



ХҮНС, ХӨДӨӨ АЖ АХУЙ,
ХӨНГӨН ҮЙЛДВЭРИЙН ЯАМ



ХҮНС, ХӨДӨӨ АЖ АХУЙ,
ХӨНГӨН ҮЙЛДВЭРИЙН
СУДАЛГАА ХӨГЖЛИЙН ТӨВ



Нэвтрүүлэх ажилтанд зориулсан SHEP АРГАЧЛАЛЫН гарын авлага



Өрхийн жижиг, дунд хэмжээний
тариаланчдын зах зээлд чиглэсэн аж ахуй
эрхлэлтийг дэмжих (SHEP)

Улаанбаатар 2026

Нэвтрүүлэх ажилтанд зориулсан

SHER АРГАЧЛАЛЫН

гарын авлага

Өрхийн жижиг, дунд хэмжээний
тариаланчдын зах зээлд чиглэсэн аж ахуй
эрхлэлтийг дэмжих (SHER)

Гарчиг

Өмнөх үг	1
Эрхэм уншигчдад	2
Гарын авлагад хамтран ажилласан баг	3

НЭГДҮГЭЭР ХЭСЭГ ҮНДСЭН ЗАРЧИМ 5

1. SHEP аргачлалын үндсэн ойлголт	6
1.1. SHEP аргачлалын тулгуур 2 багана.....	6
1.2. SHEP-ийн үндсэн дөрвөн алхам.....	9
1.3. SHEP-ийн жендэр	12
2. SHEP-ийн давуу тал	14
2.1. SHEP нь ХАА-н бусад нэвтрүүлэх аргачлалаас юугаараа ялгаатай вэ?	14
2.2. SHEP аргачлалын үр дүн ба нөлөө	15

ХОЁРДУГААР ХЭСЭГ. ХЭРЭГЖҮҮЛЭЛТ 17

1. Алхам 1: Тариаланчдад SHEP-ийн зорилгыг танилцуулах	18
1.1. Зорилгоо нэгтгэх уулзалт.....	18
2. Алхам 2: Тариаланч анзаарч, мэдэх	22
2.1. Тариаланчийн оролцоотой суурь судалгаа.....	22
2.2. Зах зээлийн оролцогч талуудын уулзалт (сонголтоор).....	33
2.3. Зах зээлийн судалгаа	38
3. Алхам 3. Тариаланч шийдвэр гаргах.....	50
3.1. Тариалах таримлын сонголт	50
3.2. Тариалалтын төлөвлөгөө, хуанли хөтлөх	57
4. Алхам 4. Технологийн зааварчилгаа	64
4.1. Талбайн сургалт, туршилт.....	64
5. Хэрэгжилтийн дараах хяналт, үнэлгээ (Тариаланчийн оролцоотой “Үр дүнгийн судалгаа”)	72
6. Жендэрийн мэдлэг олгох сургалтын жишээ.....	79

ГУРАВДУГААР ХЭСЭГ. ЗААВАРЧИЛГАА..... 85

1. Түгээмэл асуулт.....	86
1.1. SHEP-ийг нэвтрүүлэх арга зүйн талаарх асуулт	86
1.2. Маркетингийн бэрхшээлийн талаарх асуулт	88
1.3. Тусламж үзүүлэх хэлбэрийн талаарх асуулт	89
1.4. Зорилтот тариаланчидтай холбоотой асуулт	91
1.5. Нэвтрүүлэх ажилтан ба нэвтрүүлэх ажлын тогтолцооны талаарх асуулт	91
1.6. Санхүүгийн нөөц, боломжийн талаарх асуулт.....	92
1.7. Жендэрийн талаарх асуулт	92
2. Эх сурвалж.....	93

Зургийн жагсаалт

Зураг 1. SHEP аргачлалын үндсэн хоёр тулгуур багана	6
Зураг 2. Үндсэн дөрвөн алхам.....	10
Зураг 3. Урам зориг нэмэгдэхийн хэрээр чадавх сайжрах хамаарал.....	12
Зураг 4. SHEP-д жендэрийн тэгш оролцоог хангах.....	13
Зураг 5. SHEP-ийг нэвтрүүлснээр гарсан эерэг өөрчлөлт.....	15
Зураг 6. Суурь судалгааны ач холбогдол.....	23
Зураг 7. Тариалалтын хуанли.....	58
Зураг 8. Эрэлт болон нийлүүлтэнд суурилсан сургалтын харьцуулалт	65

Жишээний жагсаалт

Жишээ 1. Суурь судалгаанд зориулсан нэгж шилжүүлгийн зурагт хүснэгт.....	27
Жишээ 2. Зардал тооцоолох загвар хүснэгтийг нэмэлтээр боловсруулж ашигласан.....	27
Жишээ 3. Бичиг үсэг мэддэг тариаланч бусад бичиг үсэггүй тариаланчдад тусалсан.....	28
Жишээ 4. Бүлэг болон хувь тариаланчийн тариалангийн талбайн суурь судалгаа.....	28
Жишээ 5. “Гэрийн даалгавар” хэлбэрээр суурь судалгааг хэрэгжүүлсэн.....	28
Жишээ 6. Зөвхөн зах зээлийн борлуулагч, хэрэглэгчдийг урьж оролцуулсан.....	35
Жишээ 7. Уулзалтад илүү олон тариаланчдын төлөөллийг оролцуулсан.....	36
Жишээ 8. Гар ажиллагааг хөнгөвчилсөн багаж, төхөөрөмжийн үзэсгэлэн худалдаа	36
Жишээ 9. Олон компани, байгууллагаар очиж, зах зээлийн судалгаа хийсэн.....	42
Жишээ 10. Зах зээлийн судалгааны өмнөх бэлтгэл ажил.....	42
Жишээ 11. SHEP-ийг хэрэгжүүлэгч судалгааны бэлтгэл ажлыг сайн хангасан.....	42
Жишээ 12. Тариаланчид олон төрөл, сортын хүнсний ногооны мэдээлэл цуглуулсан	43
Жишээ 13. Зах зээлийн судалгаанд бичиг үсэггүй тариаланчдыг оролцуулсан.....	43
Жишээ 14. Томоохон дэлгүүр, худалдааны төв,зах дээр судалгаа хийсэн.....	44
Жишээ 15. Улирлын чанартай таримлын сонголт.....	52
Жишээ 16. Тариалах таримлын төсвийн тооцоо.....	53
Жишээ 17. Зах зээлийн хамгийн эрэлт ихтэй үеийг тодорхойлсон.....	60
Жишээ 18. Зорилтот тариаланч тариалалтын хуанли хөтөлсөн.....	60
Жишээ 19. Тариаланчид харилцан сурсан мэдлэг, чадавхаа хуваалцсан.....	67
Жишээ 20. Талбайн сургалтын талбар байгуулсан.....	68
Жишээ 21. Хувийн хэвшлийн нэвтрүүлэх үйлчилгээтэй хамтарч ажилласан.....	68

Мэдлэгийн булан

Мэдлэгийн булан 1. SHEP аргачлалаар мэдээллийн тэгш бус байдлыг багасгах	7
Мэдлэгийн булан 2. Сэдэл, урам зоригийг өрнүүлэх сэтгэлзүйн үндсэн 3 хэрэгцээ	8
Мэдлэгийн булан 3. Зорилгоос хамаарч хэрэгжүүлэх дарааллыг өөрчлөх.....	37
Мэдлэгийн булан 4. SHEP аргачлалын зах зээлийн судалгааны 3 зарчим	46
Мэдлэгийн булан 5: Тариалалтын технологийн сургалтын материал	70
Мэдлэгийн булан 6. Нэгэн тариаланчийн түүх.....	82
Мэдлэгийн булан 7. Нэгэн тариаланч эхнэрийн түүх.....	83

Өмнөх үг

Хөдөө аж ахуйн нэвтрүүлэх үйлчилгээнд SHEP аргачлалыг нутагшуулахын төлөө

SHEP нь Кени улсын хөдөө аж ахуй (ХАА)-н нэвтрүүлэх үйлчилгээг сайжруулах зорилгоор хамтын ажиллагааны хүрээнд 2006 онд хэрэгжиж 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-ийн 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-ийн 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-ийн 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-ийг 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 Байгууллага (ЖАЙКА)

Эрхэм уншигчдад

Хэрэв Та тариаланчдыг дэмжих ХАА-н нэвтрүүлэх үйлчилгээний ажил эрхэлдэг бол дараах хоёр асуултыг анхаарч үзээрэй.

1. Та тариаланчдад зах зээлийн нөхцөл байдлыг харгалзаж үзэхгүйгээр тариалах аргыг санал болгох уу?
2. Та тариаланчдын хүсэл, урам зоригийг харгалзан үзэхгүйгээр сургалтын хөтөлбөр/төсөл хэрэгжүүлэх үү?

Миний бодлоор хариулт нь “үгүй” байх. Хэрэв хөдөө аж ахуй таны амьжиргааг залгуулдаг бол таны үйлдвэрлэсэн бүтээгдэхүүн (үр тариа, хүнсний ногоо, жимс жимсгэнэ, мал) болон эдгээр бүтээгдэхүүнийг борлуулах зах зээл хоорондын уялдаа холбоо маш чухал байдаг. Тариаланч зах зээлд эрэлт хэрэгцээтэй бүтээгдэхүүнийг, хэрэглэгчийн хүссэн чанарын түвшинд хамгийн эрэлттэй цаг үед зах зээлд нийлүүлж чадвал илүү ашиг олно. Харин тариаланч зах зээлийн хэрэгцээг судалж мэдэхгүйгээр зөвхөн үйлдвэрлэлээ өргөжүүлж, нэмэгдүүлсээр байвал өөрийн хүссэн үнээр зах зээлд борлуулж чадахгүй болно. Хөгжиж буй орнуудын өрхийн жижиг тариаланчид зах зээлийг сайн судалж мэдэхгүйгээр хүнсний ногоог тариалах хандлага их байдаг.

ХАА-н нэвтрүүлэх үйлчилгээний гол цөм нь тариаланчтай харилцааг тогтоох байдаг. Гэвч ихэнх тохиолдолд нэвтрүүлэх үйлчилгээ нь хөдөө аж ахуйн техник, технологийг нэвтрүүлэх, ашиглахад анхаарал хандуулж, тариаланчийг орхидог. ХАА-н үйлдвэрлэлд гол үүрэг гүйцэтгэдэг тариаланч нь нэвтрүүлэх үйлчилгээнд гол тоглогч байх нь маш чухал. Нэвтрүүлэх ажилтны зааж, сургаж буй технологи, арга барилыг ашиг тустай гэдэгт тариаланч итгэхгүй бол тухайн арга технологийг үргэлжлүүлэн ашиглах боломжгүй болно. Тариаланчийн оролцоогүйгээр үйлдвэрлэлийн бүтээмж нэмэгдэж, бүтээгдэхүүний чанар сайжрах боломжгүй юм.

SHEP аргачлал нь ХАА-н нэвтрүүлэх арга барилын нэг юм. Гол онцлог нь “Тариалалтыг бизнес болгож хөгжүүлэх”, ялангуяа тариаланч болон зах зээлд оролцогч талууд зах зээлийн мэдээллийг харилцан идэвхтэй солилцсноор тэдэнд тулгардаг асуудлын нэг болох “Мэдээллийн тэгш бус байдал”-ыг багасгаж, улмаар тариаланчид тариалалт, аж ахуй эрхлэлтээ сайжруулж, ашиг орлогоо нэмэгдүүлэх сэдэл, урам зориг төрүүлэхэд чиглэсэн сургалт, үйл ажиллагааг алхамт дарааллаар төлөвлөж, хэрэгжүүлэх хөтөлбөр юм.

Кени улсад анх хэрэгжүүлсэн тус аргачлалыг одоогийн байдлаар дэлхийн 20 гаруй оронд хэрэгжүүлж байна. Энэ аргачлалыг нэвтрүүлж, ашигласан тариаланчид өөрсдөө бие даан аж ахуйн менежментээ удирдаж, хянах чадавхтай болж, өөрсдийн хичээл зүтгэлдээ бахархаж, сэтгэл хангалуун болсон байдаг. Тэд шинэ гэр, байшин барьж, машин худалдан авч, хүүхдүүдээ дээд боловсрол эзэмшүүлэх зэргээр ахуй амьдралаа дээшлүүлсэн.

Тус гарын авлага нь SHEP аргачлалыг нэвтрүүлэх үйл ажиллагааны практик, туршлага дээр үндэслэж, нэвтрүүлэх ажил хийж буй хүмүүст шууд ашиглан, хэрэгжүүлж болохуйц агуулгыг тусгаж оруулахыг зорьсон учраас ХАА-н техник, технологийн талаар дэлгэрэнгүй мэдээлэл, тайлбарыг оруулаагүй болно. Энэхүү материалыг уншигч Та өөрийн ажлын нөхцөлд нийцүүлэн өөрчилж, бүтээлчээр ашиглана гэж найдаж байна.

Урагшаа! Даян дэлхийн тариаланч таныг хүлээж байна!

Жиро Айкава

ЖАЙКА-ийн ахлах зөвлөх / SHEP-ийн зөвлөх

Гарын авлагад хамтран ажилласан баг

“Нэвтрүүлэх ажилтанд зориулсан SHEP аргачлалын гарын авлага” нь ЖАЙКА болон SHEP-ийг хэрэгжүүлэгч орнуудын хамтын санаачилга, хичээл зүтгэлийн ачаар хэвлэгдсэн болно.

2017 оны 4-р сараас 10-р сарын хооронд Лесото, Малави, Өмнөд Африк, Зимбабве зэрэг улс орнуудад хэрэгжүүлсэн цуврал судалгааны хүрээнд дэлгэрэнгүй мэдээллийг цуглуулсан юм. ЖАЙКА-ийн баг гарын авлагын эхийг бэлтгэж, дээрх улсуудын төлөөлөгчдөөс бүрдсэн баг хянасан болно. ЖАЙКА-ийн баг хяналтын багийн санал хүсэлтийг тусгасан эцсийн хувилбарыг бэлтгэж хэвлэсэн. Гарын авлагыг боловсруулахад ихээхэн хувь нэмэр оруулсан хяналтын баг болон ЖАЙКА-ийн багийн гишүүдийн жагсаалтыг дараах хэсэгт үзүүлэв.



Өмнөд Африкийн Претория хотод болсон хяналтын багийн уулзалт (2017/12/05)

Хяналтын багийн уулзалтанд оролцогчид

1. Лимагатсо Макоаэ /Үр тарианы (хүнсний ногооны) үйлдвэрлэлийн зөвлөх ажилтан, ХАА, хүнсний аюулгүй байдлын яам, Лесото/
2. Марта Мохатха /Дүүргийн хүнсний ногоо хариуцсан ажилтан, ХАА, хүнсний аюулгүй байдлын яам, Лесото/
3. Эндрю Чаманза /Агробизнесийн ахлах ажилтан, ХАА-н нэвтрүүлэх үйлчилгээний хэлтэс (DAES), Малави/
4. Жафет Чимбета Зингани /Агробизнесийн ажилтан, ХАА, усалгаа, усны хөгжлийн яам, ХАА-н нэвтрүүлэх үйлчилгээний хэлтэс (DAES), Малави/
5. Харуэ Китажима /Ахлах зөвлөх, Зах зээлд чиглэсэн ХАА-г дэмжих төсөл (MA-SHEP), Малави/
6. Вонгаи Шивамбу /Дэд захирал, Үндэсний нэвтрүүлэх ажлыг дэмжих ХААОЗАА-н хэлтэс, ӨАБНУ/
7. Мфо Мудау /Туслах захирал, Үндэсний нэвтрүүлэх ажлыг дэмжих ХААОЗАА-н хэлтэс, ӨАБНУ/
8. Даянанд Четти /Дэд захирал, ХАА, орон нутгийн хөгжлийн хэлтэс, ӨАБНУ/
9. Блессинг Лушаба /ХАА-н ахлах зөвлөх, ХАА, орон нутгийн хөгжлийн KZN Хэлтэс, ӨАБНУ/
10. Хатху Тшиколомо /Захирал /доктор/, Газар тариалан, ХАА, орон нутгийн хөгжлийн хэлтэс, Лимпопо муж, ӨАБНУ/
11. Сибонгил Гифт Масвангани, /Үйлдвэрлэлийн Б зэрэглэлийн эрдэмтэн, ХАА, орон нутгийн хөгжлийн хэлтэс, Лимпопо, ӨАБНУ/
12. Магадани Айлвей Томас /Ахлах зөвлөх, ХАА, орон нутгийн хөгжлийн хэлтэс, Лимпопо, ӨАБНУ/
13. Ммантоа Синки Кгапола /Захирал /доктор/, Нэвтрүүлэх үйлчилгээ, ХАА, орон нутгийн хөгжил,

Газар ашиглалт ба байгаль орчны асуудал эрхэлсэн Мпумалангагийн хэлтэс, ӨАБНУ/

14. Тандекиле Мхлабане /Дэд захирал, Үнэ цэнийн сүлжээ (Маркетинг), ХАА, орон нутгийн хөгжил, Газар ашиглалт ба байгаль орчны асуудал эрхэлсэн Мпумалангагийн хэлтэс, ӨАБНУ/
15. Матильда Самбо /Дэд захирал, Үнэ цэнийн сүлжээ (Макро эдийн засаг), ХАА, орон нутгийн хөгжил, Газар ашиглалт ба байгаль орчны асуудал эрхэлсэн Мпумалангагийн хэлтэс, ӨАБНУ/
16. Асса Мудхефи /Дэд захирал, Газар, ХАА, орон нутгийн нүүлгэн шилжүүлэлтийн яам, ХАА, технологи хөгжүүлэх үйлчилгээний хэлтэс (AGRITEX), Зимбабве/
17. Хилда Т. Мандицвара /ХАА-н нэвтрүүлэх ахлах мэргэжилтэн, Хүнсний ногоо, Газар, ХАА, орон нутгийн нүүлгэн шилжүүлэлтийн яам – ХАА, техник, нэвтрүүлэх үйлчилгээний хэлтэс (AGRITEX), Зимбабве/

[ЖАЙКА байгууллагын баг]

1. Жиро Айкава /Доктор, ахлах зөвлөх, ЖАЙКА/
2. Кэйсүкэ Ито /Орон нутгийн хөгжлийн хэлтэс, ЖАЙКА/
3. Риса Гото /Орон нутгийн хөгжлийн хэлтэс, ЖАЙКА/
4. Ёко Ичикава /Орон нутгийн хөгжлийн хэлтэс, ЖАЙКА/
5. Тошио Мүраками / ӨАБНУ ЖАЙКА /
6. Юриэ Коминэ /ӨАБНУ ЖАЙКА/
7. Эва Ндерүмаки /ӨАБНУ ЖАЙКА/
8. Такүва Оива /ӨАБНУ ЖАЙКА -ийн зөвлөх мэргэжилтэн/
9. Күмико Шюто /SHEP аргачлалын зөвлөх, доктор, Айэмжи Инк/

Mon-SHEP төслийн бүрэлдэхүүн:

1. С.Нандинцэцэг /ХХААХҮ-ийн Судалгаа хөгжлийн төв, хэлтсийн дарга/
Төслийн баг:

1. Мантани Н. /Ахлах зөвлөх/
2. Оканива Н. /Зохицуулагч/
3. Ч.Сувд /Техникийн зөвлөх/
4. Г.Баасанхүү /ажилтан/
5. С.Бүрэнжаргал /ажилтан/

НЭГДҮГЭЭР ХЭСЭГ. ҮНДСЭН ЗАРЧИМ

SHER аргачлалын үндсэн ойлголт, давуу тал, бодит үр дүн, тариаланчид үзүүлэх нөлөөлөл

1. SHEP аргачлалын үндсэн ойлголт

1.1. SHEP аргачлалын тулгуур 2 багана

SHEP нь 2 онолын зарчмыг хослуулан ашиглах аргачлал юм.

SHEP аргачлал нь жижиг, дунд хэмжээний өрхийн тариаланчийг зах зээлд чиглэсэн хөдөө аж ахуй эрхлэх арга барилд сургах, өөрөөр хэлбэл, тариалан эрхлэлтийг бизнес болгож хөгжүүлэх идэвх, оролдлогыг идэвхжүүлж, чадавхыг сайжруулах хөтөлбөр юм. Тариаланчийн сэдэл, урам зоригийг өрнүүлэхэд чиглэсэн сургалт, үйл ажиллагааг дэс дараатай хэрэгжүүлж, дэмжлэг үзүүлнэ. Доорх зурагт “Тариалалтыг бизнес болгож өргөжүүлэх” болон “Тариаланчийг идэвхжүүлж, чадавхжуулах” гэсэн SHEP-ийн хоёр тулгуур баганы үндсэн ойлголт, зарчмыг тайлбарласан. Эхний багана нь **“Тэгш бус мэдээлэл бүхий зах зээл”** гэсэн **эдийн засгийн онол**, нөгөө нь **“Өөрийгөө тодорхойлох онол”** хэмээх **сэтгэлзвйн онол** юм.



