

Smallholder Horticulture Empowerment and Promotion (SHEP)

# SHEP Handbook

para sa mga Extension Staff



Marso 2018



Praktikal na Gabay tungo sa  
Implementasyon ng SHEP Approach  
Japan International Cooperation Agency



# **SHEP Handbook**

## **para sa mga Extension Staff**

---

**Praktikal na Gabay tungo sa  
Implementasyon ng SHEP Approach**

---

# Talaan ng mga Nilalaman

---

Paunang Salita.....	1
Para sa mga Mambabasa.....	2
Pasasalamat/Pagkilala.....	3
Mga Kontribyutor ng Handbook.....	4

## UNANG BAHAGI. KONSEPTO ..... 7

1. Konsepto ng SHEP Approach.....	8
1.1. Ang Dalawang Haligi ng SHEP Approach.....	8
1.2. Ang Apat na Mahalagang Hakbang ng SHEP.....	11
1.3. Kasarian sa SHEP.....	13
2. Mga Pakinabang ng SHEP.....	14
2.1. Paano naiiba ang SHEP sa ibang mga Pamamaraan?.....	14
2.2. Mga Epekto at Pagbabago ng SHEP Approach.....	15

## PANGALAWANG BAHAGI. PAGSASANAY ..... 17

1. Unang Hakbang – Magbahagi ng mga Layunin sa mga Magsasaka.....	18
1.1. Sensitization Workshop.....	18
2. Pangalawang Hakbang – Pagtaas sa Kamalayan ng mga Magsasaka.....	21
2.1. Participatory Baseline Survey.....	21
2.2. Pagpupulong ng Iba’t ibang Sektor (Opsyonal).....	32
2.3. Pagsisiyasat sa Merkado.....	37
3. Ikatlong Hakbang – Gumagawa ng mga Desisyon ang mga Magsasaka.....	49
3.1. Pagpili sa mga Itatanim na Pananim.....	49
3.2. Paggawa ng Crop Calendar.....	55
4. Pang-apat na Hakbang – Nakakuha ng mga Bagong Kasanayan ang Magsasaka.....	61
4.1. Mga Pagsasanay.....	61
5. Follow-up at monitoring (kasama na ang Participatory Endline Survey).....	69
6. Mga Halimbawa ng Pagsasanay sa Kamalayan ng Kasarian.....	76

## PANGATLONG BAHAGI. GABAY..... 82

1. Mga Madalas na Katanungan (FAQs o Frequently Asked Questions).....	83
1.1. Katanungan tungkol sa Kakayahang magamit at mga Paraan ng SHEP.....	83
1.2. Katanungan tungkol sa mga Hamon sa Merkado.....	85
1.3. Katanungan tungkol sa mga Uri ng Tulong.....	85
1.4. Katanungan tungkol sa Targeting.....	87
1.5. Katanungan tungkol sa mga Extension Staff at Sistema.....	87
1.6. Katanungan tungkol sa mga Mapagkukunang Tulong Pinansyal.....	88
1.7. Katanungan tungkol sa Kasarian.....	88
2. Mga Sanggunian.....	89

## Listahan ng mga Figura

Pigura 1 Ang Dalawang Haliging Ideya ng SHEP Approach .....	8
Pigura 2 Apat na Mahalagang Hakbang .....	11
Pigura 3 Pagkakaugnay ng Motibasyon at Pag-unlad ng mga Kasanayan .....	12
Pigura 4 Pantay-pantay na Oportunidad hindi alintana ang Kasarian.....	13
Pigura 5 Mga Positibong Pagbabago Pagkatapos ng SHEP.....	15
Pigura 6 Baseline Survey para sa Benepisyo ng mga Magsasaka .....	22
Pigura 7 Aytem na kinakailangan na masagot ng Crop Calendar.....	55
Pigura 8 Paghahambing sa pagitan ng pagsasanay depende sa supply at demand.....	62
Pigura 9 Kamishibai na ginawa sa Kenya .....	67
Pigura 10 Mga Leaflets na ginawa sa Rwanda, Nepal and Ethiopia.....	68
Pigura 11 Paskil sa Palestine.....	68
Pigura 12 Pagtitiyak sa “paglipad” sa pamamagitan ng Follow-up at monitoring.....	70

## Listahan ng mga Kahon

Kahon 1 Biswal na Talahanayan sa Unit Conversion para sa Baseline Survey.....	25
Kahon 2 Worksheet sa Pagkalkula ng mga Gastos.....	25
Kahon 3 Nagtutulungan ang mga Magsasaka.....	26
Kahon 4 Baseline Survey para sa mga indibidwal at grupo na mga gulayan.....	26
Kahon 5 “Takdang Aralin” Sistema sa panahon ng Baseline Survey.....	27
Kahon 6 Pagpupulong ng mga Mamimili at Nagbebenta .....	34
Kahon 7 Mas marami ang Magsasaka na Dadalo sa Pagpupulong.....	34
Kahon 8 Presentasyon ng mga Labor-Saving na Kagamitan sa Pagpupulong .....	35
Kahon 9 Pagbisita sa mga Kompanya at Organisasyon sa Pagsusuri sa Merkado.....	40
Kahon 10 Pag-eensayo ng mga Magsasaka bago ang Aktwal na Pagsusuri sa Merkado .....	40
Kahon 11 Kawani ang Gagawa ng Pangunang Pagsusuri sa Merkado .....	41
Kahon 12 Pumili ang mga magsasaka ng higit anim na mga tanim na pag-aaralan.....	41
Kahon 13 Ang napiling kinatawan ng grupo ay hindi marunong bumasa at sumulat .....	42
Kahon 14 Parehong lokal na palengke at talipapa ang pinagaganapan ng pagsusuri.....	42
Kahon 15 Pagpili ng dalawang magkaiba na tanim base sa dalawang kapanahunan.....	51
Kahon 16 Pagba-budget sa itatanim.....	52
Kahon 17 Paggawa ng Peak Demand Table .....	57
Kahon 18 Crop Calendar para sa grupo at indibidwal na taniman .....	58
Kahon 19 Pamamaraan sa produksyon ng mga Magsasaka.....	64
Kahon 20 Demonstrasyon na mga taniman/taniman para sa pagsasanay .....	65
Kahon 21 Pakikipagtulungan sa mga pribadong sektor .....	65

## Listahan ng mga Kolumn

Kolumn 1 Pagtama ng SHEP sa mga Asymmetrical Information.....	9
Kolumn 2 Ang Tatlong Sikolohikal na Pangangailangan para Maengganyo .....	10
Kolumn 3 Magkaibang Pagkakasunod, Magkaibang Layunin .....	36
Kolumn 4 Tatlong palatuntunan ng Pagsusuri sa Merkado ng SHEP .....	45
Kolumn 5 Iba’t ibang mga materyales ng pagsasanay sa produksyon.....	67
Kolumn 6 Kwento ng asawang lalaki sa isang pamilyang nagsasaka.....	80
Kolumn 7 Kwento ng asawang babae sa isang pamilyang nagsasaka.....	80

---

## Paunang Salita

---

*Patungo sa normalisasyon ng SHEP para sa Agricultural Extension Services*

Ang SHEP ay orihinal na nailunsad sa pamamagitan ng trial and error sa ilalim ng technical cooperation o pagtutulungan ng Kenya at Japan para mapabuti ang mga serbisyong agrikultural ng Kenya. Nagsimula ang pagtutulungan noong 2006 at ang SHEP Approach ay nabuo bilang isang makabagong paraan ng serbisyong agrikultural na nakabatay sa mga disiplinang pangekonomiya at pangsikolohiya. Ang SHEP ay isang pamamaraan sa agrikulturang ekstensyon na nagsisiguro na ang mga magsasaka ay nagtatanim sa kung ano ang pangangailangan sa merkado. Ang nabanggit na programang ekstensyong agrikultural sa Kenya ay ang dahilan kung bakit dumoble ang kita ng 2,500 ng magsasaka sa loob lamang ng dalawang taon.

Sa pambungad na mensahe ni Japan Prime Minister Shinzo Abe sa 5th Tokyo International Conference on African Development noong 2012, inilahad niya ang kanyang hangad sa pagbabago ng African Agriculture mula sa “Grow and Sell” tungo sa “Grow to Sell”. Dahil dito, ang Japan International Cooperation Agency (JICA) ay patuloy na nakikipagtulungan sa gobyerno ng Kenya para mapalaganap ang kaalaman tungkol sa SHEP sa mga opisyal ng ekstensyong agrikultural at sa mga ibang kawani sa ibang bansa sa Africa. Sa kasalukuyan, humigit-kumulang dalawampung mga bansa sa Africa ang nagpapatupad ng SHEP Approach.

Bakit lumaganap sa Africa ang SHEP Approach sa maikling panahon? Naniniwala ako na meron itong tatlong dahilan. Una, madaling intindihin ang slogan ng SHEP; pagbago mula sa ‘Grow and Sell’ tungo sa ‘Grow to Sell’. Kahit sino na may karanasan sa ekstensyong agrikultural ay sasang-ayon sa simpleng mensaheng ito dahil sa kakayahan nitong pag-aralan ang merkado para mas tumaas ang kita ng mga magsasaka. Pangalawa, ang SHEP Approach ay may sariling mga mekanismo na nagpapataas ng gana ng mga magsasaka at mga kawani ng programa na gawin ang kanilang mga trabaho. Ang “No Fun, No SHEP” ay motto na sumikat sa mga nagpapatupad ng SHEP at sa katunayan, maraming mga magsasaka at mga kawani ng programa ang nagsabi na masaya nilang ginagawa ang kanilang trabaho. Pangatlo, ang pagiging epektibo ng “South-South Cooperation” o ang pakikipag-ugnayan sa pagitan ng Kenya at ibang mga bansa sa Africa. Madaling magamit ang kaalaman sa SHEP sa implementasyon ng “South-South Cooperation” dahil sa pagkakabuo nito sa Kenya. Samantala, ang JICA ay nagsasagawa ng SHEP workshop/pagsasanay sa iba't ibang bansa at nagbibigay ng mga lugar kung saan binubuo ang kaalaman tungkol sa ekstensiyong agrikultural. Inaanyayahan namin ang lahat na lumahok sa mga programang ito.

Itong Handbook na ito ay nagbibigay ng praktikal at step-by-step na mga hakbang para maipatupad ang mga serbisyong ekstensiyong agrikultural na gumagamit ng SHEP. Kami ay umaasa na ang mga pamamaraan na inilahad ng Handbook na ito ay maging pangkaraniwan sa mga tao na nasa ekstensiyong agrikultural, at dumating ang araw na ang bawat magsasaka sa buong mundo ay magsabi ng, “Grow to sell? Oo naman!” Gamit ang layuning ito, kami ay magpapatuloy sa pakikipag-ugnay sa inyo para sa pagsuporta sa mga magsasaka.

Marso 2018

**Kenicho Shishido**

Direktor Heneral

Rural Development Department

Japan International Cooperation Agency (JICA)

---

## Para sa mga Mambabasa

---

Kung nasa iyong kakayahan ang tumulong sa mga magsasaka sa pamamagitan ng mga serbisyong ekstensiyon, bigyan ng konsiderasyon ang mga sumusunod na tanong:

1. Imumungkahi mo ba sa mga magsasaka ang pamamaraan ng pagtatanim na hindi angkop sa kalagayan ng merkado?
2. Magpapatupad ka ba ng mga ekstensiyong programa o mga proyekto na hindi angkop sa mga pangangailangan/motivation ng mga magsasaka?

Sa tingin ko, hindi ang iyong magiging sagot. Kung ang agrikultura ang iyong kabuhayan, mahalaga ang koneksyon ng mga produkto (mga butil, gulay, prutas at hayop) na iyong pinangangalagaan at ang merkado kung saan mo ito ibinebenta. Kung ang mga magsasaka ay kayang itanim ang mga produkto na kinakailangan ng merkado, sa pahanon, kalidad at oras na kinakailangan ito, tiyak na kikita ang mga magsasaka. Subalit kung ang magsasaka ay magtatanim na hindi tumitingin sa kinakailangan ng merkado, hindi sila makaka-asa na kikita. Ito ang karaniwang nangyayari sa mga magsasaka mula sa developing na bansa, sila ay nagtatanim lamang ng hindi pinag-aaralan ang merkado.

Gayunpaman, ang maayos na komunikasyon sa mga magsasaka ang pinakaimportanteng aspeto ng programa. Subalit sa maraming pagkakataon, mas nabibigyang atensyon ang mga pamamaraang agrikultural sa halip na ang mga magsasaka. Mahalaga para sa mga serbisyong ekstensiyon na mabigyan ng pangunahing tungkulin ang mga magsasaka dahil sila ang mga nagtatanim; nararapat na maibigay sa kanila ang atensyon dahil sila ang pangunahing tagapangasiwa ng taniman. Kung hindi makukumbinsi ang mga magsasaka sa kahalagahan ng mga pamamaraan na minumungkahi ng mga kawani ng proyekto, maaaring hindi gamitin o ipagpatuloy ng mga magsasaka ang SHEP Approach ng paggugulay. Walang magiging pagbabago sa produksyon o sa kalidad ng pag-aani ang maasahan kung wala ang mga magsasaka.

Ang SHEP ay isa sa mga pamamaraang ekstensiyong agrikultural. Isa sa mga katangian nito ang pagtrato sa agrikultura bilang isang negosyo - lalo na sa pamamahagi ng impromasyon tungkol sa merkado sa mga magsasaka at kawani upang bawasan ang information gap - at pag-disenyo ng mga programa na makakatulong sa pagpapalakas ng motivation ng mga magsasaka. Ang SHEP Approach ay tungkol sa implementasyon ng natural at malinaw na mga hakbang sa ekstensiyong agrikultural. Hindi ito espesyal.

Unang yumabong ang pamamaraang ito sa Kenya at ngayon ay ipinatutupad sa mahigit kumulang dalawampung mga bansa. Ang mga magsasaka na nakatanggap ng suporta sa pamamaraang ito ay ipinagmamalaki ang kanilang ani. Napaayos nila ng kanilang mga bahay, nakabili ng mga sasakyan, napag-aral ang mga anak sa kolehiyo, nakakain ng wastong pagkain— sila ay nakaranas ng pagunlad sa kanilang kabuhayan.

Ang Handbook na ito ay base sa praktikal na karanasan sa paggamit ng SHEP Approach sa mga proyektong ekstensiyon. Ito ay nabuo para makapagbigay ng mahusay na solusyon na pwedeng gamitin ng mga gumagawa ng mga trabahong ekstensiyon. Subalit ang Handbook na ito ay may kakulangan sa mga detalyeng naglalarawan sa mga proseso at pamamaraan. Kami ay umaasa na ito ay gagamiting gabay para sa angkop at praktikal na pamamaraan kasama na ang malikhaing pagbagay na mainam sa sitwasyon. Kaya'y simulan mo na! Ikaw na lang ang hinihintay!

**Jiro Aikawa**

JICA Senior Advisor/ SHEP Adviser

## Pasasalamat/ Pagkilala

Ang “SHEP Handbook para sa mga Extension Staff” ay nagawa dahil sa mahalagang kontribusyon ng mga kawani ng Ministry of Agriculture ng Kenya sa tulong ng Project Coordination Unit of the Smallholder Horticulture Empowerment and Promotion Project for Local and Up Scaling (SHEP PLUS) at ang naunang mga yugto ng proyekto (SHEP and SHEP UP). Ang mga kawani ang nagpatatag at nag-ambag sa pagbuo ng SHEP Approach. Bukod pa rito, ang Project Coordination Unit ay nakapagsanay ng mahigit kumulang dalawang daang (200) mga kawani mula sa dalawampu't dalawang (22) mga bansa sa Africa na nagpapatupad ng SHEP Approach. Kami ay nagpapasalamat sa kanilang pagsisikap kasama ang mga magsasaka sa Kenya, mga kasapi at suporta ng mga tagapamahala ng *ministry*.

Mga miyembro ng Project Coordination Unit ng SHEP UP/SHEP PLUS	
Pangalan	Posisyon sa proyekto
Ms. Francisca Malenge	National Project Coordinator
Mr. Stephen Kioko	Crop Production and Quality Control
Mr. Collins Otieno	Crop Production and Quality Control
Mr. Thomas Mumu	Gender Mainstreaming & Group Empowerment
Ms. Florence Wambua	Gender Mainstreaming & Group Empowerment
Mr. Peter Orangi	Training Coordination/Administration
Ms. Elizabeth Mbuthia	Monitoring and Evaluation
Mr. Raymond Chelule	Monitoring and Evaluation
Ms. Antonina Luta	Information management
Mr. Stephen Nzioka	Spot Improvement using Do-nou Engineer
Ms. Alice Nyaga	Agro Processing Engineer
Mr. Dishon Mkaya	Water Harvesting & Utilization Engineer
SHEP Team	
Mr. James Ogolla Arim	Deputy Team Leader
Ms. Grace Mbuthia	Crop Production and Quality Control
Ms. Florence Mang'oli	Group Empowerment & Gender Mainstreaming
Mr. Zablon Oirere	Group Empowerment & Gender Mainstreaming
Ms. Grays Kiplagat	Rural Infrastructure/ Administration

---

## Mga Kontribyutor ng Handbook

---

Ang paglimbag nitong “SHEP *Handbook* para sa mga Extension Staff” ay naging possible dahil sa pinagsamang inisyatiba ng JICA at ng mga bansang nagpapatupad ng SHEP. Ang mga importanteng detalye ay natipon sa isinagawang *study visit* sa mga bansang Lesotho, Malawi, South Africa at Zimbabwe mula Abril hanggang Oktobre ng taong 2017. Matapos gawin ng JICA ang manuskrito, ito ay sinuri ng *editorial team* na kinabibilangan ng mga kinatawan ng mga nasabing bansa. Ang natapos na bersyon ng *Handbook* na nagpapakita sa mga komento ng editoryal ay inihanda at inilathala ng JICA. Makikita sa baba ang mga miyembro ng editoryal at JICA na nakapag-ambag sa *Handbook* na ito.



Pulong ng editoryal na ginanap noong Desyembre 5, 2017 sa Pretoria, South Africa

[Mga lumahok sa Pagtitipon ng mga Miyembro ng Editoryal]

Ms. Limakatso Makoe, Chief Crop production Officer (Horticulture), Ministry of Agriculture and Food Security, Lesotho

Mrs. Martha Mokhatha, District Horticultural Officer, Ministry of Agriculture and Food Security, Lesotho

Mr. Andrew Chamanza, Senior Agribusiness Officer, Department of Agricultural Extension Services (DAES), Malawi

Mr. Japhet Chimbeta Zingani, Agribusiness Officer, Ministry of Agriculture, Irrigation and Water Development - Department of Agricultural Extension Services (DAES), Malawi

Ms. Harue Kitajima, Chief Advisor, Project for Market-Oriented Smallholder Horticulture Empowerment and Promotion (MA-SHEP), Malawi

Mr. Vongani Shivambu, Deputy Director: National Extension Support, Department of Agriculture, Forestry and Fisheries, South Africa

Ms. Mpho Mudau, Assistant Director: National Extension Support, Department of Agriculture, Forestry and Fisheries, South Africa

Mr. Dayanand Chetty, Deputy Director, KZN Department of Agriculture, Rural Development, South Africa

Mr. Blessing Lushaba, Senior Agricultural Advisor, KZN Department of Agriculture, Rural Development, South Africa



Dr. Khathu Tshikolomo, Director: Crop Production, Department of Agriculture and Rural Development, Limpopo Province, South Africa  
Mrs. Sibongile Gift Maswanganyi, Scientist Production Grade B, Limpopo Department of Agriculture and Rural Development, South Africa  
Mr. Magadani Ailwei Thomas, Senior Agricultural Advisor, Limpopo Department of Agriculture and Rural Development, South Africa  
Dr. Mmantoa Sinky Kgaphola, Director: Extension and Advisory Services, Mpumalanga Department of Agriculture, Rural Development, Land and Environmental Affairs, South Africa  
Ms. Thandekile Mhlabane, Deputy Director: Value Chain (*Marketing*), Mpumalanga Department of Agriculture, Rural Development, Land and Environmental Affairs, South Africa  
Ms. Matilda Sambo, Deputy Director: Value Chain (Macro Econ.), Mpumalanga Department of Agriculture, Rural Development, Land and Environmental Affairs, South Africa  
Mr. Assah Mudhefi, Deputy Director, Ministry of Lands, Agriculture and Rural Resettlement - Department of Agricultural, Technical and Extension Services (AGRITEX), Zimbabwe  
Mrs. Hilda T. Manditsvara, Chief Agricultural Extension Specialist- Horticulture, Ministry of Lands, Agriculture and Rural Resettlement - Department of Agricultural, Technical and Extension Services (AGRITEX), Zimbabwe

[JICA Team]

Dr. Jiro Aikawa, Senior Advisor, JICA  
Mr. Keisuke Ito, Rural Development Department, JICA  
Ms. Risa Goto, Rural Development Department, JICA  
Ms. Yoko Ichikawa, Rural Development Department, JICA  
Mr. Toshio Murakami, JICA South Africa  
Ms. Yurie Komine, JICA South Africa  
Ms. Eva Nderumaki, JICA South Africa  
Mr. Takuya Oiwa, JICA Expert to South Africa  
Dr. Kumiko Shuto, SHEP Approach Consultant, IMG Inc.



## UNANG BAHAGI. KONSEPTO

“Unang Bahagi. KONSEPTO” ay nagpapaliwanag sa pangunahing konsepto ng SHEP Approach kasama na ang sanligan, benepisyo at mga aktwal na epekto nito.

# 1. Konspeto ng SHEP Approach

## 1.1. Ang Dalawang Haligi ng SHEP Approach

### Ang Dalawang Pangunahing Ideya ay ang lakas ng SHEP

Ang SHEP Approach ay naglalayon na makapagbigay ng pagkakataon sa mga magsasaka na magpokus sa mga tanim na kinakailangan ng merkado. Binibigyan nito ng kakayahan ang mga magsasaka na gawing negosyo ang pagsasaka gamit ang sustainable na pamamaraan sa pamamagitan ng pagbibigay ng kaukulang kasanayan sa produksyon. Sa prosesong ito, ang SHEP ay nagbibigay ng diin sa motibasyon sa mga magsasaka dahil ito ang kinakailangan para makamit ang sariling kakayahan at sustainable na layunin ng SHEP. Ang banghay na makikita sa baba ay nagpapakita ng dalawang haligi ng SHEP na tugunan ang mga isyu tungkol sa “pagtataguyod ng pagsasaka bilang negosyo” at “palakasin at ganyakin ang mga magsasaka”. Ang mga pangunahing ideya ay suportado ng mga pag-aaral at pananaliksik ng akademya, ito ay teoryang pang-ekonomiya na “Markets with asymmetric information” at sikolohikal na teoryang “Self-Determination Theory”.

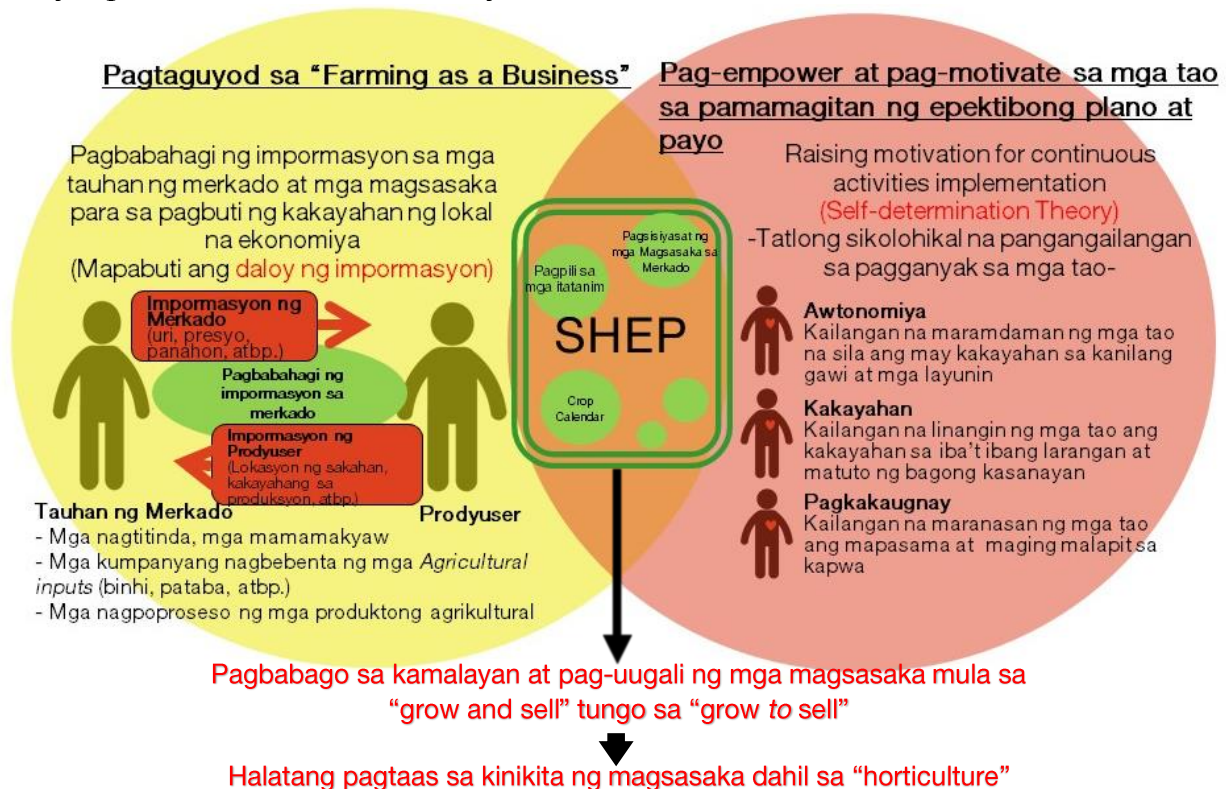


Figura 1 Ang Dalawang Haliging Ideya ng SHEP Approach

### Ang Teoryang Pangekonomiya: “Markets with Asymmetric Information”

Ang impormasyon sa kaliwang bahagi ay nagpapakita sa pangunahing estratehiya ng SHEP sa layunin nito na tiyak ang merkado at hindi basta-bastang pagtatanim lamang. Naniniwala ang SHEP na ang asymmetrical information halimbawa, hindi balanseng impormasyon sa pagitan ng magsasaka at mga indibidwal sa merkado gaya ng mga mamimili ng gulay, agricultural input sellers, institusyong pampinansyal atbp., ay isa mga pinakamalaking dahilan kung bakit nararanasan ng mga magsasaka ang hindi epektibong ekonomiya. Ipinapaliwanag ng teoryang 'Markets with Asymmetric Information' mula sa mga 2001 Nobel laureates na sina George Akerlof, Michael Spence at Joseph E. Stiglitz ang mga pangyayari. Ipinapaliwanag ng teoryang ito na ang pagsupil sa kahina-hinalang impormasyon ay kinakailangan para baguhin ang maraya at hindi patas na kakayahan sa mga transaksyon para mapasigla ang lokal na ekonomiya. Base dito,

ang SHEP ay tumutulong sa mga magsasaka na mas maintindihan ang proseso ng pagkakasosyo sa pamamagitan ng pagtuturo sa mga magsasaka kung paano magsiyasat sa merkado para makabuo ng mga ugnayan sa iba't ibang mga tao dito (Kolumn 1).

## Kolumn 1 Pagtama ng SHEP sa mga Asymmetrical Information

### **MGA PROBLEMA** na nagdudulot ng Asymmetrical Information

- Hindi matatag ang pagbili at pagbebenta ng mga pananim na hortikultural dahil hindi nakakahanap ang mga nagbebenta ng mga prodyuser, hindi kinakailangan ang mga ani sa merkado, at hindi nakasisiguro na sapat ang mga ani, atbp.
- Masyadong binababa ang presyo at napipilitang sumang-ayon ang magsasaka dahil na rin sa kakulangan sa impormasyon tungkol sa tamang presyo ng mga ani.
- Hindi tuluy-tuloy o pabagu-bago ang transaksyon dahil ang mga mamimili pati ang prodyuser ay walang tiwala sa isa't isa.
- Mahal ang bayad sa transaksyon at hindi nagkakasundo sa presyuhan dahil walang maayos na ugnayan at kasunduan ang mga mamimili at prodyuser.



### **MGA SOLUSYON** tulad ng mga pagsisiyasat sa merkado na pinangungunahan ng mga magsasaka at ibang kawani ng SHEP

- Nakagagawa ng maayos na ugnayan ang mga magsasaka at mga tauhan ng merkado.
- Nakakakuha ng impormasyon ang mga magsasaka tungkol sa pangangailangan ng merkado (mas gustong mga ani, mga iba't ibang klase at dami na gulay, panahon na mabenta ang mga ani, atbp.).



Litrato: Malawi

### **MGA RESULTA** pagkatapos maayos ang mga Asymmetrical Information

- Lumawak ang mga kasosyo ng mga magsasaka at nadagdagan ang mga pagpipilian nilang mga kasosyo.
- Nagkaintindihan ang mga magsasaka at mga tauhan ng merkado at nagtulungan upang makabuo ng sistemang patas sa lahat.
- Natuklasan ng mga magsasaka ang iba't ibang oportunidad na gamitin ang hortikultura sa merkado.
- Nakabuo ng pagtitiwala sa isa't isa ang mga magsasaka at mga tauhan ng merkado para ipatuloy ang nasimulan na samahan.

## **Ang Teoryang Sikolohikal: "Self-Determination Theory"**

Iminungkahi ng mga Amerikanong sikologó na sina Edward Deci at Richard Ryan ang tatlong sikolohikal na pangangailangan sa motibasyon sa mga tao sa kanilang teorya na tinatawag na "Self-Determination Theory". Ayon dito, **nakararamdam ng motibasyon ang mga tao kung ang kanilang pangangailangan sa awtonomiya, kakayahan at pagkakaugnay ay suportado.** Dahil dito, isang serye ng mga aktibidad ay ginawa upang maengganyo ang mga magsasaka na sundan ang pagtatanim na tinitignan ang pangangailangan ng merkado gamit ang tatlong sikolohikal na pangangailangan (Kolumn 2). Halimbawa, ginagabayan ang mga magsasaka na magsagawa ng mga pagsisiyasat sa merkado ng sila lang upang mabatid nila na kaya nila itong gawin, ito ang pamamaraan na sumusuporta sa kanilang awtonomiya. Sa pamamagitan ng mga pagsisiyasat sa merkado, nararamdaman ng mga magsasaka na sila ay dalubhasa (kasanayan at kaalaman) sa gawain na ito, ito ay nagpapakita ng kanilang kakayahan. Sa wakas, tinatanong ng SHEP kung sino sa mga magsasaka ang nakasiyasat upang maibahagi ang kanilang karanasan sa ibang mga magsasaka. Dahil sa prosesong ito, nakararamdam ang mga magsasaka na sila ay parte ng grupo na nagpapakita ng suporta sa kanilang pagkakaugnayan na pangangailangan.

## Kolumn 2 Ang tatlong sikolohikal na pangangailangan para maengganyo

### **AWTONOMIYA**

Ang pangangailangan ng awtonomiya ay ang mithiin na makakilos ng malaya – o ang mithiin na hindi masupil ng ibang tao. Hindi gusto ng sinuman na kinokontrol sila na parang mga pain sa laro na *chess*.

Para suportahan ang pangangailangan ng mga magsasaka ng awtonomiya ay pinapayuhan ang mga kawani na maging maingat at mapili sa mga salita at pananalita at hindi kailanman utus-utusan ang mga magsasaka. Kinakailangan din na ipaalam sa mga magsasaka ang layunin ng mga aktibidad ng SHEP at bigyan ng mapagpipilian na tungkulin na may kaakibat na gabay at makinig sa mga opinyon nila. Importante rin na pakinggan at tanggapin ang mga pagpuna o kayamutan ng mga magsasaka tungkol sa tungkulin dahil mararamdaman nila na makahulugan ang kanilang mga pananaw na sumusuporta sa kanilang awtonomiya.



