

Trao quyền và thúc đẩy nghề trồng trọt của các nông dân sản xuất nhỏ  
(SHEP)

# SỔ tay SHEP dành cho Cán bộ Khuyến nông



Tháng 3 năm 2018

Hướng dẫn thực hành  
để thực hiện phương pháp tiếp cận SHEP

Cơ quan Hợp tác Quốc tế Nhật Bản



## Mục lục

Lời nói đầu.....	1
<b>Độc giả thân mến .....</b>	<b>2</b>
<b>Những người đóng góp cho Sổ tay .....</b>	<b>3</b>
<b>PHẦN 1. KHÁI NIỆM .....</b>	<b>5</b>
<b>1. Khái niệm về Phương pháp tiếp cận SHEP .....</b>	<b>6</b>
1.1. Hai trụ cột chính của Phương pháp tiếp cận SHEP.....	6
1.2. Bốn bước thiết yếu của SHEP .....	9
1.3. Giới tính trong SHEP .....	10
<b>2. Ưu điểm của SHEP .....</b>	<b>12</b>
2.1. SHEP khác với các phương pháp tiếp cận khác như thế nào?.....	12
2.2. Ảnh hưởng và tác động của phương pháp tiếp cận SHEP .....	12
<b>PHẦN 2. THỰC HÀNH .....</b>	<b>15</b>
<b>1. Bước 1 – Chia sẻ mục tiêu với nông dân .....</b>	<b>16</b>
1.1. Hội thảo định hướng.....	16
<b>2. Bước 2 – Nhận thức của nông dân được nâng cao .....</b>	<b>20</b>
2.1. Khảo sát ban đầu có sự tham gia .....	20
2.2. Diễn đàn các bên liên quan (Hoạt động tùy chọn) .....	32
2.3. Khảo sát thị trường.....	38
<b>3. Bước 3 – Nông dân đưa ra quyết định.....</b>	<b>50</b>
3.1. Lựa chọn cây trồng mục tiêu.....	50
3.2. Làm lịch cây trồng .....	56
<b>4. Bước 4 – Nông dân tiếp thu kỹ năng .....</b>	<b>63</b>
4.1. Đào tạo tại chỗ .....	63
<b>5. Hoạt động tiếp nối và giám sát sau tập huấn (bao gồm Khảo sát cuối kỳ có sự tham gia)</b>	
70	
<b>6. Ví dụ về Đào tạo nhận thức về giới.....</b>	<b>79</b>
<b>PHẦN 3. HƯỚNG DẪN.....</b>	<b>84</b>
<b>1. FAQ (Câu hỏi thường gặp).....</b>	<b>85</b>
1.1. Các câu hỏi về khả năng ứng dụng và phương pháp của SHEP.....	85
1.2. Câu hỏi về thách thức tiếp thị .....	86
1.3. Câu hỏi về hình thức hỗ trợ .....	87
1.4. Câu hỏi về mục tiêu.....	88
1.5. Câu hỏi về hệ thống và cán bộ khuyến nông.....	89
1.6. Câu hỏi về nguồn lực tài chính.....	89
1.7. Câu hỏi về giới tính .....	89
<b>2. Nguồn .....</b>	<b>90</b>

## Danh sách hình

Hình 1 Hai trụ cột của SHEP .....	6
Hình 2 Bốn bước thiết yếu.....	9
Hình 3 Môi liên hệ giữa động lực và phát triển kỹ năng.....	10

Hình 4 Lòng ghép giới trong SHEP .....	11
Hình 5 Thay đổi tích cực sau khi thực hiện SHEP .....	13
Hình 6 Khảo sát ban đầu vì lợi ích của nông dân .....	21
Hình 7 Các mục cần giải quyết trong Lịch nông vụ .....	57
Hình 8 So sánh giữa tập huấn theo hướng cung cấp và theo hướng nhu cầu.....	64
Hình 9 Kamishibai được phát triển ở Kenya.....	68
Hình 10 Tờ rơi được phát triển ở Rwanda, Nepal và Ethiopia .....	68
Hình 11 Áp phích ở Palestine.....	69
Hình 12 Đảm bảo “cắt cánh” bằng cách hỗ trợ và giám sát sau tập huấn.....	71

## Danh sách khung

Khung 1 Bảng chuyển đổi đơn vị trực quan cho các cuộc khảo sát ban đầu.....	24
Khung 2 Bảng tính để tính chi phí .....	24
Khung 3 Nông dân giúp đỡ những nông dân khác.....	25
Khung 4 Khảo sát ban đầu cho đất canh tác theo nhóm và cá nhân .....	25
Khung 5 Hệ thống “Nhiệm vụ làm ở nhà” trong các cuộc khảo sát ban đầu .....	25
Khung 6 Diễn đàn người mua – người bán .....	34
Khung 7 Nhiều đại diện nông dân tham dự Diễn đàn hơn .....	34
Khung 8 Trưng bày các công cụ và thiết bị tiết kiệm sức lao động.....	35
Khung 9 Đến thăm các công ty và tổ chức khác nhau trong quá trình khảo sát thị trường .....	40
Khung 10 Nông dân tập dượt trước khi thực hiện bài tập khảo sát thị trường .....	41
Khung 11 Người thực hiện tiến hành khảo sát thị trường bước đầu .....	41
Khung 12 Nông dân chọn hơn sáu loại cây trồng để điều tra .....	41
Khung 13 Nông dân mù chữ được chọn làm đại diện cho các cuộc khảo sát thị trường.....	42
Khung 14 Thực hiện khảo sát thị trường cả ở thị trường chính thức và phi chính thức.....	42
Khung 15 Chọn cây trồng mục tiêu cho hai mùa khác nhau .....	52
Khung 16 Lập ngân sách cây trồng.....	52
Khung 17 Xây dựng bảng nhu cầu cao điểm .....	59
Khung 18 Lịch nông vụ cho đất canh tác của cả nhóm và cá nhân .....	59
Khung 19 Phương pháp khuyến nông từ nông dân đến nông dân đối với kỹ thuật sản xuất.....	66
Khung 20 Thiết lập các điểm trình diễn/trang trại tập huấn .....	66
Khung 21 Hợp tác với các dịch vụ khuyến nông thuộc khu vực tư nhân.....	66

## Danh sách mục nhỏ

Mục nhỏ 1: Giảm thiểu sự bất cân xứng thông tin bằng SHEP .....	7
Mục nhỏ 2: Ba nhu cầu tâm lý để nâng cao động lực .....	8
Mục nhỏ 3: Thứ tự khác nhau, mục đích khác nhau .....	36
Mục nhỏ 4: Ba nguyên tắc của khảo sát thị trường SHEP .....	45
Mục nhỏ 5: Các tài liệu tập huấn khác nhau về kỹ thuật.....	68
Mục nhỏ 6: Câu chuyện về người chồng trong một nông hộ .....	82
Mục nhỏ 7: Câu chuyện về người vợ trong một nông hộ .....	82

# Lời nói đầu

*Hướng tới sự bình thường hóa SHEP cho các dịch vụ khuyến nông*

SHEP ban đầu xuất hiện thông qua thử nghiệm và sai sót trong quá trình hợp tác kỹ thuật giữa Kenya và Nhật Bản để cải thiện dịch vụ khuyến nông của Kenya. Sự hợp tác bắt đầu vào năm 2006 và Tiếp cận SHEP được phát triển như một phương pháp đổi mới của các dịch vụ khuyến nông được hỗ trợ bởi các môn kinh tế học và tâm lý học. SHEP là một phương pháp tiếp cận trong khuyến nông tạo điều kiện cho nông dân quy mô nhỏ tiến hành sản xuất nông nghiệp theo định hướng thị trường. Dự án khuyến nông nêu trên ở Kenya sử dụng phương pháp này đã tăng gấp đôi thu nhập từ nông nghiệp của 2.500 nông dân mục tiêu chỉ trong vòng hai năm.

Trong bài phát biểu khai mạc Hội nghị Quốc tế Tokyo lần thứ 5 về Phát triển Châu Phi năm 2013, Thủ tướng Nhật Bản Abe Shinzo đã bày tỏ mong muốn thay đổi nền Nông nghiệp Châu Phi từ “Trồng và Bán” sang “Trồng để Bán”. Dựa trên điều này, Cơ quan Hợp tác Quốc tế Nhật Bản (JICA) đã làm việc với chính phủ Kenya để phổ biến kiến thức về SHEP cho các cán bộ khuyến nông và cán bộ khuyến nông ở các nước Châu Phi khác. Hiện tại, có hơn hai mươi nước Châu Phi đang thực hiện Phương pháp tiếp cận SHEP.

Tại sao SHEP lại được phổ biến rộng rãi tại các nước Châu Phi trong một khoảng thời gian ngắn như vậy? Tôi tin rằng có ba lý do cho việc này. Đầu tiên là sự đơn giản ở khẩu hiệu của SHEP; “chuyển đổi từ ‘Trồng và Bán’ thành ‘Trồng để Bán’”. Bất kỳ ai có kinh nghiệm tham gia vào công tác khuyến nông sẽ ủng hộ thông điệp đơn giản này vì nó có thể ủng hộ hiệu quả tầm quan trọng của việc xem xét thị trường để tạo ra lợi nhuận. Lý do thứ hai là vì Phương pháp tiếp cận SHEP có các cơ chế gắn liền giúp nâng cao động lực của nông dân và nhân viên khuyến nông đối với công việc của họ. “No Fun, No SHEP” (Không có niềm vui, không có SHEP) là phương châm của những người thực hiện SHEP, và trên thực tế, có nhiều nông dân và cán bộ khuyến nông chia sẻ rằng họ đang cảm thấy vui thích khi thực hiện các hoạt động của mình. Lý do thứ ba là tính hiệu quả của “Hợp tác Nam – Nam” hay hợp tác giữa Kenya và các nước Châu Phi khác. Kiến thức SHEP, lần đầu tiên được tạo ra ở Kenya, có thể dễ dàng sử dụng và áp dụng ở các nước Châu Phi khác, giúp cho “Hợp tác Nam – Nam” dễ dàng thực hiện. Trong khi đó, JICA đã tổ chức các hội thảo SHEP quốc tế và cung cấp địa điểm cho các bên liên quan để tạo ra kiến thức về khuyến nông. Chúng tôi mời mọi người tích cực tham gia vào các sự kiện này.

Đây là sổ tay thực hành từng bước về cách thực hiện các dịch vụ khuyến nông sử dụng SHEP. Chúng tôi hy vọng rằng phương pháp tiếp cận được trình bày trong cuốn sách này sẽ trở thành chuẩn mực cho những người tham gia dịch vụ khuyến nông, và ngay mà chúng ta có thể nghe được người nông dân trên khắp thế giới nói rằng “Trồng để bán? Tất nhiên, quá rõ rồi!” có thể sẽ đến. Với mục tiêu đó, chúng tôi tiếp tục làm việc với bạn để hỗ trợ những người nông dân sản xuất nhỏ.

Tháng 3 năm 2018

Shishido Kenichi

Tổng giám đốc

Ban Phát triển nông thôn

Cơ quan Hợp tác Quốc tế Nhật Bản (JICA)

# Độc giả thân mến

Nếu bạn ở vị trí hỗ trợ nông dân thông qua các dịch vụ khuyến nông, hãy xem xét hai câu hỏi sau đây.

1. Bạn có giới thiệu cho nông dân phương thức canh tác không tuân theo điều kiện thị trường không?
2. Bạn có thực hiện chương trình/dự án khuyến nông mà không xem xét động lực của nông dân không?

Tôi nghĩ câu trả lời là không. Nếu nông nghiệp là kế sinh nhai của bạn, thì sự kết nối giữa các sản phẩm (ngũ cốc, rau củ, trái cây và vật nuôi) bạn nuôi trồng và thị trường nơi bạn bán những sản phẩm đó là cực kỳ quan trọng. Nếu người nông dân có thể trồng các sản phẩm mà thị trường yêu cầu, với chất lượng mà thị trường yêu cầu, tại thời điểm mà thị trường yêu cầu, thì ít nhất người nông dân đó sẽ tạo ra lợi nhuận. Mặt khác, nếu người nông dân quyết định và trồng sản phẩm của họ mà không xem xét nhu cầu thị trường, thì người nông dân đó không thể mong đợi có thể bán sản phẩm trên thị trường với giá mà họ mong muốn. Người ta cho rằng trong số những nông dân sản xuất nhỏ ở các nước đang phát triển, có những nông dân gieo hạt và trồng trọt mà không hiểu rõ thông tin thị trường, và những nông dân này vẫn tiếp tục canh tác theo cách này.

Hơn nữa, có thể nói rằng cốt lõi của các dịch vụ khuyến nông nằm ở việc trao đổi thông tin hai chiều với nông dân. Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp, các dịch vụ khuyến nông lại quan tâm nhiều đến chính các kỹ thuật canh tác trong nông nghiệp hơn là nông dân. Điều tối quan trọng đối với các dịch vụ khuyến nông là đặt nông dân làm trung tâm vì họ là tác nhân chính của nông nghiệp. Nếu không thuyết phục được nông dân về tính hữu ích của các kỹ thuật mà nhân viên khuyến nông cố gắng quảng bá thì khó có khả năng các kỹ thuật này sẽ được phổ biến và được nông dân sử dụng liên tục. Không thể mong đợi tăng năng suất hoặc cải thiện chất lượng nếu không có sự tận tâm của nông dân.

Phương pháp tiếp cận SHEP là một trong những phương pháp tiếp cận khuyến nông. Các đặc điểm của phương pháp này bao gồm việc theo đuổi canh tác như một hoạt động kinh doanh – đặc biệt là thúc đẩy việc chia sẻ thông tin thị trường giữa nông dân và các bên liên quan của thị trường, từ đó giảm thiểu khoảng cách thông tin – và thiết kế một loạt các hoạt động có xem xét đến vấn đề về động lực của nông dân. Phương pháp tiếp cận SHEP là một phương pháp thực hiện các bước tự nhiên và rõ ràng trong hoạt động khuyến nông. Điều này không phải là cái gì đó rất đặc biệt.

Phương pháp tiếp cận này được phát triển lần đầu tiên ở Kenya, hiện đã được thực hiện tại hơn hai mươi quốc gia. Những người nông dân đã nhận được sự hỗ trợ thông qua phương pháp tiếp cận này đều tự hào và thích thú khi thực hiện hoạt động sản xuất nông nghiệp của họ. Những người nông dân này đã sửa sang lại nhà cửa, mua ô tô, cho con cái đi học đến các bậc giáo dục cao hơn, có thể ăn uống cân bằng – họ đã trải nghiệm những cải thiện thực sự trong sinh kế của mình.

Sổ tay này dựa trên kinh nghiệm thực tế áp dụng phương pháp tiếp cận SHEP cho các hoạt động khuyến nông. Sổ tay được soạn với mục đích cung cấp cho những người tham gia công tác khuyến nông một điều gì đó mà họ có thể thực hiện ngay lập tức. Tuy nhiên, sổ tay này có thể thiếu ở những phần mô tả chi tiết về các kỹ thuật và phương pháp. Chúng tôi hy vọng rằng nguồn tài liệu này sẽ được đưa vào thực hiện phù hợp với từng bối cảnh thực tế, có bao gồm những bổ sung và sự thích ứng sáng tạo. Vì vậy hãy bắt đầu nào! Những người nông dân trên thế giới đang chờ đợi bạn!

Aikawa Jiro

Cố vấn cấp cao JICA/Cố vấn SHEP

## Những người đóng góp cho Sổ tay

Việc xuất bản tài liệu này, “Sổ tay SHEP cho nhân viên khuyến nông”, đã được tiến hành nhờ sáng kiến chung của JICA và các nước thực hiện SHEP. Đặc biệt, thông tin chi tiết đã được thu thập bằng một loạt các chuyến thăm nghiên cứu tới các quốc gia bao gồm Lesotho, Malawi, Nam Phi và Zimbabwe trong khoảng thời gian từ tháng 4 đến tháng 10 năm 2017. Sau khi bản dự thảo được nhóm JICA biên soạn thì đội ngũ biên tập, bao gồm đại diện của các quốc gia nêu trên, đã rà soát lại bản thảo này. Phiên bản cuối cùng của sổ tay có thể hiện các góp ý của đội ngũ biên tập và sau đó, được xuất bản bởi nhóm JICA. Dưới đây là danh sách các thành viên của nhóm biên tập và chuyên gia JICA- những người đóng góp chính cho cuốn sổ tay này.



Cuộc họp biên tập được tổ chức vào ngày 5 tháng 12 năm 2017 tại Pretoria, Nam Phi

[Những người tham gia cuộc họp biên tập]

Bà Limakatso Makoe, Giám đốc sản xuất cây trồng (Làm vườn), Bộ Nông nghiệp và An ninh thực phẩm, Lesotho

Bà Martha Mokhatha, Cán bộ làm vườn của quận, Bộ Nông nghiệp và An ninh thực phẩm, Lesotho

Ông Andrew Chamanza, Cán bộ kinh doanh nông nghiệp cấp cao, Ban Dịch vụ Khuyến nông (DAES), Malawi

Ông Japhet Chimbeta Zingani, Cán bộ kinh doanh nông nghiệp, Bộ Nông nghiệp, Thủy lợi và Phát triển nước – Ban Dịch vụ Khuyến nông (DAES), Malawi

Bà Harue Kitajima, Cố vấn trưởng, Dự án trao quyền và quảng bá nghề làm vườn của tiểu chủ theo định hướng thị trường (MA-SHEP), Malawi

Ông Vongani Shivambu, Phó giám đốc: Hỗ trợ Khuyến nông Quốc gia, Ban Nông nghiệp, Lâm nghiệp và Thủy sản, Nam Phi

Bà Mpho Mudau, Trợ lý giám đốc: Hỗ trợ Khuyến nông Quốc gia, Ban Nông nghiệp, Lâm nghiệp và Thủy sản, Nam Phi

Ông Dayanand Chetty, Phó giám đốc, Ban Nông nghiệp, Phát triển nông thôn KZN, Nam Phi

Ông Blessing Lushaba, Cố vấn nông nghiệp cấp cao, Ban Nông nghiệp, Phát triển nông thôn KZN, Nam Phi

Tiến sĩ Khathu Tshikolomo, Giám đốc: Sản xuất cây trồng, Ban Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Tỉnh Limpopo, Nam Phi

Bà Sibongile Gift Maswanganyi, Nhà khoa học sản xuất cấp B, Ban Nông nghiệp và Phát triển nông thôn

Limpopo, Nam Phi

Ông Magadani Ailwei Thomas, Cố vấn nông nghiệp cấp cao, Ban Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Limpopo, Nam Phi

Tiến sĩ Mmantoa Sinky Kgaphola, Giám đốc: Dịch vụ khuyến nông và tư vấn, Ban Nông nghiệp, Phát triển nông thôn, Các vấn đề Đất đai và Môi trường Mpumalanga, Nam Phi

Bà Thandekile Mhlabane, Phó giám đốc: Chuỗi giá trị (Tiếp thị), Ban Nông nghiệp, Phát triển nông thôn, Các vấn đề Đất đai và Môi trường Mpumalanga, Nam Phi

Bà Matilda Sambo, Phó giám đốc: Chuỗi giá trị (Kinh tế vĩ mô), Ban Nông nghiệp, Phát triển nông thôn, Các vấn đề Đất đai và Môi trường Mpumalanga, Nam Phi

Ông Assah Mudhefi, Phó giám đốc, Bộ Đất đai, Nông nghiệp và Tái định cư nông thôn – Ban Nông nghiệp, Kỹ thuật và Dịch vụ khuyến nông (AGRITEX), Zimbabwe

Bà Hilda T. Manditsvara, Trưởng chuyên gia Khuyến nông – Làm vườn, Bộ Đất đai, Nông nghiệp và Tái định cư nông thôn – Ban Nông nghiệp, Kỹ thuật và Dịch vụ khuyến nông (AGRITEX), Zimbabwe

[Nhóm JICA]

Tiến sĩ Aikawa Jiro, Cố vấn cấp cao, JICA

Ông Ito Keisuke, Ban Phát triển nông thôn, JICA

Bà Goto Risa, Ban Phát triển nông thôn, JICA

Bà Ichikawa Yoko, Ban Phát triển nông thôn, JICA

Ông Murakami Toshio, JICA Nam Phi

Bà Komine Yurie, JICA Nam Phi

Bà Eva Nderumaki, JICA Nam Phi

Ông Oiwa Takuya, Chuyên gia JICA đến Nam Phi

Tiến sĩ Shuto Kumiko, Nhà tư vấn Phương pháp tiếp cận SHEP, IMG Inc.



## **PHẦN 1. KHÁI NIỆM**

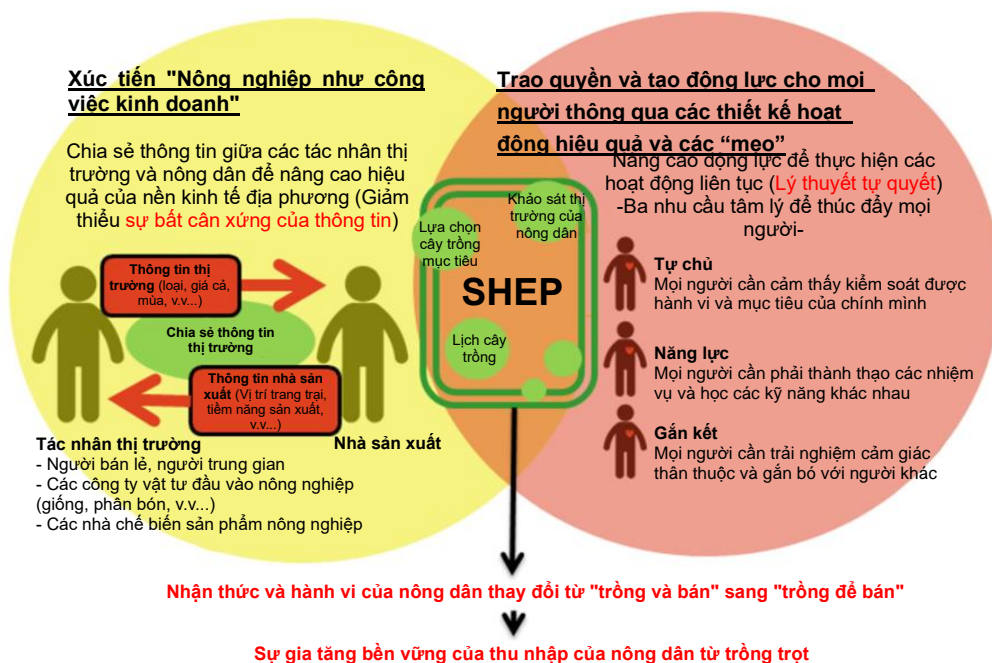
“Phần 1. KHÁI NIỆM” giải thích khái niệm chính của Phương pháp tiếp cận SHEP cùng với bối cảnh, ưu điểm cũng như các ảnh hưởng và tác động thực tế tại nơi thực hiện.

# 1. Khái niệm về Phương pháp tiếp cận SHEP

## 1.1. Hai trụ cột chính của Phương pháp tiếp cận SHEP

*Hai trụ cột là cốt lõi của SHEP*

Phương pháp tiếp cận SHEP nhằm mục đích trao quyền cho nông dân sản xuất nhỏ trong nỗ lực theo đuổi nông nghiệp trồng trọt theo định hướng thị trường. Phương pháp này cố gắng nâng cao năng lực của người nông dân để họ có thể triển khai hoạt động sản xuất nông nghiệp như làm kinh doanh một cách bền vững thông qua việc truyền đạt các kỹ năng tiếp thị và sản xuất cần thiết cho họ. Trong quá trình thực hiện, SHEP đặc biệt chú trọng đến việc hỗ trợ động lực tự chủ của nông dân vì đây là yếu tố thiết yếu để đạt được sự tự chủ và kết quả bền vững của nông dân mà SHEP hình dung. Sơ đồ dưới đây mô tả hai trụ cột mà SHEP dựa trên, giải quyết cả hai vấn đề là “thúc đẩy làm nông nghiệp như làm kinh doanh” và “trao quyền và tạo động lực cho nông dân”. Cả hai trụ cột là cốt lõi của SHEP, đều được hỗ trợ bởi diễn thuyết và nghiên cứu học thuật: nguyên tắc trước bởi lý thuyết kinh tế gọi là “Thị trường với thông tin bất cân xứng” và nguyên tắc sau bởi lý thuyết tâm lý học gọi là “Lý thuyết tự quyết”.



Hình 1 Hai trụ cột của SHEP

### **Lý thuyết kinh tế: "Thị trường với thông tin bất cân xứng"**

Vòng tròn bên trái minh họa chiến lược chính của SHEP trong việc hiện thực hóa nông nghiệp theo định hướng thị trường, trái ngược với nông nghiệp theo định hướng sản xuất. SHEP tin rằng thông tin bất cân xứng, tức là sự không cân bằng của việc cung cấp thông tin, giữa nông dân sản xuất nhỏ và các tác nhân thị trường như người mua rau, người bán vật tư nông nghiệp đầu vào, các tổ chức tài chính, v.v... là một trong những yếu tố ảnh hưởng mạnh nhất đến sự kém hiệu quả của nền kinh tế địa phương mà nông dân sản xuất nhỏ thường phải trải qua. Lý thuyết kinh tế gọi là “thị trường với thông tin bất cân xứng” được đề xuất bởi những người đoạt giải Nobel kinh tế năm 2001, cụ thể là George Akerlof, Michael Spence và Joseph E. Stiglitz, giải thích tình huống này một cách khéo léo. Lý thuyết biện luận rằng **khắc phục tình trạng bất cân xứng thông tin là chìa khóa để sửa đổi sự mất cân bằng quyền lực trong các giao dịch và tạo sức sống cho nền kinh**

**tế địa phương hiệu quả.** Dựa trên sự hiểu biết này, SHEP giúp nông dân lấp đầy khoảng cách thông tin giữa họ và các đối tác kinh doanh của họ thông qua những biện pháp như dạy nông dân cách thực hiện khảo sát thị trường cũng như giúp họ thiết lập mối liên kết kinh doanh với các tác nhân thị trường (Mục nhỏ 1).

#### Mục nhỏ 1: Giảm thiểu sự bất cân xứng thông tin bằng SHEP

**VẤN ĐỀ** do sự bất cân xứng về mặt thông tin gây ra

- Thương mại, tức là mua và bán sản phẩm cây trồng, không được thiết lập vì người mua không thể tìm thấy người sản xuất và ngược lại, sản phẩm cây trồng không đáp ứng yêu cầu của thị trường và không được cung cấp đầy đủ tại một số thời điểm nhất định, v.v...
- Giá cả có thể bị bóp méo vì nông dân cần phải đồng ý với mức giá chào bán thấp và không công bằng do họ không biết về giá thị trường.
- Các giao dịch không liên tục hoặc không ổn định vì người mua cũng như người sản xuất không thể thiết lập mạng lưới kinh doanh mà họ có thể tin tưởng.
- Chi phí giao dịch, chẳng hạn như chi phí tìm kiếm và thương lượng, rất lớn vì không có mối quan hệ kinh doanh ổn định, nên cả người mua và người sản xuất đều cần phải tìm đối tác kinh doanh của họ mỗi lần giao dịch.



**GIẢI PHÁP** thông qua các phương tiện như khảo sát thị trường do nông dân khởi xướng và diễn đàn các bên liên quan của SHEP

- Nông dân thiết lập mối liên kết kinh doanh với các bên liên quan đến thị trường.
- Nông dân nắm được thông tin về nhu cầu thị trường (sản phẩm cây trồng ưa thích, giống, số lượng, chất lượng, thời kỳ nhu cầu cao điểm, v.v...).



**KẾT QUẢ** sau khi giảm thiểu sự bất cân xứng về mặt thông tin

- Nông dân mở rộng mạng lưới kinh doanh của họ và có nhiều lựa chọn hơn để chọn đối tác kinh doanh.
- Nông dân và các bên liên quan đến thị trường hiểu được tình hình của nhau và cùng làm việc để thiết lập một tình huống đôi bên cùng có lợi.
- Nông dân khám phá ra nhiều cơ hội khác nhau để thâm nhập thị trường sản phẩm cây trồng.
- Nông dân và các bên liên quan đến thị trường xây dựng niềm tin để mua bán kinh doanh liên tục.

#### *Lý thuyết tâm lý: “Lý thuyết tự quyết”*

Các nhà tâm lý học người Mỹ, Edward Deci và Richard Ryan, đã đề xuất ba nhu cầu tâm lý thúc đẩy con người trong lý thuyết của họ về động lực của con người được gọi là “Lý thuyết tự quyết”. Theo lý thuyết này, **mọi người cảm thấy có động lực khi nhu cầu về sự tự chủ, năng lực hoặc sự gắn kết của họ được hỗ trợ.** Trong trường hợp SHEP, một loạt các hoạt động được thiết kế để chúng có thể khơi dậy động lực của nông dân đối với nông nghiệp theo định hướng thị trường, có tính đến ba nhu cầu tâm lý này (Mục nhỏ 2). Ví dụ, nông dân được hướng dẫn để tự mình thực hiện các cuộc khảo sát thị trường giúp họ cảm thấy họ có thể kiểm soát được hành động của mình, điều này dẫn đến hỗ trợ nhu cầu tự chủ của họ. Bằng cách thực hiện thành công các cuộc khảo sát thị trường, người nông dân cũng cảm thấy rằng họ đã thành thạo (kỹ năng và kiến thức) về nhiệm vụ cụ thể này và học được các kỹ năng mới, đó là sự hỗ trợ về năng lực. Cuối cùng, SHEP yêu cầu những đại diện nông dân đã thực hiện khảo sát thị trường quay lại nhóm nông dân của họ và chia sẻ kết quả khảo sát với những người nông dân cùng nhóm. Thông qua quá trình đó, nông dân cảm thấy có cảm giác thân thuộc và gắn bó với các thành viên trong nhóm, từ đó góp phần hỗ trợ nhu cầu tâm lý của họ về sự gắn kết.

## TỰ CHỦ

Nhu cầu tự chủ là mong muốn hành động theo sáng kiến của riêng một người – hay nói đúng hơn là mong muốn không bị người khác kiểm soát. Mọi người không muốn trở thành quân tốt trong trò chơi cờ vua, mà là người chơi cờ vua.



Để hỗ trợ nhu cầu tự chủ của nông dân, các cán bộ khuyến nông được khuyên là nên cẩn thận với ngôn ngữ và không bao giờ ra lệnh hoặc chỉ huy nông dân làm nhiệm vụ. Họ cũng cần truyền đạt cho nông dân lý do để tham gia vào mỗi hoạt động SHEP, đưa ra các lựa chọn về nhiệm vụ cần làm và cách thực hiện, đồng thời lắng nghe ý kiến của nông dân về cách thực hiện nhiệm vụ. Việc chấp nhận cảm giác bất bình và chỉ trích của nông dân đối với nhiệm vụ cũng rất quan trọng vì nông dân sẽ cảm thấy quan điểm của họ được xem là có ý nghĩa, do đó, thúc đẩy cảm giác rằng họ đang hành động theo sáng kiến của mình.

## SỰ GẮN KẾT

Sự gắn kết là mong muốn có mối quan hệ tốt với những người khác. Mối quan hệ giữa người giao nhiệm vụ và người nhận nhiệm vụ có ảnh hưởng lớn đến động lực của người nhận nhiệm vụ đối với nhiệm vụ. Với tư cách là cán bộ khuyến nông, việc được những nông dân thực hiện các hoạt động SHEP tin tưởng là điều quan trọng nhất đối với hỗ trợ sự gắn kết. Để tạo dựng lòng tin với nông dân, cán bộ khuyến nông nên chú ý lắng nghe những điều nông dân nói trong quá trình tham gia SHEP và sẵn sàng cả về thể chất lẫn tâm lý cho nông dân để họ có thể tin tưởng.



(Phỏng theo Cơ quan Hợp tác Quốc tế Nhật Bản (2016) “Giới thiệu về tâm lý hợp tác quốc tế”)

## NĂNG LỰC

Năng lực là khả năng tương tác hiệu quả với môi trường của một người. Chúng ta cảm thấy có năng lực trong những trường hợp như khi chúng ta có thể hoàn thành nhiệm vụ như đã lên kế hoạch trước, khi chúng ta cảm thấy rằng khả năng của mình đang được cải thiện và khi sự tò mò của chúng ta được thỏa mãn.



Cán bộ khuyến nông có thể hỗ trợ nhu cầu của nông dân về năng lực bằng cách thiết kế các nhiệm vụ của từng hoạt động SHEP sao cho độ khó ở mức phù hợp với nông dân, cho phép nông dân đánh giá chính xác thành tích của họ, và cung cấp cấu trúc rõ ràng về lý do tại sao, khi nào, nông dân cần những gì và bao nhiêu để thực hiện các hoạt động SHEP khác nhau nhằm đạt được một mục tiêu cụ thể được đặt ra cho mỗi nhiệm vụ đào tạo SHEP.

### Đáp ứng hai yêu cầu về tính bền vững

Sức mạnh của SHEP nằm ở chỗ tất cả các hoạt động được thiết kế để đáp ứng đồng thời cả hai yêu cầu được duy trì trong các thuyết kinh tế và tâm lý đã giải thích ở trên. Nói cách khác, SHEP cố gắng giảm thiểu sự bất cân xứng của thông tin trên thị trường đồng thời hỗ trợ nhu cầu tâm lý của nông dân về sự tự chủ, năng lực hoặc sự gắn kết. Do sự can thiệp nhằm mục đích kép này, những người nông dân mục tiêu sẽ có thể tự mình quản lý

hoạt động kinh doanh nông nghiệp của họ ngay cả khi không có sự trợ giúp của chính phủ sau khi họ đã hoàn thành khóa đào tạo SHEP. Xét cho cùng, tầm nhìn của SHEP là đào tạo nông dân trở nên tự chủ để họ có thể tiếp tục phát triển hoạt động kinh doanh nông nghiệp và cải thiện sinh kế của mình mà không tạo ra hội chứng phụ thuộc.

## 1.2. Bốn bước thiết yếu của SHEP

### *Bốn bước thiết yếu*

Liên quan đến Lý thuyết tự quyết, SHEP cung cấp một loạt các khóa đào tạo nâng cao khả năng cho nông dân mục tiêu theo cách mà động lực của nông dân được nâng cao thông qua hỗ trợ ba nhu cầu tâm lý của họ. Ví dụ, SHEP cung cấp cho nông dân các khóa đào tạo khác nhau theo thứ tự tối ưu. Thứ tự này được gọi là “Bốn bước thiết yếu của SHEP” như được mô tả bên dưới.