Зураг 1. SHEP аргачлалын үндсэн хоёр тулгуур багана

❖ Эдийн засгийн онол: “Мэдээллийн тэгш бус байдал бүхий зах зээл”

Зүүн талын баганад өнөөг хүртэлх аж ахуй эрхлэх уламжлалт арга барил болох “Тариад зарах” буюу үйлдвэрлэлд тулгуурласан ХАА-г “Зарахын тулд тариалах” буюу зах зээлд чиглэсэн бизнес болгох арга барилд шилжүүлэх үндсэн стратегийг тайлбарласан. SHEP аргачлал нь жижиг, дунд хэмжээний өрхийн тариаланч болон хүнсний ногооны борлуулагч, худалдан авагч, ХАА-н бүтээгдэхүүн борлуулагч, банк, санхүүгийн байгууллага зэрэг зах зээлийн оролцогчид хооронд мэдээллийн зөрүү их байдгаас үүдэн тухайн орон нутгийн эдийн засгийн бүтээмж муудаж, энэ байдал нь жижиг өрхийн тариаланчдыг эрсдэлд оруулж, хохирол хүлээдэг байна. 2001 онд Нобелын эдийн засгийн салбарын шагналт Жорж Акерлоф, Майкл Спенс, Жозеф Э.Стиглиц нарын дэвшүүлсэн “Тэгш бус мэдээлэл бүхий зах зээл” гэсэн эдийн засгийн онолын судалгаанд энэ нөхцөл байдлыг тайлбарласан байдаг. Тус онолд **мэдээллийн тэгш бус байдлыг арилгах нь бизнесийн эрх мэдлийн тэнцвэргүй байдлыг арилгаж, орон нутгийн эдийн засгийг сэргээх хөшүүрэг** болно гэж үздэг. Энэ ойлголт дээр үндэслэн SHEP нь тариаланчдад өөрсдөө бие даан зах зээлийн судалгаа хийх арга барилыг зааж, зах зээлийн оролцогчидтой бизнесийн

харилцаа холбоо тогтооход туслах үйл ажиллагааг хэрэгжүүлснээр тариаланч болон бизнесийн хамтрагч тал хоорондын мэдээллийн тэгш бус байдлыг багасгах юм.

МЭДЛЭГИЙН БУЛАН 1. SHEP аргачлалаар мэдээллийн тэгш бус байдлыг багасгах

Мэдээллийн тэгш бус, зөрүүтэй байдлаас үүдэн гарах АСУУДАЛ

- Борлуулагч, худалдан авагч болон бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэгч, нийлүүлэгч нь харилцах худалдааны түншийг олохгүй байх.
- Үйлдвэрлэгчийн тариалсан хүнсний ногоо зах зээлийн шаардлагад нийцэхгүй, зарим тохиолдолд зах зээлийн эрэлттэй үед бүтээгдэхүүний нийлүүлэлт тасрах зэрэг шалтгаанаас борлуулалт ахицгүй байх.
- Зах зээлийн үнэ мэдэхгүйн улмаас тариаланч бүтээгдэхүүнээ хэтэрхий хямд үнээр зарснаар үнийн гажуудал үүсэх.
- Худалдан авагч, нийлүүлэгч нь найдвартай бизнесийн харилцааг бүрдүүлж чадаагүйгээс худалдааны тогтворгүй байдал үүсэх.
- Тогтвортой худалдааны түнш байхгүйгээс худалдан авагч болон нийлүүлэгч нь байнга борлуулах зах зээлийг хайх, үнэ тохиролцох зэргээр бизнесийн зардал их гардаг.



ШИЙДЭЛ: SHEP-ийн зорилтот тариаланч зах зээлийн судалгаа хийж, зах зээлийн оролцогч талуудтай уулзаж, ярилцсанаар:

- Тариаланч зах зээлийн оролцогчтой холбоо тогтооно.
- Тариаланч зах зээлийн бодит нөхцөл байдал, эрэлт хэрэгцээний талаар мэдээлэлтэй болно (эрэлттэй хүнсний ногооны төрөл, сорт, тоо хэмжээ, чанар, эрэлт ихтэй үе г.м).



Мэдээллийн зөрүүтэй байдлыг багасгасны ҮР ДҮН

- Тариаланч бизнесийн сүлжээгээ өргөжүүлж, харилцагч түншийг сонгох өргөн боломжтой болно.
- Тариаланч болон зах зээлийн оролцогч талууд бие биенийхээ бодит нөхцөл байдлыг ойлгож, харилцан ашигтай нөхцөлөөр худалдаа хийдэг болно.
- Тариаланч нь ХАА-н зах зээлтэй холбогдсоноор бизнесийн шинэ боломжийг олж харна.
- Тариаланч болон зах зээлийн оролцогч тал нь тогтвортой бизнес хийснээр итгэлцлийн харилцааг бий болгоно.

❖ Сэтгэлзүйн онол: “Өөрийгөө тодорхойлох онол”

Америкийн сэтгэл судлаач Эдвард Дечи, Ричард Райан нар “Өөрийгөө тодорхойлох онол”-ыг тодорхойлохдоо хүнийг сэдэлжүүлж, урамшуулдаг сэтгэлзүйн 3 хэрэгцээг дэвшүүлсэн байдаг. Онолд **аливаа хүн хараат бус бие даасан байдал, мэдлэг чадавхтай байдал, харилцаатай байдлын хэрэгцээ нь хангагдсан тохиолдолд урам зоригтой болдог** гэж үзсэн. SHEP нь эдгээр сэтгэлзүйн 3 хэрэгцээнд тулгуурлан тариаланчдын тариалалтыг бизнес болгож хөгжүүлэх хүсэл эрмэлзлийг өрнүүлэхэд чиглэсэн үйл ажиллагааг хэрэгжүүлдэг (Мэдлэгийн булан 2).

Тухайлбал, SHEP-ийн сургалтаар зах зээлийн судалгааны арга барилыг зааж, удирдан чиглүүлснээр тариаланч бие даан судалгаа хийж, өөрсдийн тариалалт, аж ахуй эрхлэлтэнд хяналт тавьж байгаагаа мэдрэх нь тэдний бие даасан байдлын хэрэгцээг дэмжиж байгаа юм. Зах зээлийн судалгааг амжилттай хэрэгжүүлснээр тариаланч шинэ мэдээллийг олж авч, холбоо тогтоосныг шинэ мэдлэг, чадавх эзэмшсэн гэж үзэж, энэ нь тэдний чадавхтай байдлыг хэрэгцээг дэмжиж байгаа юм. Мөн судалгаанд оролцсон тариаланчдын бүлгийн төлөөллийг бүлгийн бусад гишүүддээ судалгааны үр дүн, мэдсэн мэдээлэл

хуваалцах зарчмыг баримталж ажиллана. Энэ үйл ажиллагаа нь тариаланчдыг бүлэгт харьяалагдаж, бусадтай харилцаатай байгаа мэдрэмжийг авах боломжийг олгож, тэдний харилцаатай байх сэтгэлзүйн хэрэгцээг хангах чухал ач холбогдолтой.

МЭДЛЭГИЙН БУЛАН 2. Сэдэл, урам зоригийг өрнүүлэх сэтгэлзүйн үндсэн 3 хэрэгцээ

БИЕ ДААСАН БАЙДАЛ

Хүний бие даасан байдлын хэрэгцээ нь өөрийн санаачилгаар хийх хүсэл эрмэлзэл, өөрөөр хэлбэл бусдаас хараат бус байх хүсэл юм. Аливаа хүн шатрын хүү байснаас хүүг хөдөлгөж нүүдэл хийхийг хүсдэг.

SHEP-ийг хэрэгжүүлэх нэвтрүүлэх ажилтанд тэдэнтэй харьцахдаа захиран тушаах хандлага, үг хэллэг ашиглахгүй байх, тариаланчдад сургалт, үйл ажиллагааныхаа ач холбогдлыг сайтар тайлбарлаж, ямар зүйлийг хэрхэн хийх талаар сонголтыг нь өгч, тэдний санал бодлыг сонсолтыг хэрэгтэй гэж үздэг. Тариаланчид өөрийн үзэл бодол нь үнэлэгдэж, өөрийн санаачилгаар хийж байгаа гэсэн мэдрэмжийг төрүүлж, бие даасан байдлын хэрэгцээг нь дэмждэг. Мөн тэдний сэтгэл ханамжгүй байдал, шүүмжлэлийг сонсож, дэмжиж ажиллах нь чухал.



ЧАДАВХТАЙ БАЙДАЛ

Ур чадвар, чадавх гэдэг нь өөрийнхөө хүрээлэл, орчинтойгоо үр өгөөжтэй харилцахыг хэлнэ. Урьдчилан төлөвлөсний дагуу аливаа алхмыг өөрөө биелүүлж чадсан, сонирхсон зүйлдээ хариулт олсон зэрэг тохиолдолд бид өөрийн чадавх сайжирч байгааг мэдэрдэг. Нэвтрүүлэх ажилтан нь SHEP-ийн үйл ажиллагааг хэрэгжүүлэхэд тухайн тариаланчийн чадавхад тохирсон үүрэг, даалгаврыг өгч, тариаланчид өөрийн ахиц дэвшлийг мэдэрч, үнэлэх боломж олгоход анхаарч, тодорхой зорилгод хүрэхийн тулд “яагаад, хэзээ, юуг, хэрхэн хийх” талаар тайлбарлан ойлгуулж ажиллах нь тариаланчийн чадавхтай байдлын хэрэгцээг дэмждэг.



ХАРИЛЦААТАЙ БАЙДАЛ

Харилцаатай байдал нь хүний бусадтай сайн харилцаатай байх хүсэл юм. Үүрэг, даалгавар өгч буй хүн болон үүрэг, даалгаврыг хүлээн авч буй хүмүүс хоорондын харилцаа нь сэдэл, урам зоригт ихээхэн нөлөөлдөг. Нэвтрүүлэх ажилтан нь SHEP-ийн зорилтот тариаланчдын итгэлийг хүлээх нь харилцаатай байх хэрэгцээг дэмжихэд хамгийн чухал юм. Өөрөөр хэлбэл, харилцаа сайтай гэдэг нь тариаланчийн итгэлийг олж авч, асуудал тулгарсан үед чамд ханддаг, найддаг болох явдал юм. Иймд тариаланчийн итгэлийг олж, харилцааг сайжруулахад тогтмол давтамжтай уулздаг байх, тухайн хүнийхээ яриаг сайн сонсож, ойлгож, ярилцах зэргээр тулж ажиллах нь чухал.



Эх сурвалж: “Олон улсын хамтын ажиллагааны сэтгэлзүйн танилцуулга” ЖАЙКА (2016)

❖ Тогтвортой байдлын хоёр шаардлагыг хангах нь

SHEP-ийн давуу тал нь хэрэгжүүлэх бүх үйл ажиллагаанд эдийн засаг ба сэтгэлзүйн онолын үндсэн шаардлагыг хангах агуулгыг тусгасан байдаг. Өөрөөр хэлбэл, SHEP нь зах зээлийн мэдээллийн тэнцвэргүй байдлыг багасгахын зэрэгцээ биеэ даасан, чадавхтай байх, харилцаатай байх тариаланчийн сэтгэлзүйн хэрэгцээг дэмжихэд анхаарч ажилладаг. Ингэж тогтвортой байдлыг хангах 2 чухал шаардлагыг

нэгтгэсэн хөтөлбөрт хамрагдсаны дараа тариаланч засгийн газрын аливаа тусламжид найдалгүйгээр өөрийн санаачилгаар тариалангийн бизнесээ хөгжүүлэх боломжтой болно. SHEP-ийн алсын хараа нь тариаланчийг тусламжид донтсон хараат байдлаас салгаж, тогтвортой аж ахуй эрхэлж, амьжиргаагаа дээшлүүлэх арга барилд сургах явдал юм.

1.2. SHEP-ийн үндсэн дөрвөн алхам

SHEP аргачлал нь өөрийгөө тодорхойлох онолд тулгуурлан зорилтот тариаланчийн сэтгэлзүйн үндсэн 3 хэрэгцээг дэмжиж, тэдний сэдэл, урам зоригийг нэмэгдүүлэхэд чиглэсэн сургалт, үйл ажиллагааг үе шаттайгаар хэрэгжүүлдэг. Дараах хүснэгтэнд үзүүлсэн үйл ажиллагааг дэс дараатай хэрэгжүүлэх зарчмыг **"SHEP-ийн үндсэн дөрвөн алхам"** гэж нэрлэдэг.

Дөрвөн алхам	Үйл ажиллагаа
1. Зорилгоо нэгтгэх	-Тариаланчдад SHEP аргачлалыг тайлбарлаж, зорилтот тариаланчдыг сонгож, зорилгоо нэгтгэх уулзалт
2. Тариаланч анзаарч мэдэх	-Тариаланчийн оролцоотой суурь судалгаа - Зах зээлийн оролцогч талуудын уулзалт (сонголтоор) - Зах зээлийн судалгаа
3. Тариаланч шийдвэр гаргах	- Тариалах таримлын төрөл, сортыг сонгох - Тариалалтын төлөвлөгөө гаргаж, хуанли хөтлөх
4. Технологийн зааварчилгаа	-Талбайн сургалт
Хэрэгжилтийн дараах хяналт, үнэлгээ (Тариаланчийн оролцоотой "Үр дүнгийн судалгаа")	

Зураг 2. Үндсэн дөрвөн алхам

➤ **Алхам 1. Зорилтот тариаланчдыг сонгох, зорилгоо нэгтгэх уулзалт**

Төсөлд хамрагдах орон нутгийн тариаланчдыг цуглуулж, SHEP аргачлалыг танилцуулж, ач холбогдол, давуу талыг сайтар ойлгуулсны үндсэн дээр энэ хөтөлбөрт хамрагдах хүсэлтэй тариаланчдыг сонгож, тэдэнтэй SHEP-ийн хэтийн зорилт, төслийн зорилгоо нэгтгэж, хамтарч хэрэгжүүлэхээр тохиролцох хамгийн чухал алхам юм. Тариалалтыг бизнес болгон хөгжүүлж, ашиг орлогоо нэмэгдүүлэхэд тариаланч өөрөө хамгийн их хүчин чармайлт гаргах шаардлагатай байдаг. **Зорилгоо нэгтгэх уулзалт** нь зорилтот тариаланчидтай SHEP-ийн зорилтыг хуваалцаж, сургалт, үйл ажиллагаанд тууштай оролцож, өөрийн аж ахуй эрхлэлтэнд ашиглаж, бодитоор хэрэгжүүлэхийг тариаланчтай тохиролцох үйл ажиллагаа юм. (Тус гарын авлагын "ХОЁРДУГААР ХЭСЭГ" -ийн "1.1. Зорилгоо нэгтгэх уулзалт" -ыг үзнэ үү).

➤ **Алхам 2. Тариаланч анзаарч мэдэх**

Хоёр дахь алхам нь тариаланч өөрийн тариалалтын бодит нөхцөл байдал, аж ахуйн нөөц, бололцоогоо тодорхойлж үнэлэх чадавх, мэдлэг олгоно. Энэ алхам нь маш чухал бөгөөд тариаланчдад зах зээлийн бодит нөхцөл байдлыг ойлгож, тариалалтаа сайжруулах хүсэл, эрмэлзлийг төрүүлж, бизнесийн мэдлэг, чадавхыг эзэмшүүлэхэд чиглэсэн байдаг. Энэ шатанд **Тариаланчийн оролцоотой суурь судалгаа, Зах зээлийн оролцогч талуудын уулзалт** (сонголтоор) болон тариаланч бие даан **Зах зээлийн судалгаа** хийх арга барилыг эзэмшинэ. (Тус гарын авлагын ХОЁРДУГААР ХЭСЭГ-ийн "2.1. Тариаланчийн оролцоотой суурь судалгаа", "2.2. Зах зээлийн оролцогч талуудын уулзалт", "2.3. Зах зээлийн судалгаа"-г үзнэ үү)

Зах зээлийн оролцогч талуудын уулзалт нь нэмэлтээр хэрэгжүүлэх үйл ажиллагаа бөгөөд тухайн бүс нутгийн нийгэм, эдийн засгийн нөхцөл байдалд нийцүүлсэн хэлбэрээр тариаланчийг зах зээлтэй холбох үр дүнтэй арга хэмжээ болох нь батлагдсан.

➤ **Алхам 3. Тариаланч шийдвэр гаргах**

Тариаланч нь 2-р алхамын сургалт, үйл ажиллагаагаар олж авсан мэдлэг, ойлголтондоо тулгуурлан

тариалалт, аж ахуй эрхлэлтээ өөрчлөх шийдвэр гаргах үйл ажиллагаа юм. Энэ шатанд тариаланч **тариалах таримал (ногоо)-ын төрөл, сортыг сонгож, тариалалтын төлөвлөгөө гаргаж, хуанли хөтлөх** талаар сурч, ургацаа хурааж, зах зээлд нийлүүлэх оновчтой цаг хугацаа, тээвэрлэлт, борлуулалтыг төлөвлөж зохицуулах зэрэг аж ахуйн менежментийн стратегийг тодорхойлно. (Тус гарын авлагын ХОЁРДУГААР ХЭСЭГ-т буй “3.1. Тариалах таримлын төрөл, сортыг сонгох” ба “3.2. Тариалалтын төлөвлөгөө, хуанли гаргах” -г үзнэ үү).

➤ **Алхам 4. Технологийн зааварчилгаа**

Сүүлчийн алхамд SHEP-ийг хэрэгжүүлэгч нэвтрүүлэх ажилтан, ХАА-н мэргэжилтэн нь зорилтот тариаланчийн сонгосон таримлаа төлөвлөсөн хэмжээндээ ургуулахад нь **талбайн технологийн зөвлөмжөөр** хангаж, дадлагажуулснаар тариаланчийн технологийн чадавхыг дээшлүүлнэ. (Энэ гарын авлагын ХОЁРДУГААР ХЭСЭГ -ийн “3.1. Тариалах таримлын төрөл, сортыг сонгох; 3.2. Тариалалтын төлөвлөгөө, хуанли гаргах” сэдвийг үзнэ үү”).

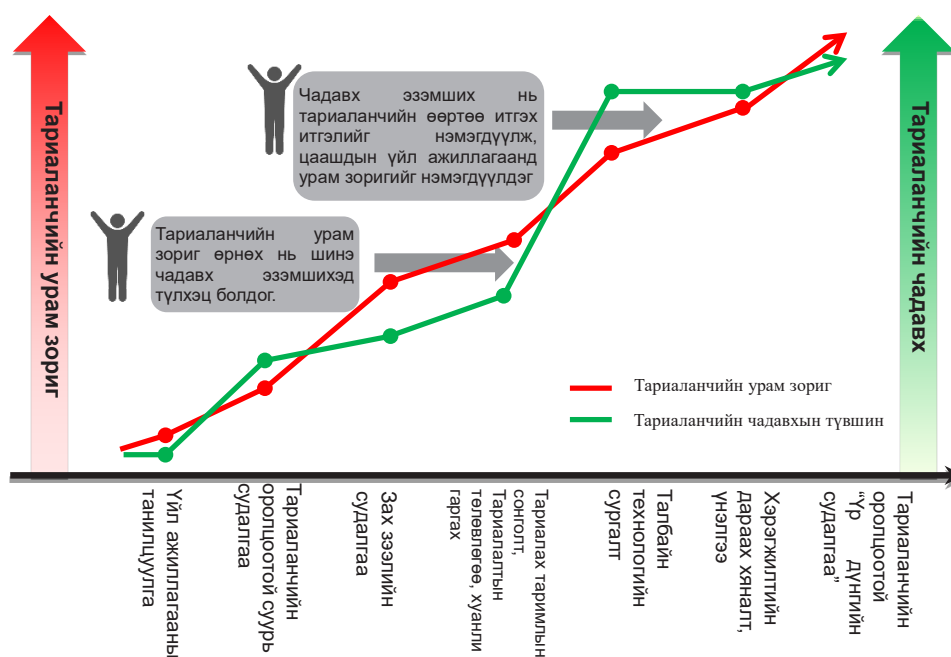
➤ **Хэрэгжилтийн дараах хяналт, үнэлгээ**

Дөрвөн алхмын дагуу сургалт, үйл ажиллагааг хэрэгжүүлсний дараа тариаланч сурч эзэмшсэн зүйлсээ өөрийн өдөр тутмын аж ахуй эрхлэлтэнд ашиглаж, дадал хэвшил болгоход хяналт тавьж ажиллахын зэрэгцээ SHEP-ийг хэрэгжүүлсэн үр дүнг тодорхойлох “Үр дүнгийн судалгаа”-г хийж, үнэлнэ. (Тус гарын авлагын “5. Эргэх холбоо ба хяналт” (тариаланчийн оролцоотой “Үр дүнгийн судалгаа”) хэсгийг үзнэ үү).

➤ **Урам зориг ба чадавхын хөгжил хоорондын уялдаа холбоо**

SHEP аргачлал нь яагаад “Алхам 4”-ийн технологийн зааварчилгаа (талбайн сургалт)-ын өмнө цаг хугацаа шаардсан шаталсан алхмыг дамжиж хэрэгждэг вэ?

