

دعم وتمكين صغار مزارعي المحاصيل البستانية كتيب المشروع لمهندسي الإرشاد



قائمة المحتويات

٢	المقدمة.....
٣	عزيزي القارئ
٤	المساهمين في الكتيب
٦	الجزء الأول: فكرة المشروع.....
٧	١- فكرة منهج مشروع SHEP
٧	١-١ الركيزتين الأساسيتين لمشروع SHEP
١٠	٢-١ الخطوات الأربعة الأساسية لمشروع SHEP
١٢	٣-١ التنوع الاجتماعي في مشروع SHEP:
١٣	٢- مميزات مشروع SHEP
١٣	١-٢ كيف يختلف منهج مشروع SHEP عن المشروعات الأخرى؟.....
١٤	٢-٢ تأثيرات مشروع SHEP.....
١٥	الجزء الثاني: التدريبات
١٧	١. الخطوة الأولى – مشاركة الأهداف مع المزارعين
١٧	١-١ ورشة عمل للتعريف بالمشروع
٢٠	٢. الخطوة الثانية – رفع وعي المزارعين
٢٠	١-٢ مشاركة الدراسة الاستقصائية.....
٣٦	٣-٢ دراسة السوق
٤٧	٣. الخطوة الثالثة – اتخاذ المزارعون للقرارات
٤٧	١-٣ اختيار المحاصيل المستهدفة
٥٣	٢-٣ عمل التركيب المحصولي:
٥٩	٤. الخطوة الرابعة – اكتساب المزارعين مهارات جديدة
٥٩	١-٤ التدريبات الحقلية
٦٦	٥. المتابعة والمراقبة (بما في ذلك المشاركة في الدراسة الختامية)
٧٢	٦. مثال للتدريب على رفع الوعي بالتنوع الاجتماعي:
٧٧	الجزء الثالث: إرشادات
٧٨	١. الأسئلة الشائعة.....
٧٨	١-١ الأسئلة المتعلقة بإمكانية تطبيق منهج مشروع SHEP
٨٠	٢-١ الأسئلة المتعلقة بتحديات السوق
٨٠	٣-١ الأسئلة المتعلقة بأشكال المساعدة.....
٨٢	٥-١ الأسئلة المتعلقة بنظم وموظفي الإرشاد الزراعي
٨٣	٦-١ الأسئلة المتعلقة بالموارد المالية
٨٣	٧-١ أسئلة متعلقة بالتنوع الاجتماعي
٨٤	٢. المصادر.....

قائمة الصور:

- صورة رقم ١: الركيزتين الأساسيتين لمشروع SHEP.....٧
- صورة رقم ٢: الخطوات الأربعة الأساسية في المشروع١٠
- صورة رقم ٣: الربط بين التحفيز وتنمية المهارات١١
- صورة رقم ٤: تعميم مشاركة المرأة في مشروع SHEP.....١٢
- صورة رقم ٥: التغييرات الإيجابية بعد المشاركة في مشروع SHEP١٤
- صورة رقم ٦: فائدة الدراسة الاستقصائية للمزارعين٢١
- صورة رقم ٧: العناصر المراد تناولها في عمل التركيب المحصولي٥٣
- صورة رقم ٨: المقارنة ما بين التدريبات المقدمة من المشروع قبل وبعد دراسة السوق٦٠
- صورة رقم ٩: تطوير كاميشيباي بكينيا٦٤
- صورة رقم ١٠: تطوير المادة العلمية في رواندا ونيبال وإثيوبيا٦٤
- صورة رقم ١١: الملصقات الإعلانية في فلسطين٦٥
- صورة رقم ١٢: ضمان التوجه المباشر نحو السوق عن طريق المتابعة٦٨

قائمة الأشكال:

- شكل رقم ١: جدول تحويل الوحدات التقليدية لإعداد الدراسة الاستقصائية٢٤
- شكل رقم ٢: ورقة عمل لحساب التكاليف٢٤
- شكل رقم ٣: مساعده المزارعين بعضهم البعض٢٥
- شكل رقم ٤: الدراسة الاستقصائية كمجموعات أو بصورة فردية٢٥
- شكل رقم ٥: " الاعمال المنزلية " النظام المتبع اثناء الدراسة الاستقصائية٢٦
- شكل رقم ٦: منتدى المشترين والبائعين٣٣
- شكل رقم ٧: المزيد من ممثلي المزارعين يحضرون المنتدى٣٣
- شكل رقم ٨: عرض الأدوات والمعدات لتوفير العمالة٣٤
- شكل رقم ٩: زيارة العديد من الشركات والهيئات اثناء دراسة السوق٣٩
- شكل رقم ١٠: معانة المزارعين قبل إجراء التدريب على دراسة السوق٣٩
- شكل رقم ١١: عمل إجراءات من قبل المنفذون لإعداد دراسة السوق.....٤٠
- شكل رقم ١٢: اختيار المزارعين لأكثر من ٦ محاصيل للدراسة٤٠
- شكل رقم ١٣: اختيار المزارعين الأميين كممثلين لعمل دراسة السوق٤١
- شكل رقم ١٤: إجراء دراسة السوق في كلا من الاسواق الرسمية وغير الرسمية٤١
- شكل رقم ١٥: اختيار محاصيل مستهدفة لموسمين مختلفين٤٩
- شكل رقم ١٦: حساب التكاليف والارباح للمحصول٤٩
- شكل رقم ١٧: تطوير جدول توضيح المحاصيل الاعلى طلبًا٥٥
- شكل رقم ١٨: عمل التركيب المحصولي للأراضي الزراعية لكلا من الافراد والمجموعات.....٥٦
- شكل رقم ١٩: التوسع في تقنيات الانتاج الزراعي٦٢
- شكل رقم ٢٠: إنشاء الحقول الإرشادية / الحقول التدريبية٦٢
- شكل رقم ٢١: التعاون مع قطاع خدمات الإرشاد الزراعي الخاص.....٦٢

قائمة الجداول:

- جدول رقم ١: التقليل من المعلومات غير المتماثلة عن طريق مشروع SHEP ٨
- جدول رقم ٢: ثلاث احتياجات نفسيه لزيادة الحافز ٩
- جدول رقم ٣: ترتيب مختلف، وغرض مختلف ٣٥
- جدول رقم ٤: المبادئ الثلاث لتنفيذ دراسة السوق بالمشروع..... ٤٣
- جدول رقم ٥: مواد تدريبية مختلفة لتقنيات الانتاج الزراعي ٦٤
- جدول رقم ٦: قصة زوج في أسرة زراعية..... ٧٦
- جدول رقم ٧: قصة زوجة في أسرة زراعية..... ٧٦

المقدمة

نحو تطبيق مشروع الـ SHEP في خدمات الإرشاد الزراعي

ظهرت فكرة المشروع في الأساس من خلال "المحاولة والخطأ" في تنفيذ برنامج التعاون الفني بين كينيا واليابان لتحسين خدمات الإرشاد الزراعي بكينيا. قد بدء تنفيذ هذا التعاون في عام ٢٠٠٦ وتم تطوير منهج المشروع بطريقة مبتكرة على أسس اقتصادية ونفسية. مشروع الـ SHEP هو عبارة عن منهج في الإرشاد الزراعي يسهل على صغار المزارعين تنفيذ فكر الزراعة الموجهة نحو السوق. قد أدى استخدام مشروع الإرشاد الزراعي السابق ذكره في كينيا إلى مضاعفه الدخل لدى ٢٥٠٠ مزارع في خلال عامين فقط.

قد أعرب رئيس الوزراء الياباني شينزو أبي أثناء الكلمة الافتتاحية له في مؤتمر طوكيو الدولي الخامس للتنمية الإفريقية عام ٢٠١٣ عن رغبته في تغيير الزراعة الإفريقية من فكرة الزراعة ثم البيع إلى فكرة الزراعة للبيع. وبناءً على ذلك، قامت هيئة التعاون الدولي اليابانية بالتعاون مع حكومة كينيا لنشر فكرة المشروع بين موظفي الإرشاد الزراعي في كينيا وموظفي الإرشاد الزراعي في بلدان إفريقية أخرى. يوجد حالياً أكثر من عشرين دولة إفريقية تنفذ مشروع الـ SHEP.

لماذا تم انتشار فكرة المشروع في جميع أنحاء أفريقيا خلال فترة زمنية قصيرة؟ أعتقد أن هناك ثلاث أسباب لذلك، أولاً: بساطه هدف المشروع وهو التحول من فكرة الزراعة ثم البيع إلى فكرة الزراعة للبيع. فأن أي شخص لديه خبرة في الإرشاد الزراعي سوف يفضل استخدام هذا النموذج البسيط لأنه يمكنه من الدفاع بقوه عن أهمية فحص السوق للحصول على أرباح جيدة. السبب الثاني: هو أن منهج مشروع الـ SHEP لديه آليات مبنية على فكرة رفع الحافز لدى المزارعين ومهندسي الإرشاد الزراعي لأداء وظائفهم.

" لا استمتاع، لا SHEP" هو شعار متداول بين منفعدي مشروع الـ SHEP، وفي الحقيقة، قد أوضح العديد من المزارعين وموظفي الإرشاد مدى استمتاعهم بالعمل في أنشطه المشروع. السبب الثالث: هو مدى فاعليه التعاون بين بلدان الجنوب أو التعاون بين كينيا وباقي البلدان الأفريقية. تم بدء العمل بفكره المشروع في كينيا ويمكن تطبيقها بسهولة واستخدامها في البلدان الأفريقية الأخرى وبالتالي يمكن تنفيذ التعاون بين بلدان الجنوب بطريقه سهله. وفي الوقت نفسه، قامت هيئة التعاون الدولي اليابانية باستضافة ورش عمليه دوليه خاصه بمشروع الـ SHEP، ووفرت أماكن ذات صلة لخلق المعرفة حول خدمات الإرشاد الزراعي. قد قمنا بدعوة الجميع للمشاركة بفاعليه في تلك الورش.

هذا الكتيب يوضح خطوة بخطوة كيفية تنفيذ خدمات الإرشاد الزراعي المستخدمة في مشروع الـ SHEP. نحن نأمل أن المنهج المقدم في هذا الكتيب يصبح معياراً لأولئك المرتبطين بالعمل في خدمات الإرشاد الزراعي، ونأمل أن يأتي اليوم الذي يسمع فيه كل المزارعين حول العالم يقولون بوضوح "الزراعة للبيع" من أجل تحقيق هذا الهدف، نحن مستمرون في العمل معكم لدعم صغار المزارعين.

مارس ٢٠١٨

كينيتشي شيشيدو Kenichi Shishido

مدير عام

قسم التنمية الريفية

هيئة التعاون الدولي اليابانية

عزيزي القارئ

في حالة كونك في وظيفة تهتم بدعم المزارعين من خلال خدمات الإرشاد الزراعي، يجب أن تأخذ في الاعتبار الأسئلة التالية:

١- هل تنصح المزارعين باستخدام طريقة الزراعة المبتعدة تماما عن معلومات السوق؟

٢- هل سوف تقوم بتنفيذ مشروع أو برنامج الإرشاد الذي لا يأخذ في الاعتبار تحفيز المزارعين؟

الإجابة، اعتقد لا. لو كانت الزراعة مصدر معيشتك، فأنا وجود صلة بين المنتجات التي تقوم بزراعتها مثل (بقوليات، خضروات، فواكه والماشية) وبين السوق الذي تقوم ببيع تلك المنتجات فيه يكون هام جدا. لو أن المزارع استطاع زراعته المنتجات بناءً على متطلبات السوق، وبناءً على الجودة المطلوبة في السوق، وبناءً على الوقت المطلوب فيه عرض تلك المنتجات في السوق فسوف يحقق هذا المزارع أرباحا جيدة. من ناحية أخرى، لو قرر المزارع زراعة منتجاته دون النظر الى احتياجات السوق، فلن يستطيع المزارع بيع منتجاته بالسعر الذي يرغب فيه. هذا الاعتقاد سائد بين صغار المزارعين في الدول النامية حيث يوجد مزارعين يقومون بزراعه محاصيلهم دون أدنى فكرة عن معلومات السوق، وهؤلاء المزارعين مستمرين في الزراعة بنفس الطريقة.

علاوة على ذلك، فأنا جوهر خدمات الإرشاد الزراعي يكمن في التواصل مع المزارعين في اتجاهين. لكن في العديد من الحالات، كانت خدمات الإرشاد الزراعي تعطى اهتماما أكبر للتقنيات الزراعية نفسها بدلا من المزارعين. لا بد أن يكون الاهتمام الأساسي بالنسبة لقطاع خدمات الإرشاد الزراعي هو وضع المزارعين في الأولوية حيث انهم العامل الرئيس في الزراعة. وبدون إقناع المزارعين بمدى فائدة التقنيات التي يحاول مهندسي الإرشاد الترويج لها، فمن غير المحتمل أن تنتشر تلك التقنيات أو ان يتم استخدامها من قبل المزارعين كقاعدة مستمرة. أيضا لا يتوقع زيادة في الإنتاجية أو تحسين الجودة بدون التزام من المزارعين.

يعتبر منهج SHEP منهج من ضمن أحد مناهج الإرشاد الزراعي. من ضمن مميزاته ممارسة الزراعة كعمل تجارى – مشاركته معلومات السوق بشكل خاص بين المزارعين وأصحاب المصالح في السوق وبالتالي التخفيف من وجود فجوة في المعلومات – وأيضا تصميم سلسله من الأنشطة تأخذ في الاعتبار دوافع المزارعين. منهج مشروع الـ SHEP ينفذ الخطوات الواضحة والطبيعية للإرشاد الزراعي.

هذا المشروع، نفذ أولا في كينيا ولكنه الان انتشر في حوالي أكثر من ٢٠ مدينة. المزارعون الذين تلقوا الدعم من خلال هذا المشروع فخورون جدا ومستمتعون بزراعتهم. قام هؤلاء المزارعين بإعادة بناء منازلهم، شراء سيارات جديدة، إرسال أطفالهم الى التعليم العالي وأيضا أصبحوا قادرين على تناول الطعام المتوازن وأصبح لديهم خبرة حقيقة في تحسين مستوى معيشتهم.

يعتمد هذا الكتيب على الخبرة العملية التي تطبق منهج المشروع في أنشطة الإرشاد الزراعي. لقد تم عمل هذا المشروع بشكل جيد ليمد المرتبطين بأعمال الإرشاد الزراعي بشيء يمكنهم من تنفيذه في الحال. ومع ذلك، يفتقر هذا الكتيب الى شرح تفصيلي للتقنيات والطرق. نحن نأمل ان يتم تطبيق هذا الكتيب بطريقة مناسبة مع إمكانيه وضع إضافات خلاقة. لذلك حاولوا الحصول عليه، فان مزارعي العالم في انتظارك.

جيرو ايكوا

كبير استشاري SHEP

هيئة التعاون الدولي اليابانية

المساهميين في الكتيب

تم إصدار هذه الوثيقة، كتيب الـ SHEP لموظفي الإرشاد، بفضل المبادرة المشتركة بين هيئة التعاون الدولي اليابانية جايكا والبلدان التي نفذت فكرة مشروع الـ SHEP. على وجه الخصوص، تم جمع المعلومات التفصيلية من خلال سلسلة من الزيارات المدروسة للبلدان مثل: ليسوتو، ملاوي، جنوب إفريقيا وزيمبابوي في الفترة ما بين أبريل واکتوبر خلال عام ٢٠١٧. بعد إعداد المسودة من قبل فريق الـ JICA، تمت مراجعتها من خلال فريق التحرير المكون من ممثلين من الدول المذكورة أعلاه. تم إعداد النسخة النهائية من الكتيب والذي يعكس التعليقات المعدة من قبل فريق التحرير، ثم قام فريق الـ JICA بنشر تلك المعلومات. فيما يلي قائمة بأسماء أعضاء فريق التحرير وفريق الـ JICA الذين ساهموا بشكل رئيسي في عمل هذا الكتيب.



عقد اجتماع لفريق التحرير يوم ٢٠١٧/١٢/٥ في بريتوريا، جنوب أفريقيا

(المشاركون في اجتماع فريق التحرير)

- السيدة/ ليماكاتسو ماكوي، رئيس قسم إنتاج المحاصيل (البساتين)، وزارة الزراعة وقطاع الأغذية، ليسوتو.
السيدة/ مرثا موخاتا، مهندس البساتين بالمركز، وزارة الزراعة وقطاع الأغذية، ليسوتو.
السيد/ أندرو شامنزا، كبير موظفي قسم الاعمال الزراعية، قسم خدمات الإرشاد الزراعي، ملاوي.
السيد/ جافيت شيمبيتا زينجاني، موظف بقسم الأعمال الزراعية، وزارة الزراعة، تنمية الري والمياه – قسم خدمات الإرشاد الزراعي، ملاوي.
السيدة/ هارو كيتاجيما، رئيس مشروع تمكين صغار مزارعي البساتين على التوجه نحو السوق، ملاوي.
السيد/ فونجاني شيفامبو، نائب مدير، دعم الإرشاد الوطني، قسم الزراعة والغابات ومصائد الأسماك، جنوب أفريقيا.
السيدة/ مفو موداو، مساعد مدير، دعم الإرشاد الوطني، قسم الزراعة والغابات ومصائد الأسماك، جنوب أفريقيا.
السيد/ ديناند شيتي، نائب مدير، قسم الزراعة والتنمية الريفية، جنوب أفريقيا.
السيد/ بليسنج لوشابا، كبير الزراعيين، قسم الزراعة والتنمية الريفية، جنوب أفريقيا.
الدكتور/ خاتو تشيكولومو، مدير قسم إنتاج المحاصيل، قسم الزراعة والتنمية الريفية، مقاطعه ليمبوبو، جنوب أفريقيا.
السيدة/ سيبونجيل جيفت ماسوانجاني، عالم إنتاج الدرجة الثانية، قسم الزراعة والتنمية الريفية، ليمبوبو، جنوب أفريقيا.
السيد/ ماجداني إيلوي توماس، كبير مستشاري الزراعة، قسم الزراعة، والتنمية الريفية، ليمبوبو، جنوب أفريقيا.

الدكتور/ ممانتوا سينكى كافولا، مدير، الخدمات الإرشادية والاستشارية، ميومالانغا، قسم الزراعة والتنمية الريفية، شؤون الأراضي والبيئة، جنوب أفريقيا.

السيدة/ ثانديكيلي مهلباني، نائب مدير، سلسلة القيمة (التسويق)، ميومالانغا، قسم الزراعة والتنمية الريفية، شؤون الأراضي والبيئة، جنوب أفريقيا.

السيدة/ ماتيلده سامبو، نائب مدير، سلسلة القيمة (الاقتصاد الكلي)، ميومالانغا، قسم الزراعة والتنمية الريفية، شؤون الأراضي والبيئة، جنوب أفريقيا.

السيد/ إساه مودهيفي، نائب مدير، وزارة الأراضي والزراعة وإعادة التوطين في المناطق الريفية، قسم الخدمات الزراعية والتقنية والإرشادية، زيمبابوي.

السيدة/ هيلده مانديتسفارا، كبير أخصائي الإرشاد الزراعي – البساتين، وزارة الأراضي والزراعة وإعادة التوطين في المناطق الريفية، قسم الخدمات الزراعية والتقنية والإرشادية، زيمبابوي.

(أعضاء فريق هيئه التعاون الدولي اليابانية (جايجا))

الدكتور/ جبرو إيكواوا، استشاري SHEP

السيد/ كيزوكو إيتو، قسم التنمية الريفية، هيئة الجايجا.

السيدة/ ريسا جوتو، قسم التنمية الريفية، هيئة الجايجا.

السيدة/ يوكو إيشكاوا، قسم التنمية الريفية، هيئة الجايجا.

السيد/ توشيو موراكامي، هيئة الجايجا، جنوب إفريقيا.

السيدة/ يورى كوميني، هيئة الجايجا، جنوب إفريقيا.

السيدة/ إيفا نيدر يوماكي، هيئة الجايجا، جنوب إفريقيا.

السيد/ تاكويأ أويأ، خبير هيئة الجايجا، جنوب إفريقيا.

الدكتور/ كوميكو شوتا، مستشار منهج مشروع الـ SHEP.

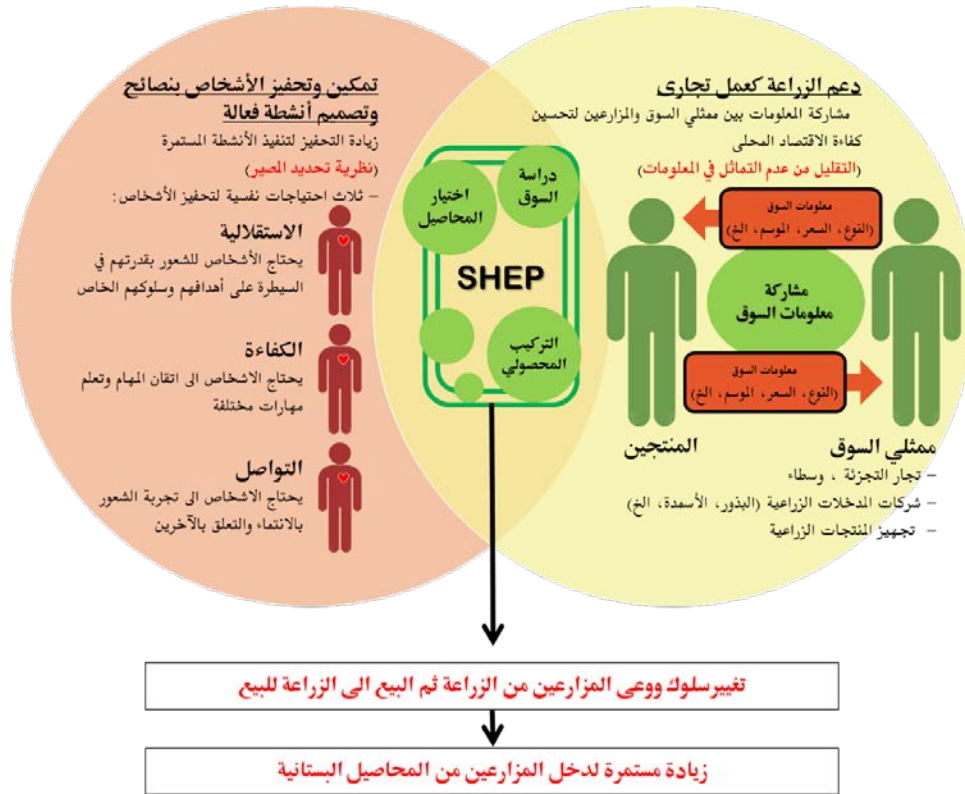
الجزء الأول: فكرة المشروع

يوضح الجزء الأول المفهوم الرئيسي لمنهج SHEP بالإضافة إلى عرض خلفيته ومزاياه وتأثيراته الفعلية على أرض الواقع.

١- فكرة منهج مشروع SHEP

١-١ الركيزتين الاساسيتين لمشروع SHEP

يهدف منهج SHEP لتمكين المزارعين ذوي الحيازات الصغيرة في سعيهم نحو زراعة المحاصيل البستانية الموجهة نحو السوق. كما إنه يحاول بناء قدرات المزارعين على القيام بالزراعة كعمل تجاري بطريقة مستدامة من خلال نقل مهارات التسويق والإنتاج الضرورية لهم. إتباعا لهذا النهج فإن SHEP تعلق اهتماما خاصًا على دعم الحافز الذاتي للمزارعين حيث إنه عنصرًا أساسيا لتحقيق اعتماد المزارعين على أنفسهم وتحقيق النتائج المستدامة التي يريجوها SHEP. يوضح الصورة أدناه الركيزتين الاساسيتين اللتان يستند إليهم مشروع SHEP "لتقديم الزراعة كعمل تجاري" و"تقوية الحافز لدى المزارعين". هاتان الركيزتان التي يعتمد عليهما مشروع ال SHEP مدعوم بالبحث العلمي والخطاب الأكاديمي، الأول **بنظرية اقتصادية تسمى "السوق ذات المعلومات غير المتماثلة"** والأخير **بنظرية نفسية تسمى "نظرية تقرير المصير"**.



صورة رقم ١: الركيزتين الاساسيتين لمشروع SHEP

النظرية الاقتصادية: "اسواق ذات معلومات غير متماثلة"

توضح الدائرة على اليمين الاستراتيجية الاساسية لمشروع SHEP لتجسيد فكر الزراعة الموجهة نحو السوق بدلا من الزراعة الموجهة نحو الانتاج. يعتقد مشروع SHEP في عدم تماثل المعلومات على سبيل المثال معلومات غير متوازنة بين صغار المزارعين وممثلي السوق مثل مشتريين الخضروات وتجار المدخلات الزراعية والمؤسسات المالية وهذا يعتبر من أكبر العوامل التي تؤدي الى اقتصاد محلى غير فعال والتي غالبا ما يعاني منها صغار المزارعين. النظرية الاقتصادية التي تسمى "اسواق ذات معلومات غير متماثلة" والتي اقترحت من قبل الحائزين على جائزة نوبل في الاقتصاد عام ٢٠٠١ وهم جورج اكيرلوف، مايكل سبنس، جوزيف أي استجلتيز الذين قاموا بشرح هذه النظرية بجدارة. تناقش النظرية أن التغلب على عدم تماثل المعلومات هو المفتاح لتعديل عدم توازن القوة في المعاملات التجارية ولتحفيز الاقتصاد المحلى الفعال. استنادًا إلى هذا الفهم فإن SHEP تساعد المزارعين في ملئ فجوة المعلومات بينهم وبين شركاء العمل من خلال تعليم المزارعين كيفية عمل دراسة السوق بالإضافة إلى مساعدتهم في بناء روابط تجارية بينهم ومع ممثلي السوق (الجدول ١).

المشكلات الناتجة عن عدم تماثل المعلومات



- التجارة: لم يتم تأسيس نظام بيع وشراء المحاصيل البستانية حيث أن المشتريين لم يتمكنوا من إيجاد منتجين والعكس أيضا، كما أن المحاصيل لم تلبى احتياجات السوق وايضا نقص المحاصيل في اوقات محددة الخ.
- الأسعار: غير مرضية حيث يحتاج المزارعين للموافقة على انخفاض اسعار السوق بسبب تجاهلهم لأسعار السوق.
- تكون المعاملات بين المشتريين والمنتجين غير دائمة او مستقرة لأنهم لا يستطيعوا اقامة روابط تجارية موثوق بها.
- تكلفة المعاملات التجارية مثل تكاليف البحث والمساومة تكون كبيرة حيث انه لا يوجد علاقات تجارية مستقرة بين البائعين والمنتجين.



الحلول من خلال وسائل مثل بدء مزارعين مشروع SHEP في عمل دراسة السوق ومنتدى اصحاب المصلحة

- انشاء المزارعين روابط تجارية مع اصحاب المصلحة في السوق.
- حصول المزارعين على معلومات عن متطلبات السوق (المحاصيل المفضلة، الأنواع، الكمية، الجودة، فترة الطلب)

النتائج بعد التقليل من عدم تماثل المعلومات

- يوسع المزارعين من شبكات علاقاتهم التجارية ويصبح لديهم العديد من الخيارات لاختيار شركاء تجاريين من بينهم.
- تفهم المزارعون وتجار السوق وضع كلا منهم والعمل على تأسيس وضع مربح للطرفين.
- اكتشف المزارعون فرص عديدة لاختراق سوق المحاصيل البستانية.
- بناء المزارعون وتجار السوق الثقة لتبادل العمل بشكل مستمر.

النظرية النفسية: "نظرية تقرير المصير":

اقترح العلماء النفسيين الأمريكيين، "ادوارد ديبسي وريتشارد ريان"، ثلاثة احتياجات نفسية التي تحفز الاشخاص في نظريتهم عن التحفيز الإنساني والتي تسمى "نظرية تقرير المصير". وفقا لهذه النظرية يشعر الاشخاص بالتحفيز عند تلبية احتياجاتهم من الاستقلال بالذات او الكفاءة او التواصل. في حالة SHEP صممت مجموعة من الأنشطة لكي تحفز حماس المزارعين نحو الزراعة الموجهة نحو السوق مع الأخذ في الاعتبار العوامل النفسية الثلاث (جدول ٢). على سبيل المثال، فقد وجه المزارعون لإجراء دراسة السوق بأنفسهم وذلك يعطيهم الشعور بالسيطرة على اعمالهم والذي يقود الى دعم احتياجاتهم للاستقلال بالذات. عند تنفيذ دراسة السوق بنجاح فان المزارعين سيشعرون بأنهم اكتسبوا براعة، -المهارات والمعرفة-، اداء هذه المهمة المحددة واكتسبوا مهارة جديدة والذي يعتبر دعم للكفاءة، طلبت SHEP من ممثلي المزارعين الذين اجروا دراسة السوق العودة الى مجموعاتهم ومشاركة نتائج الدراسة مع زملائهم المزارعين. من خلال هذه العملية يشعر المزارعون بشعورهم بالانتماء والتعلق بأفراد المجموعة والذي بدوره يساهم في دعم احتياجاتهم النفسية للتواصل.

الاستقلالية



ان الحاجة إلى الاستقلال بالذات هي رغبة الشخص في التصرف حسب إرادته الخاصة أو بالأحرى الرغبة في عدم التحكم من قبل الآخرين. لا يريد الأشخاص أن يصبحوا مثل البيدق في لعبة الشطرنج، بل أن يصبحوا لاعب الشطرنج بذاته.

من أجل دعم حاجة المزارع إلى الاستقلالية، فقد تم نصح موظفي الإرشاد بالحرص في تعاملهم مع المزارعين كما انه لا يجب اعطائهم أية أوامر لتنفيذ مهمة ما، ولكن يحرصوا على التواصل مع المزارعين وادراجهم في كل نشاطات مشروع SHEP، مع اعطائهم خيارات للقيام بالمهام وسماع آرائهم في كيفية أدائها. يعد تقبل شعور المزارعين بالاستياء تجاه بعض المهام أو انتقادها أمراً هاماً، حيث سيشعر المزارعين أن وجهات نظرهم تعتبر ذات قيمة والذي بدوره يعزز من شعورهم بالقدرة على التعبير عن إرادتهم الخاصة.

الكفاءة



تعد الكفاءة هي القدرة على التفاعل بطريقة مؤثرة مع البيئة المحيطة. في بعض الحالات قد نشعر بالكفاءة عندما نكون قادرين على تحقيق ما تم التخطيط له سابقاً، وعندما نشعر بأن قدراتنا تتحسن مع الوقت، وأن فضولنا قد تم إشباعه.

يمكن لموظفي الإرشاد أن يدعموا حاجة المزارعين للكفاءة عبر تصميم بعض المهام لأنشطة SHEP بحيث تكون تلك الأنشطة على مستوى من الصعوبة المناسبة للمزارعين، وذلك حتى يتمكنوا من تقييم انجازاتهم بدقة، والخروج برؤية واضحة عما يحتاجه المزارعون للقيام بأنشطة SHEP المختلفة من أجل تحقيق الهدف المحدد الخاص بكل نشاط تدريبي ببرنامج SHEP.

التواصل

يعد التواصل هو الرغبة في تكوين علاقات جيدة مع الآخرين. إن العلاقة بين الشخص الذي يعطي المهمة والشخص الذي يتلقاها تؤثر بشكل كبير على تحفيز المتلقي على أداء تلك المهمة. إن تمتع موظفي الإرشاد بثقة المزارعين المشاركين في أنشطة SHEP هو أمر بالغ الأهمية لدعم التواصل الفعال. ولبناء تلك الثقة ننصح موظفي الإرشاد بالاستماع بإنصات لحديث للمزارعين وآرائهم، وأن يحرصوا على أن يكونوا حاضرين جسدياً ونفسياً من أجل المزارعين، حتى يستطيعوا الاعتماد عليهم.