### **KAKAYAHAN**

Ang kakayahan ay ang kakayanan ng isang tao na makipag-ugnayan sa iba. Nararamdaman natin na maaasahan tayo kung mabilis na natapos ang gawain at gumagaling ang ating abilidad.

Ang mga kawani ay nakatutulong sa pangangailangan na kakayahan ng mga magsasaka sa pamamagitan ng pagdisenyo ng mga aktibidad ng SHEP na angkop sa kakayahan ng mga magsasaka at matanto nila ang kanilang mga nagawa at magbigay ng maayos na balangkas kung bakit, kailan, paano at ano ang mga kailangan ng mga magsasaka para gawin ang mga aktibidad ng SHEP para makamit ang mga layunin na itinalaga sa bawat pagsasanay ng SHEP.



### **PAGKAKAUGNAY**

Ang pagkakaugnay ay ang pagnanais na magkaroon ng maayos na relasyon sa ibang tao. Ang relasyon ng taong nagbibigay ng gawain at sa taong gumagawa nito ay may malaking epekto sa motibasyon ng huli. Ang pagtiwala ng mga magsasaka sa mga kawani na nagsasagawa ng mga aktibidad ng SHEP ay napakalahaga. Pinapayuhan ang mga kawani na makinig ng mabuti sa mga hinaing ng mga magsasaka para makabuo ng tiwala sa isa't isa at magbigay ng oras at panahon para may maaasahan ang mga magsasaka kung kinakailangan ang tulong nila.

### ***Pagtupad sa dalawang Pangangailangan para maging Sustainable***

Ang kalakasan ng SHEP Approach ng pagtatanim ay nakabatay sa abilidad ng mga programa nito na tuparin ang mga pangangailangan ng mga teoryang ekonomikal at sikolohikal. Sa ibang salita, ginagamit ang SHEP para malinawan ang mga kahina-hinalang impormasyon sa merkado habang sinusuportahan ang mga sikolohikal na pangangailangan tulad ng awtonomiya, kakayahan o pagkakaugnayan. Dahil sa dalawang layunin na ito, magagawang pamahalaan ng mga magsasaka ang kanilang negosyo ng sila lang kahil na walang tulong galing sa gobyerno, kung matatapos nila ang mga pagsasanay ng SHEP. Pangarap ng SHEP na masanay ang mga magsasaka na hindi umaasa sa iba para mapagpatuloy nila ang kanilang taniman at maiangat ang kanilang kabuhayan.

## 1.2. Ang Apat na Mahalagang Hakbang ng SHEP

### Apat na Mahalagang Hakbang

Ayon sa “Self-Determination Theory”, inihahandog ng SHEP ang iba't ibang trainings na sumusuporta sa tatlong pangangailangang sikolohikal na nagpapayaman ng mga kakayahan at kaalaman ng mga magsasaka. May mga pagkakasunud-sunod ang mga pagsasanay na ito, ito ay ang tinatawag na “Ang Apat na Mahalagang Hakbang ng SHEP” na makikita sa ibaba.

Apat na Hakbang	Mga Aktibidad
1. Magbahagi ng mga layunin sa mga magsasaka.	- Sensitization Workshop
2. Pagtaas sa kamalayan ng mga magsasaka.	- Participatory Baseline Survey - (opsyonal) Pagpupulong ng iba't ibang sektor - Pagsisiyasat sa merkado
3. Gumagawa ng mga desisyon ang mga magsasaka.	- Pagpili sa mga itatanim na pananim - Paggawa ng Crop Calendar
4. Nakakuha ng mga bagong kasanayan ang mga magsasaka.	- Mga Pagsasanay
Follow-up at monitoring (kasama na ang Participatory Endline Survey)	

Figura 2 Apat na Mahalagang Hakbang

**[Unang Hakbang. Magbahagi ng mga layunin sa mga magsasaka]** Tinuturing na pinakamahalaga at unang hakbang ng SHEP ang pagbahagi ng mga layunin at pangarap nito sa mga magsasaka dahil sila ang nagsisikap na kumita at lumago ang pagsasaka sa panahon ng mga pagsasanay. Kailangan na makumbinsi ang mga magsasaka at sumang-ayon sa mga layunin ng SHEP. Ang pagsasagawa ng **Oryentasyon** ay isang tiyak na pamamaraan upang maibahagi ang layunin na ito sa mga magsasaka (Tingnan ang “1.1 Sensitization Workshop” sa Pangalawang Bahagi ng *Handbook* na ito).

**[Pangalawang Hakbang. Pagtaas sa kamalayan ng mga magsasaka]** Ang pangalawang hakbang ay tungkol sa pagpapataas sa kamalayan ng mga magsasaka sa mga oportunidad at potensyal ng hortikultural na pagsasaka. Ang hakbang na ito ay napakahalaga dahil kung wala ang kaalaman ng mga magsasaka ay hindi sila gaganahan na baguhin ang kanilang nakasanayan na pamamaraan sa pagsasaka. Ang hakbang na ito ay nagpapaliwanag sa mga katotohanan ng pagnenegosyo at ng merkado. Ang mga aktibidad ng hakbang na ito ay ang mga **Participatory Baseline Survey, Pagtitipon ng mga Stakeholders** (opsyonal) at **Pagsisiyasat sa Merkado** na isasagawa ng mga magsasaka (Tingnan ang “2.1 Participation Baseline Survey”, “2.2 Pagtitipon ng mga Stakeholders (opsyonal)”, at “2.3 Pagsisiyasat sa Merkado” na makikita sa Pangalawang Bahagi ng *Handbook* na ito). Tandaan na ang Pagtitipon ng mga Stakeholders ay opsyonal at maaaring gawin lamang kung may sapat na pondo at mga kawani na gagawa dito, kailangan din na angkop at mabisa ang sosyo-ekonomiko ng lugar kung saan ito gagawin.

**[Pangatlong Hakbang. Gumagawa ng mga desisyon ang mga magsasaka]** Ang mga magsasaka ay gumagawa ng mga desisyon gamit ang mga bagong impormasyon na nakuha sa pangalawang hakbang. Kasama sa prosesong ito ay ang pagpili ng mga **angkop na pananim** at **paggawa ng Crop Calendar** para madiskarte nila ang pagtustos ng mga ani sa angkop na

pamilihan sa saktong panahon kung kailan ito kinakailangan (tingnan ang “3.1 Pagpili ng Angkop na Tanim at 3.2 Paggawa ng Crop Calendar” sa PANGALAWANG BAHAGI ng Handbook na ito).

**[Pang-apat na Hakbang. Nakakuha ng mga bagong kasanayan ang mga magsasaka]** Ang huling hakbang ay ang pagbibigay ng mga kawani ng SHEP sa mga magsasaka ng mga teknikal na solusyon, ito ang pagbibigay ng mga Pagsasanay sa Taniman para sa mga tanim na pinili ng mga magsasaka para anihin ito base sa kanilang plano (tingnan ang “4.1. Pagsasanay sa Taniman” sa PANGALAWANG BAHAGI ng Handbook na ito).

**[Follow-up at monitoring]** Pagkatapos ng apat na hakbang ng SHEP Approach, upang masigurado ang patuloy na pagamit ng mga magsasaka sa kanilang natutunan tungkol sa SHEP Approach sa kanilang pang araw-araw na pagsasaka, ginagawa ang follow-up at monitoring. (tingnan ang “5 Follow-up at monitoring (kasama na ang Participatory Endline Survey)” sa Handbook na ito).

### **Pagkakaugnay ng Motibasyon at Pag-unlad ng mga Kasanayan**

Bakit sumusunod ang SHEP sa masusing pagpapatupad ng apat na hakbang sa halip na dumiretso sa Pang-apat na Hakbang, Pagsasanay sa Taniman? Ito ay dahil naniniwala ang SHEP na kinakailangan muna ang motibasyon sa mga magsasaka para sila matuto at makakuha ng mga bagong kasanayan. Sinisiguro ng SHEP na ang mga pagsasanay ay dapat isinasaalang-alang ang pagkakaugnay ng motibasyon at pag-unlad ng mga kasanayan ng mga magsasaka. Tulad ng mga detalye ng banghay sa baba, kung ang mga magsasaka ay walang gana ay nahahirapan silang matuto ng bagong kaalaman. Sa isang banda, kung napapansin nila na may pag-unlad sa kanilang kasanayan ay ginaganahan sila at gumagawa ng karagdagang aksyon.

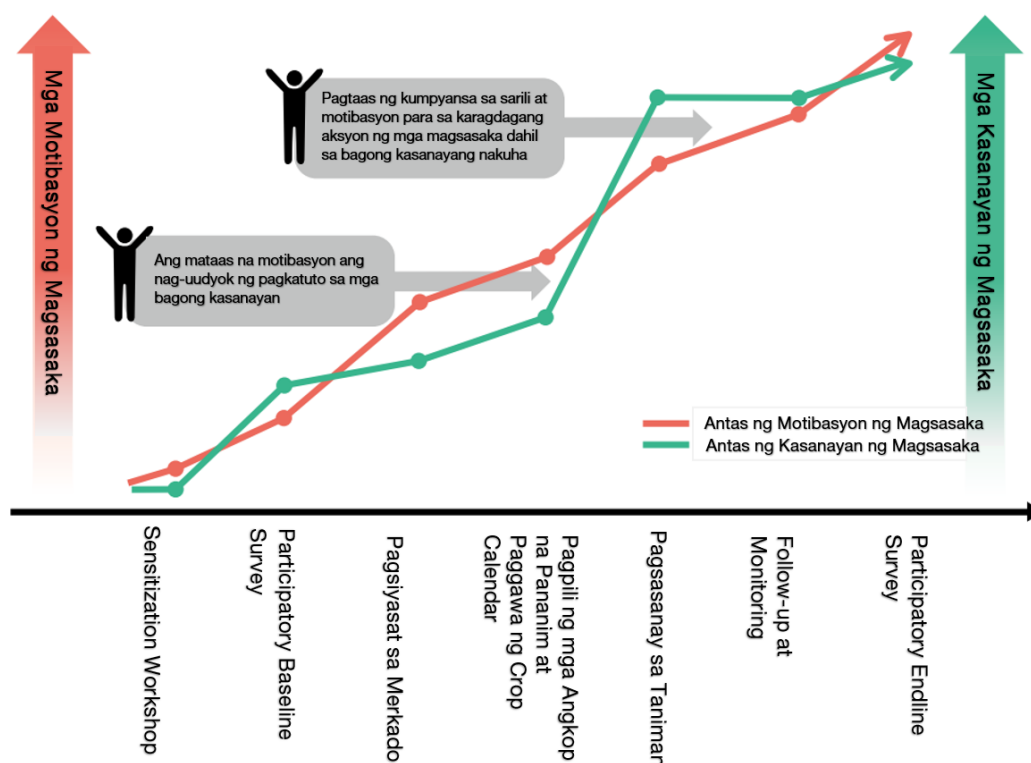


Figura 3. Pagkakaugnay ng Motibasyon at Pag-unlad ng mga Kasanayan

Ang apat na hakbang ng SHEP o ang pinakaangkop na pagkakasunod-sunod ng mga aktibidad na sinuri at napatunayan sa Kenya, ay pinapahalagahan ang pagkakaugnay ng motibasyon at pag-unlad ng mga kasanayan. Samakatuwid, ito ay nagdadala ng pinakamainam na resulta sa taniman sa mga tuntunin ng pag-unlad ng mga kasanayan at mataas na motibasyon ng mga magsasaka.



### 1.3. Kasarian sa SHEP

Itinuturing ng SHEP Approach ang kahalagahan ng kasarian sa pamamahala ng negosyong taniman para sa mga magsasaka. Ang kasarian ay mahalagang aspeto para makamit ang mga layunin ng SHEP, halimbawa ang pagpapabuti ng kabuhayan ng pamilya. Kung hindi pantay ang trato base sa kasarian, ang mag-asawang magsasaka ay maaring magkaroon ng hindi pagkakaintindihan sa mga desisyon o maaring pasanin mag-isa ng asawa ang nakakapagod at nakakaubos ng oras na mga gawain sa taniman. Sa Kenya, ang mga isyu tungkol sa kasarian ay maingat na tinugunan sa lahat ng mga aktibidad at ito ay nagresulta sa pagtutulungan ng mga mag-asawa sa pangangasiwa sa taniman. Ang pagbabagong ito ay nagpabuti ng kanilang livelihood.

Samu't-sari ang nagiging batayan at isyu ng bansa o rehiyon tungkol sa kasarian. Halimbawa, mayroong mga pamayanan kung saan naniniwala na ang mga lalaki at babae ay hindi dapat magkatabi na nakaupo habang nasa isang pagpupulong. Habang sa ibang pamayanan naman, maaaring ang mga kababaihan/maybahay lamang ang magsasaka dahil ang kanilang mga asawa ay nagtatrabaho sa ibang lugar o bansa. Sa alinmang kaso, hindi maipagkakaila na ang mag-asawa ay ang pangunahing yunit na namamahala ng salapi ng kabahayan, kaya't mahalaga na isipin sila bilang *business partners* na magtataguyod ng pagsasaka bilang negosyo. Kaya't pinapayuhan ang mga kawani ng SHEP na bigyan ng pansin ang mga pamantayan at isyu base sa kasarian sa mga pamayanan at magplano ng mga ekstensyong aktibidad na angkop sa mga partikular na sitwasyon ng mga pamayanan.

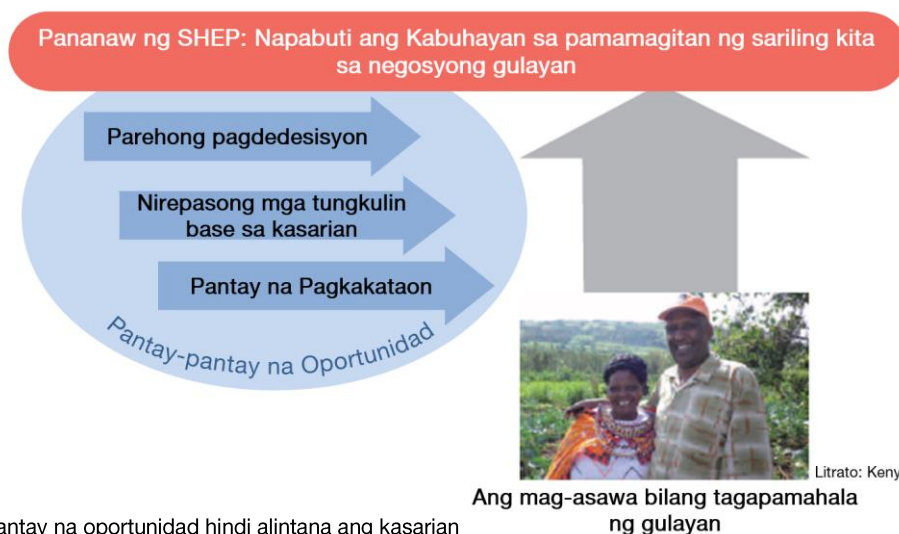


Figura 4. Pantay-pantay na oportunidad hindi alintana ang kasarian

Kagaya ng ipinakita ng Figura 4, nililina ng SHEP sa Kenya ang pagkakapantay-pantay ng mag-asawa gamit ang mga tatlong pananaw: (1) parehong pagdedesisyon, (2) nirepasong mga tungkulin base sa kasarian at (3) pantay na pagkakataon. Mahalagang trabahuhin ang pantay-pantay na oportunidad upang hindi maging alintana ang kasarian sa pagpapatupad ng SHEP Approach. Ang *Handbook* ay nagbibigay ng kapaki-pakinabang na mga tagapagpahiwatig<sup>1</sup> hinggil sa pantay-pantay na oportunidad na kasama sa “LISTAHAN” sa lahat ng mga aktibidad ng SHEP sa “PANGALAWANG BAHAGI: PAGESASANAY” na kabanata. Kung mayroong mga kundisyon tungkol sa kasarian ang pamayanan sa pareho sa Kenya, maaaring gamitin ang mga tagapagpahiwatig.

<sup>1</sup> Ang mga tagapagpahiwatig na nakatala sa Handbook na ito ay panlahat at hindi partikular sa mga sitwasyon sa bansa o rehiyon. Sa gayon, ang mga kawani ay pinapayuhan na tingnan ng mabuti ang mga isyu sa kasarian ng mga pamayanan at gumawa ng pinakamabisang tagapagpahiwatig na magpapatupad ng pantay-pantay na oportunidad hindi alintana ang kasarian sa kanilang bansa o rehiyon.

---

## 2. Mga Pakinabang ng SHEP

---

### 2.1. Paano naiiba ang SHEP sa ibang mga pamamaraan?

Gumagamit ang SHEP ng iba't ibang instrumento at mga pamamaraan na naiiba sa mga nakasanayang pamamaraan. Ang pangunahing prinsipyo ng SHEP ay maganyak at i-empower ang mga magsasaka sa kabuuan ng implementasyon na napag-usapan sa “1.1. Ang Dalawang Pangunahing Ideya ng SHEP Approach”. Samakatuwid, ang SHEP ay nakatutok sa pagpapaunlad ng kapasidad na aspeto ng interbensyon na nakatuon sa **paggawa ng pagbabago sa taniman**. Narito ang ilan sa mga kongkretong halimbawa ng **pamamaraan na nakatuon sa mga pangangailangan ng magsasaka** na sinusunod ng SHEP.



Litrato: Kenya

#### Sensitization Workshop

- Pinapaalam sa mga magsasaka na ang SHEP ay puro teknikal na tulong at walang pinansyal o materyal na tulong ang direktang binibigay sa kanila.
- Sumasang-ayon ang mga magsasaka na sumali sa SHEP para hindi umasa sa ibang tao sa pamamagitan ng paghasa ng kanilang teknikal na kakayanan.

#### Participatory Baseline Survey at Participatory Endline Survey

- Magkasamang ginagawa ng mga kawani at magsasaka ang mga pag-aaral.
- Nakakakuha ng minimal pero importanteng datus at ang mismong mga magsasaka ang naglalagay ng mga impormasyon sa mga survey forms.

#### (Opsyonal) Pagpupulong ng Iba't ibang Sektor

- Tanging ang mga importanteng tauhan ng merkadong hortikultural sa industriyang taniman ang iniimbitahan sa pagpupulong. Ang mga magsasaka ay maaaring makipagpulong tungkol sa negosyo sa ibang mga kalahok.

#### Pagsisiyasat sa Merkado

- Dinadalaw ng mga magsasaka ang mga malalapit na merkado para makita kung paano binebenta ang mga ani. Hindi lang sila kukuha ng impormasyon tungkol sa mga presyo kung hindi iintindihin din ang kinakailangan ng merkado katulad ng mabentang gulay, at inaasahang kalidad at dami.
- Nakikilala rin ng mga magsasaka ang iba't ibang mga kawani ng merkado at nakabubuo ng personal na koneksyon sa kanila.

#### Pagpili ng mga Angkop na Pananim at Paggawa ng Crop Calendar

- Gamit ang mga payo na teknikal galing sa mga kawani ng programa, ang mga magsasaka mismo ang nagdedesisyon kung ano ang mga gulay ang itatanim, angkop na panahon sa pagtatanim na base sa impormasyon na kanilang nakolekta.

#### Pagsasanay sa Taniman

- Nagbibigay ng mga pagsasanay ang mga kawani ng ekstensyon sa mga magsasaka tungkol sa kanilang mga tanim ayon sa kanilang pangangailangan (demand-driven).

## 2.2. Mga Epekto at Pagbabago ng SHEP Approach

Ang mga karanasan sa Kenya at sa iba pang mga bansa na gumagamit ng SHEP ay nagpapatunay na ang SHEP Approach ay nagdudulot ng maraming positibong epekto at pagbabago sa parehong magsasaka at ng iba't ibang sektor ng merkado. Narito ang ilan sa mga karaniwang pagbabago pagkatapos ng SHEP:

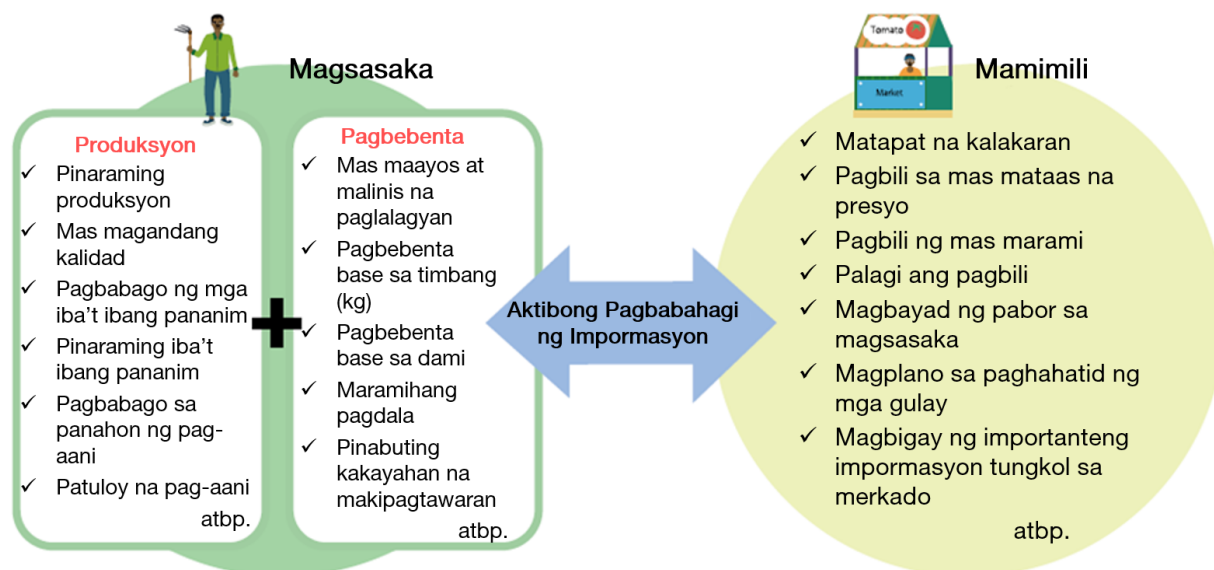


Figura 5. Mga positibong pagbabago pagkatapos ng SHEP

### [Mga pagbabago ng pamamaraan sa taniman]

- Ginamit ng mga magsasaka ang SHEP Approach ng pagsasaka at paglinang ng gulay.
- Binago o pinalitan ng mga magsasaka ang mga itatanim batay sa pangangailangan ng merkado.
- Sinimulang gamitin ng mga magsasaka ang mga sertipikadong binhi.
- Binago ng mga magsasaka ang panahon ng pagtatanim para anihin ito kung saan mataas ang pangangailangan o *demand* sa merkado.
- Pinalawak ang taniman para matapatan ang pangangailangan o *demand* sa merkado.
- Gumamit ang mga magsasaka ng nararapat na pangangasiwa at pamamaraan para mapabuti ang kalidad ng mga ani.

### [Mga pagbabago sa mga nakasanayan na pamamahala at pamamaraan sa pagbebenta]

- Nagsimulang magsagawa ng mga pag-aaral sa merkado ang mga magsasaka.
- Pinag-aaralan muna ng mga magsasaka ang pangangailangan ng merkado bago magsimula sa pagtatanim.
- Nagsimulang gumawa ng talaan tungkol sa taniman ang mga magsasaka.
- Nagsimulang magplano para sa mga gagawin sa taniman ang mga magsasaka.
- Nagkaroon ng mas mabuting komunikasyon sa pagitan ng mga magsasaka at mga potensyal na mamimili gamit ang telepono o *cellphone*.
- Mas maayos at malinis ang pinaglalagyan ng mga gulay.
- Nagkaroon ng mapagkakatiwalaan na mga suki ang mga magsasaka (*retailer*, mamamakyaw, tagapamagitan, atbp.)
- Nagsimulang magkaroon ng kontrata ang mga magsasaka sa mga *exporting* na kompanya at nagpoproseso ng pagkain.
- Sinisigurado ng mga magsasaka na may mga tumutulong na maglagay sa mga gulay ng mga mamimili kung sila ay pumupunta sa taniman.

### **[Mga Pagbabago sa Kilos at Gawain ng mga Grupo ng Magsasaka]**

- Mas lumakas ang pagkakaisa at nabuo ang tiwala sa pagitan ng mga kasapi.
- Nagsimulang bumili at nagbenta bilang isang grupo ang mga magsasaka.
- Ang bawat miyembro ng magsasaka ay nag-ugnayan para makapagbenta ng kanilang mga ani sa pamilihan bilang isang grupo.
- Namuhunan ang mga magsasaka sa mga pangunahing gamit na imprastraktura gaya ng mga pasilidad sa irigasyon gamit ang kanilang kita mula sa horikultural na pagsasaka.
- Pinarami at lumawak ang mga bilang na miyembro ng grupo at nakapagrehistro bilang isang opisyal na kooperatiba.

### **[Mga Pagbabago sa mga Kabuhayan]**

- Nakapundar ng mga ari-arian kagaya ng bahay, lupa, motorsiklo, at sasakyan.
- Nakapag-aral ang mga anak ng mga magsasaka sa mga pribado at matatataas na antas na mga unibersidad at paaralan.
- Nakapundar sa ibang negosyo kagaya ng paayusan ng buhok at maliliit na tindahan mula sa kita sa horikultural na pagsasaka.

### **[Mga Pagbabago sa mga Relasyon sa Pamilya]**

- Sabay na tinatalakay at pinapagdesisyunan ng mag-asawa ang pamamalakad sa taniman.
- Nagkasundo sa mga trabaho sa bukid at sa bahay ang mag-asawa at nagtutulungan sa mga gawain.
- Nagsimulang pangasiwaan ng mag-asawa ang mga gastusin sa bahay.
- Dumalang ang pag-iinom ng mister at tumaas ang panahon na nakatuon sa pagsasaka na nagpaganda sa relasyon ng mag-asawa.
- Nagsimulang tumulong ang mga anak sa kanilang magulang sa pagsasaka.
- Tumaas ang interes ng mga kabataan sa pagsasaka at nagsimulang magtanim sa halip na pumunta sa ibang lugar upang magtrabaho.

# PANGALAWANG BAHAGI. PAGESASANAY

“Pangalawang Bahagi. PAGESASANAY” ay detalyadong nagpapaliwanag kung paano ginagawa ang mga aktibidad ng SHEP Approach.

## 1. Unang Hakbang - Magbahagi ng mga Layunin sa mga Magsasaka

Ang unang hakbang ng SHEP Approach ay ang pagbabahagi ng mga layunin sa mga magsasaka. Hindi tulong pinansyal at hindi nagbibigay ng mga materyales sa mga magsasaka ang SHEP. Isa itong pagtugon sa paglinang sa kaalaman kung saan ang mga magsasaka ay kinakailangan na mangako para matuto ng mga bagong kaalaman at kasanayan sa pakikilahok sa SHEP. Ang pangunahing layunin ng SHEP ay palakasin ang teknikal at sosyal na kasanayan nila upang magpatuloy ang agrikultura na nakatuon sa merkado o ang “paggugulay bilang negosyo” na nag-iisip bilang isang negosyante. Ang mensahe na ito ay dapat na maipaliwanag sa mga magsasaka para sila ay maengganyo na makamit ang layunin ng SHEP.

### 1.1. Sensitization Workshop

Apat na Hakbang	Mga Aktibidad
1. Magbahagi ng mga layunin sa mga magsasaka.	- Sensitization Workshop <span style="float: right;">Nandito tayo.</span>
2. Pagtaas sa kamalayan ng mga magsasaka.	- Participatory Baseline Survey - (opsyonal) Pagpupulong ng iba't ibang sektor - Pagsisiyasat sa merkado
3. Gumagawa ng mga desisyon ang mga magsasaka.	- Pagpili sa mga itatanim na pananim - Paggawa ng Crop Calendar
4. Nakakuha ng mga bagong kasanayan ang mga magsasaka.	- Mga Pagsasanay
Follow-up at monitoring (kasama na ang Participatory Endline Survey)	

#### BAKIT?

#### – Mga Layunin

Ang Sensitization Workshop ay naglalayon na ibahagi ang pananaw at mga layunin ng SHEP sa mga magsasaka para hindi sila aasa sa ibang sektor at magkaroon ng negosyong pananaw.

#### ANO?

#### – Balangkas

Kung napili na ang mga magsasaka, ginagawa ang Sensitization Workshop para maipaliwanag ang mga detalye, oras at schedule ng mga pagsasanay ng SHEP pati na rin ang SHEP Approach.



## PAANO?

### – Mga Importanteng Payo sa Implementasyon

- Ang Sensitization Workshop ay importanteng pagpulong kung saan ang mga kawani at ang mga magsasaka ay **nag-uusap tungkol sa layunin ng SHEP.**
- Naiintindihan ng mga magsasaka na mangyayari lamang ang layunin sa pamamagitan ng kanilang sariling inisyatiba para maisagawa ang pagsasaka na ayon sa kinakailangan ng merkado.
- Naiintindihan ng mga magsasaka na ang SHEP ay **nagbibigay ng teknikal na suporta lamang at walang pinansyal o materyal na suporta** galing sa gobyerno.

#### Pagpapataas ng Motibasyon



Masaya kami na ang mga kawani ay naiintindihan ang aming mga pinagdadaanan at tinutulungan kami na mapabuti ang aming sitwasyon.

Suporta sa Pagkakaugnay



Kami ang “may-ari” sa pagsulong ng aming negosyong hortikultural.

Suporta sa Awtonomiya



Kami ay nasasabik na may matutuhan na bago.

Suporta sa Kakayahian

## HAKBANG

### – Mga Pamamaraan sa Implementasyon (Kailangan na oras<sup>2</sup>: 1-2)

1. Magpulong sa isang lugar na madaling mapuntahan halimbawa barangay hall, simbahan, paaralan, bahay ng lider ng grupo, atbp.
2. Ipaliwanag ng mga kawani ng proyekto ang kakanyahan ng SHEP Approach upang pareho ang pagkakaintindi tungkol sa layunin.
3. Mabigyan ng karagdagang paliwanag ang mga detalye, oras at schedule ng mga aktibidad ng SHEP at ang tungkulin ng magsasaka sa pagtatapos ng SHEP na pagsasanay.
4. Bigyang-diin ng mga kawani na pantay ang mga lalahok na kalalakihan at kababaihan sa mga pagsasanay. Karagdagan dito, ang mga miyembro at ang kanilang mga asawa ay nararapat na sumali sa pagdedesiyon at sa implementasyon ng mga aktibidad sa buong pagsasanay ng SHEP. Kinakailangan na tulungan ng mga kawani ang mga magsasaka sa pagtalakay ng kahalagahan ng pagkakapantay-pantay ng kasarian at pagpapalakas sa mga kababaihan.



Larawan: Zimbabwe

Inuuna namin ang pagtatanim bago pinoproblema kung saan namin pwede itong ibenta. Ganyan ang “pagtatanim at pagbebenta” na pag-uugali.



Tama. Kaya palagi kami na may problema sa mabilis na paghahanap ng merkado. Dahil sa SHEP, kaya na namin ang “pagtatanim para sa pagbebenta”!

Litrato: Takeshi Kuno/JICA, Kenya

<sup>2</sup> “Kailangan na oras” ay hindi kasama ang oras sa paghahanda kasama ang paghahanap ng lugar, pakikipag-usap sa mga magsasaka, pagsasagawa ng pagsasanay sa mga tagapagsanay at iba pa.

## GABAY-LISTAHAN

### – Mga Punto na Kailangan Makumpirma Pagkatapos ng Bawat Gawain

- Naiintindihan at sumang-ayon ang mga magsasaka sa tinakdang oras para sa mga pagsasanay.
- Naiintindihan at ipinaliwanag sa mga magsasaka kung ano ang kanilang tungkulin, mga responsibilidad at mga karapatan na meron sila bilang kalahok ng SHEP.
- Kayang ipaliwanag ng mga magsasaka ang layunin at pangitain ng SHEP Approach pagkatapos nilang makumpleto ang mga pagsasanay.
- Pantay ang bilang ng mga lalaki at babaeng mga kalahok.
- Napag-usapan na pantay-pantay ang magiging trato anuman ang kasarian at pagpapalakas sa katayuan ng mga kababaihan at ang partisipasyon ng (1) mga lalake at babae na mga miyembro at (2) mga miyembro na mag-asawa ay hinikayat.