Bốn bước	Hoạt động
1. Chia sẻ mục tiêu với nông dân.	- Hội thảo định hướng
2. Nhận thức của nông dân được nâng cao.	- Khảo sát ban đầu cho phép sự tham gia - (tùy chọn) Diễn đàn các bên liên quan - Khảo sát thị trường
3. Nông dân đưa ra quyết định.	- Lựa chọn cây trồng mục tiêu - Làm lịch nông vụ
4. Nông dân có được kỹ năng.	- Tập huấn tại chỗ
Hoạt động tiếp nối và giám sát sau tập huấn (bao gồm Khảo sát cuối kỳ có sự tham gia)	

**Hình 2 Bốn bước thiết yếu**

**[Bước 1. Chia sẻ mục tiêu với nông dân]** Trước hết, SHEP coi việc chia sẻ mục tiêu và tầm nhìn của mình với những người nông dân được hưởng lợi là bước quan trọng đầu tiên vì xét cho cùng, chính nông dân mới là những người nỗ lực nhất để hiện thực hóa tính khả thi về mặt kinh tế của hoạt động kinh doanh nông nghiệp thông qua các khóa đào tạo. Nông dân cần được thuyết phục và đồng ý với mục tiêu mà SHEP cố gắng đạt được. Tổ chức **Hội thảo định hướng** là một cách cụ thể để chia sẻ mục tiêu này với những người nông dân mục tiêu (Tham khảo “1.1. Hội thảo định hướng” trong PHẦN 2 của Sổ tay này).

**[Bước 2. Nhận thức của nông dân được nâng cao]** Bước thứ hai là nâng cao nhận thức của nông dân về các cơ hội và tiềm năng của nông nghiệp trồng trọt. Bước này cực kỳ quan trọng vì nếu không có nhận thức đầy đủ, người nông dân sẽ ít có cơ hội để được thúc đẩy trong việc thực hiện cam kết nhằm thay đổi phương thức canh tác của họ cho tốt hơn. Bước này chủ yếu liên quan đến việc cho nông dân tiếp xúc với thực tế kinh doanh và thị trường. Các hoạt động cho Bước 2 bao gồm **Khảo sát ban đầu có sự tham gia**, **Diễn đàn các bên liên quan** (là hoạt động tùy chọn) và **Khảo sát thị trường** do chính nông dân thực hiện (Tham khảo “2.1. Khảo sát ban đầu có sự tham gia”, “2.2 Diễn đàn các bên liên quan”, và “2.3. Khảo sát thị trường” trong PHẦN 2 của Sổ tay này). Xin lưu ý rằng Diễn đàn các bên liên quan được xem là hoạt động tùy chọn; nói cách khác, một hoạt động sẽ được tiến hành với điều kiện đảm bảo đủ nguồn lực về tài chính và nhân lực, đồng thời việc tiến hành hoạt động này được xác nhận là phù hợp và hiệu quả dựa trên tình hình kinh tế – xã hội địa phương của các khu vực mục tiêu.

**[Bước 3. Nông dân đưa ra quyết định]** Với nhận thức và kiến thức mới mà người nông dân thu được ở bước thứ hai, sau đó họ sẽ đưa ra quyết định để tạo sự thay đổi. Đây là bước thứ ba. Quá trình này liên quan đến việc nông dân **lựa chọn cây trồng mục tiêu** và lập kế hoạch gọi là **Lịch nông vụ** để họ có thể cung cấp cây trồng mục tiêu một cách có chiến lược cho các thị trường cụ thể mà họ lựa chọn với thời điểm thích hợp (tham

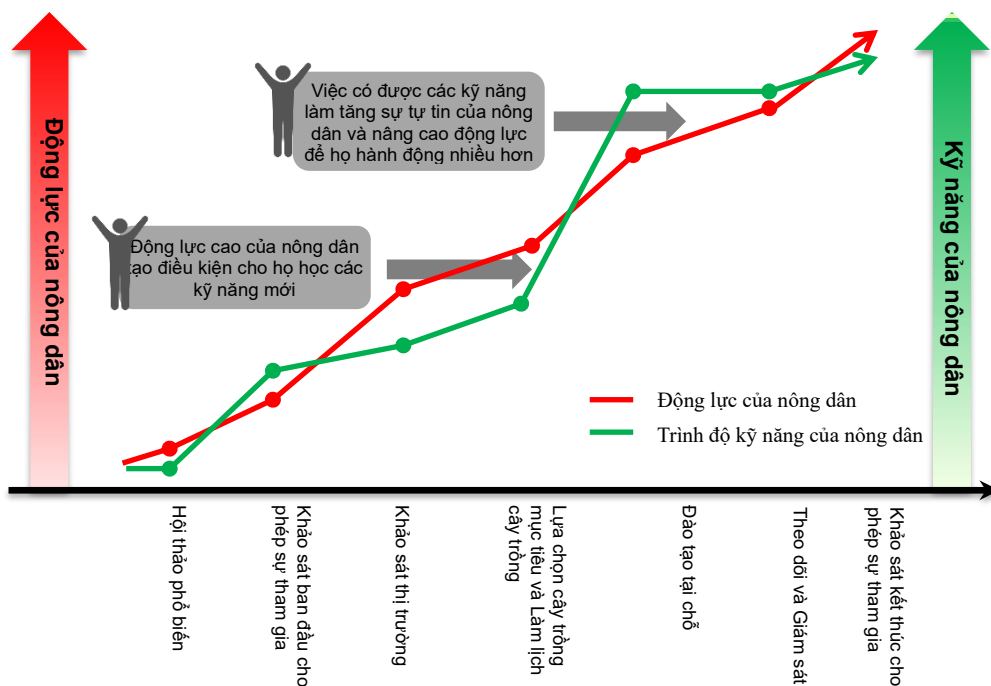
khảo “3.1. Lựa chọn cây trồng mục tiêu” và “3.2. Làm lịch cây trồng” trong PHẦN 2 của Sổ tay này).

**[Bước 4. Nông dân có được kỹ năng]** Bước cuối cùng, những người thực hiện SHEP cung cấp các giải pháp kỹ thuật cho nông dân, tức là tổ chức **Tập huấn tại chỗ** cho các loại cây trồng mà nông dân đã chọn, để họ có thể sản xuất cây trồng như họ đã lên kế hoạch (tham khảo “3.1. Lựa chọn cây trồng mục tiêu và 3.2. Làm lịch nông vụ” trong PHẦN 2 của Sổ tay này).

**[Theo dõi và giám sát]** Sau khi kết thúc bốn bước, việc theo dõi và giám sát được tiến hành để đảm bảo rằng nông dân đang áp dụng kiến thức họ thu được vào công việc canh tác hằng ngày của họ (tham khảo “5 Hoạt động tiếp nối và giám sát sau tập huấn (bao gồm Khảo sát cuối kỳ có sự tham gia)” trong Sổ tay này).

**Mối liên hệ giữa động lực và phát triển kỹ năng**

Tại sao Phương pháp tiếp cận SHEP thực hiện bốn bước khá tốn thời gian thay vì nhảy đến bước thứ 4, Đào tạo tại chỗ? Đó là vì SHEP tin rằng nông dân trước tiên cần được tạo động lực để họ học hỏi và tiếp thu các kỹ năng mới. SHEP cho rằng chuỗi các hoạt động đào tạo cần xem xét mối liên hệ giữa động lực và phát triển kỹ năng của nông dân. Như minh họa trong sơ đồ dưới đây, nếu nông dân không có động lực, sẽ rất khó để họ học một điều gì đó mới mẻ. Mặt khác, nếu họ có thể cảm thấy các kỹ năng của mình đang được cải thiện, sự tự tin của họ sẽ được củng cố và họ có động lực để hành động nhiều hơn nữa.



**Hình 3 Mối liên hệ giữa động lực và phát triển kỹ năng**

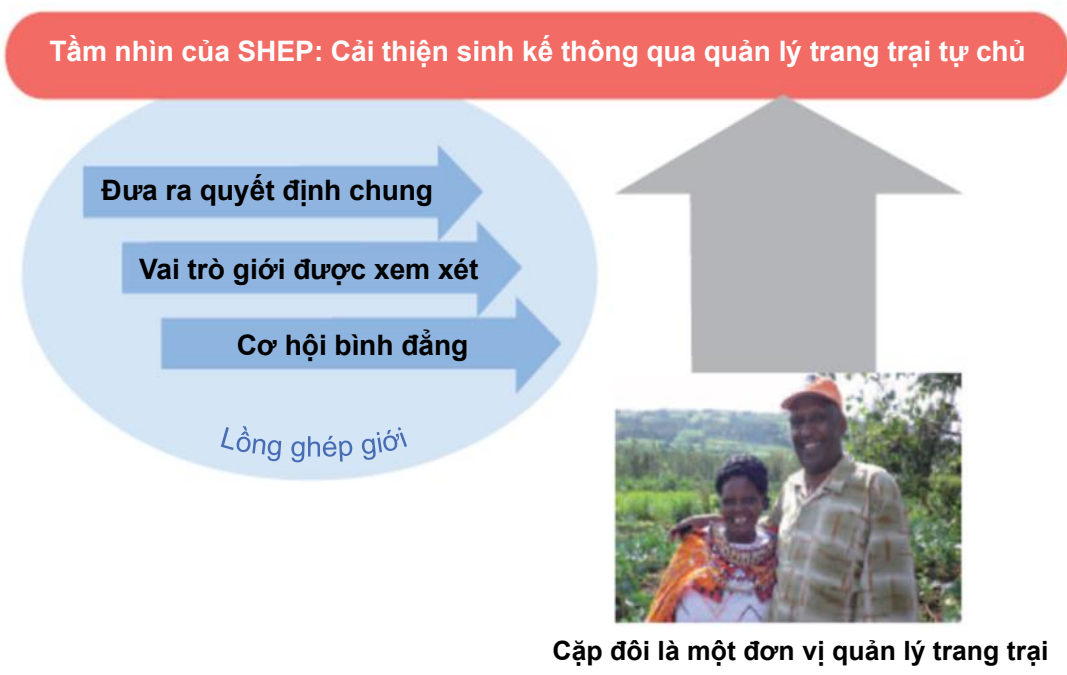
Bốn bước của SHEP, hay thứ tự tối ưu của các hoạt động, đã được kiểm tra và xác thực ở Kenya, xem xét đầy đủ mối liên hệ này giữa động lực và phát triển kỹ năng của nông dân. Do đó, nó có thể mang lại kết quả tối ưu tại nơi thực hiện về mặt thu được kỹ năng và động lực cao của nông dân.

**1.3. Giới tính trong SHEP**

Phương pháp tiếp cận SHEP xem **giới tính là một phần không thể thiếu và thiết yếu của quản lý kinh doanh trang trại** đối với nông dân sản xuất quy mô nhỏ. Giới tính là khía cạnh thiết yếu để đạt được mục tiêu của SHEP, tức là cải thiện sinh kế hộ gia đình. Nếu bình đẳng giới không được xem xét trong quá trình

cán thiệp, các cặp vợ chồng nông dân có thể có bất đồng trong việc đưa ra quyết định hoặc người vợ/chồng có thể phải chịu gánh nặng không cân bằng về nhiệm vụ nông nghiệp tẻ nhạt và tốn thời gian. Ở Kenya, các vấn đề về giới tính được giải quyết cẩn thận trong từng hoạt động và do đó, các cặp vợ chồng nông dân trở thành những người tham gia tích cực trong việc quản lý hoạt động kinh doanh trang trại. Sự thay đổi này cuối cùng đã giúp cải thiện sinh kế của họ.

Các chuẩn mực và vấn đề về giới tính rất đa dạng tùy thuộc vào quốc gia và khu vực. Ví dụ, có thể có một số cộng đồng nơi mọi người nghĩ rằng nam và nữ không được phép ngồi cùng nhau trong cuộc họp. Các cộng đồng khác có thể chỉ có phụ nữ làm nông nghiệp vì chồng của họ ở ngoài thị trấn làm công nhân nhập cư. Trong cả hai trường hợp, vì vợ và chồng là đơn vị cơ bản trong quản lý tài chính hộ gia đình, nên điều quan trọng là phải xem họ là đối tác kinh doanh để thúc đẩy cạnh tranh như một hoạt động kinh doanh. Do đó, những người thực hiện SHEP được khuyến khích nên xem xét kỹ các mối quan hệ và chuẩn mực giới của cộng đồng mục tiêu và lập kế hoạch các hoạt động khuyến nông phù hợp với tình huống cụ thể tại địa phương của cộng đồng.



**Hình 4 Lồng ghép giới trong SHEP**

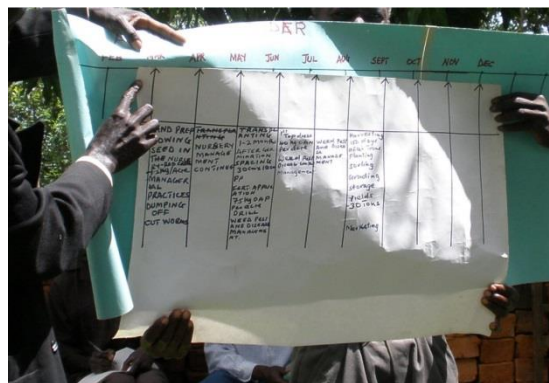
Như thể hiện trong Hình 4, SHEP ở Kenya giải quyết các vấn đề giới tính từ ba quan điểm khác nhau: (1) cơ hội bình đẳng, (2) vai trò giới được xem xét và (3) đưa ra quyết định chung. Để kết hợp những quan điểm này vào SHEP, cần phải thực hiện lồng ghép giới ở tất cả các bước thực hiện SHEP. Sổ tay này cung cấp một số chỉ báo<sup>1</sup> hữu ích về lồng ghép giới, được bao gồm trong “DANH SÁCH KIỂM TRA” ở mỗi hoạt động của SHEP trong chương “PHẦN 2. THỰC HÀNH”. Nếu các cộng đồng mục tiêu có điều kiện giới tương tự như ở Kenya, vui lòng tận dụng các chỉ báo.

<sup>1</sup> Các chỉ báo được liệt kê trong Sổ tay mang tính chất chung chung và không cụ thể đối với tình hình của từng quốc gia hoặc khu vực. Do đó, những người thực hiện được khuyến khích nên xem xét kỹ các vấn đề về giới tính của cộng đồng mục tiêu và đưa ra các chỉ báo tốt nhất để tạo điều kiện thuận lợi cho việc lồng ghép giới ở quốc gia hoặc khu vực của họ.

## 2. Ưu điểm của SHEP

### 2.1. SHEP khác với các phương pháp tiếp cận khác như thế nào?

SHEP sử dụng nhiều loại thiết bị và kỹ thuật khác với các phương pháp tiếp cận thông thường. Nguyên tắc hướng dẫn của SHEP là tạo động lực và trao quyền cho nông dân trong suốt quá trình thực hiện hoạt động, như được giải thích trong “1.1 Hai trụ cột chính của Phương pháp tiếp cận SHEP”. Do đó, SHEP luôn tập trung vào khía cạnh phát triển khả năng của hoạt động can thiệp với sự quan tâm cao nhất là ở việc **tạo ra tác động tại nơi thực hiện**. Dưới đây là một số ví dụ cụ thể về phương pháp tiếp cận lấy nông dân làm trung tâm mà SHEP tuân theo này.



Ảnh: Cung cấp bởi SHEP PLUS, Kenya

#### Hội thảo định hướng

- Nông dân được thông báo rằng SHEP hoàn toàn là hỗ trợ kỹ thuật và sẽ không có hỗ trợ tài chính hoặc vật chất trực tiếp cho họ.
- Nông dân đồng ý tham gia SHEP để trở nên tự chủ thông qua phát triển khả năng kỹ thuật của họ.

#### Khảo sát ban đầu và Khảo sát cuối kỳ

- Cán bộ khuyến nông và nông dân tiến hành khảo sát cùng nhau.
- Dữ liệu tối thiểu nhưng quan trọng phải được thu thập và chính nông dân có thể điền vào các mẫu khảo sát.

#### (Tùy chọn) Diễn đàn các bên liên quan

- Chỉ những người tham gia thị trường có liên quan nhất trong ngành trồng trọt quy mô nhỏ mới được mời tham gia Diễn đàn. Nông dân có thể thoải mái nói chuyện kinh doanh 1-1 với những người tham gia.

#### Khảo sát thị trường

- Nông dân đến thăm những thị trường gần đó và xem các loại cây trồng được bán như thế nào. Họ không chỉ thu thập thông tin về giá cả mà còn hiểu nhu cầu của thị trường như các loại cây trồng có thể bán được, chất lượng và số lượng cần thiết.
- Nông dân cũng làm quen với những người tham gia thị trường và thiết lập mạng lưới cá nhân với họ.

#### Lựa chọn cây trồng mục tiêu và Làm lịch nông vụ

- Với lời khuyên kỹ thuật từ cán bộ khuyến nông, nông dân tự quyết định trồng cây gì vào thời điểm nào dựa trên thông tin thị trường mà họ đã thu thập được.

#### Đào tạo tại chỗ

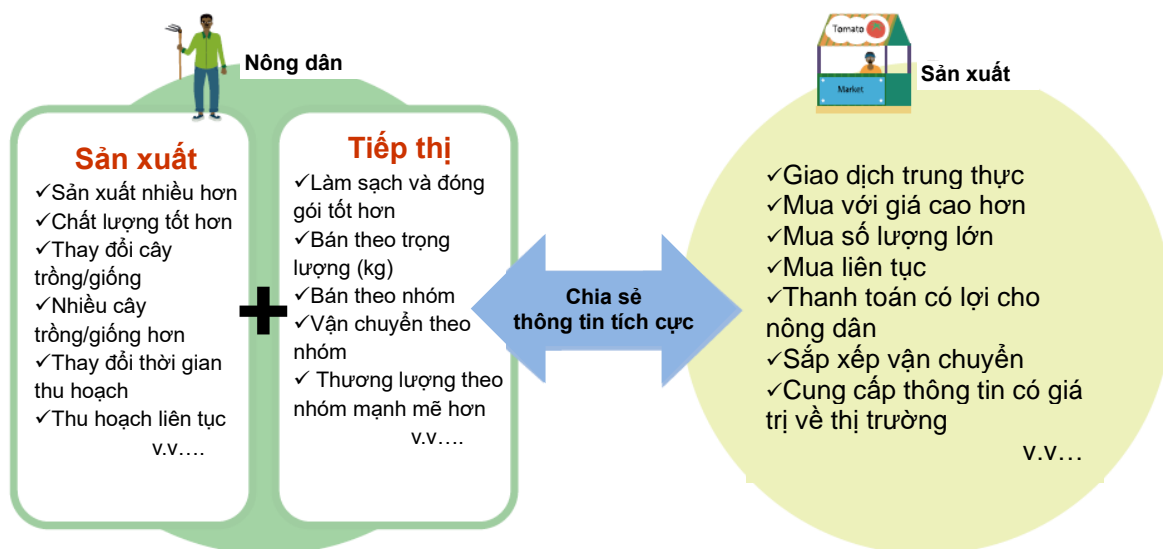
- Cán bộ khuyến nông thực hiện tập huấn cho nông dân về các loại cây trồng mà nông dân đã chọn, tức là tập huấn theo hướng nhu cầu.

### 2.2. Ảnh hưởng và tác động của phương pháp tiếp cận SHEP

Những kinh nghiệm ở Kenya cũng như ở các nước thực hiện SHEP khác cho đến nay đã chứng minh rằng



Phương pháp tiếp cận SHEP có thể tạo ra nhiều ảnh hưởng và tác động tích cực đến cả nông dân mục tiêu và các bên liên quan đến thị trường. Sau đây là một số thay đổi phổ biến sau khi thực hiện SHEP:



Hình 5 Thay đổi tích cực sau khi thực hiện SHEP

### [Những thay đổi trong phương thức canh tác]

- Nông dân áp dụng các kỹ thuật trồng trọt mà SHEP đã giới thiệu cho họ.
- Nông dân đã thay đổi cây trồng hoặc giống cây trồng phù hợp với nhu cầu thị trường.
- Nông dân đã bắt đầu sử dụng hạt giống được chứng nhận.
- Nông dân đã thay đổi thời điểm gieo trồng để họ có thể thu hoạch vào thời kỳ nhu cầu cao điểm.
- Nông dân đã mở rộng đất canh tác cho các sản phẩm cây trồng để họ có thể đáp ứng nhu cầu thị trường.
- Nông dân đã sử dụng những kỹ thuật quản lý cây trồng thích hợp để cải thiện chất lượng của các loại cây trồng có thể bán được.

### [Những thay đổi trong thực tiễn quản lý và tiếp thị]

- Nông dân đã bắt đầu tiến hành khảo sát thị trường thường xuyên.
- Nông dân đã nghiên cứu nhu cầu thị trường trước khi quyết định loại cây sẽ trồng.
- Nông dân đã bắt đầu lưu trữ hồ sơ trang trại.
- Nông dân đã bắt đầu lên kế hoạch cho các hoạt động của trang trại.
- Nông dân đã giữ liên lạc với những người mua tiềm năng và trao đổi thông tin thường xuyên qua điện thoại.
- Nông dân đã đóng gói một số loại sản phẩm cây trồng theo cách mà thị trường yêu cầu.
- Nông dân đã có được những khách hàng thường xuyên (người bán lẻ, người bán buôn, người trung gian, v.v...), những người đáng tin cậy và uy tín.
- Nông dân đã bắt đầu ký hợp đồng canh tác với các công ty xuất khẩu hoặc công ty chế biến thực phẩm.
- Nông dân đảm bảo rằng một số thành viên trong nhóm đã giúp những người bán lẻ chất sản phẩm cây trồng lên xe tải khi họ đến mua tại ruộng.

### [Những thay đổi trong hoạt động của các nhóm nông dân]

- Các nhóm nông dân đã phát triển sự đoàn kết bền chặt hơn và niềm tin được xây dựng giữa các thành

viên.

- Các nhóm nông dân đã bắt đầu mua theo nhóm và bán theo nhóm.
- Các thành viên trong nhóm nông dân đã phối hợp với nhau để họ có thể cung cấp sản phẩm liên tục cho thị trường như một nhóm.
- Các nhóm nông dân đã đầu tư vào cơ sở hạ tầng cơ bản cho canh tác như các công trình thủy lợi bằng số tiền họ kiếm được từ việc canh tác làm vườn.
- Các nhóm nông dân đã mở rộng tư cách thành viên và đăng ký chính thức thành hợp tác xã.

#### **[Những thay đổi trong sinh kế]**

- Với thu nhập tăng lên, nông dân đã mua được nhà, xe máy, ô tô hoặc đất đai.
- Nông dân đã gửi con cái của họ đến các trường tư thục hoặc cơ sở giáo dục cấp cao hơn.
- Nông dân đã sử dụng thu nhập từ trồng trọt để đầu tư vào các công việc kinh doanh phi nông nghiệp bán thời gian như làm tóc và ki-ốt để kiếm thêm thu nhập.

#### **[Những thay đổi trong mối quan hệ gia đình]**

- Chồng và vợ đã bắt đầu trao đổi ý kiến về việc quản lý trang trại và cùng nhau đưa ra quyết định.
- Chồng và vợ đã xem xét lại vai trò giới của họ và tìm ra sự phân công lao động hiệu quả hơn cả trong công việc canh tác và công việc gia đình.
- Chồng và vợ đã bắt đầu cùng nhau quản lý ngân sách gia đình.
- Những người chồng bắt đầu uống rượu ít hơn và dành nhiều thời gian hơn cho việc canh tác, điều này dẫn đến mối quan hệ tốt với vợ của họ.
- Trẻ em đã bắt đầu phụ giúp cha mẹ công việc đồng áng.
- Những dân làng trẻ tuổi đã bắt đầu ở lại và làm nông nghiệp trong cộng đồng thay vì chuyển đến thị trấn để tìm việc làm.

## **PHẦN 2. THỰC HÀNH**

“Phần 2. THỰC HÀNH” giải thích chi tiết cách thực hiện từng hoạt động của Phương pháp tiếp cận SHEP.

# 1. Bước 1 – Chia sẻ mục tiêu với nông dân

Bước đầu tiên của Phương pháp tiếp cận SHEP là chia sẻ mục tiêu của SHEP với nông dân. SHEP không phải là phương pháp tiếp cận nhằm cung cấp vật chất hoặc hỗ trợ tài chính cho nông dân. Đây là một sự can thiệp phát triển khả năng trong đó người nông dân cần thực hiện cam kết mạnh mẽ về học hỏi kiến thức và kỹ năng mới thông qua việc tham gia SHEP. Mục tiêu cuối cùng của SHEP là trao quyền cho nông dân cả về mặt kỹ thuật và xã hội để họ có thể tiếp tục thực hành nông nghiệp theo định hướng thị trường, hay còn gọi là “làm nông nghiệp như làm kinh doanh”, với tư duy doanh nhân. Thông điệp này nên được truyền đạt rõ ràng đến các nông dân mục tiêu để họ có động lực đạt được mục tiêu SHEP.

## 1.1. Hội thảo định hướng

Bốn bước	Hoạt động
<b>1. Chia sẻ mục tiêu với nông dân.</b>	<b>- Hội thảo định hướng</b>
2. Nhận thức của nông dân được nâng cao.	- Khảo sát ban đầu có sự tham gia - (tùy chọn) Diễn đàn các bên liên quan - Khảo sát thị trường
3. Nông dân đưa ra quyết định.	- Lựa chọn cây trồng mục tiêu - Làm lịch nông vụ
<b>4. Nông dân có được kỹ năng.</b>	- Tập huấn tại chỗ
Hoạt động tiếp nối và giám sát sau tập huấn (bao gồm Khảo sát cuối kỳ có sự tham gia)	

Chúng ta ở bước này.

### TẠI SAO? – Mục tiêu

Hội thảo định hướng nhằm mục đích **chia sẻ tầm nhìn và mục tiêu của SHEP với nông dân**, giúp họ trở thành những người nông dân tự chủ với khát vọng kinh doanh.



### NỘI DUNG GÌ? – Nét chính

Sau khi các nông dân mục tiêu được chọn, hội thảo định hướng được tổ chức để giải thích các chi tiết và khung thời gian của khóa đào tạo SHEP cũng như mục tiêu của Phương pháp tiếp cận SHEP.

### NHƯ THẾ NÀO? – Mẹo triển khai chính

- Hội thảo định hướng là sự kiện ban đầu quan trọng, nơi những người thực hiện và nông dân **chia sẻ tầm nhìn của SHEP**.
- Nông dân hiểu và đồng ý rằng tầm nhìn sẽ được thực hiện **chỉ thông qua các sáng kiến của chính nông dân** để thúc đẩy nền nông nghiệp theo định hướng thị trường.
- Nông dân hiểu rằng SHEP là **sự hỗ trợ kỹ thuật thuần túy mà không có bất kỳ hỗ trợ tài chính**

Nâng cao động lực



Chúng tôi rất vui vì cán bộ khuyến nông hiểu được những thách thức của chúng tôi và giúp chúng tôi cải thiện.

Hỗ trợ cho sự gắn kết



Chúng tôi là “chủ sở hữu” đối với hành động nâng cao hoạt động kinh doanh trồng trọt của mình.

Hỗ trợ cho sự tự chủ



Chúng tôi rất hào hứng khi có thể học được điều gì đó mới mẻ.

Hỗ trợ cho năng lực

và vật chất nào từ chính phủ.

### **BƯỚC** – Quy trình thực hiện (Thời gian cần thiết<sup>2</sup>: 1-2 tiếng)

1. Thu xếp cuộc họp tại địa điểm mà nông dân có thể dễ dàng tụ họp như hội trường cộng đồng, nhà thờ, trường học, nhà của trưởng nhóm, v.v...
2. Những người thực hiện bao gồm cán bộ khuyến nông phụ trách nhóm giải thích bản chất của Phương pháp tiếp cận SHEP để cả hai bên có thể chia sẻ tầm nhìn.
3. Giải thích thêm về một số nội dung như chi tiết và khung thời gian của các hoạt động SHEP, vai trò và trách nhiệm của nông dân trong việc hoàn thành khóa đào tạo SHEP.
4. Những người thực hiện nên nhấn mạnh rằng cả thành viên nam và nữ đều cần tham gia các buổi tập huấn như nhau. Ngoài ra, các thành viên và vợ/chồng của họ nên tích cực tham gia vào việc đưa ra quyết định và thực hiện hoạt động trong suốt quá trình thực hiện SHEP. Những người thực hiện nên giúp nông dân tham gia vào các cuộc thảo luận về tầm quan trọng của bình đẳng giới và sự trao quyền của phụ nữ.



<sup>2</sup> “Thời gian cần thiết” không bao gồm thời gian chuẩn bị như đảm bảo địa điểm, giao tiếp với nông dân, tiến hành tập huấn cho giảng viên, v.v...

Chúng tôi luôn sản xuất rau trước và lo lắng về việc bán chúng ở đâu sau này. Đó là hành vi “Trồng và Bán”.



Ảnh: Kuno Takeshi/JICA

Đúng vậy. Đó là lý do tại sao chúng tôi luôn gặp vấn đề trong việc tìm kiếm thị trường đúng lúc. Thông qua SHEP, chúng tôi sẽ có thể thực hành “Trồng để Bán”!

### **DANH SÁCH KIỂM TRA** – Điểm cần xác nhận sau hoạt động này

- Các nông dân mục tiêu hiểu và đồng ý với lịch trình thời gian của các buổi tập huấn sắp tới.
- Các nông dân mục tiêu hiểu và giải thích được họ có vai trò, trách nhiệm và quyền gì với tư cách là người tham gia SHEP.
- Các nông dân mục tiêu có thể hình dung và giải thích mục tiêu mà họ sẽ đạt được sau khi hoàn thành các buổi tập huấn về SHEP.
- Tỷ lệ nam – nữ của những người tham gia là cân bằng.
- Việc thảo luận về bình đẳng giới và trao quyền của phụ nữ đã được tiến hành và sự tham gia của (1) cả thành viên nam và nữ và (2) các thành viên và vợ/chồng của họ được khuyến khích.

### **XỬ LÝ SỰ CỐ** – Giải pháp cho các vấn đề thường xuyên xảy ra

**Q: Nông dân mong đợi “đồ hỗ trợ”** – Vì hầu hết các dự án/chương trình trước đây đều cung cấp một số loại vật tư đầu vào cho nông dân, nên họ cũng mong đợi đồ hỗ trợ từ SHEP. Liệu họ có ngừng tham gia khóa tập huấn khi nhận ra rằng sẽ không có sự hỗ trợ về tài chính hoặc vật chất nào từ SHEP không?

**A:** Điều cực kỳ quan trọng là những nông dân mục tiêu phải hiểu và đồng ý ngay từ đầu rằng họ sẽ chỉ nhận được hỗ trợ kỹ thuật chứ không phải hỗ trợ vật chất. Khi bạn liên hệ với những nông dân tiềm năng để lựa chọn mục tiêu, hãy giải thích rõ ràng rằng chỉ những nông dân sẵn sàng tham gia một loạt các khóa tập huấn nhằm nâng cao năng lực mà không nhận bất kỳ vật tư đầu vào nào mới phù hợp với SHEP.

**Q: Tại sao cần thảo luận về giới tính tại Hội thảo định hướng?** – Tại sao chúng ta cần thảo luận về các vấn đề giới tính tại hội thảo định hướng? Chúng ta có thể làm điều đó ở giai đoạn sau không?

**A:** Về khái niệm của SHEP trong các vấn đề giới tính, vui lòng tham khảo “1.3. Giới tính trong SHEP ở PHẦN 1”. SHEP cho rằng giới tính nên được xem là một phần không thể thiếu trong nỗ lực của SHEP để hiện thực hóa mục tiêu của mình; cải thiện sinh kế thông qua quản lý trang trại một cách tự chủ. Mục tiêu của SHEP

chỉ có thể đạt được nếu có sự tham gia và ra quyết định ở trạng thái cân bằng giới tính trong suốt quá trình thực hiện SHEP. Do đó, các nông dân mục tiêu nên nhận thức được vấn đề này ngay từ đầu khóa tập huấn về SHEP, tức là hội thảo định hướng, để cả nam và nữ nông dân cũng như vợ/chồng của họ đồng ý tham gia tích cực và cùng nhau ra quyết định trong quá trình tham gia SHEP của họ.

## 2. Bước 2 – Nhận thức của nông dân được nâng cao

Bước thứ hai của SHEP là cung cấp cho nông dân những cơ hội phong phú để họ có thể nâng cao nhận thức về tình hình hiện tại của mình cũng như tìm ra những cơ hội mà hoạt động kinh doanh trồng trọt có thể mang lại cho họ. Đây là bước mà nông dân SHEP trải qua những kinh nghiệm mở mang tầm mắt và nâng cao hơn nữa động lực của họ để thực hiện hành động cụ thể nhằm hiện thực hóa nền nông nghiệp theo định hướng thị trường. Do đó, bước này là cực kỳ quan trọng và những người thực hiện SHEP phải đảm bảo rằng nông dân mở ra tầm nhận thức cho việc làm nông nghiệp như làm kinh doanh thông qua các bài tập như khảo sát ban đầu và khảo sát thị trường.

### 2.1. Khảo sát ban đầu có sự tham gia

Bốn bước	Hoạt động
1. Chia sẻ mục tiêu với nông dân.	- Hội thảo định hướng
2. Nhận thức của nông dân được nâng cao.	- <b>Khảo sát ban đầu có sự tham gia</b> - (tùy chọn) Diễn đàn các bên liên quan - Khảo sát thị trường
3. Nông dân đưa ra quyết định.	- Lựa chọn cây trồng mục tiêu - Làm lịch nông vụ
4. Nông dân có được kỹ năng.	- Tập huấn tại chỗ
Hoạt động tiếp nối và giám sát sau tập huấn (bao gồm Khảo sát cuối kỳ có sự tham gia)	

Chúng ta ở bước này.

#### TẠI SAO? – Mục tiêu

Khảo sát ban đầu có sự tham gia mang đến cho nông dân mục tiêu những cơ hội xem xét tình hình canh tác hiện tại của họ về sản xuất, thu nhập và kỹ thuật canh tác để họ có thể xác định rõ các lĩnh vực cần cải thiện. Nông dân cũng hiểu được tầm quan trọng của việc lưu trữ hồ sơ. Sự kiện này cho phép những người thực hiện thu thập dữ liệu cứng về thực hành canh tác của người hưởng lợi mục tiêu, mà ở giai đoạn sau, sẽ được sử dụng để giám sát kết quả của sự can thiệp SHEP.

#### NỘI DUNG GÌ? – Nét chính

Khảo sát ban đầu có sự tham gia yêu cầu nông dân mục tiêu điền vào hai loại phiếu khảo sát: (1) Khảo sát ban đầu Phần 1 – Sản xuất, Thu nhập và Chi phí và (2) Khảo sát ban đầu Phần 2 – Kỹ thuật nông nghiệp. Người nông dân tự điền vào các phiếu với sự giúp đỡ của cán bộ khuyến nông khi cần thiết. Dữ liệu được thu thập và phân tích bởi những người thực hiện. Phản hồi về kết quả của cuộc khảo sát ban đầu sẽ được cung cấp cho nông dân vào ngày sau đó khi có dữ liệu được phân tích.