تلبية متطلبين من أجل تحقيق الاستدامة

تكمّن قوة SHEP في حقيقة أن جميع انشطتها قد صممت لتلبية هذين المتطلبين مع الحفاظ على النظريتين النفسية والاقتصادية في إن واحد كما هو موضح اعلاه. بعبارة أخرى فان SHEP تعمل على التقليل من عدم تماثل المعلومات في السوق، في حين انها تدعم ايضا حاجة المزارعين النفسية الى الاستقلالية والكفاءة والتواصل. نتيجة هذا التداخل مزدوج الغرض، فقد أصبح المزارعين المستهدفين قادرين على ادارة اعمالهم الزراعية بأنفسهم بدون مساعدة من الحكومة وذلك بمجرد استكمالهم لدورة تدريب SHEP. ان رؤية مشروع SHEP، بعد كل ذلك، هي تدريب المزارعين للاعتماد على ذواتهم حيث يمكنهم الاستمرار في تطوير اعمالهم الزراعية وتحسين مستوى المعيشة بدون خلق متلازمة التبعية.

٢-١ الخطوات الأربعة الأساسية لمشروع SHEP

الخطوات الأساسية الأربعة

استنادًا إلى نظرية تقرير المصير فإن SHEP تمنح مجموعة من تدريبات تنمية القدرات للمزارعين المستهدفين عن طريق رفع تحفيز المزارعين من خلال دعم احتياجاتهم النفسية الثلاثة. على سبيل المثال، فإن SHEP تمنح المزارعين تدريبات متنوعة بترتيب مثالي. يدعى هذا الترتيب " بالخطوات الأربعة الأساسية لمشروع SHEP" كما هو موضح ادناه.

الخطوات الأربعة	الأنشطة
١- مشاركة الهدف مع المزارعين	- ورشة التعريف بالمشروع
٢- رفع الوعي لدى المزارعين	- المشاركة في الدراسة الاستقصائية - منتدى اصحاب المصلحة (اختياري) - دراسة السوق
٣- اتخاذ المزارعون للقرارات	- اختيار المحاصيل المستهدفة - عمل التركيب المحصولي
٤- اكتساب المزارعين للمهارات	- التدريبات الحقلية
المتابعة والمراقبة (بما في ذلك المشاركة في الدراسة الختامية)	

صورة رقم ٢: الخطوات الأربعة الأساسية

[الخطوة ١: مشاركة الهدف مع المزارعين] أولاً وفي المقام الأول، تهتم SHEP بمشاركة هدفها ورؤيتها مع المزارعين المستفيدين كخطوة أولى هامة حيث ان المزارعين أنفسهم، بعد كل هذا، هم الذين سيقومون بجهد كبير لتحقيق الاعمال الزراعية المجدية اقتصاديًا طوال مدة التدريب. كما انه يحتاج المزارعون إلى الاقتناع والموافقة على الهدف التي تحاول SHEP تحقيقه. إن تنظيم ورشه التعريف بالمشروع تعد طريقة محددة لمشاركة هذا الهدف مع المزارعين المستهدفين (يشار إليها "١-١ ورشة التوعية" في الجزء الثاني من هذا الكتيب).

[الخطوة ٢: رفع وعي المزارعين] تهتم الخطوة الثانية برفع وعي المزارعين من ناحية الفرص والامكانيات لزراعة المحاصيل البستانية. تعد هذه الخطوة ذات أهمية بالغة حيث إنه بدون هذا الوعي سيصبح للمزارعين فرصة أقل لدفعهم على الالتزام لتغيير ممارستهم الزراعية نحو الافضل. تتضمن هذه الخطوة بشكل أساسي تعريف المزارعين بواقع العمل والسوق. الأنشطة التي تتضمنها الخطوة ٢ هي المشاركة في الدراسة الاستقصائية، منتدى اصحاب المصلحة (كنشاط اختياري) ودراسة السوق الذي اجراها المزارعون بأنفسهم.

(يشار إليها "٢-٢ مشاركة في الدراسة الاستقصائية"، "٢-٢ منتدى اصحاب المصلحة (نشاط اختياري)"، و "٢-٣ دراسة السوق" في الجزء الثاني من هذا الكتيب). يرجى الملاحظة أن منتدى اصحاب المصلحة يعد نشاط اختياري، بعبارة أخرى، يتم اجراء هذا النشاط بشرط توفر الموارد البشرية والمالية الكافية، تم التأكيد على أنه اجراء هذا النشاط مناسب وفعال طبقاً للأوضاع الاقتصادية والاجتماعية في المناطق المستهدفة.

[الخطوة ٣: اتخاذ المزارعون للقرارات] من خلال الوعي والمعرفة الجديدة التي حصل عليها المزارعون في الخطوة الثانية، فهم قادرين على اتخاذ القرارات لإحداث التغيير، وهذه هي الخطوة الثالثة. تساعد هذه الخطوة على إدراج المزارعين في اختيار المحاصيل المستهدفة وعمل خطة تسمى بالتركيب المحصولي لذلك يصبحوا قادرين على توفير المحاصيل المستهدفة استراتيجيًا إلى الاسواق المحددة من اختيارهم في التوقيت المناسب (يشار إليها "٣-١ اختيار المحاصيل المستهدفة و"٢-٣ عمل التركيب المحصولي" في الجزء الثاني من هذا الكتيب).

[الخطوة ٤ : اكتساب المزارعين للمهارات] كخطوة أخيرة، يزود منفذو SHEP المزارعون بالحلول الفنية على سبيل المثال اعطائهم تدريبات ميدانية على المحاصيل التي تم اختيارها من قبل المزارعين، حتى يمكنهم انتاج المحاصيل كما خططوا لها (يشار إليها "٤-١ التدريبات الحقلية" في الجزء الثاني من هذا الكتيب).

[المتابعة والمراقبة] بعد الانتهاء من الخطوات الأربعة، يتم اجراء المتابعة والمراقبة للتأكد من ان المزارعون يطبقوا المعلومات التي حصلوا عليها في اعمالهم الزراعية اليومية (يشار إليها "٥ المتابعة والمراقبة" تشمل المشاركة في الدراسة الختامية) " في هذا الكتيب)

الربط بين التحفيز وتنمية المهارات

لماذا يأخذ توجه SHEP الخطوات الاربعة التي تستغرق وقتا طويلا بدلا من القفز الى الخطوة الرابعة، التدريبات الحقلية؟ وذلك لان SHEP تعتقد ان المزارعون في حاجة اولا الى التحفيز لكي يتعلموا او يكتسبوا مهارات جديدة. ترى SHEP ان سلسلة أنشطة التدريب يجب ان تأخذ في الاعتبار الربط بين تحفيز المزارعين وتنمية المهارات. كما هو موضح بالصورة ادناه، إذا لم يتم تحفيز المزارعين، فيصبح من الصعب لهم تعلم شيء جديد. من جهة اخرى، إذا استطاعوا الشعور ان مهاراتهم في تحسن، فان ذلك سوف يعزز ثقتهم بأنفسهم ويصبح لديهم الحافز لاتخاذ المزيد من الاجراءات.



صورة رقم ٣: الربط بين التحفيز وتنمية المهارات

إن الخطوات الأربعة التي اتخذها مشروع SHEP أو الترتيب الأمثل للأنشطة والذي تم فحصه وتطبيقه في كينيا، قد أخذ بعين الاعتبار الربط بين تحفيز المزارعين وتنمية المهارات. لذلك فإنه يمكن أن يأتي بنتائج مثالية على الأرض من حيث اكتساب المزارعين للمهارات ورفع التحفيز.

٣-١ التنوع الاجتماعي في مشروع SHEP:

يعتبر توجه SHEP التنوع الاجتماعي جزء هام ومتكامل في ادارة الاعمال الزراعية لصغار مزارعي الحقول البستانية. يعد التنوع الاجتماعي عنصراً هاماً لتحقيق أهداف مشروع SHEP على سبيل المثال تحسين مستوى معيشة الأسرة. إذا لم تؤخذ المساواة بين الجنسين في الاعتبار اثناء عمل المشروع، من المحتمل ان يحدث اختلاف في اتخاذ القرارات بين ازواج وزوجات المزارعين او إن احدى الزوجين سوف يتحمل عبء غير متوازن ويستهلك الوقت على حساب الاعمال الزراعية. في كينيا يتم تناول قضية التنوع الاجتماعي بحرص في كل أنشطة المشروع، ونتيجة لذلك، فقد أصبح كلا من الزوج والزوجة اعضاء نشيطين في ادارة الاعمال الزراعية وقد أدى هذا التغيير إلى تحسين مستوى معيشتهم في النهاية.

تختلف معايير وقضايا التنوع الاجتماعي باختلاف البلدان والمناطق. على سبيل المثال هناك بعض المجتمعات التي يعتقد بها الاشخاص انه من غير المفترض تواجد الرجال والنساء معا في نفس الاجتماع. في مجتمعات اخرى فان النساء فقط هن الملزمات بالزراعة حيث ان ازواجهن يعملون كعمال مهاجرين خارج بلادهم. في كلا الحالتين فان الرجل والمرأة هما الوحدة الاساسية لإدارة دخل الاسرة، فانه من المهم اعتبارهم شركاء عمل لتعزيز الزراعة كعمل تجارى. لذلك فقد نُصح منفذو مشروع SHEP بأخذ نظرة فاحصة على العلاقات والقضايا الاجتماعية في المجتمعات المستهدفة ووضع خطة للأنشطة الارشادية التي تلائم القضايا الخاصة بالمجتمعات المحلية.

رؤية SHEP: تحسين سبل العيش من خلال الأعمال الزراعية المعتمدة على الذات



الصورة: كينيا

زوجان يشكلون معاً وحدة لإدارة المزرعة

صورة رقم ٤: تعميم مشاركة المرأة في مشروع

كما هو موضح في الصورة ٤ فقد تناولت SHEP في كينيا مواضيع التنوع الاجتماعي من خلال ثلاث نقاط مختلفة (١) تكافؤ الفرص، (٢) مراجعة ادوار كلا من الجنسين، (٣) صنع قرار مشترك. لكي نقوم بدمج وجهات النظر السابقة في مشروع SHEP، فانه من الضروري العمل على تعميم مشاركة المرأة في كل خطوات تنفيذ مشروع SHEP. يقدم هذا الكتيب بعض المؤشرات المهمة لتعميم مشاركة المرأة^١، والتي تتضمنها في قائمة الفحص لكل نشاط من أنشطة المشروع في فصل "الجزء ٢ الممارسة". إذا كان لدى المجتمعات المستهدفة نفس التنوع الاجتماعي الموجود في كينيا، فيمكنك استخدام هذه المؤشرات.

^١ تعتبر المؤشرات المدرجة في هذا الكتيب عامة وغير مخصصة لكل بلد أو ظروف منطقة بعينها. لذلك فقد نصح المنفذون بتدقيق النظر في مسائل التنوع الاجتماعي للمجتمعات المستهدفة وابتكار المؤشرات المناسبة التي يمكنها ان تسهل تعميم مشاركة المرأة في هذه البلدان او المناطق.

٢- مميزات مشروع SHEP



صورة: مشروع SHEP كينيا

١-٢ كيف يختلف منهج مشروع SHEP عن المشروعات الأخرى؟

يستخدم مشروع SHEP تقنيات واساليب متنوعة تختلف عن تلك التي تستخدم في المشروعات التقليدية. إن المبدأ التوجيهي لمشروع SHEP هو تحفيز وتمكين المزارعين من خلال تنفيذ الأنشطة، كما وضح في "١٠١ ركيزتان أساسيتان لمشروع SHEP". لذلك يركز مشروع SHEP دائماً على جانب تطوير القدرات بأقصى اهتمام لتحقيق تأثير ملموس على أرض الواقع. هذه بعض الأمثلة الملموسة لهذا المنهج الذي يعتمد بصفة أساسية على المزارع والذي تلتزم به SHEP.

ورشة التعريف بالمشروع

- يتم إخبار المزارعين أن مشروع SHEP سيقدم لهم دعماً فنياً فقط، دون أن يحصلوا على أي دعم مادي أو مالي مباشر.
- وافق المزارعون على المشاركة في مشروع SHEP من أجل الاعتماد على أنفسهم من خلال تطوير قدراتهم الفنية.

الدراسة الاستقصائية والدراسة النهائية

- يقوم كلاً من فريق الإرشاد والمزارعون بإجراء الدراسة معاً.
- يتم جمع الحد الأدنى من البيانات الأكثر أهمية، ويمكن للمزارعين أن يقوموا بمليء استمارة الاستقصاء بأنفسهم.

(اختياري) منتدى اصحاب المصلحة:

يتم دعوة أبرز الفاعلين في السوق المحاصيل البستانية لصغار المزارعين فقط. يمكن للمزارعين القيام بمحادثات فردية مع المشاركين بالمنتدى.

دراسة السوق

قام المزارعين بزيارة الأسواق القريبة وشاهدوا كيفية بيع المحاصيل. لم يقدّم المزارعين بجمع معلومات فقط عن الاسعار، ولكنهم أدركوا أيضاً احتياجات السوق مثل المحاصيل الرائجة والجودة والكمية المطلوبة. حصل المزارعون أيضاً على معلومات عن ممثلي السوق (التجار) واقاموا روابط شخصية معهم.

اختيار المحاصيل المستهدفة وعمل التركيب المحصولي

من خلال الدعم الفني من مهندسي الإرشاد، يقرر المزارعون بأنفسهم أي من المحاصيل التي سيقومون بزراعتها وفي أي توقيت استناداً إلى معلومات السوق التي قاموا بجمعها.

التدريبات الميدانية

يتم موظفي الإرشاد المزارعين بالتدريبات الفنية على المحاصيل التي قاموا باختيارها مثل التدريب بناء على طلب واحتياجات المزارعين.

٢-٢ تأثيرات مشروع SHEP

قد أثبتت الخبرات في كينيا والبلدان الأخرى التي نُفذ بها مشروع SHEP، إن منهج SHEP يمكن أن يعطى تأثيرات إيجابية على كلا من المزارعين المستهدفين وممثلي السوق. بعض من التغييرات الشائعة بعد مشروع SHEP موضحة كما يلي:



صورة رقم ٥: التغييرات الإيجابية بعد المشاركة في مشروع SHEP

[التغييرات في الممارسات الزراعية]

- لقد قام المزارعون بتطبيق التقنيات الزراعية التي قدمها لهم مشروع SHEP.
- قام المزارعون بتغيير المحاصيل والأصناف طبقاً لاحتياجات السوق.
- بدأ المزارعون في استخدام بذور معتمدة.
- قام المزارعون بتغيير ميعاد الزراعة وذلك يمكنهم من الحصاد في بداية فترة الطلب على المحاصيل.
- قاموا المزارعون بتوسيع مساحة الأرض المزروعة بالمحاصيل البستانية وذلك يمكنهم من تلبية متطلبات السوق.
- استخدم المزارعون اساليب إدارة المحاصيل الملائمة لتحسين جودة المحاصيل التسويقية.

[التغييرات في اساليب التسويق والادارة]

- يقوم المزارعون بالبحث عن متطلبات السوق قبل اختيار المحاصيل للزراعة.
- بدأ المزارعون في الاحتفاظ بالسجل الزراعي.
- بدأ المزارعون في عمل خطط للأنشطة الزراعية.
- ظل المزارعون على اتصال بالمشتريين المحتملين وتبادلوا المعلومات بانتظام عبر الهاتف.
- قام المزارعون بتعبئة بعض المحاصيل طبقاً لمتطلبات السوق.
- حصل المزارعون على عملاء منتظمين (تجار التجزئة أو الجملة، الوسطاء، الخ) جادين وجديرين بالثقة.
- بدأ المزارعون الزراعة التعاقدية مع شركات التصدير أو شركات التصنيع الغذائي.
- تأكد المزارعون من أن كثرة أعضاء المجموعة قد ساعدت تجار التجزئة على تحميل المحاصيل على الشاحنة عند قدومهم لشراء المحاصيل من أراضيهم.

[التغييرات في أنشطة مجموعات المزارعين]

- قد نمت مجموعات المزارعين قوة الوحدة كما خلقت الثقة بين اعضاء المجموعة.
- بدأت مجموعات المزارعين في البيع والشراء كمجموعة.
- تعاون اعضاء المجموعة فيما بينهم حيث مكنهم ذلك من مد السوق بالإنتاج بشكل مستمر كمجموعة.
- تستثمر مجموعات المزارعين في البنية التحتية الأساسية للزراعة مثل مرافق الري بالأموال التي حصلوا عليها من الزراعة البستانية.
- توسع مجموعات المزارعين في عضويتهم وسجلوا بشكل رسمي في الجمعيات التعاونية.

[التغييرات في مستوى المعيشة]

- نتيجة لزيادة الدخل فقد قام المزارعون بشراء منزل، دراجة نارية، سيارة أو أرض.
- ادخل المزارعون ابنائهم في المدارس الخاصة أو المؤسسات التعليمية عالية المستوى.
- استغل المزارعون الدخل من المحاصيل البستانية في استثمار جزئي بعيد عن الزراعة مثل تصفيف الشعر أو متجر للحصول على دخل إضافي.

[التغييرات في العلاقات الأسرية]

- بدأ الأزواج والزوجات في تبادل الرأي حول ادارة الزراعة واتخاذ القرار معاً.
- قام الأزواج والزوجات بمراجعة دور كلا منهم وقاموا بتقسيم عادل للجهد في كلا من الزراعة والأعمال المنزلية.
- بدأ الأزواج والزوجات في ادارة ميزانية المنزل معاً.
- بدأ الأزواج في التقليل من شرب الكحوليات وقضاء وقت أطول في الزراعة، مما أدى إلى علاقة جيدة مع زوجاتهم.
- بدأ الاطفال في مشاركة ابويهم في أعمال الزراعة.
- بدأ شباب مزارعي القرى في البقاء في قريتهم والعمل في الزراعة بدلا من الذهاب للمدينة بحثاً عن عمل.

الجزء الثاني: التدريبات

الجزء الثاني "التدريبات" يشرح كيفية القيام بكل نشاط من أنشطة منهج المشروع بطريقة مفصلة

١. الخطوة الأولى – مشاركة الأهداف مع المزارعين

تعتبر الخطوة الأولى من منهج مشروع الـ SHEP. هي مشاركة المزارعين في هدف المشروع. منهج المشروع ليس نهجًا لتقديم المساعدات المالية أو المادية للمزارعين، لكنه يعمل على تنمية القدرات حيث يحتاج المزارعين إلى تعلم معارف ومهارات جديدة من خلال مشاركتهم في مشروع الـ SHEP. الهدف النهائي لمشروع الـ SHEP. هو تمكين المزارعين من الناحية التقنية والاجتماعية حتى يستطيعوا الاستمرار في "ممارسة الزراعة الموجهة نحو السوق" أو "الزراعة كعمل تجارى" بعقلية منظمة. يجب توصيل هذه الرسالة بشكل واضح إلى المزارعين المستهدفين حتى يتم تحفيزهم على تحقيق هدف المشروع.

١-١ ورشة عمل للتعريف بالمشروع

الخطوات الاربعة	الانشطة
١- مشاركة الهدف مع المزارعين	- ورشة التعريف بالمشروع نحن هنا
٢- رفع الوعي لدى المزارعين	- المشاركة في الدراسة الاستقصائية - منتدى اصحاب المصلحة (اختياري) - دراسة السوق
٣- اتخاذ المزارعون للقرارات	- اختيار المحاصيل المستهدفة - عمل التركيب المحصولي
٤- اكتساب المزارعين للمهارات	- التدريبات الحقلية
المتابعة والمراقبة (بما في ذلك المشاركة في الدراسة الختامية)	

لماذا؟ - الأهداف:

تهدف ورشة العمل التعريفية إلى مشاركة رؤية وهدف المشروع مع المزارعين حيث إن ذلك يساعد المزارعين أن يصبحوا قادرين على الاعتماد على أنفسهم بعقلية منظمة.

ماذا؟ - الإطار:

بمجرد أن يتم اختيار المزارعين المستهدفين، تعقد ورشة العمل التعريفية لشرح التفاصيل والإطار الزمني لدورة التدريب الخاصة بمشروع الـ SHEP. وكذلك هدف منهج المشروع.



كيف؟ - نصائح التنفيذ الرئيسية:

رفع الحافز

دعم التواصل

نحن سعداء لتفهم مهندسي الإرشاد لتحدياتنا ويساعدونا دائماً على التطور



دعم الاستقلالية

نحن "المسؤولون" عما نقوم به من أفعال لتطوير عملنا في المحاصيل البستانية



دعم الكفاءة

نحن متحمسون لأنه يمكننا تعلم شيئاً جديداً



تعتبر ورشة العمل التعريفية هي أول حدث أولي هام حيث يمكن للمنفذين والمزارعين مشاركة رؤية مشروع الـ SHEP.

يتفهم المزارعون ويوافقون على أن رؤية المشروع لن تتحقق إلا من خلال قيام المزارعين أنفسهم بالمبادرة لدفع زراعتهم الموجهة للسوق إلى الأمام.

يتفهم المزارعين أن الـ SHEP هو مجرد دعم فني دون أي دعم مالي أو مادي من الحكومة.

خطوة - إجراءات التنفيذ (الوقت المطلوب: ١-٢ ساعة)



الصورة من زيمبابوي

(١) يتم عقد اجتماع في مكان يسهل على المزارعين التجمع فيه مثل: "قاعة اجتماعات، كنيسة، مدرسة، منزل قائد المجموعة، إلخ".

(٢) يشرح منفذي المشروع، بما في ذلك مهندسي الإرشاد المسؤولين عن المجموعة، جوهر منهج المشروع حتى يتمكن الطرفين من المشاركة في رؤية المشروع.

(٣) يجب أن يتضمن الشرح أيضاً التفاصيل والإطار الزمني لأنشطة المشروع، أدوار المزارعين ومسؤولياتهم المتعلقة باستكمال دورة تدريب مشروع الـ SHEP.

(٤) يجب على منفذي المشروع أن يقوموا بالتأكد من ضرورة مشاركة الأعضاء من الذكور والإناث على حد سواء في التدريبات بالإضافة إلى ذلك، يجب على الأعضاء وزوجاتهم المشاركة بنشاط في صنع القرار وتنفيذ النشاط طوال الفترة التدريبية للمشروع. يجب على منفذي المشروع مساعدة المزارعين على الدخول في مناقشات حول أهمية المساواة بين الجنسين وتفعيل دور المرأة.

فعالاً. ولذلك كنا دائماً ما نواجه مشكلات في إيجاد سوق جيد في وقت مناسب. من خلال الـ SHEP أصبحنا قادرين على ممارسة "الزراعة بغرض البيع"!



الصورة: تاكيشي كونو/ جاينكا كينيا

كنا نقوم دائماً بإنتاج الخضروات أولاً ثم نقلق لاحقاً بشأن المكان الذي سنبيعهها به. هذا السلوك يسمى "الزراعة ثم البيع"

^٢ "الوقت المطلوب" لا يشمل وقت التحضير مثل: توفير مكان، التواصل مع المزارعين، إجراء تدريب للمدربين، وما إلى ذلك.

قائمة نقاط التأكيد - نقاط يجب التأكيد عليها بعد هذا النشاط:

- موافقة المزارعين المستهدفين على الجدول الزمني للتدريبات القادمة.
- فهم المزارعين المستهدفين الأدوار والمسؤوليات والحقوق التي يتمتعون بها كمشاركين في مشروع الـ SHEP.
- تمكين المزارعين المستهدفين من وضع تصور لهدفهم الذي سوف يقومون بتحقيقه بمجرد الانتهاء من سلسلة تدريبات المشروع.
- يجب أن تكون نسبة المشاركين من الإناث والذكور متوازنة.
- إجراء مناقشات حول المساواة بين الجنسين وتعزيز دور المرأة ومشاركة (١) الأعضاء من الذكور والإناث و(٢) تشجيع مشاركة الأعضاء وزوجاتهم.

استكشاف الأخطاء وإصلاحها - حلول لمشكلات تحدث بشكل متكرر:

- س: توقع المزارعين وجود "إعانات" -** حيث كانت أغلب المشروعات أو البرامج السابقة تعطي المزارعين بعض الهبات العينية في صورة بعض المواد أو مدخلات الانتاج، ولذلك يتوقعوا وجود إعانات يقدمها مشروع الـ SHEP. هل سيتوقفون عن حضور التدريبات بمجرد علمهم بعدم وجود أي دعم مالي أو مادي مقدم من مشروع الـ SHEP؟
- ج:** من المهم للغاية أن يفهم المزارعين المستهدفين ذلك وأن يوافقوا عليه أيضاً، حيث إنهم سوف يحصلون فقط على مساعدات فنية وليست مساعدات مادية. عند التواصل مع المزارعين لاختيار المستهدف منهم، يجب أن نشرح لهم بوضوح أن المزارعين المشاركين في سلسلة الدورات التدريبية لتطوير القدرات لن يحصلوا على أية مساعدات مادية من المشروع.

س: لماذا نتحدث عن التنوع الاجتماعي في ورشه العمل التعريفية؟ - لماذا نحتاج إلى مناقشة قضايا التنوع الاجتماعي في ورشه العمل التعريفية؟ هل يمكننا القيام بذلك في مرحلة لاحقه؟

ج: بالنسبة لمفهوم مشروع الـ SHEP. في قضايا التنوع الاجتماعي، يرجى الرجوع الى " ١-٣ التنوع الاجتماعي في مشروع الـ SHEP. " بالجزء الأول من الكتيب. يعتبر منهج الـ SHEP. أن التنوع الاجتماعي جزء لا يتجزأ من محاوله المشروع لتحقيق أهدافه، تحسين مستوى المعيشة من خلال إدارة الحقول بالجهود الذاتية. لا يمكن تحقيق هدف المشروع إلا إذا وجدت مشاركة متوازنة بين الجنسين واتخاذ قرارات مشتركة خلال تنفيذ المشروع. بناءً على ذلك، يجب أن يكون المزارعين المستهدفين على وعى كامل بأهمية هذه القضية منذ بداية أول دورة تدريبية للمشروع وهي ورشه العمل التعريفية، بحيث يتفق المزارعون وزوجاتهم على تحقيق المشاركة الفعالة واتخاذ قرارات مشتركة.

٢. الخطوة الثانية – رفع وعي المزارعين

الخطوة الثانية من منهج SHEP هي إمداد المزارعين بالعديد من الفرص بحيث يمكن من خلالها زيادة وعيهم عن وضعهم الحالي بالإضافة إلى إيجاد الفرص التي توفرها تجارة محاصيل الخضر.

خلال هذه المرحلة يتم فتح آفاق جديدة للمزارعين والتي تؤدي إلى تحفيزهم لاتخاذ إجراءات ملموسة تتجسد في نهج الزراعة الموجهة نحو السوق، وبالتالي تعتبر هذه المرحلة حرجة للغاية لذلك يجب على منفذي البرنامج التأكد من استعداد وتفهم المزارعين الكامل لزراعة هذا النوع من المحاصيل كعمل تجاري من خلال بعض الأنشطة مثل الدراسة الاستقصائية ودراسة السوق.

١-٢ مشاركة الدراسة الاستقصائية

الخطوات الأربعة	الأنشطة
١- مشاركة الهدف مع المزارعين	- ورشة التعريف بالمشروع نحن هنا
٢- رفع الوعي لدى المزارعين	- المشاركة في الدراسة الاستقصائية - منتدى اصحاب المصلحة (اختياري) - دراسة السوق
٣- اتخاذ المزارعون للقرارات	- اختيار المحاصيل المستهدفة - عمل التركيب المحصولي
٤- اكتساب المزارعين للمهارات	- التدريبات الحقلية
المتابعة والمراقبة (بما في ذلك المشاركة في الدراسة الختامية)	

لماذا؟ - الأهداف:

الدراسة الاستقصائية التشاركية تعطي للمزارعين الفرصة لفحص وضعهم الزراعي الحالي فيما يتعلق بالإنتاج، الدخل، والتقنيات الزراعية، ذلك حتى يتسنى لهم معرفة ما الذي يجب تحسينه، وأيضًا تفهم المزارعين أهمية تسجيل البيانات حيث يتيح هذا للمنفذين جمع بيانات موثقة عن المزارعين المستهدفين وممارساتهم الزراعية والتي ستستخدم فيما بعد في رصد نتائج تنفيذ منهج SHEP.

الدراسة الاستقصائية التشاركية تعطي للمزارعين الفرصة لفحص وضعهم الزراعي الحالي فيما يتعلق بالإنتاج، الدخل، والتقنيات الزراعية، ذلك حتى يتسنى لهم معرفة ما الذي يجب تحسينه، وأيضًا تفهم المزارعين أهمية تسجيل البيانات حيث يتيح هذا للمنفذين جمع بيانات موثقة عن المزارعين المستهدفين وممارساتهم الزراعية والتي ستستخدم فيما بعد في رصد نتائج تنفيذ منهج SHEP.

ماذا؟ - الإطار:

في الدراسة الاستقصائية تُطلب من المزارعين ملء نموذج من جزئين، الجزء الأول يشمل (الإنتاج – الدخل – التكلفة). أما الجزء الثاني فيشمل العمليات الزراعية.

يملأ المزارعون النموذج بأنفسهم وبمساعدة من مهندس الإرشاد عند الحاجة وبعد ذلك يتم تجميع البيانات وتحليلها بواسطة المنفذين وعرض نتائج الدراسة الاستقصائية على المزارعين بعد الانتهاء من تحليلها.

كيف؟ - نصائح التنفيذ الرئيسية:

رفع الحافز

دعم التواصل

يهتم مهندس الإرشاد في قريتنا بتحسين تجارتنا الزراعية.



دعم الاستقلالية

نحن لا نقوم بهذه الدراسة لنمد الحكومة بالبيانات ولكننا نقوم بها لتحسين تجارتنا الزراعية.



دعم الكفاءة

نحن الآن قادرون على حساب مختلف العناصر والتي لم نفعلها من قبل.



- يجب أن تصب هذه الدراسة في منفعة المزارعين أكثر منها في منفعة المنفذين. (انظر الصورة رقم ٦).
- يجب تنفيذ الدراسة على نحو تشاركي ليكون بذلك المزارعون المستهدفون هم المحرك الرئيسي في الدراسة بدلاً من قيام مهندس الإرشاد وحده بجمع المعلومات منهم.
- يقوم مهندس الإرشاد بمساعدة المزارعين على حساب الإنتاجية والتكلفة والربح وما إلى ذلك حيث يعد هذا مهما لإدارة المزرعة.

