

# Оценка цепочки добавленной стоимости в производстве продукции мелкого рогатого скота в Таджикистане и Узбекистане

## Краткое руководство по проведению опроса и сбору данных при проведении оценки

### Содержание

Предложение по проведению опроса для оценки цепочки добавленной стоимости в производстве продукции мелкого рогатого скота в Таджикистане и Узбекистане .....	1
Как определить участников обсуждений в целевых группах (ОЦГ) .....	2
Советы по проведению ОЦГ .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Опрос ключевых информантов .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Наблюдение за производством продукции и сбытом мелкого рогатого скота ....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Советы по ведению записей в процессе наблюдений .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>

### Предложение по проведению опроса для оценки цепочки добавленной стоимости в производстве продукции мелкого рогатого скота в Таджикистане и Узбекистане

Метод сбора данных	Размер выборки
Обсуждения в целевых группах (ОЦГ)	2 группы из мужчин и 2 группы из женщин (8-10 чел. каждая) / село (4/село) – что составляет 2X4 = 8/район
Опрос ключевых информантов (ОКИ) – торговцы	По меньшей мере, 5 от каждого рынка / села
ОКИ – переработчики / мясники / рестораны	По меньшей мере, 3 от каждой группы / села
ОКИ – кредиторы	1 от каждой организации, предоставляющей кредитование
ОКИ – производители продуктов питания и поставщики	По меньшей мере, 5/село
ОКИ – представители	По меньшей мере, 2/село

ветеринарных служб	
ОКИ – специалисты по мелкому рогатому скоту	По меньшей мере, 2/село
Наблюдение за производством продукции мелкого рогатого скота	По меньшей мере, 10 человеко-часов / село
Наблюдение за сбытом мелкого рогатого скота	По меньшей мере, 1 рынок / село

## Отбор участников обсуждений для обсуждений в целевых группах (ОЦГ)

Мы будем использовать удобную (нерепрезентативную) выборку таким образом, чтобы были выбраны только овцеводческие и козоводческие домохозяйства, и из них были сформированы целевые группы для обсуждений. Важно иметь в виду, что члены целевых групп **не** должны слишком различаться друг от друга по ключевым параметрам, таким как возраст, опыт овцеводства и/или козоводства, размер стада овец и/или коз и т.д. Единственное в чем должны различаться участники группы это их уровень знаний относительно вопросов овцеводства и козоводства.

Поэтому, для ОЦГ будут формироваться маленькие однородные группы из 8-10 человек, которые будут собраны для проведения неформального обсуждения определенных вопросов под руководством модератора/фасилитатора. В качестве целевых групп, в каждом селе будут две группы, собранные из мужчин, и две группы, собранные из женщин. Такой подход будет применяться на каждом участке проведения исследования, как в селе, где осуществляется оценка, так и в контрольном селе. Эти две группы **не** должны быть из частей села, расположенных очень близко. Лица, участвующие в группах, должны выбираться из разных частей сёл.

Модератор/фасилитатор пользуется перечнем контрольных вопросов с целью определения проблем и предмета обсуждения, а не просто для обсуждения интересной информации, и “изложения” материала. ОЦГ позволяет генерировать данные по важным проблемам, основываясь на коллективном разуме членов группы, которые, как предполагается, представляют собой более широкую группу, объединенную общими интересами. Модератор является важной частью обсуждения и должен обладать следующими характеристиками:

- Проявлять интерес к участникам и верить, что они могут внести свой вклад в обсуждение независимо от их образования, происхождения и опыта.
- Общаться с участниками в неформальном формате до и после проведения обсуждений в целевых группах.
- Смотреть на участников при проведении беседы с ними.

- Внимательно слушать и демонстрировать активное слушание.
- Применять методы невербального общения.
- Выказывать участие и уважение к участникам.
- Обладать знаниями по обсуждаемым вопросам.
- Воздерживаться от выражения своих личных взглядов.

### Советы по проведению ОЦГ

- Для научной группы ОЦГ является возможностью услышать и узнать, а не проводить лекционные занятия или высказывать свое мнение о местной биофизической и социальной системе.
- Члены команды согласны выполнять различные функции, включая такие как:
  - а) фасилитатор/ переводчик,
  - б) докладчик,
  - в) ответственный за материально-техническое снабжение.
- У каждого члена команды должна быть копия перечня вопросов ОЦГ.
- Ознакомьтесь с местной терминологией / местными названиями, чтобы избежать неверного понимания слов, сказанных фермерами.
- Будьте объективными и больше слушайте.
  - Не навязывайте свой собственный план обсуждений (например, обсуждение новой породы или вакцины, которую вы разработали, и считаете, что они помогут фермерам решить их проблемы).
- Избегайте вопросов, ответом на которые могут быть ДА или НЕТ.
- Избегайте наводящих вопросов.
  - Пример: Не считаете ли вы, что ангорский кролик крайне выгоден для разведения фермерами?
- Будьте деликатными с местными правилами и традициями.
- Помните, что время бесценно для фермеров.
  - Постарайтесь завершить ОЦГ в течение периода времени, который был указан участникам.
- Не забудьте поблагодарить участников и местных руководителей после ОЦГ.

### Опрос ключевых информантов

Ключевые информанты это целенаправленно отобранные люди, обладающие информацией из первоисточника о сообществе, его жителях, и вопросах или проблемах овцеводства/козоводства, сбыта и потребления. Нам необходимо быть крайне

осторожными при выборе лиц для проведения ОКИ. В данном исследовании, ОКИ будут самым часто используемым инструментом для сбора данных. При помощи ОКИ будут генерироваться данные, полученные от торговцев, переработчиков/мясников/ресторанов, кредиторов, производителей пищевых продуктов и поставщиков, представителей ветеринарных служб и специалистов по мелкому рогатому скоту.

При выявлении ключевых информантов необходимо начать с большого списка и затем уменьшать его до нескольких, представляющих разные категории (торговцы, переработчики и т.д.) данного сообщества. При выявлении ключевых информантов для каждого опроса, старайтесь по возможности выбирать представителей различных слоев населения (по достатку, происхождению, образованию, и т.д.), чтобы получить как можно более многообразные данные и, таким образом, избежать опроса людей, представляющих сходные слои населения. Выявление информантов, представляющих разные категории, позволит вам взглянуть под разными углами и рассмотреть основополагающие вопросы и проблемы.

Подобно любым другим опросам, проводимым лицом к лицу, модератор/фасилитатор должен всецело понимать цель и содержание перечня вопросов перед тем, как встретиться с ключевым информантом. Это также помогает при тщательном составлении плана проведения ОКИ. В данном отдельном контексте, при планировании опроса ключевых информантов необходимо включить следующие пункты.

- Определение целевой категории населения и проведение мозгового штурма для выбора возможных ключевых информантов
- Выбор ключевых информантов
- Выбор типа опроса
- Определение метода документирования – то есть того, как вы будете фиксировать ответы данного информанта.
- Выбор интервьюера(ов)/фасилитатора
- Проведение опроса ключевого информанта
- Сбор и систематизация данных, полученных в ходе опроса ключевого информанта.

## Наблюдение за производством продукции и сбытом мелкого рогатого скота

Под наблюдением за производством продукции и сбытом мелкого рогатого скота понимается ведение физического наблюдения за общим положением дел (системой землепользования, разводимыми видами и породами домашнего скота, условиями содержания, состоянием дорог, состоянием зданий и ознакомление с их расположением) в селе, чтобы определить проблемы, которые прямо или косвенно влияют на производство продукции овцеводства и козоводства, ее сбыт и потребление. В этом исследовании, мы

будем использовать полуструктурированный метод наблюдения, чтобы перед его проведением определить ключевые вопросы, тогда как детали будут определены во время наблюдения. Вдоль трансекты будут осмотрены 10 домохозяйств, и будут проведены наблюдения по вопросам, указанным выше. На проведение этих наблюдений может уйти от 2 до 3 часов.

Таким же образом, будет осмотрен один сельский рынок, и информация об участниках рынка и их отношениях будет зафиксирована.

Необходимо подготовить руководство по наблюдению, – в котором будут определены ключевые вопросы/районы для проведения наблюдения, ключевые моменты, которые необходимо обсудить, и будет оставлено место для ведения записей. Команда из 2-3 наблюдателей может совершить пеший осмотр вдоль трансекты и посетить сельский рынок, при этом, по крайней мере, один из членов команды будет вести запись.

Руководителю команды необходимо удостовериться, что члены команды полностью ознакомлены с целью и компонентами предстоящего наблюдения. Это является важным, так как каждый член команды должен проводить осмотр одних и тех же элементов овцеводства/козоводства и системы сбыта.

### Советы по ведению записей в процессе наблюдений

Имейте в виду, что полевые записи являются неотъемлемой частью наблюдений:

- Добавляйте описания и интерпретации людей, общение между людьми и произошедшие события
  - Не путайте описание и интерпретации
- Записывайте время и место проведения наблюдений, а также ключевую информацию (такую как, погода, происходящие события и их значимость)
- Заносите записи о предварительной интерпретации собранной информации, данных и наблюдений, которые должны быть проанализированы при дальнейшем сборе данных
- В полевых условиях может получиться так, что не будет возможности или целесообразности для ведения записей
  - Важно, чтобы они были внесены сразу же после полевых наблюдений как можно скорее
- Ведение записей занимает много времени, потому что это является основой процесса сбора данных и их анализа.

## Рабочая схема отчета по оценке цепочки добавленной стоимости в производстве продукции мелкого рогатого скота в Таджикистане и Узбекистане

### 1. Введение

- a. Общие комментарии о важности овцеводства и козоводства в Таджикистане и Узбекистане
- b. Краткое описание проекта
- c. Цель проведения оценки цепочки добавленной стоимости (ОЦДС)

### 2. Методология исследования

- a. Процедура выбора района наблюдений
- b. Выборка респондентов
- c. Краткие комментарии по сбору данных – ключевые процедуры

### 3. Описание исследуемых районов и местных сообществ

- a. Краткое описание исследуемых районов
- b. Основные стратегии получения средств к существованию (PPRCL<sup>1</sup>)
- c. Основная система ведения сельского хозяйства (PRCL)

### 4. Описание системы овцеводства и козоводства

#### 5. Племенные породы и разведение пород овец и коз

- a. Типы и количественное соотношение пород овец и коз в местах проведения наблюдений (PRCL + EXCL<sup>2</sup>)
- b. Установленный порядок разведения пород овец и коз (PRCL + EXCL)
- c. Условия содержания овец и коз (PRCL + EXCL)
- d. Трудности, с которыми сталкиваются овцеводы и козоводы при разведении (PRCL + EXCL)
- e. Потенциальные методы вмешательства для преодоления трудностей (PRCL + EXCL)

#### 6. Корма и кормление – в этом разделе дается обобщенное описание наличия кормов, употребления кормов / Методов рационального использования, качества кормов, информации/знаний о кормах

- a. Типы кормов для овец и коз, используемых в районах проведения наблюдений (PRCL + EXCL + FSCL<sup>3</sup>+PCCL<sup>4</sup>)
- b. Источники кормов для овец и коз, используемых в районах проведения наблюдений (PRCL + EXCL + FSCL)
- c. Качество кормов для овец и коз, используемых в районах проведения наблюдений (PRCL + EXCL + FSCL)
- d. Знания о кормах и их употребление (PRCL + FSCL)
- e. Наличие/недостаток кормов в течение года (PRCL + EXCL + FSCL)
- f. Закупка кормов – рынки, участники рынка (продавцы и покупатели), тенденции ценообразования, информация о состоянии рынка, транспортировка кормов, правила и нормативные документы (EXCL + FSCL)
- g. Трудности, связанные с кормами и кормлением - (PRCL + EXCL + FSCL)

---

<sup>1</sup> Перечень вопросов для овцеводов и козоводов.

<sup>2</sup> Перечень вопросов для специалистов.

<sup>3</sup> Перечень вопросов для поставщиков кормов.

<sup>4</sup> Перечень вопросов для переработчиков.

- h. Потенциальные методы вмешательства для преодоления трудностей - (PRCL + EXCL + FSCL)
- 7. Болезни овец и коз, и здравоохранение животных, применительно к овцам и козам**
- a. Основные заболевания овец и коз, и вредители - (VTCL<sup>5</sup> + PRCL + EXCL)
  - b. Наличие (официальной и неофициальной) ветеринарной службы (для овцеводов и козоводов, переработчиков и торговцев) - (VTCL + EXCL + PRCL + TRCL<sup>6</sup> + PCCL)
  - c. Соответствие ветеринарного обслуживания предъявляемым требованиям, и ее доступность по стоимости - (VTCL + EXCL)
  - d. Трудности, связанные со здравоохранением животных в районах проведения наблюдений - (VTCL + EXCL)
  - e. Потенциальные методы вмешательства для преодоления трудностей - (VTCL + EXCL)
- 8. Кредитование**
- a. Типы и источники (официальные и неофициальные) сельского кредитования
    - i. Для овцеводов и козоводов (PRCL + CRCL + COCL<sup>7</sup> + EXCL)
    - ii. Для поставщиков кормов (FSCL + CRCL + COCL + EXCL)
    - iii. Для перевозчиков (TRCL + CRCL + COCL + EXCL)
    - iv. Для переработчиков (PCCL + CRCL + COCL + EXCL)
    - v. Для торговцев (TDCL<sup>8</sup> + CRCL + COCL + EXCL)
  - b. Основные особенности сроков и условий предоставления кредитов (Все перечни вопросов)
  - c. Правила и нормативные документы, влияющие на наличие и доступность кредитов (Все перечни вопросов)
- 9. Сбыт** – в этом разделе обобщается роль различных участников рынка, описываются каналы сбыта, приводятся оценки сбытовых наценок разных участников рынка, определяются трудности при осуществлении сбыта и приводятся предлагаемые решения.
- 10. Сбыт живых овец и коз**
- a. Основные особенности рынка овец и коз и их сбыт в районах проведения наблюдений (PRCL + TDCL + EXCL + COCL + FSCL + PCCL)
  - b. Особенности рынков (Все перечни вопросов)
  - c. Сезонные спрос и предложение на живых овец и коз (включая изменения цен)
  - d. Главные участники сбыта живых овец и коз (Все перечни вопросов)
  - e. Ключевая роль овцеводов и козоводов, торговых маклеров, торговцев, перевозчиков, переработчиков, потребителей и других учреждений (правила и нормативные документы) в сбыте живых овец и коз (Все перечни вопросов)
  - f. Описание отношений между разными участниками рынка (Все перечни вопросов)
  - g. Каналы сбыта живых овец и коз и распределение изменения цен у разных участников рынка по каналам (Все перечни вопросов)
  - h. Ключевые трудности, возникающие при сбыте живых овец и коз (рассмотрите всех участников рынка) (Все перечни вопросов)

<sup>5</sup> Перечень вопросов для ветеринаров.

<sup>6</sup> Перечень вопросов для перевозчиков.

<sup>7</sup> Перечень вопросов для кооператоров.

<sup>8</sup> Перечень вопросов для торговцев.