Учир нь SHEP нь тариаланч шинэ технологийг сурч эзэмшихээс өмнө эхлээд тухайн хийх зүйлийнхээ ач холбогдлыг ухамсарлан ойлгож, хийх хүсэл эрмэлзэл, урам зоригтой байх ёстой гэсэн зарчмыг баримталдаг. Үндсэн 3 алхмын хүрээнд хэрэгжих цуврал сургалт нь тариаланчийн урам зориг болон чадавхыг хамтад нь хослуулан хөгжүүлэхэд чиглэсэн байдаг. Дараах графикт үзүүлсэнчлэн, тариаланч хийх хүсэл, урам зориггүй байвал шинэ зүйл сурах сонирхолгүй байдаг. Харин тэд өөрсдийн чадавх сайжирч байгааг мэдрэвэл өөртөө итгэх итгэл нь нэмэгдэж, шинэ юм сурах, хүчээ сорих хүсэл эрмэлзэл нь өрнөдөг байна.



Зураг 3. Урам зориг нэмэгдэхийн хэрээр чадавх сайжрах хамаарал

Кени улсад SHEP төслийг хэрэгжүүлж, үр дүнг баталгаажуулснаар үндсэн 4 алхмаар хэрэгжих үйл ажиллагаа нь тариаланчийн урам зориг болон чадавхын хөгжлийг хамтад нь нэмэгдүүлж чадсан үзсэн. Иймд алхамт дэс дарааллаар хэрэгжүүлж, тариаланчийн чадавх нь сайжирсан болон урам зориг нь нэмэгдсэн үр дүн гаргах юм.

1.3. SHEP-ийн жендэр

SHEP аргачлал нь **жендэр буюу эрэгтэй, эмэгтэй хүний тэгш оролцоог хангах нь жижиг, дунд хэмжээний өрхийн тариаланчийн аж ахуй эрхлэлтийн салшгүй хэсэг** гэж үздэг. Жендэр бол SHEP-ийн зорилго, тухайлбал өрхийн амьжиргааг сайжруулах чухал хүчин зүйл юм. Хэрэв SHEP-ийг хэрэгжүүлэгчийн зүгээс жендэрийн тэгш байдлыг харгалзан үзэхгүй бол тариалан эрхэлдэг хосууд шийдвэр гаргахдаа санал зөрөлдөх эсвэл эхнэр, нөхөр хоёрын аль нэг нь хөдөө аж ахуйн хүнд хүчир, цаг хугацаа шаардсан ажлын ачааллыг илүү үүрэх шаардлагатай болдог. Кени улсад жендэрийн асуудлыг анхаарч, бүх үйл ажиллагаандаа нухацтай авч үзсэний дүнд тариаланч хосууд аж ахуйн менежментэнд идэвхтэй оролцдог болж, тэдний амьжиргаа сайжирсан байна.

Жендэрийн хэм хэмжээ нь улс орон, бүс нутгаас хамааран янз бүр байдаг. Жишээлбэл, эрэгтэй, эмэгтэй хүмүүс хуралд хамт сууж болохгүй гэж үздэг тосгон байдаг. Зарим тосгонд нөхөр нь өөр газарт томилолтоор ажилладаг тул зөвхөн эмэгтэйчүүд тариалан эрхэлж байдаг. Аль ч тохиолдолд эхнэр, нөхөр хоёр өрхийн санхүүг удирдах үндсэн нэгж учраас тэднийг тариалалтыг бизнес болгон хөгжүүлэх бизнесийн түнш гэж үзэх нь чухал юм. Иймээс SHEP-ийг хэрэгжүүлэгч нь зорилтот бүлгүүдийн жендэрийн харилцаа, хэм хэмжээг сайтар судалж, бүс нутгийн онцлогт нийцүүлэн жендэрийн оролцоог хангахад анхаарч, үйл ажиллагааг төлөвлөх нь зүйтэй юм.



Зураг 4. SHEP-д жендэрийн тэгш оролцоог хангах

Зураг 4-т үзүүлсэнчлэн Кени улсад хэрэгжсэн SHEP нь (1) Эрх тэгш боломжийг олгох, (2) Жендэрийн эрх тэгш оролцоог хангах, (3) Хамтарсан шийдвэр гаргах гэсэн 3 өнцгөөс хүйсийн асуудлыг авч үзсэн. Эдгээр үзэл баримтлалыг бүрэн тусгахын тулд SHEP-ийн бүх үе шатанд жендэрийн тэгш байдлыг хангаж ажиллах нь чухал. Тус гарын авлагад жендэрийн тэгш байдлыг үнэлэх шалгуур үзүүлэлтийг¹ "ХОЁРДУГААР ХЭСЭГ. ДАДЛАГА" бүлгийн "Шалгах хуудас"-т үйл ажиллагаа тус бүрээр оруулсан. Хэрэв зорилтот бүлгүүдийн жендэрийн нөхцөл байдал Кени улстай адилхан бол эдгээр шалгуур үзүүлэлтийг ашиглаж болно.

¹ Тус гарын авлага дахь шалгуурыг ерөнхий байдлаар авч үзсэн бөгөөд улс орон, бүс нутгийн түвшинд хамааралгүй болно. Иймд хэрэгжүүлэгч нь тухайн бүс нутгийн жендэрийн асуудлыг анхааралтай авч үзэн, тухайн улс орон, бүс нутагт ямар шалгуур нь жендэрийн зонхилох байдлыг үнэлэхэд тохиромжтойг шийдэж сонгох хэрэгтэй.

2. SHEP-ийн давуу тал

2.1. SHEP нь ХАА-н бусад нэвтрүүлэх аргачлалаас юугаараа ялгаатай вэ?

SHEP нь уламжлалт нэвтрүүлэх арга барилаас ялгаатай хэд хэдэн шийдлийг ашигладаг. SHEP-ийн үндсэн зарчим нь “1.1 SHEP аргачлалын үндсэн 2 тулгуур багана” хэсэгт тайлбарласанчлан сургалт, үйл ажиллагааны зорилго нь зорилтот тариаланчийн сэдэл, урам зоригийг өрнүүлэхэд чиглэнэ. Өөрөөр хэлбэл, SHEP нь тариаланчийн аж ахуй эрхлэх бие даасан чадавхыг хөгжүүлэхэд байнга анхаарч, **тариаланч-төвтэй арга барилаар** хэрэгжүүлж, бодитоор нөлөөлөх зарчмыг баримталдаг.



Кени улсын SHEP ПЛАС төсөл

Зорилгоо нэгтгэх уулзалт

- SHEP төсөл нь тариаланчийн аж ахуй эрхлэх бие даасан чадавхыг сайжруулахад дэмжлэг үзүүлж, тэдэнд санхүүгийн болон эд материалын тусламж үзүүлэхгүй гэдгийг тайлбарлана.
- Тариаланч нь технологийн чадавхаа нэмэгдүүлэхийн зэрэгцээ аж ахуйн менежментийн бие даасан чадавхтай болохын тулд SHEP-ийн сургалт, үйл ажиллагаанд оролцохыг зөвшөөрнө.

Тариаланчийн оролцоотой суурь судалгаа ба үр дүнгийн судалгаа

- Нэвтрүүлэх ажилтан болон тариаланч хамтарч судалгаа хийнэ.
- Тариаланч өөрөө судалгааны хүснэгтийг бөглөж, өөрийн аж ахуйн бодит нөхцөл байдлыг тодорхойлж, чухал зүйлсийг анзаарч ойлгоно.

Зах зээлийн оролцогч талуудын уулзалт (сонголтоор)

- Уулзалтад жижиг, дунд хэмжээний өрхийн тариалалтанд хамааралтай зах зээлийн оролцогчид (борлуулагч, ченж, ХАА-н ханган нийлүүлэгч г.м)-ыг урина. Энэ нь тариаланч өөрийн тариалалттай холбоотой бизнесийн яриаг өрнүүлэх боломжийг бүрдүүлнэ.

Зах зээлийн судалгаа

- Тариаланч өөрийн орон нутаг, ойр орчмын зах дээр очиж, хүнсний ногооны борлуулалтын нөхцөл байдалтай танилцана. Зөвхөн үнэ, ханш төдийгүй зах зээлийн эрэлт хэрэгцээ, үнэтэй зарагдах хүнсний ногооны төрөл, сорт, чанарын шаардлага, тоо хэмжээг мэдэж авна.
- Тариаланч борлуулагч, ченж, худалдагчтай танилцаж, бизнесийн холбоо тогтооно.

Тариалах таримлын төрөл, сортыг сонгох ба тариалалтын төлөвлөгөө гаргаж, хуанли хөтлөх

- Тариаланч өөрийн цуглуулсан зах зээлийн мэдээллээ ашиглан хэзээ, ямар ногоо тариалах талаар нэвтрүүлэх ажилтантай зөвлөлдөж, шийдвэр гаргана.

Талбайн технологийн сургалт

- Нэвтрүүлэх ажилтан нь тариаланч өөрийн нөөц, боломжид тулгуурлан тариалахаар сонгосон хүнсний ногоог тариалахтай холбоотой технологийн сургалтыг зохион байгуулна.

2.2. SHEP аргачлалын үр дүн ба нөлөө

SHEP нь зорилтот тариаланч болон зах зээлд оролцогч талуудад олон эерэг нөлөө үзүүлдэг болохыг Кени улс болон SHEP-ийг хэрэгжүүлсэн бусад орнуудын туршлага нотолсон. Дараах нийтлэг өөрчлөлтүүд гарсан байдаг.



Зураг 5. SHEP-ийг нэвтрүүлснээр гарсан эерэг өөрчлөлт

➤ Тариаланчийн арга барилд гарсан өөрчлөлт

- SHEP-ээс санал болгосон тариалалтын технологийг ашигладаг болсон.
- Зах зээлийн хэрэгцээ шаардлагад нийцүүлэн тариалах таримал, сортоо өөрчилсөн.
- Баталгаажуулсан, чанартай үр хэрэглэж эхэлсэн.
- Тариалалтын хугацааг өөрчилж, эрэлт ихтэй үед зах зээлд нийлүүлэх боломжтой болсон.
- Зах зээлд борлуулалт сайтай таримлыг сонгож, тарих талбайгаа нэмэгдүүлсэн.
- Хүнсний ногооны чанарыг сайжруулахад анхаарч, зохистой технологийг ашигласан.

➤ Менежмент, маркетингийн тал дээр гарсан өөрчлөлт

- Тариаланч зах зээлийн судалгааг тогтмол хийдэг болсон.
- Тариаланч ямар ногоо тарихаа шийдэхээс өмнө зах зээлийн эрэлт, хэрэгцээг судалж байж тариалдаг болсон.
- Тариаланч аж ахуйн бүртгэл, тэмдэглэл байнга хөтөлж эхэлсэн.
- Тариаланч тариалалтын төлөвлөгөө боловсруулдаг болсон.
- Тариаланч борлуулагч, худалдан авагчтай шууд холбогдож, мэдээлэл солилцдог болсон.
- Тариаланч зах зээлийн шаардлагад нийцүүлэн ногоог ууталж, савладаг болсон.
- Найдвартай бизнесийн түнштэй (бөөний, жижиглэнгийн худалдагч, ченж) болсон.
- Тариаланч ХАА-н бүтээгдэхүүний экспортын компани, боловсруулах үйлдвэр зэрэгтэй гэрээ байгуулж, захиалгат тариалан эрхэлдэг болсон.
- Тариаланч тариалалт, тээвэрлэлтэнд бүлгээр хамтарч ажилладаг болсон.

➤ Тариаланчдын бүлэгт гарсан өөрчлөлт

- Бүлгийн үйл ажиллагаа идэвхжиж, хоорондоо итгэлцлийн харилцаатай болсон.
- Тариаланчдын бүлгүүд хамтран худалдан авалт, борлуулалт хийж эхэлсэн.
- Бүлгийн гишүүд бүтээгдэхүүнээ зах зээлд тогтмол нийлүүлж, харилцаа холбоотой ажилладаг болсон.
- Тариалалтаас олсон ашгаараа нийтээр ашиглах тариалангийн дэд бүтэц, тухайлбал усалгааны байгууламжид хөрөнгө оруулалт хийсэн.
- Бүлгийн гишүүнчлэлээ өргөжүүлэн хоршоо болсон.

➤ Өрхийн амьжиргаанд гарсан өөрчлөлт

- Ашиг, орлого нэмэгдэхийн хэрээр байшин, тээврийн хэрэгсэл, газар худалдаж авсан.
- Хүүхдүүдээ хувийн сургууль, их сургуульд сургадаг болсон.
- Зах зээлд чиглэсэн тариалалтаас олсон ашиг, орлогоор үсчин, ТҮЦ ажиллуулах зэргээр улирлаас хамааралгүй давхар бизнес эрхлэхэд хөрөнгө оруулалт хийсэн.

➤ **Гэр бүлийн харилцаанд гарсан өөрчлөлт**

- Эхнэр, нөхөр санал бодлоо солилцож, хамтран шийдвэр гаргадаг болсон.
- Эхнэр, нөхөр тариалалт болон гэр орны ажилд эрх тэгш оролцох хөдөлмөрийн хуваарилалтыг хийдэг болсон.
- Эхнэр, нөхөр хоёр гэр бүлийн төсвөө хамтран зохицуулдаг болсон.
- Нөхөр нь архи бага ууж, тариалангийн ажилд илүү цаг зарцуулдаг болсноор эхнэртэйгээ сайн харилцаатай болсон.
- Хүүхдүүд тариалалтын ажилд тусалдаг болсон.
- Тосгоны залуучууд хот уруу нүүхийн оронд нутагтаа амьдарч, тариалан эрхэлж эхэлсэн.

ХОЁРДУГААР ХЭСЭГ. ХЭРЭГЖҮҮЛЭЛТ

**SHER аргачлалын сургалт, үйл ажиллагааг
зохион байгуулж, хэрэгжүүлэх**

1. Алхам 1: Тариаланчдад SHEP-ийн зорилгыг танилцуулах

SHEP аргачлалын эхний алхамд тариаланчидтай SHEP-ийн зорилгыг хуваалцана. Эд материалын болон санхүүгийн дэмжлэг өгөхгүй зарчмыг баримтлан, тариаланчид тариалан эрхлэхтэй холбоотой шинэ мэдлэг, чадавхыг эзэмшүүлэхэд чиглэсэн чадавхжуулах сургалт, үйл ажиллагааг хэрэгжүүлэх хөтөлбөр юм. SHEP-ийн хэтийн зорилт нь тариаланчийг технологийн болон нийгмийн харилцаанд бие даасан чадавхтай болгож, тэднийг зах зээлд чиглэсэн аж ахуй эрхлэх, өөрөөр хэлбэл “тариалалтыг бизнес болгон” хөгжүүлэх сэтгэлгээ, арга барилд сургах явдал юм. Үүнийг зорилтот тариаланчдад сайтар ойлгуулж, тэдний SHEP-ийн зорилгод хүрэн сэдэл, хүсэл эрмэлзлийг өрнүүлэх нь чухал байдаг.

1.1. Зорилгоо нэгтгэх уулзалт

Дөрвөн алхам	Үйл ажиллагаа
1. Зорилгоо нэгтгэх	- Тариаланчдад SHEP аргачлалыг тайлбарлаж, зорилтот тариаланчдыг сонгож, зорилгоо нэгтгэх уулзалт
2. Тариаланч анзаарч мэдэх	- Тариаланчийн оролцоотой суурь судалгаа - Зах зээлийн оролцогч талуудын уулзалт (сонголтоор) - Зах зээлийн судалгаа
3. Тариаланч шийдвэр гаргах	- Тариалах таримлын төрөл, сортыг сонгох - Тариалалтын төлөвлөгөө гаргаж, хуанли хөтлөх
4. Технологийн зааварчилгаа	-Талбайн сургалт
Хэрэгжилтийн дараах хяналт, үнэлгээ (Тариаланчийн оролцоотой “Үр дүнгийн судалгаа”)	

ЯАГААД ? Зорилт

Зорилгоо нэгтгэх уулзалтын зорилго нь тариаланчидтай **SHEP-ийн алсын хараа, зорилгыг хуваалцах** юм. Тэднийг тариалалтаа бизнес болгож хөгжүүлэх хүсэл эрмэлзэлтэй, бие даасан тариаланч болоход нь тусалж, чадавхжуулах зорилготойг танилцуулсны үндсэн дээр SHEP-ийн сургалт, үйл ажиллагаанд тасралтгүй оролцож, бодитоор хэрэгжүүлж ажиллахыг ухамсарлан ойлгож зөвшөөрсөн, төсөлд хамрагдах хүсэлтэй тариаланчийг сонгоно.



ЮУ ? Агуулга

Зорилтот тариаланчдыг сонгосны дараа SHEP аргачлал болон SHEP-ийн сургалт, хэрэгжүүлэх үйл ажиллагааг дэлгэрэнгүй тайлбарлаж, холбогдох мэдлэг, ойлголт өгөх сургалтыг зохион байгуулна.



ХЭРХЭН ? Хэрэгжүүлэх зөвлөмж

- Зорилгоо нэгтгэх уулзалт нь SHEP-ийг хэрэгжүүлэгч тариаланчдад хандаж SHEP-ийн ач холбогдол, давуу талыг ойлгуулах эхний чухал арга хэмжээ юм.
- Тариаланч **идэвх, санаачлагатай оролцсоноор** SHEP-ийн хэтийн зорилтонд хүрнэ гэдгийг ойлгож, хүлээн зөвшөөрсөн байх нь чухал.
- Тариаланч SHEP нь **санхүүгийн болон эд материалын дэмжлэг үзүүлдэггүй зөвхөн технологи, аж ахуй эрхлэхэд чадавхжуулах** хөтөлбөр гэдгийг ойлгох нь чухал.



АЛХАМ Хэрэгжүүлэх бэлтгэл ажил, зохион байгуулалт (Зарцуулах цаг²: 1-2 ц)

1. Олон нийтийн байгууллага, сургуулийн анги танхим зэрэг тариаланчдыг цуглуулах боломжтой газарт уулзалтыг зохион байгуулах.
2. Бүлгүүдтэй ажилладаг нэвтрүүлэх ажилтан, хөтөлбөрийг хэрэгжүүлэгч нь SHEP-ийн мөн чанарыг тайлбарлаж, хоёр тал хэтийн зорилгыг ойлгож, зорилгоо нэгтгэх боломжтой болно.
3. Нэмэлтээр SHEP-ийн үйл ажиллагааны дэлгэрэнгүй мэдээлэл, хэрэгжүүлэх хугацаа, зорилтот тариаланчийн үүрэг, оролцооны талаар тайлбарлах шаардлагатай.
4. SHEP-ийг хэрэгжүүлэгч нь сургалт, үйл ажиллагаанд эрэгтэй, эмэгтэй хүмүүс эрх тэгш оролцох шаардлагатайг онцолно. Хөтөлбөр хэрэгжүүлэгч нь SHEP-ийн хэрэгжилтэнд зорилтот тариаланчийн эхнэр, нөхөр шийдвэр гаргах, сургалт, үйл ажиллагаанд идэвхтэй оролцуулж, тариаланчдад жендэрийн тэгш байдал, эмэгтэйчүүдийн эрх ашгийг хангах ач холбогдлын талаар хэлэлцүүлэг өрнүүлэх нь чухал байдаг.



Эхэлж ногоогоо тарьчихаад дараа нь хаана зарах вэ? гэдэгт санаа зовдог байсан. Энэ бол "Тарьчихаад зарах газраа хайх" уламжлалт арга барил юм.



Тийм ээ. Тийм болохоор бид борлуулах зах зээлээ цаг тухайд нь хайж олоход бэрхшээлтэй тулгардаг. SHEP-ийг хэрэгжүүлснээр бид "Зарахын тулд тарих" арга барилд суралцаж байна!

Зураг. Такэши Күно/ЖАЙКА

² "Зарцуулах цаг"-т уулзалт хийх газрыг олж бэлтгэх, тариаланчидтай харилцаж ажиллах, нэвтрүүлэх ажилтан бэлтгэх гэх мэт үйл ажиллагаанд зарцуулах цаг хугацаа ороогүй болно.

ҮНЭЛГЭЭНИЙ АСУУМЖ Сургалт, үйл ажиллагааны дараа магадлах зүйлс

- ☐ Зорилтот тариаланч дараагийн сургалтын цагийн хуваарийг мэдэж, зөвшөөрч байгаа эсэх.
- ☐ Зорилтот тариаланч SHEP-д оролцох үүрэг, хариуцлагаа сайтар ойлгож байгаа эсэх.
- ☐ Зорилтот тариаланч SHEP-ийн цуврал сургалт дууссаны дараах зорилго, хүрэх үр дүнгээ төсөөлж байгаа эсэх.
- ☐ Оролцогчдын жендэрийн оролцоо/харилцаа тэнцвэртэй байгаа эсэх.
- ☐ Жендэрийн эрх тэгш байдал, эмэгтэйчүүдийн эрх ашгийг нэмэгдүүлэх талаар хэлэлцүүлэг өрнүүлж, (1) эрэгтэй, эмэгтэй тариаланч (2) тариаланч болон тэдний эхнэр, нөхрийн оролцоог хангаж байгаа эсэх.