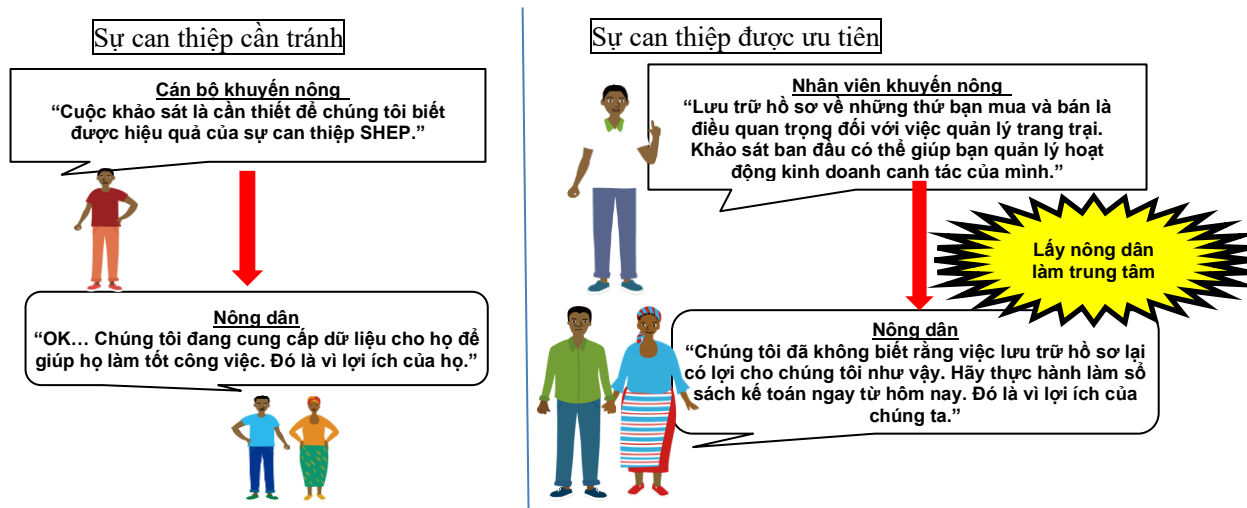
#### NHƯ THẾ NÀO? – Mẹo triển khai chính

- Cuộc khảo sát phải **vì lợi ích của nông dân hơn là lợi ích của người thực hiện** (Hình 6).
- Cuộc khảo sát **nên được tiến hành theo cách thức có sự tham gia, trong đó nông dân mục tiêu là tác nhân chính của cuộc khảo sát**, thay vì cán bộ khuyến nông đơn phương thu thập thông tin từ họ.
- Cán bộ khuyến nông giúp nông dân tính toán các số liệu cơ bản như năng suất cây trồng, chi phí, lợi nhuận, v.v..., là





những yếu tố quan trọng đối với việc quản lý trang trại.



Hình 6 Khảo sát ban đầu vì lợi ích của nông dân

### **BƯỚC** – Quy trình thực hiện (Thời gian cần thiết: 3-4 tiếng)

1. (Chuẩn bị) Nghiên cứu các đơn vị đo lường của địa phương thường được sử dụng để giao dịch sản phẩm cây trồng và chuẩn bị một bảng chuyển đổi, tức là bảng chuyển đổi các đơn vị địa phương đó thành kilogram.
2. Thu xếp cuộc họp và giải thích mục đích của cuộc khảo sát ban đầu cho nông dân. Hướng dẫn nông dân cách điền vào hai loại biểu mẫu khảo sát. **Meo!** *Nếu nông dân, đặc biệt là nông dân mù chữ, gặp khó khăn trong việc hiểu cách điền vào các biểu mẫu, hãy nhờ những nông dân biết chữ hỗ trợ họ.*
3. Nông dân tự điền vào các biểu mẫu với sự hỗ trợ từ các cán bộ khuyến nông khi cần thiết.
4. Nếu khó chuyển đổi các đơn vị giao dịch như bó, bao, thùng, v.v... sang kilogram, hãy cung cấp bảng chuyển đổi mà người thực hiện đã lập trước dựa trên tình hình thị trường địa phương.
5. Khi nông dân điền xong các biểu mẫu, hãy khuyến khích họ thảo luận về bất kỳ phát hiện mới nào thông qua bài tập khảo sát này. Các điểm thảo luận bao gồm, nhưng không giới hạn ở:
  - ✓ Các phương pháp lưu trữ hồ sơ hiện tại của chúng ta có đủ tốt không? Việc lưu trữ hồ sơ có thể giúp chúng ta quản lý hoạt động kinh doanh cạnh tác của mình như thế nào?
  - ✓ Chúng ta có đang tạo ra nhiều lợi nhuận như chúng ta muốn không? Chúng ta có đang mất tiền, thay vì kiếm tiền từ một số loại cây trồng không?
  - ✓ Chúng ta có đang phân bổ diện tích đất thích hợp cho các loại cây trồng có triển vọng tiếp thị tốt không?
  - ✓ Chúng ta có biết chính xác bao nhiêu sản phẩm mà chúng ta đóng gói trong một bao (hoặc thùng, bó, xô, v.v...) không? Người mua của chúng ta có biết trọng lượng chính xác không?
  - ✓ Chúng ta có đủ kỹ năng trồng trọt không? Điểm yếu của chúng ta là gì?
6. Sau cuộc họp, nhập dữ liệu vào bảng tính, xử lý, phân tích và đưa ra phản hồi cho nông dân vào ngày hôm sau. (Vui lòng xác nhận người chịu trách nhiệm nhập, xử lý và phân tích dữ liệu tại tổ chức của bạn) Các mục phản hồi có thể bao gồm nhưng không giới hạn ở:
  - ✓ Hồ sơ của nông dân được lưu trữ đầy đủ và tốt như thế nào để thực hiện phân tích tốt việc quản



lý trang trại.

- ✓ Những loại cây trồng nào được sản xuất phổ biến nhất, những loại cây trồng nào đang tạo lợi nhuận tốt, v.v...
- ✓ Lĩnh vực kỹ thuật canh tác nào mà nông dân cần tăng cường.

Tôi đã nghĩ rằng tôi đang kiếm tiền bằng cách sản xuất cây trồng này. Nhưng thực sự là tôi đang mất tiền!



Tôi sẽ có lợi khi lưu trữ hồ sơ để tôi có thể theo dõi những gì đang diễn ra tại trang trại của mình. Đó là bước đầu tiên để thực hành "làm nông nghiệp như làm kinh doanh".

Ảnh: Cung cấp bởi SHEP PLUS, Kenya

### **BIỂU MẪU – Mẫu bảng câu hỏi Khảo sát ban đầu**

Dưới đây là ví dụ về mẫu bảng câu hỏi khảo sát ban đầu. Nông dân cần điền vào hai loại biểu mẫu.

#### 1. Khảo sát ban đầu Phần 1 – Sản xuất, Thu nhập và Chi phí

1. Tên và giống cây trồng	2. Diện tích cây trồng tính theo mét x mét (m <sup>2</sup> ) hoặc tính theo ha 100m <sup>2</sup> =0,01ha 1.000m <sup>2</sup> =0,1ha 10.000m <sup>2</sup> =1ha		3. Sản lượng bán trên thị trường tính theo nhiều đơn vị khác nhau (ví dụ: bao, thùng, bó, gia, v.v...)	4. Sản lượng bán trên thị trường tính theo kg (quy ra kg)	5. Sản lượng bán trên thị trường tính theo kg/ha	6. Giá trung bình cho mỗi đơn vị khác nhau (đơn vị tiền tệ địa phương trên mỗi đơn vị)	7. Giá trung bình trên mỗi kg (quy ra kg) tính theo đơn vị tiền tệ địa phương	8. Tổng thu nhập tính theo đơn vị tiền tệ địa phương	9. Tổng chi phí sản xuất tính theo đơn vị tiền tệ địa phương (bao gồm vật tư đầu vào, vận chuyển, lao động, v.v...)	10. Thu nhập ròng (lợi nhuận) tính theo đơn vị tiền tệ địa phương
1	2 a.	2 b.	3	4	(4./2 b.	6	6./chuyển đổi đơn vị trong ô	(3. x 6.) hoặc (4. x7.)	9	8. – 9.
Cây trồng thứ 1:	M x M (m <sup>2</sup> )	ha	(đơn vị: )	kg	kg	(đơn vị: )				
Cây trồng thứ 2:	M x M (m <sup>2</sup> )	ha	(đơn vị: )	kg	kg	(đơn vị: )				
Cây trồng thứ 3	M x M (m <sup>2</sup> )	ha	(đơn vị: )	kg	kg	(đơn vị: )				
Cây trồng thứ 4	M x M (m <sup>2</sup> )	ha	(đơn vị: )	kg	kg	(đơn vị: )				

Vui lòng cho biết các chuyển đổi đơn vị trong khung dưới đây. (ví dụ) 1 bao Khoai tây Ireland = 110 kg, 1 cây Bắp cải = 2 kg

--	--

## 2. Khảo sát ban đầu Phần 2 – Kỹ thuật nông nghiệp

Các giai đoạn từ trước đến sau trồng trọt		Mục	Kỹ thuật trồng trọt được khuyến khích áp dụng	Có	Không
1	Chuẩn bị trước khi trồng trọt	Q 1	Bạn có thực hiện <b>khảo sát thị trường</b> để xác định (các) loại cây trồng sẽ trồng mỗi mùa không?		
		Q 2	Bạn có chuẩn bị và sử dụng (các) <b>lich nông vụ</b> dựa trên kết quả khảo sát thị trường không?		
		Q 3	Bạn có thực hiện <b>kiểm tra đất</b> ít nhất một lần trong hai năm đối với rau/hoa hàng năm; hoặc trước khi trồng cây ăn quả/hoa lâu năm không?		
		Q 4	Bạn có sử dụng phương pháp <b>ủ phân</b> được khuyến nghị bằng cách sử dụng những vật liệu hữu cơ khác nhau để cung cấp các chất dinh dưỡng chính: Nitơ (N), Phốt pho (P) và Kali (K) trong việc chuẩn bị phân ủ/phân bón không?		
		Q 5	Bạn có sử dụng (các) <b>vật liệu trồng trọt chất lượng</b> được khuyến nghị với một hoặc nhiều đặc điểm sau đây: kháng và chống bệnh, năng suất cao, chín sớm, mùi vị, kích thước tốt hơn và thời hạn sử dụng dài hơn không?		
2	Làm đất	Q 6	Bạn có sử dụng một hoặc nhiều <b>biện pháp làm đất</b> được khuyến nghị sau đây để quản lý sâu bệnh: phơi ải, cày xới đúng lúc, độ sâu cây thích hợp và giảm thiểu sự di chuyển của đất để kiểm tra sâu bệnh có khả năng lây lan qua đất không?		
		Q 7	Bạn có kết hợp <b>phụ phẩm trồng trọt</b> trong quá trình cày xới ít nhất hai tháng trước khi trồng tại trang trại để tăng cường tái tạo chất dinh dưỡng cho đất không?		
		Q 8	Bạn có kết hợp phân ủ/phân bón hoặc phân hữu cơ làm <b>phân bón lót</b> ít nhất 1-2 tuần trước khi trồng không?		
3	Cơ sở trồng trọt (Trồng/Cấy)	Q 9	Bạn có sử dụng các phương pháp thực hành được khuyến nghị trong việc <b>uơm cây giống</b> cho các loại rau/hoa hàng năm hay sử dụng cây giống cho cây ăn quả/hoa lâu năm được uơm từ (các) vườn uơm được chứng nhận không?		
		Q 10	Bạn có sử dụng <b>khoảng cách trồng/cây</b> được khuyến nghị không?		
		Q 11	Bạn có trồng/cấy bằng cách sử dụng <b>tỷ lệ bón phân</b> được khuyến nghị không?		
4	Quản lý cây trồng	Q 12	Bạn có <b>bổ sung nhu cầu nước cho cây trồng</b> thông qua một hoặc nhiều phương pháp tưới sau đây: bình tưới, tưới phun, nhò giọt và tưới theo luống cây để đáp ứng nhu cầu nước tối thiểu của cây trồng không?		
		Q 13	Bạn có đảm bảo làm cỏ kịp thời và sử dụng các công cụ làm cỏ thích hợp trong việc <b>quản lý cỏ dại</b> không?		
		Q 14	Bạn có thực hiện các biện pháp <b>bón thúc</b> thích hợp: tính kịp thời, loại và tỷ lệ bón được khuyến nghị, và phương pháp bón không?		
		Q 15	Bạn có sử dụng ít nhất hai trong số các <b>biện pháp Quản lý dịch hại tổng hợp (IPM)</b> sau đây: truyền thông, sinh học, vật lý và hóa học không?		
		Q 16	Bạn có tuân theo việc <b>sử dụng thuốc trừ sâu an toàn và hiệu quả</b> sau đây: liều lượng thích hợp, thuốc trừ sâu được khuyến nghị, và thời gian cách ly trước khi thu hoạch (PHI) không?		
5	Thu hoạch	Q 17	Bạn có sử dụng ít nhất một trong các <b>chỉ số thu hoạch</b> sau đây: màu sắc, kích thước, hình dạng và độ chắc không?		
6	Xử lý sau khi thu hoạch	Q 18	Bạn có sử dụng <b>thùng thu hoạch/bảo quản/vận chuyển/vật liệu đóng gói tiêu chuẩn</b> với các đặc điểm sau đây: thông gió tốt, dễ làm sạch và nhãn để giảm thiểu thiệt hại không?		
		Q 19	Bạn có áp dụng một trong các kỹ thuật gia tăng giá trị được khuyến nghị sau đây: <b>làm sạch, phân loại, xếp hạng, đóng gói hoặc xử lý sản phẩm</b> không?		
7	Phân tích chi phí và thu nhập	Q 20	Bạn có lưu trữ hồ sơ về chi phí sản xuất và bán hàng cũng như thực hiện <b>phân tích chi phí và thu nhập</b> không?		
8	Hành động tập thể	Q 21	Bạn có mua các vật tư đầu vào nông nghiệp như hạt giống, phân bón và hóa chất theo nhóm (mua theo nhóm) không?		
		Q 22	Bạn có sắp xếp vận chuyển sản phẩm tập trung hay bán sản phẩm tập trung (bán theo nhóm) không?		
		Q 23	Với tư cách là một nhóm, bạn có chọn cây trồng mục tiêu và lập kế hoạch chiến lược sản xuất/tiếp thị chung với các thành viên trong nhóm không?		

### **ĐỔI MỚI** – Tùy chỉnh ở các quốc gia/khu vực khác nhau

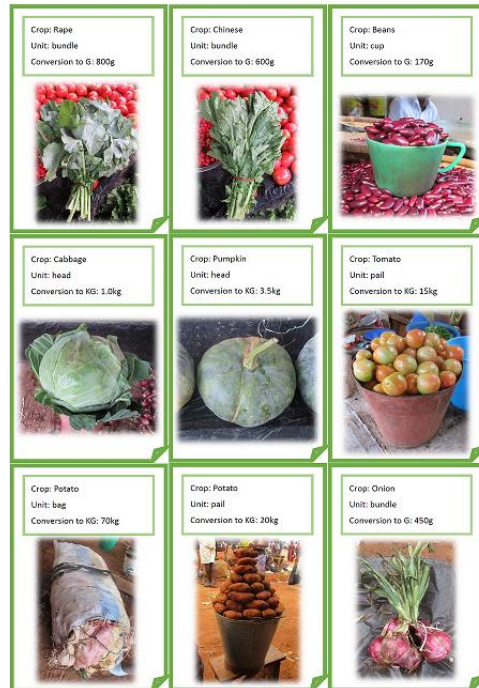
Dưới đây là ví dụ về các điều chỉnh được thực hiện ở một số quốc gia và khu vực để các cuộc khảo sát ban đầu được tiến hành suôn sẻ trong khu vực của họ.

**Phát triển bảng chuyển đổi đơn vị trực quan**  
**để tạo điều kiện chuyển đổi trong lượng (Malawi)**

<Tại sao?> Người nông dân và người mua đã sử dụng nhiều đơn vị khác nhau theo truyền thống như bao, thùng, bó cho các loại cây trồng cụ thể sẽ được mua bán tại các thị trường địa phương. Nông dân không biết trọng lượng mỗi đơn vị thực tế đo được là bao nhiêu.

<Làm thế nào?> Những người thực hiện đã đến thăm các thị trường địa phương với một chiếc cân và máy ảnh. Họ chụp ảnh và cân các loại rau quả thường được mua bán. Bảng chuyển đổi đơn vị trực quan đã được phát triển và sử dụng để chuyển đổi các đơn vị khác nhau thành kilogram.

<Kết quả?> Việc chuyển đổi từ các đơn vị mua bán tại địa phương sang kilogram trở nên dễ dàng hơn và người nông dân đã nâng cao nhận thức về tầm quan trọng của việc giao dịch theo trọng lượng.



Bảng chuyển đổi đơn vị được phát triển ở Malawi

**Phát triển bảng tính bổ sung để tính chi phí**  
**(Malawi)**

<Tại sao?> Nông dân gặp khó khăn khi cộng tất cả chi phí của vật tư đầu vào nông nghiệp và lao động để tính tổng chi phí cần điền vào biểu mẫu khảo sát ban đầu.

<Làm thế nào?> Những người thực hiện đã chuẩn bị bảng tính bổ sung để tính tổng chi phí. Bảng tính bao gồm các mục tiêu biểu cho khu vực, chẳng hạn như chi phí cho các loại phân bón, hạt giống, thuốc trừ sâu, thuốc diệt cỏ, chi phí lao động, chi phí vận chuyển, v.v... giúp nông dân có thể dễ dàng điền vào tất cả thông tin cần thiết để tổng hợp tổng chi phí.

<Kết quả?> Nông dân đã có thể tính tổng chi phí khá chính xác mà không bị rối hoặc quá tải.



Bảng tính được phát triển ở Malawi

### **Nông dân biết chữ giúp đỡ nông dân mù chữ (Ethiopia)**



<Tại sao?> Các nhóm nông dân mục tiêu có tỷ lệ biết chữ thấp. Người ta dự đoán rằng nhiều nông dân mục tiêu sẽ gặp khó khăn trong việc điền vào các mẫu khảo sát.

<Làm thế nào?> Những người thực hiện đã yêu cầu khoảng mười nông dân biết chữ và có trình độ học vấn tương đối tốt từ mỗi nhóm tham gia khóa tập huấn cùng với cán bộ khuyến nông để tìm hiểu cách thực hiện khảo sát ban đầu có sự tham gia trong một dự án thí điểm.

Những người nông dân biết chữ đó đã làm việc cùng với cán bộ khuyến nông để giúp nông dân mù chữ điền vào các biểu mẫu.

<Kết quả?> Nông dân mù chữ đã có thể hoàn thành cuộc khảo sát mà không gặp khó khăn gì lớn nhờ sự giúp đỡ từ nông dân biết chữ. Cảm giác của nông dân về sự đoàn kết cũng được củng cố, góp phần hỗ trợ nhu cầu tâm lý của nông dân đối với sự gắn kết.

### **Thực hiện Khảo sát ban đầu cho cả đất canh tác theo nhóm và cá nhân**

#### **(Rwanda và El Salvador)**

<Tại sao?> Một số nhóm nông dân mục tiêu có hai loại vườn rau; một vườn thuộc sở hữu của nhóm và một vườn thuộc sở hữu của các thành viên cá nhân trong nhóm. Người thực hiện cần phải nắm được tình hình của cả hai loại đất trồng trọt này.

<Làm thế nào?> Vì các biểu mẫu khảo sát ban đầu chủ yếu được thiết kế cho vùng đất trồng trọt do các hộ gia đình riêng lẻ quản lý, nên những người thực hiện đã sửa đổi một số câu hỏi, khi cần thiết, và tiến hành khảo sát đối với khu đất của nhóm cũng như đất của các thành viên cá nhân.



Nông dân Rwanda tại khu vực đất trồng trọt của nhóm

<Kết quả?> Cả nông dân và người thực hiện đều có thể hiểu được tình hình thực tế của đất trồng trọt của cả nhóm và đất trồng trọt của từng cá nhân. Những người nông dân được tạo động lực để cải thiện cả hai loại đất canh tác này.

### **Giới thiệu hệ thống “Nhiệm vụ làm ở nhà” để thu thập dữ liệu tốt hơn và có sự tham gia tốt hơn của vợ/chồng (Malawi và Nepal)**



<Tại sao?> Những người thực hiện nhận thấy rằng nhiều nông dân không có sẵn số liệu trong tay, chẳng hạn như chi phí sản xuất và doanh số bán hàng trong quá trình khảo sát ban đầu. Họ cần phải về nhà để kiểm tra hồ sơ hoặc hỏi người nhà để có số liệu chính xác. Việc hoàn thành khảo sát ban đầu tại chỗ vào một buổi họp trong ngày khá khó khăn.

<Làm thế nào?> Người thực hiện đã tổ chức các phiên hai ngày cho cuộc khảo sát ban đầu. Vào ngày đầu tiên, họ giải thích những dữ liệu nào cần thiết và giao cho người nông dân “nhiệm vụ làm ở nhà” để lấy dữ liệu chính xác từ nhà. Trong trường hợp của Nepal, những người thực hiện đã yêu cầu nông dân thực hiện “nhiệm vụ làm ở nhà” với vợ/chồng của họ để điền vào biểu mẫu ở nhà. Những người nông dân tập trung lại vào ngày thứ hai và nộp các phiếu khảo sát.

<Kết quả?> Dữ liệu chính xác và đáng tin cậy hơn đã được thu thập. Vợ chồng đã làm việc cùng nhau để

hiểu được thực trạng kinh doanh trồng trọt của mình, từ đó nâng cao ý thức đoàn kết và cùng chịu trách nhiệm trong vai trò đơn vị quản lý trang trại.

### **DANH SÁCH KIỂM TRA** – Điểm cần xác nhận sau hoạt động này

- Người nông dân mục tiêu hiểu được tình hình sản xuất và bán hàng hiện tại của họ, xác định những chỗ thiếu sót cần được bù đắp.
- Người nông dân mục tiêu hiểu được trình độ kỹ thuật hiện tại của họ về sản xuất và tiếp thị, xác định những chỗ thiếu sót cần được bù đắp.
- Người nông dân mục tiêu hiểu được tầm quan trọng của việc ghi chép nhật ký trồng trọt, cả về sổ sách kế toán và hồ sơ hoạt động của trang trại, và sẵn sàng bắt đầu việc ghi chép.
- Tỷ lệ nam – nữ của những người tham gia là cân bằng.
- Dữ liệu phân biệt giới tính được thu thập và phân tích.
- (tùy chọn) Vợ/chồng của các thành viên có tham gia.

### **XỬ LÝ SỰ CỐ** – Giải pháp cho các vấn đề thường xuyên xảy ra

**Q: Việc ghi chép không được thực hành rộng rãi** – Việc ghi chép không được các nông dân sản xuất nhỏ thực hành rộng rãi. Họ có thể thực sự học cách ghi chép và hưởng lợi từ điều đó không?

A: Đúng là nhiều nông dân sản xuất nhỏ không thực hành ghi chép. Bước đầu tiên họ nên làm là hiểu được tầm quan trọng của việc ghi chép thông qua kinh nghiệm của họ có được khi tham gia khảo sát ban đầu. Những người thực hiện nên khuyến khích họ duy trì việc ghi ra các thông tin cơ bản như doanh thu bán sản phẩm và chi phí hạt giống, phân bón và thuốc trừ sâu, v.v... ở định dạng rất đơn giản như sổ sách kế toán đơn. Người nông dân sẽ có lợi khi tạo thói quen lưu trữ hồ sơ về các hoạt động sản xuất và kế toán của trang trại.

**Q: Nông dân mù chữ có thể làm được không?** – Ngay cả nông dân biết chữ cũng gặp khó khăn trong việc tính toán các số liệu cần thiết cho khảo sát ban đầu. Nông dân mù chữ có thể hoàn thành các nhiệm vụ của cuộc khảo sát không?

A: Nông dân mù chữ có thể gặp khó khăn hơn trong việc điền vào các mẫu khảo sát so với những người bạn nông dân biết chữ của họ. Tuy nhiên, điều đó không tự động có nghĩa là họ ít hiểu biết hơn về các vấn đề quản lý trang trại của họ so với những người nông dân biết chữ. Họ chỉ không có kỹ năng đọc viết để đưa kiến thức của họ vào giấy. Hãy yêu cầu sự hỗ trợ từ các thành viên trong nhóm biết chữ hoặc các thành viên biết chữ trong gia đình của họ như vợ/chồng hoặc con cái để giúp họ điền vào các biểu mẫu. Nông dân mù chữ cũng có thể tiếp tục ghi chép với sự giúp đỡ của các thành viên trong gia đình của họ hằng ngày.

**Q: Dữ liệu không đáng tin cậy** – Mặc dù người nông dân đã cố gắng hết sức để điền thông tin, nhưng tôi thấy một số thông tin vẫn còn thiếu hoặc chưa thực sự chính xác. Tôi có nên từ bỏ hoàn toàn việc lấy thông tin từ họ vì độ tin cậy và độ chính xác của dữ liệu không cao như tôi đã hy vọng không?

A: Khảo sát ban đầu có sự tham gia của SHEP có hai mục đích: (1) nâng cao nhận thức của nông dân về tình hình canh tác hiện tại của họ và (2) thu thập dữ liệu cứng từ nông dân. Chúng tôi muốn bạn hiểu rằng trước hết, điều rất quan trọng là đạt được mục đích đầu tiên, nâng cao nhận thức thông qua bài tập khảo sát. Mặt khác, như bạn đã biết, việc đảm bảo độ tin cậy và độ chính xác của dữ liệu luôn là một thách thức khi thu thập dữ liệu tại nơi thực hiện. Đặc biệt trong quá trình khảo sát ban đầu, sẽ khó đạt được độ chính xác rất cao vì nhiều nông dân vẫn chưa ghi chép chính xác. Chúng ta nên kiên nhẫn và khuyến khích nông dân bắt

đầu ghi chép dần dần để độ tin cậy và độ chính xác của dữ liệu sẽ được nâng cao vào thời điểm của cuộc khảo sát cuối kỳ.

**Q: Nông dân không muốn gửi dữ liệu** – Nông dân sẵn sàng điền vào dữ liệu. Tuy nhiên, họ không muốn tiết lộ dữ liệu liên quan đến lợi nhuận của họ. Tôi nên làm gì?

A: Việc buộc nông dân gửi dữ liệu nếu họ cảm thấy không thoải mái khi làm như vậy không phải là một ý kiến hay. Không gửi dữ liệu, người nông dân vẫn được tạo cơ hội nâng cao nhận thức của họ về quản lý trang trại. Do đó, một trong hai mục đích của khảo sát ban đầu như đã giải thích ở trên ít nhất đã được thực hiện. Hỏi những người nông dân khác xem họ có sẵn sàng gửi dữ liệu hay không để bạn có thể lấy được một số dữ liệu cứng để xử lý và phân tích.

## Khảo sát ban đầu Phần 1 – Sản xuất, Thu nhập và Chi phí

Ngày: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Tên Quận: \_\_\_\_\_ Tên Phường: \_\_\_\_\_

Tên Nhóm nông dân: \_\_\_\_\_

Tên Nông dân: \_\_\_\_\_ Nam/Nữ: \_\_\_\_\_ Số điện thoại: \_\_\_\_\_

Vui lòng cho biết thông tin về các loại cây trồng làm vườn (không bao gồm các cây trồng khác như ngô và mía) trong vụ mùa vừa qua.

1. Tên và giống cây trồng	2. Diện tích cây trồng tính theo mét x mét (m <sup>2</sup> ) hoặc tính theo ha  100m <sup>2</sup> =0,01ha 1.000m <sup>2</sup> =0,1ha 10.000m <sup>2</sup> =1ha		3. Sản lượng bán trên thị trường tính theo nhiều đơn vị khác nhau (ví dụ: bao, thùng, bó, giạ, v.v...)	4. Sản lượng bán trên thị trường tính theo kg (quy ra kg)	5. Sản lượng bán trên thị trường tính theo kg/ha	6. Giá trung bình cho mỗi đơn vị khác nhau (đơn vị tiền tệ địa phương trên mỗi đơn vị)	7. Giá trung bình trên mỗi kg (quy ra kg) tính theo đơn vị tiền tệ địa phương	8. Tổng thu nhập tính theo đơn vị tiền tệ địa phương	9. Tổng chi phí sản xuất tính theo đơn vị tiền tệ địa phương (bao gồm vật tư đầu vào, vận chuyển, lao động, v.v...)	10. Thu nhập ròng (lợi nhuận) tính theo đơn vị tiền tệ địa phương
1	2 a.	2 b.	3	4	4./2 b.	6	6./chuyển đổi đơn vị trong ô	(3. x 6.) hoặc (4. x 7.)	9	8. – 9.
Cây trồng thứ 1:	M x M (m <sup>2</sup> )	ha	(đơn vị: )	kg	kg	(đơn vị: )				
Cây trồng thứ 2:	M x M (m <sup>2</sup> )	ha	(đơn vị: )	kg	kg	(đơn vị: )				
Cây trồng thứ 3	M x M (m <sup>2</sup> )	ha	(đơn vị: )	kg	kg	(đơn vị: )				
Cây trồng thứ 4	M x M (m <sup>2</sup> )	ha	(đơn vị: )	kg	kg	(đơn vị: )				

Vui lòng cho biết các chuyển đổi đơn vị trong khung dưới đây. (ví dụ) 1 bao Khoai tây Ireland = 110 kg, 1 cây Bắp cải = 2 kg



## <Ví dụ>

## Khảo sát ban đầu Phần 1 – Sản xuất, Thu nhập và Chi phí

Ngày: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Tên Quận: \_\_\_\_\_ Tên Phường: \_\_\_\_\_

Tên Nhóm nông dân: \_\_\_\_\_

Tên Nông dân: \_\_\_\_\_ Nam/Nữ: \_\_\_\_\_ Số điện thoại: \_\_\_\_\_

Vui lòng cho biết thông tin về các loại cây trồng làm vườn (không bao gồm các cây trồng khác như ngô và mía) trong vụ mùa vừa qua.

1. Tên và giống cây trồng	2. Diện tích cây trồng tính theo mét x mét (m <sup>2</sup> ) hoặc tính theo ha 100m <sup>2</sup> =0,01ha 1.000m <sup>2</sup> =0,1ha 10.000m <sup>2</sup> =1ha		3. Sản lượng bán trên thị trường tính theo nhiều đơn vị khác nhau (ví dụ: bao, thùng, bó, giạ, v.v...)	4. Sản lượng bán trên thị trường tính theo kg (quy ra kg)	5. Sản lượng bán trên thị trường tính theo kg/ha	6. Giá trung bình cho mỗi đơn vị khác nhau (đơn vị tiền tệ địa phương trên mỗi đơn vị)	7. Giá trung bình trên mỗi kg (quy ra kg) tính theo đơn vị tiền tệ địa phương	8. Tổng thu nhập tính theo đơn vị tiền tệ địa phương	9. Tổng chi phí sản xuất tính theo đơn vị tiền tệ địa phương (bao gồm vật tư đầu vào, vận chuyển, lao động, v.v...)	10. Thu nhập ròng (lợi nhuận) tính theo đơn vị tiền tệ địa phương
1	2 a.	2 b.	3	4	4./2 b.	6.	6./chuyển đổi đơn vị trong ô	(3. x 6.) hoặc (4. x 7.)	9	8.-9.
Cây trồng thứ 1: Cà chua Cal j	M x M (M <sup>2</sup> ) 20X100= 2.000m <sup>2</sup>	0,2ha	100 (đơn vị: thùng )	2.000kg	10.000kg	\$20 (đơn vị: thùng)	\$1	\$2.000	\$700	\$1.300
Cây trồng thứ 2:	M x M (m <sup>2</sup> )	ha	(đơn vị: )	kg	kg	(đơn vị: )				
Cây trồng thứ 3	M x M (m <sup>2</sup> )	ha	(đơn vị: )	kg	kg	(đơn vị: )				
Cây trồng thứ 4	M x M (m <sup>2</sup> )	ha	(đơn vị: )	kg	kg	(đơn vị: )				

Vui lòng cho biết các chuyển đổi đơn vị trong khung dưới đây. (ví dụ) 1 bao Khoai tây Ireland = 110 kg, 1 cây Bắp cải = 2 kg

1 thùng cà chua = 20kg

## Khảo sát ban đầu Phần 2 – Kỹ thuật nông nghiệp

Ngày: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Tên Quận: \_\_\_\_\_ Tên Phường: \_\_\_\_\_

Tên Nhóm nông dân: \_\_\_\_\_

Tên Nông dân: \_\_\_\_\_ Nam/Nữ: \_\_\_\_\_ Số điện thoại: \_\_\_\_\_

\* Vui lòng đánh dấu tích vào ô ở cột “CÓ” hoặc “KHÔNG” cho các câu hỏi sau đây. Ghi bất kỳ thông tin bổ sung nào vào bên lề.

