

Респондент 2. На счет оплаты у нас нет проблем, какую систему оплаты выберет покупатель мы соглашаемся, нам главное что бы оплатили. Но желательно наличными это облегчит нам задачу. Сейчас банки тоже берут мизерный процент за услугу так что нас это устраивает. (
Остальные респонденты согласились ответом)

## 12. Покупатели/документация -

Модератор Знаете ли вы своих покупателей (местоположение)?

Респондент 2. Да конечно обычно дехканское хозяйство, другие семеноводы.

Респондент 3 Чаще всего из нашей территории или кто занимается семеноводом. У меня покупали семена картошки из Истаравшана, Худжанда, Хатлонкая область тоже покупает. Я знаю некоторых картофелеводов. Если сотр картошки совпадет с той территорией которые у нас покупают. Например, не давно в Джиргатоле провели исследование 10 видов картошки из этих 10 видов только 4 сорта дали хороший результат остальные 6 сортов не подходят в этой почве земли.

Модератор Ведете ли вы учет/подписываете контракты?

Респондент 1 Если честно почти 85-90% реализовывается без контрактов. Так как все наши продукции продаются на базаре. У нас устное соглашение с покупателем. Для покупателя это выгодно. У покупателя нет времени формальным процедурам.

Респондент 3. У нас государственная организация бывает, что подписываем контракт. Но для нас главное -это реализация товара. На другие мелочи мы не обращаем внимания, для нас это не является проблемой. Главное это договоренность контракта, устная или формальная нам без разницы и в этом плане у нас не бывает проблем.

Респондент 4 Конечно ведется учет без этого ни как. Если покупатель доволен и подписывает контракт, о сроке оплаты имеется

счет. Мы без проблем подписываем контракт. Примерно из 100% из них 30-40% покупателей пописывают контракт обычно это государственные организации или кооперативы которые имеют формальный учет и аудит.

Респондент 2. Если имеется сертификат то у нас не будет ни каких проблем. В договоре все это фиксируется. Частные дехканские хозяйства у нас не требуют контракт. К сожалению многие частные дехканские хозяйства не грамотные они даже не знают как составлять договор. Частным дехканам не выгодно формально вести контракт. Например, дехканское хозяйство имеет один гектар земли, из них он хочет посадить на 20 соток земли картошку или лук и ради 20-ти соток земли не стоит так возится и лишний раз. Проше просто на устном договоре купить семена и все это занимает время.

## 13. Бизнес-процессы

Модератор Проводите ли вы последующие мероприятия с фермерами (по каким вопросам)?

Респондент 3. Наш совхоз в этом году посадил картошку примерно на 100 гектаров и урожай будет примерно 4000 тонны картошки. Мы это все делаем с фермерами с дехканскими хозяйствами. Мероприятие обычно проводятся, когда мы реализуем новый сорт картошки, мы сотрудничаем с агрономами с учеными и проводим семинары или тренинги краткосрочные. Обмениваемся опытом. Бывают неформальные консультации для дехканов.

Модератор Как вы поддерживаете отношения с покупателями (фермерами)?

Респондент 3. Главное это качественные семена. Поддерживать отношение с покупателем это не проблема у нас уже это налажено. У нас покупатели, которые имеют с нами контакт уже несколько лет. Мы обеспечивает город Душанбе, Хатлонская область тоже имеет с нами отношение. Вахдат от нас не далеко. Реализация и поддержка покупателя это не является проблемой для нас. Наш народ будет трудится, если это даст хорошие плоды. Главное что бы у нас были хорошие сорта картошки и вообще все семена.

#### Модератор Что бы вы улучшили?

Респондент 2. Когда я был в Японии и в других странах в том числе каждый совхоз при себе имеет мини заводы с сушилкой для фруктов или мини цеха для переработки овощей. Например в этом году у нас яблок стало очень много многие из них пропадают и гниют. Если бы у нас был цех для переработки, можно было их сушить сделать сок ну, не знаю как, но, просто надо сделать так чтобы продукт не пропал. В Согдском регионе это система уже налаживается. Я ходил смотрел, там дехканин имеет больше возможности чем наш регион. Так же можно сделать консервный завод для овощей и фруктов. Больших заводов нам не нужно просто маленькую организацию для переработки сельского продукта. Дело в том

что наш народ не сможет самостоятельно строить этот цех, наши дехкане не богатые они не имеют ресурсов для создания таких цехов. Надо как то подключить для этого власть, или создать долгосрочный проект. Пусть нам содействуют. Уже пора думать об этом. Для благо родины. Если это предложение дойдет до власти, пусть пересмотрят наше предложение. Вот тогда бизнес пойдет по цепочке.

# Компонент 3. Производственная практика (семеноводство) и устойчивость

# 11. Производственный потенциал -

Модератор Какой ключевой потенциал у вас уже есть и чего не хватает? Респондент 4. Как уже сказали, у нас есть все потенциалы, главное у нас есть желание работать. Если нам создадут условия, хоть немного подержат нас. С нашей стороны мы сделаем все возможное для развития. В этом году нас обеспечили качественными семенами пшеницы, хлопка и

В этом году нас обеспечили качественными семенами пшеницы, хлопка и другими овощами. Мы на это денег не вложили у нас уже есть потенциал производства. Земли у нас тоже не плохие ученые с нами сотрудничают.

Респондент 1. Если создадут мини цеха для переработки продуктов то было бы лучше для нас производителей. Например семена от хлопчатника холоро можно реализовать на хлопковое масло. Надо создать больше хранилищ для сохранения семян.

Модератор Какие методы были эффективны в прошлом, но более не эффективны?

Респондент 2. Будет эффективнее если тория будет совместно работать с практикой. Когда дают новые семена для выращивания и наблюдения мы теряем почти год. Пусть нам дают больше новых знаний о технологии переработки или выращивания семян.

Респондент 4 Это слово не для отчета только не передавайте это. Не хочу говорить и хаять наших ученых, Но, некоторые из них бессовестные берут деньги бюджета сидят себе ни делают ни чего. Одну статью несколько раз распечатывают только цифры меняют и все. Я читал несколько статьей, которые просто смешно даже читать для агронома которые имеет большой опыт работы, это статья не имеет ни какого значения. Да, не спорю есть и хорошие специалисты, которые одной статьей может выявить проблему и обосновать ее профессионально. Я лично в основном смотрю телепередачи сельского хозяйства. Есть Российский канал сельского хозяйства там скотоводстве до семеноводство. Решаются многие проблемы я сморю этот канал с удовольствием и сравниваю или используюс в практике. Так же часто захожу в ютуб или просто информационный сайты. Очень удобно. Но, это не говорит о том что мы не нуждаемся в ученых. Сейчас наука один из факторов развития в сельском хозяйстве.

Модератор Какие возможности, по вашему мнению, вам необходимо укрепить?

Респондент 3. Ну уже сказали надо совмещать практику с теорией, путь откроют лаборатории во всех областях Таджикистана. У нас нет лабораторий для познания почвы земли, мы несем все это в Душанбе. Для точного диагноза нужно провести 5 видов анализа земли. У нас не все виды можно уточнить. Это тоже проблема. Техника это глобальная проблема. Отсутствие в наличии новых технологий тоже влияет на качества и нашей работы. Так что если говорить о необходимой возможности можно говорить много. Сельскохозяйственный инвентарь или орудия тоже не маловажный фактор для развития.

Респондент 2. Так же надо укрепить севооборот. Надо обязательно это соблюдать. Если земля не будет готов, то урожай любой элитных семян не даст хороший результат. Надо это тоже учесть.

Респондент 1. По моему мнению, надо проводить рейды для карантинов земли. Иногда дехканских хозяйств заставляют сеять те семена которые он не имеет опыта, или ему не выгодно это сеять. Мы это все говорили Министру сельского хозяйства. Надо укрепить отраслевые посевы для регионов. Например, в Паджакенте хорошо получаются семечки они уже знают технологию этой продукции. Но, когда то их заставляли сеять картошку это тоже не справедливо по отношению дехканам. Необходимо укрепить отраслевые регионы и готовить хороших специалистов. Например, если картошка хорошо получается в Файзабаде, в Мачохе ив Исторавшане для производства путь готовят этих специалистов регионально.

#### 12. Управление рисками -

Модератор Какие риски вы отслеживаете (ачество, климат, инфрпаструктура, вредители, средства производства)?

Регаре в этом году пострадали виноградники, нас не предупредили заранее о прогнозе погоде. Заранее надо говорить, что дехканин уже усмотрел свои возможности. Дехканов предупредили очень поздно многие не успели сохранить утеплить свои винограды.

#### Модератор Как вы ими управляете?

Респондент 4 один из рисков для посева это не правильно распахивать землю.

Например нам нужно, распахивать поле на 40 сантиметров, от недостатков технологий или отсутствие орудия для распахивания поле

дехканин распахивает на 15-20 сантиметров. И получается что по требованию вспаханное поле уже не правильно распахано. Это уже риск для хорошего урожая. Знаете если говорить о рисках и правильной методике выращивания плода семян, нужно учесть первые вторые декады погоды, правильное вспахивание земли, влажность погоды, очень много проблем, но все же дехканин справляется по возможности.

Респондент 2. Другая проблема это саранча. Многие дехкане сами справляются этой проблемой Санэпидемстанция или инспекция борется с саранчой когда уже имеется риск дехканским хозяйствам. Раньше саранчой боролись до того как бывают эпидемии. До сих пор не ведутся работы по защите растений, не объявляют карантин для защиты растений. Эти проблемы мы уже не говорим так как не всегда это решают своевременно.

# Модератор Есть ли у вас план управления рисками?

Респондент 4. У нас тоже сорт хлопчатника «Белокрылка», когда привезли семена мы на свой риск посадили этот хлопчатник. Ни какой ученых государственный агротехник не подержал нас. Мы сами проводили опыт, сами делали культивирования, спрашивали многих о технологии выращивания этого сорта. Искали информации интернет, ну где были ученные в это время хотя я обращался несколько инстанциям ходит в министерство бесполезно. Все было бесполезно. Один из эффективных решений это нанять хорошего специалиста, дело в том что не всем доступно это. Поселений, год нас уже поддерживают и стараются подержать нас и ученые специалисты. Спасибо этому проекту. Нас за последний 30 лет ни кто так не поддерживал.

Респондент 2. Имеются проблемы и риски с водой. У нас в одном джамоате имеются два специалиста по сельским проблемам. Иногда проблема воды тоже является актуальной. И инспектора иногда не в силах решить. Каналы загрязняются очередь или не наблюдается.

В каждом регионе температура климата отличается от других регионов. Например, посев хлопчатника в одной территории сеется раньше на 10 дней так как, здесь потепление идет порань, а в другой территории республики по позже потому что там прохладная погода. Вот здесь нам нужны специалисты которые нам дадут дельную консультацию. Если не учесть особенность регионального климата, имеется риск для потери семян. У нас с хлопчатником так получилось, и мы потеряли эффективность на 30-40%.

#### 13.3нания -

Модератор Какие знания у вас есть? Какие знания вам нужны?

Респондент 2. Мы все участники этого фокуса являемся агрономами с опытом работы. Ну, необходимые знания у нас есть, для стартового начала. Главное это

реесурсы которые мы имеем. То есть наличие участков земли, качественные семена, хороших работников.

Респондент 3. Смотря какие знание нам нужны. Если это новые сорта семян мы проходим тренинг или консультируемся с специалистами. Спрашиваем своих коллег. По опыту работы. Необходимые знания для работы у нас у всех есть.

Респондент 1. Нам нужна практика, конечно угрозы и риски бывают в нашей работе. Знание о выращивании новых сортов семян это обязательно.

Респондент 3 все что новое нас интересует, иногда мы берем опыт у простых дехкан, которые уже имеют опыт.

# Модератор Как вы повышаете уровень своих знаний?

Респондент 4 Я сам закончил Университет с красным дипломом. У меня богатый опыт работы. Но, этого тоже мало я смотрю передачу «Кишоварзи» по Таджикистану, смотрю российские сельскохозяйсвенные телепередачи. В основном беру информации по интернету. Проходим тренинги консультации сами проводим консультации и тренинги.

Респондент 2. Я ездил в Японию это для меня был большим опытом для моей работы. Проходим тренинги и занимаемся самообразованием.

Респондент 1. Проходим курсы повышения квалификации, то что мы проходили в 2015 году этого не достаточно. У нас в сельском направлении тоже имеются новые знания.

Респондент 3. Мы каждый день берем знания, например, у нас выявили болезнь картошки и следовательно нам приходится узнавать о борьбе этой болезни картошки. Мы сами не давно обнаружили, что новые семена имеют свою особенность свои болезни, теперь мы работаем с учеными проводим анализ. Выяснилось что это болезнь картошки не только у нас но, также обнаружили в других регионах которые сеяли этот сорт. Это тоже новый опыт, здесь нужны новые знания о использовании химикатов.

# 14. Партнерство -

Модератор Вы сотрудничали с кем-либо из производителей семян/институтов?

Респондент 1 Конечно мы сотрудничаем это обязательно. Например, я сам лично ходил в несколько хозяйств выращиванием хлопка. Мы их спрашивали о тонкости первый год я сам наблюдал новые сорта для чтобы набрать опыт работы. Так же к нам приходят видят нашу работу для опыта. Я сам лично сотрудничаю с многими производителями. В прошлом году в октябре я сам ходил и наблюдал о результатах новых семян хлопчатника. Это очень важно для нас.

Респондент 3. У нас государственная организация и следовательно мы сотрудничаем с Министерством сельского хозяйства. Имеет отношение не правительственными организациями. В 2022 года нам дали 18 тонн картошки и сейчас мы до сих пор сотрудничаем плотно с частными дехканскими хозяйствами.

Модератор Какие виды партнерства вы поддерживаете? Почему?

Респондент 3. Так как мы раздали частным секторам семена картошки мы должны наблюдать и направить их и помогать с советами для выращивание картошки. У нас планы мы имеем успехи в этом году.

Респондент 1 Во первых партнерство нам дает коммуникабельность в своем отрасли. Благодаря партнерству мы можем реализовать свое производства. Мы зависим друг от друга, чтобы развивать свой бизнес. Во вторых благодаря партнерству мы приобретаем навыки работы. Например, так как я ошибся с посевом хлопчатника, теперь мои партнеры которые заинтересовались посадить этот сорт будут знать тонкости и ошибки производства. Мой опыт и мои ошибки стали для них уроком.

Респондент 3. При министерстве сельского хозяйства есть сайт (шабака) семеноводов. Я сам являюсь членом в этой сети, мы обмениваемся опытом результатом.

Респондент 2. Благодаря этим партнерством мы узнаем устойчивость семян по региональным особенностям.

# 15. Устойчивость -

Модератор Можете ли вы вы сказать, что ваш бизнес по производству семян устойчив? Почему?

Респондент 4 Да конечно можно сказать производства семян у нас эффективен. Нам помогают специалисты приходят и наблюдают нашу работу. Обеспечивают научными информациями. Дело в том, что нам не хватает тренингворков. Нужно провести тренинги и новые технологии. Нам иногда не хватает новых методов и научных резельтатов специалистов.

Модератор Что было самой большой проблемой при размножении семян?

Респондент 1. Для нас было проблемой, то что когда нам дают новые сорта семян нужно еще дать рекомендации посева и направить одного инспектора для консультации.

Респондент 4. При размножении семян у нас не было проблем, на данный момент у меня проблема продажи семян зерна. Я не могу продавать зерно по ценам базара. Производить и размножать мы справились, вот только осталось реализовать эти семена.

Респондент 3. Если честно раньше была проблема, после того как нас обеспечили семенами у нас актуальных проблем нет. Нам главное это обеспечение хорошими семенами. С другими проблемами мы с легкотью справимся.

(Остальные респонденты согласились с ответом)

Модератор Что помогло бы повысить устойчивость?

Респондент 2. Я предлагаю создать ассоциацию семеноводов. Это ассциация соединит нас в одно целое. Мы будем обмениваться качественными семенами, так же будем обмениваться сними опытом.

Респондент 1. У нас нет конкуренции в сельском хозяйстве. Мы не знаем наши преимущество и слабые стороны. Семеноводов очень мало. Конкуренция может создать качественные семена. Гибриды, которые нам приносят мы в состоянии сами размножать, но для этого нужно конкуренция и сотрудничество. Нам не с кем себя сравнить семеноводом очень мало в республике.

Респондент 1 надо учесть что по мимо семеноводством мы еще также занимаемся выращиванием саженцев. Саженцы тоже имеет свою актуальность, многие фермеры приходят у нас покупают саженцы. Это тоже производство и развитие новых сортов семян.

# Компонент 4. Административный процесс и устойчивое развитие?

#### 11. Стратегия –

Модератор Есть ли у вас стратегия?

Респондент 1 Мы знаем свои стратегии заранее. Нам уже ставят стратегии со стороны государственной структуры сельского хозяйства. Нам дают структуру посева это структура в ходит в годовой план любого дехканского хозяйства.

Модератор Как вы определяете и отслеживаете свои годовые/долгосрочные планы?

Респондент 4. У нас нет долгосрочного плана, у нас составляется и слеживается годовой план соответствии структурой посева по регионам и планам.

Респондент 1 Отмежевать свои планы зависит от наших возможностей, и ресурсов.