## PAGSASAAYOS

### – Mga Solusyon sa mga Paulit-ulit na Problema

- Q: Inaasahan ng mga magsasaka ang mga “Handouts”** - Dahil nabigyan ng mga “handouts” mula sa mga nagdaan na mga proyekto o programa ay inaasahan din ng mga magsasaka na mabigyan sila ng SHEP. Hindi na ba sila tutuloy sa mga pagsasanay kung malalaman nila na walang tulong pinansyal o tulong na materyal na maibibigay ang SHEP?
- A:** Lubhang mahalaga na maintindihan at sumang-ayon ang mga magsasaka simula sa umpisa na ang matatanggap nila ay ang tulong teknikal at hindi materyal. Kapag nakipag-ugnayan ka sa mga potensyal na magsasaka na gustong sumali, ipaliwanag ng mabuti na tanging mga magsasaka na interesado na sumali sa mga pagsasanay kahit na walang makukuha na materyal na tulong lamang ang nababagay sa programa ng SHEP.
- Q: Bakit pinag-uusapan ang pantay-pantay na trato ng kasarian sa Sensitization Workshop?** – Bakit pinag-uusapan ang mga isyu sa kasarian habang nasa Sensitization Workshop? Pwede ba ito na pag-usapan nalang sa susunod na mga yugto?
- A:** Tungkol sa paninindigan ng SHEP hinggil sa mga isyu ng kasarian, tingnan ang “1.3 Kasarian sa SHEP sa Unang Bahagi”. Nakikita ng SHEP ang kahalagahan ng kasarian bilang isang mahalagang parte sa pagkamit ng layunin nito; pinabuti na kabuhayan sa pamamagitan ng tama na pangangasiwa ng taniman. Matatamo lamang ang layunin ng SHEP kung may patas na partisipasyon at pagdedesisyon sa implementasyon ng SHEP. Samakatuwid, nararapat lamang na alam ng mga magsasaka ang mga isyu sa simula pa ng pagsasanay at ito ay ang sa Sensitization Workshop, para pareho lalaki at babae o ang mag-asawa ang sumang-ayon na ang pakikilahok at mga desisyon ay gagawin nila na patas at magkasama.



## 2. Pangalawang Hakbang - Pagtaas sa Kamalayan ng mga Magsasaka

Ang pangalawang hakbang ng SHEP ay ang pagbibigay ng sapat na oportunidad sa mga magsasaka upang itaas ang kanilang kamalayan sa sitwasyon nila at makahanap ng mga pagkakataon sa pagnenegosyong hortikultural. Ang hakbang na ito ay kung saan mararanasan ng mga magsasaka ang eye-opening na karanasan upang sila ay maengganyo at sundin ang agrikulturang nakatuon sa merkado. Kaya naman ang hakbang na ito ay lubhang mahalaga para makasigurado na ang mga magsasaka ay matuto sa hortikultural na pagnenegosyo gamit ang mga pagsasanay katulad ng mga pagsisiyasat sa merkado.

### 2.1. Participatory Baseline Survey

Apat na Hakbang	Mga Aktibidad
1. Magbahagi ng mga layunin sa mga magsasaka.	- Sensitization Workshop
2. Pagtaas sa kamalayan ng mga magsasaka.	- <b>Participatory Baseline Survey</b> - (opsyonal) Pagpupulong ng iba't ibang sektor - Pagsisiyasat sa merkado
3. Gumagawa ng mga desisyon ang mga magsasaka.	- Pagpili sa mga itatanim na pananim - Paggawa ng Crop Calendar
4. Nakakuha ng mga bagong kasanayan ang mga magsasaka.	- Mga Pagsasanay
Follow-up at monitoring (kasama na ang Participatory Endline Survey)	

Nandito tayo.

#### BAKIT?

#### – Mga Layunin

Ang Participatory Baseline Survey ay nagbibigay ng mga oportunidad sa mga magsasaka na tingnan ang kanilang nakasanayan na sitwasyon sa paggugulay sa tuntunin ng produksyon, kita at mga pamamaraan para kilalanin nila ang mga bagay na nangangailangan ng pagpapabuti. Naiintindihan din ng mga magsasaka ang kahalagahan ng pagkuha at pagpapanatili ng datos. Nagbibigay-daan din ito sa mga kawani na makakuha ng mga gawi sa paggugulay na gagamitin sa pagsubaybay sa resulta mula sa interbensyon ng SHEP.

#### ANO?

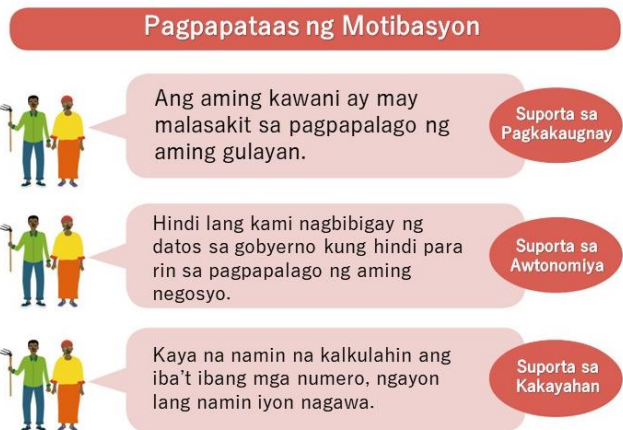
#### – Balangkas

Ang Participatory Baseline Survey ay nagtatanong sa mga magsasaka na sagutin ang dalawang klase ng pagsusuri: (1) Unang Bahagi ng Participatory Baseline Survey – Produksyon, Kita at Gastos at (2) Pangalawang Bahagi ng Participatory Baseline Survey – Agrikultural na Pamamaraan. Ang mga magsasaka mismo ang sasagot sa pagsusuri sa tulong ng mga kawani kung kinakailangan. Ang datos na makukuha ay susuriin ng mga tagapatupad. Ibabahagi sa mga magsasaka ang mga naging resulta ng pagsusuri sa mga susunod na araw.

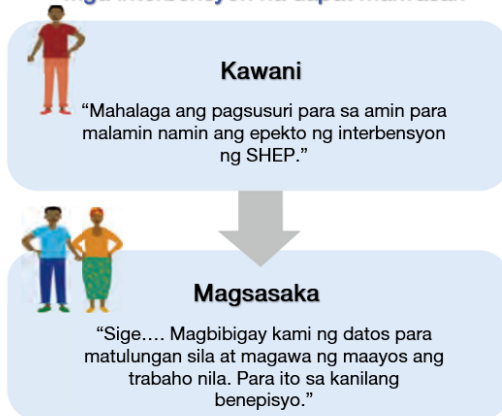
## PAANO?

### – Mga Importanteng Payo sa Implementasyon

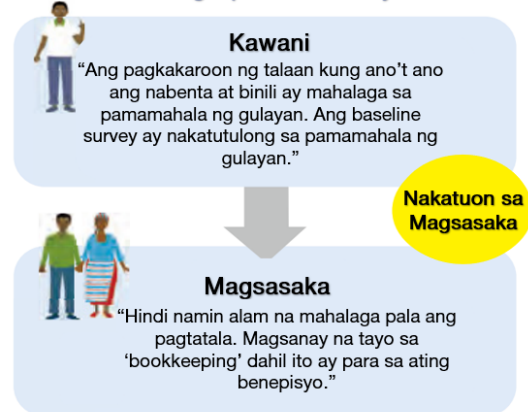
- Ang pagsusuri ay nakatuon sa benepisyo ng mga magsasaka at hindi sa mga tagapasunod (Pigura 6).
- Ang pagsusuri ay dapat na ginagawa base sa partisipasyon para ang magsasaka ang pangunahing sasagot sa pagsusuri at hindi ginagawa ng isang tao lamang.
- Tinutulungan ng mga kawani ang mga magsasaka na kalkulahan ang mga ani ng pananim, gastos, kita, atbp. na importante sa pagpapatakbo ng negosyo.



#### Mga interbensyon na dapat maiwasan



#### Mas angkop na interbensyon



Pigura 6 Baseline survey para sa benepisyo ng mga magsasaka

## HAKBANG

### – Mga Pamamaraan sa Implementasyon (Kailangan na oras: 3-4 oras)

1. (Paghahanda) Paghahanda ng mga kawani sa conversion table kung saan nakatalaga ang lokal na yunit sa kilograms.
2. Pagpupulong sa mga magsasaka para talakayin ang layunin ng Participatory Baseline Survey. Turuan sila kung paano punan ang surbey. **Tip!** Kung nahihirapan ang mga magsasaka, lalo na ang mga hindi marunong bumasa at sumulat ay humingi ng tulong sa mga magsasaka na marunong.
3. Ang mga magsasaka mismo ang sasagot sa mga surbey na pwedeng tulungan ng kawani kung kinakailangan.
4. Kung ang konbersyon ay mahirap lalo na sa mga yunit na tungkos, bag, kahon, atbp. sa kilograms, magbigay ng talaan na ginawa ng mga tagapatupad base sa sitwasyon sa lokal na merkado.
5. Pagkatapos sagutan ang mga surbey ay hikayatin ang mga magsasaka na talakayin ang mga bagong nalaman sa pamamagitan ng pagsasanay na ito.
  - ✓ Sapat na ba ang kasalukuyang paraan natin ng pagtatala?



Litrato: Kenya

- ✓ Paano nakatutulong ang pagtatala sa pamamahala ng negosyong taniman?
  - ✓ Sapat ba ang ating kita? Nalulugi ba tayo imbes na umasenso?
  - ✓ Binibigyan ba natin ng angkop na laki ng lupa ang mga tanim na mabenta?
  - ✓ Alam ba natin ang saktong bilang ng ani na inilalagay sa mga lalagyan (bag, tungkos, bundle, balde, atbp)? Alam ba ng mamimili ang sakto na timbang?
  - ✓ May angkop ba tayo na kaalaman sa Cultivation? Ano ang mga kakulangan natin?
6. Pagkatapos ng pagpupulong, ilagay ang datos sa isang spreadsheet, i-proseso, pag-aralan at magbigay ng puna sa mga magsasaka sa mga susunod na araw. (Kumpirmahin kung sino ang responsable sa paglalagay, proseso, at pag-aaral ng datos). Ang mga bagay na dapat bigyan ng puna ay maaaring kabilang ngunit hindi limitado sa:
- ✓ Gaano kasapat ang mga talaan ng mga magsasaka sa pagbibigay ng maayos na proseso ng pamamahala ng taniman.
  - ✓ Anu-ano ang mga ani na karaniwang nakukuha, ano ang mga ani na mabenta, atbp.
  - ✓ Anong aspeto ng pamamaraan ng pagsasaka ang dapat palakasin ng mga magsasaka.



Litrato: Kenya

**PORMAT** – Talatanungan para sa Participatory Baseline Survey

Narito ang mga halimbawa ng talatanungan para sa Participatory Baseline Survey. Dalawang klase ng pormat ang kinakailangan na sagutan ng mga magsasaka.

1. Unang Bahagi ng Participatory Baseline Survey – Produksyon, Kita at Gastos

1. Pangalan at uri o klase ng Tanim	2. Lugar sa ilalaim ng tanim metro x metro (m <sup>2</sup> ) o ha 100m <sup>2</sup> =0.1ha 1,000m <sup>2</sup> =0.1ha 10,000m <sup>2</sup> =1ha		3. Mga nabebenta sa merkado na iba't ibang klase (hal. bag, tungkos, bundle, balde, atbp.)	4. Mga nabebenta sa merkado sa bawat kilo	5. Mga nabebenta sa merkado sa bawat ha	6. Karaniwan na presyo ng iba't ibang klase (Philippine peso)	7. Karaniwan na presyo bawat kilo sa Philippine pesos	8. Kabuuang kita	9. Kabuuang gastos ng produksyon (kasama ang kapital, transportasyon, trabahador atbp.)	10. Kabuuang kita na binawasan ng kabuuang gastos
1	2 a.	2 b.	3	4	4./2 b.	6	6./unit conversion sa kahon	(3. x 6.) O (4. x 7.)	9	8. - 9.
1 <sup>st</sup> Tanim	M x M (M <sup>2</sup> )	ha	(yunit: )	kilo	kilo	(yunit: )				
2 <sup>nd</sup> Tanim	M x M (M <sup>2</sup> )	ha	(yunit: )	kilo	kilo	(yunit: )				
3 <sup>rd</sup> Tanim	M x M (M <sup>2</sup> )	ha	(yunit: )	kilo	kilo	(yunit: )				
4 <sup>th</sup> Tanim	M x M (M <sup>2</sup> )	ha	(yunit: )	kilo	kilo	(yunit: )				

Pakisulat ang unit conversion sa kahon sa baba. Halimbawa, 1 bag ng Irish Potatoes = 110 kilo, 1 repolyo = 2 kilo

## 2. Pangalawang Bahagi ng Participatory Baseline Survey – Pamamaraan na Agrikultural

Panimula hanggang pantapos na hakbang sa Cultivation		Bilang	Mga Pamamaraang Hortikultural na Itinataguyod na Gamitin	Oo	Hindi
1	Mga Paghahanda bago ang Cultivation	Q1	Nagsasagawa ka ba ng pagsisiyasat sa merkado para malaman ang mga itanim para anihin sa angkop na panahon?		
		Q2	Gumagawa at gumagamit ka ba ng Crop Calendar base sa resulta ng pagsisiyasat sa merkado?		
		Q3	Sinusubukan mo ba ang lupa na gagamitin sa pagtanim isang beses sa loob ng dalawang taon para sa mga gulay/bulaklak; o bago itanim ang mga prutas/perennial flowers?		
		Q4	Gumagamit ka ba ng inirerekomendang pag-compost gamit ang iba't ibang organic na materyal para matustusan ang kinakailangan na sustansya: Nitrogen (N), Phosphorus (P), at Potassium (K) sa paggawa ng compost/pataba?		
		Q5	Gumagamit ka ba ng inirerekomendang gamit sa pagtanim na meroon sa mga sumusunod na kalidad: panlaban sa sakit, mataas na ani, maagang kapanahunan, mas masarap ang lasa, sukat, at mas nagtatagal?		
2	Mga Paghahanda sa Lupa	Q6	Gumagamit ka ba ng isa o higit pa sa mga sumusunod na inirerekomendang gawi sa paghahanda sa lupa sa pamamahala ng mga peste at sakit, napapanahon na pagbubungkal, tama ang lalim ng pagbungkal, at limitahan ang kilos ng lupa para matignan kung may posibleng pagkalat ng mga peste at sakit sa lupa?		
		Q7	Isinasama mo ba ang mga sobrang ani dalawang buwan bago ang pagtanim sa taniman sabay sa pagbubungkal para makaragdag sa mga bitamina?		
		Q8	Isinasama mo ba ang mga compost/pataba o organikong pataba bilang abono sa lupa bago ang pagtanim sa loob ng 1-2 linggo?		
3	Pagpapalago sa Tinanim	Q9	Gumagamit ka ba ng mga inirerekomendang kasanayan sa pagpapalaki ng mga binhi para sa mga gulay/taunang bulaklak o gumagamit ng mga binhi para sa mga punong namumunga/perennial flowers na pinalaki sa mga kinikilala na punlaan?		
		Q10	Gumagamit ka ba ng inirerekomendang pagitan ng mga tanim sa pagtanim at paglipat ng tanim?		
		Q11	Gumagamit ka ba ng inirerekomendang paglalagay ng pataba sa pagtanim at paglipat ng tanim?		
4	Pamamahala sa Tinanim	Q12	Nagpapadaloy ka ba ng tubig gamit ang isa o higit pa sa mga sumusunod na mga paraan ng irigasyon: pandilig na lata, pandilig sa itaas, pandilig na tumutulo, at pagpapadaloy ng tubig sa gilid ng mga tanim para maabot ang minimal na pangangailangan ng tubig?		
		Q13	Sinisigurado mo ba ang napapanahon na pag-alis ng damo at gumagamit ng angkop na kagamitan?		
		Q14	Ginagawa mo ba ang mga angkop na gawi sa top-dressing: napapanahon, uri at inirerekomendang bilis sa paglalagay, at paraan ng paglalagay?		
		Q15	Gumagamit ka ba ng kahit dalawa sa mga sumusunod na Integrated Pests Management (IPM): kultural, biyolohikal, pisikal, at kemikal?		
		Q16	Sumusunod ka ba sa mga ligtas at epektibong gamit ng pestisidyo: tamang dosis, inirerekomendang pestisidyo at Pre Harvest Interval (PHI)?		
5	Pag-aani	Q17	Gumagamit ka ba ng kahit isa sa mga indikasyon na ito: kulay, laki, hugis at kayarian?		
6	Pag-asikaso Pagkatapos Anihin	Q18	Gumagamit ka ba ng mga pag-aani/imbakan/mga lalagyan para sa transportasyon/mga lalagyan ng ani na may mga katangian na: maaliwalas, mabilis linisan, at maayos para makaiwas sa mga pinsala?		
		Q19	Gumagamit ka ba sa mga sumusunod na rekomendasyon sa pagdaragdag ng halaga: paglilinis, pagbubukod-bukod, pagmamarka, pagbalot o ang pagproseso sa mga ani?		
7	Pagsusuri sa Gastos at Kita	Q20	Tinatago mo ba ang mga talaan sa mga gastos sa produksyon at benta at nagsasagawa ng pagsusuri sa iyong kita at mga gastos?		
8	Kolektibong Pagkilos	Q21	Bumibili ba kayo ng kinakailangan sa pagtanim tulad ng mga binhi, pataba, at mga kemikal bilang isang grupo (pagbili bilang isang grupo)?		
		Q22	Pinaplano niyo ba ang pagdadala ng mga ani bilang isang grupo o binebenta ang mga ani ng magkasama (bilang isang grupo)?		
		Q23	Bilang isang grupo, pinipili niyo ba ang itanim at pinaplano ang produksyon/pamamaraan sa merkado at pinag-uusapan ang mga ito ng magkasama?		

### INNOVATION

#### – Customized base sa Bansa o Rehiyon

Makikita sa ibaba ang mga halimbawa ng pagpapasadya na ginawa ng ilang bansa at rehiyon para gumana ng maayos ang Participatory Baseline Survey sa kanilang lugar.

## Kahon 1 Biswal na Talahanayan sa Unit Conversion para sa Baseline Survey

### Paggawa ng biswal na talahanayan ng unit conversion para obserbahan ang weight conversion (Malawi)

<Bakit?> Ang mga magsasaka at mamimili ay karaniwan na gumagamit ng mga bag, balde, tungkos sa partikular na ani sa kalakalin sa mga merkado. Hindi alam ng magsasaka ang tiyak na bigat o kilo para sa mga ani na binebenta.

<Paano?> Ang mga tagapagpatupad ay bumibisita sa mga merkado na may dala na timbangan at kamera. Kumuha sila ng mga litrato at tinimbang ang mga karaniwan at mabentang gulay at prutas. Ginawa ang biswal na talahanayan ng yunit kombersyon para makita ang kaibahan sa kilo.

<Mga Resulta?> Ang mga kombersyon galing sa mga yunit na ginagamit ng merkado sa kilo ay naging mas madali at alam na ng mga magsasaka anf kahalagahan ng pagtitimbang sa pagbebenta.



Biswal na talahanayan ng unit conversion na ginawa sa Malawi

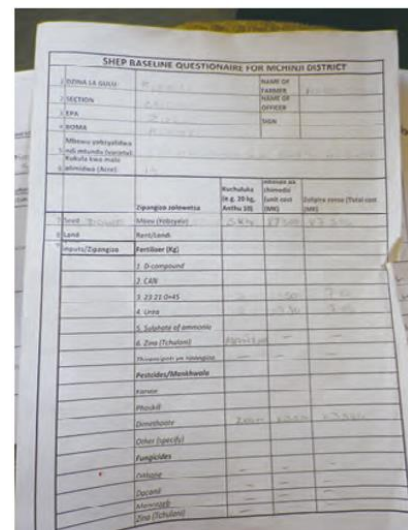
## Kahon 2 Worksheet sa pagkalkula ng mga gastos

### Paggawa ng karagdagang worksheet para sa pagkalkula ng mga gastos (Malawi)

<Bakit?> Nahihirapan ang mga magsasaka na kalkulahan ang mga gastos sa mga kinakailangan sa pagtanim at ang bayad sa paggawa na kinakailangan sa panimulang pag-aaral.

<Paano?> Naghanda ang mga tagapagpatupad ng karagdagang worksheet para sa pagkalkula ng kabuuang gastos. Ang worksheet ay naglalaman ng mga tipikal na tala gaya ng presyo ng mga iba't ibang pataba, pestisidyo ng binhi, herbicide, gastos sa paggawa, gastos sa transportasyon, atbp. para mas madali sa mga magguglay na ilagay ang mga impormasyon sa pagkuha ng kabuuan na gastos.

<Mga Resulta?> Nakalkula ng mga magsasaka ang kabuuang gastos ng maayos at tama ng hindi nalilito.



Worksheet na ginawa sa Malawi

### Kahon 3 Nagtutulungan ang mga magsasaka

#### Tinutulungan ng mga magsasaka na marunong bumasa at sumulat ang mga magsasaka na hindi (Ethiopia)

<Bakit?> Marami sa mga target na magsasaka ang hindi marunong bumasa at sumulat. Inaasahan na magkakaroon ng mga hamon sa pagsagot sa mga palatanungan.



Litrato: Ethiopia

<Paano?> Humingi ng pabor ang mga tagapagpatupad sa mahigit kumulang sampung mga magsasaka na nakapag-aral galing sa isa sa mga grupo na dumalo sa pagsasanay kasama ang mga kawani para matuto kung paano gawin ang mga panimulang pag-aaral sa isang paunang pagsusuri.

Ang mga magsasaka na marunong bumasa at sumulat at ang mga tagapagtupad ay nagtulungan para makasagot ang mga magsasaka na nahihirapan.

<Mga Resulta?> Nakasagot ng maayos sa mga pagsisiyasat ang mga magsasaka na hindi marunong bumasa at sumulat dahil sa tulong ng mga magsasaka na marunong. Tumaas ang suporta sa pagkakaisa na nag-ambag sa pangangailangang sikolohikal nang mga magsasaka ng pagkakaugnay.

### Kahon 4 Baseline Survey para sa mga indibidwal at grupo na mga gulayan

#### Pagsasagawa ng Baseline Survey para sa mga grupo at indibidwal na mga gulayan (Rwanda at El Salvador)

<Bakit?> Ang ilan sa mga grupo ng magsasaka ay mayroon dalawang klase ng gulayan; ang isa ay pagmamay-ari ng isang grupo at ang isa naman ay pagmamay-ari ng mga miyembro ng grupo. Kinailangan na intindihin ng mga tagapagpatupad ang sitwasyon sa dalawang klase ng gulayan.



Mga magsasaka na taga Rwanda na nasa kanilang grupong gulayan

<Paano?> Dahil ang mga palatanungan ay dinisenyo para sa mga gulayan na pinamamahalaan

ng mga indibidwal na mga kabahayan, binago ng mga tagapagpatupad ang ilan sa mga tanong kung kinakailangan at nagsagawa ng pagsusuri para sa mga gulayan na pang grupo at para sa mga indibidwal na miyembro ng gulayan.

<Mga Resulta?> Naintindihan ng mga magsasaka at mga tagapagpatupad ang sitwasyon sa mga grupo at indibidwal na gulayan. Ang mga magsasaka ay ginanahan na gumawa ng mga pagpapabuti sa parehong uri ng gulayan.

## Kahon 5 “Takdang Aralin” sistema sa panahon ng baseline survey

### Introduksyon ng mga sistema para sa mas maayos na pangangalap ng datos at mas aktibong partisipasyon ng asawa (Malawi at Nepal)

<Bakit?> Napansin ng mga mananaliksik na madami sa mga magsasaka ang walang ideya tungkol sa mga kalakip na gastusin sa produksyon kasama ng benta mula sa kanilang mga pananim. Kinailangan pa nila umuwi upang hanapin ang listahan o tanungin ang kanilang mga kasama sa bahay upang makuha ang wastong bilang ng gastos at kita. Dahil dito naging mahirap tapusin ng isang araw ang pangangalap ng mga datos.



Litraro: Malawi

<Papaano?> Ang mga mananaliksik ay nagsagawa ng dalawang araw na mga sesyon para magawa ang batayang pagsusuri. Sa unang araw, ipinaliwanag kung ano ang mga datos na kailangan sa pamamagitan ng pagbibigay ng “takdang aralin” upang makuha nila ang mga wastong datos mula sa kanilang listahan o mga kasama sa bahay. Sa pag-aaral sa Nepal, pinayuhan ng mga mananaliksik ang mga magsasaka na makipagtulungan sa kanilang asawa sa pagsagot sa kanilang “takdang aralin.” Sa pangalawang araw, isinumite ng mga magsasaka ang kanilang mga sinagutang palatanungan.

<Resulta?> Nakakalap ng mas wasto at maaasahang datos. Ang mag-asawa ay nagtulungan upang maintindihan ang kasalukuyang sitwasyon ng kanilang pagsasaka, sa gayon tumaas ang pakikibahagi at pagtutulungan sa pagpapatakbo ng negosyong sakahan.

#### GABAY-LISTAHAN

#### – Mga Punto na Kailangan Makumpirma Pagkatapos ng Bawat Gawain

- Naiintindihan ng mga magsasaka ang kanilang kasalukuyang sitwasyon kasama ng produksyon at benta, at mga iba pang kakulangan na kinakailangang lutasin.
- Naiintindihan ng mga magsasaka ang kasalukuyang antas ng kanilang kaalaman ukol sa produksyon at pamamaraan ng pagbebenta, at mga iba pang kakulangan na kinakailangang lutasin.
- Naiintindihan ang kahalagaan ng pagtatago ng talaan ng mga aktibidades at gastusin at kita sa paggugulay.
- Pantay ang partisipasyon ng mga babae at lalake.
- Ang datos na mako-kolekta at pag-aaralan ay nakahiwalay sa pagitan ng babae at lalaki.
- (opsyonal) Kabilang ang mga asawa ng mga miyembro ng samahan o asosasyon ng mga magsasaka.

**Q: Hindi gaanong ginagawa ang pagtatala/pagrerekord** - ang pagrerekord ay di gaanong ginagawa ng mga magsasaka. Maari ba nila itong matutunan at maunawaan ang mga benepisyo nito?

A: Totoo na marami sa mga magsasaka ang hindi nakasanayang magrekord o magtago ng talaan tungkol sa kanilang taniman. Ang unang hakbang ay kinakailangan maipaintindi sa kanila ang kahalagaan ng pagrerekord mula sa kanilang karanasan sa paglahok sa Participatory Baseline Survey. Kinakailangan na makumbinse ng mga mananaliksik ang mga magsasaka na magsulat o maglista ng mga pangunahing impormasyon tulad ng benta at gastos ng mga pananim, mga pataba at pestisidyo gamit ang simpleng pormat tulad ng teneduria/single-entry bookkeeping. Mahalaga sa mga magsasaka na kanilang makasanayan na magrekord ng mga aktibidades sa kanilang taniman, at mga impormasyong pinansyal.

**Q: Kaya bang gawin ito ng mga magsasaka na hindi marunong bumasa at sumulat?**- Kahit ang mga magsasaka na marunong magsulat at magbasa ay nahihirapan kalkulahan ang mga kinakailangang bilang para sa Participatory Baseline Survey. Kaya ba ng mga hindi marunong bumasa at sumulat tapusin ang mga gawain para sa pagsusuri?

A: Maaring mas mahihirapan masagutan ng mga magsasaka na hindi marunong magbasa at magsulat ang mga katanungan sa pagsusuri. Ngunit hindi ibig sabihin nito na hindi nila alam ang mga suliranin sa kanilang mga taniman. Wala lamang silang kakayahan na ipahayag ang kanilang mga kaalaman sa pamamagitan ng pagbasa at pagsulat. Maari silang humingi ng tulong mula sa mga kasama nila sa grupo o pamilya na marunong magbasa at magsulat para sila ay matulungan sa pagsagot sa mga sa mga katanungan. Maaari din silang humingi ng tulong upang magawa ang araw-araw na pagtatala ng detalye tungkol sa kanilang taniman.

**Q: Ang mga datos ay hindi gaanong makatotohanan**- Bagamat sinagutan ng mga magsasaka ang mga palatanungan sa abot ng kanilang makakaya, napansin na may kakulangan sa mga datos na kailangan. Dapat bang pabayaang na lang at huwag ng ipagpatuloy ang pangangalap ng impormasyon?

A: May dalawang layunin ang Participatory Baseline Survey ng SHEP: (1) tumaas ang kaalaman ng mga magsasaka ukol sa kanilang sitwasyon sa pagtanim at (2) makuha ang mga datos o impormasyon mula sa mga magsasaka. Pinapaintindi na importanteng maabot ang unang layunin, na tumaas ang kaalaman ng mga magsasaka mula sa kanilang aktibong partisipasyon sa pagsusuri. Karaniwang kaalaman na ang pagkuha ng wasto at makatotohanang datos mula sa komunidad ay hindi madali dahil sa madami sa mga magsasaka ang hindi o hindi pa nakasubok magrekord ng anumang may kinalaman sa kanilang pagsasaka. Kinakailangan magabayan maiigi ang mga magsasaka na simulang magrekord ng mga datos upang mas maging kapakipakinabang ang mga impormasyon na makukuha para sa panghuling pagsusuri.

**Q: Ayaw ng mga magsasaka magbahagi ng datos**- Ang mga magsasaka ay pumayag sagutan ang mga palatanungan, ngunit ayaw nilang ipaalam ang mga impormasyong may kinalaman sa kita. Ano ang pwedeng gawin?

A: Hindi magandang pilitin ang mga magsasaka na magbahagi ng mga impormasyong hindi sila komportaleng ibahagi. Kahit na walang makuhaing datos mula sa mga magsasaka tungkol sa kanilang kita, magkakaroon pa din sila ng pagkakataon na matuto at tumaas ang kaalaman sa usaping taniman. Maaring tanungin ang ibang miyembro sa grupo upang makakuha ng iba pa na impormasyon na maaring makatulong sa proseso at pag-analisa ng mga datos.



## Unang Parte ng Baseline Survey - Produksyon, Kita at Gastos

Petsa: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Pangalan ng Pamilyan: \_\_\_\_\_ Pangalan ng Lugar kung Saan ang Pamilyan: \_\_\_\_\_

Pangalan ng Kooperatiba o Grupo: \_\_\_\_\_

Pangalan ng Magsasaka: \_\_\_\_\_ Kasarian: \_\_\_\_\_

Telepono: \_\_\_\_\_

\* Ilagay ang impormasyon ng mga hortikultural na pananim mula sa huling cropping season (nuwag isama ang mga pananim tulad ng mais at tubo).