ШИЙДЭЛ Түгээмэл тохиолдох асуудлын шийдэл

- А: Тариаланч эд материал, мөнгөн дэмжлэг авахыг хүсэх:** *Өмнөх төсөл/хөтөлбөрүүд ихэнх тохиолдолд тариаланчдад тодорхой хэмжээнд эд материал, мөнгөн дэмжлэг өгч байсан учраас SHEP-ээс мөн тусламж, дэмжлэг авахыг хүсдэг. Тариаланчид SHEP нь санхүүгийн болон эд материалын аливаа дэмжлэг үзүүлэхгүй гэдгийг мэдээд сургалтанд ирэхгүй болбол яах вэ?*
- Х:** Зорилтот тариаланч нь санхүүгийн болон эд материалын тусламж үзүүлэхгүй, харин аж ахуй эрхлэх менежментийн арга барилаа сайжруулахад тусална гэдгийг сайтар ойлгож, хүлээн зөвшөөрсний үндсэн дээр хөтөлбөрт оролцох нь хамгийн чухал юм. Зорилтот тариаланчдыг сонгохын өмнө эд материалын тусламж авахгүйгээр зөвхөн чадавхжуулах цуврал сургалтанд оролцох хүсэлтэй бол SHEP төсөлд хамрагдана гэдгийг сайтар тайлбарлах хэрэгтэй.
- А: Уулзалтанд яагаад жендэрийн талаар ярих хэрэгтэй вэ?** *Яагаад жендэрийн талаар зорилгоо нэгтгэх уулзалт дээр ярих хэрэгтэй вэ? Дараа нь ярьж болохгүй юу?*
- Х:** SHEP-ийн үзэл баримтлалд жендэрийг авч үзэх талаар “НЭГДҮГЭЭР ХЭСГИЙН 1.3 SHEP аргачлалын жендэр”-ээс үзнэ үү. SHEP аргачлалд тариаланч бие даасан аж ахуй эрхлэлтийг хөгжүүлж, өрхийн амьжиргааг сайжруулах зорилгод хүрэхэд эрэгтэй, эмэгтэй хүний эрх тэгш оролцоог хангаж, хамтарч шийдвэр гаргах нь үйл ажиллагааны салшгүй нэг хэсэг гэсэн зарчмыг баримталдаг. Иймд тариаланч эхний алхам болох зорилгоо нэгтгэх уулзалтаар SHEP-ийн жендэрийн тэгш оролцооны талаар эрэгтэй, эмэгтэй тариаланч, тэдний эхнэр/нөхөр эрх тэгш байдлаар SHEP-ийн үйл ажиллагаанд идэвхтэй оролцож, хамтын шийдвэр гаргахад бэлэн байх ёстойг ухамсарлаж ойлгох хэрэгтэй юм.

2. Алхам 2: Тариаланч анзаарч, мэдэх

SHEP-ийн хоёр дахь алхам нь тариаланчид өөрийн тариалалтын бодит нөхцөл байдал, мөн тариалалтыг бизнес болгож хөгжүүлэхтэй холбоотой мэдлэг, чадавхыг сайжруулах боломжоор хангаж, зах зээлд чиглэсэн аж ахуйн эрхлэлтийн ач холбогдлыг ойлгуулна.

Энэ шатанд SHEP-д хамрагдсан тариаланчийг зах зээлийн нөхцөл байдал, эрэлт хэрэгцээтэй биечлэн танилцаж, зах зээлд чиглэсэн тариалан эрхлэх арга барилыг эзэмших хүсэл эрмэлзлийг өрнүүлэх нэн чухал алхам юм. Тариаланч суурь судалгаа, зах зээлийн судалгааны хүснэгт, асуулга хуудсыг ашиглан асууж судлан, өөрт хэрэгтэй шинэ мэдээлэл, бизнесийн боломжуудыг олж харахад SHEP-ийг хэрэгжүүлэгч (нэвтрүүлэх ажилтан) нь тусалж дэмжих, зуучлах үүргийг хүлээнэ.

2.1. Тариаланчийн оролцоотой суурь судалгаа

Дөрвөн алхам	Үйл ажиллагаа
1. Зорилгоо нэгтгэх	- Тариаланчдад SHEP аргачлалыг тайлбарлаж, зорилтот тариаланчдыг сонгож, зорилгоо нэгтгэх уулзалт
2. Тариаланч анзаарч мэдэх	- Тариаланчийн оролцоотой суурь судалгаа - Зах зээлийн оролцогч талуудын уулзалт (сонголтоор) - Зах зээлийн судалгаа
3. Тариаланч шийдвэр гаргах	- Тариалах таримлын төрөл, сортыг сонгох - Тариалалтын төлөвлөгөө гаргаж, хуанли хөтлөх
4. Технологийн зааварчилгаа	-Талбайн сургалт
Хэрэгжилтийн дараах хяналт, үнэлгээ (Тариаланчийн оролцоотой “Үр дүнгийн судалгаа”)	

Бид энд байна.

ЯАГААД ? Зорилт

Тариаланчийн оролцоотой суурь судалгаа нь зорилтот тариаланчдад өөрсдийн тариалалт, орлого, зарлага, аж ахуйн нөхцөл байдлыг тодорхойлон үнэлж, цаашид сайжруулах шаардлагатай асуудлыг ойлгож, мэдэх боломжийг олгодог. Мөн тариаланчид бүртгэл, тэмдэглэл хөтлөхийн ач холбогдлыг ойлгуулдаг. Энэ судалгаа нь SHEP-ийг хэрэгжүүлэгч талд зорилтот тариаланчдын талаар бодит мэдээлэлтэй болох боломжийг олгохын зэрэгцээ SHEP-ийг хэрэгжүүлсний үр дүнг тодорхойлж, үнэлэхэд ашиглах үндсэн мэдээлэл болно.

ЮУ ? Агуулга

Суурь судалгаанд зорилтот тариаланч (1) Үйлдвэрлэл, орлого, зарлага, (2) Тариалалтын технологийн асуумж гэсэн хоёр төрлийн хүснэгт бөглөнө. Шаардлагатай тохиолдолд нэвтрүүлэх ажилтан тариаланчдад хүснэгтийг бөглөж, тооцоход тусална. SHEP-ийг хэрэгжүүлэгч судалгааны хуудсыг цуглуулж, дүн шинжилгээ хийж, судалгааны үр дүн, дүгнэлтийг тариаланчдад танилцуулна.

ХЭРХЭН? Хэрэгжүүлэх зөвлөмж

- Судалгаа нь тариаланчдад илүү хэрэгтэй болохыг ойлгуулна (Зураг 6).
- Сургалтыг зорилтот тариаланч судалгааны ач холбогдлыг ойлгож, өөрсдөө тооцоолж, бөглөх хэлбэрээр зохион байгуулна.
- Нэвтрүүлэх ажилтан нь тариаланч аж ахуйгаа хянах гол үзүүлэлт ургацын хэмжээ, тариалалтын өртөг зардал, нийт орлого, олсон цэвэр ашиг зэргийг зөв тооцоход туслах үүрэгтэй.



Зураг 6. Суурь судалгааны ач холбогдол

АЛХАМ Хэрэгжүүлэх бэлтгэл ажил, зохион байгуулалт (Зарцуулах цаг: 3-4 ц)

1. (Бэлтгэл ажил) Хүнсний ногооны зах зээлийн худалдаанд ашиглагддаг жин хэмжүүрийн нэгжийг судалж, нэгдсэн хэмжүүрт шилжүүлэх (шуудай, уут→кг болгох) хүснэгт гаргах.
2. Сургалтын товыг зарлаж, тариаланчдад суурь судалгааны зорилго, ач холбогдлыг тайлбарлаж, 2 төрлийн судалгааны хүснэгтийг бөглөх аргыг зааж өгөх. **Зөвлөмж!** Ялангуяа бичиг үсэг мэдэхгүй тариаланч байх тохиолдолд бичиг үсэгтэй тариаланчаар туслуулна.
3. Шаардлагатай тохиолдолд нэвтрүүлэх ажилтан хүснэгтийг бөглөхөд тусална.
4. SNEP-ийг хэрэгжүүлэгч нь орон нутгийн зах зээлийн нөхцөлд нийцүүлэн шуудай, уут, хайрцаг зэрэг худалдааны нэгжийг килограммд шилжүүлэх хүснэгтийг урьдчилан бэлтгэнэ.
5. Тариаланч хүснэгтийг бөглөж дууссаны дараа тэднээс өөрийн тариалалтын тал дээр шинээр анзаарч мэдсэн зүйлсийг асууж, мэдээлэл хуваалцахыг хүснэ. Дараах байдлаар асууж болно.
 - ✓ Таны тэмдэглэл хөтлөлт хангалттай байна уу? Тариалалтын тэмдэглэл хөтлөх нь бидэнд ямар ашиг тустай гэж бодож байна?



- ✓ Та хүссэн хэмжээгээр ашиг олсон байна уу? Ногоо тус бүрээр тооцоход тариалаад ашиггүй, алдагдалтай байгаа ногоо байна уу?
 - ✓ Та зах зээлд эрэлттэй ногоог зохистой хэмжээнд тариалсан уу?
 - ✓ Та шуудай (эсвэл хайрцаг, уут) -гаар зарахдаа нарийн жинлэдэг үү?
 - ✓ Таны тариалалтын чадавх хангалттай байна уу? Сул тал юу вэ?
6. Сургалтын дараа тариаланчдын мэдээллийг нэгтгэж, бөглөсөн байдал, тооцооллын дүнгийн зөв бодитой байдал зэргийг нягтлан үзэж, дараа нь тариаланчидтай дүгнэлт, санал сэтгэгдлээ хуваалцана. (Танай байгууллагад тоон мэдээллийн боловсруулалт, дүн шинжилгээ хариуцсан мэргэжилтэн байдаг бол хийлгэнэ үү.) Та дараах байдлаар дүгнэлт зүйлийг тусгаж болно:
- ✓ Тариаланчдын тэмдэглэл нь аж ахуйн менежментээ үнэлж, дүгнэхэд хангалттай байгаа эсэх.
 - ✓ Ямар ногоо хамгийн их тариалагдаж, ямар ногоо хамгийн сайн ашигтай байна вэ?
 - ✓ Тариаланч тариалалтын ямар технологийг голлон ашиглаж байгаа, юуг сайжруулах шаардлагатай байгаа.

Би энэ ногооноос ашиг олж байна гэж бодсон. Гэтэл үнэндээ их өртгөөр тариалж байжээ!



Тариалалт, аж ахуй эрхлэлтэнд юу болж байгааг тодорхойлж хянахын тулд бүртгэл хөтлөх нь надад ашигтай юм байна. Энэ нь "тариаланг бизнес болгож хөгжүүлэх" эхний алхам гэдгийг ойлголоо.

Зураг. Кени дахь SHEP ПЛАС төслийн зөвшөөрлөөр оруулав.

ЗАГВАР Суурь судалгааны хүснэгт

Зорилтот тариаланч бөглөх суурь судалгааны хүснэгтийн загвар жишээг үзүүлэв. Тариаланч 2 төрлийн асуулга хүснэгтийг бөглөх шаардлагатай.

1. Нэгдүгээр хэсэг: Үйлдвэрлэл, орлого ба зарлага

1. Таримлын төрөл сорт	2. Талбайн хэмжээ 100м ² =0.01га	3. Борлуулах хэмжээ зах зээлд нийлүүлдэг	4. Нэгж савалгааны жин, кг	5. Борлуулах хэмжээ, /кг/	6. Нэгжийн ургац, /кг/га/	7. Борлуулах үнэ /зах зээлд нийлүүлдэг нэгж	8. Борлуулах үнэ, төг/кг	9. Нийт олох орлого, төг	10. Нийт гарах зардал, төг / үүнд үр, бордоо,	11. Нийт цэвэр ашиг, төг	12. Үндсэн худалдан авагч болон хэмжээ
1	2	3	4	3x4	5/2	7	7/4	3x7	10	9-10	12
Таримал #1											
Таримал #2											
Таримал #3											
Таримал #4											

Нэгжийн шилжүүлэг: Хэмжлийн нэгжийг "КГ"-д шилжүүлж бичнэ үү. Жишээ: Төмс 1 уут = 110 кг, 1 ширхэг байцаа = 2 кг

2. Хоёрдугаар хэсэг: Тариалалтын технологи

Тариалалтын технологийн асуулга



Огноо: _____

Аймаг: _____ Сум: _____

Тариаланчийн нэр: _____ Хүйс: эрэгтэй / эмэгтэй Утасны дугаар: _____

Facebook ID : _____ Хариуцсан ХАА ажилтан _____

Тариаланчдын бүлгийн нэр (хэрэв байвал) : _____ (ТББ/Хоршоо/Бусад _____)

ТИЙМ болон ҮГҮЙ хариултыг сонгоно уу. Хариулттай холбоотой нэмэлт мэдээллийг хоосон зайнд бичнэ үү.

Тариалалтын шат	Асуулт	Тариалалтын арга барил, ашигладаг технологи	ТИЙМ	ҮГҮЙ
Тариалалтын бэлтгэл ажил	Q1	Тариалалт эхлэхээс өмнө худалдан авагчдаас авсан зах зээлийн мэдээлэлд үндэслэн (хэзээ, хэнд, хэдий хэмжээгээр, ямар чанартайгаар зарах, худалдааны нөхцөл зэргийг харгалзан) ямар таримал /сорт/ тариалахаа сонгож, шийдэж чаддаг уу?	☐	☐
	Q2	Тариалалтын хуанли боловсруулж, түүндээ зах зээлийн эрэлт эсвэл хүлээгдэж буй үнийг харгалзан тариалалт, хураалтын хугацааг тохируулдаг уу?	☐	☐
	Q3	Та ногооныхоо үрээ сонгохдоо ургац сайтай, өвчинд тэсвэртэйг нь харгалзахаас гадна хэмжээ, гадаад үзэмж, хадгалалт даах чанар зэргийг нь чухалчилдаг уу?	☐	☐
Тариалалт	Q4	Тариалж буй ногоо бүрдээ тохирсон зөвлөмжийн дагуу бордоог зөв тунгаар хэрэглэж чаддаг уу?	☐	☐
	Q5	Хөрсний чанар эсвэл ургамал хамгааллын асуудал гарах үед зөвлөгөө, зөвлөх үйлчилгээ тогтмол авч чаддаг уу?	☐	☐
	Q6	Та ургамлын өвчин, хортны тархалтыг хянах, урьдчилан сэргийлэх, зохих тэмцэх аргыг хэрэглэх зэрэг ургамал хамгааллын цогц аргуудыг (УХЦА) тогтмол хэрэглэдэг үү?	☐	☐
	Q7	Ургамал хамгааллын бодис хэрэглэхдээ зөвлөсөн тунгаар хэрэглэх, хамгаалах хувцас хэрэглэл ашиглах, аюулгүй хадгалах зэрэг аюулгүй ажиллагааны дүрмийг мөрддөг үү?	☐	☐
	Q8	Ургамал хамгааллын бодис хэрэглэсний дараа хураалт хийх хүртэл заавал хүлээх хоногийн хугацааг баримталдаг уу?	☐	☐
Ургац	Q9	Ногоогоо зөвхөн харахад хураах болсон бус, зах зээлийн шаардлагад нийцүүлэн (хэмжээ, өнгө, нягт байдал зэргийг харгалзан) хураадаг уу?	☐	☐
Хураасаны дараа	Q10	Хураалтын дараа борлуулахын өмнө ангилан ялгах, цэвэрлэх, савлах эсвэл энгийн боловсруулалт хийдэг үү?	☐	☐
Менежмент	Q11	Та хүнсний ногооны үйлдвэрлэлтэй холбоотой орлого, зардал (бордоо, ургамал хамгааллын бодис, ажиллах хүч, тээвэр) болон борлуулсан хэмжээг бичгээр тэмдэглэн хөтөлдөг үү?	☐	☐
	Q12	Зах зээлийн үнэ илүү өндөр байхад борлуулахын тулд эрт тарих, эрт хураах эсвэл хуваарьт тариалалтын аргуудыг ашигладаг уу?	☐	☐
	Q13	Та ямар таримал тариалах, хэдий хэр талбайд тарих, хэдийд тарих эсвэл борлуулалтаа хэрхэн сайжруулах вэ гэдгээ шийдэхдээ өмнөх оны тэмдэглэл, мэдээллийг ашигладаг уу?	☐	☐
Борлуулалт	Q14	Борлуулалтын нөхцөлөө сайжруулахын тулд бусад тариаланчидтай хамтран борлуулалт хийх эсвэл хамтарч тээвэрлэдэг үү?	☐	☐
	Q15	Борлуулахын өмнө өөр өөр зах зээл, худалдан авагчдын үнэ болон худалдааны нөхцөлийг (тээвэр, төлбөр тооцоо, сав баглаа боодол зэрэг) харьцуулж үздэг үү?	☐	☐

* Асуумжийн үр дүнг ашиглахдаа бөглөсөн хүн нэр, холбогдох мэдээллийг нууцлах болно.

ШИНЭ САНААЧЛАГА Төсөл хэрэгжүүлсэн бусад улс орон/ бүс нутгийн онцлогт тохируулсан жишээ

SHER төслийг хэрэгжүүлсэн бусад улс оронд суурь судалгааг төлөвлөж, зохион байгуулж хэрэгжүүлсэн зарим сайн жишээг дараах хэсэгт үзүүлэв.

ЖИШЭЭ 1. Суурь судалгаанд зориулсан нэгж шилжүүлгийн зурагт хүснэгт

Жингийн нэгж шилжүүлгийн зурагт хүснэгт (Малави улс)

<Яагаад> Тариаланч болон худалдан авагч нь орон нутгийн зах дээр худалдахдаа уламжлалт хэлбэрээр уут, хувин эсвэл багцыг ашигладаг. Тус бүрийг “хэдэн кг” гэдгийг жинлэж үзэхгүй бол мэддэггүй.

<Хэрхэн> Төсөл хэрэгжүүлэгч нь орон нутгийн зах дээр жин хэмжүүр болон зургийн аппараттай очиж, байнга зардаг ногоо болон жимсийг жинлэж, зураг авсан. Ингэж нэгжийн хүснэгтийг зургаар бэлтгэж, олон янзын савлагааны хэмжээг “кг”-д шилжүүлж бодох боломжтой болсон.

<Үр дүн> Орон нутгийн худалдааны савлагааны жин хэмжээг “кг”-д шилжүүлж өгснөөр тариаланч тооцоо хийхэд маш хялбар болж, цаашид ногоогоо борлуулахад савлагааны жинг хэд байдгийг мэдэх нь их чухал болохыг ойлгосон.



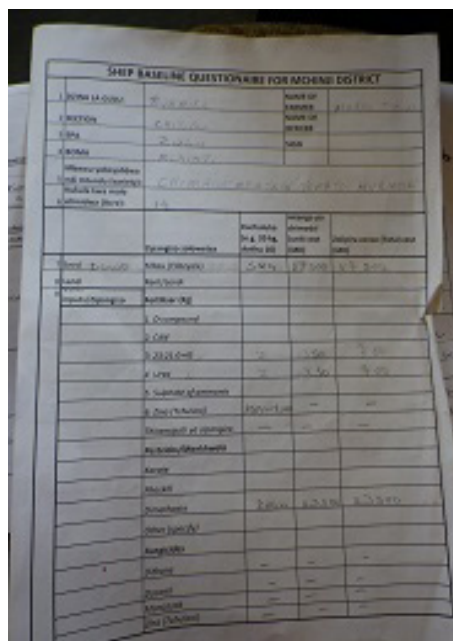
ЖИШЭЭ 2. Зардал тооцоолох загвар хүснэгтийг нэмэлтээр боловсруулж ашигласан.

Зардал тооцоох хүснэгт (Малави улс)

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

<Хэрхэн> Хөтөлбөр хэрэгжүүлэгчид нийт зардлыг тооцох нэмэлт маягт бэлтгэсэн. Маягтанд төрөл бүрийн бордоо, үр, ургамал хамгаалах бодис, ажлын хөлс, тээврийн зардал гэх мэт тухайн бүс нутгийн түгээмэл гаргадаг зардлыг 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.



ЖИШЭЭ 3. Бичиг үсэг мэддэг тариаланч бусад бичиг үсэггүй тариаланчдад тусалсан.

Бичиг үсэг мэдэхгүй тариаланчдад тайлбарлах (Этиоп улс)

<Яагаад> Зорилтот тариаланчдын бүлэгт бичиг үсэг мэдэхгүй тариаланч олон байсан учраас судалгааны хүснэгтийг бөглөхөд хүндрэлтэй байсан.