Các giai đoạn từ trước đến sau trồng trọt	Mục	Kỹ thuật trồng trọt được khuyến khích áp dụng	Có	Không	
1	Chuẩn bị trước khi trồng trọt	Q 1	Bạn có thực hiện <b>khảo sát thị trường</b> để xác định (các) loại cây trồng sẽ trồng mỗi mùa không?		
		Q 2	Bạn có chuẩn bị và sử dụng (các) <b>lich nông vụ</b> dựa trên kết quả khảo sát thị trường không?		
		Q 3	Bạn có thực hiện <b>kiểm tra đất</b> ít nhất một lần trong hai năm đối với rau/hoa hàng năm; hoặc trước khi trồng cây ăn quả/hoa lâu năm không?		
		Q 4	Bạn có sử dụng phương pháp <b>ủ phân</b> được khuyến nghị bằng cách sử dụng những vật liệu hữu cơ khác nhau để cung cấp các chất dinh dưỡng chính: Nitơ (N), Phốt pho (P) và Kali (K) trong việc chuẩn bị phân trộn/phân bón không?		
		Q 5	Bạn có sử dụng (các) <b>vật liệu trồng trọt chất lượng</b> được khuyến nghị với một hoặc nhiều đặc điểm sau đây: kháng và chống bệnh, năng suất cao, chín sớm, mùi vị, kích thước tốt hơn và thời hạn sử dụng dài hơn không?		
2	Làm đất	Q 6	Bạn có sử dụng một hoặc nhiều <b>biện pháp làm đất</b> được khuyến nghị sau đây để quản lý sâu bệnh: phơi ải, cày xới đúng lúc, độ sâu cày thích hợp và giảm thiểu sự di chuyển của đất để kiểm tra sâu bệnh có khả năng lây lan qua đất không?		
		Q 7	Bạn có kết hợp <b>phụ phẩm trồng trọt</b> trong quá trình cày xới ít nhất hai tháng trước khi trồng tại trang trại để tăng cường tái tạo chất dinh dưỡng cho đất không?		
		Q 8	Bạn có kết hợp phân ủ/phân bón hoặc phân hữu cơ làm <b>phân bón lót</b> ít nhất 1-2 tuần trước khi trồng không?		
3	Cơ sở trồng trọt (Trồng/Cây)	Q 9	Bạn có sử dụng các phương pháp thực hành được khuyến nghị trong việc <b>uơm cây giống</b> cho rau/hoa hàng năm hay sử dụng cây giống cho cây ăn quả/hoa lâu năm được uơm từ (các) vườn uơm được chứng nhận không?		
		Q 10	Bạn có sử dụng <b>khoảng cách</b> trồng/cây được khuyến nghị không?		
		Q 11	Bạn có trồng/cây bằng cách sử dụng <b>tỷ lệ bón phân</b> được khuyến nghị không?		
4	Quản lý cây trồng	Q 12	Bạn có <b>bổ sung nhu cầu nước cho cây trồng</b> thông qua một hoặc nhiều phương pháp tưới sau đây: bình tưới, tưới phun, nhỏ giọt và tưới theo luống cây để đáp ứng nhu cầu nước tối thiểu của cây trồng không?		
		Q 13	Bạn có đảm bảo làm cỏ kịp thời và sử dụng các công cụ làm cỏ thích hợp trong việc <b>quản lý cỏ dại</b> không?		
		Q 14	Bạn có thực hiện các biện pháp <b>bón thúc</b> thích hợp: tính kịp thời, loại và tỷ lệ bón được khuyến nghị, và phương pháp bón không?		
		Q 15	Bạn có sử dụng ít nhất hai trong số các <b>biện pháp Quản lý dịch hại tổng hợp (IPM)</b> sau đây: truyền thống, sinh học, vật lý và hóa học không?		
		Q 16	Bạn có tuân theo việc <b>sử dụng thuốc trừ sâu an toàn và hiệu quả</b> sau đây: liều lượng thích hợp, thuốc trừ sâu được khuyến		

			ngiht, và thời gian cách ly trước khi thu hoạch (PHI) không?		
5	Thu hoạch	Q 17	Bạn có sử dụng ít nhất một trong các <b>chỉ số thu hoạch</b> sau đây: màu sắc, kích thước, hình dạng và độ chắc không?		
6	Xử lý sau khi thu hoạch	Q 18	Bạn có sử dụng <b>thùng thu hoạch/bảo quản/vận chuyển/vật liệu đóng gói tiêu chuẩn</b> với các đặc điểm sau đây: thông gió tốt, dễ làm sạch và nhãn để giảm thiểu thiệt hại không?		
		Q 19	Bạn có áp dụng một trong các kỹ thuật gia tăng giá trị được khuyến nghị sau đây: <b>làm sạch, phân loại, xếp hạng, đóng gói hoặc xử lý sản phẩm</b> không?		
7	Phân tích chi phí và thu nhập	Q 20	Bạn có lưu trữ hồ sơ về chi phí sản xuất và bán hàng cũng như thực hiện <b>phân tích chi phí và thu nhập</b> không?		
8	Hành động tập thể	Q21	Bạn có mua các vật tư đầu vào nông nghiệp như hạt giống, phân bón và hóa chất theo nhóm (mua theo nhóm) không?		
		Q22	Bạn có sắp xếp vận chuyển sản phẩm tập trung hay bán sản phẩm tập trung (bán theo nhóm) không?		
		Q23	Với tư cách là một nhóm, bạn có chọn cây trồng mục tiêu và lập kế hoạch chiến lược sản xuất/tiếp thị chung với các thành viên trong nhóm không?		

## 2.2 Diễn đàn các bên liên quan (Hoạt động tùy chọn)

Bốn bước	Hoạt động
1. Chia sẻ mục tiêu với nông dân.	- Hội thảo định hướng
2. Nhận thức của nông dân được nâng cao.	- Khảo sát ban đầu có sự tham gia - <b>(tùy chọn) Diễn đàn các bên liên quan</b> - Khảo sát thị trường
3. Nông dân đưa ra quyết định.	- Lựa chọn cây trồng mục tiêu - Làm lịch nông vụ
4. Nông dân có được kỹ năng.	- Tập huấn tại chỗ
Hoạt động tiếp nối và giám sát sau tập huấn (bao gồm Khảo sát cuối kỳ có sự tham gia)	

Chúng ta ở bước này.

**Lưu ý:** Đây là “Hoạt động tùy chọn”, có nghĩa là hoạt động này sẽ được tiến hành nếu (1) những người thực hiện tin rằng việc đó rất hiệu quả nếu xét đến tình hình kinh tế – xã hội của các khu vực mục tiêu và (2) có đủ nhân lực và nguồn lực tài chính để thực hiện hoạt động này.

### TẠI SAO? – Mục tiêu

Diễn đàn các bên liên quan có hai mục đích: (1) **cho nông dân thấy cơ hội kinh doanh** mà nghề trồng trọt có thể mang lại cho họ, và (2) giúp nông dân **thiết lập mối liên kết kinh doanh** với nhiều tác nhân thị trường có tham gia kinh doanh nông nghiệp.

### NỘI DUNG GÌ? – Nét chính

Diễn đàn các bên liên quan diễn ra trong nửa ngày, mời đại diện của các nhóm nông dân mục tiêu của SHEP và các bên liên quan đến thị trường như nhà cung cấp vật tư đầu vào nông nghiệp, người mua (thương nhân, người trung gian, người bán buôn, người bán lẻ, v.v...), công ty chế biến thực phẩm, nhà xuất khẩu cây trồng, nhà vận chuyển, tổ chức tài chính, các tổ chức phi chính phủ, v.v... Những người nông dân tham quan gian hàng của các bên liên quan đến thị trường và trao đổi thông tin thông qua các buổi nói chuyện kinh doanh.

### NHƯ THẾ NÀO? – Mẹo triển khai chính

- Không giống các sự kiện quy mô lớn như Hội chợ Nông nghiệp hoặc Ngày Nông nghiệp, Diễn đàn các bên liên quan **nên hạn chế số lượng người tham gia** để tạo điều kiện giao tiếp dễ dàng hơn giữa những người tham gia được chọn.
- Chỉ các bên liên quan đến thị trường, chẳng hạn như thương nhân địa phương, những người sẽ trở thành đối tác kinh doanh trong tương lai của các nhóm nông dân SHEP mới nên được mời.
- Cán bộ khuyến nông nên giúp nông dân có các buổi nói chuyện kinh doanh tích cực với các bên liên quan đến thị trường.
- Hồ sơ của những người tham gia nên được trao đổi trước** để những người tham gia có thể bắt đầu các buổi nói chuyện kinh doanh ngay lập tức mà không mất quá nhiều thời

#### Nâng cao động lực



Chúng tôi không cảm thấy lo sợ vì số lượng người tham gia được giới hạn.

Hỗ trợ cho năng lực



Cán bộ khuyến nông giúp chúng tôi có cuộc trò chuyện suôn sẻ với những người tham gia.

Hỗ trợ cho sự gắn kết



Chúng tôi có thể nói chuyện kinh doanh với mọi người tại Diễn đàn vì chúng tôi đã chuẩn bị trước các câu hỏi.

Hỗ trợ cho năng lực

gian tại Diễn đàn.

### **BƯỚC** – Quy trình thực hiện (Thời gian cần thiết: 3-4 tiếng)

1. (Chuẩn bị) Dành một phòng hội nghị để tổ chức Diễn đàn các bên liên quan. Meo! *Nếu có thể sử dụng cơ sở chính phủ để tổ chức Diễn đàn, thì chi phí thuê địa điểm sẽ được giảm đáng kể.*
2. (Chuẩn bị) Xác định và mời các bên liên quan đến thị trường địa phương tham gia Diễn đàn. Meo! *Chỉ mời những bên liên quan sẵn lòng muốn triển khai hoạt động kinh doanh với nông dân mục tiêu.*
3. (Chuẩn bị) Yêu cầu các nhóm nông dân chọn hai nông dân nam và hai nông dân nữ tham gia Diễn đàn với tư cách là đại diện của nhóm. Meo! *Đảm bảo rằng cả nông dân nam và nữ đều được chọn làm đại diện vì một nhóm bao gồm cả hai giới có thể mở rộng quan điểm của họ trong quá trình tương tác với các bên liên quan đến thị trường.*
4. (Chuẩn bị) Trao đổi hồ sơ của những người tham gia trước ngày tổ chức Diễn đàn. Yêu cầu các nhóm nông dân mang mẫu sản phẩm của họ đến Diễn đàn. Các mẫu sẽ được trưng bày tại gian hàng của họ.
5. (Chuẩn bị) Tại nơi tổ chức diễn đàn, chẳng hạn như phòng hội nghị của cơ quan chính phủ, hãy chuẩn bị các gian hàng với đủ bàn ghế cho tất cả những người tham gia. Meo! *Cần có đủ chỗ ngồi cho những người tham gia tại mỗi gian hàng để họ có thể tập trung vào cuộc thảo luận của mình mà không bị làm phiền.*
6. Trong quá trình diễn ra Diễn đàn, đại diện nông dân, cùng với nhân viên khuyến nông, sẽ tham quan các gian hàng của các bên liên quan đến thị trường để trao đổi thông tin và nói chuyện kinh doanh.
7. Sau khi kết thúc Diễn đàn, đại diện nhóm tổ chức một cuộc họp phản hồi tại nhóm của họ để chia sẻ những điều họ đã học được trong quá trình diễn ra Diễn đàn.

Chúng tôi đã sản xuất giống cà chua này trong vài năm qua. Bạn có quan tâm không?



Tôi không biết có nhiều nhà sản xuất cà chua có năng lực ở quận này như vậy. Tôi luôn mua cà chua từ nhà nhập khẩu. Tôi nên cân nhắc mua cà chua tươi tại địa phương từ bạn.

### Giảm thiểu thông tin bất cân xứng



Nông dân

Chúng tôi đã không biết là có rất nhiều loại hạt giống được chứng nhận có sẵn tại thị trường địa phương.

Chúng tôi đã không biết rằng tổ chức tài chính cung cấp các khoản vay cho hoạt động kinh doanh nông nghiệp. Họ đã hướng dẫn chúng tôi cách đăng ký tín dụng vi mô theo nhóm.

Tôi được biết người mua đang gặp khó khăn trong việc mua tôi tại địa phương. Chúng ta nên thử trồng một số ở đây.

Chúng tôi mang theo hạt giống chất lượng cao nhưng không có quá nhiều nông dân địa phương ghé thăm cửa hàng của chúng tôi. Chúng tôi rất vui vì đã gặp được những khách hàng tiềm năng tại Diễn đàn. (Cửa hàng hạt giống)

Chúng tôi quan tâm đến việc cung cấp khoản vay cho các hoạt động kinh doanh nông nghiệp và chúng tôi rất may mắn khi gặp được các nhóm nông dân có tổ chức này hôm nay. (Tổ chức tài chính vi mô)

Chúng tôi rất vui khi biết nông dân địa phương sẵn sàng trồng tôi. Chúng tôi muốn có nhiều tôi hơn để bán tại cửa hàng của chúng tôi. (Người bán lẻ)



Các bên liên quan đến thị trường

## **ĐỔI MỚI** – Tùỵ chỉnh ở các quốc gia/khu vực khác nhau

Một số quốc gia đã sắp xếp tổ chức Diễn đàn các bên liên quan khác với Diễn đàn ở Kenya. Dưới đây là một số ví dụ.

Khung 6 Diễn đàn người mua – người bán

### **Diễn đàn người mua – người bán – Chỉ mời người mua và người bán** **(Nepal và Malawi)**



<Tại sao?> Đã có sự ngờ vực và hiểu lầm sâu sắc giữa nông dân và người mua sản phẩm cây trồng.

<Làm thế nào?> Thay vì hoặc bên cạnh việc tổ chức Diễn đàn các bên liên quan, những người thực hiện đã sắp xếp tổ chức Diễn đàn người mua – người bán trong đó chỉ có nông dân và người mua tham gia.

<Kết quả?> Những người tham gia có thể có những cuộc thảo luận tập trung và hiểu rõ vị trí của nhau hơn. Họ đã vượt qua sự ngờ vực và hiểu lầm trước đây, đồng thời bắt đầu khám phá các giải pháp hướng tới tương lai sẽ có lợi cho cả hai bên.

Khung 7 Nhiều đại diện nông dân tham dự Diễn đàn hơn

### **Nhiều đại diện nông dân tham dự Diễn đàn hơn** **(Malawi, Ethiopia)**



<Tại sao?> Những nông dân mục tiêu ở Malawi và Ethiopia không mấy tự tin trong việc giao tiếp với các bên liên quan đến thị trường. Ngoài ra, họ cảm thấy mình không giỏi lắm về việc giải thích cho các thành viên khác trong nhóm về những gì họ đã học được trong các buổi tập huấn.

<Làm thế nào?> Những người thực hiện đã mời hơn bốn đại diện từ mỗi nhóm tham dự Diễn đàn các bên liên quan.

<Kết quả?> Người nông dân cảm thấy thoải mái khi tương tác với các bên liên quan đến thị trường. Sau khi kết thúc Diễn đàn, họ có thể giải thích chi tiết những gì họ đã học được trong Diễn đàn cho các thành viên trong nhóm của họ trong một cuộc họp được tổ chức tại cộng đồng.

#### Khung 8 Trưng bày các công cụ và thiết bị tiết kiệm sức lao động

### **Trưng bày các công cụ và thiết bị tiết kiệm sức lao động tại Diễn đàn (Palestine)**



<Tại sao?> Lao động nặng nhọc, đặc biệt là đối với nông dân nữ, là một vấn đề nghiêm trọng ở Palestine.

<Làm thế nào?> Những người thực hiện đã mời những doanh nghiệp bán các loại công cụ và thiết bị nông nghiệp tiết kiệm sức lao động khác nhau.

<Kết quả?> Các nhóm nông dân đã quyết định mua các công cụ và thiết bị đó để họ có thể tiến hành canh tác hiệu quả hơn. Nông dân nữ đặc biệt được hưởng lợi từ việc áp dụng các công cụ và thiết bị tiết kiệm sức lao động.

### **DANH SÁCH KIỂM TRA – Điểm cần xác nhận sau hoạt động này**

- Thành viên khác trong nhóm được chia sẻ về các phát hiện và kết quả của diễn đàn bởi những đại diện nông dân đã tham gia diễn đàn của nhóm.
- Các nông dân mục tiêu hiểu được những cơ hội kinh doanh khác nhau của nông nghiệp trồng trọt.
- Các nông dân mục tiêu mở rộng được mạng lưới kinh doanh của họ với các bên liên quan đến thị trường được mời tham gia diễn đàn.
- Các nông dân mục tiêu giữ liên lạc với các bên liên quan đến thị trường được mời tham gia diễn đàn.
- Tỷ lệ nam – nữ của các bên liên quan đến thị trường là cân bằng.
- Tỷ lệ nam – nữ của các đại diện từ nhóm là cân bằng.
- Tỷ lệ nam – nữ của những người tham gia trong cuộc họp chia sẻ được tổ chức tại nhóm nông dân là cân bằng.

### **XỬ LÝ SỰ CỐ – Giải pháp cho các vấn đề thường xuyên xảy ra**

**Q: Sẵn sàng tham gia** – Các bên liên quan đến thị trường như thương nhân, người bán lẻ, v.v... dường như không quan tâm lắm đến việc tham gia Diễn đàn các bên liên quan. Động lực đến tham gia Diễn đàn của họ là gì?

A: Họ đến với Diễn đàn chủ yếu vì muốn mở rộng mạng lưới kinh doanh của họ. Hãy nhớ rằng họ là những người rất bận rộn. Nếu họ không thấy nhiều lợi ích khi tham gia Diễn đàn, chẳng hạn như tình huống mà họ chỉ biết một số lượng rất hạn chế các nhóm nông dân tại Diễn đàn, thì họ sẽ mất hứng thú. Trong những trường hợp như vậy, việc đến thăm từng bên liên quan đến thị trường trong quá trình thực hiện bài tập khảo sát thị trường, thay vì tổ chức Diễn đàn có thể tốt hơn.

**Q: Các cuộc thảo luận không tích cực lắm** – Nông dân không thể thảo luận tích cực với các bên liên quan đến thị trường. Tại sao?

A: Có thể có nhiều lý do. Người nông dân có thể quá lo lắng, không tự tin lắm hoặc không quen có những cuộc thảo luận trang trọng với ai đó bên ngoài cộng đồng của họ. Nhân viên khuyến nông cần chủ động hỗ trợ họ trong trường hợp này để hai bên có thể có những cuộc thảo luận tích cực.

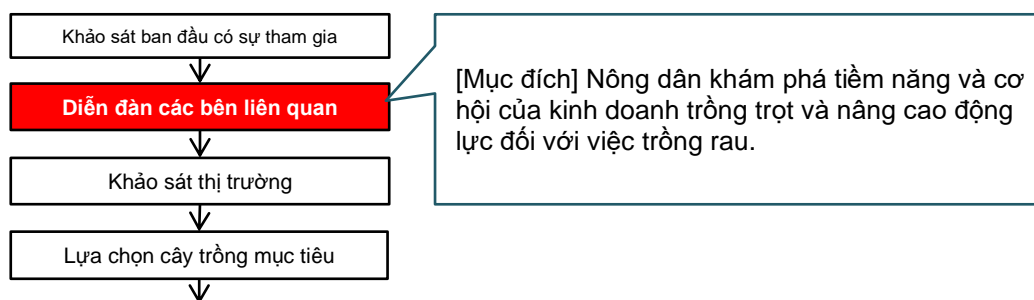
**Q: Thảo luận không mang tính xây dựng** – Người mua và nông dân bắt đầu phàn nàn với nhau những câu như “người mua không trả giá hợp lý” hoặc “nông dân thường giấu nông sản thối rửa dưới đáy bao”. Họ không thể có những cuộc thảo luận mang tính xây dựng để giải quyết các vấn đề mà họ đang gặp phải. Chúng ta nên làm gì?

A: Tại thời điểm bắt đầu của Diễn đàn, những người thực hiện nên làm rõ với những người tham gia rằng Diễn đàn không phải là nơi để đổ lỗi cho người khác. Đúng hơn, đó là cơ hội để những người tham gia đưa ra giải pháp cho vấn đề mà họ đang gặp phải. Tại Nepal, những người thực hiện đã tiến hành một phiên động não toàn thể để liệt kê các vấn đề thương mại phổ biến khi bắt đầu Diễn đàn. Sau đó, trong các buổi nói chuyện kinh doanh 1-1, những người tham gia được yêu cầu tập trung vào giải pháp cho các vấn đề để họ có thể hướng tới phát triển một tình huống đôi bên cùng có lợi.

### Mục nhỏ 3: Thứ tự khác nhau, mục đích khác nhau

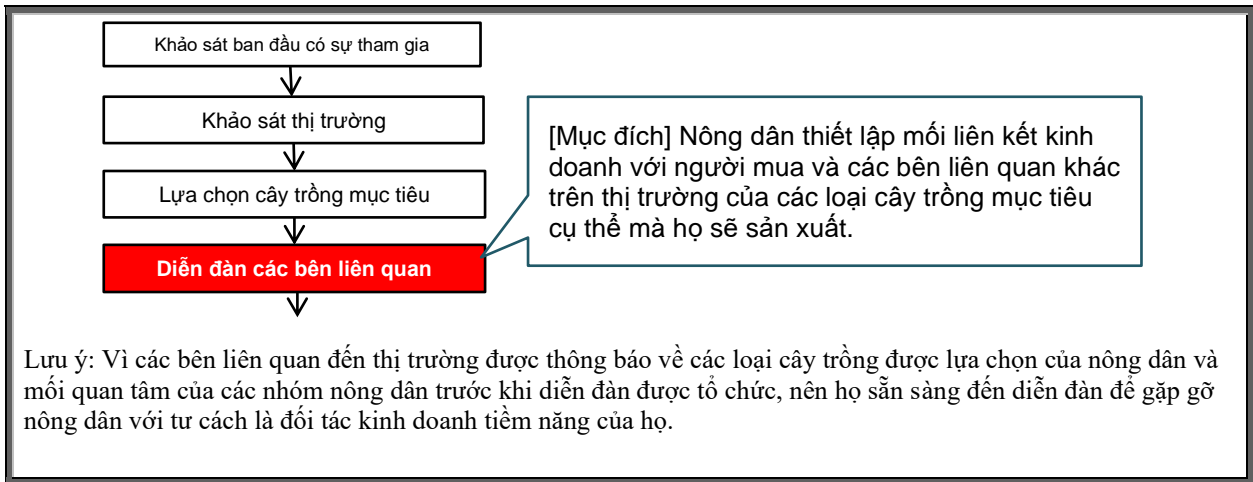
Ở Kenya, Diễn đàn các bên liên quan được tổ chức sau cuộc khảo sát ban đầu có sự tham gia, tức là ở giai đoạn tương đối sớm của khóa đào tạo SHEP. Mặt khác, một số quốc gia như Ethiopia tổ chức Diễn đàn các bên liên quan sau khi nông dân đã chọn được cây trồng mục tiêu. Nếu Diễn đàn được tổ chức vào một thời điểm hoặc thứ tự khác, thì mục đích của Diễn đàn cũng khác như được mô tả dưới đây.

#### [Diễn đàn được tổ chức ở giai đoạn đầu]



#### [Diễn đàn được tổ chức sau khi lựa chọn cây trồng mục tiêu]





## 2.3. Khảo sát thị trường

Bốn bước	Hoạt động
1. Chia sẻ mục tiêu với nông dân.	- Hội thảo định hướng
2. Nhận thức của nông dân được nâng cao.	- Khảo sát ban đầu có sự tham gia - (tùy chọn) Diễn đàn các bên liên quan <b>- Khảo sát thị trường</b>
3. Nông dân đưa ra quyết định.	- Lựa chọn cây trồng mục tiêu - Làm lịch nông vụ
4. Nông dân có được kỹ năng.	- Tập huấn tại chỗ
Hoạt động tiếp nối và giám sát sau tập huấn (bao gồm Khảo sát cuối kỳ có sự tham gia)	

← Chúng ta ở bước

### TẠI SAO? – Mục tiêu

Trong SHEP, các cuộc khảo sát thị trường không phải do nhân viên chính phủ hay chuyên gia bên ngoài thực hiện mà do chính nông dân thực hiện. Mục đích chính của cuộc khảo sát thị trường do nông dân khởi xướng của SHEP là khuyến khích nông dân có **kinh nghiệm thực tế về việc hiểu cách thị trường hoạt động và điều mà thị trường muốn từ nhà sản xuất**. Đồng thời, bằng cách thực hiện các cuộc khảo sát thị trường, nông dân sẽ có thể **xây dựng mối quan hệ với nhiều người tham gia thị trường khác nhau**, chẳng hạn như người bán buôn, người bán lẻ, người trung gian, v.v..., và mở rộng mạng lưới giữa các cá nhân của họ có thể góp phần tạo **tinh hướng đôi bên cùng có lợi với các bên liên quan đến thị trường**.

### NỘI DUNG GÌ? – Nét chính

Những đại diện nông dân do các nhóm nông dân lựa chọn tham gia buổi tập huấn để học cách tiến hành khảo sát thị trường. Nội dung buổi tập huấn bao gồm (1) giải thích về cách tiến hành khảo sát thị trường và (2) thực hiện các cuộc khảo sát thị trường thực tế được tổ chức và thực hiện tại các thị trường địa phương. Sau buổi tập huấn, đại diện nông dân hướng dẫn các thành viên khác trong nhóm về kết quả khảo sát thị trường cũng như cách tiến hành khảo sát thị trường để nhóm có thể tự mình tiếp tục khảo sát thị trường cả sau khi kết thúc tham gia SHEP. Điều quan trọng cần nhớ là những người thực hiện SHEP chỉ tạo cơ hội cho nông dân tiến hành một cuộc “luyện tập” khảo sát thị trường. Sau khi “luyện tập”, nông dân được kỳ vọng sẽ tiến hành các cuộc khảo sát thị trường “thực tế” nhiều lần, do chính nông dân thực hiện mà không có sự giúp đỡ từ chính phủ.

### NHƯ THẾ NÀO? – Mẹo triển khai chính

- Khảo sát thị trường **nên được tiến hành bởi nông dân**, không phải bởi nhân viên chính phủ, với mẫu bảng câu hỏi có sẵn.
- Khảo sát thị trường nhằm mục đích thu thập **thông tin không chỉ về giá thị trường** mà còn về chất lượng và số lượng sản phẩm được yêu cầu, sự biến động giá cả theo mùa và số lượng giao dịch, phương thức thanh toán, v.v...
- Trong quá trình khảo sát thị trường, nông dân được khuyến khích **thiết lập mối quan hệ kinh doanh** với những người tham gia thị trường mà họ gặp tại thị trường.
- Nông dân nên hiểu rằng các cuộc khảo sát thị trường **cần phải được chính họ thực hiện liên tục và thường xuyên** mà không có sự giúp đỡ của chính phủ.

#### Nâng cao động lực



Chúng tôi hiểu được tầm quan trọng của cuộc khảo sát thị trường bằng cách tự mình thực hiện. Vì vậy, chúng tôi sẽ tiếp tục thực hiện mà không cần dựa vào nhân viên chính phủ.

Hỗ trợ cho sự tự chủ



Chúng tôi đã trao đổi thông tin liên lạc với người mua và các công ty đầu vào. Chúng tôi luôn có thể gọi cho họ và đặt câu hỏi.

Hỗ trợ cho sự gắn kết



Bây giờ chúng tôi biết những câu hỏi nào nên hỏi người mua vì chúng tôi được cung cấp biểu mẫu khảo sát rất dễ làm theo.

Hỗ trợ cho năng lực

## **BƯỚC** – Quy trình thực hiện (Thời gian cần thiết: 2-3 tiếng)

1. (Chuẩn bị) Yêu cầu nhóm nông dân chọn các đại diện của họ (người phỏng vấn, người ghi chú và người bấm giờ, tổng số là ba nông dân) sẽ tham gia vào buổi đào tạo khảo sát thị trường. Meo! Cả nam và nữ đều nên được lựa chọn làm đại diện. Nông dân biết chữ có thể được lựa chọn để dễ dàng đào tạo. Tuy nhiên, kinh nghiệm trong quá khứ cho thấy rằng với sự giúp đỡ đầy đủ từ nông dân biết chữ, những người nông dân mù chữ cũng có thể làm đại diện nhóm.
2. (Chuẩn bị) Nhận được sự cho phép tiến hành bài tập khảo sát thị trường từ (các) người quản lý thị trường mà nông dân sẽ đến thăm. Nếu những người thực hiện SHEP và cán bộ khuyến nông không quá quen thuộc với cách các sản phẩm cây trồng được mua bán trên thị trường, hãy tiến hành khảo sát thị trường sơ bộ giữa những người thực hiện trước khi đưa nông dân đến thị trường. Điều tra và chọn (các) ngày trong tuần hoặc thời gian trong ngày thích hợp nhất để nông dân có thể thu thập thông tin cần thiết một cách hiệu quả.
3. Tổ chức tập huấn hướng dẫn cách tiến hành khảo sát thị trường, trước tiên là các bài giảng và tiếp theo là bài tập thực hành khảo sát thị trường thực tế tại một thị trường gần đó.
4. Tóm tắt thông tin nông dân đã thu thập được tại thị trường. Yêu cầu họ chia sẻ thông tin với các thành viên khác trong nhóm trong một khoảng thời gian nhất định (ví dụ: trong vòng một tuần sau khi khảo sát thị trường) để đảm bảo tất cả thành viên trong nhóm đều sẽ được tiếp cận thông tin mà các đại diện thu được. Meo! Đảm bảo thiết lập khung thời gian rõ ràng để chia sẻ thông tin với những nông dân khác. Cán bộ khuyến nông nên giúp các đại diện tổ chức cuộc họp chia sẻ thông tin.



Đây là loại có thời hạn sử dụng dài hơn nhiều so với loại bạn trồng. Chúng tôi thích loại này hơn. Đó là lý do tại sao chúng tôi do dự khi mua bắp cải từ bạn.



Đây là loại bắp cải gì? Loại này khác với loại chúng tôi trồng



### BIỂU MẪU – Bảng câu hỏi khảo sát thị trường

Dưới đây là bảng câu hỏi khảo sát thị trường mẫu. Ngoài việc điền vào các cột được thể hiện bên dưới, nông dân còn được khuyến khích thu thập bất kỳ thông tin liên quan nào khác mà họ cho là quan trọng đối với họ. Trong trường hợp đó, hãy hướng dẫn họ ghi lại thông tin họ thu được vào chỗ trống trong bảng câu hỏi.

Tên và Thông tin liên hệ của đại lý sản phẩm	Sản phẩm và Giống	Yêu cầu thị trường về chất lượng sản phẩm	Nhu cầu cao điểm (các tháng)	Khối lượng (kg) và Tần suất (hàng ngày/hàng tuần, v.v...) cung cấp	Nơi sản xuất	Đơn giá mua (USD/kg)	Phương thức thanh toán	Điều khoản thanh toán	Thách thức tiếp thị	Sự sẵn sàng của đại lý khi mua sản phẩm từ nhóm*

\* Nếu có, sớm nhất là khi nào? Nếu không, hãy nêu lý do.

### ĐỔI MỚI – Tùy chỉnh ở các quốc gia/khu vực khác nhau

Dưới đây là một số ví dụ về tùy chỉnh đổi mới được thực hiện ở các quốc gia và khu vực khác nhau, những nơi có điều kiện kinh tế xã hội khác với điều kiện kinh tế xã hội ở Kenya. Vì những thay đổi này, chúng đã vượt quá kết quả đầu ra mong đợi.

Khung 9 Đến thăm các công ty và tổ chức khác nhau trong quá trình khảo sát thị trường

#### Đến thăm các công ty và tổ chức khác nhau trong quá trình khảo sát thị trường (Lesotho, Tanzania và Zimbabwe)

<Tại sao?> Đội ngũ thực hiện SHEP có những hạn chế đáng kể về nguồn lực tài chính và nhân lực. Việc tổ chức Diễn đàn các bên liên quan rất khó khăn vì hạn chế về nguồn lực.

<Làm thế nào?> Trong quá trình thực hiện bài tập khảo sát thị trường, những người thực hiện đã sắp xếp các chuyến thăm đến nhiều công ty và tổ chức khác nhau như công ty đầu vào nông nghiệp, công ty xuất khẩu, bệnh viện, trường học, nhà nghỉ, siêu thị, v.v..., những nơi không nhất thiết phải ở chợ nhưng nằm trong cùng một thị trấn hoặc các thị trấn lân cận. Những người nông dân đã đến thăm và gặp gỡ các bên liên quan chính trên thị trường bên cạnh người mua tại chợ.

<Kết quả?> Tác động mà Diễn đàn các bên liên quan có thể mang lại đã đạt được thông qua phương pháp này mà không cần sử dụng thêm nguồn lực tài chính và nhân lực để tổ chức một diễn đàn chính thức.

## **Nông dân tập dượt trước khi thực hiện bài tập khảo sát thị trường (El Salvador)**

<Tại sao?> Trong khu vực mục tiêu, phần lớn nông dân chỉ bán sản phẩm của họ cho những người trung gian đến mua tại ruộng. Họ chưa bao giờ tương tác với bất kỳ ai trên thị trường trước đây. Họ cảm thấy rất lo lắng về việc đặt câu hỏi cho mọi người ở thị trường.

<Làm thế nào?> Sau khi hướng dẫn cách tiến hành khảo sát thị trường, những người thực hiện yêu cầu đại diện nông dân thực hành đặt câu hỏi bằng cách đóng vai. Một số đóng vai nông dân, một số khác đóng vai người mua ở thị trường.



<Kết quả?> Nông dân cảm thấy thoải mái và tự tin hơn khi đặt câu hỏi trong quá trình thực hiện bài tập khảo sát thị trường. Họ đã có thể tự tin lấy thông tin họ muốn từ người mua một cách khéo léo.

## **Người thực hiện tiến hành khảo sát thị trường bước đầu (El Salvador, Nam Phi)**

<Tại sao?> Những người thực hiện không quá quen thuộc với các tình hình cụ thể của chợ địa phương.

<Làm thế nào?> Những người thực hiện đã đến thăm các chợ địa phương trước và xác định những người mua tiềm năng, tức là những người sẵn sàng mua rau từ các nhóm nông dân sản xuất nhỏ. Họ cũng vẽ các bản đồ đơn giản về chợ địa phương để nông dân có thể dễ dàng tìm thấy những người mua tiềm năng đó bằng cách xem bản đồ.

<Kết quả?> Nông dân đã có thể xác định vị trí và nhận dạng những người mua sẵn sàng giao dịch với họ trong một khoảng thời gian giới hạn trong quá trình thực hiện bài tập khảo sát thị trường.



Bản đồ chợ và giải thích về những người mua tiềm năng do những người thực hiện SHEP ở El Salvador vẽ/viết.

## **Nông dân chọn hơn sáu loại cây trồng để điều tra (El Salvador và Nam Phi)**

<Tại sao?> Khu vực mục tiêu phải đối mặt với mức độ rủi ro cao liên quan đến khí hậu và sâu bệnh/dịch bệnh trong sản xuất cây trồng. Sự đa dạng hóa cây trồng là một trong những ưu tiên hàng đầu đối với nông dân trong khu vực. Do đó, nông dân mục tiêu quan tâm đến việc khám phá tính khả thi về tài chính và kỹ thuật của nhiều loại cây trồng khác nhau để trồng cho các mục đích quản lý rủi ro.

<Làm thế nào?> Mặc dù lúc đầu nông dân được hướng dẫn chọn năm loại cây trồng mục tiêu để điều tra trong cuộc khảo sát thị trường, nhưng họ đã được khuyến khích chọn hơn sáu loại cây trồng để xem xét trong quá trình thực hiện khảo sát thị trường sau khi những người thực hiện nhận thấy nhu cầu phải đa dạng hóa cây trồng.



<Kết quả?> Sau khi khảo sát thị trường, nông dân đã có thể tìm ra những loại cây trồng tiềm năng để trồng mà không nhất thiết là những loại quen thuộc với họ. Những người thực hiện đã hỗ trợ nông dân bằng cách cung cấp tập huấn về kỹ thuật sản xuất cụ thể cho các loại cây trồng mới mà nông dân đã chọn làm cây trồng mục tiêu của họ. Nhờ đó,

nông dân đã có thể tham gia vào việc đa dạng hóa cây trồng.

Khung 13 Nông dân mù chữ được chọn làm đại diện cho các cuộc khảo sát thị trường

### **Nông dân mù chữ được chọn làm đại diện cho các cuộc khảo sát thị trường** **(Ethiopia và Nam Phi)**



<Tại sao?> Phần lớn nông dân mục tiêu không biết chữ ở khu vực mục tiêu và những thành viên nhóm được tạo động lực có thể lãnh đạo nhóm không nhất thiết phải biết chữ.