1. Pangalan at uri o klase ng Tanim	2. Lugar sa lalaim ng tanim metro x metro (m <sup>2</sup> ) o ha	3. Mga nabebenta sa merkado na iba't ibang klase (hal. bag, tungkos, bundle, balde, atbp.)	4. Mga nabebenta sa merkado sa bawat kilo	5. Mga nabebenta sa merkado sa bawat ha	6. Karaniwan na presyo ng iba't ibang klase (Philippine peso)	7. Karaniwan na presyo bawat kilo sa Philippine pesos	8. Kabuuang kita	9. Kabuuang gastos ng produksyon (kasama ang kapital, transportasyon, trabahador atbp.)	10. Kabuuang kita na binawasan ng kabuuang gastos	
1	2 a.	2 b.	3	4	4./2 b.	6	6./unit conversion sa kahon	(3. x 6.) O (4. x 7.)	9	8. - 9.
1 <sup>st</sup> Tanim:	M x M (m <sup>2</sup> )	ha	(yunit: )	kilo	kilo	(yunit: )				
2 <sup>nd</sup> Tanim:	M x M (m <sup>2</sup> )	ha	(yunit: )	kilo	kilo	(yunit: )				
3 <sup>rd</sup> Tanim:	M x M (m <sup>2</sup> )	ha	(yunit: )	kilo	kilo	(yunit: )				
4 <sup>th</sup> Tanim:	M x M (m <sup>2</sup> )	ha	(yunit: )	kilo	kilo	(yunit: )				

Paksulat ang unit conversion sa kahon sa baba. Halimbawa, 1 bag ng Irish Patatas = 110 kilo, 1 repolyo = 2 kilo

--

## Halimbawa Unang Parte ng Baseline Survey - Produksyon, Kita at Gastos

Petsa: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_ Pangalan ng Lugar kung Saan ang Pamilihan: \_\_\_\_\_  
 Pangalan ng Pamilihan: \_\_\_\_\_ Pangalan ng Kooperatiba o Grupo: \_\_\_\_\_  
 Pangalan ng Magsasaka: \_\_\_\_\_ Kasarian: \_\_\_\_\_ Telepono: \_\_\_\_\_

\* Ilagay ang impormasyon ng mga hortikultural na pananim mula sa huling cropping season (luwag isama ang mga pananim tulad ng mais at tubo).

1. Pangalan at uri o klase ng Tanim	2. Lugar sa lalain ng tanim metro x metro (m <sup>2</sup> ) o ha  100m <sup>2</sup> =0.01ha 1,000m <sup>2</sup> =0.1ha 10,000m <sup>2</sup> =1ha	3. Mga nabebenta sa merkado na iba't ibang klase (hal. bag, tungkos, bundle, balde, atbp.)	4. Mga nabebenta sa merkado sa bawat kilo	5. Mga nabebenta sa merkado sa bawat ha	6. Karaniwan na presyo ng iba't ibang klase (Philippine peso)	7. Karaniwan na presyo bawat kilo sa Philippine pesos	8. Kabuuang kita	9. Kabuuang gastos ng produksyon (kasama ang kapital, transportasyon, trabahador atbp.)	10. Kabuuang kita na binawasan ng kabuuang gastos	
1	2 a.	2 b.	3	4	4./2 b.	6	6./unit conversion sa kahon	9	8.-9.	
1 <sup>st</sup> Tanim: Kamatis Cal J	M x M (m <sup>2</sup> ) 20x100= 2,000m <sup>2</sup>	0.2 ha	100 (yunit: kating )	2,000 kilo	10,000 kilo	P 20 (yunit: kating )	P 1	P 2,000	P 700	P 1,300
2 <sup>nd</sup> Tanim:	M x M (m <sup>2</sup> )	ha	(yunit: )	kilo	kilo	(yunit: )				
3 <sup>rd</sup> Tanim	M x M (m <sup>2</sup> )	ha	(yunit: )	kilo	kilo	(yunit: )				
4 <sup>th</sup> Tanim	M x M (m <sup>2</sup> )	ha	(yunit: )	kilo	kilo	(yunit: )				

Paksulat ang unit conversion sa kahon sa baba. Halimbawa, 1 bag ng Irish Patatas = 110 kilo, 1 repolyo = 2 kilo

1 kating ng kamatis = 20 kilo

--

# Pangalawang Parte ng Baseline Survey - Mga Pamamaraan sa Agrikultura

Petsa: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Pangalan ng Pamilyan: \_\_\_\_\_ Pangalan ng Lugar kung Saan ang Pamilyan: \_\_\_\_\_

Pangalan ng Kooperatiba o Grupo: \_\_\_\_\_

Pangalan ng Magsasaka: \_\_\_\_\_ Kasarian: \_\_\_\_\_ Telepono: \_\_\_\_\_

\*Markahan "OO" o "HINDI" sa mga sumusunod ng tanong. Isulat kung may iba pang impormasyon na nakalap.

Panimula hanggang pantapos na hakbang sa Cultivation		Bilang	Mga Pamamaraang Hortikultural na Itinataguyod na Gamitin	Oo	Hindi
1	Mga Paghahanda bago ang Cultivation	Q1	Nagsasagawa ka ba ng pagsisiyasat sa merkado para malaman ang mga itanim para anihin sa angkop na panahon?		
		Q2	Gumagawa at gumagamit ka ba ng Crop Calendar base sa resulta ng pagsisiyasat sa merkado?		
		Q3	Sinusubukan mo ba ang lupa na gagamitin sa pagtanim isang beses sa loob ng dalawang taon para sa mga gulay/bulaklak; o bago itanim ang mga prutas/perennial flowers?		
		Q4	Gumagamit ka ba ng inirerekomendang pag-compost gamit ang iba't ibang organic na materyal para matususan ang kinakailangan na sustansya: Nitrogen (N), Phosphorus (P), at Potassium (K) sa paggawa ng compost/pataba?		
		Q5	Gumagamit ka ba ng inirerekomendang gamit sa pagtanim na meron sa mga sumusunod na kalidad: panlaban sa sakit, mataas na ani, maagang kapanahunan, mas masarap ang lasa, sukat, at mas nagtatagal?		
2	Mga Paghahanda sa Lupa	Q6	Gumagamit ka ba ng isa o higit pa sa mga sumusunod na inirerekomendang gawi sa paghahanda sa lupa sa pamamahala ng mga peste at sakit, napapanahon na pagbubungkal, tama ang lalim ng pagbungkal, at limitahan ang kilos ng lupa para matignan kung may posibleng pagkalat ng mga peste at sakit sa lupa?		
		Q7	Isinasama mo ba ang mga sobrang ani dalawang buwan bago ang pagtanim sa taniman sabay sa pagbubungkal para makaragdag sa mga bitamina?		
		Q8	Isinasama mo ba ang mga compost/pataba o organikong pataba bilang abono sa lupa bago ang pagtanim sa loob ng 1-2 linggo?		
3	Pagpapalago sa Tinanim	Q9	Gumagamit ka ba ng mga inirerekomendang kasanayan sa pagpapalaki ng mga binhi para sa mga gulay/taunang bulaklak o gumagamit ng mga binhi para sa mga punong namumunga/perennial flowers na pinalaki sa mga kinikilala na punlaan?		
		Q10	Gumagamit ka ba ng inirerekomendang pagitan ng mga tanim sa pagtanim at paglipat ng tanim?		
		Q11	Gumagamit ka ba ng inirerekomendang paglalagay ng pataba sa pagtanim at paglipat ng tanim?		
4	Pamamahala sa Tinanim	Q12	Nagpapadaloy ka ba ng tubig gamit ang isa o higit pa sa mga sumusunod na mga paraan ng irigasyon: pandilig na lata, pandilig sa itaas, pandilig na tumutulo, at pagpapadaloy ng tubig sa gilid ng mga tanim para maabot ang minimal na pangangailangan ng tubig?		
		Q13	Sinisigurado mo ba ang napapanahon na pag-alis ng damo at gumagamit ng angkop na kagamitan?		
		Q14	Ginagawa mo ba ang mga angkop na gawi sa top-dressing: napapanahon, uri at inirerekomendang bilis sa paglalagay, at paraan ng paglalagay?		
		Q15	Gumagamit ka ba ng kahit dalawa sa mga sumusunod na Integrated Pests Management (IPM): kultural, biyolohikal, pisikal, at kemikal?		
		Q16	Sumusunod ka ba sa mga ligtas at epektibong gamit ng pestisidyo: tamang dosis, inirerekomendang pestisidyo at Pre Harvest Interval (PHI)?		
5	Pag-aani	Q17	Gumagamit ka ba ng kahit isa sa mga indikasyon na ito: kulay, laki, hugis at kayarian?		
6	Pag-asikaso Pagkatapos Anihin	Q18	Gumagamit ka ba ng mga pag-aani/imbakan/mga lalagyan para sa transportasyon/mga lalagyan ng ani na may mga katangian na: maaliwalas, mabilis linisan, at maayos para makaiwas sa mga pinsala?		
		Q19	Gumagamit ka ba sa mga sumusunod na rekomendasyon sa pagdaragdag ng halaga: paglilinis, pagbubukod-bukod, pagmamarka, pagbalot o ang pagproseso sa mga ani?		
7	Pagsusuri sa Gastos at Kita	Q20	Tinatago mo ba ang mga talaan sa mga gastos sa produksyon at benta at nagsasagawa ng pagsusuri sa iyong kita at mga gastos?		
8	Kolektibong Pagkilos	Q21	Bumibili ba kayo ng kinakailangan sa pagtanim tulad ng mga binhi, pataba, at mga kemikal bilang isang grupo (pagbili bilang isang grupo)?		
		Q22	Pinaplano niyo ba ang pagdadala ng mga ani bilang isang grupo o binebenta ang mga ani ng magkasama (bilang isang grupo)?		
		Q23	Bilang isang grupo, pinipili niyo ba ang itanim at pinaplano ang produksyon/pamamaraan sa merkado at pinag-uusapan ang mga ito ng magkasama?		

## 2.2 Pagpupulong ng Iba't ibang Sektor (Opsyonal)

Apat na Hakbang	Mga Aktibidad
1. Magbahagi ng mga layunin sa mga magsasaka.	- Sensitization Workshop
2. Pagtaas sa kamalayan ng mga magsasaka.	- Participatory Baseline Survey - (opsyonal) Pagpupulong ng iba't ibang sektor - Pagsisiyasat sa merkado
3. Gumagawa ng mga desisyon ang mga magsasaka.	- Pagpili sa mga itatanim na pananim - Paggawa ng Crop Calendar
4. Nakakuha ng mga bagong kasanayan ang mga magsasaka.	- Mga Pagsasanay
Follow-up at monitoring (kasama na ang Participatory Endline Survey)	

Nandito tayo.

Tandaan: Ito ay opsyonal na aktibidad na gagawin kung (1) naniniwala ang mga kawani sa proyekto na epektibo ito sa panlipunang-ekonomiya ng mga lugar na kasama sa proyekto (2) may sapat na kawani at kakayahang pinansyal ang mga kasama sa aktibidad.

### BAKIT?

#### – Mga Layunin

Mayroon dalawang layunin ang pagpupulong ng iba't ibang sektor: (1) **ipakita sa mga magsasaka na maaaring maging negosyo ang pagsasaka**, at (2) **makapagbibigay ng oportunidad na magakaroon ng ugnayan sa iba't ibang sektor sa merkado**.

### ANO?

#### – Balangkas

Ang kalahating araw na pagpupulong ay binubuo ng iba't ibang kinatawan mula sa mga sektor sa komunidad na kasama sa proyekto tulad ng mga supplier ng mga kagamitang agrikultura, mamimili (mangangalakal, tagapamagitan, komprador, retailer, etc.), mga kompanya na nagpoproseso ng pagkain, exporter ng produktong agrikultura, transporter, bangko, mga NGO o organisasyong panlipunan, at iba pa. Ang mga magsasaka ay bibisita sa mga nakatalagang puwesto para sa mga kasamang sektor ng merkado.

### PAANO?

#### – Mga Importanteng Payo sa Implementasyon

- Di tulad ng pangmalakihang programa tulad ng Agricultural Fair at Agricultural Day, ang *stakeholder forum* ay may maliit lamang na panauhin para sa mas mabilis na komunikasyon.
- limbitahin lamang yung mga sektor sa merkado na posibleng maging kasosyo ng mga kooperatiba.
- Ang mga kawani ay dapat na tumulong sa aktibong pag-uusap ng kooperatiba at kasamang sektor mula sa merkado.
- Ang mga impormasyon ng mga imbitado ay dapat maibigay bago ang pagpupulong dahil sa limitadong oras nito.

#### Pagpapataas ng Motibasyon



Hindi kami gaanong nahihiya dahil limitado lamang ang mga imbitado sa pagpupulong.

Suporta sa Kakayahan



Tumulong ang mga kawani sa amin sa pakikipagusap sa mga imbitadong sektor sa merkado.

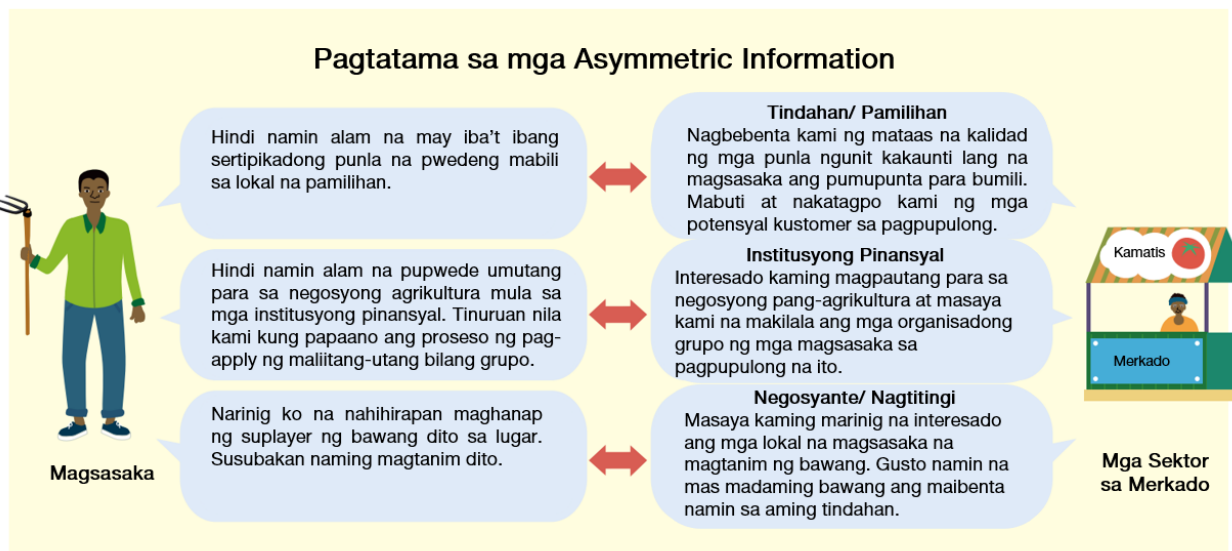
Suporta sa Pagkakaugnay



Nakausap naming lahat ang mga imbitadong sektor sa merkado dahil ang mga katanungan ay maagang naihanda.

Suporta sa Kakayahan

1. (Paghahanda) Magpareserba ng lugar pulungan para sa pagtitipon. **Tip!** Makatitipid sa gastusin kung may magagamit na pasilidad na pagmamay-ari ng gobyerno.
2. (Paghahanda) Kilalanin ang mga imbitahan na tao mula sa iba't ibang sektor sa lokal na merkado. **Tip!** Imbitahin lamang ang mga sektor na interesadong makipag-ugnayan sa mga magsasaka.
3. (Paghahanda) Sabihin ang kooperatiba na pumili ng dalawang lalaki at dalawang babae mula sa kanilang grupo na siyang mag rerepresenta sa kooperatiba sa araw ng pagpupulong. **Tip!** Siguruhin na mayroong babae at lalaki na kinatawan ang bawat grupo para sa mas malawak na pananaw at ideya sa pagpupulong.
4. (Paghahanda) Makipag-ugnayan sa pagkolekta ng mga impormasyon ng mga imbitado sa pagpupulong. Sabihin sa kinatawan ng grupo na magdala ng *sample* ng kanilang ani para maipakita sa kanilang booth.
5. (Paghahanda) Maglagay ng mga upuan at lamesa sa napiling lugar kung saan gaganapin ang pagpupulong. **Tip!** Siguraduhin na may tamang upuan at lamesa na magagamit ng mga imbitado sa pagpupulong para sa mas maayos na pag-uusap.
6. Kasama ng mga kawani at kinatawan ng grupo ay lilibot sa mga booth upang makakuha at makipagpalitan ng impormasyon at magkasundo sa negosyo.
7. Pagkatapos ng pagpupulong, ang mga kinatawan ng grupo ay ibabahagi ang mga impormasyon na nakalap kasama sa mga natutunan mula sa pagpupulong.



Ang ibang bansa ay inoorganisa ang pagpupulong ng mga iba't ibang sektor ng merkado sa magkaiba na pamamaraan. Narito ang ilan sa mga halimbawa.

### Kahon 6 Pagpupulong ng mga mamimili at nagbebenta

#### Eksklusibong Pagpupulong ng mga mamimili at nagbebenta (Nepal at Malawi)

<Bakit?> Mayroon hindi pagkakaintindihan na nagdulot ng pagkawala ng tiwala sa pagitan ng magsasaka at negosyante ng mga hortikulturang pananim.

<Paano?> Imbes na pagpupulong na dadaluhan ng ibat ibang sektor sa merkado, ang inorganisa ay pagpupulong lamang ng magsasaka at ang negosyante.



Litrato: Malawi

<Resulta?> Ang mga dumalo ay mas naintindihan ang mga usapin sa bawat sektor. Nawala ang hindi pagkakaintindihan at kawalan ng tiwala sa isa't isa at naging progresibo ang pagpupulong.

### Kahon 7 Mas madami ang magsasaka na dadalo sa pagpupulong

#### Mas madami ang magsasaka na dadalo sa pagpupulong (Malawi at Ethiopia)

<Bakit?> Ang mga magsasaka sa Malawi at Ethiopia ay di gaanong komportable sa pakikipag-usap sa mga sektor sa merkado. Pakiramdam nila ay hindi nila gaano maipapaliwanag sa kanilang grupo ang mga natutunan mula sa mga pagsasanay.

<Paano?> Ang mga kawani ay nag imbita ng higit sa apat na kinatawan sa bawat grupo para dumalo sa pagpupulong.



Litrato: Malawi

<Resulta?> Naging komportable ang mga magsasaka sa makikipag-usap sa mga sektor sa merkado. Sa pagkatapos ng pagpupulong, naipaliwanag nila sa kanilang mga miyembro ang mga detalye ng kanilang mga natutunan mula sa pagpupulong.

## Kahon 8 Presentasyon ng mga labor-saving na kagamitan sa pagpupulong

### Presentasyon ng mga labor-saving na kagamitan sa pagpupulong (Palestine)

<Bakit?> Seryosong usapin sa Palestine ang tungkol sa mabibigat na trabaho para sa mga kababaihan.

<Paano?> Ang mga kawani ay nag imbita sa pagpupulong ng mga negosyante na nagbebenta ng mga labor-saving na mga kasangkapan at kagamitan.

<Resulta?> Ang mga grupo ng magsasaka ay nagpasya bumili ng mga kasangkapan at kagamitan para makapagtanim ng mas maigi.



Litrato: Palestine

#### GABAY-LISTAAN

#### – Mga Punto na Kailangan Makumpirma Pagkatapos ng Bawat Gawain

- Maibahagi sa mga miyembro ng grupo ang mga natutunan ng kanilang kinatawan sa pagpupulong kasama ang mga iba't ibang sektor mula sa merkado.
- Naintindihan ng mga magsasaka ang mga negosyo't oportunidad sa paggugulay.
- Lumawak ang *network* ng mga magsasaka sa mga dumalong sektor mula sa merkado.
- Napanatili ang pakikipag-ugnayan ng mga magsasaka sa mga negosyante na dumalo sa pagpupulong.
- Balanse ang bilang ng babae at lalaki mula sa mga sektor sa merkado.
- Balanse ang bilang ng babae at lalaki sa mga kinatawan ng mga grupo ng magsasaka.
- Balanse ang bilang ng babae at lalaki na kasama sa isasagawang pagbabahagi ng mga impormasyon ng mga kinatawan ng grupo pagkatapos ng pagpupulong.

#### PAGSASAAYOS

#### – Mga Solusyon sa mga Paulit-ulit na Problema

**Q: Kagustuhang sumali-** Mukhang hindi interesado sumali sa pagpupulong ang mga sektor ng merkado tulad ng negosyante, nagtitingi, at iba pa. Ano ang kanilang motibasyon sa pagdalo sa pagpupulong?

**A:** Pupunta sila sa pagpupulong dahil gusto nilang lumawak ang kanilang negosyo. Laging isipin na mayroon din silang ibang ginagawa. Kapag hindi nila makita na madami silang benepisyo na makukuha sa pagdalo sa pagpupulong, tulad ng pagkilala sa mga magsasaka, mawawalan sila ng gana sa pagdalo.

**Q: Hindi gaanong-aktibo sa pakikipag-usap** - Hindi gaanong-aktibo sa pakikipag-usap ang mga maggulay sa mga sektor sa merkado. Bakit?

**A:** May iba't ibang kadahilanan. Maaring hindi komportable o sanay ang mga magsasaka na pormal na makipag usap sa mga taong labas sa kanilang komunidad. Kailangan magkusa ang mga kawani na tumulong sa pagkakataong tulad nito nang sa gayon ay magkaroon ng maayos na pag uusap ang mga magsasaka at mga sektor sa merkado.

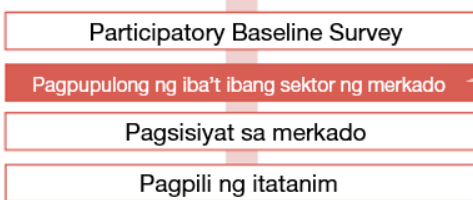
**Q: Hindi constructive ang talakayan** - Ang mga magsasaka at negosyante ay hindi nagkakaunawan at nagsisimulang magkaroon ng hindi progresibong pag-uusap. Inaakusahan ang bawat isa tulad ng “hindi umano tama ang pagpepresyo ng mga negosyante sa kanilang mga ani” o di kaya’y “ang mga magsasaka ay tinatago sa ilalim ng sako ang mga sirang ani.” Hindi nagiging positibo ang pag-uusap. Ano ang pwedeng gawin?

**A:** Ipaliwanag ng mga kawani sa simula ng pagpupulong na ito ay hindi lugar upang magsisihan. Sa halip, magsilbing oportunidad sa mga dadalo na makahanap ng solusyon sa kanilang mga problema. Sa usapang negosyo, pinapayuhan ang mga kasali na ituon ang usapan sa paghahanap ng solusyon upang magkaroon ng pantay na benepisyo mula sa pagpupulong.

### **Kolumn 3 Magkaibang pagkakasunod, magkaibang layunin**

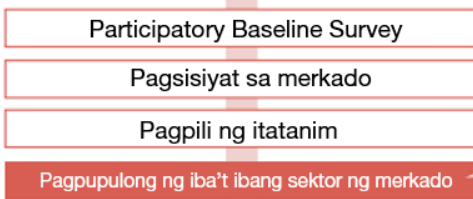
Sa bansang Kenya, ang pagpupulong ay gaganapin pagkatapos ng panimulang pag-aaral, sa unang parte ng SHEP. Sa ibang bansa naman tulad ng Ethiopia, ang pagpupulong ay gaganapin pagkatapos ng pagpili ng mga magsasaka ng kanilang itatanim. Kapag ang pagpupulong ay maorganisa ng magkaiba ang pagkakasunod, magkakaiba din ito ng layunin.

**[Pagpupulong na inorganisa sa unang parte ng SHEP]**



**[Layunin]** Malaman ng mga magsasaka ang oportunidad sa negosyong hortikultura at tumaas ang motibasyon na magtanim ng gulay.

**[Pagpupulong na inorganisa matapos makapili ang grupo ng itatanim]**



**[Layunin]** Makabuo ng ugnayan ang mga magsasaka at negosyante sa merkado na bibili sa ani mula napiling itatanim ng grupo.

**Tandaan:** Sa kadahilanan na naimporma ang mga sektor sa merkado sa napiling itatanim ng mga magsasaka bago ang pagpupulong, mas naenganyo silang pumunta sa pagpupulong para makausap ang mga magsasaka at posible na makipag-negosyo sa kanila.



## 2.3. Pagsisiyasat sa Merkado

Apat na Hakbang	Mga Aktibidad
1. Magbahagi ng mga layunin sa mga magsasaka.	- Sensitization Workshop
2. Pagtaas sa kamalayan ng mga magsasaka.	- <i>Participatory Baseline Survey</i> - (opsyonal) Pagpupulong ng iba't ibang sektor - <b>Pagsisiyasat sa merkado</b>
3. Gumagawa ng mga desisyon ang mga magsasaka.	- Pagpili sa mga itatanim na pananim - Paggawa ng Crop Calendar
4. Nakakuha ng mga bagong kasanayan ang mga magsasaka.	- Mga Pagsasanay
Follow-up at monitoring (kasama na ang Participatory Endline Survey)	

Nandito tayo.

### BAKIT?

#### – Mga Layunin

Sa SHEP, ang pagsusuri sa merkado ay hindi ginagawa ng mga kawani ng gobyerno, ginagawa ito mismo ng mga magsasaka. Ang pinakaunang layunin nito ay magkaroon ang mga magsasaka ng karunungan sa pakikipag-usap sa mga sektor sa merkado at maintindihan kung paano ito pinapatakbo ng mga negosyante at mga demand sa klase ng ani. Sa pamamagitan nito, magkakaroon ng ugnayan ang mga magsasaka at mga sektor sa merkado tulad ng mga mamamakyaw, retailer, at mga tagapamagitan para masigurado ang pantay na benepisyo ng bawat sektor.

### ANO?

#### – Balangkas

Ang mga magsasaka na napili ng grupo na mag-representa sa kanila ay siya'ng dadalo sa mga pagsasanay kung paano gawin ang pagsusuri sa merkado. Kasama sa pagsasanay ang (1) pagpapaliwanag kung paano gawin ang pagsusuri sa merkado (2) aktwal na pagsusuri sa merkado sa lokalidad. Pagkatapos ng pagsasanay, ang mga magsasaka na kasama ay magbabahagi ng mga natutunan sa kanilang grupo. Ituturo kung paano gawin ang pagsusuri sa merkado na kahit matapos ang SHEP, patuloy sila na makapagsuri at makipag-ugnayan sa mga sektor sa merkado. Mahalagang isipin na ang SHEP ay kasangkapan lamang upang matuto ang mga magsasaka sa pamamaraan ng pag-aaral sa merkado. Pagkatapos ng pagsasanay, ang mga magsasaka ay patuloy na gagawa ng pagsusuri sa merkado ng walang tulong mula sa proyekto at sa gobyerno.

## PAANO?

### – Mga Importanteng Payo sa Implementasyon

- Ang mga magsasaka ang gagawa sa pagsusuri sa merkado dala ang palatanungan at hindi ang kawani ng gobyerno.
- Ang pagsusuri sa merkado ay hindi lamang para malaman ang mga presyo ng mga gulay, kasama ang kailangang dami at kalidad ng ani, pagbabago ng presyo dahil sa panahon, pamamaraan ng pagbayad, atbp.
- Pinapayuhan ang mga magsasaka na sikaping magkaroon ng maayos na koneksyon sa mga sektor na kanilang makakausap sa merkado.
- Dapat maintindihan ng mga magsasaka na sila ang gagawa ng pagsusuri sa merkado pagkatapos ng proyekto na wala nang tulong galing sa gobyerno.

#### Pagpapataas ng Motibasyon



Naiintidihan namin ang kahalagahan ng pagsusuri sa merkado. Ipagpapatuloy naming gagawin ito at hindi lamang aasa sa suporta mula sa gobyerno.

Suporta sa Awtonomiya



Nakipagpalitan kami ng numero sa mga sektor sa pamilihan at mga kompanya na nag susuplay ng buto at iba pang kagamitan sa paggugulay.

Suporta sa Pagkakaugnay



Alam na namin ang mga tanong na dapat tanungin sa mga negosyante sa merkado dahil sa ginawang pormat na madaling intindihin.

Suporta sa Kakayahan

## HAKBANG

### – Mga Pamamaraan sa Implementasyon (Kailangan na oras: 3-4 oras)

1. (Preperasyon) Ipagbigay-alam sa grupo ng mga magsasaka na pumili ng kanilang mga kinatawan (taga-tanong, taga-sulat, at taga-oras, sa kabuuan ay tatlong magsasaka) na sasama sa pagsasanay para gawin ang pagsusuri sa merkado. **Tip!** Dapat balanse ang babae at lalaki sa mga napiling kinatawan ng grupo. Kung mayroon, mga miyembro na marunong magbasa at magsulat ang dapat piliin ng grupo para sa mas madaling implementasyon. Gayunpaman, mula sa mga naunang pagsasanay sa tulong ng mga miyembro na marunong magsulat at magbasa, kahit ang miyembro na hindi marunong magsulat at magbasa ay pwede maging kinatawan ng grupo.
2. (Preperasyon) Makipag ugnayan sa namamahala sa lokal na merkado kung saan gagawin ng mga magsasaka ang pagsusuri sa merkado. Kung ang mga kawani ay hindi pamilyar sa proseso ng bentahan at bilihan sa lokal na merkado, gumawa ng panimulang pagsusuri bago isama ang mga magsasaka sa merkado. Alamin ang pinaka maganda na araw at oras para sa pagsusuri para makakuha ng maayos na impormasyon ang mga magsasaka.
3. Gumawa ng pagsasanay kung paano gawin ang pagsusuri sa merkado, una; pagtuturo, at pangalawa, aktwal na pagsusuri sa lokal na merkado at karatig na pamilihan.
4. Alamin ang bilang buod ng mga impormasyon na nakuha ng mga magsasaka. Sabihan ang mga magsasaka na ibahagi ang mga impormasyong nakalap sa ibang miyembro ng grupo sa loob ng (isang linggo matapos ang pagsusuri sa merkado) para masigurado na alam ng mga miyembro ang mga nakalap na impormasyon mula sa merkado. **Tip!** Siguraduhin na mayroong sapat na palatakdaan ng pagbahagi ng mga impormasyon. Ang mga kawani ay dapat tumulong sa pagorganisa ng programa para sa pagbabahagi ng resulta ng pagsusuri sa merkado kasama ng mga kinatawan ng grupo.



Litrato: Kenya

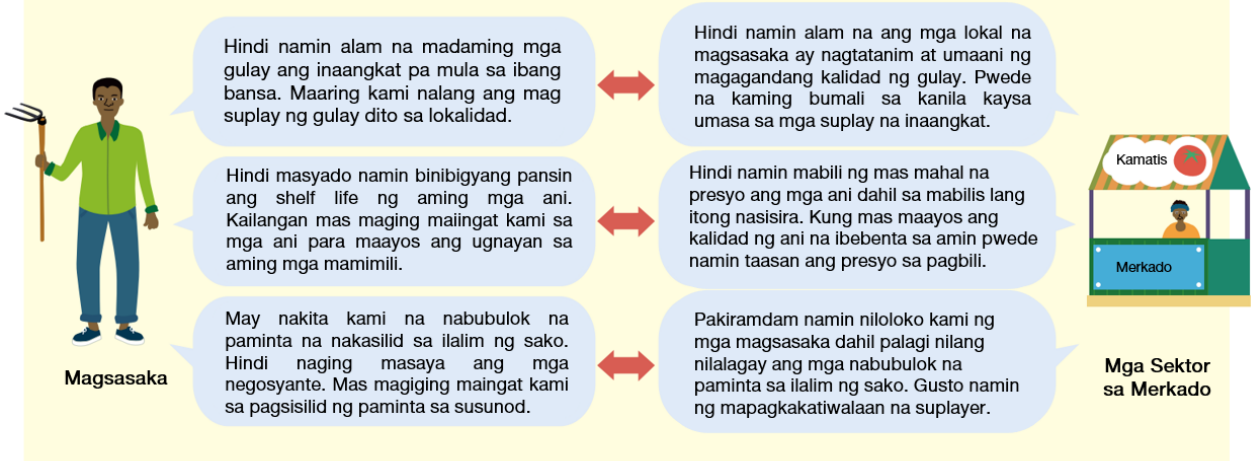
Hindi ko alam na madami ang nagtatanim ng repolyo dito. Madalas ako bumili ng repolyo sa mga nag-aangkat. Sa inyo na ako kukuha ng presko na repolyo mula dito sa lokalidad.

Matagal na kami nagtatanim ng klase ng repolyo na ito. Interesado ka ba kumuha nito?



Litrato: Kenya

### Pagtatama sa mga Asymmetric Information



## PORMAT – Mga Talatanungan sa Pagsisiyasat sa Merkado

Narito ang mga halimbawa ng palatanungan sa pagsisiyasat sa merkado. Bilang karagdagang sagot sa mga tanong sa ibaba, ang mga magsasaka ay pinapayuhan na magtanong at kumuha ng mga impormasyon na sa tingin nila ay kapakipakinabang.