<Хэрхэн> SHEP хэрэгжүүлэгч нь өмнө нь туршилтын төсөлд оролцож байсан тариаланчдын бүлгээс бичиг үсэг мэддэг, харьцангуй өндөр боловсролтой тариаланчдыг нэвтрүүлэх ажилтантай хамт сургалтад оролцуулахаар зохион байгуулсан. Тэдгээр бичиг үсэгт тайлагдсан тариаланчид нэвтрүүлэх ажилтантай хамтран бичиг үсэггүй тариаланчдад суурь судалгааны хүснэгт бөглөхөд нь тусалсан.

<Үр дүн> Бичиг үсэггүй тариаланчдад боловсролтой тариаланчид тусалсны ачаар судалгааны хүснэгтийг хүндрэл багатай бөглөж чадсан. Ингэснээр тариаланчдын харилцаа сайжирч, тэдний сэтгэл зүйн үндсэн хэрэгцээг хангахад дэмжлэг болсон.



ЖИШЭЭ 4. Бүлэг болон хувь тариаланчийн тариалангийн талбайн суурь судалгаа

Бүлгийн болон өрхийн тариалангийн суурь судалгаа (Руанда, Эл Сальвадор)

<Яагаад> Зорилтот тариаланчдын зарим бүлэг хоёр төрлийн хүнсний ногооны талбайтай байсан. Нэг нь бүлгээр, нөгөө нь тус бүлгийн гишүүн эзэмшдэг байв. SHEP хэрэгжүүлэгч нь эдгээр хоёр талбайн тариалалтын нөхцөл байдлыг мэдэх шаардлагатай байсан.

<Хэрхэн> Суурь судалгааны хүснэгт нь голчлон өрхийн тариалалтанд зориулсан байсан учраас төсөл хэрэгжүүлэгч зарим асуулгыг өөрчилж, бүлэг болон бүлгийн хувь гишүүдийн тариалалтын мэдээллийг авсан.

<Үр дүн> Тариаланч, төсөл хэрэгжүүлэгч нь бүлгийн болон өрхийн тариалалтын нөхцөл байдлыг ойлгож мэдсэн. Тариаланчид бүлгийн болон өөрсдийн талбайг сайжруулахыг эрмэлзэх болсон.



Тариаланчид бүлгийн тариалангийн талбайд
(Руанда)

ЖИШЭЭ 5. “Гэрийн даалгавар” хэлбэрээр суурь судалгааг хэрэгжүүлсэн.

Илүү их мэдээлэлтэй болох, эхнэр, нөхрийн тэгш оролцоог хангах зорилгоор “Гэрийн даалгавар” аргыг нэвтрүүлсэн (Малави, Балба)

<Яагаад> Суурь судалгааны явцад тариаланчдын ихэнх нь тариалалтын зардал, борлуулалтын тоо хэмжээг шууд хэлж чадахгүй байсан. Иймд тэдэнд хүснэгтийг гэртээ авч очиж тэмдэглэлээ хараад бөглөх, мөн гэр бүлийн гишүүдээсээ асууж зөв тоо хэмжээг бөглүүлэхээр болсон. Суурь судалгааг нэг удаагийн сургалтаар хийж дуусгах боломжгүй байсан.

<Хэрхэн> SHEP хэрэгжүүлэгч нь тариаланчдыг 2 өдөр цуглуулж, суурь судалгааг хийсэн. Эхний өдөр тариаланчдад ямар мэдээлэл хэрэгтэйг тайлбарлаж, нарийвчилсан мэдээлэл авахын тулд “гэрийн даалгавар” өгсөн. Балба улсын хувьд тариаланчдад “гэрийн даалгавар” болгон эхнэр, нөхөртэйгөө хамт хүснэгтээ бөглөхийг зөвлөсөн. Дараагийн өдөр тариаланчид дахин цугларч, суурь судалгааны хүснэгтээ SHEP хэрэгжүүлэгчид өгсөн.

<Үр дүн> Илүү нарийвчилсан, баттай мэдээллийг цуглуулж чадсан. Эхнэр нөхрүүд өөрсдийн тариалалтын бодит нөхцөл байдлыг ойлгож мэдсэнээр хариуцлага хүлээж, тариалалтаа сайжруулахад хамтран ажилладаг болсон.



ҮНЭЛГЭЭНИЙ АСУУМЖ Сургалт, үйл ажиллагааны дараа магадлах зүйлс

- ☐ Зорилтот тариаланч өөрийн тариалалт, борлуулалтын нөхцөл байдлыг мэдэж, сайжруулах шаардлагатай зүйлсийг тодорхойлж чадсан эсэх.
- ☐ Зорилтот тариаланч өөрийн технологийн түвшинг мэдэж, борлуулалтаа сайжруулахад шаардлагатай зүйлсийг тодорхойлж чадсан эсэх.
- ☐ Зорилтот тариаланч тариалалтын тэмдэглэл хөтлөхийн ач холбогдлыг ойлгож, байнга тэмдэглэл хөтөлж байх сэдэлтэй болсон эсэх.
- ☐ Эрэгтэй, эмэгтэй оролцогчдын харьцаа тэнцвэртэй байсан эсэх.
- ☐ Хүйсээр ангилсан мэдээлэл цуглуулж, дүн шинжилгээ хийсэн эсэх.
- ☐ Заавал шаардлагагүй ч зорилтот тариаланчийн эхнэр, нөхөр оролцсон эсэх. (сонголтоор)

ШИЙДЭЛ Түгээмэл тохиолдох асуудлын шийдэл

А: Байнга бүртгэл, тэмдэглэл хөтлөх нь ховор байдаг: Жижиг өрхийн тариаланч нь аж ахуй, тариалалтын тэмдэглэлээ тэр бүр хөтөлдөггүй. Тэд үнэхээр тэмдэглэл хөтлөх аргыг сурч, ач холбогдлыг нь мэдэрч байна уу?

Х: Ихэнх жижиг өрхийн тариаланч тэр бүрт тэмдэглэл хөтөлдөггүй. Зорилтот тариаланчдад суурь судалгаа хийснээр ойлгож мэдсэн зүйлдээ тулгуурлан тэмдэглэл хөтлөхийн ач холбогдлыг сайтар ойлгож, цаашид тэмдэглэл хөтөлдөг болохыг зөвлөсөн. Ургацын борлуулалт, үр, бордоо, ургамал хамгаалах бодисын зардал зэрэг тариалалтын үндсэн мэдээллийг маш энгийн аргаар тэмдэглэж байхыг заасан. Тариаланчдыг тариалсан ногоо тус бүрээр тэмдэглэл хөтөлж тооцдог болгох нь чухал.

А: Бичиг үсэггүй тариаланчид тэмдэглэл хөтөлж чадах уу? *Бичиг үсэг мэддэг тариаланчийн хувьд ч суурь судалгаанд шаардлагатай тоо хэмжээг бөглөж, тооцоход хэцүү байдаг. Бичиг үсэггүй тариаланч хүснэгтийг бөглөж, тооцож чадах уу?*

Х: Бичиг үсэг тайлагдаагүй тариаланч судалгааны хүснэгтийг бөглөхөд мэдээж илүү хүндрэлтэй байдаг. Гэвч энэ нь тариалалт, аж ахуй эрхлэх туршлага, мэдлэгээр бага, чадавх муу гэсэн үг биш юм. Иймд хүснэгт бөглөхөд нь бичиг үсэг мэддэг бүлгийн гишүүд эсвэл эхнэр, хүүхэд зэрэг гэр бүлийн гишүүдээс тусламж хүсэж, бөглөхөд нь туслуулах хэрэгтэй. Тэд гэр бүлийн гишүүдийнхээ тусламжтайгаар өдөр бүр тэмдэглэл хөтөлдөг болж чадна.

А: Алдаатай, дутуу мэдээлэл: *Тариаланч хүснэгтийг бөглөхөд зарим мэдээлэл дутуу эсвэл бодит биш олон тохиолдол байдаг. Мэдээллийн нарийвчлал, үнэн зөв байдал хангалтгүй байгаа тул тариаланчдаас мэдээлэл авах хэрэггүй юу?*

Х: SHER-ийн суурь судалгаа нь (1) тариаланч өөрийн тариалалтын одоогийн нөхцөл байдлыг тодорхойлох мэдлэг, арга барилыг сурах, (2) тариаланчдаас бодит мэдээлэл цуглуулах гэсэн хоёр зорилготой. Иймд юуны өмнө судалгааны хүснэгтийг бөглөж, орлого зарлагыг тооцох дасгал хийж, тариаланчийн ойлголтыг сайжруулах нь чухал. Найдвартай, үнэн зөв мэдээлэл цуглуулахад хэцүү, том сорилт байдаг. Ялангуяа ихэнх тариаланч зөв, дэлгэрэнгүй тэмдэглэл хөтөлдөггүй учраас суурь судалгаанд хангалттай мэдээлэл цуглуулах боломжгүй байдаг. Бид тэвчээртэй хандаж, үр дүнгийн судалгааны үеэр дэлгэрэнгүй, үнэн зөв мэдээлэл авахын тулд тариаланчдад тэмдэглэл хөтлөхийг байнга сануулж байх нь чухал.

А: Тариаланч мэдээлэл өгөхийг хүсэхгүй байх: *Тариаланч хүснэгтийг бөглөхийг зөвшөөрсөн хэдий ч тэд өөрсдийн ашиг орлоготой холбоотой мэдээллийг бусадтай хуваалцахыг хүсэхгүй байна. Яах ёстой вэ?*

Х: Тариаланч өөрийн тариалалтын талаар мэдээлэл өгөхийг хүсэхгүй бол албадахгүй байх нь зүйтэй. Судалгаанд мэдээлэл өгөөгүй тариаланчийг үргэлжлүүлэн сургалтанд оролцуулж, аж ахуй эрхлэлт, тариалалтаа хэрхэн хянаж, сайжруулах талаар мэдэж авах боломжоор хангаж ажиллах хэрэгтэй. Ингэснээр бидний суурь судалгааны зорилгын нэг хэсгийг биелүүлэх боломжтой болно. Мөн бусад тариаланчдаас мэдээлэл цуглуулж чадвал цаашид нөхцөл байдлыг дүгнэж, үнэлэхэд шаардлагатай зарим бодит мэдээллийг олж авах боломжтой.

Суурь судалгааны асуулга хуудас

Аймаг: Сум: Утас:
Тариаланчдын бүлэг, хоршоо /хэрэв байгаа бол/: Хүйс (эрэгтэй/эмэгтэй):
Тариаланчийн нэр: Хүлэмжийн талбай _____ м2 /Халаалттай: Тийм Үгүй/

Өнгөрсөн жил тариалсан таримлын талаар дараах мэдээллийг бичиж тэмдэглэнэ үү /үр тариа, төмснөөс бусад/ :

Таримлын төрөл сорт	2. Талбайн хэмжээ 100м2=0.01га 1'000м2=0.1га 10'00м2=1га	3. Борлуулах хэмжээ зах зээлд нийлүүлдэг савалгаа Ж: шуудай, уут, боодол, багц зэрэг/	4. Нэгж савалгааны жин, кг	5. Борлуулах хэмжээ /кг/	6. Нэгжийн урцаг /кг/га/	7. Борлуулах үнэ /зах зээлд нийлүүлдэг нэгж савалгаа/ Ж: шуудай, уут, боодол, багц зэрэг/	8. Борлуулах үнэ, төг/кг	9. Нийт олох орлого, төг	10. Нийт гарах зардал, төг /үүнд үр, бордоо, УХБ, тээвэр, хүн ажиглуулах бусад/	11. Нийт цэвэр ашиг, төг	12. Үндсэн худалдан авач бэлтгэх нөхцөл
1	2	3	4	3x4	5/2	7	7/4	3x7	10	9-10	12
Таримал #1 Өргөст хэмх	0.2 га	5 (нэгж: уут)	1 уут =40 кг	200 кг	1,000 кг	50,000 төг (нэгж: уут)	1250 төг	250,000 төг	100,000 төг	150,000 төг	УБ хот Бөөний худалдаа 5 уут
Таримал #2											
Таримал #3											
Таримал #4											

Тариалалтын технологийн асуулга

Огноо: _____

Аймаг: _____ Сум: _____

Тариаланчдын бүлгийн нэр (хэрэв байвал) : _____ (ТББ/Хоршоо/Бусад _____)

Тариаланчийн нэр: _____ Хүйс: эрэгтэй / эмэгтэй Утасны дугаар: _____

Facebook ID : _____ Хариуцсан ХАА ажилтан _____

ТИЙМ болон ҮГҮЙ хариултыг сонгоно уу. Хариулттай холбоотой нэмэлт мэдээллийг хоосон зайнд бичнэ үү.

Тариалалтын шат	Асуулт	Тариалалтын арга барил, ашигладаг технологи	ТИЙМ	ҮГҮЙ
Тариалалтын бэлтгэл ажил	Q1	Тариалалт эхлэхээс өмнө худалдан авагчдаас авсан зах зээлийн мэдээлэлд үндэслэн (хэзээ, хэнд, хэдий хэмжээгээр, ямар чанартайгаар зарах, худалдааны нөхцөл зэргийг харгалзан) ямар таримал /сорт/ тариалахаа сонгож, шийдэж чаддаг уу?	☐	☐
	Q2	Тариалалтын хуанли боловсруулж, түүндээ зах зээлийн эрэлт эсвэл хүлээгдэж буй үнийг харгалзан тариалалт, хураалтын хугацааг тохируулдаг уу?	☐	☐
	Q3	Та ногооныхоо үрээ сонгохдоо ургац сайтай, өвчинд тэсвэртэйг нь харгалзахаас гадна хэмжээ, гадаад үзэмж, хадгалалт даах чанар зэргийг нь чухалчилдаг уу?	☐	☐
Тариалалт	Q4	Тариалж буй ногоо бүрдээ тохирсон зөвлөмжийн дагуу бордоог зөв тунгаар хэрэглэж чаддаг уу?	☐	☐
	Q5	Хөрсний чанар эсвэл ургамал хамгааллын асуудал гарах үед зөвлөгөө, зөвлөх үйлчилгээ тогтмол авч чаддаг уу?	☐	☐
	Q6	Та ургамлын өвчин, хортны тархалтыг хянах, урьдчилан сэргийлэх, зохих тэмцэх аргыг хэрэглэх зэрэг ургамал хамгааллын цогц аргуудыг (УХЦА) тогтмол хэрэглэдэг үү?	☐	☐
	Q7	Ургамал хамгааллын бодис хэрэглэхдээ зөвлөсөн тунгаар хэрэглэх, хамгаалах хувцас хэрэглэл ашиглах, аюулгүй хадгалах зэрэг аюулгүй ажиллагааны дүрмийг мөрддөг үү?	☐	☐
	Q8	Ургамал хамгааллын бодис хэрэглэсний дараа хураалт хийх хүртэл заавал хүлээх хоногийн хугацааг баримталдаг уу?	☐	☐
Ургац	Q9	Ногоогоо зөвхөн харахад хураах болсон бус, зах зээлийн шаардлагад нийцүүлэн (хэмжээ, өнгө, нягт байдал зэргийг харгалзан) хураадаг уу?	☐	☐
Хураасаны дараа	Q10	Хураалтын дараа борлуулахын өмнө ангилан ялгах, цэвэрлэх, савлах эсвэл энгийн боловсруулалт хийдэг үү?	☐	☐
Менежмент	Q11	Та хүнсний ногооны үйлдвэрлэлтэй холбоотой орлого, зардал (бордоо, ургамал хамгааллын бодис, ажиллах хүч, тээвэр) болон борлуулсан хэмжээг бичгээр тэмдэглэн хөтөлдөг үү?	☐	☐
	Q12	Зах зээлийн үнэ илүү өндөр байхад борлуулахын тулд эрт тарих, эрт хураах эсвэл хуваарьт тариалалтын аргуудыг ашигладаг уу?	☐	☐
	Q13	Та ямар таримал тариалах, хэдий хэр талбайд тарих, хэдийд тарих эсвэл борлуулалтаа хэрхэн сайжруулах вэ гэдгээ шийдэхдээ өмнөх оны тэмдэглэл, мэдээллийг ашигладаг уу?	☐	☐
Борлуулалт	Q14	Борлуулалтын нөхцөлөө сайжруулахын тулд бусад тариаланчидтай хамтран борлуулалт хийх эсвэл хамтарч тээвэрлэдэг үү?	☐	☐
	Q15	Борлуулахын өмнө өөр өөр зах зээл, худалдан авагчдын үнэ болон худалдааны нөхцөлийг (тээвэр, төлбөр тооцоо, сав баглаа боодол зэрэг) харьцуулж үздэг үү?	☐	☐

* Асуумжийн үр дүнг ашиглахдаа бөглөсөн хүн нэр, холбогдох мэдээллийг нууцлах болно.

2.2. Зах зээлийн оролцогч талуудын уулзалт (сонголтоор)

Дөрвөн алхам	Үйл ажиллагаа
1. Зорилгоо нэгтгэх	- Тариаланчдад SHEP аргачлалыг тайлбарлаж, зорилтот тариаланчдыг сонгож, зорилгоо нэгтгэх уулзалт
2. Тариаланч анзаарч мэдэх	- Тариаланчийн оролцоотой суурь судалгаа - Зах зээлийн оролцогч талуудын уулзалт (сонголтоор) - Зах зээлийн судалгаа
3. Тариаланч шийдвэр гаргах	- Тариалах таримлын төрөл, сортыг сонгох - Тариалалтын төлөвлөгөө гаргаж, хуанли хөтлөх
4. Технологийн зааварчилгаа	-Талбайн сургалт
Хэрэгжилтийн дараах хяналт, үнэлгээ (Тариаланчийн оролцоотой “Үр дүнгийн судалгаа”)	

Тайлбар: Энэ нь хэрэгжүүлэх эсэхээ 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 хэрэгжүүлнэ.

ЯАГААД ? Зорилго

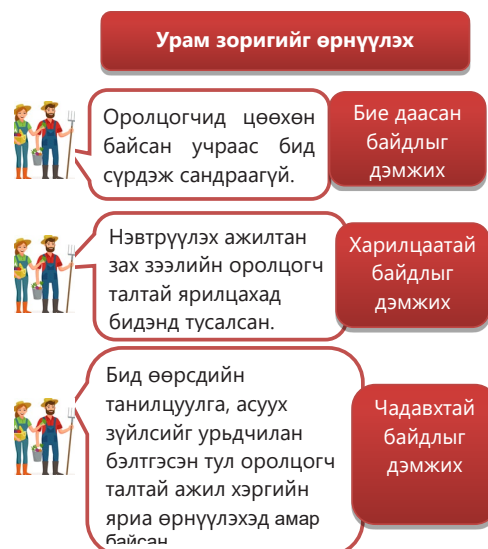
Зах зээлийн оролцогч талуудын уулзалт нь хоёр зорилготой: (1) **тариаланчдад** зах зээлд чиглэсэн аж ахуйг хөгжүүлэх **бизнесийн боломжийг харуулах**, (2) тариаланчдад хөдөө аж ахуйн үйл ажиллагаа эрхлэгч, зах зээлийн оролцогч талуудтай **бизнесийн холбоо тогтооход** тусалдаг.

ЮУ ? Агуулга

Зах зээлийн оролцогч талуудын уулзалтад хөдөө аж ахуйн орц, материал нийлүүлэгчид, борлуулагч (жижиглэнгийн, бөөний худалдагч, ченж зуучлагч г.м), хүнсний бүтээгдэхүүн боловсруулах үйлдвэр, экспортын компани, санхүүгийн байгууллага, төрийн бус байгууллага, SHEP-д хамрагдсан тариаланчдын бүлгүүдийн төлөөлөл зэргийг урьж оролцуулна. Уулзалтын танхимд эдгээр холбогдох талуудыг тусад нь ширээнд суулгаж, тариаланч нэг бүрчлэн очиж, нүүр тулж яриа өрнүүлж, мэдээлэл солилцох хэлбэрээр зохион байгуулна.

ХЭРХЭН ? Хэрэгжүүлэх зөвлөмж

- Хөдөө аж ахуйн үзэсгэлэн худалдаа, нээлттэй өдөрлөг зэрэг томоохон арга хэмжээнээс ялгаатай нь зорилтот тариаланчийг зах зээлийн оролцогч талуудтай бизнесийн харилцаа, холбоо тогтооход дэмжлэг үзүүлэх зорилготой учраас уулзалтанд **оролцогчдын тоог хязгаарлах шаардлагатай**.
- Зөвхөн SHEP-ийн зорилтот тариаланч, бүлгүүдийн бизнесийн түнш болох магадлалтай тухайн орон нутгийн ААНБ, борлуулагч, худалдагч, ченж зэргийг оролцуулах хэрэгтэй.
- Нэвтрүүлэх ажилтан тариаланч зах зээлийн оролцогч талуудтай идэвхтэй бизнесийн яриа өрнүүлэхэд нь туслах үүрэгтэй.
- Уулзалтаас өмнө тариаланч болон зах зээлийн оролцогчдын танилцуулгыг урьдчилан солилцвол** уулзалт эхлэхэд оролцогчид шууд бизнесийн яриа эхлүүлэх боломжтой.