<Làm thế nào?> Nhóm nông dân đã chọn cả nông dân biết chữ và không biết chữ làm đại diện nhóm cho bài tập khảo sát thị trường.

<Kết quả?> Nông dân biết chữ và mù biết chữ đã thể hiện những thế mạnh khác nhau. Ví dụ, nông dân biết chữ đã tự tin hơn khi tương tác với những người họ không quen biết. Họ cũng ghi chú lại mà không gặp khó khăn gì. Mặt khác, nông dân mù chữ thường có trí nhớ tốt và rất tinh ý. Họ bổ sung cho nhau và tạo thành những đội ngũ khảo sát tốt. Hơn nữa, việc chọn nông dân mù chữ làm đại diện nhóm đã trao quyền về mặt tâm lý không chỉ cho những người được chọn mà còn cho cả những thành viên mù chữ khác trong nhóm của họ.

Khung 14 Thực hiện khảo sát thị trường cả ở thị trường chính thức và phi chính thức

### **Thực hiện khảo sát thị trường cả ở thị trường chính thức và phi chính thức** **(Nam Phi và Zimbabwe)**

<Tại sao?> Khu vực mục tiêu có hai thị trường phân biệt: thị trường chính thức như siêu thị và thị trường phi chính thức như chợ cóc địa phương. Những người tham gia thị trường và các yêu cầu thị trường của hai thị trường này rất khác nhau.

<Làm thế nào?> Những người thực hiện đã sắp xếp hai buổi thực hiện bài tập khảo sát thị trường; một cho thị trường chính thức và một cho thị trường phi chính thức. Họ tổ chức khảo sát thị trường trước tiên tại thị trường phi chính thức, nơi mà nông dân đã quen thuộc hơn, sau đó là tại thị trường chính thức.



<Kết quả?> Nông dân có thể hiểu được rằng các thị trường khác nhau có ưu tiên riêng về chủng loại, chất lượng và số lượng cây trồng. Họ, những người không quen thuộc với thị trường chính thức, bắt đầu điều tra khả năng thâm nhập thị trường chính thức như siêu thị bằng cách so sánh cẩn thận các cơ hội ở cả thị trường chính thức và phi chính thức.

### **DANH SÁCH KIỂM TRA** – Điểm cần xác nhận sau hoạt động này

- Thành viên trong nhóm được chia sẻ về các phát hiện và kết quả của bài tập khảo sát thị trường bởi những đại diện nông dân đã tham gia vào bài tập.
- Nông dân mục tiêu hiểu rằng cuộc khảo sát thị trường được tiến hành lần này là một “buổi thực hành” và các cuộc khảo sát thị trường “thực sự” nên được chính họ tiến hành thường xuyên mà không có sự giúp đỡ từ chính phủ.
- Nông dân mục tiêu giữ liên lạc với các bên liên quan đến thị trường mà họ đã đến thăm trong quá trình khảo sát thị trường.
- Tỷ lệ nam – nữ của các đại diện từ nhóm là cân bằng.
- Tỷ lệ nam – nữ của những người tham gia trong cuộc họp phản hồi được tổ chức tại nhóm nông dân là cân

bảng.

## **XỬ LÝ SỰ CỐ** – Giải pháp cho các vấn đề thường xuyên xảy ra

**Q: Chợ địa phương quá nhỏ** – Chợ địa phương ở gần những nông dân mục tiêu rất nhỏ và chỉ bán khoai tây và hành tây. Sau khi tiến hành khảo sát thị trường ở đó, nông dân đã thất vọng vì họ không thể học được bất cứ điều gì mới. Tôi có thể giải quyết tình huống này như thế nào?

**A:** Ngay cả một khu chợ địa phương nhỏ cũng có thể mang đến nhiều thông tin hữu ích cho nông dân. Ví dụ, nếu được phỏng vấn thích hợp, các bên liên quan đến thị trường có thể cung cấp cho nông dân những thông tin như sự thay đổi nhu cầu theo mùa, biến động giá cả hằng năm, nguồn gốc



Ảnh: Kuno Takeshi/JICA

sản phẩm khác nhau tùy theo mùa, hình dạng ưa thích, giống, kích cỡ, v.v... Nông dân cũng có thể tăng cường mối quan hệ của họ với những người tham gia thị trường địa phương bằng cách tiến hành khảo sát thị trường thường xuyên. Vì vậy, việc đến thăm khu chợ địa phương gần nhất với mục đích làm bài tập khảo sát thị trường thường là điểm khởi đầu tuyệt vời. Tuy nhiên, nếu bạn và nông dân cảm thấy rằng sẽ có lợi hơn khi đến thăm các chợ khác nhau, ví dụ như chợ gần các thành phố lớn, bạn có thể làm như vậy. Sau khi tiến hành khảo sát thị trường tại các chợ như vậy, nông dân rất có thể sẽ tiếp tục đến thăm khu chợ nếu họ tin rằng việc này là xứng đáng với thời gian và chi phí đi lại. Một điểm quan trọng khác là “chợ” không nhất thiết phải là một khu chợ cụ thể. Chợ có thể là người bán hàng rong hoặc các cơ quan như trường học, bệnh viện, trại giam địa phương, v.v... Nếu nông dân cảm thấy các khu chợ gần đó không mang đến nhiều thông tin hữu ích, hãy thử liên hệ với những người mua tiềm năng như vậy tại địa phương của họ.

**Q: Khó lấy thông tin về giá** – Thương nhân tại chợ không đưa ra thông tin về giá bán thực tế hoặc giá mua vào. Họ luôn giữ bí mật về lợi nhuận mà họ đang kiếm được. Có cách nào để có thông tin chính xác về giá cả không?

**A:** Việc thương nhân không sẵn lòng tiết lộ thông tin về lợi nhuận của họ là lẽ đương nhiên. Thay vì tập trung câu hỏi của bạn vào số tiền họ kiếm được, bạn có thể khéo léo đặt những câu hỏi chung chung như biến động giá cả hằng năm đối với sản phẩm cụ thể. Bạn cũng có thể hỏi người mua hàng tại chợ xem họ đã trả bao nhiêu cho loại cây trồng bạn đang điều tra.

**Q: Các mức động lực khác nhau trong nhóm nông dân** – Mặc dù các đại diện của nhóm nhận thức rất rõ về nhu cầu và yêu cầu của thị trường sau khi hoàn tất thành công bài tập khảo sát thị trường, nhưng có vẻ như các thành viên khác trong nhóm lại không có động lực. Tại sao?

**A:** Bạn có chắc chắn rằng các đại diện của nhóm đã chia sẻ những thông tin họ thu được trong quá trình khảo sát thị trường với thành viên khác trong nhóm không? Các đại diện phải cung cấp thông tin cho thành viên khác trong nhóm để họ không “giữ độc quyền” thông tin hữu ích. Ví dụ, vui lòng cân nhắc việc thiết lập quy tắc rằng các đại diện nên tổ chức họp nhóm trong một tuần sau khi khảo sát thị trường để chia sẻ những gì họ tìm thấy trong quá trình khảo sát thị trường.

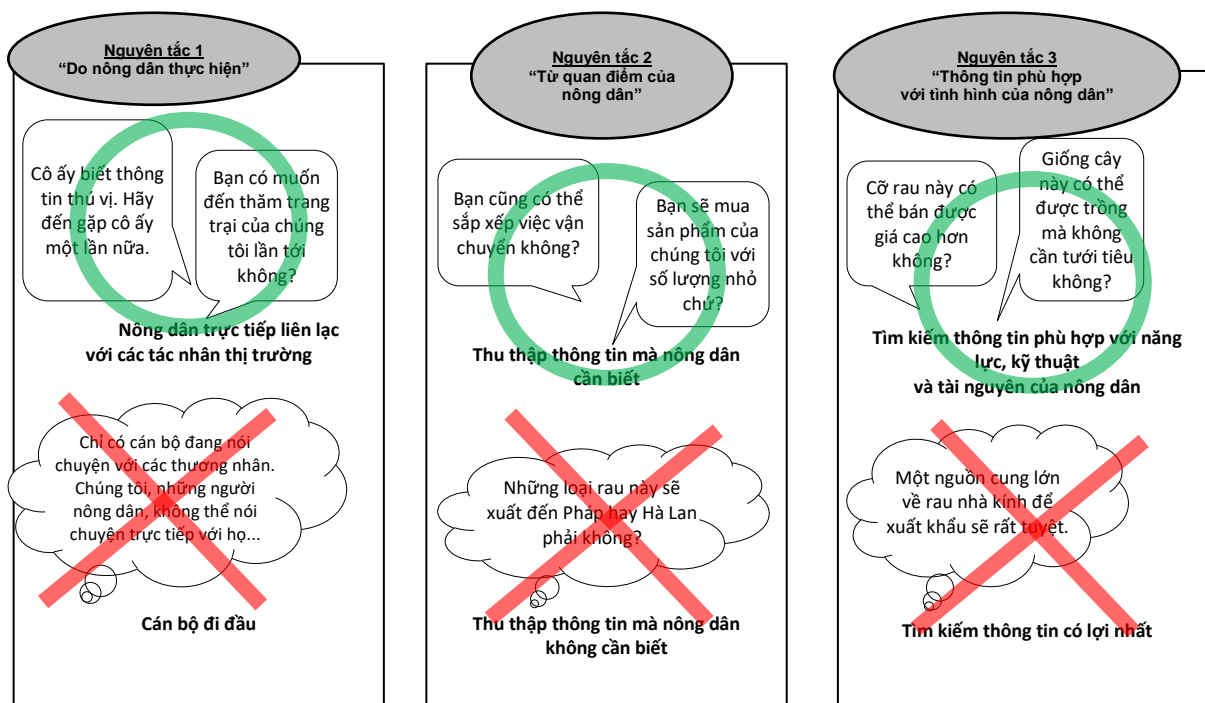


## Mục nhỏ 4: Ba nguyên tắc của khảo sát thị trường SHEP



Cuộc khảo sát thị trường của SHEP thể hiện ba “nguyên tắc” rất quan trọng, chú trọng đến việc hỗ trợ nhu cầu tâm lý của nông dân về tính tự chủ và năng lực. Ba nguyên tắc là: thu thập thông tin (1) phù hợp với tình hình của nông dân, (2) từ quan điểm của nông dân, (3) do nông dân thực hiện để nông dân khám phá ra các khả năng và lựa chọn kinh doanh. Không giống như khái niệm thông thường về khảo sát thị trường, khảo sát thị trường của SHEP không chỉ là để biết giá thị trường. Đúng hơn, đây là việc tìm kiếm tiềm năng và lựa chọn kinh doanh.

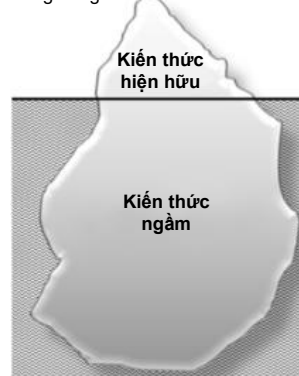
Ba nguyên tắc của SHEP về khảo sát thị trường được thể hiện ở sơ đồ dưới đây, trong đó giải thích so sánh giữa các ví dụ về việc tuân thủ và không tuân thủ trong mỗi nguyên tắc.



Trong ba nguyên tắc, có lẽ nguyên tắc quan trọng nhất là yếu tố khảo sát “do nông dân thực hiện”. Tính tự chủ và quyền sở hữu của nông dân trong khảo sát thị trường là vô cùng quan trọng đối với sự thành công của các hoạt động SHEP.

Khảo sát thị trường của SHEP, cuộc khảo sát cố gắng nắm bắt không chỉ giá thị trường mà còn cả thông tin thị trường đa chiều, trên thực tế được thiết kế để khám phá “kiến thức ngầm” mà thị trường sở hữu. Để tiếp cận, cảm nhận và hiểu được kiến thức ngầm, cần phải chia sẻ kinh nghiệm và đối thoại với những người sở hữu kiến thức ngầm đó. Theo nghĩa này, điều quan trọng là người nông dân phải tự mình đi đến chợ và quan sát/có những cuộc trò chuyện trực tiếp với các tác nhân thị trường như người mua, người trung gian, người mua hàng, v.v... Đây là lý do tại sao điều quan trọng đối với bản thân người nông dân

Tảng băng trôi



là làm khảo sát thị trường.

Khảo sát thị trường của SHEP là khám phá kiến thức ngầm về thị trường, có liên quan và có lợi cho những nông dân mục tiêu. Nói cách khác, khảo sát thị trường của SHEP là sử dụng và chia sẻ kiến thức ngầm của chính người nông dân với kiến thức ngầm về thị trường. Hai loại kiến thức ngầm này sẽ được kết hợp hiệu quả và hình thành nên kiến thức mới trong quá trình khảo sát thị trường.

Dưới đây là một số nhận xét từ những nông dân đã thực hiện thành công khảo sát thị trường bằng cách làm theo ba nguyên tắc.

- Chúng tôi nhận ra rằng mình nên thu hoạch cà rốt sớm hơn bình thường. Cà rốt nhỏ hơn sẽ có vị ngon hơn và bán với giá cao hơn so với cà rốt lớn hơn.
- Chúng tôi nhận thấy rằng mình nên thu hoạch cà rốt vào sáng sớm khi bên ngoài trời còn tối. Cà rốt sẽ tươi lâu hơn khi được thu hoạch theo cách đó. Người mua sẵn sàng mua cà rốt như vậy và trả cho chúng tôi giá tốt hơn.
- Chúng tôi nhận ra rằng việc cung cấp sản phẩm cho thị trường liên tục trong suốt mùa vụ sẽ ít rủi ro hơn là cung cấp với số lượng lớn cùng một lúc.
- Chúng tôi tin rằng hạt giống được chứng nhận và hạt giống lai có thể sản xuất ra các loại rau có chất lượng tốt hơn, điều này đồng nghĩa với việc chúng tôi có thể bán chúng với giá cao hơn.
- Chúng tôi hiểu rằng thời điểm gieo trồng rất quan trọng. Chúng tôi nên gieo hạt giống đúng thời điểm, hoặc nên sử dụng hạt giống nhanh trưởng thành để chúng tôi có thể thu hoạch vào những tháng có nhu cầu cao điểm.
- Chúng tôi phát hiện ra rằng tại chợ đầu mối, giống bắp cải có thời hạn sử dụng dài sẽ được ưa chuộng hơn. Ngược lại, giống bắp cải ngọt và mọng nước, thích hợp làm món salad được ưa chuộng hơn ở chợ bán lẻ ngay cả khi loại này có thời hạn sử dụng ngắn hơn.
- Chúng tôi đã gặp một người trung gian trong quá trình khảo sát thị trường. Chúng tôi đã thu được thông tin về kích cỡ được ưa chuộng của khoai tây. Sau đó, người trung gian bắt đầu đến các trang trại của chúng tôi thường xuyên để mua khoai tây với giá cao.
- Trong quá trình khảo sát thị trường, chúng tôi nhận ra rằng trong số các sản phẩm khác nhau từ chuối, bánh quy chuối được ưa chuộng nhất ở địa phương này. Sau đó, chúng tôi bắt đầu sản xuất các gói bánh quy chuối nhỏ, loại mà thị trường này không có. Gói bánh này đã trở thành mặt hàng bán chạy nhất tại cửa hàng của nhóm chúng tôi và nhiều trẻ em địa phương thích các gói bánh quy này.
- Người bán lẻ đã nói với chúng tôi rằng anh ấy không muốn mua sản phẩm từ các nông dân sản xuất nhỏ vì họ không giúp anh ấy chất sản phẩm cây trồng lên xe khi anh ấy đi mua chúng tại khu đất canh tác của họ. Mặt khác, các nhà sản xuất quy mô vừa đến lớn luôn có sẵn người ở khu đất canh tác để giúp đỡ. Sau khi nghe câu chuyện này, chúng tôi đảm bảo rằng một số thành viên trong nhóm sẽ giúp người bán lẻ trong quá trình chất hàng. Bây giờ người bán lẻ đã mua sản phẩm cây trồng của chúng tôi.



Đối với một số người, thông tin mà nông dân thu được trong quá trình khảo sát thị trường như trình bày ở trên có vẻ không đáng kể. Tuy nhiên, nếu bạn xem xét kỹ bản chất của thông tin, bạn sẽ nhận ra rằng thông tin mà nông dân thu được có thể được nông dân sử dụng (1) ngay lập tức và (2) với các tài nguyên bổ sung tối thiểu. Do đó, những thông tin như vậy có thể dễ dàng dẫn đến các thành công nhỏ cho nông dân. Thành công từng bước nhỏ rất quan trọng trong việc đạt được mục tiêu lớn hơn qua thời gian.

Việc tích lũy những thành công nhỏ của nông dân có thể dẫn đến thành công lớn.

Thành công nhỏ



Thành công nhỏ



Thành công nhỏ



Thành công lớn

## Bảng câu hỏi khảo sát thị trường

Ngày: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Tên Quận: \_\_\_\_\_ Tên Phường: \_\_\_\_\_

Tên Nhóm nông dân: \_\_\_\_\_

Khảo sát thị trường được thực hiện bởi (tên của đại diện nông dân) :

Tên và Thông tin liên hệ của đại lý sản phẩm	Sản phẩm và Giống	Chất lượng sản phẩm và Yêu cầu thị trường	Nhu cầu cao điểm (các tháng)	Số lượng và Tần suất (hàng ngày/hàng tuần, v.v...) cung cấp	Đơn giá mỗi kg	Phương thức thanh toán	Điều khoản thanh toán	Thách thức tiếp thị	Sự sẵn sàng của đại lý khi mua sản phẩm từ nhóm

<Ví dụ>

## Bảng câu hỏi khảo sát thị trường

Ngày: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Tên Quận: \_\_\_\_\_ Tên Phường: \_\_\_\_\_

Tên Nhóm nông dân: \_\_\_\_\_

Khảo sát thị trường được thực hiện bởi (tên của đại diện nông dân) : \_\_\_\_\_

Tên và Thông tin liên hệ của đại lý sản phẩm	Sản phẩm và Giống	Chất lượng sản phẩm và Yêu cầu thị trường	Nhu cầu cao điểm (các tháng)	Số lượng và Tần suất (hàng ngày/hàng tuần, v.v...) cung cấp	Đơn giá mỗi kg	Phương thức thanh toán	Điều khoản thanh toán	Thách thức tiếp thị	Sự sẵn sàng của đại lý khi mua sản phẩm từ nhóm
Ông S. K. Mwai (0722-XXXXXX)	Cà chua (bất kỳ loại nào)	- Kích cỡ trung bình - Chín một nửa	Tháng 3, tháng 4 và tháng 5	1.000 kg/tuần	1 đô la	Tiền mặt	Thanh toán khi nhận hàng	Cơ sở bảo quản không đủ	Sẵn sàng
Bà J. O. Ouma (0736-XXXXXX)	Cà chua (cal j)	- Kích cỡ lớn - Chín một nửa	Tháng 2 và tháng 3	2.500 kg/tuần	1,20 đô la	Kiểm tra	Hai tuần sau khi giao hàng	Cơ sở bảo quản không đủ	Sẵn sàng
Bà O. J. Aduu (0720-XXXXXX)	Cà chua (cal j)	- Kích cỡ trung bình - Chín một nửa	Tháng 12 và 1	2.500 kg/tuần	1,15 đô la	Tiền mặt	Một tuần sau khi giao hàng	Không có	Không sẵn sàng

### 3. Bước 3 – Nông dân đưa ra quyết định

Sau khi nhận ra các cơ hội kinh doanh ở Bước 2, nông dân chuyển sang bước tiếp theo, Bước 3, là giai đoạn họ đưa ra các quyết định quan trọng đối với hoạt động kinh doanh nông nghiệp của họ. Các quyết định bao gồm kế hoạch của họ về những loại cây trồng gì sẽ trồng vào thời gian nào, số lượng và chất lượng ra sao, v.v... Các quyết định dựa trên sự đồng thuận của nhóm, đồng thời những hành động tập thể khác nhau để tạo điều kiện cho sản xuất và tiếp thị hiệu quả sẽ được các thành viên nhóm nông dân thảo luận và thống nhất. Vai trò của những người thực hiện SHEP không phải là đưa ra quyết định cho nông dân, mà là giúp nông dân đưa ra quyết định đúng đắn bằng cách mang đến các hướng dẫn thích hợp và kiến thức chuyên môn về nông nghiệp.

#### 3.1. Lựa chọn cây trồng mục tiêu

Bốn bước	Hoạt động
1. Chia sẻ mục tiêu với nông dân.	- Hội thảo định hướng
2. Nhận thức của nông dân được nâng cao.	- Khảo sát ban đầu có sự tham gia - (tùy chọn) Diễn đàn các bên liên quan - Khảo sát thị trường
3. Nông dân đưa ra quyết định.	- <b>Lựa chọn cây trồng mục tiêu</b> - Làm lịch nông vụ
4. Nông dân có được kỹ năng.	- Tập huấn tại chỗ
Hoạt động tiếp nối và giám sát sau tập huấn (bao gồm Khảo sát cuối kỳ có sự tham gia)	

Chúng ta ở bước này.

#### TẠI SAO? – Mục tiêu

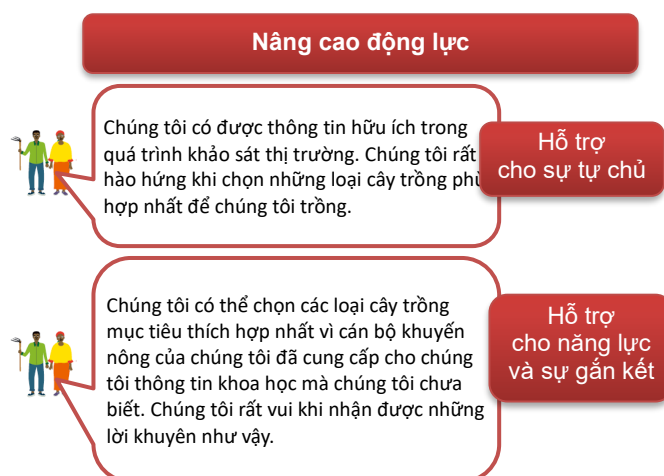
Việc lựa chọn cây trồng mục tiêu được tiến hành để các nhóm nông dân có thể xác định chung các loại cây trồng cụ thể mà thị trường có nhu cầu. Nông dân đồng ý sản xuất và tiếp thị các loại cây trồng được xác định theo nhóm.

#### NỘI DUNG GÌ? – Nét chính

Các nhóm nông dân lựa chọn sản phẩm cây trồng mục tiêu dựa trên phát hiện của họ trong quá trình khảo sát thị trường. Các nhóm thảo luận về cây trồng ưa thích của họ và đạt được sự đồng thuận về loại cây mà họ sẽ trồng theo nhóm. Cán bộ khuyến nông, với tư cách là chuyên gia về sản xuất cây trồng, đưa ra lời khuyên cho nhóm trong quá trình lựa chọn cây trồng.

#### NHƯ THẾ NÀO? – Mẹo triển khai chính

- Các nhóm nông dân thảo luận về cơ hội cạnh tranh trong tương lai của họ và **đưa ra quyết định về loại cây trồng mục tiêu dựa trên các hoạt động SHEP trước đây, đặc biệt là việc khảo sát thị trường.**
- Cán bộ khuyến nông **đưa ra những lời khuyên và đề xuất hữu ích, đặc biệt là về vùng phù hợp sinh thái nông nghiệp của các loại cây trồng cụ thể**, để nông dân có thể đưa ra quyết định chính xác trong việc lựa chọn cây trồng mục tiêu.



## **BƯỚC** – Quy trình thực hiện (Thời gian cần thiết: 2-3 tiếng)

1. Tổ chức một cuộc họp và nếu hoàn cảnh cho phép, thì mời các thành viên cũng như vợ/chồng của họ nếu họ có đóng góp lớn trong sản xuất nông nghiệp. Meo! *Việc mời vợ/chồng của các thành viên sẽ tạo điều kiện thuận lợi để đưa ra quyết định hiệu quả vì vợ/chồng cũng có đóng góp lớn trong sản xuất rau.*
2. Yêu cầu nhóm nông dân thảo luận về những phát hiện của cuộc khảo sát thị trường và điền thông tin về một số loại cây trồng có triển vọng vào Bảng lựa chọn cây trồng mục tiêu. Meo! *Để điền vào Bảng này, nông dân có thể cần tham khảo kết quả khảo sát thị trường và khảo sát ban đầu. Cung cấp những tài liệu đó trong quá trình lựa chọn cây trồng mục tiêu.*
3. Nhóm nông dân thảo luận về những thuận lợi và khó khăn của việc chọn các loại cây trồng được liệt kê làm cây trồng mục tiêu. Cây trồng mục tiêu được lựa chọn phải dễ trồng, phù hợp với điều kiện trồng trọt của địa phương, giá cả phải chăng và có yêu cầu kỹ thuật phù hợp. Meo! *Cán bộ khuyến nông nên đưa ra lời khuyên về sự phù hợp trong việc sản xuất và các vấn đề kỹ thuật để nông dân không chọn cây trồng chỉ dựa vào lợi nhuận.*
4. Mỗi thành viên trong nhóm bỏ phiếu cho cây trồng ưa thích của mình (bỏ phiếu kín) – viết tên cây trồng ưa thích thứ 1 và thứ 2 của họ vào phiếu bầu. Đa số, tốt nhất là hơn 70%, các thành viên trong nhóm nên tham gia vào quá trình này để đạt được sự đồng thuận giữa các thành viên trong nhóm. Sau đó, đối với cây trồng thứ 2, hãy lặp lại quá trình trên. Xếp hạng các loại cây trồng phù hợp với số phiếu bầu và chọn hai hoặc ba cây trồng mục tiêu. Meo! *Cán bộ khuyến nông phải đảm bảo rằng các thành viên có quyền lực của nhóm, chẳng hạn như trưởng nhóm, các thành viên lớn tuổi hoặc có trình độ học vấn tốt, không ảnh hưởng đến quyết định của nhóm.*

Tại sao chúng ta không chỉ chọn hai cây trồng này vì chúng mang lại nhiều lợi nhuận nhất?



Chờ đã! Bạn có biết cây trồng này không phát triển tốt trong thời tiết nóng không? Tôi cũng đã thấy nhiều nông dân trong khu vực này bị sâu bệnh phá hoại cây trồng đó. Thật quá rủi ro nếu chọn hai cây trồng này.

## **BIỂU MẪU** – Bảng lựa chọn cây trồng mục tiêu

Đây là Bảng lựa chọn cây trồng mục tiêu. Số lượng cây trồng/giống sẽ được phân tích tùy thuộc vào kết quả khảo sát thị trường. Tuy nhiên, hãy chú ý đến những hạn chế về thời gian. Có thể cần rất nhiều thời gian để phân tích tất cả các loại cây trồng mà nông dân đã điều tra trong quá trình khảo sát thị trường. Trong trường hợp đó, hãy chọn những cây trồng có triển vọng nhất để phân tích chi tiết.

Cây trồng/G giống	Có được người dân địa phương tiêu thụ hay không	Kinh nghiệm trong việc trồng cây	Thời gian trồng/t hời gian trưởng thành	Thách thức sản xuất chính	Năng suất trung bình có thể bán được trên mỗi ha (kg)	Đơn giá trung bình (USD/kg)	Tổng thu nhập trên mỗi ha (USD)	Chi phí sản xuất trên mỗi ha (USD)	Thu nhập ròng ước tính trên mỗi ha (USD)	(Các) chợ chính	Yêu cầu thị trường (Chất lượng/Số lượng)	Chú thích	Xếp hạng

## **ĐỔI MỚI** – Tùy chỉnh ở các quốc gia/khu vực khác nhau

Dưới đây là một số ví dụ về các tùy chỉnh đổi mới được thực hiện ở các quốc gia và khu vực khác nhau trong việc lựa chọn cây trồng mục tiêu.

Khung 15 Chọn cây trồng mục tiêu cho hai mùa khác nhau

### **Chọn cây trồng mục tiêu cho hai mùa khác nhau (Rwanda)**

<Tại sao?> Rwanda có hai mùa chính để sản xuất rau và các loại cây được trồng ở mỗi mùa rất khác nhau.

<Làm thế nào?> Người thực hiện đã yêu cầu các nhóm nông dân chọn cây trồng mục tiêu cho mỗi mùa.

<Kết quả?> Nông dân có thể chọn những loại cây trồng phù hợp nhất để trồng cho mỗi mùa. Bây giờ họ có thể lên kế hoạch tốt hơn trước đây.



Khung 16 Lập ngân sách cây trồng

### **Lập ngân sách cây trồng (Palestine)**

<Tại sao?> Để chọn cây trồng mục tiêu phù hợp, nông dân muốn xem xét chi tiết khả năng sinh lợi của một số cây trồng chính.

<Làm thế nào?> Các nhóm nông dân, được hỗ trợ bởi cán bộ khuyến nông, đã thực hiện tính toán thu nhập và chi phí của một số cây trồng chính dựa trên kỹ năng đọc hiểu và tính toán của nông dân và tiến hành “lập ngân sách cây trồng”, phân tích khả năng sinh lợi của từng loại cây trồng cụ thể.

<Kết quả?> Nông dân trở nên tự tin hơn trong việc lựa chọn cây trồng mục tiêu phù hợp. Bài tập tính toán cũng nâng cao kỹ năng quản lý kinh doanh của nông dân.





## **DANH SÁCH KIỂM TRA** – Điểm cần xác nhận sau hoạt động này

- Nông dân mục tiêu hiểu được phương pháp lựa chọn cây trồng mục tiêu.
- Nông dân mục tiêu hiểu rằng không chỉ khả năng sinh lợi mà cả điều kiện sinh thái nông nghiệp, cũng như kỹ năng kỹ thuật và năng lực tài chính của họ, cũng cần phải được cân nhắc khi lựa chọn cây trồng để trồng.
- Các nhóm mục tiêu đồng ý tự thực hiện việc lựa chọn cây trồng mục tiêu một cách thường xuyên trong tương lai.
- Tỷ lệ nam – nữ của những người tham gia là cân bằng.
- Chất lượng tham gia của các thành viên nam và nữ vào việc đưa ra quyết định được đảm bảo.
- (tùy chọn) Vợ/chồng của các thành viên tham gia vào việc đưa ra quyết định.

## **XỬ LÝ SỰ CỐ** – Giải pháp cho các vấn đề thường xuyên xảy ra

**Q: Phiếu bầu bằng nhau** – Tôi nên làm gì nếu một số cây trồng nhận được số phiếu bầu bằng nhau để làm cây trồng mục tiêu?

A: Yêu cầu nông dân bỏ phiếu lại. Lần này, họ sẽ chỉ bỏ phiếu cho những cây trồng có cùng số phiếu bầu.

**Q: Lo ngại về nguồn cung dư thừa** – Tôi sợ rằng việc lựa chọn hai hoặc ba cây trồng mục tiêu sẽ dẫn đến nguồn cung dư thừa của những loại cây trồng đó tại thị trường địa phương, khiến giá cuối cùng sẽ giảm xuống.

A: Trong quá trình khảo sát thị trường, nông dân thu thập thông tin, cùng với những thông tin khác, về số lượng cây trồng mà thị trường mục tiêu có thể tiêu thụ. Do đó, nông dân phải có khả năng đánh giá được bao nhiêu là quá nhiều đối với thị trường nào vào thời điểm nào. Lựa chọn một vài cây trồng mục tiêu không nhất thiết sẽ làm bão hòa thị trường địa phương, miễn là nông dân biết được họ nên cung cấp cho thị trường khi nào và số lượng bao nhiêu.

**Q: Cây trồng chưa được chọn** – Tôi đã được nông dân hỏi rằng liệu họ có được phép trồng các loại cây trồng không được nhóm lựa chọn không. Tôi nên trả lời thế nào?

A: Lựa chọn cây trồng mục tiêu có nghĩa là nông dân có thể được cán bộ khuyến nông đào tạo về sản xuất thâm canh đối với những cây trồng đó. Các nhóm nông dân cũng có thể lên kế hoạch tiếp thị tập thể cho những cây trồng đã chọn. Mặt khác, nông dân có thể tự do trồng bất kỳ loại cây trồng nào khác mà họ muốn. Chỉ là họ có thể không được đào tạo cụ thể về cây trồng và không có cơ hội để lập kế hoạch nhóm cho cây trồng đó.

## Bảng lựa chọn cây trồng mục tiêu

Ngày: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Tên Quận: \_\_\_\_\_ Tên Phường: \_\_\_\_\_

Tên Nhóm nông dân: \_\_\_\_\_

Cây trồng/ Giống	Có được người dân địa phương tiêu thụ hay không	Kinh nghiệm trong việc trồng cây	Thời gian trồng/trời thành	Thách thức sản xuất chính	Năng suất trung bình có thể bán được trên mỗi ha (kg)	Đơn giá trung bình (USD/kg)	Tổng thu nhập trên mỗi ha (USD)	Chi phí sản xuất trên mỗi ha (USD)	Thu nhập ròng ước tính trên mỗi ha (USD)	(Các) chợ chính	Yêu cầu thị trường (Chất lượng/Số lượng)	Chú thích	Xếp hạng

<Ví dụ>

## Lựa chọn cây trồng mục tiêu

Ngày: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Tên Quận: \_\_\_\_\_ Tên Phường: \_\_\_\_\_

Tên Nhóm nông dân: \_\_\_\_\_

Cây trồng/ Giống	Có được người dân địa phương tiêu thụ hay không	Kinh nghiệm trong việc trồng cây	Tháng trồng/thời gian trưởng thành	Thách thức sản xuất chính	Năng suất trung bình có thể bán được trên mỗi ha (kg)	Đơn giá trung bình (USD/kg)	Tổng thu nhập trên mỗi ha (USD)	Chi phí sản xuất trên mỗi ha (USD)	Thu nhập ròng ước tính trên mỗi ha (USD)	(Các) chợ chính	Yêu cầu thị trường (Chất lượng/Số lượng)	Chú thích	Xếp hạng
Cà rốt /Nantes	Có	Có	Tháng 3 và tháng 7/3 tháng	Ruồi hại rễ cà rốt (Sâu bọ ảnh hưởng đến rễ)	10.000	0,20	2.000	825	1.175	Chợ X Chợ Y	Chợ X: 300kg vào thứ Năm Chợ Y: 200kg vào thứ Hai	Loại nhỏ có thể được bán trong làng, kháng bệnh	3
Rau bina /Cornet	Có	Có	Tháng 3/3 tháng	Chi phí hạt giống cao	22.500	0,15	3.375	1.000	2.375	Chợ Y Người bán lẻ Z	Chợ Y: 500kg vào thứ Hai Người bán lẻ Z: 100kg vào thứ Tư	Người bán lẻ Z đến nông trại	1
Hành lá/ White Lisbon	Có	Có	Tháng 2 và tháng 6/1 tháng	Không có	5.000	0,10	500	75	425	Chợ X Chợ Y	Chợ X: 600kg vào thứ Năm Chợ Y: 400kg vào thứ Hai	Dễ trồng	
Cải xoăn/ Thousand Head	Có	Có	Tháng 3/3 tháng	Bệnh thối đen (Đốm lá)	20.000	0,15	3.000	1.000	2.000	Chợ X Chợ Y	Chợ X: 600kg vào thứ Năm Chợ Y: 200kg vào thứ Hai	Có thể được bán trong làng	2

## 3.2. Làm lịch cây trồng

Bốn bước	Hoạt động
1. Chia sẻ mục tiêu với nông dân.	- Hội thảo định hướng
2. Nhận thức của nông dân được nâng cao.	- Khảo sát ban đầu có sự tham gia - (tùy chọn) Diễn đàn các bên liên quan - Khảo sát thị trường
3. Nông dân đưa ra quyết định.	- Lựa chọn cây trồng mục tiêu <b>- Làm lịch nông vụ</b>
4. Nông dân có được kỹ năng.	- Tập huấn tại chỗ
Hoạt động tiếp nối và giám sát sau tập huấn (bao gồm Khảo sát cuối kỳ có sự tham gia)	

Chúng ta ở bước này.