Pangalan at kontak ng negosyante	Dami at klase	Mga hinahanap na kalidad ng merkado	Pinakamataas na pangangailangan (buwan)	Dami ng sulpay (kg) at dalas (araw-araw/ kada linggo) Lugar ng produksyon	Lugar ng Produksyon	Presyo ng pagbili (PHP/kg)	Paraan ng pagbabayad	Kasunduan sa pagbabayad	Kakulangan sa merkado	Kagustuhan ng negosyante na bumili sa grupo

Mga halimbawa ng customization base sa mga bansa o rehiyon na iba ang panlipunang ekonomiya sa bansang Kenya. Dahil sa mga pagbabagong ito, maaaring lumampas sila sa inaasahan na produkto.

### Kahon 9 Pagbisita sa mga Kompanya at Organisasyon sa Pagsusuri sa Merkado

#### Pagbisita sa mga kompanya at organisasyon habang ginagawa ang pagsusuri sa merkado (Lesotho, Tanzania and Zimbabwe)

<Bakit?> Limitado ang mapagkukunan ng pinansyal at taga-pagpapatupad ng proyektong SHEP. Naging mahirap i-organisa ang pagpupulong ng mga sektor sa merkado dahil sa kakulangan na ito.

<Paano?> Nag-organisa ang mga kawani ng pagbisita sa mga kompanya at organisasyon tulad ng mga kumpanya na nagbebenta ng mga kagamitan sa agrikultura, ospital, paaralan, supermarkets at iba pa. Ang mga iba dito ay mula pa sa mga karatig bayan. Nakausap ng mga magsasaka ang mga sektor na nabanggit kasama ng mga pangunahing sektor sa merkado.

<Resulta?> Ang resulta na maaaring makamit ng pag organisang pagpupulong ng mga sektor sa merkado ay nakuha pa din sa pamamagitan nito ng hindi kinailangan ang karagdagan na pinansyal at pagpapatupad sa pag organisang isang pormal na porum.

### Kahon 10 Pag-eensayo ng mga magsasaka bago ang aktwal na pagsusuri sa merkado

#### Pag-eensayo ng mga magsasaka bago ang aktwal na pagsusuri sa merkado (El Salvador)

<Bakit?> Napag-alaman na madami sa mga magsasaka ay binebenta ang ani sa mga tagapamagitan na pumupunta sa kanilang taniman. Hindi pa nila nasusubukan na makipag-negosyo o usap sa mga sektor sa merkado. Dahil dito sila ay kinakabahan makipag usap sa mga negosyante sa merkado.



Litrato: El Salvador

<Paano?> Matapos sila turuan kung paano gawin ang pagsusuri sa merkado gamit ang mga palatanungan sinabihan ng mga kawani na i-ensayo ng napili ng grupo na kumakatawan sa kanila sa pagsusuri. Ang iba sa mga grupo ang nagpanggap bilang magsasaka at mga negosyante sa merkado.

<Resulta?> Mas naging komportable ang mga magsasaka sa pagtatanong sa mga sektor sa merkado habang ginagawa ang pagsusuri. Nakuha nila ang mga impormasyon mula sa mga negosyante ng walang kahirap hirap.

### Kawani ang gagawa ng pangunang pagsusuri sa merkado (El Salvador at South Africa)

<Bakit?> Hindi gaanong pamilyar ang mga kawani sa kasalukuyang kalakaran sa merkado.

<Paano?> Ang mga kawani ay bumisita sa lokal na pamilihan upang matukoy ang mga potensyal na bibili sa mga ani ng mga magsasaka, mga negosyante na interesado bumili ng mga ani mula sa mga lokal na magsasaka. Nagbigay ang mga kawani ng simpleng mapa ng merkado para mas madali makita ng mga magsasaka ang mga natukoy na negosyante.



Mapa ng merkado at explanasyon sa mga potensyal na mamimili na iginuhit at isinulat ng mga tagapagpatupad ng SHEP sa El Salvador.

<Resulta?> Mabilis nahanap at nakausap ng mga magsasaka ang mga negosyante sa merkado na potensyal na bibili ng kanilang ani sa loob lamang ng mabilis na oras na paggawa ng pagsusuri sa merkado.

### Pumili ang mga magsasaka ng higit anim na mga tanim na pag-aaralan (El Salvador at South Africa)

<Bakit?> Mataas ang potensyal sa problema tulad ng mga napapanahon na peste at mga sakit na nakakaapekto sa produksyon. Makapagtanim ng iba't ibang uri ng mga pananim ang prayoridad ng mga magsasaka sa lugar. Ang gusto ng mga magsasaka ay mapag-aralan ang usapin na pinansyal at teknikal na pagsusuri sa mga iba't ibang uri ng pananim para sa risk management purposes.



Litrato: Kenya

<Paano?> Lima lamang na uri ng tanim ang sanibi sa mga magsasaka sa una, ngunit dahil napagalaman sa pagsusuri sa merkado na kailangan ang iba't ibang uri ng mga pananim sinabihan sila na gawin na lamang itong anim.

<Resulta?> Nakahanap ng mga pananim na hindi gaano pamilyar ang mga magsasaka sa pagsusuri sa merkado. Sinuportahan ng mga kawani ang mga magsasaka sa pamamagitan ng pagbibigay ng pagsasanay, mga teknik o pamamaraan sa pagtanim sa napili nilang itanim mula sa resulta ng kanilang pagsusuri sa merkado.

### Ang napiling kinatawan ng grupo ay hindi marunong magbasa at magsulat (Ethiopia at South Africa)

<Bakit?> Karamihan sa miyembro ng grupo ay hindi marunong magsulat at magbasa. Ang kanilang mga kinatawan o lider ay hindi kinakailangan marunong magsulat at magbasa.

<Paano?> Ang piniling kinatawan ng grupo para sa pagsusuri sa merkado ay parehong marunong at hindi marunong magsulat at magbasa.



Litrato: Ethiopia

<Resulta?> Nagpakita ng magkaibang kagalingan ang kinatawan ng grupo. Halimbawa, ang mga kinatawan na marunong magsulat at magbasa ay mas komportable na makipag-usap sa mga tao na hindi nila kakilala. Madali din nilang nagdodokumento ang mga impormasyon na nakalap. Ang mga kinatawan naman na hindi marunong magsulat at magbasa ay kapansin-pansin matalas ang memorya at ma-obserba. Ang pagpili sa mga miyembro na di marunong magbasa at magsulat ay nakakataas ng moral at nakakapag-palakas ng loob sa mga kasamahan sa grupo.

### Parehong supermarket at lokal na palengke ang pinagganapan ng pagsusuri sa merkado (South Africa at Zimbabwe)

<Bakit?> Ang lugar ay mayroon dalawang magkaibang merkado: supermarket at lokal na palengke. Magkaiba ang mga sektor na mayroon at mga pangangailangan nito.

<Paano?> Ang mga kawani ay nag organisa ng dalawang magkaibang pagsasanay, isa sa pormal na pamilihan o supermarket at isa para sa lokal na palengke. Nauna ang pagsusuri sa lokal na palengke kung saan mas pamilyar ang mga magsasaka, at sumunod naman sa pormal na pamilihan o supermarket.



Litrato: El Salvador

<Resulta?> Mas naintindihan ng mga magsasaka ang pagkakaiba ng pangangailangan ng dalawang merkado sa mga hinahanap na klase ng tanim, kalidad at dami ng suplay. Bagamat hindi sila pamilyar sa pormal na pamilihan, naisipan nila itong pag aralan ang proseso kung paano ito mapasok sa pamamagitan ng pagkumpara sa mga oportunidad na pwedeng makuha mula sa pormal na pamilihan at lokal na merkado.

## GABAY-LISTAHAN

### – Mga Punto na Kailangan Makumpirma Pagkatapos ng Bawat Gawain

- Naipaalam ng kinatawan ng grupo ang sa kanilang mga miyembro ang resulta at impormasyon mula sa pagsusuri sa merkado.
- Naintindahan ng grupo na ang ang pagsusuri sa merkado na ginawa ay parte lamang ng pagsasanay, ang totoong pagsusuri ay kanilang regular gagawin ng wala ang tulong ng gobyerno.
- Patuloy na nakikipag-ugnayan ang magsasaka sa mga negosyanteng nakausap nila sa merkado.
- Balanse ang mga bilang ng babae at lalaki sa mga kinatawan ng mga grupo ng mga magsasaka.
- Balanse ang mga bilang ng babae at lalaki na kasama sa isasagawang pagbabahagi ng mga impormasyon ng mga kinatawan ng grupo pagkatapos ng pagpupulong.

## PAGSASAAYOS

### – Mga Solusyon sa mga Paulit-ulit na Problema

**Q: Masyadong maliit ang lokal na merkado-** Maliit ang lokal na pamilihan malapit sa lugar ng mga magsasaka at patatas at bawang lamang ang binibenta. Matapos gawin ang pagsusuri sa merkado doon, nadismaya ang mga magsasaka dahil wala silang natutunan. Ano ang solusyon na pwedeng gawin?



Litrato: Takeshi Kuno/JICA, Kenya

**A:** Kahit maliit na merkado ay maari na mapagkuhanan ng impormasyon ng mga magsasaka. Halimbawa, kung maayos at tama ang pagtatanong, maaring mabigay ng mga negosyante ang impormasyon tulad ng pagtaas at pagbaba ng pangangailangan, pagbabago sa taunang presyo, pinanggalingan ng mga ani depende sa panahon, hinahanap na laki, hugis, kalidad, at iba pa. Maari na makabuo ng matibay na ugnayan ang magsasaka at mga sektor sa merkado kung regular na gagawin ang pakikipagusap. Kadalasan na ang maliliit na merkado ang unang pinupuntahan para sa pagsusuri sa merkado. Kung sa tingin na mas mabuti kung pumunta sa mas malaking merkado sa karatig bayan, maari din na gawin ito. Pagkatapos ng pagsusuri, ang magsasaka ay maiinganyo na regular na gawin ang pakikipagusap kung makita nila na sulit ang layo at ng pamamasaha nila papunta sa merkado. Mahalaga na matandaan na ang merkado ay di kinakailangan literal na merkado. Ang merkado ay pwedeng mga nagbebenta sa gilid-gilid, paaralan, pagamutan o hospital, bilangguan, at iba pa. Kung sa tingin ng mga magsasaka na limitado ang impormasyon na makukuha nila sa lokal na pamilihan, maari na subukan makipag ugnayan sa potensyal na mga lokal na negosyante.

**Q: Mahirap kumuha ng impormasyon tungkol sa presyo-** Hindi nagbibigay ng aktwal na presyo ang mga nagbebenta sa merkado. Masikreto sila sa totoo nilang kinikita. Mayroon bang ibang paraan na makakuha ng aktwal na impormasyon tungkol sa presyo?

**A:** Normal lang na ang mga negosyante ay masikreto tungkol sa usaping bilihan at kitahan. Imbes na tumutok sa usapin ng kita, subukan kumuha ng ibang impormasyon tulad ng taunang pag-iiba ng presyo sa partikular na produkto. Maari ding tanungin ang mga mamimili kung magkano ang binayad nila sa produktong pinagaaralan.

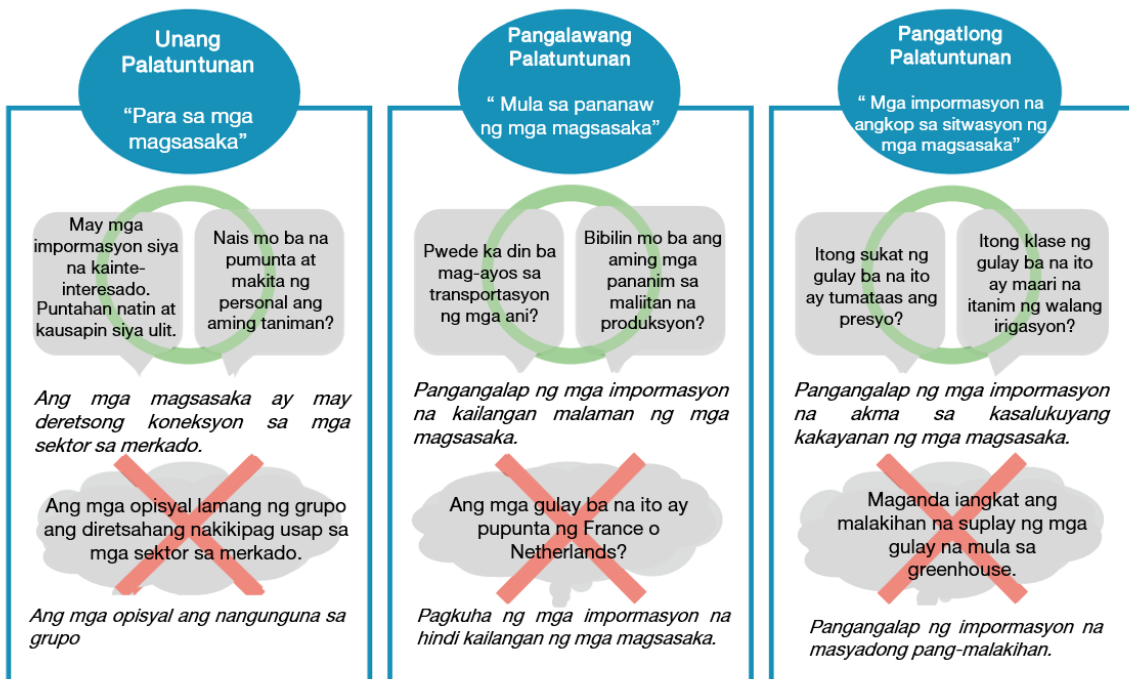
- Q: Iba iba ang motibasyon ng bawat miyembro ng grupo-** Habang ang mga kinatawan ng grupo na sumama sa pagsusuri sa merkado ay natuto at nakakuha ng magagandang impormasyon tulad ng suplay at pagiiba ng presyo, may mga miyembro sa grupo na kulang pa rin sa motibasyon. Bakit?
- A:** Nasisigurado ba na naibahagi sa ibang miyembro ang mga impormasyon mula sa pagsusuri sa merkado? Kinakailangan na maibahagi ng mga kinatawan ang impormasyon at hindi ito “i-monopolize” o soluhin. Maari na magbahagi ng pamantayan, halimbawa, ang mga kinatawan ang kailangan manguna sa pagbabahagi ng mga impormasyon sa pamamagitan ng pagpupulong.



## Kolumn 4 Tatlong palatuntunan ng pagsusuri sa merkado ng SHEP

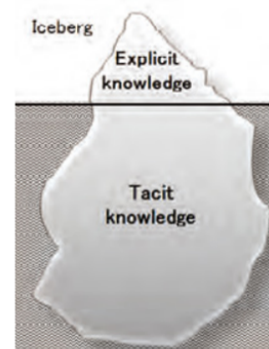


Ang pasusuri sa merkado ng SHEP ay may tatlong importanteng palatuntunan na bumibigay diin na suportahan ang mga magsasaka na sila'y makatayo at maging mahusay sa sarili nilang kagustuhan. Ang mga tatlong palatuntunan ay ang: (1) angkop sa sitwasyon ng mga magsasaka, (2) sa pananaw ng mga magsasaka, (3) para sa mga magsasaka mapag-aralan ang potensyal na pagnenegosyo sa paggugulay. Di katulad ng kasanayang konsepto ng pagsusuri sa merkado, ang SHEP ay hindi lamang nakatuon sa pag-aaral ng presyo. Ito ay paghahanap ng potensyal sa pagnenegosyo at pagkakaroon ng ibang opsyon ng mga magsasaka. Ipinapakita ng dayagram sa baba ang tatlong palatuntunan ng SHEP at ang pagkakaiba ng pagsunod at hindi pagsunod sa tatlong palatuntunan.



Sa tatlong palatuntunan ay pinaka importante na elemento ay ang pagsusuri ay "ginawa ng mga magsasaka." Ang kakayanan ng mga magsasaka na sila'y makatayo at maging mahusay sa sarili nilang kagustuhan ay importante na aspeto sa matagumpay na implementasyon ng SHEP.

Ang pagsusuri sa merkado ay dinesenyo hindi lamang para makakuha ng impormasyon tungkol sa presyo kundi makakuha ng mga iba't ibang mahalalaga na impormasyon sa mga proseso sa loob ng merkado. Para makuha ang mga impormasyon na ito, kinakailangan makipag dayalogo sa mga taong may alam nito. Sa pamamagitan nito, importante na ang mga magsasaka mismo ang siyang makikipag-usap sa mga sektor sa merkado kasama na ang mga nagbebenta at mga namimili. Ang mga impormasyon mula sa pagsusuri at mga impormasyon na alam ng mga magsasaka ay makakabuo ng panibagong impormasyon na kapakipakinabang sa mga magsasaka na kasama sa proyekto.



Narito ang mga komento mula sa mga magsasaka na sumama sa pagsusuri sa merkado alinsunod sa tatlong palatuntunan ng SHEP.

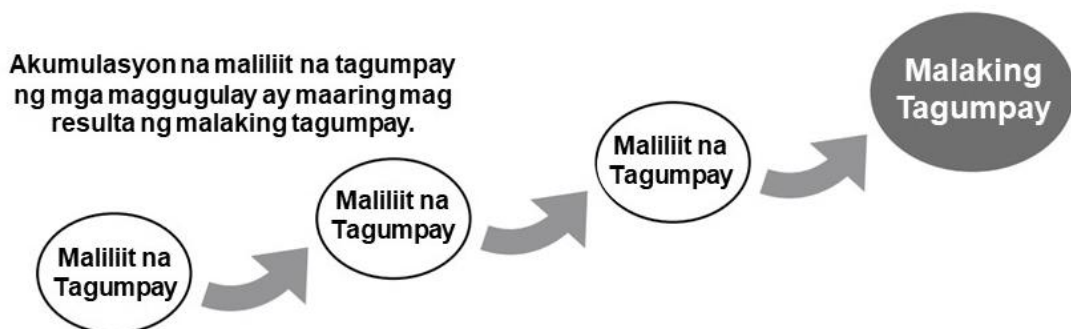
- Napagtanto namin na dapat pala mas maaga namin inaani ang mga karot. Mas masarap ang lasa at mas mahal ang maliliit na karot kumpara sa malalaki na karot.
- Napagalaman namin na maaga dapat o bago sumikat ang araw sa umaga kami mag ani ng karot. Mas tumatagal ang karot kapag inani ganitong oras. Ang mga negosyante ay interesado bilhin ang aming ani sa mataas na presyo.
- Napagtanto namin na mas maiigi mag suplay ng mga ani tulad ng napapanahon na mga pananim sa merkado kaysa sa isahan at malakihan na produksiyon.
- Nakumbinse kami na ang mga binhi na hybrid at sertipikado ay nakakapagbigay ng kalidad na ani at pwede namin maibenta ng mas mahal.
- Naintindihin namin na importante ang tamang panahon sa pagtatanim. Kinakailangan itanim ang binhi sa tamang panahon, o gumamit ng binhi na mabilis tumubo para maani sa buwan na mataas ang demand.
- Nadiskubre namin na sa pakyawan na pamilihan, mas gusto ng mga negosyante klase ng repolyo na tumatagal sa imbakan. Ang uri naman ng repolyo na matamis at makatas, ginagamit para sa salad ay mas gusto ng mga nagtitingi na mga negosyante kahit mabilis lang ang *shelf-life* nito.
- May nakilala kami sa pagsusuri sa merkado na tagapamagitan. Nakakuha kami sa kanya ng impormasyon sa sukat ng patatas. Matapos ang pagsusuri, ang tagapamagitan na negosyante ay madalas na sa amin kumuha ng patatas sa mataas na presyo.
- Sa pagsusuri sa merkado nalaman namin ang mga produkto na gawa sa saging, biskwit na gawa sa saging ang pinakapatok sa lokalidad. Dahil dito nagsimula kami gumawa ng maliliit na pakete ng biskwit gawa sa saging na wala sa lokal na pamilihan. Ang produkto na ito ang pinakakilala sa tindahan ng aming grupo lalo na ang bata sa aming komunidad.
- Sabi ng negosyante na nagtitingi na ayaw niya bumili ng mga ani mula sa maliliit na magsasaka dahil hindi siya tinutulungan i-karga ang mga biniling produkto. Ang mga medium-to-large prodyuser ay palaging mayroong mga tao na nakatutok tumulong sa pagkakarga ng mga pinamili. Matapos namin malaman ito, sinigurado namin na may mga kasama kami sa grupo na naatasan para tumulong sa pagkarga ng mga pinamili. Bumibili na sa amin ngayon ang negosyante.

Litrato: Kenya



Litrato: Kenya

Sa iba, ang mga impormasyon na natukoy sa taas ay hindi importante. Ngunit kapag tiningnan itong mabuti, malalaman mo na pwede itong maging kapakipakinabang sa mga magsasaka at pwedeng nila itong gamitin nang (1) agad-agad at (2) ng hindi nangangailangan ng karagdagang suporta.



## Talatanungan para sa Pagsisiyasat sa Merkado

Petsa: \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_

Pangalan ng Pamilyan: \_\_\_\_\_ Pangalan ng Lugar kung Saan ang Pamilyan: \_\_\_\_\_

Pangalan ng Kooperatiba o Grupo ng Magsasaka: \_\_\_\_\_

Nagsagawa ng Pagsisiyasat sa Merkado (pangalan ng mga kinatawan ng magsasaka): \_\_\_\_\_

Pangalan at kontak ng negosyante	Gulay at klase	Mga hinahanap na kalidad ng merkado	Pinakamataas na pangangailang (buwan)	Dami ng sulpay (kg) at dalas (araw-araw/ kada linggo Lugar ng produksyon	Presyo ng pagbili (PHP/kg)	Paraan ng pagbabayad	Kasunduan sa pagbabayad	Kakulangan sa merkado	Kagustuhan ng negosyante na bumili sa grupo

## Halimbawa

 Talatanungan para sa Pagsisiyasat sa Merkado

Petsa: \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_  
 Pangalan ng Pamilihan: \_\_\_\_\_ Pangalan ng Lugar kung Saan ang Pamilihan: \_\_\_\_\_  
 Pangalan ng Kooperatiba o Grupo ng Magsasaka: \_\_\_\_\_  
 Nagsagawa ng Pagsisiyasat sa Merkado (pangalan ng mga kinatawan ng magsasaka): \_\_\_\_\_

Pangalan at kontak ng negosyante	Gulay at klase	Mga hinahanap na kalidad ng merkado	Pinakamataas na pangangailangan (buwan)	Dami ng sulpay (kg) at dalas (araw-linggo / kada Lugar ng produksyon)	Presyo ng pagbili (PHP/kg)	Paraan ng pagbabayad	Kasunduan sa pagbabayad	Kakulangan sa merkado	Kagustuhan ng negosyante na bumili sa grupo
Mr. S. K. Mwai (0722-xx xxxx)	Kamatis (kahit anong klase)	- Katamtama ng suklat - Medjo hinog na	Marso, Abril at Mayo	1,000 kg/linggo	1 piso	Cash	Magbabayad sa paghatid ng gulay	Hindi sapat ang mga pasilidad ng imbakan	Gusto
Ms. J. O. Ouma (0736-xx xxxx)	Kamatis (cal j)	- Malaki - Medjo hinog na	Pebrero at Marso	2,500 kg/linggo	1.20 piso	Cheque	Dalawang linggo pagkatapos ihatid ang gulay	Hindi sapat ang mga pasilidad ng imbakan	Gusto
Ms. O. J. Aduu (0720-xx xxxx)	Kamaytis (cal j)	- Katamtama ng suklat - Medjo hinog na	Desyembre at Enero	2,500 kg/linggo	1.15 piso	Cash	Isang linggo pagkatapos ihatid ang gulay	Wala	Hindi Gusto

### 3. Ikatlong Hakbang- Gumagawa ng mga Desisyon ang mga Magsasaka

Matapos malaman ang mga oportunidad na pagnenegosyo sa ikalawang hakbang, ang mga magsasaka ay tutungo sa ikatlong hakbang: ang paggawa ng mga importanteng desisyon sa kanilang hortikultural na negosyo. Kasama sa desisyon ang plano sa kung ano ang itatanim at kailan ito itatanim, gaano kadami at ang kalidad, at iba pa. Ang desisyon ay resulta ng kasunduan ng grupo base sa usapin ng produksyon at pagbebenta. Ang *role* ng mga kawani ng SHEP ay hindi ang pagbuo ng desisyon para sa mga magsasaka, kundi ang pagbigay gabay sa magsasaka sa pamamagitan ng pagbabahagi ng kaalaman sa agrikultura.

#### 3.1. -Pagpili sa mga Itatanim na Pananim

Apat na Hakbang	Mga Aktibidad
1. Magbahagi ng mga layunin sa mga magsasaka.	- Sensitization Workshop
2. Pagtaas sa kamalayan ng mga magsasaka.	- <i>Participatory Baseline Survey</i> - (opsyonal) Pagpupulong ng iba't ibang sektor - Pagsisiyasat sa merkado
3. Gumagawa ng mga desisyon ang mga magsasaka.	- <b>Pagpili sa mga itatanim na pananim</b> - Paggawa ng Crop Calendar
4. Nakakuha ng mga bagong kasanayan ang mga magsasaka.	- Mga Pagsasanay
Follow-up at monitoring (kasama na ang Participatory Endline Survey)	

Nandito tayo.

#### BAKIT?

##### – Mga Layunin

Ang pagpili sa itatanim na mula sa resulta ng pagsusuri sa merkado ay isasagawa upang makapag desisyon ang mga grupo. Ang mga magsasaka ay magde-desisyon sa kung ano ang itatanim at ibebenta ng grupo.

#### ANO?

##### – Balangkas

Ang grupo ng magsasaka ay pipili ng hortikultural na pananim na resulta mula sa pagsusuri sa merkado. Ang grupo ay magde-desisyon sa kung ano ang itatanim nila. At ang kawani ng SHEP na eksperto sa produksyon, ay magbibigay ng payo sa grupo habang ginagawa ang proseso ng pagpili ng itatanim.

## PAANO?

### – Mga Importanteng Payo sa Implementasyon

- Pag-uusapan ng grupo ang mga iba't ibang oportunidad sa pagtatanim at bubuo ng desisyon sa kung ano ang itatanim bilang resulta ng pagsusuri sa merkado.
- Ang kawani ay magbabahagi ng payo at suhestiyon lalo na sa usapin ng kaangkupan ng itatanim, para makabuo ng maayos na desisyon ang grupo sa kung ano ang itatanim.

#### Pagpapataas ng Motibasyon



Nakakuha kami ng mga impormasyon sa pagsusuri sa merkado na maari naming gamitin. Nasasabik na kaming pumili bilang grupo sa kung ano ang itatanim.

Suporta sa Awtonomiya



Nakapili kami ng mabuti sa kung ano ang itatanim namin dahil sa mga impormasyong siyentipiko na hindi pa namin alam at suhestiyon ng mga kawani ng SHEP. Masaya kami na nakatanggap nang mga impormasyon na ito.

Suporta sa Kakayahan at Pagkakaugnay

## HAKBANG

### – Mga Pamamaraan sa Implementasyon (Kailangan na oras: 2-3 oras)

1. Mag organisa ng pagpupulong at kung pwede imbitahin pati ang mga asawa ng magsasaka. **Tip!** Ang pagsama ng mga asawa sa pagpupulong ay maaring magbigay ng mas epektibo na pagdedesisyon lalo na kapag mag-asawa ay magkasama sa pagdedesisyon sa usaping produksyon.
2. Sabihan ang mga magsasaka na kasama sa pagsusuri sa merkado na pulungin ang grupo upang ibahagi at pag-uusapan ang mga pananim na may potensyal sa merkado. **Tip!** Para masulatan ang target crop selection sheet, kailangan i-base sa resulta ng pagsusuri sa merkado at ng Participatory Baseline Survey. Siguraduhin kompleto ang mga dokumento o listahan na ito habang ginagawa ang pagpili ng mga itatanim.
3. Pag-uusapan ng mga magsasaka ang mga magaganda at hindi magaganda na dahilan sa mga napiling itatanim. Ang napiling itatanim ay dapat madali itong patubuin, akma sa kondisyon ng lugar na pagtataniman, mura, at alam ng mga magsasaka ang teknikal na mga pangangailangan nito. **Tip!** Ang mga kawani ay dapat magbigay ng impormasyon tungkol sa angkop at teknikal na kaalaman sa napiling tanim ng sa ganun ay hindi lamang ang kita ang makonsidera ng mga magsasaka sa pagpili.
4. Bawat miyembro ay boboto sa napiling itatanim (pasikreto na pag boto) - isulat ang pangalang ng una at pangalawang napiling itatanim. Mas maganda kung nasa 70% na miyembro ng grupo ang kasama sa pag boto. Para sa pangalawang napili na itatanim, ulitin lamang ang proseso. I-rank ang mga nasulat na itatanim base sa dami ng bumoto at pumili ng isa hanggang tatlong pananim. **Tip!** Dapat masigurado ng kawani na hindi ma-impluwensyahan ng mga leader ng grupo ang desisyon ng napili ng grupong itanim.

Bakit di nalang natin piliin itong dalawan tanim dahil sila ang pinakamataas ang presyo?



Sandali, alam niyo ba na ang tanim na ito ay hindi tumutubo sa mainit na lugar? Nakita din namin na marami sa mga maggugulay dito ang napeste ang mga pananim tulad nito. Delikado kung ito ang pipiliin niyo na itatanim.

Litrato: Malawi

## PORMAT

### – Listahan para sa mga Napiling Itanim

Narito ang listahan para sa mga napiling itanim. Nakadepende sa resulta ng pagsusuri sa merkado ang dami ng mga tanim na Pag-aaralan. Alamin ang oras na kakailanganin sa pagdedesiyon. Piliin lamang ang mga tanim na naayon para sa mas maayos at detalyadong pagaaral.

Tanim/ Klase	Kinakain ng mga lokal o hindi	Karanasan sa pagtatanim ng tanim	Buwan ng pagtanim/ Kapanahun- unan	Problema sa pag- aalaga	Karaniwang ani kada ha (kg)	Karaniwang presyo sa yunit (Php/kg)	Kabuuang kita kada ha (Php)	Gastos sa pagtatani m kada ha (Php)	Tinanyang netong kita kada ha (Php)	Pangunahing merkado/ bentahan	Kinakaila- ngan sa (mga) merkado	Mga puna o napansin	Ranking/ pagrarang go

## MAKABAGONG PAMAMARAAN

### – Customized base sa Bansa o Rehiyon

Ang ibang bansa ay inoorganisa ang pagpupulong ng mga iba't ibang sektor ng merkado sa magkaiba na pamamaraan. Mga halimbawa:

#### Kahon 15 Pagpili ng dalawang magkaiba na tanim base sa dalawang kapanahunan

#### Pagpili ng dalawang magkaiba na tanim base sa dalawang kapanahunan (Rwanda)

<Bakit?> Mayroon dalawang magkaibang kapanahunan ang Rwanda at ang mga gulay na tinatamin ay magkaiba.

<Paano?> Ang mga kawani ay pinapili ang mga magsasaka sa kung ano ang itanim sa bawat kapanahunan.

<Resulta?> Nakapili ng itanim ang mga magsasaka para sa bawat kapanahunan. Mas maayos na silang nakakapag-plano.



Litrato: Rwanda

### Pagba-budget sa napiling itatanim (Palestine)

<Bakit?> Para makapili ng itatanim, kinailangan ng mga magsasaka na masuri ng detelyado ang usapin ng kita.

<Paano?> Kasama ng mga kawani, ang mga magsasaka ay gumawa ng kumpatasyon upang kalkulahin base sa kanilang nalalaman ang bawat napiling itatanim.

<Resulta?> Mas naging komportable ang pumalagay ang loob sa pagpili ng itatanim. Ang aktibidad na ginawa tungkol sa pagkukwenta ay dumagdag sa kaalaman ng mga magsasaka sa pagnenegosyo.