АЛХАМ Хэрэгжүүлэх бэлтгэл ажил, зохион байгуулалт (Зарцуулах цаг: 3-4 ц)

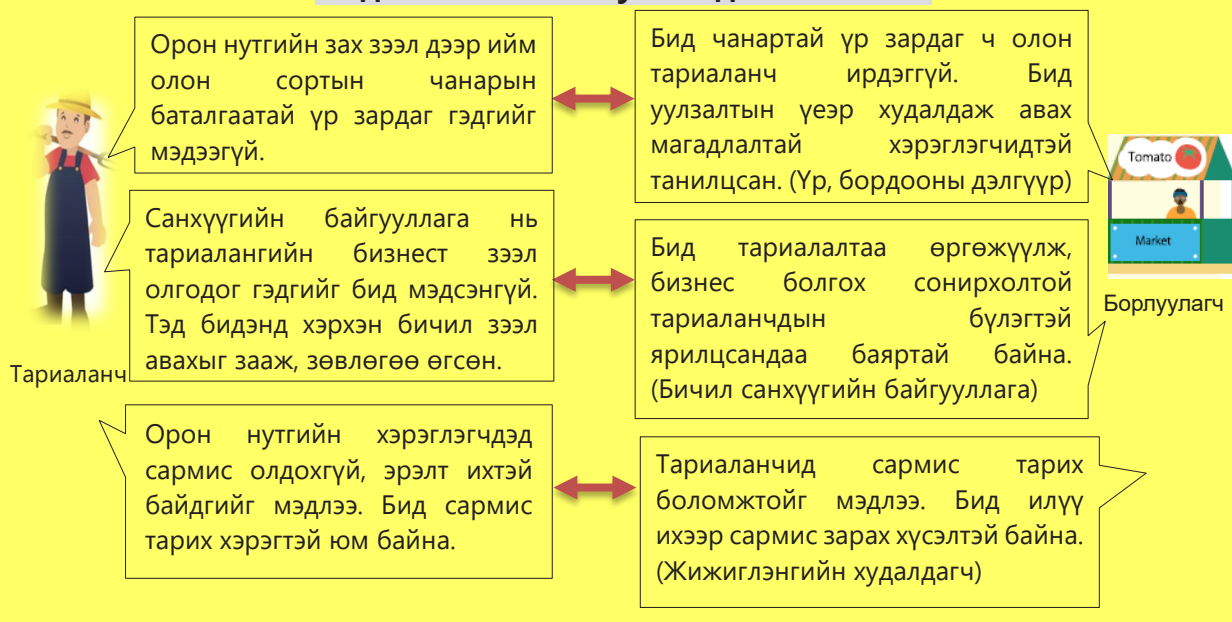
1. (Бэлтгэл ажил) Уулзалт зохион байгуулах өрөө, танхимыг захиалж, бүх оролцогчдод хүрэлцэхүйц хэмжээний ширээ, сандлыг байршуулна. **Зөвлөмж!** Олон нийтийн төрийн үйлчилгээний байгууламжийг ашиглах тохиолдолд хэрэгжүүлэх зардал эрс багасна.
2. (Бэлтгэл ажил) Уулзалтанд оролцох орон нутгийн зах зээлд оролцогч талуудыг сонгож, урина. **Зөвлөмж!** Зөвхөн зорилтот тариаланчтай бизнес хийх хүсэлтэй оролцогч талуудыг урих.
3. (Бэлтгэл ажил) Жендэрийн оролцоог хангасан байдлаар тариаланчдын бүлгүүдийн төлөөллийг оролцуулна. **Зөвлөмж!** Оролцогчид нь эрэгтэй, эмэгтэй хүний эрх, тэгш оролцоотойгоор харилцан үзэл бодлоо солилцож, ярилцах нь чухал байдаг.
4. (Бэлтгэл ажил) Уулзалтаас өмнө оролцогчдын танилцуулгыг харилцан солилцоно. Тариаланчдын бүлэг нь өөрсдийн бүтээгдэхүүний дээжийг авчирч, зах зээлийн оролцогчдод бодитойгоор үзүүлж, танилцуулах нь үр дүнтэй байдаг.
5. Уулзалтын үеэр тариаланчдын төлөөлөл нэвтрүүлэх ажилтны хамт зах зээлд оролцогч талуудын суусан ширээгээр тойрон явж, мэдээлэл солилцон ажил хэрэгч яриа өрнүүлнэ.
6. Уулзалтын дараа ногоочдын бүлгийн төлөөлөгчид шинээр мэдсэн зүйл, мэдээллийг өөрсдийн бүлгийн бусад гишүүд, тариаланчдад мэдээлж, хуваалцах уулзалтыг хэрэгжүүлнэ.

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



Энэ дүүрэгт улаан лооль тариалдаг олон тариаланч байдгийг би мэдээгүй. Өмнө нь импортын улаан лооль авдаг байсан. Цаашид танаас шинэ улаан лооль худалдаж авах талаар бодож үзье.

Мэдээллийн тэгш бус байдлыг багасгах



ШИНЭ САНААЧЛАГА Төсөл хэрэгжүүлсэн бусад улс орон/ бүс нутгийн онцлогт тохируулсан жишээ

Зах зээлийн оролцогч талуудын уулзалтыг тухайн улс, бүс нутгийн нөхцөл байдлаас хамаарч хэрэгжүүлэх зорилго ялгаатай байдаг. Энд зарим жишээг дурдав.

ЖИШЭЭ 6. Зөвхөн зах зээлийн борлуулагч, хэрэглэгчдийг урьж оролцуулсан.

Худалдан авагч, борлуулагчдыг оролцуулсан уулзалт - (Балба ба Малави)

<Яагаад> Зорилтот тариаланчид болон хүнсний ногоо хэрэглэгч, худалдан авагчдын хооронд мэдээлэл солилцдоггүйн улмаас үл ойлголцол үүссэн байсан.

<Хэрхэн> SHEP-ийг хэрэгжүүлэгчид зорилтот тариаланчдын борлуулалтын асуудлыг шийдэх зорилгоор зөвхөн борлуулагч, худалдан авагч оролцсон уулзалтыг зохион байгуулсан.

<Үр дүн> Оролцогчид харилцан ярилцаж, өөрсдийн нөхцөл байдлыг сайн ойлгож мэдсэнээр тэд хоорондын үл ойлголцлыг даван туулж, харилцан ашигтай байх шийдлүүдийг хайж эхлэсэн.



ЖИШЭЭ 7. Уулзалтад илүү олон тариаланчдын төлөөллийг оролцуулсан.

Уулзалтад олон тариаланчдын төлөөлөл оролцов (Малави, Этиоп)

<Яагаад> Малави, Этиопын зорилтот тариаланчид зах зээлд оролцогч талтай харилцахдаа итгэлгүй байсан. Тэд сургалтаар сурсан зүйлээ бүлгийн бусад гишүүддээ сайн тайлбарлаж чадна гэдэгтээ итгэлгүй байсан.

<Хэрхэн> SHEP-ийг хэрэгжүүлэгчид зах зээлийн оролцогч талуудын уулзалтанд бүлэг тус бүрээс 4 тариаланчийг төлөөллөөр урьж оролцуулсан.

<Үр дүн> Тариаланчид зах зээлийн оролцогчтой өөртөө итгэлтэй харилцан ярилцаж чадсан. Уулзалтын дараа тэд олж мэдсэн зүйлсээ бүлгийн бусад гишүүддээ дэлгэрэнгүй танилцуулсан.



ЖИШЭЭ 8. Гар ажиллагааг хөнгөвчилсөн багаж, төхөөрөмжийн үзэсгэлэн худалдаа

Тариаланчийн хөдөлмөрийг хөнгөвчлөх багаж хэрэгсэл, тоног төхөөрөмжийн үзэсгэлэн (Палестин)

<Яагаад> Палестинд ялангуяа эмэгтэй тариаланчдын хүнд хөдөлмөрийн ачаалал ноцтой асуудал байсан.

<Хэрхэн> Тариаланчдын гар ажиллагааг хөнгөвчлөх төрөл бүрийн багаж хэрэгсэл, тоног төхөөрөмж нийлүүлэгч, бизнес эрхлэгчдийг уулзалтанд урьсан.

<Үр дүн> Тариаланчдын бүлгүүд тариалалтаа илүү бүтээмжтэй болгохын тулд багаж, тоног төхөөрөмж худалдаж авахаар шийдсэн. ХАА-н зориулалттай багаж хэрэгсэл, тоног төхөөрөмжтэй болсноор эмэгтэй тариаланчдын ачаалал багассан.



ҮНЭЛГЭЭНИЙ АСУУМЖ Сургалт, үйл ажиллагааны дараа магадлах зүйлс

- ☐ Уулзалтанд оролцсон тариаланчдын төлөөлөл уулзалтанд оролцоогүй бүлгийн бусад гишүүддээ шинээр олж мэдсэн зүйлс, уулзалтын үр дүнг танилцуулсан эсэх.
- ☐ Зорилтот тариаланчид зах зээлд чиглэсэн менежмент, бизнесийн боломжийг ойлгосон эсэх
- ☐ Зорилтот тариаланчид уулзалтанд оролцсон зах зээлийн оролцогч талуудтай холбоо тогтоож, бизнесийн сүлжээгээ өргөжүүлж чадсан эсэх.
- ☐ Зорилтот тариаланчид зах зээлд оролцогч талтай байнгын харилцаа, холбоотой болсон эсэх
- ☐ Оролцогч талуудын хүйсийн оролцоо тэнцвэртэй байж чадсан эсэх.
- ☐ Бүлгийн төлөөлөгчдийн хүйсийн харьцаа тэнцвэртэй байж чадсан эсэх.

ШИЙДЭЛ Түгээмэл тохиолддог асуудлын шийдэл

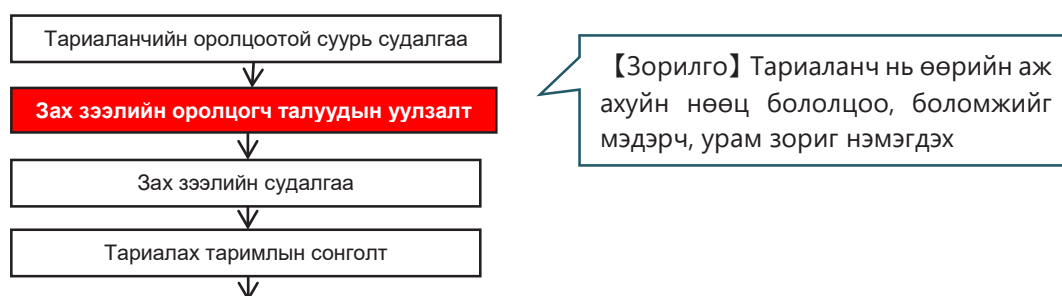
- А: Оролцох хүсэл:** Жижиглэнгийн болон бөөний худалдагч, ченж зэрэг зах зээлийн борлуулагчид уулзалтанд оролцох сонирхолгүй байдаг. Тэднийг яаж уулзалтанд оролцуулах вэ?
- Х:** Тэдний гол зорилго нь бизнесийн сүлжээгээ өргөжүүлэх байдаг. Тэд маш завгүй байдаг учраас уулзалтанд оролцвол ашигтай болохыг ойлгуулах нь чухал. Тухайлбал, зөвхөн цөөн тооны тариаланчдын бүлэгтэй уулзах нь тэдний сонирхлыг татахгүй учраас уулзалтын оронд зах зээлийн судалгаа хийх үеэр тариаланч тэдэнтэй нүүр тулж уулзаж, ярилцахаар зохион байгуулж болно.
- 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 байх эсвэл зах зээлийн хүмүүстэй ярилцаж сураагүй байж болно. Ийм тохиолдолд нэвтрүүлэх ажилтан хоёр талыг холбож, ярилцах эхлэлийг тавьж, яриа өрнүүлэхэд идэвхтэй туслах хэрэгтэй.
- А: Үр дүн муутай хэлэлцүүлэг:** Тариаланчид “Борлуулагчид шударгаар үнэ төлдөггүй”, Борлуулагчид “Тариаланчид муудсан ногоогоо уутны ёроолд хийж, нуудаг” зэргээр гомдоллон зэргээр өөрт тулгардаг асуудлаа шийдэхийн тулд бизнесийн харилцааны үр дүнтэй яриа өрнүүлж чаддаггүй. Бид юу хийх ёстой вэ?
- Х:** Уулзалтын эхэнд бусдад буруугаа тохож, гомдол, бэрхшээл ярих уулзалт биш гэдгийг оролцогчдод сайтар тайлбарлаж, харин борлуулалт, бизнесийн тал дээр тулгарч буй асуудлыг шийдэх боломж олгож буйг онцлох нь чухал. Балба улсад SHEP хэрэгжүүлэгчид уулзалтын эхэнд борлуулалт, бизнесийн харилцаанд тохиолддог нийтлэг асуудлыг жагсаан бичиж, хэлэлцсэн. Дараа нь ганцаарчилсан ярианы үеэр оролцогчдыг эдгээр асуудлаа шийдвэрлэхэд төвлөрч ярилцахыг хүссэн нь оролцогчдод харилцан ашигтай нөхцлийг бүрдүүлэх зорилготой байсан.

МЭДЛЭГИЙН БУЛАН 3. Зорилгоос хамаарч хэрэгжүүлэх дарааллыг өөрчлөх

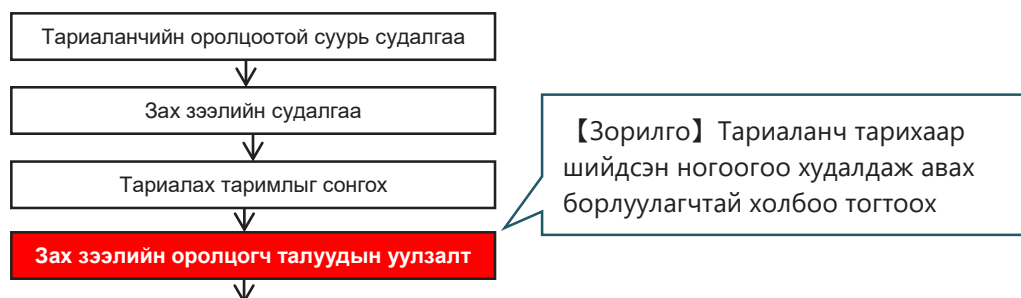
Зорилгоос хамаарч сургалт, үйл ажиллагааны хэрэгжүүлэх дарааллыг өөрчилсөн жишээ

Кени улсад зах зээлийн оролцогч талуудын уулзалтыг суурь судалгааны дараа буюу нэлээд эрт хэрэгжүүлсэн. Этиоп зэрэг зарим орнууд зорилтот тариаланч тарих ногоогоо сонгосны дараа зах зээлийн оролцогч талуудын уулзалтыг зохион байгуулсан. Ингэж үйл ажиллагааны дараалал, хэрэгжүүлэх хугацааг өөрчилсөн нь тэдний зорилгоос хамаарсан байдаг.

[Уулзалтыг эхний шатанд зохион байгуулах]



[Тариалах таримлыг сонгосны дараа зохион байгуулах]



Жич: Зах зээлд оролцогч талуудын уулзалт болохоос өмнө тариаланчийн үйлдвэрлэл, аж ахуй эрхлэлт, тариаланчдын бүлгийн сонирхлын талаар мэдээлэл өгсөн учраас оролцогчид тариаланчтай худалдаа, бизнесийн харилцаатай болох талаар ярилцахад бэлэн байсан.

2.3. Зах зээлийн судалгаа

Дөрвөн алхам	Үйл ажиллагаа
1. Зорилгоо нэгтгэх	- Тариаланчдад SHEP аргачлалыг тайлбарлаж, зорилтот тариаланчдыг сонгож, зорилгоо нэгтгэх уулзалт
2. Тариаланч анзаарч мэдэх	- Тариаланчийн оролцоотой суурь судалгаа - Зах зээлийн оролцогч талуудын уулзалт (сонголтоор) - Зах зээлийн судалгаа
3. Тариаланч шийдвэр гаргах	- Тариалах таримлын төрөл, сортыг сонгох - Тариалалтын төлөвлөгөө гаргаж, хуанли хөтлөх
4. Технологийн зааварчилгаа	-Талбайн сургалт
Хэрэгжилтийн дараах хяналт, үнэлгээ (Тариаланчийн оролцоотой “Үр дүнгийн судалгаа”)	

Бид энд байна.

ЯАГААД ? Зорилго

SHEP аргачлалын дагуу зах зээлийн судалгааг зорилтот тариаланчид өөрсдөө хийнэ. SHEP-ийн зах зээлийн судалгааны гол зорилго нь **тариаланчдад зах зээлийн худалдаа, наймаа хэрхэн явагддаг,**

зах зээлийн эрэлт хэрэгцээ, бүтээгдэхүүн нийлүүлэгчээс юу хүсдэг, ямар шаардлага тавигддагийг олж мэдэх, хэрэгтэй мэдээллийг цуглуулахад дэмжлэг үзүүлэх юм. Тариаланч судалгаа хийснээр бөөний болон жижиглэнгийн худалдаачид, ченж зэрэг **зах зээлийн янз бүрийн оролцогчидтой шинэ харилцаа тогтоож**, өөрийн бизнесийн сүлжээгээ өргөжүүлж, **бизнесийн харилцан ашигтай хамтран ажиллах нөхцлийг бүрдүүлэх** боломжтой болдог.

ЮУ? Агуулга

Тариаланчдын бүлгийн төлөөлөл сургалтанд оролцож, зах зээлийн судалгаа хийх арга барилыг заалгана. Сургалтыг (1) зах зээлийн судалгаа хийх зааварчилгаа өгөх, (2) орон нутгийн зах зээлд очиж, судалгааны бодит дадлага хийх хэлбэрээр зохион байгуулна. Сургалтын дараа бүлгийн төлөөлөгч бусад гишүүддээ зах зээлийн судалгааны үр дүнг танилцуулж, хэрэгжүүлэх арга барилыг заана. Ингэснээр SHEP-ийн сургалт, төслийн үйл ажиллагаа дууссаны дараа ч бүлэг бие даан зах зээлийн судалгааг үргэлжлүүлэх боломжтой болно. SHEP аргачлалыг хэрэгжүүлэгч нь тариаланчдад зөвхөн зах зээлийн судалгааны “дадлага” хийлгэж, цаашид тариаланч нь өөрсдөө бие даан тогтмол хугацаанд зах зээлийн судалгаа хийдэг болох нь чухал юм.

ХЭРХЭН? Хэрэгжүүлэх зөвлөмж

- Зах зээлийн судалгааг **тариаланчид өөрсдөө** хийх шаардлагатай.
- Зах зээлийн судалгаагаар зөвхөн **үнэ төдийгүй** бүтээгдэхүүний чанар, тоо хэмжээ, улирлын үнийн хэлбэлзэл, борлуулалтын хэмжээ, төлбөрийн хэлбэр зэрэг мэдээллийг цуглуулдаг.
- Нэвтрүүлэх ажилтан нь судалгааны явцад тариаланч уулзаж ярилцсан худалдагч, борлуулагчтай холбоо тогтоож, **бизнесийн харилцаа бүрдүүлэхэд** дэмжлэг үзүүлнэ.
- Цаашид судалгааг **бие даан тогтмол хийдэг болох** нь чухлыг тариаланчид ойлгуулна.

Сэдэл, урам зоригийг өрнүүлэх



Бид өөрсдөө зах зээлийн судалгааны дадлага хийснээр ач холбогдлыг сайн ойлгосон. Тиймээс бид цаашид өөрсдөө хийдэг болно.

Бие даасан байдлыг дэмжих



Бид худалдан авагчид, ХАА-н нийлүүлэгч компанитай холбоо тогтоож, мэдээлэл солилцсон. Бид тэдэнтэй холбогдож, асууж ярилцах боломжтой болсон.

Холбоотой байдлыг дэмжих



Судалгааны асуулга хүснэгт ойлгомжтой хялбар байсан учраас бид хэрхэн асууж, мэдээлэл авахыг мэддэг болсон.

Чадавхтай байдлыг дэмжих

АЛХАМ Хэрэгжүүлэх бэлтгэл ажил, зохион байгуулалт (Зарцуулах цаг: 2-3 ц)

- (Бэлтгэл ажил) Тариаланчдын бүлэг нь зах зээлийн судалгаанд оролцох төлөөлөгчөө сонгоно. Асуулга, ярилцлага хийх хүн, тэмдэглэл хөтлөх, цаг хянах хүнийг томилно). **Зөвлөмж!** Эрэгтэй, эмэгтэй тариаланчийг эрх тэгш оролцуулна.
- (Бэлтгэл ажил) Судалгаа хийх худалдааны захын менежер, хариуцсан хүнээс урьдчилан зөвшөөрөл авна. Хэрэв SHEP-ийг хэрэгжүүлэгч, нэвтрүүлэх ажилтан орон нутгийн зах зээлийн нөхцөл байдлыг сайн мэдэхгүй бол өөрсдөө урьдчилан судалж, тариаланчдыг удирдаж, судалгааг үр дүнтэй хийлгэх



аргыг бодож бэлтгэнэ. Шаардлагатай мэдээллийг цуглуулахын тулд хамгийн тохиромжтой өдөр, цагийг сонгоно.

