

Жижиг газар тариалан эрхлэгчдийн зах зээлд суурилсан тариаланг чадавхжуулах
болон дэмжих (SHEP)

Сургагч ажилтнуудад зориулсан SHEP гарын авлага



2018 оны 3 -р сар

**SHEP хөтөлбөрийг хэрэгжүүлэх
практик удирдамж**

Японы Олон Улсын Хамтын Ажиллагааны



Гарчиг Өмнөх үг

Өмнөх үг	1
Эрхэм уншигчдад	2
Гарын авлагад хувь нэмэр оруулагчид	3
НЭГДҮГЭЭР ХЭСЭГ. УХАГДАХУУН.....	5
1. SHEP аргачлалын ухагдахуун	6
1.1. SHEP аргачлалын үндсэн хоёр багана.....	6
1.2. SHEP-н үндсэн дөрвөн алхам.....	9
1.3. SHEP-н хүйсийн зохицуулалт	11
2. SHEP-н давуу талууд	13
2.1. SHEP нь бусад аргуудаас юугаараа ялгаатай вэ?.....	13
2.2. SHEP аргачлалын үр нөлөө ба нөлөөлөл	14
ХОЁРДУГААР ХЭСЭГ. ХЭРЭГЖҮҮЛЭЛТ	16
1. Алхам 1 -Тариаланчдад зорилгыг танилцуулах	17
1.1. Сурталчлан таниулах семинар	17
2. Алхам 2 -Тариаланчидын мэдлэг дээшлүүлэх.....	20
2.1. Оролцоонд тулгуурласан үндсэн судалгаа.....	20
2.2. Үр шим хүртэгчдийн уулзалт (сонгож болох үйл ажиллагаа)	33
2.3. Зах зээлийн судалгаа	39
3. Тариаланчид шийдвэр гаргах нь.....	51
3.1. Тариалах ногооны сонголт	51
3.2. Тариалангийн хуанли бүтээх.....	58
4. Алхам 4- Тариаланчид ур чадвар эзэмших нь	65
4.1. Талбай дээрх сургалтууд	65
5. Эргэх холбоо ба хяналт (оролцоонд тулгуурласан эцсийн үнэлгээний судалгаа мөн багтана)	72
6. Жендэрийн мэдлэг олгох сургалтын жишээ	80
ГУРАВДУГААР ХЭСЭГ. УДИРДАМЖ.....	86
1. Түгээмэл асуултууд.....	87
1.1. SHEP-н ашиглалт ба арга зүйн талаарх асуултууд.....	87
1.2. Маркетингийн бэрхшээлийн талаарх асуултууд	89
1.3. Тусламж үзүүлэх хэлбэрийн талаарх асуултууд.....	89
1.4. Зорилтот байдлын талаарх асуултууд.....	91
1.5. Сургагч ажилтнууд болон системийн талаарх асуултууд.....	92
1.6. Санхүүгийн нөөцтэй холбоотой асуултууд.....	92
1.7. Хүйсийн талаарх асуултууд.....	92
2. Эх сурвалж.....	93

Зургийн жагсаалт

Зураг 1 SHEP аргачлалын үндсэн хоёр тулгуур	6
Зураг 2 Үндсэн дөрвөн алхам	9
Зураг 3 Урам зориг ба ур чадварын хөгжлийн хоорондын уялдаа холбоо.....	11
Зураг 4 SHEP дахь хүйсийн тэгш байдал.....	12

Зураг 5 SHEP аргачлалаас үүсэх эерэг өөрчлөлтүүд.....	14
Зураг 6 Үндсэн судалгааны тариаланчдад үзүүлэх ашиг тус.....	21
Зураг 7 Тариалангийн хуанлид багтаах зүйлс.....	59
Зураг 8 Нийлүүлэлт ба эрэлтэд суурилсан сургалт хоорондын харьцуулалт.....	66
Зураг 9 Кенид Боловсруулсан Камишибай.....	70
Зураг 10 Руанда, Балба, Этиоп Улсад бэлдсэн тараах хуудаснууд.....	70
Зураг 11 Палестин дахь зурагт хуудас.....	71
Зураг 12 “Хөөрөлт”-г эргэх холбоо, хянах замаар баталгаажуулах.....	73

Хайрцагнуудын жагсаалт

Хайрцаг 1 Visual unit conversion table for baseline surveys.....	25
Хайрцаг 2 Зардлыг тооцоолох ажлын хуудас.....	25
Хайрцаг 3 Тариаланчид бусад тариаланчдад туслах.....	26
Хайрцаг 4 Бүлэг болон хувь хүний тариалангийн талбайн үндсэн судалгаа.....	26
Хайрцаг 5 Үндсэн судалгааны явцын “Гэрийн даалгавар” систем.....	26
Хайрцаг 6 Худалдан авагч-худалдагчийн уулзалт.....	35
Хайрцаг 7 Уулзалтад илүү олон тариаланчдийн төлөөлөл оролцуулах.....	36
Хайрцаг 8 Хөдөлмөр хөнгөвчилсөн багаж, тоног төхөөрөмжийн үзүүлэн.....	36
Хайрцаг 9 Зах зээлийн судалгааны үеэр төрөл бүрийн компани, байгууллагуудаар зочлох.....	42
Хайрцаг 10 Зах зээлийн судалгааны өмнөх бэлтгэл.....	42
Хайрцаг 11 Хэрэгжүүлэгчид зах зээлийн судалгааг хийхийн өмнөх бэлтгэл ажлыг хийх.....	43
Хайрцаг 12 Тариаланчид зургаагаас дээш ургацын ногоог сонгон судлах.....	43
Хайрцаг 13 Зах зээлийн судалгааны төлөөлөгчөөр бичиг үсэггүй тариаланчдыг сонгох.....	43
Хайрцаг 14 Албан болон албан бус зах дээр зах зээлийн судалгаа хийх.....	44
Хайрцаг 15 Хоёр өөр улирлын ургацын ногоог сонгох.....	54
Хайрцаг 16 Ургацын төсөв зохиох.....	54
Хайрцаг 17 Эрэлтийн оргил үеийн хүснэгтийг боловсруулах.....	61
Хайрцаг 18 Бүлэг болон хувь хүмүүсийн тариалангийн талбайн тариалалтын хуанли.....	61
Хайрцаг 19 Тариаланчаас тариаланчдад түгэх боловсруулах техник.....	68
Хайрцаг 20 Үзүүлэн талбай / сургалтын аж ахуй байгуулах.....	68
Хайрцаг 21 Хувийн хэвшлийн өргөжүүлсэн үйлчилгээтэй хамтрах.....	69

Багануудын жагсаалт

Багана 1 SHEP-н мэдээллийн тэгш бус байдлыг багасгах нь.....	7
Багана 2 Урам зоригийг нэмэгдүүлэх сэтгэл зүйн 3 хэрэгцээ.....	8

Багана 3 Ялгаатай дараалал, ялгаатай зорилго.....	38
Багана 4: SHEP-н зах зээлийн судалгааны гурван зарчим.....	46
Багана 5: Боловсруулах техникт зориулсан төрөл бүрийн сургалтын материал.....	70
Багана 6 Тариалан эрхэлдэг нэгэн нөхрийн түүх.....	84
Багана 7 Тариалан эрхэлдэг нэгэн эхнэрийн түүх.....	84

Өмнөх үг

Хөдөө аж ахуйн сургалтын үйлчилгээнд SHEP хөтөлбөрийг стандартчилахын төлөө

SHEP нь Кенийн хөдөө аж ахуйн сургалтын үйлчилгээг сайжруулах зорилгоор Кени, Японы техникийн хамтын ажиллагааны алдаа онооны үр дүнд бий болсон. Энэхүү хамтын ажиллагаа 2006 онд эхэлсэн бөгөөд SHEP аргачлалыг эдийн засаг, сэтгэл судлалын салбаруудаар дэмжин хөдөө аж ахуйн сургалтын үйлчилгээний шинэлэг арга болгон боловсруулсан. SHEP бол жижиг тариаланчдын зах зээлд чиглэсэн хөдөө аж ахуй эрхлэхэд нь дэмжлэг үзүүлэх арга юм. Энэхүү хөдөө аж ахуйд зөвлөгөө өгөх төсөл Кени улсад хэрэгжин 2 жилийн дотор зорилтот 2,500 тариаланчдийн орлого хоёр дахин нэмэгдсэн байна.

Японы Ерөнхий сайд Шинзо Абэ 2013 онд болсон Африкийн хөгжлийн асуудлын талаарх Токиогийн олон улсын 5-р бага хурлын нээлтийн үеэр хэлсэн үгэндээ Африкийн хөдөө аж ахуйг “Тариад зарах” хэлбэрээс “Зарахын тулд тариалах” хэлбэрт шилжүүлэх хүсэлтэй байгаагаа илэрхийлэв. Үүний үндсэн дээр Японы Олон Улсын Хамтын Ажиллагааны Агентлаг (ЖАЙКА) нь Кенийн засгийн газартай хамтран Африкийн бусад орны хөдөө аж ахуйн сургагч албан тушаалтнууд болон ажилтнуудад SHEP-н мэдлэгийг түгээхээр ажиллаж байна. Одоогоор Африкийн 20 гаруй улс SHEP-г хэрэгжүүлж байна.

SHEP яагаад ийм богино хугацаанд Африк даяар тархсан бэ? Үүнд гурван шалтгаан байгаа гэдэгт би итгэдэг. Нэгдүгээрт, “Тариад зарах”-аас “Зарахын тулд тариалах” болгон өөрчлөгдсөн SHEP-н урианы энгийн байдал. Хөдөө аж ахуйн салбарт эрчимжүүлэлтийн ажил хийж байсан туршлагатай хэн бүхэн ашиг олохын тулд зах зээлийг судлах нь үр дүнтэй гэсэн агуулгатай энэхүү энгийн урианы үнэ цэнийг ойлгоно. Хоёрдахь шалтгаан нь SHEP нь тариаланчид болон хөдөө аж ахуйн сургагч ажилтнуудын ажилдаа хандуулах урам зоригийг нэмэгдүүлэх дотоод механизмтай холбоотой юм. “Хөгжилтэй байхгүй бол SHEP ч үгүй болно” гэдэг нь SHEP хэрэгжүүлэгчдийн уриа үг бөгөөд олон тариаланчид болон сургагч ажилтнууд хийж байгаа ажилдаа дуртай гэдгээ илэрхийлсэн. Гурав дахь шалтгаан нь “Өмнөд-Өмнөдийн хамтын ажиллагаа” буюу Кени болон Африкийн бусад орнуудын хамтын ажиллагааны үр дүнтэй байдал юм. Кени улсад анх бий болсон SHEP-н мэдлэгийг Африкийн бусад орнуудад хялбархан ашиглаж, хэрэгжүүлэх боломжтой тул “Өмнөд-Өмнөд хамтын ажиллагаа”-г хэрэгжүүлэхэд хялбар болгосон байна. Энэ хооронд Жайка олон улсын SHEP семинаруудыг зохион байгуулж, холбогдох талуудад хөдөө аж ахуйн сургалтын талаарх мэдлэгийг бий болгох газраар хангасаар байна. Эдгээр арга хэмжээнд хүн бүрийг идэвхтэй оролцохыг уриалж байна.

Энэ бол SHEP -г ашиглан хөдөө аж ахуйн зөвлөгөө үйлчилгээг хэрхэн хэрэгжүүлэх талаарх шаталсан гарын авлага юм. Энэхүү номонд дурдсан арга барил нь хөдөө аж ахуйн өргөтгөлийн үйлчилгээ эрхэлдэг хүмүүсийн хувьд жишиг болж, дэлхийн өнцөг булан бүрт тариаланчид “Зарах гэж тарих уу? Мэдээжийн хэрэг, ойлгомжтой!” гэж хэлэх өдөр ирнэ гэдэгт итгэж байна. Энэ зорилгын үүднээс бид жижиг хөдөө аж ахуй эрхлэгчдийг дэмжих чиглэлээр та бүхэнтэй хамтран ажилласаар байх болно.

2018 оны 3-р сар

Кэничи Шишидо

Ерөнхий Захирал

Орон нутгийн хөгжлийн газар

Японы Олон улсын хамтын ажиллагааны агентлаг (ЖАЙКА)

Эрхэм уншигчдад

Хэрэв та тариаланчдын сургалтын үйлчилгээг дэмжих бололцоотой байгаа бол дараах хоёр асуултыг анхаарч үзээрэй.

1. Та тариаланчдад зах зээлийн нөхцлийг анзаарч үзэхгүйгээр тариалах аргыг санал болгох уу?
2. Та тариаланчдын урам зоригийг харгалзан үзэхгүйгээр сургалтын хөтөлбөр/төсөл хэрэгжүүлэх үү?

Хариулт нь миний бодлоор “үгүй”. Хэрэв хөдөө аж ахуй таны амьжиргааны хэрэгсэл бол таны тарьж ургуулсан бүтээгдэхүүн (үр тариа, хүнсний ногоо, жимс жимсгэнэ, мал) болон эдгээр бүтээгдэхүүнийг борлуулдаг зах зээлийн хоорондын уялдаа холбоо маш чухал юм. Тариаланчид зах зээлийн эрэлттэй бүтээгдэхүүнийг, зах зээлийн хүсэж буй чанартайгаар эрэлттэй цаг хугацаанд нийлүүлж чадвал хамгийн багадаа тэр тариаланч тодорхой ашиг олно. Нөгөөтэйгүүр, хэрэв тариаланч зах зээлийн хэрэгцээг харгалзахгүйгээр бүтээгдэхүүнээ өсгөж, үржүүлбэл тэр тариачин бүтээгдэхүүнээ зах зээл дээр өөрийн хүссэн үнээр борлуулж чадна гэж найдаж болохгүй. Хөгжиж буй орнуудын жижиг тариаланчдын дунд зах зээлийг төдийлөн сайн ойлгохгүйгээр ногоогоо тарьж, тариалан эрхэлдэг тариаланчид байдаг бөгөөд эдгээр тариаланчид ийм байдлаар газар тариалан эрхэлсээр байгаа гэж тооцогддог.

Түүгээр ч барахгүй сургалтын үйлчилгээний цөм нь тариаланчидтай хоёр талын харилцаанд оршдог гэж хэлж болно. Гэсэн хэдий ч ихэнх тохиолдолд сургалтын үйлчилгээ нь тариаланчдад бус хөдөө аж ахуйн техникт ихээхэн анхаарал хандуулдаг. Тариаланчид гол үүрэг гүйцэтгэгчид учраас сургалтын үйлчилгээний гол тоглогч болгох нь нэн чухал юм. Сургалтын ажилтнуудын түгээх гэж буй арга техникийг ашиг тустай гэдэгт тариаланчдад итгүүлэхгүй бол энэ техникийг тариаланчид үргэлжлүүлэн түгээмэл хэлбэрээр ашиглах боломжгүй юм. Тариаланчдын зориулалтгүйгээр бүтээмж нэмэгдэх болон чанар сайжрах нь боломжгүй юм.

SHEP хөтөлбөр нь хөдөө аж ахуйн сургалтын арга барилын нэг юм. Үүний онцлог шинж чанарууд нь хөдөө аж ахуйг бизнес болгон явуулах, ялангуяа тариаланчид болон зах зээлд оролцогч талуудын хооронд зах зээлийн мэдээллийг хуваалцах, улмаар мэдээллийн тэгш бус байдлыг багасгах болон тариаланчдын урам зоригийг харгалзан хэд хэдэн үйл ажиллагааг төлөвлөх зэрэг багтана. SHEP аргачлал нь хөдөө аж ахуйн салбарт сургалт хийх байгалийн бөгөөд ойлгомжтой алхамуудыг багтаадаг. Энэ нь төдийлөн онцгой зүйл биш юм.

Кени улсад анх бий болсон энэхүү арга нь одоогоор 20 гаруй оронд хэрэгжээд байна. Энэ арга замаар дэмжлэг авсан тариаланчид газар тариалангаараа бахархаж, таашаал авдаг. Эдгээр тариаланчид байшингаа засч, машин худалдаж авч, хүүхдүүддээ дээд шатны боловсрол олгож, тэнцвэртэй хооллон амьжиргаагаа бодитоор сайжруулсан юм.

Энэхүү гарын авлага нь SHEP аргачлалыг нэвтрүүлэх үйл ажиллагаанд ашигласан практик туршлага дээр үндэслэсэн болно. Сургалтын ажил хийж байгаа хүмүүст шууд хэрэгжүүлж болохуйц зүйлүүдийг өгөхийг зорьсон. Гэсэн хэдий ч, энэ гарын авлага нь техник, арга барилын талаар нарийвчилсан тайлбараар дутмаг байх магадлалтай. Энэхүү материалыг уншигчид бүтээлч байдлаар нөхцөл бүрд тохирсон байдлаар өөрчлөн ашиглана гэж найдаж байна. Тиймээс урагшаа! Дэлхийн тариаланчид таныг хүлээж байна!

Жиро Айкава

ЖАЙКА Ахлах зөвлөх / SHEP-н зөвлөх

Гарын авлагад хувь нэмэр оруулагчид

“Сургагч ажилтнуудад зориулсан SHEP гарын авлага” хэмээх энэхүү товхимол нь ЖАЙКА болон SHEP -г хэрэгжүүлэгч орнуудын хамтарсан санаачилгын дүнд хэвлэгдэх боломжтой болсон. Тодруулбал, 2017 оны 4-р сараас 10-р сарын хооронд Лесото, Малави, Өмнөд Африк, Зимбабве зэрэг улс орнуудад хийсэн цуврал айлчлалын үеэр дэлгэрэнгүй мэдээллийг цуглуулсан юм. ЖАЙКА-н баг анхны эхийг бэлтгэсний дараа дээр дурдсан орнуудын төлөөлөгчдөөс бүрдсэн баг шалгасан юм. Хянах багийн санал хүсэлтийг тусгасан гарын авлагын эцсийн хувилбарыг ЖАЙКА-н баг бэлтгэж хэвлүүлсэн болно. Гарын авлагад гол хувь нэмэр оруулсан хянах баг болон ЖАЙКА-н багийн гишүүдийн жагсаалтыг доор харуулав.



2017 оны 12-р сарын 5-нд Өмнөд Африкийн Преториа хотод болсон хянах багийн уулзалт

“Хянах багийн уулзалтад оролцогчид”

Хатагтай Лимагатсо Макоаэ, Үр тарианы (зах зээлд суурилсан тариалан) ахлах, Хөдөө аж ахуй, хүнсний аюулгүй байдлын яам, Лесото

Хатагтай Марта Мохатха, Дүүргийн зах зээлд суурилсан тариалангийн ажилтан, Хөдөө аж ахуй, хүнсний аюулгүй байдлын яам, Лесото

Ноён Эндрю Чаманза, Ахлах Агробизнесийн ажилтан, Хөдөө аж ахуйн эрчимжүүлэлтийн үйлчилгээний хэлтэс (DAES), Малави

Ноён Жафет Чимбета Зингани, Агробизнесийн ажилтан, Хөдөө аж ахуй, усалгаа, усны хөгжлийн яам - Хөдөө аж ахуйн эрчимжүүлэлтийн үйлчилгээний хэлтэс (DAES), Малави

Хатагтай Харуэ Китажима, Ахлах зөвлөх, Зах зээлд чиглэсэн жижиг аж ахуй эрхлэгчдийн тариаланг дэмжих төсөл (MA-SHEP), Малави

Ноён Вонгаи Шивамбу, Дэд захирал: Үндэсний эрчимжүүлэлт дэмжлэг, Хөдөө аж ахуй, ойн аж ахуй, загас агнуурын хэлтэс, ӨАБНУ

Хатагтай Мфо Мудау, Туслах захирал: Үндэсний эрчимжүүлэлт дэмжлэг, Хөдөө аж ахуй, ойн аж ахуй, загас агнуурын хэлтэс, ӨАБНУ

Ноён Даянанд Четти, Дэд захирал, Хөдөө аж ахуй, орон нутгийн хөгжлийн KZN Хэлтэс, ӨАБНУ

Ноён Блессинг Лушаба, Хөдөө аж ахуйн ахлах зөвлөх, Орон нутаг, хөдөө аж ахуйн хөгжлийн KZN Хэлтэс, ӨАБНУ

Доктор Хатху Тшиколомо, Захирал: Газар тариалан, Хөдөө аж ахуй, орон нутгийн хөгжлийн хэлтэс, Лимпопо муж, ӨАБНУ

Хатагтай Сибонгил Гифт Масвангани, Үйлдвэрлэлийн Б зэрэглэлийн эрдэмтэн, Орон нутаг, хөдөө аж ахуйн Лимпопо Хэлтэс, ӨАБНУ

Ноён Магадани Айлвей Томас, Ахлах хөдөө аж ахуйн зөвлөх, Орон нутаг, хөдөө аж ахуй хөгжлийн Лимпопо хэлтэс, ӨАБНУ

Доктор Ммантоа Синки Кгапола, Захирал: Эрчимжүүлэлт ба зөвлөх үйлчилгээ, Хөдөө аж ахуй, орон нутгийн хөгжил, Газар ба байгаль орчны асуудал эрхэлсэн Мпумалангагийн хэлтэс, ӨАБНУ

Хатагтай Тандекиле Мхлабане, Дэд захирал: Үнэ цэнийн сүлжээ (Маркетинг), Хөдөө аж ахуй, орон нутгийн хөгжил, Газар ба байгаль орчны асуудал эрхэлсэн Мпумалангагийн хэлтэс, ӨАБНУ

Хатагтай Матильда Самбо, Дэд захирал: Үнэ цэнийн сүлжээ (Макро эдийн засаг), Хөдөө аж ахуй, орон нутгийн хөгжил, Газар ба байгаль орчны асуудал эрхэлсэн Мпумалангагийн Хэлтэс, ӨАБНУ

Ноён Асса Мудхефи, Дэд захирал, Газар, Хөдөө аж ахуй, орон нутгийн нүүлгэн шилжүүлэлтийн Яам – Хөдөө аж ахуй, Техник, эрчимжүүлэлтийн үйлчилгээний хэлтэс (AGRITEX), Зимбабве

Хатагтай Хилда Т. Мандицвара, Хөдөө аж ахуйн эрчимжүүлэлтийн ахлах мэргэжилтэн - Ногоо тариалан, Газар, хөдөө аж ахуй, орон нутгийн нүүлгэн шилжүүлэлтийн Яам – Хөдөө аж ахуй, техник, эрчимжүүлэлтийн үйлчилгээний Хэлтэс (AGRITEX), Зимбабве

[ЖАЙКА -н Баг]

Доктор Жиро Айкава, Ахлах зөвлөх, ЖАЙКА

Ноён Кэйсүкэ Ито, Орон нутаг хөгжлийн хэлтэс, ЖАЙКА

Хатагтай Риса Гото, Орон нутаг хөгжлийн хэлтэс, ЖАЙКА

Хатагтай Ёко Ичикава, Орон нутаг хөгжлийн хэлтэс, ЖАЙКА

Ноён Тошио Мүраками, ӨАБНУ дахь ЖАЙКА

Хатагтай Юриэ Коминэ, ӨАБНУ дахь ЖАЙКА

Хатагтай Эва Ндерүмаки, ӨАБНУ дахь ЖАЙКА

Ноён Такүва Оива, ӨАБНУ дахь ЖАЙКА -н Мэргэжилтэн

Доктор Күмико Шүто, SHER аргачлалын Зөвлөх, Айэмжи Инк.

НЭГДҮГЭЭР ХЭСЭГ. УХАГДАХУУН

“НЭГДҮГЭЭР ХЭСЭГ. УХАГДАХУУН” нь SHEP аргачлалын үндсэн ойлголтын суурь, давуу тал, бодит үр нөлөө, бодит газарт үзүүлэх нөлөөллийн хамт тайлбарлана.

1. SHEP аргачлалын ухагдахуун

1.1. SHEP аргачлалын үндсэн хоёр багана

SHEP аргачлалын хоёр багана нь суурь зарчим юм.

SHEP нь жижиг газар тариаланчдыг зах зээлд чиглэсэн хөдөө аж ахуй эрхлэх оролдлогыг идэвхжүүлэхэд чиглэдэг. Энэ нь тариаланчдад шаардлагатай маркетинг, тариалах ур чадварыг эзэмшүүлэх замаар тариалангийн аж ахуйг тогтвортой бизнес болгон эрхлэх чадавхийг олгохыг зорьдог. Энэ үйл явцад SHEP нь тариаланчдын урам зоригийг дэмжихэд онцгой ач холбогдол өгдөг, учир нь энэ нь SHEP-н зорьж буй тариаланчдын бие даах чадвар ба тогтвортой үр дүн гаргахад чухал бүрэлдэхүүн хэсэг юм. Доорх диаграммд “тариаланг бизнес болгож өргөжүүлэх” болон “тариаланчдыг чадавхижуулах ба урамшуулах” гэсэн зорилтыг тусгасан SHEP-н хоёр баганыг дүрсэлсэн болно. SHEP-н хоёр тулгуур багана нь эрдэм шинжилгээний нийтлэл, судалгаагаар дэмжигддэг: эхнийх нь “Тэгш бус мэдээлэл бүхий зах зээл” хэмээх эдийн засгийн онол, хоёр дахь нь “Өөрийгөө тодорхойлох онол” хэмээх сэтгэлзүйн онол юм.



Зураг 1 SHEP аргачлалын үндсэн хоёр тулгуур

Эдийн засгийн онол: “Тэгш бус мэдээлэл бүхий зах зээл”

Зүүн талд буй тойрог нь SHEP-н үйлдвэрлэлд тулгуурласан хөдөө аж ахуй бус зах зээлд тулгуурласан үндсэн стратегийг дүрсэлж байна. SHEP нь жижиг газар тариаланчид болон хүнсний ногоо худалдан авагчид, хөдөө аж ахуйн бүтээгдэхүүн борлуулагчид, санхүүгийн байгууллагууд гэх мэт зах зээлийн оролцогчдын хоорондын тэгш бус мэдээлэл, тухайлбал тэнцвэргүй мэдээлэл нь орон нутгийн эдийн

засгийг үр дүн багатай болгодог ба үүнээс үүдэн жижиг хэмжээний тариаланчид хохирдог гэж үздэг. 2001 оны эдийн засгийн салбарын Нобелийн шагналт Жорж Акерлоф, Майкл Спенс, Жозеф Э.Стиглиц нарын дэвшүүлсэн “тэгш бус мэдээлэл бүхий зах зээл” хэмээх эдийн засгийн онол энэ байдлыг оновчтой тайлбарладаг. Энэ онолын дагуу мэдээллийн тэгш бус байдлыг арилгах нь худалдааны эрх мэдлийн тэнцвэргүй байдлыг засах болон орон нутгийн эдийн засгийг сэргээх түлхүүр болдог. Энэхүү ойлголт дээр үндэслэн SHEP нь тариаланчдад зах зээлийн судалгааг хэрхэн явуулахыг заах, зах зээлийн оролцогчидтой бизнесийн холбоо тогтооход туслах зэрэг замаар дамжуулан тариаланчид болон тэдний бизнесийн хамтрагчдын хоорондын мэдээллийн тэгш бус байдлыг арилгахад тусалдаг (Багана 1).

Багана 1 SHEP-н мэдээллийн тэгш бус байдлыг багасгах нь

Тэгш бус мэдээллээс үүсэх **АСУУДЛУУД**

- Худалдан авагчид нийлүүлэгчдийг олохгүй, эсвэл нийлүүлэгчид худалдан авагчдыг олохгүй, тарьсан ногоо зах зээлийн шаардлагад нийцэхгүй, зарим тохиолдолд хугацаанд ургац дутмаг байх гэх мэт шалтгаанаас үүдэн худалдаа, зах зээлд тулгуурласан аж ахуйн үйл ажиллагаа явагддаггүй.
- Зах зээлийн үнийг мэдэхгүйн улмаас тариаланчид хэт хямд үнээр зарснаар үнийн гажуудал үүсэх боломжтой.
- Худалдан авагчид болон нийлүүлэгчид найдвартай бизнесийн сүлжээг бий болгож чадахгүйн улмаас худалдаа тасралтгүй эсвэл тогтвортой байдаггүй.
- Тогтвортой бизнесийн харилцаагүйгээс худалдан авагчид болон нийлүүлэгчид худалдаа бүрд бизнесийн түншээ олох шаардлагатай тул хайлт хийх, үнэ тохиролцох зэрэг үйл ажиллагааны зардал их байдаг.



SHEP -н тариаланчдын санаачилсан зах зээлийн судалгаа, оролцогч талуудын уулзалт зэрэг арга замаар хэрэгжих **ШИЙДЭЛ**

- Тариаланчид зах зээлд оролцогч талуудтай бизнесийн холбоо тогтооно.
- Тариаланчид зах зээлийн эрэлт хэрэгцээний талаар мэдээлэл авна (шаардлагатай ногоо, төрөл, тоо хэмжээ, чанар, эрэлтийн оргил үе гэх мэт).



Тэгш бус мэдээллийг бууруулсны дараах **ҮР ДҮН**

- Тариаланчид бизнесийн сүлжээгээ өргөжүүлж, бизнесийн түншүүдээ сонгох илүү өргөн боломжтой.
- Тариаланчид болон зах зээлд оролцогч талууд бие биенийхээ нөхцөл байдлыг ойлгож, харилцан ашигтай нөхцөл байдлыг бий болгохоор ажиллана.
- Тариаланчид тариалангийн зах зээлд нэвтрэх хэд хэдэн боломжуудыг олж илрүүлнэ.
- Тариаланчид болон зах зээлд оролцогч талууд тасралтгүй бизнесийн арилжаа хийх итгэлийг бий болгоно.

Сэтгэл Зүйн Онол: “Өөрийгөө тодорхойлох онол”

Америкийн сэтгэл судлаач Эдвард Дечи, Ричард Райан нар “Өөрийгөө тодорхойлох онол” хэмээх хүний сэдэлийн онолдоо хүмүүсийг урамшуулдаг сэтгэл зүйн гурван хэрэгцээг дэвшүүлсэн байна. Онолын дагуу хүмүүс хараат бус байдал, ур чадвар, холбоотой байдал зэрэг хэрэгцээ нь дэмжигдсэн тохиолдолд урам зоригтой болдог. SHEP-н хувьд эдгээр сэтгэлзүйн гурван хэрэгцээг харгалзан тариаланчдын зах зээлд тулгуурласан хөдөө аж ахуй эрхлэх хүсэл эрмэлзлийг төрүүлэхийн тулд хэд хэдэн үйл ажиллагаа зохион байгуулдаг (Багана 2). Жишээлбэл, тариаланчдад зах зээлийн судалгааг бие даан

хийхэд удирдан чиглүүлдэг бөгөөд ингэснээр тэд өөрсдийн үйл ажиллагааг хянаж байгаагаа мэдэрдэг бөгөөд энэ нь бие даасан байдлын хэрэгцээг дэмждэг. Зах зээлийн судалгааг амжилттай хэрэгжүүлснээр тариаланчид энэхүү ажлыг (ур чадвар, мэдлэг) сурж, шинэ ур чадвар эзэмшсэн гэж үзэх бөгөөд энэ нь ур чадварын хэрэгцээг дэмждэг. Эцэст нь, SHEP зах зээлийн судалгаа хийсэн төлөөлөгч тариаланчдыг аж ахуйн бүлэгтээ буцаж очин судалгааны үр дүнг бусад тариаланчидтайгаа хуваалцахыг хүсдэг. Энэ үйл явцаар дамжуулан тариаланчид бүлгийн гишүүдэд харьяалагдах, холбоотой байх мэдрэмжийг авах бөгөөд энэ нь эргээд тэдний холбоотой байх сэтгэл зүйн хэрэгцээг хангахад хувь нэмэр оруулдаг.

Багана 2 Урам зоригийг нэмэгдүүлэх сэтгэл зүйн 3 хэрэгцээ

ХАРААТ БУС БАЙДАЛ

Бие даасан байдлын хэрэгцээ бол өөрийн санаачилгаар ажиллах хүсэл, өөрөөр хэлбэл бусдын хяналтанд орохгүй байх хүсэл юм. Хүмүүс шатрын тоглоомонд шатрын хүү болохоос биш шатарчин болохыг хүсдэг. Тариаланчдын бие



даасан байдлын хэрэгцээг дэмжихийн тулд сургагч ажилтнууд тариаланчдад ямар ч үүрэг даалгавар өгч, тушааж болохгүй гэх үг яриандаа болгоомжтой байх удирдамж авсан. Мөн сургагч ажилтнууд тариаланчдад SHEP-н үйл ажиллагаа бүрт оролцох үндэслэлийг хэлж, ямар ажил, хэрхэн хийх талаар сонголт хийх, даалгаврыг хэрхэн хийх талаар тэдний санал бодлыг сонсох хэрэгтэй. Тариаланчдад тэдний үзэл бодол үнэлэгддэг, улмаар өөрсдийн санаачилгаар ажиллаж байна гэсэн мэдрэмжийг төрүүлэхийн тулд тариаланчдын сэтгэл ханамжгүй байдал, ажлын талаархи шүүмжлэлийг хүлээн авах нь бас чухал юм.

ХОЛБООТОЙ БАЙДАЛ

Холбоотой байдал нь бусадтай сайн харилцаатай байх хүсэл юм. Даалгавар өгч буй хүн болон даалгавар хүлээн авч буй хүмүүсийн хоорондын харилцаа нь тухайн хүний даалгавар биелүүлэх сэдэлд ихээхэн нөлөөлдөг. Сургагч ажилтны хувьд SHEP хөтөлбөрт оролцож буй тариаланчдын итгэлийг хүлээх нь холбоотой байх хэрэгцээг дэмжих хамгийн чухал зүйл юм. SHEP аргачлалд хамрагдсан тариаланчдад итгэлийг бий болгохын тулд ажилтнууд тариаланчдын юу хэлэхийг анхааралтай сонсож, бие махбодийн болон сэтгэл зүйн хувьд нээлттэй бэлэн байх нь чухал.

УР ЧАДВАР

Ур чадвар гэдэг нь хүрээлэн буй орчинтойгоо үр дүнтэй харилцах чадвар юм. Урьдчилан төлөвлөсөн даалгавраа биелүүлж чадах, ур чадвар нэмэгдэх болон



бид сонирхсон зүйлдээ хариулт авж чадах гэх мэт тохиолдолд бид чадвартай гэдгээ мэдэрдэг. Сургагч ажилтнууд нь SHEP-н үйл ажиллагаа бүрд тариаланчдын чадварт тааруулсан даалгавар боловсруулан тариаланчдад өөрсдийн ахиц дэвшлийг үнэн зөвөөр үнэлэх боломжийг олгон, SHEP -н сургалтын даалгавар бүрд заасан тодорхой зорилгод хүрэхийн тулд яагаад, хэзээ, юуг, хэрхэн хийх талаар ойлгомжтой бүтцийг танилцуулан тариаланчдын ур чадварын хэрэгцээг дэмждэг.



ЖАЙКА (2016) “Олон улсын хамтын ажиллагааны сэтгэл зүйн танилцуулга”-аас эмхэтгэн авав.

Тогтвортой байдлын хоёр шаардлагыг биелүүлэх

SHEP-н давуу тал нь бүх үйл ажиллагаа нь дээр дурдсан эдийн засаг ба сэтгэл зүйн онолд дурдсан шаардлагыг нэгэн зэрэг биелүүлэхэд чиглэсэн байдаг. Өөрөөр хэлбэл, SHEP нь зах зээл дээрх мэдээллийн тэгш бус байдлыг багасгахыг зорихын зэрэгцээ тариаланчдын хараат бус байдал, ур чадвар болон холбоотой байх сэтгэл зүйн хэрэгцээг дэмждэг. Энэхүү давхар зорилготой хөтөлбөрийн ачаар зорилтот тариаланчид SHEP сургалтанд хамрагдсаны дараа засгийн газрын тусламжгүйгээр өөрсдийн санаачилгаар тариалангийн бизнесээ хэрэгжүүлэх боломжтой болно. Эцэст нь SHEP-н алсын хараа нь тариаланчдад хараат байдлын синдромд автуулахгүйгээр тариалангийн бизнесээ үргэлжлүүлэн хөгжүүлж, амьжиргаагаа дээшлүүлэхэд нь сургах явдал юм.

1.2. SHEP-н үндсэн дөрвөн алхам

Үндсэн дөрвөн алхам

Өөрийгөө тодорхойлох онолын дагуу SHEP нь зорилтот тариаланчдад тэдний урам зоригийг сэтгэл зүйн гурван хэрэгцээг хангах замаар ур чадвар олгох сургалтуудыг санал болгон дэмждэг. Жишээлбэл, SHEP нь тариаланчдад шаталсан дарааллаар сургалтыг явуулдаг. Энэ дарааллыг доор харуулсаны дагуу “SHEP-н үндсэн дөрвөн алхам” гэж нэрлэдэг.

Дөрвөн алхам	Үйл ажиллагаанууд
1. Тариаланчдад зорилго танилцуулах	-Сурталчлан таниулах семинар
2. Тариаланчдын мэдлэг дээшлүүлэх	-Оролцоонд тулгуурласан үндсэн судалгаа -(сонгож болох үйл ажиллагаа) Үр шим хүртэгчдийн уулзалт -Зах зээлийн судалгаа
3. Тариаланчид шийдвэр гаргах	-Зорилтот ногооны сонголт -Тариалангийн хуанли гаргах
4. Тариаланчид ур чадвар эзэмших	-Талбай дээрх сургалтууд
Эргэх холбоо ба хяналт (Эцсийн оролцоотой үндсэн судалгаа мөн багтана)	

Зураг 2 Үндсэн дөрвөн алхам

Алхам 1. Тариаланчдад зорилго танилцуулах

Юуны өмнө SHEP нь хөтөлбөрт хамрагдсан тариаланчидтай зорилго, алсын харааг хуваалцах нь хамгийн чухал алхам гэж үздэг. Учир нь сургалтын явцад эдийн засгийн хувьд ашигтай тариалангийн бизнесийг хэрэгжүүлэхэд тариаланчид өөрсдөө хамгийн их хүчин чармайлт гаргадаг юм. Тариаланчид SHEP-н зорьж буй зорилгод итгэн санал нийлэх нь нэн чухал. **Сургалчлан таниулах семинар** зохион байгуулах нь зорилтот тариаланчидтай энэхүү зорилгыг хуваалцах нэг тодорхой арга юм (Энэ гарын авлагын 2-р ХЭСЭГ дэх “1.1. Танилцуулах Семинар”-аас үзнэ үү).