Litrato: Palestine

#### GABAY-LISTAHAN

#### – Mga Punto na Kailangan Makumpirma Pagkatapos ng Bawat Gawain

- Naintindihan ng mga magsasaka ang proseso sa pagpili sa itatanim.
- Naintindihan ng mga magsasaka na hindi lang kita nakabase ang pagpili ng itatanim, kasama dito ang kondisyong ekolohiya, kakayahan at kaalaman sa pinansyal.
- Naintindihan ng mga magsasaka na regular na gagawin ang proseso ng pagpili sa itatanim.
- Balanse ang mga bilang ng babae at lalaki.
- Balanse ang mga bilang ng babae at lalaki sa pagbuo ng desisyon.
- (Opsyonal) kasama ang mga asawa ng magsasaka sa pagbuo ng desisyon.

#### PAGSASAAYOS

#### – Mga Solusyon sa mga Paulit-ulit na Problema

Q: **Tabla na boto** - Ano ang gagawin kapag nakakuha ng pareho na boto ang dalawang magkaibang tanim?

A: Ulitin ang proseso ng pagboto. Ang dalawang tanim na may tabla na boto lamang ang pagbobotohan.

Q: **Pag-aalala sa sobrang suplay** - Nagaalala ako sa pagpili ng dalawa hanggang tatlo na itatanim. Baka sumobra ang suplay sa merkado na magiging dahilan ng pagbaba sa presyo.

A: Nalaman mula sa pagsusuri sa merkado ang kakayahan ng merkado na bumili ng ani. Alam ng mga magsasaka kung ano ang sakto o sobrang bilang ng suplay sa merkado. Basta alam lang ng mga magsasaka kung kailan at ilan ang kaya ng merkado hindi sosobra ang dami ng suplay.

Q: **Mga hindi napiling tanim** - Nagtanong ang mga magsasaka kung pwede nila itanim ang mga hindi napiling tanim. Ano ang isasagot?

A: Ang mga magsasaka ay makakatanggap ng pagsasanay sa mga napili ng grupo na itatanim mula sa mga kawani. Makakapag-plano din bilang isang grupo ang mga magsasaka sa kung papaano nila maibebenta ang mga ani. Pwede pa din itanim ng magsasaka kung gusto nila ngunit hindi sigurado kung makakatanggap sila ng pagsasanay sa mga hindi napiling tanim. Malilimitahan din ang oportunidad nila bilang isang grupo na makapagplano sa pagbebenta ng mga ani.



## Listahan para sa mga Napiling Itatanim

Petsa: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Pangalan ng Distrito: \_\_\_\_\_ Pangalan ng Sub-Distrito: \_\_\_\_\_

Pangalan ng Kooperatiba o Grupo ng Magsasaka: \_\_\_\_\_

Tanim/ Klase	Kinakain ng mga lokal o hindi	Karanasan sa pagtatanim ng tanim	Buwan ng pagtatim/ Kapanah- unan	Problema sa pag- aalaga	Karaniwang ani kada ha (kg)	Karaniwang presyo sa yunit (Php/kg)	Kabuwang kita kada ha (Php)	Gastos sa pagtatani m kada ha (Php)	Tinanyang netong kita kada ha (Php)	Pangunahing merkado/ bentahan	Kinakaila- ngan sa (mga) merkado	Mga puna o napansin	Ranking/ pagrarang go

## Halimbawa

## Listahan para sa mga Napiling Itanim

Petsa: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Pangalan ng Distrito: \_\_\_\_\_

Pangalan ng Sub-Distrito: \_\_\_\_\_

Pangalan ng Kooperatiba o Grupo ng Magsasaka: \_\_\_\_\_

Tanim/ Klase	Kinakain ng mga lokal o hindi	Karanasan sa pagtatanim ng tanim	Buwan ng pagtanim/ Kapanah- unan	Problema sa pag- aalaga	Karaniwang ani kada ha (kg)	Karaniwang presyo sa yunit (Php/kg)	Kabuwang kita kada ha (Php)	Gastos sa pagtatani m kada ha (Php)	Tinanyang netong kita kada ha (Php)	Pangunahing merkado/ bentahan	Kinakaila- ngan sa (mga) merkado	Mga puna o napansin	Ranking/ pagrarang go
Carrot/ Nantes	Oo	Oo	Marso at Hulyo/3 Buwan	Carrot Rust Fly/ (Pestang nakakapetik sa ugat)	10,000	0.20	2,000	825	1,175	X Merkado Y Merkado	X Merkado: 300 kilo sa Huwebes Y Merkado: 200 kilo sa Lunes	Pwedeng ibenta sa barangay ang mga malilit, hindi mabilis masira	3
Spinach/ Cornet	Oo	Oo	Marso/3 Buwan	Mahal ang presyo ng binhi	22,500	0.15	3,375	1,000	2,375	X Merkado Y Retailer	Y Merkado: 500 kilo sa Lunes Z Retailer: 100 kilo sa MiyeKules	Pumupunta sa taniman si Z Retailer	1
Spring Onion/White Lisbon	Oo	Oo	Pebrero at Hunyo/1 Buwan	Wala	5,000	0.10	500	75	425	X Merkado Y Merkado	X Merkado: 600 kilo sa Huwebes Y Merkado: 400 kilo sa Lunes	Madaling patubuin	
Kale/ Thousand Head	Oo	Oo	Marso/3 Buwan	Black rot (sa may dahon)	20,000	0.15	3,000	1,000	2,000	X Merkado Y Merkado	X Merkado: 600 kilo sa Huwebes Y Merkado: 200 kilo sa Lunes	Pwedeng ibenta sa barangay	2

### 3.2. Paggawa ng Crop Calendar

Apat na Hakbang	Mga Aktibidad
1. Magbahagi ng mga layunin sa mga magsasaka.	- Sensitization Workshop
2. Pagtaas sa kamalayan ng mga magsasaka.	- Participatory Baseline Survey - (opsyonal) Pagpupulong ng iba't ibang sektor - Pagsisiyasat sa merkado
3. Gumagawa ng mga desisyon ang mga magsasaka.	- Pagpili sa mga itatanim na pananim - <b>Paggawa ng Crop Calendar</b>
4. Nakakuha ng mga bagong kasanayan ang mga magsasaka.	- Mga Pagsasanay
Follow-up at monitoring (kasama na ang Participatory Endline Survey)	

Nandito tayo.

#### BAKIT? – Mga Layunin

Ang Crop Calendar ang nagbibigay daan para makapag plano ang grupo ng mga gagawin na may kinalaman sa produksyon at marketing ng kanilang napili na tanim.

#### ANO? – Balangkas

Ang grupo ay gagawa ng taunang plano para sa produksyon at marketing sa kanilang napili na tanim. Nakapaloob sa plano ang kanilang buong impormasyon sa kanilang pagnenegosyo.

#### PAANO? – Mga Importanteng Payo sa Implementasyon

- Kailangan mag-usap ang grupo at makapagdesisyon sa kung papaano magtatagal ang pagnenegosyo. Kasama sa plano ang pagbuo ng marketing plan at usapin pinansyal mula sa paggugulay. (Figura 7)
- Sisiguraduhin ng kawani na aktwal at makatotohanan ang plano base sa kasalukuyang kakayahan ng grupo.

**Pagpapataas ng Motibasyon**

Determinado na kaming magtanim sa napili naming itatanim. Maari na namin simulan ang pagpapalano sa produksyon at marketing. **Suporta sa Awtonomiya**

Binigyan kami ng payo ng kawani ng SHEP upang maging makatotohanan ang aming plano. Nagtiwala kami sa kanya at ngayon nakabuo kami ng maayos na plano. **Suporta sa Pagkakaugnay at Kakayahan**

#### Crop Calendar bilang batayan ng Trabaho sa Grupo

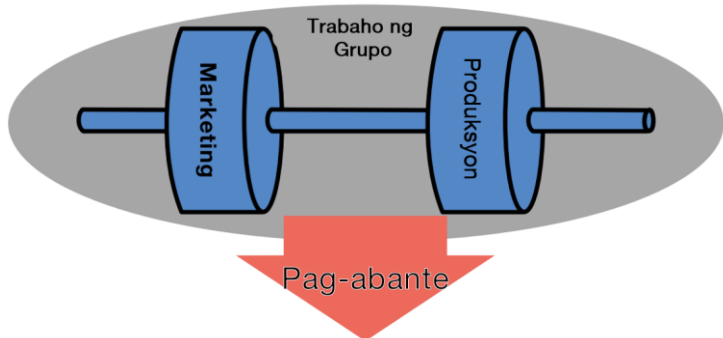


Figura 7 Aytem na kinakailangan na masagot ng Crop Calendar


– Mga Pamamaraan sa Implementasyon (Kailangan na oras: 2-3 oras)

1. Alinsunod sa pormat ng Crop Calendar, ang grupo ng mga magsasaka ay magdedisyon sa kung ano ang gusto na pagbabago ayon sa napiling pananim. Kasama sa mga pagbabago na ito ang impormasyon sa produksiyon at marketing, uri ng tanim, kalidad, dami, buwan ng pag-ani, bibili, at iba pa tulad ng packaging.
2. Matapos magdesisyon sa kung anong pagbabago ang gusto makamit, ang grupo ay gagawa ng plano sa isang taon na may mga aktibidad kada buwan kasama ang (1) produksiyon, (2) *marketing* at pangangasiwa sa negosyo, at (3) mga aktibidad na nakatuon sa napiling pananim. Tip! *Ang mga kawani ay tutulong na magpaalala sa mga magsasaka ng mga aktibidad na ginawa kasama ang mga impormasyon mula sa merkado, pagtatala ng mga impormasyon, atbp. ng sa gayon ay magamit nila ang mga ito sa paggawa ng Crop Calendar.*



Litrato: Malawi


### Pagtatama sa mga Asymmetric Information



**Magsasaka**

↔

↔



**Mga Sektor sa Merkado**

Pwede kaming mag plano na magtanim ng magkakaibang iskedyul. Para makapag-suplay tuloy-tuloy ng sibuyas sa merkado.

Nagtatanim lang kami dati ng tradisyonal na uri ng sibuyas dati. Pero ngayon, susubukan namin itanim itong bagong klase sa susunod na kapanahunan. Kapag naging maganda ang ani, lalakihan namin ang pagtataniman at tataasan ang suplay sa merkado.

Mas mabuti kung makakapag suplay ang mga lokal na magsasaka ng sibuyas sa buong taon.

Itong klase ay mas mabenta kaysa dun sa tradisyonal na uri, ngunit kakaunti lang na magsasaka ang nagtatanim nito. Kailangan namin ng mas madami pa na suplay.

## PORMAT – Crop Calendar

Narito ang pormat para sa Crop Calendar. Una sa lahat, ang grupo ay magdedisyon sa kung ano ang gusto nilang palitan sa pamamagitan ng pag marka sa box sa taas ng Crop Calendar. Pagkatapos ay isusulat ang mga gagawin kada buwan kasama ang produksyon at marketing ng napiling itatanim.

Pinapabuti o binabago namin ang: klase ng binhi, kalidad, dami, buwan ng pag-ani, mamimili, o iba pa.

Buwan																			
Produksyon	Unang tanim ( )																		
	Pangalawang tanim ( )																		
	Pangatlong tanim ( )																		
Pamamahala sa Management at Negosyo																			
Aktibidad ng Grupo/Iba pa																			

## GABAY-LISTAHAN – Mga Punto na Kailangan Makumpirma Pagkatapos ng Bawat Gawain

- Naiintindihan ng mga magsasaka ang proseso ng Crop Calendar.
- Naiintindihan ng bawat miyembro kung ano ang dapat gawin ng bawat isa base sa kung ano ang nalagay ng grupo sa kanilang Crop Calendar.
- Naiintindihan at pumayag ang grupo na patuloy na gagawin ang Crop Calendar kahit tapos na ang proyekto.
- Balanse ang mga bilang ng babae at lalaki.
- Balanse ang mga bilang ng babae at lalaki sa pagbuo ng desisyon.
- (Opsyonal) kasama ang mga asawa ng magsasaka sa pagbuo ng desisyon.

## INNOVATION – Customized base sa Bansa o Rehiyon

Makikita sa baba ang mga halimbawa ng kaangkupan sa Crop Calendar.

### Kahon17 Paggawa ng Peak Demand Table

#### Paggawa ng Peak Demand Table (Tanzania)

<Bakit?> Upang matukoy kung kailan mas mataas ang demand ng pananim para mataas ang bentahan, inalam ng mga magsasaka ang taunang presyo ng mga pangunahing produkto.

<Paano?> Ang mga magsasaka kasama ng mga kawani ay gumawa ng simpleng kalendaryo na nagpapakita sa kung anong buwan may pinakamataas na presyo ang produkto. Naka-highlight ang buwan na may mataas na pangangailangan/ mataas ang presyo sa kalendaryo.

<Resulta?> Dahil sa pagkakalendaryo nalaman ng mga magsasaka ang mga mahahalagang impormasyon tulad ng pagtaas ng demand at mga potensyal na pananim na madali mabenta buong taon, kasama ang klase ng tanim at tamang buwan ng anihan.

JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC
	karoti	karoti									
	brokori	brokori				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

Peak Demand Table base sa Taas ng Pangangailangan na ginawa sa Distrito ng Lushoto, Tanzania

## Kahon18 Crop Calendar para sa grupo at indibidwal na taniman

### Paggawa ng Crop Calendar para sa grupo at indibidwal na taniman (El Salvador at Nepal)

<Bakit?> Ang mga magsasaka sa El Salvador at Nepal ay pareho na mayroong taniman ng grupo at indibidwal na taniman. Nais ng mga magsasaka gawaan ng plano an dalawa.

<Paano?> Gumawa ang mga magsasaka ng dalawang klase ng Crop Calendar: isa sa gulayan ng grupo, at isa indibidwal nilang gulayan.



Litrato: Nepal

<Resulta?> Naimplementa ng maayos ng mga magsasaka ang mga nailagay nila na plano sa kanilang Crop Calendar sa gulayan ng grupo at mga indibidwal na gulayan.

## PAGSASAAYOS

### – Mga Solusyon sa mga Paulit-ulit na Problema

- Q: Kailangan bang sabay magtanim? - Sa paggawa ng Crop Calendar, kinakailangan ba na magtanim ng sabay ang lahat ng miyembro?
- A: Hindi kailangan. Pwede na magkasundo ang grupo na hindi magsabay-sabay magtanim ang mga miyembro para tumagal ang produksyon at matugunan ang pangangailangan sa merkado. Mahalaga na maisama ito sa laman ng Crop Calendar.
- Q: Paano kung lumampas na sa araw ng pagtatanim? - Sa ginawa na Crop Calendar ng grupo, lumampas na sa tinakdang iskedyul ng pagtatanim. Ano ang sasabihin sa mga magsasaka?
- A: Maganda na ginagawa ang Crop Calendar bago simulan ang buwanang pagtatanim. Ngunit minsan hindi ito nagagawa dahil sa administratibo at teknikal na mga dahilan. Himukin ang magsasaka na magtanim sa susunod na kabuwanan. Siguruhing magbigay ng mga teknik sa produksyon sa mga napiling itanim at sa buwan ng pagtatanim nito.

# Crop Calendar

Petsa: \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_

Pangalan ng Distrito: \_\_\_\_\_ Pangalan ng Sub-Distrito: \_\_\_\_\_

Pangalan ng Grupo ng Magsasaka: \_\_\_\_\_

Pinapabuti o binabago namin ang:  klase ng binhi,  kalidad,  dami,  buwan ng pag-ani,  mamimili, o  iba pa.  
 (Tukuyin: \_\_\_\_\_)

	Buwan												
Produksyon	Unang tanim ( )												
	Pangalawang tanim ( )												
	Pangatlong tanim ( )												
Pamamahala sa Management at Negosyo													
Aktibidad ng Grupo/Iba pa													






#### 4. Pang-apat na Hakbang - Nakakuha ng mga bagong kasanayan ang mga magsasaka

Ang pang-apat at huling hakbang ng SHEP Approach ay nakatuon sa pagkakuha ng mga bagong kasanayan ng mga magsasaka na kinakailangan sa produksyon ng mga pananim na kinakailangan ng merkado. Sa panahon na ito, ang kagustuhan ng mga magsasaka na matuto ng mga bagong kaalaman ay kinakailangan na mataas na dahil kumbinsido na sila sa magiging benta sa merkado ng kanilang pinili na mga itatanim. Ang nilalaman ng mga teknikal na pagsasanay ay kinakailangan na nakalaan sa mga pangangailangan ng mga magsasaka para mabilis sila na maging pamilyar sa mga teknolohiya sa pagsasaka. Sa ibang salita, ang susi sa tagumpay ay gawin na depende sa demand o pangangailangan ang mga pagsasanay at hindi base o depende sa supply o istak.

##### 4.1. Mga Pagsasanay

Apat na Hakbang	Mga Aktibidad
1. Magbahagi ng mga layunin sa mga magsasaka.	- Sensitization Workshop
2. Pagtaas sa kamalayan ng mga magsasaka.	- Participatory Baseline Survey - (opsyonal) Pagpupulong ng iba't ibang sektor - Pagsisiyasat sa merkado
3. Gumagawa ng mga desisyon ang mga magsasaka.	- Pagpili sa mga itatanim na pananim - Paggawa ng Crop Calendar
4. Nakakuha ng mga bagong kasanayan ang mga magsasaka.	- <b>Mga Pagsasanay</b>  Nandito tayo.
Follow-up at monitoring (kasama na ang Participatory Endline Survey)	

##### BAKIT?

##### – Mga Layunin

Ang mga Pagsasanay ay ginawa para ipalaganap ang mga kasanayan at kaalaman na kinakailangan sa praktikal na produksyon ng mga target na pananim. Ito ay **depende sa demand o pangangailangan na pagsasanay**.

##### ANO?

##### – Balangkas

Ang mga kawani ay mag-aayos ng mga pagsasanay kung saan ang mga magsasaka ay makakakuha ng mga bagong kasanayan, pamamaraan, at kaalaman na kinakailangan para sa produksyon ng mga itatanim na gulay. Ang pagsasanay ay kinakailangan na maging praktikal at ginagawa sa mga magsasaka sa taniman mismo o hindi kaya ay sa lugar na malapit dito na pwedeng ipakita ang mga gagawin at pagsasanay.

## PAANO?

### – Mga Importanteng Payo sa Implementasyon

- Ang pagsasanay ay dapat tugunan ang mga pangangailangan ng mga magsasaka. Gumugol ng mas maraming oras kung saan kinakailangan ng mga magsasaka ng tulong at gumugol ng mas kaunting oras sa mga paksa na alam na ng mga magsasaka.
- Kinakailangan na gumamit ng mga materyales na madali at mabilis na maintindihan gaya ng mga flip chart, poster, polyeto at iba pa.
- Kung tunay na ginagawa ang mga pagsasanay depende sa demand o pangangailangan, ang antas ng pagkakaintindi ng mga magsasaka sa mga bagong pamamaraan ay mataas kompara sa pagsasanay na base o depende sa supply o istak (Figura 8).

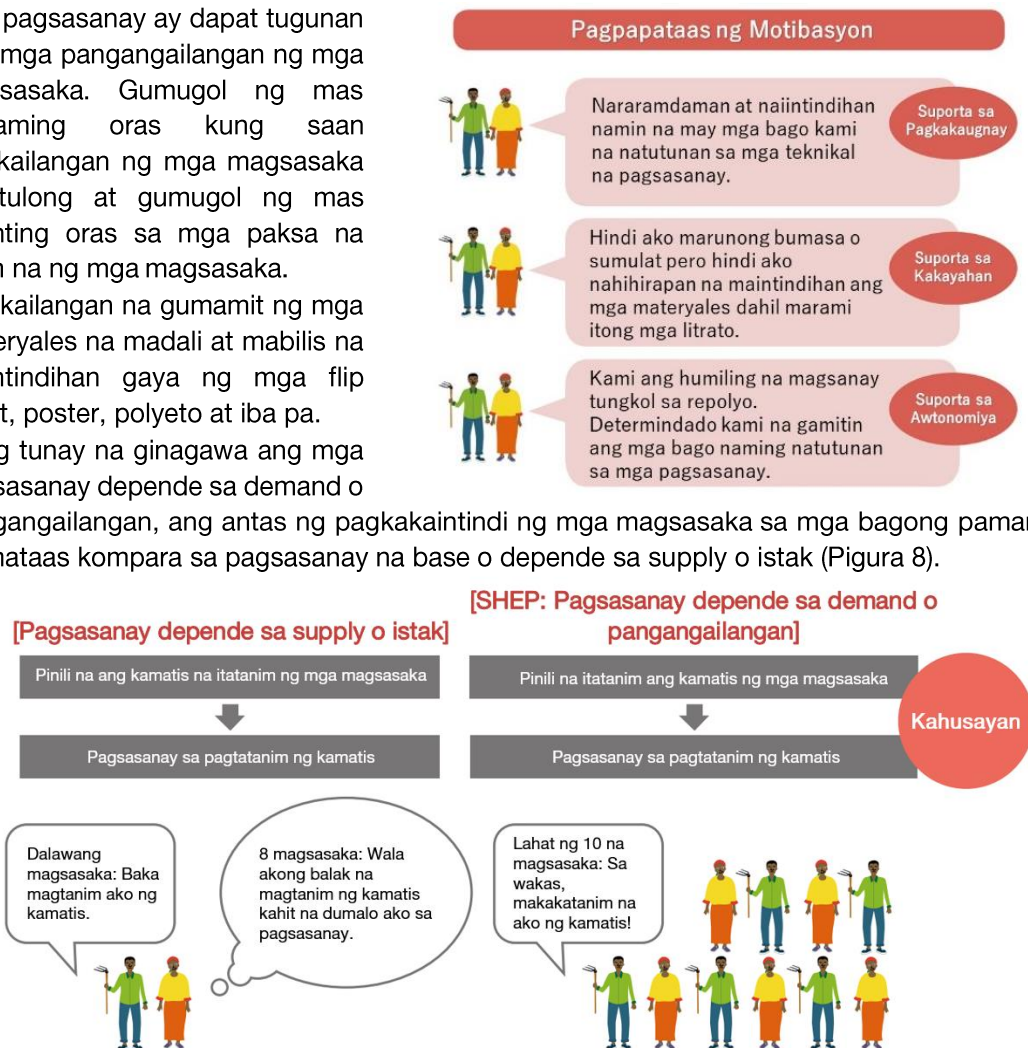


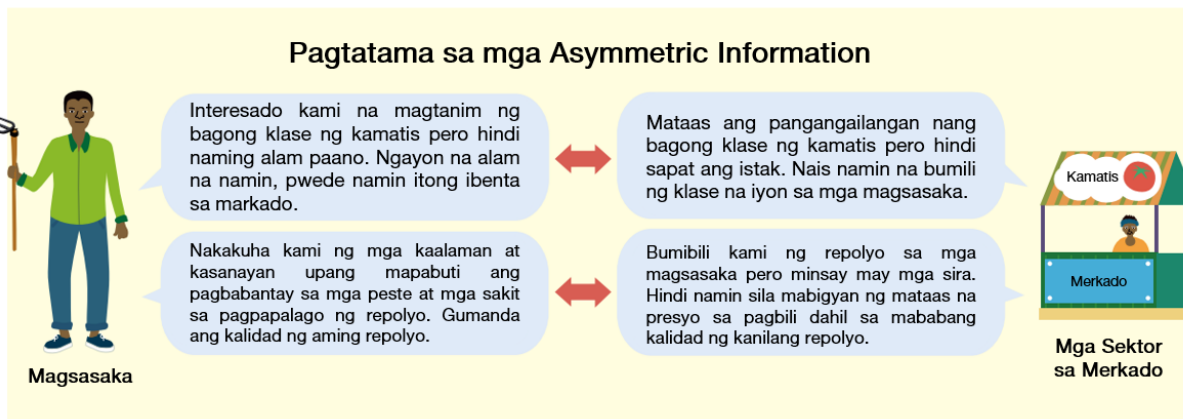
Figura 8 Paghahambing sa pagitan ng pagsasanay depende sa supply at demand

## HAKBANG

### – Mga Pamamaraan sa Implementasyon (Kailangan na oras: 6-7 oras<sup>3</sup>)

1. (Paghahanda) Ang mga kawani ay kinakailangan na marunong at may sapat na kaalaman at kasanayan na kinakailangan sa pagtuturo sa mga magsasaka. Kung kinakailangan pa nila ang maraming pagsasanay, ang mga tagapagpatupad ay magsasagawa ng Training of Trainers (TOT) para sa mga kawani bago ginagawa ang pagsasanay.
2. Ang mga kawani ay nag-aayos ng mga pagsasanay na binubuo ng mga talakayan, pagsusuri at demonstrasyon para sa mga paksa gamit ang mga mabisang kagamitan sa pagtuturo. **Tip!** Imbitahan ang mga asawa sa pagsasanay kung sila rin ay gumagawa ng produksyong hortikultural.
3. Ang mga paksa ng pagsasanay ay dapat na tugma sa mga pangangailangan sa produksyon ng mga gustong itanim at sa pangangailangan sa pagpapaunlad ng kapasidad ng mga magsasaka. Sa pangkalahatang pananalita, nararapat na nakategorya ang mga paksa sa tatlong bahagi: (1) produksyon ng general hortikultural na mga tanim at mga diskarte sa pag-asikaso pagkatapos anihin, (2) mga diskarte sa produksyon ng partikular na gulay, at (3) mga kasanayan sa pamamahala tulad ng bookkeeping, pagbabadyet ng pananim at pag-iingat ng talaan sa taniman.

<sup>3</sup> Hindi ginawa ang pagsasanay ng 6-7 oras ng direktso. Maikling mga pagsasanay, tulad ng isang-oras na pagsasanay ay ginagawa sa loob ng ilang araw sa kabuuan ng 6-7 oras.



**HALIMBAWA**

– Halimbawa ng Modyul sa Pagsasanay

Narito ang halimbawa ng modyul para sa mga pagsasanay para sa grupo ng mga magsasaka na pumili ng dalawang itatanim.

Unang sesyon	<b>Produksyon ng Unang Itatanim:</b> mga partikular na pamamaraan para sa unang itatanim
Pangalawang sesyon	<b>Produksyon ng Pangalawang Itatanim:</b> mga partikular na pamamaraan para sa pangalawang itatanim
Pangatlong sesyon	<b>Paghahanada para sa Pre-cultivation:</b> pagsuri sa lupa, pag-aabono at kalidad ng mga gagamitin sa pagtatanim
Pang-apat na sesyon	<b>Paghahanda sa Lupa:</b> mga ginagawa sa paghahanda sa lupa (solarization), pagsasama ng nalalabi sa pananim at paglalagay ng basal
Panglimang sesyon	<b>Pagtatatag ng Pananim:</b> pagpapalaki ng mga buto, pagtatanim/agwat ng paglilipatan, aplikasyon ng pataba
Ikaanim na sesyon	<b>Pamamahala ng Pananim:</b> pagtatanggal ng damo, top-dressing, mga gawi sa pagkontrol ng peste, ligtas at epektibong paggamit ng pestisidyo
Ikapitong sesyon	<b>Pakikitungo sa Pag-ani at Pagkatapos ng Ani:</b> mga indeks ng pag-aani, mga paglalagyan ng materyales at mga diskarte sa pagdaragdag ng halaga o presyo.
Ikawalong sesyon	<b>Mga Kasanayan sa Pamamahala:</b> bookkeeping, pagbabadyet ng pananim, pag-iingat ng talaan sa taniman,

## GABAY-LISTAHAN

### – Mga Punto na Kailangan Makumpirma Pagkatapos ng Bawat Gawain

- Naiintindihan at nakakuha ang mga magsasaka ng teknikal na kaalaman at kakayahan mula sa mga pagsasanay.
- Hindi nahihirapan sa teknikal, pinansyal at sosyal na mga aspeto ang mga magsasaka sa paglalapat ng mga teknik. (Kung meron man, alamin ang problema, sumangguni sa kanila at magbigay ng angkop na gabay sa kanila. Magbigay ng katugunan sa mga tagapagpatupad ng SHEP para mapabuti ang kanilang mga materyales at modyul ng pagsasanay.)
- Pantay ang bilang ng mga lalaki at babae na sumali sa pagsasanay.
- Hinihikayat na sumali ang mga asawa ng mga miyembro sa pagsasanay.
- Hindi gumagamit ng mga materyales sa pagsasanay na may stereotype o hindi sensitibo sa kasarian.
- Binibigyan ng konsiderasyon ang mga magsasaka na hindi marunong bumasa o sumulat sa paggawa ng mga materyales sa pagsasanay.
- Nagpapakita ng mga kagamitan o pamamaraan na matipid sa pisikal na trabaho para sa kapakanan ng mga babaeng miyembro.

## INNOVATION

### – Customized base sa Bansa o Rehiyon

Makikita sa baba ang mga halimbawa ng makabagong pamamaraan sa mga pagsasanay.

#### Kahon19 Pamamaraan sa produksyon ng mga Magsasaka

##### **Pagsasanay gamit ang Farmer to Farmer Method (Rwanda, Ethiopia)**

<Bakit?> Ang gobyerno ng Rwandan ay itinaguyod ang “Farmer Field School” na pamamaraan sa pagbabahagi ng mga paraan sa produksyon sa mga magsasaka. Mayroon din isyu sa limitadong numero ng mga kawani na tutulong sa mga magsasaka.



Litrato: Lesotho

<Paano?> Ang ilan sa mga kinatawan ng mga magsasaka na galing sa iba't ibang grupo ang nagsama at natuto ng mga bagong kasanayan. Bumalik sila sa mga komunidad nila para ituro sa ibang mga magsasaka at ginawa ito sa mga gulayan.

<Mga Resulta?> Sa kabila ng kakulangan ng mga kawani, ang mga magsasaka ay natuto sa mga paraan sa produksyon mula sa mga kinatawan ng grupo.

## Kahon20 Demonstrasyon na mga taniman/taniman para sa pagsasanay

### Pagtatag ng mga Demonstrasyon na Taniman/mga Gulayan para sa Pagsasanay (Nepal, Rwanda, Ethiopia, South Africa, Zimbabwe)

<Bakit?> Base sa karanasan ng gobyerno, ang mga magsasaka ay mas natututo ng mga bagong teknolohiya kapag nakikita at nagagawa nila muna bago ang demonstrasyon o gulayan para sa pagsasanay.



Litrato: Kenya

<Paano?> Ang mga tagapagpatupad ay nagtatag ng mga taniman sa komunidad para sa mga magsasaka at ipinakita doon ang mga bagong paraan. Naging aktibo ang mga magsasaka sa pag-aalaga sa mga taniman mula sa paghahanda sa lupa hanggang sa pag-ani. Sa ibang bansa, iniminibitahan ng gobyerno ang mga pribadong sektor at organisasyon para magtatag ng mga demonstrasyon na taniman.

<Mga Resulta?> Pagkatapos makita ang mga positibong resulta ng mga demonstrasyon na taniman/mga gulayan para sa pagsasanay, nagsimulang gamitin ng mga magsasaka ang mga bagong paraan na natutunan nila sa mga pagsasanay.

## Kahon21 Pakikipagtulungan sa mga pribadong sektor

### Pakikipagtulungan sa mga serbisyong ekstensyon ng mga pribadong sektor (Lesotho, South Africa, Zimbabwe)

<Bakit?> Ang mga serbisyong ekstensyon ng mga pribadong sektor gaya ng mga non-government organization, asosasyon ng kalakal, mga nagbebena ng binhi, mga exporter at iba pa ay karaniwan sa ibang bansa. Nakahanda silang magbigay ng serbisyong ekstensyon sa mga magsasaka para sa produksyong hortikultural.



Litrato: Kenya

<Paano?> Iniminibitahan ng mga tagapagpatupad ang mga organisasyon sa mga pribadong sektor para magsagawa ng mga pagsasanay sa mga magsasaka.