# Модератор Что вы делаете для решения этих проблем?

Респондент 3 Со стороны руководство хукумата или города создается план стратегии посева. Нам этот план дают уже заранее до предпосевной вспашки. Мы уже заранее знаем, что должны сеять или производить. Стратегии в сельском хозяйстве у нас ежегодные. У нас в прелах 650 гектаров земли в окружности 500 являются богарными землями из них 150 являются орошаемыми землями. Ежегодно на каждый вид земли создаются стратегии для использования. У нас примерно 100 гектаров выделено на картошку, 150 гектаров на посев пшеницы остальные земли выделяются для выращивания овощей. Итак каждый участок имеет свои стратегии посева.

# 12. Персонал и потенциал -

Модератор Кто работает, сколько человек, как происходт найм (отбор), есть ли текучесть кадров?

Респондент 2. Работники у нас зависит от сезона. У нас в основном работники сезонные и наемные работники. Нанимаем больше 20 человек у меня территория большая. 14 гектаров. Бывает время распадков здесь можно нанять женщин. Так же нанимаем работников для обработки земли или распахивания земли в этой работе привлекаются мужчины.

Модератор Каковы основные проблемы в области управления персоналом?

Респондент 3 проблемы в области управления персоналом не имеет проблем.

Работников хватает. Специалистов уже можно найти. В этом области у нас нет проблем, иногда простой дехканин лучше любого специалиста, который имеет диплом с образованием.

Модератор Что вы делаете для решения этих проблем?

Респондент 1 А, у нас имеются проблемы с кадрами. У нас нет специалистов которые можно полагаться на них. Приходят практиканты не хотят проходит практику они просят только печать для книжки. Мы агрономы не вечны нам тоже нужна замена, но пока я не вижу альтернативу, может быть когда молодежь увиден результат и прибыль в этой сфере будет желание работать по совести. Пока я у себя не вижу грамотного сотрудника. Для решения этой проблемы мы должны обучать

привлекать молодежь. Дать возможность зарабатывать им и найти себя в этой отрасли.

#### 13.Учет и документация -

Модератор Какую информацию вы отслеживаете на регулярной основе (акцент на оперативных данных, а не на финансовых)?

Респондент 1 Все основные информации отслеживаются регулярно со стороны представителей руководство ведомств госструктуры.

Респондент 3. Коэффициенты использование полей тоже отслеживаются, по республиканской стратегии земли не должны оставаться бесхозными. Каждый клочок земли отчитывается. Как использовали что посадили.

Респондент 2 На регулярной основе отслеживается урожайность, коэффициент использования полей и пестициды. Вода и удобрение особо не регулируется так строго. Проблема воды решается на местном хозяйстве. Тоже регулируется но отчетливость не передается в экологию или в управления.

Модератор Насколько это сложно/проблематично?

Респондент 2 ни чего сложного в этом нет. Все фиксируется на бумагах и передается в статистические управления. Обычно это сдается к сельскохозяйственном управлении. В экологии тоже отчитываемся.

Модератор Перед кем вы отчитываетесь? В какой форме вы отчитываетесь (на бумаге или в электронном виде)?

Респондент 1. Перед представителями руководств и ведомств госструктуры. Отчет дается в бумажной форме. Госструктура хукумата нас знает хорошо таких проблем, чтобы нас беспокоило и создавало нам проблем не наблюдается. Такой отчет сдают все структуры помимо нас. Обычный отчет который сдается каждый год.

Модератор Где вы ведете учет/храните данные?

Респондент 4. Охраняться дома в сейфах офиса в бумажном виде. Электроные данные пока не существует ни у кого.

Модератор Как бы вы улучшили ведение учета?

Респондент 4. Если честно меня это устраивает.

Респондент 1. Ну сейчас молодежь привык использовать электронные данные с место работы передавать все данные. Но наше поколение привык старым методам формы отчета так что, я тоже не вижу в этом сложности.

Респондент 2. У нас коммуникационный кризис какой электронный отчет. Интернет хорошо не работает. Вы о чем говорите. Мы только сдаем налоги в электроном виде остальной отчет сдается в бумажном. Потом сами сотрудники управления ведут в электронный вариант.

#### 14. Устойчивость -

Модератор Вы можете сказать, что ваша организация устойчива (сильна)? Почему?

Респондент 2. Если вы имеете виду проблемы семеноводство и его производства, скорее всего да. Но, если учитывать нехватки техники, то мы до сих пор слабые не устойчивые. Единственный недостаток у нас не хватка техники.

Респондент 1. Нет я думаю, что мы не устойчивые. У нас есть много рисков что бы мы потерпели крах. У нас бюджет не позволяет, что бы мы позволили себе

Технику или сельскохозяйствный орудия для производства.

Респондент 3. Если учитывать прошлогодний проект о семеноводстве то у нас имеются хорошие успехи думаю что мы в состоянии производить хорошие семена. Но, если учитывать все стороны организации, то мы имеем большую проблему с техникой. Это наша единственная проблема на данный момент для полноценного развития организаций.

# Модератор Каковы основные проблемы сталкивается организация?

Респондент 3. Только недостаток техники. Нам надо по больше техники. Сейчас продают по лизингу. На данный момент мы не в состоянии купить ежегодный, так как доход не позволяет нам купить технику. Хотелось бы как то сделать чтобы придумали условия для долгосрочного кредита по маленьким процентом.

Респондент 2. У нас также бывают проблемы с минеральным удобрением, например, чтобы унавоживать землю на один гектар земли, примерно мы используем 1 тонну минералов. Минеральное удобрение бывают разными но есть, которые только один мешок стоит больше 700 сомони. Ну, если говорить о проблемах их много и все проблемы не решить.

Респондент 4. У нас сейчас правительство тоже производят минеральное удобрение и нам стало немного легче, наши минералы тоже вроде имеют не плохое качество.

Модератор Что вы могли бы сделать, чтобы помочь вашему хозяйству стать более устойчивым?

Респондент 2. Я наблюдаю, что уже правительство помогает и поддерживает нас. У нас если взять есть трудовые ресурсы. Так же мы можем обеспечить себя с хорошими кадрами. Мы сегодня способны сами производить многие гибридные семена. Основная проблема для дехканов это реализация своих производств. Хотелось бы при каждом совхозе построили мини цеха для переработки производств. Сушилки для фруктов, цех для консервирование овощей. Тоже было бы не плохо.

Респондент 4. Для устойчивого хозяйства нужно иметь хорошую базу. Для хорошей базы нужна техника, рабочие места, хорошие ученые. Маленькие налоги. У нас сейчас проблема с сенами пшеницы и хлопчатника не имеется. Эту проблему СЛАВА БОГУ благодаря правительству мы решили. Остается решить еще глобальную проблему это отсутствие хорошей

техники. У нас техника с 1979 года. Только один гектар пашня земли (распахивать землю) стоит 1200-1500.

Модератор Имеются ли проблемы с хорошими специалистами или учеными для развития вашей организации.

Респондент 4. Да, конечно имеется но это проблема решаемая. В совхозе имеются такие хорошие дехкани, что его опыт и грамотность сельского хозяйства опережает агротехника с высшем дипломам. Я хочу сказать что проблемы с специалистом мы можем решить лекго.

#### 15. Финансы и соответствие -

Модератор Как вы определяете/вычисляете прибыльность вашего семеноводческого хозяйства?

Респондент 1. Наш совхоз определяет прибыльность по структуре колхоза советского союза. Вычисляют по двум показателям 70 и 75 они отличаются налогообложением. Отчетность №70 сложнее, так как в этой форме отчета вычисляются все финансовые вопросы. Отчетность №75 дает отчет акционеров, по моему они собирают по 10 сомони с дохода. Это получается, что они дают социальные налоги и подоходный налог.

Прямая затрата имеет отдельную финансовую отчетность и косвенная затрата отдельную отчетность. В конце года до 1 апреля следующего года все это считается и определяется налоги. Итоговый финансовый отчет делают бухгалтера и экономисты. Я все подробно сейчас не знаю, но знаю что примерно так.

Респондент 3. В годовом финансовом отчете все фиксируется, например, сколько использовали мин удобрение, сколько за аренду рабочих потратили. Ну, в общем все расходы и доходы отчитываются до 1 января,

Так же у нас еще есть квартальный финансовый отчет. До 1 апреля все совхозы и дехканское хозяйства должны отчитаться.

Модератор Насколько сложна/проблемна для вас финансовая отчетность?

Респондент 4. У нас для этого есть бухгалтера и экономисты. Они лучше знают финансовые проблемы.

Модератор Кто/как часто вас проверяет/аудирует?

Респондент 2. Каждый год или два года один раз бывают плановые ревизии, они проверяют. Счетная палата проверяет, потом еще коррупция проверяет.

Модератор Как вы справляетесь с бременем финансовой отчетности? Как можно улучшить этот процесс?

Респондент 1. Финансовый отчет нельзя улучшить или облегчить это обязательный процесс любой организации. Обычно указываются расходы, траты, доходы и в конце можно выяснить рентабельность производства.

Респондент 2. Мы не бухгалтера чтобы подробно все знать до мелочей и выявить как улучшить этот процесс. Пока я не вижу ни какой проблемы в финансовом отчете.

# 16. Существующая инфраструктура потенциал -

Модератор. Какой инфраструктурой (помещениями/лабораториями/оборудованием) вы располагаете?

Респондент 2. Наше помещение имеет 21 кабинета, сейчас из них работают только 5 или 6 кабинетов. Остальные ремонтируются. Раньше в инфраструктуре били лаборатории сейчас у нас нет лабораторий. Раньше один кабинет отдельно выделялся соцемовшу. Соцемоувш работал только семенами дехкани приобретали семена у него. Для этого ни куда не ходили. Сейчас иногда выезжаем в разные районы или в город Душанбе не по далеко от бывшего Зеленого базар можно приобрести любые качественные семена. Это лишнее время и деньги для дехканина. Можно выделить один кабинет именно для семеноводства.

Респондент 3. Ну имеем сельскохозяйственное оборудование у нас имеется две техники которые мы приобрели по лизингу. Для нашего совхоза этой техники не достаточно. Лаборатория у нас лично нет. Мы обычно сдаем анализ почвы в г. Душанбе. Хотелось бы иметь лабораторию по близости. Имеется электронное оборудование как компьютер принтер, ну все необходимое для офиса.

Модератор Какая инфраструктура может помочь вам лучше управлять семеноводческим хозяйством?

Респондент 4. Для семеноводов как уже сказали надо что бы организация выделил отдельный штат для пролеме семят при чем всех видов которые нужны дехканином. Путь это направление обеспечить частных или кооперативы с качественными и всевозможными семенами для совхоза. Чтобы дехканин не ездил в Душанбе за качественными семенами капусты или помидора и другими овощами. Так же можно сделать так что он направлял или рекомендовал хорошие семена, например у кого можно купить, какая техника выращивание этой пшеницы имеется. Рассылать координаты производителей. Раньше этим занимался СОЦЕМОУВШ.

Респондент 2. Да это конечно немного облегчило бы работу дехканов. Именно это может создать конкуренцию и как то создать качественную работу производителям и расширить диапазон семеноводов по республике.

# Модератор Есть ли у вас компьютеры/интернет?

Респондент 4. Компьютера имеются правда старые но, есть. Интернет отсутствует. Думаю, что ни кто и не думает подключить нам интернет за счет организации. У меня основной офис это – МОЙ ДОМ. Я вообще не пользуюсь компьютером, который существует в районе. Мне лучше и проще работать дома в кишлаке из за мелочей ходить в район мне не удобно.

Респондент 2. Компьютер имеется конечно, но интернет у нас отсутствует. (Остальные респонденты согласились с ответом респондента 2)

Респондент 1. Конечно, хотелось бы иметь новые оборудование и интернет для развития и новизны в нашей отрасли, но я думаю, что это пока не возможно.

Наша дискуссия подходит к концу. Нет ли желающих что-то дополнить по этой теме?

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

#### Гайд по ФГД для семеноводческих хозяйств

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

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

Вступительная часть

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

Мод	ератор, заполни	те ниже	еприведен	нную таблицу:	
ФΓ,			_		
Регион Рашт					
Обл	Область РРП				
Med	Место положения				
Уча	астники				
ΦИ	ФИО		Возраст	Должность	Номер телефона
1	1 Садиров Мирзомиддин		1954	Руководитель дехканского	
				хозяйства семеноводства	881888925
				«Саринай»	
				Таджикабадского района	
2	Рахматов М		1954	Руководитель дехканского	
				хозяйства Д/Х «Миршодии	907245428
				Арзанги» Ляхшского	
				района	
3	Шарифов Э		1960	Руководитель дехканского	907501351
				хозяйства «Фирдавс»	
4	Шарипов 3		1959	Д/Х «Шарифзода»	904503911
5	Мирзоев Т		1958	Директор Д/Х «Калъа»	935248241
6	Асроров М		1972	Директор Д/Х «Насим»	931801502
7	Сафолов Илхом		1962	Директор Д/Х «Умед»	982229006
8					
9					
10					
Модератор					
Фамилия и имя					

<b>ΛΩ /ΛΩ /</b>	2023	(заполняется	o oudo	muchn)
U9/U0/	ZUZ5	тзиполняетися	в виое	uuwvi

Модератор, пожалуйста обратите внимание на следующие моменты:

- ј. объясните цель и структуру дискуссии (каждый участник должен ответить на каждый вопрос (или согласиться с одним и тем же ответом), описать историю (ситуацию));
- к. Уточните у каждого участника его профиль.

Дата

- Ключевые вопросы на которые вы должны получить ответ от участников ФГД:
  - 13. Опишите текущий процесс <u>покупки семян</u> для нужд вашего семеноводческого хозяйства и расскажите об эффективных практиках и основных проблемах.
  - 14. Опишите текущий процесс <u>продажи семян</u> и расскажите об эффективных практиках и основных проблемах.
  - 15. Опишите практику <u>производства семян</u> и расскажите об основных проблемах, с которыми сталкиваетесь в настоящее время или можете столкнуться в будущем.
  - 16. Опишите существующие <u>административные вопросы</u> и расскажите об основных проблемах, с которыми сталкиваетесь в настоящее время или можете столкнуться в будущем.

Итак, приступим к нашему обсуждению.

# Компонент 1. Понимание практики и проблем, связанных с закупкой семян

Помятка модератору! Цель: Описать четкий процесс закупки семян семеноводческими хозяйствами и понять, почему принята именно такая практика (уточнить с помощью следующего вопроса).

4. Не могли бы вы описать в долях, сколько семян вы покупаете/ сажаете/ оставляете для следующего урожая/ продаете в качестве семян/ продаете в качестве корма (см. пример ниже).

Покупка (в тоннах)	Посадка	Общее количество семян	Продажа в качестве семян (в тоннах)	Продажа в качестве корма	Сохранение для следующего посевного сезона (в тоннах)
20 тонн	15 тонн	150 тонн	100 тонн	30 тонн	20 тонн
В %	75%		66%	20%	14%
	(15/20)		(100/150)	(30/150)	(20/15)

**Респондент 1:** Это зависит от урожая. Если говорить о семенах картофеля, то мы сажаем на одном гектаре земли 3,5 тонн картофеля. Из этого урожая мы запасаем семена для посадки. Если мы получаем меньше урожая, то приходиться закупать картофель из рынков других районов, из Душанбе, Худжанда, Мастчинского района и района Гончи.

Модератор: А сколько вы посеяли в этом году?

**Респондент 4:** В этом году мы засеяли 1,1 гектар земли новым сортом семян из Белоруссии, при поддержке Министерства сельского хозяйства нашей республики. Пока не могу сказать, какой будет урожай, но на сегодняшний день процесс роста идет хорошо.

Респондент 3: Мы засеиваем наши сельхозугодья несколькими сортами картофеля. По поручения Хукумата нашего района и страны, мы должны использовать не менее 70% всех сельхозугодий дехканских хозяйств именно для выращивания картофеля. Для выращивания картофеля мы используем как семена своего производства, так и покупные. К примеру, в прошлом году мы закупали из рынков города Душанбе по 7 сомони за килограмм. Из привезенного картофеля крупные мы продали, а мелкие оставили для посадки картофеля. В этом году мы получили 7 тонн семян картофеля. На данный момент идет хорошая вегетация. Самая главная проблема нашего сектора – это отсутствие рынка сбыта выращенной нами продукции.

Модератор: Какие ваши дальнейшие планы: вы будете покупать семена или сами производить семена для посадки?

**Респондент 2:** Конечно же, мы будем стараться использовать свои семена, потому что мы – семеноводы. Важно, чтобы семена картофеля стойкими к болезням.

Модератор: А продавали ли вы семена картофеля?

Респондент 1: Да, конечно.

**Респондент 3:** Наше дехканское хозяйство при поддержки Азиатского банка развития, а также из собственных средств нам удалось запастись определенным количеством семян для посадки картофеля. Для нас остро стоит вопрос сохранения выращенной нами продукции, требуются современные склады хранения картофеля.

**Респондент 4:** Мы ежегодно засеиваем 2 гектара земли именно под выращивание семян. Кроме этого, по 50 соток мы выращиваем другие сорта картофеля и проводим сравнение в урожайности. Какой сорт семян даёт хороший урожай, тот сорт мы и сеем, и выращиваем. То есть, не весь урожай мы используем как семена. Определенный процент урожая картофеля мы продаем, какую-то часть оставляем под семена. Если семян для посадки не хватит, то закупаем. В прошлом году большую часть картофеля мы продали, так как были сильные морозы. И это потому что у нас нет складов для хранения картофеля.