Алхам 2. Тариаланчдын мэдлэг дээшлүүлэх

Хоёр дахь алхам нь зах зээлд тулгуурласан аж ахуйн боломж, нөөц бололцооны талаар тариаланчдын мэдлэгийг дээшлүүлэх явдал юм. Энэ алхам нь маш чухал бөгөөд учир нь ийм мэдлэггүйгээр тариаланчид тариалангаа илүү сайн болгох амлалт өгөх хүсэл эрмэлзэл багатай байдаг. Энэ алхам нь голчлон тариаланчдад бизнес, зах зээлийн бодит байдлыг харуулахад оршино. 2-р алхамд хэрэгжүүлэх арга хэмжээнд **Тариаланчдын оролцоотой үндсэн судалгаа, Үр шим хүртэгчдийн уулзалт** (сонгох үйл ажиллагаа) болон тариаланчдын өөрсдөө хийсэн **Зах зээлийн судалгаа** (Энэхүү гарын авлагын 2-р ХЭСЭГ-т буй “2.1. Тариаланчдын оролцоотой үндсэн судалгаа”, “2.2. Үр шим хүртэгчдийн уулзалт”, “2.3. Зах зээлийн судалгаа”-г үзнэ үү). Үр шим хүртэгчдийн уулзалт нь нэмэлт үйл ажиллагаа бөгөөд өөрөөр хэлбэл, санхүүгийн болон хүний нөөц хангалттай хангагдсан тохиолдолд явуулах үйл ажиллагаа бөгөөд тухайн бүс нутгийн нийгэм, эдийн засгийн нөхцөл байдал тохирсон бол оновчтой үр дүнтэй болох нь батлагдсан.

Алхам 3. Тариаланчид шийдвэр гаргах

Тариаланчид хоёр дахь шатанд олж авсан мэдлэг ойлголтондоо түшиглэн өөрчлөлт хийх шийдвэр гаргадаг. Энэ бол гурав дахь алхам юм. Энэ үйл явцад тариаланчид **зорилтот тариалах ногоогоо сонгож, Тариалангийн хуанли** гэж нэрлэгдэх төлөвлөгөөг боловсруулах бөгөөд ингэснээр тэд зорилтот ногоогоо өөрсдийн сонгосон тодорхой зах зээлд стратегийн хувьд зөв цаг хугацаанд нь нийлүүлэх боломжтой болно (Энэ гарын авлагын ХОЁРДУГААР ХЭСЭГ-т буй “3.1. Тариалах ногооны сонголт” ба “3.2. Тариалангийн хуанли гаргах” -г үзнэ үү).

Алхам 4. Тариаланчид ур чадвар эзэмших

Сүүлчийн алхамд, SHEP хэрэгжүүлэгчид тариаланчдад сонгосон ногооны талаар **талбай дээрх сургалт** гэх мэт техникийн шийдлүүдийг танилцуулснаар тариаланчид өөрсдийн сонгосон ногоогоо тариалж чадах юм. (Энэ гарын авлагын 2-р ХЭСЭГ -т буй “3.1. Тариалах ногооны сонголт сонголт ба 3.2. Тариалангийн хуанли гаргах-г үзнэ үү”).

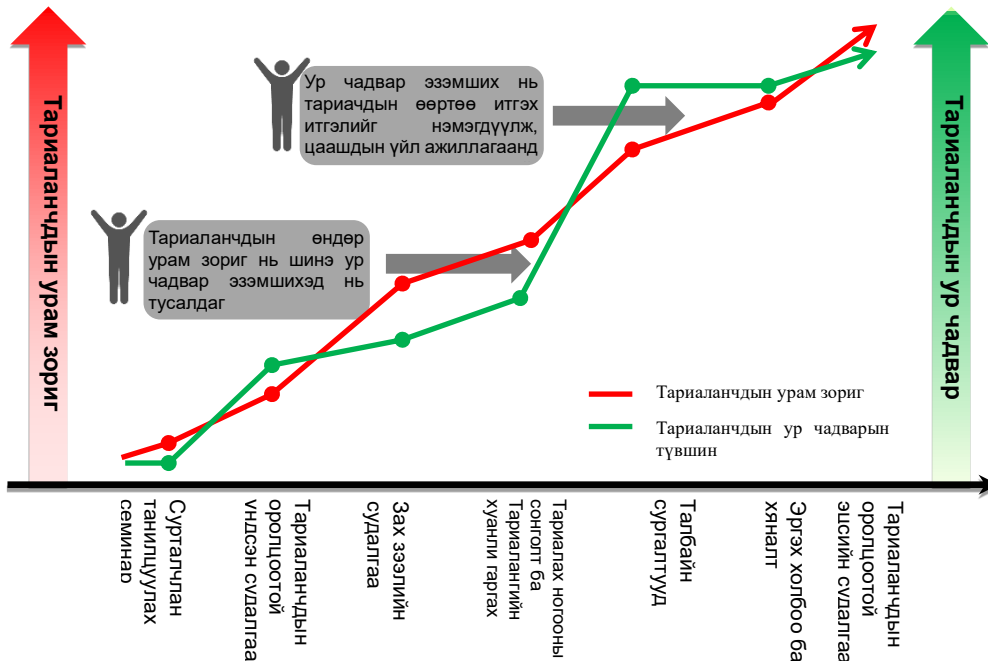
Эргэх холбоо ба хяналт

Дөрвөн үе шатыг хэрэгжүүлсний дараа тариаланчид олж авсан мэдлэгээ өдөр тутмын тариалангийн бизнестээ ашиглаж байгаа эсэхийг холбоотой байж хянах, хянах үйлдлээр дамжуулан дэмждэг (энэ гарын авлагын “5 Эргэх холбоо ба хянах”-г (үүнд тариаланчдын оролцоотой эцсийн судалгаа) хэсгийг үзнэ үү).

Урам зориг ба ур чадварын хөгжлийн хоорондын уялдаа холбоо

SHEP аргачлал нь яагаад 4-р шаг болох талбайн сургалт руу шилжихийн оронд цаг хугацаа шаардсан дөрвөн алхмыг дамждаг вэ? Учир нь SHEP нь тариаланчид шинэ ур чадварт суралцахын өмнө

эхлээд урам зоригтой байх ёстой гэсэн зарчмыг баримталдаг. SHEP нь цуврал сургалтууд тариаланчдын урам зориг ба ур чадварын хөгжлийн хоорондох уялдаа холбоог харгалзах хэрэгтэй гэж үздэг. Доорх диаграмд үзүүлсэнчлэн, хэрэв тариаланчид урам зориггүй бол тэдэнд шинэ зүйл сурахад хэцүү байх болно. Нөгөөтэйгүүр, хэрэв тэд өөрсдийн ур чадвар нь сайжирч байгааг мэдэрч чадвал өөртөө итгэх итгэл нь нэмэгдэж, дараагийн үйлдэл хийх хүсэл эрмэлзэлтэй болно.



Зураг 3 Урам зориг ба ур чадварын хөгжлийн хоорондын уялдаа холбоо

Кени улсад шалгаж, баталгаажуулсан SHEP-н дөрвөн алхам буюу үйл ажиллагааны энэ тогтоосон дараалал нь тариаланчдын урам зориг, ур чадварыг хөгжүүлэх хоорондын уялдаа холбоог бүрэн харгалзаж үзсэн. Тиймээс энэ алхамууд нь тариаланчдын ур чадварын хөгжил ба нэмэгдсэн урам зоригийн нэгдлээс үүсэн өндөр үр дүн гаргах юм.

1.3. SHEP-н хүйсийн зохицуулалт

SHEP аргачлал нь жендэрийг жижиг газар тариаланчдын бизнесийн эрхлэхэд салшгүй хэсэг гэж үздэг. Жендер бол SHEP-н зорилго, тухайлбал өрхийн амьжиргааг сайжруулах чухал хүчин зүйл юм. Хэрэв хөтөлбөр хэрэгжүүлэгчдийн зүгээс жендэрийн тэгш байдлыг харгалзан үзэхгүй бол тариалан эрхэлдэг хосууд шийдвэр гаргахдаа санал зөрөлдөх эсвэл эхнэр, нөхөр хоёрын аль нэг нь хөдөө аж ахуйн уйтгартай, цаг хугацаа шаардсан тэнцвэргүй ажлын ачааллыг үүрэх шаардлагатай болдог. Кени улсад жендэрийн асуудлыг үйл ажиллагаа болгонд нухацтай авч үзсэний үр дүнд тариаланч хосууд тариалангийн бизнесийн менежментийн идэвхтэй оролцогчид болсон. Энэ өөрчлөлт нь эцэстээ тэдний амьжиргааг сайжруулахад хүргэсэн.

Жендэрийн хэм хэмжээ, асуудал нь улс орон, бүс нутгаас хамааран олон янз байдаг. Жишээлбэл, эрэгтэй, эмэгтэй хүмүүс хуралд хамт сууж болохгүй гэж үздэг суурин байдаг. Зарим сууринд нөхөр нь хотоос гадуур бусад бүс нутагт томилолтын ажил хийдэг тул зөвхөн эмэгтэйчүүд хөдөө аж ахуйд оролцдог байдаг. Аль ч тохиолдолд эхнэр, нөхөр хоёр өрхийн санхүүг удирдах үндсэн нэгж учраас

тэднийг тариалангийн аж ахуйг бизнес болгон хөгжүүлэх бизнесийн түнш гэж үзэх нь чухал юм. Иймээс SHEP хэрэгжүүлэгчид зорилтот бүлгүүдийн жендэрийн харилцаа, хэм хэмжээг сайтар судалж, бүс нутгийн онцлогт тохируулсан эрчимжүүлэх үйл ажиллагаа боловсруулах нь зүйтэй юм.

SHEP -н алсын хараа: Бие даасан тариалан эрхлэх замаар өрхийн амьжиргааг сайжруулах

Хамтарсан шийдвэр гаргах

Жендэрийн Үүргийг Дахин Нягтлах

Тэгш боломжууд

Жендэрийн тэгш байдал



Хосууд хамтдаа тариалангийн нэгж

Зураг 4 SHEP дахь хүйсийн зонхилох байдал

Зураг 4-т үзүүлсэнчлэн Кени улс дахь SHEP нь (1) Тэгш боломжууд, (2) Жендэрийн үүргийг дахин нягтлах, (3) Хамтарсан шийдвэр гаргах гэсэн гурван өөр өнцгөөс хүйсийн асуудлыг авч үздэг. Эдгээр үзэл баримтлалыг SHEP аргачлалд тусгахын тулд SHEP-н хэрэгжилтийн бүх үе шатанд жендэрийн тэгш байдлыг хангах чиглэлээр ажиллах нь чухал юм. Энэхүү гарын авлагад жендэрийн тэгш байдлыг шалгах шалгуур үзүүлэлтүүдийг¹ “ХОЁРДУГААР ХЭСЭГ. ДАДЛАГА” бүлэгт SHEP-н үйл ажиллагаа тус бүрийн “ШАЛГАХ ЖАГСААЛТ”-д оруулсан болно. Хэрэв зорилтот бүлгүүдэд Кени улстай адил жендерийн нөхцөл байгаа бол шалгуур үзүүлэлтүүдийг ашиглана уу.

¹ Тус гарын авлага дахь индикаторууд нь улс орон тус бүр эсвэл бүс нутгийн хэмжээнийх биш ерөнхий байдлаар авсан болно. Тийм учраас хэрэгжүүлэгчид нь сонгосон орон нутаг дахь жендерийн асуудлыг анхааралтай авч үзэн, тухайн улс орон болон бүс нутагт аль индикатор нь жендерийн зонхилох байдлыг илүү хэмжих талаар шийдэх хэрэгтэй.

2. SHEP-н давуу талууд

2.1. SHEP нь бусад аргуудаас юугаараа ялгаатай вэ?

SHEP нь уламжлалт арга барилаас ялгаатай хэд хэдэн арга зам, техникийг ашигладаг. SHEP -н үндсэн зарчим нь “1.1 SHEP аргачлалын үндсэн хоёр багана” хэсэгт тайлбарласны дагуу үйл ажиллагааны хэрэгжилтийн явцад тариаланчдыг урамшуулах, чадавхжуулах явдал юм. Тиймээс SHEP нь тариаланчдын чадавхийг хөгжүүлэх тал дээр тогтмол анхаарч, **бодит үр дүн газар дээр нь** гаргахыг зорьдог. SHEP-ийн баримталж буй **тариаланч-төвтэй арга барилын** зарим тодорхой жишээг энд харуулав.



Зураг: Кени дахь SHEP ПЛАС-н зөвшөөрлөөр оруулав.

Сурталчлан таниулах семинар

- Тариаланчдад SHEP нь зөвхөн техникийн туслалцаа үзүүлэх бөгөөд тэдэнд санхүүгийн болон эд материалын шууд тусламж үзүүлэхгүй гэдгийг мэдэгдэнэ.
- Тариаланчид нь техникийн чадавхийг хөгжүүлэх замаар бие даах чадвартай болохын тулд SHEP-д оролцохыг зөвшөөрнө.

Үндсэн судалгаа ба эцсийн судалгаа

- Сургагч ажилтнууд болон тариаланчид хамтран судалгаа хийнэ.
- Багахан хэмжээний боловч чухал мэдээллийг цуглуулан тариаланчид өөрсдөө судалгааны маягтыг бөглөж болно.

(Сонгож болох үйл ажиллагаа) Үр шим хүртэгчдийн уулзалт

- Уулзалтад зөвхөн жижиг хэмжээний ногоо тариалалтын салбарын зах зээлд хамгийн хамааралтай оролцогчдыг урина. Тариаланчид оролцогчидтой хувьчилсан бизнесийн яриа өрнүүлэх боломжтой.

Зах зээлийн судалгаа

- Тариаланчид ойр орчмын захуудаар зочилж, ногоо хэрхэн зарагдаж байгаатай танилцана. Тэд зөвхөн үнийн талаархи мэдээллийг цуглуулаад зогсохгүй зах зээлийн хэрэгцээ, тухайлбал, зах зээлд зарагдахаар ногоо, шаардлагатай чанар, тоо хэмжээг мэдэж авна.
- Тариаланчид зах зээлийн тоглогчидтой танилцаж, тэдэнтэй хувийн харилцаа холбоо тогтооно.

Зорилтот тариалах ногоо сонгох ба тариалангийн хуанли бүтээх

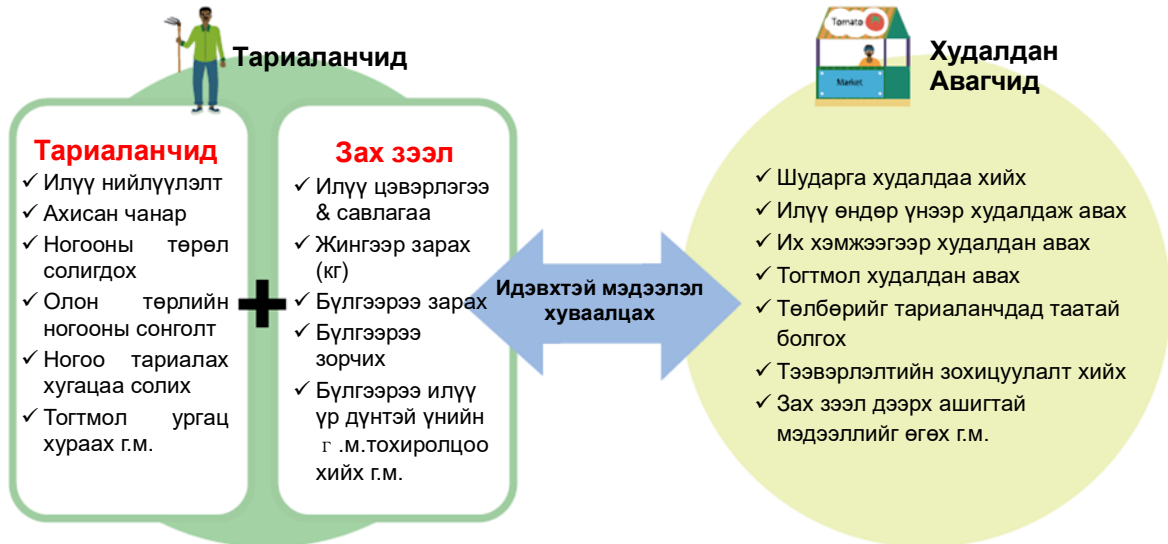
- Тариаланчид өөрсдийн цуглуулсан зах зээлийн мэдээллээ ашиглан ямар хугацаанд ямар үр тариа ургуулахаа сургагч ажилтнуудын техникийн зөвлөгөөний тусламжтайгаар шийдвэрээ гаргана.

Талбай дээрх сургалтууд

- Сургагч ажилтнууд тариаланчдад сонгосон ногооных нь талаар болон тариаланчдын хэрэгцээнд суурилсан сургалт явуулдаг.

2.2. SHEP аргачлалын үр нөлөө ба нөлөөлөл

SHEP нь зорилтот тариаланчид болон зах зээлд оролцогч талуудын аль алинд нь олон тооны эерэг нөлөө үзүүлж болохыг Кени болон бусад өнөөг хүртэл SHEP хэрэгжүүлэгч орнуудын туршлага нотолсон. SHEP -г хэрэгжүүлснээр дараах нийтлэг өөрчлөлтүүд ажиглагдсан байна:



Зураг 5 SHEP аргачлалаас үүсэх эерэг өөрчлөлтүүд

[Газар тариаланд гарсан өөрчлөлтүүд]

- Тариаланчид SHEP -н танилцуулсан тариалалтын техникийг ашигласан.
- Тариаланчид зах зээлийн хэрэгцээ шаардлагад нийцүүлэн тариалах ногоо, сортыг өөрчилсөн.
- Тариаланчид гэрчилгээтэй үр хэрэглэж эхэлсэн.
- Тариаланчид тариалалтын цагаа өөрчилсөн тул эрэлт ихтэй үед ургац хураах боломжтой болсон.
- Тариаланчид зах зээлийн эрэлт хэрэгцээт аж ахуйн төлөө тариалангийн талбайгаа өргөжүүлэв.
- Тариаланчид зах зээлд нийлүүлэх ногооны чанарыг сайжруулахын тулд тариалангийн зохих арга техникийг ашигласан.

[Менежмент, маркетингийн хэрэгжүүлэлтэд гарсан өөрчлөлтүүд]

- Тариаланчид зах зээлийн судалгааг тогтмол хийдэг болсон.
- Тариаланчид ногоо тариалахаас өмнө зах зээлийн хэрэгцээг судалсан.
- Тариаланчид тариалангийн бүртгэл хөтөлж эхэлсэн.
- Тариаланчид тариалангийн үйл ажиллагааны төлөвлөгөө гаргаж эхлэв.
- Тариаланчид боломжит худалдан авагчидтай холбоотой байж, утсаар тогтмол мэдээлэл солилцдог болов.
- Тариаланчид зарим ургацаа зах зээлийн хэрэгцээнд нийцэх байдлаар савласан.
- Тариаланчид итгэл найдвартай байнгын үйлчлүүлэгчидтэй (жижиглэн худалдаачид, бөөний худалдаачид, зуучлагчид гэх мэт) холбоо тогтоов.
- Тариаланчид экспортын компаниуд эсвэл хүнсний бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэдэг компаниудтай гэрээт газар тариалан эрхэлж эхэлсэн.
- Тариаланчид жижиглэнгийн худалдаачид тариан талбайнд нь ногоо авахаар ирэхэд машинд

ачихад бүлгийн бусад гишүүдээр туслуулдаг болов.

[Тариаланчдын бүлгүүдийн үйл ажиллагаанд гарсан өөрчлөлт]

- Тариаланчдын бүлгүүд илүү хүчтэй эв нэгдлийг бий болгож, гишүүдийн дунд итгэлцэл бий болсон.
- Тариаланчдын бүлгүүд бүлгээр худалдан авч, бүлгээр зарж эхэлсэн.
- Тариаланчдын бүлгийн гишүүд бүлэг болон бүтээгдэхүүнээ зах зээлд байнга нийлүүлэхийн тулд хоорондоо уялдаа холбоотой болов.
- Тариаланчдын бүлгүүд тариалангаас олсон ашгаараа газар тариалангийн үндсэн дэд бүтцэд, тухайлбал усалгааны байгууламжид хөрөнгө оруулалт хийсэн.
- Тариаланчдын бүлгүүд гишүүнчлэлээ өргөжүүлэн хоршоод болон албан ёсоор бүртгүүлсэн..

[Амьжиргаанд гарсан өөрчлөлтүүд]

- Орлого нэмэгдэхийн хэрээр тариаланчид байшин, мотоцикль, машин эсвэл газар худалдаж авсан.
- Тариаланчид хүүхдүүдээ хувийн сургууль эсвэл дээд боловсролын байгууллагад сургадаг болов.
- Тариаланчид зах зээлд тулгуурласан тариалангаас олсон орлогоо нэмэлт орлого болгохын тулд үсчин, ТҮЦ зэрэг тариалангаас ондоо цагийн ажлын бизнест хөрөнгө оруулахад ашигласан.

[Гэр бүлийн харилцаанд гарсан өөрчлөлтүүд]

- Эхнэр нөхөр тариалангийн менежментийн талаар санал бодлоо солилцож, хамтран шийдвэр гаргадаг болсон.
- Эхнэр, нөхөр жендерийн үүргээ хянаж үзээд тариалан болон өрхийн ажилд илүү үр дүнтэй хөдөлмөрийн хуваарилалтыг олж мэдсэн.
- Эхнэр нөхөр хоёр гэр бүлийн төсвөө хамтдаа зохицуулж эхэлсэн.
- Нөхрүүд архи бага ууж, газар тариалан эрхлэхэд илүү их цаг зарцуулдаг болсон нь эхнэртэйгээ сайн харилцаатай болоход нөлөөлсөн.
- Хүүхдүүд эцэг эхдээ газар тариалангийн ажилд тусалж эхлэв.
- Тосгоны залуучууд ажил олохын тулд хот руу нүүхийн оронд хөдөө орон нутагт амьдарч, газар тариалан эрхэлж эхлэв.

ХОЁРДУГААР ХЭСЭГ. ХЭРЭГЖҮҮЛЭЛТ

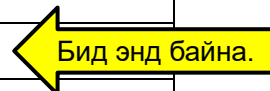
“ХОЁРДУГААР ХЭСЭГ. ХЭРЭГЖҮҮЛЭЛТ” нь SHEP аргачлалын үйл ажиллагаа бүрийг хэрхэн хийх талаар дэлгэрэнгүй тайлбарлах болно.

1. Алхам 1 -Тариаланчдад зорилгыг танилцуулах

SHEP аргачлалын анхны алхам бол SHEP-н зорилгыг тариаланчидтай хуваалцах юм. SHEP нь тариаланчдад материаллаг болон санхүүгийн тусламж үзүүлэх аргачлал биш юм. Харин энэ нь тариаланчид SHEP хөтөлбөрт оролцон шинэ мэдлэг, ур чадвар эзэмших зориулалт гаргах шаардлагатай аргачлал юм. SHEP-ийн эцсийн зорилго нь тариаланчдыг техникийн болон нийгмийн хувьд чадавхижуулах бөгөөд ингэснээр тэд зах зээлд чиглэсэн тариалан буюу "тариаланг бизнес болгон" хөгжүүлэх бизнес эрхлэгчийн сэтгэлгээтэйгээр ажиллах явдал юм. Энэхүү мессежийг зорилтот тариаланчдад тодорхойгоор хүргэх ёстой бөгөөд ингэснээр тэд SHEP -н зорилгод хүрэх сэдэлтэй болох юм.

1.1. Сурталчлан таниулах семинар

Дөрвөн алхам	Үйл ажиллагаанууд
1. Тариаланчдад зорилго танилцуулах	-Сурталчлан таниулах семинар
2. Тариаланчдын мэдлэг дээшлүүлэх	-Оролцоонд тулгуурласан үндсэн судалгаа -(сонгож болох үйл ажиллагаа) Үр шим хүртэгчдийн уулзалт -Зах зээлийн судалгаа
3. Тариаланчид шийдвэр гаргах	-Зорилтот ногооны сонголт -Тариалангийн хуанли гаргах
4. Тариаланчид ур чадвар эзэмших	-Талбай дээрх сургалтууд
Эргэх холбоо ба хяналт (Эцсийн оролцоотой үндсэн судалгаа мөн багтана)	



ЯАГААД ? -Зорилтууд

Сурталчлан таниулах семинар нь тариаланчдад **SHEP-н алсын хараа, зорилгыг хуваалцах** зорилготой бөгөөд энэ нь тэднийг бизнес эрхлэх хүсэл эрмэлзэлтэй бие даан ажиллах тариаланч болоход нь туслах зорилготой юм.



ЮУ ? -Тойм

Зорилтот тариаланчдыг сонгосны дараа SHEP сургалтын явцын нарийвчилсан мэдээлэл, хугацаа, мөн SHEP-н зорилгыг тайлбарлахын тулд мэдлэг олгох семинар зохион байгуулдаг.

ХЭРХЭН ? -Хэрэгжүүлэх гол зөвлөмжүүд

- Сурталчлан таниулах семинар нь хөтөлбөр хэрэгжүүлэгчид тариаланчдад **SHEP-н алсын харааг хуваалцдаг** анхны чухал арга хэмжээ юм.
- Тариаланчид хөтөлбөрийн алсын хараанд хүрэхийн тулд зах зээлд суурилсан хөдөө аж ахуйг бүтээх **өөрсдийн санаачлага гаргаснаар** биелэлээ олно.
- Тариаланчид SHEP бол засгийн газраас **санхүүгийн болон материаллаг дэмжлэг үзүүлдэггүй зөвхөн техникийн тусламж** үзүүлдэг гэдгийг ойлгох нь чухал.



Сургагч ажилтнууд бидний бэрхшээлийг ойлгож, сайжруулахад тусалдаг бид баяртай байна.

Холбоотой байдалд дэмжлэг



Тариалах бизнесээ хөгжүүлэх үйл ажиллагааныхаа "эзэд" нь бид юм.

Хараат бус байдалд дэмжлэг



Бид шинэ зүйл сурч чадна гэдэгтээ баяртай байна.

Ур чадварт дэмжлэг

Урам Зоригийг Нэмэгдүүлэхүй

Алхам -Хэрэгжүүлэх үе шат (Шаардлагатай цаг²: 1-2 цаг)

1. Олон нийтийн танхим, сүм хийд, сургууль, бүлгийн даргын гэр гэх мэт тариаланчдын цугларах боломжтой газарт хурлаа зохион байгуулах.
2. Бүлгийг хариуцсан сургагч ажилтнууд болон хөтөлбөрийг хэрэгжүүлэгчид SHEP-н мөн чанарыг тайлбарласнаар хоёр тал алсын харааг нэгэн зэрэг ойлгох боломжтой болно.
3. Нэмэлт тайлбар SHEP-н үйл ажиллагааны нарийвчилсан мэдээлэл, хугацаа, SHEP-н сургалтыг төгсөхөд хамрагдсан тариаланчид ямар үүрэг, хариуцлагыг биелүүлэхийг мөн багтаасан байх шаардлагатай.
4. Хөтөлбөр хэрэгжүүлэгчид сургалтад оролцож эрэгтэй, эмэгтэй гишүүд тэгш оролцох шаардлагатайг онцолж хэлэх нь чухал. Түүнчлэн оролцогч болон эхнэр нөхөр нь ижил нь SHEP-н хэрэгжилтийн явцад шийдвэр гаргах, үйл ажиллагааг хэрэгжүүлэхэд идэвхтэй оролцох нь зүйтэй. Хөтөлбөр хэрэгжүүлэгчид тариаланчдад жендэрийн тэгш байдал, эмэгтэйчүүдийн эрх мэдлийг нэмэгдүүлэхийн ач холбогдлын талаар хэлэлцүүлэг өрнүүлэхэд нь туслах нь нэн чухал.



Ногоогоо эхлээд тариад дараа нь хаана зарах вэ гэдэгт санаа зовдог байсан. Энэ бол “Тариад Зарах” зан үйл юм.



Зураг: Такэши Күно/ЖАЙКА

Тийм ээ. Тийм ч учраас бид зах зээлээ цаг тухайд нь олоход бэрхшээлтэй тулгардаг. SHEP-р дамжуулан бид “Зарахын тулд Тарих” аргыг ашиглах боломжтой болж байна!

ШАЛГАХ ЖАГСААЛТ -Энэ үйл ажиллагааны дараа баталгаажуулах зүйлс

- Зорилтот тариаланчид удахгүй болох сургалтын цагийн хуваарийг ойлгож, зөвшөөрсөн эсэх
- Зорилтот тариаланчид SHEP-д оролцогчдын хувьд ямар үүрэг, хариуцлага, эрх эдлэхээ ойлгож,

² “Шаардлагатай цаг” гэдэгт уулзалт хийх газар, тариаланчидтай харилцах, сургагч багш бэлтгэх гэх мэт зүйлсэд зарцуулах цаг хугацаа ороогүй болно.

тайлбарласан эсэх

- Зорилтот тариаланчид SHEP сургалт дууссаны дараа хүрэх зорилгоо төсөөлж, тайлбарласан эсэх
- Оролцогчдын эрэгтэй, эмэгтэй хүмүүсийн харьцаа тэнцвэртэй эсэх
- Жендэрийн эрх тэгш байдал, эмэгтэйчүүдийн эрх мэдлийг нэмэгдүүлэх сэдвээр хэлэлцүүлэг өрнүүлж, (1) эрэгтэй, эмэгтэй оролцогчид бөгөөд (2) оролцогч болон тэдний эхнэр, нөхөр хоёрын оролцоог дэмжсэн эсэх

ШИЙДЛҮҮД -Түгээмэл тохиолддог асуудлуудын шийдэл

А: Тариаланчид “Тараах материал хүсэн хүлээдэг”-Урьд нь хэрэгжиж байсан төсөл/хөтөлбөрүүд нь ихэнх тохиолдолд тариаланчдад зарим төрлийн материаллаг тусламж өгж байсан тул тариаланчид SHEP-с эд материалын тусламж хүсдэг. Тиймээс тариаланчид SHEP санхүүгийн болон материаллаг дэмжлэг үзүүлэхгүй гэдгийг мэдээд сургалтанд ирэхээ болих уу?

Х: Зорилтот тариаланчид эд материалын тусламж биш, зөвхөн аргачлалын туслалцаа авах болно гэдгийг эхэндээ ойлгон хүлээн зөвшөөрсний дараа хөтөлбөрт оролцох нь туйлын чухал юм. Хөтөлбөрт тариаланчдыг оролцуулахын өмнө эд материалын тусламж авахгүйгээр зөвхөн чадавхи дээшлүүлэх цуврал сургалтанд хамрагдах хүсэлтэй тариаланчид л SHEP-т тохирно гэдгийг тодорхой тайлбарлах хэрэгтэй.

А: Яагаад жендэрийн талаар сурталчлан таниулах семинар дээр ярих хэрэгтэй вэ?–
Яагаад жендэрийн талаар сурталчлан таниулах семинар дээр ярих хэрэгтэй вэ? Бид үүнийг дараа ярьж болохгүй юу?

Х: Жендэрийн асуудлын талаар SHEP-н үзэл баримтлалын тухай "НЭГДҮГЭЭР ХЭСГИЙН 1.3 SHEP аргачлалын хүйсийн зохицуулалт-аас үзнэ үү." SHEP-н зорилго болох бие даасан аж ахуйн менежментээр дамжуулан амьжиргааг сайжруулах зорилго биелэхийн тулд жендэр нь SHEP-н үйл ажиллагааны салшгүй нэг хэсэг гэсэн баримтлалыг энэ аргачлалд мөрддөг. SHEP-ийн хэрэгжилтийн явцад жендэрийн тэнцвэртэй оролцоо, шийдвэр гаргалт нь зөвхөн SHEP-ийн зорилгод хүрч чадна. Тиймээс зорилтот тариаланчид SHEP-н сургалтын эхэн үед буюу Сурталчлан таниулах семинарт энэхүү жендэрийн зохицуулалтыг мэдэх ёстой бөгөөд ингэснээр эрэгтэй, эмэгтэй тариаланчид болон тэдний эхнэр/нөхөр хоёул SHEP-н үйл ажиллагаанд идэвхтэй оролцож, хамтын шийдвэр гаргахад бэлэн байх ёстойг ухамсарлах хэрэгтэй.

2. Алхам 2 -Тариаланчидын мэдлэг дээшлүүлэх

SHEP -н хоёр дахь алхам тариаланчдад тухайн цаг үеийн нөхцөл байдлын талаар мэдлэгээ дээшлүүлэх өргөн боломжоор хангах, мөн зах зээлд тулгуурласан аж ахуйн бизнесийн үр шимийг ойлгуулахад оршино. Энэ алхамд SHEP-д хамрагдсан тариаланчид орчин үеийн хөгжил дэвшилтэй танилцан, зах зээлд суурилсан хөдөө аж ахуйг бодитой болгоход чиглэсэн тодорхой арга хэмжээ авах хүсэл эрмэлзлээ нэмэгдүүлэх юм. Тиймээс энэ алхам нь нэн чухал бөгөөд SHEP аргачлалыг хэрэгжүүлэгчид үндсэн судалгаа, зах зээлийн судалгаа зэрэг дасгалуудыг ашиглан тариаланчдад зах зээлд суурилсан аж ахуй эрхлэх боломжуудыг олж харахад туслах хэрэгтэй.

2.1. Оролцоонд тулгуурласан үндсэн судалгаа

Дөрвөн алхам	Үйл ажиллагаанууд
1. Тариаланчдад зорилгы танилцуулах	-Сурталчлан таниулах семинар
2. Тариаланчдын мэдлэг дээшлүүлэх	-Оролцоонд тулгуурласан үндсэн судалгаа -(сонгож болох үйл ажиллагаа) Үр шим хүртэгчдийн уулзалт -Зах зээлийн судалгаа
3. Тариаланчид шийдвэр гаргах	-Зорилтот ногооны сонголт -Тариалангийн хуанли гаргах
4. Тариаланчид ур чадвар эзэмших	-Талбай дээрх сургалтууд
Эргэх холбоо ба хяналт (Эцсийн оролцоотой үндсэн судалгаа мөн багтана)	

Бид энд байна.

ЯАГААД ? -Зорилтууд

Оролцоонд тулгуурласан үндсэн судалгаа нь зорилтот тариаланчдад өөрсдийн аж ахуйн тариалан, орлого, газар тариалангийн арга техник гэх мэт нөхцөл байдлыг нягтлах боломжийг олгодог бөгөөд үр дүнд нь сайжруулах шаардлагатай зүйлүүдийг тодорхойлох боломжийг олгодог. Тариаланчид мөн бүртгэл хөтлөхийн ач тусыг ойлгодог. Энэ үйл ажиллагаа нь хэрэгжүүлэгчдэд хамрагдсан тариаланчдын тариалангийн талаар бодит мэдээлэл цуглуулах боломжийг олгодог бөгөөд хожим нь SHEP аргачлалаас үүдэлтэй үр нөлөөг хянахад ашигладаг.

ЮУ ? -Тойм

Оролцоонд тулгуурласан суурь судалгаа нь хамрагдсан тариаланчдаас (1) Үндсэн судалгааны Нэгдүгээр хэсэг- Тариалалт, орлого, өртөг ба (2) Үндсэн судалгааны Хоёрдугаар хэсэг- Хөдөө аж ахуйн арга техник гэсэн хоёр төрлийн судалгааны хуудас бөглөхийг хүснэ. Тариаланчид шаардлагатай бол туслах ажилтнуудын тусламжтайгаар хуудас бөглөнө. Мэдээллийг хөтөлбөр хэрэгжүүлэгчид цуглуулж, дүн шинжилгээ хийнэ. Үндсэн судалгааны үр дүнд боловсруулсан дүн шинжилгээний хариуг дараа нь тариаланчдад мэдэгдэнэ.

ХЭРХЭН? -Хэрэгжүүлэх гол зөвлөмжүүд

- Судалгаа нь хөтөлбөр хэрэгжүүлэгчдээс илүү тариаланчдад ашигтай байх хэрэгтэй (Зураг 6).
- Сургагч ажилтнууд голлон тариаланчдаас мэдээлэл цуглуулахаас илүүтэйгээр зорилтот тариаланчид судалгааны гол оролцогчид байхаар судалгааг оролцооны аргаар явуулах хэрэгтэй.
- Сургагч ажилтнууд тариаланчдад тариалангийн менежментэд чухал ач холбогдолтой ургац, зардал, ашиг гэх мэт үндсэн үзүүлэлтүүдийг тооцоолоход туслах хэрэгтэй.