خطوة - إجراءات التنفيذ (الوقت المطلوب: ٣-٤ ساعات)

أسلوب التعامل الصحيح

مهندس الإرشاد

"إن تسجيل بيانات المزرعة لمعرفة ما تم شراؤه وبيعه هو أم مهم لإدارة المزرعة، ويمكن للدراسة الاستقصائية أن تساعد المزارع على إدارة تجارته الزراعية"



التركيز على المزارعين

المزارعون

"لم نكن نعلم أن تسجيل البيانات مفيد جداً لنا. هيا نقوم بذلك بدءاً من اليوم، ذلك لمصلحتنا"



أسلوب التعامل الذي يجب تجنبه

مهندس الإرشاد

"هذه الدراسة ضرورية لنا لنعلم تأثيرات تنفيذ منهج SHEP"



المزارعون

"حسناً.. نحن نمدّم بالمعلومات ليقوموا بعملهم بشكل سليم.. ذلك لمصلحتهم"



صورة رقم ٦: فائدة الدراسة الاستقصائية



الصورة من كينيا

- (١) (الإعداد) معرفة الوحدات المحلية المستخدمة في تجارة المحاصيل البستانية وإعداد جدول تحويلات (مثال: جدول يقوم بتحويل وحدة الوزن المحلية إلى كيلوجرام).
- (٢) عقد اجتماع لشرح الغرض من الدراسة الاستقصائية للمزارعين، وإرشادهم بكيفية ملء نموذج الدراسة. **نصيحة/إذنا واجه المزارعون -خاصة الأيمن منهم- صعوبة في ملء النماذج اطلب من المزارعين المتعلمين مساعدتهم.**
- (٣) يقوم المزارعون بأنفسهم بملء النماذج بمساعدة من مهندسي الإرشاد عند الضرورة.
- (٤) إذا كانت عملية تحويل وحدة الوزن المحلية إلى كيلوجرام صعبة قم بتوفير جدول تم إعداده من قبل بواسطة المنفذين بناءً على وضع السوق.
- (٥) بعد انتهاء المزارعين من ملء النماذج قم بتشجيعهم على مناقشة العناصر الجديدة التي تمت معرفتها من هذه الدراسة، يمكن لهذه المناقشة أن تشمل المواضيع الآتية:

- ✓ هل الطرق الحالية لتسجيل البيانات جيدة بما يكفي؟
 - ✓ كيف يمكن للسجل الحقلّي مساعدتنا في إدارة تجارتنا الزراعية؟
 - ✓ هل نحن نجني الأرباح التي نريدها؟ أم أننا نخسر المال بدلاً من أن نكسبه؟
 - ✓ هل نقوم بتخصيص المساحة المناسبة لزراعة المحاصيل بناءً على التنبؤات السوقية؟
 - ✓ هل نعلم بدقة وزن المحصول المعبأ في الأجوّلة؟ وهل يعرف المشترون الوزن بدقة؟
 - ✓ هل مهارات الزراعة لدينا كافية؟ وما هي نقاط ضعفنا؟
- (٦) بعد الانتهاء من الاجتماع قم بإدخال البيانات في جدول وتحليلها وإعطاء المزارعين النتائج بعد ذلك (يرجى التأكد من المسؤول عن إدخال البيانات ومعالجتها وتحليلها في مؤسستك)، ويمكن للنتائج أن تشمل العناصر الآتية:

- ✓ ما مدى كفاية وجودة سجلات المزارعين لعمل تحليل جيد لإدارة المزرعة؟
- ✓ ما هو المحصول الشائع زراعته وما هو المحصول المربح؟
- ✓ ما هي التقنيات الزراعية التي يجب على المزارعين التركيز عليها؟



نموذج - نموذج الاستبيان للدراسة الاستقصائية

النموذج التالي يوضح شكل الاستبيان، وهناك نوعان من النماذج يجب ملئهم بواسطة المزارعين.

١. الدراسة الاستقصائية "الجزء الأول" الخاص بالدخل والإنتاج والتكلفة:

١٠. صافي الدخل (الربح) بالعملة المحلية	٩. إجمالي التكلفة بالعملة المحلية (المدخلات، النقل، العمالة، إلخ)	٨. إجمالي الدخل بالعملة المحلية	٧. متوسط السعر (السعر/كجم)	٦. متوسط السعر للوحدة المستخدمة (السعر/الوحدة)	٥. الكمية المباعة بالكجم/هكتار	٤. الكمية المباعة بالكجم	٣. الكمية المباعة في السوق (بوحدة مختلفة مثل الأجوّلة أو البالّة أو الحزّم)	٢. المساحة المزرعة م ^٢ أو هكتار ١٠٠ هكتار = ٢ م ^٢ ١ هكتار = ٢ م ^٢	١. المحصول والصفة
٩ - ٨	٩	(٦ × ٣) أو (٧ × ٤)	٦ / الوحدة المحوّلة	٦	٢ / ٤ ب	٤	٣	٢ ب	١
				(الوحدة:)	كجم	كجم	(الوحدة:)	هكتار	١ (٢م)
				(الوحدة:)	كجم	كجم	(الوحدة:)	هكتار	٢ (٢م)
				(الوحدة:)	كجم	كجم	(الوحدة:)	هكتار	٣ (٢م)

يرجاء الإشارة إلى الوحدة المحوّلة في الأسفل (مثال: شوال من البطاطس = ١١٠ كجم، عدد ١ كرنب = ٢ كجم).

٢. الدراسة الاستقصائية "الجزء الثاني" الخاص بالتقنيات الزراعية

لا	نعم	التقنيات الزراعية الخاصة بالمحاصيل البستانية المفترض تطبيقها	العناصر	مرحلة الإعداد ما قبل الزراعة
		هل أخذت في الاعتبار دراسة السوق لتحديد المحصول الذي تقوم بزراعته في كل موسم؟	١س	١ الإعداد قبل الزراعة
		هل قمت بإعداد واستخدام التركيب المحصولي بناء على نتائج دراسة السوق؟	٢س	
		هل أخذت في الاعتبار عمل تحليل للتربة مرة على الأقل كل عامين للخضروات أو قبل زراعة أشجار الفواكه؟	٣س	
		هل تتقوم باستخدام السماد العضوي الموصي به (كومبوست) المستخدم في إعداده مواد عضوية مختلفة لتمده بالعناصر الرئيسية الغذائية مثل: النيتروجين، الفوسفور، البوتاسيوم؟	٤س	
		هل تقوم باستخدام الخامات الزراعية الجيدة الموصي بها والتي تتضمن واحد أو أكثر من الخصائص التالية: مقاومة الأمراض، إنتاجية عالية، نضج مبكر، مذاق أفضل، حجم أكبر، فترة معيشة أطول؟	٥س	
		هل تقوم باستخدام واحدة أو أكثر من التوصيات الموصي بها في ممارسات إعداد الأرض الخاصة بمقاومة الحشرات والأمراض: التسميس، وقت الحرث، عمق الحرث الملائم، تقليل من حركة التربة للحد من انتشار الأمراض والحشرات عن طريق التربة؟	٦س	٢ إعدادات الأرض
		هل تقوم بدمج بقايا المحصول قبل الزراعة بشهرين على الأقل لتعزيز إعادة تدوير المواد الغذائية؟	٧س	
		هل تقوم بدمج السماد العضوي والبلدي كتطبيق أساسي قبل الزراعة بأسبوعين على الأقل؟	٨س	٣ زراعه المحصول
		هل تستخدم الممارسات الموصي بها في تربية الشتلات الخاصة بالخضروات أو تستخدم شتلات أشجار الفواكه التي تمت تربيتها في مشاتل موثوق فيها؟	٩س	
		هل تستخدم المسافات الموصي بها في الزراعة؟	١٠س	
		هل تقوم باستخدام معدلات السماد الموصي بها؟	١١س	٤ إدارة المحصول
		هل تمد المحصول بالمياه المطلوبة بواحد أو أكثر من طرق الري التالية: السقي، التنقيط لسد الحد الأدنى من متطلبات المحصول للمياه؟	١٢س	
		هل تقوم بالعزيق في الوقت المناسب وهل تستخدم أدوات مناسبة أثناء العزيق للتغلب على الحشائش؟	١٣س	
		هل تأخذ في الاعتبار ممارسات التسميد المناسبة مثل: الوقت، النوع، الكمية الموصي بها؟	١٤س	
		هل تستخدم على الأقل اثنين من طرق مكافحه الآفات التالية: البيولوجية، الفيزيائية، والكيميائية؟	١٥س	
		هل تراعى الاستخدام الآمن والفعال للمبيدات الحشرية مثل: الجرعات المناسبة، المبيدات الموصي بها، وفترة ما قبل الحصاد؟	١٦س	٥ الحصاد
		هل تستخدم على الأقل واحدة من علامات الحصاد التالية: اللون، الحجم، الشكل والصلابة؟	١٧س	
		هل تستخدم طرق التخزين / شاحنات النقل / مواد التغليف والتعبئة المثالية بالمواصفات التالية: التهوية الجيدة، سهلة التنظيف، ناعمة مما يقلل الخسائر؟	١٨س	٦ ممارسات ما بعد الحصاد
		هل تقوم بتطبيق واحدة من تقنيات إضافة القيمة الموصي بها مثل: النظافة، التصنيف، الفرز، التعبئة أو تصنيع المنتج؟	١٩س	
		هل تقوم بتسجيل تكاليف الإنتاج والمبيعات وهل تقوم بتحليل التكلفة والدخل؟	٢٠س	٧ تحليل التكاليف والأرباح
		هل تقوم بشراء المدخلات الزراعية مثل: التقاوي، السماد، المبيدات كمجموعه (مجموعه شراء)؟	٢١س	٨ العمل الجماعي
		هل تقوم بترتيب نقل وبيع المنتجات بشكل جماعي؟	٢٢س	
		كالعمل في مجموعة، هل تقوم باختيار المحاصيل وعمل خطه الإنتاج وسياسة التسويق بشكل جماعي مع أعضاء المجموعة؟	٢٣س	

الابتكار - التطبيق في مختلف البلدان/المناطق

موضح أدناه التعديلات التي تمت في بعض الدول والمناطق لتسهيل عمل الدراسة الاستقصائية.

شكل (١) جدول تحويل الوحدات التقليدية لإعداد الدراسة الاستقصائية

عمل جدول لتحويل الوحدات لتسهيل عملية تحويل الاوزان (ملاوي)



<لماذا؟> يستخدم المزارعون والمشتريين عادة وحدات قياس عديدة مثل الشكارة والسطل والحزمة للمحاصيل المعتاد بيعها في السوق المحلي. ولكن لا يعلم المزارعون كم من الوزن تزن كل وحدة منهم.

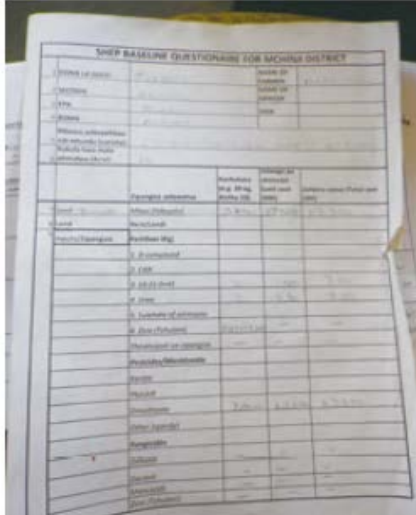
<كيف؟> لقد قام المنفذون بزيارة الاسواق المحلية مصطحبين معهم كاميرا وميزان. لقد قاموا بالتقاط الصور ووزن الخضراوات والفواكه المعتاد بيعها في الاسواق المحلية. تم تطوير جدول لتحويل الوحدات المرئية واستخدامه لتحويل الوحدات المختلفة إلى كيلوجرامات.

<النتائج؟> لقد أصبح التحويل من الوحدات المتداولة محليًا إلى الكيلوجرامات يتم بطريقة أسهل كما تزايد وعي المزارعين لأهمية التجارة بالوزن

جدول تحويل الوحدات المطبق في ملاوي

شكل (٢) ورقة عمل لحساب التكاليف

تطوير ورقة عمل إضافية لحساب التكاليف (ملاوي)



<لماذا؟> واجه المزارعون صعوبة في جمع جميع تكاليف المدخلات الزراعية والعمالة لحساب التكلفة الإجمالية المراد تعيبتها في نموذج الدراسة الاستقصائية.

<كيف؟> قام المنفذون بإعداد ورقة عمل إضافية لحساب التكلفة الإجمالية. تضم ورقة العمل العناصر النموذجية لهذا المجال على سبيل المثال تكاليف الانواع المختلفة من الأسمدة، البذور، مبيدات الآفات، مبيدات الحشائش، تكلفة العمالة، وتكلفة النقل، إلخ، حيث يصبح من السهل على المزارعين تعبئة جميع المعلومات الضرورية لحساب التكلفة الإجمالية.

<النتائج؟> يصبح المزارعون قادرين على حساب التكلفة الإجمالية بشكل دقيق بدون حيرة أو ارتباك.

ورقة العمل المصممة في ملاوي

شكل (٣) مساعدة المزارعون لبعضهم البعض

المزارعين المتعلمين يعاونون المزارعين الأميين (إثيوبيا)



الصورة: إثيوبيا

< لماذا؟ > لدى مجموعات المزارعين المستهدفين مستوى منخفض من التعليم. وقد كان من المتوقع ان العديد من المزارعين المستهدفين سيواجهون صعوبات عند تعبئة نموذج الدراسة.

< كيف؟ > لقد طلب المنفذون من حوالي عشرة من المزارعين المثقفين والمتعلمين نسبيا من كل مجموعة لحضور التدريب مع موظفي الارشاد لمعرفة كيفية إجراء الدراسة الاستقصائية كمحاولة تدريبية. قام هؤلاء المزارعون المتعلمون بالتعاون مع موظفي الارشاد بمساعدة المزارعين الأميين على تعبئة النموذج.

< النتائج؟ > استطاع المزارعون الأميين من اكمال الدراسة بطريقة أيسر بفضل المساعدة التي قدمها لهم المزارعين المتعلمين. كما تم تعزيز شعور المزارعين بالوحدة، مما ساهم في دعم الاحتياج النفسي للمزارعين الى التواصل.

شكل (٤) الدراسة الاستقصائية كمجموعات أو بصورة فردية

إجراء الدراسة الاستقصائية للأراضي الزراعية لكلا من الفرد والمجموعة (رواندا والسلفادور)



مجموعة مزارعين من رواندا في حقلهم المشترك

< لماذا؟ > لدى بعض من مجموعات المزارعين المستهدفين نوعان من حدائق الخضراوات، احدهما ملك للمجموعة والآخرى ملك لفرد من أعضاء المجموعة. لذلك يحتاج المنفذون إلى فهم أوضاع كلا النوعين من الأراضي الزراعية.

< كيف؟ > حيث إن نموذج الدراسة الاستقصائية قد صمم أولا للأراضي التي تديرها الأسر الفردية، فقد قام المنفذون بتعديل بعد الأسئلة عند الضرورة ثم قاموا بإجراء الدراسة للأراضي الخاصة بالمجموعة بالإضافة الى أراضي الأعضاء الفردية.

< النتائج؟ > قد أصبح كلا من المزارعين والمنفذون قادرين على فهم الأوضاع الحالية لأراضي المجموعة وأراضي الافراد. وقد تحفز المزارعين لعمل تحسينات في كلا النوعين من الأراضي الزراعية.

شكل (٥) "الأعمال المنزلية" النظام المتبع أثناء الدراسة الاستقصائية

مقدمة عن نظام "عمل المنزلي" لجمع المعلومات بصورة أفضل ومشاركة الزوجين بشكل أقوى (ملاوي ونيبال)



الصورة: ملاوي

<لماذا؟> وجد المنفذون أن ليس لدى العديد من المزارعين الأرقام على سبيل المثال تكلفة الإنتاج وكمية المبيعات في متناول أيديهم أثناء الدراسة الاستقصائية. لذلك فهم بحاجة إلى الذهاب إلى منازلهم للتأكد من سجلاتهم أو لسؤال أحد أفراد الأسرة للحصول على أرقام دقيقة. لذلك فإن الانتهاء من الدراسة الاستقصائية في يوم التجمع ذاته كان من الصعب.

<كيف؟> قام المنفذون بتنظيم جلسات لمدة يومين لعمل الدراسة الاستقصائية. في اليوم الأول يقوموا بشرح ما هي البيانات المطلوبة واعطائهم "عمل منزلي" للحصول على معلومات دقيقة من المنزل. بالنسبة إلى نيبال فقد طلب المنفذون من المزارعين "كعمل منزلي" العمل مع زوجاتهم لتعبئة النموذج بالمنزل. يتم جمع المزارعين مرة ثانية في اليوم الثاني وتقديم نماذج الدراسة.

<النتائج؟> تم جمع بيانات أكثر دقة وجديرة بالثقة بها. وقد عمل الأزواج والزوجات معا لفهم الوضع الحالي لأعمالهم الزراعية، مما أدى إلى زيادة شعورهم بالوحدة ومسؤولياتهم المشتركة كوحدة لإدارة المزرعة.

قائمة نقاط التأكد - نقاط يجب التأكيد عليها بعد هذا النشاط:

- فهم المزارعون المستهدفون الوضع الحالي للإنتاج والمبيعات وتحديد الثغرات التي يجب العمل على سدها.
- فهم المزارعون المستهدفون مستوياتهم الفنية الحالية في كلا من الإنتاج والتسويق وتحديد الثغرات التي يجب العمل على سدها.
- فهم المزارعون أهمية الاحتفاظ بسجل حقل، سواء من حيث الاحتفاظ بالسجل أو تسجيل الأنشطة الزراعية وأصبحوا يرغبون البدء في عمل السجل الحقل.
- توازن النسبة في عدد المشاركين من الذكور والإناث.
- ضمان كفاءة المشاركين من الأعضاء الذكور والإناث في اتخاذ القرار.
- (اختياري) مشاركة زوجات الاعضاء في اتخاذ القرار.

اكتشاف الأخطاء وإصلاحها - حلول لمشكلات متكررة الحدوث

س: الاحتفاظ بالسجل الحقل لا يمارس على نطاق واسع – لا يمارس الاحتفاظ بسجل حقل على نطاق واسع من قبل صغار المزارعين. هل يمكنهم تعلم الاحتفاظ بسجل حقل والاستفادة منه؟

ج: صحيح إن العديد من المزارعين لا يمارسون الاحتفاظ بالسجل الحقل. لذلك فإن الخطوة الأولى التي ينصحون باتخاذها هي فهم أهمية الاحتفاظ بسجل حقل من خلال خبراتهم في المشاركة في الدراسة الاستقصائية. لقد نصح المنفذون بكتابة المعلومات الأساسية، على سبيل المثال: بيع المنتجات، تكاليف البذور، الأسمدة، ومبيدات الآفات، إلخ، في نموذج مبسط جدا مثل سجل ذات مدخل واحد. حيث يفيد ذلك المزارعين بأن يعتادوا على الاحتفاظ بسجل لأنشطة وحسابات الأرض الزراعية.

س: هل يمكن للمزارعين الأميين عمل ذلك؟ - انه حتى المزارعون المتعلمون يجدون صعوبة في حساب الأرقام التي تلزم لعمل الدراسة الاستقصائية. هل يمكن للمزارعين الأميون من استكمال مهام الدراسة الاستقصائية؟

ج: يواجه المزارعون الأميون صعوبة أكثر في ملئ استمارة الاستبيان مقارنة بنظرائهم المتعلمين. ولكن هذا لا يعنى تلقائياً إنهم أقل معرفة بقضايا إدارة المزرعة عن المزارعون المتعلمون. حيث انه ليس لديهم فقط مهارات القراءة والكتابة ليستطيعوا بها وضع معرفتهم على الورق. لذلك فيمكن طلب المساعدة من أعضاء المجموعة المتعلمين أو أعضاء أسرهم المتعلمين مثل الزوجة أو الأبناء لمساعدتهم في ملئ استمارة الاستبيان. كما يمكن للمزارعين الأميين الاستمرار في الاحتفاظ بسجلات حقلية بمساعدة أعضاء أسرهم كعمل يومي اساسي.

س: البيانات غير الموثوق بها - على الرغم من إن المزارعون يبذلون قصارى جهدهم في ملئ المعلومات، فاني أرى أن بعض المعلومات ما تزال مفقودة أو غير دقيقة. هل يجب أن اتوقف عن الحصول على المعلومات منهم نهائياً حيث أن دقة وموضوعية البيانات ليست عالية كما كنت أمل؟

ج: يوجد هدفين من مشاركة SHEP في الدراسة الاستقصائية: (١) رفع وعي المزارعين بوضع زراعتهم الحالية، و(٢) جمع بيانات هامة من المزارعين. نود أن تفهم إنه في المقام الأول، من الهام تحقيق الهدف الأول وهو رفع وعي المزارعين من خلال التدريب على عمل الاستبيان. على الجانب الاخر، إن التأكد من دقة البيانات كما تعلمون، دائماً ما يشكل تحدياً عندما يتعلق الأمر بجمع البيانات على أرض الواقع. خاصا اثناء عمل الدراسة الاستقصائية، فإنه من الصعب تحقيق دقة عالية حيث أن العديد من المزارعين حتى الان لم يقوموا بالاحتفاظ بسجل حقلى دقيق. يجب أن نتحلى بالصبر ونشجع المزارعين في البدء في الاحتفاظ بسجل حقلى تدريجياً حيث سيؤدى ذلك إلى رفع دقة البيانات بحلول موعد دراسة نهاية المدة.

س: لا يرغب المزارعون في الإفصاح عن بياناتهم - يرغب المزارعون في ملئ نماذج البيانات ومع ذلك لا يرغبون في الإفصاح عن البيانات الخاصة بأرباحهم. ماذا يجب أن افعل؟

ج: ليست بفكرة جيدة أن تقوم بإجبار المزارعون على الإفصاح عن البيانات إذا شعروا بعدم الراحة في فعل ذلك. حتى بدون الإفصاح عن بياناتهم فمزال لدى المزارعون فرصة لرفع وعيهم عن كيفية إدارة المزرعة. لذلك فإنه على الأقل واحد من هدفي الدراسة الاستقصائية الموضح أعلاه قد تم تحقيقه. قم بسؤال مزارعين آخرين إذا كانوا يرغبون في تقديم بياناتهم حيث يمكنك ذلك من الحصول على البيانات الهامة لمعالجتها وتحليلها.

الدراسة الاستقصائية الجزء الأول: الإنتاج، الدخل، التكلفة

التاريخ: ___ / ___ / ___

اسم المركز: _____ اسم المنطقة: _____

اسم مجموعة المزارعين: _____

اسم المزارع: _____ ذكر/ انثى: _____ رقم الهاتف: _____

* رجاء الاشارة إلى المحاصيل البستانية (لا تشمل محاصيل أخرى مثل الذرة وقصب السكر) في موسم الزراعة الأخير

١. اسم ونوع المحصول	٢. المساحة المنزرعة متر × متر = م ^٢ أو هكتار ١٠٠م ^٢ = ٠,٠١ هكتار ١٠٠٠م ^٢ = ٠,٠١ هكتار ١٠,٠٠٠م ^٢ = ١ هكتار		٣. بيع الانتاج في السوق بوحداث وزن مختلفة (الشكارة، اقفاص، حزم، البوشل)	٤. بيع الانتاج في السوق بالكجم (التحويل الى كجم)	٥. بيع الانتاج في السوق بالكجم/هكتار	٦. متوسط السعر لكل وحدة مختلفة (العملة المحلية لكل وحدة)	٧. متوسط السعر/كجم (التحويل الى كجم) بالعملة المحلية	٨. إجمالي الدخل بالعملة المحلية	٩. إجمالي تكلفة الانتاج بالعملة المحلية (تشمل المدخلات، النقل، العمالة، إلخ)	١٠. صافي الدخل (الربح) بالعملة المحلية
	٢ب	٢أ								
١	٢	٢	٣	٤	٦	٦	٦	٩	٩ - ٨	
المحصول ١	م × م = (٢م)	هكتار	الوحدة: (.....)	كجم	كجم	الوحدة: (.....)	٦/ تحويل الوحدة في الجدول	٩		
المحصول ٢	م × م = (٢م)	هكتار	الوحدة: (.....)	كجم	كجم	الوحدة: (.....)				
المحصول ٣	م × م = (٢م)	هكتار	الوحدة: (.....)	كجم	كجم	الوحدة: (.....)				
المحصول ٤	م × م = (٢م)	هكتار	الوحدة: (.....)	كجم	كجم	الوحدة: (.....)				

رجاء وضع تحويل الوحدات بالجدول بالأسفل مثال شكارة من البطاطس = ١٠ كجم، رأس الكرنب = ٢ كجم

مثال الدراسة الاستقصائية الجزء الأول: الإنتاج، الدخل، التكلفة

التاريخ: ___ / ___ / ___

اسم المركز: _____ اسم المنطقة: _____

اسم مجموعة المزارعين: _____

اسم المزارع: _____ ذكر/ انثى: _____ رقم الهاتف: _____

* رجاء الاشارة إلى المحاصيل البستانية (لا تشمل محاصيل أخرى مثل الذرة وقصب السكر) في موسم الزراعة الأخير

١. اسم ونوع المحصول	٢. المساحة المنزرعة متر x متر = م ^٢ أو هكتار م ^٢ ١٠٠ = ٢,٠١ هكتار م ^٢ ١٠٠٠ = ٢,٠١ هكتار م ^٢ ١٠٠٠٠ = ٢,٠١ هكتار	٣. بيع الإنتاج في السوق بوحدات وزن مختلفة (الشكارة، اقفاص، حزم، البوشل)	٤. بيع الإنتاج في السوق بالكم (التحويل الى كجم)	٥. بيع الإنتاج في السوق بالكم/هكتار	٦. متوسط السعر لكل وحدة مختلفة (العملة المحلية لكل وحدة)	٧. متوسط السعر/كجم (التحويل الى كجم) بالعملة المحلية	٨. إجمالي الدخل بالعملة المحلية	٩. إجمالي تكلفة الإنتاج بالعملة المحلية (تشمل المدخلات، النقل، العمالة، إلخ)	١٠. صافي الدخل (الربح) بالعملة المحلية
١	٢ أ. ب.	٣	٤	٢/٤ ب	٦	٦ / تحويل الوحدة في الجدول	٦ × ٣) أو (٧ × ٤)	٩	٨ - ٩
المحصول ١: الطماطم	م × م = (٢م) ^٢ ٢م × ٢٠٠ = ١٠٠ × ٢م هكتار	الوحدة: (١٠٠ قفص)	كجم ٢٠,٠٠٠	كجم ١٠٠,٠٠٠	الوحدة: (٢٠ دولار/ قفص)	١ دولار	٢٠,٠٠٠ دولار	٧٠٠ دولار	١,٣٠٠ دولار
المحصول ٢	م × م = (٢م) ^٢ هكتار	الوحدة: (.....)	كجم	كجم	الوحدة: (.....)				

رجاء ضع تحويل الوحدات بالجدول بالأسفل مثال شكارة من البطاطس = ١٠ كجم، رأس الكرنب = ٢ كجم

قفص طماطم = ٢٠ كجم

الدراسة الاستقصائية الجزء الثاني – التقنيات الزراعية

التاريخ: ___ / ___ / ___

اسم المركز: _____ اسم المنطقة: _____

اسم مجموعة المزارعين: _____

اسم المزارع: _____ ذكر/ انثى: _____ رقم الهاتف: _____

*يرجاء وضع علامة "نعم" أو "لا" أمام الأسئلة الأتية. قم بكتابه أي معلومات إضافية بجانب السؤال

مرحلة الإعداد ما قبل الزراعة	العناصر	التقنيات الزراعية الخاصة بالمحاصيل البستانية المفترض تطبيقها	نعم	لا
١ الإعداد قبل الزراعة	س١	هل أخذت في الاعتبار دراسة السوق لتحديد المحصول الذي تقوم بزراعته في كل موسم؟		
	س٢	هل قمت بإعداد واستخدام التركيب المحصولي بناءً على نتائج دراسة السوق؟		
	س٣	هل أخذت في الاعتبار عمل تحليل للتربة مرة على الأقل كل عامين للخضروات أو قبل زراعه أشجار الفواكه؟		
	س٤	هل تقوم باستخدام السماد العضوي الموصي به (كومبوست) المستخدم في إعداده مواد عضويه مختلفة لتمده بالعناصر الرئيسية الغذائية مثل: النيتروجين، الفوسفور، البوتاسيوم؟		
	س٥	هل تقوم باستخدام الخامات الزراعية الجيدة الموصي بها والتي تتضمن واحد أو أكثر من الخصائص التالية: مقاومه الأمراض، إنتاجيه عالية، نضج مبكر، مذاق أفضل، حجم أكبر، فترة معيشة أطول؟		
٢ إعدادات الأرض	س٦	هل تقوم باستخدام واحد أو أكثر من التوصيات الموصي بها في ممارسات إعداد الأرض الخاصة بمقاومه الحشرات والأمراض: التشميس، وقت الحرث، عمق الحرث الملائم، تقليل من حركة التربة للحد من انتشار الأمراض والحشرات عن طريق التربة؟		
	س٧	هل تقوم بدمج بقايا المحصول قبل لزرعه بشهرين على الأقل لتعزيز إعادة تدوير المواد الغذائية؟		
٣ زراعة المحصول	س٨	هل تقوم بدمج السماد العضوي والبلدي كتطبيق أساسي قبل الزراعة بأسبوعين على الأقل؟		
	س٩	هل تستخدم الممارسات الموصي بها في تربية الشتلات الخاصة بالخضروات أو تستخدم شتلات أشجار الفواكه التي تمت تربيتها في مشاتل موثوق فيها؟		
	س١٠	هل تستخدم المسافات الموصي بها في الزراعة؟		
٤ إدارة المحصول	س١١	هل تقوم باستخدام معدلات السماد الموصي بها؟		
	س١٢	هل تمد المحصول بالمياه المطلوبة بواحد أو أكثر من طرق الري التالية: السقي، التنقيط لسد الحد الأدنى من متطلبات المحصول للمياه؟		
	س١٣	هل تقوم بالعزيق في الوقت المناسب وهل تستخدم أدوات مناسبة أثناء العزيق للتغلب على الحشائش؟		
	س١٤	هل تأخذ في الاعتبار ممارسات التسميد المناسبة مثل: الوقت، النوع، الكمية الموصي بها؟		
	س١٥	هل تستخدم على الأقل اثنين من طرق مكافحه الآفات التالية: البيولوجية، الفيزيائية والكيميائية؟		
٥ الحصاد	س١٦	هل تراعى الاستخدام الآمن والفعال للمبيدات الحشرية مثل: الجرعات المناسبة، المبيدات الموصي بها، وفترة ما قبل الحصاد؟		
	س١٧	هل تستخدم على الأقل واحد من علامات الحصاد التالية: اللون، الحجم، الشكل والصلابة؟		
٦ ممارسات ما بعد الحصاد	س١٨	هل تستخدم طرق التخزين / شاحنات النقل / مواد التغليف والتعبئة المثالية بالموصفات التالية: التهوية الجيدة، سهله التنظيف، ناعمه مما يقلل الخسائر؟		
	س١٩	هل تقوم بتطبيق واحد من تقنيات إضافة القيمة الموصي بها مثل: النظافة، التصنيف، الفرز، التعبئة أو تصنيع المنتج؟		
٧ تحليل التكاليف والأرباح	س٢٠	هل تقوم بتسجيل تكاليف الإنتاج والمبيعات وهل تقوم بتحليل التكلفة والدخل؟		
٨ العمل الجماعي	س٢١	هل تقوم بشراء المدخلات الزراعية مثل: التقاوي، السماد، المبيدات كمجموعه (مجموعه شراء)؟		
	س٢٢	هل تقوم بترتيب نقل وبيع المنتجات بشكل جماعي؟		
	س٢٣	كالمعمل في مجموعه، هل تقوم باختيار المحاصيل وعمل خطة الإنتاج وسياسة التسويق بشكل جماعي مع أعضاء المجموعه؟		

٢-٢ منتدى أصحاب المصلحة (نشاط اختياري):

الخطوات الأربعة	الأنشطة
١- مشاركة الهدف مع المزارعين	- ورشة التعريف بالمشروع - المشاركة في الدراسة الاستقصائية
٢- رفع الوعي لدى المزارعين	- منتدى أصحاب المصلحة (اختياري) - دراسة السوق
٣- اتخاذ المزارعون للقرارات	- اختيار المحاصيل المستهدفة - عمل التركيب المحصولي
٤- اكتساب المزارعين للمهارات	- التدريبات الحقلية
المتابعة والمراقبة (بما في ذلك المشاركة في الدراسة الختامية)	

ملحوظة: يعد هذا النشاط "نشاط اختياري"، وهذا يعني أن ذلك النشاط سوف يتم إجراءه إذا (١) اقتنع منفذي المشروع أن هذا النشاط فعال جداً مع الأخذ في الاعتبار الأوضاع الاجتماعية والاقتصادية في المناطق المستهدفة و(٢) وجود موارد مالية وبشرية كافية للقيام بهذا النشاط.

لماذا؟ - الأهداف:

لدى منتدى أصحاب المصلحة غرضين أساسيين هما: (١) أنه يوضح للمزارعين وجود فرصة عمل تجارية يمكن أن توفرها لهم زراعة المحاصيل البستانية، و(٢) تساعد المزارعين على إقامة روابط تجارية مع مجموعة متنوعة من ممثلي السوق الذين لديهم ارتباط وثيق بالعمل التجاري للمحاصيل البستانية.