#### Компонент 2. Понимание практики и проблем, связанных с продажей семян

Помятка модератору! Цель: Получить представление о процессе продажи семян семеноводческими хозяйствами и о связанных с ним проблемах.

# 14. Подготовка -

а. Что вы делаете в рамках процесса "подготовки" семян?

**Респондент 2:** Я расскажу из своего опыта. При подготовке семян важно хорошо просушить их, желательно в течние 7-10 дней, но не обжечь под палящими лучами солнца. Тем самым, мы очищаем семена от вредителей. Потом мы собираем их и храним в прохладном месте.

Модератор: А вы эти семена опрыскиваете или же как-то обрабатываете ядохимикатами?

Респондент 2: Нет, опрыскиваем их только после посадки.

**Респондент 1:** Для получения хорошего урожая важно, чтобы семена были правильного хранения. Но у нас нет возможности хранения большого количества семян. Мы не имеем возможности хранения больше 10 тонн семян.

Модератор: А кто из вас может хранить больше 10 тонн?

Респондент 3: Мы можем хранить до 100 тонн семян.

**Респондент 4:** В идеале мы должны 20% урожая оставлять на семена, но такой возможности чисто технически нет.

- b. Что входит в процесс (очистка, упаковка, фумигация, хранение и т.д.)?
- с. Какой потенциал у вас есть и какой необходимо развивать?
- d. Что бы вы улучшили?
- 15. Качество/сертификация -
- а. Что вы делаете в рамках процесса "подготовки" семян?

**Респондент 1:** Уже осенью, мы знаем, будет из этого урожая поджготовлены семена или нет. Если картофель «заболел», то его семена будут не пригодны для посева.

**Респондент 4:** В процессе подготовки семян мы обращаемся в лабараторию в городе Душанбе. Нам выдаются все справки об исходе урожая из этих семян, сертификаты. Если исход урожайности выше 90%, такой сорт семян мы используем для посадки картофеля.

**Респондент 3:** Очень важно сеять здоровые семена, свободные от насекомых и болезней. Семена, имеющие болезнь, могут заразить все сельхозугодья. Особенно рискованно покупать семена с рук, т.к. абсолютно неизвестно где, и как они были подготовлены. Мы уже знаем из своего опыта, что ни один фермер не будет

продавать семена хорошего качества, он лучше сам засеет свои земли ими. А плохие сорта они будут продавать, при этом клясться всеми правдами и неправдами, что семена свежие этого года и хорошей урожайности.

- b. Что входит в процесс (очистка, упаковка, фумигация, хранение и т.д.) ?
- с. Какой потенциал у вас есть и какой необходимо развивать?

Респондент 7: В каждом регионе должны быть хотя бы одной лаборатории.

**Респондент 1:** Или же нужно снабжать семеноводческие хозяйства хорошими сортами картофеля. Эти хозяйства могут также подготавливать хорошие сорта семян из этого картофеля. И все другие дехканские хозяйства смогут получать хороший урожай, используя эти семена.

d. Что бы вы улучшили?

# 16. Маркетинг -

- а. Как вы реализуете свои семена?
- b. Какой потенциал у вас есть и какой необходимо развивать?
- с. Что бы вы улучшили?

#### 17. Оплата -

а. Каковы типичные схемы оплаты?

**Респондент 1:** В кредит или на «честное слово» продавать нельзя, потому что потом никто не заплатит. Сейчас очень много развелось мошенников, которые берут товар, а потом приходиться бегать за ним. И не факт, что получишь свои деньги. Поэтому только наличная форма оплаты.

**Респондент 3:** Лично я использую бартерную форму. Они дают мне удобрения, а я – картошку. Это выгодно и мне. Для того, чтобы продать эту картошку, мне надо потратиться на транспортировку картофеля, искать покупателя. И при этом я не могу покрыть все расходы, связанные с выращиванием этой продукции. Только за транспортировку надо заплатить по 40 дирам за каждый килограмм картошки. А так мне привозят удобрения, и забирают картошку.

**Респондент 4:** И опять же, отсутствие складов для хранения приводит к убыткам для фермеров. В каждом коллективном хозяйстве должны иметься такие склады.

b. Какие существуют проблемы и какие у вас есть рекомендации по ним?

# 18. Покупатели/документация -

а. Знаете ли вы своих покупателей (местоположение)?

**Респондент 3:** Постоянных покупателей у нас нет. Кто пришел с деньгами, тот для нас покупатель.

**Респондент 5:** Даже если у покупателя нет денег, мы готовы работать по бартеру. Можем обменять на муку, масло или другие товары.

**Респондент 2:** Бывает, что семена даем в долг или в счет нового урожая некоторым дехканским хозяйствам, т.к. знаем, что без семян этот фермер вообще останется без урожая.

# b. Ведете ли вы учет/подписываете контракты?

**Респондент 4:** Сейчас уже никто не работает по устному договору. Обязательно подписываем контракт.

#### 19. Бизнес-процессы

а. Проводите ли вы последующие мероприятия с фермерами (по каким вопросам)?

**Респондент 4:** Многие молодые фермеры обращаются к нам за советом. Мы обязательно консультируем их, т.к. без опыта трудно освоить все тонкости выращивания картофеля.

**Респондент 6:** Даже опытные фермеры не всегда могут распознать качество семян. К примеру, в этом году мы собрали хорошую картошку по качеству, но с малым количеством и мелкую.

**Респондент 3:** Нам нужен такой сорт картофеля, урожай которого мы сможем собрать быстро. Это дает нам возможность окупить свои расходы, получить прибыль, а также обеспечить население города Душанбе недорогой картошкой.

**Респондент 5:** А для этого, надо обеспечить высококачественными семенами все семеноводческие хозяйства. Надо привозить семена из России, Голландии. Я уже пять лет являюсь руководителем семеноводческого хозяйства, и за эти годы мне всего один раз дали 3 тонны семян.

#### **Модератор:** А вы не можете самостоятельно закупать семена из других районов?

Респондент 1: Мы закупаем, но очень важно, чтобы семена закупались именно у знакомых. К примеру, если я поеду за семенами, мне могут подсунуть плохие сорта семян. Но мне помогает мой сын. У него друг – сын заместителя председателя Хукумата Ляхшского района. И его друг помогает нам достать высококачественные сорта семян. По нашей информации, для приобретения семян картофеля выделено 54 миллионов долларов, и это именно должно быть бесплатно распределено между дехканскими хозяйствами. Если бы нам выдали бесплатно семена, это очень положительно отразилось бы на качестве и продуктивности нашей работы. Знаем, что раздают эти семена в регионы с жарким климатом, но там такая картошка не вырастет. Такому сорту картофеля подходит именно наши погодные условия.

- b. Как вы поддерживаете отношения с покупателями (фермерами)?
- с. Что бы вы улучшили?

# Компонент 3. Производственная практика (семеноводство) и устойчивость

- 16. Производственный потенциал -
- а. Какой ключевой потенциал у вас уже есть и чего не хватает?

**Респондент 2:** Во первых, у нас есть многолетний опыт работы и знания. Только имея практические навыки можно заниматься фермерством.

#### b. Какие методы были эффективны в прошлом, но более не эффективны?

**Респондент 1:** Раньше у фермеров была техника, которая вспахивала землю до 50 см в глубину. Сейчас вспахивают максимум до 25 см. Это говорит о том, что раньше техника была мощнее. Да и удобрения выдавали бесплатно.

**Респондент 3:** Сейчас каждый фермер молиться, чтобы ему не подсунули низкокачественные семена.

**Респондент 2:** Да и ядохимикаты все фальшивые. Раньше мы использовали «Тайфун», который разводили в два мешка в 20 литрах воды, и был результат. Сейчас разводим 6 мешков, и результата нет.

- с. Какие возможности, по вашему мнению, вам необходимо укрепить?
- 17. Управление рисками -
- а. Какие риски вы отслеживаете (качество, климат, инфропаструктура, вредители, средства производства)?

Модератор: Следующий вопрос: управление рисками. Какие риски есть в выращивании картофеля?

**Респондент 1:** Основной риск – это вредители-насекомые, которых мы не можем истребить даже, опрыскивая химикатами. К нам, в основном, завозят просроченные ядохимикаты. Лично у меня был случай, когда на упаковке стоит маркировка срока годности, заклеенный поверх старого ценника. Я не понимаю, почему за этим нет контроля со стороны соответствующих органов. В последнее время, нам стали завозить «Тайфун», которые абсолютно не воздействуют на вредителей.

**Респондент 4:** Другая проблема – это жара и нехватка воды. Для этого, уже в мае месяце все каналы должны быть прочищены для бесперебойного доступа к воде. Для этого нужна техника.

**Респондент 2:** Проблем очень много. У меня 11 гектаров сельхозугодий. Я не могу выращивать там сельхозпродукцию, потому что нет воды. Вода есть в другом кишлаке, оттуда идет канал, но этот канал нужно привести в порядок, чтобы вода могла бесперебойно орошать мои земли.

#### b. Как вы ими управляете?

Модератор: У вас есть какие-нибудь планы управления этими рисками?

**Респондент 3:** К примеру, я использую насосы для прокачки воды. Но это лишние затраты, которые потом лягут в основу цены картофеля.

**Респондент 2:** Нет хороших сортов семян картофеля. Хочу отметить, что в прошлом году нам предложили семена из Америки и Голландии. Весь урожай сгнил ещё в земле, как говорится была сухая гниль, а мы ещё должники этим поставщикам, которые уже убежали из нашей страны.

**Респондент 7:** Лучше, конечно же, использовать свои семена. Для этого нужны специалисты.

**Респондент 4:** Помимо прочего, при использовании импортных семян, нужно учитывать природу России или Белоруссии. У нас другой климат, теплый. В этом году в Раштском районе температура воздуха нагрелась до 40 градусов, и конечно же влияние климата играет немаловажную роль.

**Респондент 1:** У нас в двух джамоатах три дехканских хозяйств, которые занимаются семеноводством. Остро не хватает техники.

**Респондент 2:** В идеале, в каждом хозяйстве должна иметься своя техника, но, к сожалению, этого нет. Не достаточно иметь в двух или трех джамоатов одну единицу техники, потому что в каждом джамоате одновременно идут полевые работы, и никто не будет делиться техникой. У нас, к примеру, 71 гектаров сельхозугодий, из них на 61 гектаре мы выращиваем картофель. Без техники очень трудно работать.

#### Модератор: А где вы берете семена для посева?

**Респондент 1:** В основном, закупаем в Ганчинском районе. Там предлагают хорошие сорта семян. В этом году мы также закупили в Белоруссии 10,5 тонн сорт «Гала» картофеля из Белоруссии. Но в нашем регионе предпочтительнее, сеять семена таджикских производителей, т.к. этот сорт семян более стойкие к нашему климату. Я помню, ещё в 1977 году у нас был депутат Бурхонов Саидджон, который говорил, что семена белорусского картофеля не подходят для выращивания в нашем климате. Но в 2016 году мы получили очень хороший урожай от семян российского сорта картофеля. Не знаю, с чем это связано.

#### 18. Знания -

# а. Какие знания у вас есть?

**Респондент 4:** В основном, это опыт. Мне почти 70 лет, я всего один год работал инженером, все оставшееся время работаю в сельском хозяйстве. У меня порядка 40-50 лет опыта работы.

Модератор: А вы делитесь опытом друг с другом?

**Респондент 2**: Мы тесно сотрудничаем с Олимом Партоевым из Академии сельского хозяйства. У него тоже есть 10 гектаров сельхозугодья. Он часто консультирует нас по вопросам выращивания семян и картофеля.

**Респондент 1:** Из своего опыта я понял, что нельзя использовать землю нерационально. Если выращиваешь сельхозпродукцию подряд 3 года, то потом надо дать земле отдохнуть. Многие земли не вспахиваются.

#### b. Какие знания вам нужны?

Респондент 3: Нужны семинары по теме выращивания картофеля.

Модератор: За последние годы у вас проводились такого рода семинары?

**Респондент 2**: У нас было проведено 2 семинара.

**Респондент 5:** Но этого мало. Меняются технологии, и новые знания нам необходимы.

с. Как вы повышаете уровень своих знаний?

#### 19. Партнерство -

а. Вы сотрудничали с кем-либо из производителей семян/институтов?

**Респондент 4:** Мы уже три года сотрудничаем с организацией развития предпринимательства.

b. Какие виды партнерства вы поддерживаете? Почему?

Респондент 1: Нам дают семена, ядохимикаты. Сейчас обещали помочь с техникой.

**Респондент 3:** в этом году нам выдали и картофель, и ядохимикаты. Раньше нам не выдавали сразу и семена, и ядохимикаты, и удобрения. Такое было впервые, чтобы так обеспечили нас и семенами, и удобрениями.

**Респондент 1:** Стоимость удобрений высокая, поэтому дехканским хозяйствам было накладно закупать их. Но к счастью, цена удобрений в этом году несколько снизилась.

Модератор: То есть, вы и дальше готовы с ними сотрудничать?

**Респондент 7:** Да, мы будем рады такому сотрудничеству.

#### 20. Устойчивость -

а. Можете ли вы вы сказать, что ваш бизнес по производству семян устойчив? Почему?

**Респондент 2:** Бизнес производства семян устойчив. Конечно же, это зависит от рынка сбыта нашей продукции и качества семян.

# b. Что было самой большой проблемой при размножении семян?

Респондент 3: Самая большая проблема- это вопрос хранения семян.

**Респондент 1:** Нужны склады для хранения продукции, которых у нас нет. Одно дело, когда у тебя 2 мешка семян, и ты сможешь сохранить до марта месяца. А когда объемы большие, то обязательно нужен склад. Мы можем купить картошку по 5 сомони, а потом приходиться продавать его по 1 сомони, потому что нет условий хранения.

**Респондент 4:** Да, об этом нужно говорить. Мы покупаем картошку по 6-7 сомони. Трудимся, выращиваем его, удобряем. И это всё расходы. Который год мы не можем покрыть свои расходы. Нам действительно нужна поддержка в вопросе хранения выращенной нами продукции. А поддержку эту мы видим только в строительстве складов-холодильников из расчета 100 тонн в каждом семеноводческом хозяйстве.

**Респондент 6:** Да, всё верно указал наш товарищ, который имеет очень большой опыт в семеноводстве.

**Респондент 2:** Были годы, когда мы могли продавать свою продукцию за хорошие деньги, но в прошлом году я не смог продать даже за 1 сомони. Пришлось всю продукцию выбросить. Семена требуют особого содержания от холодов и жары. Но у нас таких условий хранения. Отсюда и получается, что мы несем убытки.

с. Что помогло бы повысить устойчивость?

# Компонент 4. Административный процесс и устойчивое развитие?

#### 17. Стратегия –

а. Есть ли у вас стратегия?

**Респондент 4:** Мы все свои работы планируем заранее. Сельхозугодья мы используем рационально, то есть если в этом году на определенном гектаре земли мы посеяли пшеницу, то в следующем году мы там выращиваем другую сельхозпродукцию.

**Респондент 1:** Мы стараемся наладить выращивание именно семян картофеля, чтобы обеспечить все близлежащие дехканские хозяйства. Также мы планируем вывести свою продукцию на рынки других регионов страны, т.к. всю нашу продукцию закупают перекупщики, и продают в другие регионы с прибылью в 50%.

**Респондент 3:** И это всё по причине нехватки техники, тракторов. У нас нет возможности вывозить свою продукцию, нет транспорта. Если мы сами будем продавать свою продукцию, мы сможем намного дешевле предложить их фермерам, чем перекупщики.

- b. Как вы определяете и отслеживаете свои годовые/долгосрочные планы?
- с. Что вы делаете для решения этих проблем?
- 18. Персонал и потенциал -
- а. Кто работает, сколько человек, как происходт найм (отбор), есть ли текучесть кадров?

**Респондент 2:** Мы нанимаем людей для сбора урожая по предварительной договоренности еженедельной оплаты их труда.

**Респондент 3:** А мы заключаем договор оплаты труда по количеству собранной продукции, к примеру платим за каждый мешок собранного картофеля и люди приходят, работают и зарабатывают себе на жизнь.

- b. Каковы основные проблемы в области управления персоналом?
- с. Что вы делаете для решения этих проблем?
- 19. Учет и документация -
- а. Какую информацию вы отслеживаете на регулярной основе (акцент на оперативных данных, а не на финансовых)? Насколько это сложно/проблематично (удобрения, пестициды, вода, урожайность, коэффициент использования полей?

**Модератор:** С какими проблемами вы сталкиваетесь при закупке удобрений, ядохимикатов, с доступом к воде?

**Респондент 1:** В прежние годы цена на минеральные удобрения была очень высокой, до 700-800 сомони за мешок. Дехканам не по карману такие расходы, но его заставляют сеять свои земли. Ион вынужден взять кредит в банке, закупить эти удобрения, и в итоге его прибыль равняется нулю. И ещё он остаётся должником

банка. Что делать в таких ситуациях? Дехканин едет в Россию на заработки, чтобы расплатиться с банком. А за это время банк не оставляет в покое его жену, требуя погасить взятый мужем кредит.