Зураг 6 Үндсэн судалгааны тариаланчдад үзүүлэх ашиг тус

АЛХАМ -Хэрэгжүүлэх үе шат (Шаардлагатай хугацаа: 3-4 цаг)

1. (Бэлтгэл ажил) Зах зээлийн аж ахуйн ногооны худалдаанд ашигладаг орон нутгийн жингийн нэгжүүдийг судалж нэгжийн хөрвүүлэлтийн хүснэгт бэлдэх, өөрөөр хэлбэл орон нутгийн нэгжийг килограмм болгон хөрвүүлдэг хүснэгт.
2. Хурал зарлаж, суурь судалгааны зорилгыг тариаланчдад тайлбарлах. Тариаланчдад хоёр төрлийн судалгааны форматыг хэрхэн бөглөхийг зааж өгнө. Зөвлөмж Тариаланчид, ялангуяа бичиг үсэг мэдэхгүй тариаланчид маягтыг хэрхэн бөглөх талаар мэдэхгүй байвал бичиг үсэг мэддэг тариаланчдаас тэдэнд туслахыг асууна.
3. Тариаланчид хэрэв шаардлагатай бол сургагч ажилтнуудын дэмжлэгтэйгээр маягтыг бөглөнө.
4. Боодол, уут, хайрцаг гэх мэт худалдааны нэгжийг килограмм болгон хөрвүүлэхэд хүндрэлтэй байвал орон нутгийн зах зээлийн нөхцөл байдалд үндэслэн хөтөлбөр хэрэгжүүлэгчид урьдчилан хийсэн хөрвүүлэх хүснэгтийг ашиглана.

5. Тариаланчид маягтыг бөглөж дууссаны дараа энэ судалгааны дасгалаар дамжуулан шинэ зүйл олж мэдсэн эсэхээ хуваалцахыг хүснэ. Хэлэлцүүлэг дараах асуултуудыг хөндөж болно:

- ✓ Манай бүртгэл хөтлөх одоогийн аргууд хангалттай сайн байна уу? Албан хэрэг хөтлөлт нь тариалангийн бизнесээ удирдахад бидэнд хэрхэн туслах вэ?
- ✓ Бид хүссэн хэмжээгээрээ ашиг олж байна уу? Зарим ногоог тариалаад мөнгө олохын оронд алдаж байна уу?
- ✓ Зах зээлд эрэлттэй байх ногоог бид тохирсон хэмжээний газарт тариалж байна уу?
- ✓ Бид шуудайд (эсвэл хайрцаг, боодол, хувин гэх мэт) хичнээн хэмжээний бүтээгдэхүүн савладгийг нарийвчлан мэддэг үү? Худалдан авагчид нь худалдан авж буй ногооны жинг нарийвчлан мэддэг үү?
- ✓ Бидний тариалах ур чадвар хангалттай сайн уу? Бидний сул тал юу вэ?



6. Уулзалтын дараа мэдээллийг хүснэгтэд оруулж, боловсруулж, дүн шинжилгээ хийж, дараа нь тариаланчдад санал бодлоо хуваалцана уу. (Танай байгууллагад мэдээллийг оруулах, боловсруулах, дүн шинжилгээ хийх ажлыг хэн хариуцаж байгааг тодорхой болгох хэрэгтэй.) Таны санал бодол дараах зүйлийг тусгаж болно:

- ✓ Тариаланчдын бүртгэл тариалангийн менежментийн талаар оновчтой дүн шинжилгээ хийхэд хангалттай байсан эсэх
- ✓ Ямар ногоо хамгийн их тариалагдаж буй, ямар ногоо хамгийн сайн ашигтай байна гэх мэт.
- ✓ Тариаланчид газар тариалангийн ямар техникийг сайжруулах шаардлагатай тухай.

Би энэ ногоог тариалаад мөнгө олж байна гэж бодсон. Гэхдээ би үнэхээр мөнгөө алдаж байжээ!



Аж ахуй дээрээ юу болж байгааг хянахын тулд бүртгэл хөтлөх нь надад ашигтай байх болно. Энэ бол "тариаланг бизнес болгон хөгжүүлэх" эхний алхам юм.

Зураг: Кени дахь SHEP ПЛАС-н зөвшөөрлөөр оруулав.

ЗАГВАР -Үндсэн судалгааны асуумжийн маягт

Үндсэн судалгааны асуумжийн маягтын жишээг харуулав. Тариаланчид хоёр төрлийн форматыг бөглөх шаардлагатай.

1. Үндсэн судалгааны Нэгдүгээр хэсэг- Тариалалт, орлого ба өртөг

1. Ногооны нэр төрөл	2. Ногоо тариалсан газрын хэмжээ, метр х метр (m ²) эсвэл га 100m ² =0.01га 1,000m ² =0.1 га 10,000m ² =1 га		3. Янз бүрийн савлагаанд зарсан ногооны хэмжээ (жишээ нь тор, хайрцаг, боодол, хувин г.м.)	4. кг -р зарсан ногооны хэмжээ (кг -рүү хөрвүүлнэ)	5. Зах зээл дээр га/кг -р зарсан ногооны хэмжээ	6. Төрөл бүрийн нэгжийн дагуу үнэ (нэгж бүрийг үндэсний мөнгөн тэмдэгтээр бодно)	7. Үндэсний мөнгөн тэмдэгтээр нэг кг -н дундаж үнэ (кг- руу хөрвүүлсэн)	8. Нийт орлого үндэсний мөнгөн тэмдэгтээр	9. Тариалалтын нийт өртөг (материал, тээвэрлэлт, хөдөлмөрийн г.м.) үндэсний мөнгөн тэмдэгтээр	10. Цэвэр Орлого (ашиг) Үндэсний мөнгөн тэмдэгтээр
1	2 а.	2 б.	3	4	(4./2 б.	6	6./ нэгжийг хайрцагт хувиргана	(3. х 6.) эсвэл (4. х7.)	9	8. – 9.
1-р ногоо:	М х М (m ²)	га	(нэгж:)	кг	кг	(нэгж:)				
2-р ногоо:	М х М (m ²)	га	(нэгж:)	кг	кг	(нэгж:)				
3-р ногоо	М х М (m ²)	га	(нэгж:)	кг	кг	(нэгж:)				
4-р ногоо	М х М (m ²)	га	(нэгж:)	кг	кг	(нэгж:)				

Доорх дөрвөлжинд нэгжийн хөрвүүлэлтийг зааж өгнө үү. (жишээ нь:) 1 тор Ирланд төмс = 110 кг, 1 ширхэг байцаа = 2 кг

--

2. Үндсэн судалгааны Хоёрдугаар хэсэг- Аж ахуйн техникүүд

Тариалалтын өмнөх ба дараах үе шатууд	Асуулт	Санал болгож буй зах зээлд тулгуурласан аж ахуйн техникийн нэвтрүүлэлт	Тийм	Үгүй
1 Тариалалтын өмнөх бэлтгэл ажлууд	A 1	Та улирал бүр тариалах ногоог сонгох зах зээлийн судалгааг хийдэг үү?		
	A 2	Та зах зээлийн судалгааны үр дүнд үндэслэн тариалангийн хуанли(нууд) бэлтгэж ашигладаг уу?		
	A 3	Та хоёр жилд нэгээс доошгүй удаа хүнсний ногоо/нэг наст ургамлын хөрсөнд эсвэл жимсний мод/олон наст цэцэг тарихын өмнө хөрсөнд шинжилгээ хийдэг үү?		
	A 4	Та бордоо/бууц бэлтгэхдээ азот (N), фосфор (P), кали (K) зэрэг үндсэн шим тэжээлийг хангахын тулд өөр өөр органик материалыг ашиглан бэлтгэдэг үү?		
	A 5	Та санал болгож буй дараах нэг эсвэл хэд хэдэн шинж чанарыг агуулсан чанартай үр/булцуу / ашигладаг уу: өвчинд тэсвэртэй, өндөр ургац өгдөг, эрт боловсордог, амт хэмжээ сайтай, хадгалалтын хугацаа урттай?		
2 Газар бэлтгэх	A 6	Та хортон шавьж, өвчинтэй тэмцэхэд санал болгож буй дараа нэг буюу хэд хэдэн газар бэлтгэх арга барилыг ашигладаг уу: наранд ээлгэх, тогтмол хагалах, тодорхой гүнд хагалах, хөрсөөр дамждаг хортон шавьж, өвчний тархалтыг шалгахын тулд хөрсний хөдөлгөөнийг багасгах?		
	A 7	Та шим тэжээлийн дахин боловсруулалтыг сайжруулахын тулд тариалахаас дор хаяж хоёр сарын өмнө ургамлын үлдэгдлийг газар хагалах үеэр нэмж оруулдаг уу?		
	A 8	Тариалах талбай дээр жигд цацаж тариалдаг уу?		
3 Ногоо тариалах (Тарих/шилжүүлэн суулгах)	A 9	Та хүнсний ногоо/нэг наст цэцгийн үрсэлгээ тарихдаа тохиромжтой арга барилыг ашигладаг эсэх эсвэл хүлээн зөвшөөрөгдсөн ургамал үржүүлгийн газар тарисан жимсний мод/олон наст цэцгийн үрсэлгээг ашиглан тарьдаг уу?		
	A 10	Та ногоо тариалахдаа/шилжүүлэн суулгахдаа тохиромжтой зайг харгалзан тарьдаг уу?		
	A 11	Та ногоо тариалахдаа/шилжүүлэн суулгахдаа тохиромжтой бордооны найрлагыг харгалзан тарьдаг уу?		
4 Ногооны менежмент	A 12	Та ногооны усны хэрэгцээг дор дурдсан усалгааны нэг буюу хэд хэдэн аргын услах техник ашиглан хангадаг уу: усалгааны сав, бороожуулах, дуслар услах, ховилоор услах?		
	A 13	Та зэрлэг ургамлыг цаг тухайд нь арилгадаг уу эсвэл зэрлэг ургамлыг арилгахад тохиромжтой хэрэгсэл ашигладаг уу?		
	A 14	Та тохиромжтой Топ-дрессинг бордох аргачлалыг хэрэглэдэг үү: цаг хугацаа, төрөл, найрлага, хэрэглэх арга?		
	A 15	Та Хортон шавьжтай тэмцэх нэгдсэн менежментийн (IPM) арга барилын дор хаяж хоёрыг ашигладаг уу? тариалалтын, биологийн, механик, химийн аргуудаас дор хаяж хоёрыг нь ашигладаг уу?		
	A 16	Та пестицидийн аюулгүй, үр дүнтэй хэрэглээний дараах хэрэглээг анхаардаг уу: зохих хэмжээний тун, тохиромжтой пестицид, пестицид болон ургац хураалтын хоорондын аюулгүй хугацаа (PHI)?		
5 Ургац хураалт	A 17	Та өнгө, хэмжээ, хэлбэр, хатуулаг зэрэг ургац хураах шинж тэмдгүүдийн ядаж нэгийг ашигладаг уу?		
6 Ургац хураалтын дараах үйл ажиллагаанууд	A 18	Агааржуулалт сайтай, цэвэрлэхэд хялбар, бүтээгдэхүүнийг гэмтээхгүйн тулд гөлгөр гадаргуутай, хураах/хадгалах/тээвэрлэлтийн/стандарт сав баглаа боодлын материал ашигладаг уу?		
	A 19	Та бүтээгдэхүүнийг цэвэрлэх, ангилах, зэрэгжүүлэх, савлах, боловсруулах зэрэг санал болгогдож буй нэмүү өртөг шингээдэг аргуудын аль нэгийг ашигладаг уу?		
7 Өртөг, орлогын дүн шинжилгээ	A 20	Та тариалалт, борлуулалтын өртгийн бүртгэл хөтөлж, зардал, орлогын дүн шинжилгээ хийдэг үү?		
8 Хамтын үйл ажиллагаа	A 21	Та үр, бордоо, химийн бодис зэрэг хөдөө аж ахуйн нэмэлт бүтээгдэхүүнүүдийг (бүлгийн худалдан авалт) бүлгээр худалдан авдаг уу?		
	A 22	Та хураасан ургацаа бүлгээр тээвэрлэдэг болон зардаг (бүлгээр зарах) уу?		
	A 23	Та бүлгээр тариалан эрхэлдэг бол зорилгот ургацаа сонгох, тариалах/маркетингийн төлөвлөгөө бүтээхдээ бүлгийн гишүүдтэйгээ хамтардаг уу?		

ШИНЭ САНААЧЛАГА -Төрөл бүрийн улс/ бүс нутагт тохируулах

Үндсэн судалгааг зарим бүс нутгуудад тасралтгүй явуулахын зохицуулалтын арга хэмжээний жишээнүүдийг доор харуулав.

Жингийн харьцуулалт хийх дүрст нэгжийн хүснэгт боловсруулах

(Малави)

<Яагаад> Тариачид болон худалдан авагчид нь орон нутгийн зах дээр арилжаа хийхдээ уламжлалт ёсоор уут, хувин эсвэл багцыг ашигладаг байсан. Тус бүрийг нь жинлэж үзэхээс нааш тэд тус бүр хэдэн кг гэдгийг мэддэггүй байв.

<Хэрхэн> Төсөл хэрэгжүүлэгчид нь орон нутгийн зах дээр жин хэмжүүр болон зургийн аппараттай очсон байна. Тэд нийтлэг зарагддаг ногоо болон жимсийг жинлэж үзээд зургийг нь авсан байна. Ийнхүү дүрст нэгжийн хүснэгт нь бэлэн болсон ба өөр өөр хэмжүүрийг кг-д хөрвүүлэх болсон.

<Үр дүн> Орон нутгийн худалдаа хийдэг хэмжүүрээс кг руу шилжүүлсэн нь илүү хялбар болж, тариачид ч гэсэн худалдаа наймаа хийхэд хил жин ямар чухал болохыг ойлгосон.



Малавид боловсруулсан дүрст нэгжийн хүснэгт

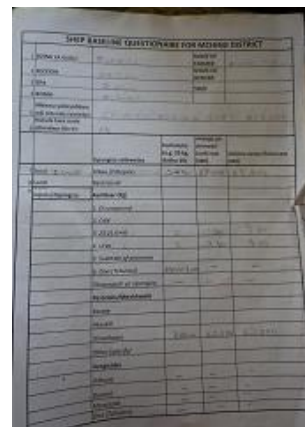
Зардал тооцох нэмэлт маягт боловсруулах

(Малави)

<Яагаад> Үндсэн судалгааны маягтанд бөглөх нийт зардлыг тооцоолохын тулд тариаланчдад хөдөө аж ахуйн материал, хөдөлмөрийн зардлыг нэгтгэн гаргах нь хүндрэлтэй байсан юм.

<Хэрхэн> Хөтөлбөр хэрэгжүүлэгчид нийт зардлыг тооцох нэмэлт маягт бэлтгэсэн. Маягтанд төрөл бүрийн бордоо, үр, пестицид, гербицид, хөдөлмөрийн зардал, тээврийн зардал гэх мэт тухайн бүс нутгийн түгээмэл зардал гаргадаг зүйлсийг багтаасан бөгөөд ингэснээр тариаланчид шаардлагатай бүх мэдээллийг хялбархан бөглөж, нийт зардлыг тооцоолох боломжтой болсон.

<Үр дүн> Тариаланчид төөрөгдөлд орохгүй, сандарч мэгдэхгүйгээр нийт зардлыг харьцангуй нарийвчлалтай тооцоолж чадсан.



Малавид боловсруулсан хүснэгт

Бичиг үсэг тайлагдаагүй фермерүүдэд бичиг үсэгтэй тариачид тусласан нь (Этиоп)



<Яагаад> Зорилтот тариаланчдын бүлгийн бичиг үсэг тайлагдалтын түвшин бага байсан. Зорилтот тариаланчдын олонх нь судалгааны маягтыг бөглөхөд хүндрэлтэй байх болно гэсэн таамаглал байсан.

<Хэрхэн> Хөтөлбөр хэрэгжүүлэгчид туршилтын төслийн хүрээнд оролцоонд тулгуурласан үндсэн судалгааг хэрхэн хэрэгжүүлэх тухай суралцуулахын тулд бүлэг тус бүрээс арав орчим бичиг үсэгт тайлагдсан, харьцангуй өндөр боловсролтой тариаланчдыг сургагч ажилтнуудын хамт

сургалтад хамрагдахыг хүссэн юм.

Тэдгээр бичиг үсэгт тайлагдсан тариачид сургагч ажилтнуудтай хамтран бичиг үсэг мэддэггүй тариаланчдад маягт бөглөхөд нь тусалдаг байв.

<Үр дүн> Бичиг үсэг тайлагдаагүй тариаланчид бичиг үсэгт тайлагдаагүй тариачдын тусламжийн ачаар судалгааг хүндрэл багатай бөглөж чадсан. Тариаланчдын эв нэгдэлтэй байдал мөн бэхжсэн бөгөөд энэ нь тариачдын сэтгэл зүйн холбоотой байдлын хэрэгцээг хангахад хувь нэмэр оруулсан.

Бүлгийн болон өрхийн тариалангийн талбайн үндсэн судалгааг хийв (Руанда, Эл Сальвадор)

<Яагаад> Зорилтот тариаланчдын зарим бүлэг нь хоёр төрлийн хүнсний ногооны талбайтай байсан; нэгийг нь бүлгээр, нөгөөг нь тус бүлгийн гишүүд эзэмшдэг байв. Хөтөлбөр хэрэгжүүлэгчид хоёр төрлийн тариалангийн талбайн нөхцөл байдлыг ойлгох шаардлагатай байв.



Руандагийн тариачид бүлгийн тариалангийн талбайдаа

<Хэрхэн> Үндсэн судалгааны загвар нь голчлон өрхийн тариалангийн талбайд зориулагдсан байсан тул хөтөлбөр хэрэгжүүлэгчид шаардлагатай тохиолдолд зарим асуултыг өөрчилж, бүлгийн мөн бүлгийн гишүүдийн талбайд судалгааг хэрэгжүүлсэн.

<Үр дүн> Тариаланчид болон хөтөлбөр хэрэгжүүлэгчид аль аль нь бүлгийн болон өрхийн тариалангийн талбайн нөхцөл байдлыг ойлгож чадсан. Тариаланчид хоёр төрлийн тариалангийн талбайг сайжруулах урам зоригтой болсон.

Мэдээллийг илүү сайн цуглуулах, эхнэр, нөхөр хоёрын харилцан оролцоог нэмэгдүүлэх зорилгоор "Гэрийн даалгавар" системийн нэвтрүүлэлт (Малави, Балба)



<Яагаад> Үндсэн судалгааны явцад тариаланчдын ихэнх нь тариалангийн зардал, борлуулалтын хэмжээний тоо баримтыг шууд хэлж чадахгүй байсныг хөтөлбөр хэрэгжүүлэгчид тогтоосон юм. Тэд гэр лүүгээ харьж бүртгэлээ шалгах эсвэл гэр бүлийн гишүүдээсээ үнэн зөв тоо баримтыг асуух шаардлагатай байв. Нэг өдрийн цугларалтаар үндсэн судалгааг хийж дуусгах нь хүндрэлтэй байв.

<Хэрхэн> Үндсэн судалгаанд зориулж хөтөлбөр хэрэгжүүлэгчид хоёр өдрийн цугларалт зохион байгуулсан. Эхний өдөр тариаланчдад ямар мэдээлэл хэрэгтэйг тайлбарлан, нарийвчилсан мэдээлэл авахын тулд “гэрийн даалгавар” өгсөн. Балбын тухайд, хэрэгжүүлэгчид тариаланчдаас “гэрийн даалгавар” болгон эхнэр, нөхөртэйгээ хамт маягтаа бөглөхийг хүссэн. Тариаланчид хоёр дахь өдөр дахин цугларч, санал асуулгын маягтуудыг хураалгасан.

<Үр дүн> Илүү нарийвчилсан, найдвартай мэдээллийг цуглуулж чадсан. Эхнэр нөхрүүд газар тариалангийн бизнесийн тухайн үеийн нөхцөл байдлыг ойлгохын тулд хамтран ажиллаж, улмаар аж ахуйн менежментийн нэгжийн хувьд эв нэгдэл, хамтын хариуцлагаа нэмэгдүүлсэн.

ШАЛГАХ ЖАГСААЛТ -Үйл ажиллагааны дараа баталгаажуулах зүйлс

- Зорилтот тариаланчид өөрсдийн тариалалт, борлуулалтын нөхцөл байдлыг ойлгон, нөхөх шаардлагатай дутагдлыг тодорхойлсон эсэх
- Зорилтот тариаланчид өөрсдийн техникийн түвшинг тариалалт, маркетингийн хувьд ойлгож, нөхөх шаардлагатай дутагдлыг тодорхойлсон эсэх
- Зорилтот тариаланчид аж ахуйн бүртгэл хөтөлөлтийн ач холбогдлыг данс хөтлөлт болон аж ахуйн үйл ажиллагааны бүртгэлийн хүрээнд ойлгож, бүртгэл хөтөлж эхлэх сэдэлтэй болсон эсэх
- Эрэгтэй, эмэгтэй оролцогчдын харьцаа тэнцвэртэй эсэх
- Хүйсээр ангилсан мэдээлэл цуглуулж, дүн шинжилгээ хийсэн эсэх
- (Зайлшгүй шаардлагатай биш) Оролцогчдын эхнэр, нөхөр оролцсон эсэх

ШИЙДЛҮҮД -Түгээмэл тохиолддог асуудлуудын шийдлүүд

А: Бүртгэл хөтөлөлт өргөнөөр хэрэгждэггүй- Аж ахуйн бүртгэлт хөтөлөлтийг жижиг газар тариаланчид төдийлөн хэрэгжүүлдэггүй. Тэд үнэхээр бүртгэл хөтөлөлтийг сурч, үр шимийг нь хүртэж чадах уу?

Х: Жижиг газар тариаланчдын олонх нь бүртгэл хөтөлдөггүй нь үнэн. Хамрагдсан тариаланчдад хийхийг зөвлөж буй хамгийн эхний алхам бол үндсэн судалгаанаас авсан ойлголтондоо тулгуурлан бүртгэл хөтөлөлтийн ач холбогдлыг ойлгох явдал юм. Ургацын борлуулалт, үр, бордоо, пестицидийн зардал гэх мэт үндсэн мэдээллийг нэг бичилтэй данс хөтлөлт гэх мэт маш энгийн аргаар тэмдэглэж байхыг тариаланчдад зөвлөнө. Тариаланчдад тариалангийн үйл ажиллагааны бүртгэл, нягтлан бодох бүртгэл хөтөлөх зуршилтай болох нь ашигтай юм.

А: Бичиг үсэг тайлагдаагүй тариаланчид бүртгэл хөтөлж чадах уу?- Бичиг үсэг мэддэг тариаланчдад хүртэл үндсэн судалгаанд шаардлагатай тоо баримтыг тооцоолоход хэцүү байдаг. Бичиг үсэг мэддэггүй тариаланчид судалгааны даалгаврыг гүйцэтгэж чадах уу?

Х: Бичиг үсэг тайлагдаагүй тариаланчдад судалгааны маягтыг бөглөхөд бичиг үсэг мэддэг тариаланчдаас илүү хүндрэл учирдаг. Гэсэн хэдий ч энэ нь тэд бичиг үсэгт тайлагдсан тариаланчдаас аж ахуйн менежментийн талаар бага мэдлэгтэй гэсэн үг биш юм. Тэдэнд мэдлэгээ цаасан дээр буулгах бичиг үсгийн чадвар байхгүй. Маягт бөглөхөд нь бичиг үсэг мэддэг бүлгийн гишүүд эсвэл эхнэр, хүүхэд гэх мэт бичиг үсэг мэддэг гэр бүлийн гишүүдээс тусламж хүсээрэй. Бичиг үсэг мэддэггүй тариаланчид гэр бүлийн гишүүдийнхээ тусламжтайгаар өдөр бүр бүртгэл хөтөлж болно.

А: Алдаатай мэдээлэл -Тариаланчид маягтыг бөглөх гэж хичээсэн ч зарим мэдээлэл дутуу эсвэл үнэн зөв биш байгааг би харсан. Мэдээллийн нарийвчлал, үнэн зөв нь миний бодож байсан шиг сайн биш байгаа тул би тариаланчдаас мэдээлэл авахаа зогсоох ёстой юу?

Х: SHEP-н оролцоонд тулгуурласан үндсэн судалгаа нь (1) тариаланчдын одоогийн нөхцөл байдлын талаарх мэдлэгийг дээшлүүлэх, (2) тариаланчдаас бодит мэдээлэл цуглуулах гэсэн хоёр зорилготой. Юуны өмнө, судалгаа явуулах дасгалаар дамжуулан тариачдын мэдлэгийг дээшлүүлэх нэгдүгээр зорилгыг биелүүлэхийг зорьж байна. Нөгөөтэйгүүр, таны мэдэж байгаагаар найдвартай, үнэн зөв мэдээлэл цуглуулана гэдэг үргэлж сорилт байсаар ирсэн. Нэн ялангуяа үндсэн судалгааны явцад ихэнх тариаланчид үнэн зөв бүртгэл хөтөлж эхлээгүй байгаа тул өндөр нарийвчлалтай мэдээлэл гаргах хэцүү байдаг. Бид тэвчээртэй байж, эцсийн судалгааны үеэр мэдээллийн нарийвчлалтай үнэн зөв байдлыг нэмэгдүүлэхийн тулд бүртгэл хөтлөлтийг аажим аажмаар эхлэхийг тариаланчдад сануулах хэрэгтэй.

А: Тариаланчид мэдээлэл өгөхийг хүсэхгүй байна -Тариаланчид маягтыг бөглөхөд бэлэн байна.

Гэсэн хэдий ч тэд өөрсдийн ашиг орлоготой холбоотой мэдээллийг задруулахыг хүсэхгүй байна. Юу хийх ёстой вэ?

Х: Тариаланчидын зүгээс мэдээлэл өгөхийг хүсэхгүй бол хүчээр албадах нь тийм ч сайн санаа биш юм. Мэдээллийг өгөхгүйгээр тариаланчдад аж ахуйн менежментийн талаарх мэдлэгээ дээшлүүлэх боломжийг олгосон хэвээр байх нь зөв юм. Иймд дээр тайлбарласан үндсэн судалгааны хоёр зорилгын нэг нь ядаж биелсэн байх болно. Бусад тариаланчдаас мэдээлэл өгөх хүсэлтэй байгаа эсэхийг асууснаар, боловсруулах, дүн шинжилгээ хийхэд шаардлагатай зарим бодит мэдээллийг олж авах боломжтой.

Үндсэн судалгааны Нэгдүгээр хэсэг -Тариалан, орлого ба зардал

Огноо: _____ / _____ / _____

Дүүргийн нэр: _____ Хорооллын нэр: _____

Тариаланчдын бүлгийн нэр: _____

Тариаланчийн нэр: _____ Эрэгтэй/Эмэгтэй: _____ Утасны дугаар: _____

Зөвхөн сүүлийн тариалалтын улиралд тарьсан зах зээлд борлуулдаг ногооны (эрдэнэ шиш, чихрийн нишингэ зэрэг бусад ногоог оруулахгүй) мэдээллийг оруулна уу.

1. Ногооны нэр, төрөл	2. Ногоо тариалсан газрын хэмжээ метр х метр (m ²) эсвэл га 100m ² = 0.01 га 1,000m ² = 0.1 га 10,000m ² = 1 га		3. Янз бүрийн савлагаанд зарсан ногооны хэмжээ (жишээ нь тор, хайрцаг, боодол, хувин г.м.)	4. кг -р зарсан ногооны хэмжээ (кг -рүү хөрвүүлнэ)	5. Зах зээл дээр га/кг -р зарсан ногооны хэмжээ	6. Төрөл бүрийн нэгжийн дагуу үнэ (нэгж бүрийг үндэсний мөнгөн тэмдэгтээр бодно)	7. Нэг кг -н дундаж үнэ (кг-руу хөрвүүлсэн) үндэсний мөнгөн тэмдэгтээр	8. Нийт орлого үндэсний мөнгөн тэмдэгтээр	9. Тариалалтын нийт өртөг (материал, тээвэрлэлт, хөдөлмөрийн зардал г.м.) үндэсний мөнгөн тэмдэгтээр	10. Цэвэр орлого (ашиг) үндэсний мөнгөн тэмдэгтээр
1	2 а.	2 б.	3	4	4./2 б.	6	6./ нэгжийг хайрцагт хувиргана	(3. х 6.) эсвэл (4. х 7.)	9	8. – 9.
1-р ногоо:	М х М (m ²)	га	(нэгж:)	кг	кг	(нэгж:)				
2-р ногоо:	М х М (m ²)	га	(нэгж:)	кг	кг	(нэгж:)				
3-р ногоо	М х М (m ²)	га	(нэгж:)	кг	кг	(нэгж:)				
4-р ногоо	М х М (m ²)	га	(нэгж:)	кг	кг	(нэгж:)				

Доорх дөрвөлжинд нэгжийн хөрвүүлэлтийг зааж өгнө үү. (жишээ нь:) 1 тор Ирланд төмс = 110 кг, 1 ширхэг байцаа = 2 кг

<Жишээ>

Үндсэн судалгааны Нэгдүгээр хэсэг - Тариалан, орлого ба зардал

Огноо: _____ / _____ / _____

Дүүргийн нэр: _____ Хорооллын нэр: _____

Тариаланчдын бүлгийн нэр: _____

Тариаланчийн нэр: _____ Эрэгтэй/Эмэгтэй: _____ Утасны дугаар: _____

Зөвхөн сүүлийн тариалалтын улиралд тарьсан зах зээлд борлуулдаг ногооны (эрдэнэ шиш, чихрийн нишингэ зэрэг бусад ногоог оруулахгүй) мэдээллийг оруулна уу.

1. Ногооны нэр, төрөл	2. Ногоо тариалсан газрын хэмжээ метр х метр (m ²) эсвэл га 100m ² = 0.01 га 1,000m ² = 0.1 га 10,000m ² = 1 га		3. Янз бүрийн савлагаанд зарсан ногооны хэмжээ (жишээ нь тор, хайрцаг, боодол, хувин г.м.)	4. кг -р зарсан ногооны хэмжээ (кг -рүү хөрвүүлнэ)	5. Зах зээл дээр га/кг -р зарсан ногооны хэмжээ	6. Төрөл бүрийн нэгжийн дагуу үнэ (нэгж бүрийг үндэсний мөнгөн тэмдэгтээр бодно)	7. Нэг кг -н дундаж үнэ (кг-руу хөрвүүлсэн) үндэсний мөнгөн тэмдэгтээр	8. Нийт орлого үндэсний мөнгөн тэмдэгтээр	9. Тариалалтын нийт өртөг (материал, тээвэрлэлт, хөдөлмөрийн зардал г.м.) үндэсний мөнгөн тэмдэгтээр	10. Цэвэр орлого (ашиг) үндэсний мөнгөн тэмдэгтээр
1	2 а.	2 б.	3	4	4/2 б.	6	6./ нэгжийг хайрцагт хувиргана	(3. х 6.) эсвэл (4. х 7.)	9	8. – 9.
1-р ногоо: Улаан лооль Cal j	M x M (M ²) 20X100= 2,000m ²	0.2 га	100 (нэгж: хайрцаг)	2,000 кг	10,000 кг	\$20	\$1	\$2,000	\$700	\$1,300
2-р ногоо:	M x M (m ²)	га	(нэгж:)	кг	кг	(нэгж:)				
3-р ногоо	M x M (m ²)	га	(нэгж:)	кг	кг	(нэгж:)				
4-р ногоо	M x M (m ²)	га	(нэгж:)	кг	кг	(нэгж:)				

Доорх дөрвөлжинд нэгжийн хөрвүүлэлтийг зааж өгнө үү. (жишээ нь:) 1 тор Ирланд төмс = 110 кг, 1 ширхэг байцаа = 2 кг

1 боодол улаан лооль = 20кг

Үндсэн судалгааны Хоёрдугаар хэсэг -Аж ахуйн техникүүд

Огноо: _____ / _____ / _____

Дүүргийн нэр: _____ Хорооллын нэр: _____

Тариаланчдын бүлгийн нэр: _____

Тариаланчийн нэр: _____ Эрэгтэй/Эмэгтэй: _____ Утасны дугаар: _____

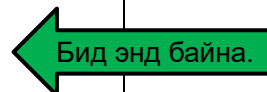
* Дараах асуултуудад "ТИЙМ" эсвэл "ҮГҮЙ" гэснийг тэмдэглэнэ үү. Нэмэлт мэдээллийг хажуугийн зайд бичнэ үү.

Тариалалтын өмнөх ба дараах үе шатууд	Асуулт	Санал болгож буй зах зээлд тулгуурласан аж ахуйн техникийн нэвтрүүлэлт	Тийм	Үгүй
1 Тариалалтын өмнөх бэлтгэл ажил	A 1	Та улирал бүр тариалах ногоог сонгох зах зээлийн судалгааг хийдэг үү?		
	A 2	Та зах зээлийн судалгааны үр дүнд үндэслэн тариалангийн хуанли(нууд) бэлтгэж ашигладаг уу?		
	A 3	Та хоёр жилд нэгээс доошгүй удаа хүнсний ногоо/нэг наст ургамлын хөрсөнд эсвэл жимсний мод/олон наст цэцэг тарихын өмнө хөрсөнд шинжилгээ хийдэг үү?		
	A 4	Та бордоо/бууц бэлтгэхдээ азот (N), фосфор (P), кали (K) зэрэг үндсэн шим тэжээлийг хангахын тулд өөр өөр органик бордоо материалыг ашиглан бэлтгэдэг үү?		
	A 5	Та санал болгож буй дараах нэг эсвэл хэд хэдэн шинж чанарыг агуулсан чанартай үр/булцуу/ ашигладаг уу: өвчинд тэсвэртэй, өндөр ургац өгдөг, эрт боловсордог, амт хэмжээ сайтай, хадгалалтын хугацаа урттай?		
2 Газар бэлтгэх	A 6	Та хортон шавьж, өвчинтэй тэмцэхэд санал болгож буй дараа нэг буюу хэд хэдэн газар бэлтгэх арга барилыг ашигладаг уу: наранд ээлгэх, тогтмол хагалах, тодорхой гүнд хагалах, хөрсөөр дамждаг хортон шавьж, өвчний тархалтыг шалгахын тулд хөрсний хөдөлгөөнийг багасгах?		
	A 7	Та шим тэжээлийн дахин боловсруулалтыг сайжруулахын тулд тариалахаас дор хаяж хоёр сарын өмнө ургамлын үлдэгдлийг газар хагалах үеэр нэмж оруулдаг уу?		
	A 8	Тарихаас дор хаяж 1-2 долоо хоногийн өмнө бордоо/бууц эсвэл органик бордоог тариалах талбай дээр жигд цацаж тариалдаг уу?		
3 Ногоо тариалах (Тарих/шилжүүлэн суулгах)	A 9	Та хүнсний ногоо/нэг наст цэцгийн үрсэлгээ тарихдаа тохиромжтой арга барилыг ашигладаг эсэх эсвэл хүлээн зөвшөөрөгдсөн ургамал үржүүлгийн газар тарисан жимсний мод/олон наст цэцгийн үрсэлгээг ашиглан тарьдаг уу?		
	A 10	Та ногоо тариалахдаа/шилжүүлэн суулгахдаа тохиромжтой зайг харгалзан тарьдаг уу?		
	A 11	Та ногоо тариалахдаа/шилжүүлэн суулгахдаа тохиромжтой бордооны найрлагыг харгалзан тарьдаг уу?		
4 Ногооны Менежмент	A 12	Та ногооны усны хэрэгцээг дор дурдсан усалгааны нэг буюу хэд хэдэн аргын услах техник ашиглан хангадаг уу: усалгааны сав, бороожуулах, дуслаар услах, ховилоор услах?		
	A 13	Та зэрлэг ургамлыг цаг тухайд нь арилгадаг уу эсвэл зэрлэг ургамлыг арилгахад тохиромжтой хэрэгсэл ашигладаг уу?		
	A 14	Та тохиромжтой Топ-дрессинг бордох аргачлалыг хэрэглэдэг үү: цаг хугацаа, төрөл, найрлага, хэрэглэх арга?		
	A 15	Та Хортон шавьжтай тэмцэх нэгдсэн менежментийн (IPM) арга барилын дор хаяж хоёрыг ашигладаг уу? тариалалтын, биологийн, механик, химийн аргуудаас дор хаяж хоёрыг нь ашигладаг уу?		
	A 16	Та пестицидийн аюулгүй, үр дүнтэй хэрэглээний дараах хэрэглээг анхаардаг уу: зохих хэмжээний тун, тохиромжтой пестицид, пестицид болон ургац хураалтын хоорондын аюулгүй хугацаа (PHI)?		
5 Ургац хураалт	A 17	Та өнгө, хэмжээ, хэлбэр, хатуулаг зэрэг ургац хураах шинж тэмдгүүдийн ядаж нэгийг ашигладаг уу?		

6	Ургац хураалтын дараах үйл ажиллагаанууд	A 18	Агааржуулалт сайтай, цэвэрлэхэд хялбар, бүтээгдэхүүнийг гэмтээхгүйн тулд гөлгөр гадаргуутай, хураах/хадгалах/тээвэрлэлтийн/стандарт сав баглаа боодлын материал ашигладаг уу?		
		A 19	Та бүтээгдэхүүнийг цэвэрлэх, ангилах, зэрэгжүүлэх, савлах, боловсруулах зэрэг санал болгогдож буй нэмүү өртөг шингээдэг аргуудын аль нэгийг ашигладаг уу?		
7	Өртөг, орлогын дүн шинжилгээ	A 20	Та тариалалт, борлуулалтын өртгийн бүртгэл хөтөлж, зардал, орлогын дүн шинжилгээ хийдэг үү?		
8	Хамтын үйл ажиллагаа	A 21	Та үр, бордоо, химийн бодис зэрэг хөдөө аж ахуйн нэмэлт бүтээгдэхүүнүүдийг (бүлгийн худалдан авалт) бүлгээр худалдан авдаг уу?		
		A 22	Та хураасан ургацаа бүлгээр тээвэрлэдэг болон зардаг (бүлгээр зарах) уу?		
		A 23	Та бүлгээр тариалан эрхэлдэг бол зорилтот ургацаа сонгох, тариалах/маркетингийн төлөвлөгөө бүтээхдээ бүлгийн гишүүдтэйгээ хамтардаг уу?		