لماذا؟ - الإطار:

يقوم منتدى أصحاب المصلحة، لمدة نصف يوم، بدعوه كلا من ممثلي مجموعات المزارعين لمشروع الـ SHEP وأصحاب المصالح في السوق مثل: موردي المدخلات الزراعية، المشتريين (التجار، الوسطاء، تجار الجملة، تجار التجزئة، وغيرهم)، شركات تصنيع المواد الغذائية، مصدري المحاصيل، مسؤولي النقل، المؤسسات المالية، الهيئات غير الحكومية وما إلى ذلك. يقوم المزارعين بزيارة أكشاك أصحاب المصلحة في السوق ويقوموا بتبادل المعلومات من خلال محادثات العمل.

كيف؟ - نصائح التنفيذ الرئيسية:

- على عكس الأحداث واسعة النطاق مثل: المعرض الزراعي أو اليوم الزراعي، يجب أن يعمل منتدى أصحاب المصلحة على تقييد وحصر أعداد المشاركين من أجل تسهيل التواصل بين المشاركين المختارين.
- يجب فقط دعوه أصحاب المصلحة في السوق الذين سوف يشاركون في العمل التجاري الزراعي مع مجموعات مزارعي الـ SHEP.
- يجب على مهندسي الإرشاد مساعدة المزارعين على إجراء محادثات فعالة مع أصحاب المصلحة في السوق.
- يجب أن يتم تبادل معلومات حول المشاركين مسبقاً حتى يتمكنوا من البدء في المحادثات التجارية على الفور دون إضاعة الوقت في المنتدى.

رفع الحافز

دعم الكفاءة

نحن لا نشعر بالضيق لأنه يوجد عدد قليل من المشاركين.



دعم العلاقة

يقدم لنا مهندسي الإرشاد المساعدة لإجراء محادثات سلسة مع المشاركين.



دعم الكفاءة

نحن قادرون على إجراء محادثات تجارية مع الجميع في المنتدى لأننا قمنا بإعداد الأسئلة مسبقاً.

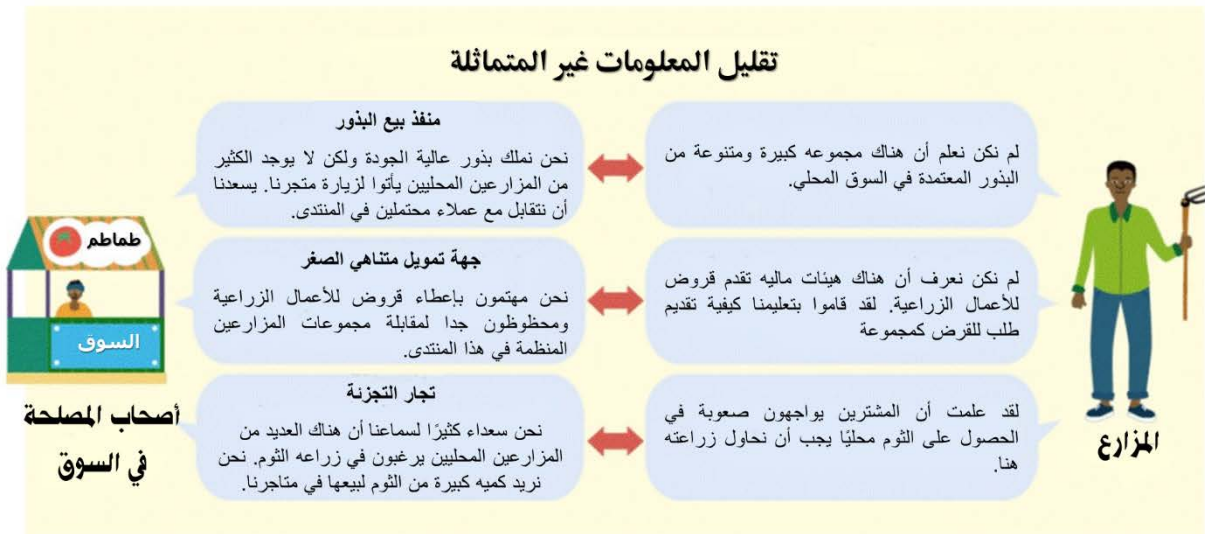


خطوة - إجراءات التنفيذ (الوقت المطلوب: ٣ - ٤ ساعات):

١. (الإعداد) يتم حجز قاعة اجتماعات لعقد منتدى أصحاب المصالح. **ملحوظة:** إذا تم استخدام مكان حكومي لعقد هذا المنتدى، فسوف يتم تقليل تكاليف إيجار قاعة الاجتماعات.
٢. (الإعداد) قم بتحديد ودعوة أصحاب المصالح في السوق المحلي إلى المنتدى. **ملحوظة:** قم بدعوة فقط أصحاب المصالح الذين يرغبون في العمل التجاري مع المزارعين المستهدفين.
٣. (الإعداد) أطلب من مجموعات المزارعين أن يقوموا باختيار إثنين من المزارعين الذكور وإثنين من المزارعات الإناث للمشاركة في المنتدى كمثلين للمجموعة. **ملحوظة:** تأكد من اختيار مزارعين من الذكور والإناث للعمل كمثلين للمجموعة لأن المجموعة المكونة من كلا الجنسين يمكن أن تتوسع في رؤيتها ووجهات نظرها أثناء تفاعلهم مع أصحاب المصالح في السوق.
٤. (الإعداد) يتم تبادل المعلومات الخاصة بالمشاركين قبل يوم من المنتدى. أطلب من مجموعته المزارعين أن يقوموا بإحضار عينات من منتجاتهم إلى المنتدى. يتم عرض تلك العينات في الأكشاك الخاصة بأصحاب المصالح في السوق.
٥. (الإعداد) في مكان انعقاد المنتدى، مثلاً: قاعة اجتماعات حكومية، قم بوضع طاوولات وكراسي كافيه لكل المشاركين. **ملحوظة:** يجب أن يكون هناك مقاعد كافية لكل المشاركين حتى يتمكنوا من التركيز على المناقشات دون تشويش.
٦. أثناء المنتدى، يقوم ممثلي المجموعات، يرافقهم مهندسي الإرشاد، بزيارة الأكشاك الخاصة بأصحاب المصالح في السوق ويقوموا بإجراء محادثات تجاربه معهم.
٧. بعد انتهاء المنتدى، يقوم ممثلي المجموعات بتنظيم اجتماع لعرض نتائج هذا المنتدى على مجموعاتهم ومشاركة ما تعلموه أثناء المنتدى مع مجموعاتهم.



الصورة من إثيوبيا



الابتكار - التطبيق في مختلف البلدان/المناطق

قامت بعض البلدان بتنظيم منتديات أصحاب المصالح بشكل مختلف عن تلك الموجودة في كينيا. يوجد هنا بعض الأمثلة:

شكل (٦) منتدى المشترين - البائعين



الصورة: مالوي

منتدى المشترين - البائعين: دعوة المشترين والبائعين فقط (نيبال ومالوي)

<لماذا؟> لقد كان هناك عدم ثقة وعدم تفاهم بين بائعي ومشترى المحاصيل البستانية

<كيف؟> بدلا من تنظيم منتدى لأصحاب المصالح في السوق، قام منفي المشروع بتنظيم منتدى للبائعين والمشترين بحيث يشارك فيه المزارعين والبائعين فقط.

<النتائج؟> أصبح المشاركون قادرين على إجراء محادثات مركزة عن الأعمال التجارية وأيضا استطاعوا فهم وضع بعضهم البعض بطريقة أفضل. لقد تغلبوا على سوء الفهم السابق وعدم الثقة وبدأوا في اكتشاف حلول مستقبلية يمكن أن تكون مفيدة للطرفين.

شكل (٧) المزيد من ممثلي المزارعين يحضرون المنتدى



الصورة: مالوي

قام العديد من ممثلي المزارعين بحضور المنتدى (مالوي، أثيوبيا)

<لماذا؟> كان يوجد لدى المزارعين المستهدفين في مالوي وأثيوبيا قليل من الثقة في التواصل مع أصحاب المصلحة في السوق. بالإضافة إلى شعور المزارعين بأنهم غير جيدين في شرح ما تعلموه في التدريبات لباقي أعضاء المجموعة.

<كيف؟> قام منفي المشروع بدعوة أكثر من أربعة ممثلين من المجموعة الواحدة لحضور منتدى أصحاب المصالح.

<النتائج؟> شعر المزارعون براحة أكثر عند التعامل مع أصحاب المصالح في السوق. بعد المنتدى، أصبح المزارعون قادرين على شرح ما تعلموه بالتفصيل إلى باقي أعضاء مجموعاتهم.

شكل (٨) عرض الأدوات والمعدات لتوفير العمالة



الصورة: فلسطين

عرض الأدوات والمعدات لتوفير العمالة في المنتدى (فلسطين)

> لماذا؟ < لقد كان العمل الشاق الخاص بالمزارعات السيدات قضية خطيرة في فلسطين.

> كيف؟ < قام منفذي المشروع بدعوة أكثر من أربعة ممثلين من المجموعة الواحدة لحضور منتدى أصحاب المصالح.

> النتائج؟ < شعر المزارعون براحة أكثر عند التعامل مع أصحاب المصالح في السوق. بعد المنتدى، أصبح المزارعون قادرين على شرح ما تعلموه بالتفصيل إلى باقي أعضاء مجموعاتهم.

قائمة نقاط التأكد - نقاط يجب التأكيد عليها بعد هذا النشاط:

- يتم إبلاغ أعضاء المجموعات بنتائج المنتدى عن طريق ممثلي المجموعات الذين شاركوا في حضوره.
- أصبح المزارعون المستهدفين متفهمين لمختلف فرص العمل التجارية الخاصة بزراعة المحاصيل البستانية.
- توسيع المزارعون المستهدفين شبكة أعمالهم التجارية مع المدعوين من أصحاب المصالح في السوق لحضور المنتدى.
- يحافظ المزارعون المستهدفون على التواصل مع المدعوين من أصحاب المصالح في السوق لحضور المنتدى.
- يجب أن تكون نسبة مشاركة المزارعين من الذكور والإناث في منتدى أصحاب المصالح متوازنة.
- يجب أن تكون نسبة المزارعين من الذكور والإناث في العمل كممثلين للمجموعات متوازنة.
- يجب أن تكون نسبة مشاركة المزارعين من الذكور والإناث في اجتماع عرض النتائج لباقي أعضاء المجموعة متوازنة.

اكتشاف الأخطاء وإصلاحها - حلول لمشكلات متكررة الحدوث

- س: الرغبة في المشاركة – يبدو أن أصحاب المصالح في السوق مثل: التجار، تجار التجزئة وغيرهم غير مهتمين بحضور منتدى أصحاب المصالح. ما هو الدافع حتى يهتموا بحضور هذا المنتدى؟
- ج: يأتي أصحاب المصالح في السوق إلى تلك المنتديات لتوسيع شبكة أعمالهم التجارية بشكل رئيسي. تذكر، أن هؤلاء النسوة مشغولون جداً، فإذا لم يروا فائدة كبيرة من المشاركة في المنتدى مثل: التعرف على عدد محدود جداً من المزارعين في المنتدى، سوف يجعلهم يفقدون الاهتمام بمثل هذه المنتديات. في حالات أخرى، يكون من الأفضل زيارة أصحاب المصالح في السوق بصورة فردية بدلاً من تنظيم منتديات لهم.
- س: مناقشات غير فعالة – لا يملك المزارعون القدرة على إجراء مناقشات تجارية فعالة مع أصحاب المصالح في السوق. لماذا؟

- ج: ربما يوجد العديد من الأسباب. قد يكون المزارعون عصبين جداً، أو غير واثقين من قدرتهم على فعل ذلك، أو غير معتادين على إجراء مناقشات رسمية مع شخص خارج مجتمعهم. يجب على مهندسي الإرشاد مساعدة المزارعين بشكل فعال في مثل هذه الحالة حتى يتمكنوا من إجراء مناقشات تجارية بطريقة فعالة.

س: مناقشات غير بناءة – بدأ المزارعون والبائعين بالشكوى من بعضهم البعض مثل: " البائعون لا يعطون سعر بيع جيد " و" غالبا ما يخفى المزارعون المنتجات الفاسدة أسفل العبوة ". لا يمكنهم إجراء مناقشات بناءة لحل المشكلات التي يواجهونها. ماذا يجب علينا أن نفعله؟

ج: في بداية المنتدى، يقوم منفذي المشروع بالتوضيح للمزارعين أن المنتدى ليس مكانا لإلقاء اللوم على بعضنا البعض. بل هو فرصة للمشاركين أن يحاولوا إيجاد حلول للمشكلات التي يواجهونها. في نيبال، قام منفذي المشروع في بداية المنتدى بعقد جلسة لسرد المشاكل التجارية الشائعة. ثم، خلال المناقشات التجارية الفردية، يتم الطلب من المشاركين أن يركزوا على إيجاد حلول للمشكلات التي يواجهونها حتى يتمكنوا من الوصول لوضع مريح للطرفين.

جدول ٣: ترتيب مختلف وغرض مختلف

في كينيا، تم تنظيم منتدى أصحاب المصالح بعد الدراسة الاستقصائية مباشرة، أي في مرحلة مبكرة نسبياً من دورة تدريب مشروع الـ SHEP. من ناحية أخرى، فإن بعض البلدان مثل اثيوبيا، تم تنظيم المنتدى عقب اختيار المزارعين للمحاصيل المستهدفة. يمكننا الاستنتاج إذاً أنه إذا تم تنظيم المنتدى في أوقات مختلفة وبترتيب مختلف، فسوف يختلف أيضاً الغرض منه كما هو موضح أدناه:

[تنظيم المنتدى في مرحلة مبكرة]

[الغرض] يكتشف المزارعون الإمكانيات وفرص أعمال تجارية للمحاصيل البستانية وزيارة الحافز تجاه زراعة الخضروات.



[تنظيم المنتدى عقب اختيار المحصول المستهدف]

[الغرض] يقوم المزارعون بإقامة شبكة أعمال تجارية مع البائعين وأصحاب المصالح الآخرين في السوق للمحصول المستهدف الذي سيقومون بإنتاجه



ملحوظة: نظراً لإبلاغ أصحاب المصلحة في السوق بالمحاصيل المختارة للمزارعين ومصالح مجموعات المزارعين قبل انعقاد المنتدى، فإنهم يصبحون على استعداد أفضل للحضور إلى المنتدى للقاء المزارعين كشركاء أعمال محتملين.

الخطوات الاربعة	الانشطة
١- مشاركة الهدف مع المزارعين	- ورشة التعريف بالمشروع
٢- رفع الوعي لدى المزارعين	- المشاركة في الدراسة الاستقصائية - منتدى اصحاب المصلحة (اختياري) - دراسة السوق نحن هنا
٣- اتخاذ المزارعون للقرارات	- اختيار المحاصيل المستهدفة - عمل التركيب المحصولي
٤- اكتساب المزارعين للمهارات	- التدريبات الحقلية
المتابعة والمراقبة (بما في ذلك المشاركة في الدراسة الختامية)	

لماذا؟ - الأهداف:

في مفهوم منهج المشروع، لن تجرى دراسة السوق بواسطة موظفين الحكومة أو عن طريق الخبراء الخارجيين ولكن تجرى دراسة السوق بواسطة المزارعين أنفسهم. الغرض الأساسي من دراسة السوق التي بدأها المزارعون هو تشجيعهم على اكتساب خبره عملية في فهم كيفية إدارة الأسواق وما الذي تحتاجه من المنتجين. وفي الوقت نفسه، عن طريق إجراء دراسة السوق، سوف يصبح المزارعون قادرين على بناء علاقات مع مختلف ممثلي السوق مثل: تجار الجملة، تجار التجزئة، الوسطاء، وغيرهم وأيضاً يستطيعوا توسيع شبكة علاقاتهم الشخصية التي يمكن أن تسهم في خلق وضع مربح للجانبين.

ماذا؟ - الإطار:

تقوم مجموعات المزارعين باختيار ممثلين عنهم لحضور التدريب على كيفية إجراء دراسة السوق. يتضمن التدريب على: (١) شرح كيفية إجراء دراسة السوق و(٢) تدريب عملي على دراسة السوق يتم تنظيمه وتنفيذه في الأسواق المحلية. بعد التدريب، يقوم ممثلي المزارعين بتعليم أعضاء مجموعات المزارعين نتيجة دراسة السوق وأيضاً كيفية إجراءها وبالتالي يستطيع المزارعين أن يستمروا في إجراء دراسة السوق حتى بعد الانتهاء من مشاركتهم في مشروع الـ SHEP. من المهم أن نتذكر أن منفيذ مشروع الـ SHEP يوفر الفرص فقط للمزارعين لإجراء دراسة السوق "تدريب". بعد التدريب، يتوقع من المزارعين أن يقوموا بإجراء دراسة "حقيقية" للسوق بشكل متكرر، وتتم تلك الدراسة بواسطة المزارعين أنفسهم بدون مساعده من موظفي الحكومة.

كيف؟ - نصائح التنفيذ الرئيسية:

- يجب أن تجرى دراسة السوق باستخدام استمارة استطلاع الرأي بواسطة المزارعين، وليس عن طريق موظفي الحكومة.
- هدف دراسة السوق هو جمع المعلومات ليس فقط عن أسعار السوق، ولكن أيضاً عن جودة وكمية المنتج، التقلبات الموسمية في الأسعار والكميات المتداولة، وطرق الدفع وغيرها.
- أثناء دراسة السوق، يتم تشجيع المزارعين على إقامة علاقات تجارية مع ممثلي السوق الذين تقابلوا معهم في السوق.
- يجب أن يفهم المزارعون أن دراسة السوق تحتاج إلى التنفيذ بشكل مستمر بالاعتماد على أنفسهم، دون مساعدة موظفي الحكومة

رفع الحافز

دعم التواصل

نحن ندرك أهمية دراسة السوق من خلال ممارستها بأنفسنا. لذلك سوف نستمر في القيام بها دون الاعتماد على موظفي الحكومة.



دعم الاستقلالية

تبادلنا معلومات الاتصال مع المشترين وشركات المدخلات. يمكننا دائما الاتصال بهم وطرح الأسئلة عليهم.



دعم الكفاءة

نحن الآن نعرف ما هي الأسئلة التي يجب أن نسألها للمشترين لأنه لدينا استمارة دراسة السوق التي يسهل إتباعها.



خطوة - إجراءات التنفيذ (الوقت المطلوب: ٣-٤ ساعات)

(١) (الإعداد) الطلب من مجموعه المزارعين أن يقوموا باختيار ممثلين عنهم (إجمالي ثلاثة مزارعين: فرد لإجراء المقابلة، فرد لتدوين الملاحظات وفرد لتدوين الوقت) الذين سوف يشاركون في تدريبات دراسة السوق. ملحوظه! يجب اختيار كلا من الرجال والسيدات كممثلين عن المزارعين. يمكن اختيار مزارعين متعلمين لسهولة التدريب. مع ذلك، توجد خبرات سابقة تشير إلى أنه إذا تلقى المزارعين الأميين مساعدات كافية من المزارعين المتعلمين، سوف يستطيع المزارعون الأميين أن يقوموا بعملهم كممثلين للمجموعة.

(٢) (الإعداد) الحصول على إذن لإجراء تدريب دراسة السوق من مدير السوق الذي سوف يقوم المزارعين بزيارته. إذا كان منفذي المشروع ومهندسي الإرشاد ليسوا على دراية كافية بكيفية تداول المحاصيل في السوق، فيجب عليهم أن يقوموا بعمل دراسة تمهيدية أولاً بين منفذي المشروع قبل أخذ المزارعين إلى السوق. يتم اختيار أنسب أيام الأسبوع أو أنسب وقت خلال اليوم لعمل تلك الدراسة حتى يتمكن المزارعين من جمع المعلومات الضرورية عن السوق.

(٣) تنظيم التدريب عن كيفية إجراء دراسة السوق، أولاً: إعطاء المحاضرات، ثانياً: الممارسة الفعلية لدراسة السوق في سوق قريب.



الصورة من كينيا

(٤) يتم تلخيص المعلومات التي قام المزارعون بجمعها. يُطلب من المزارعين أن يشاركون تلك المعلومات مع أعضاء المجموعات الأخرى خلال فترة معينة من الوقت (مثلاً خلال أسبوع من عمل دراسة السوق) لضمان حصول كل أعضاء المجموعة على المعلومات التي قام ممثلي المجموعات بجمعها.

ملحوظه! تأكد من تحديد إطار زمني واضح لمشاركة المعلومات مع المزارعين الآخرين. يجب على موظفي الإرشاد مساعدة المزارعين على تنظيم اجتماع لتبادل المعلومات بين المزارعين.

نحن نقوم بزراعة هذا الصنف من الكرنب منذ سنوات قليلة ماضية. هل أنت مهتم بذلك؟



الصورة من كينيا

لم أكن أعلم أن هناك العديد من منتجي الكرنب في هذه المنطقة... لقد كنت دائماً اشتري الكرنب من المستوردين. يجب أن أخذ في الاعتبار أن اشتري الكرنب المحلي طازجاً منكم.

تقليل المعلومات غير المتماثلة



نموذج - نموذج الاستبيان لدراسة السوق

فيما يلي نموذج استبيان لدراسة السوق. بالإضافة إلى ملئ الاستبيان، يتم تشجيع المزارعين على جمع المعلومات التي يعتقدون أنها هامة بالنسبة لهم. في هذه الحالة، يُطلب من المزارعين كتابة المعلومات التي حصلوا عليها من دراسة السوق في مساحة خالية من ورقة الاستبيان.

الاسم وبيانات الاتصال للتاجر	المنتج والصف	جودة المنتج المطلوب في السوق	ذروة الطلب (أشهر)	الكمية (كجم) ومعدل التوريد (يومي / أسبوعي وغيره)	مكان الإنتاج	سعر وحدة الشراء (عملة/كجم)	طريقة الدفع	شروط الدفع	تحديات السوق	استعداد التاجر لشراء المنتج من المجموعة

الابتكار - التخصيص في مختلف البلدان/المناطق

موضح أدناه فيما يلي بعض الأمثلة على التخصيص المبتكر الذي يتم في مختلف البلدان والمناطق، حيث تختلف الظروف الاجتماعية والاقتصادية عن تلك الظروف الموجودة في كينيا.

شكل (٩) زيارة العديد من الشركات والهيئات أثناء دراسة السوق

زيارة العديد من الشركات والهيئات أثناء دراسة السوق (ليسوتو، تنزانيا، زيمبابوي)

> لماذا؟ < كان يوجد لدى فريق المشروع قيود في الموارد المالية والبشرية. كان من الصعب تنظيم منتدى أصحاب المصلحة بسبب القيود الخاصة بتلك الموارد.

> كيف؟ < أثناء التدريب على دراسة السوق، قام منفذي المشروع بتنظيم زيارات إلى الشركات والهيئات مثل: شركات المدخلات الزراعية، شركات التصدير، المستشفيات، المدارس، الفنادق، السوبر ماركت، وغيرها والتي ليست من الضرورة أن تكون موجودة في مكان السوق، ولكن تقع في نفس البلدان أو البلدان القريبة. قام المزارعون بزيارة ومقابلة أصحاب المصلحة الرئيسيين بالإضافة إلى المشتريين في السوق.

> النتائج؟ < تم الحصول على نفس النتائج التي يمكن لمنتدى أصحاب المصلحة أن يحققها من خلال هذه الطريقة دون استخدام موارد مالية أو بشرية إضافية لتنظيم منتدى رسمي.

شكل (١٠) تجربة نهائية للمزارعين قبل التنفيذ الفعلي لدراسة السوق

تجربة نهائية للمزارعين قبل التنفيذ الفعلي لدراسة السوق (السلفادور)



الصورة: السلفادور

> لماذا؟ < في المنطقة المستهدفة، يقوم أغلبية المزارعين ببيع منتجاتهم إلى الوسطاء الذين يأتون إلى حقولهم لأخذ الخضروات منهم، وبالتالي لم يتفاعلوا مع أي شخص في السوق من قبل، ولذلك شعروا بالتوتر الشديد عند طرح أسئلة على التجار في السوق.

> كيف؟ < بعد تعلم كيفية إجراء دراسة السوق، طلب منفذي المشروع من ممثلي المزارعين أن يقوموا بممارسة طرح الأسئلة عن طريق لعب الأدوار... البعض يلعب دور المزارع، والآخرين يلعبون دور المشتريين في السوق.

> النتائج؟ < شعر المزارعون بمزيد من الراحة والثقة في طرح الأسئلة أثناء التدريب على دراسة السوق. واستطاعوا الحصول على المعلومات التي يحتاجونها بكل مهاره وثقة.

شكل (١١) قيام المنفذون بإجراء دراسة تحضيرية للسوق

قيام المنفذون بإجراء دراسة تحضيرية للسوق (السلفادور وجنوب أفريقيا)



خريطة السوق وتوضيح للمشتريين المحتملين تم إعدادها بواسطة منفذي المشروع في السلفادور

> لماذا؟ < لم يكن منفي المشروع على دراية كافية بأوضاع الأسواق المحلية.

> كيف؟ < قام منفي المشروع بزيارة الأسواق مسبقاً وتحديد المشتريين المحتملين المستعدين لشراء الخضروات من صغار المزارعين. أيضاً قاموا برسم خرائط مبسطة للأسواق بحيث يستطيع المزارعين العثور على المشتريين المحتملين بالرجوع الى تلك الخرائط.

> النتائج؟ < أصبح المزارعون قادرين على تحديد المشتريين الراغبين في التعامل معهم خلال فترة زمنية محدودة أثناء التدريب على دراسة السوق.

شكل (١٢) اختيار المزارعين لأكثر من ٦ محاصيل للدراسة

اختيار المزارعين لأكثر من ٦ محاصيل للدراسة (السلفادور، جنوب أفريقيا)



الصورة من السلفادور

> لماذا؟ < لقد واجهت المنطقة المستهدفة عدة مخاطر مثل: الظروف المناخية وإصابة المحاصيل بالآفات والأمراض مما أثر على إنتاجية المحاصيل. لقد كان تنوع المحاصيل أحد أهم الأولويات لمزارعي تلك المنطقة، وبالتالي كانوا مهتمين اهتماماً كبيراً بعمل دراسة جدوى مالية وفنية لمختلف المحاصيل التي يرغبون في زراعتها لمعرفة كيفية إدارة تلك المخاطر.

> كيف؟ < في البداية تم توجيه المزارعين إلى اختيار خمسة محاصيل مستهدفة في دراسة السوق، ولكن بعد ذلك قام منفي المشروع بنصح المزارعين باستهداف أكثر من ٦ محاصيل للدراسة أثناء دراسة السوق، خاصةً بعدما أدرك منفي المشروع مدى الحاجة إلى تنوع المحاصيل.

> النتائج؟ < أصبح المزارعون قادرين على إيجاد محاصيل محتملة يمكن أن يزرعوها وليست بالضرورة أن تكون معروفة بالنسبة لهم بعد دراسة السوق. قام منفي المشروع بدعم المزارعين بالتدريبات على تقنيات الإنتاج الخاصة بالمحاصيل الجديدة التي قام المزارعون المستهدفون باختيارها. وبالتالي، استطاع المزارعون أن يشاركوا في تنوع المحاصيل.

شكل (١٣) اختيار المزارعين الأميين كممثلين لعمل دراسة السوق



الصورة: السلفادور

اختيار المزارعين الأميين كممثلين لعمل دراسة السوق (أثيوبيا، جنوب أفريقيا)

< لماذا؟ > أغلب المزارعين المستهدفين في تلك المنطقة غير متعلمين وأعضاء المجموعة الذين قادوا هؤلاء المزارعين ليس بالضرورة أن يكونوا متعلمين.

< كيف؟ > يتم اختيار مجموعة من المزارعين الأميين والمتعلمين كممثلين عن المجموعة لعمل تدريبات دراسة السوق.

< النتائج؟ > لقد أثبت المزارعون الأميين والمتعلمين أن لديهم نقاط قوة مختلفة. على سبيل المثال، أصبح المزارعون المتعلمون أكثر ثقة في التعامل مع أشخاص لم يعرفوهم من قبل، واستطاعوا أيضا أخذ ملاحظات دون أدنى صعوبة. على الجانب الآخر، فإن المزارعين الأميين كانت لديهم ذاكرة جيدة وأيضا كانوا شديدي الانتباه أثناء تدريب دراسة السوق. لقد عملوا على تكملة بعضهم البعض وأيضا تكوين مجموعات. علاوة على ذلك، فإن اختيار مزارعين أميين كممثلين للمجموعة تقوى الناحية النفسية ليس فقط للممثلين، بل أيضا للمجموعات غير المتعلمة التي تتبع هؤلاء الممثلين.

شكل (١٤) إجراء دراسة السوق في كلا من الأسواق الرسمية وغير الرسمية

إجراء دراسة السوق في كلا من الأسواق الرسمية وغير الرسمية (جنوب أفريقيا وزيمبابوي)



الصورة: السلفادور

< لماذا؟ > يوجد في المنطقة المستهدفة نوعان مختلفان من الأسواق: أسواق رسمية مثل: السوبر ماركت، وأسواق غير رسمية مثل: الأسواق المحلية في الأماكن المفتوحة. لقد كان ممثلي السوق ومتطلباتهم مختلفة للغاية بالنسبة لكل نوع من أنواع الأسواق

< كيف؟ > قام منفذي المشروع بالإعداد لتنفيذ جلسات لتدريب دراسة السوق: واحد في السوق الرسمي والآخر في السوق غير الرسمي. ونظم منفذي المشروع دراسة السوق أولا في الأسواق غير الرسمية لأنها معروفة أكثر بالنسبة للمزارعين، بعد ذلك نظموا دراسة سوق في الأسواق الرسمية.

< النتائج؟ > تمكن المزارعون من فهم أن كل سوق لديه أولويه خاصه عند اختيار المحصول من حيث النوع، الجودة والكمية المطلوبة. لقد بدأ المزارعون، الذين كان ليس لديهم أي معرفه بالسوق الرسمي، أن يبحثوا عن كيفية اختراق الأسواق الرسمية مثل السوبر ماركت من خلال مقارنة الفرص بعناية في الأسواق الرسمية وغير الرسمية.

قائمة نقاط التأكد - نقاط يجب التأكد عليها بعد هذا النشاط:

- يقوم ممثلي المزارعين المشاركين في تدريبات دراسة السوق بإبلاغ أعضاء المجموعات بنتائج الدراسة.
- أدرك المزارعون المستهدفون أن تدريب دراسة السوق الذي تم إجراؤه هو تدريب "عملي" و "حقيقي" ويجب أن يتم إجراؤه بأنفسهم وعلى أسس منتظمة دون تدخل من موظفي الحكومة.
- استطاع المزارعون المستهدفون أن يبقوا على تواصل مع ممثلي السوق الذين تقابلوا معهم أثناء دراسة السوق.
- يجب أن تكون نسبة الإناث والذكور متوازنة في تمثيل مجموعة المزارعين.
- يجب أن تكون نسبة مشاركة الإناث والذكور متوازنة في اجتماع عرض النتائج المقدم لمجموعات المزارعين.