- i. Потенциальные методы вмешательства для преодоления трудностей (Все перечни вопросов)

#### **11. Сбыт овечьего и козьего молока и мяса**

- a. Общие особенности рынка овечьего и козьего молока и мяса и сбыт в районах проведения наблюдений (PRCL + TDCL + PCCL)
- b. Особенности мясных и молочных рынков (PRCL + TDCL + PCCL)
- c. Сезонные изменения спроса и предложения на овечье и козье молоко и мясо (PRCL + TDCL + PCCL)
- d. Главные участники сбыта овечьего и козьего молока и мяса (PRCL + TDCL + PCCL)
- e. Ключевая роль всех участников сбыта овечьего и козьего молока и мяса (PRCL + TDCL + PCCL)
- f. Описание отношений между разными участниками сбыта овечьего и козьего молока и мяса (PRCL + TDCL + PCCL)
- g. Каналы сбыта овечьего и козьего молока и мяса и распределение изменения цен у разных участников рынка по каналам (PRCL + TDCL + PCCL)
- h. Ключевые трудности, возникающие при сбыте овечьего и козьего молока и мяса (рассмотрите всех участников) (PRCL + TDCL + PCCL)
- i. Потенциальные методы вмешательства для преодоления трудностей (PRCL + TDCL + PCCL)

#### **12. Службы по распространению сельскохозяйственных знаний, Нормативные документы и другие учреждения**

- a. Источники информации об овцеводстве и козоводстве, и сбыте овец и коз (PRCL + TDCL + PCCL)
- b. Типы и источники обучения (повышения квалификации) для овцеводов и козоводов, и торговцев овцами и козами (PRCL + TDCL + PCCL + EXCL)
- c. Доступность информации об овцеводстве и козоводстве, и сбыте овец и коз, и ее соответствие требованиям (PRCL + TDCL + PCCL + EXCL)
- d. Определение профиля главных учреждений, имеющих отношение к овцеводству и козоводству и сбыту овец и коз (PRCL + EXCL + COCL)
- e. Ключевые правила и нормативные документы, регулирующие овцеводство и козоводство, и сбыт овец и коз (TRCL, VTCL, FSCL, EXCL, CRCL<sup>9</sup>, и COCL).
- f. Главные трудности, связанные с информацией, правилами и нормативными документами, регулирующими овцеводство и козоводство, и сбыт овец (TRCL, VTCL, FSCL, EXCL, CRCL, и COCL).

#### **13. Общественное разделение труда**

- a. Модель организации разделения труда (мужчины, женщины, дети), применяемая в овцеводстве и козоводстве и сбыте овец и коз (Все перечни вопросов)
- b. Ключевые гендерные вопросы, связанные с правом собственности и принятием решений, в овцеводстве и козоводстве и сбыте овец и коз (Все перечни вопросов)
- c. Важные гендерные проблемы, которые необходимо решать для повышения производительности и усовершенствования управления в овцеводстве и козоводстве (Все перечни вопросов)

#### **14. Трудности и благоприятные возможности в овцеводстве и козоводстве, и сбыте овец и коз (Все перечни вопросов)**

---

<sup>9</sup> Перечень вопросов для организаций, предоставляющих кредитование.



- a. Краткий обзор трудностей, возникающих в овцеводстве и козоводстве и сбыте овец и коз
  - i. Технические трудности
  - ii. Организационные трудности
- b. Краткий обзор благоприятных возможностей в овцеводстве и козоводстве, и сбыте овец и коз
- c. Ожидаемые трудности при реализации этих благоприятных возможностей
- d. Наилучший метод вмешательства, который должен быть реализован при благоприятном стечении обстоятельств и / или для преодоления трудностей

**15. Заключение и Рекомендации (Все перечни вопросов)**

**16. Заключение (Все перечни вопросов)**

- a. Ключевые результаты исследования

**17. Рекомендации**

- a. Ключевые идеи, касающиеся исследований, развития и разработки государственных программ, возникшие на основе результатов оценки.

**Оценка цепочки добавленной стоимости в производстве продукции мелкого рогатого скота в Таджикистане и Узбекистане**

**Перечень вопросов для обсуждений в целевых группах с участием овцеводов и козоводов**

**Прочтите это группе перед тем, как начинать обсуждение**

Это исследование имеет целью описание системы овцеводства и козоводства в выбранных селах в различных частях Таджикистана и Узбекистана. Это исследование предпринято Международным Центром по Сельскохозяйственным Исследованиям в Засушливых Регионах (ИКАРДА). Информация, полученная в ходе обсуждений с участием разных респондентов, останется конфиденциальной и будет использована только для исследовательских целей.

**ИМЕЙТЕ В ВИДУ – ЭТО ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ, А НЕ ВОПРОСНИК.  
ПОЛЬЗУЙТЕСЬ ИМ ГИБКО И ТАКТИЧНО, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ  
МАКСИМАЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ ОТ ОБСУЖДЕНИЙ.**

**НАЧНИТЕ** с краткого описания проекта и процедур проведения обсуждений.

## Перечень вопросов для обсуждений в целевых группах

### (Овцеводы и козоводы)

Область -----Район-----Махалля-----Село-----

#### 1. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ

*Основные вопросы, которые необходимо рассмотреть:*

- Преобладающая система производства
- Важность овцеводства и козоводства

#### Стратегии получения средств к существованию

- 1.1.1. На чем основывается получение средств к существованию в данном сообществе?
- 1.1.2. Каковы основные источники получения дохода в форме наличных денег в вашем районе?
- 1.1.3. В чем заключается важность животноводства, по сравнению с другими видами ведения фермерского хозяйства? Почему?
- 1.1.4. В чем заключается важность производства продукции мелкого рогатого скота по сравнению другими видами животноводства? Почему?
- 1.1.5. Произошли ли какие-либо изменения в течение последних 10 лет в относительной важности основных видов деятельности, приносящих средства к существованию?  
**ЕСЛИ ответ НЕТ, то ПЕРЕЙДИТЕ к 1.1.6!**
  - 1.1.5.1. Какие виды деятельности стали менее, и какие стали более важными?

#### Ресурсы для ведения фермерской деятельности

- 1.1.6. Цель производства продукции мелкого рогатого скота (например, шерсти, кожи, мяса, молока, навоза и другой продукции)? Назовите цели овцеводства и козоводства в порядке убывания их важности.
- 1.1.7. Каков средний размер (поголовье) большого, среднего и мелкого стада овец/коз в вашем селе?
- 1.1.8. В течение последних 5 лет, размер стада увеличивался или уменьшался? В чем заключается причина увеличения или уменьшения поголовья скота?
- 1.1.9. На ваш взгляд, что вы понимаете под большим, средним и мелким фермерским хозяйством с точки зрения размеров пахотных земель (возделываемых площадей)?
- 1.1.10. Сталкиваетесь ли вы нехваткой рабочей силы при возделывании сельскохозяйственных культур? **ЕСЛИ ответ НЕТ, то ПЕРЕЙДИТЕ к 1.1.11!**
  - 1.1.10.1. В какие месяцы года вы сталкиваетесь с нехваткой рабочей силы для возделывания сельскохозяйственных культур?
  - 1.1.10.2. Какие стратегии вы применяете для того, чтобы преодолеть нехватку рабочей силы для возделывания сельскохозяйственных культур?

1.1.11. Сталкиваетесь ли вы с нехваткой рабочей силы в сфере овцеводства и козоводства?

***ЕСЛИ ответ НЕТ, то ПЕРЕЙДИТЕ к 2!***

1.1.11.1. В какие месяцы года вы сталкиваетесь с нехваткой рабочей силы в животноводстве?

1.1.11.2. Какие стратегии вы применяете для того, чтобы преодолеть нехватку рабочей силы в животноводстве?

## **2. ОВЦЕВОДСТВО И КОЗОВОДСТВО**

### **2.1. Корма и кормление**

*Основные вопросы, которые необходимо рассмотреть*

- *Доступность кормов*
- *Сезонная доступность/Нехватка кормов*
- *Употребление кормов/ Методы рационального использования*
- *Качество кормов*
- *Информация/знания о кормах*

2.1.1. Какие основные системы кормления овец и коз применяются в данном сообществе (пастбищное кормление или ошипывание молодых побегов (пастьба свободная или на привязи), стойловое кормление (по методу «накосить и принести», и т.д.), смешанное кормление)?

2.1.1.1. Существует ли сезонная разница для типов кормления и кормов для овец и коз?

2.1.2. Каковы основные источники кормов для овец и коз?

2.1.2.1. Какие типы кормов в основном создают/получают из каждого из этих источников?

2.1.2.2. Какие источники кормов предпочтительны в данном сообществе, и почему?

2.1.3. Какие типы сельскохозяйственных культур/растений (включая сознательно сажаемые кормовые деревья) вы выращиваете в вашем фермерском хозяйстве с единственной целью накормить овец/коз?

2.1.4. В среднем, какая часть земель фермерского хозяйства, находящаяся в собственности (под арендой) у домохозяйства (УКАЖИТЕ СРЕДНИЙ РАЗМЕР УЧАСТКА ЗЕМЛИ, НАХОДЯЩЕГОСЯ ВО ВЛАДЕНИИ) выделена под производство кормовых культур?

2.1.5. Собираете ли вы какой-либо другой зеленый кормовой материал, естественным образом произрастающий на прилегающей территории?

Кто выполняет такую работу (мужчины, женщины, мальчики или девочки)?

*(Естественным образом произрастающий зеленый кормовой материал может включать в себя: материал, собранный после прореживания, сорняки с площадей с возделываемыми сельскохозяйственными культурами, придорожные сорняки, естественным образом произрастающие травы или любой другой зеленый*

*материал, естественным образом произрастающий и собираемый для кормления домашнего скота.)*

Если так, какую долю этот материал составляет из общего рациона питания (указать в процентах)?

- 2.1.6. Определение и описание главных сельскохозяйственных сезонов в вашем районе. Обсудите с группой, как определяются сезоны, и кратко опишите их.
- 2.1.7. Как изменяется доступность кормов в течение этих сезонов? (оцените по шкале 1-5, где 5 = избыток доступных кормов, 4= много (больше, чем необходимо), 3= доступно необходимое количество, 2= недостаток, и 1= крайний недостаток).

### **Групповое занятие: Сезонный Календарь кормления (часть 1)**

*Материалы:*

- *Большой лист бумаги и цветные маркеры*
- *Раздайте 50 фишек (бобы, камешки и т.д.) группе, чтобы они расположили их по разным кормовым ресурсам*

*Ключевые вопросы:*

- *Как изменяется уровень осадков в течение года*
- *Какое количество кормов имеется в наличии в течение года в каждом сезоне*

*Как помочь группе при выполнении данного задания:*

- *Заполните таблицу вместе с участниками*
- *Напишите названия сезонов.*
- *Раздайте бобы или камешки группе и попросите участников группы разложить бобы/камешки пропорционально их субъективным ожиданиям количества осадков*
- *Спросите группу, в каком/какие месяц/месяцы наблюдается нехватка или избыток кормов для домашнего скота, пользуясь шкалой для оценки 1 - 5.*

*Теперь сезонный календарь будет выглядеть так же как Таблица, приведенная ниже*

	Сезон 1	Сезон 2	Сезон 3	Сезон 4	Сезон 5
Название сезона					
Какой процент от годового уровня осадков выпадает в этом сезоне?					

Наличие кормов в этом сезоне  (Оцените по шкале 1-5; 1= низкий и 5= высокий)					
--	--	--	--	--	--

2.1.8. Допустим, домашние животные съедают все виды кормов (например, пожатвенные остатки, придорожные травы (собранные по методу «накосить и принести»), возделанный кормовой материал, приобретенный корм), какую долю составляют различные виды кормов в рационе животных в сезоны, указанные выше? Эти разные источники должны добавиться к 50.

**Групповое занятие: Сезонный Календарь кормления (часть 2)**

*Материалы:*

- Тот же самый большой лист бумаги и цветные маркеры из части 1
- Раздайте 50 фишек (бобы, камешки и т.д.) группе, чтобы они расположили их по разным кормовым ресурсам

*Ключевые вопросы:*

- Какие виды кормов имеются в наличии в течение года
- Какой вклад дает каждый вид кормов (пропорционально) в общий рацион в течение каждого сезона

*Как помочь группе при выполнении данного задания:*

- Попросите группу назвать виды кормов, имеющиеся в наличии в течение каждого сезона, и добавьте колонку для каждой группы кормов (как показано ниже в Таблице)
- Для каждого сезона, попросите группу разложить 50 бобов / камешков по различным видам кормов, которые они указали, для того чтобы представить относительные значения (чем больше камешков, тем больше кормов).

*Теперь сезонный календарь будет выглядеть так же как Таблица, приведенная ниже*

Примерная таблица:

	Сезон 1	Сезон 2	Сезон 3	Сезон 4
--	---------	---------	---------	---------

УКАЖИТЕ НАЗВАНИЕ СЕЗОНА				
Пожатвенные остатки  (а) зерновые: например, рисовая солома, кукурузная солома)  (b) пожатвенные остатки бобовых				
Зеленый корм (например, трава, сорняки, деревья/кустарники, кормовые культуры)				
Выпас на пахотных землях с многолетними травами или на пустырях				
Концентраты (например, комбикорма, ингредиенты кормов, например, отруби, барда, жмых семени масличной культуры)				
Консервированные корма (сено и силос)				
Прочее (например, листья деревьев, непригодные овощи и фрукты, и кухонный мусор)				
<b>Должны добавиться к 50</b>	10	10	10	10

2.1.9. Распространена ли практика хранить/заготавливать корма для домашнего скота в вашем районе (такие, как сено, пожатвенные остатки и другие)? **ЕСЛИ ответ НЕТ, то ПЕРЕЙДИТЕ к 2.1.10!**

2.1.9.1. Какой вид кормов, как правило, заготавливается в вашем районе?

2.1.10. Почему нет?

- 2.1.11. Какие меры принимаются для преодоления недостатка кормов, если это имеет место?
- 2.1.12. Распространена ли практика дополнять рацион мелкого рогатого скота другими видами кормов? **ЕСЛИ ответ НЕТ, то ПЕРЕЙДИТЕ к 2.1.16!**
- 2.1.13. Какой группе мелкого рогатого скота (стадия развития и пол) вы дополняете рацион кормления? Почему?
- 2.1.14. Какие виды кормов используются в качестве дополнения к рациону кормления?
- 2.1.15. Дополняете ли вы рацион кормления мелкого рогатого скота промышленными отходами? **ЕСЛИ ответ НЕТ, то ПЕРЕЙДИТЕ к 2.1.17!**
- 2.1.15.1. Какими видами промышленных отходов?
- 2.1.15.2. Если ответ да, где вы берете эти отходы?
- 2.1.16. Почему нет?
- 2.1.17. Что является основным источником воды для мелкого рогатого скота а) в дождливый сезон и б) в сухой сезон?
- 2.1.18. Практикуете ли вы откорм мелкого рогатого скота в вашем районе? Откорм овец или коз, или и тех, и других? **ЕСЛИ ответ НЕТ, то ПЕРЕЙДИТЕ к 2.2!**
- 2.1.18.1. Как вы выбираете животных для откорма (укажите список критериев)?
- 2.1.18.2. Как долго вы откармливаете животных?
- 2.1.18.3. Какие виды кормов вы используете для откорма?