2.2 Үр шим хүртэгчдийн уулзалт (сонгож болох үйл ажиллагаа)

Дөрвөн алхам	Үйл ажиллагаанууд
1. Тариаланчдад зорилго танилцуулах	-Сурталчлан таниулах семинар
2. Тариаланчдын мэдлэг дээшлүүлэх	-Оролцоонд тулгуурласан үндсэн судалгаа -(сонгож болох үйл ажиллагаа) Үр шим хүртэгчдийн уулзалт -Зах зээлийн судалгаа
3. Тариаланчид шийдвэр гаргах	-Зорилтот ногооны сонголт -Тариалангийн хуанли гаргах
4. Тариаланчид ур чадвар эзэмших	-Талбай дээрх сургалтууд
Эргэх холбоо ба хяналт (Эцсийн оролцоотой үндсэн судалгаа мөн багтана)	



Тайлбар: Энэ нь "Сонгож болох үйл ажиллагаа" бөгөөд хэрэв (1) хөтөлбөр хэрэгжүүлэгчид зорилтот бүс нутгийн нийгэм, эдийн засгийн нөхцөл байдлыг харгалзан энэ үйл ажиллагааг маш үр дүнтэй гэж үзэж байгаа болон (2) хэрэгжүүлэхэд хангалттай хүний болон санхүүгийн нөөц байгаа гэж үзсэн тохиолдолд энэ үйл ажиллагааг явуулна.

ЯАГААД ? -Зорилтууд

Үр шим хүртэгчдийн уулзалт нь хоёр зорилготой: (1) тариаланчдад зах зээлд тулгуурласан аж ахуй эрхлэх нь тэдэнд нээлттэй болох **бизнесийн боломжийг харуулах**, (2) тариаланчдад зах зээлд тулгуурласан аж ахуйн төрөл бүрийн оролцогч талуудтай **бизнесийн холбоо тогтооход** тусалдаг.

ЮУ ? -Тойм

Хагас өдөр үргэлжлэх Үр шим хүртэгчдийн уулзалтад хөдөө аж ахуйн бүтээгдэхүүн нийлүүлэгчид, худалдан авагчид (худалдаачид, зуучлагчид, бөөний худалдаачид, жижиглэнгийн худалдаачид гэх мэт), хүнсний бүтээгдэхүүн боловсруулдаг компаниуд, ногоо экспортлогчид, тээвэрчид, санхүүгийн байгууллагууд, төрийн бус байгууллагууд гэх мэт SHEP-д хамрагдсан тариаланчдын бүлгүүдийн төлөөлөл болон зах зээлд оролцогч талуудыг урина. Тариаланчид зах зээлд оролцогч талуудын лангуугаар зочилж, бизнес яриа хэлэлцээ хийх замаар мэдээлэл солилцоно.

ХЭРХЭН ? -Хэрэгжүүлэх гол

- **ЗӨВЛӨМЖҮҮД** Хөдөө аж ахуйн үзэсгэлэн, хөдөө аж ахуйн өдөрлөг гэх мэт томоохон арга хэмжээнүүдээс ялгаатай нь Үр шим хүртэгчдийн уулзалтад харилцаа холбоог дэмжих үүднээс сонгогсон **оролцогчдын тоог хязгаарлах шаардлагатай**.
- Зөвхөн SHEP тариаланчдын бүлгүүдийн ирээдүйн бизнесийн түнш болох орон нутгийн худалдаачид гэх мэт зах зээлд оролцогч талуудыг л урих хэрэгтэй.
- Сургагч ажилтнууд тариаланчдад зах зээлд оролцогч талуудтай идэвхтэй бизнес яриа өрнүүлэхэд нь туслах үүрэгтэй.
- **Оролцогчдын танилцуулгыг урьдчилан солилцох** хэрэгтэй бөгөөд ингэснээр уулзалтад цаг хэмнэж шууд бизнес яриагаа эхлүүлэх боломжтой болно.



АЛХАМ -Хэрэгжүүлэх үе шат (Шаардлагатай хугацаа: 3-4 цаг)

1. (Бэлтгэл) Үр шим хүртэгчдийн уулзалтыг зохион байгуулах хурлын танхимыг захиална. **Зөвлөмж** Хэрэв уулзалтыг зохион байгуулахад төрийн байгууламж ашиглах боломжтой бол байр түрээслэх зардал эрс багасна.
2. (Бэлтгэл) Орон нутгийн зах зээлд оролцогч талуудыг тодорхойлоод уулзалтад урина. **Зөвлөмж** Зөвхөн зорилтот тариаланчидтай бизнес эрхлэх хүсэлтэй оролцогч талуудыг урих хэрэгтэй.
3. (Бэлтгэл) Тариаланчдын бүлгүүдээс хоёр эрэгтэй, хоёр эмэгтэй тариаланчдыг бүлгийн төлөөлөгчөөр уулзалталад оролцохыг хүснэ. **Зөвлөмж** Хоёр хүйсээс бүрдсэн баг зах зээлд оролцогч талуудтай харилцвал үзэл бодлоо өргөжүүлэх боломжтой тул эрэгтэй, эмэгтэй тариаланчид төлөөлөгчөөр сонгогдсон эсэхийг шалгах хэрэгтэй.
4. (Бэлтгэл) Уулзалт эхлэхээс өмнө оролцогчдын танилцуулгыг солилцоно. Тариаланчдын бүлгүүдээс өөрсдийн бүтээгдэхүүний дээжийг уулзалтад авчрахыг хүсээрэй. Дээжийг павильон дээр үзүүлэх ёстой.
5. (Бэлтгэл) Засгийн газрын хурлын танхим гэх мэт форум болох газарт бүх оролцогчдод хүрэлцэхүйц хэмжээний ширээ, сандалыг бэлтгэнэ. **Зөвлөмж** Павильон бүрт хангалттай тооны суудал байх ёстой бөгөөд ингэснээр оролцогчид сатаарахгүйгээр хэлэлцүүлэгт анхаарлаа төвлөрүүлж чадах юм.
6. Уулзалтын үеэр тариаланчдын төлөөлөл туслах ажилтнуудын хамт зах зээлд оролцогч талуудын павилионоор зочлон, мэдээлэл солилцож, ажил хэрэгч яриа өрнүүлэх юм.
7. Уулзалтын дараа бүлгийн төлөөлөгчид уулзалтын үеэр олж мэдсэн зүйлээ тусын тусын бүлгүүдэд хуваалцах уулзалт зохион байгуулна.

Бид энэ төрлийн улаан лоолийг сүүлийн хэдэн жил тариалж байна. Та сонирхож байна уу?



Энэ дүүрэгт ийм олон чадвартай улаан лооль тариалагчид байдгийг би мэдээгүй. Дандаа л импортлогчдоос улаан лооль авдаг байсан. Би танаас шинэ улаан лооль худалдаж авах талаар бодож үзье.

Мэдээллийн тэгш бус байдлыг багасгах



Тариаланч

Орон нутгийн зээл дээр ийм олон гэрчилгээ бүхий үр байдаг гэдгийг мэдсэнгүй.

Санхүүгийн байгууллага нь тариалангийн бизнест зээл өгдөг гэдгийг бид мэдсэнгүй. Тэд бидэнд бүлэг болон хэрхэн бичил зээл авах талаар зааж өгсөн.

Худалдан авагчид нь орон нутагт сармис худалдаж авахад бэрх байдгийг олж мэдлээ. Бид энэ газарт ургуулах ёстой юм байна.



Бид өндөр чанарын үр авчирдаг хэдий ч тийм олон тариаланч манай дэлгүүрт ирдэггүй. Бид байж болзошгүй хэрэглэгчдтэйгээ уулзалтын үеэр танилцсан. (Үр тарианы дэлгүүр)

Бид хөдөө аж ахуйн бизнест зээл өгөх сонирхолтой ба тариаланчдийг хэсэг бүлэгтэй өнөөдөр уулзахдаа таатай байлаа. (Бичил санхүүгийн байгууллага)

Орон нутгийн тариаланчид сармис ургуулах хүсэлтэй байгааг сонсоход таатай байна. Бид дэлгүүртээ илүү их хэмжээний сармис борлуулах хүсэлтэй байна. (Жижиглэнгийн борлуулагч)



Зах зээлийн ашиг хүртэгч

ШИНЭ САНААЧЛАГА - Төрөл бүрийн улс/ бүс нутагт тохируулах

Зарим улс орнуудад Үр шим хүртэгчдийн уулзалтыг Кени дэх уулзалтаас өөрөөр зохион байгуулсан. Энд зарим жишээг дурдав.

Хайрцаг 6 Худалдан авагч-худалдагчийн уулзалт

Худалдан авагч-Худалдагч нарын Уулзалт -Зөвхөн Худалдан авагч ба Худалдагч нарыг урив (Балба ба Малави)



<Яагаад> Зах зээлд тулгуурласан тариаланчид болон ногоо худалдан авагчдын хооронд гүн гүнзгий үл итгэлцэл, үл ойлголцол үүссэн байв.

<Хэрхэн> Үр шим хүртэгч нарын уулзалт зохион байгуулахын оронд үүн дээр нэмэн хөтөлбөр хэрэгжүүлэгчид зөвхөн тариаланчид болон худалдан авагчид оролцсон Худалдан авагч-Худалдагч нарын уулзалт зохион байгуулсан.

<Үр дүн> Оролцогчид харилцан ярилцаж, бие биенийхээ байр суурийг илүү сайн ойлгож чадсан. Тэд өмнөх үл итгэлцэл, үл ойлголцлыг даван туулж, хоёр талдаа ашигтай ирээдүйг харсан шийдлүүдийг хайж эхлэв.

Уулзалтад илүү олон тариаланчдын төлөөлөл оролцов (Малави, Этиоп)



<Яагаад> Малави, Этиопын зорилтот тариаланчид зах зээлд оролцогч талуудтай харилцахдаа итгэлгүй байв. Нэмж дурдахад тэд сургалтын үеэр сурсан зүйлээ бүлгийн бусад гишүүдэд тайлбарлахдаа тийм ч сайн биш гэдгээ мэдэрсэн юм.

<Хэрхэн> Хөтөлбөр хэрэгжүүлэгчид Үр шим хүртэгчдийн уулзалтанд оролцуулахын тулд бүлэг тус бүрээс дөрөв гаруй төлөөлөгчдийг урьсан.

<Үр дүн> Тариаланчид зах зээлийн үр шим хүртэгч нартай илүү өөртэй итгэлтэйгээр харилцав. Уулзалтын дараа тэд ойлгож мэдсэн зүйлээ бусад гишүүд оролцсон уулзалтанд дэлгэрэнгүй тайлбарлаж чадсан.

Уулзалтанд хөдөлмөр хөнгөвчлөх багаж хэрэгсэл, тоног төхөөрөмжийг үзүүлэв (Палестин)



<Яагаад> Нэн ялангуяа хүнд хөдөлмөр эрхлэж буй эмэгтэй тариаланчидын асуудал Палестинд ноцтойд тооцогдож байв.

<Хэрхэн> Хөдөө аж ахуйн хөдөлмөр хөнгөвчилсөн төрөл бүрийн багаж хэрэгсэл, тоног төхөөрөмж борлуулдаг бизнес эрхлэгчдийг уулзалтад урьсан.

<Үр дүн> Тариаланчдын бүлгүүд газар тариалангаа илүү үр дүнтэй явуулахын тулд ийм багаж, тоног төхөөрөмж худалдаж авахаар шийдсэн. Эмэгтэй тариаланчид ялангуяа хөдөлмөр хөнгөвчилсөн багаж хэрэгсэл, тоног төхөөрөмжийг олж мэдэн үр шимийг нь хүртжээ.

ШАЛГАХ ЖАГСААЛТ -Үйл ажиллагааны дараа баталгаажуулах зүйлс

- Уулзалтанд оролцсон тариаланчдын төлөөлөл уулзалтанд оролцоогүй бүлгийн гишүүдэд уулзалтаас олж мэдсэн зүйлс ба үр дүнг танилцуулсан эсэх
- Зорилтот тариаланчид зах зээлд тулгуурласан аж ахуйн янз бүрийн бизнесийн боломжуудыг ойлгосон эсэх
- Зорилтот тариаланчид уулзалтад ирсэн зах зээлд оролцогч талуудтай бизнесийн сүлжээгээ өргөжүүлсэн эсэх
- Зорилтот тариаланчид уулзалтанд ирсэн зах зээлд оролцогч талуудтай үргэлжлүүлэн холбоотой эсэх
- Зах зээлийн үр шим хүртэгчдийн хүйсийн харьцаа тэнцвэртэй эсэх
- Бүлгийн төлөөлөгчдийн хүйсийн харьцаа тэнцвэртэй эсэх
- Тариаланчдын бүлэг дээр зохион байгуулах санал хүсэлтийн уулзалтад оролцогчдын хүйсийн харьцаа тэнцвэртэй эсэх

ШИЙДЛҮҮД -Түгээмэл тохиолддог асуудлуудын шийдэл

А: Оролцох хүсэл - Худалдаачид, жижиглэнгийн худалдаачид гэх мэт зах зээлд оролцогч талууд Үр шим хүртэгчдийн уулзалтанд оролцох сонирхолгүй байгаа бололтой. Тэдний уулзалтанд ирэх сэдэл юу вэ?

Х: Тэд бизнесийн сүлжээгээ өргөжүүлэх зорилготойгоор голчлон уулзалтанд ирдэг. Тэд маш завгүй хүмүүс гэдгийг санах хэрэгтэй. Хэрэв тэд уулзалтанд оролцох ашиг тусыг олж харахгүй бол, тухайлбал уулзалт дээр зөвхөн цөөн тооны тариаланчдын бүлгүүдтэй танилцах байдал нь тэдний сонирхлыг бууруулах болно. Ийм тохиолдолд уулзалт зохион байгуулахаас илүүтэйгээр зах зээлийн судалгааны ажлын явцад зах зээлд оролцогч талуудтай ганцаарчлан уулзах нь дээр юм.

А: Идэвх муутай хэлэлцүүлэг-Тариаланчид зах зээлд оролцогч талуудтай идэвхтэй ярилцлага өрнүүлж чадахгүй байна. Яагаад?

Х: Хэд хэдэн шалтгаан байж болно. Тариаланчид хэт сандарч, өөртөө итгэлгүй эсвэл өөр газрын хүнтэй албан ёсоор ярилцаж сураагүй байж болно. Сургагч ажилтнууд ийм тохиолдолд хоёр тал идэвхтэй хэлэлцүүлэг өрнүүлэхийн тулд тэдэнд идэвхтэй туслах хэрэгтэй.

А: Үр дүн багатай хэлэлцүүлэг- Худалдан авагчид, тариаланчид “худалдан авагчид шударга үнэ төлдөггүй”, “тариаланчид муудсан бүтээгдэхүүнээ уутны ёроолд нуудаг” гэх мэтээр гомдоллож эхэлдэг. Тэд өөрт тулгараад байгаа асуудлаа шийдэхийн тулд үр дүнтэй яриа өрнүүлж чаддаггүй. Бид юу хийх ёстой вэ?

Х: Уулзалтын эхэнд уулзалт нь бусдад буруугаа тохих газар биш гэдгийг оролцогчдод тайлбарлах нь чухал. Харин энэ нь оролцогчдод тулгараад байгаа асуудлынхаа шийдлийг олох боломж юм. Непалд хөтөлбөр хэрэгжүүлэгчид уулзалтын эхэнд худалдаанд тохиолддог нийтлэг асуудлуудыг жагсаан бичих хэлэлцүүлгийг зохион байгуулсан. Дараа нь ганцаарчилсан ажил хэргийн яриа хэлэлцээний үеэр оролцогчдоос асуудлаа шийдвэрлэх арга замд анхаарлаа төвлөрүүлэхийг хүссэн бөгөөд ингэснээр оролцогчид аль аль талдаа ашигтай нөхцөл байдлыг бий болгоход чиглэсэн юм.

Багана 3 Ялгаатай дараалал, ялгаатай зорилго

Кени улсад Үр шим хүртэгчдийн уулзалтыг оролцоонд тулгуурласан үндсэн судалгааны дараа буюу SHEP хөтөлбөрийн харьцангуй эхний шатанд зохион байгуулсан. Нөгөөтэйгүүр, Этиоп зэрэг зарим орнуудад тариаланчид зорилтот ногоогоо сонгосны дараа Үр шим хүртэгчдийн уулзалтыг зохион байгуулдаг. Хэрэв уулзалтыг өөр цаг хугацаа, дарааллаар зохион байгуулж байгаа бол зорилго нь доор дурдсанчлан өөр өөр байна.

[Уулзалтыг эхний шатанд зохион байгуулах]



【Зорилго】 Тариаланчид зах зээлд тулгуурласан аж ахуйн бизнесийн нөөц, боломжуудыг танин мэдэж, хүнсний ногоо тариалах сэдлээ нэмэгдүүлнэ.

[Тариалах ногоог сонгосны дараа зохион байгуулах уулзалт]



【Зорилго】 Тариаланчид тариалах гэж буй ногооны худалдан авагчид болон бусад зах зээлд оролцогч талуудтай бизнесийн холбоо тогтооно.

Жич: Зах зээлд оролцогч талууд уулзалт болохоос өмнө тариаланчдын тариалахаар сонгосон ногоо, тариаланчдын бүлгүүдийн сонирхлын талаар мэдээлэлтэй байдаг тул тэд уулзалтад хүрэлцэн ирж, тариаланчидтай бизнесийн түншийн хувиар уулзахад бэлэн болдог.

2.3. Зах зээлийн судалгаа

Дөрвөн алхам	Үйл ажиллагаанууд
1. Тариаланчдад зорилго танилцуулах	-Сурталчлан таниулах семинар
2. Тариаланчдын мэдлэг дээшлүүлэх	-Оролцоонд тулгуурласан үнэлгээ судалгаа -(сонгож болох үйл ажиллагаа) Үр шим хүртэгчдийн уулзалт -Зах зээлийн судалгаа
3. Тариаланчид шийдвэр гаргах	-Зорилтот ногооны сонголт -Тариалангийн хуанли гаргах
4. Тариаланчид ур чадвар эзэмших	-Талбай дээрх сургалтууд
Эргэх холбоо ба хяналт (Оролцоонд тулгуурласан эцсийн судалгаа мөн багтана)	



ЯАГААД ? -Зорилтууд

SHEP аргачлалын дагуу зах зээлийн судалгааг төрийн албан хаагчид эсвэл гадны мэргэжилтнүүд биш, харин тариаланчид өөрсдөө хийдэг. SHEP-н тариаланчдын хэрэгжүүлэх зах зээлийн судалгааны гол зорилго нь **тариаланчдад зах зээл хэрхэн явагддаг, зах зээл нийлүүлэгчдээс юу хүсдэгийг танин мэдэхэд** дэмжлэг үзүүлэх юм. Үүний зэрэгцээ, зах зээлийн судалгааг явуулснаар тариаланчид бөөний худалдаачид, жижиглэнгийн худалдаачид, явуулын худалдаачид гэх мэт **зах зээлийн янз бүрийн тоглогчидтой шинэ харилцааг үүсгэж**, хувь хүн хоорондын сүлжээгээ өргөжүүлж, **зах зээлд оролцогч талуудтай харилцан ашигтай хамтран ажиллах нөхцөлийг бүрдүүлэх** боломжтой.

ЮУ ? -Тойм

Тариаланчдын бүлгүүдээс сонгогдсон тариаланчдын төлөөлөл сургалтанд хамрагдаж зах зээлийн судалгааг хэрхэн хийх талаар суралцдаг. Сургалтанд (1) зах зээлийн судалгааг хэрхэн хийх талаар зааварчилгаа өгөх, (2) орон нутгийн захуудад зохион байгуулж, явуулсан бодит зах зээлийн судалгааг хэрэгжүүлэх зэрэг орно. Сургалтын дараа төлөөлөгч тариаланчид бүлгийн бусад гишүүдэд зах зээлийн судалгааны үр дүн болон зах зээлийн судалгааг хэрхэн явуулах талаар заах бөгөөд ингэснээр SHEP-н сургалт дууссаны дараа ч бүлэг бие даан зах зээлийн судалгааг үргэлжлүүлэх боломжтой болно. SHEP аргачлалыг хэрэгжүүлэгчид тариаланчдад зөвхөн зах зээлийн судалгаа хийх “дадлага” хийх боломжийг олгодог гэдгийг санах нь зүйтэй. “Дадлага”-ын дараа тариаланчид “бодит” зах зээлийн судалгааг засгийн газрын тусламжгүйгээр бие даан хийх шаардлагатай.

ХЭРХЭН ? -Хэрэгжүүлэх гол зөвлөмжүүд

- Зах зээлийн судалгааг төрийн албан хаагчид бус **тариаланчид өөрсдөө** асуумжийн маягтаа бариад явуулах шаардлагатай.
- Зах зээлийн судалгаа нь зөвхөн **зах дээл дээрх үнэ төдийгүй** чанар, тоо хэмжээ, улирлын үнийн хэлбэлзэл, арилжаалагддаг хэмжээ, төлбөрийн хэлбэр гэх мэдээллийг цуглуулахад чиглэнэ.
- Зах зээлийн судалгааны явцад зах дээр уулзсан зах зээлд оролцогчидтой тариаланчид **бизнесийн харилцаа тогтоохыг** дэмжих шаардлагатай.
- Тариаланчид зах зээлийн судалгааг засгийн газрын тусламжгүйгээр **өөрсдөө тогтмол хийж байх** хэрэгтэй гэдгийг ойлгох нь чухал.

Урам зоригийг нэмэгдүүлэхүй



Бид өөрсдөө зах зээлийн судалгааны дадлага хийснээр үүний ач холбогдлыг ойлгож байна. Тиймээс бид төрийн албан хаагчдад найдахгүйгээр үргэлжлүүлэх болно.

Хараат бус байдалд дэмжлэг



Бид худалдан авагчид болон материалын компаниудтай холбоо барих мэдээллээ солилцсон. Бид цаг ямагт тэдэн рүү залгаж асуулт асуух боломжтой.

Холбоотой байдалд дэмжлэг



Судалгааны загварыг хараад даган хийхэд хялбар байдаг тул бид худалдан авагчдаас ямар асуулт асуухаа одоо мэдэж авсан.

Ур чадварт дэмжлэг

АЛХАМ -Хэрэгжүүлэх үе шат (Шаардлагатай хугацаа: 2-3 цаг)

- (Бэлтгэл) Тариаланчдын бүлгээс зах зээлийн судалгаанд орох төлөөлөгчдөө сонгохыг хүснэ (ярилцлага авагч, тэмдэглэл хөтлөгч, цаг сануулагч нийт гурван тариаланчид). Зөвлөмж *Эрэгтэй ба эмэгтэй тариаланчид төлөөлөгчөөр сонгогдох ёстой. Сургалтыг хялбар явуулах үүднээс бичиг үсэг тайлагдсан тариаланчдыг сонгож болно. Гэсэн хэдий ч бичиг үсэгт тайлагдсан тариаланчдын туслалцаатайгаар бичиг үсэг тайлагдаагүй тариаланчид бүлгийн төлөөлөгчөөр сонгогдон ажиллах боломжтойг өнгөрсөн туршилага харуулж байна.*
- (Бэлтгэл) Тариаланчдын зочлох гэж буй захын менежер(үүд)-ээс зах зээлийн судалгаа хийх зөвшөөрөл авна. Хэрэв SHEP-г хэрэгжүүлэгчид болон сургагч ажилтнууд зах зээлд ногоо хэрхэн худалдаалагддаг талаар сайн мэдэхгүй бол тариаланчдыг зах руу гаргахаас өмнө хэрэгжүүлэгчдийн дунд зах зээлийн урьдчилсан судалгааг явуулна. Тариаланчид шаардлагатай мэдээллийг үр дүнтэй цуглуулахын тулд долоо хоногийн хамгийн тохиромжтой өдөр(үүд) эсвэл тухайн өдрийн тохиромжтой цагийг сонгоно.

3. Зах зээлийн судалгааг хэрхэн явуулах талаар сургалт зохион байгуулах. Нэгдүгээрт, лекц уншиж, дараа нь ойролцоох зах дээр зах зээлийн судалгаа хийх практик дасгал явуулна.

4. Тариаланчдын зах дээр цуглуулсан мэдээллийг нэгтгэн дүгнэнэ. Төлөөлөгчдийн олж авсан мэдээллийг бүлгийн бусад гишүүдэд нээлттэй болгохын тулд тодорхой хугацааны дотор (жишээ нь зах зээлийн судалгаанаас хойш долоо хоногийн дотор) бүлгийн бусад гишүүдтэй хуваалцахыг төлөөлөгчдөөс хүснэ.



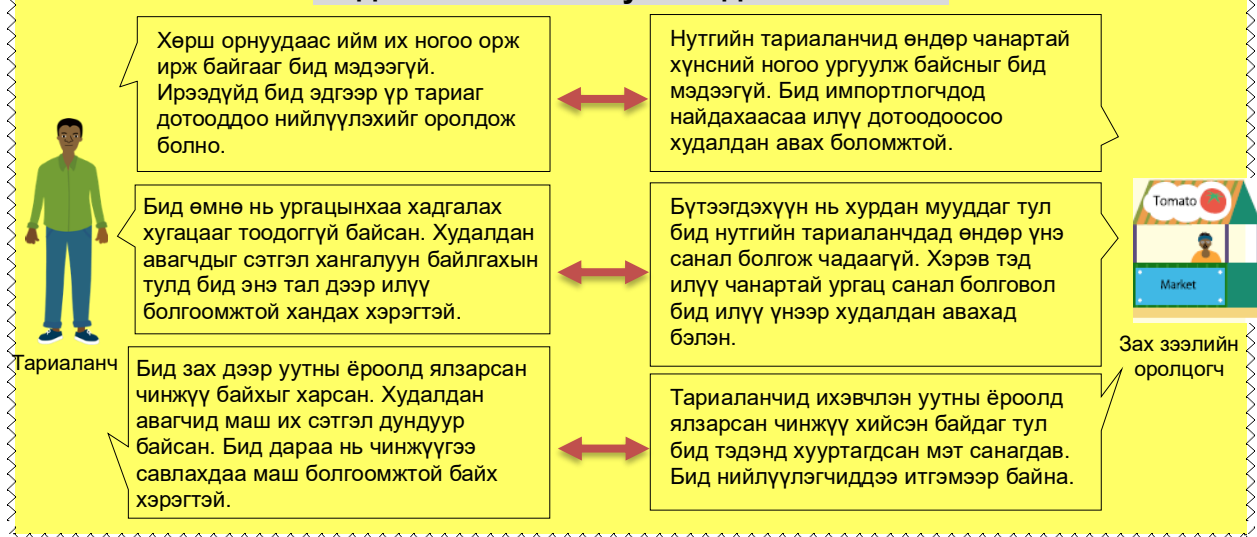
Зөвлөмж Мэдээллийг бусад тариаланчидтай хуваалцах цагийг тодорхой зааж өгөх хэрэгтэй. Сургагч ажилтнууд төлөөлөгчдөд мэдээлэл солилцох үүзлалтыг зохион байгуулахад туслах шаардлагатай.

Энэ сорт бол таны ургуулсан сортоос хамаагүй урт хадгалалтын хугацаатай юм. Бид энэ сортыг илүү гэж үздэг учраас таниас байцаа худалдаж авахдаа эргэлздэг.



Энэ чинь ямар төрлийн байцаа вэ? Энэ нь бидний ургуулдаг сортоос өөр юм аа.

Мэдээллийн тэгш бус байдлыг багасгах



ЗАГВАР -Зах зээлийн судалгааны асуумж

Зах зээлийн судалгааны асуулгын жишээг доор харуулав. Доор үзүүлсэн хүснэгтийг бөглөхөөс гадна тариаланчид өөрсөдөө чухал гэж үзсэн бусад холбогдох мэдээллийг цуглуулах нь мөн зүйтэй. Хэрэв асуулгад багтаагүй чухал мэдээллийг тэмдэглэх тохиолдолд, хүснэгтийн хоосон зайд тэмдэглэж болно.

Ногоо борлуулагчийн нэр, холбоо барих хаяг	Ногоо ба сорт	Зах зээлийн шаардлагад нийцсэн ургацын чанар	Оргил эрэлт (сар)	Хэмжээ (кг) ба Нийлүүлэлтийн давтамж (өдөр бүр/долоо хоног гэх мэт).	Тариалдаг газар	Нэгжийг худалдан Авах Үнэ (\$/кг)	Төлбөрийн хэлбэр	Төлбөрийн нөхцөл	Маркетингийн бэрхшээлүүд	Худалдагчийн тариаланч бүлгээс ногоо худалдаж авах хүсэл эрмэлзэл*

* Хэрэв тийм бол, хэзээ? Хэрэв үгүй бол, шалтгааныг бичнэ.

ШИНЭ САНААЧЛАГА - Төрөл бүрийн улс/ бүс нутагт тохируулах

Нийгэм-эдийн засгийн нөхцөл нь Кени улсынхаас ялгаатай хэд хэдэн улс орон, бүс нутагт хийгдсэн шинэлэг аргуудын зарим жишээг доор харуулав. Эдгээр өөрчлөлтүүдийн улмаас хүлээж байснаас давсан үр дүн гарсан байна.

Хайрцаг 9 Зах зээлийн судалгааны үеэр төрөл бүрийн компани, байгууллагуудаар зочлох

Зах зээлийн судалгааны үеэр хэд хэдэн компани, байгууллагуудаар зочлов

(Лесото, Танзани, Зимбабве)

<Яагаад> SHEP-г хэрэгжүүлэгч баг санхүүгийн болон хүний нөөцийн талаар ихээхэн хязгаарлалттай байсан. Энэхүү нөөцийн хомсдлоос болж үр шим хүртэгчдийн уулзалтыг зохион байгуулах нь хүндрэлтэй байсан.

<Хэрхэн> Зах зээлийн судалгааны дадлагын үеэр хөтөлбөр хэрэгжүүлэгчид хотын өөр байршилд эсвэл ойролцоох хотуудад байрладаг хөдөө аж ахуйн бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэгч компаниуд, экспортын компаниуд, эмнэлэг, сургууль, буудал, супермаркет гэх мэт төрөл бүрийн аж ахуйн нэгж, байгууллагуудаар зочлох ажлыг зохион байгуулав. Тариаланчид зах дээрх худалдан авагчдаас гадна зах зээлийн гол оролцогчидтой уулзаж танилцсан юм.

<Үр дүн> Үр шим хүртэгчдийн уулзалтыг зохион байгуулахад шаардагдах нэмэлт санхүүгийн болон хүний нөөц ашиглахгүйгээр уулзалтын үүсгэж болох үр дүнг энэ аргаар гаргасан юм.

Хайрцаг 10 Зах зээлийн судалгааны өмнөх бэлтгэл

Тариаланчид зах зээлийн судалгааны дадлагын өмнө бэлтгэл хийв

(Эль Сальвадор)

<Яагаад> Зорилтот бүсэд тариаланчдын дийлэнх нь зөвхөн хүнсний ногооны талбайдаа ирсэн явуулын худалдаачдад бүтээгдэхүүнээ зардаг байв. Тэд өмнө нь зах дээр хэнтэй ч харилцаж байсангүй. Тэд зах дээр хүмүүсээс асуулт асуухаас маш их сандарч байсан.

<Хэрхэн> Зах зээлийн судалгааг тариаланчдад хэрхэн явуулахыг зааж өгсний дараа хөтөлбөр хэрэгжүүлэгчид тариаланчдын төлөөлөгчдөөс дүрд тоглох замаар асуулт асуух дадлага хийхийг хүссэн юм. Зарим нь тариачны дүрд тоглосон бол зарим нь зах дээрх худалдан авагчийн дүрд орсон.



<Үр дүн> Тариаланчид зах зээлийн судалгааны дасгалын үеэр асуулт асуухад илүү тайван, өөртөө итгэлтэй болсон байв. Тэд худалдан авагчдаас хүссэн мэдээллээ чадварлаг, итгэлтэйгээр авч чадсан.

Хөтөлбөр хэрэгжүүлэгчид зах зээлийн бэлтгэл судалгааны өмнөх бэлтгэл ажил хийв (Эль Сальвадор, Өмнөд Африк)

<Яагаад> Хөтөлбөр хэрэгжүүлэгчид орон нутгийн зах зээлийн нөхцөл байдлыг тийм ч сайн мэддэггүй байв.

<Хэрхэн> Хэрэгжүүлэгчид захуудаар урьдчилан зочлон, боломжит худалдан авагчдыг, тухайлбал, жижиг тариаланчдын бүлгүүдээс хүнсний ногоо худалдаж авах хүсэлтэй хүмүүсийг тодорхойлсон. Тэд мөн захын энгийн газрын зураг бүтээснээр тариаланчид газрын зургийг хараад тэдгээр боломжит худалдан авагчдыг хялбархан олох боломжтой болов.

<Үр дүн> Тариаланчид зах зээлийн судалгааны ажлын явцад хязгаарлагдмал хугацаанд өөрсөдтэй нь худалдаа хийх хүсэлтэй худалдан авагчдыг олж, тодорхойлж чадсан.



Эл Сальвадор дахь SHEP хэрэгжүүлэгчдийн бүтээсэн зах зээлийн газрын зураг болон боломжит худалдан авагчдын тухай мэдээлэл.

Тариаланчид зургаагаас дээш тариалах ногоог судлав (Эль Сальвадор ба Өмнөд Африк)

<Яагаад> Зорилтот бүс нутаг нь газар тариалангийн үйлдвэрлэлд уур амьсгал, хортон шавьж/өвчнөөс шалтгаалсан өндөр эрсдэлтэй байв. Тариалалтыг төрөлжүүлэх нь тус нутгийн тариаланчдын нэн тэргүүний зорилтуудын нэг байв. Тиймээс зорилтот тариаланчид эрсдэлийн менежментийн зорилгоор янз бүрийн төрлийн ногоо тариалан санхүүгийн болон техникийн боломжуудын талаар судлах сонирхолтой байв.

<Хэрхэн> Тариаланчдад сургалтын эхэн шатанд зах зээлийн судалгааны ажиллагаанд таван ногоо сонгох зааварчилгаа өгсөн боловч хэрэгжүүлэгчид тариалалтын төрөлжүүлэлтийн шаардлагыг ойлгосны дараа тариаланчдад зах зээлийн судалгаанд зургаагаас дээш ногоо сонгохыг зөвлөв.

<Үр дүн> Тариаланчид зах зээлийн судалгаа хийсний дараа төдийлөн сайн мэддэггүй байсан ургуулах боломжтой ногоог тодорхойлж чадсан. Хөтөлбөр хэрэгжүүлэгчид тариаланчдын ургуулахаар сонгосон ногооны онцлогт тохирсон тариалалтын арга техникийн сургалт зохион байгуулан тариаланчдад дэмжлэг үзүүлэв. Ингэснээр тариаланчид тариалалтын төрөлжүүлэлт хийх боломжтой болсон.



Зах зээлийн судалгаанд төлөөлөгчөөр бичиг үсэггүй тариаланчдыг сонгов (Этиоп ба Өмнөд Африк)



<Яагаад> Зорилтот тариаланчдын дийлэнх нь бичиг үсэг тайлагдаагүй байсан бөгөөд бүлгийг удирдаж чадах гишүүд бичиг үсэг мэддэггүй байв.

<Хэрхэн> Тариаланчдын бүлэг зах зээлийн судалгаанд бичиг үсэг мэддэг болон бичиг үсэггүй бүлгийн гишүүдийг төлөөлөгчөөр сонгов.

<Үр дүн> Бичиг үсэгт тайлагдсан болон тайлагдаагүй тариачид өөр өөр давуу талыг харуулсан. Жишээлбэл, бичиг үсэг мэддэг тариачид танихгүй хүмүүстэй

харилцахдаа илүү итгэлтэй байсан ба асуудалгүй тэмдэглэл хөтөлж байв. Харин бичиг үсэг мэддэггүй тариачид ихэвчлэн ой тогтоолт сайтай ажигч байв. Бич үсэг мэддэг болон мэддэггүй тариачид бие биенээ нөхөн үр дүнтэй судалгааны баг болсон юм. Цаашилбал, бичиг үсэг тайлагдаагүй тариаланчдыг бүлгийн төлөөлөгчөөр сонгох нь зөвхөн сонгогдсон хүмүүст төдийгүй бүлгийн бусад бичиг үсэг тайлагдаагүй гишүүдэд сэтгэлзүйн хувьд дэмжлэг үзүүлсэн.

Хайрцаг 14 Албан болон албан бус зах дээр зах зээлийн судалгаа хийх

Албан болон албан бус зах дээр зах зээлийн судалгаа хийв

(Өмнөд Африк ба Зимбабве)

<Яагаад> Зорилтот бүсэд супермаркет гэх мэт үнэ тохиролцдоггүй болон орон нутгийн задгай зах гэх мэт үнэ тохиролцдог зах зээлүүд байсан. Эдгээр зээлүүд дэх зах зээлийн тоглогчид болон зах зээлийн шаардлагууд тэс ондоо байсан.



<Хэрхэн> Хөтөлбөр хэрэгжүүлэгчид зах зээлийн судалгааны ажиллагааг хоёр хэлбэрийн зах зээлд (үнэ тохиролцдог болон үнэ тохиролцдоггүй) зохион байгуулсан. Хэрэгжүүлэгчид зах зээлийн судалгааг эхлээд тариаланчдын сайн мэддэг үнэ тохиролцдог зах зээл дээр, дараа нь үнэ тохиролцдоггүй зах зээл дээр зохион байгуулжээ.

<Үр дүн> Тариаланчид өөр өөр зах зээлүүд ургацын төрөл, чанар, хэмжээний хувьд ялгаатай шаардлага байдгийг ойлгож чадсан. Үнэ тохиролцдоггүй зах зээлийг сайн мэдэхгүй байсан тариаланчид үнэ тохиролцдог болон үнэ тохиролцдоггүй зах зээлийн боломжуудыг сайтар харьцуулан супермаркет зэрэг үнэ тохиролцдоггүй зах зээлд нэвтрэх арга замыг судалж эхэлсэн.