### TẠI SAO? – Mục tiêu

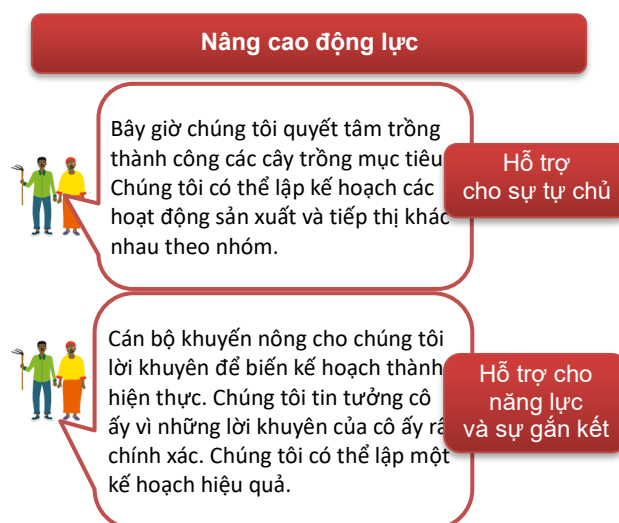
Làm lịch nông vụ cho phép nhóm nông dân lập kế hoạch hành động trong tương lai theo nhóm cả về sản xuất và tiếp thị các loại cây trồng mục tiêu được chọn trong hoạt động trước đó.

### NỘI DUNG GÌ? – Nét chính

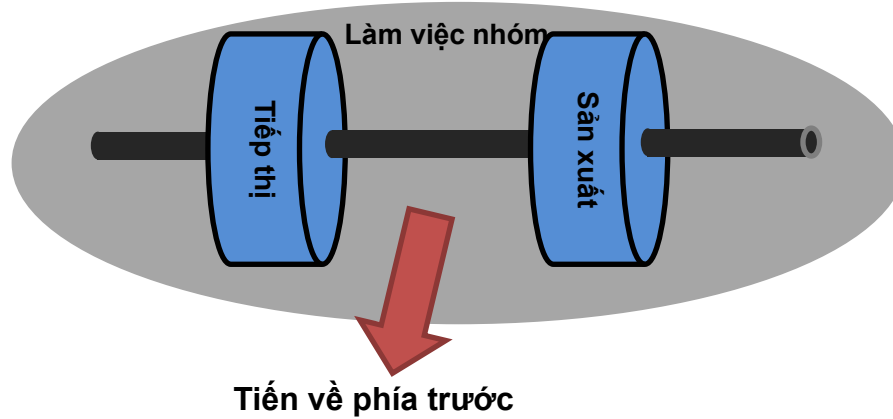
Các nhóm nông dân lập kế hoạch sản xuất hằng năm cũng như các hoạt động tiếp thị theo nhóm, tập trung vào các cây trồng mục tiêu họ đã chọn trước đó. Kế hoạch bao gồm các hành động tập thể cần thực hiện để sản xuất và tiếp thị cây trồng cũng như các hoạt động nhóm khác tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh nông nghiệp của các nhóm.

### NHƯ THẾ NÀO? – Mẹo triển khai chính

- Các nhóm nông dân thảo luận và quyết định cách tốt nhất để thực hiện hoạt động kinh doanh nông nghiệp bền vững thông qua việc đưa ra kế hoạch sản xuất và tiếp thị cụ thể hằng năm cho các cây trồng mục tiêu. Kế hoạch cũng bao gồm các hoạt động khác cần thực hiện theo nhóm sẽ tạo điều kiện tạo thêm thu nhập từ trồng trọt (Hình ).
- Cán bộ khuyến nông đảm bảo rằng kế hoạch là thực tế và có thể đạt được nếu xét đến năng lực hiện tại của nhóm nông dân.



## Lịch nông vụ làm trực cho làm việc nhóm



Hình 7 Các mục cần giải quyết trong Lịch nông vụ

### **BƯỚC** – Quy trình thực hiện (Thời gian cần thiết: 2-3 tiếng)

1. Theo biểu mẫu Lịch nông vụ, trước tiên các nhóm nông dân sẽ quyết định những thay đổi mà họ muốn thực hiện đối với cây trồng mục tiêu. Những thay đổi, cả trong sản xuất và tiếp thị, bao gồm thay đổi và/hoặc cải thiện về cây trồng/giống, chất lượng, số lượng, thời điểm thu hoạch, người mua và các yếu tố khác như đóng gói.
2. Sau khi quyết định những thay đổi mà họ muốn đạt được, các nhóm nông dân sẽ lập kế hoạch hằng năm, xác định rõ các hành động hàng tháng cần thực hiện về (1) sản xuất, (2) tiếp thị và quản lý kinh doanh, và (3) các hoạt động nhóm khác tập trung vào cây trồng mục tiêu. Meo! Cán bộ khuyến nông giúp các nhóm nông dân nhớ rõ những gì họ đã học được trong các hoạt động SHEP trước đó như thông tin thị trường, kỹ năng ghi chép, v.v... để họ có thể sử dụng những kiến thức đó trong việc lập kế hoạch hành động cụ thể.

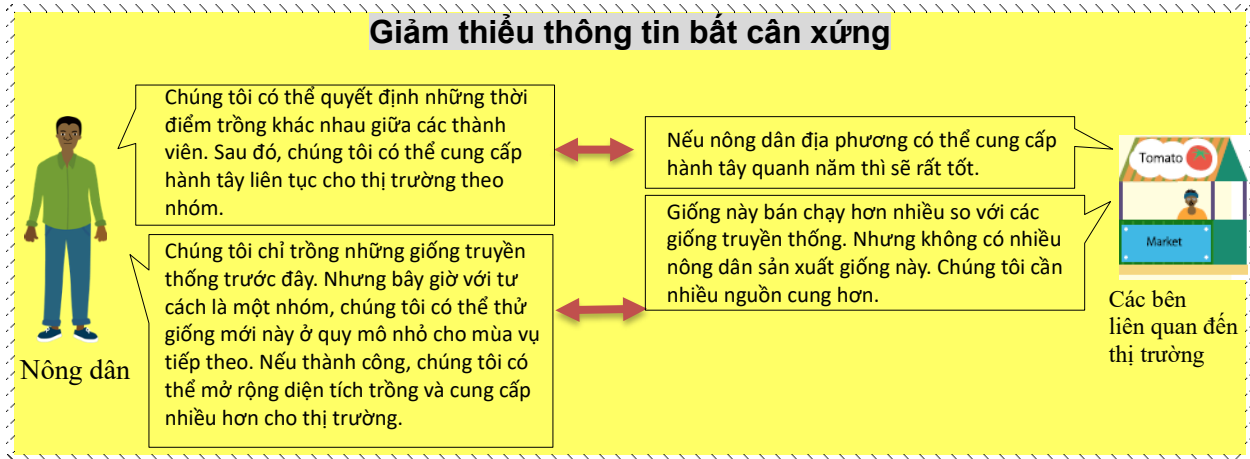
Nếu chúng ta muốn thay đổi giống cà chua, chúng ta nên bắt đầu mua theo nhóm vì có thể giảm chi phí cho hạt giống và phân bón.

Đúng thế. Chúng ta nên bắt đầu tiết kiệm tiền như một nhóm để mua các vật tư nông nghiệp cùng nhau.



Chúng ta cũng có thể sắp xếp việc vận chuyển như một nhóm vào thời điểm thu hoạch.

## Giảm thiểu thông tin bất cân xứng



### BIỂU MẪU – Lịch nông vụ

Đây là biểu mẫu của Lịch nông vụ. Trước hết, các nhóm quyết định những điều họ muốn thay đổi hoặc cải thiện và đánh dấu vào các ô vuông tương ứng ở đầu Lịch. Sau đó, họ viết các hành động cụ thể hàng tháng để sản xuất và tiếp thị các cây trồng mục tiêu. Họ cũng xác định bất kỳ hoạt động nhóm có liên quan nào khác sẽ góp phần vào việc sản xuất và tiếp thị cây trồng. Nếu nhóm đang làm việc với ba cây trồng mục tiêu, hãy tạo các hàng mới để ghi được nhiều loại cây trồng mục tiêu hơn.

Chúng tôi đang cải thiện và/hoặc thay đổi  Cây trồng/Giống,  Chất lượng,  Số lượng,  Thời điểm thu hoạch,  Người mua,  Khác (ghi rõ: \_\_\_\_\_).

		Tháng											
Sản xuất	Cây trồng thứ 1 ( )												
	Cây trồng thứ 2 ( )												
	Cây trồng thứ 3 ( )												
Tiếp thị và Quản lý kinh doanh													
Hoạt động nhóm/Khác													

### DANH SÁCH KIỂM TRA – Điểm cần xác nhận sau hoạt động này

- Nông dân mục tiêu hiểu được phương pháp làm lịch nông vụ.
- Mỗi thành viên trong nhóm đều hiểu được mình sẽ thực hiện những hành động và vai trò cụ thể nào phù hợp với lịch nông vụ của nhóm.
- Các nhóm đối tượng nhất trí sẽ tự làm lịch nông vụ một cách thường xuyên trong tương lai.
- Tỷ lệ nam – nữ của những người tham gia là cân bằng.
- Chất lượng tham gia của các thành viên nam và nữ vào việc đưa ra quyết định được đảm bảo.
- (tùy chọn) Vợ/chồng của các thành viên tham gia vào việc đưa ra quyết định.

### ĐỔI MỚI – Tùy chỉnh ở các quốc gia/khu vực khác nhau

Dưới đây là một số ví dụ về tùy chỉnh đổi mới trong việc làm Lịch nông vụ.

## **Xây dựng bảng nhu cầu cao điểm**

### **(Tanzania)**

<Tại sao?> Để biết được thời điểm cây trồng cần sản xuất có giá cao hơn trên thị trường, nông dân đã khảo sát tình hình biến động giá cả hằng năm của các loại cây trồng chính.

<Làm thế nào?> Các nhóm nông dân, với sự hỗ trợ của cán bộ khuyến nông, đã xây dựng lịch đơn giản cho biết tháng nào cây trồng sẽ có giá cao hơn những tháng khác. Họ đánh dấu các mùa có nhu cầu cao điểm/giá cao trên lịch.

<Kết quả?> Với việc trưng bày lịch này tại văn phòng thôn, nhiều nông dân đã có thể xác định các cây trồng tiềm năng để tiếp thị trong suốt một năm, bao gồm các loại cây trồng sẽ được sản xuất và thời điểm thu hoạch.

JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JULAI	AUG	SEPT	OCTO	NOV	DEC
	karoti	karoti									
	brokori	brokoi				brokori	brokori	brokori	brokori	brokori	brokori
	cowflower	cowflower				cowflower	cowflower	cowflower	cowflower	cowflower	cowflower
	Lettuce	Lettuce	Lettuce			Lettuce	Lettuce	Lettuce	Lettuce	Lettuce	Lettuce
	zukini	zukini		zukini	zukini	zukini	zukini	zukini	zukini	zukini	zukini
Viazi	Viazi	Viazi	Viazi	Viazi							Viazi
	Tomato	Tomato	Tomato	Tomato	Tomato						
Snowpeas	Snowpeas	Snowpeas	Snowpeas	Snowpeas	Snowpeas						Snowpeas
Beatroot	Beatroot	Beatroot	Beatroot	Beatroot							
			Green peppers	Green peppers	Green peppers						
		French beans	French beans				French beans	French beans			
Color peppers	Color peppers	Color peppers	Color peppers	Color peppers	Color peppers	Color peppers	Color peppers	Color peppers	Color peppers	Color peppers	Color peppers
Basil & Mint	Basil & Mint	Basil & Mint	Basil & Mint	Basil & Mint	Basil & Mint	Basil & Mint	Basil & Mint	Basil & Mint	Basil & Mint	Basil & Mint	Basil & Mint

Bảng nhu cầu cao điểm được xây dựng ở Quận Lushoto, Tanzania

## **Xây dựng lịch nông vụ cho đất canh tác của cả nhóm và cá nhân**

### **(El Salvador và Nepal)**

<Tại sao?> Các nhóm nông dân ở El Salvador và Nepal có cả trang trại nhóm và đất canh tác cá nhân của nông dân để trồng rau. Nông dân muốn xây dựng kế hoạch cho cả hai loại đất canh tác.

<Làm thế nào?> Nông dân đã tạo ra hai loại Lịch nông vụ: một cho đất canh tác của nhóm, một cho đất nông nghiệp của từng cá nhân.

<Kết quả?> Nông dân có thể lập kế hoạch và thực hiện các hoạt động canh tác hiệu quả bằng cách sử dụng hai loại Lịch nông vụ.



### **XỬ LÝ SỰ CỐ** – Giải pháp cho các vấn đề thường xuyên xảy ra

Q: **Cần trồng cùng một lúc?** – Làm Lịch nông vụ có nghĩa là tất cả thành viên trong nhóm cần phải trồng các loại cây trồng giống nhau vào cùng một thời điểm phải không?

A: Không cần thiết phải như vậy. Ví dụ, nhóm có thể thống nhất sắp xếp xen kẽ thời điểm gieo trồng giữa các thành viên để họ có thể thu hoạch một lượng sản phẩm không đổi trong khoảng thời gian dài. Các thành viên

trong nhóm nên lập kế hoạch như vậy trong quá trình làm Lịch nông vụ để họ có thể cung ứng tốt nhất cho thị trường mục tiêu.

**Q: Đã qua thời gian gieo trồng** – Khi nông dân làm Lịch nông vụ, thời gian gieo trồng đối với một số loại cây trồng mục tiêu đã trôi qua. Tôi nên yêu cầu nông dân làm gì?

A: Lý tưởng nhất là làm Lịch nông vụ hoàn chỉnh trước khi mùa gieo trồng bắt đầu. Tuy nhiên, điều đó có thể không thực hiện được do các lý do hành chính hoặc kỹ thuật khác nhau. Hãy khuyến khích nông dân sản xuất cây trồng ở mùa vụ tiếp theo nếu không phải mùa vụ sắp đến này. Đảm bảo bạn đã tập huấn kỹ thuật sản xuất đối với tất cả các loại cây trồng mà họ đã chọn vào đúng thời điểm.



## Lịch nông vụ

Ngày: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Tên Quận: \_\_\_\_\_ Tên Phường: \_\_\_\_\_

Tên Nhóm nông dân: \_\_\_\_\_

**Chúng tôi đang cải thiện và/hoặc thay đổi  Cây trồng/Giống,  Chất lượng,  Số lượng,  Thời điểm thu hoạch,  Người mua,  Khác (ghi rõ: \_\_\_\_\_).**

		Tháng											
<b>Sản xuất</b>	<b>Cây trồng thứ 1</b> (       )												
	<b>Cây trồng thứ 2</b> (       )												
	<b>Cây trồng thứ 3</b> (       )												
<b>Tiếp thị và Quản lý kinh doanh</b>													
<b>Hoạt động nhóm/Khác</b>													

<Ví dụ>

## Lịch nông vụ

Ngày: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Tên Quận: \_\_\_\_\_ Tên Phường: \_\_\_\_\_

Tên Nhóm nông dân: \_\_\_\_\_

**Chúng tôi đang cải thiện và/hoặc thay đổi**  Cây trồng/Giống,  Chất lượng,  Số lượng,  Thời điểm thu hoạch,  Người mua,  Khác (ghi rõ: Bao bì, Thương lượng giá cả cao hơn).

Tháng		Th7	Th8	Th9	Th10	Th11	Th12	Th1	Th2	Th3	Th4	Th5	Th6
Sản xuất	Cây trồng thứ 1 (Cà chua)		↔ Làm đất		↔ Bón thúc lần thứ 1	↔ Bón thúc lần thứ 2							
	Cây trồng thứ 2 (Bắp cải)		↔ Vườn ươm	↔ Cấy	↔ Kiểm soát sâu bệnh	↔ Kiểm soát cỏ dại	↔ Thu hoạch/Làm sạch/Phân loại/đóng gói						
	Cây trồng thứ 3 (Khoai lang)												
Tiếp thị và Quản lý kinh doanh		Khảo sát thị trường tại chợ X và chợ Y	Bắt đầu lưu trữ hồ sơ cho mùa này	↔ Liên hệ thường xuyên với người mua tiềm năng			Sắp xếp vận chuyển Bán theo nhóm	Phân tích lợi nhuận					
Hoạt động nhóm/Khác		Chuyển ruộng ngô thành vườn rau	Mua hạt giống và phân bón theo nhóm	Vệ sinh các kênh tưới tiêu			Thu phí thành viên nhóm						

## 4. Bước 4 – Nông dân tiếp thu kỹ năng

Bước 4 là bước cuối cùng của Phương pháp tiếp cận SHEP, giai đoạn mà nông dân được phổ biến kiến thức và kỹ năng cần thiết để sản xuất các cây trồng mà thị trường có nhu cầu. Vào thời điểm này, tinh thần sẵn sàng học hỏi kiến thức mới của nông dân sẽ rất cao vì họ đã bị thuyết phục về cơ hội thị trường của các cây trồng mục tiêu mà họ đã chọn. Nội dung của việc đào tạo kỹ thuật phải đáp ứng cụ thể cho nhu cầu của nông dân để họ có thể ứng dụng và áp dụng ngay kỹ thuật vào phương thức canh tác của họ. Nói cách khác, thực hiện việc đào tạo theo hướng nhu cầu, ngược với theo hướng cung cấp, là chìa khóa để thành công.

### 4.1. Đào tạo tại chỗ

Bốn bước	Hoạt động
1. Chia sẻ mục tiêu với nông dân.	- Hội thảo định hướng
2. Nhận thức của nông dân được nâng cao.	- Khảo sát ban đầu có sự tham gia - (tùy chọn) Diễn đàn các bên liên quan - Khảo sát thị trường
3. Nông dân đưa ra quyết định.	- Lựa chọn cây trồng mục tiêu - Làm lịch nông vụ
4. Nông dân có được kỹ năng.	- <b>Tập huấn tại chỗ</b>
Hoạt động tiếp nối và giám sát sau tập huấn (bao gồm Khảo sát cuối kỳ có sự tham gia)	

Chúng ta ở bước này.

#### TẠI SAO? – Mục tiêu

Tập huấn tại chỗ được thiết kế để phổ biến các kỹ năng và kiến thức cần thiết cho việc sản xuất thực tế đối với các cây trồng mục tiêu mà nông dân đã chọn. **Đó là đào tạo theo hướng nhu cầu.**

#### NỘI DUNG GÌ? – Nét chính

Cán bộ khuyến nông tổ chức các buổi tập huấn nơi nông dân mục tiêu học hỏi các kỹ năng, kỹ thuật và kiến thức cần thiết để sản xuất cây trồng mục tiêu. Việc tập huấn phải thiết thực và được tiến hành tại các cánh đồng của nông dân hoặc vùng lân cận của họ với nhiều minh họa và bài tập phong phú.

#### NHƯ THẾ NÀO? – Mẹo triển khai chính

- Việc tập huấn cần giải quyết các nhu cầu của nông dân. Dành nhiều thời gian hơn khi nông dân cần được đào tạo nhiều hơn và dành ít thời gian hơn nếu nông dân đã quen thuộc với các chủ đề này.
- Việc tập huấn nên được thực hiện bằng cách sử dụng các tài liệu dễ hiểu như bảng lật, áp phích, tờ rơi, v.v...
- Nếu khóa tập huấn thực sự được tiến hành bằng phương pháp tiếp cận theo hướng nhu cầu, tỷ lệ ứng dụng các kỹ thuật mới của nông dân sẽ cao hơn đáng kể so với các khóa tập huấn theo hướng cung cấp (Hình 8).
- Lịch nông vụ làm trực cho làm việc nhóm

#### Nâng cao động lực



Chúng tôi cảm thấy mình có thể lấp đầy khoảng trống về kiến thức và kỹ năng bằng cách tham gia khóa tập huấn kỹ thuật.

Hỗ trợ cho năng lực



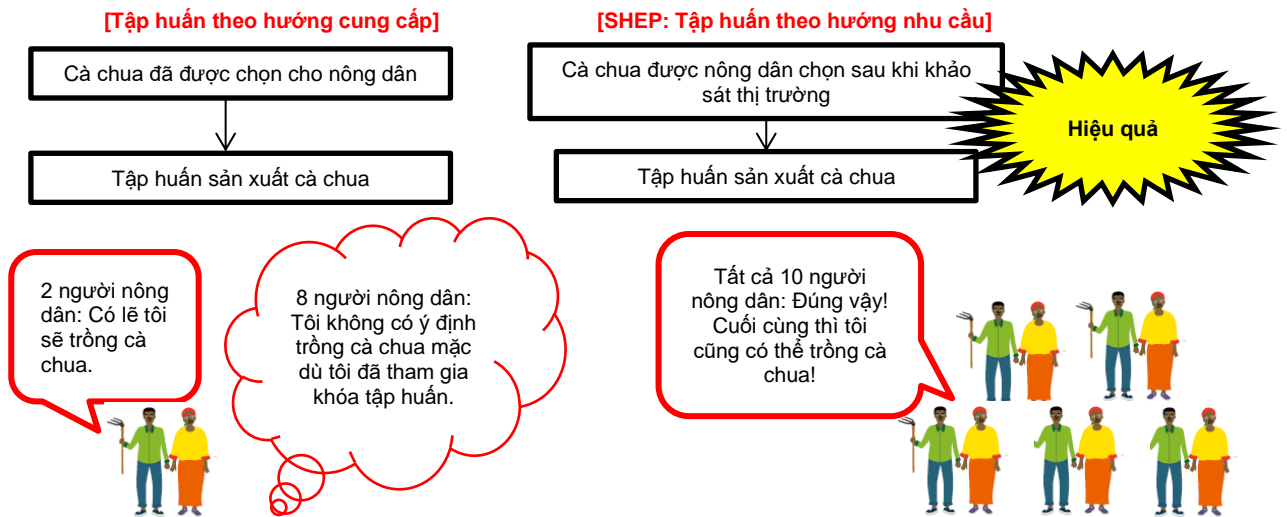
Tôi không biết chữ nhưng tôi không gặp khó khăn khi hiểu tài liệu tập huấn vì tài liệu có rất nhiều hình ảnh.

Hỗ trợ cho năng lực



Chúng tôi là những người đã yêu cầu tập huấn về trồng bắp cải. Chúng tôi quyết tâm sử dụng các kỹ năng mới mà mình học được trong khóa tập huấn.

Hỗ trợ cho sự tự chủ



Hình 8 So sánh giữa tập huấn theo hướng cung cấp và theo hướng nhu cầu

**BƯỚC** – Quy trình thực hiện (Thời gian cần thiết: 6-7 tiếng<sup>33</sup>)

1. (Chuẩn bị) Cán bộ khuyến nông cần được trang bị đầy đủ kiến thức và kỹ năng cần thiết để giảng dạy cho nông dân. Nếu họ cần tập huấn thêm, những người thực hiện nên tổ chức Tập huấn giảng viên (TOT) cho cán bộ khuyến nông trước khi tiến hành tập huấn cho nông dân.
2. Cán bộ khuyến nông tổ chức các buổi tập huấn gồm có bài giảng, bài tập và minh họa cho từng chủ đề bằng cách sử dụng các tài liệu giảng dạy hiệu quả. Mẹo! *Mời vợ/chồng của thành viên tham gia khóa tập huấn nếu họ có tham gia vào việc sản xuất nông nghiệp.*
3. Các chủ đề của khóa tập huấn phải phù hợp chính xác với nhu cầu sản xuất cây trồng mục tiêu và nhu cầu phát triển năng lực của nông dân. Nói chung, các chủ đề tập huấn có thể được chia thành ba lĩnh vực: (1) sản xuất sản phẩm cây trồng nói chung và kỹ thuật xử lý sau khi thu hoạch, (2) kỹ thuật sản xuất cây trồng cụ thể, và (3) kỹ năng quản lý như làm sổ sách kế toán, lập ngân sách cây trồng và ghi chép.

<sup>33</sup> Không phải 6-7 tiếng đào tạo được thực hiện trong một ngày. Các buổi đào tạo ngắn, chẳng hạn như buổi đào tạo kéo dài một giờ, được thực hiện trong vài ngày và tổng số giờ đào tạo sẽ là 6-7 tiếng.

4.

Tôi có rất nhiều động lực để học hỏi và áp dụng các kỹ thuật mới vì tôi biết thị trường ở đó.



Mặc dù tôi không biết chữ, nhưng tôi có thể dễ dàng hiểu được khóa đào tạo vì khóa học thực tế và bao gồm nhiều minh họa.

Tôi đưa vợ đến tham dự khóa đào tạo với tôi vì chúng tôi có chia sẻ vai trò sản xuất rau với nhau.

### Giảm thiểu thông tin bất cân xứng



Nông dân

Chúng tôi rất quan tâm đến việc sản xuất nhiều giống cà chua mới nhưng không biết nên làm thế nào. Bây giờ chúng tôi đã học được cách trồng các giống cà chua này, chúng tôi có thể cung cấp chúng cho thị trường.

Chúng tôi tiếp thu kiến thức và kỹ năng để quản lý các vấn đề sâu bệnh tốt hơn trong sản xuất bắp cải. Chất lượng bắp cải của chúng tôi đã cải thiện.

Có nhu cầu lớn về giống cà chua mới nhưng chưa bao giờ có đủ nguồn cung. Chúng tôi ước mình có thể mua giống đó từ nông dân địa phương.

Chúng tôi mua bắp cải từ nông dân địa phương nhưng bắp cải của họ thường có lá bị hư hại. Chúng tôi không thể đưa ra giá mua cao cho họ vì chất lượng kém.



Các bên liên quan đến thị trường

### VÍ DỤ – Ví dụ về Mô-đun tập huấn

Đây là ví dụ về mô-đun Tập huấn tại chỗ cho nhóm nông dân đã chọn hai loại cây trồng mục tiêu.

Buổi 1	<b>Sản xuất cây trồng mục tiêu thứ 1:</b> các kỹ thuật cụ thể trên cây trồng thứ 1
Buổi 2	<b>Sản xuất cây trồng mục tiêu thứ 2:</b> các kỹ thuật cụ thể trên cây trồng thứ 2
Buổi 3	<b>Chuẩn bị trước khi trồng trọt:</b> kiểm tra đất, ủ phân và vật liệu trồng trọt chất lượng
Buổi 4	<b>Làm đất:</b> biện pháp làm đất (phơi ải), kết hợp phụ phẩm trồng trọt và bón lót
Buổi 5	<b>Cơ sở trồng trọt:</b> ươm cây giống, khoảng cách trồng/cây, tỷ lệ bón phân
Buổi 6	<b>Quản lý cây trồng:</b> quản lý cỏ dại, bón thúc, biện pháp quản lý dịch hại tổng hợp, sử dụng thuốc trừ sâu an toàn và hiệu quả
Buổi 7	<b>Thu hoạch và Xử lý sau khi thu hoạch:</b> chỉ số thu hoạch, thùng chứa/vật liệu đóng gói và kỹ thuật gia tăng giá trị
Buổi 8	<b>Kỹ năng quản lý:</b> Làm sổ sách kế toán, lập ngân sách cây trồng, và ghi chép

### DANH SÁCH KIỂM TRA – Điểm cần xác nhận sau hoạt động này

- Nông dân mục tiêu hiểu và tiếp thu kiến thức kỹ thuật và kỹ năng được giảng dạy trong các khóa tập huấn.
- Nông dân mục tiêu không gặp bất kỳ khó khăn nào về kỹ thuật, tài chính hoặc xã hội khi áp dụng các kỹ

thuật được giảng dạy trong các khóa tập huấn. (Nếu có, hãy xác định vấn đề, trao đổi và đưa ra hướng dẫn thích hợp cho họ. Ngoài ra, gửi phản hồi cho những người thực hiện SHEP để họ có thể cải thiện tài liệu và mô-đun tập huấn của mình trong tương lai.)

- Tỷ lệ nam – nữ của những người tham gia là cân bằng.
- Khuyến khích sự tham gia của vợ/chồng thành viên.
- Tránh các phương pháp và tài liệu tập huấn có định kiến về giới và không nhạy cảm về giới.
- Nên có sự cân nhắc thích hợp đối với nông dân mù chữ và nông dân biết chữ khi thiết kế các phương pháp tập huấn.
- Các kỹ thuật hoặc công cụ/thiết bị tiết kiệm sức lao động, đặc biệt là vì lợi ích của phụ nữ, được đưa vào sử dụng.

## **ĐỔI MỚI** – Tùy chỉnh ở các quốc gia/khu vực khác nhau

Dưới đây là một số ví dụ về tùy chỉnh đổi mới trong Tập huấn tại chỗ.

Khung 19 Phương pháp khuyến nông từ nông dân đến nông dân đối với kỹ thuật sản xuất

### **Tập huấn thông qua phương pháp từ nông dân đến nông dân** **(Rwanda, Ethiopia)**

<Tại sao?> Chính phủ Rwandan thúc đẩy phương pháp tiếp cận Lớp tập huấn nông dân để phổ biến kỹ thuật sản xuất cho nông dân. Cũng có vấn đề là không đủ số lượng cán bộ khuyến nông để phụ trách tất cả nông dân mục tiêu.

<Làm thế nào?> Một số đại diện nông dân từ mỗi nhóm đã tập hợp và học các kỹ năng mới. Sau đó, họ quay trở lại cộng đồng của mình và dạy kiến thức cho những nông dân khác tại các cánh đồng trình diễn.



<Kết quả?> Mặc cho những thách thức về số lượng cán bộ khuyến nông không đủ, nông dân mục tiêu đã có thể học hỏi kỹ thuật sản xuất từ các đại diện nông dân của họ.

Khung 20 Thiết lập các điểm trình diễn/trang trại tập huấn

### **Thiết lập các điểm trình diễn/trang trại tập huấn** **(Nepal, Rwanda, Ethiopia, Nam Phi, Zimbabwe)**



<Tại sao?> Kinh nghiệm của các chính phủ cho thấy nông dân có khả năng ứng dụng công nghệ mới nếu họ nhìn thấy và trải nghiệm chúng trước tại điểm trình diễn hoặc tập huấn.

<Làm thế nào?> Những người thực hiện đã thiết lập một địa điểm trong cộng đồng của nhóm nông dân mục tiêu và thể hiện các kỹ thuật mới tại đó. Nông dân chịu trách nhiệm trông coi các điểm này từ khi làm đất cho đến khi thu hoạch. Ở một số quốc gia, chính phủ đã mời các tổ chức thuộc khu vực tư nhân thiết lập các điểm trình diễn.

<Kết quả?> Sau khi nhận thấy kết quả khả quan của điểm trình diễn/trang trại tập huấn, nông dân bắt đầu ứng dụng các kỹ thuật mới mà họ đã học được trong quá trình tập huấn.

Khung 21 Hợp tác với các dịch vụ khuyến nông thuộc khu vực tư nhân

## **Hợp tác với các dịch vụ khuyến nông thuộc khu vực tư nhân**

### **(Lesotho, Nam Phi, Zimbabwe)**

<Tại sao?> Các dịch vụ khuyến nông thuộc khu vực tư nhân như dịch vụ do tổ chức phi chính phủ, hiệp hội hàng hóa, công ty hạt giống, nhà xuất khẩu, v.v... đảm nhận thường phổ biến ở một số quốc gia. Họ sẵn sàng cung cấp các dịch vụ khuyến nông cho nông dân về sản xuất làm vườn.

<Làm thế nào?> Những người thực hiện đã mời các tổ chức thuộc khu vực tư nhân tiến hành một số buổi tập huấn cho nông dân như một phần của khóa đào tạo tại chỗ của SHEP.

<Kết quả?> Chính phủ đã có thể huy động các tài nguyên sẵn có tại địa phương để tiến hành các khóa tập huấn và thực hiện nhanh chóng một số buổi tập huấn.



## **XỬ LÝ SỰ CỐ – Giải pháp cho các vấn đề thường xuyên xảy ra**

**Q: Nông dân gặp khó khăn trong việc hiểu** – Một số nông dân dường như gặp khó khăn trong việc hiểu các kỹ thuật sản xuất còn mới mẻ đối với họ. Tôi có thể giúp họ hiểu rõ hơn bằng cách nào?

A: Cố gắng làm cho khóa tập huấn càng thiết thực càng tốt. Ví dụ, sử dụng ngôn ngữ dễ hiểu đối với họ, chọn tài liệu tập huấn thân thiện với người dùng, thể hiện các kỹ thuật bằng cách thực hiện nhiều ví dụ minh họa hơn là dành quá nhiều thời gian cho bài giảng. Xem lại các phương pháp giảng dạy như vậy và quan trọng nhất là hỏi nông dân xem họ muốn các khóa tập huấn được thực hiện như thế nào.

**Q: Nông dân quá bận rộn để tham gia khóa tập huấn** – Mặc dù nông dân tỏ ra sẵn sàng tham gia các khóa tập huấn, nhưng hiện nay họ quá bận rộn với công việc đồng áng đến nỗi không thể tham gia các buổi tập huấn. Tỷ lệ tham gia không quá cao.