## 2.2. Селекция пород

*Основные вопросы, которые необходимо рассмотреть:*

- *Практики по селекции и уходу за животными, которым следуют в настоящее время (включая условия содержания)*
- *Какие практики могут быть разработаны и применены в течение длительного периода времени*
- *Доступные и необходимые службы поддержки*

- 2.2.1. Какие породы овец и коз разводятся в вашем районе?
- 2.2.2. Каковы важные характеристики (особые качества) каждой разводимой породы?
- 2.2.3. С какой целью вы разводите разные породы?
- 2.2.4. Если будут созданы возможности, смените ли вы породу животных, которую вы разводите? **ЕСЛИ ответ НЕТ, то ПЕРЕЙДИТЕ к 2.2.5!**
- 2.2.4.1. На какую породу вы смените и почему?
- 2.2.4.2. Что удерживает вас от того, чтобы сменить породу сейчас?
- 2.2.5. Отбирают ли фермеры в вашем районе баранов/самцов с целью размножения? **ЕСЛИ ответ НЕТ, то ПЕРЕЙДИТЕ к 2.1.6!**
- 2.2.5.1. Каков возраст животных, которых вы выбираете, и почему?
- 2.2.5.2. Как долго фермеры в вашем районе пользуются одним выбранным самцом?



- 2.2.5.3. Кто принимает решение о сроке, в течение которого один самец-производитель используется в одном сообществе для разведения породы?
- 2.2.6. Контролируете ли вы спаривание? **ЕСЛИ ответ НЕТ, то ПЕРЕЙДИТЕ к 2.2.7!**
- 2.2.6.1. Почему вы это делаете?
- 2.2.6.2. Каким образом вы осуществляете контроль?
- 2.2.7. Происходит ли окот овец/ягнение в течение всего года или существует определенный сезон спаривания/ягнения?
- 2.2.8. Практикуете ли вы искусственное оплодотворение при разведении овец или коз?
- 2.2.9. Существует ли какая-то определенная высокопроизводительная порода овец или коз? ЕСЛИ ответ ДА, то где вы ее приобрели, по какой цене, каковы определенные требования к этой породе, и происходит ли дальнейшее размножение?

### 3. ПОТРЕБЛЯЕМЫЕ РЕСУРСЫ / УСЛУГИ

*Основные вопросы, которые необходимо рассмотреть*

- *Доступность (например, географическая близость)*
- *Эффективность (соответствие ценности вложенным деньгам, качество)*
- *Функциональная надежность*

- 3.1. Получаете ли вы достаточный уровень ветеринарных услуг, оказываемых вашим домашним животным и, в частности, мелкому рогатому скоту? **ЕСЛИ ответ ДА, то ПЕРЕЙДИТЕ к 3.2**
- 3.1.1. Каковы основные проблемы, связанные с недостаточным уровнем предоставляемых услуг?
- 3.2. Кто предоставляет услуги (Государство, частная структура, НПО, другое). Пожалуйста, укажите!
- 3.3. Какие вакцины легкодоступны? Эффективны ли они и за счет чего?
- 3.4. Какие лекарственные препараты легкодоступны? Хорошего ли они качества и за счет чего?
- 3.5. Что вы предпринимаете в случае нехватки персонала ветеринарной службы и отсутствия лекарственных препаратов в вашем районе?
- 3.6. Как далеко от села располагаются различные продавцы кормов/прочих потребляемых ресурсов?
- 3.7. Как далеко расположена ветеринарная служба от вашего села?
- 3.8. Предоставила ли вам ветеринарная служба календарь проведения вакцинации или дегельминтизации?
- 3.9. Проводится ли регулярная дегельминтизация или вакцинация овец и/или коз в селе?
- 3.10. Используете ли вы какие-либо традиционные (травяные) препараты для лечения ваших овец или коз?

### 4. ПРОИЗВОДСТВО И ПЕРЕРАБОТКА МОЛОКА

- 4.1. Является ли производство молока мелкого рогатого скота обычной практикой в вашем районе? **ЕСЛИ ответ НЕТ, то ПЕРЕЙДИТЕ к 5.1!**
- 4.2. Какой мелкий рогатый скот дает молоко?
- 4.3. Сколько в среднем молока дают ваши овцы или козы в день/за лактацию?
- 4.4. Сколько месяцев вы доите ваших коз? Ваших овец?
- 4.5. Для чего фермеры используют овечье и/или козье молоко?
- 4.6. Кто отвечает за доение овец и/или коз (мужчины, женщины, мальчики, девочки, все)?
- 4.7. Кто из членов семьи потребляет молоко? Есть ли какая-либо разница между мужчинами и женщинами, мальчиками и девочками?
- 4.8. Виды молочной продукции, получаемой из овечьего и/или козьего молока

## 5. СБЫТ

*Основные вопросы, которые необходимо рассмотреть*

- *Какова доля производителей в конечной стоимости их продукции?*
- *Роль фермеров в сбыте продукции овец и коз*
- *Отношения между овцеводами и козоводами и другими участниками рынка продукции овец и коз (вертикальная связь) и связь между самими овцеводами и козоводами (горизонтальная связь)*
- *Влияние овцеводов и козоводов на сбыт (роль в принятии решений)*
- *Важность качества продукции при сбыте*

### 5.1. Покупка

- 5.1.1. Где обычно фермеры из вашего села приобретают мелкий рогатый скот (например, у соседей, у других фермеров, на сельском рынке, у местных торговцев, у оптовых покупателей, на городских рынках животных, и т.д.)?

## 5.2. Продажа

### 5.2.1. Где обычно фермеры продают свой мелкий рогатый скот?

#### **Групповое занятие:**

Как помочь группе при выполнении данного задания

Материалы: лекционные плакаты, бобы/камешки и маркеры.

Занятие:

- Нарисуйте разные таблицы на лекционном плакате, прикрепленном липкой лентой к полу, и попросите, чтобы овцеводы и козоводы (участники) разложили в каждую ячейку определенное число бобов/шариков, которые могут представлять долю фермеров/фермеров-овцеводов и долю животных, проданных на разные рынки. Рекомендуется использовать 50 бобов/камешков для правильного соотношения.

	Место продажи				
	У ворот фермы	Сельский рынок	Городской рынок	Другое	Другое:
Доля фермеров					
Доля животных					

### 5.2.2. Есть ли разница в цене из-за места продажи? **ЕСЛИ ответ НЕТ, то ПЕРЕЙДИТЕ к 5.2.3!**

5.2.2.1.1. Почему на ваш взгляд так происходит?

### 5.2.3. Кому люди в этом селе продают своих овец и коз?

### 5.2.4. Доля фермеров, продающих этим участникам рынка, находящихся в разных местах

Вид животного	Доля (%) животных, продаваемых различным участникам рынка							
	Крупные торговцы*	Мелкие торговцы	Мелкие скупщики / Торговый посредник	Гости-ницы / Мясники	Ското-бойни	Кооперативы/ Государственные учреждения	Отдельные потребители	Фермеры
Овцы								
Козы								

### 5.2.5. Продаются ли какие-нибудь животные непосредственно экспортерам?

### 5.2.6. Изменяется ли соотношение долей в зависимости от сезона? **ЕСЛИ ответ НЕТ, то ПЕРЕЙДИТЕ к 5.2.7!**

5.2.6.1.1. Пожалуйста, детально проработайте, как и почему оно меняется.

5.2.7. Какая доля мелкого рогатого скота, выращенного в данном селе, продается разным группам покупателей, указанным ниже? [ДАЙТЕ УЧАСТНИКАМ 50 БОБОВ/КАМЕШКОВ И ПОПРОСИТЕ ИХ РАЗДЕЛИТЬ МЕЖДУ РАЗНЫМИ ПОКУПАТЕЛЯМИ]

- Коллега фермер \_\_\_\_\_%;
- Розничные торговцы \_\_\_\_\_%;
- Оптовые торговцы \_\_\_\_\_%;
- Мелкие скупщики \_\_\_\_\_%;
- Мясники \_\_\_\_\_%,
- Кооперативы \_\_\_\_\_%;
- Другие (укажите) \_\_\_\_\_%;

5.2.8. Проводят ли фермеры в вашем районе целевой маркетинг – например, нацеленность на данный тип покупателей с целью реализации определенного класса мелкого рогатого скота? **ЕСЛИ ответ НЕТ, то ПЕРЕЙДИТЕ к 5.2.9!**

5.2.8.1.1. Не могли бы вы детально проработать, как осуществляется определение целевых потребителей?

(примеры: годовалые животные для забоя, годовалые животные для последующего откорма, откормленные животные для забоя, продажа самок для размножения)

5.2.9. Предлагают ли разные покупатели различные цены за один и тот же мелкий рогатый скот? **ЕСЛИ ОТВЕТ НЕТ, ТО ПЕРЕЙДИТЕ К 5.2.11!**

5.2.10. Пожалуйста, детально проработайте различия, которые вы наблюдали. ТЩАТЕЛЬНО ИЗУЧИТЕ КТО, И ЗА КАКОЙ КЛАСС МЕЛКОГО РОГАТОГО СКОТА, ПЛАТИТ БОЛЬШЕ (например, за взрослую суягную самку, за яловое или дающее молоко животное, за животное с козлятами/ягнятами). [ИСПОЛЬЗУЙТЕ ТАБЛИЦУ, ПРИВЕДЕННУЮ НИЖЕ, В КАЧЕСТВЕ ПРИМЕРА].

Тип животных (приведены 3 примера)	Тип животных (приведены 3 примера)	Цены на овец/коз при их продаже разным участникам рынка							
		Крупные торговцы	Мелкие торговцы	Мелкие скупщики / Торговые посредники	Гости-ницы и мясники	Скотовой бойни	Кооперативы / Государственные учреждения	Отдельные потребители	Фермеры
Годовалое животное среднего размера и возраста	Овцы								
	Козы								
Взрослые самки	Овцы								

среднего размера и возраста	Козы								
Откормленное животное среднего возраста	Овцы								
	Козы								

5.2.11. Можем ли мы обсудить календарь продаж мелкого рогатого скота, – в какие месяцы вы предпочитаете продавать и почему?

5.2.12. Какие качества или характеристики (например, возраст, пол, порода, здоровое животное, больное животное) вы оцениваете при определении цены ваших овец или коз? ПОПРОСИТЕ ДЕТАЛЬНО ПРОРАБОТАТЬ и ЧЕТКО ОПИСАТЬ ЭТИ ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ.

**ИСПОЛЬЗУЙТЕ ЭТИ ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ ПРИ ОБСУЖДЕНИИ ТОГО, КАКИМ ХАРАКТЕРНЫМ ЧЕРТАМ ОТДАЮТ ПРЕДПОЧТЕНИЕ РАЗНЫЕ ПОКУПАТЕЛИ, И ЗАПОЛНИТЕ ТАБЛИЦУ, ПРИВЕДЕННУЮ НИЖЕ.**

5.2.13. Какие качества или характеристики вашего мелкого рогатого скота интересуют разных покупателей? (отметьте с помощью ‘X’ случаи, когда и если проявляют заинтересованность)

Характерные черты	Крупные торговцы	Мелкие торговцы	Мелкие скупщики / Торговые посредники	Гости-ницы и мясники	Скотобойни	Кооперативы / Государственные организации	Отдельные потребители
НАПИШИТЕ ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ ОВЕЦ, УКАЗАННЫЕ ВЫШЕ В 5.2.12.							
1.							
2.							
3.							
4.							
НАПИШИТЕ ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ КОЗ, УКАЗАННЫЕ ВЫШЕ В 5.2.12.							
1.							

2.							
3.							
4.							

5.2.14. Существует ли различие в рыночной власти разных участников рынка (покупателей, продавцов, посредников)? **ЕСЛИ ответ НЕТ, то ПЕРЕЙДИТЕ к 5.2.15!**

5.2.15. Как фермеры преуспевают при наличии рыночной власти по сравнению с другими участниками рынка?

5.2.15.1.1. Как можно усилить рыночную власть фермеров?

5.2.16. Продаются ли фермеры свой мелкий рогатый скот на рынке тем лицам, которым они сами хотят продать без воздействия с чьей-либо стороны? **ЕСЛИ ответ ДА, то ПЕРЕЙДИТЕ к 5.2.16!**

5.2.16.1.1. Какие препятствия затрудняют вашу деятельность по реализации животных?

5.2.16.1.2. Что необходимо сделать, чтобы избавиться от таких препятствий?

5.2.17. В дополнение к реализации живых животных, какую продукцию вашего мелкого рогатого скота (например, шерсть, кожу, баранину, и т.д.) вы реализуете на рынке? **ЕСЛИ НИКАКУЮ, то ПЕРЕЙДИТЕ к 5.2.18!**

5.2.18. Каким покупателям вы продаете разную продукцию? Каковы средние цены и объемы продаваемой продукции?

Продукт	Покупатели	Средняя цена	Средний объем продаваемой продукции
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

5.2.19. Какие самые важные затраты вы покрываете за счет доходов, получаемых от продажи вашего мелкого рогатого скота и их продуктов?

### 5.3. Качество живых животных и мяса

5.3.1. Как фермеры определяют качество или состояние живого мелкого рогатого скота, информацию о котором требуют разные покупатели?

5.3.2. Наблюдали ли вы, как у разных покупателей менялись предпочтения по качеству в последние десять лет?

- 5.3.3. Способны ли фермеры в этом сообществе соответствовать требованиям разных покупателей, которые приобретают их живой мелкий рогатый скот?
- 5.3.4. Какие ключевые факторы определяют качество мяса мелкого рогатого скота в этом сообществе?
- 5.3.5. Какими методами покупатели определяют качество мяса?
- 5.3.6. Что обычно делают фермеры для того, чтобы улучшить качество мясной продукции?

#### **5.4. Изменение спроса и предложения на продукцию овец/коз**

- 5.4.1. Как вы оцениваете изменения в спросе на продукцию овец/коз, произошедшие за последние пять лет на вашем местном рынке (повысился/снизился/остался на том же уровне)?
- 5.4.2. Что, на ваш взгляд, является причиной повышения/снижения спроса?
- 5.4.3. В случае если спрос повышается, какова реакция производителей с точки зрения возможности воспользоваться таким повышенным спросом?
- 5.4.4. Что вы думаете об изменении цен на мелкий рогатый скот в течение последних пяти лет?
  - 5.4.4.1. Повышаются, почему?
  - 5.4.4.2. Снижаются, почему?
  - 5.4.4.3. Остаются неизменными
- 5.4.5. Как вы считаете, изменилось ли количество мелкого рогатого скота, продаваемого на рынке по сравнению с состоянием 5-летней давности?
  - 5.4.5.1. Да, каким образом?
  - 5.4.5.2. Нет.
- 5.4.6. Сталкивались ли вы с засухой или другими природными катастрофами в течение последних 5 лет? **ЕСЛИ ответ НЕТ, то ПЕРЕЙДИТЕ к 5.5!**
- 5.4.7. Как эти события повлияли на развитие овцеводства/козоводства?

#### **5.5. Перевозка**

- 5.5.1. С какими проблемами вы сталкиваетесь при перевозке животных?
- 5.5.2. Что вы думаете о влиянии разных методов перевозки мелкого рогатого скота на его физическое состояние и цену?