ШАЛГАХ ЖАГСААЛТ

-Үйл ажиллагааны дараа баталгаажуулах зүйлс

- Тариаланчдын бүлгийн гишүүд зах зээлийн судалгааны дадлагын ололт, үр дүнг сургалтанд оролцсон тариаланчдын төлөөллөөр дамжуулан мэдсэн эсэх
- Зорилтот тариаланчид хөтөлбөрт багтсан зах зээлийн судалгааг “дадлага” гэж ойлгох бөгөөд “жинхэнэ” зах зээлийн судалгааг засгийн газрын тусламжгүйгээр бие даан тогтмол хийх ёстой гэдгийг ойлгосон эсэх
- Зорилтот тариаланчид зах зээлийн судалгааны үеэр танилцсан зах зээлд оролцогч талуудтай холбоотой байгаа эсэх
- Бүлгийн төлөөлөгчдийн хүйсийн харьцаа тэнцвэртэй эсэх
- Тариаланчдын бүлгийн гишүүд хамрагдах санал хүсэлтийн уулзалтад оролцогчдын хүйсийн харьцаа тэнцвэртэй эсэх

ШИЙДЛҮҮД -Түгээмэл тохиолддог асуудлуудын шийдэл

А: Хэт жижиг орон нутгийн зах - Зорилгот тариаланчдын ойролцоох орон нутгийн зах зээл маш жижиг бөгөөд зөвхөн төмс, сонгино зардаг. Тэнд зах зээлийн судалгааг явуулсны дараа тариаланчид шинэ зүйл сурч чадаагүйдээ сэтгэл дундуур байв. Бид энэ байдлыг яаж шийдэх вэ?



Зураг: Такэши Күно/ЖАЙКА

Х: Орон нутгийн жижигхэн зах ч тариаланчдад хэрэгтэй олон мэдээллийг өгөх боломжтой. Жишээлбэл, зохих ёсоор ярилцлага хийвэл зах зээлд оролцогч талууд улирлаас хамааралтай эрэлтийн өөрчлөлт, жилийн үнийн хэлбэлзэл, улирлаас хамааралтай зарагддаг ургацын гарал үүсэл, илүү таашаагддаг ургацын ногооны хэлбэр, сорт, хэмжээ гэх мэт мэдээллийг тариаланчдад өгдөг. Зах зээлийн судалгааг тогтмол хийснээр орон нутгийн зах зээлд оролцогчидтой харилцаагаа өргөжүүлж мөн болно. Тиймээс зах зээлийн судалгаа хийх зорилгоор хамгийн ойрын орон нутгийн захаар зочлох нь ихэвчлэн сайн эхлэл болдог. Гэсэн хэдий ч, хэрэв та болон тариаланчид томоохон хотуудын ойролцоох гэх мэт өөр өөр захуудаар зочлох нь илүү ашигтай гэж бодож байвал бас л боломжтой. Ийм зах дээр зах зээлийн судалгаа хийсний дараа тариаланчид цаг хугацаа, тээврийн зардал нь үр ашигтайгаар зарцуулагдсан гэдэгт итгэлтэй байвал тухайн зах руу үргэлжлүүлэн зочлох магадлал өндөр байдаг. Өөр нэг чухал зүйл бол “зах” гэдэг нь бодит зах гэсэн ойлголтоор хязгаарлагддаггүй. Захууд нь гудамжны худалдагч эсвэл орон нутгийн сургууль, эмнэлэг, шорон гэх мэт байгууллага байж болно. Хэрэв тариаланчид ойролцоох захууд тийм ч их хэрэгцээтэй мэдээлэл өгөхгүй гэж бодож байвал тухайн орон нутагтаа боломжит худалдан авагчидтай холбоо барина уу.

А: Үнийн талаар мэдээлэл авахад хэцүү-Захын худалдаачид борлуулж ургацынхаа бодит зарах үнэ, худалдан авах үнийн талаар мэдээлэл өгөхгүй байна. Тэд олж байгаа ашгаа ихэд нууцалдаг. Үнийн талаар үнэн зөв мэдээлэл авах арга бий юу?

Х: Худалдаачид ашгийнхаа талаар мэдээлэл өгөх дургүй байгаа нь энгийн зүйл. Тэдгээр худалдаачид хэр их ашиг олдог талаарх асуултад төвлөрөхийн оронд та тодорхой бүтээгдэхүүний жилийн үнийн хэлбэлзэл гэх мэт ерөнхий асуултаудыг эелдэг байдлаар асууж болно. Түүнчлэн зах дээр байгаа худалдан авагчдаас таны асууж буй ногоог хэр их мөнгөөр худалдан авдгийг асууж болно.

А: Тариаланчдын бүлгийн доторх ялгаатай түвшний урам зориг-Бүлгийн төлөөлөгчид зах зээлийн судалгааг амжилттай хийж дуусгасны дараа зах зээлийн эрэлт, шаардлагыг маш сайн мэддэг ч бүлгийн бусад гишүүд тийм ч их урам зориг авдаггүй байх шиг байна. Яагаад?

Х: Та бүлгийн төлөөлөгчид зах зээлийн судалгааны явцад олж авсан мэдээллээ бүлгийн бусад гишүүдтэй хуваалцсан эсэхийг шалгасан уу? Төлөөлөгчид бусад бүлгийн гишүүдэд хэрэгтэй мэдээллийг “монопольчлон” зөвхөн өөртөө хадгалахгүйгээр заавал түгээх ёстой. Төлөөлөгчид зах зээлийн судалгаанаас хойш долоо хоногийн дараа бүлгийн хурал хийж, зах зээлийн судалгааны явцад олж мэдсэн зүйлээ хуваалцах ёстой гэсэн дүрэм тогтоох талаар бодож үзээрэй.

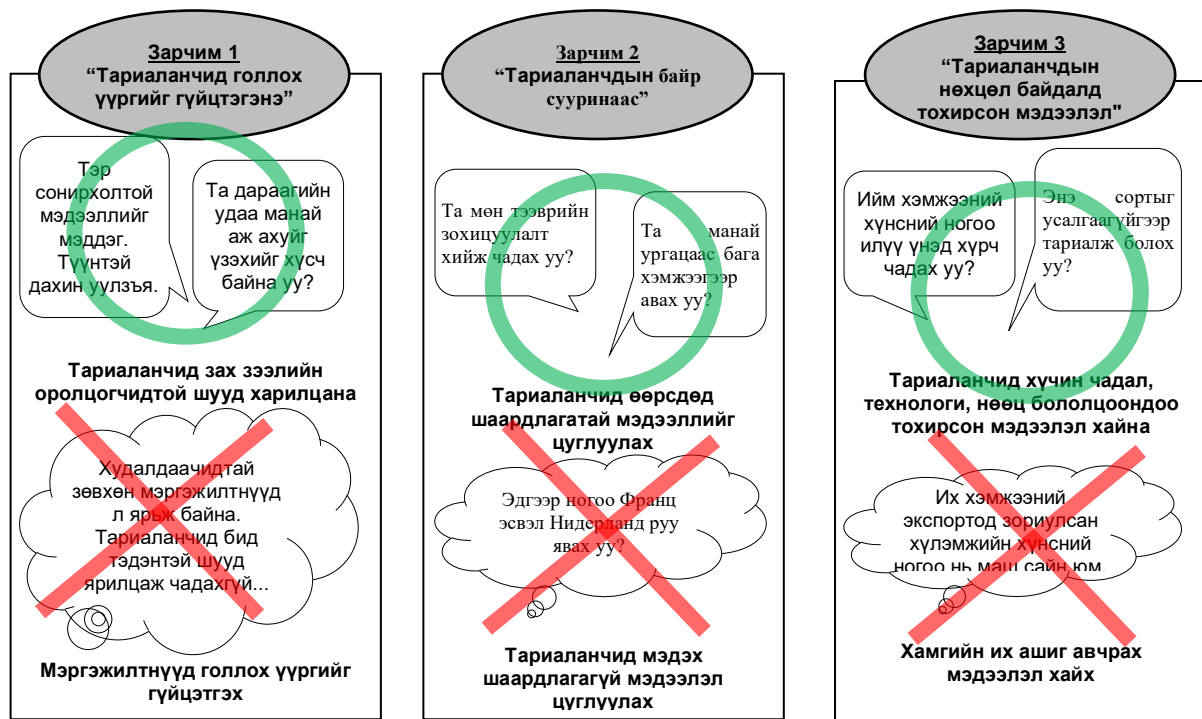
Багана 4: SHEP-н зах зээлийн судалгааны гурван зарчим



SHEP-н зах зээлийн судалгаа нь тариаланчдын хараат бус байдал, ур чадвар, сэтгэл зүйн хэрэгцээг дэмжихэд чухал ач холбогдолтой гурван “зарчмыг” мөрдлөг болгодог. Гурван зарчим нь: 1) тариаланчдын нөхцөл байдалд тохирсон мэдээллийг, 2) тариаланчдын байр сууринаас, 3) тариаланчид голлон цуглуулснаар бизнесийн боломж, нөөц бололцоог тариаланчид танин мэдэх явдал юм. Зах зээлийн судалгааны ердийн ойлголтоос ялгаатай нь SHEP-н зах зээлийн судалгаа нь зөвхөн зах зээлийн үнийн мэдээлэл авах тухай биш

харин бизнесийн боломж, нөөц бололцоог хайж олох явдал юм.

Зах зээлийн судалгаанд SHEP-н гурван зарчмыг доорх диаграммд харуулсан бөгөөд зарчим тус бүрд дагаж мөрдөх болон үл нийцэх жишээнүүдийн харьцуулалтыг харуулсан болно.



Гурван зарчмын дотроос хамгийн чухал нь “тариаланчдын гүйцэтгэх” судалгааны элемент юм. Тариаланчдын хараат бус байдал, зах зээлийн судалгааг бие даан хэрэгжүүлэх нь SHEP-н үйл ажиллагааг амжилттай явуулахад маш чухал юм.

SHEP-н зах зээлийн судалгаа нь зөвхөн зах зээлийн үнэ төдийгүй зах зээлийн олон талт мэдээллийг олж авахад чиглэдэг бөгөөд үнэндээ зах зээлийн “туршлагад суурилсан мэдлэгийг” олж авахад оршино. Туршлагад суурилсан мэдлэгийг олж авах, мэдрэх, ойлгохын тулд ийм мэдлэгтэй хүмүүстэй туршлага солилцох, харилцан яриа өрнүүлэх шаардлагатай. Энэ утгаараа тариаланчид

Мөсөн уул



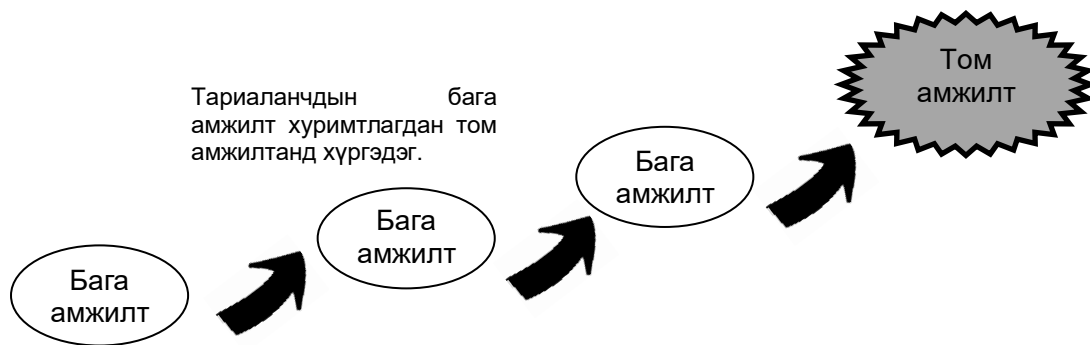
өөрсдөө зах дээр очиж худалдан авагч, явуулын худалдагч, худалдан авагч гэх мэт зах зээлийн оролцогчдыг ажиглах, оролцогчидтой шууд ярилцах нь чухал юм. Тиймээс тариаланчид өөрсдөө зах зээлийн судалгаа хийх нь чухал юм. SHEP-н зах зээлийн судалгаа нь зорилтот тариаланчдад хамааралтай, ашиг тустай зах зээлийн талаарх туршлагад суурилсан мэдлэгийг таниулах зорилготой юм. Өөрөөр хэлбэл, SHEP-н зах зээлийн судалгаа нь тариаланчдын өөрсдийн туршлагад суурилсан мэдлэгийг зах зээлийн талаарх туршлагад суурилсан мэдлэгтэй хоршуулан ашиглах явдал юм. Зах зээлийн судалгааны явцад энэхүү хоёр төрлийн туршлагад суурилсан мэдлэгийг үр дүнтэй нэгтгэж, шинэ мэдлэг болгон төлөвшүүлэхэд дэмжлэгтэй.

Гурван зарчмын дагуу зах зээлийн судалгааг амжилттай хийсэн тариаланчдын зарим саналыг энд оруулав.

- Бид луувангаа ердийнхөөсөө эрт хураах ёстой гэдгийг ойлгосон. Жижиг лууван нь илүү амттай, том луувангаас өндөр үнээр зарагддаг.
- Бид гадаа өглөө эрт харанхуй байхад луувангаа хураах хэрэгтэйг олж мэдсэн. Ингэж хураавал лууван илүү удаан хадгалагддаг. Худалдан авагчид ийм лууванг илүү өндөр үнээр худалдаж авахад бэлэн байна.
- Зах дээр нэг удаад их хэмжээгээр нийлүүлэхээс улирлын турш бүтээгдэхүүнээ тогтмол нийлүүлэх нь эрсдэл бага гэдгийг бид ойлгосон.
- Баталгаажсан үр болон эрлийз үр нь илүү чанартай хүнсний ногоо үйлдвэрлэж, өндөр үнээр борлуулах боломжтой гэдэгт бид итгэлтэй байна.
- Тарих цаг нь чухал гэдгийг бид ойлгож байна. Бид үрийг зөв цагт нь тарих эсвэл хурдан боловсорч гүйцдэг сортын үрийг ашиглах ёстой бөгөөд ингэснээр эрэлт ихтэй саруудад ургац хураах боломжтой болно.
- Бөөний худалдааны зах дээр удаан хадгалагддаг сортын байцаа илүү таашаагддаг болохыг бид олж мэдсэн. Харин амтлаг, шүүслэг, салатанд тохиромжтой төрөл бүрийн байцаа удаан хадгалагддаггүй ч жижиглэнгийн худалдааны зах дээр илүү таашаагддаг.
- Бид зах зээлийн судалгааны үеэр явуулын худалдаачинтай танилцсан. Бид төмсний тохиромжтой хэмжээний талаарх мэдээллийг авсан. Үүний дараа явуулын худалдаачин манай тариалангийн газруудад тогтмол ирж төмсийг маань өндөр үнээр авдаг болсон.
- Зах зээлийн судалгааны явцад бид гадил жимсний төрөл бүрийн бүтээгдэхүүнээс гадил жимсний жигнэмэг хамгийн алдартай болохыг олж мэдсэн. Үүний дараа бид зах зээлд одоогоор байхгүй гадил жимсний жигнэмэгийг жижиг савлагаатай үйлдвэрлэж эхэлсэн. Энэ бүтээгдэхүүн нь манай бүлгийн дэлгүүрт хамгийн сайн борлуулалттай болсон бөгөөд нутгийн олон хүүхэд энэ багц жигнэмэгт дуртай.
- Жижиглэнгийн худалдаачин жижиг хэмжээний аж ахуйтай тариаланчдаас ногоо авах дургүйгээ хэлсэн. Учир жижиг аж ахуйтай тариаланчдаас ногоо авахаар очиход ногоог ачихад нь тусалдаггүй гэж хэлсэн. Харин дунд болон том хэмжээний ногоо үйлдвэрлэгчид тариалангийн талбай дээр хэн нэгнийг үргэлж бэлэн байлгадаг. Энэ түүхийг сонссоны дараа бид ногоо ачих явцад хэд хэдэн бүлгийн гишүүд жижиглэн худалдаачинд тусалдаг эсэхийг шалгадаг болсон. Тэр жижиглэнгийн худалдаачин одоо биднээс ногоо худалдаж авдаг болсон.



Зарим хүмүүсийн хувьд дээр дурдсанчлан зах зээлийн судалгаагаар тариаланчдын олж авсан мэдээлэл тийм ч ач холбогдолгүй мэт санагдаж магадгүй юм. Гэсэн хэдий ч, хэрэв та мэдээллийн мөн чанарыг сайтар ажиглавал тариаланчдын олж авсан мэдээллийг тариаланчид (1) шууд, (2) бага хэмжээний нөөц бололцоогоо ашиглан хэрэгжүүлэх боломжтой гэдгийг ойлгох болно. Иймд ийм мэдээлэл тариаланчдад жижиг бизнес хийхэд тус болдог. Цаг хугацаа өнгөрөх тусам том зорилгод хүрэхэд бага зэргийн шаталсан амжилт гаргах нь чухал юм.



Зах зээлийн Судалгааны Асуумж

Огноо: _____ / _____ / _____

Дүүргийн нэр: _____ Хорооллын нэр: _____

Тариаланчийн бүлгийн нэр: _____

Зах зээлийн судалгааг (төлөөлөгч тариаланчдын нэрс) : _____

Ногоо борлуулагчийн нэр, холбоо барих хаяг	Ногоо ба сорт	Ургацын чанар ба зах зээлийн шаардлага	Оргил эрэлт (сарууд)	Хэмжээ (кг) ба Нийлүүлэлтийн давтамж (өдөр бүр/долоо хоног гэх мэт)	1 кг ногооны үнэ	Төлбөрийн хэлбэр	Төлбөрийн хэлбэр	Маркетингийн бэрхшээлүүд	Худалдагчийн тариаланч бүлгээс ногоо худалдаж авах хүсэл эрмэлзэл

«Жишээ»

Зах зээлийн Судалгааны Асуумж

Огноо: _____ / _____ / _____

Дүүргийн нэр: _____ Хорооллын нэр: _____

Тариаланчийн бүлгийн нэр: _____

Зах зээлийн судалгааг (төлөөлөгч тариаланчдын нэрс): _____

Ногоо борлуулагчийн нэр, холбоо барих хаяг	Ногоо ба сорт	Ургацын чанар ба зах зээлийн шаардлага	Оргил эрэлт (сарууд)	Хэмжээ (кг) ба Нийлүүлэлтийн давтамж (өдөр бүр/долоо хоног гэх мэт)	1 кг ногооны үнэ	Төлбөрийн хэлбэр	Төлбөрийн хэлбэр	Маркетингийн бэрхшээлүүд	Худалдагчийн тариаланч бүлгээс ногоо худалдаж авах хүсэл эрмэлзэл
Ноён С. К. Мвай (0722-xxxxxx)	Улаан Лооль (бүх төрлийн)	- Дунд Зэргийн хэмжээтэй - Хагас боловсорсон	3, 4, 5 сард	1,000 кг/долоо хоног	1 доллар	бэлнээр	шууд	Хадгалах байгууламж хангалтгүй	Авах хүсэлтэй
Хатагтай Ж. О. Оума (0736-xxxxxx)	Улаан Лооль (cal j)	- Том хэмжээтэй - Хагас боловсорсон	2, 3 сард	2,500 кг/долоо хоног	1.20 доллар	Чекээр	Хүргэлт хийснээс хойш 2 долоо хоногийн дараа	Хадгалах байгууламж хангалтгүй	Авах хүсэлтэй
Хатагтай О. Ж. Aduu (0720-xxxxxx)	Улаан Лооль (cal j)	- Дунд Зэргийн хэмжээтэй - Хагас боловсорсон	12, 1 сард	2,500 кг/долоо хоног	1.15 доллар	бэлнээр	Хүргэлт хийснээс хойш долоо хоногийн дараа	үгүй	Авах хүсэлгүй

3. Тариаланчид шийдвэр гаргах нь

Хоёрдугаар алхам дахь бизнесийн боломжуудыг хэрэгжүүлсний дараа тариаланчид дараагийн алхам болох гуравдугаар алхам руу шилжиж, тариалангийн бизнесийнхээ талаар чухал шийдвэр гаргадаг. Шийдвэрт ямар ногоог хэзээ, ямар тоо хэмжээ, чанараар ургуулах гэх мэт төлөвлөгөөг тусгасан байна. Шийдвэрүүд нь бүлгийн зөвшилцөлд тулгуурласан байх бөгөөд үр дүнтэй ногооны үйлдвэрлэл болон маркетинг хэрэгжүүлэх үйл ажиллагаануудыг бүлгийн гишүүд хэлэлцэн шийдвэрлэнэ. SHEP хэрэгжүүлэгчдийн үүрэг бол тариаланчдад зориулж шийдвэр гаргах бус, харин хөдөө аж ахуйн талаар зохих зааварчилгаа, мэргэжлийн мэдлэгээ тариаланчдад хүртээн зөв шийдвэр гаргахад нь туслах явдал юм.

3.1.Тариалах ногооны сонголт

Дөрвөн алхам	Үйл ажиллагаанууд
1. Тариаланчдад зорилго танилцуулах	-Сурталчлан таниулах семинар
2. Тариаланчдын мэдлэг дээшлүүлэх	-Оролцоонд тулгуурласан үндсэн судалгаа -(сонгож болох үйл ажиллагаа) Үр шим хүртэгчдийн уулзалт -Зах зээлийн судалгаа
3. Тариаланчид шийдвэр гаргах	-Зорилтот ногооны сонголт -Тариалангийн хуанли гаргах
4. Тариаланчид үр чадвар эзэмших	-Талбай дээрх сургалтууд
Эргэх холбоо ба хяналт (Оролцоонд тулгуурласан эцсийн судалгаа мөн багтана)	



ЯАГААД ? -Зорилтууд

Тариаланчдын бүлгүүд зах зээлд эрэлттэй байгаа тодорхой төрлийн ногоог хамтдаа тодорхойлохын тулд Тариалах ногооны сонголтыг хэрэгжүүлдэг. Тариаланчид сонгосон ногоог бүлэг болон ургуулж зах зээлд нийлүүлэхээр тохиролцоно.

ЮУ ? -Тойм

Тариаланчдын бүлгүүд зах зээлийн судалгааны явцад олж авсан мэдлэгт тулгуурлан тариалах зорилтот ногоог сонгодог. Бүлгүүд өөрсдийн тариалах хүсэлтэй ногооны талаар бие биетэйгээ хуваалцан бүлгээрээ ургуулах ногоонд санал нийлнэ. Газар тариалангийн мэргэжилтэн буюу сургагч ажилтан нь ногоо сонголтын явцад бүлэгт зөвлөгөө өгнө.

ХЭРХЭН ? -Хэрэгжүүлэх гол зөвлөмжүүд

- Тариаланчдын бүлгүүд ирээдүйн газар тариалан эрхлэх боломжуудаа хэлэлцэн **SHEP - н өмнөх үеийн үйл ажиллагаа, ялангуяа зах зээлийн судалгаан дээр үндэслэн тариалах ногооны талаар шийдвэр гаргана.**
- Сургагч ажилтнууд тариаланчдад тарих ногоогоо сонгоход нь зөв шийдвэр гаргахын тулд ялангуяа **тодорхой ногооны агро-экологийн зохистой байдлын талаар зөвлөгөө, удирдамж өгдөг.**



Бид зах зээлийн судалгааны явцад хэрэгтэй мэдээлэл цуглуулсан. Бид аль ногоо тарих нь хамгийн тохиромжтойг сонгохдоо баяртай байна.

Хараат бус байдалд Дэмжлэг



Бидний туслах ажилтнууд бидний мэдэхгүй шинжлэх ухааны мэдээллийг бидэнд өгсөн тул бид хамгийн тохиромжтой зорилтот ногоог сонгох боломжтой болсон. Ийм зөвлөгөө авсандаа бид баяртай байна.

Ур чадвар болон Холбоотой байдалд дэмжлэг

АЛХАМ -Хэрэгжүүлэх үе шат (Шаардлагатай хугацаа: 2-3 цаг)

1. Хурал зохион байгуулж, хэрэв нөхцөл байдал тохиромжтой байвал гишүүд, түүнчлэн зах зээлийн зорилто газар тариаланд идэвхтэй оролцоотой бол гишүүдийн эхнэр/нөхөрийг урьж оролцуулна. Зөвлөмж *Хосууд ихэвчлэн газар тариаланд хамтдаа идэвхтэй оролцдог учир бүлгийн гишүүдийн эхнэр/нөхөрийг мөн урих нь үр дүнтэй шийдвэр гаргахад хувь нэмэр оруулдаг.*
2. Тариаланчдын бүлгээс зах зээлийн судалгааны үр дүнг хэлэлцэн Зорилтот ногоо сонгох хуудас дээр амжилттай зарагдах магадлалтай зарим ногооны мэдээллийг бөглөхийг хүсэх хэрэгтэй. Зөвлөмж *Хуудсыг бөглөхийн тулд тариаланчид зах зээлийн судалгаа, суурь судалгааны үр дүнг харах шаардлагатай байж магадгүй юм. Зорилтот ногооны сонголтын үеэр тэдгээр баримтуудыг бэлэн болгох хэрэгтэй.*
3. Тариаланчдын бүлэг жагсаалтад багтсан ногоог зорилтот тариалах ногоонд сонгохын давуу болон сул талуудын талаар ярилцана. Зорилтот ногоо нь хялбар ургадаг, тухайн орон нутгийн ургалтын нөхцөлд тохирсон, боломжийн үнэтэй, техникийн шаардлага хангасан байх ёстой. Зөвлөмж *Тариаланчид ногоог зөвхөн ашиг орлогоос шалтгаалан сонгох эрсдлээс сэргийлэхийн тулд сургагч ажилтнууд үйлдвэрлэлийн тохиромжтой байдал, техникийн асуудлын талаар зөвлөгөө өгөх ёстой.*
4. Бүлгийн гишүүн бүр өөрт таалагдсан үр тарианы төлөө саналаа өгнө (бие биедээ мэдэгдэхгүйгээр саналаа өгнө)-саналын хуудсан дээр нэг болон хоёрдугаар сонголтын тарианыхаа нэрийг бичнэ. Бүлгийн гишүүдийн дунд зөвшилцөлд хүрэхийн тулд бүлгийн гишүүдийн олонхи, тухайлбал 70 гаруй хувь нь энэ үйл явцад оролцох ёстой. Дараа нь 2 дахь ногоог сонгох үед мөн дээрх үйлдлийг давтана. Үр тариаг саналын тоогоор эрэмбэлж, хоёр, гурван зорилтот тариаг сонгоно. Зөвлөмж *Сургагч ажилтнууд бүлгийн удирдагчид, өндөр настан эсвэл өндөр боловсролтой гишүүд гэх мэт бүлгийн хүчирхэг гишүүд бусдын шийдвэрт нөлөөлөхгүй байх ёстой.*

Бид яагаад энэ хоёр ногоог хамгийн ашигтай тул сонгож болохгүй гэж?



Хүлээгээрэй! Энэ ургац халуун цаг агаарт сайн ургадаггүй гэдгийг та мэдэх үү? Харин тэр ногоог ургуулсан тариаланчдын олонхийн ургац хортон шавьжид нэрвэгдэж байхыг би харсан. Энэ хоёр ургацыг сонгох нь хэтэрхий эрсдэлтэй.

ЗАГВАР -Зорилтот ногоог сонгох хуудас

Зорилтот ногоо сонгох хуудсыг доор харуулсан байна. Дүн шинжилгээнд хамруулах ногоо/сортуудын тоо нь зах зээлийн судалгааны үр дүнгээс хамаарна. Гэсэн хэдий ч цаг хугацааны нөөц бололцоог анхаарах хэрэгтэй. Зах зээлийн судалгааны явцад тариаланчдын судалсан бүх ургацыг шинжлэхэд хэт их цаг хугацаа шаардагдаж магадгүй юм. Энэ тохиолдолд нарийвчилсан дүн шинжилгээ хийхэд хамгийн үр дүнтэй байх магадлалтай ногоог сонгоно.

Ногоо / Сорт	Нутгийн хэрэглэдэг эсэх	Өмнө нь тариалж байсан туршлага	Тариалах сар /боловсон гүйцэх хугацаа	Үйлдвэрлэлийн томоохон бэрхшээлүүд	Нэг га -с авах боломжтой дундаж ургац (кг)	Нэгж бүтээгдэхүүний дундаж үнэ (Ам. Доллар /кг)	1 га бүрээс олох нийт орлого (Ам. Доллар)	Нэг га -д үйлдвэрлэлийн өртөг (Ам. Доллар)	1 га бүрээс олох нийт орлогын тооцоолол (Ам. Доллар)	Гол зах зээл (үүд)	Зах зээлийн шаардлага (чанар/тоо хэмжээ)	Санал бодол	Эрэмбэ

ШИНЭ САНААЧЛАГА -Төрөл бүрийн улс/ бүс нутагт тохируулах

Зорилтот ногоог сонгоход янз бүрийн улс орон, бүс нутагт хийгдсэн шинэлэг өөрчлөлтүүдийн зарим жишээг доор харуулав.

Хайрцаг 15 Хоёр өөр улирлын ургацын ногоог сонгох

Хоёр өөр улиралд зориулан зорилтот ногоонуудыг сонгох (Руанда)

<Яагаад> Руандад хүнсний ногоо тариалах үндсэн хоёр улиралтай бөгөөд улирал тус бүр ургуулах ногоо маш ялгаатай байдаг.

<Хэрхэн> Хөтөлбөр хэрэгжүүлэгчид тариаланчдын бүлгүүдээс улирал бүрийн зорилтот ногоог сонгохыг хүссэн.

<Үр дүн> Тариаланчид улирал бүрт ургуулах хамгийн үр дүнтэй ногоог сонгосон. Тариаланчид одоо өмнөхөөсөө илүү сайн өлөвлөж чаддаг болсон.



Хайрцаг 161 Ургацын төсөв зохиох

Зорилтот ногооны төсөв (Палестин)

<Яагаад> Тариаланчид зорилтот тариалах ногоогоо зөв сонгохын тулд зарим чухал ногооны ашигтай байдлыг нарийвчлан судлахыг хүссэн.

<Хэрхэн> Тариаланчдын бүлгүүд тариаланчдын бичиг үсэг, тоо бодох чадварт үндэслэн туслах ажилтны тусламжтай зарим гол тариалах ногооны орлого, зардлын тооцоо хийж, мөн ногооны онцлогт тохирсон үр ашгийн шинжилгээ болох “ногооны төсөв” -г хэрэгжүүлсэн.

<Үр дүн> Тариаланчид зорилтот ногоогоо сонгохдоо илүү итгэлтэй болсон. Тооцооллын дасгал нь тариаланчдын бизнесээ удирдах ур чадварыг дээшлүүлсэн.



ШАЛГАХ ЖАГСААЛТ -Үйл ажиллагааны дараа баталгаажуулах зүйлс

- Зорилтот тариаланчид зорилтот ногоог сонгох аргуудыг ойлгосон эсэх
- Зорилтот тариаланчид тариалах ногоогоо сонгохдоо ашиг төдийгүй агро-экологийн нөхцөл, техникийн ур чадвар, санхүүгийн чадавхийг харгалзан үзэх шаардлагатай гэдгийг ойлгосон эсэх
- Зорилтот бүлгүүд цаашид тариалах ногоо сонгох үе шатыг бие даан хийхийг зөвшөөрсөн эсэх
- Оролцогчдын хүйсийн харьцаа тэнцвэртэй эсэх
- Шийдвэр гаргах явцад эрэгтэй, эмэгтэй гишүүдийн оролцооны чанар хангагдсан эсэх
- (Шаардлагатай биш) Гишүүдийн эхнэр, нөхөр шийдвэр гаргахад оролцож байгаа эсэх

ШИЙДЛҮҮД -Түгээмэл тохиолддог асуудлуудын шийдлүүд

А: Санал тэнцэх- Зарим ногоо зорилтот ногооны санал хураалтад тэнцүү тооны санал авсан бол би яах ёстой вэ?

Х: Тариаланчдаас дахин санал өгөхийг хүс. Тэд энэ удаад зөвхөн ижил тооны санал авсан ногоонд саналаа өгнө.

А: Илүүдэл нийлүүлэлтийн талаар санаа зовж байна – Хоёр, гурван зорилтот ногоог сонгох нь орон нутгийн зах дээр нийлүүлэлтээ хэтрүүлж, улмаар үнийг унагах вий гэж айж байна.

Х: Зах зээлийн судалгааны явцад тариаланчид зорилтот зах зээлд зорилтот ногооны борлуулагдахуйц тоо хэмжээний талаар бусад мэдээллийн хамт мэдээлэл цуглуулсан. Тиймээс аль захад хэдийд нь ямар хэмжээ нь хэт нийлүүлэлт болохыг тариаланчид мэдэх хэрэгтэй. Тариаланчид хэзээ, ямар хэмжээгээр зах дээр ургацаа нийлүүлэх ёстойгоо мэдэж л байвал цөөн тооны зорилтот ногоог сонгох нь орон нутгийн захад хэт нийлүүлэлт болохгүй.

А: Сонгогдоогүй ногоо– Тариаланчид надаас бүлгээс сонгоогүй ногоог тарих зөвшөөрөл олгох уу гэж асуусан. Би юу гэж хариулах ёстой вэ?

Х: Зорилтот ногоог сонгосноор тариаланчид нь тухайн чиглэлээр сургагч ажилтнаас эрчимжүүлсэн сургалт авах боломжтой гэсэн үг юм. Тариаланчдын бүлгүүд сонгосон ногоонд хамтын маркетинг ажлыг төлөвлөж болно. Нөгөөтэйгүүр тариаланчид өөр ямар ч ногоо чөлөөтэй тарьж болно. Ердөө тэд тухайн ногооны талаар газар тариалангийн тусгайлсан сургалтад хамрагдаж, бүлгийн төлөвлөлт хийх боломжгүй байж магад.

Зорилтот Ногоог Сонгох Хуудас

Огноо: _____ / _____ / _____

Дүүргийн нэр: _____ Хорооллын нэр: _____

Тариаланч бүлгийн нэр: _____

Ногоо / Сорт	Нутгийн хан хэрэглэдэг эсэх	Өмнө нь тариалж байсан туршлага	Тариалах сар /боловсорч гүйцэх хугацаа	Үйлдвэрлэл ийн томоохон бэрхшээлүү д	Нэг га -с авах боломжто й дундаж ургац (кг)	Нэгж бүтээгдэхүү ний дундаж үнэ (Ам. Доллар /кг)	1 га бүрээс олох нийт орлого (Ам. Доллар)	Нэг га -д үйлдвэрлэл ийн өртөг (Ам. Доллар)	1 га бүрээс олох нийт орлогын тооцоолол (Ам. Доллар)	Гол зах зээл (үүд)	Зах зээлийн шаардлага (чанар/тоо хэмжээ)	Санал бодол	Эрэмбэ

«Жишээ»

Зорилтот ногоог сонгох хуудас

Огноо: _____ / _____ / _____

Дүүргийн нэр: _____ Хорооллын нэр: _____

Тариаланч бүлгийн нэр: _____

Ногоо / Сорт	Нутгийн хан хэрэглэдэг эсэх	Өмнө нь тариалж байсан туршлага	Тариалах сар /боловсорч гүйцэх хугацаа	Үйлдвэрлэлийн томоохон бэрхшээлүүд	Нэг га -с авах боломжтой дундаж ургац (кг)	Нэгж бүтээгдэхүүний дундаж үнэ (Ам. Доллар /кг)	1 га бүрээс олох нийт орлого (Ам. Доллар)	Нэг га -д үйлдвэрлэлийн өртөг (Ам. Доллар)	1 га бүрээс олох нийт орлогын тооцоолол (Ам. Доллар)	Гол зах зээл (үүд)	Зах зээлийн шаардлага (чанар/тоо хэмжээ)	Санал бодол	Эрэмбэ
Лууван/Нант	Нэг	Нэг	3,7-р сар/ 3сар	Луувангийн ялаа (Үндэст нөлөөлдөг хортон шавьж)	10,000	0.20	2,000	825	1,175	X Зах Y Зах	X Зах: 300кг -г Пүрэв гаригт Y Зах: 200кг -г Даваа гаригт	Жижгүүдийг тосгонд зарж болно; өвчинд тэсвэртэй	3
Бууцай/Корнет	Нэг	Нэг	3-р сар/ 3сар	Үрийн өртөг өндөр	22,500	0.15	3,375	1,000	2,375	Y Зах Z Жижиглэнгийн худалдагч	Y Зах: 500кг -г Даваа гаригт Z жижиглэнгийн худалдагч: 100кг -г Лхагва гаригт	Z жижиглэнгийн худалдаачин тариан талбайд ирнэ	1
Ногоон сонгино/Цагаан Лиссабон	Нэг	Нэг	2,6-р сар/ 1 сар	Байхгүй	5,000	0.10	500	75	425	X Зах Y Зах	X Зах: 600кг -г Пүрэв гаригт Y Зах: 400кг -г Даваа гаригт	Тариалахад хялбар	
Кале/Мянган толгой	Нэг	Нэг	3-р сар/ 3 сар	Хар хөл (Навчны толбо)	20,000	0.15	3,000	1,000	2,000	X Зах Y Зах	X Зах: 600кг -г Пүрэв гаригт Y Зах: 200кг -г Даваа гаригт	Тосгонд зарж болно	2

3.2. Тариалангийн хуанли бүтээх

Дөрвөн алхам	Үйл ажиллагаанууд
1. Тариаланчдад зорилго танилцуулах	-Сурталчлан таниулах семинар
2. Тариаланчдын Мэдлэг Дээшлүүлэх	-Оролцоонд тулгуурласан үндсэн судалгаа -(сонгож болох үйл ажиллагаа) Үр шим хүргэгчдийн уулзалт -Зах зээлийн судалгаа
3. Тариаланчид шийдвэр гаргах	-Зорилтот ногооны сонголт -Тариалангийн хуанли гаргах
4. Тариаланчид ур чадвар эзэмших	-Талбай дээрх сургалтууд
Эргэх холбоо ба хяналт (Оролцоонд тулгуурласан эцсийн судалгаа мөн багтана)	

Бид энд байна

ЯАГААД ? -Зорилтууд

Тариалангийн хуанли бүтээх нь тариаланчдад өмнөх шатанд сонгосон зорилтот ногооны тариалан, борлуулалтыг бүлгээр цаашид төлөвлөх боломжийг олгодог.