اكتشاف الأخطاء وإصلاحها - حلول لمشكلات متكررة الحدوث



صورة: تاكيشي كونو / جايا

س: السوق المحلي صغير جداً – صغر حجم السوق المحلي
القريب من المزارعين ويتم فيه بيع الطماطم والبصل فقط.
بعد إجراء دراسة السوق هناك كان المزارعون محبطون جداً
لعدم تمكنهم من تعلم شيء جديد. كيف أستطيع أن أقوم بحل
تلك المشكلة؟

ج: حتى لو كانت السوق المحلية صغيرة فهي قادرة أن تعطى
الكثير من المعلومات المفيدة للمزارعين. على سبيل المثال: إذا
تقابل المزارعون بشكل مناسب مع أصحاب المصلحة في

السوق فسوف يعطون معلومات وفيرة للمزارعين مثل: معدل تغير الطلب الموسمي، تقلبات الأسعار السنوية،
الاختلاف في المنتج حسب، المواسم، الشكل المفضل، الحجم، النوع، وغيرها. يستطيع المزارعون أيضاً أن يعملوا
على تقوية العلاقات مع ممثلين الأسواق عند إجراء دراسة السوق بصورة منتظمة. لذلك فإن زيارة سوق محلي
قريب يعتبر نقطة بداية جيدة لغرض تطبيق تدريب دراسة السوق. يجب أن تدرك أنت والمزارعون الفائدة الكبيرة
التي تعود عليكم عند زيارة أسواق قريبة ومختلفة مثال تلك الأسواق الواقعة بالقرب من المدن الكبيرة. بعد إجراء
دراسة السوق في تلك الأسواق، سوف يستمر المزارعون في القيام بذلك إذا اقتنعوا بأن الأمر يستحق الوقت وتكاليف
الانتقال. نقطة هامة أخرى وهي أن السوق ليس بالضرورة أن يكون سوق تجاري، حيث يمكن أن تكون الأسواق
عبارة عن تجار أو مؤسسات مثل: المدارس، المستشفيات، السجون، وغيرها. فإذا شعر المزارعون أن الأسواق
القريبة منهم لا تعطيه معلومات مفيدة، فحاول أن تتواصل مع تلك المؤسسات داخل مناطقهم.

س: صعوبة الحصول على معلومات عن الأسعار – لن يعطى التجار في السوق معلومات حقيقية عن أسعار البيع أو
أسعار الشراء، حيث غالباً ما يتعامل هؤلاء التجار بسرية بالغة حول ما يحققونه من أرباح. هل توجد طريقة
للحصول على معلومات صحيحة عن الأسعار؟

ج: من الطبيعي أن يمتنع التجار عن الإدلاء بمعلومات عن أرباحهم، وبالتالي بدلاً من أن تركز أسئلتك حول مقدار الربح
الذي يحققونه، يجب عليك أن تقوم بطرح أسئلة عامة مثل: تقلبات الأسعار الموسمية على منتج محدد. يمكنك أيضاً
أن تقوم بسؤال العملاء في السوق عن مقدار ما دفعوه من أجل شراء المنتج الذي تقوم بعمل بحث عنه.

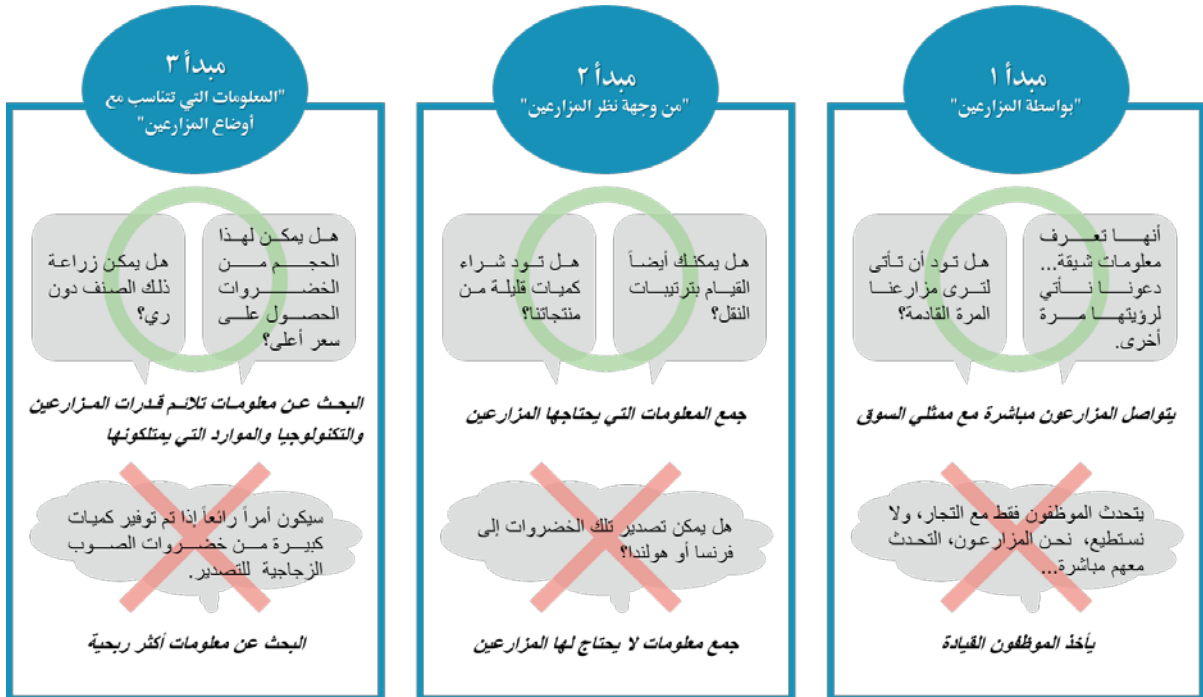
س: اختلاف دوافع المزارعين داخل المجموعة الواحدة – بالرغم من أن ممثلي المجموعة كانوا على وعي كامل
برغبات السوق ومتطلباته خاصة بعد الانتهاء من تدريبات دراسة السوق، إلا أن باقي أعضاء المجموعة لا يبدو
عليهم بأنهم متحمسين لذلك... لماذا؟

ج: هل تأكدت أن ممثلي المجموعة قاموا بمشاركة المعلومات التي حصلوا عليها من دراسة السوق مع باقي أعضاء
المجموعة؟ يجب أن يلتزم ممثلي المجموعة بمشاركة المعلومات التي حصلوا عليها مع باقي أعضاء المجموعة
حتى لا يحتكروا المعلومات المفيدة. يرجى الأخذ في الاعتبار وضع قاعده محددة لذلك، على سبيل المثال: يجب أن
يعقد ممثلي المجموعة اجتماعاً أسبوعياً بعد الانتهاء من كل دراسة السوق لمشاركة النتائج مع باقي أفراد المجموعة.

توضح دراسة السوق في منهج الـ SHEP ثلاث مبادئ مهمة جداً تركز على دعم الاحتياجات النفسية للمزارعين للحصول على الاستقلالية والكفاءة. المبادئ الثلاثة تلك هي: جمع المعلومات: (١) التي تلائم أوضاع المزارعين، (٢) من وجهة نظر المزارعين، (٣) بواسطة المزارعين، وذلك حتى يتمكنوا من اكتشاف إمكانية التنفيذ. على عكس المفهوم التقليدي لدراسات السوق، فإن دراسة السوق في منهج الـ SHEP ليست فقط من أجل الحصول على أسعار السوق، ولكنها في الواقع من أجل إيجاد إمكانيات وخيارات للعمل.



الشكل البياني التالي يوضح المبادئ الثلاثة لدراسة السوق منهج الـ SHEP حيث يتم عمل مقارنات بين الالتزام وعدم الالتزام في كل مبدأ.



جبل جليدي



يعتبر العنصر الأكثر أهمية من بين المبادئ الثلاثة السابقة في دراسة السوق "ان يتم إجرائها بواسطة المزارعين". استقلالية المزارعين والقدرة على دراسة السوق هما أمران في غاية الأهمية لنجاح أنشطته المشروع. بالنسبة لدراسة السوق في منهج الـ SHEP، التي تحاول جمع معلومات ليس فقط عن أسعار السوق، ولكن معلومات متعددة الأبعاد عن السوق، ولقد صممت تلك الدراسة للكشف عن "المعلومات غير الواضحة" بالسوق. من أجل الوصول إلى تلك المعلومات وفهما جيداً، فأنا نحتاج إلى تبادل الخبرات وإجراء حوار مع من يمتلكون هذه المعلومات. لهذا السبب فمن المهم أن يذهب المزارعون بأنفسهم إلى السوق ويقوموا بإجراء محادثات مباشرة مع ممثلي السوق مثل: المشتريين، الوسطاء، المتسوقين وغيرهم. لذلك فقيام المزارعين بعمل دراسة السوق بأنفسهم هو أمر حاسم وهام للغاية.

تهدف دراسة السوق في منهج الـ SHEP إلى اكتشاف المعلومات غير الواضحة في السوق، والتي تعتبر ذات صلة ومفيدة للمزارعين المستهدفين. بعبارة أخرى، تهدف الدراسة إلى الاستفادة من معلومات المزارعين ومشاركتها مع معلومات السوق، حيث يتم دمج نوعا المعلومات بشكل فعال وتكوين معرفة جديدة خلال عملية دراسة السوق.

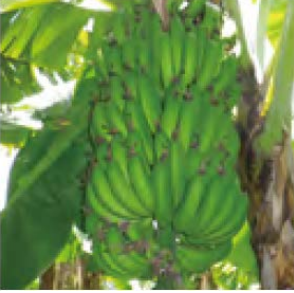
يما يلي بعض التعليقات للمزارعين الذين قاموا بإجراء دراسة السوق بنجاح من خلال إتباع المبادئ الثلاثة:



الصورة من كينيا

- لقد أدركنا أنه يجب أن نقوم بحصاد محصول الجزر في وقت مبكر عن الوقت المعتادون عليه، وأيضا أدركنا أن الجزر صغير الحجم يكون مذاقه وسعر بيعه أفضل بكثير من الجزر كبير الحجم.
- لقد أدركنا أنه يجب حصاد محصول الجزر في وقت مبكر جداً من الصباح والسماء ما زالت مظلمة، حيث يستمر محصول الجزر لفترة أطول إذا تم حصاده بهذه الطريقة. يفضل البائعون شراء هذا النوع من الجزر ومنحنا سعراً أفضل.
- لقد أدركنا أنه من الأفضل أن نمد السوق بالمنتج باستمرار خلال الموسم بكميات قليلة بدلاً من إمداد السوق بالمنتج بكميات كبيرة دفعة واحدة.
- نحن مقتنعون بأن البذور المعتمدة والبذور المهجنة تعطي إنتاجية أفضل وبالتالي نستطيع أن نقوم ببيع المحصول بسعر أعلى.

لقد فهمنا أن توقيت الزراعة مهم جداً، ولذلك يجب أن نزرع البذور في الوقت المناسب أو نستخدم بذور سريعة النضج حتى تتمكن من حصادها في الأشهر التي يزداد بها معدل الطلب.

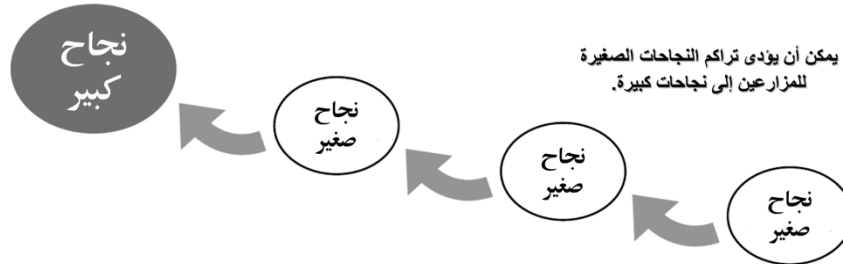


الصورة من كينيا

- لقد اكتشفنا أن في سوق الجملة، يكون الكرنب من الصنف ذو فترة الصلاحية الأطول مفضلاً أكثر من غيره، وعلى النقيض وجدنا أن صنف الكرنب حلو المذاق المناسب للسلطة مفضلاً أكثر في سوق التجزئة، حتى لو كانت فترة صلاحيته أقصر.
- لقد تقابلنا مع أحد الوسطاء أثناء دراسة السوق، وحصلنا على معلومات عن الحجم المفضل للبطاطس في السوق. بعد ذلك، بدأ هذا الوسيط بالقدوم إلى مزارعنا بصورة مستمرة وشراء محصول البطاطس بسعر مرتفع.
- خلال دراسة السوق، تعرفنا على عدة أنواع من المنتجات المصنوعة من محصول الموز ومن بين هذه المنتجات كان بسكويت الموز هو المنتج الأكثر شعبية في هذه المنطقة. بعد ذلك، قمنا بإنتاج كمية قليلة من بسكويت الموز والذي لم يكن متوفراً في السوق الحالي. وتم بيع تلك الكمية بنجاح في منافذ البيع لدينا والعديد من الأطفال الصغار أحبوا هذا المنتج كثيراً.

لقد أخبرنا تاجر التجزئة بأنه لا يرغب في شراء المحاصيل من صغار المزارعين لأنهم لا يساعدونه في تحميل المحاصيل من أراضيهم الزراعية. على عكس كبار أو متوسطي المزارعين الذين يعملوا دائماً على توفير أشخاص في الحقل لتقديم المساعدة لتجار التجزئة في عمليات تحميل المحصول. بعد سماع هذه القصة، أصبحنا نحاول التأكد دائماً من أن العديد من أعضاء المجموعة سوف يساعدوا تجار التجزئة في عمليات التحميل والآن، يقوم تجار التجزئة بشراء المحاصيل مننا.

قد يبدو للبعض أن المعلومات التي حصل عليها المزارعين أثناء دراسة السوق كما تم عرضها أعلاه غير هامة إلى حد ما. ومع ذلك، إذا نظرت بعناية إلى طبيعة المعلومات، فإنك سوف تدرك أن تلك المعلومات التي قام المزارعون بالحصول عليها من دراسة السوق يمكن استخدامها من قبل المزارعين: (١) على الفور و(٢) مع توفر الحد الأدنى من الموارد الإضافية. لذلك، يمكن أن تؤدي تلك المعلومات بسهولة إلى نجاحات صغيرة للمزارعين، وتعد النجاحات الصغيرة خطوات هامة في طريق الوصول إلى أهداف ونجاحات أكبر بمرور الوقت.



استبيان لدراسة السوق

التاريخ: ___ / ___ / ___

اسم المركز: _____ اسم المنطقة: _____

اسم مجموعة المزارعين: _____

تم إجراء دراسة السوق بواسطة (اسم المزارع كمثل للمجموعة): _____

اسم ورقم تليفون تاجر المنتج	المنتج والصف	جودة المنتج ومتطلبات السوق	ذروة الطلب (الشهور)	الكمية / التكرار للإمداد (اسبوعي / يومي)	سعر الوحدة /كجم	طريقة الدفع	شروط الدفع	تحديات التسويق	استعداد التاجر لشراء المنتج من المجموعة

مثال - استبيان لدراسة السوق

التاريخ: ___ / ___ / ___
 اسم المركز: _____ اسم المنطقة: _____
 اسم مجموعة المزارعين: _____
 تم إجراء دراسة السوق بواسطة (اسم المزارع كمثل للمجموعة): _____

اسم ورقم تليفون تاجر المنتج	المنتج والصف	جودة المنتج ومتطلبات السوق	ذروة الطلب (الشهور)	الكمية / التكرار للإمداد (اسبوعي/ يومي)	سعر الوحدة /كجم	طريقة الدفع	شروط الدفع	تحديات التسويق	استعداد التاجر لشراء المنتج من المجموعة
السيد / _____ التليفون / _____	طماطم (أي صنف)	حجم وسط نصف نضج	مارس وأبريل ومايو	١٠٠٠ كجم / أسبوع	١ دولار	نقداً	الدفع عند الاستلام	وسيلة التخزين غير كافية	يرغب
السيد / _____ التليفون / _____	طماطم (Cal-j)	حجم كبير نصف نضج	فبراير ومارس	٢٥٠٠ كجم / أسبوع	١,٢٠ دولار	شيك	بعد أسبوعين من الاستلام	وسيلة التخزين غير كافي	يرغب
السيد / _____ التليفون / _____	طماطم (Cal-j)	حجم وسط نصف نضج	ديسمبر ويناير	٢٥٠٠ كجم / أسبوع	١,١٥ دولار	نقداً	بعد أسبوع من الاستلام	لا توجد	لا يرغب

٣. الخطوة الثالثة – اتخاذ المزارعون للقرارات

بعد التحقق من فرص العمل في الخطوة ٢، ينتقل المزارعون إلى الخطوة التالية، الخطوة ٣ حيث يقوموا باتخاذ قرارات هامة في أعمالهم البيستانية. تتضمن القرارات خططهم لزراعة أي من المحاصيل وفي أي موعد وبأي كمية وجودة وما إلى ذلك. وتستند القرارات إلى توافق الآراء في المجموعة، وسيقوم أعضاء المجموعة بمناقشة مختلف الإجراءات الجماعية لجعل عملية الإنتاج والتسويق أكثر فعالية. لا يعد دور منفذو SHEP هو اتخاذ القرارات نيابة عن المزارعين، بل بالأحرى مساعدتهم على اتخاذ القرارات الصحيحة بإمدادهم بالمشورة المناسبة والمعرفة الخاصة بالزراعة.

٣-١ اختيار المحاصيل المستهدفة

الخطوات الأربعة	الانشطة
١- مشاركة الهدف مع المزارعين	- ورشة التعريف بالمشروع
٢- رفع الوعي لدى المزارعين	- المشاركة في الدراسة الاستقصائية - منتدى اصحاب المصلحة (اختياري) - دراسة السوق
٣- اتخاذ المزارعون للقرارات	- اختيار المحاصيل المستهدفة - عمل التركيب المحصولي
٤- اكتساب المزارعين للمهارات	- التدريبات الحقلية
المتابعة والمراقبة (بما في ذلك المشاركة في الدراسة الختامية)	

نحن هنا

لماذا؟ - الأهداف:

تم إجراء اختيار المحاصيل المستهدفة وعليه فان مجموعات المزارعين يمكنهم تحديد أنواع محاصيل بعينها وفقا لمتطلبات السوق. قد وافق المزارعون على إنتاج وتسويق المحاصيل المختارة كمجموعة.

ماذا؟ - الإطار:

قامت مجموعات المزارعين باختيار المحاصيل البيستانية المستهدفة بناء على ما حصلوا عليه من معلومات خلال دراسة السوق. قامت المجموعات بمناقشة المحاصيل المفضلة لديهم والتوافق فيما بينهم حول المحاصيل التي سوف يقومون بزراعتها كمجموعة ثم قام موظفي الإرشاد، كخبراء في إنتاج المحاصيل، بإعطاء المجموعة النصائح خلال عملية اختيار المحاصيل.

كيف؟ - نصائح التنفيذ الرئيسية:

رفع الحافز

حصلنا على معلومات مفيدة خلال دراسة السوق. نحن متحمسون لاختيار المحاصيل الأفضل لنا لزراعتها.

نحن قادرون على اختيار المحاصيل المستهدفة الأكثر ملائمة، حيث أعطانا مهندسي الإرشاد معلومات علمية كنا نجهلها. نحن سعداء لتلقي هذه النصائح.



- تناقش مجموعات المزارعين فرص الزراعة المستقبلية واتخاذهم للقرارات حول المحاصيل المستهدفة بناء على أنشطة مشروع SHEP السابقة، وخاصة دراسة السوق.
- قدم موظفي الإرشاد نصائح واقتراحات ذات قيمة، وخاصة في مجال ملائمة البيئة الزراعية للمحاصيل المحددة وذلك يُمكن المزارعين من اتخاذ قرارات صائبة عند اختيارهم المحاصيل المستهدفة.

خطوة - إجراءات التنفيذ (الوقت المطلوب: ٣-٤ ساعات)

- (١) التنظيم والدعوة للاجتماع، إذا سمحت الظروف للأعضاء وكذلك زوجاتهم إذا كان لديهم معرفة جيدة بالمحاصيل البستانية. **نصيحة!** دعوة زوجات المزارعين تساعد على اتخاذ القرارات الفعالة حيث إن الزوجين لهما دور قوي في إنتاج الخضروات.
- (٢) طلب من المزارعين مناقشة نتائج دراسة السوق وملئ المعلومات الخاصة بالمحاصيل الواعدة في استمارة اختيار المحاصيل المستهدفة. **نصيحة!** لكي يقوم المزارعين بملء الاستمارة، فإنهم سيحتاجون إلى الرجوع إلى نتائج دراسة السوق والدراسة الاستقصائية. يجب جعل هذه الوثائق متاحة خلال اختيار المحاصيل المستهدفة.
- (٣) تناقش مجموعة المزارعين مزايا وعيوب اختيار المحاصيل المدرجة كمحاصيل مستهدفة. لكي يتم اختيار المحاصيل المستهدفة يجب ان تكون سهلة الزراعة، ومناسبة وملائمة لظروف الزراعة المحلية، بأسعار في متناول اليد، وتحتاج متطلبات فنية مناسبة. **نصيحة!** يجب على موظفي الارشاد اعطاء النصائح بشأن ملائمة الانتاج والمواضيع الفنية حتى لا يقوم المزارعين باختيار المحاصيل على اساس الربحية فقط.
- (٤) يصوت كل عضو من المجموعة على اختيار المحاصيل المفضلة له / لها (التصويت الأعمى) - كتابة المحصول الأول والثاني المفضل له / لها على ورقة التصويت، يفضل أكثر من ٧٠%، من أعضاء المجموعة المشاركة في هذه العملية ليكون الاختيار بالإجماع بين أعضاء المجموعة. وتكرر نفس العملية مع المحصول الثاني. يتم ترتيب المحاصيل وفقاً لعدد الاصوات ثم اختيار اثنان او ثلاثة من المحاصيل المستهدفة. **نصيحة!** يجب على موظفي الارشاد التأكد من أن الأعضاء الأقوياء في المجموعة على سبيل المثال قادة المجموعة، كبار السن أو الأعضاء المتعلمين جيداً لا يؤثر على قرارات المجموعة.



لماذا لا نقوم باختيار هذين المحصولين حيث ان لهم ربحية عالية؟

انتظر! هل تعلم ان هذا المحصول لا ينمو في الطقس الحار؟ رأيت أيضاً العديد من المزارعين في هذه القرية يعانون من غزو الآفات لهذا المحصول... وبالتالي يعتبر اختيار هذين المحصولين مخاطرة كبيرة.

الصورة من مالوي

نموذج - نموذج اختيار المحاصيل المستهدفة

النموذج التالي يوضح شكل الاستبيان، وهناك نوعان من النماذج يجب ملئهم بواسطة المزارعين. هذا هو نموذج اختيار المحاصيل المستهدفة. يحدد عدد المحاصيل / الأصناف التي سيتم تحليلها استناداً إلى نتائج دراسة السوق. مع ذلك كن على وعي بضيق الوقت، حيث إنه يتطلب وقت أطول لتحليل جميع المحاصيل التي تحرى عنها المزارعون خلال دراسة السوق. في هذه الحالة، قم باختيار المحاصيل الأكثر رواجاً لعمل تحليل مفصل.

نوع المحصول	الاستهلاك من قبل السكان المحليين ام لا	لديه خبرة في زراعة المحصول	معد الزراعة /مدة النضج	تحديات الانتاج الرئيسية	متوسط انتاج المحصول كجم	متوسط سعر الوحدة (جنية/كجم)	إجمالي الدخل للهكتار	تكلفة الانتاج للهكتار	صافي الدخل المقدر لكل هكتار (بالجنيه)	الاسواق الرئيسية	شروط التسويق	الملاحظات	الترتيب

الابتكار - التطبيق في مختلف البلدان/المناطق

فيما يلي بعض الأمثلة على التخصيص المبتكر الذي تم إجراؤه في بلدان ومناطق مختلفة في اختيار المحاصيل المستهدفة.

شكل (١٥) اختيار المحاصيل المستهدفة لموسمين مختلفين

اختيار المحاصيل المستهدفة لموسمين مختلفين (رواندا)



الصورة من رواندا

<لماذا؟> لدى رواندا موسمين اساسيين لإنتاج الخضروات حيث ان نمو المحاصيل في كل موسم يكون مختلف.

<كيف؟> طلب المنفذون من مجموعة المزارعين اختيار المحاصيل المستهدفة لكل موسم.

<النتائج؟> يصبح المزارعون قادرون على اختيار المحاصيل الافضل لكل موسم. كما يمكنهم التخطيط الان أفضل من ذي قبل.

شكل (١٦) ميزانية المحاصيل

ميزانية المحاصيل (فلسطين)



الصورة من فلسطين

<لماذا؟> لكي يتم اختيار المحاصيل المستهدفة بشكل صحيح، يرغب المزارعون في فحص ربحية بعض المحاصيل الرئيسية بالتفصيل.

<كيف؟> قامت مجموعات المزارعين، بدعم من موظفي الإرشاد، بعمل حساب الإيرادات والمصروفات الخاصة ببعض المحاصيل الرئيسية اعتماداً على مهارات المزارعين في القراءة والكتابة ومهاراتهم الحسابية، وقاموا بإجراء "ميزانية المحاصيل" التي تعد تحليل لربحية المحاصيل المحددة.

<النتائج؟> أصبح المزارعون أكثر ثقة عند اختيار المحاصيل المستهدفة الصحيحة. كما عززت التدريبات الحسابية مهارات المزارعين في إدارة العمل

قائمة نقاط التأكد - نقاط يجب التأكيد عليها بعد هذا النشاط:

- فهم المزارعون المستهدفون طرق اختيار المحاصيل المستهدفة.
- فهم المزارعون المستهدفون انها ليست فقط الربحية لكن ايضا ظروف البيئة الزراعية، بالإضافة إلى مهاراتهم الفنية وقدراتهم المالية يجب أن تؤخذ في الاعتبار عند اختيار المحاصيل التي سيتم زراعتها.
- وافق المزارعون المستهدفون على القيام باختيار المحاصيل المستهدفة بشكل منتظم بأنفسهم في المستقبل.
- توازن النسبة في عدد المشاركين من الذكور والإناث.
- ضمان كفاءة المشاركين من الأعضاء الذكور والإناث في اتخاذ القرار.
- (اختياري) مشاركة زوجات الاعضاء في اتخاذ القرار.

اكتشاف الأخطاء واصلاحها -حلول لمشكلات متكررة الحدوث

- س: تصويت متعادل: ماذا يجب ان افعل إذا حصل أكثر من محصول على عدد اصوات متساوي كمحصول مستهدف؟**
- ج:** الطلب من المزارعين التصويت مرة أخرى. لكن هذه المرة، سوف يتم التصويت على المحاصيل فقط التي حصلت على نفس عدد الاصوات.
- س: الشعور بالقلق تجاه زيادة المعروض – انا أخشى من أن اختيار اثنان أو ثلاثة من المحاصيل المستهدفة سيعمل على زيادة المعروض من هذه المحاصيل في السوق المحلي والذي بدوره يؤدي إلى انخفاض سعر البيع في النهاية.**
- ج:** خلال دراسة السوق، قام المزارعون بجمع المعلومات ومن ضمن هذه المعلومات الكميات التي يمكن للسوق أن يتحملها. لذلك فيجب ان يكون المزارعون قادرين على تحديد الكمية المناسبة لكل سوق في كل وقت. وإنه ليس بالضرورة اختيار عدد قليل من المحاصيل المستهدفة ان يكون كافي لاحتياج السوق المحلي طالما يعرف المزارعون متى وما هي الكميات المناسبة التي يجب ان يمدوا بها السوق.
- س: المحاصيل التي لم يتم اختيارها – لقد سألت من قبل المزارعين ما إذا كان مسموح بزراعة المحاصيل التي لم يتم اختيارها من قبل المجموعة. ماذا يجب ان اجيب؟**
- ج:** اختيار المحاصيل المستهدفة يعنى انه يمكن للمزارعين الحصول على تدريبات الانتاج المكثفة عن هذه المحاصيل من قبل موظفي الارشاد. يمكن ايضا لمجموعات المزارعين التخطيط لتسويق جماعي لهذه المحاصيل. ومن جهة اخرى فإن للمزارعين الحرية في زراعة أي من المحاصيل حسب رغبتهم، ولكن ذلك يعنى إنهم لن يكونوا قادرين على تلقى التدريبات الخاصة بالمحاصيل والفرص لتكوين مجموعة لهذه المحاصيل.

نموذج اختيار المحاصيل المستهدفة

التاريخ: ___ / ___ / ___

اسم المركز: _____ اسم المنطقة: _____

اسم مجموعة المزارعين: _____

تم إجراء دراسة السوق بواسطة (اسم المزارع كمثل للمجموعة): _____

الترتيب	الملاحظات	شروط التسويق	الأسواق الرئيسية	صافي الدخل المقدر لكل هكتار (دولار)	تكلفة الانتاج للهكتار	إجمالي الدخل للهكتار	متوسط سعر الوحدة (دولار/ كجم)	متوسط انتاج المحصول (كجم)	تحديات الانتاج الرئيسية	موعد الزراعة / مدة النضج	لديه خبرة في زراعة المحصول	الاستهلاك من قبل السكان المحليين أم لا	نوع المحصول

مثال - نموذج اختيار المحاصيل المستهدفة

التاريخ: ___ / ___ / ___

اسم المركز: _____ اسم المنطقة: _____

اسم مجموعة المزارعين: _____

تم إجراء دراسة السوق بواسطة (اسم المزارع كمثل للمجموعة): _____

الترتيب	الملاحظات	شروط التسويق	الأسواق الرئيسية	صافي الدخل المقدر لكل هكتار (دولار)	تكلفة الانتاج للهكتار	إجمالي الدخل للهكتار	متوسط سعر الوحدة (دولار/كجم)	متوسط انتاج المحصول (كجم)	تحديات الانتاج الرئيسية	موعد الزراعة / مدة النضج	لديه خبرة في زراعة المحصول	الاستهلاك من قبل السكان المحليين أم لا	نوع المحصول
٣	الثمار صغيرة الحجم يمكن بيعها في القرية (مقاومة للأمراض)	سوق (س): ٣٠٠ كجم يوم الخميس سوق (ص): ٢٠٠ كجم يوم الاثنين	سوق (س) سوق (ص)	١,١٧٥	٨٢٥	٢,٠٠٠	٠,٢٠	١٠,٠٠٠	ذبابه صدا الجزر (الآفة) التي تصيب الجذور	مارس ويوليو/ ٣ أشهر	نعم	نعم	الجزر (نانت)
١	تاجر التجزئة (ع) يأتي إلى الحقل	سوق (س): ٥٠٠ كجم يوم الاثنين تاجر تجزئة (ع): يوم الأربعاء	سوق (س) تاجر تجزئة (ع)	٢,٣٧٥	١,٠٠٠	٣,٣٧٥	٠,١٥	٢٢,٥٠٠	تكلفة البذور عالية	مارس / ٣ أشهر	نعم	نعم	السبانخ (كورنيت)
	زراعته سهلة	سوق (س): ٦٠٠ كجم يوم الخميس سوق (ص): ٤٠٠ كجم يوم الاثنين	سوق (س) سوق (ص)	٤٢٥	٧٥	٥٠٠	٠,١٠	٥,٠٠٠	لا يوجد	فبراير ويوليو/ شهر واحد	نعم	نعم	البصل الأخضر (لشبونة الأبيض)
٢	يمكن بيعه في سوق القرية	سوق (س): ٦٠٠ كجم يوم الخميس سوق (ص): ٢٠٠ كجم يوم الاثنين	سوق (س) سوق (ص)	٢٠٠٠	١,٠٠٠	٣,٠٠٠	٠,١٥	٢٠,٠٠٠	العفن الأسود (تبقع الاوراق)	مارس/ ٣ أشهر	نعم	نعم	كرنب

٢-٣ عمل التركيب المحصولي:

الخطوات الاربعة	الانشطة
١- مشاركة الهدف مع المزارعين	- ورشة التعريف بالمشروع
٢- رفع الوعي لدى المزارعين	- المشاركة في الدراسة الاستقصائية - منتدى اصحاب المصلحة (اختياري) - دراسة السوق
٣- اتخاذ المزارعون للقرارات	- اختيار المحاصيل المستهدفة - عمل التركيب المحصولي نحن هنا
٤- اكتساب المزارعين للمهارات	- التدريبات الحقلية
المتابعة والمراقبة (بما في ذلك المشاركة في الدراسة الختامية)	

لماذا؟ - الأهداف:

يُمكن عمل التركيب المحصولي مجموعة المزارعين من عمل خطة مستقبلية كمجموعة في كلا من إنتاج وتسويق المحاصيل المستهدفة التي تم اختيارها في النشاط السابق.