#### **5.6. Отношения на рынках:**

- 5.6.1. Какие у вас отношения/взаимосвязь с покупателями на рынке? **ПОПРОСИТЕ ДЕТАЛЬНО ПРОРАБОТАТЬ ЭТОТ** вопрос на предмет существования моментов, которые нравятся или не нравятся фермерам?
- 5.6.2. Устанавливаете ли вы длительные отношения с вашими покупателями? **ЕСЛИ ответ НЕТ, то ПЕРЕЙДИТЕ к 5.7.3!**
  - 5.6.2.1. Какие существуют формы длительных отношений (клиентелизм – круг постоянных покупателей)

5.6.2.2.С какими группами покупателей вы обычно формируете длительные отношения?

5.6.2.3.Какая выгода для вас от этих отношений?

5.6.3. Почему фермеры в вашем районе не формируют длительные отношения с покупателями на рынках?

5.6.4. Существуют ли длительные отношения с определенными продавцами потребляемых ресурсов?

## **5.7. Роль мужчин и женщин в производстве продукции мелкого рогатого скота и сбыте**

5.7.1. Кто обычно

- Принимает решение о том, каких животных разводить?
- Занимается производством продукции мелкого рогатого скота (кормление, выпас, уборка, ветеринарное обслуживание, и т.д.)
- Занимается отбором самцов-воспроизводителей и самок
- Занимается дойкой (как правило, коз)?
- Занимается переработкой молочной продукции для домашнего потребления
- Принимает решение о типе и количестве мелкого рогатого скота, который необходимо продать?
- Занимается сбытом мелкого рогатого скота?
- Контролирует выручку от продажи мелкого рогатого скота/молока (молока гибрида овцы и козы)?
- Занимаются ли женщины какой-нибудь деятельностью, связанной с переработкой молочной продукции для ее продажи на рынке?

5.7.2. Проводились ли какие-либо обучающие курсы для мужчин и женщин по вопросам производства продукции и сбыта мелкого рогатого скота? **ЕСЛИ ответ НЕТ, то ПЕРЕЙДИТЕ к 5.7.4!**

5.7.3. По каким темам проводились обучающие курсы для мужчин и женщин?

5.7.4. Были ли заключены соглашения, предоставляющие финансирование бедным домохозяйствам, управляемым женщинами, на приобретение мелкого рогатого скота (либо для выращивания, либо для откорма)? **ЕСЛИ ответ НЕТ, то ПЕРЕЙДИТЕ к ?**

5.7.5. Кто предоставляет кредитование/финансирование?

5.7.6. Были ли приняты какие-то меры для того, чтобы увеличить доступ женщин на рынки мелкого рогатого скота?

## **6. УЧРЕЖДЕНИЯ И НОРМАТИВНЫЕ ДОКУМЕНТЫ**

*Основные вопросы, которые необходимо рассмотреть:*

- *Какие учреждения/нормативные документы оказывают поддержку в производстве и сбыте?*



- Роль/вклад этих учреждений
- Нормативные механизмы для овцеводства и козоводства и сбыта овец/коз

- 6.1. Какие организации/учреждения/группы работают с сообществом и для сообщества в вашем районе?
- 6.2. Какую пользу получают люди от этих организаций/групп?
- 6.3. Обслуживают ли эти организации/группы, как женщин, так и мужчин? **ЕСЛИ ответ ДА, то ПЕРЕЙДИТЕ к 6.4!**
  - 6.3.1. Имеется ли какая-либо разница между мужчинами и женщинами с точки зрения выгоды, которую они получают от этих организаций/групп? Если да, попросите группу подробно проработать.
- 6.4. Существуют ли в вашем районе кооперативы, занимающиеся производством продукции/сбытом?
- 6.5. Какова основная польза производителям от этих кооперативов?
- 6.6. Получили ли вы пользу от вашего членства в этом кооперативе? Если да, то попросите группу подробно проработать этот вопрос.
- 6.7. Какие учреждения или организации, оказывающие поддержку овцеводству и козоводству и сбыту овец/коз, вы хотели бы видеть осуществляющими свою деятельность в вашем сообществе?

## 7. ИНФОРМАЦИОННЫЕ И СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ КОНСУЛЬТАТИВНЫЕ СЛУЖБЫ

*Основные вопросы, которые необходимо рассмотреть:*

- Разные источники информации и их надежность
- Официальные и неофициальные обучающие курсы, проводимые для фермеров

- 7.1. Получают ли фермеры информацию о состоянии рынка, такую как цены, необходимый тип продукции, необходимый объем продукции, и т.д.? **ЕСЛИ ответ НЕТ, то ПЕРЕЙДИТЕ к 7.3!**
- 7.2. Кто является основным источником такой информации? Надежный ли это источник информации?
- 7.3. Где вы находите информацию о породах? Надежная ли эта имеющаяся информация?
- 7.4. Где вы находите информацию о кормах? Надежная ли эта имеющаяся информация?
- 7.5. Где вы находите информацию о здоровье животных? Надежная ли эта имеющаяся информация?
- 7.6. Получаете ли вы **какую-нибудь консультативную помощь от организаций, распространяющих сельскохозяйственные знания, по вопросам овцеводства и козоводства и сбыта ваших овец/коз?** **ЕСЛИ ответ НЕТ, то ПЕРЕЙДИТЕ к 7.7!**
  - а) Какие вопросы/консультации?
  - б) Кто дает консультации?
  - с) Если да, какая часть фермеров получает доступ к консультациям?

- d) Как часто вы получаете консультации подобной службы (раз в неделю, раз в месяц, или раз в год?)
- e) Должны ли вы оплачивать полученные консультации этой службы?
- f) Имеют ли женщины такую же возможность получать доступ к консультациям этой службы, как и мужчины? Разъясните.

7.7. Какой тип обучения вам необходим?

## 8. КРЕДИТОВАНИЕ

*Основные вопросы, которые необходимо рассмотреть:*

- Доступно ли финансирование для эффективного овцеводства и козоводства?
- Соответствуют ли доступные кредиты нуждам производителей?

8.1. Заинтересованы ли фермеры вашего района в получении сельских кредитов?

**ЕСЛИ ответ НЕТ, то ПЕРЕЙДИТЕ к 9.1!**

8.2. С какой целью фермерам необходима служба сельского кредитования?

8.3. Какие источники кредитования имеются и доступны людям в этом сообществе? С чем связаны проблемы с доступом и использованием сельских кредитов в вашем районе?

8.4. Есть ли у вас проблемы с каким-либо условием предоставленного займа? Если да, то, что это за проблема?

8.5. Какие решения вы предлагаете для разрешения тех проблем?

8.6. Имеются ли в этом сообществе схемы предоставления неофициального кредита?

8.7. Всегда ли деньги, полученные от займов/кредитов, тратятся по назначению? Если нет, то почему?

## 9. Благоприятные возможности и трудности в овцеводстве и козоводстве и сбыте овец и коз

### 9.1. Благоприятные возможности

9.1.1. Какие благоприятные возможности вы видите в производстве и сбыте в вашем районе?

### 9.2. Трудности

9.2.1. Этот раздел посвящен трудностям, с которыми сталкиваются фермеры, занимающиеся производством продукции мелкого рогатого скота, и решениям, которые они предлагают.

	Ключевые трудности / Ограничения, с которыми сталкиваются фермеры, занимающиеся производством продукции мелкого рогатого скота
Ограничение 1	
Ограничение 2	
Ограничение 3	
Ограничение 4	

<b>Ограничение 5</b>	
----------------------	--

9.2.2. Сравните друг с другом трудности /ограничения.

ПОМОГИТЕ В ПРОВЕДЕНИИ ОБСУЖДЕНИЯ СЛЕДУЮЩИМ ОБРАЗОМ.

**ПРИ СРАВНЕНИИ ОГРАНИЧЕНИЯ 1 [ТОЧНО ОПРЕДЕЛИТЕ ОГРАНИЧЕНИЕ] С ОГРАНИЧЕНИЕМ 2 [ТОЧНО ОПРЕДЕЛИТЕ ОГРАНИЧЕНИЕ] ОПРЕДЕЛИТЕ, КАКОЕ ИЗ НИХ ЯВЛЯЕТСЯ БОЛЕЕ ВАЖНЫМ? ПРОДЕЛАЙТЕ ТО ЖЕ САМОЕ ДЛЯ ВСЕХ КОМБИНАЦИЙ.**

	Запишите сюда одну проблему, за которую проголосовали участники, как самую важную!
Ограничение 1 против Ограничения 2	
Ограничение 1 против Ограничения 3	
Ограничение 1 против Ограничения 4	
Ограничение 1 против Ограничения 5	
Ограничение 2 против Ограничения 3	
Ограничение 2 против Ограничения 4	
Ограничение 2 против Ограничения 5	
Ограничение 3 против Ограничения 4	
Ограничение 3 против Ограничения 5	
Ограничение 4 против Ограничения 5	

ОПРЕДЕЛИТЕ ПРОБЛЕМУ (короткое название проблемы, описанной выше)		2 ключевых решения, предложенных для преодоления ограничений (ЗАНЕСИТЕ ПОДРОБНЫЕ ЗАПИСИ В ВАШУ ТЕТРАДЬ)
Ограничение 1	Решение 1	
	Решение 2	
Ограничение 2	Решение 1	
	Решение 2	
Ограничение 3	Решение 1	
	Решение 2	
Ограничение 4	Решение 1	
	Решение 2	
Ограничение 5	Решение 1	
	Решение 2	



**Оценка цепочки добавленной стоимости в производстве продукции мелкого рогатого скота в Таджикистане и Узбекистане**

**Перечень вопросов для обсуждений в целевых группах с участием представителей кооперативов или ассоциаций**

**Прочтите это группе перед тем, как начинать обсуждение**

Это исследование имеет целью описание системы овцеводства и козоводства в выбранных селах в различных частях Таджикистана и Узбекистана. Это исследование предпринято Международным Центром по Сельскохозяйственным Исследованиям в Засушливых Регионах (ИКАРДА). Информация, полученная в ходе обсуждений с участием разных респондентов, останется конфиденциальной и будет использована только для исследовательских целей.

**ИМЕЙТЕ В ВИДУ – ЭТО ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ, А НЕ ВОПРОСНИК.  
ПОЛЬЗУЙТЕСЬ ИМ ГИБКО И ТАКТИЧНО, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ  
МАКСИМАЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ ОТ ОБСУЖДЕНИЙ.**

**НАЧНИТЕ** с краткого описания проекта и процедур проведения обсуждений.

## Перечень вопросов для опроса ключевых информантов

(Овцеводческие и козоводческие фермерские кооперативы или ассоциации)

Область -----Район-----Махалля-----Село-----

Название кооператива /ассоциации: \_\_\_\_\_

Телефон: \_\_\_\_\_

1. Какую роль вы выполняете в производстве продукции и сбыте мелкого рогатого скота в вашем районе?
2. С какими трудностями сталкиваются в овцеводстве и козоводстве и сбыте продукции овец и коз?
3. **ДЛЯ АССОЦИАЦИЙ:** Существуют ли у вас первичные кооперативы, члены которых занимаются овцеводством и козоводством?
4. **ДЛЯ АССОЦИАЦИЙ:** Сколько кооперативов, занимающихся овцеводством и козоводством, входят в вашу ассоциацию?
5. Какую поддержку вы оказываете этим кооперативам?
6. Занимается ли ваш кооператив/ассоциация сбытом продукции овец и коз?
7. У кого вы покупаете (у членов, на открытом рынке, и т.д.)? Каков годовой объем деловых операций?
8. Кому вы продаете? Объем деловых операций?
9. Есть ли у вас постоянные покупатели?
10. Находите ли вы овцеводческий и козоводческий бизнес прибыльным? Если нет, то почему?
11. Какие правила и нормативные документы, по вашему мнению, ограничивают развитие цепочки добавленной стоимости в овцеводстве и козоводстве в исследуемых районах?
12. Какие правила и нормативные документы, по вашему мнению, должны быть приняты, чтобы способствовать развитию цепочки добавленной стоимости в овцеводстве и козоводстве?
13. С какими трудностями вы столкнулись при торговле овцами и козами и как вы их преодолели?
14. Какой вклад может быть внесен кооперативами/ассоциациями в общие усилия по разрешению этих проблем?
15. Какую поддержку вам необходимо оказать, чтобы вы стали сильным участником в цепочке добавленной стоимости в овцеводстве и козоводстве?
16. Какую помощь/поддержку вы в силах оказать для того, чтобы поспособствовать развитию овцеводства и козоводства в вашем районе?
17. Есть ли еще что-нибудь, о чем необходимо упомянуть?

**Оценка цепочки добавленной стоимости в производстве продукции мелкого  
рогатого скота в Таджикистане и Узбекистане**

**Перечень вопросов для обсуждений в целевых группах с участием  
представителей организаций, предоставляющих кредитование**

**Прочтите это группе перед тем, как начинать обсуждение**

Это исследование имеет целью описание системы овцеводства и козоводства в выбранных селах в различных частях Таджикистана и Узбекистана. Это исследование предпринято Международным Центром по Сельскохозяйственным Исследованиям в Засушливых Регионах (ИКАРДА). Информация, полученная в ходе обсуждений с участием разных респондентов, останется конфиденциальной и будет использована только для исследовательских целей.

**ИМЕЙТЕ В ВИДУ – ЭТО ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ, А НЕ ВОПРОСНИК.  
ПОЛЬЗУЙТЕСЬ ИМ ГИБКО И ТАКТИЧНО, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ  
МАКСИМАЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ ОТ ОБСУЖДЕНИЙ.**

**НАЧНИТЕ с краткого описания проекта и процедур проведения обсуждений.**

## Перечень вопросов для опроса ключевых информантов

(Организации, предоставляющие кредитование)

Область -----Район-----Махалля-----Село-----

Имя ключевого информанта \_\_\_\_\_

Телефон: \_\_\_\_\_

Тип организации:      1) Микрофинансовое учреждение                      2) Сберегательно-кредитное учреждение  
3) Банк    4) Учреждение, предоставляющее беспроцентное кредитование

*Важные вопросы, которые необходимо рассмотреть*

- *Типы и число организаций, предоставляющих кредитование*
- *Число клиентов по половой принадлежности*
- *Цели займов*
- *Сроки и Условия, осведомленность клиентов о сроках и условиях*
- *Трудности при предоставлении услуг по кредитованию*

### 1. Типы услуг

- 1.1. Как и когда вы проводите оценку потребности в кредитовании?
- 1.2. Какие типы услуг вы предоставляете? Пользуются ли этими услугами, как женщины, так и мужчины?
- 1.3. Предоставляете ли у вас кредит на производство продукции домашнего скота? Включаются ли сюда кредиты на производство продукции мелкого рогатого скота?
- 1.4. Имеются ли у вас какие-либо схемы кредитования на случай возникновения определенных проблем? Какие проблемы можно разрешить при помощи этих схем?
- 1.5. Были ли у вас когда-нибудь оборотные фонды, предназначенные для пополнения численности поголовья мелкого рогатого скота в данном районе после засухи?  
***ЕСЛИ ответ НЕТ, то ПЕРЕЙДИТЕ к 1.6.***
  - 1.5.1. Сколько раз вы занимались такими вопросами?
- 1.6. Есть ли у вас готовый план чрезвычайного кредита на случай возникновения эпидемической ситуации, которая повлечет за собой масштабный падеж скота?
- 1.7. Назовите крупных бенефициаров, для которых вы управляли их оборотными фондами?
  - 1.7.1. Считаете ли вы, что женщины и мужчины, в равной степени, получают выгоду от использования таких фондов? Если нет, то почему нет?