ЮУ? -Тойм

Тариаланчдын бүлгүүд сонгосон зорилтот ургацдаа анхаарлаа төвлөрүүлж, жилийн үйлдвэрлэлийн болон маркетингийн үйл ажиллагааны төлөвлөгөө явуулдаг. Төлөвлөгөөнд үр тариа үйлдвэрлэх, борлуулах хамтын арга хэмжээ, түүнчлэн бүлгүүдийн газар тариалангийн бизнесийг хөнгөвчлөх бусад бүлгийн үйл ажиллагаа багтах болно.

ХЭРХЭН? -Хэрэгжүүлэх гол зөвлөмжүүд

- Тариаланчдын бүлгүүд зорилтот ногооны нарийвчилсан жилийн үйлдвэрлэл, маркетингийн төлөвлөгөө гарган тогтвортой газар тариалангийн бизнесийг хэрэгжүүлэх хамгийн сайн арга замыг хэлэлцэн шийдвэр гаргана. Энэхүү төлөвлөгөөнд газар тариалангаас илүү орлого олоход туслах бүлгээр хэрэгжүүлэх бусад үйл ажиллагаанууд багтаж болно (Зураг 7).
- Тариаланчдын бүлгийн бодит чадавхийг харгалзан төлөвлөгөөг бодитой, хэрэгжүүлэх боломжтой гэдгийг сургагч ажилтнууд баталгаажуулна.

Урам Зоригийг Нэмэгдүүлэхүй



Одоо бид зорилтот ногоогоо амжилттай ургуулахаар зорьж байна. Бид төрөл бүрийн үйлдвэрлэл, маркетингийн үйл ажиллагааг бүлгээр

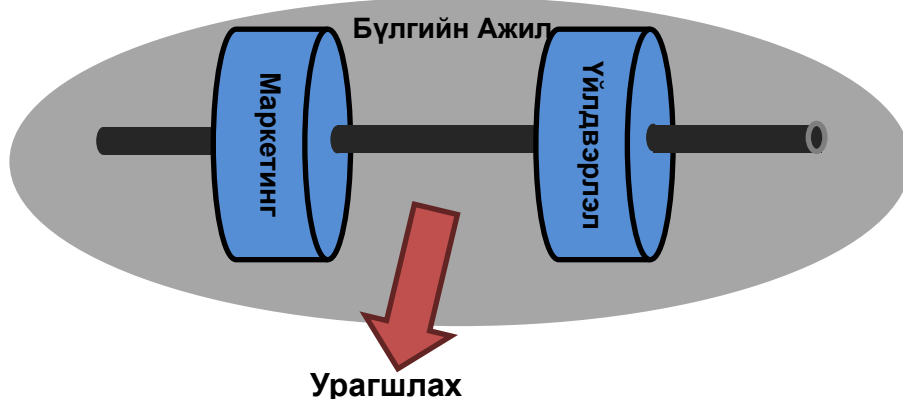
Хараат бус байдалд Дэмжлэг



Төлөвлөгөөг бодитой болгох талаар туслах ажилтнууд бидэнд зөвлөгөө өгдөг. Түүний зөвлөгөө маш чухал учир бид түүнд итгэдэг. Бид сайн төлөвлөгөө гаргаж чадна.

Ур чадвар ба Холбоотой байдалд

Тариалангийн хуанли нь бүлгийн ажлын тэнхлэг мөн



Зураг 8 Тариалангийн хуанлид багтаах зүйлс

АЛХАМ -Хэрэгжүүлэх үе шат (Шаардлагатай хугацаа: 2-3 цаг)

1. Тариалангийн хуанлигийн загварын дагуу тариаланчдын бүлгүүд эхлээд зорилтот үр ногооны талаар ямар өөрчлөлт хийхийг хүсч буйгаа шийднэ. Үйлдвэрлэл, маркетингийн өөрчлөлтөд ногоо/сортын, чанар, тоо хэмжээ, ургац хураах хугацаа, худалдан авагчид болон сав баглаа боодол зэргийн өөрчлөлт, сайжруулалт багтана.
2. Тариаланчдын бүлгүүд ямар өөрчлөлт оруулахыг хүсч буйгаа шийдсэний дараа (1) үйлдвэрлэл, (2) маркетинг, бизнесийн менежмент, (3) зорилтот ногоонд чиглэсэн бусад бүлгийн үйл ажиллагааны талаар сар бүрээр хийх үйл ажиллагааг тодорхойлсон жилийн төлөвлөгөө гаргана. Зөвлөмж *Сургагч ажилтнууд нь бүлгүүдэд зах зээлийн мэдээлэл, бүртгэл хөтлөх үр чадвар гэх мэт өмнөх SHEP-н үйл ажиллагааны үеэр сурсан чадвараа санахад туслах бөгөөд ингэснээр тариаланчид эдгээр мэдлэгийг бодит үйл ажиллагаа төлөвлөхдөө ашиглах боломжтой юм.*

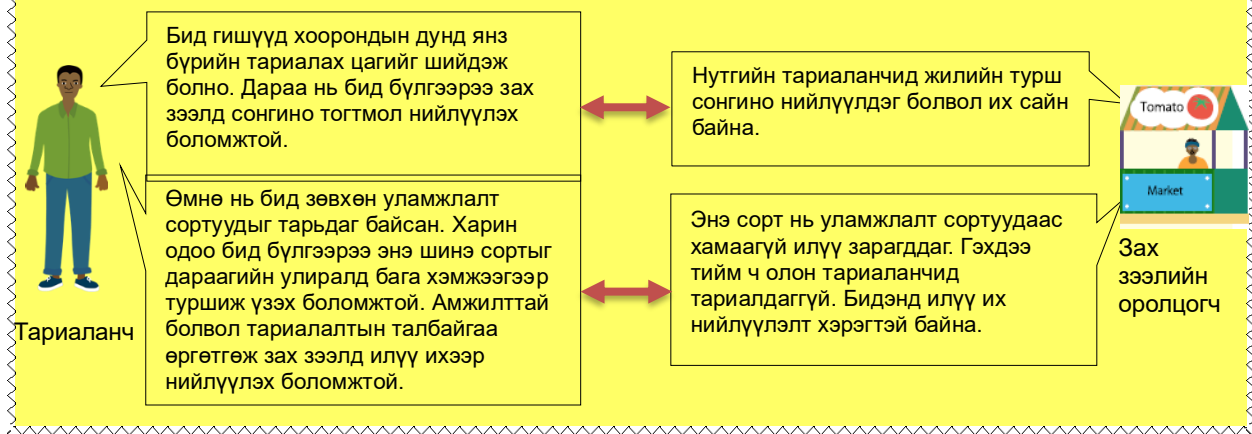
Хэрэв бид улаан лоолийн сортыг өөрчлөхийг хүсч байвал бүлгээр худалдан авалт хийн хэрэгтэй үр, бордооны зардлыг бууруулж болох юм.

Үнэн. Бид хамтдаа хөдөө аж ахуйн бүтээгдэхүүн худалдаж авахын тулд мөнгө хуримтлуулж эхлэх ёстой.



Мөн ургац хураалтын үеэр бид бүлгээр тээвэрлэлтээ хийж болно.

МЭДЭЭЛЛИЙН ТЭГШ БУС БАЙДЛЫГ БАГАСГАХ



ЗАГВАР -Тариалангийн хуанли

Тариалангийн хуанлигийн загварыг доор харуулав. Юуны өмнө бүлгүүд юу өөрчлөх, сайжруулахыг хүсч байгаагаа шийдэж, хуанлийн дээд талд байгаа харгалзах дөрвөлжингүүдийг тэмдэглэнэ. Дараа нь тэд зорилтот ногоог тариалах, борлуулах талаар сар бүр авах тодорхой арга хэмжээг бичнэ. Тэд мөн ногооны үйлдвэрлэл, борлуулалтад хувь нэмэр оруулах бусад хамааралтай бүлгийн үйл ажиллагааг тодорхойлно. Хэрэв бүлэг гурваас дээш зорилтот ногоон дээр ажиллаж байгаа бол илүү олон зорилтот ногоог багтаахын тулд шинэ эгнээ үүсгэнэ.

Бид Ногоо/Сорт, Чанар, Хэмжээ, Ургац хураалтын цаг, Худалдан авагч, Бусад (тодорхойлно уу: _____) -г өөрчилж / сайжруулж байна.

		Сар											
Үйлдвэрлэл	1-р ногоо ()												
	2-р ногоо ()												
	3-р ногоо ()												
Маркетинг ба бизнес менежмент													
Бүлгийн үйл ажиллагаа/ Бусад													

ШАЛГАХ ЖАГСААЛТ -Үйл ажиллагааны дараа баталгаажуулах зүйлс

- Зорилтот тариаланчид тариалах хуанли хийх аргыг ойлгосон эсэх
- Бүлгийн гишүүн бүр бүлгийн тариалах хуанлигийн дагуу ямар тодорхой үйлдэл, үүрэг гүйцэтгэхээ ойлгосон эсэх
- Зорилтот бүлгүүд цаашид тариалах хуанли бүтээх ажлыг бие даан хийхийг зөвшөөрөх эсэх
- Оролцогчдын хүйсийн харьцаа тэнцвэртэй эсэх
- Шийдвэр гаргах явцад эрэгтэй, эмэгтэй гишүүдийн идэвхтэй оролцоо хангагдсан эсэх
- (шаардлагатай биш) Гишүүдийн эхнэр, нөхөр шийдвэр гаргахад оролцох эсэх

ШИНЭ САНААЧЛАГА -Төрөл бүрийн улс/ бүс нутагт тохируулах

Тариалангийн хуанли бүтээх талаар гаргасан шинэ санаачлагын талаарх зарим жишээг доор харуулав.

Хайрцаг 17 Эрэлтийн оргил үеийн хүснэгтийг боловсруулах

Эрэлтийн оргил үеийн хүснэгт боловсруулсан нь

(Танзани)

<Яагаад> Тариаланчид зах зээл дээр ногоо хэзээ өндөр үнэтэй байх вэ гэдгийг ойлгохын тулд гол ногооны үнийн хэлбэлзлийг жилийн турш судалжээ.

<Хэрхэн> Тариаланчдын бүлгүүд сургагч ажилтнуудын дэмжлэгтэйгээр ямар сард ногооны ургац бусад үетэй харьцуулахад өндөр үнэтэй байхыг харуулсан энгийн хуанли боловсруулсан. Тэд хуанли дээр эрэлтийн оргил үе болон ногооны үнэ өндөр байх улирлыг тодруулсан.

<Үр дүн> Тосгоны оффис дээр энэхүү хуанли-г байршуулснаар олон тариаланчид жилийн турш борлуулах боломжтой ногоо, тэр дундаа тариалах ногооны төрөл, ургац хураах хугацааг мэдэх боломжтой болсон.

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

Танзани улсын Лушото дүүрэгт боловсруулсан Оргил Эрэлтийн Хүснэгт

Хайрцаг 18 Бүлэг болон хувь хүмүүсийн тариалангийн талбайн тариалалтын хуанли

Бүлэг болон хувь хүмүүсийн тариалангийн талбайн тариалах хуанли

(Эль Сальвадор, Балба)

<Яагаад> Сальвадор, Балба дахь тариаланчдын бүлгүүд хүнсний ногоо тариалах зориулалттай бүлгийн тариалангийн талбай болон өрхүүдийн тариалангийн талбайтай байв. Тариаланчид хоёр төрлийн тариан талбайд төлөвлөгөө боловсруулахыг хүсэв.



<Хэрхэн> Тариаланчид бүлэг болон хувь хүний хоёр төрлийн Тариалангийн хуанли хийсэн.

<Үр дүн> Тариаланчид хоёр төрлийн тариалах хуанли ашиглан тариалангийн ажлыг үр дүнтэй төлөвлөж, хэрэгжүүлэх боломжтой болсон.

ШИЙДЛҮҮД -Түгээмэл тохиолддог асуудлуудын шийдлүүд

А: Нэгэн зэрэг тариалах хэрэгтэй юу? -Тариалах хуанли бүтээснээр бүлгийн бүх гишүүд нэгэн зэрэг адилхан ногоог тарих хэрэгтэй гэсэн үг үү?

Х: Тийм шаардлагагүй. Бүлгийн гишүүд, тухайлбал, ялгаатай цагт тариалснаар, урт хугацааны туршид тогтмол ургац хураахаар тохиролцож болно. Ийм төлөвлөлтийг бүлгийн гишүүд Тариалангийн хуанли боловсруулах явцад хийх шаардлагатай бөгөөд ингэснээр тэд зорилгот зах зээлийн нийлүүлэлтийг хангаж чадах юм.

А: Тарих цаг аль хэдийн өнгөрсөн -Тариаланчид Тариалах хуанли бүтээж дуусахад зарим ногооны тариалалтын хугацаа аль хэдийн өнгөрсөн байсан. Тариаланчдад юу гэж хэлэх вэ?

Х: Тариалалтын улирал эхлэхээс өмнө Тариалангийн хуанли гаргах нь хамгийн тохиромжтой. Гэсэн хэдий ч янз бүрийн удирдлагын болон техникийн шалтгааны улмаас үүнийг хийх боломжгүй байж магадгүй юм. Тариаланчдыг энэ улиралд биш юмаа гэхэд дараагийн улиралд ногоо тариалахад урамшуул. Тэдний сонгосон бүх ногооны талаар тохиромжтой цагт нь үйлдвэрлэлийн арга техникийг заах хэрэгтэй.

Тариалангийн хуанли

Огноо: _____ / _____ / _____

Дүүргийн нэр: _____ Хорооллын нэр: _____

Тариаланч бүлгийн нэр: _____

Бид Ногоо/Сорт, Чанар, Хэмжээ, Ургац хураалтын цаг, Худалдан авагч, Бусад
 (тодорхойлно уу: _____) -г өөрчилж / сайжруулж байна.

Сар													
Үйлдвэрлэл	1-р ногоо ()												
	2-р ногоо ()												
	3-р ногоо ()												
Маркетинг ба бизнес менежмент													
Бүлгийн үйл ажиллагаа / Бусад													

<Жишээ>

Тариалангийн хуанли

Огноо: _____ / _____ / _____

Дүүргийн нэр: _____ Хорооллын нэр: _____

Тариаланч бүлгийн нэр: _____

Бид Ногоо/Сорт, Чанар, Хэмжээ, Ургац хураалтын цаг, Худалдан авагч, Бусад

(тодорхойлно уу: Сав баглаа, Илүү үр дүнтэй үнийн хэлэлцээ).

Сар		7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6
Үйлдвэрлэл	1-р ногоо (Улаан лооль)		Газар бэлтгэл ↔ Үрсэлгээ	1-р Топдресинг ↔ Шилжүүлэн суулгах	Хортон шавьж ба өвчний хяналт ↔ Зэрлэг ургамлын хяналт	2-р Топдресинг ↔ Ургац хураалт/Цэвэрлэгээ/ Эрэмбэлэх/ Савлах							
	2-р ногоо (Байцаа)												
	3-р ногоо (Амтат төмс)												
Маркетинг ба бизнес менежмент		Х ба Ү захын зах зээлийн судалгаа	Улирлын бүртгэл хөтөлж эхлэх	Боломжит худалдан авагчидтай тогтмол холбоо барих			Тээвэрлэл т зохион байгуулах Бүлгээр зарах	Ашгийн дүн шинжилгээ					
Бүлгийн үйл ажиллагаа / Бусад		Эрдэнэ шишийн талбайг хүнсний ногооны талбай болгох	Бүлгээр үр, бордоог худалдан авах	Усалгаа ны сувгийг цэвэрлэ х			Бүлгийн гишүүнчлэ лийн хураамж авах						

4. Алхам 4 -Тариаланчид ур чадвар эзэмших нь

Алхам 4 бол тариаланчдад зах зээлийн эрэлт хэрэгцээтэй ногоо үйлдвэрлэхэд шаардлагатай мэдлэг, ур чадварыг эзэмшүүлэх SHEP аргачлалын хамгийн сүүлчийн алхам юм. Энэ шатанд тариаланчдын мэдлэгтэй болох хүсэл эрмэлзэл өндөр байх ёстой, учир нь тэд сонгосон ногооныхоо зах зээлийн нөөц боломжийн талаар мэдлэгтэй болсон байх болно. Техникийн сургалтын агуулгыг тариаланчдын хэрэгцээнд тусгайлан зохиосон байх бөгөөд үр дүнд нь тэд тариалалтдаа технологийг нэн даруй нэвтрүүлж, ашиглах боломжтой болно. Өөрөөр хэлбэл, сургалтыг нийлүүлэлтэд бус эрэлтэд тулгуурласан болгох нь амжилтад хүрэх түлхүүр юм.

4.1.Талбай дээрх сургалтууд

Дөрвөн алхам	Үйл ажиллагаанууд
1. Тариаланчдад зорилго танилцуулах	-Сургалчлан таниулах семинар
2. Тариаланчдын Мэдлэг Дээшлүүлэх	-Оролцоонд тулгуурласан үндсэн судалгаа -(сонгож болох үйл ажиллагаа) Үр шим хүртэгчдийн уулзалт -Зах зээлийн судалгаа
3. Тариаланчид шийдвэр гаргах	-Зорилгот ногооны сонголт -Тариалангийн хуанли гаргах
4. Тариаланчид ур чадвар эзэмших	-Талбай дээрх сургалтууд
Эргэх холбоо ба хяналт (Оролцоонд тулгуурласан эцсийн судалгаа мөн багтана)	



ЯАГААД ? -Зорилтууд

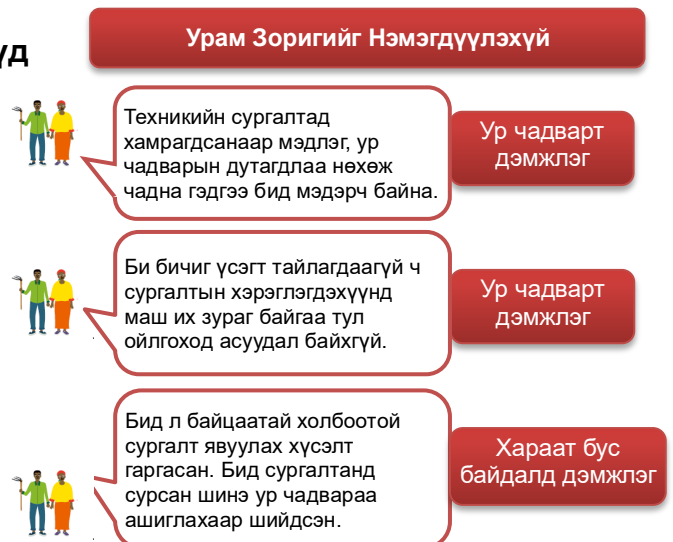
Талбай дээрх сургалтууд нь тариаланчдын сонгосон зорилтот ногооны бодит үйлдвэрлэлд шаардлагатай ур чадвар, мэдлэгийг олгох зорилготой юм. Энэ бол эрэлтэд суурилсан сургалт юм.

ЮУ ? -Тойм

Сургагч ажилтнууд зорилтот тариаланчдад зорилтот ногоог үйлдвэрлэхэд шаардлагатай ур чадвар, техник, мэдлэгийг олгох сургалтуудыг зохион байгуулдаг. Сургалт нь практикт тулгуурласан байх ёстой бөгөөд тариачдын талбай дээр эсвэл ойр орчинд үзүүлэн, дадлага хийх замаар явуулна.

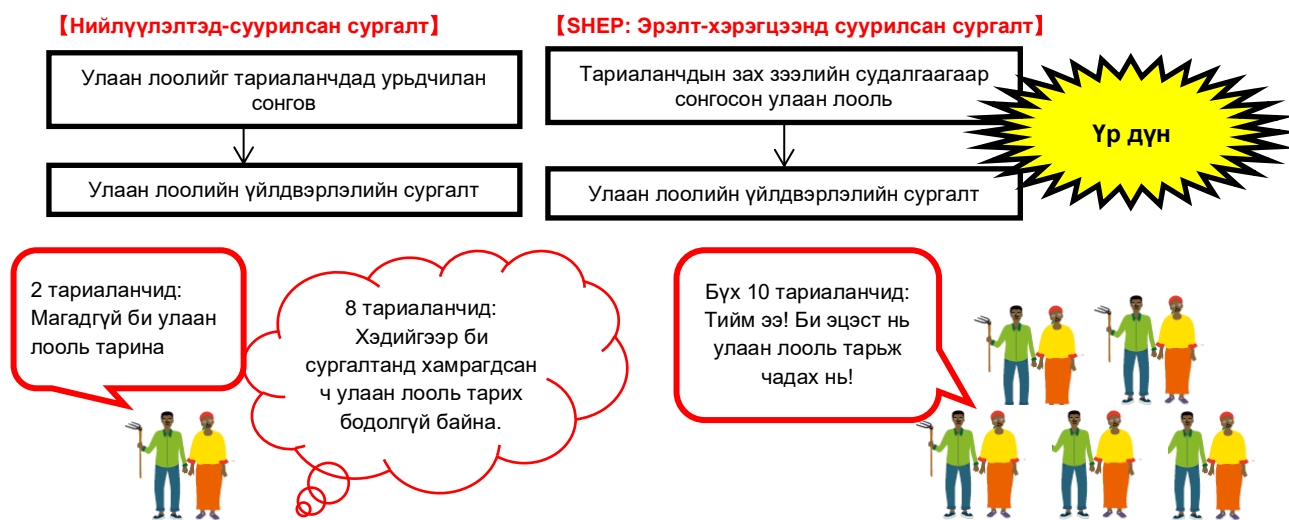
ХЭРХЭН ? -Хэрэгжүүлэх гол зөвлөмжүүд

- Сургалт нь тариаланчдын хэрэгцээг хангах ёстой. Тариаланчдад сургалт хэрэгтэй байгаа зүйлд илүү их цаг зарцуулж, тариаланчдын мэдлэг зүйлд бага цаг зарцуулна.
- Сургалтыг үзүүлэн дэлгэц, зурагт хуудас, ухуулах хуудас гэх мэт ойлгоход хялбар материал ашиглан явуулна.
- Хэрэв сургалт үнэхээр эрэлтэд тулгуурласан



арга барилаар явагдвал тариаланчдын шинэ техникийг хэрэглэх түвшин нийлүүлэлтэд-суурилсан сургалттай харьцуулахад мэдэгдэхүйц өндөр байх ёстой (Зураг 8).

- Бүлгийн ажлын гол тэнхлэг болох тариалангийн хуанли



Зураг 9 Нийлүүлэлт ба эрэлтэд суурилсан сургалт хоорондын харьцуулалт

АЛХАМ -Хэрэгжүүлэх үе шат (Шаардлагатай хугацаа: 6-7 цаг³)

1. (Бэлтгэл) Сургагч ажилтнууд тариаланчдад заах хэмжээний мэдлэг, ур чадвартай байх ёстой. Хэрэв сургагч ажилтнуудад нэмэлт сургалт шаардлагатай бол хэрэгжүүлэгчид тариаланчдад зориулсан сургалт явуулахаас өмнө тэдэнд зориулсан Сургагч багш нарын сургалтыг (СБС) зохион байгуулах хэрэгтэй.
2. Сургагч ажилтан нь сургалтын үр дүнтэй материал ашиглан лекц, дасгал, жишээнээс бүрдсэн сургалтыг зохион байгуулна Зөвлөмж *Хэрэв гишүүдийн эхнэр эсвэл нөхөр мөн газар тариалангийн аж ахуй эрхэлдэг бол сургалтанд урина үү.*
3. Сургалтын сэдвүүд нь зорилтот ногооны тариалалтын хэрэгцээ болон тариаланчдын чадамжийн хэрэгцээ шаардлагад тохирсон байх ёстой. Ерөнхийдөө сургалтын сэдвүүдийг гурван чиглэлээр ангилж болно: (1) ерөнхий тариалангийн ногооны үйлдвэрлэл, ургац хураалтын дараах боловсруулалтын арга техник, (2) тодорхой ногоонд тохируулсан үйлдвэрлэлийн арга техник, (3) нягтлан бодох, бүртгэл хөтлөх, тариалангийн төсөв боловсруулах зэрэг менежментийн чадвар шаардсан болон аж ахуйн бүртгэл хөтлөл.

³³ Өдөрт 6-7 цагийн сургалт явуулна гэсэн үг биш. Нэг цагийн сургалт гэх мэт богино хэмжээний сургалтууд хэд хоногийн турш явагдах бөгөөд нийт сургалтын цаг нь 6-7 цаг болдог.

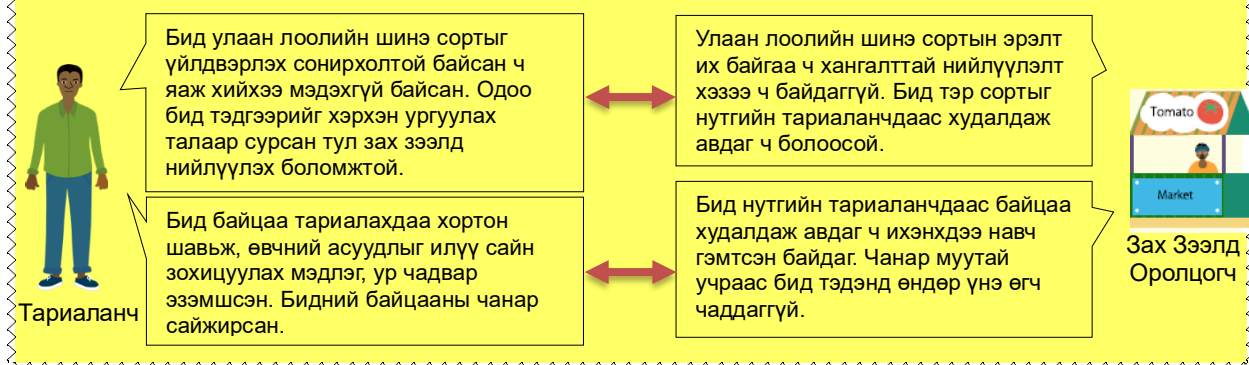
Зах зээлд эрэлттэй гэдгийг мэдэх учраас шинэ арга техникийг сурч, хэрэгжүүлэх хүсэл эрмэлзэлтэй байна.



Би бичиг үсэгт тайлагдаагүй ч жишээ, үзүүлэх сургалт ихтэй учраас амархан ойлгодог.

Бид хоёр хүнсний ногоо тариалах үүргийг давхар гүйцэтгэдэг учраас эхнэрээ дагуулаад сургалтанд суусан.

Мэдээллийн Тэгш Бус Байдлыг Багасгах



ЖИШЭЭ - Сургалтын Хөтөлбөрийн Жишээ

Зорилтот хоёр ургацыг сонгосон тариаланчдад зориулсан талбай дээрх сургалтын хөтөлбөрийн жишээг доор харуулав.

Хичээл 1	1-р Зорилтот ногооны тариалан: 1-р зорилтот ногоонд ашиглах тодорхой арга техник
Хичээл 2	2-р Зорилтот ногооны тариалан: 2-р зорилтот ногоонд ашиглах тодорхой арга техник
Хичээл 3	Тариалахын-өмнөх Бэлтгэл: хөрсний шинжилгээ, бордоо, чанартай үр / булцуу
Хичээл 4	Газар шорооны бэлтгэл: Газар бэлтгэх аргачлалууд (наранд ээлгэх), ургамлын үлдэгдэл ба жигд цацалт
Хичээл 5	Ногооны тариалан: суулгац ургуулах, тарих/шилжүүлэн суулгах хоорондын зай, бордооны хэрэглээний хэмжээ
Хичээл 6	Тариалангийн менежмент: хогийн ургамлыг цэвэрлэх, топ-дрессинг, хортон шавьжтай тэмцэх нэгдсэн арга барил, пестицидийг аюулгүй, үр дүнтэй ашиглах
Хичээл 7	Ургац хураалт ба ургац хураалтын дараах боловсруулалт: ургац хураах шинж тэмдгүүд, сав/сав баглаа боодлын материал ба нэмүү өртөг шингээх техник
Хичээл 8	Менежментийн чадвар: Нягтлан бодох бүртгэл, зорилтот ногооны төсөв, аж ахуйн бүртгэл хөтлөх

ШАЛГАХ ЖАГСААЛТ - Үйл ажиллагааны дараа баталгаажуулах зүйлс

Зорилтот тариаланчид сургалтаар заасан техникийн мэдлэг, үр чадварыг ойлгож, эзэмшсэн эсэх

- ❑ Зорилтот тариаланчдад сургалтанд сурсан арга техникийг хэрэгжүүлэхэд техник, санхүүгийн болон нийгмийн ямар нэгэн бэрхшээл тулгарч байгаа эсэх (Хэрэв ийм зүйл тохиолдвол бэрхшээлийг тодорхойлж, тэдэнтэй зөвлөлдөж, зохих зааварчилгааг өгнө. Цаашилбал, SHER-г хэрэгжүүлэгчид сургалтын материал, сургалтын хөтөлбөрөө сайжруулахад нь туслахын тулд тэдэнд санал хүсэлтээ мэдэгдэнэ үү.)
- ❑ Оролцогчдын хүйсийн харьцаа тэнцвэртэй эсэх
- ❑ Гишүүдийн эхнэр, нөхрийн оролцоог дэмжиж байгаа эсэх
- ❑ Жендэрийн хэвшмэл ойлголт, хүйсийн ялгаатай байдлыг харгалздаггүй сургалтын арга, хэрэглэгдэхүүнээс зайлсхийсэн эсэх
- ❑ Сургалтын арга зүй зохиохдоо бичиг үсэг тайлагдаагүй болон уншиж бичиж чадахгүй тариаланчдад хангалттай анхаарал хандуулсан эсэх
- ❑ Хөдөлмөр хөнгөвчлөх арга техник эсвэл багаж/тоног төхөөрөмж, ялангуяа эмэгтэйчүүдийн хөдөлмөр эрхлэлтийг харгалзан нэвтрүүлсэн эсэх

ШИНЭ САНААЧЛАГА -Төрөл бүрийн улс/ бүс нутагт тохируулах

Талбай дээрх сургалтанд оруулсан шинэ санаачлагын талаарх зарим жишээг доор харуулав.

Хайрцаг 19 Тариаланчаас тариаланчдад түгэх боловсруулах техник

Тариаланчаас тариаланч руу дамжих аргачлалаар явагдсан сургалт

(Руанда, Этиоп)

<Яагаад> Руандагийн засгийн газар тариаланчдад үйлдвэрлэлийн арга техникийг түгээх зорилгоор Тариаланчийн талбайн сургуулийн арга барилыг сурталчилж байсан. Мөн зорилтот тариаланчдад хангалттай тооны туслах ажилтан байхгүй гэсэн асуудал гарсан.



<Хэрхэн> Бүлэг бүрээс хэд хэдэн тариаланчдын төлөөлөл цугларч, шинэ ур чадвар эзэмшсэн. Дараа нь тэд бүлэгтээ буцаж очоод бусад тариаланчдад үзүүлэнгийн талбайд мэдлэгээ хуваалцжээ.

<Үр дүн> Хэдийгээр сургагч ажилтны тоо хангалтгүй байсан ч зорилтот тариаланчид тариаланчдын төлөөлөгчдөөр дамжуулан тариалалтын техникийг суралцаж чадсан.

Хайрцаг 20 Үзүүлэн талбай / сургалтын аж ахуй байгуулах

Үзүүлэн талбай/ сургалтын аж ахуй байгуулсан нь

(Балба, Руанда, Этиоп, Өмнөд Африк, Зимбабве)

<Яагаад> Засгийн газруудын туршлагаас харахад тариаланчид шинэ технологиудыг үзүүлэн, сургалтын талбай дээр эхэлж хараад, дараа нь өөрсдөө туршиж үзсэн тохиолдолд сурах илүү магадлалтай байсан.



<Хэрхэн> Хөтөлбөр хэрэгжүүлэгчид зорилтот бүлгийн тариаланчдад шинэ арга техникээ зориулж зассан үзүүлэнгийн талбайд харуулав. Тариаланчид үзүүлэнгийн талбайг газар бэлтгэхээс эхлээд ургац хураалт хүртэл хариуцаж ажиллав. Зарим оронд засгийн газраас хувийн хэвшлийн байгууллагуудыг үзүүлэнгийн талбай байгуулахыг зохицуулалт хийсэн.

<Үр дүн> Үзүүлэн талбай / сургалтын аж ахуйн эерэг үр дүнг үзээд тариаланчид сургалтын явцад сурсан шинэ арга барилаа эзэмшиж эхлэв.

Хайрцаг 21 Хувийн хэвшлийн өргөжүүлсэн үйлчилгээтэй хамтрах

Хувийн хэвшлийн өргөжүүлсэн үйлчилгээтэй хамтран ажилсан нь **(Лесото, Өмнөд Африк, Зимбабве)**

<Яагаад> Төрийн бус байгууллага, түүхий эдийн холбоодууд, үрийн компаниуд, экспортлогчид гэх мэт хувийн хэвшлийн эрчимжүүлэлтийн үйлчилгээ зарим улс оронд түгээмэл байдаг. Тэд тариаланчдад зах зээлийн зорилтот тариалангийн чиглэлээр нэмэлт үйлчилгээ үзүүлэхэд бэлэн байдаг.

<Хэрхэн> SHEP-н талбайн сургалтын хүрээнд хэрэгжүүлэгчид хувийн хэвшлийн байгууллагуудыг урин тариаланчдад зориулсан зарим сургалтуудыг заалгав.

<Үр дүн> Засгийн газраас сургалт явуулахад орон нутгийн нөөц бололцоог дайчилж, зарим сургалтыг шуурхай хэрэгжүүлж чадсан.



ШИЙДЛҮҮД -Түгээмэл тохиолддог асуудлуудын шийдлүүд

А: Тариаланчид ойлгоход бэрхшээлтэй байна -Зарим тариаланчдад шинэ тариалах техникийг ойлгоход хүндрэлтэй байх шиг байна. Би тэднийг илүү сайн ойлгоход хэрхэн тусалж чадах вэ?

Х: Сургалтыг аль болох практик-т суурилсан байлгахыг хичээх хэрэгтэй. Жишээлбэл, тэдэнд ойлгоход хялбар хэл ашиглах, хэрэглэхэд хялбар сургалтын хэрэглэгдэхүүн сонгох, лекц уншихад их цаг зарцуулахгүйгээр олон үзүүлбэр үзүүлэх замаар техникийг заах хэрэгтэй. Ийм заах аргуудыг эргэн харж, хамгийн чухал нь тариаланчдаас сургалтыг хэрхэн явуулахыг хүсч байгааг нь асуугаарай.

А: Тариаланчид сургалтанд хамрагдах завгүй байна -Тариаланчид сургалтад хамрагдах хүсэлтэй байгаагаа илэрхийлсэн ч одоо хөдөө аж ахуйн ажилтай завгүй байгаа тул сургалтад хамрагдаж чадахгүй байна. Оролцооны хувь тийм ч өндөр биш байна.

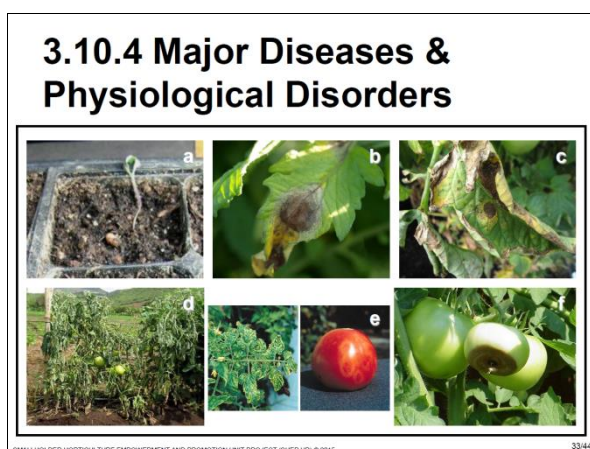
Х: Тариаланчид зорилтот хүнсний ногоогоо тарьж эхлэхээс өмнө тариалангийн техникийн сургалтыг зохион байгуулснаар, тариаланчид сургалтад идэвхтэй хамрагдаж, сурсан арга барилаа тариалангийн талбайдаа даруй туршиж үзэх сэдэлтэй байх болно. Хэрэв ийм зохицуулалт хийх боломжгүй бол тариаланчдын ирц өндөр байгаа үед сургалт зохион байгуулж үзээрэй.

Багана 5: Боловсруулах техникт зориулсан төрөл бүрийн сургалтын материал

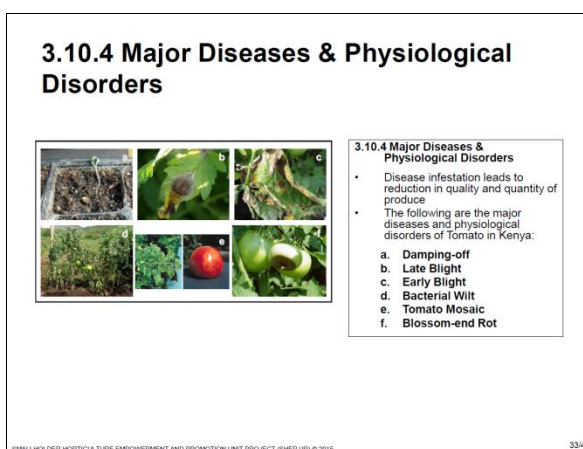
Зах зээлд тулгуурласан ногооны тариалангийн сургалтын материал/хэрэглэгдэхүүнүүдийг SHEP хэрэгжүүлэгч олон оронд боловсруулсан. Материалыг тухайн улс орны зорилтот тариаланчдын хэрэгцээнд хамгийн сайн тохирсон байдлаар зохион бүтээсэн. Энд зарим жишээг харуулав.