**Респондент 4**: Фермерам можно работать с банками, только если у этого банка не космические проценты. Фермер может взять кредит, использовать эти средства для выращивания сельхозпродукции, и погасить свой кредит. Но только при условии, что банки предложат демократичные проценты, которые были под силу фермерам.

# b. Перед кем вы отчитываетесь? (объясните подробно)

**Респондент 4:** Два раза в год мы пишем отчеты. Весной отчитываемся, какую продукцию мы засеяли и на какой площади, и осенью предоставляем отчет по собранному урожаю. По поручению Президента страны и Хукумата района не менее 70% сельхозугодий должны быть использованы под выращивание картофеля. Мы сдаем 2 раза в год отчет, потому что мы отдельные хозяйства.

**Респондент 1**: А вот коллективные **д**ехканские хозяйства ежемесячно предоставляют отчеты в Управление статистики, в налоговые органы.

с. В какой форме вы отчитываетесь (на бумаге или в электронном виде)? (объясните процесс)

**Респондент 2**: Раньше все отчеты были в бумажном формате, на бланках. С недавнего времени мы перешли на электронный формат отчетности.

**Респондент 1:** На данное время наши фермеры не готовы к таким новшествам электронных отчетов или же электронных переводов.

d. Где вы ведете учет/храните данные?

**Респондент 3:** Мы храним все документы в офисе джамоата, некоторые хранят дома.

#### е. Как бы вы улучшили ведение учета?

# 20. Устойчивость -

- а. Вы можете сказать, что ваша организация устойчива (сильна)? Почему?
- b. Каковы основные проблемы сталкивается организация?
- с. Что вы могли бы сделать, чтобы помочь вашему хозяйству стать более устойчивым?

**Респондент 4:** У нас есть земля, есть вода, есть сельхозпродукция, есть благоприятная погода и климат – это наши возможности. Требуется лишь немного поддержки.

Респондент 7: Большие расходы несут фермеры из-за высокой цены удобрений.

**Респондент 4:** Хочу внести ясность в некоторых вопросах. В 90-годах население нашей страны составляло 5,5 миллионов человек, сейчас нас уже 11 миллионов. И как мы знаем, картошка – это второй хлеб для нашего населения. Целью нашего правительства является обеспечение населения продовольствием. Если говорить о проблемах, то их достаточно. Помимо всего, есть ещё стихийные бедствия, погодные катаклизмы. И несмотря на это, наши хозяйства с годами укрепляются.

**Респондент 2:** У нас остро стоит проблема с доступом к воде, потому что появились много домохозяйств на этих землях, и вода не доходит до нас. Здесь уже мы ничего сделать не можем, т.к. нужно проводить 20 км канала, чтобы мы могли орошать свои земли. На балансе – это поливные земли, а воды нет.

#### 21. Финансы и соответствие -

# а. Как вы определяете/вычисляете прибыльность вашего семеноводческого хозяйства?

**Респондент 3:** Во-первых, мы составляем бизнес-план. Очень важно достать высококачественные и высокоурожайные сорта семян для высокой урожайности. У нас обязательно проводится севооборот. У меня сейчас 3 гектара земли под выращивание картошки.

**Респондент 1:** Для определения прибыльности нашего хозяйства проводится полный расчет всех расходов, начиная от севооборота, стоимости семян, использование техники, рабочей силы. После сбора урожая и её продажи, минусуем все расходы, и определяем прибыль.

**Респондент 2:** Есть также расходы, связанные с налогообложением. Я считаю, что хозяйства, которые занимаются семеноводством, должны иметь 50% льготы на налоги.

#### b. Насколько сложна/проблемна для вас финансовая отчетность?

**Респондент 4:** Ещё с осени мы составляем план работ. К примеру, для 3 гектаров земли, фермер ожидает 10-12 тонн урожая картофеля. Для этого, он должен иметь определенный запас семян. Помимо этого, на каждый гектар земли есть расход в 500 кг удорений, есть расходы на ядохимикаты.

**Респондент 2**: Составить финансовый отчет не сложно. Есть все подсчеты: для посева только трактористу мы платим 1000 сомони за один гектар земли, расходы на удобрения, химикаты, сбор урожая. Из этих подсчетов и составляется финансовый отчет.

#### с. Кто/как часто вас проверяет/аудирует?

**Респондент 3:** Все коллективные хозяйства проверяются со стороны налоговых органов, прокуратуры и агентства по борьбе с коррупцией.

**Респондент 1:** Есть проверки со стороны джамоатов. Лично у меня 10 гектаров земли, из которых я обязан 50% земли использовать под выращивание картофеля. У нас большие расходы связаны с приобретением удобрений и ядохимикатов. Только удобрение мы покупаем по 500-600 сомони за мешок.

**Респондент 4:** Бывали такие годы, когда мы работали даже в убыток из-за высоких цен на удобрения и ядохимикаты. Дехканские хозяйства, имеющие деньги, высококачественные сорта семян, выполняющие севооборот, всегда будет иметь доход от выращенной продукции. Всё сводится к деньгам. Хозяйства, не имеющие средств для покупки высококачественных сортов семян и удобрений, будет работать в минус.

**Респондент 1:** Если будет какая-то поддержка для фермеров, то и фермеры будут заинтересованы. Если фермер закупает картошку по 7 сомони, тратит ещё 7 сомони для выращивания, а потом продаст за 1-2 сомони, то он больше не захочет заниматься этим.

**Респондент 4:** Расскажу интересный случай из жизни. Несколько лет назад к нам приезжали гости-фермеры из зарубежья. Один из них спросил меня, почем я закупил картошку для посева. Я ответил, что по 5 сомони. А почем продал? – спросил он. Я ответил: по 1 сомони. Он очень долго смеялся, а потом спросил: а зачем ты этим занимаешься? Меня потом сопровождающие лица этого иностранца отчитали, что я рассказал ему об этом.

**Респондент 1**: Это ещё хорошо, что мы сейчас можем оптом отдавать картошку по 3,75 сомони с поля. Раньше вообще приходилось отдавать по 1 -1,5 сомони. Конечно же, лучше, если мы сами будем продавать свою продукцию на рынках. Но это дополнительные расходы: 500 сомон за тонну на транспортировку, 300 сомон нужно заплатить рынку, плата на расфасовку и т.д. А ещё надо успеть закончить полевые работы. Поэтому нам лучше отдать оптом всю продукцию, и заниматься своими делами.

- d. Как вы справляетесь с бременем финансовой отчетности? Как можно улучшить этот процесс?
- 22. Существующая инфраструктура потенциал -
- а. Какой инфраструктурой (помещениями/лабораториями/оборудованием) вы располагаете?

**Респондент 4**: Наши доходы зависят от многих факторов. Сегодня я вывожу свою продукцию на рынок, но рынок переполнен картошкой. Это означает, что цена снизится. Или же начинаются морозы, и вся моя продукция пропадает, т.е. я не смогу

сохранить её до весны. И учитывая все эти риски, любой фермер начинает искать пути реализации своей продукции: предлагает Райпо, или другим перекупщикам за более низкую цену. Вот здесь нужна поддержка правительства и Хукумата районов в поддержке фермеров в виде строительства складов и хранилищ для хранения, хотя по 100 тонн для каждого хозяйства.

# b. Какая инфраструктура может помочь вам лучше управлять семеноводческим хозяйством?

**Респондент 2:** У нас очень короткая весна. За этот период мы должны успеть посадить сельхозпродукцию. Для этого нам нужны семена, а значит должны быть склады для их хранения, нужна техника, чтобы успеть завершить все посевные работы. Также нужны лаборатории для проверки качества семян. Отсутствие лабораторий приводит к очень серьёзным последствиям, таким как заражение сельхозугодий разными болезнями.

**Респондент 6:** Тоже хочу подчеркнуть важность поддержки со стороны компетентных организаций по поводу поддержки фермеров техникой и хранилищами.

**Респондент 1:** У нас у всех уже некоторый опыт в этой отрасли. Мы научились всем тонкостям этой науки. Фермеры самостоятельно находят поставщиков удобрений и ядохимикатов. С этим как-нибудь разберемся. Но нам нужна поддержка строительства хранилищ, складов и особенно техники.

**Респондент 4:** В этом году фермеры получили удобрения и ядохимикаты. Для нас это было радостным событием. Мы очень благодарны. Наличие хранилищ дает шанс фермерам использовать свои семена, уже проверенные. Также можно будет продавать как семена, так и готовую продукцию.

**Респондент 1:** Когда на рынках есть сельхозпродукция, то цены снижаются. И мы были бы рады тому, что можем обеспечить население страны недорогой сельхозпродукцией.

с. Есть ли у вас компьютеры/интернет?

Респондент 2: Нет.

Респондент 3: В основном, дети пользуются интернетом.

**Респондент 5:** Нам всем надо будет иметь компьютеры или ноутбуки, потому что в дальнейшем все отчеты надо сдавать в электронном виде.

**Респондент 7:** Кроме того, в интернете можно получить много новой информации о новых современных методах выращивания картофеля.

Наша дискуссия подходит к концу.

#### Нет ли желающих что-то дополнить по этой теме?

**Респондент 1:** Как мы уже говорили, наша цель- обеспечить население доступной сельхозпродукцией, чтобы покупка картошки была бы по карману любому жителю. Таджикистан – это рай на земле. У меня есть друг немец, который проживает в Америке. Он бывал в Узбекистане, работал также в Вахшском районе. Он меня сказал, что действительно Таджикистан – это рай на земле. И когда я его спросил, а где рай в Таджикистане, он ответил, что в Раштском районе. У нас в одно время можно наблюдать четыре времени года. На расстоянии нескольких километров можно увидеть заснеженную зиму, весну и лето. Это очень восхищает иностранцев, которые к нам приезжают. И нужно благодарить Бога за такую природу и климат.

**Респондент 4**: Передайте нашу благодарность Республиканскому центру за поддержку, которая была оказана нам в этом году. Если нас будут поддерживать, то мы обещаем, что обеспечим всю страну сельхозпродукцией с доступными ценами.

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

# Гайд по ФГД для семеноводческих хозяйств

Привет! Меня зовут\_\_\_\_\_\_\_\_. Я работаю в местной исследовательской фирме М-Vector. Мы не политическая организация и полностью независимы. В настоящее время в сотрудничестве с Всемирным банком и Центром управления проектами мы проводим исследование дехканских хозяйств в рамках проекта «Повышение устойчивости сельскохозяйственного сектора Таджикистана». Проект направлен на поддержку правительства Таджикистана в успешном переходе к устойчивой, более продуктивной, устойчивой к изменению климата и инклюзивной модели сельскохозяйственного сектора. Мы хотели бы обсудить несколько вопросов по этому поводу. Ваше участие является добровольным. Мы гарантируем вам абсолютную конфиденциальность и анонимность ваших ответов. Обсуждение продлится не более 2 часов. Если у вас есть какие-либо вопросы или комментарии относительно этого исследования или нашего обсуждения, вы можете позвонить в наш офис в Душанбе по телефону (+992)44 600 63 43/53.

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

**Респондент** 1: я Кувватов Гайриназар, из Вахшского района, из коомерческого кооператива по выращиванию семян «Нуфузи Вахш».

**Респондент** 2: я Махмадбоев Абдулфайз, из Вахшского района, хозяйство по выращиванию семян «Кулоби Далерон 5».

**Респондент** 3: я Баротов Мурод, из субрегиона Абубакр, региональный кооператив по выращиванию семян «Нормухаммад».

**Респондент** 4: Хасанзода Баходур, Панчский районный федеральный кооператив по выращиванию семян.

**Респондент** 5: Махмадали Рустам, с района Кушониён, деканского хозяйства по выращиванию семян «Кишоварз 2».

**Респондент** 6: я Вохидов Акбар, руководитель производственного кооператива по выращиванию семян «Навъи ПВС».

**Респондент** 7: я Вохидов Кодирали, семейное хозяйство по выращиванию семян имени Файзали Саидов при обществе «Суруш» района Кургонтеппа,.

# Модератор, заполните нижеприведенную таблицу: ФГД с Регион Область Место положения Участники ФИО Возраст Должность Номер телефона 1 Кувватов Гайриназар

2	Махмадбоев Абдулфайз					
3	Баротов Мурод					
4	Хасанзода Баходур					
5	Махмадали Рустам					
6	Вохидов Акбар					
7	Вохидов Кодирали					
8						
9						
10						
Mo,	Модератор					
Фан	Фамилия и имя					
Дат	а / / 2023 (заполняется в виде цифр)					

Модератор, пожалуйста обратите внимание на следующие моменты:

- а. объясните цель и структуру дискуссии (каждый участник должен ответить на каждый вопрос (или согласиться с одним и тем же ответом), описать историю (ситуацию));
- b. Уточните у каждого участника его профиль.
- с. Ключевые вопросы на которые вы должны получить ответ от участников ФГД:
  - 1. Опишите текущий процесс <u>покупки семян</u> для нужд вашего семеноводческого хозяйства и расскажите об эффективных практиках и основных проблемах.
  - 2. Опишите текущий процесс <u>продажи семян</u> и расскажите об эффективных практиках и основных проблемах.
  - 3. Опишите практику <u>производства семян</u> и расскажите об основных проблемах, с которыми сталкиваетесь в настоящее время или можете столкнуться в будущем.
  - 4. Опишите существующие <u>административные вопросы</u> и расскажите об основных проблемах, с которыми сталкиваетесь в настоящее время или можете столкнуться в будущем.

Итак, приступим к нашему обсуждению.

# Компонент 1. Понимание практики и проблем, связанных с закупкой семян

Помятка модератору! Цель: Описать четкий процесс закупки семян семеноводческими хозяйствами и понять, почему принята именно такая практика (уточнить с помощью следующего вопроса).

1. Не могли бы вы описать в долях, сколько семян вы покупаете/ сажаете/ оставляете для следующего урожая/ продаете в качестве семян/ продаете в качестве корма (см. пример ниже).

**Респондент 2:** в хозяйстве по выращиванию семян в г.Кулябе, Ванчского района 1100 гектаров используется в качестве выращивания семян, все семена наши запасы, в том числе 200 гектаров засеяно семенами толковолокницы. Сейчас у нас хорошие запасы, мы используем только их и не покупаем откуда-либо. Около 50-60% семян мы реализуем в районе, у нас не кончаются запасы, поэтому мы полностью обеспечиваем район, кроме этого планируем в этом году обеспечить семенами и область.

**Респондент 3:** дехканство «Нормухаммад», субрегиона Абубакри по программе засеевает 100 гектаров, все остальное наше, мы выращиваем по сезонно и сами себя обеспечиваем, кроме этого обеспечиваем и другие дехканства. Семена, выращенные нами, соответствуют всем стандартам, по отношению к лекарственным препаратам, которые у нас были, в этом году много использовали вещества, намного больше чем в прошлом году, поэтому и ожидается высокий урожай.

**Респондент 4:** по программе мы получили более 200 гектаров, 200 гектаров у нас было, кроме этого 300 гектаров было выделено компанией Исмоили Сомони, семена мы получили у компании Исмоили Сомони. 200 гектаров Лотос мы получили с другой компании, 350 гектаров занято пшеницей турецкого типа, в общем 200 гектаров, из них 150 гектаров наши, 50 гектаров компании, в связи с изменениями погоды был сделан пересев, но урожай хороший, со стороны проекта нет никаких проблем, была проведена обработка, благодаря которой хлопок был соответствующий Панчскому району.

**Респондент 1:** мы также в коммерческом кооперативе «Нуфузи Вахш» засеяли 80 гектаров хлопка, все семена были получены с программы, работаем с программой, все минеральные удобрения получены по проекту, план очень перспективный. Сегодня утром, перед тем как прийти сюда на семинар, мы провели обработку, надеемся, что получим очень хороший урожай высокого качества и наши ожидания сбудутся. В настоящем году, мы хотим все семена с 80 гектаров, сохранить в запасах, чтобы обеспечить другие хозяйства семенами. Но время покажет, сначало нужно сделать запасы.

**Респондент 5:** мы с хозяйства «Кишоварз-2», у нас имеется 50 гектаров земли, на которой мы засеяли Лотос, 20 гектаров засеяно за счет наших запасов, урожай очень высокий по сравнению с прошлым годом. В целом нам для хозяйства достаточно 5,5-6 тонн семян, хотя в этом году урожай намного лучше и скорее всего мы сможем продавать часть семян.

**Респондент 6:** я руководитель культурного хозяйства, мы за счет проекта засеяли семенами около 30 га земли, пол года использовали этот тип ПВС, минеральные удобрения, сейчас рост хлопчатника хороший, верим, что сможем обеспечить и себя и соседние хозяйства семенами. То есть, мы обеспечиваем себя сами, а излишки продаем на рынок.

**Респондент**.7: я руководитель хозяйства «Файзали Саидов», мы засеяли 800 га полученными от проекта семенами, 3120 га выделенной земли засеяли, 800 га засеяно

по проекту, а остальное - наши собственные семена, каждый год мы запасаем 240 тонн семян, этого нам хватает, остального хватит на посадку собственного хозяйства. Мы продаем только излишки и можем обеспечить себя этими семенами на 100%.