- 1.8. Какие подходы, кроме оборотных фондов, вы предлагаете для повышения производительности при производстве продукции мелкого рогатого скота, и его сбыта, в этом районе? Например, кредитная схема для откорма.
- 1.9. Доля бенефициаров (торговцев, фермеров, прочих)?
- 1.10. Имеется ли у вас какие-либо кредитные схемы, предоставляемые в настоящее время или запланированные, для усиления рыночной власти фермеров? **ЕСЛИ ответ НЕТ, то ПЕРЕЙДИТЕ к 1.11.**
- 1.10.1. Расскажите нам об этих схемах, и объясните, каким проблемам уделяется особое внимание.
- 1.11. Считаете ли вы, что ваши услуги способствуют развитию производства продукции и сбыта мелкого рогатого скота в вашем районе – включая ветеринарное обслуживание животных? Если да, то, пожалуйста, детально проработайте этот вопрос.
- 2. Сроки и условия кредитования**
- 2.1. Какие условия и требования фермерам необходимо выполнить, чтобы получить кредит у вашего учреждения?
- 2.2. Отличаются ли эти условия и требования для мужчин и женщин заемщиков? **Если да, то чем?**
- 2.3. Отличаются ли условия этих займов для производства и сбыта сельскохозяйственных культур и производства продукции и сбыта домашнего скота? **Если да, то чем?**
- 2.4. Какова схема выплат по кредиту?
- 2.5. Предусмотрена ли у вас, в вашей кредитной схеме, сумма покрытия риска при невыплате [в случае, если с заемщиком что-то случится]? **Если да, то, пожалуйста, детально проработайте этот вопрос.**
- 2.6. Взимаете ли вы проценты по займам, которые вы выдаете? Если да, то, пожалуйста, детально проработайте размеры и изменения в процентах по займам, если таковые имеют место.
- 2.7. Требуется ли вам предоставление залога в случае предоставления займа мелким фермерским хозяйствам? **Если да, то, пожалуйста, детально проработайте этот вопрос.**
- 2.8. Как вы сообщаете об этих сроках и условиях потенциальным бенефициарам?

- 2.9. Считаете ли вы, что ваши потенциальные бенефициары хорошо и в полной мере осведомлены о сроках и условиях вашей службы кредитования? **Если нет, то почему нет?**
- 2.10. Имея опыт деятельности в вашем районе, скажите, какие факторы определяют потребность в кредитах в этом районе?
- 2.11. Что вы делаете, когда займы пользуются большим спросом?

### **3. Потребители**

- 3.1. Есть ли у вас клиенты в исследуемом районе? **ЕСЛИ ответ НЕТ, то ПЕРЕЙДИТЕ к 3.2.**
- 3.1.1. Скольким потребителям (производителям) вы предоставляете кредиты в течение календарного года в исследуемом районе?
- 3.1.2. Какова доля мужчин и женщин бенефициаров?
- 3.2. Кто ваши основные клиенты, берущие займы в настоящее время?
- 3.3. Каким образом вы гарантируете, что займы используются по их назначению?
- 3.4. Кто из клиентов является самым заслуживающим доверия? Почему?
- 3.4.1. У какого типа клиентов самые большие трудности с выплатой по займам?
- 3.4.2. Разные ли причины у мужчин и у женщин при невозможности выплатить по кредитам? Если да, то, пожалуйста, детально проработайте этот вопрос.
- 3.5. Назовите процент невыплат среди клиентов в этом районе?
- 3.6. Есть ли какие-либо другие организации, предоставляющие кредитование в этом районе? **ЕСЛИ ответ НЕТ, то ПЕРЕЙДИТЕ к ??**
- 3.6.1. Чем отличается их обслуживание от вашего обслуживания?

### **4. Правила и нормативные документы**

- 4.1. Существуют ли какие-либо государственные правила и нормативные документы, ограничивающие фермерам доступ к получению ваших кредитов? **ЕСЛИ ответ НЕТ, то ПЕРЕЙДИТЕ к 4.2.**
- 4.1.1. Затрагивают ли эти правила женщин и мужчин по-разному?
- 4.2. Какие правила и нормативные документы должны применяться для более успешной деятельности вашей схемы кредитования?
- 4.3. Какие основные ограничения препятствуют развитию вашей деятельности?
- 4.4. Какие возможные решения вы предлагаете для преодоления этих проблем?

4.5. В общем, как, по вашему мнению, можно предоставить пользователям большее число кредитов, и как эту деятельность можно сделать жизнеспособной, чтобы избежать невыплат?

**5. Неофициальные кредитные учреждения**

5.1. Существуют ли какие-либо неофициальные кредитные учреждения в этом районе?

5.2. Какие услуги они предоставляют?

5.3. Каковы их условия и сроки выплат?

5.4. Что вы думаете об условиях и сроках выплат по кредитам этих неофициальных кредиторов с точки зрения сельских домохозяйств?

5.5. Легальна ли их деятельность?

**БОЛЬШОЕ СПАСИБО!!**

## **Оценка цепочки добавленной стоимости в производстве продукции мелкого рогатого скота в Таджикистане и Узбекистане**

### **Перечень вопросов для обсуждений в целевых группах с участием специалистов по овцам и козам, представляющих разные министерства Правительства**

#### **Прочтите это группе перед тем, как начинать обсуждение**

Это исследование имеет целью описание системы овцеводства и козоводства в выбранных селах в различных частях Таджикистана и Узбекистана. Это исследование предпринято Международным Центром по Сельскохозяйственным Исследованиям в Засушливых Регионах (ИКАРДА). Информация, полученная в ходе обсуждений с участием разных респондентов, останется конфиденциальной и будет использована только для исследовательских целей.

**ИМЕЙТЕ В ВИДУ – ЭТО ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ, А НЕ ВОПРОСНИК.  
ПОЛЬЗУЙТЕСЬ ИМ ГИБКО И ТАКТИЧНО, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ  
МАКСИМАЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ ОТ ОБСУЖДЕНИЙ.**

**НАЧНИТЕ с краткого описания проекта и процедур проведения обсуждений.**

## Перечень вопросов для опроса ключевых информантов

(Специалисты по овцам и козам, представляющие разные министерства  
Правительства)

Область -----Район-----Махалля-----Село-----

Министерство: \_\_\_\_\_

Телефон: \_\_\_\_\_

*Важные вопросы, которые необходимо рассмотреть*

- *Получение представления о секторе овцеводства и козоводства (производство, корм, ветеринарное обслуживание, и т.д.)*
- *Трудности и ограничения*
- *Нормативные документы (какие работают, какие не работают, принудительное применение, и т.д.)*
- *Опыт прошлых оценок (успехи и неудачи, уроки, которые необходимо усвоить)*

1. Кратко опишите систему овцеводства и козоводства в вашем районе (обзор производства продукции овец и коз) с точки зрения:
  - кормления
  - размножения
  - ветеринарного обслуживания,
  - условий содержания
  - сбыта
2. Какую поддержку и услуги вы оказываете овцеводам и козоводам?
3. Кто является основным поставщиком потребляемых ресурсов для овцеводства и козоводства?
4. Какие потребляемые ресурсы (породы, корма, ветеринарные услуги, кредиты, маркетинг и т.д.) овцеводы и козоводы получают из разных источников?
5. С какими основными трудностями сталкиваются в овцеводстве и козоводстве? Кто может их реализовать? Когда? Осведомлены ли о них те, кто принимает решения?
6. Укажите основных участников рынков овец и коз в вашем районе (приведите оценочное количество, если это возможно)?
7. Опишите основные характеристики каждого участника цепочки добавленной стоимости в овцеводстве и козоводстве?
8. Кто определяет цены на рынке овец и коз? Кто обычно управляет рынком? Почему?
9. Существуют ли учреждения, предоставляющие кредитование для производства продукции и сбыта домашнего скота в исследуемых районах? Если да, сколько учреждений предоставляют такие услуги?

10. Существуют ли какие-либо нормативные документы, касающиеся деятельности рынков и исполняемые в данном районе? Если да, кто исполняет надзор за применением этих нормативных документов?
11. Какие правила и нормативные документы, по вашему мнению, создают ограничения для развития цепочки добавленной стоимости в овцеводстве и козоводстве в исследуемых районах?
12. Какие правила и нормативные документы, по вашему мнению, должны быть применены для стимулирования развития цепочки добавленной стоимости в овцеводстве и козоводстве?
13. Каковы основные трудности в развитии цепочек добавленной стоимости в овцеводстве и козоводстве?
14. Как можно разрешить эти проблемы?
15. Были ли осуществлены какие-нибудь меры для преодоления трудностей, связанных с созданием цепочки добавленной стоимости в овцеводстве и козоводстве, и какие результаты от реализации этих мер были получены? Кто реализует эти меры?
16. В чем заключались сильные и слабые стороны предыдущих оценок?
17. Есть ли еще что-нибудь, что, по вашему мнению, необходимо упомянуть?
18. Можете ли вы предоставить нам информацию:
  - о поголовье овец и коз в этом районе
  - о средней численности поголовья скота в стадах в овцеводческих и козоводческих домохозяйствах в этом районе
  - о количестве и квалификации персонала в вашем министерстве
  - о числе и типе обучающих курсов по вопросам, касающимся домашнего скота, проведенных вашим министерством или вашими коллегами
19. Выскажите ваши предложения по развитию овцеводства и козоводства в этом районе?

**Оценка цепочки добавленной стоимости в производстве продукции мелкого рогатого скота в Таджикистане и Узбекистане**

**Перечень вопросов для обсуждений в целевых группах с участием поставщиков кормов**

**Прочтите это группе перед тем, как начинать обсуждение**

Это исследование имеет целью описание системы овцеводства и козоводства в выбранных селах в различных частях Таджикистана и Узбекистана. Это исследование предпринято Международным Центром по Сельскохозяйственным Исследованиям в Засушливых Регионах (ИКАРДА). Информация, полученная в ходе обсуждений с участием разных респондентов, останется конфиденциальной и будет использована только для исследовательских целей.

**ИМЕЙТЕ В ВИДУ – ЭТО ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ, А НЕ ВОПРОСНИК.  
ПОЛЬЗУЙТЕСЬ ИМ ГИБКО И ТАКТИЧНО, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ  
МАКСИМАЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ ОТ ОБСУЖДЕНИЙ.**

**НАЧНИТЕ с краткого описания проекта и процедур проведения обсуждений.**

## Перечень вопросов для опроса ключевых информантов

(Поставщики кормов)

Область -----Район-----Махалля-----Село-----

Имя ключевого информанта \_\_\_\_\_

Телефон: \_\_\_\_\_

Тип бизнеса: 1) Оптовик 2) Торговый посредник 3) Розничный торговец 4) Переработчик 5) Прочее (указать)

### **Важные вопросы, которые необходимо рассмотреть**

- *Типы продаваемых кормов (покупатели, смеси, ...)*
- *Продавцы кормов, как источник рекомендаций, знаний для фермеров*
- *Источники кормов*
- *Проблемы, связанные с поставками*
- *Конкурентоспособность (количество и цены)*
- *Проблемы с точки зрения спроса (покупатели, баланс между спросом и предложением)*
- *Вопросы качества*
- *Ограничения, мешающие развитию сектора производства кормов*
- *Правила и нормативные документы, определяющие деятельность сектора производства кормов*

### **1. Типы кормов**

- 1.1. Какие типы кормов вы продаете в сухой сезон? В дождливый сезон? (расположите в порядке убывания важности)
- 1.2. Есть ли спрос на корма мелкого рогатого скота?
- 1.3. Есть ли у вас особые корма для мелкого рогатого скота?
- 1.4. Как хорошо осведомлены фермеры о специализированных кормах?
- 1.5. Приготавливаете ли вы самостоятельно специализированный смешанный рацион кормов, или вы покупаете их у фабрик, выпускающих корма?
- 1.6. Какой объем кормов для овец и коз вы продаете в течение года?
- 1.7. Какие рекомендации вы даете своим клиентам?

### **2. Источники кормов**

- 2.1. Каковы источники кормов/ингредиентов для кормов? Укажите долевое соотношение по источникам.
- 2.2. Если вы не производите корма то, что удерживает вас от их производства?
- 2.3. Если вы не производите корма то, где вы покупаете разные виды кормов?
- 2.4. Сталкиваетесь ли вы с какими-либо проблемами при приобретении этих кормов/ингредиентов? Каковы основные проблемы?
- 2.5. Как вы обеспечиваете качество и устойчивые поставки кормов?



### 3. Потребители

- 3.1. Кто ваши основные покупатели? Есть ли различия связанные с половой принадлежностью? Какая часть покупателей женщины фермеры? Мужчины фермеры?
- 3.2. Где вы обычно продаете корма? Доставляете ли вы корма непосредственно на фермы? Укажите количественное соотношение по местоположению.
- 3.3. Продаете ли вы все что производите или покупаете?
- 3.4. Всегда ли вы удовлетворяете потребности всех ваших потребителей в кормах? Если нет, то, что вы предпринимаете?

### 4. Времена года

- 4.1. Учитывая виды кормов, которые вы продаете, какие корма/ингредиенты кормов пользуются повышенным спросом в сухое время года? Какие – в дождливый сезон?
- 4.2. Сезонность спроса и предложения на рынках (периоды избыточного и недостаточного снабжения), пики спроса (месяцы в течение года).

Виды продаваемых кормов	Янв.	Февр.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сент.	Окт.	Ноя.	Дек.
Месяцы повышенного спроса												
Месяцы повышенного предложения												

### 5. Изменения цен

- 5.1. Каковы основные тенденции в изменении цен на корма в вашем районе?
- 5.2. Каковы основные причины таких изменений?
- 5.3. Каковы средние цены продажи разных видов кормов по месяцам, цена за единицу (в течение последних 12 месяцев)?

Виды продаваемых кормов	Средняя цена /-----(укажите единицу)											
	Янв.	Февр.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сент.	Окт.	Ноя.	Дек.
Пшеничные отруби												

6. Сколько поставщиков кормов находятся в вашем районе? Какая часть от этих поставщиков женщины?
7. Как вы оцениваете качество кормов, ингредиентов кормов и добавок? (Визуальный контроль: проверка на ощупь, по запаху, по внешнему виду, проведение лабораторного анализа и т.д.)
8. Основываются ли более высокие цены при продаже/поступлении на более высоком качестве?
9. Какие отличительные качества позволяют устанавливать наиболее выгодную для покупателя цену?
10. Какие существуют возможные решения для преодоления этих ограничений?

### **11. Семена кормовых культур**

- 11.1. Продаете ли вы семена кормовых культур? Если да, то где вы берете эти семена?
- 11.2. Назовите основных покупателей семян кормовых культур? Какова доля мужчин и женщин фермеров, покупающих семена кормовых культур?
- 11.3. Доступны ли семена кормовых культур на рынке? Укажите наличие как бобовых, так и злаковых трав – и приведите некоторые примеры видов.
- 11.4. Что ограничивает возможность приобретать хорошие семена кормовых культур?
- 11.5. Какие решения вы можете предложить для того, чтобы преодолеть эти ограничения?
- 11.6. Продаются ли семена кормовых культур хорошего качества по более высокой цене?
- 11.7. Как вы определяете, что семена хорошего качества?