1. **Камишибай (Ялтасдсан А4 зурагт картууд) -г Кенид**

Камишибай гэдэг нь үдээстэй хавтан шиг үлгэрийн зурагтай самбар гэсэн утгатай япон үг юм. Кени улс дахь баг бүх цаг агаарт нийцүүлэхийн тулд камишибай шиг өнгөт ламинатаар бүрсэн материал боловсруулжээ. Нүүр хуудас нь тариаланчдад зориулсан бөгөөд олон зурагтай. Арын хуудсанд зургийн тайлбар байгаа бөгөөд туслах ажилтнууд тэднийг тариаланчдад чангаар унших боломжтой.



Нүүр хуудас

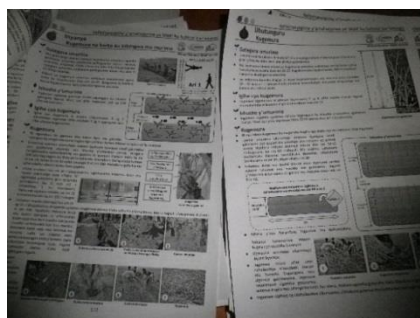


Арын хуудас

Зураг 10 Кенид Боловсруулсан Камишибай

2. **Балба, Палестин, Руанда, Этиоп дахь товхимол, ухуулах хуудас**

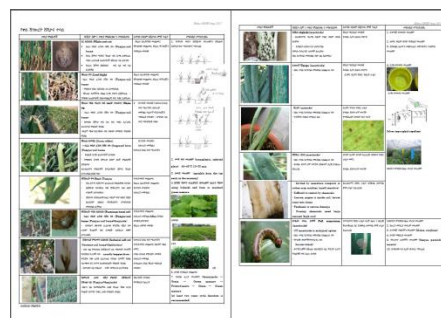
Балба, Палестин, Руанда, Этиоп зэрэг орнууд газар тариалангийн талаар товхимол буюу ухуулах хуудас боловсруулсан. Эдгээр орны SHEP хэрэгжүүлэгчид уг материалыг зорилтот тариаланчдад сургалтын дараа гэртээ уншихад нь зориулан тараасан. Материалыг хүлээн авсан бичиг үсэг тайлагдаагүй тариачид ихэвчлэн бичиг үсэг мэддэг гэр бүлийн гишүүдээсээ шаардлагатай үед уншиж өгөхийг хүсдэг байв..



Руанда дахь ухуулах хуудас



Балба дахь ухуулах хуудас

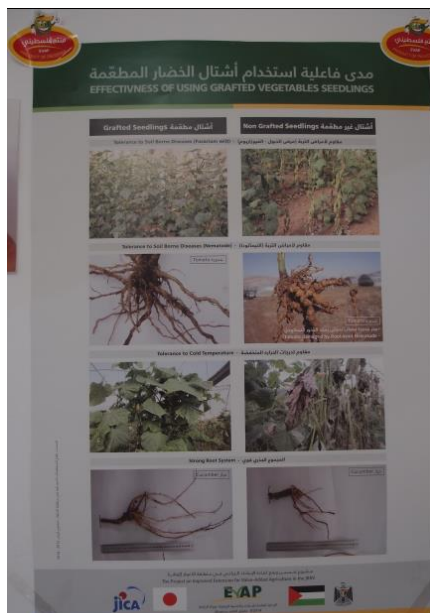


Этиоп дахь ухуулах хуудас

Зураг 11 Руанда, Балба, Этиоп Улсад бэлдсэн тараах хуудаснууд

3. Палестин дахь зурагт хуудас

Палестин дахь SHEP хэрэгжүүлэгчид зурагт хуудас болон ухуулах хуудас боловруулсан. Зурагт хуудсыг сургалтын үеэр ашиглахаас гадна тариаланчид хялбархан харж болох төрийн байгууллагуудад байрлуулсан.



Зураг 12 Палестин дахь зурагт хуудас

4. Өмнөд Африкт ашиглаж байсан цахим материал, онлайн мэдээллийн сан

Өмнөд Африкт “Цахим эрчимжүүлэлтийн багц” нэртэй газар тариалангийн талаархи цахим материал, цахим мэдээллийн сан бий. Системийн хэрэглэгчид, тэр дундаа орон нутгийн хөтөлбөр хэрэгжүүлэгчид болон туслах ажилтнууд энэхүү онлайн платформоос янз бүрийн сургалтын материалыг татаж авах боломжтой. Тиймээс Өмнөд Африк дахь хэрэгжүүлэгчид зөвхөн SHEP-д зориулсан сургалтын материалыг эхнээс нь боловсруулахын оронд аль хэдийн ашиглагдаж байсан эдгээр материалыг ашигладаг.

5. Эргэх холбоо ба хяналт (оролцоонд тулгуурласан эцсийн үнэлгээний судалгаа мөн багтана)

Дөрвөн алхам	Үйл ажиллагаанууд
1. Тариаланчдад зорилго танилцуулах	-Сургалчлан таниулах семинар
2. Тариаланчдын Мэдлэг Дээшлүүлэх	-Оролцоонд тулгуурласан үндсэн судалгаа -(сонгож болох үйл ажиллагаа) Үр шим хүртэгчдийн уулзалт -Зах зээлийн судалгаа
3. Тариаланчид шийдвэр гаргах	-Зорилтот ногооны сонголт -Тариалангийн хуанли гаргах
4. Тариаланчид ур чадвар эзэмших	-Талбай дээрх сургалтууд

Эргэх холбоо ба хяналт (Оролцоонд тулгуурласан эцсийн судалгаа мөн багтана)

Бид энд байна

ЯАГААД ? -Зорилтууд

Эргэх холбоо болон хяналт тавихын тулд зочлох нь тариаланчдын сурч мэдэж авсан техник, мэдлэг ур чадвараа бодитоор ашиглаж байгаа эсэхийг шалгах зорилготой юм. Ийнхүү тариаланчид дээр зочилсноор тэдний тариалангийн үйл явцыг шинжлэн харахаас гадна маркетингийн явц, багаар ажиллаж байгаа байдлыг нь үнэлэн дүгнэх боломжтой юм.

ЮУ ? -Тойм

SHEP сургалтуудын үеэр олж авсан мэдлэг, ур чадвараа бодит практик дээр ашиглаж байгаа эсэхийг нягтлах үүднээс тодорхой давтамжтайгаар тариаланчид дээр зочилж байх юм. Хэрэгжүүлэгч нар нь тухайн бүлгэмийн Ургацын хуанли дээрх төлөвлөгөөт ажлуудын үйл явцыг мөн хянах юм. Ингээд тодорхой хугацааны дараа Оролцооны үндсэн судалгааныхтай ижил төстэй бүтэцтэй Оролцооны эцсийн судалгааг авч, мэдээллийг шинжлэн дүгнэж, улмаар Үндсэн судалгааны үр дүнтэй харьцуулна.

ХЭРХЭН ? -Хэрэгжүүлэх гол зөвлөмжүүд

- Өөрсдийн санаачлагаар зах зээлд чиглэсэн газар тариаланг эрхлэх чадвартай, бие даасан тариаланчид “болоход” нь хөтлөн чиглүүлсэн байдлаар эргэх холбоо болон хяналтын ажиллагааг явуулах хэрэгтэй юм (Зураг 12).
- Оролцооны эцсийн судалгааны дүнд тариаланчид SHEP-ийн сургалтуудад хамрагдсанаар ямар их өсөлт дэвшилт өөрсдөд нь гарсаныг дахин олж харах боломж өгөх ёстой.

Урам Зоригийг Нэмэгдүүлэхүй



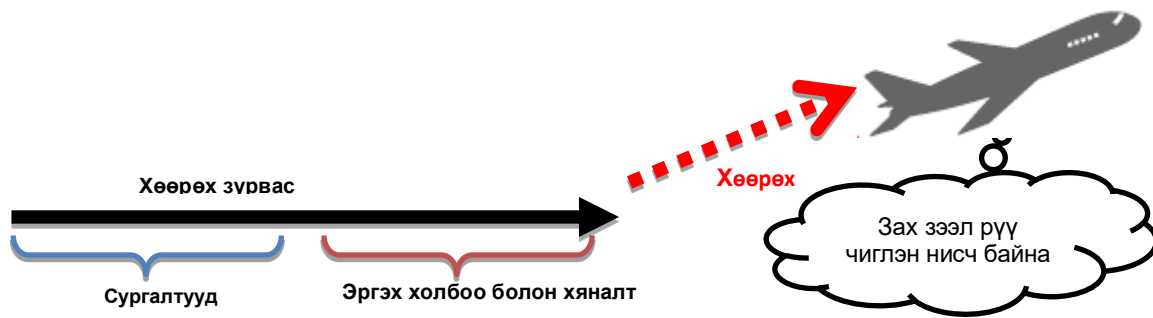
Хяналтын айлчлалын үеэр бид нар SHEP-ийн үндсэн зорилгоо эргэн нэг санахад хүрдэг. Энэ зорилгодоо хүрч, амжилттай тариаланчид болохын тулд бид хичээнгүйлэн ажиллах болно.

Хараат бус байдлыг дэмжих



Эцсийн судалгааны үеэр бид техникийн болон маркетингийн ур чадвар маань сайжирсан болохыг олж мэдсэн. Бид сайжирсандаа баяртай байна.

Ур чадварыг дэмжих



Зураг 13 “Хөөрөлт”-г эргэх холбоо, хянах замаар баталгаажуулах

АЛХАМ -Хэрэгжүүлэх үе шат (Шаардлагатай хугацаа: 3-4 цаг)

1. Сургагч ажилтан болон хэрэгжүүлэгч баг тодорхой хугацааны давтамжтайгаар тариаланчид дээр зочлон, тэдэнд зөвлөгөө өгч, үйл ажиллагааны хэрэгжилтэнд хяналт тавина.
2. “Үндсэн судалгааны 2-р хэсэг-Газар тариалангийн техникүүд” -ийн үр дүнтэй танилцаж, техник ур чадваруудаа хэрхэн сайжруулсныг дүгнэнэ. Дутагдалтай талууд байсаар байвал тэдгээр тариаланчдад зөвлөгөө өгч, туслан дэмжинэ.
3. Тариаланчдын гаргасан Ургацын хуанлийг харж, төлөвлөгөөт ажлуудын явц байдлыг хянан, шаардлагатай тохиолдолд зөвлөгөө өгөх.
4. Бүлгийн зорилгодоо хүрэхэд хүйсийн тэнцвэрт байдал, эмэгтэйчүүдийн чадваржуулалт хэрхэн нөлөөлсөнийг тодруулах үүднээс жендерийн талаарх (амжилтын түүх гэх мэт) чанарын мэдээлэл цуглуулна.
5. Хэрэгжүүлэгч багаас оноож өгсөн тодорхой хугацааны дараа (1) Эцсийн судалгаа, 1-р хэсэг- Бүтээгдэхүүн, орлого, зардал болон (2) Эцсийн судалгаа, 2-р хэсэг- Газар тариалангийн техник гэсэн хэсгүүдээс бүрдсэн Оролцооны эцсийн судалгааг авна. Уг эцсийн судалгаа нь үндсэн судалгаатай ижил бүтэцтэй юм (SHEP-д хамрагдсанаар ямар өөрчлөлтүүд гарсан талаарх асуултаас бусад нь бүгд ижил).
6. Хэрэгжүүлэгч нар бүх мэдээллийг шивж оруулан боловсруулж, дүн шинжилгээ хийнэ. Харин сургагч ажилтан нь үндсэн судалгаанаас хойш гарсан тариаланчдын ахиц явцад зөвлөгөө өгөх юм.

Бордоо хийж байгаа юм уу?
Сургалтын үеэр сурсан
зүйлээ санаж байна уу?

Алив харъя... Мэдээж
бололгүй яахав! Яаж
хийхийг нь чамд зааж
өгье.



Бордоо хийх гэсэн боловч
шаардлагатай материалуудыг нь
олж чадсангүй. Оронд нь энэ
органик материалуудыг ашиглаж
болох болов уу? Юу гэж бодож
байна?

ФОРМАТ -Эцсийн судалгааны асуулгууд

SNEP-д хамрагдсанаар ямар өөрчлөлтүүд гарсан талаарх асуулгаас бусад бүх асуулт Оролцооны үндсэн судалгааны асуулгуудтай яг ижил байна.

ШАЛГАХ ЖАГСААЛТ -Үйл ажиллагааны дараа баталгаажуулах зүйлс

- Тариаланчид өөрсдийн давуу тал болон сул талуудаа таньж мэдэн, цаашдын бүтээмж, маркетингаа сайжруулахад нь шаардагдах заавар зөвлөгөө, чиглэл авсан эсэх
- Тариаланчид хэзээ бас хэрхэн SNEP-г “төгсөх” талаар ойлгосон эсэх
- Зорилтот бүлгэмүүд цаашдаа зах зээлийн судалгаа, зорилтот ургацын сонголт хийх, ургацын хуанли гаргах, мөн эзэмшсэн техник, ур чадваруудаа ирээдүйд байнга ашиглаж байх чин хүсэлтэй болсон эсэх
- Оролцогчдын хүйсийн харьцаа тэнцвэртэй байгаа эсэх
- Эрэгтэй, эмэгтэй гишүүдийн оролцооны чанарыг хянасан эсэх
- Эцсийн судалгааны хүйсээр ангилсан мэдээллийг цуглуулан, дүн шинжилгээ хийсэн эсэх
- Эхнэр нөхрийн жендерийн үүргийн талаар авч үзсэн эсэх
- Нөхрийн шийдвэр гаргалтанд гарсан өөрчлөлтүүдийг хянасан эсэх

ШИЙДЛҮҮД -Түгээмэл тохиолддог асуудлуудын шийдлүүд

А: Ургац амжилтгүй болох нь урам зоригийг мохоож байгаа эсэх? –Ургац амжилтгүй болсноос болж тариаланчид урам зориггүй болвол яах хэрэгтэй вэ?

Х: SNEP-н аргачлал нь юу юунаас илүү тариаланчдын бие даасан байдлын сэтгэлзүйн хэрэгцээг нь дэмжиж, газар тариалангийн үйл ажиллагаагаа зогсолтгүй үргэжлүүлэх сэтгэлийн тэнхээтэй болоход нь тусладаг. Төлөвлөгөө гаргах, шийдвэр гаргах, эрсдэл үүрэх, цэцэрлэгжүүлэлтийн явц болон маркетингдаа бодит арга хэмжээ авах гэх мэт үйл явцуудын “эзэн” нь өөрсдөө юм гэдгийг тариаланчид SNEP-н явцад ойлгож ухаардаг юм. Тийм ч учраас тэд тийм ч амархан няцдаггүй. Газар тариалан эрхэлж байгаа хэн бүхэнд тулгардаг амжилтгүй ургац гэх мэт түгээмэл асуудлуудын өмнө бууж өгөхөөргүй тийм их урам зоригтой байдаг юм.

А: Техникүүдийг хангалттай хэмжээнд ашиглахгүй байгаа талаар—Зарим бүлгүүд сургалтын үеэр заасан техникүүдийг огт ашиглахгүй байгааг хяналтын үеэр анзаарсан юм.

Х: Шинэ техник, арга барилыг өөрийн болгож ашиглахад шаардагдах хугацаа тухайн хүний зан чанар, хүрээлэн буй орчноос хамааран харилцан адилгүй байдаг. Зарим тариаланчдад тэдгээр техникийг ойлгон, өөрийн болгон эзэмшиж, ашиглахад бусдаасаа магадгүй хамаагүй их хугацаа орж болно. Хөршийнхөө амжилтын түүхийг харж, сонсох нь шинэ технологи, ур чадварыг өөрийн үйл ажиллагаандаа нэвтрүүлэхэд нь чухал хөшүүрэг болж өгч чаддаг. Тиймээс бид амжилтын түүхийг бүтээлцэх, бусад тариаланчид түүнээс суралцах боломжийг бий болгоход анхаарч ажилладаг юм. Хяналтын гол зорилго нь эдгээр тариаланчдад урагш хөгжин дэвжихэд нь туслалцаа үзүүлэхэд оршдог билээ. Тэдэнд урам өгч, шаардлагатай үед нэмэлт заавар зааварчилгаа өгч байх хэрэгтэй.

А: Бүлэг дотор хагарал үүсчихлээ. Энэ тал дээр юу хийх хэрэгтэй вэ?

Х: Яг хэзээ юу буруудав гэдгийг олж илрүүлэхийг хичээгээрэй. Мөн илүү их ашиг олохын тулд тухайн бүлгийн гишүүд хэрхэн нэгдэж болох талаар судлах нь зүйтэй юм. Жижиг тариаланчдын хувьд газар тариалангийн бизнесээс олох ашгаа нэмэгдүүлэхэд бүтээгдэхүүний хэмжээг найдвартай байлгах нь нэн чухал юм гэдгийг ойлгох хэрэгтэй. Ярилцаж хэлэлцсэний дараа хэрэв шаардлагатай гэж үзвэл бүлгийн гишүүдийг сольж болох юм.

Эцсийн судалгаа, 1-р хэсэг - Бүтээгдэхүүн, Орлого ба зардал

Огноо: _____ / _____ / _____

Дүүргийн нэр: _____ Хорооллын нэр: _____

Тариаланчдын бүлгийн нэр: _____

Тариаланчийн нэр: _____ Эрэгтэй/Эмэгтэй: _____ Утасны дугаар: _____

Хамгийн сүүлийн тариалангийн улирлын цэцэрлэгжүүлэлтийн ургацын мэдээллийг бөглөнө үү (эрдэнэ шиш, чихрийн нишингэ гэх мэт бусад ургац хамаарахгүй)

1. Ургацын нэр ба төрөл	2. Ургацын талбай (метр квадрат эсвэл га-гаар) 100m ² = 0.01 га 1,000m ² = 0.1 га 10,000m ² = 1 га		3. Төрөл бүрийн нэгжээр зах зээл дээр борлуулагдсан бүтээгдэхүүн (шуудай, хайрцаг, боодол, бушель гэх мэт)	4. Зах зээл дээр борлуулагдсан бүтээгдэхүүн (кг-р)	5. Зах зээл дээр борлуулагдсан бүтээгдэхүүн (1 га тутамд, кг-р)	6. Нэгж тус бүрийн дундаж үнэ (Нэгж тус бүрийг дотоодын валютаар тооцох)	7. Кг тутмын дундаж үнэ (дотоодын валютаар)	8. Нийт орлого (дотоодын валютаар)	9. Дотоодын валютаар бүтээгдэхүүний нийт зардал (ажиллагааны зардал, тээвэрлэлт, хөдөлмөрийн зардал гэх мэтийг оруулах)	10. Дотоодын валютаар нийт орлого (ашиг)
1	2 а.	2 б.	3	4	(4./2 б.)	6	6. Нэгжийн хувиргалтын хүснэгт	(3. x 6.) эсвэл (4. x7.)	9	8. – 9.
Эхний ургац:	М x М (m ²)	га	(нэгж:)	кг	кг	(нэгж:)				
Хоёр дахь ургац:	М x М (m ²)	га	(нэгж:)	кг	кг	(нэгж:)				
Гурав дахь ургац:	М x М (m ²)	га	(нэгж:)	кг	кг	(нэгж:)				
Дөрөв дэх ургац:	М x М (m ²)	га	(нэгж:)	кг	кг	(нэгж:)				

Доорх хүснэгтэнд нэгжийн хувиргалтыг тодорхойлон бичээрэй. (Жишээ:) 1 шуудай Ирланд төмс = 110 кг, 1 ширхэг байцаа = 2 кг гэх мэт

SNEP-ийн сургалтуудад хамрагдсанаар ямар ямар өөрчлөлт гарсаныг бичээрэй. (жишээ нь их хэмжээгээр худалдан авалт хийдэг шинэ хэрэглэгчидтэй болсон. Зардалаа багасгахын тулд гэрчилгээ бүхий үрийг бүлгийн худалдан авалтаар авдаг болсон гэх мэт)

<Жишээ>

Эцсийн судалгаа, 1-р хэсэг - Бүтээгдэхүүн, Орлого ба зардал

Огноо: _____ / _____ / _____

Дүүргийн нэр: _____ Хорооллын нэр: _____

Тариаланчдын бүлгийн нэр: _____

Тариаланчийн нэр: _____ Эрэгтэй/Эмэгтэй: _____ Утасны дугаар: _____

Хамгийн сүүлийн тариалангийн улирлын цэцэрлэгжүүлэлтийн ургацын мэдээллийг бөглөнө үү (эрдэнэ шиш, чихрийн нишингэ гэх мэт бусад ургац хамаарахгүй)

1. Ургацын нэр ба төрөл	2. Ургацын талбай (метр квадрат эсвэл га-гаар) 100m ² =0.01 га 1,000m ² =0.1 га 10,000m ² =1 га		3. Төрөл бүрийн нэгжээр зах зээл дээр борлуулагдсан бүтээгдэхүүн (шуудай, хайрцаг, боодол, бушель гэх мэт)	4. Зах зээл дээр борлуулагдсан бүтээгдэхүүн (кг-р)	5. Зах зээл дээр борлуулагдсан бүтээгдэхүүн (1 га тутамд, кг-р)	6. Нэгж тус бүрийн дундаж үнэ (Нэгж тус бүрийг дотоодын валютаар тооцох)	7. Кг тутмын дундаж үнэ (дотоодын валютаар)	8. Нийт орлого (дотоодын валютаар)	9. Дотоодын валютаар бүтээгдэхүүний нийт зардал (ажиллагааны зардал, тээвэрлэлт, хөдөлмөрийн зардал гэх мэтийг оруулах)	10. Дотоодын валютаар нийт орлого (ашиг)
1	2 a.	2 b.	3	4	4./2 b.	6.	6./unit conversion in box	(3. x 6.) эсвэл (4. x7.)	9	8.-9.
Эхний ургац: Улаан лооль Cal j	M x M (M ²) 20X100= 2,000m ²	0.2 га	100 (нэгж: хайрцаг)	2,000 кг	10,000 кг	\$25 (нэгж: хайрцаг)	\$1.25	\$2,500	\$600	\$1,900
Хоёр дахь ургац:	M x M (m ²)	га	(нэгж:)	кг	кг	(нэгж:)				
Гурав дахь ургац	M x M (m ²)	га	(нэгж:)	кг	кг	(нэгж:)				
Дөрөв дэх ургац	M x M (m ²)	га	(нэгж:)	кг	кг	(нэгж:)				

Доорх хүснэгтэнд нэгжийн хувиргалтыг тодорхойлон бичээрэй. (Жишээ:) 1 шуудай Ирланд төмс = 110 кг, 1 ширхэг байцаа = 2 кг гэх мэт

1 хайрцаг улаан лооль = 20кг

SHEP-ийн сургалтуудад хамрагдсанаар ямар ямар өөрчлөлт гарсаныг бичээрэй. (Жишээ нь их хэмжээгээр худалдан авалт хийдэг шинэ хэрэглэгчидтэй болсон. Зардалаа багасгахын тулд гэрчилгээ бүхий үрийг бүлгийн худалдан авалтаар авдаг болсон гэх мэт)

Зах зээл дээр илүү эрэлттэй байгаа Cal j гэсэн улаан лоолийн сортыг тариалж эхэлсэн. Эдгээр улаан лоолийг илүү өндөр үнээр зарах боломжтой. Тээвэрлэлтийн зардлыг багасгахын тулд бүлгэмийн гишүүдтэйгээ хамтран тээвэрлэж эхэлсэн.

Эцсийн судалгаа 2-р хэсэг- Газар тариалангийн техникууд

Огноо: _____ / _____ / _____

Дүүргийн нэр: _____ Хорооллын нэр: _____

Тариаланчийн бүлгийн нэр: _____

Тариаланчийн нэр: _____ Эрэгтэй/Эмэгтэй: _____ Утасны дугаар: _____

*Дараах асуултуудад “ТИЙМ” эсвэл “ҮГҮЙ” гэсэн хариултыг сонгоно уу. Нэмэлт мэдээллийг хажуугийн зайд бичнэ үү.

Тариалалтын өмнөх ба дараах үе шатууд	Асуулт	Санал болгож буй зах зээлд тулгуурласан аж ахуйн техникийн нэвтрүүлэлт	Тийм	Үгүй
1 Тариалалтын өмнөх бэлтгэл ажил	A 1	Та улирал бүр тариалах ногоог сонгох зах зээлийн судалгааг хийдэг үү?		
	A 2	Та зах зээлийн судалгааны үр дүнд үндэслэн тариалангийн хуанли(нууд) бэлтгэж ашигладаг уу?		
	A 3	Та хоёр жилд нэгээс доошгүй удаа хүнсний ногоо/нэг наст ургамлын хөрсөнд эсвэл жимсний мод/олон наст цэцэг тарихын өмнө хөрсөнд шинжилгээ хийдэг үү?		
	A 4	Та бордоо/бууц бэлтгэхдээ азот (N), фосфор (P), кали (K) зэрэг үндсэн шим тэжээлийг хангахын тулд өөр өөр органик бордоо материалыг ашиглан бэлтгэдэг үү?		
	A 5	Та санал болгож буй дараах нэг эсвэл хэд хэдэн шинж чанарыг агуулсан чанартай үр/булцуу / ашигладаг уу: өвчинд тэсвэртэй, өндөр ургац өгдөг, эрт боловсордог, амт хэмжээ сайтай, хадгалалтын хугацаа урттай?		
2 Газар бэлтгэх	A 6	Та хортон шавьж, өвчинтэй тэмцэхэд санал болгож буй дараа нэг буюу хэд хэдэн газар бэлтгэх арга барилыг ашигладаг уу: наранд ээлгэх, тогтмол хагалах, тодорхой гүнд хагалах, хөрсөөр дамждаг хортон шавьж, өвчний тархалтыг шалгахын тулд хөрсний хөдөлгөөнийг багасгах?		
	A 7	Та шим тэжээлийн дахин боловсруулалтыг сайжруулахын тулд тариалахаас дор хаяж хоёр сарын өмнө ургамлын үлдэгдлийг газар хагалах үеэр нэмж оруулдаг уу?		
	A 8	Тарихаас дор хаяж 1-2 долоо хоногийн өмнө бордоо/бууц эсвэл органик бордоог тариалах талбай дээр жигд цацаж тариалдаг уу?		
3 Ногоо тариалах (Тарих/шилжүүлэн суулгах)	A 9	Та хүнсний ногоо/нэг наст цэцгийн үрсэлгээ тарихдаа тохиромжтой арга барилыг ашигладаг эсэх эсвэл хүлээн зөвшөөрөгдсөн ургамал үржүүлгийн газар тарисан жимсний мод/олон наст цэцгийн үрсэлгээг ашиглан тарьдаг уу?		
	A 10	Та ногоо тариалахдаа/шилжүүлэн суулгахдаа тохиромжтой зайг харгалзан тарьдаг уу?		
	A 11	Та ногоо тариалахдаа/шилжүүлэн суулгахдаа тохиромжтой бордооны найрлагыг харгалзан тарьдаг уу?		
4 Ногооны Менежмент	A 12	Та ногооны усны хэрэгцээг дор дурдсан усалгааны нэг буюу хэд хэдэн аргын услах техник ашиглан хангадаг уу: усалгааны сав, бороожуулах, дуслар услах, ховилоор услах?		
	A 13	Та зэрлэг ургамлыг цаг тухайд нь арилгадаг уу эсвэл зэрлэг ургамлыг арилгахад тохиромжтой хэрэгсэл ашигладаг уу?		
	A 14	Та тохиромжтой Топ-дрессинг бордох аргачлалыг хэрэглэдэг үү: цаг хугацаа, төрөл, найрлага, хэрэглэх арга?		
	A 15	Та Хортон шавьжтай тэмцэх нэгдсэн менежментийн (IPM) арга барилын дор хаяж хоёрыг ашигладаг уу? тариалалтын, биологийн, механик, химийн аргуудаас дор хаяж хоёрыг нь ашигладаг уу?		
	A 16	Та пестицидийн аюулгүй, үр дүнтэй хэрэглээний дараах хэрэглээг анхаардаг уу: зохих хэмжээний тун, тохиромжтой пестицид, пестицид болон ургац хураалтын хоорондын аюулгүй хугацаа (PHI)?		
5 Ургац хураалт	A 17	Та өнгө, хэмжээ, хэлбэр, хатуулаг зэрэг ургац хураах шинж тэмдгүүдийн ядаж нэгийг ашигладаг уу?		

6	Ургац хураалтын дараах үйл ажиллагаанууд	A 18	Агааржуулалт сайтай, цэвэрлэхэд хялбар, бүтээгдэхүүнийг гэмтээхгүйн тулд гөлгөр гадаргуутай, хураах/хадгалах/тээвэрлэлтийн/стандарт сав баглаа боодлын материал ашигладаг уу?		
		A 19	Та бүтээгдэхүүнийг цэвэрлэх, ангилах, зэрэгжүүлэх, савлах, боловсруулах зэрэг санал болгогдож буй нэмүү өртөг шингээдэг аргуудын аль нэгийг ашигладаг уу?		
7	Өртөг, орлогын дүн шинжилгээ	A 20	Та тариалалт, борлуулалтын өртгийн бүртгэл хөтөлж, зардал, орлогын дүн шинжилгээ хийдэг үү?		
8	Хамтын үйл ажиллагаа	A 21	Та үр, бордоо, химийн бодис зэрэг хөдөө аж ахуйн нэмэлт бүтээгдэхүүнүүдийг (бүлгийн худалдан авалт) бүлгээр худалдан авдаг уу?		
		A 22	Та хураасан ургацаа бүлгээр тээвэрлэдэг болон зардаг (бүлгээр зарах) уу?		
		A 23	Та бүлгээр тариалан эрхэлдэг бол зорилтот ургацаа сонгох, тариалах/маркетингийн төлөвлөгөө бүтээхдээ бүлгийн гишүүдтэйгээ хамтардаг уу?		

SHEP-д хамрагдсанаар ямар өөрчлөлтүүд гарсаныг бичээрэй. (жишээ нь бордоо бэлтгэж сурсан, тариалангийн мэдээллүүдийг бүртгэдэг болсон гэх мэт)

6. Жендэрийн мэдлэг олгох сургалтын жишээ

Кени улсад SHEP сургалтын нэг хэсэг болгож Жендэрийн ойлголтын талаарх сургалтыг зохион байгуулдаг бөгөөд үүнийг тариаланчдын зорилтот бүх бүлэгт⁴ ордог юм. Кенид зохион байгуулдаг энэхүү сургалтыг жишээ болгон энд оруулсан байгаа⁵. Жендэрийн уг сургалт нь оролцоон дээр тулгуурласан ба дараах 4 үндсэн дасгал ажлаас бүрддэг: (1) үүрэг хариуцлага, (2) нөөц баялгийн хүртээмж ба хяналт, (3) өдөр тутмын үйл ажиллагааны хуанли, (4) газар тариалан эрхэлдэг гэр бүлийн төсөв санхүү. Эдгээр 4 дасгал ажлыг хийж гүйцэтгэх явцдаа олж авсан ойлголт, мэдлэг дээрээ үндэслэн тариаланчид (5) жендэрийн хийх ажлын төлөвлөгөө боловсруулж, хэрэгжүүлэх юм.

Зөвлөмж Тухайн нутаг, газрын нийгмийн хэм хэмжээнээс хамааран жендэрийн асуудлын талаар хэлэлцэхэд амаргүй байвал шашны томоохон удирдагч гэх мэт тухайн газрын нөлөө бүхий манлайлагчдыг сургалтандаа урьж, үзэл бодлыг нь хуваалцаж болох юм. Харин нарийн мэдээ мэдээллийг урьдчилж сайн өгсөн байх хэрэгтэй бөгөөд улмаар тэрхүү хүмүүс сургалтын мөн чанарыг илүү сайн ойлгож авах юм.

Зөвлөмж Бүлгийн хэлэлцүүлгийг удирдан явуулж байгаа хүн аль болох найрсаг, халуун дулаан уур амьсгалыг бүрдүүлэхийг хичээн ажиллах нь чухал юм. Ингэснээр тариаланчид тухайн нэг асуудалд хэн нэгийг буруутган маргалдах биш, харин бие биетэйгээ эвтэй найрсаг харилцан ярилцах боломжтой болох юм.

(1) Үүрэг ба хариуцлагын талаарх дасгал ажил

Тариаланчид эрэгтэй, эмэгтэйгээрээ хуваагдаж багаар ажиллах ба доорх бүтээлч ажил (энэ тохиолдолд зах зээлд тулгуурласан тариалангийн ажлыг хэлж байгаа болно) ба ахуйн ажлуудыг эрэгтэй, эмэгтэй аль нь хийдэг болохыг тодорхойлно. Ингэхдээ нэг мөрөнд нийт 4 тэмдэглэгээ тавих юм. Доорх хүснэгтийг багаараа бөглөсний дараа эрэгтэй ба эмэгтэй багийнхан хэлэлцүүлгийн үр дүнгээ тайлбарлаж, өдөр тутмын хөдөлмөр ба ахуйн ажилдаа жендэрийн үүрэг ролийг хэрхэн өөр өөрөөр хардаг болохыг харьцуулна. Ингээд тариалангийн бизнес болон гэр орны ажлыг илүү бүтээмж өндөртэй, үр дүнтэй байлгахын тулд жендэрийн үүрэг рольд ямар өөрчлөлтүүдийг хийж болох талаар хэлэлцэнэ. Бичиг үсэг мэдэхгүй олон оролцогч байвал дасгал ажилд зураг оруулж болно⁶.

Бүтээлч үүрэг <Жишээ>

No	Ажил	Эрэгтэйчүүд	Эмэгтэйчүүд
1	Үрсэлгээ	✓	✓✓✓
2	Газар бэлтгэх	✓✓✓	✓
3	Шилжүүлэн суулгах	✓✓	✓✓
4	Бордоо хийх	✓	✓✓✓

⁴ Кени дахь тариаланч гэр бүлийн эхнэр нөхөр хоёр зах зээлийн зорилтот тариаланд суурилсан аж ахуй эрхэлдэг учир тариаланчдын урам зоригийг дэмжих, тариалангийн бизнесийг сайжруулах ямар ч төрлийн сургалтаас илүү жендэрт чиглэсэн сургалт хийх нь маш үр дүнтэй юм.

⁵ Кенид боловсруулсан хөтөлбөрийн төлөвлөгөө болон материалын талаар хамгийн ойрын ЖАЙКА-н төлөөлөгчийн газраас лавлана уу.

⁶ Кенид боловсруулсан хөтөлбөрийн төлөвлөгөө болон материалын талаар хамгийн ойрын ЖАЙКА-н төлөөлөгчийн газраас лавлана уу.

5	Пестицид цацах	✓✓✓✓	
6	Хогийн ургамал түүх		✓✓✓✓
7	Ургац хураах	✓	✓✓✓
8	Цэвэрлэх, сортлох, савлах	✓	✓✓✓
9	Маркетинг	✓✓✓	✓
10	Орлогоо хянах	✓✓✓✓	

Бүтээлч үүрэг <Жишээ>

No	Ажил	Эрэгтэйчүүд	Эмэгтэйчүүд
1	Хоол хийх		✓✓✓✓
2	Угаалга хийх		✓✓✓✓
3	Түлээ түүх	✓	✓✓✓
4	Усанд явах		✓✓✓✓
5	Хүүхдүүдээ асрах	✓	✓✓✓
6	Өвчтэй хүн асрах	✓	✓✓✓
7	Тээрэмдэх		✓✓✓✓
8	Гэр орны эвдрэл гэмтэл засах	✓✓✓	✓
9	Аюулгүй байдал хангах	✓✓✓✓	

(2) Нөөц баялгийн хүртээмж ба хяналтын талаарх дасгал ажил⁷

Эрэгтэй, эмэгтэй багаараа доорх 2 дасгал ажлыг бөглөнө. Төрөл бүрийн бүтээлч ажлыг хийж гүйцэтгэхэд шаардлагатай байдаг чухал нөөц материалуудын хүртээмж эрэгтэйчүүд, эмэгтэйчүүдийн алинд нь илүү байдгыг тодорхойлох юм. Мөн тэдгээр материалуудыг захиран зарцуулах эрх хэнд нь илүү байдаг гэдгийг тодорхойлно. Ингээд дараагаар нь баг тус бүр хариултаа тайлбарлан, харьцуулж, чухал нөөц материалуудын хүртээмж, захиран зарцуулалтыг аль нэг жендэрт л зөвхөн хамааруулж, хязгаарлах нь тариаланчдын амьдралд хэрхэн сөргөөр нөлөөлж болдог талаар хэлэлцэнэ. Бичиг үсэг мэдэхгүй хүмүүс байвал дасгал ажилд үгийн оронд зураг оруулж болно.

Нөөц материалын хүртээмж⁸ <Жишээ>

No	Нөөц	Эрэгтэйчүүд	Women
1	Газар	✓✓	✓✓
2	Тариалангийн багаж хэрэгслүүд	✓✓✓	✓
3	Саалийн үнээ	✓✓✓	✓
4	Дотоодын ямаа	✓	✓✓✓
5	Дотоодын тахиа	✓	✓✓✓
6	Газар тариалангийн сургалт	✓✓✓	✓
7	Улаан лооль (үндсэн ургац)	✓✓	✓✓
8	Чинжүү (үндсэн ургац)	✓✓	✓✓

Нөөц баялгийн захиран зарцуулалт⁹ <Жишээ>

No	Нөөц	Эрэгтэйчүүд	Эмэгтэйчүүд
1	Газар	✓✓✓✓	
2	Тариалангийн багаж хэрэгслүүд	✓✓✓✓	
3	Саалийн үнээ	✓✓✓	✓
4	Дотоодын ямаа	✓✓✓	✓
5	Дотоодын тахиа	✓✓	✓✓
6	Газар тариалангийн сургалт	✓✓✓✓	

⁷ Эх сурвалж: Тариаланчдын олж болох мөн эзэмшиж болох газар, багаж хэрэгсэл, ургац, амьтан зэрэг ашиг олж болох аливаа зүйл.