3. Сургалтын эхэнд судалгааны зорилго, ач холбогдол, хэрэгжүүлэх аргачлалыг тариаланчид зааж, сайтар ойлгуулсны дараа орон нутгийн худалдааны зах, дэлгүүр, гуанз зэрэг газруудад очиж, бодит дадлага хийнэ.
4. Тариаланчдын цуглуулсан мэдээллийг нэгтгэж дүгнэнэ. Судалгаанд оролцсон тариаланчдын бүлгийн төлөөлөгч судалгааны мэдээллийг бүлгийн бусад гишүүддээ танилцуулж, мэдээлэл хуваалцах (зах зээлийн судалгаанаас хойш 7 хоногийн дотор) уулзалтыг заавал зохион байгуулах шаардлагатай. Зөвлөмж! Бусад тариаланчидтай мэдээлэл хуваалцах уулзалтыг товлож, нэвтрүүлэх ажилтан нь уулзалтыг зохион байгуулахад туслах үүрэгтэй.

Орон нутагт олон тариаланч байцаа тарьдгийг мэддэггүй дандаа импортын байцаа худалдаж авч байсан. Одоо орон нутгийн тариаланчдаас байцаа худалдаж авахаар бодож байна.



Бид сүүлийн хэдэн жил энэ сортын байцаа тариалж байгаа. Та сонирхож байна уу?

Мэдээллийн тэгш бус байдлыг багасгах



Тариаланч

Хөрш улсаас эдгээр хүнсний ногоог импортоор авч, худалдаж байгааг мэдээгүй. Цаашид бид эдгээр төрөл, сортыг дотооддоо өөрсдөө тариалж, нийлүүлэхийг зорьж ажиллана.

Бид өмнө нь ногооны хадгалах хугацааг тоодоггүй байсан. Худалдан авагчдын хэрэгцээг хангаж, сэтгэл хангалуун байлгахын тулд бид энэ тал дээр илүү анхаарах хэрэгтэйг ойлгосон.

Бид зах дээр уутны ёроолд ялзарсан чинжүү байгааг харсан. Худалдан авагчид их сэтгэл дундуур байсан. Бид цаашид чинжүүг савлахдаа маш анхаарах хэрэгтэйг анзаарч мэдсэн.

Бид нутгийн тариаланчид чанартай хүнсний ногоо тариалж байгааг мэдээгүй. Цаашид импортлогчдыг хүлээж, найдалгүй дотооддоо хувиулж авах боломжтой юм байна.

Ногоо хурдан мууддаг учраас бид нутгийн тариаланчдаас өндөр үнээр худалдаж авахад хүндрэлтэй байдаг. Харин тэд илүү чанартай төрөл, сортыг санал болговол бид өндөр үнээр худалдаж авахад бэлэн.

Тариаланчид ихэнхдээ уутны ёроолд муудсан ногоо хийсэн байдаг учраас тэдэнд хууртагдсан санагддаг. Бид итгэлтэй нийлүүлэгчтэй болохыг хүсдэг.



Худалдагч, борлуулаг

ЗАГВАР Зах зээлийн судалгааны асуулга хүснэгт

Зах зээлийн судалгааны асуулгын жишээг доор үзүүлэв. Судалгааны хүснэгтийг бөглөхөөс гадна тариаланч өөртөө хэрэгтэй мэдээллийг цуглуулах нь чухал юм. Асуултанд байхгүй ч ярилцлагаас хэрэгтэй, чухал мэдээлэл олж авбал хоосон зайд бичиж, тэмдэглэж болно.

Борлуулагчийн нэр, утас	Зардаг хүнсний ногооны төрөл, сорт	Зардаг хүнсний ногооны гарал, үүсэл	Хүнсний ногооны чанарын зах зээлийн шаардлага	Борлуулагчийн худалдаж авдаг үнэ (төг/кг) /Өндөр үнэтэй сар, хямд үнэтэй сар/	Дотоодын хүнсний ногоо голлон худалддаг үе (хугацаа)	Зах зээлийн үнэ өндөр сар, үнэ хямд сар	1 удаагийн нийлүүлэх хэмжээ (кг), давтамж (өдөр бүр, 7 хоногт..)	Төлбөрийн хэлбэр	Төлбөрийн нөхцөл	Тулгарч буй асуудал, бэрхшээл	Борлуулагч нь судалгаа хийж буй тариаланчаас ногоо авах бодол байгаа эсэх

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

ШИНЭ САНААЧЛАГА Төсөл хэрэгжүүлсэн бусад улс орон/ бүс нутгийн онцлогт тохируулсан жишээ

Кени улсаас нийгэм, эдийн засгийн нөхцөл байдал өөр бусад улс оронд SHEP-ийг хэрэгжүүлэхдээ шинэлэг санал, санаачлагыг гаргаж ажилласнаар зорилтот тариаланчдад ихээхэн өөрчлөлт гарч, маш үр дүнтэй хэрэгжиж өндрөөр үнэлэгдсэн.

ЖИШЭЭ 9. Олон компани, байгууллагаар очиж, зах зээлийн судалгаа хийсэн.

Зах зээлийн судалгааны үр дүнтэй хэрэгжилт (Лесото, Танзани, Зимбабве)

<Яагаад> SHEP-ийг хэрэгжүүлэгч баг санхүүгийн, хүний нөөцийн боломж хязгаарлагдмал байсан тул зах зээлийн оролцогч талуудын уулзалт зохион байгуулахад хүндрэлтэй байсан.

<Хэрхэн> SHEP-ийг хэрэгжүүлэгч урьдчилан тохиролцож, сайтар бэлтгэсний ачаар зэргэлдээх хот, орон нутагт байдаг ХАА-н бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэгч ААНБ, экспортын компани, эмнэлэг, сургууль, зочид буудал, супермаркет зэрэг төрөл бүрийн газраар очиж, судалгаа авч ярилцсан. Тариаланчид захын худалдагчаас гадна зах зээлтэй холбоотой олон хүмүүстэй уулзаж, танилцсан.

<Үр дүн> Олон газарт очиж, зах зээлд оролцогч хүмүүстэй ярилцаж, танилцсан учраас зах зээлийн оролцогч талуудын уулзалт хийсэнтэй адил хэмжээнд үр дүнтэй хэрэгжүүлснээр уулзалт зохион байгуулах нэмэлт зардал, хүний нөөцийн асуудлыг шийдэж чадсан.

ЖИШЭЭ 10. Зах зээлийн судалгааны өмнөх бэлтгэл ажил

Тариаланчаар зах зээлийн судалгааны ярилцлага авах дасгал хийлгэсэн. (Эль Сальвадор)

<Яагаад> Зорилтот бүсийн ихэнх тариаланчид зөвхөн талбайд ирсэн явуулын худалдаачин (ченж)-д хураасан ногоогоо зардаг байсан. Тэд зах дээр очиж, борлуулагчтай уулзаж, харилцдаггүй байсан учраас захын борлуулагч хүмүүсээс ярилцлага авахдаа их сандарч байсан.

<Хэрхэн> SHEP-ийг хэрэгжүүлэгч нь зах зээлийн судалгааг хэрэгжүүлэх аргачлалыг заасны дараа тариаланчдыг зах зээлийн борлуулагчийн дүрд тоглуулж, асууж ярилцах дасгал хийлгэсэн. Мөн зарим нь худалдан авагчийн дүрд тоглосон.

<Үр дүн> Тариаланчид зах зээлийн борлуулагч, худалдагчаас асуулт асуухдаа тайван, өөртөө итгэлтэй болсон. Тэд худалдан авагчдаас хүссэн мэдээллээ маш сайн авч чадсан.



ЖИШЭЭ 11. SHEP-ийг хэрэгжүүлэгч судалгааны бэлтгэл ажлыг сайн хангасан.

Зах зээлийн судалгааны өмнөх бэлтгэл ажил (Эль Сальвадор, Өмнөд Африк)

<Яагаад> SHEP-ийг хэрэгжүүлэгчид орон нутгийн зах зээлийн нөхцөл байдлыг сайн мэдэхгүй байсан.

<Хэрхэн> Тэд урьдчилан захаар очиж, судалгаанд хамтрах боломжтой худалдагч, тухайлбал, жижиг хэмжээний тариаланчдын бүлгээс хүнсний ногоо худалдаж авах сонирхолтой хүмүүстэй ярилцаж тохирсон. Судалгаа авах хүмүүсийн байршлыг харуулсан бүдүүвч газрын зургийг бэлтгэснээр тариаланчид ярилцлага авах худалдагчдыг хялбархан олж чадсан.

<Үр дүн> Тариаланчид зах зээлийн судалгааны үеэр орон нутгийн тариаланчтай хамтрах хүсэлтэй худалдагчийг олж, холбоо тогтоож чадсан.



Эл Сальвадор улсын SHEP хэрэгжүүлэгчдийн зохиосон захын газрын зураг, худалдагчийн мэдээлэл

ЖИШЭЭ 12. Тариаланчид олон төрөл, сортын хүнсний ногооны мэдээлэл цуглуулсан.

Тариаланчид зургаагаас дээш тооны тариалах хүнсний ногоог судалсан. (Эль Сальвадор, Өмнөд Африк)

<Яагаад> Зорилтот бүс нутаг нь уур амьсгалын хувьд тариалан эрхлэхэд хортон шавьж/өвчин үүсэх өндөр эрсдэлтэй газар байсан. Тариалалтыг төрөлжүүлэх нь орон нутгийн тариаланчдын нэн тэргүүний зорилго байсан учраас эрсдэлийг тодорхойлох зорилгоор олон төрлийн ногоо тариалах санхүүгийн болон технологийн боломжийг судлах сонирхолтой байсан.

<Хэрхэн> SHEP-ийг хэрэгжүүлэгч нь зорилтот тариаланчдын тариалалтыг төрөлжүүлэх хүсэл, шаардлагад нийцүүлэн сургалтын үеэр зах зээлийн судалгааг 6-аас дээш олон төрлийн хүнсний ногоог сонгож, судалгаа авахыг зөвлөсөн.

<Үр дүн> Тариаланчид зах зээлийн судалгаа хийснээр сайн мэдэхгүй хэдий ч тариалах боломжтой ногоог мэдэж авсан. SHEP-ийг хэрэгжүүлэгч нь тариаланчдын тарихаар сонгосон ногооны онцлогт тохирсон тариалалтын арга, технологийн сургалтыг хэрэгжүүлж, дэмжсэний дүнд тариаланчид өөрсдийн тариалах ногооны төрлийг олшруулж, төрөлжүүлэх боломжтой болсон.



ЖИШЭЭ 13. Зах зээлийн судалгаанд бичиг үсэггүй тариаланчдыг оролцуулсан.

Бүлгийг төлөөлж бичиг үсэггүй тариаланч судалгаанд оролцсон. (Этиоп ба Өмнөд Африк)

<Яагаад> Зорилтот тариаланчдын дийлэнх нь бичиг үсэг тайлагдаагүй, бүлгийн ахлагч нь хүртэл бичиг үсэггүй байсан.

<Хэрхэн> Зах зээлийн судалгаанд тариаланчдын бүлгийг төлөөлж бичиг үсэг мэддэг болон мэддэггүй тариаланчдыг сонгож оролцуулсан.

<Үр дүн> Судалгааны явцад бичиг үсэг мэддэг болон мэддэггүй тариаланчид өөрсдийн давуу талыг харуулж чадсан. Тухайлбал, бичиг үсэг мэддэг тариаланч танихгүй хүмүүстэй харилцахдаа илүү өөртөө итгэлтэй асууж, тэмдэглэл хөтөлж байсан. Харин бичиг үсэггүй тариаланчид ой тогтоолт сайтай, гярхай ажиглаж байсан. Ингэснээр тариаланчид дутуугаа нөхөж, сайн баг болж ажилласан. Мөн бичиг үсэггүй ч судалгаанд амжилттай оролцсон нь бусад бичиг үсэг мэдэхгүй гишүүдэд сэтгэлзүйн талаас ихээхэн дэмжлэг болсон.



ЖИШЭЭ 14. Томоохон дэлгүүр, худалдааны төв, зах дээр судалгаа хийсэн.

Олон төрлийн газарт зах зээлийн судалгаа хийсэн. (Өмнөд Африк ба Зимбабве)

<Яагаад> Зорилтот бүсэд супермаркет зэрэг тогтсон үнээр гэрээгээр нийлүүлдэг худалдааны төв болон үнэ тохиролцож худалдаа хийдэг задгай захууд байдаг учраас тэдгээр газруудын худалдааны нөхцөл байдал, шаардлага их ялгаатай байсан.

<Хэрхэн> SHEP-ийг хэрэгжүүлэгч нь зах зээлийн судалгааг хоёр өөр төрлийн газарт (үнэ тохиролцдог болон үнэ тохиролцдоггүй) зохион байгуулсан. Эхлээд тариаланчдын сайн мэддэг үнэ тохиролцдог захаар явж асууж судлаад, дараа нь үнэ тохиролцдоггүй, гэрээлж байнга нийлүүлэх зарчмаар худалдаа хийдэг дэлгүүр, борлуулалтын цэгээр очсон.

<Үр дүн> Тариаланчид худалдааны захуудын нөхцөл шаардлага өөр, ногооны төрөл, чанар, борлуулалтын хэмжээ ялгаатай байдгийг ойлгож мэдсэн. Үнэ тохиролцдоггүй худалдааг сайн мэдэхгүй байсан тариаланчид олон төрлийн зах зээлийг харьцуулж давуу тал, боломжийг тодорхойлж, гэрээлж байнга нийлүүлэх зах зээлд борлуулалт хийх арга замыг судалж эхэлсэн.



ҮНЭЛГЭЭНИЙ АСУУМЖ Сургалт, үйл ажиллагааны дараа магадлах зүйлс

- ☐ Бүлгийн бусад гишүүд судалгааны үр дүн, цуглуулсан мэдээллийг сонсож мэдсэн эсэх.
- ☐ Зорилтот тариаланч нь зах зээлийн судалгааг “зөвхөн дадлага” гэдгийг ойлгож, “жинхэнэ” зах зээлийн судалгааг өөрсдөө бие даан цаашид тогтмол хийх ёстой гэдгийг ойлгосон эсэх.
- ☐ Зорилтот тариаланч судалгааны үеэр танилцсан зах зээлийн хүмүүстэй холбоотой байгаа эсэх.
- ☐ Бүлгийн төлөөлөгчдийн хүйсийн харьцаа тэнцвэртэй байсан эсэх.
- ☐ Уулзалтанд оролцогч бүлгийн гишүүдийн хүйсийн харьцаа тэнцвэртэй байсан эсэх.

ШИЙДЭЛ Түгээмэл тохиолддог асуудлын шийдэл

А: Орон нутгийн жижиг зах: *Зорилтот тариаланчдад ойр*

байдаг орон нутгийн худалдааны зах маш жижиг, зөвхөн төмс, сонгино зардаг тул судалгааны дараа тариаланч шинэ зүйл мэдэж чадаагүйдээ сэтгэл дундуур байсан. Энэ асуудлыг яаж шийдэх вэ?



Зураг: Такэши Күно/ЖАЙКА

Х: Орон нутгийн жижигхэн захаас ч тариаланч хэрэгтэй олон мэдээллийг олж авах боломжтой. Жишээлбэл, зөв асууж, ярилцаж чадвал улирлаас хамааралтай эрэлт хэрэгцээний өөрчлөлт, жилийн борлуулалтын үнийн хэлбэлзэл, хэрэглэгчид илүү дуртай байдаг төрөл, сорт, чанар, хэмжээ зэрэг тариаланч өөрт хэрэгтэй мэдээллийг олж авч чадна. Зах зээлийн судалгааг тогтмол хийснээр орон нутгийн зах дээр бизнесийн сүлжээгээ өргөжүүлэх боломжтой. Иймд хамгийн ойрын орон нутгийн зах дээр судалгаа хийх нь сайн эхлэл болдог. Гэхдээ тариаланчид томоохон хот, суурингийн захыг илүү хэрэгтэй гэж үзвэл очиж болно. Харин судалгаа хийсний дараа нийлүүлэлтийн үе, давтамж, тээврийн зардлыг зохицуулж, ашигтай байх эсэхийг сайтар тооцож, бодох шаардлагатайг ойлгуулна. Мөн "зах зээл" нь зөвхөн худалдааны захаар хязгаарлагдахгүй, сургууль, эмнэлэг, шорон, сүм хийд зэрэг хүнсний ногоо хэрэглэдэг газар, байгууллага ч борлуулалтын зах зээл болдгийг тариаланч анзаарч мэдэх нь чухал юм. Хэрэв тариаланчид ойролцоох захаас хэрэгцээтэй мэдээлэл олохгүй гэж бодож байвал тухайн орон нутгийн худалдан авагч, хэрэглэгчтэй шууд холбогдох зэргээр өөр хэлбэрээр хайж болно.

А: Үнийн талаар мэдээлэл авахад хэцүү: *Захын худалдаачид бодит зарах үнэ, худалдан авах үнийн талаар мэдээлэл өгөхдөө дургүй байдаг. Тэд ашгаа нуудаг учраас үнэн, зөв мэдээлэл авах арга байдаг уу?*

Х: Худалдаачид борлуулалтын ашгийн талаар мэдээлэл өгөх дургүй байх нь хэвийн зүйл учраас тэдний ашгийг асуухын оронд тодорхой хүнсний ногооны төрлийн жилийн үнийн хэлбэлзэл зэрэг ерөнхий мэдээллийг асууж, таны тариалдаг ногооны төрлийн эрэлт хэрэгцээ, хэрэглэгчийн худалдаж авдаг үнэ зэргийг асууж болно.

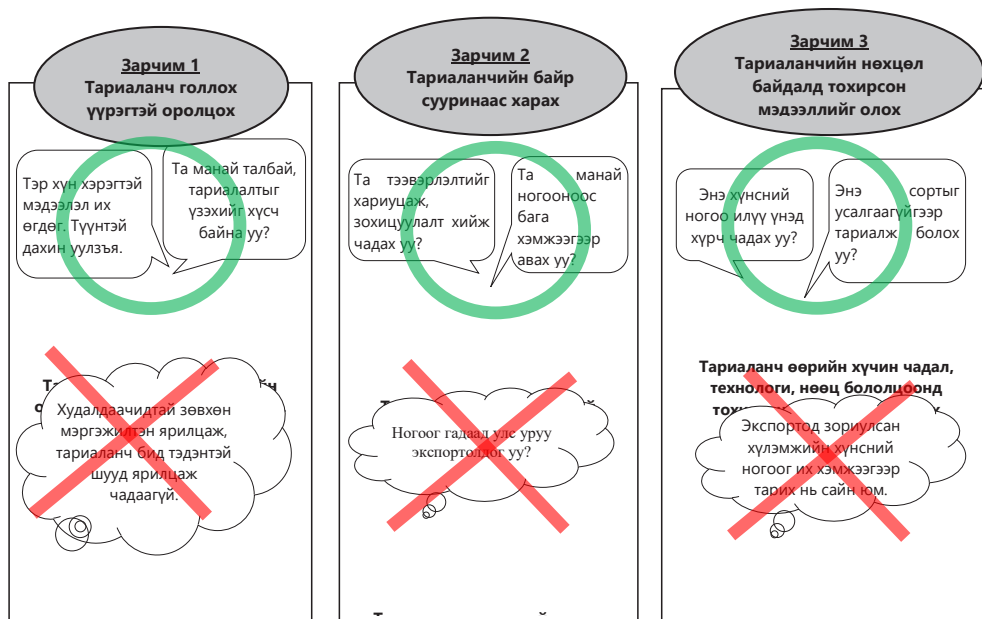
А: Тариаланчдын бүлгийн гишүүдийн урам зоригийн байдал: *Бүлгийн төлөөлөгчид зах зээлийн судалгааг амжилттай хийж, хэрэгтэй мэдээллийг олж авсан ч бусад гишүүдийн урам зориг муу, идэвхгүй байдаг. Яагаад вэ?*

Х: Юуны өмнө бүлгийн төлөөлөгчид судалгааны дараа 7 хоногтоо багтаан бүлгийн цуглаан хийж, бусад гишүүддээ олж мэдсэн зүйлсийг заавал танилцуулж, мэдээлэл хуваалцах ёстой.

МЭДЛЭГИЙН БУЛАН 4. SHEP аргачлалын зах зээлийн судалгааны 3 зарчим

SHEP-ийн зах зээлийн судалгааг зорилтот тариаланчдын сэтгэлзүйн бие даасан чадавхтай байдлын хэрэгцээг дэмжих 3 зарчмыг баримталж хэрэгжүүлэхээр төлөвлөсөн байдаг. Эдгээр зарчим нь: 1) Тариаланчийн нөхцөл байдалд тохирсон мэдээллийг олж авах, 2) Тариаланчийн байр сууринаас харах, 3) Тариаланч өөрөө бизнесийн нөөц, боломжийг олж мэдэх юм. Нийтлэг зах зээлийн судалгаанаас ялгаатай нь зөвхөн үнийн мэдээлэл биш тариаланч өөрөө бизнесийн боломжийг хайж олох юм. 3 зарчмын агуулга, буруу ойлголтын жишээг дараах зурагт тайлбарлав.