Покупка (в тоннах)	Посадка	Общее количество семян	Продажа в качестве семян (в тоннах)	Продажа в качестве корма	Сохранение для следующего посевного сезона (в
					тоннах)
20 тонн	15 тонн	150 тонн	100 тонн	30 тонн	20 тонн
В %	75%		66%	20%	14%
	(15/20)		(100/150)	(30/150)	(20/15)

# Компонент 2. Понимание практики и проблем, связанных с продажей семян

Помятка модератору! Цель: Получить представление о процессе продажи семян семеноводческими хозяйствами и о связанных с ним проблемах.

# 1. Подготовка -

- а. Что вы делаете в рамках процесса "подготовки" семян?
- b. Что входит в процесс (очистка, упаковка, фумигация, хранение и т.д.)
- с. Какой потенциал у вас есть и какой необходимо развивать?
- d. Что бы вы улучшили?

**Респондент 2:** На будущее у нас есть цель иметь большую ферму, у нашей Кулябской фермы есть своя хлопчатобумажная фабрика, у нас сейчас нет выбора, если мы не заключим контракт с какой-либо фабрикой, чтобы производить там, они будут отделять наш хлопок, опрыскивать семена, Сейчас подготовим свои запасы, семена надо обязательно обработать хим.средствами, их хранят по правилам агротехники.

Респондент 5: Наше хозяйство в Кулябу имеет свою фабрику, во-первых мы проводим технические замеры, во-вторых и в третьих семена сажают. На следующий год мы закупим столько же семян, например, если из 1000 тонн получим 3000 тонн хлопка, 1500 тонн будут семена. Первый урожай идет на семена, вторая, третья, четвертая, пятая мера - это техническая мера, мы можем хранить до 1500 тонн, и у нас есть склад, нам хватает запасов, наши базы крепкие, сам завод наш. Мы хотим обеспечить новыми семенами из Турции и наши другие хозяйства, поможем им в получении новых семян, новых сортов, это наше требование — получить новые семена.

Респондент 4: У нас нет компании, у фермы Эмомали Рахмонама есть компания, наша компания является компанией И.Сомони, мы находимся в подчинении той компании, кроме этого у этой компании имеется завод. Из 10 % семян хлопка мы все откладываем на запасы, так как больше не получается. Наша компания сама готовит семена, они остаются такими же, потом мы их забираем у них. У нас есть договор с районом, мы должны получить 20 тонн семян хлопчатника с наших 100 га, а по-другому с нами договору с компанией, нам привозят те же самые семена лотоса, что привозили по проект. Так же мы привезли Лотос с нашей компании, помимо Элиты, которую получили по проекту, мы еще обработали 300 га за счет компании, 200 га за счет проекта, 300 га за счет компании, всего 500 га семенной земли, например, исходя из нашего опыта, мы знаем, что не покупаем семена, мы покупаем семена из условных сортов, из сортов Элита, из сортов R1 и R2., хотя R2 сейчас не покупаем. Сами мы сейчас засеяли 300 гектаров за счет компании, 200 га за счет компании, всего 500 га имеется земли для посева семян, за свой счет, из 900 га мы бы засеяли элитными семенами на 700 га при хорошей погоде.

**Респондент 3:** наше хозяйство находится в подчинении компании И.Сомони, как сказал наш руководитель уважаемый, на балансе компании лежит хлопок, то есть полученный хлопок мы сдадим, а какое количство нового сорта нам понадобитс, мы возьмем себе, остальные 13 тыс.га земли у нас заключен договор с компанией Панчского района, которой выделяем, к примеру 6 тыс.га, с компанией Дангаринского

района, Кушониенскому району выделяем почти 12-13 тыс.га, то есть мы инвестируем. Компания И.сомони считает сырье, когда мы отвозим хлопок, мы сами не перерабатываем его, но мы все одно хозяйство, компания одна, наша заработная плата вся в одном месте.

**Респондент 4:** другая компания имеет около 5-6 предприятий Панчском районе, Сайхунском районе, Кубодиене, Шахритус, если нам понадобится мы также можем с Панчского района, с Шахритузского, Кубодиенского. Нет никаких отличий, все одна компания.

**Респондент 1:** часть семян мы оставляем на складе, остальное в сыром виде отвозим на другой завод, к примеру, около 30-35 тонн перерабатываем, остальное оставляем на складе, обрабатываем, то есть часть оставляем на складе, а часть реализуем.

Респондент 6: у нас культурное хозяйство, в прошлом году мы получили 16 тонн семян, у нас был австралийский сорт, после его сбора в течении 2х месяцев мы его высушиваем на складе, после чего в ноябре и декабре разделяем и волокно продаем, после чего вместе фильтруем, далее откладываем семена на следующий год, оставшиеся семена реализуем. Семена на складе оборачиваем в клеёнку, но за семенами присматривает один назначенный ответственный человек, который перемешивает семена. В январе, феврале, марте месяце после полной проверки, постепенно продаем. Также мы заключаем договор с комитетом безопасности и проводим анализ наших семян на сорт, качество, размер и вес, после чего узнаем соответствует ли наш товар стандартам качества или нет. Имеется испытательный полигон в области, где проводят проверку. У нас имеется склад, вмещаемостью 50-60 тонн, место достаточно, но так как мы совсем недавно работаем с выращиваем семян, только 2-3 года, начиная с 2019 года, склад полностью не заполнен. В этом году мы засеяли 30 гектаров, потребность имеется. К примеру, в позапрошлом году реализовали по 8 сомони, в прошлом году по 10 сомони, так как семена хорошего качества, соответственно и потребность есть, есть клиенты, которые покупали семена, и в этом году хотят приобрести по любой цене. В этом году, реализовали в Ёвонское хозяйство, наши семена понравились по качеству. В этом году мы использовали новый ПВС, урожай получили высокого качества. Мы сами тоже работаем, мы тоже дехкане, работаем на ровне со всеми.

**Респондент 3:** по мере увеличения урожая, нам требуются большие коробки для сбора. Мы просматривали по интернету, что в Китае есть такие коробки, было бы хорошо, если по какому-либо проекту нам предоставили их. Также нам нужна помощь и в поддонах, склад имеется, а поддонов нет, нет минеральных удобрений для перемешки, а если есть, то мало. Мы хотим на сколько это возможно улучшить условия хранения на складе. К примеру, у нас было 10-12 гектаров, а в этом году 30 гектаров, площадь увеличивается, увеличивается урожай, нужно улучшать условия хранения.

**Респондент 7:** у нас ферма большая, у нас достаточно складов для хранения семян, у нас также есть завод по переработке хлопка, места достаточно, наше хозяйство достаточно большое, возможно 500-600 тонн семян вместить, а может и больше. Мы переезжаем делать химикаты, чтобы сохранить семена здоровыми, теперь женщины говорят, что есть машина который их агрегатирует и чистит тот же хлопок, вот так мы получили семена пшеницы, мы передали их в министерство и сказали: «Если есть такие

машины, если есть такие машины». новая современная технология, т.е. уборка ради уборки. Как сказал мой брат, мы стремимся улучшать качество зерна, используем различные химикаты, а также стремимся улучшить качество хранения. Недавно слышали, что есть агрегат, который обрабатывает и очищает хлопок, также мы обрабатывали семена пшеницы таким образом. Хотелось, чтобы и у нас был такой агрегат, в будущем будм стараться установить такой агрегат, т.е. новая современная технология для переработи и очистки.

**Респондент 6:** с этого у нас такая выгода – расход семян уменьшается при посадке, если сейчас в силки для посадки используется 70-80 килограмм, то при внедрении новых технологий, будет затрачено всего 25-30 килограмм.

Респондент 1: мы уже отмечали, что по поводу силков мы испытываем трудности, у нас не было специальных силков, поэтому было трудно переделать имеющиеся силки на новый вид семян Перло-С. Мы ходили в хозяйство все изучили и только потом попросили мастера сделать нам такой инвентарь. Вот такие были у нас трудности. Было бы хорошо, если эти вопросы по рассаживанию семян рассмотрели и оказали нам поддержку в приобретении. Или рассмотрели вопрос по снижению цены на чигитские семена. Сейчас нам не удобно отвозить и привозить семена после переработки. Мы вынуждены заключать договор с заводом, отвозить сырье, после окончания переработки и отделения песка нужно снова привести. Хотя бы если в каждом хозяйстве был агрегат, чтобы приготовить и переработать семена, а также откладывать на сохранение, было бы очень хорошо. Кроме этого, было бы не плохо, если склады были современно оборудованы и не были бы вредны, чтобы обеспечивали удобрениями. То есть, в целом нам нужны оборудованные склады и современная техника, которая бы соответствовала хозяйству. Сейчас наши семена имеют волоски, поэтому приходится их замачивать хотя бы на 4-5 часов, чтобы все осело, если не осядет, волоски не отпадут сами по себе. В других хозяйствах также встречаются с такими трудностями. Поэтому при выращивании новых видов семян и техника должна быть специализирована.

## 2. Качество/сертификация -

- а. Что вы делаете в рамках процесса "подготовки" семян?
- b. Что входит в процесс (очистка, упаковка, фумигация, хранение и т.д.) ?
- с. Какой потенциал у вас есть и какой необходимо развивать?
- d. Что бы вы улучшили?

**Респондент 6:** для начала мы собираем хлопок, потом его высушиваем, после высушивания относим на склад, в этом году собрали 30 тонн, которые уже перенесли на склад для запасов. После 2-3 месяцев, семена нужно будет обрабатывать на нашем заводе, больше не откуда привозить хлопок. Новый вид семян Перло-с и Лотос после сборки мы не охраняем каждый день, только говорим, что нужно отделить хлопок от семян. Они отделяет по-таджикски.

**Респондент 3: мы р**аботаем над таким же проектом по посеву семян, так как у нас есть склад для хранения готовых семян. на нашей ферме тоже есть, но это не разрешено компанией, потому что наше хозяйство областное, потому что у него должна быть

собственная семенная ферма. Мои брат знает, что наша ферма — крупнейшая семеноводческая ферма. Ферма Файзали Саидова самая крупная, в то время в каждой семеноводческой ферме была небольшая лаборатория, она готовила для себя, готовила для себя удобрения. Мы поставляем сырье на завод, и он должен быть источником снабжения для нас самих, если они скажут, что мы собираемся привезти вам приборы для очистки, конечно мы согласны и скажем. Что приходите и посмотрите.

**Респондент 4:** сегодня в наличии у нас имеется 44 центнера высокоурожайного хлопка Перло-С.

Респондент 2: основой семеноводства не должен являться риск, а риск наш заключается в том, что мы отвозим хлопок в размере 30-100 тонн, а они что хотят то с ним и делают, в целом, мы должны сами наблюдать каждый день, что происходит и состояние нашего урожая. Мы должны быть уверенны в качестве нашего урожая, должны проверять влажность, должны знать полностью ли высохли или нет, ведь именно по этому критерию зависит высокое качество семян. В то время когда приходит покупатель, я обязательно показываю ему сертификат, о том что моя продукция прошла проверку и имеет высшее качество, к примеру, что вес 100 штук имеет 1000 штук, что хлопок, что пшеница. Мы также отмечаем, что какой прирост ожидается от посева, процент от заражения, для этого тоже у нас имеется сертификат. Много сил и терпения, а также большого внимания требует выращивание семян.

#### 3. Маркетинг -

- а. Как вы реализуете свои семена?
- b. Какой потенциал у вас есть и какой необходимо развивать?
- с. Что бы вы улучшили?

**Респондент 6:** мы сами не реализуем, покупатели сами обращаются, все знают, что есть культурное хозяйство, где занимаются семеноводством. Приезжают и выбирают нужные семена, а мы предоставляем сертификат.

Респондент 2: покупатели уже сам знают, где можно приобрести семена высокого качества, мы не реализуем семена на рынке, все знают, что у нас самое большое хозяйство, поэтому и выбирают именно наши семена, также знают, что именно у нас есть завод, знают о том, что у нас есть сорта, которые выращиваем только мы в нашем хозяйстве, даже во всей области таких семян нет. Даже по ТВ Сафина хвалили наше хозяйство в Кулябе. Даже одна русская женщина, отметила по ТВ, что первый раз видела такой хлопок, на котором с одного стебля можно собрать до 80 штук хлопка, кроме этого, его легко собирать.

Респондент 6: и нам намного удобней таким образом реализовать продукцию.

**Респондент 5:** да, конечно, так удобней реализовать, так как ни одно дехканское хозяйство не заключает договора. Приезжают заказчики, выбирают понравившиеся семена и покупают.

#### 4. Оплата -

а. Каковы типичные схемы оплаты?

# b. Какие существуют проблемы и какие у вас есть рекомендации по ним?

**Респондент 6:** в нашем хозяйстве, после того, как выбор сделан на определенном сорте, приносит приказ, проверяет сертификат, все взвешиваем в мешках, после чего посещает управление, где выписывают накладную с датой сертификации, по накладной производят оплату в кассу и получают чек о оплате.

Респондент 1: у нас точно также производится оплата. Везде одинаково.

Респондент 6: раньше было по-другому, сейчас с каждым днем технологии развиваются, все стали современными и развитыми, вес знают, где можно приобрести хорошие семена, чтоб получить хороший урожай.

Респондент 2: сейчас все покупатели знают, где какие семена продают, некоторые спрашивают и интересуются именно нашими семенами, это те семена, которые на 96 % все годные, больше этого не может быть, даже если те, которые засохли, они все годные.

**Респондент 6:** да, правильно, к примеру, из 100 штук семян измеряют, каждое семя не менее 1 грамма, должно получиться в обющем 114-115 грамм, значит мы знаем, что семена пригодные. Или же определяем в лаборатории процент пригодности, или энергию роста, коэффициент должен быть равен не менее 95.

**Респондент 1: в**се проверяют при покупатели в лаборатории и после этого дают сертификат.

## Покупатели/документация -

- с. Знаете ли вы своих покупателей (местоположение)?
- d. Ведете ли вы учет/подписываете контракты?

**Респондент 6:** определенных клиентов нет, но нас все знают по наслышке, общаясь между собой, кто-то рассказывает, именно те, кто покупал уже наши семена, они и направляют к нам новых клиентов, так как действительно наши семена высоко качества.

Респондент 1: нет, мы не заключаем договора с нашими покупателями.

Респондент 6: до этого времени договора не заключались, но возможно, в будущем, когда будут появляться новые сорта семян и какие-либо из них не взойдут и не дадут ожидаемого результата, то возможно покупатели захотят заключить договор на случай получения ущерба.

## 5. Бизнес-процессы

- а. Проводите ли вы последующие мероприятия с фермерами (по каким вопросам)?
- b. Как вы поддерживаете отношения с покупателями (фермерами)?
- с. Что бы вы улучшили?

Респондент 6: мое хозяйство находится у большой дороги, по созреванию, сначала собираем первый раз, потом второй, после чего остатки остаются и многие спрашивают почему я не собираю весь хлопок, на что я объясняю, что это для посева, для подготовки семян и что они должны хорошо созреть. Именно отсюда все узнают,

что я занимаюсь семеноводством. Также меня знают как председателя дехкансокго хозяйства.

Респондент 1: я бы хотел отметить, что здесь одна область и мы все друг друга знаем, все колхозники заинтересованы в приобретении семян и уже заранее все знают, к примеру, что привезли элитные семена, приходят смотрят и заранее говорят, что хотят купить эти семена. Уже с этого времени как бы мы заключаем устный договор и договариваемся о купле-продаже.

Респондент2: если, после продажи семян, колхозник убеждается в высокой урожайности семян, он обязательно в следующем году придет и закажет еще именно те семена, потому что они принесли ему прибыль. Наш хлопок дает до 55 центнеров, но я очень хочу, чтобы нас поддержали и помогли в приобретении новых семян, таких как Лотос или турецкие семена, так как у нас сейчас имеется много земли около 500 гектаров. И мы можем выращивать новый вид семян, хотим иметь связь с колхозниками. Мы гордимся тем, что можем выращивать все новые и новые виды.

## Компонент 3. Производственная практика (семеноводство) и устойчивость

- 1. Производственный потенциал
  - а. Какой ключевой потенциал у вас уже есть и чего не хватает?
  - b. Какие методы были эффективны в прошлом, но более не эффективны?
  - с. Какие возможности, по вашему мнению, вам необходимо укрепить?
- 2. Управление рисками
  - а. Какие риски вы отслеживаете (качество, климат, инфрпаструктура, вредители, средства производства)?
  - b. Как вы ими управляете?
  - с. Есть ли у вас план управления рисками?

**Респондент** 2: самым большим риском является климат, если во время посадки семян резко похоладает, то все, можно считать, что урожая не будет.

**Респондент** 5: проект не имеет форс-мажорные ситуации, у нас не было таких ситуаций, у нас 200-300 гектаров земли наши.

**Респондент** 2: мы начали посадку 13 марта, нас принудили начать до начала праздника Навруз, мы засеяли почти 400 гектаров, после чего резко похолодало. Мы знаем если температура земли опустится до 14 градусов, то все семена испортятся и сгниют. Температура должна быть выше 15-16 градусов, тогда с семенами ничего не случится. В основном самым большим риском для нас является климат.

Респондент 3: я думаю, нужно в договоре отмечать форс-мажорные ситуации.

**Респондент** 1: председатель правильно отметил, что у нас очень большой опыт в дехканском хозяйстве, если ошибаюсь можете меня исправить, но думаю, что обязательно нужно проводить семинары перед те, как завозить новый вид семян, вид, который нам еще не знаком, чтобы мы знали, как правильно выращивать и при какой

температуре, на какую глубину нужно высаживать, тогда и риск будет намного меньше.