⁸ Хүртээмж: Нөөцийг зөв ашиглах боломж.

⁹ Хянах: Нөөцийг хэрхэн, хэн хэрэглэж, хэрхэн хүрэх ба хэзээ зарж болох эрх.

7	Улаан лооль (үндсэн ургац)	✓✓✓✓	
8	Чинжүү (үндсэн ургац)	✓✓✓✓	

(3) Өдөр тутмын үйл ажиллагааны календарийн талаарх дасгал ажил

Эрэгтэйчүүд, эмэгтэйчүүд бүгд өдөр тутамдаа хийдэг ажлуудаа тодорхойлсон хуанли зурах ба эдгээрт тариалангийн ажлаас гадна хоол хийх, цэвэрлэгээ хийх, унтаж амрах гэх мэт ахуйн ажлууд ч мөн багтах юм. Ингээд нэгдсэн хэлэлцүүлгийн үеэр хуанлигаа харьцуулж, хосууд цагаа хэрхэн илүү үр бүтээлтэй ашиглаж болох талаар хэлэлцэнэ.

Эрчүүдийн өдөр тутмын ажлын календарь <Жишээ>



Эмэгтэйчүүдийн өдөр тутмын ажлын календарь <Жишээ>



(4) Тариаланч гэр бүлийн төсөв санхүүгийн талаарх дасгал ажил

Эрэгтэй, эмэгтэй багаараа хуваагдан “Газар тариалан эрхлэгч гэр бүлийн төсвийн хуудас”-ыг бөглөх буюу жилийн дундаж зарлага дээрээ үндэслэн сар бүрийн зарлагаа тооцоолон бичнэ. Хэрэв бичиг үсэг мэдэхгүй хүмүүс байвал мөнгөн дүнг тодорхойлон бичихдээ чихэр, жижиг чулуу гэх мэт хэрэгслүүдийг ашиглаж болно. Уг хуудсыг бөглөснийхөө дараа эрэгтэй, эмэгтэй багууд бие биедээ хуудсаа харуулж, өрхийнхөө төсөв санхүүгийн талаар эхнэр нөхөр хоорондоо нарийн сайн ярилцдаггүйн улмаас үүсч гардаг асуудлуудын талаар хэлэлцэнэ. Багууд энэхүү дасгал ажлыг хийн хэлэлцэх явцдаа өрхийн санхүүгээ хэрхэн илүү сайн тооцоолох талаарх гарц гаргалгааг эрэлхийлэх юм.

Газар тариалан эрхлэгч гэр бүлийн төсвийн хуудас

	Зарлага	1 сар	2 сар	3 сар	4 сар	5 сар	6 сар	7 сар	8 сар	9 сар	10 сар	11 сар	12 сар	Нийт дүн
1														
2														
3														
4														
5														
6														
7														
8														
9														
10														
	Нийт дүн													



Зураг: SHEP ПЛАС, Кени улс

(5) Жендэрийн ажлын төлөвлөгөө

Жендэрийн үр ашиггүй үүрэг роль, шийдвэр гаргах эрх мэдэл тэнцвэртэй бус байх, эхнэр нөхрийн харилцан итгэлцэл муу, хоорондоо ярилцдаггүй байдал гэх мэт асуудлуудыг олж харан, ухаарсанаар багууд эдгээр асуудлыг хэрхэн шийдвэрлэж болох талаар хэлэлцэх юм. Бодит арга арга хэмжээ авахад нь туслах үүднээс дараах Жендэрийн ажлын төлөвлөгөөг боловсруулан гаргах даалгаврыг багуудад өгнө. Ажлын төлөвлөгөө нь өмнөх 4 дасгалаар дамжуулан асуудлыг шийдэхэд туслана. Тариаланчдын бүлэг нь ажлын төлөвлөгөөг SHEP-д оролцохдоо хэрэгжүүлэх болно.

Жендэрийн ажлын төлөвлөгөө <Жишээ>

Зорилт	Хамгийн хүнд ажил	Хийх ажил	Нөөц материалууд	Гүйцэтгэх хугацаа	Гүйцэтгэгч	Хэмжих үзүүлэлт	Хяналт	Тэмдэглэл
Эмэгтэйчүүдийн ажлын ачааллыг багасгах	Түлээ түүх	Илүү сайн зуух худалдаж авах	Мөнгө (800 кенийн шиллинг) Гал тогооны өрөө барих ажиллагаа	2018 оны 12 сар	Багийн бүх гишүүн	Багийн гишүүдийн 70-аас илүү хувь нь хэрэгжүүлсэн байх	Багийн зохицуулагч Гүйцэтгэх хороо	Цэцэрлэгжүүлэлтийн бүтээгдхүүний дараагийн улирлын борлуулалт дуусах үед

Санал болгох зүйл: Бодит түүх ярьж хэлэлцүүлгийг зохион байгуулах нь

(1)-ээс (5) хүртэлх сургалтын модулийг Кени улсад зохион байгуулдаг Жендэрийн ойлголтын талаарх сургалтаас авч тайлбарласан болно. Гэхдээ зарим улс оронд дээрх шиг сургалт зохион байгуулахад санхүү болон хүний нөөцийн асуудал, бэрхшээл тулгарахыг үгүйсгэхгүй. Ийм тохиолдолд Кени шиг шиг сургалт зохиохын оронд жендэрийн үндсэн гол ойлголт, сэдвүүдийн талаар тариаланчдын дунд хэлэлцүүлэг өрнүүлэх нь үр өгөөжтэй юм.

Тухайлбал доорх шиг бодит явдлын талаар тариаланчдад ярьж өгч болох бөгөөд ингэснээр газар тариалан эрхлэх ажил, үүнтэй холбоотой шийдвэр гаргалтуудад эхнэр, нөхөр хоёрын хоёулангийнх нь оролцоо ямар чухал вэ гэдгийг тариаланчид илүү бодитоор ойлгох юм. Ийм бодит түүхүүд ярьж өгсөний дараагаар хэлэлцүүлэг өрнүүлвэл тариаланчдын ойлголт, мэдлэг нэмэгдэж, сургалт маань зорилгодоо хүрч чадах юм.

Багана 6 Тариалан эрхэлдэг нэгэн нөхрийн түүх

Нэгэн өглөө би удахгүй хураах улаан лоолио зарж борлуулах зах хайхаар гэрээсээ гарсан юм. Зах хайгаад гадуур завгүй явж байх хооронд нэг худалдан авагч гэрт ирж, эхнэрээ маань улаан лоолио зарах эсэхийг асууж л дээ. Гэхдээ эхнэр маань миний төлөвлөгөөг мэдэхгүй, дээрээс нь ганцаараа шийдвэр гаргах эрх мэдэлгүй байсан учраас нөгөө хүнд зарахгүй гээд хэлчихсэн байсан юм.



Захаа ч олсон юмгүй гэртээ иртэл эхнэр маань намайг эзгүй хойгуур юу болсныг ярьсан юм. Зарах газраа ч олж чадаагүй тул улаан лоолинууд маань удалгүй муудчихсан.

Тариаланчдаас асуух асуулт:

- ✓ Энэ явдал танд танил санагдаж байна уу?
- ✓ Яагаад ийм асуудал үүссэн гэж бодож байна вэ?
- ✓ Ийм асуудлаас хэрхэн сэргийлж болох вэ?

Багана 7 Тариалан эрхэлдэг нэгэн эхнэрийн түүх

Нэг удаа нөхөр маань надад “Цэцэгт байцааг их ашигтай гэж хүмүүс ярьж байна. Тариалангийн бүх газар дээрээ цэцэгт байцаа тарья” гэлээ. Өөр маш олон тариаланчид аль хэдийн цэцэгт байцаа тарьчихсан, дахиад өөр хүмүүс ч тарих гэж байгааг сонссон байсан тул би эсэргүүцэж “Бололгүй яахав. Гэхдээ бүх газар дээрээ юу гэж тарьж болох юм бэ. Яг талд нь л тарья” гэсэн юм. Яг ургац хураах үед үнэ нь буурна гэдгийг би мэдэж байсан юм. Даанч нөхөр маань миний үгийг сонсолгүй өөрийнхөөрөө зүтгэж, бүх талбай дээрээ цэцэгт байцаа тарьчихсан. Улирлын эцэст би маш том алдагдалд орсон юм. Гэхдээ энэ гашуун туршлагаас хойш нөхөр маань “Энэ улиралд ямар ногоо тарьвал зүгээр гэж бодож байна?” гэж надаас дандаа асуудаг болсон.



Тариаланчдаас асуух асуулт:

- ✓ Энэ явдал танд танил санагдаж байна уу?
- ✓ Яагаад ийм асуудал үүссэн гэж бодож байна вэ?
- ✓ Ийм асуудлаас хэрхэн сэргийлж болох вэ?

Би ариун цэврийн өрөөнд ороод мөнгөө
нууцаар тоолдог байсан.

Гэхдээ одоо чи тариалангийн,
бас өрхийнхөө санхүүтэй
холбоотой бүх асуудлыг надтай
ярилцаж, зөвшилцдөг сайн
нөхөр болсон шүү дээ.

Тийм шүү. Чамтай хамт ажиллах
надад сайхан байдаг. Хоёулаа бие
биедээ итгэдэг нэг баг шvv дээ.



ГУРАВДУГААР ХЭСЭГ. УДИРДАМЖ

“ГУРАВДУГААР ХЭСЭГ. УДИРДАМЖ” нь SHEP аргачлалыг хэрэгжүүлэхэд тус болох нэмэлт мэдээллээр хангах болно.

1. Түгээмэл асуултууд

SHEP хэрэгжүүлэгчдийн асуудаг түгээмэл асуултуудыг хүргэж байна. Кени улсад болон бусад газар SHEP-ийг хэрэгжүүлэгч, менежерүүдийн арвин туршлага дээр үндэслэн зарим хариултыг доорх байдлаар бэлтгэлээ. Эдгээр асуултад зөвхөн ганц л хариулт байх боломжгүй гэдгийг хэлэх нь илүүц болов уу. Уншигч та бүхэн тариаланчидтай яг талбай дээр хамтран ажиллах явцдаа хайж буй хариултаа олох боломжтой билээ.

1.1. SHEP-н ашиглалт ба арга зүйн талаарх асуултууд

A1. SHEP аргачлалыг зөвхөн зах зээлийн зорилтот тариалалтад л ашигладаг уу? Үр тариа, мал аж ахуй гэх мэт хөдөө аж ахуйн бусад салбарт ашиглаж болох уу?

X1. SHEP аргачлалыг хөдөө аж ахуйн бусад дэд салбаруудад ашиглаж бас болдог. ЖАЙКА нь SHEP аргачлалыг хөдөө аж ахуйн олон янзын дэд салбарт ашиглах, түгээн дэлгэрүүлэх ажлыг Африкаас бусад улс оронд ч мөн зохион байгуулсаар байгаа. Тухайлбал Мадагаскарт хэрэгжүүлж буй будааны төсөл SHEP аргачлалыг ашиглаж байгаа бөгөөд мөн Намиби улсад энэхүү аргачлалыг ашиглан мал аж ахуйг дэмжих хөтөлбөр хэрэгжүүлэхээр төлөвлөж байгаа юм. Пакистан дахь зорилтот бүлгийн тариаланчид мал аж ахуйн зах зээлийн эрэлт хэрэгцээг илүү ойлгож, тэрхүү эрэлт дээр тулгуурлан мал аж ахуйн бизнесээ сайжруулах арга замыг эрэлхийлж байгаа билээ.

Үр тариа, загасны аж ахуй, хөдөө аж ахуйн боловсруулалт гэх мэт бусад дэд салбарт ч мөн SHEP-ийг ашиглах бүрэн боломжтой. Харин үйлдвэрлэгчид болон зах зээлд оролцогч талуудыг идэвхжүүлэх замаар тэдний хоорондын мэдээллийн ялгаатай байдлыг арилгах үндсэн зорилгоо хангах хэрэгтэй юм. Үнэндээ SHEP-ийн маш олон тариаланчид сургалтын үеэр эзэмшсэн мэдлэг, чадвараа мал аж ахуй, хүнс боловсруулалт гэх мэт орлого нэмэгдүүлэх бусад ажиллагаандаа төрийн албан хаагчаар шаардуулахгүйгээр өөрсдөө ашигладаг болчихсон байдаг билээ.

A2. SHEP сургалт дуусчихаар тариаланчдын идэвх, мотивац буурахгүй юу? SHEP дууссаны дараа ч гэсэн тэднийг хэрхэн урам зоригтой хэвээр байлгах вэ?

X2. SHEP-ийн сургалтыг “дүүргэсэн” тариаланчдын мотиваци буурна гэж бараг байдаггүй гэж хэлж болно. Сургалтын эрчимжүүлсэн үе дууссаны дараагаар сургагч ажилтнууд тариаланчид дээр очих нь багасдаг нь үнэн боловч сургалтын ачаар хоорондоо бат бөх харилцаатай болсон байдаг тул хэдий сургалт дууссан ч утсаар ярьж, хоорондоо холбоотой байх бүрэн боломжтой юм. Мөн түүнчлэн тариаланчдын бүлэг маань худалдан авагчид, газар тариалангийн



Зураг: Такеши Күно/ЖАЙКА

бүтээгдэхүүн нийлүүлэгчид, хүнс боловсруулалтын компаниуд, санхүүгийн байгууллагууд, судалгааны институт гэх мэт маш олон хувь хүн, албан байгууллагатай SHEP-ээр дамжуулан бизнесийн холбоотой болсон байдаг учраас сургагч ажилтнуудаас заавар, тусламж авах шаардлагагүйгээр өөрсдөө тэдгээр байгууллагатай бизнесийн харилцаагаа үргэлжлүүлэн авч явах

боломжтой юм. Тийм ч учраас SHEP-н гол зорилго нь бие даасан газар тариалангийн бизнест хүрэх юм гэдгийг зорилтот бүлгийн тариалчандад сургалтын эхэнд тайлбарлан таниулах нь нэн чухал билээ.

A3. Тариаланчдын бизнесийн сургууль (Farmer Business School) гэх мэт бусад аргачлалаас SHEP ямар ялгаатай вэ? Хоёр сургалт хоёулаа заах зээлд чиглэсэн газар тариаланг дэмждэг биш билүү?

X3. SHEP, FBS хоёр хоёулаа “газар тариаланг бизнесийн” чиглэлээр хөгжүүлэх үндсэн зорилготой. FBS нь тухайн нэг бүлгээс төлөөлөгчдийг урьж, тэдэнд эрчимжүүлсэн сургалт ордог бөгөөд улмаар тухайн төлөөлөгч тариаланчид сургалтанд хамрагдсаныхаа дараагаар бүлгийн гишүүддээ сурч мэдсэнээ хуваалцах зарчимаар ажилладаг хөтөлбөр юм. Харин SHEP нь бүлгэмийн бүх гишүүнд сургалтанд хамрагдах боломжыг олгодог ороо ялгаатай бөгөөд “хийх явцдаа сурах” гэсэн аргаар тэдэнд шинэ мэдлэг, чадварыг олгодог бөгөөд улмаар үр дүн ч хурдан гардаг. SHEP аргачлал нь тариаланчид болон нэмэлт ажиллагааны багийнхны харилцааг улам дотно болгож, улмаар нэг нэгэндээ илүү итгэж эхэлдэг хэмээн зарим SHEP хэрэгжүүлэгчид хэлж байсан юм. Эцэст нь SHEP нь зах зээлд чиглэсэн газар тариаланг дэмжээд зогсохгүй сурсан зүйлээ бодитоор хэрэгжүүлэх урам зоригийг Өөрийгөө тодорхойлох онолд суурилан тариаланчдад өгдөг нь SHEP-н гол онцлог юм.

A4. SHEP аргачлал Value Chain Development аргачлал буюу Үнэ цэнийн гинжин хэлхээний аргачлалаас ямар ялгаатай вэ?

X4. Энэ хоёр аргачлал нь бүтээгдэхүүний үнэ цэнийн хэлхээний оролцогч талуудын хооронд бизнесийн баг бөх харилцаа холбоог бий болгох замаар үр ашигтай зах зээлийн эдийн засагт хүрэх зорилготой юм. Үнэ цэнийн гинжин холбооны аргачлал нь үнэ цэнийн гинжин дэхь бүх оролцогч талууд хоорондоо ярилцаж, хэлэлцэж болох платформ дээр илүү анхаарлаа хандуулдаг бол SHEP аргачлал нь тариаланчдын ур чадвар, ахиц хөгжилд илүүтэй анхаардаг. Ингэснээр тариаланчид газар тариалангийн бизнестэй хамааралтай үнэ цэнийн хэлхээн дэхь зах зээлд оролцогч талуудыг өөрсдөө таньж сурах ба цаашдаа тэдэнтэй бизнесийн харилцаа үүсгэх боломжтой болох юм. Төвчхондоо тариаланчдын үнэ цэнийн гинжин хэлхээгээ хөгжүүлж, бие даасан мотивацийг нь нэмэгдүүлж, дэмжихэд SHEP анхаарлаа хандуулдаг билээ.

A5. Зах зээлийн судалгаа болон Үр шим хүртэгчдийн уулзалт хоёулаа тариаланчид, заах зээлд тоглогчдын хоорондын мэдээллийн зөрүүг арилгах адилхан зорилготой юм бол ялгаа нь яг юунд оршиж байна вэ?

X5. Эдгээр хоёр ажиллагаа нь мэдээллийн тэнцвэрт бус байдлыг шийдвэрлэх үндсэн ижил зорилготой юм. Гэхдээ SHEP хэрэгжүүлэгч орнуудын тариаланчид, гүйцэтгэгчид дараах ялгаануудыг олж анзаарсан юм:



1. Үр шим хүртэгчдийн уулзалтад оролцоход тав тухтай, сатаарал байхгүй орчинд нарийн, гүн хэлэлцүүлэг өрнүүлэх цаг хугацаа илүү хангалттай байв.
2. Зах зээлийн судалгааг тариаланчид өөрсдөө хийдэг учраас төрийн туслалцаагүйгээр өөрсдөө

хүссэн үедээ, хүссэн тоогоороо судалгаагаа хийх боломжтой байдаг. Харин Үр шим хүртэгчдийн уулзалтыг засгийн газрын зүгээс нөөц хангамжыг бүрдүүлсэн үед жилд нэг л удаа зохиодог. Иймээс эдгээр 2 үйл ажиллагаа өөрсдийн давуу тал ба сул талтай гэж үзэж болно.

1.2. Маркетингийн бэрхшээлийн талаарх асуултууд

A1. Зуучлагчидтай бизнесийн сайн харилцаатай байхыг дэмжихийн оронд илүү ашиг олоход нь туслах үүднээс зуучлагчдыг “алгасан”, бөөний болон жижиглэнгийн худалдаачидтай шууд наймаалцахыг тариаланчдад зөвлөсөн нь дээр биш үү?

X1. Зуучлагчидтай наймаалцахгүй байснаараа ашиг орлогоо нэмэгдүүлсэн тохиолдлууд чамгүй олон байдаг нь гарцаагүй үнэн. Гэхдээ алс бөглүү газар амьдардаг тариаланчдын хувьд тээвэрлэлтийн асуудал их хүнд байдаг бөгөөд бүтээгдхүүнээ зарах газруудын сонголт ч маш бага байдаг. Магадгүй цорын ганц сонголт нь зуучлагчдад худалдаалах байдаг юм. Ийм тохиолдолд ченжүүдээс харилцаагаа таслах биш, харин тэдэнтэй бизнесийн сайн харилцаа үүсгэхийг тариаланчдад зөвлөдөг. Тариаланчдын бүлгүүд зах зээлийн судалгааны үеэр цуглуулсан мэдээлэл дээрээ үндэслэн дараах 2 нөхцөл байдлын ялгааг нь харьцуулсан тохиолдлууд бас байна: (1) Тариалан дээрээсээ шууд зуучлагчдад худалдаалах (2) Ургацаа тээвэрлэн, зах дээр бөөний худалдаачдад зарах. Харьцуулж судалсны дараагаар ашиг илүү өндөр, эсвэл эрсдэл илүү бага гэсэн шалтгаануудын улмаас зуучлагчдад худалдаалахыг эцэст нь сонгож магадгүй юм. Зах зээлийн оролцогч талууд хэн бэ гэдгийг, мөн ямар сонголтууд байна вэ гэдгээ мэдэх нь тариаланчдын хувьд хамгийн гол зүйл юм.

A2. Жижиг тариаланчдад тулгардаг хамгийн том асуудлын нэг бол ургацаа зах зээлд тогтмол нийлүүлж чадахгүй байх явдал байдаг. SHEP-н тариаланчид энэ асуудлыг хэрхэн шийдвэрлэж болох вэ?

X2. SHEP нь тариаланчдын бүлгүүдтэй ажиллахдаа хамгийн сайн үр дүнд хүрэхийг л зорьдог. Ургацаа тогтмол нийлүүлэх асуудлын хувьд гэвэл амжилттай тариалангийн бүлгүүд гишүүдийн хамтаар сууж, ургац хураах хугацаагаа төлөвлөж, түүнийхээ дагуу ажилладаг бөгөөд ингэснээр тэд ургацаа зах зээлд тогтмол нийлүүлж чадах юм. SHEP-н зүгээс Ургацын хуанли гаргах аргачлалыг тариаланчдад зааж, хамтран ажилладаг билээ.

A3. Жижиг тариаланчид бүтээгдхүүнүүдээ супермаркетуудад нийлүүлэх гарц юу байна вэ?

X3. Ихэнх тохиолдолд супермаркетуудын чанарын хатуу шаардлагатай холбоотойгоор бүтээгдхүүнээ нийлүүлэх нь жижиг тариаланчдын хувьд амаргүй байдаг. Тариаланчид өөрсдийн нутаг, дүүргийн захуудаасаа нийлүүлэлтээ эхлүүлж, яваандаа бүтээгдхүүнийхээ чанарыг сайжруулан, супермаркетуудын шаардлагыг хангадаг болох юм. Алхам алхамаар урагшлах нь чухал гэдгийг санах хэрэгтэй.

1.3. Тусламж үзүүлэх хэлбэрийн талаарх асуултууд

A1. SHEP нь санхүүгийн болоод эд материалын туслалцаа үзүүлдэггүй ч тариаланчдын ирц, идэвх оролцоог өндөр байлгах боломжтой юу? Явцдаа тариаланчдын ирц, идэвх буурах вий гэж санаа зовж байна.

X1. “Сургалтанд хамрагдаад, эд материалын туслалцаа аваарай” гэж шууд хэлэх нь сайн арга барил огтхон ч биш юм. Учир нь тариаланчдын бие даасан, хараат бус байх сэтгэлзүйн хэрэгцээ үгүй болох ба ердөө ямар нэг зүйл авахын тулд л сургалтанд ирж байгаа болж таарах юм.



Зураг: Такеши Күно/ЖАЙКА

SHEP-н сургалтыг эхлэхээс өмнө SHEP бол эд материалын тусламж үзүүлдэг хөтөлбөр биш харин ур чадвар хөгжүүлдэг сургалт юм гэдгийг сургалт эхлэхээс өмнө тариаланчдад тайлбарлан таниулах нь маш чухал билээ. Энэ тайлбарыг сонсоод, сургалтанд хамрагдахыг хүсч буй тариаланчдыг сургалтандаа хамруулах хэрэгтэй. Гэхдээ санхүүгийн хэрэгсэл дутагдалтай байгаа асуудлыг шийдвэрлэхэд туслалцаа огт үзүүлдэггүй гэсэн үг биш юм. Тариаланчдыг төрийн бус байгууллага, санхүүгийн институт, засгийн газрын хэлтсүүд гэх мэт холбогдох оролцогч талуудтай зах зээлийн судалгаа, оролцогч талуудын уулзалт форумуудаар дамжуулан холбож өгөх замаар тэдэнд санхүүгийн болоод эд материалын туслалцаа шууд бус байдлаар үзүүлдэг гэсэн үг юм. Хамгийн гол нь тариаланчид идэвх санаачлагатай байж, тэдгээр оролцогч талуудтай харилцаа холбоо тогтоон, эд материалын туслалцаа авах бүрэн боломжтой юм.

A2. Эд материалын туслалцаа үзүүлэх нь тосгоны оршин суугчдад амьдралаа залгуулахад нь маш том тусламж болж чадах тохиолдол бий. Гэхдээ SHEP-н зүгээс тариаланчдад санхүүгийн болон эд материалын туслалцаа бараг үзүүлдэггүй. Тэгэхээр SHEP хүмүүнлэгийн тусламж олгохоос татгалзаж байна гэсэн үг үү?

X2. Байгалийн гамшиг, зөрчилдөөн гэх мэт онцгой байдлуудад хүмүүнлэгийн тусламж үзүүлэх нь нэн шаардлагатай юм. Гэхдээ SHEP-г ийм онцгой байдалд биш, энгийн нөхцөлд зохион байгуулахаар төлөвлөж, боловсруулсан байдаг. Учир нь SHEP-н гол зорилго бол тариалангийн бизнесээ тогтвортой хөгжүүлэхэд шаардлагатай байдаг ур чадварыг тариаланчдад суулгах явдал юм. Түүнчлэн SHEP нь амьжиргааны доод түвшнээс дээгүүр орлоготой тариаланчдад чиглэсэн байдаг. Өөрөөр хэлбэл тэдгээр тариаланчид цэцэрлэгжүүлэлтийн бизнест хөрөнгө оруулах санхүүгийн тодорхой хэмжээний чадамжтай байдаг бөгөөд төрөөс тэдэнд эд материалын тусламж олгох шаардлагагүй байдаг гэсэн үг юм. Харин амьжиргааны доод түвшний тариаланчдад SHEP-ээс өөр аргачлалаар туслалцаа үзүүлэх хэрэгтэй.



Зураг: Такеши Күно/ЖАЙКА

A3. Маш олон тариаланчид газар тариалан эрхлэхэд шаардлагатай үндсэн дэд бүтцээр дутмаг байдаг ба тариалангийн бизнесээ өргөжүүлэх гарааны мөнгө тэдэнд хэрэгтэй байдаг. Зээл авах хэрэгцээ тэдэнд маш их байна. SHEP тариаланчдад зээл олгодог уу?

X3. Шууд бол олгодоггүй. Гэхдээ Үр шим хүртэгчдийн уулзалт, зах зээлийн судалгааны үеэр тариаланчид маань банк, бичил санхүүгийн институт, төрийн бус байгууллага гэх мэт газруудтай холбоо харилцаа

тогтоон, улмаар тэднээс зээл авах боломжтой юм. Кени дахь SHEP-н маш олон тариаланчид эдгээр байгууллагаас зээл авч, цэцэрлэгжүүлэлтийн бизнесээ өргөжүүлэхдээ ашигладаг.

A4. Зах зээлийн зорилтото тариалангийн ургацанд нэмүү өртөг нэмэхийн тулд экспортлох, боловсруулах гэх мэт ажлуудыг SHEP чухалчлах ёстой биш үү?

X4. Экспортлогчид болон боловсруулах компаниудыг Үр шим хүртэгчдийн уулзалтад урьж, мөн зах зээлийн судалгаа хийхээр тэдэн дээр зочилж болох юм. Кенийн маш олон тариаланчид Европ руу хүнсний ногоо амжилттай экспортлоод байгаа билээ. Гэхдээ тариаланчдыг бүтээгдэхүүнээ экспортлохыг дэмжих, эсвэл цэцэрлэгжүүлэлтийн бүтээгдэхүүндээ нэмүү өртөг нэмэхийг хөхүүлэн дэмжих нь SHEP-н гол зорилго биш гэдгийг санах нь зүйтэй. Тариаланчид тариалангийн бизнесээ сайжруулан хөгжүүлж л байвал экспортоос орлогоо олох, эсвэл дотоодын борлуулалтаас орлогоо олох эсэх нь тийм ч чухал биш юм. Харин өөрсдийн нөхцөл байдалд тохирсон аргаар бизнесээ авч явахад нь туслах нь хамгийн чухал билээ.

1.4. Зорилтот байдлын талаарх асуултууд

A1. Тариаланчдын дийлэнх нь бичиг үсэг мэдэхгүй бол SHEP-г хэрэгжүүлэх боломжтой юу?

X1. Бололгүй яахав. SHEP хэрэгжүүлэгч маш олон улс орон, бүс нутагт асар олон тооны бичиг үсэгт тайлагдаагүй тариаланчид байдаг. Харахад өнгө үзэмж сайтай сургалтын материал бэлдэх, бичиг үсэг мэдэх тариаланчид нь мэдэхгүйдээ уншиж, бичихэд нь туслах гэх мэт замаар асуудлыг шийдвэрлэх гарцуудыг бий болгох хэрэгтэй юм.

A2. 100-аас дээш гишүүнтэй тариаланчдын бүлгийг SHEP-д хамруулж болох уу?

X2. 100 ба түүнээс дээш гишүүнтэй зорилтот бүлэг байх боломжтой. Гэхдээ бүх гишүүнд мэдээллийг хүртээмжтэй хүргэх, ардчилсан шийдвэр гаргах гэх мэт зүйлс дээр илүү болгоомжтой хандах хэрэгтэй. Тиймээс нэг бүлэгт харьяалагдаж байгаа мэдрэмжийг нь хадгалсан байдлаар сургалтын үеэр дотор нь хэд хэдэн дэд бүлэгт хувааж болох юм.

A3. Зорилтот бүс нутагт зохион байгуулалттай тариаланчдын бүлэг байхгүй бол яах вэ?

A3. Бүлэг нь заавал албан ёсны бүлэг байх шаардлагагүй. Нэгдсэн нэг хамт олон гэдгээ бүгд ухамсарлаж л байгаа цагт бүртгэлгүй буюу албан бус бүлгүүд SHEP-н зорилтот бүлэг болж болох юм. Хэрэв тухайн зорилтот бүс нутгийн тариаланчид ямар нэг бүлэгт харьяалагдахгүйгээр бие даан хөдөлмөр эрхэлдэг бол тэдгээр тариаланчдад ч мөн SHEP аргачлалыг хэрэгжүүлэх боломжтой юм. Энэ тохиолдолд Ургацын хуанли гаргах үеийн багийн ажиллагаа хийхэд харин хүндрэлтэй байж магадгүй учраас тариаланчид дангаараа төлөвлөгөө гаргаж болно.

1.5. Сургагч ажилтнууд болон системийн талаарх асуултууд

A1. Сургагч ажилтны ажлын ачааллыг SHEP ер нь нэмэх үү?

X1. Өмнөх туршлагаадаас харахад ялангуяа маркетингийн хүрээнд шинэ үйл ажиллагаа явуулах үед ажилчдын ачаалал нэмэгдэх магадлалтай байдаг. Гэхдээ тариаланчдаас яг ургацын үеэр бүтээгдэхүүнээ хаана зарахаа асуусан утасны дуудлага ирэх нь больсон учраас ачаалал нь хөнгөрсөн хэмээн олон сургагч ажилчид хэлдэг билээ. Сургагч ажилтнууд маань тариаланчдын амьдрал аж ахуйгаа сайжруулж байгааг харан ажлын маш өндөр сэтгэл ханамж авдаг бөгөөд тэдний ажлыг ч мөн тариаланчид сайшаан хүлээн авдаг билээ. SHEP зөвхөн тариаланчдыг идэвхжүүлээд зогсохгүй сургагч ажилтны багийнханд ч мөн урам зориг өгдөг юм.



A2. Хэрэв сургагч ажилтны хүн хүч хязгаарлагдмал байвал SHEP-г хэрэгжүүлж болох уу?

X2. Хэрэгжүүлэлтийн стандарт ажиллагаанд тодорхой засвар, өөрчлөлт хийсэн тохиолдолд боломжтой. Жишээлбэл Руанда улс тариалангийн техникийн талаарх мэдээллийг хүргэхдээ “тариаланчаас тариаланчид хүрэх” аргыг ашиглан дээрх асуудлыг амжилттай шийдвэрлэсэн байдаг.

1.6. Санхүүгийн нөөцтэй холбоотой асуултууд

A1. Засгийн газраас үзүүлэх санхүүгийн нөөц, тусламж асар хязгаарлагдмал байвал SHEP-г хэрэгжүүлж болох уу?

X1. Боломжтой. Энэхүү гарын авлагыг сургалт зохион байгуулах санхүүгийн нөөц боломж хязгаарлагдмал байгаа тохиолдолд ашиглахаар боловсруулсан юм. Уг гарын авлагын заавар зөвлөмжийг дагавал сургалтын үйл ажиллагаанууд их энгийн бөгөөд их хэмжээний төсөв шаардлагагүй гэдгийг ойлгох болно.

1.7. Хүйсийн талаарх асуултууд

A1. Жендэр гэдэг их эмзэг сэдэв. Тариаланчид энэ сэдвийн талаар ярилцахад бэлэн байх болов уу?

X1. Кенийн туршлагаас харахад эрэгтэй, эмэгтэй тариаланчдын аль аль нь SHEP-н жендэртэй холбоотой дасгал ажлуудыг гүйцэтгэхдээ их сэтгэл хангалуун байсан юм. Кени дахь SHEP-н тариаланчдын дунд сонирхлыг нь хамгийн их татсан сэдвүүдийн нэг нь яах аргагүй жендэр юм. Тариаланчдын энэхүү сэдэвт дуртай байдаг шалтгаан нь жендэртэй холбоотой асуудлуудад хэн хэнийгээ буруутгаж, шүүмжлэх бус харин тариалангийн бизнесээ хөгжүүлж, сайжруулахад энэхүү сэдвийн гол зорилго оршиж байгаа явдал юм.

2. Эх сурвалж

SHEP аргачлалыг сурталчлах үүднээс ЖАЙКА олон улсын байгууллагын зүгээс маш олон төрлийн лавлах материалууд болон сургалтын материалуудыг бэлтгэсэн билээ. Интернэтээс олж уншин, судлах боломжтой материалуудыг дор жагсаав. Нэмэлт мэдээлэл авахыг хүсвэл өөрийн орны ЖАЙКА-ийн төлөөлөгчийн газарт хандана уу.

- SHEP Вэбсайт

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



- SHEP Фэйсбүк

<https://www.facebook.com/ЖАЙКАshep/>



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

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



- ЖАЙКА-Net multimedia-based Learning Material SHEP Approach (Богино хэмжээ 6 мин, бүрэн хэмжээ 26 мин)

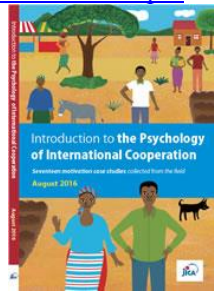
https://ЖАЙКА-net-library.ЖАЙКА.go.jp/ЖАЙКА-net/user/lib/contentDetail.php?item_id=10064



- SHEP “Fun Fun Farming!” буюу “Хөгжилтэй тариалан” нэртэй тоглоомон аппликэйшн
https://ЖАЙКА-net-library.ЖАЙКА.go.jp/ЖАЙКА-net/user/lib/contentDetail.php?item_id=10035



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



- Товхимол SHEP Une APD estampillée Japon (Septembre 2016)
https://www.ЖАЙКА.go.jp/french/publications/japan_brand/c8h0vm0000a4sx_zz-att/japan_brand_08_fr.pdf



- SHEP товхимол “SHEP Brochure” (Mars 2013)
https://www.ЖАЙКА.go.jp/english/our_work/thematic_issues/agricultural/c8h0vm00009u15bk-att/shep_04_fr.pdf



- Approche SHEP ~Les Agriculteurs de Petite Taille Créent un Changement pour le Succès au Marché.~ (Février 2014)”
https://www.ЖАЙКА.go.jp/english/our_work/thematic_issues/agricultural/c8h0vm00009u15bk-att/shep_05_fr.pdf



- SHEP товхимол “Do-nou Technology – Improving Rural Access Roads” https://www.ЖАЙКА.go.jp/english/our_work/thematic_issues/agricultural/shep/c8h0vm0000bm5dqa-att/Do-Nou.pdf

Successful cases of community "Do-nou" Technology projects in Kenya

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

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

The "Do-nou" Technology is easily adoptable. The application of the technology motivates and builds farmers' confidence to initiating their own development.

After a while, Area Member of Parliament heard of farmers' efforts and used Constituency Development Fund to repair the road (Photo 5). Now the group members are enjoying free transportation cost, which used to be 100 Ksh. per bag of Sub Onions, because vehicles of buyers are able to get to the farm.

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

Other application of "Do-nou" Technology

- Construction of dykes
- Construction of water pans
- Construction of pathways in muddy or swampy areas
- Reinforcement of irrigation canal linings

Example of the Dykes

Example of the Water pan

Embankment of water pan built with "Do-nou"

Water pan filled with water

For More Information Contact:
 Smallholder Horticulture Empowerment & Promotion Project for Local & Up-scaling (SHEP PLUS)
 SHEP PLUS OFFICE
 P.O. Box 19224-00100, NAIROBI
 Tel: 011-2547679710-045095
 E-mail: info@shepplus.org

Better Rural Access Roads, Better Farmers Life!

"Do-nou" Technology
 "Mobilizes community labor and use of local material for improving impassable rural access roads"

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

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

2. SHEP Canal YouTube/ YouTube cybar
 "Technologie DO-NOU "Amélioration des pistes rurales" Kenya SHEP-UP (2012) “
<https://www.youtube.com/watch?v=Dz3NHtjmgUg>



ISBN978-4-86357-080-1