### **12. Миниатюризация потребляемых ресурсов**

- 12.1. Продаются ли потребляемые кормовые ресурсы и запасы в разных количествах?
- 12.2. Если да, то каковы единицы измерения при продаже?
- 12.3. Продаются ли потребляемые ресурсы и запасы мерами? Если да, то какова общепринятая единица такой меры при продаже?
- 12.4. В чем заключаются проблемы, связанные с продажей потребляемых ресурсов в мерах измерений?
- 12.5. Каковы возможные решения?

### **13. Дорожная и рыночная инфраструктура (сельские/городские рынки, хранилища)**

- 13.1. Храните ли вы корма/кормовые ингредиенты, чтобы продавать их в сезоны пикового спроса? В чем заключаются основные проблемы при хранении кормов?
- 13.2. Часто ли торговцы сталкиваются с потерями при перевозке и хранении кормовой продукции?
- 13.3. Если да, то, что является основной причиной потерь при перевозке и хранении кормовой продукции (как с точки зрения качества, так и количества)?
- 13.4. Что вы бы сделали, чтобы снизить подобные потери?
- 13.5. Сколько стоит перевозка и хранение одного мешка или другой используемой единицы измерений? Приведите средние значения и диапазон

#### **14. Отношения**

- 14.1. Есть ли у вас постоянные клиенты (покупатели)? Поставщики?
- 14.2. Продаете ли вы корма в кредит своим клиентам (покупателям кормовой продукции)?  
Каковы условия выплаты по кредитам, процентная ставка?
- 14.3. Продают ли вам в кредит ваши поставщики кормовой продукции? Каковы условия выплаты по кредитам, процентная ставка?
- 14.4. Получаете ли вы какие-либо другие виды стимулирования от ваших поставщиков?  
Пожалуйста, разъясните.
- 14.5. Есть ли у вас кооперативы или группы?
- 14.6. Какую пользу вы получаете от участия в этих группах/кооперативах?
- 14.7. В чем преимущества и недостатки ваших кооперативов?

#### **15. Кредитование бизнеса**

- 15.1. Пользуетесь ли вы кредитами, или были ли у вас кредиты в прошлом? Если да, то, у каких финансовых учреждений вы их получали?
- 15.2. Легко ли получить кредит? Если нет, в чем заключается трудность? Расположите по значимости.
- 15.3. Каковы условия получения займа? Есть ли у вас проблемы с каким-нибудь условием займа? Если да, то, что это за проблемы?
- 15.4. Какие решения вы бы предложили для разрешения этих проблем?

#### **16. Правила и нормативные документы**

- 16.1. Существуют ли правила и нормативные документы, регулирующие бизнес, связанный с кормами?
- 16.2. Существуют ли системы контроля качества кормов? Кто отвечает за это? Считаете ли вы, что достаточно экспертизы регуляторного органа?
- 16.3. Считаете ли вы, что фермеры осведомлены о разных стандартах качества кормов?  
Как фермеры проверяют качество кормов?
- 16.4. Какие правила и нормативные документы препятствуют развитию сектора по продаже кормов?
- 16.5. Какие правила и нормативные документы должны быть приняты к исполнению, чтобы способствовать развитию сектора по продаже кормов.

#### **17. Услуги по технической поддержке**

- 17.1. Проходили ли вы обучающие курсы по кормам для животных, качеству кормов и питанию животных? Считаете ли вы, что подобные обучающие курсы полезны продавцам кормов? Каким образом эти курсы повлияют на ваш бизнес или на ваших клиентов?
- 17.2. Получаете ли вы консультации по кормам и кормлению?
- 17.3. Какие источники предоставляют вам консультативные услуги по кормам? По каким вопросам они предоставляли консультации?

- 17.4. Как часто вы получаете консультативные услуги по кормам? Как вы оцениваете эти услуги? Можно ли их усовершенствовать, и если да, то как?
- 17.5. Какое количество технического персонала работает с вами?
- 17.6. Есть ли у вас связь с исследовательскими институтами?
- 18.** В чем заключаются основные трудности, ограничивающие развитие вашего бизнеса, связанного с продажей кормов? Что, по вашему мнению, позволит преодолеть эти трудности?
- 19.** Есть ли еще что-нибудь, по вашему мнению, о чем необходимо упомянуть?

**Оценка цепочки добавленной стоимости в производстве продукции мелкого рогатого скота в Таджикистане и Узбекистане**

**Перечень вопросов для обсуждений в целевых группах с участием переработчиков/мясников**

**Прочтите это группе перед тем, как начинать обсуждение**

Это исследование имеет целью описание системы овцеводства и козоводства в выбранных селах в различных частях Таджикистана и Узбекистана. Это исследование предпринято Международным Центром по Сельскохозяйственным Исследованиям в Засушливых Регионах (ИКАРДА). Информация, полученная в ходе обсуждений с участием разных респондентов, останется конфиденциальной и будет использована только для исследовательских целей.

**ИМЕЙТЕ В ВИДУ – ЭТО ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ, А НЕ ВОПРОСНИК.  
ПОЛЬЗУЙТЕСЬ ИМ ГИБКО И ТАКТИЧНО, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ  
МАКСИМАЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ ОТ ОБСУЖДЕНИЙ.**

**НАЧНИТЕ с краткого описания проекта и процедур проведения обсуждений.**

**Перечень вопросов для опроса ключевых информантов**  
**(Переработчики/мясники, занимающиеся овечьим и козьим мясом)**

Область -----Район-----Махалля -----Село-----

Имя ключевого информанта \_\_\_\_\_

Телефон: \_\_\_\_\_

**1. Приобретения**

- 1.1. Какие виды животных вы покупаете?
- 1.2. Где вы покупаете?
- 1.3. Кто ваши основные поставщики мелкого рогатого скота (фермеры, торговцы, фермеры, специализирующиеся на откорме, и т.д.)? Сколько у вас поставщиков по типу? Есть ли у вас женщины поставщики?
- 1.4. Какова в среднем доля от общего числа животных, которых вы покупаете в течение года у каждого типа поставщиков?
- 1.5. Какой месяц является предпочтительным для приобретения животных? Почему?
- 1.6. Пожалуйста, отметьте месяцы высокого и низкого спроса на овечье и козье мясо! Также, пожалуйста, отметьте месяцы высокого и низкого предложения на овец и коз на рынке?

	Янв.	Февр.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сент.	Окт.	Ноя.	Дек.
Высокий спрос												
Низкий спрос												
Высокое предложение												
Низкое предложение												

- 1.7. Каковы самые важные факторы, влияющие на предложение на овец и коз?

Важные факторы	Расположите по важности (1= высокий приоритет, 3=низкий приоритет)

1.8. Назовите сезоны и социально-культурные события, которые оказывают влияние на цены на овец и коз (заполните третью строку)! Каковы средние цены на разные классы овец и коз в эти разные сезоны во время этих социально-культурных событий?

Класс животных	Средние цены в разные сезоны / во время социально-культурных событий							
	Сезон 1	Сезон 2	Сезон 3	Сезон 4	Событие 1	Событие 2	Событие 3	Событие 4
Название сезона / события	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
<b><u>Козы</u></b>								
Годовальные животные								
Старые самки								
Старые самцы								
Детеныши, отнятые от грудного молока								
Кастрированные самцы								
Другие:								
<b><u>Овцы</u></b>								
Годовальные животные								
Старые овцы (самки)								
Старые самцы (бараны)								
Откормленные ягнята								
Ягнята, отнятые от грудного молока								

Кастри- рованные самцы								

- 1.9. Какие типы животных вы покупаете?
- 1.10. На какие показатели качества (здоровье, возраст, физическое состояние тела, масть, тип хвоста, и т.д.) переработчики обращают внимание при покупке животных?
- 1.11. Передают ли переработчики своим поставщикам информацию о результатах проверки качества?
- 1.12. Как переработчики определяют цену животного (основываясь на живом весе, осмотре глазных яблок или физической пальпации)?
- 1.13. Существуют ли длительные отношения между переработчиками и поставщиками? Если да, с какими поставщиками у вас такие длительные отношения?
- 1.14. Есть ли у переработчиков клиентские отношения с овцеводами и козоводами? Если да, то на контрактной ли это основе? Есть ли у них контракты с фермерами женщинами?
- 1.15. Предоставляют ли переработчики премиальные цены своим постоянным клиентам? Если да, в каком размере (в каком процентном соотношении)?
- 1.16. Сколько животных покупает в день (в неделю) средний переработчик в сухой сезон? Сколько в дождливый сезон?
- 1.17. С какими тремя самыми значительными ограничениями сталкиваются переработчики при покупке животных?

## **2. Переработка**

- 2.1. Как долго в среднем вы держите гибридов овцы и козы, перед тем как отправить на убой?
- 2.2. Сколько гибридов овцы и козы вы отправляете на убой в неделю, и сколько – в месяц?
- 2.3. Сколько стоит переработка овцы/козы?
- 2.4. Получают ли переработчики достаточное количество для переработки?
- 2.5. Если нет, какие методы предлагаются для преодоления этой проблемы?
- 2.6. Какую максимальную цену переработчики готовы платить, чтобы получить овец/коз более высокого качества и в больших количествах?
- 2.7. Проходили ли вы официальное обучение убою скота? Если нет, какое “неофициальное” обучение вы прошли?
- 2.8. Сколько у вас сотрудников?
- 2.9. Есть ли у переработчиков какие-нибудь проблемы, связанные с нехваткой трудовых ресурсов? Если да, какие?



- 2.10. Считаете ли вы, что у вас есть соответствующее оборудование и прочие условия для производства продукции, отвечающей принятым во всем мире требованиям к качеству экспортируемой продукции? Если нет, то почему?
- 2.11. Какие вещества вы используете для чистки оборудования? Чем вы моете полы?
- 2.12. Перерабатываете ли вы шерсть и кожу? Если да, то кому вы продаете эту продукцию? Если да, то сталкиваетесь ли вы с какими-нибудь проблемами со здоровьем людей, связанными с процессом переработки?

### **3. Продажа**

- 3.1. Кому переработчики продают мясо (потребители на местном и зарубежном рынках)?
- 3.2. Куда переработчики продают мясо (потребители на местном и зарубежном рынках)?
- 3.3. Есть ли у вас местный рынок сбыта для продукции? Что это за рынок сбыта (супермаркет, мясная лавка, и т.д.)?
- 3.4. Объем вашего местного и внешнего сбыта в неделю?
- 3.5. Какую часть вашей продукции из гибридов овцы и козы вы продаете за день?
- 3.6. Что вы делаете с нереализованной продукцией из овец и коз? Оставляете на следующий день [ ], потребляете сами [ ], другое [ ] (опишите):  

---
- 3.7. Приходилось ли вам когда-нибудь выбрасывать продукцию овец и коз как брак? Что было причиной этого? Как часто вы это делали? Сколько раз в единицу времени? Как вы избавлялись от нее?
- 3.8. Чистите ли вы поверхность, на которой размещаются продукты из гибридов овцы и козы? Как часто и чем вы ее чистите?
- 3.9. Есть ли у переработчиков давние клиенты, которым они продают мясо/тушу гибридов овцы и козы? Сколько?
- 3.10. Продаете ли вы в кредит? Если да, то в течение, какого периода времени вы ожидаете выплаты?
- 3.11. Проводите ли вы проверку качества? Как вы проводите проверку качества, и как часто?
- 3.12. Каковы требования покупателей с точки зрения качества?
- 3.13. Получаете ли вы отзывы от ваших клиентов о качестве и по другим вопросам?
- 3.14. Передаете ли вы эти показатели качества производителям? Если да, то, каким образом? Если нет, почему эта информация не передается?
- 3.15. Факторы, влияющие на цену вашей продукции/услуг в вашем районе?
- 3.16. Кто определяет цены на внешнем рынке?
- 3.17. Как, по вашему мнению, изменяется наличие животных (увеличивается, уменьшается, остается неизменным)? Причины такой динамики?
- 3.18. Есть ли у переработчиков какие-либо юридически связывающие контрактные соглашения со своими поставщиками и покупателями?

- 3.19. Если да, существуют ли какие-либо проблемы с исполнением контрактов?
- 3.20. Какие рыночные нормативные документы влияют на ваш бизнес?
- 3.21. Какие рыночные нормативные документы должны применяться для содействия развитию вашего бизнеса?
- 3.22. С какими основными проблемами вы сталкиваетесь при продаже вашей продукции?

#### **4. Перевозка**

- 4.1. Как переработчики перевозят животных?
- 4.2. Если переработчики перевозят животных при помощи грузовиков Исудзу, сколько животных они могут перевезти при полной загрузке?
- 4.3. Сколько составляют транспортные расходы на одно животное на определенное расстояние?
- 4.4. Гибель скольких животных допускается на каждый грузовик (число животных на загрузку)?
- 4.5. Что вы делаете с мертвыми животными?
- 4.6. Какие основные ограничения возникают при перевозке животных? Одинаковы ли имеющиеся ограничения, как для мужчин, так и для женщин?

#### **5. Кормление**

- 5.1. Откармливают ли переработчики овец и/или коз? Если да, чем они кормят животных?
- 5.2. Источники кормов?
- 5.3. Затраты на кормление в день (месяц)?
- 5.4. Как долго переработчики кормят овец и коз?
- 5.5. Когда переработчики продают откормленных животных?

#### **6. Затраты**

- 6.1. Укажите все затраты, возникающие при переработке продукции, включая налоги, затраты на перевозку, заработную плату работникам, упаковку, кормление, ветеринарное обслуживание;

Затраты на сбыт	Единица	Затраты на единицу	Замечания
Перевозка			
Заработная плата работникам			
Ветеринарное обслуживание			
Кормление			

Налоги			
Переработка			
Затраты на упаковку			
Арендная плата за торговые помещения			
Оплата электричества/воды			
Прочее (укажите)			

## 7. Информация о состоянии рынка

- 7.1. Откуда переработчики получают информацию о состоянии рынка (источники)?
- 7.2. Какими источниками о состоянии рынка они предпочитают пользоваться? Почему они более предпочтительные?
- 7.3. Как часто переработчики получают информацию о состоянии рынка?
- 7.4. С кем переработчики делятся информацией о состоянии рынка?

## 8. Кредитование

- 8.1. Каковы источники финансирования переработчиков? (собственные средства, банковские кредиты, кредитование, получаемое на неофициальном рынке ...).
- 8.2. Как часто у переработчиков возникают проблемы с оборотным капиталом?
- 8.3. Какие проблемы возникают в связи с кредитованием?

9. С какими основными проблемами/трудностями вы сталкиваетесь при переработке овечьего и козьего мяса и при развитии торговли овечьим и козьим мясом?  
Пожалуйста, назовите

Номер	Главные проблемы/трудности
Проблема 1	
Проблема 2	
Проблема 3	
Проблема 4	
Проблема 5	

**10.** Пожалуйста, сравните эти проблемы в парах, как указано ниже в Таблице. Для каждого сравнения запишите, какая из этих двух проблем представляется наиболее значительной!