**Респондент** 7: есть некоторые председатели районов, которым все равно какой урожай будет получен. Но мы большое хозяйство имени Файзали Саидов, у нас 3000 гектаров земли, где мы засееваем хлопок. Нам принадлежит 1300 гектар, а им 1200 гектаров, размеры очень большие. Мы также 23 марта засеяли 1300 гектаров, маленькие фермы этого не делают, а так как мы работаем по проекту, мы советуемся с председателями городов и районов, и нас убеждает, что мы должны начать посев. Но засеять 1300 гектаров не так-то и просто.

**Респондент** 4: когда мы заключаем договор, не важно гласный он или устный, то мы считаемся партнерами, и должны быть добросовестными партнерами, нужно поддерживать друг друга, председатели и руководители тоже должны нас понимать и поддерживать, должны понимать, что наш хлопок очень капризный, то есть при выращивании нужно соблюдать все условия, чтобы получить ожидаемый результат. А вместо этого, они нас принуждают сеять в то время, когда захотят, они думают, что они опоздают и оставляют хлопок на осень. Если обратить внимание на Лотос, он быстро созревает, и напротив, хлопок Перло-С поздно созревает.

Респондент 6: вот именно вес классификации нам не предоставили.

**Респондент** 1: я тоже хочу об этом отметить, что те, кто дают указания понимали, что они хотят и прислушивались к мнению того, кто в этом деле хорошо разбирается. Когда мы подготавливаем землю к посеву, влажность также должна соответствовать, весь инвентарь должен быть подготовлен, но бывает, что ничего не готово, а руководитель привозит новые семена и хочет, чтоб начали посев, не зная о том, что инвентаря для посадки семян нет. И после посадки семена портятся. Именно поэтому, нужно все подготавливать вовремя, чтобы потом не рисковать и не нести ущерб. То есть планировать нужно рационально.

**Респондент** 3: нам нужны современные силки, мы встречаем много трудностей со старым турецким инвентарем.

**Респондент** 2: из тех силок, о которых сейчас говорят, мы приобрели 7 штук, и с ними посеяли семена. Когда потеряли время и запоздали с посевом, мы проделали простую работу и посеяли 30 кг. Теперь нас сертификат просрочен, он у нас с 60-х годов.

**Респондент** 4: тот чигит, который имеется предназначен специально для посева, он подходил, у него есть мешалка, для новых семян мешалка не нужна, мы позаботились об этом. Кроме этого, саранча, насекомые тоже опасны для посевов, они причиняют вред.

**Респондент** 4: мы каждый год знаем, вся республика знает, все население знает, что сельское хозяйство в этом районе уязвимое саранчой. К нам саранча прилетает из района Дангара, из Вахшского района, из пастбищных угодий - Муминабада, Фархора. Во время того, когда саранча начинает летать, в Панчском районе бывают ветра, с которыми и прилетает саранча, котрая находится от нас за 30 километров. Из-за

саранчи бывают большие убытки. К примеру, в Вахшском районе много скота, саранчу никто не уничтожает, тоже самое и в Дангаринском районе, хотя до Дангары 100 километров, никто не едет туда, чтобы уничтожить саранчу. В фархорский районе тоже самое, но хорошо, что в этом году саранча съела все посевы в Фархоре и до нас не долетела. Именно из-за саранчи, председатель наказал нам заняться посевом с 7 марта и то 10 июня. И начиная с 7 марта мы работали на возвышенностях, на земли внизу совсем не спускались. Мы знаем, что с 15 мая саранча начинает летать. К этому времени мы уже подготовили все химические элементы для саранчи и технику.

#### Знания -

- а. Какие знания у вас есть?
- b. Какие знания вам нужны?
- с. Как вы повышаете уровень своих знаний?

**Респондент** 2: нам сказали, что перед тем как привезут новый вид семян Перло-С или Лотос, мы должны ознакомиться с технологией выращивания нового сорта.

**Респондент** 1: нам нужны знания по технологиям выращивания, к примеру, сорт Элита, когда нужно сеять, какую температуру и влажность нужно предусмотреть. Во время союза температура земли должна была составлять 12-14 градусов, сейчас же устанавливают новые стандарты и указывают на то, что, начиная с 13 марта необходимо заниматься посевом.

**Респондент** 1: нужно отметить, что есть люди, которые не понимают и не знают ничего о дехканском хозяйстве, которые работают в министерстве, но когда приезжают к нам хотят выращивать новые сорта, не знаю технологию выращивания. Поэтому перед тем, как сеять новые семена я прошу ознакомиться с технологиями, или провести для нас семинар. Было бы очень хорошо.

**Респондент** 5: к примеру, когда привозят семена с заграницы, одновременно привозят и технологии выращивания, в этот же день подготавливают и уезжают, примерно 10% отличается. То есть, как только привезли новый сорт, вся информация о нем прилагалась, правда была на английском языке. Мы, конечно ее потом перевели и все поняли.

**Респондент** 6: к нам приходила одна женщина, которой я все объяснил по поводу нехватки технологий, тогда она принесла мне инструкцию по поводу семян Перло-С, и добавила, что дополнительную информацию можно узнать у Бибимахфират о тонкостях волокна.

**Респондент** 3: вся информация о виде Лотос в интернете имеется, мы ознакомились, только нет информации о длине волокна.

Респондент 1: нам нужна подробная информация о семенах.

**Респондент 4**: нам нужна подробная информация о технологии выращивания семян, за сколько дней созревает. Именно поэтому за месяц до посевов для нас нужно организовать обучающие семинары.

**Респондент**7: опыт нам не обязателен, опыта у нас достаточно, все дехкансике хозяйства имеют информацию, но нет информации о новых сортах. В связи с чем, нужно нас ознакомить с класификацией, сколько требуется воды, влажность, какие удобрения использовать и так далее. Если у нас будет вся информация будет очень хорошо. Производительность будет увеличиваться.

## 3. Партнерство -

- а. Вы сотрудничали с кем-либо из производителей семян/институтов?
- b. Какие виды партнерства вы поддерживаете? Почему?

**Респондент** 3: мы сотрудничаем с несколькими хозяйствами, отвозим семена, в свою очередь они приезжали к нам, чтобы показать свой опыт в выращивании новых видов. Да, конечно, мы сотрудничаем.

Респондент 2: махиннах – это один из самых дорогих видов хлопка, средняя стоимость такого хлопка 1 тонны составляет 2800 долларов США, а обычного хлопка 1700 долларов США, разница составляет 1100 долларов США.

#### 4. Устойчивость -

- а. Можете ли вы вы сказать, что ваш бизнес по производству семян устойчив? Почему?
- b. Что было самой большой проблемой при размножении семян?
- с. Что помогло бы повысить устойчивость?

**Респондент4**: мы уже говорили о наших проблемах и трудностях. Так как я стал семеноводом в небольшой ферме, я не плачу государству упрощенный налог в размере 6 %. А когда покупаю, к примеру, на 200 000 сомони и после продажи я плачу налог 6% с продажи. Государство с этого получает прибыль, а я убыток. Это убытки для моего хозяйства.

## Компонент 4. Административный процесс и устойчивое развитие?

#### 1. Стратегия –

- а. Есть ли у вас стратегия?
- b. Как вы определяете и отслеживаете свои годовые/долгосрочные планы?
- с. Что вы делаете для решения этих проблем?

**Респондент** 7: в каждом хозяйстве имеется своя стратегия, свой план. К примеру, если у нас 3000 гектаров земли, мы должны 60-70 килограммов чигита вывести. Для этого мы должны запастись 240 тоннами семян для последующего посева, которые мы храним на складах.

#### 2. Персонал и потенциал -

- а. Кто работает, сколько человек, как происходит найм (отбор), есть ли текучесть кадров?
- **b.** Каковы основные проблемы в области управления персоналом?
- с. Что вы делаете для решения этих проблем?

**Респондент** 1: в этом направлении у нас есть некоторые проблемы. Кадров не хватает.

**Респлондент** 4: сейчас мы нуждаемся в механизаторе, кадров совсем не хватает в дехканских хозяйствах, женщины сами занимаются поливом из-за нехватки работников, также обрабатывают химикатами и удобрениями. Наше хозяйство является кооперативным хозяйством имени Эмомали Рахмона, возможно мы имеем до 800 акционеров и 50-60 из них мужчины, которые находятся на заработках, поэтому большинство работ приходится выполнять женщинам. Механизатора нет, есть 4-5 тракторов, но никто не хочет работать за низкую заработную плату. За 1000 сомони никто не соглашается работать.

Респондент 6: основной проблемой является низкая заработная плата.

**Респондент** 2: я думаю, основной проблемой является не заработная плата, а стоимость хлопка. Если цена сырья не возрастет, как можно увеличить заработную плату.

**Респондент** 4: но стоимость хлопка сам Таджикистан увеличить не может. Стоимость утверждает биржа. Во время сбора хлопка, биржа снижает стоимость хлопка, а в январе-феврале месяце, когда мы собираем волокно на заводе, тогда стоимочть хлопка рассчитывают вместе с нами и увеличивают.

**Респондент** 7: хотелось бы, чтобы учитывались потребности обеих сторон и покупателя и о расходах фермера по одной причитающейся цене, которая не будет ни подниматься, ни расти, но сейчас мы даже не знаю, как будет цена.

Респондент 6: сколько лет уже завод думает только о себе.

Респондент 3: в позапрошлом году устанавливали стоимость в размере 12-13 сомони.

**Респондент** 1: к примеру, привозят нескольких механизаторов, дают задания, и определяют заработную плату в размере 1000 сомони, но если случится поломка, то они сами должны починить за свой счет. Поэтому никто и не соглашается работать за такую низкую цену.

**Респондент** 2: в основном все из-за низкой цены хлопка. Так как уена низкая, соответственно и заработная плата низкая.

**Респондент** 7: так как много затрат происходит, заработную плату невозможно увеличить, везде нужно платить, ванзация 1 гектара стоит 15 сомони, нагар 10 сомони и так далее.

## 3. Учет и документация -

- а. Какую информацию вы отслеживаете на регулярной основе (акцент на оперативных данных, а не на финансовых)? Насколько это сложно/проблематично (удобрения, пестициды, вода, урожайность, коэффициент использования полей?
- b. Перед кем вы отчитываетесь? (объясните подробно)
- с. В какой форме вы отчитываетесь (на бумаге или в электронном виде)? (объясните процесс)
- d. Где вы ведете учет/храните данные?

## е. Как бы вы улучшили ведение учета?

Респондент 1: у нас есть документация, мы сами ведем учет.

**Респонден**т 6: у нас есть бухгалтерия, технический персонал, который занимается учетом и ведет документацию, в том числе учет налогов и статистические данные. Все это хранится в управлении хозяйства.

**Респондент** 5: у нас есть бухгалтер, который ведет учет по расходам и доходам, по себестоимости, мини затратам и так далее.

Респондент 2: вся документация хранится в бухгалтерии

Респондент 3: мы отчитываемся перед налогами, статистикой

#### 4. Устойчивость -

- а. Вы можете сказать, что ваша организация устойчива (сильна)? Почему?
- **b.** Каковы основные проблемы сталкивается организация?
- с. Что вы могли бы сделать, чтобы помочь вашему хозяйству стать более устойчивым?

## 5. Финансы и соответствие -

- а. Как вы определяете/вычисляете прибыльность вашего семеноводческого хозяйства?
- b. Насколько сложна/проблемна для вас финансовая отчетность?
- с. Кто/как часто вас проверяет/аудирует?
- d. Как вы справляетесь с бременем финансовой отчетности? Как можно улучшить этот процесс?

## 6. Существующая инфраструктура потенциал -

- а. Какой инфраструктурой (помещениями/лабораториями/оборудованием) вы располагаете?
- b. Какая инфраструктура может помочь вам лучше управлять семеноводческим хозяйством?
- с. Есть ли у вас компьютеры/интернет?

**Респондент** 2: для управления семеноводческим хозяйством мы должны иметь все необходимые приспособления: лаборатории, склады для семян, выращивание 1, выращивание 2, все эти факторы необходимы.

**Респондент** 5: нужны специалисты для выращивания семян, так как мелкий труд очень тяжелый и трудоемкий.

**Респондент** 6: нам нужны агрономы семеноводы. Что в первую очередь необходимо в семеноводстве – семеновод, далее нужны специалисты для определения семян, то есть агрохимики, агрономы, агрохимикаты, но для всего этого нужны финансы, если их не будет, никто работать не будет. К примеру, заграницей у меня есть знакомый

однокурсник, который начинает проверку с земли, до семян, это сложная работа и высоко оплачиваемая.

**Респондент** 3: самое трудное – это выращивать совсем новые привезенные сорта семян. Мы не должны привозить турецкие семена, мы должны сами произвести свои семена. Наши ученые должны сами произвести новые виды семян, которые будут соответствовать нашему климату, чтобы способ выращивание и посев был легким. К примеру, семена Перло-С покупают за 89 сомони, а наши местные за 10 сомони. Мы должны использовать сорта родины больше, чем заграничные. Все мы знаем, что все они гибриды, низкого качества. Если бы это были чистые сорта, то было бы хорошо, но из-за гибридов, они не подходят. Наши хозяйства хорошо знают, что в соответствии со стандартами, на второй год эти семена выращивать нельзя.

Респондент 6: при посеве гибридов на второй год, они вызывают расщепление.

**Респондент** 2: да, все мы занимаемся выращиванием, министр сельского хозяйства мой однокурсник, когда проводят встречи, премьер министр интересуется у наших ученых о видах семян, они положительно отзываются, хотя ничего в этом направлении не понимают. Хотя ученые должны знать все тонкости, в том числе, что второй раз гибрид выращивать нельзя.

**Респондент** 3: теперь нам нужно как можно больше информации получить о семенах Перло-С. Большое количество информации есть на страницах интернета, нас обеспечили интернетом и компьютером. Теперь мы можем узнать о технике и технологиях, о которых подробно написано в интернете. То есть нужно и другие хозяйства обеспечить компьютером и интернетом.

#### Наша дискуссия подходит к концу.

## Нет ли желающих что-то дополнить по этой теме?

**Респондент 3:** только хочу отметить о ядохимикатах. Нет очистительных приборов для ядохимикатов, нет экскаваторов, приходится использовать собственные. Если говорить о землях имени Сафар Чураев, то они соленые и у них нет никакой техники. У них имеется 1200 гектаров земли, но рабочий техники нет, нет склада, нет стога. Все продали, так как хозяйство является государственным. Соответственно, нужно их поддержать техникой и оборудованием. У них есть только один экскаватор, который они используют по-очереди.

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

**Респондент 4:** было бы хорошо, если бы всех собрали и организовали семинары, чтобы сказали, что проект в Пянджском районе провели на земельном участке. Должны проверить семена, за месяц до посадки. К примеру, можно провести одну посадку и показать нам как правильно высаживать новые сорта. Чем больше будет проводиться обмен опытом, обучающие семинары, тем лучше. Кроме того, у анс не хватает кадров. К этому вопросу также стоит подойти серьезно.

### Гайд по ФГД для семеноводческих хозяйств

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

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

Вступительная часть

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

Мод	ератор, заполни	ге ниже	приведен	нную таблицу:	
ΦГ,	Дс				
Per	ион				
Область					
Me	сто положения				
Уча	астники				
ФИО			Возраст	Должность	Номер телефона
1	Ашов Ахлиддин			Руководитель	
	Сайфуллоевич			семеноводческого	
				кооператива «Дусти -60»	
				Пархарского района	
2	2 Рахимов Мирзовали			Руководитель	
Маджитович				семеноводческого	
				кооператива	
				«Мухсинджон»Дангаринского	
				района	
3	Азимов Рахмонали			Руководитель коммерческого	
				кооператива Пархарский	
				район	
4	Гаффоров Асомиддин			Руководитель	
				семеноводческого	
				кооператива «Шоев	
				Ахтамджон» Пархарского	
				района	
5	Холахмад			Руководитель дехканского	
				семеноводческого хозяйства	

		«Мухаммади» Пархарского						
		района						
6	Нодир Содиров	Заместитель руководителя						
		дехканского						
		семеноводческого хозяйства						
		Восейского района						
7								
8								
9								
10								
Модератор								
Фамилия и имя								
Дат	Дата / / 2023 (заполняется в виде цифр)							

Модератор, пожалуйста обратите внимание на следующие моменты:

- d. объясните цель и структуру дискуссии (каждый участник должен ответить на каждый вопрос (или согласиться с одним и тем же ответом), описать историю (ситуацию));
- е. Уточните у каждого участника его профиль.
- f. Ключевые вопросы на которые вы должны получить ответ от участников ФГД:
  - 5. Опишите текущий процесс <u>покупки семян</u> для нужд вашего семеноводческого хозяйства и расскажите об эффективных практиках и основных проблемах.
  - 6. Опишите текущий процесс <u>продажи семян</u> и расскажите об эффективных практиках и основных проблемах.
  - 7. Опишите практику <u>производства семян</u> и расскажите об основных проблемах, с которыми сталкиваетесь в настоящее время или можете столкнуться в будущем.
  - 8. Опишите существующие <u>административные вопросы</u> и расскажите об основных проблемах, с которыми сталкиваетесь в настоящее время или можете столкнуться в будущем.