<Mga Resulta?> Napakilos ng gobyerno ang mga lokal na mapagkukunan para sa pagsagawa ng mga pagsasanay at mabilis na implementasyon sa ilang mga pagsasanay ay nagawa rin.

- Q: Nahihirapang umintindi ang mga magsasaka** – Ang ilan sa mga magsasaka ay nahihirapang umintindi sa mga pamamaraan sa produksyon na bago sa kanila. Paano ako makatutulong na maunawaan nila ito ng mabuti?
- A: Subukan na gawing praktikal ang mga pagsasanay. Halimbawa, gumamit ng wika na mabilis maintindihan, pumili ng mga materyales na madaling gamitin, ipakita ang mga pamamaraan sa pagsasagawa ng mga demonstrasyon sa halip na palagi nalang lekture ang ginagawa. Suriin ang mga materyales sa pagtuturo at ang pinakaimportante, tanungin ang mga magsasaka kung ano ang gusto nila na pamamaraan sa mga pagsasanay.
- Q: Masyadong Abala ang mga magsasaka para dumalo sa mga Pagsasanay** – Bagamat nagpakita ng interes sa pagdalo sa mga pagsasanay, ngayon ay naging masyadong abala sila sa trabahong agrikultura para dumalo sa mga pagsasanay. Hindi masyadong mataas ang bilang ng mga lumahok.
- A: Ipinapayo na ang mga pagsasanay sa paraan sa produksyon ay ginagawa bago magplano ang mga magsasaka sa kanilang itanim para interesado sila na dumalo sa mga pagsasanay at kaagad na magamit ang mga natutunan nila sa taniman. Kung hindi ito posible, subukan ang pagsagawa sa mga pagsasanay kung saan mataas ang libreng oras ng magsasaka.

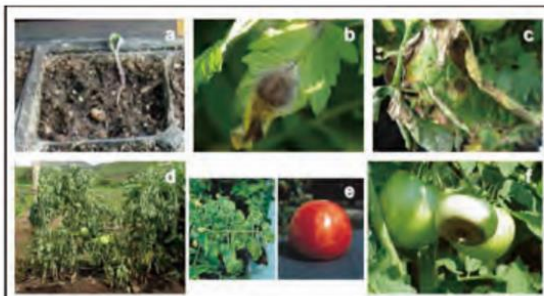
## Kolumn 5 Iba't ibang mga materyales ng pagsasanay sa produksyon

Nilikha ang mga materyales ng pagsasanay para sa hortikultural na produksyon ng ani sa maraming bansa na nagpapatupad ng SHEP. Ang mga materyales ay ginawa sa paraan na angkop sa pangangailangan ng mga magsasaka sa kanilang bansa. Narito ang ilan sa mga halimbawa.

### 1. Kamishibai (A4 Nakalamina na Picture Cards) sa Kenya

Ang kamishibai ay salitang Hapon na ang ibig sabihin ay panel ng kuwento na may mga larawan, katulad ng flip charts. Gumawa ang Kenya ng kamishibai na klase ng materyel na makulay at nakalamina para magamit sa ano man na panahon. Ang unang pahina ay para makita ng mga magsasaka ang mga larawan. Ang likod na pahina ay may mga deskripsyon sa mga larawan para basahin ito ng mga kawani sa mga magsasaka.

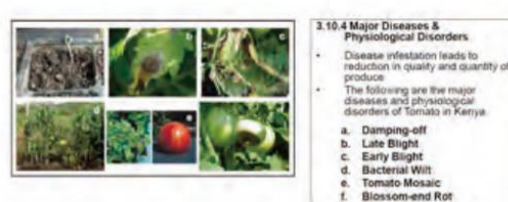
#### 3.10.4 Mga Pangunahing Sakit at Pisyolohikal na Karamdaman



Unang pahina

Figura9 Kamishibai na ginawa sa Kenya

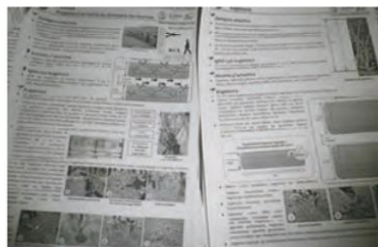
#### 3.10.4 Mga Pangunahing Sakit at Pisyolohikal na Karamdaman



Likod na pahina

### 2. Mga booklet at leaflet sa Nepal, Palestine, Rwanda at Ethiopia

Ang mga bansang Nepal, Palestine, Rwanda at Ethiopia ay gumawa ng mga booklet at leaflet sa produksyon ng ani. Ang mga tagapagpatupad ng SHEP sa mga bansang ito ay nagpalaganap ng mga materyales sa mga magsasaka para madala nila ito sa kanilang mga bahay para mabasin at suriin pagkatapos ng pagsasanay. Binabasa ng kanilang mga kasama sa bahay para sa mga magsasaka na hindi marunong bumasa o sumulat ang materyales kung kinakailangan.



Mga leaflets sa Rwanda



Mga leaflets sa Nepal



Mga leaflets sa Ethiopia

Figura10 Mga leaflets na ginawa sa Rwanda, Nepal at Ethiopia

### 3. Mga Paskil sa Palestine

Gumawa ng mga paskil at mga leaflets ang mga tagapagpatupad sa Palestine. Ginamit ang mga paskil sa pagsasanay at ipinakita rin sa mga opisina ng gobyerno kung saan madali itong makikita ng mga magsasaka kung pupunta sila doon.



Figura11 Paskil sa Palestine

### 4. Mga e-materyales at online na database sa South Africa

Ang South Africa ay may mga matatag na e-materyales at online na database tungkol sa produksyon ng mga tanim na tinatawag na "Extension Suite Online". Ang mga gumagamit nito, kasama na ang mga lokal na tagapagpatupad at mga kawani ay pwedeng i-download ang iba't ibang materyales sa pagtuturo galing sa online-based na platform. Dahil dito, hindi na gumawa ng mga bagong materyales at ginamit ang mga e-materyales ng mga tagapagpatupad sa South Africa.



## 5. Follow-up at monitoring (kasama na ang Participatory Endline Survey)

Apat na Hakbang	Mga Aktibidad
1. Magbahagi ng mga layunin sa mga magsasaka.	- Sensitization Workshop
2. Pagtaas sa kamalayan ng mga magsasaka.	- Participatory Baseline Survey - (opsyonal) Pagpupulong ng iba't ibang sektor - Pagsisiyasat sa merkado
3. Gumagawa ng mga desisyon ang mga magsasaka.	- Pagpili sa mga itatanim na pananim - Paggawa ng Crop Calendar
4. Nakakuha ng mga bagong kasanayan ang mga magsasaka.	- Mga Pagsasanay
Follow-up at monitoring (kasama na ang Participatory Endline Survey)	

Nandito tayo.

### BAKIT?

#### – Mga Layunin

Ang mga pagpunta sa mga magsasaka ay ginagawa upang masiguro ang aktwal na paggamit sa mga natutunang pamamaraan at kaalaman. Ang mga pagbisita ay hindi lamang tumitingin sa produksyon kung hindi ay tumitingin sa pag-unlad ng grupo.

### ANO?

#### – Balangkas

Ginagawa ang mga pagbisita pana-panahon para masiguro na ginagamit ng mga magsasaka ang mga kaalaman na natutunan sa mga pagsasanay ng SHEP. Ang mga tagapagpatupad ay tumitingin din sa estado ng mga aktibidad na nilarawan sa mga Crop Calendar ng mga grupo. Pagkatapos ng ilang panahon, ginagawa ang Participatory Endline Survey. Ang datos na makukuha ay gagamitin para ihambing ang mga resulta na nakuha sa Participatory Baseline Survey.

### PAANO?

#### – Mga Importanteng Payo sa Implementasyon

- Ang mga pagbisita ay dapat na isinasagawa para makatulong sa grupo ng magsasaka para magsimula sila na hindi umasa sa iba na makagagawa ng kanilang sariling inisyatiba sa agrikulturang nakatuon sa pangangailangan ng merkado (Figura 12).
- Ang Participatory Endline Survey ay dapat magbigay sa mga magsasaka ng oportunidad na kumpirmahin kung anong antas ang kanilang pagbuti dahil sa kanilang mga karanasan sa SHEP.

#### Pagpapataas ng Motibasyon



Naalala namin ang mga layunin ng SHEP para sa mga pagbisita. Magtrabaho kami ng maigi para makamit ang mga layunin at maging matagumpay na mga maggugulay.

Suporta sa Awtonomiya



Habang isinasagawa ang panghuling pag-aaral ay napagtanto namin ang pagbuti ng aming teknikal at marketing na kakayahan. Masaya kami na may mga pag-unlad.

Suporta sa Kakayahan

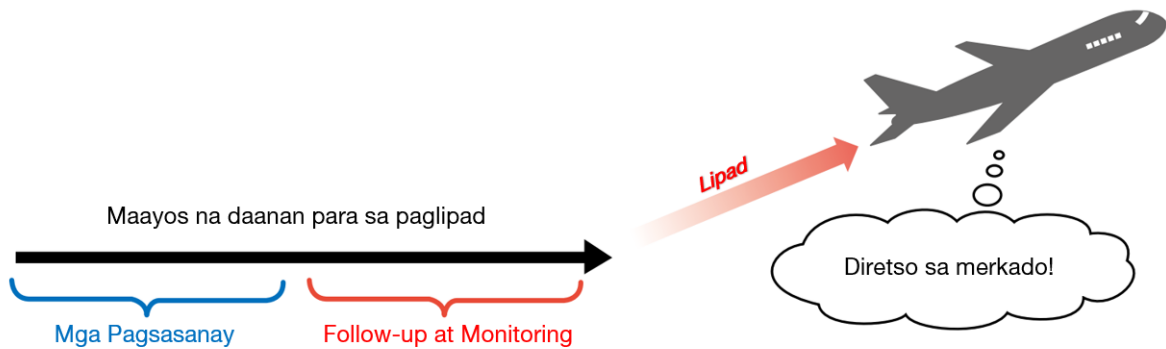


Figura12 Pagtitiyak sa “paglipad” sa pamamagitan ng Follow-up at Monitoring

## HAKBANG

### – Mga Pamamaraan sa Implementasyon (Kailangan na oras: 3-4 oras)

1. Ang mga kawani at ang grupo ng SHEP ay bibisita sa grupo ng mga magsasaka nang paminsan-minsan upang magbigay ng payo at malaman ang pag-unlad sa pagpapatupad ng mga gawain.
2. Bumase sa resulta ng “Participatory Baseline Survey Ikalawang-parte- Mga Pamamaraan sa Agrikultura” at alamin ang mga pagbabago at aplikasyon mula sa mga natutunan sa pagsasanay. Kung sa tingin ay mayroong mga bagay na nahihirapan pa ang mga magsasaka, alalayan sila na maintindihan at magawa ang mga bagay na ito.
3. Tingnan ang Crop Calendar na ginawa ng mga magsasaka at alamin kung nasunod ba ang mga ito. Magbigay ng konsultasyon kung kinakailangan.
4. Kumalap ng qualitative/kuwantitatibong impormasyon tungkol sa kasarian, hal. mga kwento ng tagumpay, para makita kung ano ang naitulong ng pagsasanay tungkol sa pagkakapantay-pantay sa kasarian at pagpapalakas ng kababaihan at kung ano ang naging kontribusyon nito sa pagkamit ng kanilang layunin.
5. Matapos ang oras na kinailangan sa implementasyon, gawin ang Endline Survey gamit ang (1) Unang-Parte ng Endline Survey- Produksyon, Kita at Gastos, at (2) Pangalawang-Parte ng Endline Survey - Mga Pamamaraan sa Agrikultura, na magkapareho ang pormat sa Participatory Baseline Survey maliban sa parte na ang mga magsasaka susulat ng mga impormasyon tungkol sa pagbabago na nangyari dahil sa SHEP.
6. Ang mga datos ay ilalagay, ipo-proseso at pag-aaralan ng mga tagapagpatupad ng SHEP. Magbibigay ng opinyon ang mga kawani sa mga magsasaka tungkol sa mga pag-unlad at mga bagay na kailangan pagbutihin.



Litrato: Zimbabwe

## PORMAT

### – Talatanungan para sa Participatory Endline Survey

Ang mga tanong sa Participatory Endline Survey ay pareho lamang sa ginamit sa Participatory Baseline Survey. Naiiba lang ito sa mga tanong na may kinalaman sa mga pagbabago sa mga magsasaka matapos ang SHEP.

## GABAY-LISTAHAN

### – Mga Punto na Kailangan Makumpirma Pagkatapos ng Bawat Gawain

- Naiintindihan ng mga magsasaka kung saan sila mahina at malakas, at nabigyan ng gabay kung papaano pa mas maayos ang produksyon at marketing nila.
- Naiintindihan ng mga magsasaka kung kailan at papaano nila matatapos ang pagsasanay sa SHEP.
- Ang grupo ay kusa at pumayag na sumali sa mga pagsasanay sa pagsusuri sa merkado, pagpili ng itanim, Crop Calendar, aplikasyon ng mga natutunan na teknik sa produksyon.
- Balanse ang mga bilang ng babae at lalaki.
- Makabuluhang partisipasyon ng mga miyembro ng grupo.
- Pag-aaralan ang magkahiwalay na datos base sa kasarian.
- Pag-aaralan ang pagbabago sa papel o tungkulin ng mag-asawa.
- Pag-aaralan ang pagbabago sa pagdedesisyon ng mag-asawa.

## PAGSASAAYOS

### – Mga Solusyon sa mga Paulit-ulit na Problema

**Q: Pagkawala ng motibasyon/gana dahil sa pagkasira ng pananim? Ano ang maaring gawin?**

**A:** Sinusuportahan ng SHEP Approach ang pagkakaroon ng mga magsasaka ng tiwala na tumayo sa sariling mga paa, at gabayan na magpatuloy maging maagap sa pagnenegosyo. Sa papamagitan ng SHEP, ipaparamdam sa mga magsasaka na sa kanila ang buong proseso mula sa pagpapalano, pagdedesisyon, at pagbuo ng konkretong plano para sa produksyon at *marketing*. Dahil dito hindi sila mabilis mawalan ng motibasyon dahil punong-puno sila nito at naihanda na sila sa posibleng mga problema na kakaharapin katulad nito.

**Q: Mga pamamaraan sa produksyon ay hindi gaanong umangkop - Napansin ko na ang iba sa mga miyembro ng grupo ay di gaanong ginagamit ang mga pamamaraan na itinuro sa mga pagsasanay.**

**A:** Kinakailangan ng mahabang oras upang matutunan ng mga magsasaka ang mga proseso na bago sa kanila. Ang isa sa pinaka-epektibo na pamamaraan upang ma-engganyo silang gamitin ang mga tinuro sa kanila ay ang pagpapakita ng matagumpay na kwento ng kanilang miyembro. Binibigyan diin ang mga kwentong tagumpay na mapagkukunan ng aral. Patuloy silang hikayatin, tanungin kung bakit, at magbahagi ng mga aral at patuloy na gabay kung kinakailangan.

**Q: Hiwa-hiwalay ang grupo. Ano ang maaaring gawin?**

**A:** Alamin ang dahilan. Maganda din itong oportunidad sa grupo na mapag-usapan kung papaano pa mas kumita. Mahalaga na maintindihan ng mga magsasaka na ang susi upang tumaas ang kita sa paggugulay ay masigurado ang maayos na dami ng prodyus. Pag-aralan kung kinakailangan ang pagre-organisa ng grupo pagkatapos ng pag-uusap.



## Unang Pate ng Endline Survey - Produksyon, Kita at Gastos

Petsa: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_  
 Pangalan ng Distrito: \_\_\_\_\_ Pangalan ng Sub-Distrito: \_\_\_\_\_  
 Pangalan ng Grupo ng Magsasaka: \_\_\_\_\_ Pangalan ng Magsasaka: \_\_\_\_\_  
 Kasarian: \_\_\_\_\_ Telefono: \_\_\_\_\_

\* Ilagay ang impormasyon ng mga hortikultural na pananim mula sa huling cropping season (luwag isama ang mga pananim tulad ng mais at tubo).

1. Pangalan at uri o klase ng Tanim	2. Lugar sa lalain ng tanim metro x metro (m <sup>2</sup> ) o ha	3. Mga nabebenta sa merkado na ibat ibang klase (hal. bag, tungkos, bundle, balde, atbp.)	4. Mga nabebenta sa merkado sa bawat kilo	5. Mga nabebenta sa merkado sa bawat ha	6. Karaniwan na presyo ng ibat ibang klase (Philippine peso)	7. Karaniwan na presyo bawat kilo sa Philippine pesos	8. Kabuuang kita	9. Kabuuang gastos ng produksyon (kasama ang kapital, transportasyon, trabahador atbp.)	10. Kabuuang kita na binawasan ng kabuuang gastos	
1	2 a.	2 b.	3	4	4./2 b.	6	6./unit conversion sa kahon	(3. x 6.) 0 (4. x 7.)	9	8. - 9.
1 <sup>st</sup> Tanim:	M x M (m <sup>2</sup> )	ha	(yunit: )	kilo	kilo	(yunit: )				
2 <sup>nd</sup> Tanim:	M x M (m <sup>2</sup> )	ha	(yunit: )	kilo	kilo	(yunit: )				
3 <sup>rd</sup> Tanim	M x M (m <sup>2</sup> )	ha	(yunit: )	kilo	kilo	(yunit: )				
4 <sup>th</sup> Tanim	M x M (m <sup>2</sup> )	ha	(yunit: )	kilo	kilo	(yunit: )				

Pakisulat ang unit conversion sa kahon sa baba. Halimbawa, 1 bag ng Irish Patatas = 110 kilo, 1 repolyo = 2 kilo

Pakisulat kung anong mga pagbabago ang iyong ginawa pagkatapos ng SHEP (Halimbawa, nakakita ng bagong mga kostumer na malakihan burnili, nagsimulang burnili ng mga binhi bilang grupo para makatipid)

## Halimbawa

### Unang Parte ng Endline Survey - Produksyon, Kita at Gastos

Petsa: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_ Pangalan ng Pamilihan: \_\_\_\_\_ Pangalan ng Lugar kung Saan ang Pamilihan: \_\_\_\_\_  
 Pangalan ng Kooperatiba o Grupo: \_\_\_\_\_ Pangalan ng Magsasaka: \_\_\_\_\_ Kasarian: \_\_\_\_\_ Telepono: \_\_\_\_\_

\* Ilagay ang impormasyon ng mga hortikultural na pananim mula sa huling cropping season (luwag isama ang mga pananim tulad ng mais at tubo.

1. Pangalan at uri o klase ng Tanim	2. Lugar sa lalain ng tanim metro x metro (m <sup>2</sup> ) o ha	3. Mga nabebenta sa merkado na iba't ibang klase (hal. bag, tungkos, bundle, balde, atbp.)	4. Mga nabebenta sa merkado sa bawat kilo	5. Mga nabebenta sa merkado sa bawat ha	6. Karaniwan na presyo ng iba't ibang klase (Philippine peso)	7. Karaniwan na presyo bawat kilo sa Philippine pesos	8. Kabuuang kita	9. Kabuuang gastos ng produksyon (kasama ang kapital, transportasyon, trabahador atbp.)	10. Kabuuang kita na binawasan ng kabuuang gastos
1	2 a.                      2 b.	3	4	4./2 b.	6	6. yunit conbersyon sa kahon	(3. x 6.) O (4. x 7.)	9	8.-9.
1 <sup>st</sup> Tanim: <b>Kamatis Cal j</b>	M x M (m <sup>2</sup> ) 20X100= 2,000m <sup>2</sup>	0.2 ha (yunit: kaling )	2,000 kilo	10,000 kilo	P 25 (yunit: kaling )	P 1.25	P 2,500	P 600	P 1,900
2 <sup>nd</sup> Tanim:	M x M (m <sup>2</sup> )	ha (yunit: )	kilo	kilo	(yunit: )				
3 <sup>rd</sup> Tanim	M x M (m <sup>2</sup> )	ha (yunit: )	kilo	kilo	(yunit: )				
4 <sup>th</sup> Tanim	M x M (m <sup>2</sup> )	ha (yunit: )	kilo	kilo	(yunit: )				

Paksulat ang yunit conbersyon sa kahon sa baba. Halimbawa, 1 bag ng Irish Patatas = 110 kilo, 1 repolyo = 2 kilo

**1 kaling ng kamatis = 20 kilo**

Paksulat kung anong mga pagbabago ang iyong ginawa pagkatapos ng SHEP (Hal. nakakita ng bagong mga kostumer na malakihan bumili, nagsimulang bumili ng mga birhi bilang grupo para makatipid)

**Nagsimula akong magtanim ng ibang klase ng kamatis, Cal j, na mas gusto ng merkado. Ang klase ng kamatis na ito ay mas mataas ang benta.**

**Nagsimula akong makisabay sa pagbaha ng mga gulay ko sa aking mga kagruppo para makatipid.**

# Pangalawang Bahagi ng Participatory Endline Survey – Pamamaraan na Agrikultural

Petsa: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Pangalan ng Distrito: \_\_\_\_\_ Pangalan ng Sub-Distrito: \_\_\_\_\_

Pangalan ng Kooperatiba o Grupo: \_\_\_\_\_

Pangalan ng Magsasaka: \_\_\_\_\_ Kasarian: \_\_\_\_\_ Telepono: \_\_\_\_\_

\*Lagyan ng check ang “OO” o “HINDI” sa mga sumusunod na tanong. Isulat ang karagdagang impormasyon sa margin.

Panimula hanggang pantapos na hakbang sa Cultivation		Bilang	Mga Pamamaraang Hortikultural na Itinataguyod na Gamitin	Oo	Hindi
1	Mga Paghahanda bago ang Cultivation	Q1	Nagsasagawa ka ba ng pagsisiyasat sa merkado para malaman ang mga itanim para anihin sa angkop na panahon?		
		Q2	Gumagawa at gumagamit ka ba ng Crop Calendar base sa resulta ng pagsisiyasat sa merkado?		
		Q3	Sinusubukan mo ba ang lupa na gagamitin sa pagtanim isang beses sa loob ng dalawang taon para sa mga gulay/bulaklak; o bago itanim ang mga prutas/perennial flowers?		
		Q4	Gumagamit ka ba ng inirerekomendang pag-compost gamit ang iba't ibang organic na materyal para matustusan ang kinakailangan na sustansya: Nitrogen (N), Phosphorus (P), at Potassium (K) sa paggawa ng compost/pataba?		
		Q5	Gumagamit ka ba ng inirerekomendang gamit sa pagtanim na meron sa mga sumusunod na kalidad: panlaban sa sakit, mataas na ani, maagang kapanahunan, mas masarap ang lasa, sukat, at mas nagtatagal?		
2	Mga Paghahanda sa Lupa	Q6	Gumagamit ka ba ng isa o higit pa sa mga sumusunod na inirerekomendang gawi sa paghahanda sa lupa sa pamamahala ng mga peste at sakit, napapanahon na pagbubungkal, tama ang lalim ng pagbungkal, at limitahan ang kilos ng lupa para matignan kung may posibleng pagkalat ng mga peste at sakit sa lupa?		
		Q7	Isinasama mo ba ang mga sobrang ani dalawang buwan bago ang pagtanim sa taniman sabay sa pagbubungkal para makaragdag sa mga bitamina?		
		Q8	Isinasama mo ba ang mga compost/pataba o organikong pataba bilang abono sa lupa bago ang pagtanim sa loob ng 1-2 linggo?		
3	Pagpapalago sa Tinanim	Q9	Gumagamit ka ba ng mga inirerekomendang kasanayan sa pagpapalaki ng mga binhi para sa mga gulay/taunang bulaklak o gumagamit ng mga binhi para sa mga punong namumunga/perennial flowers na pinalaki sa mga kinikilala na punlaan?		
		Q10	Gumagamit ka ba ng inirerekomendang pagitan ng mga tanim sa pagtanim at paglipat ng tanim?		
		Q11	Gumagamit ka ba ng inirerekomendang paglalagay ng pataba sa pagtanim at paglipat ng tanim?		
4	Pamamahala sa Tinanim	Q12	Nagpapadaloy ka ba ng tubig gamit ang isa o higit pa sa mga sumusunod na mga paraan ng irigasyon: pandilig na lata, pandilig sa itaas, pandilig na tumutulo, at pagpapadaloy ng tubig sa gilid ng mga tanim para maabot ang minimal na pangangailangan ng tubig?		
		Q13	Sinisigurado mo ba ang napapanahon na pag-alis ng damo at gumagamit ng angkop na kagamitan?		
		Q14	Ginagawa mo ba ang mga angkop na gawi sa top-dressing: napapanahon, uri at inirerekomendang bilis sa paglalagay, at paraan ng paglalagay?		
		Q15	Gumagamit ka ba ng kahit dalawa sa mga sumusunod na Integrated Pests Management (IPM): kultural, biyolohikal, pisikal, at kemikal?		
		Q16	Sumusunod ka ba sa mga ligtas at epektibong gamit ng pestisidyo: tamang dosis, inirerekomendang pestisidyo at Pre Harvest Interval (PHI)?		
5	Pag-aani	Q17	Gumagamit ka ba ng kahit isa sa mga indikasyon na ito: kulay, laki, hugis at kayarian?		
6	Pag-asikaso Pagkatapos Anihin	Q18	Gumagamit ka ba ng mga pag-aani/imbakan/mga lalagyan para sa transportasyon/mga lalagyan ng ani na may mga katangian na: maaliwalas, mabilis linisan, at maayos para makaiwas sa mga pinsala?		
		Q19	Gumagamit ka ba sa mga sumusunod na rekomendasyon sa pagdaragdag ng halaga: paglilinis, pagbubukod-bukod, pagmamarka, pagbalot o ang pagproseso sa mga ani?		
7	Pagsusuri sa Gastos at Kita	Q20	Tinatago mo ba ang mga talaan sa mga gastos sa produksyon at benta at nagsasagawa ng pagsusuri sa iyong kita at mga gastos?		
8	Kolektibong Pagkilos	Q21	Bumibili ba kayo ng kinakailangan sa pagtanim tulad ng mga binhi, pataba, at mga kemikal bilang isang grupo (pagbili bilang isang grupo)?		
		Q22	Pinaplano niyo ba ang pagdadala ng mga ani bilang isang grupo o binebenta ang mga ani ng magkasama (bilang isang grupo)?		
		Q23	Bilang isang grupo, pinipili niyo ba ang itanim at pinaplano ang produksyon/pamamaraan sa merkado at pinag-uusapan ang mga ito ng magkasama?		

Pakisulat kung anong mga pagbabago ang iyong ginawa pagkatapos ng SHEP (Hal. nagsimulang gumawa ng compost, nagsimulang magtala)

## 6. Mga Halimbawa ng pagsasanay sa Kamalayan ng Kasarian

Sa bansang Kenya, bahagi ng SHEP ang Gender Awareness Training na binibigay sa lahat ng mga magsasaka<sup>4</sup>. Pinapakita ang pagsasanay na ito sa Kenya bilang isang halimbawa<sup>5</sup>. May apat ito na iba't ibang parte na tumatalakay sa mga sumusunod: (1) mga tungkulin at responsibilidad, (2) pagbibigay daan at kontrol sa mga resources, (3) araw-araw na Crop Calendar, and (4) pagba-budget ng pamilya sa paggugulay. Base sa pagsasanay na ito tungkol sa mga isyu na may kinalaman sa kasarian, ang mga magsasaka ay bubuo ng (5) gender action plan at kinakailangan nila maimplementa ito.

**Tip!** Kung mahirap pag-usapan ang usapin ng kasarian dahil sa mga pamantayang panlipunan, mga opinyon ng mga lokal na lider sa relihiyon at komunidad, kinakailangan na mapaliwanag muna ang mga kahalagahan ng pagsasanay na ito.

**Tip!** Ang tagapanguna sa pagsasanay ay kailangan makatatag ng komportableng koneksyon sa mga magsasaka ng sa gayon ay hindi lamang sila magsisisihan sa kung sino o kanino dapat nakatutok ang mga tungkulin at isyu na mapag-uusapan.

### (1) Pagsasanay tungkol sa mga tungkulin at responsibilidad

Magkahiwalay na magta-trabaho ang grupo ng mga babae at lalaki, tukuyin ang mga produktibong gawain (produksyon) at reproduktibong gawain (mga gawain sa tahanan) ang dapat ginagawa ng bawat kasarian. Pagkatapos markahan ng bawat grupo ang gabay-listahan, ipipresenta nila ito at pag-uusapan ang naging resulta. Magbabahagi ang bawat grupo ng kanilang pananaw sa mga nabanggit na gawain. Pagkatapos nito ay pag-uusapan naman ng mga magsasaka kung alin ang mga kailangan na baguhin para magampanan ng maayos ang parehong tungkulin sa taniman at tahanan. Kung madami sa mga kasama ang hindi marunong magsulat at magbasa, gumamit ng mga litrato sa mga pagpipilian.

#### Produktibong Tungkulin <Halimbawa>

	Aktibidad	Lalaki	Babae
1.	Paggawa ng punlaan	✓	✓✓✓
2.	Paghahanda ng pagtatamnan	✓✓✓	✓
3.	Paglilipat ng tanim	✓✓	✓✓
4.	Paglilagay ng pampataba	✓	✓✓✓
5.	Paglilagay ng pestisidyo	✓✓✓✓	
6.	Pag-aalis ng damo		✓✓✓✓
7.	Pag-aani	✓	✓✓✓
8.	Paglilinis, pagmamarka, at pagbabalot ng ani	✓	✓✓✓
9.	Pagbebenta	✓✓✓	✓
10.	Pamamahala sa kita	✓✓✓✓	

4 Sa Kenya, magkasama ang mag-asawa sa pamamahala sa produksyon, ang pagsasanay tungkol sa kasarian at tungkulin ay naging kapakipakinabang sa pagpapataas ng *moral* at mas maging mahusay sa paggugulay.

5 Makipag-ugnayan sa lokal na opisina ng JICA na malapit sa inyo para sa kabuuang kurikulum ng pagsasanay na ginawa sa Kenya.



### Mga Tungkuling Reproductibo <Halimbawa>

No.	Aktibidad	Lalaki	Babae
1.	Pagluluto		✓✓✓✓
2.	Paglalaba		✓✓✓✓
3.	Pangunguha ng Panggatong	✓	✓✓✓
4.	Pag iigib ng tubig		✓✓✓✓
5.	Pag aalaga sa mga anak	✓	✓✓✓
6.	Pag aalaga sa may sakit	✓	✓✓✓
7.	Paggiling		✓✓✓✓
8.	Pag-ayos ng bahay	✓✓✓	✓
9.	Seguridad	✓✓✓✓	

### (2) Pagsasanay tungkol sa akses at pagkontrol ng mga gamit<sup>6</sup>

Ang grupo ng mga babae at lalaki ay patuloy na tatapusin ang dalawang pormat sa taas. Aalamin nila kung anong kasarian ang may mas akses sa mga kagamitan sa produktibong gawain. Aalamin din nila kung anong kasarian ang may kontrol sa mga nabanggit na resources. Ibabahagi ng dalawang grupo ang resulta ng kanilang pag-uusap at alamin kung paano negatibong nakakaapekto sa paggutaniman ang paglilimita dahil sa kasarian sa pag-akses at kontrol ng mga resources. Kung marami sa mga kasama ang hindi marunong magbasa at magsulat, pwedeng gumamit ng mga poster.

### Akses<sup>7</sup> sa mga Resources <Halimbawa>

No.	Aktibidad	Lalaki	Babae
1.	Taniman/ Lupa	✓✓	✓✓
2.	Kagamitan sa pagtatanim	✓✓✓	✓
3.	Baka	✓✓✓	✓
4.	Kambing	✓	✓✓✓
5.	Manok	✓	✓✓✓
6.	Pagsasanay sa agrikultura	✓✓✓	✓
7.	Kamatis (bilang pangunahing pananim)	✓✓	✓✓
8.	Paminta (bilang pangunahing pananim)	✓✓	✓✓

### Kontrol<sup>8</sup> sa mga Resources <Halimbawa>

No.	Aktibidad	Lalaki	Babae
1.	Taniman/ Lupa	✓✓✓✓	
2.	Kagamitan sa pagtatanim	✓✓✓✓	
3.	Baka	✓✓✓	✓
4.	Kambing	✓✓✓	✓
5.	Manok	✓✓	✓✓
6.	Pagsasanay sa agrikultura	✓✓✓✓	
7.	Kamatis (bilang pangunahing pananim)	✓✓✓✓	
8.	Paminta (bilang pangunahing pananim)	✓✓✓✓	

6 Resource: Mga gamit na pwedeng gamitin at mapakinabangan ng mga magsasaka tulad ng taniman, tanim, mga hayop, at iba pa.