ماذا؟ - الإطار:

تقوم مجموعة المزارعون بعمل خطة سنوية عن الإنتاج بالإضافة إلى أنشطة التسويق كمجموعة تركز على المحاصيل المستهدفة التي قاموا باختيارها سابقاً. وتتضمن الخطة الأعمال الجماعية التي تم اتخاذها لإنتاج وتسويق المحاصيل، فضلاً عن الأنشطة الجماعية الأخرى التي تسهل عمل المجموعات الزراعية.

كيف؟ - نصائح التنفيذ الرئيسية:

- تناقش وتقرر مجموعات المزارعين الطريقة الأفضل لتحقيق الأعمال الزراعية المستدامة من خلال وضع انتاج سنوي محدد وخطة تسويقية للمحاصيل المستهدفة. تتضمن ايضا الخطة الأنشطة الأخرى التي يتم إجراؤها كمجموعة والتي سوف تسهل ضيخ مزيد من الدخل من المحاصيل البستانية (الصورة ٧).
- يقوم موظفو الإرشاد بالتأكد من واقعية وسهولة تنفيذ الخطة بالنظر إلى القدرة الحالية لمجموعة المزارعين.

رفع الحافز

دعم الاستقلالية

نستطيع الآن تحديد المحاصيل المستهدفة التي يمكننا زراعتها بنجاح، كما يمكننا أن نخطط لأنشطة انتاج وتسويق مختلفة كمجموعة.

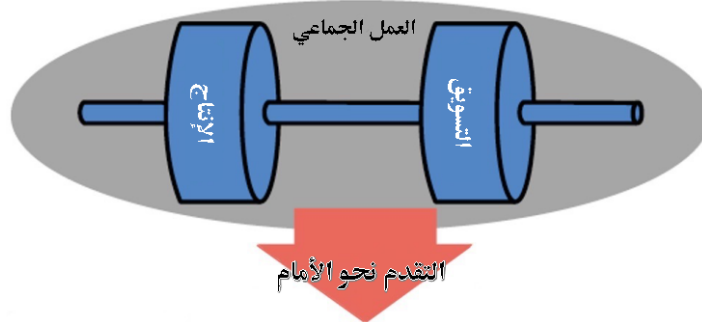


دعم الكفاءة والتواصل

يعطينا موظفي الإرشاد النصائح لجعل الخطط أكثر ملائمة للواقع، ونحن نثق بهم لأن نصائحهم صائبة ولذلك نستطيع عمل خطط جيدة.



التركيب المحصولي بمثابة محور لعمل المجموعة



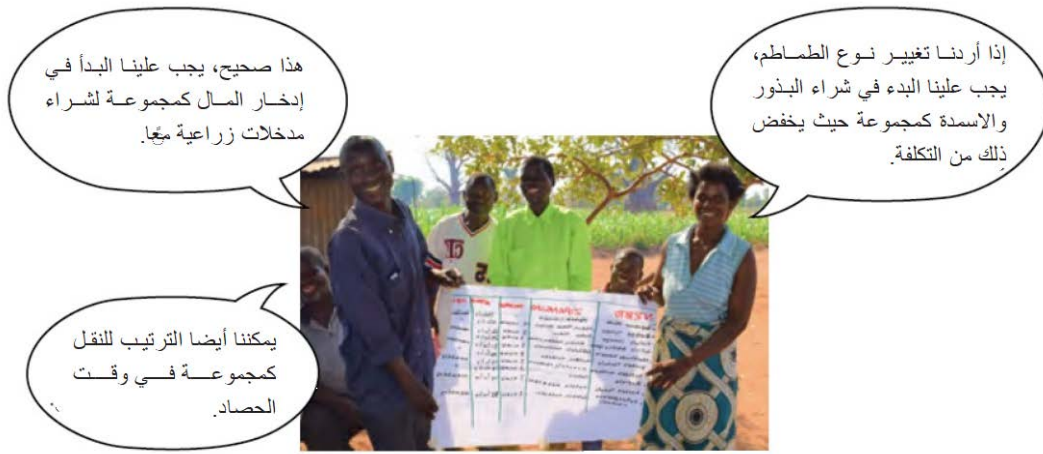
صورة رقم ٧: العناصر التي يتم تناولها في التركيب المحصولي

خطوة - إجراءات التنفيذ (الوقت المطلوب: ٢-٣ ساعات)

(١) وفقا لنموذج التركيب المحصولي، فقد قررت مجموعة المزارعين أولاً التغييرات التي يريدون عملها مع مراعاة المحاصيل المستهدفة. وتشمل التغييرات في كلا من الإنتاج والتسويق، التحسين في المحاصيل/ الأصناف، الجودة، الكمية، توقيت الحصاد، المشترين وغيرها مثل التعبئة.

(٢) بعد تحديد التغييرات التي يريدون تحقيقها، تقوم مجموعات المزارعين بعمل خطة سنوية تحدد الاجراءات الشهرية التي يجب اتخاذها من حيث (١) الانتاج، (٢) التسويق وادارة الأعمال، (٣) أنشطة المجموعات الأخرى التي تركز على المحاصيل المستهدفة.

تصيحة يساعد موظفي الإرشاد مجموعات المزارعين لتذكر ما قد تعلموه خلال أنشطة SHEP السابقة، على سبيل المثال: معلومات السوق ومهارات حفظ السجلات... الخ، بحيث يمكنهم الاستفادة من ذلك في التخطيط لأعمال ملموسة.



الصورة من مالوي

تقليل المعلومات غير المتماثلة



ممثل السوق

انه سوف يكون من الجيد جداً إذا استطاع المزارعين المحليين امداد السوق بالبصل على مدار العام.

يحقق هذا النوع مبيعات أفضل كثيراً من الأنواع التقليدية، ولكن عدد قليل من المزارعين هم من يقومون بإنتاجه نحتاج لإعداد أكثر.

يمكننا تحديد مواعيد زراعة مختلفة بين الاعضاء حيث يمكننا ذلك من امداد السوق بالبصل بشكل مستمر من خلال المجموعة.

لقد قمنا بزراعة الأنواع التقليدية من قبل ولكن يمكننا كمجموعة الآن تجربة هذا النوع الجديد على نطاق صغير للموسم القادم، وإذا نجحت التجربة فيمكننا التوسع في المساحة المزروعة وإمداد السوق بكميات أكثر.



المزارع

نموذج - التركيب المحصولي

فيما يلي نموذج التركيب المحصولي، بادئ ذي بدء، تقرر المجموعات ما تريد تغييره أو تحسينه وتقوم بوضع علامة على المربعات المقابلة في الجزء العلوي من التقويم. ثم يقوموا بكتابة أنشطة شهرية محددة لإنتاج وتسويق المحاصيل المستهدفة. كما تحدد أيضا الأنشطة الجماعية الأخرى ذات الصلة والتي تساهم في إنتاج وتسويق المحاصيل. إذا كانت المجموعة تعمل على أكثر من ثلاثة محاصيل مستهدفة، فيمكن عمل صفوف إضافية لإضافة محاصيل مستهدفة أخرى.

نحن نقوم بتحسين أو تغيير: محصول/ صنف، الجودة، الكمية، موعد الحصاد، المشترين، أخرى (تذكر: —)

الشهر													
												المحصول ١ (—)	الانتاج
												المحصول ٢ (—)	
												المحصول ٣ (—)	
												التسويق وإدارة الأعمال	
												أنشطة المجموعات/ أخرى	

قائمة نقاط التأكد - نقاط يجب التأكيد عليها بعد هذا النشاط:

- فهم المزارعون المستهدفون طرق عمل التركيب المحصولي.
- لقد أدرك كل فرد من المجموعة الأدوار والمهام المحددة التي سوف يتم أخذها في الاعتبار وفقا للتركيب المحصولي الجماعي.
- وافق المزارعون المستهدفون على عمل التركيب المحصولي بشكل منتظم بأنفسهم في المستقبل.
- توازن النسبة في عدد المشاركين من الذكور والإناث.
- ضمان كفاءة المشاركين من الأعضاء الذكور والإناث في اتخاذ القرار.
- (اختياري) مشاركة زوجات الاعضاء في اتخاذ القرار.

الابتكار - التطبيق في مختلف البلدان/المناطق

في ما يلي بعض الامثلة على التغيير في طريقة عمل التركيب المحصولي.

الشكل (١٧) جدول توضيح المحاصيل الاعلى طلبا

جدول توضيح المحاصيل الاعلى طلبا (تنزانيا)

<لماذا؟> لكي نعرف موعد انتاج المحاصيل للحصول على أعلى سعر بيع في السوق، أجرى المزارعين دراسة لتغييرات الأسعار السنوية للمحاصيل الرئيسية.

<كيف؟> قامت مجموعات المزارعين، بدعم من موظفي الارشاد، بعمل جدول بسيط يوضح في أي شهر يعطى المحصول أعلى سعر للبيع أكثر من المحاصيل الأخرى. يقوموا بتسليط الضوء على المواسم الاعلى سعر/ الأكثر طلباً في التقويم.

<النتائج؟> من خلال عرض هذا التقويم في الجمعية الزراعية بالقريية، فقد أصبح المزارعون قادرون على تحديد المحاصيل الممكن تسويقها على مدار العام كما تشمل أنواع المحاصيل المنتجة وتوقيت الحصاد.

يناير	فبراير	مارس	أبريل	مايو	يونيو	يوليو	أغسطس	سبتمبر	أكتوبر	نوفمبر	ديسمبر
	جزر	جزر									
	بروكلي	بروكلي									بروكلي
	عباد الشمس	عباد الشمس									عباد الشمس
	خس	خس									خس
	كوسه	كوسه									كوسه
بطاطس	بطاطس	بطاطس	بطاطس	بطاطس							
	طماطم	طماطم	طماطم	طماطم							
بازلاء	بازلاء	بازلاء	بازلاء	بازلاء							
	شمندر	شمندر	شمندر	شمندر							
			فلفل أخضر	فلفل أخضر	فلفل أخضر						
	فاصوليا فرنسية	فاصوليا فرنسية									
فلفل ألوان	فلفل ألوان	فلفل ألوان	فلفل ألوان	فلفل ألوان	فلفل ألوان	فلفل ألوان	فلفل ألوان	فلفل ألوان	فلفل ألوان	فلفل ألوان	فلفل ألوان
ريحان ونعناع	ريحان ونعناع	ريحان ونعناع	ريحان ونعناع	ريحان ونعناع	ريحان ونعناع	ريحان ونعناع	ريحان ونعناع	ريحان ونعناع	ريحان ونعناع	ريحان ونعناع	ريحان ونعناع

جدول المحاصيل الأعلى طلباً في تنزانيا

شكل (١٨) التركيب المحصولي للأراضي الزراعية لكلا من الأفراد والمجموعات

تطور التركيب المحصولي للأراضي الزراعية لكلا من الأفراد والمجموعات (السلفادور ونيبال)



الصورة من نيبال

<لماذا؟> في كلا من السلفادور ونيبال فإن مجموعات المزارعين تمتلك أراضي زراعية فردية وأخرى خاصة بالمجموعة حيث يقومون بزراعة الخضراوات. يريد المزارعون عمل خطط لكل الأراضي الزراعية.

<كيف؟> قام المزارعون بعمل نوعين من التركيب المحصولي أحدهما للأراضي الزراعية الجماعية والآخر للأراضي الزراعية الفردية.

<النتائج؟> تمكن المزارعون من تخطيط وتنفيذ الأنشطة الزراعية بفاعلية باستخدام نوعين من التركيب المحصولي.

اكتشاف الأخطاء وإصلاحها - حلول لمشكلات متكررة الحدوث

س: الحاجة للزراعة في نفس الوقت؟ هل يعني عمل التركيب المحصولي أنه يجب على كل أعضاء المجموعة زراعة نفس المحاصيل في نفس التوقيت؟

ج: ليس بالضرورة، يمكن التوافق بين مجموعة المزارعين، على سبيل المثال، ضبط توقيت الزراعة بين الأعضاء حيث يمكنهم ذلك من حصاد كمية ثابتة من المحصول لمدة طويلة.

س: تخطى موعد الزراعة - عندما يقوم المزارعون بعمل التركيب المحصولي، فإن توقيت الزراعة لبعض المحاصيل المستهدفة يكون قد مر بالفعل، ماذا يجب أن أخبر المزارعون به؟

ج: من الأمثل عمل التركيب المحصولي بشكل جيد قبل بدأ موسم الزراعة. بالرغم من ذلك فقد يصبح من غير الممكن القيام بذلك بسبب بعض الأسباب الإدارية والفنية. يُمكن تشجيع المزارعين على إنتاج هذه المحاصيل في الموسم القادم إذا لم يتمكنوا من زراعتها هذا الموسم. تأكد من إعطاء التدريبات الفنية لإنتاج جميع المحاصيل التي تم اختيارها في التوقيت الصحيح

نموذج عمل التركيب المحصولي

التاريخ: ___/___/___

اسم المركز: _____ اسم القرية: _____

اسم المجموعة: _____

نحن نقوم بتحسين أو تغيير: محصول/ صنف، الجودة، الكمية، موعد الحصاد، المشترين، أخرى (تذكر: _____)

الشهر													
												المحصول ١ (—)	الانتاج
												المحصول ٢ (—)	
												المحصول ٣ (—)	
												التسويق وإدارة الأعمال	
												أنشطة المجموعات/ أخرى	

مثال - نموذج عمل التركيب المحصولي

التاريخ: ___ / ___ / ___

اسم المركز: _____ اسم المنطقة: _____

اسم مجموعة المزارع عين: _____

تم إجراء دراسة السوق بواسطة (اسم المزارع كمثل للمجموعة): _____

نحن نقوم بتحسين أو تغيير: محصول/صنف، الجودة، الكمية، موعد الحصاد، المشتريين، أخرى (تذكر: التعبئة والتغليف، التفاوض على سعر أعلى _____)

الشهر	يوليو	أغسطس	سبتمبر	أكتوبر	نوفمبر	ديسمبر	يناير	فبراير	مارس	أبريل	مايو	يونيو
الانتاج	المحصول ١ (طماطم)	تجهيز الأرض	غرس الشتلات	التسميد الأول	التسميد الثاني	الحصاد/ التنظيف/ الفرز/التعبئة						
		شتل		مكافحة الآفات والأمراض	مكافحة الحشائش							
	المحصول ٢ (كرنب)											
	المحصول ٣ (بطاطا حلوة)											
التسويق وإدارة الأعمال	دراسة السوق في سوق (س) وسوق (ص)	عمل سجل لهذا الموسم	التواصل بانتظام مع المشتريين المحتملين			ترتيبات نقل المحصول والبيع كمجموعة	تحليل الربح					
أنشطة المجموعات/ أخرى	تحويل حقل الذرة إلى حقل خضروات	شراء المجموعة للبنور والأسمدة	تطهير قنوات الري			تحصيل رسوم عضوية المجموعة						

٤. الخطوة الرابعة – اكتساب المزارعين مهارات جديدة

تعتبر الخطوة الرابعة آخر خطوة في منهج مشروع الـ SHEP، حيث يتم إمداد المزارعين بالمعرفة والمهارات الضرورية لإنتاج محاصيل حسب متطلبات السوق. في هذا الوقت، يرتفع استعداد المزارعين لتعلم مهارات جديدة بمجرد اقتناعهم بوجود فرص تسويقية للمحاصيل المستهدفة التي اختاروها. يجب أن تلبى محتويات التدريبات الفنية احتياجات المزارعين على وجه التحديد حتى يستطيعوا تطبيق تلك التقنيات في زراعتهم على الفور. بعبارة أخرى، فإن تنفيذ التدريبات بناءً على طلب واحتياجات المزارعين - بدلاً من تنفيذ تدريبات مقترحة بواسطة منفذي المشروع - هو مفتاح النجاح.

١-٤ التدريبات الحقلية

الخطوات الأربعة	الأنشطة
١- مشاركة الهدف مع المزارعين	- ورشة التعريف بالمشروع
٢- رفع الوعي لدى المزارعين	- المشاركة في الدراسة الاستقصائية - منتدى اصحاب المصلحة (اختياري) - دراسة السوق
٣- اتخاذ المزارعون للقرارات	- اختيار المحاصيل المستهدفة - عمل التركيب المحصولي
٤- اكتساب المزارعين للمهارات	- التدريبات الحقلية

نحن هنا

المتابعة والمراقبة (بما في ذلك المشاركة في الدراسة الختامية)

لماذا؟ - الأهداف:

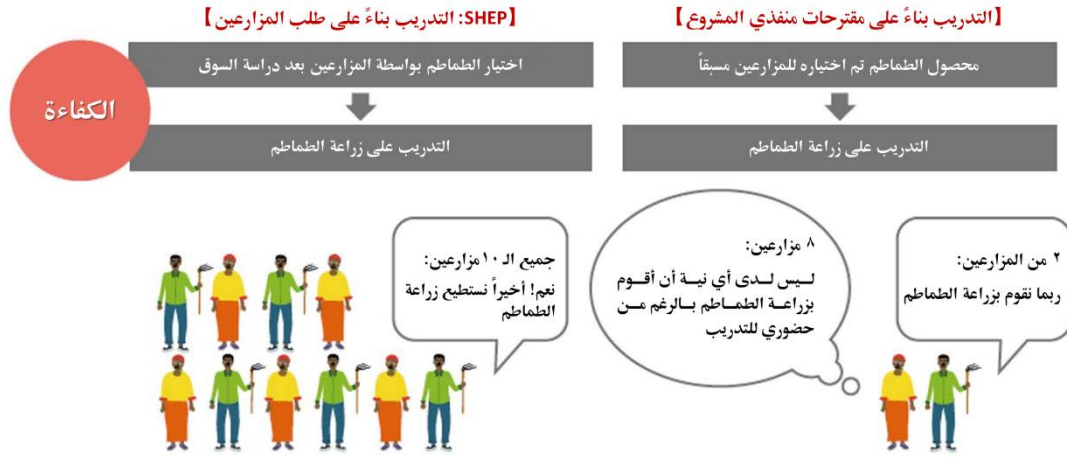
لقد تم تصميم التدريبات الحقلية لنشر المعارف والمهارات الضرورية لإنتاج فعلى للمحاصيل المستهدفة التي قام المزارعون باختيارها. هذا ما يسمى بالتدريب المبني على طلب واحتياجات المزارعين.

ماذا؟ - الإطار:

يقوم موظفوا الإرشاد الزراعي بتنظيم الدورات التدريبية التي تقوم بتعليم المزارعين المهارات والتقنيات الضرورية لإنتاج المحاصيل المستهدفة. يجب أن يكون التدريب عملي وأن يتم في حقول المزارعين أو بالقرب منها مع توافر الشرح والتدريب على تلك المحاصيل.

كيف؟ - نصائح التنفيذ الرئيسية:

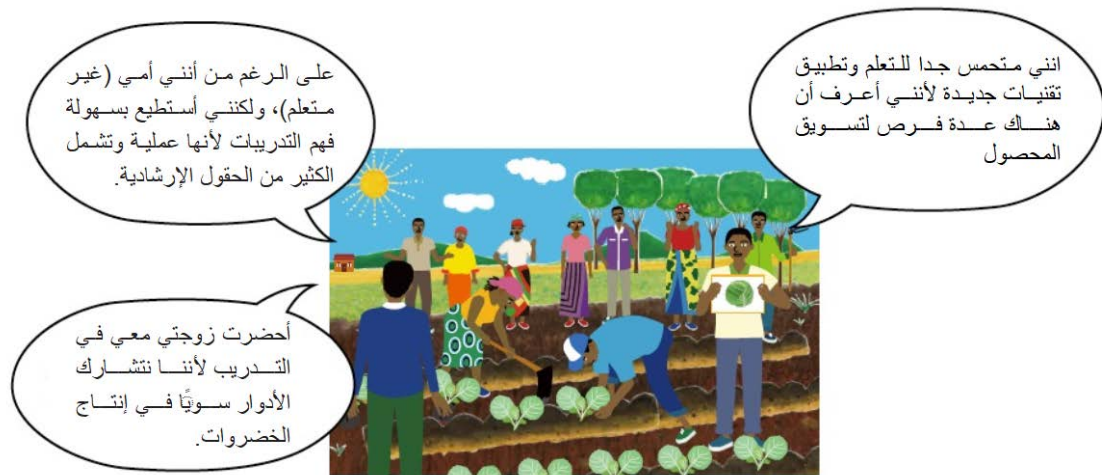
- رفع الحافز**
- يجب أن يهتم التدريب باحتياجات المزارعين. يجب إعطاء وقت تدريب أطول في المواضيع التي يحتاجها المزارعين ووقت أقل في المواضيع التي يكونون على دراية بها.
 - يجب أن يتم التدريب باستخدام مواد سهلة الفهم مثل: الرسوم البيانية، الملصقات، والنشرات وغيرها.
 - إذا تم إجراء التدريبات بناءً على طلب واحتياجات المزارعين بالفعل، فإن معدل اعتماد المزارعين على التقنيات الجديدة سوف يكون مرتفعاً مقارنة بالتدريبات المقترحة بواسطة المشروع (الصورة رقم ٨).
- دعم الكفاءة**
- نشعر بأننا قادرين على سد الفجوة في المهارات والمعرفة عن طريق حضور التدريبات الفنية.
- دعم الكفاءة**
- أنا أمي (غير متعلم)، لكنني لا أجد صعوبة في فهم مواد التدريب لأنها تحتوي على صور توضيحية كثيرة.
- دعم الاستقلالية**
- نحن الذين طلبنا التدريب على محصول الكرنب. لذلك نحن مصممون على تطبيق التقنيات والمهارات الجديدة التي تعلمناها في التدريبات.



صورة رقم ٨: مقارنة بين التدريبات المقترحة بواسطة المشروع وبين التدريبات بناءً على طلب واحتياجات المزارعين.

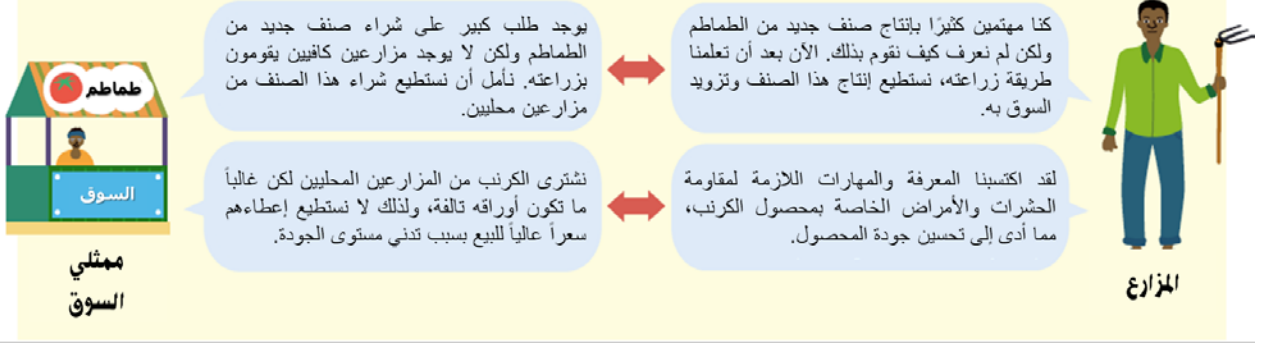
خطوة - إجراءات التنفيذ (الوقت المطلوب: ٦-٧ ساعات)^٣

- (١) (الإعداد) يجب على مهندسي الإرشاد ان يتسلحوا بالعلم والمعرفة الضرورية لكي يستطيعوا تعليم المزارعين. إذا كان موظفي الإرشاد يحتاجوا إلى مزيد من التدريبات، فيجب على منفذي المشروع تنظيم تدريب المدربين لمهندسي الإرشاد قبل إجراء تدريبات للمزارعين.
- (٢) يقوم مهندسي الإرشاد بتنظيم دورات تدريبية عباره عن محاضرات، تمارين، حقول إرشادية لكل موضوع مع استخدام مواد تعليمية فعالة. تنويه! قم بدعوة زوجات الأعضاء إذا كانوا يعملوا في إنتاج المحاصيل البستانية.
- (٣) ينبغي أن تكون محتويات التدريبات مطابقة تماما لاحتياجات إنتاج المحاصيل المستهدفة واحتياجات تطوير قدرات المزارعين. بشكل عام، يمكن تصنيف مواضيع التدريبات إلى ثلاثة مجالات: (١) إنتاج المحاصيل البستانية ومعاملات ما بعد الحصاد، (٢) تقنيات الإنتاج الخاصة بالمحصول، (٣) المهارات الإدارية مثل: التسجيل في الدفاتر المالية، وضع ميزانيه المحصول والتسجيل في السجل الحقلي.



^٣ لا يتم التدريب على مدار ٦-٧ ساعات متواصلة في يوم واحد، ولكن يتم عقد دورات تدريبية قصيرة، مثل: عقد دورات تدريبية لمدة ساعة لعدة أيام، ويصبح إجمالي عدد ساعات التدريب ٦-٧ ساعات.

تقليل المعلومات غير المتماثلة



نموذج - مثال لنموذج التدريب

فيما يلي مثال لنموذج التدريب الميداني لمجموعة مزارعين قاموا باختيار محصولين مستهدفين.

جلسة رقم ١	الهدف الأول لإنتاج المحصول: تقنيات محددة للمحصول المستهدف الأول.
جلسة رقم ٢	الهدف الثاني لإنتاج المحصول: تقنيات محددة للمحصول المستهدف الثاني.
جلسة رقم ٣	تحضيرات ما قبل الزراعة: اختبار التربة، السماد، جودة المواد الزراعية.
جلسة رقم ٤	تحضيرات الأرض: ممارسات إعداد الأرض (التشميس)، ودمج مخلفات المحصول.
جلسة رقم ٥	زراعة المحصول: تحضير الشتلات، حساب تباعد مسافات الشتل، ومعدلات التسميد.
جلسة رقم ٦	إدارة المحصول: إزالة الحشائش، والتسميد، والممارسات المتكاملة لمكافحة الآفات، والاستخدام الآمن والفعال للمبيدات.
جلسة رقم ٧	الحصاد وممارسات ما بعد الحصاد: مؤشرات الحصاد، مواد التعبئة والتغليف، وتقنيات إضافة القيمة.
جلسة رقم ٨	المهارات الإدارية: التسجيل في الدفاتر، وضع ميزانية المحصول، وحفظ السجل الحقل.

قائمة نقاط التأكد - نقاط يجب التأكيد عليها بعد هذا النشاط:

- فهم واكتساب المزارعين المستهدفين للمهارات والمعارف التقنية التي تم تدريسها في التدريبات.
- لا يواجه المزارعون المستهدفون أي صعوبات تقنية أو مالية أو اجتماعية أثناء تطبيق التقنيات التي تعلموها في التدريبات. (إذا قام المزارعون بتحديد المشكلات، وطلب المشورة والإرشاد من القائمين على التدريب أيضاً إبداء الملاحظات إلى منفذي المشروع، فسوف يتمكن منفذي المشروع من تطوير المواد والنماذج التدريبية في المستقبل).
- يجب أن تكون نسبة مشاركة الذكور والإناث في التدريبات متوازنة.
- تشجيع مشاركة زوجات الأعضاء.
- يجب تجنب الصور النمطية للتنوع الاجتماعي ومواد وطرق التدريب الحساسة للتنوع الاجتماعي.
- الأخذ في الاعتبار وجود بعض المزارعين الأميين عند تصميم طرق التدريب.
- تقديم تقنيات لتوفير العمالة أو المعدات/ الأدوات، خاصة لصالح المرأة.

شكل (١٩) التوسع في تقنيات الإنتاج الزراعي

التدريب من خلال طريقة تبادل خبرات المزارعين مع بعضهم البعض (رواندا وأثيوبيا)



الصورة من ليسوتو

<لماذا؟> شجعت الحكومة الرواندية نهج المدارس الحقلية لنشر تقنيات الإنتاج إلى المزارعين، ولكن واجهتهم مشكلة تمثلت في عدم كفاية عدد مهندسي الإرشاد الزراعي لخدمة جميع المزارعين المستهدفين.

<كيف؟> تجمع العديد من ممثلي المزارعين من كل مجموعة وتعلموا مهارات جديدة، ثم عادوا إلى مجتمعاتهم بعد ذلك ليقوموا بتعليم تلك المهارات إلى مزارعين آخرين في الحقول الإرشادية.

<النتائج؟> على الرغم من ذلك التحدي الكبير المتمثل في عدم كفاية عدد مهندسي الإرشاد، إلا أن المزارعون المستهدفون استطاعوا تعلم تقنيات الإنتاج من ممثليهم.

شكل (٢٠) إنشاء الحقول الإرشادية / الحقول التدريبية

انشاء حقول إرشادية / مزارع تدريبية (نيبال، رواندا، أثيوبيا، جنوب أفريقيا، زيمبابوي)



الصورة من كينيا

<لماذا؟> لقد أشارت خبرة الحكومات إلى أن المزارعون غالباً ما يقوموا بتبني تنفيذ التقنيات الجديدة إذا استطاعوا مشاهدة تطبيق تلك التقنيات على الطبيعة وتجربتها أولاً في حقول تدريبية أو إرشادية.

<كيف؟> قام منفذي المشروع بإنشاء حقل إرشادي في منطقته المزارعين المستهدفين وقاموا بعرض التقنيات الجديدة المستخدمة، وكان المزارعون مسؤولون عن رعاية الحقل من إعداد الأرض حتى الحصاد. في بعض البلدان، قامت الحكومات بدعوة منظمات القطاع الخاص إلى إقامة حقول إرشادية.

<النتائج؟> بعد رؤية النتائج الإيجابية للحقول الإرشادية أو الحقول التدريبية بدء المزارعون في تنفيذ التقنيات الجديدة التي تعلموها أثناء التدريبات.

شكل (٢١) التعاون مع خدمات الإرشاد الزراعي للقطاع الخاص

التعاون مع خدمات الإرشاد الزراعي للقطاع الخاص (ليسوتو، جنوب أفريقيا، زيمبابوي)



الصورة من كينيا

<لماذا؟> تنتشر في بعد البلدان خدمات للإرشاد الزراعي يقدمها القطاع الخاص مثل: المنظمات غير الحكومية، الجمعيات السلعية، شركات البذور، المصدرين وما إلى ذلك، يقدمون خدمات الإرشاد لمزارعي المحاصيل البستانية.

<كيف؟> قام منفذي المشروع بدعوة منظمات القطاع الخاص لإجراء بعض الدورات التدريبية للمزارعين كجزء من التدريبات الحقلية.

<النتائج؟> تمكنت الحكومة من تعبئة الموارد المتاحة محلياً لإجراء التدريبات وتم تنفيذ بعض الدورات التدريبية بشكل سريع.

اكتشاف الأخطاء وإصلاحها - حلول لمشكلات متكررة الحدوث

س: بعض المزارعين يواجهوا صعوبات في الفهم – يبدو أن بعض المزارعين تكون لديهم صعوبة في فهم تقنيات الإنتاج المقدمة لهم حيث أنها جديدة عليهم، كيف يمكنني مساعدتهم على الفهم بطريقة أفضل؟

ج: حاول أن تجعل التدريب عملياً بقدر الإمكان. على سبيل المثال: استخدام لغة يسهل على المزارعين فهمها، اختيار مواد تدريبية سهلة الاستخدام، توضيح التقنيات عن طريق إجراء حقول إرشادية بدلاً من قضاء وقت أطول في المحاضرات النظرية. ممكن أيضاً أن تراجع أساليب التدريس المستخدمة، والأهم من ذلك أن تقوم بسؤال المزارعين عن الطريقة التي يفضلونها في تنفيذ التدريبات.