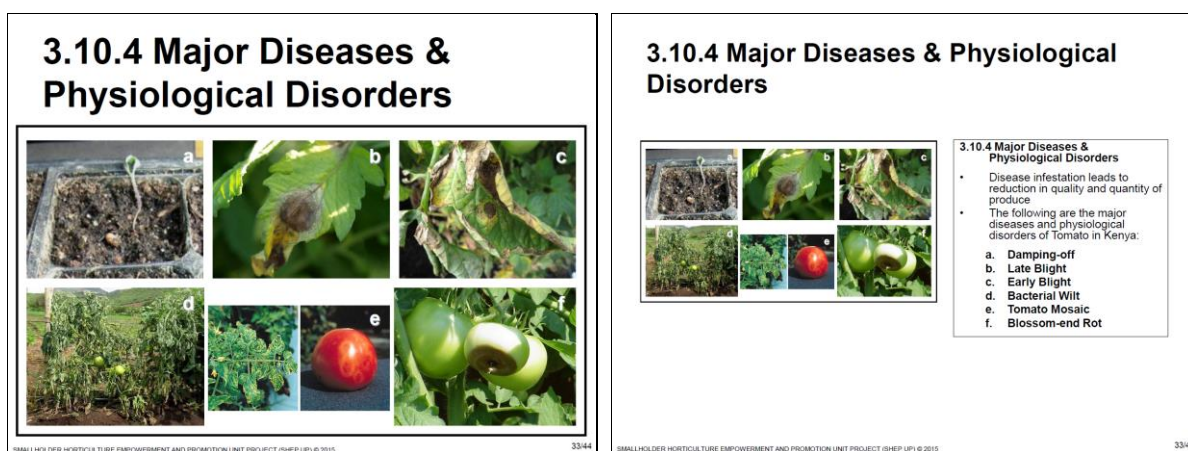
A: Bạn nên tổ chức các khóa tập huấn kỹ thuật sản xuất ngay trước khi nông dân bắt đầu trồng các loại rau mục tiêu để họ háng hái tham gia tập huấn và áp dụng ngay các kỹ thuật họ đã học tại đất canh tác của mình. Khi không thể sắp xếp như vậy, hãy thử tổ chức tập huấn khi khả năng tham gia của nông dân cao.

## Mục nhỏ 5: Các tài liệu tập huấn khác nhau về kỹ thuật sản xuất

Tài liệu giảng dạy về sản xuất cây trồng đã được phát triển ở nhiều quốc gia thực hiện SHEP. Tài liệu được thiết kế theo cách phù hợp nhất với nhu cầu của nông dân mục tiêu ở các quốc gia tương ứng. Dưới đây là một số ví dụ.

### 1. Kamishibai (Thẻ ảnh nhiều lớp A4) ở Kenya

Kamishibai là một từ tiếng Nhật có nghĩa là bảng câu chuyện có hình ảnh, trông giống như bảng lật. Kenya đã phát triển một loại vật liệu làm bảng kamishibai đủ màu và nhiều lớp để có thể phù hợp với mọi thời tiết. Trang đầu tiên dành cho nông dân xem và có nhiều hình ảnh. Trang sau có mô tả hình ảnh để cán bộ khuyến nông có thể đọc to cho nông dân.



Trang trước

trang sau

Hình 9 Kamishibai được phát triển ở Kenya

### 2. Tập sách và tờ rơi ở Nepal, Palestine, Rwanda và Ethiopia

Nhiều quốc gia như Nepal, Palestine, Rwanda và Ethiopia đã phát triển các tập sách hoặc tờ rơi về sản xuất cây trồng. Những người thực hiện SHEP ở các quốc gia này đã phổ biến tài liệu cho nông dân mục tiêu để họ có thể mang về nhà và xem lại sau khóa đào tạo. Nông dân mù chữ nhận được tài liệu thường nhờ thành viên biết chữ trong gia đình đọc cho họ nghe ở nhà khi cần thiết.



Tờ rơi ở Rwanda

Tờ rơi ở Nepal

Tờ rơi ở Ethiopia

Hình 10 Tờ rơi được phát triển ở Rwanda, Nepal và Ethiopia



### 3. Áp phích ở Palestine

Những người thực hiện SHEP ở Palestine đã phát triển các áp phích cũng như tờ rơi. Các áp phích được sử dụng trong quá trình tập huấn và cũng được trưng bày tại các văn phòng chính phủ, nơi nông dân có thể dễ dàng nhìn thấy chúng khi họ đến thăm các văn phòng.



Hình 11 Áp phích ở Palestine

### 4. Tài liệu điện tử và cơ sở dữ liệu trực tuyến hiện có ở Nam Phi

Nam Phi có tài liệu điện tử được thiết lập hiệu quả và cơ sở dữ liệu trực tuyến về sản xuất cây trồng được gọi là “Bộ khuyến nông trực tuyến”. Người sử dụng hệ thống, bao gồm những người thực hiện và cán bộ khuyến nông địa phương, có thể tải xuống các tài liệu giảng dạy khác nhau từ nền tảng trực tuyến này. Do đó, thay vì phát triển tài liệu đào tạo từ đầu dành riêng cho SHEP, những người thực hiện ở Nam Phi sử dụng các tài liệu hiện có này.

## 5. Hoạt động tiếp nối và giám sát sau tập huấn (bao gồm Khảo sát cuối kỳ có sự tham gia)

Bốn bước	Hoạt động
1. Chia sẻ mục tiêu với nông dân.	- Hội thảo định hướng
2. Nhận thức của nông dân được nâng cao.	- Khảo sát ban đầu có sự tham gia - (tùy chọn) Diễn đàn các bên liên quan - Khảo sát thị trường
3. Nông dân đưa ra quyết định.	- Lựa chọn cây trồng mục tiêu - Làm lịch nông vụ
4. Nông dân có được kỹ năng.	- Tập huấn tại chỗ
<b>Hoạt động tiếp nối và giám sát sau tập huấn (bao gồm Khảo sát cuối kỳ có sự tham gia)</b>	

Chúng ta ở bước này.

### TẠI SAO? – Mục tiêu

Hoạt động tiếp nối và giám sát sau tập huấn (follow-up) được thực hiện nhằm đảm bảo nông dân áp dụng thực tế các kỹ thuật và kiến thức đã được học. Các chuyến thăm không chỉ xem xét phương thức sản xuất của nông dân mà còn đánh giá tiến độ tiếp thị và các công việc tập thể khác của họ theo nhóm.

### NỘI DUNG GÌ? – Nét chính

Hoạt động tiếp nối và giám sát sau tập huấn phải được thực hiện định kỳ để đảm bảo rằng nông dân đang áp dụng kiến thức họ đã học được trong các khóa đào tạo SHEP. Những người thực hiện cũng giám sát tiến độ của các hoạt động được mô tả trong Lịch nông vụ của nhóm. Sau một khoảng thời gian nhất định, Khảo sát cuối kỳ có sự tham gia được thực hiện bằng cách sử dụng hầu hết các biểu mẫu khảo sát giống với Khảo sát ban đầu có sự tham gia. Dữ liệu thu được từ cuộc khảo sát được phân tích nhằm mục đích so sánh với kết quả của cuộc Khảo sát ban đầu.

### NHƯ THẾ NÀO? – Mẹo triển khai chính

- Hoạt động tiếp nối và giám sát sau tập huấn nên được thực hiện theo cách **giúp nhóm nông dân “cắt cánh” trở thành những nông dân tự chủ, có thể thực hành nông nghiệp định hướng thị trường theo sáng kiến của riêng họ** (Hình).
- Khảo sát cuối kỳ có sự tham gia nên tạo cơ hội cho nông dân xác nhận xem họ đã cải thiện được bao nhiêu thông qua kinh nghiệm tham gia SHEP.

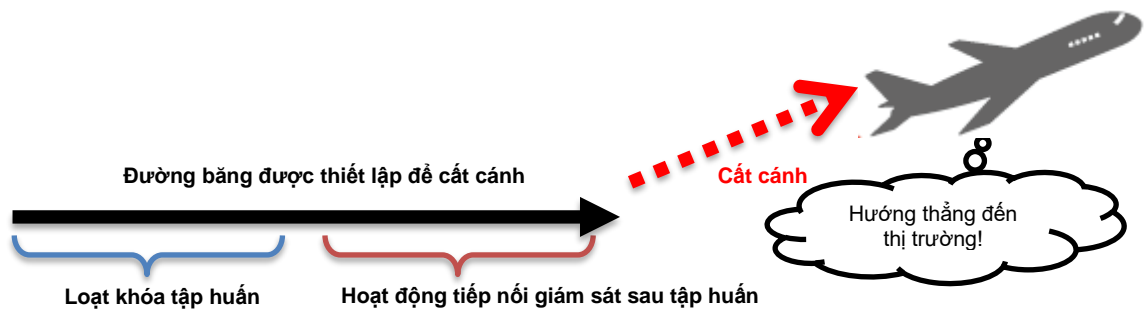
#### Nâng cao động lực

Chúng tôi được nhắc nhở về mục tiêu của SHEP trong các chuyến hỗ trợ và giám sát. Chúng tôi sẽ làm việc chăm chỉ để đạt được mục tiêu và trở thành những nông dân thành công.

Hỗ trợ cho sự tự chủ

Trong cuộc khảo sát cuối kỳ, chúng tôi nhận ra rằng chúng tôi đã cải thiện rất nhiều về kỹ năng kỹ thuật và kỹ năng tiếp thị. Chúng tôi rất vui khi thấy những cải thiện này.

Hỗ trợ cho năng lực



Hình 12 Đảm bảo “cắt cánh” bằng cách hỗ trợ và giám sát sau tập huấn

### **BƯỚC** – Quy trình thực hiện (Thời gian cần thiết: 3-4 tiếng)

1. Cán bộ khuyến nông và đội ngũ thực hiện đến thăm các nhóm nông dân định kỳ để đưa ra lời khuyên và giám sát tiến độ thực hiện hoạt động.
2. Tham khảo kết quả của “Khảo sát ban đầu Phần 2 – Kỹ thuật nông nghiệp” và đánh giá mức độ cải thiện mà nông dân đã làm được khi ứng dụng các kỹ thuật. Nếu vẫn có điểm yếu, hãy hỗ trợ những nông dân còn gặp khó khăn trong việc ứng dụng kỹ thuật mới.
3. Tham khảo Lịch nông vụ mà nông dân mục tiêu đã thực hiện và giám sát tiến độ thực hiện hoạt động. Hỗ trợ tư vấn khi cần thiết.
4. Thu thập thông tin định tính về giới, tức là những câu chuyện thành công, để xem bình đẳng giới và trao quyền cho phụ nữ đã góp phần như thế nào vào việc đạt được mục tiêu của nhóm.
5. Sau một khoảng thời gian nhất định theo quy định của đội ngũ thực hiện, hãy thực hiện Khảo sát cuối kỳ có sự tham gia bằng cách sử dụng (1) Khảo sát cuối kỳ Phần 1 – Sản xuất, Thu nhập và Chi phí và (2) Khảo sát cuối kỳ Phần 2 – Kỹ thuật nông nghiệp, là các biểu mẫu giống với Khảo sát ban đầu, ngoại trừ các mục nhỏ trong đó nông dân được yêu cầu viết thông tin về những thay đổi họ đã thực hiện sau SHEP.
6. Dữ liệu phải được nhập, xóa, xử lý và phân tích bởi những người thực hiện. Cán bộ khuyến nông đưa ra phản hồi cho nông dân, đặc biệt là trong các lĩnh vực nông dân đạt được tiến bộ và cải thiện kể từ Khảo sát ban đầu.

Bạn đang thực hành làm phân ủ phải không? Bạn có nhớ bạn đã học phương pháp này trong quá trình tập huấn không?

Để xem nào... Chắc chắn là bạn có thể! Tôi sẽ chỉ cho bạn cách thực hiện.



Ừm, tôi muốn làm phân ủ nhưng không thể tìm được nguyên liệu cần thiết cho loại phân này. Bạn có nghĩ rằng tôi có thể sử dụng những nguyên liệu hữu cơ này thay vì những nguyên liệu đó không?

## **BIỂU MẪU** – Mẫu bảng câu hỏi Khảo sát cuối kỳ

Các biểu mẫu dành cho Khảo sát cuối kỳ có sự tham gia cũng giống với các biểu mẫu của Khảo sát ban đầu có sự tham gia, ngoại trừ các mục nhỏ trong đó nông dân được yêu cầu viết thông tin về những thay đổi họ đã thực hiện sau SHEP.

## **DANH SÁCH KIỂM TRA** – Điểm cần xác nhận sau hoạt động này

- Nông dân mục tiêu hiểu rõ điểm mạnh và điểm yếu của họ, đồng thời được hướng dẫn và tư vấn cụ thể để cải thiện hơn nữa công việc sản xuất và tiếp thị của họ.
- Nông dân mục tiêu hiểu được khi nào và bằng cách nào họ có thể “tốt nghiệp” từ SHEP.
- Các nhóm đối tượng đồng ý và sẵn sàng thực hiện các hoạt động như khảo sát thị trường, lựa chọn cây trồng mục tiêu, làm lịch nông vụ và áp dụng các kỹ thuật sản xuất đã tiếp thu liên tục trong tương lai.
- Tỷ lệ nam – nữ của những người tham gia là cân bằng.
- Chất lượng tham gia của các thành viên nam và nữ được đánh giá
- Dữ liệu phân biệt giới tính của cuộc khảo sát kết thúc được thu thập và phân tích.
- Những thay đổi về vai trò giới giữa chồng và vợ được xem xét.
- Những thay đổi trong việc đưa ra quyết định giữa chồng và vợ được xem xét.

## **XỬ LÝ SỰ CỐ** – Giải pháp cho các vấn đề thường xuyên xảy ra

**Q: Mất mùa dẫn đến mất động lực?** – Tôi nên làm gì nếu nông dân bị mất động lực do mất mùa?

A: Phương pháp tiếp cận SHEP hỗ trợ nhu cầu tâm lý của nông dân về sự tự chủ, cùng với các nhu cầu tâm lý khác, và giúp họ chủ động hướng đến các hoạt động kinh doanh nông nghiệp liên tục. Thông qua kinh nghiệm SHEP của họ, nông dân cảm thấy họ “làm chủ” toàn bộ quá trình lập kế hoạch, đưa ra quyết định, chấp nhận rủi ro và thực hiện các hành động cụ thể trong sản xuất nông nghiệp và tiếp thị. Vì vậy, họ không dễ bị mất động lực vì động lực của họ đã quá mạnh mẽ nên không thể nản lòng trước những nghịch cảnh thường gặp như nông nghiệp mất mùa vốn dĩ rất dễ xảy ra.

**Q: Kỹ thuật sản xuất không được ứng dụng đầy đủ** – Trong quá trình theo dõi và giám sát, tôi nhận thấy rằng một số nhóm nông dân mục tiêu vẫn chưa ứng dụng các kỹ thuật sản xuất tôi đã dạy trong khóa tập huấn.

A: Quy trình và thời gian cần thiết để từng nông dân ứng dụng các kỹ thuật mới sẽ khác nhau tùy vào tính cách và môi trường xung quanh. Một số nông dân có thể mất nhiều thời gian hơn những người khác để hiểu chính xác và ứng dụng các kỹ thuật. Nhìn thấy câu chuyện thành công của những người hàng xóm là một trong những cách hiệu quả để thuyết phục nông dân áp dụng các kỹ năng và công nghệ mới. Chúng tôi tập trung xây dựng câu chuyện và tạo cơ hội cho nông dân học hỏi. Mục đích của việc theo dõi là để hỗ trợ những người nông dân như vậy tiến lên phía trước. Tiếp tục khuyến khích họ, hỏi họ lý do và đưa ra hướng dẫn hoặc huấn luyện bổ sung nếu cần.

**Q: Nhóm bị tan rã. Chúng tôi có thể làm gì đối với việc này?**

A: Cố gắng thăm dò xem đã xảy ra sai sót ở điểm nào. Bạn cũng nên tìm hiểu cách nhóm có thể chia sẻ mối quan tâm của họ để tạo ra nhiều lợi nhuận hơn. Điều quan trọng là người nông dân phải hiểu rằng việc đảm bảo khối lượng sản phẩm là yếu tố cần thiết để nông dân sản xuất quy mô nhỏ tăng khả năng sinh lợi từ kinh doanh

nông nghiệp. Xem xét lại tư cách thành viên nhóm nếu cảm thấy thực sự cần thiết phải tổ chức lại nhóm sau tất cả các cuộc thảo luận này.

## Khảo sát cuối kỳ Phần 1 – Sản xuất, Thu nhập và Chi phí

Ngày: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Tên Quận: \_\_\_\_\_ Tên Phường: \_\_\_\_\_

Tên Nhóm nông dân: \_\_\_\_\_

Tên Nông dân: \_\_\_\_\_ Nam/Nữ: \_\_\_\_\_ Số điện thoại: \_\_\_\_\_

Vui lòng cho biết thông tin về các loại sản phẩm cây trồng (không bao gồm các cây trồng khác như ngô và mía) trong vụ mùa vừa qua.

1. Tên và giống cây trồng	2. Diện tích cây trồng tính theo mét x mét (m <sup>2</sup> ) hoặc tính theo ha  100m <sup>2</sup> =0,01ha 1.000m <sup>2</sup> =0,1ha 10.000m <sup>2</sup> =1ha		3. Sản lượng bán trên thị trường tính theo nhiều đơn vị khác nhau (ví dụ: bao, thùng, bó, gia, v.v...)	4. Sản lượng bán trên thị trường tính theo kg (quy ra kg)	5. Sản lượng bán trên thị trường tính theo kg/ha	6. Giá trung bình cho mỗi đơn vị khác nhau (đơn vị tiền tệ địa phương trên mỗi đơn vị)	7. Giá trung bình trên mỗi kg (quy ra kg) tính theo đơn vị tiền tệ địa phương	8. Tổng thu nhập tính theo đơn vị tiền tệ địa phương	9. Tổng chi phí sản xuất tính theo đơn vị tiền tệ địa phương (bao gồm vật tư đầu vào, vận chuyển, lao động, v.v...)	10. Thu nhập ròng (lợi nhuận) tính theo đơn vị tiền tệ địa phương
1	2 a.	2 b.	3	4	(4./2 b.)	6	6./chuyển đổi đơn vị trong ô	(3. x 6.) hoặc (4. x7.)	9	8. – 9.
Cây trồng thứ 1:	M x M (m <sup>2</sup> )	ha	(đơn vị: )	kg	kg	(đơn vị: )				
Cây trồng thứ 2:	M x M (m <sup>2</sup> )	ha	(đơn vị: )	kg	kg	(đơn vị: )				
Cây trồng thứ 3	M x M (m <sup>2</sup> )	ha	(đơn vị: )	kg	kg	(đơn vị: )				
Cây trồng thứ 4	M x M (m <sup>2</sup> )	ha	(đơn vị: )	kg	kg	(đơn vị: )				

Vui lòng cho biết các chuyển đổi đơn vị trong khung dưới đây. (ví dụ) 1 bao Khoai tây Ireland = 110 kg, 1 cây Bắp cải = 2 kg

Vui lòng viết những thay đổi mà bạn đã thực hiện sau SHEP. (ví dụ: Tìm ra những người mua mới mua hàng với số lượng lớn. Bắt đầu mua theo nhóm đối với hạt giống được chứng nhận để giảm chi phí)

## <Ví dụ>

## Khảo sát cuối kỳ Phần 1 – Sản xuất, Thu nhập và Chi phí

Ngày: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Tên Quận: \_\_\_\_\_ Tên Phường: \_\_\_\_\_

Tên Nhóm nông dân: \_\_\_\_\_

Tên Nông dân: \_\_\_\_\_ Nam/Nữ: \_\_\_\_\_ Số điện thoại: \_\_\_\_\_

Vui lòng cho biết thông tin về các loại sản phẩm cây trồng (không bao gồm các cây trồng khác như ngô và mía) trong vụ mùa vừa qua.

1. Tên và giống cây trồng	2. Diện tích cây trồng tính theo mét x mét (m <sup>2</sup> ) hoặc tính theo ha 100m <sup>2</sup> =0,01ha 1.000m <sup>2</sup> =0,1ha 10.000m <sup>2</sup> =1ha		3. Sản lượng bán trên thị trường tính theo nhiều đơn vị khác nhau (ví dụ: bao, thùng, bó, gia, v.v...)	4. Sản lượng bán trên thị trường tính theo kg (quy ra kg)	5. Sản lượng bán trên thị trường tính theo kg/ha	6. Giá trung bình cho mỗi đơn vị khác nhau (đơn vị tiền tệ địa phương trên mỗi đơn vị)	7. Giá trung bình trên mỗi kg (quy ra kg) tính theo đơn vị tiền tệ địa phương	8. Tổng thu nhập tính theo đơn vị tiền tệ địa phương	9. Tổng chi phí sản xuất tính theo đơn vị tiền tệ địa phương (bao gồm vật tư đầu vào, vận chuyển, lao động, v.v...)	10. Thu nhập ròng (lợi nhuận) tính theo đơn vị tiền tệ địa phương
1	2 a.	2 b.	3	4	4./2 b.	6.	6./chuyển đổi đơn vị trong ô	(3. x 6.) hoặc (4. x 7.)	9	8.-9.
Cây trồng thứ 1: Cà chua Cal j	M x M (M <sup>2</sup> ) 20X100= 2.000m <sup>2</sup>	0,2ha	100 (đơn vị: thùng )	2.000kg	10.000kg	\$25 (đơn vị: thùng)	\$1,25	\$2.500	\$600	\$1.900
Cây trồng thứ 2:	M x M (m <sup>2</sup> )	ha	(đơn vị: )	kg	kg	(đơn vị: )				
Cây trồng thứ 3	M x M (m <sup>2</sup> )	ha	(đơn vị: )	kg	kg	(đơn vị: )				
Cây trồng thứ 4	M x M (m <sup>2</sup> )	ha	(đơn vị: )	kg	kg	(đơn vị: )				

Vui lòng cho biết các chuyển đổi đơn vị trong khung dưới đây. (ví dụ) 1 bao Khoai tây Ireland = 110 kg, 1 cây Bắp cải = 2 kg

1 thùng cà chua = 20kg

Vui lòng viết những thay đổi mà bạn đã thực hiện sau SHEP. (ví dụ: Tìm ra những người mua mới mua hàng với số lượng lớn. Bắt đầu mua theo nhóm đối với hạt giống được chứng nhận để giảm chi phí)

Tôi bắt đầu sản xuất giống cà chua Cal j, loại cà chua mà thị trường ưa chuộng. Giống cà chua đặc biệt đó có thể bán được giá cao hơn.  
Tôi bắt đầu sắp xếp việc vận chuyển với các thành viên trong nhóm của mình để giảm chi phí vận chuyển.





## Khảo sát cuối kỳ Phần 2 – Kỹ thuật nông nghiệp

Ngày: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Tên Quận: \_\_\_\_\_ Tên Phường: \_\_\_\_\_

Tên Nhóm nông dân: \_\_\_\_\_

Tên Nông dân: \_\_\_\_\_ Nam/Nữ: \_\_\_\_\_ Số điện thoại: \_\_\_\_\_

\* Vui lòng đánh dấu tích vào ô ở cột “CÓ” hoặc “KHÔNG” cho các câu hỏi sau đây. Ghi bất kỳ thông tin bổ sung nào vào bên lề.

Các giai đoạn từ trước đến sau trồng trọt		Mục	Kỹ thuật làm vườn được khuyến khích áp dụng	Có	Không
1	Chuẩn bị trước khi trồng trọt	Q 1	Bạn có thực hiện <b>khảo sát thị trường</b> để xác định (các) loại cây trồng sẽ trồng mỗi mùa không?		
		Q 2	Bạn có chuẩn bị và sử dụng (các) <b>lich nông vụ</b> dựa trên kết quả khảo sát thị trường không?		
		Q 3	Bạn có thực hiện <b>kiểm tra đất</b> ít nhất một lần trong hai năm đối với rau/hoa hàng năm; hoặc trước khi trồng cây ăn quả/hoa lâu năm không?		
		Q 4	Bạn có sử dụng phương pháp <b>ủ phân</b> được khuyến nghị bằng cách sử dụng những vật liệu hữu cơ khác nhau để cung cấp các chất dinh dưỡng chính: Nitơ (N), Phốt pho (P) và Kali (K) trong việc chuẩn bị phân trộn/phân bón không?		
		Q 5	Bạn có sử dụng (các) <b>vật liệu trồng trọt chất lượng</b> được khuyến nghị với một hoặc nhiều đặc điểm sau đây: kháng và chống bệnh, năng suất cao, chín sớm, mùi vị, kích thước tốt hơn và thời hạn sử dụng dài hơn không?		
2	Làm đất	Q 6	Bạn có sử dụng một hoặc nhiều <b>biện pháp làm đất</b> được khuyến nghị sau đây để quản lý sâu bệnh: phơi ải, cày xới đúng lúc, độ sâu cày thích hợp và giảm thiểu sự di chuyển của đất để kiểm tra sâu bệnh có khả năng lây lan qua đất không?		
		Q 7	Bạn có kết hợp sử dụng <b>phụ phẩm trồng trọt</b> trong quá trình cày xới ít nhất hai tháng trước khi trồng tại trang trại để tăng cường tái tạo chất dinh dưỡng cho đất không?		
		Q 8	Bạn có kết hợp phân ủ/phân bón hoặc phân hữu cơ làm <b>phân bón lót</b> ít nhất 1-2 tuần trước khi trồng không?		
3	Cơ sở trồng trọt (Trồng/Cây)	Q 9	Bạn có sử dụng các phương pháp thực hành được khuyến nghị trong việc <b>uơm cây giống</b> cho rau/hoa hàng năm hay sử dụng cây giống cho cây ăn quả/hoa lâu năm được uơm từ (các) vườn uơm được công nhận không?		
		Q 10	Bạn có sử dụng <b>khoảng cách</b> trồng/cây được khuyến nghị không?		
		Q 11	Bạn có trồng/cây bằng cách sử dụng <b>tỷ lệ bón phân</b> được khuyến nghị không?		
4	Quản lý cây trồng	Q 12	Bạn có <b>bổ sung nhu cầu nước cho cây trồng</b> thông qua một hoặc nhiều phương pháp tưới sau đây: bình tưới, tưới phun, nhỏ giọt và tưới theo luống cây để đáp ứng nhu cầu nước tối thiểu của cây trồng không?		
		Q 13	Bạn có đảm bảo làm cỏ kịp thời và sử dụng các công cụ làm cỏ thích hợp trong việc <b>quản lý cỏ dại</b> không?		
		Q 14	Bạn có thực hiện các biện pháp <b>bón thúc</b> thích hợp: tính kịp thời, loại và tỷ lệ bón được khuyến nghị, và phương pháp bón không?		
		Q 15	Bạn có sử dụng ít nhất hai trong số các <b>biện pháp Quản lý dịch hại tổng hợp (IPM)</b> sau đây: truyền thống, sinh học, vật lý và hóa học không?		
		Q 16	Bạn có tuân theo việc <b>sử dụng thuốc trừ sâu an toàn và hiệu quả</b> sau đây: liều lượng thích hợp, thuốc trừ sâu được khuyến nghị, và thời gian cách ly trước khi thu hoạch (PHI) không?		
5	Thu hoạch	Q 17	Bạn có sử dụng ít nhất một trong các <b>chỉ số thu hoạch</b> sau đây: màu sắc, kích thước, hình dạng và độ chắc không?		

6	Xử lý sau khi thu hoạch	Q 18	Bạn có sử dụng <b>thùng thu hoạch/bảo quản/vận chuyển/vật liệu đóng gói tiêu chuẩn</b> với các đặc điểm sau đây: thông gió tốt, dễ làm sạch và nhãn đề giảm thiểu thiệt hại không?		
		Q 19	Bạn có áp dụng một trong các kỹ thuật gia tăng giá trị được khuyến nghị sau đây: <b>làm sạch, phân loại, xếp hạng, đóng gói hoặc xử lý sản phẩm</b> không?		
7	Phân tích chi phí và thu nhập	Q 20	Bạn có lưu trữ hồ sơ về chi phí sản xuất và bán hàng cũng như thực hiện <b>phân tích chi phí và thu nhập</b> không?		
8	Hành động tập thể	Q21	Bạn có mua các vật tư đầu vào nông nghiệp như hạt giống, phân bón và hóa chất theo nhóm (mua theo nhóm) không?		
		Q22	Bạn có sắp xếp vận chuyển sản phẩm tập trung hay bán sản phẩm tập trung (bán theo nhóm) không?		
		Q23	Với tư cách là một nhóm, bạn có chọn cây trồng mục tiêu và lập kế hoạch chiến lược sản xuất/tiếp thị chung với các thành viên trong nhóm không?		

**Vui lòng viết những thay đổi bạn đã thực hiện sau SHEP.** (ví dụ: Bắt đầu làm phân trộn. Bắt đầu lưu trữ hồ sơ trang trại.)

## 6. Ví dụ về Đào tạo nhận thức về giới

Tại Kenya, một khóa đào tạo được gọi là Đào tạo nhận thức về giới là một phần của khóa đào tạo SHEP và được cung cấp cho tất cả các nhóm nông dân mục tiêu<sup>4</sup>. Khóa đào tạo nâng cao nhận thức về giới của Kenya được giới thiệu ở đây như một ví dụ<sup>5</sup>. Khóa Đào tạo nhận thức về giới của SHEP tại Kenya cho phép sự tham gia và bao gồm bốn bài tập chính: (1) vai trò và trách nhiệm, (2) tiếp cận và kiểm soát tài nguyên, (3) lịch hoạt động hằng ngày và (4) lập ngân sách nông hộ. Dựa trên nhận thức về các vấn đề giới của nông dân thông qua bốn bài tập này, họ phải xây dựng (5) kế hoạch hành động về giới và thực hiện kế hoạch đó.

**Meo!** Nếu khó nói về các vấn đề giới do các chuẩn mực xã hội địa phương, hãy cân nhắc việc mời các lãnh đạo có tầm ảnh hưởng tại địa phương như người đứng đầu về tôn giáo của cộng đồng tham gia khóa đào tạo. Họ cần được thông báo ngắn gọn trước để nhận thức được bản chất của khóa đào tạo.

**Meo!** Trong các cuộc thảo luận nhóm, điều quan trọng là người điều phối phải tạo ra môi trường thân thiện để nông dân có thể tương tác với nhau một cách thoải mái mà không phải chơi trò đổ lỗi để tranh cãi xem ai chịu trách nhiệm về vấn đề nào đó.

### (1) Bài tập về vai trò và trách nhiệm

Nông dân nam và nữ, làm việc riêng biệt trong một nhóm, xác định nhiệm vụ sản xuất nào (trong trường hợp này là sản xuất sản phẩm cây trồng) và nhiệm vụ tái sản xuất nào (công việc nhà) được thực hiện theo giới tính bằng cách phân chia tổng cộng bốn dấu tích cho mỗi hàng. Sau khi kết thúc làm việc nhóm bằng cách sử dụng các biểu mẫu thể hiện dưới đây, các nhóm nam và nữ trình bày kết quả thảo luận của họ, so sánh xem nam và nữ nhận thức khác nhau như thế nào về vai trò giới trong công việc sản xuất và tái sản xuất hằng ngày. Sau đó, họ sẽ thảo luận xem những thay đổi nào trong vai trò giới có thể được thực hiện để quản lý trang trại và hộ gia đình hiệu quả hơn. Nếu có nhiều người tham gia không biết chữ, có thể sử dụng hình ảnh, thay vì chữ cái trong các khung hoạt động.

Vai trò sản xuất <Ví dụ>

Không	Hoạt động	Nam	Nữ
1	Tạo luống gieo hạt	✓	✓✓✓
2	Làm đất	✓✓✓	✓
3	Cấy	✓✓	✓✓
4	Bón phân	✓	✓✓✓
5	Sử dụng thuốc trừ sâu	✓✓✓✓	
6	Làm cỏ		✓✓✓✓
7	Thu hoạch	✓	✓✓✓
8	Làm sạch, phân loại, đóng gói	✓	✓✓✓
9	Tiếp thị	✓✓✓	✓
10	Kiểm soát thu nhập	✓✓✓✓	

Vai trò tái sản xuất <Ví dụ>

Không	Hoạt động	Nam	Nữ
1	Nấu ăn		✓✓✓✓
2	Giặt giũ		✓✓✓✓
3	Lấy củi	✓	✓✓✓

<sup>4</sup> Vì các nông hộ mục tiêu ở Kenya hầu như luôn có cả chồng và vợ tham gia nhiều vào sản xuất sản phẩm an toàn, nên việc tiến hành các khóa đào tạo tập trung vào giới trước các khóa tập huấn liên quan đến tiếp thị và sản xuất khác được xem là có lợi cho việc nâng cao động lực của nông dân và cải thiện hiệu quả kinh doanh nông nghiệp.

<sup>5</sup> Vui lòng liên hệ với văn phòng JICA gần bạn nhất để biết giáo trình và tài liệu đào tạo đầy đủ được phát triển tại Kenya.

4	Lấy nước		✓✓✓✓
5	Chăm sóc con cái	✓	✓✓✓
6	Chăm sóc người bệnh	✓	✓✓✓
7	Xây nghiên		✓✓✓✓
8	Sửa nhà	✓✓✓	✓
9	Đảm bảo an toàn	✓✓✓✓	

## (2) Bài tập về tiếp cận và kiểm soát tài nguyên<sup>6</sup>

Các nhóm nam và nữ tiếp tục làm việc để hoàn thành hai biểu mẫu dưới đây. Họ xác định giới tính nào có quyền tiếp cận các tài nguyên quan trọng cho những công việc sản xuất khác nhau. Họ cũng xác định giới tính nào có quyền kiểm soát các tài nguyên giống nhau. Kết quả thảo luận của nam và nữ sẽ được so sánh và họ sẽ thảo luận về việc hạn chế cụ thể về giới khi tiếp cận hoặc kiểm soát các tài nguyên quan trọng có thể gây ra tác động tiêu cực như thế nào đến đời sống nông dân. Nếu có nhiều người tham gia không biết chữ, có thể sử dụng hình ảnh, thay vì chữ cái trong các khung tài nguyên.

### Tiếp cận<sup>7</sup> tài nguyên <Ví dụ>

Không	Tài nguyên	Nam	Nữ
1	Đất	✓✓	✓✓
2	Nông cụ	✓✓✓	✓
3	Bò sữa cái tiến	✓✓✓	✓
4	Dê địa phương	✓	✓✓✓
5	Gà địa phương	✓	✓✓✓
6	Đào tạo về nông nghiệp	✓✓✓	✓
7	Cà chua (là cây trồng chính)	✓✓	✓✓
8	Tiêu (là cây trồng chính)	✓✓	✓✓

### Kiểm soát<sup>8</sup> tài nguyên <Ví dụ>

Không	Tài nguyên	Nam	Nữ
1	Đất	✓✓✓✓	
2	Nông cụ	✓✓✓✓	
3	Bò sữa cái tiến	✓✓✓	✓
4	Dê địa phương	✓✓✓	✓
5	Gà địa phương	✓✓	✓✓
6	Đào tạo về nông nghiệp	✓✓✓✓	
7	Cà chua (là cây trồng chính)	✓✓✓✓	
8	Tiêu (là cây trồng chính)	✓✓✓✓	

## (3) Bài tập về lịch hoạt động hằng ngày

Cả nam và nữ đều vẽ lịch hoạt động hằng ngày của họ trong một ngày thường trong tuần điển hình. Các hoạt động bao gồm công việc đồng áng, công việc gia đình như nấu ăn và dọn dẹp, cũng như nghỉ ngơi, ngủ, v.v... Trong cuộc thảo luận toàn thể, nam và nữ so sánh lịch hoạt động hằng ngày của họ và suy nghĩ về việc sử dụng thời gian tốt hơn cho các cặp vợ chồng.