Сравнение	Какая проблема более значительная?
Проблема 1 против Проблемы 2	
Проблема 1 против Проблемы 3	
Проблема 1 против Проблемы 4	
Проблема 1 против Проблемы 5	
Проблема 2 против Проблемы 3	
Проблема 2 против Проблемы 4	
Проблема 2 против Проблемы 5	
Проблема 3 против Проблемы 4	
Проблема 3 против Проблемы 5	
Проблема 4 против Проблемы 5	

**11.** Какие решения вы предлагаете для преодоления проблем, указанных выше?

	Предлагаемые решения для основных проблем
Решение Проблемы 1	
Решение Проблемы 2	
Решение Проблемы 3	
Решение Проблемы 4	
Решение Проблемы 5	

**12. Вопросы персоналу скотобойни** (*попытайтесь задать эти вопросы, когда хозяина скотобойни не будет рядом*)

12.1. Какие основные проблемы со здоровьем овец и коз вы наблюдаете?

12.2. Какие признаки заболеваний вы замечали на тушах овец и коз?

12.3. Болели ли вы в течение последних 2 месяцев? Если да, то, какие были симптомы?

**Оценка цепочки добавленной стоимости в производстве продукции мелкого рогатого скота в Таджикистане и Узбекистане**

**Перечень вопросов для обсуждений в целевых группах с участием торговцев овцами и козами**

**Прочтите это группе перед тем, как начинать обсуждение**

Это исследование имеет целью описание системы овцеводства и козоводства в выбранных селах в различных частях Таджикистана и Узбекистана. Это исследование предпринято Международным Центром по Сельскохозяйственным Исследованиям в Засушливых Регионах (ИКАРДА). Информация, полученная в ходе обсуждений с участием разных респондентов, останется конфиденциальной и будет использована только для исследовательских целей.

**ИМЕЙТЕ В ВИДУ – ЭТО ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ, А НЕ ВОПРОСНИК.  
ПОЛЬЗУЙТЕСЬ ИМ ГИБКО И ТАКТИЧНО, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ  
МАКСИМАЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ ОТ ОБСУЖДЕНИЙ.**

**НАЧНИТЕ с краткого описания проекта и процедур проведения обсуждений.**

**Перечень вопросов для опроса ключевых информантов**

(Торговцы овцами и козами, мелкие скупщики, торговые посредники)

Область -----Район-----Махалля-----Село-----

Имя ключевого информанта \_\_\_\_\_

Телефон: \_\_\_\_\_

Тип бизнеса: 1) Оптовик 2) Розничный торговец 3) Мелкий скупщик 4) Посредник  
5) Прочее (указать)

***Вопросы, которые необходимо рассмотреть***

- *Виды торговцев, участвующих в сбыте гибридов овцы и козы*
- *Конкурентоспособность (число действующих торговцев, цены)*
- *Контрактные соглашения (поиск источников)*
- *Сезонность спроса и предложения*
- *Типы продаваемых животных, качество и т.д.*
- *Ограничения при ведении местной и внешней торговой деятельности.*

**9. Приобретение**

**Овцы и козы – живые животные**

1.18. Где основная часть торговцев приобретает мелкий рогатый скот на перепродажу?

1.19. Можете ли вы грубо оценить, в каком количественном соотношении мелкий рогатый скот поступает из различных источников, о которых вы упомянули выше?

1.20. Кто из этих поставщиков является постоянным поставщиком?

1.21. Не могли бы вы описать отношения, которые у вас сложились с постоянными поставщиками?

1.22. В какие месяцы вы обычно покупаете овец и коз?

1.22.1. Почему?

1.23. В какие месяцы года при покупке на рынке вы можете приобрести овец и коз хорошего качества? Почему это так?

1.24. На какие показатели качества (например, размер тела, масть, тип хвоста, форма рогов, и т.д.) обращают внимание торговцы при покупке животных?

1.25. Сколько овец покупает средний торговец в базарный день в сухой сезон?

1.25.1. Сколько – в дождливый сезон?

1.26. Распределите структуру изменения цен на мелкий рогатый скот на рынке, на котором вы зачастую приобретаете овец и коз. В целом, насколько высокие или низкие цены [на овец и коз] в [указанном месяце]?

	Янв.	Февр.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сент.	Окт.	Ноя.	Дек.
<b>Цена на овцу</b>												
Очень высокая												
Высокая												
Средняя												
Низкая												
Очень низкая												
<b>Цена на козу</b>												
Очень высокая												
Высокая												
Средняя												
Низкая												
Очень низкая												

1.27. Обсудите факторы, которые определяют количество овец и коз, продаваемых на рынке. Пожалуйста, определите эти факторы и их относительную значимость.

	Основные факторы	Оцените (1= Высокая значимость, 3= Низкая значимость)
Овцы	1.	
	2.	
	3.	

Козы	1.	
	2.	
	3.	

1.28. Обсудите изменение цены на разные классы овец в течение года?

Класс животного	Средняя цена в разные месяцы											
	Янв.	Февр.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сент.	Окт.	Ноя.	Дек.
Годовалые животные												
Старые самки												
Откормленный гибрид овцы и козы												
Ягнята												
Прочие (указать)												

1.29. Насколько меняются средние цены на разные классы коз?

Класс животного	Средняя цена в разные месяцы											
	Янв.	Февр.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сент.	Окт.	Ноя.	Дек.
Годовалые животные												
Старые самки												
Откормленная коза												
Козленок												
Прочие (указать)												



1.30. Какой класс/тип животных [СМОТРИТЕ В ТАБЛИЦЕ, ПРИВЕДЕННОЙ ВЫШЕ] вы покупаете? С какой целью?

Класс животного	Средняя цена в разные месяцы											
	Янв.	Февр.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сент.	Окт.	Ноя.	Дек.
Годовалые животные												
Старые самки												
Откормленный гибрид овцы и козы												
Козлята/Ягнята												
Прочие (указать)												

1.31. Осуществляют ли торговцы деловые сделки, основываясь на весе животного?

1.31.1. Если нет, то почему?

1.32. Каковы основные ограничения при покупке животных в порядке повышения их значимости?

Ограничения	Оцените (1= Высокая значимость, 3= Низкая значимость)
1.	
2.	
3.	

### **Овечье и козье молоко и молочные продукты**

1.33. У кого вы покупаете овечье и козье молоко и молочные продукты, которые потом продаете?

1.33.1. Если фермеры являются основными поставщиками, где осуществляются сделки?

1.34. Распределите годовой объем спроса и количество поставляемых молока и молочных продуктов на рынок в год. **ПОЖАЙЛУСТА, ПОПРОСИТЕ ДЕТАЛЬНО ПРОРАБОТАТЬ ВОПРОС НА ПРЕДМЕТ УСТАНОВЛЕНИЯ ПРИЧИН ТАКОЙ ИЗМЕНЧИВОСТИ.**

	Месяцы											
	Янв.	Февр.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сент.	Окт.	Ноя.	Дек.
<b>СПРОС</b>												
Высокий спрос												
Средний спрос												
Низкий спрос												
<b>ПРЕДЛОЖЕНИЕ</b>												
Высокое предложение												
Среднее предложение												
Низкое предложение												

1.35. Какие качества или характеристики принимаются во внимание при приобретении овечьего и козьего молока?

1.35.1. Задайте тот же вопрос производителям молочных продуктов.

1.36. Устанавливают ли торговцы более выгодные цены на овечье и козье молоко лучшего качества? **ПОЖАЛУЙСТА, ДЕТАЛЬНО ПРОРАБОТАЙТЕ ТО, КАК ОНИ ОПРЕДЕЛЯЮТ БОЛЕЕ ВЫГОДНЫЕ ЦЕНЫ.**

1.37. Сколько литров молока покупает средний торговец в день (в неделю по животным) в сухой сезон? Сколько в дождливый сезон?

- 1.38. Отличаются ли цены в разные сезоны (в сухой сезон и дождливый сезон)? Если ДА, то, почему?
- 1.39. Как фермеры собирают молоко гибрида овцы и козы и молочные продукты?
- 1.40. Продают ли торговцы молоко гибрида овцы и козы в сборочные пункты?
- 1.41. Есть ли у торговцев холодильные установки и мощности для хранения? Какова их емкость?
- 1.42. Если у них нет холодильных установок, то как они сохраняют качество молока гибрида овцы и козы до тех пор, пока оно не переработано и/или не реализовано?
- 1.43. Как торговцы проверяют качество молока и молочной продукции гибрида овцы и козы при сборе?
  - 1.43.1. Виды проверки качества?
- 1.44. Зависит ли цена на молоко и молочные продукты гибрида овцы и козы от качества?
- 1.45. Как торговцы/кооперативы сообщают производителям свои требования к качеству?

**10. Продажа (пожалуйста, опишите, как вы продаете овец/коз и овечье/козье молоко)**

**Овцы и козы – живые животные**

- 2.1. На каких рынках вы, как правило, продаете ваш мелкий рогатый скот? Есть ли какие-либо причины выбора именно этих рынков?
- 2.2. Кому вы продаете овец и коз? ПРОРАБОТАЙТЕ ДЕТАЛЬНО ВОПРОС О ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЯХ, ЕСЛИ ИМЕЮТСЯ ТАКОВЫЕ.
- 2.3. Какая часть продаваемых вами продуктов предназначена разным типам покупателей?
- 2.4. Принимаете ли вы к оплате наличные деньги или вы также продаете в кредит? Если в кредит, то подробно опишите, как проводится оплата.
- 2.5. В какой сезон или месяц года вы продаете своих животных по очень выгодной цене? Почему имеет место сезонное изменение цен?
- 2.6. Например, в течение последних пяти лет, наблюдали ли вы изменения в типе и количестве покупателей ваших животных? Если да, то детально проработайте этот вопрос на предмет того, какие это изменения и почему они происходят.
- 2.7. Продают ли торговцы в вашем районе своих животных экспортерам или экспортным скотобойням?

- 2.7.1. Если да, то какой вид овец и коз экспортеры предпочитают больше всего?
- 2.7.2. Есть ли у этих экспортеров определенные предпочтения относительно мест, где они покупают овец и коз?
- 2.8. Какие факторы, по вашему мнению, определяют цену на овец и коз на рынке, где вы работаете?
- 2.9. Кто из разных участников рынка, включая покупателей, торговых посредников и продавцов является влиятельным при определении цен на овец и коз на рынке? Почему?
- 2.10. Как вы определяете цену продажи вашего мелкого рогатого скота?
- 2.11. Взглянув на рынки, на которых вы проработали более 5 последних лет, замечаете ли вы какие-нибудь изменения в количестве животных привозимых на продажу? Если да, то, пожалуйста, проработайте детально, что поменялось, и почему.
- 2.12. Существуют ли государственные программы и нормативные документы, определяющие деятельность рынков, которые препятствуют вашей торговой деятельности? Если да, то, проработайте детально, в чем они заключаются и как они влияют.
- 2.13. С какими общими проблемами вы сталкиваетесь при сбыте овец и коз на рынке, на котором вы работаете?

### **Овечье и козье молоко**

- 2.14. Где вы продаете овечье и козье молоко и молочные продукты из него?
- 2.15. Кто является основными покупателями овечьего и козьего молока и молочных продуктов из него, которые вы продаете?
- 2.16. Продаете ли вы овечье и козье молоко и молочные продукты из него за наличные деньги или в кредит?
- 2.17. Если в кредит, детально проработайте график выплат и кто, как правило, покупает в кредит.
- 2.18. Какие качества или свойства ожидают покупатели от овечьего и козьего молока?
- 2.19. Что, на ваш взгляд, определяет цену на овечье и козье молоко и молочные продукты из него на рынках, где вы работаете?

- 2.20. Кто, по вашему мнению, более влиятельный на рынке с точки зрения установления цен на овечье и козье молоко и молочные продукты из него? Проработайте детально этот вопрос.
- 2.21. Какие контейнеры вы используете для перевозки овечьего и козьего молока?
- 2.22. Как вы их чистите? Проработайте детально этот вопрос.
- 2.23. Считаете ли вы, что контейнеры, которые вы используете для хранения и перевозки, влияют на качество молока и молочных продуктов, продаваемых на рынке?

## 11. Отношения

- 3.1. Как вы можете охарактеризовать отношения, которые сложились у вас с покупателями и другими участниками рынка, включая торговых посредников и других торговцев? Проработайте детально типы и цели этих отношений.
- 3.2. Покупаете ли вы животных в кредит? ЕСЛИ ответ НЕТ, то ПЕРЕЙДИТЕ к 3.3.
- 3.2.1. Какие условия выплаты по кредиту?
- 3.2.2. Выплачиваете ли вы в срок?
- 3.2.3. Что будет, если вам не удастся выплатить по кредиту вовремя?
- 3.3. Есть ли у торговцев юридически связывающие контрактные соглашения с их поставщиками и покупателями? **ЕСЛИ ответ НЕТ, то ПЕРЕЙДИТЕ к 3.4!**
- 3.3.1. В чем заключается основной смысл этих соглашений?
- 3.3.2. Являются ли они официально заверенными контрактами?
- 3.3.3. Насколько полезны эти соглашения?
- 3.4. Являетесь ли вы членом ассоциации/группы торговцев домашним скотом? **ЕСЛИ ответ НЕТ, то ПЕРЕЙДИТЕ к 3.5!**
- 3.4.1. В чем заключается основная цель этой группы/ ассоциации?
- 3.5. Кто ваши конкуренты на рынке овец и коз? Как вы одерживаете верх в конкурентной борьбе?

## 12. Перевозка

### Овцы и козы

- 4.1. Как вы и другие торговцы перевозят овец и коз на рынок?
- 4.2. Как далеко вы обычно вывозите овец и коз для продажи? ЗАФИКСИРУЙТЕ ЕДИНИЦУ ИЗМЕРЕНИЯ.
- 4.3. Как вы кормите и поите водой животных во время перевозки?

- 4.4. Сколько стоит перевозка овец и коз на рынок? **ПРОРАБОТАЙТЕ ДЕТАЛЬНО ВОПРОС СЕЗОННОСТИ И ВЫПИШИТЕ ЕДИНИЦЫ.**
- 4.5. Сколько овец и коз погибают в среднем при перевозке в грузовиках?
- 4.6. Сколько овец и коз погибают в среднем при длительных перевозках?
- 4.7. Каким образом вы обеспечиваете сохранность животных при перевозке, чтобы они не погибли?
- 4.8. Как торговцы перевозят молоко и молочные продукты?
- 4.9. Каково максимальное расстояние, на которое торговцы перевозят молоко/молочные продукты? -----км
- 4.10. Каков тариф при перевозке на данное расстояние на литр молока? Проработайте детально изменчивость по сезонам.
- 4.11. Может ли молоко стать хуже по качеству или испортиться при перевозке? Проработайте детально это вопрос.
- 4.12. Есть ли у торговцев холодильное оборудование для перевозки молока?
- 4.13. Сколько овец и коз погибают в среднем при перевозке в грузовиках?
- 4.14. В чем заключаются основные проблемы, возникающие при перевозке овечьего и козьего молока?
- 4.15. Какие решения предлагаются для их преодоления?
- 4.16. Кто может реализовать их?
- 4.17. Когда?

### **13. Кормление**

- 5.1. Откармливаете ли вы, или другие торговцы, овец и коз? ***ЕСЛИ ответ НЕТ, то ПЕРЕЙДИТЕ к 6!***
  - 5.1.1. Как долго вы, или другие торговцы, кормите животных для откорма?
  - 5.1.2. Когда вы, или другие торговцы, продаете откормленных животных?