س: انشغال المزارعين وعدم حضورهم التدريبات بانتظام – بالرغم من أن المزارعين أبدوا رغبتهم في حضور التدريبات، إلا إنهم الآن مشغولون جداً بأعمالهم الزراعية عن حضور دورات التدريبات بانتظام، وبالتالي ستخف نسبة المشاركة.

ج: يُنصح بإجراء التدريبات الخاصة بتقنيات الإنتاج قبل بدء المزارعين في زراعة الخضروات المستهدفة، حتى يتمكنوا من حضور التدريبات بشغف، وبالتالي سيتمكنوا من تنفيذ تلك التقنيات على الفور في حقولهم. إذا ما تعذر تطبيق ذلك الإجراء، حاول تنظيم الدورات التدريبية في توقيت أكثر مناسبة لمشاركة المزارعين بنسبة مرتفعة.

تم تطوير المواد التدريبية لإنتاج المحاصيل البستانية في عديد من البلدان التي نفذت مشروع الـ SHEP، ولقد تم تصميم تلك المواد بشكل يلئم احتياجات المزارعين المستهدفين في البلدان المعنية. فيما يلي بعض الأمثلة على ذلك:

١. كاميشيباي (بطاقات الصور المغلفة) في كينيا:

(كاميشيباي) هي كلمة يابانية تعنى لوحات تشمل على معلومات وقصص مدعومة بالصور للتوضيح. قامت كينيا بتطبيق ذلك النوع من المواد التعليمية بحيث تكون ملونة بالكامل ومغلقة حتى تتحمل جميع ظروف الأحوال الجوية، تحتوي الصفحة الأمامية منه على بعض الصور حتى يطالعها المزارعين، أما الصفحة الخلفية فتحتوي على شرح لتلك الصور حتى يتمكن مهندسي الإرشاد الزراعي من قراءتها وشرحها للمزارعين.



الصفحة الخلفية

الصفحة الأمامية

صورة رقم ٩: تطوير كاميشيباي في كينيا

٢. الكتيبات والمنشورات في نيبال، فلسطين، رواندا وأثيوبيا:

قامت بعض البلدان مثل: نيبال، فلسطين، رواندا وأثيوبيا بوضع وتطوير الكتيبات والمنشورات المختلفة حول إنتاج المحاصيل، حيث قام منفذي مشروع الـ SHEP في تلك البلدان بنشر تلك المواد (الكتيبات والمنشورات) إلى المزارعين المستهدفين حتى يتمكنوا من أخذها إلى منازلهم ومراجعتها بعد التدريب. عادة ما يقوم المزارعين الأميين الذين أخذوا تلك المواد بسؤال أفراد عائلاتهم المتعلمين عن محتوى تلك المواد وقراءتها لهم عند الضرورة.



المنشورات في إثيوبيا

المنشورات في نيبال

المنشورات في رواندا

صورة رقم ١٠: تطوير المادة العلمية في نيبال، فلسطين، رواندا وأثيوبيا

٣. الملققات الإعلانية في فلسطين:

قام منفذي المشروع في فلسطين بتطوير الملققات الإعلانية بالإضافة إلى المنشورات، حيث يتم استخدام تلك الملققات أثناء التدريب ويتم وضعها في المكاتب الزراعية الحكومية حتى يتمكن المزارعين من مشاهدتها بسهولة عند زيارتهم لتلك المكاتب.



صورة رقم ١١: الملققات الإعلانية في فلسطين

٤. وجود مواد إلكترونية وقاعدة بيانات على الإنترنت في جنوب إفريقيا:

تمتلك جنوب إفريقيا مواداً إلكترونية وقاعدة بيانات جيدة على الإنترنت حول إنتاج المحاصيل تسمى "مجموعة الإرشاد الزراعي على الإنترنت". يستطيع مستخدمي هذا النظام، بما فيهم منفذي المشروع المحليين ومهندسي الإرشاد، القيام بتحميل مواد تعليمية مختلفة من تلك المنصة الإلكترونية. لذلك، بدلاً من تطوير مواد تدريبية لمشروع الـ SHEP من نقطة الصفر، يتمكن منفذي المشروع في جنوب إفريقيا من استخدام هذه المواد المتاحة بالفعل.

٥. المتابعة والمراقبة (بما في ذلك المشاركة في الدراسة الختامية)

الانشطة	الخطوات الاربعة
- ورشة التعريف بالمشروع	١- مشاركة الهدف مع المزارعين
- المشاركة في الدراسة الاستقصائية - منتدى اصحاب المصلحة (اختياري) - دراسة السوق	٢- رفع الوعي لدى المزارعين
- اختيار المحاصيل المستهدفة - عمل التركيب المحصولي	٣- اتخاذ المزارعون للقرارات
- التدريبات الحقلية	٤- اكتساب المزارعين للمهارات
نحن هنا	المتابعة والمراقبة (بما في ذلك المشاركة في الدراسة الختامية)

ماذا؟ - الأهداف:

تهدف زيارات المتابعة والمراقبة للمزارعين المستهدفين إلى ضمان التطبيق الفعلي للتقنيات والمعرفة التي تعلمها المزارعين أثناء تدريبات المشروع. لا تقتصر تلك الزيارات على متابعة ممارسات الإنتاج للمزارعين فحسب، بل تتضمن أيضاً متابعة مدى تقدمهم في العمل كمجموعة لتنفيذ أنشطة التسويق والأعمال الجماعية الأخرى.

ماذا؟ - الإطار:

يجب إجراء زيارات المتابعة والمراقبة بصورة دورية للتأكد من أن المزارعين الذين شاركوا في المشروع يطبقوا ما تعلموه خلال تدريبات المشروع. يقوم منفذي المشروع أيضاً بمتابعة تقدم المزارعين في تنفيذ الأنشطة الجماعية الموضحة في التركيب المحصولي لمجموعاتهم. بعد فترة زمنية معينة، يتم إجراء الدراسة الختامية باستخدام نفس نماذج الدراسة الاستقصائية التي تم تنفيذها في بداية أنشطة المشروع، ثم يتم تحليل البيانات التي تم الحصول عليها ومقارنة نتائج الدراسات.

كيف؟ - نصائح التنفيذ الرئيسية:

رفع الحافز

دعم الاستقلالية

تذكرنا زيارات المتابعة دائماً بهدف الـ SHEP، ونعمل جاهدين لتحقيق هذا الهدف حتى نصبح مزارعين ناجحين.

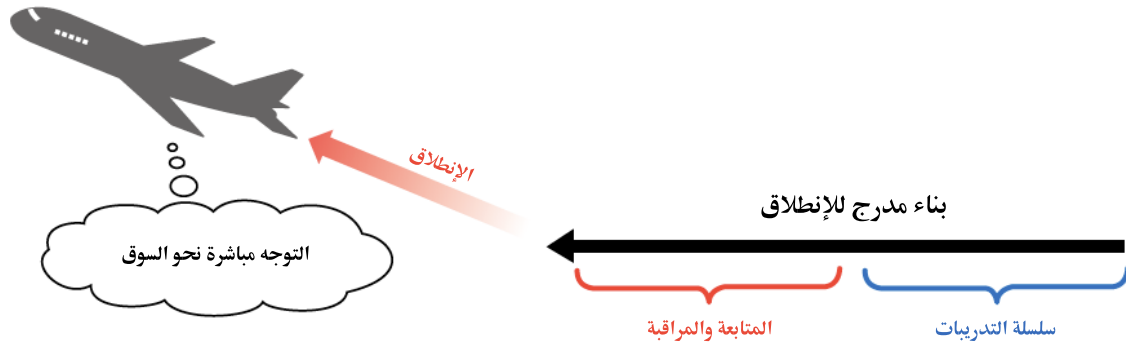


دعم الكفاءة والتواصل

خلال الدراسة الختامية، أدركنا أننا حققنا تطوراً كبيراً في المهارات الفنية ومهارات التسويق. نحن سعداء لرؤية التحسينات.



- يجب أن يتم إجراء زيارات المتابعة والمراقبة بالطريقة التي تساعد مجموعة المزارعين على "الإطلاق" نحو التحول إلى مزارعين معتمدين على أنفسهم ويمكنهم ممارسة الزراعة الموجهة نحو السوق بمبادراتهم الخاصة (الصورة ١٢).
- يجب أن تُوفر الدراسة الختامية التشاركية فرصاً للمزارعين للتأكيد على مدى تطورهم من خلال تجربة المشاركة في مشروع الـ SHEP.



صورة رقم ١٢: ضمان "الإطلاق" عن طريق المتابعة والمراقبة

خطوة - إجراءات التنفيذ (الوقت المطلوب: ٣-٤ ساعات)

- (١) يقوم كلا من مهندسي الإرشاد الزراعي وفريق منفي المشروع بزيارة مجموعة المزارعين لتقديم النصائح لهم وأيضاً لمتابعة التقدم المحرز في تنفيذ الأنشطة.
- (٢) يرجى الرجوع إلى "نتائج الدراسة الاستقصائية الجزء الثاني - التقنيات الزراعية" والحكم على كم التطورات التي أحرزها المزارعون من حيث تطبيق التقنيات الجديدة. إذا ما لوحظ استمرار وجود بعض نقاط الضعف، فيجب تقديم الدعم للمزارعين الذين يجدون صعوبة في تطبيق التقنيات الزراعية الجديدة.
- (٣) يرجى الرجوع إلى التركيب المحصولي الذي قام المزارعون المستهدفون بتصميمه ومتابعة التقدم المحرز في تنفيذ هذا النشاط، وأيضاً تقديم المشورة لهم عند الضرورة.
- (٤) يتم تجميع معلومات متعلقة بالتنوع الاجتماعي مثل: قصص النجاح، لمعرفة كيف ساهمت المساواة بين الجنسين وتمكين المرأة من المشاركة وحضور التدريبات في تحقيق هدف المجموعة.
- (٥) بعد فتره معينة من الوقت يحددها فريق تنفيذ المشروع، يقوموا بمشاركة نتائج الدراسة الختامية عن طريق استخدام (١) الدراسة الختامية الجزء الأول - الإنتاج والدخل والتكاليف (٢) الدراسة الختامية الجزء الثاني - التقنيات الزراعية، وهي نفس شكل الدراسة الاستقصائية، باستثناء الأعمدة التي يُطلب فيها من المزارعين كتابة معلومات عن التغييرات التي أجروها بعد مشاركتهم في مشروع الـ SHEP.
- (٦) يتعين على منفي المشروع إدخال البيانات وتصفيتها ومعالجتها وتحليلها لاستخراج النتائج، ثم يقوم مهندسي الإرشاد الزراعي بشرح تلك النتائج للمزارعين، خاصة توضيح المجالات التي أحرز المزارعين فيها تقدماً منذ الدراسة الاستقصائية.

حسناً، أريد أن أقوم بصنع السماد (الكومبوست)، ولكن لم أتمكن من العثور على المواد اللازمة لذلك. هل تعتقد أنني أستطيع استخدام تلك المواد العضوية بدلاً من الأخرى؟



هل تمارس صناعة السماد (الكومبوست)؟ هل تتذكر أنك تعلمته أثناء التدريب؟

دعنا نرى
بالتأكيد يمكنك!
سأريك كيف تقوم بذلك.

الصورة من زيمبابوي

نموذج - نموذج استبيان الدراسة الختامية

يكون شكل استمارة استبيان الدراسة الختامية، هو نفس شكل استمارة استبيان الدراسة الاستقصائية، باستثناء وجود بعض الأعمدة التي يُطلب فيها من المزارعين كتابة معلومات عن مدى التغييرات التي أجروها بعد مشاركتهم في مشروع الـ SHEP.

قائمة نقاط التأكد - نقاط يجب التأكد عليها بعد هذا النشاط:

- يدرك المزارعين المستهدفين نقاط قوتهم وضعفهم جيداً، ويتم إعطاؤهم نصائح وإرشادات محددة لكي يتمكنوا من تحسين إنتاجهم وتسويقه.
- يفهم المزارعين المستهدفين متى وكيف يستطيعوا " التخرج" من مشروع الـ SHEP.
- اتفاق مجموعات المزارعين المستهدفين ورغبتهم في تنفيذ الأنشطة مثل: دراسة السوق، اختيار المحصول المستهدف، عمل التركيب المحصولي، تطبيق تقنيات الإنتاج الجديدة بشكل مستمر في المستقبل.
- يجب أن تكون نسبة مشاركة الذكور والإناث متوازنة.
- يتم مراجعة نسبة مشاركة الأعضاء من الذكور والإناث.
- يتم جمع وتحليل بيانات الجنسين كل على حده في الدراسة الختامية.
- مراجعة التغييرات التي تمت في دور كلا من الزوج والزوجة.
- مراجعة التغييرات التي حدثت في عملية صنع القرار بين الزوج والزوجة.

اكتشاف الأخطاء وإصلاحها - حلول لمشكلات متكررة الحدوث

س: فشل المحصول يؤدي إلى الإحباط؟ - ما الذي يجب علي فعله إذا أصبح المزارعون محبطون نتيجة لفشل المحصول؟

ج: يعمل منهج مشروع الـ SHEP على دعم الاحتياجات النفسية للمزارعين مثل الاستقلالية، من ضمن باقي الاحتياجات النفسية الأخرى، وأيضاً يساعد المشروع المزارعين على يكونوا أكثر نشاطاً في دفع أعمالهم الزراعية المستمرة إلى الأمام. من خلال المشاركة في المشروع، يشعر المزارعون "بإمتلاك" العملية الكاملة للتخطيط واتخاذ القرار والمخاطرة، واتخاذ إجراءات ملموسة لإنتاج وتسويق المحاصيل البستانية. وبالتالي فليس من السهل أن يشعر المزارعين بالإحباط نظراً لأن الحافز لديهم قوي جداً، ولا يمكن إحباطه بالمشكلات الشائعة المتعلقة بالزراعة بطبيعتها مثل فشل المحصول.

س: تقنيات الإنتاج لا تطبق بشكل كافي - أثناء المتابعة، وجدت عدد من مجموعات المزارعين المستهدفين لا يطبقوا تقنيات الإنتاج التي قمت بتدريسها لهم أثناء التدريبات.

ج: من الطبيعي للمزارعين ذوي الخبرة الأقل في زراعة المحاصيل البستانية أو ممن لديهم خلفية علمية أقل أن يجدوا صعوبة في تطبيق التقنيات الجديدة، وأيضاً قد يستغرقون وقتاً أطول لفهم تلك التقنيات وتطبيقها بدقة. الغرض من المتابعة هو مساعدة أولئك المزارعين على المضي قدماً، ولذلك فعليك أن تستمر في تشجيعهم وإعطاءهم المعلومات والإرشادات الضرورية لهم عند الحاجة.



س: مجموعة المزارعون تتفكك - ما الذي يمكنني فعله تجاه تلك المشكلة؟

ج: حاول اكتشاف الخطأ الذي حدث وابحث عن كيف يمكن للمجموعة أن يتشاركوا في اهتماماتهم لزيادة أرباحهم. من المهم أن يدرك المزارعين أن تأمين حجم أكبر من الإنتاج هو العامل الأساسي لزيادة ربحية الأعمال الزراعية لصغار المزارعين. يمكن أيضاً إعادة النظر في أعضاء المجموعة إذا استشعرت ضرورة القيام بذلك بعد كل هذه المناقشات.

الدراسة الختامية الجزء الأول: الإنتاج، الدخل، التكلفة

التاريخ: ___ / ___ / ___

اسم المركز: _____ اسم المنطقة: _____

اسم مجموعة المزارعين: _____

اسم المزارع: _____ ذكر/ انثى: _____ رقم الهاتف: _____

* رجاء الاشارة إلى المحاصيل البستانية (لا تشمل محاصيل أخرى مثل الذرة وقصب السكر) في موسم الزراعة الأخير

١. اسم ونوع المحصول	٢. المساحة المنزرعة متر ^٢ × م = ٢ هكتار ٢م ^{١٠٠} = ٠,٠١ هكتار ٢م ^{١٠٠٠} = ٠,١ هكتار ٢م ^{١٠٠٠٠} = ١ هكتار	٣. بيع الانتاج في السوق بوحدة وزن مختلفة (الشكارة، اقفاص، حزم، اليوشل)	٤. بيع الانتاج في السوق بالكجم (التحويل الى كجم)	٥. بيع الانتاج في السوق بالكجم/هكتار	٦. متوسط السعر لكل وحدة مختلفة (العملة المحلية لكل وحدة)	٧. متوسط السعر/كجم (التحويل الى كجم) بالعملة المحلية	٨. إجمالي الدخل بالعملة المحلية	٩. إجمالي تكلفة الإنتاج بالعملة المحلية (تشمل المدخلات، النقل، العمالة، الخ)	١٠. صافي الدخل (الربح) بالعملة المحلية
١	٢ أ. ٢ ب.	٣	٤	٢/٤ ب	٦	٦/ تحويل الوحدة في الجدول	(٦×٣) أو (٧×٤)	٩	٩-٨.
المحصول ١	م × م = (٢م) هكتار	الوحدة: (.....)	كجم	كجم	الوحدة: (.....)				
المحصول ٢	م × م = (٢م) هكتار	الوحدة: (.....)	كجم	كجم	الوحدة: (.....)				
المحصول ٣	م × م = (٢م) هكتار	الوحدة: (.....)	كجم	كجم	الوحدة: (.....)				
المحصول ٤	م × م = (٢م) هكتار	الوحدة: (.....)	كجم	كجم	الوحدة: (.....)				

رجاء وضع تحويل الوحدات بالجدول بالأسفل مثال شكاره من البطاطس = ١١٠ كجم، رأس الكرنب = ٢ كجم

--

برجاء كتابة التغييرات التي حدثت معك بعد مشروع الـ SHEP (مثال: التعرف على مشتريين جدد الذين يقومون بشراء كميات كبيرة. البدء في شراء بذور معتمده لتقليل التكاليف)

--

مثال الدراسة الختامية الجزء الأول: الإنتاج، الدخل، التكلفة

التاريخ: ___ / ___ / ___

اسم المركز: _____ اسم المنطقة: _____

اسم مجموعة المزارعين: _____

اسم المزارع: _____ ذكر/ انثى: _____ رقم الهاتف: _____

* رجاء الاشارة إلى المحاصيل البستانية (لا تشمل محاصيل أخرى مثل الذرة وقصب السكر) في موسم الزراعة الأخير

١. اسم ونوع المحصول	٢. المساحة المنزرعة متر ^٢ × متر = م ^٢ أو هكتار ٢م ^٢ = ٠,٠١ هكتار ١٠٠م ^٢ = ١ هكتار ٢٠٠م ^٢ = ٢ هكتار	٣. بيع الانتاج في السوق بوحدهات وزن مختلفة (الشكارة، اقص، حزم، البوشل)	٤. بيع الانتاج في السوق بالكم (التحويل الى كجم)	٥. بيع الانتاج في السوق بالكم/هكتار	٦. متوسط السعر لكل وحدة مختلفة (العملة المحلية لكل وحدة)	٧. متوسط السعر/كجم (التحويل الى كجم) بالعملة المحلية	٨. إجمالي الدخل بالعملة المحلية	٩. إجمالي تكلفة الانتاج بالعملة المحلية (تشمل المدخلات، النقل، العمالة، إلخ)	١٠. صافي الدخل (الربح) بالعملة المحلية
١	٢ أ. ب	٣	٤	٤/٢ ب	٦	٦/ تحويل الوحدة في الجدول	(٦×٣) أو (٧×٤)	٩	٩-٨.
المحصول ١: طماطم (Cal j)	٠,٢ هكتار م × م = (٢م) ٢٠ × ١٠٠ = ٢٠٠٠ م ^٢	الوحدة: (١٠٠ قفص)	كجم ٢,٠٠٠	كجم ١٠,٠٠٠	الوحدة: (٢٥ دولار/ قفص)	١,٢٥ دولار	٢,٥٠٠ دولار	٦٠٠ دولار	١,٩٠٠ دولار
المحصول ٢	هكتار م × م = (٢م)	الوحدة: (.....)	كجم	كجم	الوحدة: (.....)				
المحصول ٣	هكتار م × م = (٢م)	الوحدة: (.....)	كجم	كجم	الوحدة: (.....)				

رجاء ضع تحويل الوحدات بالجدول بالأسفل مثال شكارة من البطاطس = ١١٠ كجم، رأس الكرنب = ٢ كجم

١ قفص طماطم = ٢٠ كجم

برجاء كتابه التغييرات التي حدثت معك بعد مشروع الـ SHEP (مثال: التعرف على مشتريين جدد الذين يقومون بشراء كميات كبيرة، البدء في شراء بذور معتمده لتقليل التكاليف)

لقد بدأت في إنتاج صنف الطماطم المسمى بـ "Cal j"، وهو الصنف المفضل في السوق، ويمكن بيعه في السوق بسعر مرتفع.

لقد بدأت في ترتيب النقل مع أفراد مجموعتي لتقليل تكاليف النقل.

الدراسة الختامية الجزء الثاني – التقنيات الزراعية

التاريخ: ___ / ___ / ___

اسم المركز: _____ اسم المنطقة: _____

اسم مجموعة المزارعين: _____

اسم المزارع: _____ ذكر/ أنثى: _____ رقم الهاتف: _____

* برجاء وضع علامة "نعم" أو "لا" أمام الأسئلة الأتية. قم بكتابة أي معلومات إضافية بجانب السؤال:

مرحلة الإعداد ما قبل الزراعة	العناصر	التقنيات الزراعية الخاصة بالمحاصيل البستانية المفترض تطبيقها	نعم	لا
١ الإعداد قبل الزراعة	س١	هل أخذت في الاعتبار دراسة السوق لتحديد المحصول الذي تقوم بزراعته في كل موسم؟		
	س٢	هل قمت بإعداد واستخدام التركيب المحصولي بناءً على نتائج دراسة السوق؟		
	س٣	هل أخذت في الاعتبار عمل تحليل للتربة مرة على الأقل كل عامين للخضروات أو قبل زراعه أشجار الفواكه؟		
	س٤	هل تقوم باستخدام السماد العضوي الموصى به (كومبوست) المستخدم في إعداد مواد عضويه مختلفة لثمده بالعناصر الرئيسية الغذائية مثل: النيتروجين، الفوسفور، البوتاسيوم؟		
٢ إعدادات الأرض	س٥	هل تقوم باستخدام الخامات الزراعية الجيدة الموصى بها والتي تتضمن واحد أو أكثر من الخصائص التالية: مقاومه الأمراض، إنتاجيه عاليه، نضج مبكر، مذاق أفضل، حجم أكبر، فترة معيشة أطول؟		
	س٦	هل تقوم باستخدام واحد أو أكثر من التوصيات الموصى بها في ممارسات إعداد الأرض الخاصة بمقاومه الحشرات والأمراض: التشميس، وقت الحرث، عمق الحرث الملائم، تقليل من حركة التربة للحد من انتشار الأمراض والحشرات عن طريق التربة؟		
	س٧	هل تقوم بدمج بقايا المحصول قبل لزراعه بشهرين على الأقل لتعزيز إعادة تدوير المواد الغذائية؟		
٣ زراعة المحصول	س٨	هل تقوم بدمج السماد العضوي والبلدي كتطبيق أساسي قبل الزراعة بأسبوعين على الأقل؟		
	س٩	هل تستخدم الممارسات الموصى بها في تربيته الشتلات الخاصة بالخضروات أو تستخدم شتلات أشجار الفواكه التي تمت تربيتها في مشاتل موثوق فيها؟		
	س١٠	هل تستخدم المسافات الموصى بها في الزراعة؟		
٤ إدارة المحصول	س١١	هل تقوم باستخدام معدلات السماد الموصى بها؟		
	س١٢	هل تمد المحصول بالمياه المطلوبة بواحد أو أكثر من طرق الري التالية: السقي، التنقيط لسد الحد الأدنى من متطلبات المحصول للمياه؟		
	س١٣	هل تقوم بالعزيق في الوقت المناسب وهل تستخدم أدوات مناسبة أثناء العزيق للتغلب على الحشائش؟		
	س١٤	هل تأخذ في الاعتبار ممارسات التسميد المناسبة مثل: الوقت، النوع، الكمية الموصى بها؟		
	س١٥	هل تستخدم على الأقل اثنين من طرق مكافحه الآفات التالية: البيولوجية، الفيزيائية والكيميائية؟		
	س١٦	هل تراعى الاستخدام الآمن والفعال للمبيدات الحشرية مثل: الجرعات المناسبة، المبيدات الموصى بها، وفترة ما قبل الحصاد؟		
٥ الحصاد	س١٧	هل تستخدم على الأقل واحد من علامات الحصاد التالية: اللون، الحجم، الشكل والصلابة؟		
٦ ممارسات ما بعد الحصاد	س١٨	هل تستخدم طرق التخزين / شاحنات النقل / مواد التغليف والتعبئة المثالية بالمواسفات التالية: التهوية الجيدة، سهله التنظيف، ناعمه مما يقلل الخسائر؟		
	س١٩	هل تقوم بتطبيق واحد من تقنيات إضافة القيمة الموصى بها مثل: النظافة، التصنيف، الفرز، التعبئة أو تصنيع المنتج؟		
٧ تحليل التكاليف والأرباح	س٢٠	هل تقوم بتسجيل تكاليف الإنتاج والمبيعات وهل تقوم بتحليل التكلفة والدخل؟		
٨ العمل الجماعي	س٢١	هل تقوم بشراء المدخلات الزراعية مثل: التقاوي، السماد، المبيدات كمجموعه (مجموعه شراء)؟		
	س٢٢	هل تقوم بترتيب نقل وبيع المنتجات بشكل جماعي؟		
	س٢٣	كالمعمل في مجموعه، هل تقوم باختيار المحاصيل وعمل خطة الإنتاج وسياسة التسويق بشكل جماعي مع أعضاء المجموعه؟		

برجاء كتابة التغييرات التي حدثت معك بعد مشروع الـ SHEP (مثال: لقد بدأت أن أعمل الكومبوست... لقد بدأت أحتفظ بالسجل الحقل)

٦. مثال للتدريب على رفع الوعي بالتنوع الاجتماعي:

في كينيا، كان التدريب المسمى "تدريب رفع الوعي بالتنوع الاجتماعي" جزءاً من برنامج تدريبات مشروع SHEP، وكان يتم تقديمه لجميع مجموعات المزارعين المستهدفين^٤. فيما يلي نقدم التجربة الكينية في تنفيذ تدريب رفع الوعي بالتنوع الاجتماعي كمثال^٥. يعتمد تدريب رفع الوعي بالتنوع الاجتماعي في كينيا على المشاركة، ويتألف من أربع تدريبات أساسية: (١) الأدوار والمسؤوليات، (٢) إتاحة الموارد والتحكم بها، (٣) جدول أعمال النشاط اليومي، (٤) ميزانية الأسرة. استناداً إلى إدراك المتدربين لقضايا التنوع الاجتماعي خلال هذه التدريبات الأربعة، يتعين على المزارعين صياغة (٥) خطة عمل لأنشطة السيدات وتنفيذها.

نصيحة: إذا كان من الصعب التحدث عن قضايا التنوع الاجتماعي بسبب الظروف الاجتماعية المحلية فمن الممكن إشراك قادة الرأي المحليين في التدريب، على سبيل المثال رجال الدين البارزين بالمجتمع. يجب أن يتم إطلاعهم مقدماً حتى يكونوا على دراية بجوهر التدريب.

نصيحة: خلال المناقشات الجماعية، من الضروري أن يحرص منفذي التدريب على خلق بيئة ودية، بحيث يتمكن المزارعين من التفاعل فيما بينهم بشكل مريح من دون إلقاء اللوم أو الجدل حول أية موضوعات.

(١) التدريب على الأدوار والمسؤوليات

حدد كل من المزارعين والسيدات، الذين يعملون بشكل منفصل في المجموعة، أي من الجنسين مسؤول عن المهام الزراعية (في هذه الحالة، إنتاج المحاصيل البستانية) والمهام غير الزراعية (العمل المنزلي) وذلك بجمع أربع علامات في كل صف. بعد الانتهاء من العمل في المجموعة مستخدمين النموذج الموضح أدناه، تقوم مجموعات السيدات والرجال بعرض نتائج مناقشاتهم وتتم مقارنة وجهات نظر الرجال والسيدات لأدوار كل منهم في الأعمال اليومية الزراعية والغير زراعية. بعد ذلك يقوموا بمناقشة التغييرات التي يمكن أن تحدث في دور كلا الجنسين لإدارة الزراعة والعمل المنزلي بشكل أكثر كفاءة. إذا كان هناك العديد من المشاركين الأميين، فيمكن استخدام الصور بدلاً من الكلمات في جداول الأنشطة.

المهام الزراعية < مثال >

م	الأنشطة	الرجال	السيدات
١	إنشاء المزرعة (تجهيز الشتلات)	✓	✓✓✓
٢	تجهيز الأرض	✓✓✓	✓
٣	نقل الشتلات	✓✓	✓✓
٤	وضع السماد	✓	✓✓✓
٥	رش المبيدات	✓✓✓✓	
٦	إزالة الحشائش الضارة		✓✓✓✓
٧	الحصاد	✓	✓✓✓
٨	التنظيف، الفرز، التعبئة	✓	✓✓✓
٩	التسويق	✓✓✓	✓
١٠	التحكم بالدخل	✓✓✓✓	

^٤ بما أن الأسر الزراعية المستهدفة في كينيا ينخرط بها كل من الأزواج والزوجات بشدة في إنتاج المحاصيل البستانية، فإن إجراء تدريبات تركز على التنوع الاجتماعي على رأس التدريبات الأخرى المتعلقة بالتسويق والإنتاج، يعد أمراً مفيداً في رفع تحفيز المزارعين وتحسين كفاءة أعمالهم الزراعية.

^٥ رجاء التواصل مع أقرب مكتب للجايكا للحصول على المنهج والمواد العلمية الكاملة للتدريبات التي تم تطبيقها في كينيا.

المهام غير الزراعية > مثال <

م	الأنشطة	الرجال	السيدات
١	الطهي		✓✓✓✓
٢	الغسيل		✓✓✓✓
٣	جلب الحطب	✓	✓✓✓
٤	جلب المياه		✓✓✓✓
٥	الاعتناء بالأطفال	✓	✓✓✓
٦	الاعتناء بالمرضى	✓	✓✓✓
٧	طحن الحبوب		✓✓✓✓
٨	إصلاح المنزل	✓✓✓	✓
٩	الأمن	✓✓✓✓	

(٢) التدريب على الوصول الى الموارد والتحكم بها^٦

لقد استمرت مجموعات الرجال والسيدات في العمل لاستكمال النموذجين الموضحين أدناه. قاموا بتحديد أي من الجنسين حصل على الموارد الهامة لأعمال إنتاجية مختلفة. وايضا قاموا بتحديد أي من الجنسين لديه القدرة على التحكم في نفس الموارد. ستتم مقارنة نتائج مناقشات الرجال والنساء ومناقشة كيف يمكن للقواعد الخاصة بالجنسين في الوصول الى او التحكم في الموارد الهامة ان يكون له اثرًا سلبيًا على حياة المزارع. إذا كان هناك العديد من المشاركين الأميمين، فيمكن للصور، أن تحل محل الحروف في جداول الموارد.