Итак, приступим к нашему обсуждению.

## Компонент 1. Понимание практики и проблем, связанных с закупкой семян

Помятка модератору! Цель: Описать четкий процесс закупки семян семеноводческими хозяйствами и понять, почему принята именно такая практика (уточнить с помощью следующего вопроса).

2. Не могли бы вы описать в долях, сколько семян вы покупаете/ сажаете/ оставляете для следующего урожая/ продаете в качестве семян/ продаете в качестве корма (см. пример ниже).

Покупка	Посадка	Общее	Продажа в	Продажа в	Сохранение для
(в		количество	качестве	качестве	следующего
тоннах)		семян	семян (в	корма	посевного
			тоннах)		сезона (в
					тоннах)
20 тонн	15 тонн	150 тонн	100 тонн	30 тонн	20 тонн
В %	75%		66%	20%	14%
	(15/20)		(100/150)	(30/150)	(20/15)

Респондент 1: У нас 50 гектаров сельхозугодий под выращивание хлопка. И ещё 30 гектаров на под выращивание пшеницы. В этом году, за счёт проекта "Развитие сельского хозяйства", нам было выдано семенная пшеница, а также семенные зерна хлопчатника. Признаться честно, за счёт использования этих семян мы получили хорошую прибыль. Пшеница дала очень хороший урожай. Развитие хлопчатника также находится на хорошем агротехническом уровне. Надеемся, что мы получим хороший урожай хлопчатника в этом году. Мы уже собрали урожай пшеницы. Ту часть семян, которые мы должны были вернуть, мы вернули. Из оставшейся части, мы отложили часть на запас для посева в следующем году, и остальную часть подготовили для продажи.

**Респондент 2:** В нашем дехканском хозяйстве "Мухсинчон" Дангаринского района 100 гектаров земли отводится под посев пшеницы. В этом году мы подготовили уже шесть с половиной тысяч тонн семенной пшеницы. В этом году мы получили хороший урожай, т.е. мы получили более 70 центнеров пшеницы. Это потому, что мы засеяли новый сорт пшеницы "Элита". Из собранного урожая 24 тонны семян мы оставляем для посева, 13 тонн идет на корм скота, остальную часть подготовленных семян мы отдаем на продажу.

## Модератор: То есть, есть прибыль.

Респондент 2: Да. Ущерба за счет пшеницы точно нет.

**Респондент 3:** Наше хозяйство на площади 105 гектаров занимается посевом пшеницы на 50 га и хлопчатника на 55 га. И собранного урожая пшеницы мы заготовили семенной пшеницы на запас для посева и остальную часть подготовили для продажи.

**Респондент 4:** В этом году наше хозяйство использовала 50 га земли для посева пшеницы. На десяти гектарах земли мы использовали семена, которые были предоставлены в Министерством. В этом году мы получили очень хороший урожай пшеницы. Мы уже вернули ту часть пшеницы, которую должны были вернуть министерству. Остальную часть мы подготовили в качестве семян для дальнейшего посева, а также для продажи.

Респондент 5: Наши дехканское хозяйство "Мухаммади" в этом году засеяло пшеницу на площади 20 га земли. Из них на пяти гектарах земли было использовано семена, которые нам были выданы Министерством. Мы тоже получили очень хороший урожай пшеницы, более шести центнеров с гектара. Мы подготовили 10 тонн семян для сохранения для следующего посевного сезона, а также вернули часть семян министерству. На площади двух гектаров земли мы засели хлопчатник. И тоже надеемся, что получим хороший урожай. За все предыдущие годы наше хозяйство не

имело поддержки со стороны каких-либо проектов. Пользуясь случаем, хочу выразить свою благодарность нашему Правительству и Министерству сельского хозяйства за оказанную поддержку.

**Респондент 6:** в этом году мы засеяли пшеницу на площади 17 га земли. Часть семья мы оставили для сохранения для следующего посевного сезона, а часть вернули Министерству. По сравнению с предыдущими годами, сейчас очень чувствительна поддержка дехканских семеноводческих хозяйств. Мы также надеемся, что получим очень хороший урожай хлопчатника.

## Компонент 2. Понимание практики и проблем, связанных с продажей семян

Помятка модератору! Цель: Получить представление о процессе продажи семян семеноводческими хозяйствами и о связанных с ним проблемах.

#### 6. Подготовка -

а. Что вы делаете в рамках процесса "подготовки" семян?

**Респондент:** Процесс подготовки семян начинается с очистки. Для очистки мы используем турецкие очистительные агрегаты. После очистки мы обрабатываем ядохимикатами эти семена. И только потом мы их фасуем в мешки. У нас есть склады для хранения подготовленных семян, которые отвечают всем требованиям.

**Респондент:** Хочу сказать, что у нас есть нехватка техники для очистки семенной пшеницы. Вся техника, которую мы сейчас используем, она осталась ещё со времён Советского Союза. Мы подготавливаем семена, используя сетку размером 24. Вся подготовленная семенная продукция хранится на складах и хранилищах нашего хозяйства. Для покупки этой продукции мы составляем договора купли-продажи с хозяйствами, которые нуждаются в этих семенах.

- b. Что входит в процесс (очистка, упаковка, фумигация, хранение и т.д.)
- с. Какой потенциал у вас есть и какой необходимо развивать?

**Респондент:** в рамках процесса подготовки семян очень важно иметь очистительные агрегаты. Сейчас почти все хозяйства нуждаются в такой технике.

Модератор: То есть, вы бы только обновили технику?

**Респондент:** Нужно также использовать новые современные технологии для очистки семян.

**Респондент:** Наше хозяйство очень страдает от недостатка воды. У нас нет доступа к воде, поэтому мы не всегда получаем хороший урожай. В нашем регионе почти в каждом хозяйстве нет сеялки. Хотелось бы, чтобы в каждое хозяйство было предоставлено хотя бы по одному экземпляру такой техники.

Модератор: то есть, вам нужна современная техника?

Респондент: Многие хозяйства до сих пор используют технику, оставшуюся со времён Советского Союза: сеялки, культиваторы. Из года в год эта техника ремонтируется, и также используется дальше. У нас очень мало хозяйств, которые непосредственно занимаются подготовкой семян, то есть семеноводческие хозяйства. Эти хозяйства должны использовать новую инновационную современную технологию. Вся техника, которую мы сейчас используем, она была приобретена 30-40 лет тому назад. Сегодня очень хорошую сельскохозяйственный техникум производит Республика Беларусь. К примеру, когда хлопчатник начинает свой расцвет, он также должен пускать глубоко в землю корни. этого современной свои ДЛЯ нужно использование сельскохозяйственной техники.

**Респондент:** В этом году мы в качестве испытания произвели засев хлопчатника под плёнкой на площади пяти гектаров. На сегодняшний день наш хлопчатник готов к сбору. Мы получили очень хороший урожай. Хочу отметить привилегии этого вида посева хлопчатника: наш хлопок готов за месяц раньше, чем в других хозяйствах, этот вид посева не требует ручного труда, всю работу делает техника. Единственная сложность и трудность нашей деятельности — это отсутствие техники.

# d. Что бы вы улучшили?

## 7. Качество/сертификация -

а. Что вы делаете в рамках процесса "подготовки" семян?

Модератор: Как вы оцениваете и контролируете качество подготовленных семян?

**Респондент:** К примеру, если говорить о семенах хлопчатника, мы отвозим в крупные хлопкоочистительные заводы собранный урожай хлопка. При этом мы оставляем своего человека в качестве сторожа или наблюдателя с целью, чтобы завод не перепутал наш урожай с урожаем других хозяев. После переработки хлопка-сырца, семена должны простоять ещё месяц. И только потом мы можем начать процесс подготовки семян. Перед началом процесса подготовки семян по нашему запросу хлопкоочистительный завод очищает эти семена. Даже после очищения мы теряем приблизительно около полутора тонн хлопка. После завершение процесса подготовки семян, мы получаем сертификат на свою подготовленную продукцию.

Модератор: Что требуется фермеру для подготовки высококачественных семян?

**Респондент:** Нужны центры, которые помогли бы с калибровкой, и с отделением линта от семян.

Модератор: Это по семенам хлопчатника. А как по семенной пшенице?

Респондент: Там такой же процесс.

- b. Что входит в процесс (очистка, упаковка, фумигация, хранение и т.д.)
- с. Какой потенциал у вас есть и какой необходимо развивать?
- d. Что бы вы улучшили?

## 8. Маркетинг -

а. Как вы реализуете свои семена?

**Респондент:** На основании сертификата. По указу Правительства Республики Таджикистан только семеноводческие хозяйства имеют право продажи семян. И только имея на руках сертификат качества подготовленной продукции.

b. Какой потенциал у вас есть и какой необходимо развивать?

**Респондент:** Нам нужна поддержка в виде техники. На хлопкоочистительных заводах хотим мы того или нет, обязательно смешивается сорта семян разных других хозяйств. Помимо этого у нас постоянный проверки со стороны налоговых органов, контролёров электросетей. Нужно как-то документально оформить эти процедуры, чтобы надзорные органы лишний раз не тревожили семеноводческие хозяйства.

Модератор: То есть вы сами самостоятельно без помощи завода можете подготовить свою продукцию?

Респондент: Да, конечно.

с. Что бы вы улучшили?

#### 9. Оплата -

а. Каковы типичные схемы оплаты?

**Респондент:** Типичная схема оплаты - это внесение денежных средств в бухгалтерию хозяйства. В дальнейшем эти денежные средства используются для посева и других нужд этих хозяйств.

**Респондент:** Эти деньги в дальнейшем мы используем для посева, для покупки удобрения и ядохимикатов, для покупки горюче-смазочных материалов.

**Респондент:** Деньги за проданные семена поступают в бухгалтерию на основании документов о принятии этих средств. Поступают наличные деньги.

b. Какие существуют проблемы и какие у вас есть рекомендации по ним?

## 10. Покупатели/документация -

а. Знаете ли вы своих покупателей (местоположение)?

**Респондент:** Нас нет постоянных покупателей. Все мы являемся семеноводческими хозяйствами, как пшеницы так и хлопка. Мы подготавливаем свою продукцию, но на эту продукцию не так много покупателей.

**Респондент:** Я вам сейчас на примере это расскажу. Мы подготавливаем свою продукцию, то есть семена, получаем на неё сертификат качества и ждём своих покупателей. Ну здесь и заводы готовы отдать свою продукцию, не сертифицированную, но счёт аванса. И многие хозяйства предпочитают приобретать семена в долг, то есть у завода.

**Респондент:** Мы предлагаем высококачественные семена предположим за 5-6 сомони, а завод готов отдать семена за 10 сомони, но в долг. Поэтому многие хозяйства предпочитают брать в долг, пусть даже и подороже.

Модератор: С какими трудностями вы сталкиваетесь при продаже своей продукции?

**Респондент:** Вот это и есть наша основная трудность - нездоровая конкуренция. Та продукция, то есть семена, которые предлагает завод, она подготавливается из разных семян хлопка.

Модератор: То есть покупатель обращает внимание на стоимость, а не на качество товара?

Респондент: Да, и ещё на тот факт, что на заводе можно приобрести семена в долг.

**Респондент:** Это по причине того, что у многих хозяйств нет материальной возможности купить высококачественную продукцию за наличные средства.

Респондент: Я считаю, что должна быть единая система контроля за качеством семян.

b. Ведете ли вы учет/подписываете контракты?

## 11. Бизнес-процессы

а. Проводите ли вы последующие мероприятия с фермерами (по каким вопросам)?

**Респондент:** Мы продаём свою продукцию во все регионы страны. Когда одно хозяйство используя наши семена получает хороший урожай - это становится рекламой нашего товара. Увидев хороший урожай в соседнем хозяйстве, другое хозяйство обязательно обратиться к нам с целью покупки нашей продукции.

- b. Как вы поддерживаете отношения с покупателями (фермерами)?
- с. Что бы вы улучшили?

## Компонент 3. Производственная практика (семеноводство) и устойчивость

### 5. Производственный потенциал -

а. Какой ключевой потенциал у вас уже есть и чего не хватает?

**Респондент:** Как мы уже говорили, весь наш потенциал, а именно техника используется со времён Советского Союза. Наш потенциал не соответствует тем требованиям, которые сейчас имеются в современном сельском хозяйстве.

Модератор: Может, среди вас есть хозяйства, которые приобрели за последние годы новую технику?

Респондент: Таких нет.

**Респондент:** Хотелось бы, чтобы в рамках реализации каких-то проектов семеноводческим хозяйством были предложены кредиты с процентной ставкой ниже, чем в банках. Это было бы хорошей поддержкой для семеноводческих хозяйств.

Респондент: Это очень хорошее предложение.

**Респондент:** Мы берём кредиты в банках под 25-33% годовых. Это очень обременительно для наших хозяйств. Весь наш доход уходит на погашение этого кредита и процентов по нему. Нам нужна поддержка на протяжении одного- двух лет, пока семеноводческие хозяйства встанут на ноги.

Модератор: То есть, вам нужна материальная поддержка для развития вашего производства?

**Респондент:** Да. Потому что сегодня нужно уже использовать новые инновационные технологии и новую технику.

**Респондент:** Нужно также организовать рынок сбыта нашей продукции. Сегодня хлопок стоит 10 сомони, а мы вынуждены продавать его по 7 -7,20 сомони.

**Респондент:** Я бы хотел обратиться к руководителям проекта, которые завозят новые сорта семян "Элита" в нашу республику. Семенная продукция, которая доходит до нас, имеет некоторые недостатки и об этом нужно говорить. Поступающая семенная продукция должна быть обработанной ядохимикатами, должна пройти процесс калибровки.

**Респондент:** Нужно так же согласовать, какие семена могут соответствовать тому или иному климату региона.

- b. Какие методы были эффективны в прошлом, но более не эффективны?
- с. Какие возможности, по вашему мнению, вам необходимо укрепить?

### 6. Управление рисками -

а. Какие риски вы отслеживаете (качество, климат, инфрпаструктура, вредители, средства производства)?

**Респондент:** Мы можем столкнуться с несколькими рисками. Во-первых это погодные условия. Не дай Бог, если после посева будут проливные дожди. Большие проблемы доставляют нам насекомые. В этом году мы засеяли наши поля новыми сортами семян хлопчатника, но как их называют "осенние черви", просто замучили нас. Сейчас мы не

можем понять, эти насекомые были введены в нашу страну вместе с этими семенами, либо каким-то другим образом они попали на наши поля.

**Респондент:** В этом году у нас тоже были проблемы с насекомыми в посеве пшеницы. Такой вид насекомого мы встретили в первый раз. Все поля, засеянной пшеницы были заполонены такими насекомыми. Мы использовали ядохимикаты для борьбы с этими насекомыми, но всё же ущерб был нанесён нашим сельхозугодиям и урожайности.

**Респондент:** В этом году мы засеяли наши поля новыми поступившими из-за рубежа семенами хлопчатника под названием "Элита". После посева и всхода, мы обнаружили что на поле хлопчатника вырастает и колосья пшеницы, хотя на этих землях мы никогда не выращивали пшеницу. К нам на поля приезжали представители и Министерства сельского хозяйства, и представители районного Хукумата и они своими глазами видели, что на хлопковых полях растёт несколько сортов пшеницы. Поэтому очень важно, чтобы для импорта и отбора семян в нашу страну был привлечён специалист, который разбирается в сортах семян хлопчатника и пшеницы.

**Респондент:** Мы также отслеживаем все риски, о которых только что рассказали наши коллеги. Так как климат в наших районах более жаркий и приграничный, то и насекомых у нас в несколько раз больше. Весной есть риски нашествия саранчи. Саранча опасна как для хлопковых посевов, так и пшеницы.

- **b.** Как вы ими управляете?
- с. Есть ли у вас план управления рисками?

**Респондент:** Нужны ядохимикаты, которые справляются с саранчой. В этом вопросе фермерам нужна поддержка Хукумата района, потому что фермерам самостоятельно справиться с нашествием саранчи сложно.

**Респондент:** Нужна техника для опрыскивания ядохимикатами полей. Есть такие опрыскиватели с объёмом 600 л. Мы закупаем ядохимикаты для борьбы с насекомыми Но не все ядохимикаты эффективны, потому что на каждый вид насекомого нужен определённый ядохимикат. Нам нужны консультации по видам ядохимикатов, нужны рекомендации специалистов в этой отрасли.

**Респондент:** Некоторые ядохимикаты вообще никак не воздействует на насекомых. Нет не качества, ни стандарта, на упаковках нет срока годности и производства.

## Модератор: А кто вас обеспечивает ядохимикатами, кто их поставляет?

**Респондент:** Мы покупаем их на рынке. Нужны лаборатории, которые могли бы проверять качество поступающих в страну ядохимикатов. У нас есть информация, что где-то в подвалах Гиссарского района изготавливают кустарным способы эти ядохимикаты, которые никак не воздействует на насекомые. Фермеры покупают эти так называемые "ядохимикаты", но пользы от них никакой.

**Респондент:** Фермерство само по себе занятие рискованное. Можно целый сезон трудиться и по какой-то причине остаться без урожая. Наши приграничные районы очень уязвимые в связи с тем, что на границе мы подвержены большому риску нашествия насекомых из соседней страны. Прежние годы была такая контора как сельхоз химия, поля опрыскивались самолётами, эффективно работала Санэпидемстанция. Сейчас нам приходится надеяться только на свои силы.