### Lịch hoạt động hằng ngày của nam <Ví dụ>



### Lịch hoạt động hằng ngày của nữ <Ví dụ>

<sup>6</sup> Tài nguyên: Bất cứ điều gì mà nông dân có thể sở hữu và sử dụng, chẳng hạn như đất đai, công cụ, cây trồng, động vật, v.v... để đạt được lợi ích từ đó.

<sup>7</sup> Tiếp cận: Cơ hội sử dụng tài nguyên.

<sup>8</sup> Kiểm soát: Quyền quyết định cách sử dụng tài nguyên, ai có quyền tiếp cận, khi nào có thể bán tài nguyên.



#### (4) Bài tập về việc lập ngân sách nông hộ

Các nhóm nam và nữ làm việc riêng để điền khoản tiền chi tiêu mỗi tháng vào “Bảng lập ngân sách nông hộ” dựa trên mô hình chi tiêu hằng năm điển hình của họ. Nếu nông dân gặp khó khăn khi viết các số do trở ngại về khả năng đọc viết, những người thực hiện có thể đề nghị họ sử dụng kẹo, hòn đá nhỏ, v.v... để tượng trưng cho một khoản tiền nhất định. Sau khi hoàn thành bài tập, các nhóm nam và nữ cho nhau xem bảng lập ngân sách của mình và thảo luận về các vấn đề phát sinh do thiếu sự giao tiếp giữa vợ và chồng khi lập ngân sách hộ gia đình, sử dụng các nguồn lực tài chính không hiệu quả, v.v... Thông qua quá trình này, nhóm được hướng dẫn để tìm ra những việc họ có thể làm giúp quản lý ngân sách gia đình tốt hơn.

Bảng lập ngân sách nông hộ

	Mục chi tiêu	TH1	TH2	TH3	TH4	TH5	TH6	TH7	TH8	TH9	TH10	TH11	TH12	Tổng
1														
2														
3														
4														
5														
6														
7														
8														
9														
10														
	Tổng													



Ảnh: Cung cấp bởi SHEP PLUS, Kenya

#### (5) Kế hoạch hành động về giới

Việc nhận ra các vai trò giới kém hiệu quả, quyền đưa ra quyết định mất cân bằng, thiếu sự tin tưởng và giao tiếp giữa vợ và chồng dẫn đến các cuộc thảo luận sâu hơn của nhóm về cách họ có thể khắc phục những vấn đề này. Để hỗ trợ họ thực hiện hành động cụ thể dựa trên nhận thức được nâng cao của họ, Kế hoạch hành động về giới như được thể hiện bên dưới sẽ được xây dựng. Kế hoạch đưa ra các mục hành động sẽ giúp giải quyết một số vấn đề đã xác định thông qua bốn bài tập trước đó. Các nhóm nông dân được kỳ vọng sẽ thực hiện kế hoạch hành động thông qua khóa thực hiện SHEP.

### Kế hoạch hành động về giới <Ví dụ>

Mục tiêu	Công việc tê nhật nhất	Hoạt động	Tài nguyên	Lịch trình	Người thực hiện	Chỉ số giám sát	Giám sát	Chú thích
Khối lượng công việc nặng nhọc của phụ nữ giảm xuống.	Lấy củi	Mua bếp nấu ăn cải tiến	Tiền (800 Shilling Kenya) Nhân công xây dựng nhà bếp	Tháng 12 năm 2018	Mỗi thành viên trong nhóm	Trên 70% thành viên nhóm thực hiện	Người điều phối nhóm Ban điều hành	Khi việc bán các sản phẩm làm vườn vào mùa vụ tới được thực hiện

### Đề xuất: Tổ chức các buổi thảo luận sử dụng những câu chuyện giai thoại

Các mô-đun đào tạo được giải thích từ (1) đến (5) cho đến nay là các mô-đun của khóa Đào tạo nhận thức về giới được thực hiện ở Kenya. Tuy nhiên, một số quốc gia có thể gặp phải những hạn chế về nguồn lực tài chính và nhân lực để tổ chức các buổi đào tạo như vậy. Trong trường hợp như vậy, thay vì tổ chức theo cách thức đào tạo về giới của Kenya, tổ chức một cuộc họp thảo luận để cho nông dân mục tiêu tiếp xúc với một số chủ đề về giới chính có thể sẽ hữu ích. Một ví dụ về cuộc họp như vậy là giới thiệu với nông dân một số câu chuyện giai thoại có thật như được thể hiện dưới đây để nông dân dễ dàng hiểu được tầm quan trọng của việc cả vợ và chồng đều tích cực tham gia vào việc đưa ra quyết định đối với quản lý trang trại. Nếu những người thực hiện có thể tổ chức các buổi thảo luận sau khi giới thiệu những câu chuyện này, thì một dịp như vậy có thể là cơ hội tốt để nâng cao nhận thức cho nông dân.

#### Mục nhỏ 6: Câu chuyện về người chồng trong một nông hộ

Một ngày nọ, tôi rời nhà vào buổi sáng để đi tìm khu chợ muốn mua cà chua đã sẵn sàng cho thu hoạch của tôi. Trong khi tôi bận đi tìm khu chợ, một người mua đã đến thăm nhà tôi và thấy vợ tôi. Anh ấy hỏi liệu vợ tôi có thể bán cà chua cho anh ấy không, nhưng vì cô ấy không có quyền quyết định và không bao giờ biết kế hoạch của tôi, nên cô ấy đã từ chối.



Việc tìm kiếm khu chợ của tôi không thành công nên tôi về nhà và nghe vợ tôi kể lại sự kiện ngày hôm đó. Tôi thực sự cảm thấy rất tệ và cà chua của tôi đã hư hỏng vì tôi không thể tìm được nơi để bán chúng.

Hỏi nông dân:

- ✓ Tình huống này có quen thuộc với bạn không?
- ✓ Bạn nghĩ tại sao vấn đề này lại xảy ra?
- ✓ Bạn nghĩ làm thế nào để có thể tránh được tình huống này?

#### Mục nhỏ 7: Câu chuyện về người vợ trong một nông hộ

Chồng tôi nói với tôi “Anh nghe nói súp lơ bán rất được giá. Hãy trồng súp lơ trên toàn bộ khu đất của chúng ta đi”. Tôi phản đối anh ấy bằng cách nói “Được, nhưng chỉ trên một nửa khu đất của chúng ta thôi, không phải toàn bộ khu đất” vì tôi thấy nhiều nông dân khác đã trồng súp lơ và nghe nhiều người nói rằng họ cũng muốn trồng súp lơ. Tôi biết vào thời điểm chúng tôi thu hoạch, giá sẽ giảm. Chồng tôi không nghe tôi và làm những gì anh ấy muốn. Chúng tôi đã thua lỗ rất nhiều vào cuối mùa vụ. Tuy nhiên,

sau trải nghiệm cay đắng này, chồng tôi bắt đầu hỏi tôi “Em nghĩ cây trồng nào thích hợp cho mùa vụ này?”



Hỏi nông dân:

- ✓ Tình huống này có quen thuộc với bạn không?
- ✓ Bạn nghĩ tại sao vấn đề này lại xảy ra?
- ✓ Bạn nghĩ làm thế nào để có thể tránh được tình huống này?

Anh đã từng bí mật đếm tiền trong nhà vệ sinh.

Nhưng bây giờ anh đã trở thành một người chồng tốt hơn, cùng em thảo luận các vấn đề về nông nghiệp và kế toán gia đình.

Đúng vậy. Anh thích làm việc cùng em. Chúng ta tin tưởng lẫn nhau như một đội ngũ.



## **PHẦN 3. HƯỚNG DẪN**

“Phần 3. HƯỚNG DẪN” cung cấp các thông tin bổ sung hữu ích cho việc thực hiện Phương pháp tiếp cận SHEP.



# 1. FAQ (Câu hỏi thường gặp)

Dưới đây là một số câu hỏi thường gặp của những người thực hiện SHEP trên toàn thế giới. Dựa trên kinh nghiệm đa dạng của những người thực hiện và lập kế hoạch SHEP trong và ngoài Kenya, một số câu trả lời được chuẩn bị như thể hiện dưới đây. Tất nhiên, sẽ không có câu trả lời duy nhất cho những loại câu hỏi này. Người đọc được khuyến khích tìm câu trả lời của riêng mình thông qua quá trình làm việc với nông dân tại nơi thực hiện.

## 1.1. Các câu hỏi về khả năng ứng dụng và phương pháp của SHEP

Q1. Phương pháp tiếp cận SHEP chỉ dành cho nghề trồng trọt phải không? Phương pháp này có thể được áp dụng cho các hoạt động nông nghiệp khác như sản xuất ngũ cốc và chăn nuôi không?

A1. Phương pháp tiếp cận SHEP cũng có thể được áp dụng cho các phân ngành nông nghiệp khác. JICA đang thúc đẩy Phương pháp tiếp cận SHEP trong các phân ngành nông nghiệp khác nhau cũng như các quốc gia bên ngoài Châu Phi. Ví dụ, một dự án lúa gạo ở Madagascar đang sử dụng Phương pháp tiếp cận SHEP. Ở Namibia, việc khuyến khích chăn nuôi hiện đã được lên kế hoạch bằng cách sử dụng Phương pháp tiếp cận SHEP. Các nông dân mục tiêu ở Pakistan hiện đang cố gắng tìm hiểu nhu cầu thị trường về vật nuôi và cải thiện phương thức kinh doanh chăn nuôi của họ phù hợp với thị hiếu của thị trường. Các phân ngành khác như phát triển nhiều loại ngũ cốc, thủy sản hoặc chế biến nông sản cũng có thể là những người dùng tiềm năng của Phương pháp tiếp cận SHEP, miễn là sáng kiến này nhằm thu hẹp khoảng cách thông tin giữa người sản xuất và các bên liên quan đến thị trường thông qua việc nâng cao động lực của các tác nhân liên quan trong quá trình phát triển. Trên thực tế, nhiều nông dân của SHEP tự áp dụng kiến thức họ đã học được trong SHEP vào các hoạt động tạo thu nhập khác như chăn nuôi và chế biến thực phẩm mà không cần cán bộ chính quyền gợi ý.

Q2. Nông dân sẽ không bị mất động lực sau khi hoàn thành việc triển khai khóa đào tạo SHEP chứ? Làm thế nào tôi có thể duy trì động lực của họ cao cả sau khi có sự can thiệp của SHEP?

A2. Những nông dân đã “tốt nghiệp” khóa đào tạo SHEP thường sẽ không bị mất động lực. Đúng là sau sự can thiệp chuyên sâu của khóa đào tạo SHEP, cán bộ khuyến nông ít đến thăm các nhóm hơn. Tuy nhiên, do mối quan hệ giữa các nhóm nông dân và cán bộ khuyến nông đã bền chặt hơn nhiều so với trước đây, nên họ có thể liên lạc thường xuyên qua điện thoại và duy trì mối quan hệ thân thiết. Hơn nữa, vì các nhóm nông dân đã thiết lập mạng lưới kinh doanh với người mua, nhà cung cấp vật tư nông nghiệp,



Ảnh: Kuno Takeshi/JICA

công ty chế biến thực phẩm, tổ chức tài chính, viện nghiên cứu, v.v... thông qua việc tham gia SHEP, nên các nhóm nông dân có thể tiếp tục tương tác và giao dịch kinh doanh với họ mà không cần sự hỗ trợ 1-1 từ cán bộ khuyến nông. Điều quan trọng là những người thực hiện SHEP phải giải thích cho nông dân mục tiêu rằng SHEP muốn có được các hoạt động kinh doanh nông nghiệp tự chủ khi bắt đầu khóa đào tạo.

Q3. SHEP khác với những cách tiếp cận khác như Lớp kinh doanh nông dân (FBS) như thế nào? Không phải cả hai đều thúc đẩy nông nghiệp theo định hướng thị trường sao?

A3. Đúng là cả SHEP và FBS đều cố gắng thúc đẩy “làm nông nghiệp như làm kinh doanh”. FBS thường mời đại diện của một nhóm và mang đến cho họ các buổi đào tạo chuyên sâu. Các đại diện nông dân được kỳ vọng sẽ

phổ biến kiến thức cho các thành viên còn lại trong nhóm sau khi họ tham gia những khóa đào tạo của FBS. Mặt khác, SHEP mang đến cơ hội tập huấn cho tất cả thành viên trong nhóm, giúp họ tiếp thu và thực hành các kỹ năng mới thông qua phương pháp “vừa học vừa làm”. Do đó, mọi thứ đều được khởi động ngay lập tức nhờ phương pháp này. Một số người thực hiện SHEP cũng nói rằng Phương pháp tiếp cận SHEP giúp nông dân và cán bộ khuyến nông đến gần nhau hơn và họ bắt đầu tin tưởng lẫn nhau, đó là một lợi thế bổ sung của SHEP. Cuối cùng nhưng không kém phần quan trọng, SHEP không chỉ thúc đẩy nền nông nghiệp định hướng thị trường mà còn nâng cao động lực của nông dân để thực hành phương pháp này dựa trên Lý thuyết tự quyết. Điểm này là một điều rất độc đáo ở SHEP.

Q4. Phương pháp tiếp cận SHEP khác với Phương pháp tiếp cận phát triển chuỗi giá trị như thế nào?

A4. Cả hai cách tiếp cận đều cố gắng đạt được nền kinh tế thị trường hiệu quả bằng cách thiết lập mối liên kết kinh doanh bền chặt hơn giữa các bên liên quan trong chuỗi giá trị của các mặt hàng cụ thể. Trong khi Phương pháp tiếp cận phát triển chuỗi giá trị thường tập trung vào việc cung cấp những nền tảng mà tất cả các bên liên quan trong chuỗi giá trị có thể đối thoại, Phương pháp tiếp cận SHEP lại đặc biệt chú trọng vào việc phát triển năng lực của nông dân để chính nông dân có thể xác định các bên liên quan đến thị trường trong chuỗi giá trị xem ai là phù hợp nhất với hoạt động kinh doanh trang trại của họ và thiết lập mạng lưới kinh doanh với các bên liên quan đó theo sáng kiến của riêng họ. Tóm lại, trọng tâm của SHEP là hỗ trợ động lực và kỹ năng tự chủ của nông dân để tự họ phát triển và tận dụng chuỗi giá trị.

Q5. Sự khác biệt chính giữa khảo sát thị trường và Diễn đàn các bên liên quan là gì nếu cả hai sự kiện đều nhằm mục đích lấp đầy khoảng cách thông tin giữa nông dân và các tác nhân thị trường?

A5. Cả hai sự kiện về cơ bản đều có cùng mục đích giải quyết vấn đề bất cân xứng thông tin. Tuy nhiên, những người thực hiện và nông dân tại các quốc gia thực hiện SHEP đã xác định một số khác biệt: (1) Mọi người có nhiều thời gian hơn để thảo luận chi tiết và tập trung trong một môi trường không bị quấy nhiễu trong Diễn đàn các bên liên quan hơn so với khảo sát thị trường, (2) Vì khảo sát thị trường do chính nông dân thực hiện nên nông dân có thể thực hiện thường xuyên khi họ muốn, trên thực tế, ở mức độ thường xuyên mà không cần sự trợ giúp từ chính phủ trong khi Diễn đàn các bên liên quan thường chỉ được tổ chức mỗi năm một lần hoặc lâu hơn khi có nguồn lực từ phía chính phủ. Vì thế, hai sự kiện có những ưu điểm và nhược điểm khác nhau.



## 1.2. Câu hỏi về thách thức tiếp thị

Q1. Để thu được nhiều lợi nhuận hơn, không phải nên khuyến nông dân “bỏ qua” người trung gian và giao dịch trực tiếp với người bán buôn hoặc người bán lẻ hơn là khuyến khích họ có mối quan hệ kinh doanh tốt với người trung gian sao?

A1. Đúng là có nhiều trường hợp các nhóm nông dân đã tăng khả năng sinh lợi bằng cách bỏ qua người trung gian. Tuy nhiên, đối với những nông dân sống ở vùng hẻo lánh, việc vận chuyển là một vấn đề lớn và họ có ít lựa chọn về nơi bán. Lựa chọn duy nhất có lẽ là bán cho những người trung gian. Trong những trường hợp như vậy, họ được khuyến khích nên tìm kiếm một mối quan hệ kinh doanh tốt với những người trung gian, thay vì bỏ qua họ. Cũng có những trường hợp khác khi các nhóm nông dân so sánh hai kịch bản dựa trên thông tin họ thu

thập được trong quá trình khảo sát thị trường: (1) bán cho người trung gian tại cổng trang trại hoặc (2) vận chuyển cây trồng và bán cho người bán buôn tại chợ. Sau khi so sánh hai kịch bản, cuối cùng họ có thể chọn bán cho người trung gian vì khả năng sinh lợi cao hoặc vì rủi ro thấp. Điều quan trọng là nông dân nhận thức được ai là các bên liên quan đến thị trường và họ có những lựa chọn nào.

Q2. Một trong những thách thức lớn của nông dân sản xuất nhỏ là không có khả năng cung cấp sản phẩm cây trồng liên tục cho thị trường. Làm thế nào để nông dân SHEP khắc phục vấn đề này?

A2. Vì SHEP làm việc với các nhóm nông dân, nên chương trình này cố gắng tận dụng tối đa sự sắp xếp này. Đối với vấn đề cung cấp liên tục, các nhóm nông dân thành công sẽ lập kế hoạch và điều phối thời gian thu hoạch giữa các thành viên trong nhóm để họ có thể cung cấp cây trồng của mình cho thị trường liên tục. SHEP giúp họ trong quá trình này bằng cách hướng dẫn họ cách chuẩn bị Lịch nông vụ.

Q3. Làm thế nào để nông dân nhỏ có thể bắt đầu cung cấp sản phẩm của họ cho các siêu thị?

A3. Trong hầu hết các trường hợp, việc cung cấp cho các siêu thị không dễ dàng đối với nông dân nhỏ vì những yêu cầu khắt khe về chất lượng của các siêu thị. Nông dân bắt đầu với các chợ địa phương và dần dần nâng cao kỹ năng sản xuất của họ để đáp ứng yêu cầu của các siêu thị. Tốt nhất là nên thực hiện từng bước nhỏ một.

### 1.3. Câu hỏi về hình thức hỗ trợ

Q1. Liệu SHEP có thể thực sự đạt được tỷ lệ tham gia cao mặc dù không có bất kỳ hỗ trợ tài chính hoặc vật chất nào cho nông dân không? Tôi sợ rằng số lượng nông dân tham gia sẽ ngày càng ít đi khi chúng ta tiếp tục chương trình.

A1. Theo Lý thuyết tự quyết định, việc nói rằng “Hãy tham gia khóa tập huấn và bạn sẽ được hỗ trợ vật chất” không phải là một cách tiếp cận hay vì nhu cầu tâm lý của nông dân về sự tự chủ sẽ bị cản trở và họ chỉ tham dự tập huấn để nhận đồ hỗ trợ. Điều cực kỳ quan trọng đối với những người thực hiện, trước khi bắt đầu các hoạt động SHEP, là giải thích rõ ràng cho nông dân hiểu rằng SHEP hoàn toàn là khóa tập huấn nhằm nâng cao năng lực và không hỗ trợ vật chất. Hãy đảm bảo chọn những nông dân sẵn sàng tham gia SHEP sau khi nghe giải thích này. Như đã nói, không phải là SHEP không hỗ trợ giải quyết vấn đề thiếu phương tiện tài chính của nông dân. SHEP có giúp nông dân tiếp cận với hỗ trợ tài chính hoặc vật chất. Việc này được thực hiện bằng cách liên kết họ với các bên liên quan, chẳng hạn như tổ chức phi chính phủ, tổ chức tài chính và cơ quan chính phủ, thông qua Diễn đàn các bên liên quan và khảo sát thị trường. Điều quan trọng là nông dân nên chủ động thiết lập mối quan hệ với các bên liên quan, những người có thể cung cấp các hỗ trợ vật chất khác nhau khi SHEP hỗ trợ nhu cầu tâm lý của nông dân đối với sự tự chủ.



Ảnh: Kuno Takeshi/JICA

Q2. Đôi khi, việc cung cấp hỗ trợ vật chất là rất quan trọng đối với sự sống còn của dân làng. Nhưng SHEP cố gắng không hỗ trợ tài chính hoặc vật chất cho nông dân. Có phải SHEP đang từ chối viện trợ nhân đạo không?

A2. Viện trợ nhân đạo là hoàn toàn cần thiết trong các tình huống khẩn cấp như thảm họa và xung đột. SHEP được thiết kế để thực hiện không phải trong trường hợp khẩn cấp như vậy mà là trong tình huống bình thường vì mục tiêu của SHEP là nâng cao năng lực của nông dân để tiến hành hoạt động kinh doanh nông nghiệp của họ một cách bền vững. SHEP cũng hướng đến những người nông dân ở trên mức tự cung tự cấp. Nói cách khác, họ có khả năng tài chính ở mức độ nhất định để đầu tư vào các hoạt động kinh doanh nông nghiệp và chính phủ không cần hỗ trợ vật chất cho họ để bắt đầu các hoạt động SHEP. Đối với nông dân tự cung tự cấp, họ cần được hỗ trợ bằng phương pháp tiếp cận khác với SHEP.



Q3. Nhiều nông dân đang thiếu cơ sở hạ tầng cơ bản để sản xuất nông nghiệp hoặc cần tiền khởi nghiệp để mở rộng hoạt động kinh doanh nông nghiệp của họ. Họ cần các khoản vay. SHEP có cung cấp các khoản vay cho nông dân không?

A3. SHEP không cung cấp trực tiếp. Tuy nhiên, thông qua Diễn đàn các bên liên quan hoặc khảo sát thị trường, nông dân có cơ hội liên kết với các ngân hàng, tổ chức tài chính vi mô hoặc tổ chức phi chính phủ cung cấp các khoản vay cho họ. Nhiều nông dân SHEP ở Kenya nhận được các khoản vay từ các tổ chức như vậy để mở rộng hoạt động kinh doanh làm vườn của họ.

Q4. SHEP có nên nhấn mạnh vào xuất khẩu và chế biến để thêm giá trị cao cho các sản phẩm cây trồng không?

A4. Các nhà xuất khẩu và công ty chế biến có thể được mời tham gia Diễn đàn các bên liên quan hoặc đến thăm trong quá trình khảo sát thị trường. Nhiều nông dân ở Kenya đã thực sự thành công trong việc xuất khẩu rau sang Châu Âu. Tuy nhiên, điều quan trọng cần nhớ là mục tiêu của SHEP không nhất thiết là giúp nông dân xuất khẩu hoặc thêm giá trị cho sản phẩm cây trồng. Miễn là nông dân cải thiện hoạt động kinh doanh nông nghiệp của họ, thì thu nhập của họ đến từ xuất khẩu hay từ bán hàng trong nước đều không thành vấn đề. Điều quan trọng nhất là giúp nông dân tìm ra phương thức kinh doanh phù hợp nhất với hoàn cảnh của họ.

#### 1.4. Câu hỏi về mục tiêu

Q1. Chúng ta có thể thực hiện SHEP nếu đa số nông dân mù chữ không?

A1. Chắc chắn chúng ta có thể thực hiện được. Trên thực tế, nhiều quốc gia/khu vực thực hiện SHEP có một số lượng đáng kể nông dân mù chữ trở thành đối tượng được hưởng lợi. Tuy nhiên, người thực hiện cần nghĩ đến nhiều biện pháp khác nhau để khắc phục những khó khăn nảy sinh từ vấn đề mù chữ, chẳng hạn như xây dựng các tài liệu giảng dạy hấp dẫn trực quan, nhờ những nông dân biết chữ giúp các thành viên mù chữ trong nhóm của họ đọc và viết.

Q2. SHEP có thể hướng đến một nhóm nông dân lớn với số lượng thành viên trên 100 người không?

A2. Có thể có nhóm 100 thành viên trở lên như một nhóm mục tiêu. Tuy nhiên, chúng ta cần hết sức cẩn thận về những vấn đề như phổ biến thông tin hiệu quả giữa các thành viên và đảm bảo việc đưa ra quyết định một cách dân chủ. Vì lý do đó, bạn có thể yêu cầu nhóm tự chia thành nhiều nhóm phụ trong các buổi tập huấn vì mục đích thiết thực, mà không làm ảnh hưởng đến cảm giác đoàn kết của họ như một nhóm.

Q3. Điều gì sẽ xảy ra nếu không có các nhóm nông dân có tổ chức trong khu vực mục tiêu?

A3. Nhóm không nhất thiết phải là một nhóm chính thức. Các nhóm chưa đăng ký hoặc các nhóm không chính thức

cũng có thể là mục tiêu của SHEP miễn là các thành viên trong nhóm có ý thức đoàn kết thực sự. Cũng có thể thực hiện Phương pháp tiếp cận SHEP cho từng nông dân nếu nông dân trong khu vực mục tiêu chỉ làm việc riêng lẻ mà không thuộc bất kỳ hình thức nhóm nào. Trong những trường hợp như vậy, có thể khó lập kế hoạch hoạt động như một nhóm trong quá trình làm Lịch nông vụ. Người thực hiện cần khuyến khích nông dân lập kế hoạch riêng lẻ.

## 1.5. Câu hỏi về hệ thống và cán bộ khuyến nông

Q1. SHEP sẽ làm tăng khối lượng công việc của cán bộ khuyến nông phải không?

A1. Kinh nghiệm cho thấy rằng khối lượng công việc của cán bộ có thể tăng nhẹ, đặc biệt là khi họ thực hiện những hoạt động mới trong các lĩnh vực tiếp thị. Tuy nhiên, nhiều cán bộ khuyến nông cho biết công việc của họ trở nên dễ dàng hơn vì họ không còn nhận được nhiều cuộc điện thoại từ nông dân hỏi họ xem nên bán nông sản ở đâu trong những tháng thu hoạch. Cán bộ khuyến nông cũng hài lòng với công việc hơn trước vì họ có thể thấy nông dân cải thiện sinh kế và công việc của họ được nông dân đánh giá cao. SHEP thực sự không chỉ tạo động lực cho nông dân mà còn tạo động lực cho cán bộ khuyến nông.



Q2. Liệu SHEP có thể được thực hiện nếu số lượng cán bộ khuyến nông còn rất hạn chế không?

A2. Được, có thể, miễn là bạn thực hiện một số sửa đổi đối với quy trình thực hiện tiêu chuẩn. Ví dụ, Rwanda đã khắc phục vấn đề này bằng cách sử dụng phương pháp tiếp cận khuyến nông từ nông dân đến nông dân để phổ biến kỹ thuật sản xuất.

## 1.6. Câu hỏi về nguồn lực tài chính

Q1. Liệu SHEP có thể được thực hiện nếu nguồn lực tài chính từ phía chính phủ rất hạn chế không?

A1. Được, có thể. Sổ tay này được thiết kế cho những trường hợp mà nguồn lực tài chính để thực hiện bị hạn chế. Nếu bạn làm theo hướng dẫn của Sổ tay, bạn sẽ nhận ra các hoạt động rất đơn giản và được sắp xếp hợp lý, do đó chúng không đòi hỏi ngân sách lớn. Trên thực tế, Phương pháp tiếp cận SHEP có thể được kết hợp trong công việc khuyến nông thường lệ mà không cần thêm nhiều nguồn tài chính.

## 1.7. Câu hỏi về giới tính

Q1. Giới tính là chủ đề nhạy cảm. Những người nông dân có sẵn sàng thảo luận vấn đề này không?

A1. Kinh nghiệm của Kenya cho thấy rằng nông dân, cả nông dân nam và nông dân nữ, rất hài lòng đối với các hoạt động về giới của SHEP. Giới tính là một trong những chủ đề đào tạo phổ biến nhất đối với nông dân SHEP ở Kenya. Nông dân thích chủ đề về giới của SHEP vì trọng tâm của chủ đề này luôn là cải thiện hoạt động kinh doanh nông nghiệp, chứ không phải chỉ trích nhau về các vấn đề liên quan đến giới.

## 2. Nguồn

Để thúc đẩy Phương pháp tiếp cận SHEP, JICA đã chuẩn bị nhiều tài liệu tham khảo/giáo dục khác nhau. Đây là danh sách một số tài liệu bạn có thể truy cập trên Internet. Nếu bạn cần thêm thông tin, vui lòng liên hệ với văn phòng JICA tại quốc gia của bạn.

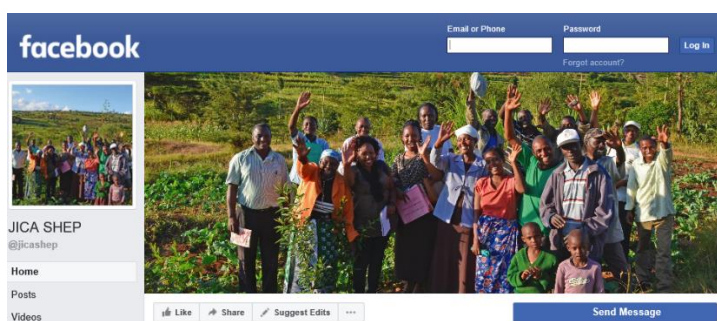
- Trang web của SHEP

[https://www.jica.go.jp/english/our\\_work/thematic\\_issues/agricultural/shep/index.html](https://www.jica.go.jp/english/our_work/thematic_issues/agricultural/shep/index.html)



- Facebook của SHEP

<https://www.facebook.com/jicashep/>



- Les petits exploitants agricoles font des changements pour réussir sur le marché  
L'Approche SHEP se répand dans toute l'Afrique

<https://www.youtube.com/watch?v=idGw6xLljH8&feature=youtu.be>



- Phương pháp tiếp cận SHEP – Tài liệu học tập dựa trên đa phương tiện JICA-Net (Phiên bản ngắn: 6 phút, Phiên bản đầy đủ: 26 phút)

[https://jica-net-library.jica.go.jp/jica-net/user/lib/contentDetail.php?item\\_id=10064](https://jica-net-library.jica.go.jp/jica-net/user/lib/contentDetail.php?item_id=10064)

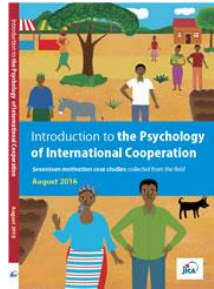


- Ứng dụng trò chơi của SHEP “Làm nông vui vẻ!”

[https://jica-net-library.jica.go.jp/jica-net/user/lib/contentDetail.php?item\\_id=10035](https://jica-net-library.jica.go.jp/jica-net/user/lib/contentDetail.php?item_id=10035)



- livret “ Psychologie approfondie de la coopération internationale”  
<http://libopac.jica.go.jp/images/report/12092193.pdf>



- Ấn phẩm quảng cáo SHEP Une APD estampillée Japon (Septembre 2016)  
[https://www.jica.go.jp/french/publications/japan\\_brand/c8h0vm0000a4sx\\_zz-att/japan\\_brand\\_08\\_fr.pdf](https://www.jica.go.jp/french/publications/japan_brand/c8h0vm0000a4sx_zz-att/japan_brand_08_fr.pdf)



- Ấn phẩm quảng cáo của SHEP “SHEP Brochure” (Mars 2013)  
[https://www.jica.go.jp/english/our\\_work/thematic\\_issues/agricultural/c8h0vm00009u15bk-att/shep\\_04\\_fr.pdf](https://www.jica.go.jp/english/our_work/thematic_issues/agricultural/c8h0vm00009u15bk-att/shep_04_fr.pdf)



- Approche SHEP “~Les Agriculteurs de Petite Taille Créent un Changement pour le Succès au Marché.~ (Février 2014)”  
[https://www.jica.go.jp/english/our\\_work/thematic\\_issues/agricultural/c8h0vm00009u15bk-att/shep\\_05\\_fr.pdf](https://www.jica.go.jp/english/our_work/thematic_issues/agricultural/c8h0vm00009u15bk-att/shep_05_fr.pdf)



- **Ấn phẩm quảng cáo của SHEP “Do-nou Technology – Improving Rural Access Roads”**  
[https://www.jica.go.jp/english/our\\_work/thematic\\_issues/agricultural/shep/c8h0vm0000bm5dqa-att/Do-Nou.pdf](https://www.jica.go.jp/english/our_work/thematic_issues/agricultural/shep/c8h0vm0000bm5dqa-att/Do-Nou.pdf)

**Successful cases of community “Do-nou” Technology projects in Kenya**

Githura Self Help Group in Kiambu West Sub-County was struggling to transport their product, Bush Onions, from their farm to the market through the rural access road. Because of the muddy conditions of the rural access road (Photo 1), the tractor carrying Bush Onions (Photo 2) sometimes got stuck in the mud (Photo 3). Bush Onions found their way on the road as waste because they could not reach the market in time due to the bad rural access roads (Photo 4).

However, after Githura Self Help Group received the training and demonstration on road maintenance using “Do-nou” Technology (Photo 5), the group members were motivated and continued to repair road.

The “Do-nou” Technology is easily adoptable. The application of the Technology motivates and builds farmers’ confidence in initiating their own development.

After a while, Area Member of Parliament heard of farmers’ efforts and used Constituents Development Fund to repair the road (Photo 6). Now the group members are enjoying free transportation cost, which used to be 100 Ksh. per bag of Bush Onions, because vehicles of buyers are able to get to the farm.

The demo. training on rural road maintenance using “Do-nou” Technology has triggered the rural development.

**Other application of “Do-nou” Technology**

- Construction of water pans
- Construction of pathways in muddy or swampy areas
- Reinforcement of irrigation canal linings
- Example of the Dykes

**For More Information Contact:**  
 Smallholder Horticulture Empowerment & Promotion Project for Local & Up-scaling (SHEP PLUS)  
 SHEP PLUS Office  
 P.O. Box 19024-00100, NAIROBI  
 Tel: 0737-291857/0712-504952  
 E-mail: [info@shep@shgpnj.org](mailto:info@shep@shgpnj.org)

**Better Rural Access Roads, Better Farmers Life!**

“Do-nou” Technology  
 Motivates community labor and use of local material for improving impassable rural access roads”

Main target reader: Stakeholders in rural development, Extension staff, Group leaders and Community members

Smallholder Horticulture Empowerment & Promotion Project for Local & Up-scaling (SHEP PLUS)

2. **SHEP Canal YouTube**  
 “Technologie DO-NOU "Amélioration des pistes rurales" Kenya SHEP-UP (2012)”  
<https://www.youtube.com/watch?v=Dz3NHtjmUG>





ISBN978-4-86357-080-1