الوصول^٧ إلى الموارد > مثال <

م	الأنشطة	الرجال	السيدات
١	الأرض	✓✓	✓✓
٢	أدوات الزراعة	✓✓✓	✓
٣	تحسين انتاج البان الأبقار	✓✓✓	✓
٤	الماعز المحلي	✓	✓✓✓
٥	الدجاج المحلي	✓	✓✓✓
٦	التدريب على الزراعة	✓✓✓	✓
٧	طماطم (كمحصول رئيسي)	✓✓	✓✓
٨	فلفل (كمحصول رئيسي)	✓✓	✓✓

التحكم^٨ في الموارد > مثال <

م	الأنشطة	الرجال	السيدات
١	الأرض	✓✓✓✓	
٢	أدوات الزراعة	✓✓✓✓	
٣	تحسين انتاج البان الأبقار	✓✓✓	✓
٤	الماعز المحلي	✓✓✓	✓
٥	الدجاج المحلي	✓✓	✓✓
٦	التدريب على الزراعة	✓✓✓✓	
٧	طماطم (كمحصول رئيسي)	✓✓✓✓	
٨	فلفل (كمحصول رئيسي)	✓✓✓✓	

^٦ الموارد: أي شيء يمكن امتلاكه او استخدامه بواسطة المزارع مثل الأرض والآلات والمحاصيل والحيوانات إلخ للحصول على فائدة منهم.

^٧ الوصول: فرصة للاستفادة من المورد.

^٨ التحكم: القدرة على اتخاذ القرار حول كيفية استخدام المورد، ومن الذي يمكنه الوصول اليه، ومتى يمكن بيعه.

(٣) التدريب على عمل جدول أعمال للنشاط اليومي

قام كل من الرجال والسيدات برسم جدول أعمال النشاط اليومي ليوم عمل عادي. تشمل الأنشطة المهام الزراعية، والمهام المنزلية، على سبيل المثال الطبخ والتنظيف، بالإضافة إلى ذلك الراحة والنوم، إلى آخره. اثناء المناقشة العامة، قام الرجال والسيدات بمقارنة أوقات تنفيذ الأنشطة اليومية والتفكير في أفضل طرق استغلال الوقت للزوجين.

جدول أعمال النشاط اليومي للرجال < مثال >



جدول أعمال النشاط اليومي للسيدات < مثال >



(٤) التدريب على ميزانية الأسرة الزراعية

تعمل مجموعات النساء والرجال بشكل منفصل لمليء قيم المصروفات لكل شهر في "نموذج ميزانية الأسرة الزراعية" بناءً على نمط الإنفاق السنوي المعتاد. إذا كان لدى المزارعين مشكلة في كتابة الأرقام نتيجة لعدم معرفتهم القراءة والكتابة، فيمكن للمنفذين أن يطلبوا منهم استخدام حلوى وأحجار صغيرة، إلخ. للدلالة على مبلغ محدد من المال. بعد الانتهاء من التدريب، يعرض كلاً من مجموعات الرجال والسيدات النموذج الخاص بهم على الآخر، ويناقشوا المشاكل الناتجة عن قلة التواصل بين الزوج والزوجة حول ميزانية المنزل، والاستخدام غير الفعال للموارد المالية، وما إلى ذلك. من خلال هذه العملية، تمكنت المجموعة من اكتشاف ما الذي يمكنهم عمله لتحقيق الاستغلال الأمثل لميزانية الأسرة.

نموذج ميزانية الأسرة الزراعية

بند النفقات	يناير	فبراير	مارس	ابريل	مايو	يونية	يوليه	اغسطس	سبتمبر	اكتوبر	نوفمبر	ديسمبر	الإجمالي
١													
٢													
٣													
٤													
٥													
٦													
٧													
٨													
٩													
١٠													
الإجمالي													



صورة: مشروع SHEP في كينيا

(٥) خطة عمل أنشطة السيدات:

يؤدي إدراك الدور غير المتكافئ بين الجنسين وقوة اتخاذ القرار غير المتوازنة وانعدام الثقة والتواصل بين الزوجين إلى عمل مناقشات للتغلب على هذه القضايا. لكي نساعدكم في اتخاذ إجراءات ملموسة بناءً على وعيهم المتزايد، فسيتم صياغة خطة العمل لأنشطة المرأة كما هو موضح في الجدول أدناه. توضح الخطة خطوات العمل التي تساعد في حل المشكلات المحددة من خلال التدريبات الأربعة السابقة. من المتوقع أن تقوم مجموعات المزارعين بتنفيذ خطة العمل خلال فترة تنفيذ مشروع SHEP.

خطة عمل أنشطة السيدات < مثال >

الهدف	العمل الأكثر إرهاقاً	الأنشطة	الموارد	الجدول	المنفذ	مؤشر المراقبة	المراقبة	الملاحظات
تقليل عبء العمل المرهق عن المرأة	جلب الحطب	شراء موقد طهي مُحسن	النقود (٨٠٠ شلن كيني)، ومجهود تركيب الموقد	ديسمبر ٢٠١٨	كل عضو من المجموعة	أكثر من ٧٠٪ من أعضاء المجموعة يقومون	اللجنة التنفيذية لمنسق المجموعة	عندما يتم بيع منتجات الخضروات في الموسم القادم

اقتراح: تنظيم حلقات نقاشية لعرض قصص نجاح واقعية:

عناصر التدريب التي تم شرحها من (١) إلى (٥) حتى الآن هي التدريب على التوعية بالتنوع الاجتماعي التي تم تنفيذها في كينيا. على الرغم من ذلك فبعض البلدان تعاني من محدودية الموارد المالية والبشرية التي تمكنها من تنظيم مثل هذه الدورات التدريبية. في مثل هذه الحالة، فبدلاً من تنظيم دورات تدريب للتوعية بالتنوع الاجتماعي كالتالي أجريت في كينيا، يمكن تحقيق قدرًا من الإفادة إذا ما تم عقد ندوة للمزارعين المستهدفين لتعريفهم ببعض القضايا الرئيسية الخاصة بالتنوع الاجتماعي.

خلال تلك الندوة من الممكن عرض بعض قصص النجاح الواقعية كما هو موضح أدناه، حيث يستطيع المزارعين التعرف على أهمية مشاركة الزوج والزوجة معاً في اتخاذ القرارات الخاص بإدارة الزراعة. إذا استطاع المنفذون تنظيم حلقة نقاشية بعد عرض هذه القصص، فإنها ستكون فرصة جيدة لرفع وعي المزارعين.

جدول ٦: قصة زوج في أسرة زراعية



ذات يوم غادرت المنزل صباحاً للبحث عن سوق لبيع محصول الطماطم الذي كان جاهزاً للحصاد. بينما أنا منشغل بالبحث ذهب مشتري إلى منزلي وقابل زوجتي وسألها إذا كان يمكنها بيع محصول الطماطم له، وحيث أنها لا تملك سلطة اتخاذ القرارات ولم تكن تعرف خططي، فلذلك رفضت بيع المحصول له. لم يكن بحثي عن سوق لبيع الطماطم نو جدوى، لذلك عدت إلى منزلي حيث أخبرتني زوجتي بما حدث، فشعرت بالسوء حيث أن الطماطم سوف تفسد إن لم أجد مكان لبيعها.



اسأل المزارعين:

- ✓ هل هذا الموقف مألوف بالنسبة لكم؟
- ✓ ما سبب حدوث هذه المشكلة في رأيكم؟
- ✓ كيف يمكن تجنب هذا النوع من المواقف؟

جدول ٧: قصة زوجة في أسرة زراعية



قال لي زوجي "لقد سمعت أن محصول القرنييط مربح، ولذلك سأقوم بزراعته في كل أرضنا" ولكني عارضته الرأي قائلة "نعم، ولكن لنقوم بزراعة نصف مساحة الأرض فقط وليس الأرض كلها" حيث إنني رأيت العديد من المزارعين قاموا بزراعة القرنييط كما سمعت أن العديد منهم يريد زراعته، ولذلك عندما سيحين موعد الحصاد فإن سعر البيع سينخفض، ولكن زوجي لم يستمع لي وقام بما يريد. في نهاية الموسم تعرضنا لخسارة كبيرة، ولكن بعد هذه التجربة المريرة بدأ زوجي في سؤالي "ما المحصول الذي تعتقدني أنه سيكون جيداً لهذا الموسم؟"



صورة من جنوب إفريقيا

اسأل المزارعين:

- ✓ هل هذا موقف مألوف بالنسبة لكم؟
- ✓ لماذا تعتقد أن هذه المشكلة قد حدثت؟
- ✓ كيف تعتقد أنه يمكن تجنب هذا النوع من المواقف؟

الجزء الثالث: إرشادات

الجزء الثالث: "الإرشادات" يوفر معلومات إضافية مفيدة لتنفيذ منهج SHEP.

١. الأسئلة الشائعة

يعرض هذا الملحق الأسئلة الأكثر شيوعاً التي تم سؤالها من منفعدي الـSHEP في جميع أنحاء العالم. استناداً إلى الخبرات المتنوعة لمنفعدي ومخططي الـSHEP في كينيا وخارجها، تم إعداد بعض الإجابات كما هو موضح أدناه. وغني عن القول إنه لا يوجد إجابة موحدة لهذا النوع من الأسئلة، ونشجع القراء على إيجاد إجاباتهم وحلولهم الخاصة من خلال عملهم مع المزارعين على أرض الواقع.

١-١ الأسئلة المتعلقة بإمكانية تطبيق منهج مشروع SHEP

س١. هل يقتصر منهج SHEP على محاصيل الخضروات فقط؟ وهل يمكن تطبيقه على باقي الأنشطة الزراعية مثل زراعة محاصيل الحبوب والإنتاج الحيواني؟

ج١. يمكن تطبيق منهج SHEP في القطاعات الزراعية الفرعية الأخرى، حيث تروج الوكالة اليابانية للتعاون الدولي (جايقا) لمنهج SHEP في مختلف القطاعات الزراعية وكذلك في دول خارج إفريقيا. على سبيل المثال، يطبق مشروع الأرز في مدغشقر هذا المنهج، وفي ناميبيا يتم التخطيط لتعزيز وتنمية الثروة الحيوانية عن طريق استخدام منهج SHEP، كما يحاول المزارعون المستهدفون في باكستان الآن فهم احتياجات السوق من الثروة الحيوانية وتحسين ممارساتهم التجارية وفقاً لتفضيلات السوق. أما فيما يخص باقي القطاعات الفرعية الأخرى مثل الحبوب والمزارع السمكية والتصنيع الغذائي، فمن الممكن أن يطبق عليهم هذا المنهج طالما أن التطبيق يدور حول سد فجوة المعلومات بين المنتجين وأصحاب المصلحة في السوق من خلال تحفيز الأطراف المعنية بالتنمية. وفي الواقع، نجد كثير من المزارعين الذين تعلموا منهج SHEP أنفسهم يطبقون المعرفة والخبرة التي تم اكتسابها في البرنامج على الأنشطة الزراعية الأخرى مثل تربية الماشية وتجهيز الأغذية، دون دعم من موظفي الحكومة.



صورة: تاكيشي كونو / جايقا

س٢. هل من الممكن أن يقل حماس المزارعين بعد انتهاء البرنامج التدريبي لمنهج SHEP، وكيف يمكننا أن نحافظ على حماسهم؟

ج٢. عادة لا يفقد المزارعين الذين تعلموا منهج SHEP الحافز، صحيح أن زيارات مهندسي الإرشاد للمزارعين تقل بعد الزيارات المكثفة منهم أثناء تدريبات المشروع، إلا أن العلاقة بين مجموعات المزارعين ومهندسي الإرشاد أصبحت أقوى من ذي قبل ويتواصلون باستمرار عن طريق الهاتف للمحافظة على العلاقة بينهم. علاوة على ذلك يمكن

للمزارعين الاستمرار في ممارسة تجارتهم بدون أي مساعدة من مهندسي الإرشاد، إذا قامت مجموعات المزارعين بإنشاء شبكة علاقات تجارية مع التجار وشركات المدخلات الزراعية وشركات تصنيع الأغذية والمؤسسات المالية والمؤسسات البحثية خلال مشاركتهم في المشروع. لذلك من المهم أن يقوم منفعدي المشروع في بداية التدريبات أن يشرحوا للمزارعين المستهدفين أن منهج SHEP يهدف إلى القيام بأعمال تجارية زراعية بالاعتماد على الذات.

س ٣. كيف يمكن لمنهج SHEP أن يكون مختلفاً عن "مدرسة الأعمال التجارية للمزارع (FBS)؟ ألا يعزز كلاهما منهج التوجه نحو السوق؟

ج ٣. نعم كلا المنهجين يروجان لمفهوم الزراعة كعمل تجاري، حيث تقوم مدرسة الأعمال التجارية للمزارع عادة بدعوة ممثلين عن مجموعات المزارعين لحضور دورات تدريبية مكثفة، ومن المتوقع أن يقوم هؤلاء الممثلين بنشر المعلومات التي اكتسبوها خلال التدريبات لباقي أعضاء المجموعة من المزارعين. على الجانب الآخر، يقوم منهج SHEP بتوفير فرصة التدريب لكافة المزارعين في المجموعة ومساعدتهم على اكتساب وممارسة مهارات جديدة من خلال طريقة "التعلم بالعمل" وبالتالي تستمر الأمور تباغاً. وقد قال بعض منفي منهج SHEP أن هذا المنهج قام بتوثيق الصلة بين مهندسي الإرشاد والمزارعين مما يعتبر ميزة إضافية لمنهج SHEP. أخيراً وليس آخراً لا يقوم هذا البرنامج بتعزيز منهج التوجه نحو السوق فقط ولكنه يقوم أيضاً بتحفيز المزارعين على ممارسته بناءً على نظرية تحديد المصير، وتجعل هذه النقطة منهج SHEP فريداً جداً.

س ٤. كيف يختلف منهج SHEP عن "منهج تنمية سلسلة القيمة"؟

ج ٤. كلا المنهجين يسعون لتحقيق إقتصاد سوق كفاء عن طريق إنشاء رابطة تجارية قوية مع أصحاب المصلحة في سلسلة القيمة لسلع معينة، فيقوم "منهج تنمية سلسلة القيمة" غالباً بالتركيز على توفير منصة للحوار بين أصحاب المصلحة في سلسلة القيمة، بينما يقوم منهج SHEP بالتركيز على تنمية قدرات المزارعين حتى يمكنهم تحديد أصحاب المصلحة في سلسلة القيمة في السوق بأنفسهم الذين لهم علاقة بنوع تجارتهم وإنشاء قنوات اتصال معهم بمبادرة من المزارعين. وباختصار يركز منهج SHEP على دعم وتحفيز حرية الاختيار للمزارعين وتنمية مهاراتهم والاستفادة من سلسلة القيمة بأنفسهم.



الصورة من السنغال

س ٥. ما الفرق بين دراسة السوق ومنتدى أصحاب المصلحة إذا كان كلاهما يهدف إلى سد فجوة المعلومات بين المزارعين وعناصر السوق؟

ج ٥. كلا الحداث مبنين على نفس الغرض وهو حل مشكلة عدم تماثل المعلومات، ولكن قام منفي منهج SHEP والمزارعين بتحديد بعض الاختلافات: (١) يوفر منتدى أصحاب المصلحة متنوع من الوقت للناس لمعرفة التفاصيل وإجراء المناقشات في بيئة ملائمة عنه في دراسة السوق، (٢) يمكن للمزارعين أن يقوموا بإجراء دراسة السوق بأنفسهم بعد ذلك، فهو نشاط

يقام من غير الحاجة إلى مساعدة في حين أن منتدى أصحاب المصلحة يقام مرة واحدة في العام حين تصبح الموارد متاحة في الجانب الحكومي، وبالتالي لدى كلاً من نشاط دراسة السوق ونشاط منتدى أصحاب المصلحة عيوب ومميزات.

٢-١ الأسئلة المتعلقة بتحديات السوق

س١. أليس من الأفضل للمزارعين ليتمكنوا من تحقيق المزيد من الأرباح، أن يتعاملوا مباشرة مع تجار الجملة أو تجار التجزئة، بدلاً من تشجيعهم على إقامة علاقات عمل جيدة مع الوسطاء؟

ج١. بالفعل هناك الكثير من الحالات لمجموعات المزارعين حققوا زيادة في أرباحهم نتيجة التعامل مع تجار الجملة مباشرة، ولكن هنالك بعض المزارعين الذين يعيشون في أماكن بعيدة حيث يصعب عليهم نقل المحصول وليس لديهم خيارات كثيرة لأماكن البيع، في هذه الحالة ننصحهم بإقامة علاقات تجارية جيدة مع الوسطاء. هناك أيضاً بعض الحالات الأخرى التي تقوم فيها مجموعات المزارعين بالمقارنة بين حالتين: الأولى هي بيع المحصول للوسطاء من المزرعة مباشرة، والثانية هي نقل المحصول لتجار الجملة في السوق، وبعد المقارنة قد يختار المزارعون التعامل مع الوسطاء إما لوجود معدل ربح أعلى أو معدل مخاطرة أقل. والأهم من ذلك، أن يصبح لدى المزارعين وعي بأصحاب المصلحة في السوق وما هي الاختيارات المتاحة لديهم.

س٢. أحد أهم التحديات التي تواجه صغار المزارعين هي عدم قدرتهم على إمداد السوق بالمنتجات بشكل مستمر، فكيف يساعد منهج SHEP المزارعين على تخطي هذه المشكلة؟

ج٢. بما أن هذا المنهج يعتمد على نظام مجموعات المزارعين فإن المجموعات الناجحة تقوم بتخطيط وتنظيم أوقات الحصاد بين أعضاء المجموعة، وذلك يتيح لهم فرصة إمداد السوق بمنتجاتهم دائماً، ويساعدهم منهج SHEP في هذه العملية من خلال تعليمهم كيفية إعداد دورة المحاصيل الزراعية.

س٣. كيف يمكن لصغار المزارعين البدء في توريد منتجاتهم للسوبر ماركت؟

ج٣. في معظم الحالات لا يكون التوريد للسوبر ماركت سهلاً على صغار المزارعين، وذلك بسبب متطلبات ومعايير الجودة التي تضعها هذه الأسواق، ومن ثم يمكن للمزارعين البدء في التوريد للسوق المحلي وتحسين مهارتهم الإنتاجية، إلى أن يتم الوصول إلى الجودة المطلوبة للتسويق لأسواق السوبر ماركت، حيث أنه من الأفضل أخذ خطوة صغيرة في كل مرة.

٣-١ الأسئلة المتعلقة بأشكال المساعدة

س١. هل يمكن لـ SHEP أن يحقق معدل مشاركات عالية حتى ولو لم يوفر أية مساعدات عينية أو مادية للمزارعين؟ فأنا أخشى أن يقل عدد الحضور مع الوقت؟

ج١. بناءً على نظرية تحديد المصير ليس من الجيد أن يكون أي منهج قائم على مفهوم "قم بحضور هذه التدريبات وسوف تحصل على مساعدات مادية" لأن ذلك سيحبط الاحتياجات النفسية في حرية الاختيار للمزارعين وسوف يأتون لحضور التدريبات فقط للحصول على المساعدات العينية، لذلك من المهم جداً قبل البدء في التدريبات أن يقوم المنفذون بتوضيح



صورة: تاكيشي كونو / جايبكا، كينيا

أن منهج SHEP هو برنامج لبناء القدرات ولا يوفر أي مساعدات مادية ويجب الحرص على اختيار المزارعين المستعدين للمشاركة بعد هذا التوضيح. ولا يعني هذا أن SHEP لا يوفر أي دعم لحل مشكلات المزارعين "المادية"

حيث يساعد منهج SHEP المزارعين في اكتساب طرق جديدة للحصول على المساعدات المالية والعينية من خلال توصيلهم بأصحاب المصلحة المعنيين مثل المنظمات غير الحكومية والمؤسسات المالية والجهات الحكومية، أثناء تنفيذ نشاط منتدى أصحاب المصلحة ونشاط دراسة السوق. من المهم أن يأخذ المزارعين المبادرة لإنشاء علاقات مع أصحاب المصلحة القادرين على توفير المساعدات المادية المختلفة، حيث يدعم منهج SHEP الاحتياجات النفسية لحرية الاختيار.

س٢. في بعض الأحيان يعتبر توفير المساعدات المادية أمراً في غاية الأهمية لاستمرار حياة المزارعين، ولكن منهج SHEP يحاول ألا يقوم بتوفير الدعم المادي والعيني للمزارعين؟ هل يرفض منهج SHEP المساعدات الإنسانية؟

ج٢. إن المساعدات الإنسانية ضرورة بالتأكيد في حالات الطوارئ مثل الكوارث والنزاعات. وقد صُمم منهج SHEP ليتم تنفيذه في الأوضاع المستقرة وليس في أوضاع الطوارئ، وذلك لأن هدف المنهج هو بناء قدرات المزارعين ليتمكنوا من الاستمرار في تجارتهم الزراعية، وأيضاً يستهدف المنهج المزارعين فوق حد الكفاف، أي ممن لديهم قدرة مالية على الاستثمار في تجارة الخضروات، وليس من الضروري أن تقوم الحكومة بتوفير دعم مادي للبدء في تنفيذ أنشطة البرنامج. أما بالنسبة للمزارعين تحت حد الكفاف فيجب دعمهم ببرنامج آخر غير SHEP.



صورة: تاكيشي كونو / جايبكا، كينيا

س٣. يفترق العديد من المزارعين إلى البنية التحتية الأساسية للإنتاج الزراعي، أو يحتاجون إلى المال للبدء في توسيع أعمالهم الزراعية. هل يقدم SHEP قروضاً للمزارعين؟

ج٣. ليس بطريقة مباشرة، فمن خلال منتدى أصحاب المصلحة أو دراسة السوق يستطيع المزارع التواصل مع البنوك ومؤسسات التمويل متناهي الصغر أو المنظمات الغير حكومية، والتي توفر بدورها القروض للمزارعين. تلقى العديد من المزارعين المشتركين في منهج SHEP في كينيا قروضاً من المؤسسات السابق ذكرها للتوسع في تجارتهم لمحاصيل الخضروات.

س٤. أليس من المفترض أن يقوم منهج SHEP بتشجيع التصدير والتصنيع الغذائي لإضافة قيمة عالية لمحاصيل الخضروات؟

ج٤. يمكن دعوة شركات التصدير والتصنيع لحضور منتدى أصحاب المصلحة أو زيارتهم أثناء تنفيذ دراسة السوق، حيث نجح بالفعل العديد من المزارعين في كينيا في تصدير منتجاتهم من الخضروات إلى أوروبا، ومع ذلك من المهم تذكر أن هدف منهج SHEP ليس بالضرورة أن يكون تشجيع التصدير أو إضافة القيمة لمنتجاتهم، طالما أن المزارعون يقومون بتحسين أعمالهم الزراعية، ولا يهم إن كان دخلهم يأتي من التصدير أو البيع المحلي، الأهم من هذا كله هو مساعدة المزارعين على إيجاد طرق التجارة التي تناسب حالتهم.

٤-١ الأسئلة المتعلقة بالفئة المستهدفة

س ١. هل يمكن تنفيذ منهج SHEP حتى وإن كان أغلبية المزارعين أميين؟

ج ١. بالطبع يمكن، حيث لدى العديد من البلدان والمناطق التي تطبق برنامج SHEP عددًا كبيرًا من المزارعين الأميين كمستفيدين، لذلك من الضروري أن يقوم المنفذون للبرنامج ابتكار وسائل مختلفة للتغلب على الصعوبات الناتجة عن الأمية، مثل تقديم المواد التعليمية في صورة مؤثرات بصرية جاذبة ومطالبة المزارعين المتعلمين بمساعدة أعضاء المجموعة الأميين فيما يخص القراءة والكتابة.

س ٢. هل يستطيع منهج SHEP استهداف مجموعة كبيرة من المزارعين قد تصل إلى ١٠٠ مزارع في المجموعة؟

ج ٢. نعم من الممكن عمل مجموعة تتكون من ١٠٠ مزارع، ولكن يجب الحذر والاهتمام بكفاءة توزيع المعلومات بين أعضاء المجموعة وضمان الديمقراطية في اتخاذ القرارات، لذا من الممكن تقسيم هذه المجموعة الكبيرة إلى مجموعات فرعية خلال الدورات التدريبية لأغراض عملية دون الإضرار بشعورهم بالإنحد كمجموعة واحدة.

س ٣. ماذا لو لم يكن هناك مجموعات منظمة من المزارعين في المنطقة المستهدفة؟

ج ٣. ليس من الضروري أن تكون هذه المجموعات رسمية، فيمكن استهداف المجموعات الغير رسمية أو الغير مسجلة مادام هناك شعورًا حقيقيًا بالإنحد بين أعضاء المجموعة، ومن الممكن أيضًا تنفيذ منهج SHEP على المزارعين الأفراد إذا كانوا يعملوا بشكل فردي دون الانتماء إلى أي شكل من أشكال المجموعات في المنطقة المستهدفة، ولكن في مثل هذه الحالات سيكون من الصعب التخطيط للأنشطة كمجموعة خلال وضع الدورة الزراعية، لذلك يجب على المنفذون تشجيع المزارعين على وضع الخطة بشكل فردي.

٥-١ الأسئلة المتعلقة بنظم وموظفي الإرشاد الزراعي

س ١. هل سيُزيد منهج SHEP من عبء عمل مهندسي الإرشاد؟

ج ١. تشير التجربة إلى أنه قد يحدث زيادة طفيفة في عبء العمل لمهندسي الإرشاد، خاصة عند قيامهم بأنشطة جديدة في



صورة: تاكيشي كونو / جاياكا، كينيا

مجال التسويق، ولكن أوضح العديد منهم أن عملهم أصبح أسهل لأنهم لم يعودوا يتلقون العديد من المكالمات الهاتفية من المزارعين الذين يسألون عن أماكن بيع منتجاتهم خلال أشهر الحصاد، وشعر طاقم الإرشاد أيضًا بالرضا الوظيفي أكثر من ذي قبل، حيث يستطيعوا أن يروا المزارعين وهم يرفعون من مستوى معيشتهم بالإضافة إلى الشعور بتقدير المزارعين لجهودهم في العمل. ولا يركز منهج SHEP على تحفيز المزارعين فقط ولكنه يركز أيضًا على تحفيز طاقم الإرشاد.

س ٢. هل يمكن تنفيذ برنامج SHEP حتى وإن كان عدد مهندسي الإرشاد محدودًا جدًا؟

ج ٢. نعم يمكن، ولكن يجب إجراء بعض التعديلات على عملية تنفيذ المعايير، على سبيل المثال قامت دولة رواندا بالتغلب على هذه المشكلة عن طريق تقديم المنهج الإرشادي لتبادل الخبرات والمعارف بين المزارعين وبعضهم البعض، أو ما يُطلق عليه "Farmer to Farmer" وذلك لنشر تقنيات الإنتاج.

٦-١ الأسئلة المتعلقة بالموارد المالية

س ١. هل يمكن تطبيق منهج SHEP إذا كانت الموارد المالية للحكومة محدودة؟

ج ١. نعم يمكن، حيث تم تصميم هذا الدليل لمثل هذه الحالات، فإذا اتبعت تعليمات هذه الدليل ستدرك أن الأنشطة بسيطة وانسيابية وبالتالي لن تحتاج إلى ميزانية كبيرة، وفي الحقيقة يمكن لمنهج SHEP أن يُدمج في العمل الروتيني للإرشاد دون الحاجة إلى موارد مالية إضافية.

٧-١ أسئلة متعلقة بالنوع الاجتماعي

س ١. النوع الاجتماعي من المواضيع الشائكة، فهل لدى المزارعين الاستعداد لمناقشة هذه القضية؟

ج ١. تشير تجربة كينيا إلى أن المزارعين (الذكور والإناث) سعداء جدًا بالأنشطة المتعلقة بالنوع الاجتماعي، حيث تعتبر من أكثر المواضيع التدريبية تفضيلاً بين المزارعين المشاركين في مشروع SHEP في دولة كينيا، ولقد حازت على إعجاب المزارعين لأن تركيزها ينصب دائماً على تحسين الأعمال التجارية الزراعية، وليس على انتقاد بعضهم البعض بسبب المشكلات المتعلقة بالنوع الاجتماعي.

٢. المصادر

لتعزيز منهج SHEP، قامت الجايكا بإعداد مراجع ومواد تعليمية عديدة. مدرج هنا قائمة بالمواد والمراجع التي يمكنك الدخول إليها عن طريق الانترنت. إذا أردت الحصول على معلومات إضافية، رجاء قم بالتواصل مع مكتب الجايكا في بلدك.

◀ موقع مشروع SHEP

https://www.jica.go.jp/english/our_work/thematic_issues/agricultural/shep/index.html



◀ صفحة الفيس بوك الخاصة بمشروع SHEP

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



◀ فيديو لمشروع SHEP على موقع اليوتيوب بعنوان "قيام صغار المزارعون بعمل تغييرات أدت إلى نجاح منهج مشروع SHEP وانتشاره في كل إفريقيا"

<https://www.youtube.com/watch?v=idGw6xLjH8&feature=youtu.be>



◀ النسخة الكاملة من فيديو شرح منهج مشروع SHEP باللغة العربية (الإصدار المختصر يستغرق ٦ دقائق، الإصدار الكامل يستغرق ٢٦ دقيقة)

https://www.youtube.com/watch?v=r2_M-ePxzYk&t=0s (الإصدار الكامل)

<https://www.youtube.com/watch?v=Xqx3NnuYK-E&t=0s> (الإصدار المختصر)

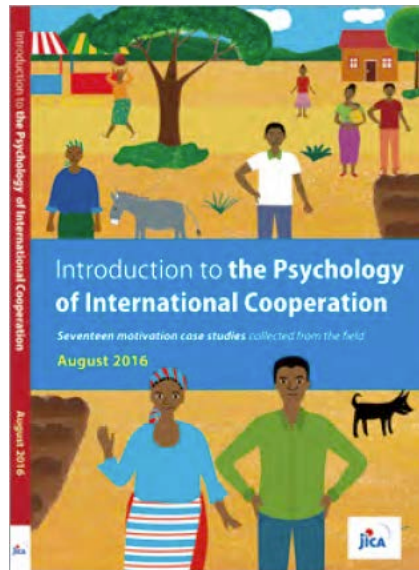


◀ تطبيق لعبة SHEP بعنوان "الزراعة الممتعة جداً" أو "Fun Fun Farming"

https://jica-net-library.jica.go.jp/jica-net/user/lib/contentDetail.php?item_id=10035

◀ كتيب "مقدمة في علم النفس للتعاون الدولي"

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



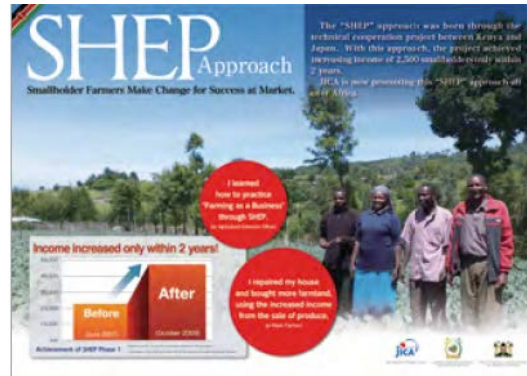
◀ كتيب SHEP "العلامة التجارية اليابانية لمشروع SHEP" (سبتمبر ٢٠١٦)

https://www.jica.go.jp/english/publications/brochures/c8h0vm0000avs7w2-att/japan_brand_08.pdf



◀ كتيب مشروع SHEP "منشور SHEP (مارس ٢٠١٣)"

https://www.jica.go.jp/english/our_work/thematic_issues/agricultural/c8h0vm00009ul5bk-att/shep_04_en.pdf



◀ كتيب مشروع SHEP "قصة مشروع SHEP (فبراير ٢٠١٤)"

https://www.jica.go.jp/english/our_work/thematic_issues/agricultural/c8h0vm00009ul5bk-att/shep_05_en.pdf



◀ كتيب SHEP "تكنولوجيا دو- نو - تحسين طرق الوصول إلى الريف"

https://www.jica.go.jp/english/our_work/thematic_issues/agricultural/shep/c8h0vm0000bm5dqa-att/Do-Nou.pdf



◀ يوتيوب فيديو مشروع SHEP تكنولوجيا دو- نو " تحسين طرق الوصول إلى الريف " كينيا

مشروع SHEP ٢٠١٢

<https://www.youtube.com/watch?v=zcG7cdKXKxU>