**Респондент:** Есть также риски связанные с изменением климата, так как температура выше 40 градусов уже влияет на качество хлопка.

**Респондент:** Особенно в этом году стояла очень жаркая погода и плюс к этому была сильная пыльная мгла.

#### 7. Знания -

### а. Какие знания у вас есть?

**Респондент:** Если есть, или будут дополнительные знания, а не будет возможности, то и эти знания ни к чему.

**Респондент:** Конечно же, можно было организовать в рамках проекта семинары, прохождение практики в других государствах. На эти семинары нужно было пригласить по 4-6 человек из каждого семеноводческого хозяйства. Нужно совершенствовать, получать новые знания в соответствии с современными технологиями выращивания сельхоз продукции

## **b.** Какие знания вам нужны?

Респондент: Хотелось бы перенять опыт и знания развитых стран.

Модератор: У вас сейчас внедрена какая-нибудь новая технология? По пути сюда я заметила на полях площади земли, покрытые плёнкой.

**Респондент:** Этот метод используют китайцы. Наши рядовые фермеры не могут использовать этот метод. У китайцев есть хорошая техника. После посева они используют капельное орошение земли. У многих из нас нет доступа к воде. Даже минеральные удобрения они разбрызгивают капельным методом. Мы хотим сказать, что они в работе используют новую технику, а также новые технологии.

**Респондент:** Это надо, чтобы несколько представителей наших хозяйств были отправлены в Китай для получения новых знаний, для приобретения опыта работы, для ознакомления с новыми технологиями выращивания пшеницы и хлопка.

## с. Как вы повышаете уровень своих знаний?

## 8. Партнерство -

### а. Вы сотрудничали с кем-либо из производителей семян/институтов?

**Респондент:** Мы обязательно консультируемся друг с другом или же даём советы другим хозяйствам.

**Респондент:** Или начинаем завидовать, когда кто-то получает хороший урожай. (Смех) **Респондент:** Невозможно получить одинаково высокий урожай с одной местности. Каждая местность дают разный процент урожайности, где-то 70, где-то 45, а где-то и 35. Мы тесно сотрудничаем с учёными нашей страны. Они проводят практически мероприятия на наших полях, засеивают 6-7 видов пшеницы и хлопка. Таким образом они определяют, какой вид семян хорошо прорастает и даёт хорошую урожайность в данной или иной местности.

## b. Какие виды партнерства вы поддерживаете? Почему?

#### 9. Устойчивость -

а. Можете ли вы вы сказать, что ваш бизнес по производству семян устойчив? Почему?

**Респондент:** Сегодня наш бизнес по производству семян устойчив, и мы надеемся, что и в дальнейшем, это бизнес будет устойчивым.

**Респондент:** Сегодня мы очень рады и благодарны нашему правительству за поддержку семеноводческих хозяйств. Если такая инициатива поддержки будет поддерживаться и в дальнейшем, мы уверены, что мы сможем расширить и развивать наш бизнес.

**Респондент:** Чем больше мы сможем подготовить семенную продукцию для фермеров, тем больше будет спрос на эту продукцию.

**Респондент:** Семеноводческие хозяйства имеют право подготовить два или три вида семян. В одном районе засеивают 15 до 20 видов семя хлопчатника. Нет системы контроля за качеством выращенной и подготовленной семенной продукции. Такую систему контроля за качеством должно организовать министерство сельского хозяйства. Также они могли бы организовать систему сбыта подготовленной семенной продукции семеноводческих хозяйств, среди других фермерских хозяйств по всем регионам Таджикистана.

Модератор: то есть, вы не должны самостоятельно заниматься сбытом продукции, а всё это должно делаться через единую систему сбыта семенной продукции Министерством сельского хозяйства?

**Респондент:** Да, потому что наша продукция сертифицирована. Она проходит все стадии обработки и подготовки. И это гарантия, что другие фермеры будут использовать качественный и сертифицированный товар.

## b. Что было самой большой проблемой при размножении семян?

**Респондент:** Я повторюсь, что большой проблемой при реализации нашей подготовленной семенной продукции является то, что завод даёт семена в качестве долга дехканским хозяйством. Из-за трудного материального положения, фермеры готовы приобрести семенную продукцию на заводе в долг, несмотря на то что приобретённые ими семена не имеют сертификата качества. Одним словом, основной

проблемой при реализации семян, является сбыт нашей продукции за наличный расчёт.

**Респондент:** Мы подготавливаем семенную продукцию ну на эту продукцию нет определённой цены. Стоимость продукции, которую мы озвучиваем, многие фермеры считают высокой. Но и мы покупаем эту продукцию, которая ввозится из-за рубежа, по высокой цене. Поэтому фермеры вынуждены идти и покупать низкокачественную, несертифицированную продукцию на рынках или на заводе. Это по причине того, что у наших фермеров нет покупательской способности.

**Респондент:** Нужно как-то начать финансирование семеноводческих хозяйств, это было бы хорошей поддержкой для развития и процветания деятельности таких хозяйств.

**Респондент:** Да, это очень важно, чтобы Хукуматы районов начали финансирование семеноводческих хозяйств для того, чтобы другие хозяйства покупали семенную продукцию, имеющую сертификат качества, именно у нас. Это было бы выгодно для всех: И для нас в том числе, в вопросе реализации продукции, а также и для других фермерских хозяйств в вопросе приобретения высококачественной семенной продукции.

**Респондент:** Нужен какой-то контроль за системой покупки и продажи семенной продукции. Этот контроль может осуществить вышестоящие органы.

**Респондент:** Когда нет единого контроля за качеством семенной продукции, фермеры получают низкий урожай. Никто из нас не может гарантировать, что наши семена - первая репродукция, потому что мы отдаём свои семена на завод, и нет гарантии, что получим именно ту продукцию, которую мы сдавали. Нужны специальные центры для очистки семян. И вот тогда, мы с полной уверенностью можем любому покупателю гарантировать высокую урожайность под нашу ответственность. То есть, нужен контроль за подготовкой семенной продукции.

Респондент: Я полностью поддерживаю всё вышесказанное моими коллегами. В Таджикистане большие площади сельхозземель засеиваются пшеницей. Второй, не менее важный компонент урожая — это пшеничная солома. И многие фермеры акцентируют именно на этом компоненте. В наших магазинах мука стоит дешевле, чем пшеница. И многие фермеры занимаются выращиванием пшеницы, только по причине получения пшеничной соломы.

с. Что помогло бы повысить устойчивость?

## Компонент 4. Административный процесс и устойчивое развитие?

#### 7. Стратегия -

а. Есть ли у вас стратегия?

**Респондент:** Без плана и стратегии работать невозможно. Те семена пшеницы, которые мы получили в рамках проекта, мы должны были засеять поливные земли, а мы засеяли хлопковые земли. Мы получили очень высокий урожай по 60 центнера с гектара. Но у нас нет покупателей на нашу пшеницу. Из создавшейся ситуации мы делаем выводы: для будущего посева, то есть мы в следующем году будем сеять

меньше пшеницы и больше хлопка, потому что на хлопок всегда найдётся покупатель. Такая же картина наблюдается и в сфере выращивания других сельхозпродукций, таких как овощи. Любой фермер старается заниматься выращиванием той сельхозпродукции, на которую у неё будет покупатель.

- b. Как вы определяете и отслеживаете свои годовые/долгосрочные планы?
- с. Что вы делаете для решения этих проблем?
- 8. Персонал и потенциал
  - а. Кто работает, сколько человек, как происходт найм (отбор), есть ли текучесть кадров?

**Респондент:** У нас семеноводческий кооператив, и мы нанимаем сотрудников для сезонной работы. В дехканских хозяйствах или семеноводческих кооперативах все сотрудники нанимаются только на сезонную работу, потому что мы не можем платить ему зарплату целый год.

**Респондент:** Основную работу на поле выполняет механизатор тракторист которых, к сожалению, сейчас очень мало. Сейчас очень трудно найти механизаторов, потому что многие из них уехали на заработки в трудовую миграцию, в Россию.

**Респондент:** Да, потому что они в трудовой миграции зарабатывают больше, нежели чем мы можем им платить.

Респондент: Ещё одна причина того, что сейчас трудно найти механизаторов - это отсутствие или нерабочее состояние той техники, на которой им приходится работать. Трактора, которые остались ещё со времён Советского Союза, часто ломаются, часто находится в ремонте.

- b. Каковы основные проблемы в области управления персоналом?
- с. Что вы делаете для решения этих проблем?
- 9. Учет и документация
  - а. Какую информацию вы отслеживаете на регулярной основе (акцент на оперативных данных, а не на финансовых)? Насколько это сложно/проблематично (удобрения, пестициды, вода, урожайность, коэффициент использования полей?

**Респондент:** Всю информацию в виде отчёта мы предоставляем в Агентство статистики: начиная от количества сотрудников и их зарплаты до количества запасов горюче-смазочных материалов, минеральных удобрений и другого имущества кооператива. Также мы ежемесячно сдаём отчёт в Налоговую инспекцию.

**Респондент:** В этом году в рамках проекта, все наши семеноводческие хозяйства были обеспечены минеральными удобрениями, что стало результатом того, что все хозяйства получили высокий урожай.

## Модератор: А что вы можете сказать о качестве этих удобрений?

**Респондент:** Это были удобрения производства Узбекистана. Я не могу сказать, что это были высококачественные сорта удобрений. Селитра очень быстро затвердевала и высыхала.

b. Перед кем вы отчитываетесь? (объясните подробно)

# с. В какой форме вы отчитываетесь (на бумаге или в электронном виде)? (объясните процесс)

**Респондент:** Раньше все отчёты мы сдавали на бумаге. С первого числа этого месяца по поручению правительства нашей страны, все отчёты должны быть предоставлены в электронном виде. Каждое хозяйство в своём штате имеет бухгалтера, который отвечает за эти отчёты. Копии этих отчётов хранятся в бухгалтерии.

- d. Где вы ведете учет/храните данные?
- е. Как бы вы улучшили ведение учета?

**Респондент:** Самый лучший способ ведения и хранения отчетности — это сохранение электронных отчётов.

#### 10. Устойчивость -

а. Вы можете сказать, что ваша организация устойчива (сильна)? Почему?

**Респондент:** Уверен, что если будет поддержка фермерских семеноводческих хозяйств, как это было в этом году, то мы обязательно добьёмся ещё больших результатов.

**Респондент:** Высокая урожайность и высокие доходы фермеров в этом году напрямую связаны с поддержкой проекта, так как мы не несли расходы с приобретением семян и минеральных удобрений.

**Респондент:** Если будет ещё и поддержка в виде техники и финансов, то все хозяйства смогут в дальнейшем работать самостоятельно и иметь постоянный стабильный доход.

**Респондент:** Мы надеемся, что в рамках проекта будет оказана финансовая поддержка именно семеноводческих хозяйств.

**Респондент:** Хотелось бы, чтобы нам оказали также поддержку в виде предоставления двухсезонных семян под названием "двухручка".

## Модератор: А что, есть такие сорта семян?

**Респондент:** К примеру наша хозяйство "Мухсинджон", которое тесно сотрудничает с учёными, имеем такие сорта семян. Мы потратили средства, заказали рекламу в средствах массовой информации, в частности по телевидению, где рассказали о том, что у нас есть такие сорта семян, которые были разработаны таджикскими учёными.

**Респондент:** Очень важно завозить в страну высококачественные белые сорта семян, в частности из Турции. На красные сорта очень трудно найти покупателей.

**Респондент:** Очень важен и тот момент, чтобы семена были доставлены во время, чтобы мы могли своевременно начать посевные работы.

- b. Каковы основные проблемы сталкивается организация?
- с. Что вы могли бы сделать, чтобы помочь вашему хозяйству стать более устойчивым?

#### 11. Финансы и соответствие -

# а. Как вы определяете/вычисляете прибыльность вашего семеноводческого хозяйства?

**Респондент:** Сейчас весь собранный урожай находится в хранилищах, продавать сейчас выращенную продукцию не выгодно для фермеров, потому что на данный момент цена на пшеницу очень низкая. Если продавать сегодня по цене рынка, то мы не получим прибыли.

**Респондент:** Так как мы являемся семеноводами, то мы нуждаемся в поддержке проектов или Министерства сельского хозяйства в вопросе сбыта нашей семенной продукции.

**Респондент:** Прибыльность нашего семеноводческого хозяйства мы определяем по урожайности и по стоимости выращенной продукции.

**Респондент:** Если посчитать прибыльность нашего бизнеса в этом году, то мы получили очень хороший урожай, но в связи с тем, что стоимость пшеницы сейчас очень низкая, мы приостановили продажу.

**Респондент:** Для вычисления прибыли нашего хозяйства, мы сначала высчитываем все расходы, связанные с посевом, выращиванием сельхозпродукции. После продажи выращенной продукции, мы можем определить прибыль.

**Респондент:** На сегодняшний день все наши склады заполнены пшеницей. Но на рынке спросом пользуются только белые сорта пшеницы. Мы продадим свою продукцию, но, наверное, чуть позже.

# b. Насколько сложна/проблемна для вас финансовая отчетность? Респондент: нет.

**Респондент:** С финансовой отчётностью нас нет сложностей. У нас есть бухгалтерия, которая занимается этим. Основной сложностью сейчас является то, что у нас нет покупателей на нашу продукцию. Мы не можем подсчитать свою прибыль, пока не продадим свою сельхозпродукцию.

## с. Кто/как часто вас проверяет/аудирует?

**Респондент:** Нас проверяют все начиная от Министерства сельского хозяйства, представителей проекта, продовольственной безопасности, налоговой инспекции, агентство по статистике.

Респондент: Проверяющих много.

d. Как вы справляетесь с бременем финансовой отчетности? Как можно улучшить этот процесс?

## 12. Существующая инфраструктура потенциал -

а. Какой инфраструктурой (помещениями/лабораториями/оборудованием) вы располагаете?

**Респондент:** Для получения сертификата качества мы обращаемся в областную лабораторию.

**Респондент:** В данное время в нашем районе создана лаборатория для исследования качества семян, но пока не завезены оборудования для этой лаборатории.

**Респондент:** Также и Комитет по продовольственной безопасности отбирает нашу продукцию для исследования и предоставления сертификата качества.

Модератор: То есть, для получения сертификата вам приходится ехать в областной центр?

**Респондент:** Сейчас нам обещали, что в рамках проекта будут созданы такие лаборатории.

# b. Какая инфраструктура может помочь вам лучше управлять семеноводческим хозяйством?

**Респондент:** Создание лаборатории на местах позволит нам быстро определить и исследовать качество наших семян.

**Респондент:** Это позволит сэкономить много времени, если такие лаборатории будут созданы в нашей местности.

**Респондент:** До 2010 года в наших местностях функционировали такие лаборатории. До сих пор ещё есть эти здания лабораторий. Но они кем-то выкуплены, и сейчас не работают по своему профилю.

Модератор: То есть, вам нужны лаборатории с новыми современными технологиями?

**Респондент:** Нам нужно определить не только качество семян, но и качество почвы. Помимо этого, нужны исследования растений, и видов удобрений, которые требуются для этой сельхозпродукции.

**Респондент:** К примеру мы в прошлом году выращивали рис и и удобрили его селитрой и карбамидом. Все растения пожелтели, и мы решили в этом году не использовать селитру и карбамид, а удобрить наш рис "Амофозом" и получили желаемый результат.

Модератор: Вам нужны лаборатории, которые смогут проводить исследования как семян, почвы и требуемых удобрений?

**Респондент:** Да. Желательно, чтобы все удобрения, которые ввозятся в нашу страну из-за рубежа, были исследованы на таможне на предмет качества.

Модератор: Давайте подведем итог. Что может помочь вам лучше управлять семеноводческим хозяйством?

**Респондент:** В первую очередь, надо обеспечить все семеноводческие хозяйства высококачественными семенами. Хороший урожай напрямую зависит от всех этапов выращивания сельхозпродукции, начиная от пашни, качества семян, техники и современных технологий.

**Респондент:** Мы надеемся на поддержку проекта. Потому что без поддержки проекта, трудно развивать бизнес в сельском хозяйстве.

**Респондент:** В основном, нам нужна поддержка в виде техники и современных инновационных технологиях.

#### с. Есть ли у вас компьютеры/интернет?

**Респондент:** Мы всю информацию о новых сортах семян, о новых технологиях получаем из интернета. В основном пользуемся мобильными телефонами.

**Респондент:** Всё новое мы узнаём из интернета, но у нас нет доступа к такой современной технике или современным технологиям. Мы информированы обо всех передовых технологиях выращивания сельхозпродукции, но мы не можем использовать их на практике по причине отсутствия это техники и технологии.

**Респондент:** Хоть наша деятельность и развивается, но мы ещё не находимся на мировом уровне.

Наша дискуссия подходит к концу.

Нет ли желающих что-то дополнить по этой теме?

**Респондент:** Мы надеемся, что все наши предложения не останутся только на бумаге. Нужно организовывать семинары для того, чтобы мы могли делиться своим опытом, получать новые знания. И надеемся на поддержку в виде техники.

Модератор: Мы благодарим вас за то, что несмотря на такую жаркую погоду, вы приехали с других районов и участвовали в нашей беседе.

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