### **14. Затраты**

- 6.1. Укажите все затраты, возникающие при сбыте **овец и коз**, включая налоги, перевозку, заработную плату работникам, упаковку, кормление, ветеринарное обслуживание и посреднические услуги

Затраты на сбыт	Единица	Затраты на голову	Замечания
Налоги			
Перевозка			
Заработная плата работникам			
Кормление			
Ветеринарное обслуживание			
Оплата услуг посредника			
Прочие...			

6.2. Укажите все затраты, возникающие при сбыте **овечьего и козьего молока**, включая налоги, перевозку, заработную плату работникам, упаковку, кормление, ветеринарное обслуживание и посреднические услуги

Затраты на сбыт	Единица	Затраты на литр	Замечания
Налоги			
Перевозка			
Заработная плата работникам			
Чистка			
Оплата услуг посредника (если имеет место)			

Прочие ...			
------------	--	--	--

## **15. Информация о состоянии рынка**

7.1. Получаете ли вы информацию, связанную со сбытом, из какого-нибудь источника?

***ЕСЛИ НИКАКОЙ, ПЕРЕЙДИТЕ к 7.2!***

7.1.1. Откуда вы или другие торговцы получаете информацию о состоянии рынка (источник)?

7.1.2. Какую информацию вы, или другие торговцы, получаете из этих источников?

7.1.3. Какие источники информации о состоянии рынка вы предпочитаете? Почему они являются предпочтительными?

7.2. Передаете ли вы, или другие торговцы, информацию о состоянии качества поставщикам или производителям? Если нет, то почему?

7.3. Какие средства связи вы используете, чтобы связываться с вашими поставщиками овец и коз?

## **16. Кредитование**

8.1 Откуда вы, или другие торговцы, берете капитал, чтобы выйти на рынок?

8.2 Есть ли у вас какие-либо предпочтительные источники капитала для сбыта? Почему?

8.3 Как часто получение оборотного капитала оказывается проблемой для вас или других торговцев?

8.4 Какие имеются благоприятные возможности, связанные с источниками капитала для сбыта овец и коз в вашем районе? Существуют ли какие-нибудь проблемы?

## **17. Благоприятные возможности при ведении торговли овцами и козами**

9.1 Какие благоприятные возможности вы находите в ведении торговли овцами и козами в вашем районе?

9.2 Какие трудности мешают воспользоваться этими благоприятными возможностями?

## **18. Трудности, возникающие при ведении торговли овцами и козами**

10.1. Этот раздел посвящен трудностям, с которыми сталкиваются торговцы мелким рогатым скотом, и решениям, которые они предлагают.



	<b>Ключевые трудности / ограничения, с которыми сталкиваются торговцы/мелкие скупщики/торговые посредники, занимающиеся мелким рогатым скотом</b>
<b>Ограничение 1</b>	
<b>Ограничение 2</b>	
<b>Ограничение 3</b>	
<b>Ограничение 4</b>	
<b>Ограничение 5</b>	

10.2. Решения, предложенные для преодоления ограничений/трудностей, указанных выше

Название ограничений (краткая версия описания, приведенного выше в Таблице)		2 ключевых решения, предложенных для преодоления этих ограничений (ЗАНЕСИТЕ ПОДРОБНЫЕ ЗАПИСИ В ВАШУ ТЕТРАДЬ)
<b>Ограничение 1:</b>	Решение 1	
	Решение 2	
<b>Ограничение 2:</b>	Решение 1	
	Решение 2	
<b>Ограничение 3:</b>	Решение 1	
	Решение 2	
<b>Ограничение 4:</b>	Решение 1	
	Решение 2	
<b>Ограничение 5:</b>	Решение 1	
	Решение 2	

**Оценка цепочки добавленной стоимости в производстве продукции мелкого рогатого скота в Таджикистане и Узбекистане**

**Перечень вопросов для обсуждений в целевых группах с участием представителей ветеринарных служб**

**Прочтите это группе перед тем, как начинать обсуждение**

Это исследование имеет целью описание системы овцеводства и козоводства в выбранных селах в различных частях Таджикистана и Узбекистана. Это исследование предпринято Международным Центром по Сельскохозяйственным Исследованиям в Засушливых Регионах (ИКАРДА). Информация, полученная в ходе обсуждений с участием разных респондентов, останется конфиденциальной и будет использована только для исследовательских целей.

**ИМЕЙТЕ В ВИДУ – ЭТО ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ, А НЕ ВОПРОСНИК.  
ПОЛЬЗУЙТЕСЬ ИМ ГИБКО И ТАКТИЧНО, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ  
МАКСИМАЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ ОТ ОБСУЖДЕНИЙ.**

**НАЧНИТЕ с краткого описания проекта и процедур проведения обсуждений.**

## Перечень вопросов для опроса ключевых информантов

(Представители ветеринарных служб, предоставляющих ветеринарное обслуживание овец и коз)

Область -----Район-----Махалля-----Село-----

Имя ключевого информанта: \_\_\_\_\_

Телефон: \_\_\_\_\_

Тип бизнеса: 1) Государственные ветеринарные лечебницы, диспансеры и центры 2) Частные ветеринарные клиники 3) НПО

*Важные вопросы, которые необходимо рассмотреть:*

- *Наличие ветеринарных служб*
- *Доступ к ветеринарному обслуживанию*
- *Имеют ли возможность фермеры, занимающиеся производством продукции гибридов овцы и козы, доступ к ветеринарному обслуживанию, и доступны ли эти услуги с финансовой точки зрения*
- *Соответствие ветеринарного обслуживания предъявляемым требованиям*
- *Трудности при развитии ветеринарной службы*

### **1. Основные заболевания и потребность в обслуживании**

- 1.1. Каковы основные болезни и паразиты, поражающие овец и коз в вашем районе? Также, пожалуйста, приведите местные названия заболеваний/паразитов, основные симптомы! Существует ли различие в связи между этими заболеваниями и возрастом/полом животных в стаде?
- 1.2. В какое время года возникают эти болезни?
- 1.3. Пользуетесь ли вы календарем здоровья животных, в котором описываются профилактические меры и указывается когда их необходимо предпринять?
- 1.4. Какие ветеринарные лекарственные препараты приобретают фермеры для лечения этих заболеваний? Кто чаще обращается (мужчины или женщины)?
- 1.5. Смогут ли фермеры получить лекарственные препараты/вакцины для всех типов заболеваний и паразитов?
- 1.6. Проводите ли вы клиническое лечение овец и коз в дополнение к медикаментозному лечению? Если нет, то, почему? Если да, то, какое количество фермеров обращается к вам со своими овцами и козами в обычный будний день (средний) день?
- 1.7. Проводите ли вы кастрацию овец и коз?

- 1.8. Какие типы продуктов вы продаете (ветеринарные лекарственные препараты, ветеринарное клиническое оборудование, другие продукты, такие как семена кормовых культур, и т.д.)?
- 1.9. Используете ли вы или рекомендуете ли вы травяные препараты/лекарственные средства?
- 1.10. Даете ли вы консультации/ предоставляете ли вы услуги службы по распространению сельскохозяйственных знаний фермерам? **ЕСЛИ ответ НЕТ, то ПЕРЕЙДИТЕ к 1.10!**
- 1.11. Какие виды услуг службы по распространению сельскохозяйственных знаний вы предоставляете клиентам?
- 1.12. Кто является клиентами службы по распространению сельскохозяйственных знаний? Какая часть от этих клиентов женщины фермеры?
- 1.13. Где вы приобретаете лекарственные препараты, вакцины и другое оборудование (кто ваш поставщик)?
- 1.14. Надежная ли система холодной цепочки для вакцин в вашем районе?
- 1.15. Существуют ли барьеры, мешающие получению ветеринарных лекарственных препаратов у дистрибьюторов? Что это за барьеры?
- 1.16. Доверяют ли люди ветеринарным клиникам и ветеринарным аптекам? Почему?
- 1.17. Существуют ли четкие правила и нормативные документы, регулирующие деятельность частных ветеринарных служб? Если да, то кто отвечает за регулированием деятельности частных ветеринарных служб? Имеется ли достаточное количество обученного персонала для проведения регуляторной деятельности?
- 1.18. Кто лицензирует деятельность частных ветеринарных служб? Какие предварительные условия необходимо выполнить, чтобы войти в этот бизнес? Сколько стоит лицензия?
- 1.19. Сколько ветеринарных клиник (государственных и частных) и ветеринарных аптек осуществляют свою деятельность в вашем районе? Достаточно ли их для удовлетворения спроса в вашем районе?
- 1.20. Есть ли недостатки в возможностях у клиник и аптек? Если да, то какие это недостатки (например, нехватка работников, недостаток капиталовложений, недостаток аппаратуры, недостаток снабжения, низкое качество, зооноз, недостаток в управлении фермерским хозяйством и низкое качество вакцин)? Какие меры принимаются, чтобы восполнить эти недостатки?

## **2. Неофициальный бизнес, связанный с ветеринарными препаратами**

- 2.1. Обычное ли это явление, когда розничный торговец лекарственными препаратами осуществляет свою деятельность на рынке (особенно вблизи рынков, где продается домашний скот), ветеринарные препараты продаются в обычном магазине и аптеках

рядом с лекарствами для людей. Является ли это легальным? Если нет, то, кто должен это контролировать?

- 2.2. Как влияет неофициальный бизнес ветеринарных лекарственных препаратов на вашу деятельность? На условия существования животных и профессиональную этику?
- 2.3. Где/у кого такие неофициальные поставщики ветеринарных лекарственных препаратов приобретают лекарственные препараты?
- 2.4. Считаете ли вы, что эти лекарственные препараты низкого качества?
- 2.5. Какие последствия могут быть от применения этих лекарственных препаратов? Каково происхождение этих лекарственных препаратов (официальный или неофициальный продавец)?
- 2.6. Какую добавленную стоимость вы отчисляете государству по сравнению с незаконными/неофициальными поставщиками лекарственных препаратов?

### **3. Ассоциации**

- 3.1. Существуют ли ассоциации ветеринарных служб?
- 3.2. Какова роль этих ассоциаций в производстве продукции домашнего скота? Как они способствуют развитию вашей деятельности?
- 3.3. Являетесь ли вы членом ассоциации? Если да, то какую пользу вы получаете от того, что вы являетесь членом?

### **4. Прочие вопросы**

- 4.1. Есть ли какие-нибудь постановления правительства и нормативные документы, ограничивающие развитие ветеринарной службы в вашем районе?
- 4.2. Какие правила и нормативные документы необходимо применить, чтобы способствовать развитию ветеринарной службы?
- 4.3. Что, в основном, ограничивает развитие деятельности ветеринарной службы? Какие меры, по вашему мнению, должны быть предприняты правительством, НПО и частным сектором, чтобы преодолеть эти трудности, ограничивающие развитие?
- 4.4. Есть ли еще что-нибудь, что необходимо упомянуть?

**Оценка цепочки добавленной стоимости в производстве продукции мелкого рогатого скота в Таджикистане и Узбекистане**

**Перечень вопросов для обсуждений в целевых группах с участием перевозчиков**

**Прочтите это группе перед тем, как начинать обсуждение**

Это исследование имеет целью описание системы овцеводства и козоводства в выбранных селах в различных частях Таджикистана и Узбекистана. Это исследование предпринято Международным Центром по Сельскохозяйственным Исследованиям в Засушливых Регионах (ИКАРДА). Информация, полученная в ходе обсуждений с участием разных респондентов, останется конфиденциальной и будет использована только для исследовательских целей.

**ИМЕЙТЕ В ВИДУ – ЭТО ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ, А НЕ ВОПРОСНИК.  
ПОЛЬЗУЙТЕСЬ ИМ ГИБКО И ТАКТИЧНО, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ  
МАКСИМАЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ ОТ ОБСУЖДЕНИЙ.**

**НАЧНИТЕ с краткого описания проекта и процедур проведения обсуждений.**

## Перечень вопросов для опроса ключевых информантов

### (Перевозчики овец и коз)

Область -----Район-----Махалля-----Село-----

Имя ключевого информанта \_\_\_\_\_

Телефон: \_\_\_\_\_

1. Какие типы животных вы перевозите?
2. Каким типом грузовика вы управляете?
3. Кто ваши основные клиенты? Откуда вы привозите животных и кому вы их доставляете?
4. Доступны ли перевозчики домашнего скота пользователям? Если нет, то, почему?
5. **Благоприятные условия существования животных**
  - 5.1. Сколько времени по длительности занимает непрерывная перевозка животных? Во сколько начинается и во сколько заканчивается поездка? Сколько поездок вы совершаете каждую неделю/ каждый месяц?
  - 5.2. Даете ли вы корм, питье и отдых животным во время перевозок? Если да, через какое время вы делаете это?
  - 5.3. Везете ли вы корм и воду вместе с животными? Если нет, то, существуют ли известные места, где вы можете дать корм и воду животным при перевозках? Дайте разъяснение по этим вопросам.
  - 5.4. Сколько животных (овец, коз, крупного рогатого скота, ослов, верблюдов) вы загружаете в каждой поездке? Каково максимальное разрешенное число животных в каждой поездке?
  - 5.5. Проходили ли вы обучение обращению с животными и улучшению бытовых условий их содержания во время перевозок?
  - 5.6. Считаете ли вы, что ваш грузовик является стандартным автомобилем для осуществления перевозок домашнего скота?
  - 5.7. Считаете ли вы, что в Таджикистане и Узбекистане возможна реализация бизнеса, связанного с перевозками домашнего скота в специально оборудованном грузовике? Если нет, то, почему?
  - 5.8. Что необходимо сделать в Таджикистане и Узбекистане, чтобы способствовать использованию легальных перевозок домашнего скота при помощи соответствующих грузовых машин? Проработайте в деталях ответы на этот вопрос.

- 5.9. Сколько животных может погибнуть в среднем на загрузку грузовика во время перевозки?
- 5.10. Считаете ли вы, что животное теряет в весе во время перевозки?
- 5.11. Сколько килограмм в среднем может потерять животное во время перевозки?
- 5.12. Какую оплату вы просите за перевозку груза/животного от определенного места и до ----?

## **6. Безопасность пищевых продуктов**

- 6.1. Смешиваете ли вы животных разного происхождения при перевозке? Перевозите ли вы другие товары вместе с животными?
- 6.2. Как вы чистите ваш транспорт? Опишите подробно? Как часто вы проводите чистку?

## **7. Правила и нормативные документы**

- 7.1. Есть ли какие-нибудь правила и нормативные документы, регулирующие деятельность службы по перевозке домашних животных?
  - 7.2. Какие из этих правил и нормативных документов ограничивают развитие службы по перевозке домашних животных?
  - 7.3. Какие нормативные документы необходимо принять для содействия развитию данного сектора?
8. Основные трудности, с которыми сталкиваются при оказании услуг по перевозке домашних животных? Какие решения вы предлагаете для преодоления этих проблем?
  9. Есть ли у вас какой-либо набор для оказания первой ветеринарной помощи при чрезвычайных ситуациях во время перевозок?
  10. Есть ли у вас ножи для забоя при чрезвычайных ситуациях?
  11. Есть ли у вас набор для механического ремонта грузовика?
  12. Часто ли владельцы животных или их представители сопровождают вас при перевозках?
  13. Есть ли у вас сертификаты для перевозок животных (например, ветеринарный сертификат)?
  14. Есть ли что-нибудь еще, что необходимо упомянуть?

СПАСИБО!!