7 Akses: Oportunidad na pwedeng gamitin ang mga resources.

8 Kontrol: Kakayahang mag desisyon na gamitin ang mga resources, kahit kailan, at ibenta ang mga ito.

**(3) Pagsasanay tungkol sa pagka-Crop Calendar araw-araw**

Isusulat ng parehong grupo sa kanilang Crop Calendar ang mga gawain nila araw-araw. Kasama sa mga gawain na ito ang mga trabaho nila sa taniman, gawaing bahay tulad ng pagluluto at paglilinis kasama na ang pagpapahinga at pagtulog. Ibabahagi ng grupo ang kanilang sinulat at pag-uusapan ang mga trabaho na sabay nilang ginagawang mag-asawa.

**(Lalaki) Mga gawain araw-araw <Halimbawa>**



**(Babae) Mga gawain araw-araw <Halimbawa>**



**(4) Pagsasanay tungkol sa pag-badyet sa taniman/ taniman**

Magkahiwalay na mag-tatrabaho ang grupo ng mga babae at lalaki, isusulat ang mga gastos sa pagpapatakbo ng taniman gamit ang “Farm Family Budgeting Sheet” base sa kanilang taunang ginagastos. Kung ang magsasaka ay nahihirapan magsulat, ang mga kawani ay maaring gumamit ng *candy* o bato bilang representa ng bilang ng pera. Pagkatapos ng aktibidad, ipapakita ng dalawang grupo ang kanilang nagawa upang pag-usapan ang kakulangan sa komunikasyon ng mag-asawa sa usapin ng badyet at pag gastos.

**Farm Family Budgeting Sheet**

	Expenditure Item	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	Total
1														
2														
3														
4														
5														
6														
7														
8														
9														
10														
	Total													



Litrato: Kenya

### (5) Ang Gender Action Plan

Pagkilala sa hindi epektibong papel ng kasarian, hindi balanseng kapangyarihan sa paggawa ng desisyon, at kakulangan ng tiwala at komunikasyon sa pagitan ng asawa ay nagbubunga ng mas malalim na pag-uusap ng grupo ukol sa kung paano malalampasan ang mga isyung ito. Para matulungan silang makakilos batay sa kanilang panibagong kaalaman, ang Gender Action Plan ay bubuuin. Ang plano ay naglalaman ng mga hakbang na aksyon na makakatulong sa pagresolba ng ilang mga natuklasang problema sa pamamagitan ng mga naunang apat na gawain. Inaasahan na ipatutupad ng mga grupo ng magsasaka ang action plan sa buong implementasyon ng proyekto.

#### Action Plan tungkol sa Kasarian <Halimbawa>

Layunin	Pinakamahirap na trabaho	Aktibida	Mga Kinakailangan	Schedule	Tagapagpat-upad	Monitoring Indicator	Monitor	Remarks
Bawasan ang mabibigat na trabaho ng mga kababaihan	Pagkuha ng panggatong	Pagbili ng mas maayos na cooking stove	Pera (Php800) Bayad sa pagpapayayos ng kusina	Desyembre 2018	Lahat na miyembro	Halos 70 porsyento ng grupo	Tagapagpat-upad ng grupo Executive Committee	Kung tapos na ang benta sa ibang syudad

#### Mungkahi: Pagsasagawa ng mga sesyon ng pag-uusap gamit ang mga kwentong anekdota

Ipinaliwanag ng module ng pagsasanay mula (1) hanggang (5) ang mga ginawa sa bansang Kenya. May ilang bansa na maaaring harapin ang mga limitasyon sa pinansyal at tao na resources para sa pagsasagawa ng ganitong mga sesyon ng pagsasanay. Sa ganitong kaso, sa halip na gawin ang paraan ng pagsasanay sa kasarian tulad ng ginawa sa Kenya, maaaring maging kapakinabang ang pagsasagawa ng mga sesyon ng pag-uusap para talakayin ang mga target na magsasaka sa ilang pangunahing paksang may kinalaman sa kasarian. Isang halimbawa ng ganitong pagpupulong ay ang pagbibigay ng mga totoong kwentong anekdota sa mga magsasaka tulad ng ipinapakita sa ibaba, upang madaling maunawaan ng mga magsasaka kung gaano kahalaga na parehong aktibong nakikilahok ang mag-asawa sa paggawa ng desisyon para sa pamamahala ng taniman. Kung ang mga tagapagpatupad ay pwedeng mag-organisa ng mga sesyon pagkatapos ipakilala ang mga kwentong ito, maaari maging magandang pagkakataon ito para sa pagtaas ng kamalayan ng mga magsasaka.

## Kolumn 6 Kwento ng asawang lalaki sa isang pamilyang nagsasaka



Isang araw, maaga akong umalis ng bahay para mag hanap ng bibili sa aking mga kamatis na handa ng anihin. Habang abala akong naghahanap ng bibili sa pamilihan, bumisita ang isang mamimili sa aming bahay at naabutan niya ang aking asawa. Tinanong niya kung maaari niyang bilhin ang mga kamatis, ngunit dahil wala siyang anumang kapangyarihan na magdesisyon at hindi alam ang aking mga plano, tinanggihan niya ito. Ang aking paghahanap ng bibili ay hindi naging matagumpay kaya't bumalik ako sa bahay kung saan ikinuwento sa akin ng aking asawa ang nangyari. Nakaramdam ako ng panghihinayang at dahil sa hindi ako nakahanap ng bibili sa mga kamatis ay nasira lamang ito.

Tanungin ang mga magsasaka:

- Pamilyar ba ang sitwasyon?
- Ano kaya sa tingin niyo ang dahilan bakit ito nangyari?
- Ano kaya sa tingin niyo ang pwede na gawin para maiwasan ang pangyayari na tulad nito?

## Kolumn 7 Kwento ng asawang babae sa isang pamilyang nagsasaka

Sabi ng asawa ko, naririnig niya raw na malaki ang kitaan sa koliplor. Magtanim tayo ng cauliflower sa buong lupa natin, wika niya. Tinutulan ko siya sa pamamagitan ng pagsasabi, oo, pero sa kalahati ng ating lupa lamang dahil nakita ko na marami nang maggugulay ang nagtanim ng koliplor at naririnig ko na maraming tao ang nagsasabing gusto rin magtanim nito. Alam ko na sa oras na gagawin namin ito, bababa ang presyo. Hindi ako pinakinggan ng asawa ko at ginawa pa rin ang gusto niya. Nagkaroon kami ng malaking lugi sa pagkatapos ng anihan. Matapos ang kanyang hindi maganda na karanasan, tinatanong na ako ng aking asawa sa kung anong tanim ang sa palagay ko maganda para sa panahong ito.



Litrato: South Africa

Tanungin ang mga maggugulay:

- ✓ Pamilyar ba ang sitwasyon?
- ✓ Ano kaya sa tingin niyo ang dahilan bakit ito nangyari?
- ✓ Ano kaya sa tingin niyo ang pwede na gawin para maiwasan ang pangyayari na tulad nito

Noon, nagbilang ako ng pera sa kubeta.

Tama. Masaya ako na katrabaho ka. May tiwala tayo sa isa't isa.



Pero ngayon ay naging mabuting asawa ka na, nakikipag-usap tungkol sa pinansyal na aspeto ng gulayan at sa pamilya.

## PANGATLONG BAHAGI. GABAY

“Pangatlong Bahagi. GABAY” ay nagbibigay ng karagdagang impormasyon na kapaki-pakinabang sa implementasyon ng SHEP Approach.

---

## 1. Mga Madalas na Katanungan (FAQs o Frequently Asked Questions)

---

Narito ang ilan sa mga madalas itanong ng mga tagapagpatupad ng SHEP sa buong mundo. Base sa iba't ibang mga karanasan ng tagapagpatupad at tagaplano ng SHEP sa loob at labas ng Kenya, ang ilan sa mga sagot ay inihanda at ipinapakita sa baba. Gayunpaman, walang iisang sagot sa ganitong mga klase na tanong. Ang mga mambabasa ay pinapayuhan na humanap ng kanilang sariling sagot sa pakikipagtrabaho sa mga magsasaka.

### 1.1. Katanungan tungkol sa kakayahang magamit at mga paraan ng SHEP

Q1. Para lang ba sa hortikultural ang pamamaraan na SHEP? Pwede ba ito sa ibang agrikultural na aktibidad kagaya ng produksyon ng mga hayop at cereal?

A1. Ang SHEP Approach ay pwedeng gamitin sa ibang sub-sektor ng agrikultura. Isinusulong ng JICA ang SHEP Approach sa iba't ibang sektor at sa ibang bansa sa labas ng Africa. Halimbawa, ang proyekto ng palay sa Madagascar ay gumagamit ng SHEP Approach. Sa Namibia, ang pagsusulong ng pag-aalaga ng mga hayop ay pinaplano gamit ang SHEP Approach. Ang mga magsasaka sa Pakistan ay sinusubukan na maintindihan ang mga pangangailangan sa merkado hinggil sa pag-aalaga ng mga hayop at pabutihin ang pagnenegosyo ng mga alagang hayop na base sa gusto ng merkado. Ang ibang mga sektor kagaya ng promosyon sa cereal, pangisdaan, o agro-processing ay mga potensyal na gumagamit ng SHEP Approach hangga't ang inisyatiba ay para ikonekta ang mga impormasyon sa pagitan ng mga tagagawa at mga iba't ibang sektor sa merkado sa pamamagitan ng paghikayat sa mga kinauukulang sektor. Sa katunayan, marami sa mga SHEP na magsasaka ang gumagamit ng mga nakuhang impormasyon na kanilang natutunan sa SHEP sa iba pang mga kumikitang mga proyekto kagaya ng pag-aalaga ng mga hayop at pagproseso ng pagkain kahit na walang tulong na natatanggap mula sa kawani ng gobyerno.

Q2: Hindi ba mawawalan ng gana ang mga magsasaka kapag natapos na ang mga pagsasanay ng SHEP? Paano ko mapapanatili ang mataas na kagustuhan ng mga magsasaka kahit tapos na ang SHEP?

A2: Ang mga magsasaka na nakapagtapos sa mga pagsasanay ng SHEP ay hindi kadalasan nawawalan ng gana. Totoo na pagkatapos ng masinsinang interbensyon ng SHEP na pagsasanay ay madalang nang bumisita ang mga kawani ng programa. Gayunpaman, ang relasyon ng mga magsasaka at mga grupo at kawani ay mas tumatag dahil mas mabuti ang kanilang komunikasyon gamit ang kanilang mga telepono o cellphone. Dahil nagtatag ang mga grupo ng magsasaka ng koneksyon sa mga mamimili, mga tagabenta ng mga kailangan sa pagtanim, mga tagapagproseso ng pagkain, mga institusyong pinansyal, mga institusyong pananaliksik at iba pa sa pamamagitan ng kanilang partisipasyon sa SHEP ay nagpatuloy ang kanilang pakikipag-ugnayan kahit walang tulong mula sa mga kawani. Importante para sa mga tagapagpatupad ng SHEP na ipaliwanag sa mga magsasaka na ang hangad ng SHEP sa panimulang pagsasanay na hindi sila aasa sa ibang tao.



Litrato: Takeshi Kuno/JICA, Kenya

Q3: Paano naiiba ang SHEP sa ibang mga pamamaraan katulad ng Farmer Business School (FBS)? Hindi ba pareho sila na isinusulong ang agrikultura na nakatuon sa pangangailangan ng merkado?

A3: Totoo na ang SHEP at FBS ay nagsusulong sa “farming as a business/paggugulay bilang isang negosyo”. Madalas na iniimbitahan ng mga FBS ang mga kinatawan ng mga grupo at nag-aalok sa kanila ng masinsinan na pagsasanay. Ang mga magsasaka ay inaasahan na magbahagi ng natutunan na kaalaman sa ibang mga miyembro ng grupo pagkatapos ng kanilang pagsasanay. Ang SHEP naman ay nag-aalok ng mga pagkakataon sa lahat ng miyembro at tinutulungan sila na makakuha ng bagong kaalaman at gamitin ito sa paraan na “learning by doing/pag-aaral sa pamamagitan ng paggawa”. Sinabi ng mga tagapagpatupad ng SHEP na ang pamamaraan ay nagpapalapit sa mga magsasaka at sa mga kawani at dahil dito, sila ay nagtitiwala sa isa’t isa. Sa huli, hindi lang isinusulong ng SHEP ang agrikulturang nakatuon sa pangangailangan ng merkado kung hindi ay itinataas din ang kagustuhan ng mga magsasaka sa paggamit nito base sa teorya na Self-Determination. Ang puntong ito ay walang kapareho at sa SHEP lamang.

Q4: Paano naiiba ang SHEP Approach sa Value Chain Development na Pamamaraan?

A4: Pareho silang gusto na makamit ang mabisa na ekonomiya ng merkado sa pagtatatag ng mas malakas na koneksyon sa pagitan ng mga iba’t ibang sektor sa kabuuang proseso ng partikular na kalakal. Habang ang Value Chain Development na Pamamaraan ay madalas nakatutok sa paghahandog ng plataporma sa mga iba’t ibang sektor sa kabuuang proseso para sa talakayan, ang SHEP Approach ay nagbibigay ng espesyal na diin sa kakayanan ng magsasaka para sila mismo ang makakita sa mga iba’t ibang sektor ng merkado sa kabuuang proseso, kung sino ang mahahalagang mga sektor sa kanilang negosyo na taniman at makabuo ng ugnayan gamit ang kanilang sariling pagsisikap. Sa madaling salita, ang SHEP ay nakatuon sa pagsuporta sa mga kakayanan ng mga magsasaka para sila ay ganahan at mag-ambag sila mismo sa kabuuang proseso.

Q5: Ano-ano ang mga pangunahing pagkakaiba ng pagsisiyasat sa merkado at Pagpupulong ng iba’t ibang Sektor kung ang nais lang ng dalawa ay punan ang mga kulang na impormasyon sa pagitan ng mga magsasaka at sektor ng merkado?

A5: Sa madaling salita, ang dalawang programa ay may parehong layunin na maipaliwanag ang mga asymmetric information. Gayunpaman, ang mga tagapagpatupad at



Litrato: Senegal

mga magsasaka ng mga bansa na nagpapatupad ng SHEP ay nakakita ng ilang mga pagkakaiba: (1) Mas maraming oras ang mga tao sa detalyado at mabusising talakayan sa mapayapa na kapaligiran sa Pagpupulong ng iba’t ibang Sektor kumpara sa pagsisiyasat sa merkado, (2) Dahil ang pagsisiyasat sa merkado ay ginagawa ng mga magsasaka mismo, pwede nila itong gawin nang madalas hangga't maaari kahit walang tulong mula sa gobyerno samantalang ang Pagpupulong ng iba’t ibang Sektor ay ginagawa isang beses sa isang taon o kung may tulong na ibibigay ang gobyerno. Kaya naman ang dalawang programa ay may magkaiba na pakinabang at kawalan.



## 1.2. Katanungan tungkol sa mga Hamon sa Merkado

Q1: Para makakuha ng karagdagan na kita, hindi ba mas mainam na payo sa mga magsasaka na laktawan ang mga tagapamagitan at magbenta ng direktso sa mga mamamakyaw o mamimili sa halip na hikayatin sila na bumuo ng maayos na relasyon sa mga tagapamagitan?

A1: Totoo na mayroong mga sitwasyon na tumaas ang kita ng mga magsasaka kung lalaktawan nila ang mga tagapamagitan. Gayunpaman, isang malaking hamon sa mga magsasaka na galing sa malalayong lugar ang pagbyahe at pagbenta sa kanilang mga ani. Ang tanging opsyon lamang ay ang pagbenta sa mga tagapamagitan. Sa ganitong mga sitwasyon ay hinihikayat sila na bumuo ng maayos na relasyon sa mga tagapamagitan sa halip na alisin sila. Mayroon din mga kaso na inihambing ang sitwasyon ng mga grupo ng magsasaka base sa nakalap na impormasyon sa pagsisiyasat sa merkado: (1) magbenta sa mga tagapamagitan sa *gate* ng taniman o (2) dalhin ang mga ani at ibenta sa mga mamamakyaw sa merkado. Pagkatapos ihambing ang dalawang senaryo, pinipili pa rin nila na magbenta sa mga tagapamagitan dahil mas mataas ang tubo o kita at dahil mababa ang panganib. Ang importante ay naging mapagmatyag ang mga magsasaka kung sino ang mga iba't ibang sektor ng merkado at kung ano-ano ang kanilang mga pagpipilian.

Q2: Isa sa mga malaking hamon ng mga magsasaka ay ang kanilang kakayahan na magbigay ng mga pananim palagi sa merkado. Paano malampasan ang hamon na ito ng mga magsasaka ng SHEP?

A2: Dahil nagtatrabaho ang SHEP sa mga grupo ng magsasaka ay sinusulit nito ang ganitong ayos. Patungkol sa isyu ng palaging pagbibigay ng *supply*, ang mga matagumpay na mga grupo ng magsasaka ay nagpapalano at nakikipag-ugnayan sa panahon ng pag-aani para madalas na matustusan ang mga merkado. Tumutulong ang SHEP sa prosesong ito sa pagtuturo sa mga magsasaka kung paano ihanda ang Crop Calendar.

Q3: Paano simulan ang pagbebenta ng mga magsasaka ng kanilang ani sa mga supermarket?

A3: Kadalasan, ang pagbebenta sa mga supermarket ay hindi madali para sa mga magsasaka dahil ang mga ito ay mahigpit sa kanilang mga kinakailangan na kalidad. Nagsisimula ang mga magsasaka sa mga lokal na pamilihan habang unti-unting pagbutihin ang kasanayan sa produksyon upang matugunan ang kinakailangan na kalidad ng mga supermarket. Mas mabuti na hinay-hinay lang.

## 1.3. Katanungan tungkol sa mga Uri ng Tulong

Q1: Kaya ba talaga ng SHEP na makakuha ng mataas na antas ng pakikilahok kahit na hindi naman ito nagbibigay ng pinansyal o materyal na tulong sa mga magsasaka? Natatakot ako na kokonti na lamang ang dadalo habang nagpapatuloy ito.



Litrato: Takeshi Kuno/JICA, Kenya

A1: Ayon sa teorya na Self-Determination, hindi mabisang pamamaraan kung sasabihin ang “Punta kayo sa pagsasanay at may materyal kayo na tulong na makukuha” dahil ang sikolohikal na pangangailangan ng awtonomiya ay mahahadlangan at pupunta lamang sila sa mga pagsasanay para kunin ang mga materyales. Lubhang mahalaga para sa mga tagapagpatupad na bago simulan ang mga aktibidad ay maipaliwanag ng malinaw sa mga

magsasaka na puro pagpapaunlad ng kapasidad ang SHEP at hindi nagbibigay ng materyal na suporta. Siguraduhin na pumili ng mga magsasaka na maluwag sa kalooban ang pagsali pagkatapos maipaliwag ang layunin ng pagsasanay. Nagbibigay ang SHEP ng tulong-gabay para mapalapit ang mga magsasaka sa mga pinansyal at materyal na tulong. Ginagawa ito sa pag-uugnay sa kanila sa mga kaugnay na sektor katulad ng mga NGO, mga institusyong pinansyal at mga departamento ng gobyerno sa pamamagitan ng pagtitipon ng mga iba't ibang sektor o Stakeholder Forum at pagsisiyasat sa merkado. Ang importante ay ang inisyatiba ng mga magsasaka sa paggawa ng koneksyon sa mga iba't ibang sektor na makapagbibigay ng mga tulong materyal katulad ng pagsuporta ng SHEP sa sikolohikal na pangangailangang awtonomiya ng mga magsasaka.

Q2: Minsan ang pagbibigay ng materyal na suporta ay kinakailangan sa kaligtasan ng mga taga-barangay. Pero sinusubukan ng SHEP na hindi magbigay ng tulong pinansyal o materyal sa mga magsasaka. Itinatangi ba ng SHEP ang makatao na pagtulong o humanitarian aid?

A2: Ang makatao na pagtulong o humanitarian aid ay importante sa mga sitwasyong pang-emergency katulad ng mga sakuna at salungatan. Ang SHEP ay dinisenyo upang ipatupad hindi para sa mga sakuna kung hindi para sa mga karaniwang sitwasyon dahil ang layunin nito ay ang itayo ang kapasidad ng mga magsasaka sa pagsasagawa ng negosyo sa kanilang taniman na sustainable. Kinukuha rin ng SHEP ang mga magsasaka na may katamtaman na antas ng kabuhatan. Sa ibang salita, mayroon silang kahit konting kakayahan na mamuhunan sa hortikultural na negosyo at hindi kinakailangan ng materyal na suporta mula sa gobyerno para makapagsimula sa mga aktibidad ng SHEP. Para naman sa mga magsasaka na mahihirapan dahil sa limitasyon ng mga mapagkukunan, mas angkop sa kanila ang ibang pamamaraan na naiiba sa SHEP.



Litrato: Takeshi Kuno/JICA, Kenya

Q3: Marami sa mga magsasaka ang kulang sa puhunan para sa mga simpleng imprastruktura para sa agrikultural na produksyon o kailangan ng pera sa pagsisimula ng kanilang taniman na negosyo. Kailangan nila na umutang. Nagpapautang ba ang SHEP sa mga magsasaka?

A3: Hindi direkta. Gayunpaman, sa pamamagitan ng Pagpupulong ng iba't ibang Sektor o pagsisiyasat sa merkado ang mga magsasaka ay magkakaroon ng pagkakataon na makapag-ugnayan sa mga bangko, institusyong microfinance at mga NGO na pwedeng magpautang sa kanila. Maraming mga SHEP na magsasaka sa Kenya ang nakakuha ng tulong sa mga nabanggit na institusyon para sa pagpapalago ng kanilang hortikultural na negosyo.

Q4: Hindi ba dapat na tutukan ng SHEP ang pag-export at pagproseso ng mga ani para dagdagan ang halaga ng mga hortikultural na ani?

A4: Ang mga exporter at mga kumpanyang nagpoproseso ay hindi pwede na imbitahan sa Pagpupulong ng iba't ibang Sektor o bumisita sa pagsisiyasat sa merkado. Maraming mga magsasaka sa Kenya ang nagtagumpay sa pag-export ng mga gulay sa Europa ngunit mahalaga na alalahanin na ang layunin ng SHEP ay hindi ang pag-export o dagdagan ng halaga ang mga hortikultural na ani. Hangga't mapabuti ng mga magsasaka ng kanilang negosyong taniman, hindi mahalaga kung ang kita nila ay galing sa pag-export o galing sa mga bentahang panloob. Ang importante ay natutulungan ang mga magsasaka na mahanap ang pamamaraan ng pagnenegosyo na angkop sa kanilang sitwasyon.

## 1.4. Katanungan tungkol sa Targeting

Q1: Pwede bang ipatupad ang SHEP kahit na karamihan sa mga magsasaka ay hindi marunong bumasa at sumulat?

A1: Pwedeng-pwede. Sa katanayan, marami sa mga bansa/rehiyon na nagpapatupad ng SHEP ang mayroong mataas na bilang ng mga benepisyaryo na hindi marunong bumasa o sumulat. Gayunman, importante na magsagawa ang mga tagapagpatupad ng mga pamamaraan upang ayusin ang mga hamon dahil dito katulad ng pagbuo ng biswal na materyal sa pagtuturo na kaakit-akit, paghingi ng tulong sa mga marunong bumasa at sumulat na tulongan ang mga hindi marunong.

Q2: Pwede ba na tumanggap ang SHEP ng malaking grupo ng mga magsasaka na lumampas sa 100 na miyembro?

A2: Posible na tumanggap ng grupo na may lagpas 100 miyembro. Gayunman, kailangan natin na maging maingat pagdating sa mga isyu katulad ng mabisang pagbibigay ng impormasyon sa mga miyembro at pagpapanatili ng demokratiko na pagdedesiyon. Sa kadahilanang iyon, nakabubuti na hatiin ang grupo sa ilang mga maliliit na grupo sa panahon ng mga sesyon ng pagsasanay para sa mga praktikal na rason nang hindi sinisira ang kanilang pagkakaisa bilang isang grupo.

Q3: Paano kung walang organisado na grupo ng mga magsasaka sa target na lugar?

A3: Hindi kinakailangan na pormal o organisado ang grupo. Ang mga hindi nakarehistro o impormal na grupo ay pwede na sumali sa SHEP hangga't mayroon silang tunay na pagkakaisa sa kanilang grupo. Posible rin na ipatupad ang SHEP Approach sa mga indibidwal na magsasaka kung sila ay nagtatrabaho ng mag-isa at hindi kabilang sa kahit anong klaseng grupo. Sa mga ganitong pagkakataon, mahirap magplano ng mga aktibidad bilang isang grupo habang gumagawa ng Crop Calendar. Kinakailangan na hikayatin ng mga tagapagpatupad ang mga magsasaka na indibidwal ang paggawa sa plano.

## 1.5. Katanungan tungkol sa mga Extension Staff at Sistema

Q1: Tataasan ba ng SHEP ang mga gawain ng mga kawani?

A1: Nagmumungkahi ang karanasan na may posibilidad na may konting pagtaas sa mga gagawin ng mga kawani partikular kung may gagawin na bagong trabaho sa linya ng marketing. Gayunpaman, maraming mga kawani ang nagsabi na bahagyang gumaan ang trabaho nila dahil hindi na sila nakakatanggap ng mga tawag galing sa mga magsasaka kung saan nila ibebenta ang kanilang mga ani tuwing panahon ng pag-aani. Nakakuha ng higit na kasiyahan sa trabaho ang mga kawani kompara noong una dahil nakikita nila



Litrato: Ethiphia

ang paglago ng kabuhayan at pinapahalagahan ng mga magsasaka ang trabaho na ginagawa nila. Hindi lang mga magsasaka ang ginaganahan sa trabaho pati na rin ang mga kawani.

Q2: Pwede ba na ipatupad ang SHEP kahit na limitado ang bilang ng mga kawani?

A2: Oo, pwede itong gawin, hangga't makagagawa ng mga pagbabago sa proseso ng pamantayang pagpapatupad. Halimbawa, nalampasan ng Rwanda ang problem na ito nang ipinatupad ang magsasaka sa magsasaka na pamamaraan para sa pagpapakalat ng mga diskarte sa produksyon.

## **1.6. Katanungan tungkol sa mga Mapagkukunang Tulong Pinansyal**

Q1: Pwede ba na ipatupad ang SHEP kahit na limitado ang pinansyal na suporta galing sa gobyerno?

A1: Oo, pwedeng-pwede. Ang Handbook na ito ay ginawa para sa mga pagkakataon na kung saan walang mapagkukunan na tulong pinansyal. Kung susundin mo ang mga tagubilin ng Handbook ay mapagtanto mo na simple at nababagay ang mga aktibidad kaya hindi ito nangangailangan ng malakihan na pera. Ang SHEP Approach ay maaring magamit sa ibang extensyon na programa na hindi nangangailangan ng malakihan na pinansyal.

## **1.7. Katanungan tungkol sa Kasarian**

Q1: Ang kasarian ay kontrobersyal na paksa. Handa at payag ba ang mga magsasaka na pag-usapan ito?

A1: Mula sa karanasan ng Kenya, mapa lalaki o babaeng magsasaka ay masaya sa mga aktibidad ng SHEP na may kaugnayan sa kasarian. Ang kasarian ay isa sa mga sikat na paksa sa mga pagsasanay sa Kenya. Gusto ng mga magsasaka ang paksang ito dahil ang pokus ay nakasentro sa pagpapalago ng negosyong pagsasaka at hindi sa pagpuna ng kasarian ng ibang tao.

## 2. Mga Sanggunian

Para sa promosyon ng SHEP Approach, inihanda ng JICA ang mga iba't ibang uri ng educational materials. Narito ang ilan sa mga sanggunian na maaari mong bisitahin gamit ang Internet. Kung nangangailangan ka pa ng karagdagang impormasyon, mangyaring makipag-ugnayan sa Philippine Office ng JICA.

### ► Website ng 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 ng SHEP

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



### ► YouTube Video ng SHEP “Smallholder Farmers Make Changes for Success at Market-SHEP Approach Spreading to the Whole Africa”

<https://www.youtube.com/watch?v=idGw6xLljH8>



- ▶ [JICA-Net Library] SHEP Approach “Promotion of Farming as Business” Base sa Teorya ng Motibasyon (Maiksing bersyon 6 minute, Buong bersyon 26 minute)

Maiksing bersyon: <https://www.youtube.com/watch?v=np1dVW-i7lk>

Digest: <https://www.youtube.com/watch?v=bA4UFzK7E7A>



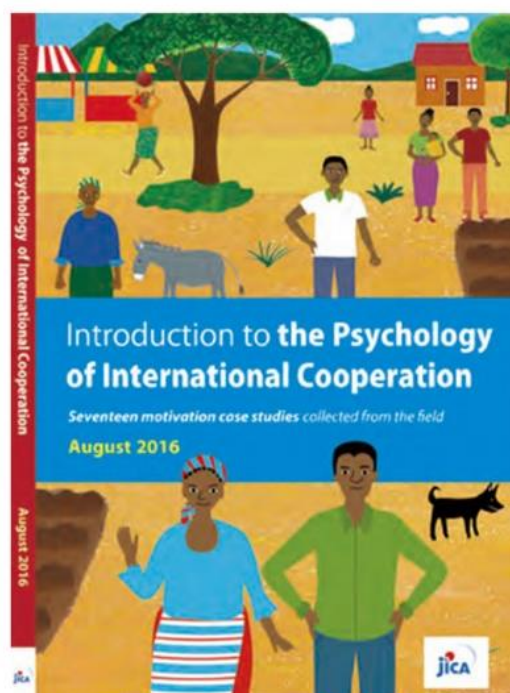
- ▶ Game App ng SHEP“Fun Fun Farming!”

<https://www.youtube.com/watch?v=43UX1Sxqqf8>



- ▶ Booklet “Introduction to the Psychology of International Cooperation”

<https://libopac.jica.go.jp/images/report/12092193.pdf>



► Polyeto ng 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)



► Polyeto ng SHEP “SHEP pamphlet (Marso 2013)”

[https://www.jica.go.jp/english/our\\_work/thematic\\_issues/agricultural/c8h0vm00009ul5bk-att/shep\\_04\\_en.pdf](https://www.jica.go.jp/english/our_work/thematic_issues/agricultural/c8h0vm00009ul5bk-att/shep_04_en.pdf)



► Polyeto ng SHEP “SHEP’s Story (Pebrero 2014)”

[https://www.jica.go.jp/english/our\\_work/thematic\\_issues/agricultural/c8h0vm00009ul5bk-att/shep\\_05\\_en.pdf](https://www.jica.go.jp/english/our_work/thematic_issues/agricultural/c8h0vm00009ul5bk-att/shep_05_en.pdf)



- ▶ Pamphlet ng SHEP “Do-nou Technology – Improving Rural Access Roads”  
[https://www.jica.go.jp/english/our\\_work/thematic\\_issues/agricultural/shep/c8h0vm0000bm5dq-att/Do-Nou.pdf](https://www.jica.go.jp/english/our_work/thematic_issues/agricultural/shep/c8h0vm0000bm5dq-att/Do-Nou.pdf)



- ▶ YouTube Video ng SHEP DO-NOU Technology “Improving Rural Access Roads”  
 Kenya SHEP-UP (2012)  
<https://www.youtube.com/watch?v=bzYt8znD6OQ>