Эдгээр 3 зарчмаас хамгийн чухал нь “Тариаланч өөрөө хийх” бөгөөд тариаланчийн бие даасан байдлыг дэмжих нь SHEP-ийг амжилттай хэрэгжүүлэх гол хүчин зүйл болдог. Зах зээлийн судалгааны зорилго нь зөвхөн үнэ, ханш төдийгүй зах зээлийн олон талт мэдээллийг цуглуулж, “туршлагад суурилсан мэдлэгийг” олж авах юм. Туршлагад суурилсан мэдлэгийг тухайн салбар, чиглэлийн мэдлэгтэй хүмүүстэй уулзаж, яриа өрнүүлж, туршлага солилцох хэлбэрээр бодитой мэдээллийг олж авдаг. Иймд тариаланч өөрөө зах дээр очиж худалдагч, ченж зэрэг зах зээлийн оролцогчтой шууд ярилцаж, өөрт хэрэгтэй зүйлсийг мэдэх нь чухал юм. Өөрөөр хэлбэл, тариаланч өөрийн туршлагад суурилсан мэдлэгийг зах зээл, борлуулалтын туршлагад суурилсан мэдлэгтэй хослуулан ашиглана. SHEP-ийг хэрэгжүүлэгч, нэвтрүүлэх ажилтан судалгааны явцад эдгээр туршлагад суурилсан мэдлэгийг нэгтгэж, бодитоор ашиглахад тариаланчдад дэмжлэг үзүүлэх үүрэгтэй. Дээрх 3 зарчмыг баримталж, судалгааг амжилттай хийсэн зарим тариаланчдын санал, сэтгэгдлээс жишээ болгож байна.

Мөсөн уул



- Бид луувангаа ургацын ердийн хугацаанаас эрт хураах ёстойг ойлгосон. Жижиг лууван илүү амттай, том луувангаас өндөр үнээр зарагддаг болохыг мэдсэн.
- Бид өглөө эрт харанхуйд луувангаа хураах хэрэгтэйг ойлгосон. Ингэж хураавал лууван илүү удаан хадгалагддаг учраас худалдагч ийм лууванг илүү өндөр үнээр худалдаж авахад бэлэн байдгийг мэдсэн.
- Захад 1 удаа их хэмжээгээр нийлүүлснээс улирлын туршид тогтмол, тасралтгүй нийлүүлэх нь чухал, эрсдэл багатай байдгийг ойлгосон.
- Чанарын баталгаатай үр, эрлийз үрийг таривал илүү чанартай ургац авч, өндөр үнээр борлуулах боломжтой гэдэгт бид итгэлтэй байна.
- Тарих үе чухал учраас үрийг зөв цаг үед суулгах нь чухал. Богино хугацаанд ургац авдаг сортын үрийг ашиглах ёстой гэдгийг ойлгосон. Ингэснээр эрэлт ихтэй саруудад ургац хураах боломжтой болно.
- Бөөний худалдааны зах дээр удаан хадгалагддаг сортын байцаа их зарагддаг болохыг олж мэдсэн. Харин амтлаг, шүүслэг, ногооны салатанд тохиромжтой байцааны сортууд хадгалалт даадаггүй ч, жижиглэнгийн худалдагчид илүү авдгийг мэдсэн.
- Бид зах зээлийн судалгааны үеэр ченжтэй танилцаж, хэрэглэгчийн дуртай, төмсний хэмжээг мэдэж авсан. Судалгааны дараа ченж манай талбайд ирж, төмсийг өндөр үнээр авдаг болсон.



- Зах зээлийн судалгааны явцад бид гадил жимсээр хийдэг төрөл бүрийн бүтээгдэхүүнээс гадил жимсний жигнэмэг хамгийн их зарагддаг болохыг мэдсэн. Одоо бид гадил жимсний жигнэмгийг жижиг савлагаатай үйлдвэрлэж эхэлсэн. Энэ бүтээгдэхүүн нь манай бүлгийн дэлгүүрт хамгийн сайн борлуулалттай болж, нутгийн хүүхдүүд энэ жигнэмэгт их дуртай.
- Жижиглэнгийн худалдаачин өрхийн тариаланчаас ногоо авах дургүй гэсэн. Учир нь талбайд очиж, ногоо ачихад туслах хүнгүй байдаг. Харин дунд, том хэмжээний тариаланчдын талбайд байнга ачиж туслах хүн бэлэн байдаг гэсэн. Энэ яриаг сонсоод бид ногоо ачихад бүлгийн гишүүд тусалдаг болсон. Одоо жижиглэнгийн худалдаачин биднээс ногоо худалдаж авдаг болсон.



Зарим тариаланчдад эдгээр мэдээлэл шинэ биш, ач холбогдолгүй санагдаж магадгүй. Гэвч Та сайтар шинжилбэл эдгээр мэдээллийг тариаланч (1) шууд ашиглаж, (2) өөрийн нөөц боломжид тулгуурлан хэрэгжүүлэх боломжтой гэдгийг ойлгоно. Ийм мэдээлэл нь өрхийн тариаланчийн жижиг бизнест их тустай байдаг. Тариаланч зорьсон зорилгодоо хүрч, тариалалтыг бизнес болгож, ашиг орлогоо нэмэгдүүлэхэд SHEP аргачлалын шаталсан алхмын дагуу ажиллаж, өөрийнхөө хандлага, арга барилыг бага багаар өөрчилснөөр амжилтанд хүрнэ.



Зах зээлийн судалгааны асуулга хуудас

Огноо : _____
Аймаг (хот), сум (дүүрэг)-ийн нэр : _____

Худалдааны захын нэр : _____

Судалгаа хэрэгжүүлэгчийн нэр : _____

Тариаланчдын бүлгийн нэр (Харьяалал) : _____

Борлулагчийн нэр, утас			
Зардаг хүнсний ногооны төрөл, сорт			
Зардаг хүнсний ногооны гарал, үүсэл			
Хүнсний ногооны чанарын зах зээлийн шаардлага			
Борлулагчийн худалдаж авдаг үнэ (төг/кг) /Өндөр үнэтэй сар, хямд үнэтэй сар/			
Дотоодын хүнсний ногоо голлон худалддаг үе (хугацаа)			
Зах зээлийн үнэ өндөр сар, үнэ хямд сар			
1 удаагийн нийлүүлэх хэмжээ (кг), давтамж (өдөр бүр, 7 хоногт..)			
Төлбөрийн нөхцөл			
Тулгарч буй асуудал, бэрхшээл			
Борлулагч нь судалгаа хийж буй тариаланчаас ногоо авах бодол байгаа эсэх			

Зах зээлийн судалгааны асуулга хуудас

Огноо: _____ Аймаг (хот), сум (дүүрэг)-ийн нэр: _____
Худалдааны захын нэр: _____ Тариаланчдын бүлгийн нэр (Харьяалал): _____
Судалгаа хэрэгжүүлэгчийн нэр: _____

Борлуулгачийн нэр, утас	Зардаг хүнсний ногооны төрөл, сорт	Импортын болон дотоодын үйлдвэрлэлийн	Хүнсний ногооны чанарын зах зээлийн шаардлага	Борлуулгачийн худалдаж авдаг үнэ (төг/кг) /Өндөр үнэтэй сар, хямд үнэтэй сар/	Дотоодын хүнсний ногоо голлон худалддаг үе (хугацаа)	Үнэ өндөр – X-VII сар; Үнэ бага – VIII-X сар	1 удаагийн нийлүүлэх хэмжээ (кг), давтамж (өдөр бүр, 7 хоногт..)	Төлбөрийн хэлбэр	Хүргэд бэлэн мөнгө авах	Хадгалах зоорь хүрэлцээгүй	Борлуулгач нь судалгаа хийж буй тариаланчаас ногоо авах бодол байгаа эсэх
Д. Намсрай (99xxxx)	Улаан лооль (Бүх сорт)		-Дунд зэргийн хэмжээтэй -Дунд зэргийн болцтой	3'000төг/кг	VIII-XI сарууд	Үнэ өндөр – X-VII сар; Үнэ бага – VIII-X сар	1,000 кг/ 7 хоногт 1 удаа	Бэлэн мөнгө	Хүргэд бэлэн мөнгө авах	Хадгалах зоорь хүрэлцээгүй	Сонирхолтой

3. Алхам 3. Тариаланч шийдвэр гаргах

“Алхам 2”-д суурь судалгаа, зах зээлийн судалгаа хийж, мөн зах зээлийн оролцогч талуудын уулзалтанд оролцсоноор тариалалтыг бизнес болгож хөгжүүлэх боломжийг анзаарч, мэдсэн тариаланч дараагийн “Алхам 3” уруу шилжиж, чухал шийдвэр гаргана. Энэ сонголт, шийдвэрт тулгуурлан ямар ногоог хэзээ, хир хэмжээгээр тариалж, чанартай, сайн ургац авахыг төлөвлөнө. Тариаланч бүлгийн гишүүдийн зөвшилцөлд үндэслэж, үр ашигтай үйлдвэрлэл, маркетингийн нөөц боломжид тулгуурлан шийдвэр гаргана. SHEP-ийг хэрэгжүүлэгч нь тариаланчийн өмнөөс шийдвэр гаргахгүй, мэргэжилтний байр суурьнаас тариалалт, менежментийн талаар зөвлөж, тариаланч зөв сонголт хийж, шийдвэр гаргахад туслах үүрэгтэй.

3.1. Тариалах таримлын сонголт

Дөрвөн алхам	Үйл ажиллагаа
1. Зорилгоо нэгтгэх	- Тариаланчдад SHEP аргачлалыг тайлбарлаж, зорилтот тариаланчдыг сонгож, зорилгоо нэгтгэх уулзалт
2. Тариаланч анзаарч мэдэх	- Тариаланчийн оролцоотой суурь судалгаа - Зах зээлийн оролцогч талуудын уулзалт (сонголтоор) - Зах зээлийн судалгаа
3. Тариаланч шийдвэр гаргах	- Тариалах таримлын төрөл, сортыг сонгох - Тариалалтын төлөвлөгөө гаргаж, хуанли хөтлөх
4. Технологийн зааварчилгаа	-Талбайн сургалт
Хэрэгжилтийн дараах хяналт, үнэлгээ (Тариаланчийн оролцоотой “Үр дүнгийн судалгаа”)	

Бид энд байна.

ЯАГААД ? Зорилт

Тариаланчид нь зах зээлд эрэлттэй байгаа хүнсний ногооны төрөл, сортыг тодорхойлж, юу тариалах сонголтыг хийнэ. Бүлгийн хэмжээнд таримлын төрөл, сортыг сонгож, хамтарч тариалах, нийлүүлэх зах зээлийн боломж, зохицуулалтыг ярилцаж зөвшилцөнө.

ЮУ ? Агуулга

Зорилтот тариаланч, тариаланчдын бүлэг зах зээлийн судалгаагаар олж авсан мэдлэгт тулгуурлан тариалах хүнсний ногоо (сорт)-оо сонгоно. Тариалах сонирхолтой хүнсний ногооны мэдээллийг хуваалцан бүлгээрээ ярилцаж, сонгох нь чухал. ХАА хариуцсан мэргэжилтэн, нэвтрүүлэх ажилтан нь тариалах хүнсний ногоотой холбоотой технологийн болон менежментийн зөвлөгөө өгнө.

ХЭРХЭН ? Хэрэгжүүлэх зөвлөмж

- Тариаланчдын бүлэг нь цаашдын тариалан эрхлэх нөөц, бололцоонд тулгуурлан **SHEP –ийн сургалт, зах зээлийн судалгаагаар олж мэдсэн мэдээллийг ашиглан тариалах ногоог сонгож, шийдвэр гаргана.**
- Нэвтрүүлэх ажилтан нь тариаланчдад тарих ногоогоо зөв сонгох, ялангуяа **тухайн төрөл, сортын орон нутагт ургах боломж, хөрс, цаг уурын нөхцөл байдалд нийцэх эсэх талаар зөвлөгөө өгөх** үүрэгтэй.

Сэдэл, урам зоригийг өрнүүлэх



Бид зах зээлийн судалгаагаар хэрэгтэй мэдээлэл цуглуулсан. Ямар ногоо таривал хамгийн тохиромжтойг олж мэдсэндээ баяртай байна

Бие даасан байдлыг дэмжих



Манай нэвтрүүлэх ажилтан бидний мэдэхгүй технологийн мэдээллийг зааж өгсөн учраас бид хамгийн тохиромжтой ногоог сонгох боломжтой болсон. Зөвлөгөө авсандаа бид баяртай байна.

Чадавхтай байдал, харилцаатай байдлыг дэмжих

АЛХАМ Хэрэгжүүлэх бэлтгэл ажил, зохион байгуулалт (Зарцуулах цаг: 2-3 ц)

1. Боломжтой бол сургалтанд бүлгийн гишүүд, тэдний гэр бүл (эхнэр/нөхөр)-ийг урьж оролцуулна. **Зөвлөмж!** *Хосууд ихэвчлэн тариалалтыг хамтдаа хийдэг учраас бүлгийн гишүүдийн эхнэр/нөхрийг мөн урих нь зөв шийдвэр гаргахад чухал байдаг.*
2. Зорилтот тариаланчид зах зээлийн судалгаагаар цуглуулсан мэдээллийг хэлэлцэн ярилцаж, эрэлттэй, сайн борлуулагдах магадлалтай хүнсний ногоо төрөл, сортын мэдээллийг тариалах таримлыг сонгох хуудсанд бөглүүлнэ. **Зөвлөмж!** *Хуудсыг бөглөхөд тариаланчид өөрсдийн зах зээлийн судалгаа, суурь судалгааны үр дүнг харах шаардлага гарч магадгүй тул тариаланчдын өмнө бөглөсөн судалгааны хүснэгт, материалыг бэлэн байлгах хэрэгтэй.*
3. Тариаланчид хоорондоо тухайн таримлын төрөл, сортыг сонгохын давуу тал болон сул талын талаар ярилцана. Сонгох ногоо нь сайн ургадаг, тухайн орон нутгийн хөрс, цаг уурын нөхцөл байдалд тохирсон, боломжийн өртөг зардалтай, технологийн шаардлага хангасан байх ёстой. **Зөвлөмж!** *Тариаланчид хүнсний ногоог сонгохдоо зөвхөн олох ашиг орлогыг чухалчлан үзэж сонгох эрсдэлээс сэргийлэхийн тулд нэвтрүүлэх ажилтан менежментийн болон технологийн талын шаардлагатай зөвлөгөө өгөх нь чухал байдаг.*
4. Бүлгийн гишүүд өөрсдийн сонирхсон ногоог тариалахаар санал өгөх магадлалтай учраас нэг тариаланчаар 2 ногоог сонгуулж, бичүүлнэ. Сонголт тус бүрээр гишүүдийн олонхын саналаар (тухайлбал 70%-иас дээш) сонгож, шийдвэрлэнэ. Саналын тоогоор эрэмбэлж, эцсийн байдлаар тариалах таримлыг сонгоно. **Зөвлөмж!** *Нэвтрүүлэх ажилтан нь бүлгийн удирдагч, ахмад тариаланч, боловсролтой гишүүд нь бусдын шийдвэрт нөлөөлөхгүй байхад анхаарна.*

Бид яагаад хамгийн ашигтай энэ хоёр ногоог сонгож болохгүй гэж?



Хүлээгээрэй! Энэ ногооны төрөл халуун уур амьсгалтай газарт сайн ургадаггүй гэдгийг та нар мэдэх үү? Харин нөгөө ногоог тариалсан ихэнх тариаланчдын ургац хортон шавьжид нэрвэгдсэнийг би мэднэ. Энэ хоёр төрлийг сонгох нь хэтэрхий эрсдэлтэй гэж бодож байна.

ЗАГВАР Тариалах таримлыг сонгох хуудас

Зорилтот тариаланчид өөрсдийн тариалах сонирхолтой байгаа таримлыг сонгох хүснэгтийг дараах хэсэгт харуулав. Зах зээлийн судалгааны мэдээлэлд тулгуурлан таримлын төрөл, сортын мэдээллийг бичнэ. Гэхдээ тариалах нөхцөл орчин, технологийн нөөц бололцоо, цаг хугацааг сайтар анхааран, цөөн зорилтот таримал дээр тооцоо хийх нь зөв юм.

Таримлын төрөл, сорт	Орон нутагт хэрэглээ сайтай эсэх	Тарих туршлагатай эсэх	Үр суулгах, ургац авах үе	Тариалахад тулгарах гол бэрхшээл	Орлого олоход шаардлагатай ургацын хэмжээ (1 м2 тутамд)	1 кг-ийн нэгж үнэ (төгрөг)	1 м2 тутмаас олох орлого	1 м2 тутмын өртөг	1м2 тутмаас олох ашиг	Гол зах зээл (олон төрлийг бичих)	Зах зээлийн нөхцөл, шаардлага, нийлүүлэх хэмжээ, чанар)	Тайлбар	Эрэмбэ дараалал

ШИНЭ САНААЧЛАГА Төсөл хэрэгжүүлсэн бусад улс орон/ бүс нутгийн онцлогт тохируулсан жишээ

SHEP-ийг хэрэгжүүлсэн бусад улс оронд тариалах хүнсний ногооны төрөл, сортыг сонгохдоо гаргасан бүтээлч санал, шинэлэг өөрчлөлтийн зарим жишээг үзүүлэв.

ЖИШЭЭ 15. Улирлын чанартай таримлын сонголт.

2 өөр улиралд тариалах хүнсний ногооны төрлүүд сонгосон. (Руанда)

<Яагаад> Руандад ерөнхийдөө хоёр улиралд хүнсний ногоо тариалдаг учраас тухайн улиралд тариалах төрөл ялгаатай байдаг.

<Хэрхэн> SHEP-ийг хэрэгжүүлэгч нь тариаланчдын бүлгүүдээр тухайн улиралд тариалах сонирхолтой хүнсний ногооны төрөл, сортыг сонгуулсан.

<Үр дүн> Зорилтот тариаланчид 2 улиралд тариалах хамгийн үр ашигтай хүнсний ногоог сонгосон. Тариаланчид өмнөхөөсөө илүү сайн төлөвлөж чаддаг болсон.



ЖИШЭЭ 16. Тариалах таримлын төсвийн тооцоо.

Тариалах таримлын зардлыг тооцсон. (Палестин)

<Яагаад> Зорилтот тариаланчид тариалах хүнсний ногоог зөв сонгохын тулд зарим гол төрөл, сортын орлого, зарлагыг нарийвчлан тооцож үзэхийг хүссэн.

<Хэрхэн> Тариаланчдын бүлгүүд нэвтрүүлэх ажилтны тусламжтайгаар тариалах ногооны төрөл, сортын орлого, зардлыг тооцож, мөн тус бүрийнх нь үр ашигтай байдлыг дүгнэж, тариалалтын төсвийг тодорхойлсон.

<Үр дүн> Тариаланчид тариалах хүнсний ногоог өөртөө итгэлтэй сонгож чадах болсон. Ингэж тариалах төсвийг тооцсон нь тариаланчийн бизнесээ хянаж, удирдах чадавхыг нэмэгдүүлсэн.



ҮНЭЛГЭЭНИЙ АСУУМЖ Сургалт, үйл ажиллагааны дараа магадлах зүйлс

- ☐ Зорилтот тариаланч нь тариалах хүнсний ногоог сонгох аргыг ойлгосон эсэх.
- ☐ Зорилтот тариаланч тариалах ногоог сонгохдоо ашиг, орлогоос гадна тариалах хөрс, цаг уурын нөхцөл байдал, мөн өөрийн технологийн нөөц боломж, санхүүгийн бололцоог харгалзан үзэх шаардлагатайг сайтар ойлгосон эсэх.
- ☐ Цаашид тариалах хүнсний ногоог сонгохдоо SHEP-ийн алхмын дарааллаар бие даан хийж заншихыг зөвшөөрч байгаа эсэх.
- ☐ Сургалт, үйл ажиллагаанд оролцогчдын хүйсийн харьцаа тэнцвэртэй эсэх.
- ☐ Шийдвэр гаргах явцад эрэгтэй, эмэгтэй гишүүдийн эрх тэгш оролцоог хангаж чадсан эсэх.
- ☐ Зорилтот тариаланчдын гэр бүл (эхнэр, нөхөр) шийдвэр гаргахад оролцож байгаа эсэх.

ШИЙДЭЛ Түгээмэл тохиолддог асуудлын шийдэл

А: Санал тэнцэх: *Тариалах таримлыг сонгох санал хураалтын тоо тэнцсэн бол яах ёстой вэ?*

Х: Тухайн тэнцүү санал авсан хүнсний ногоонд тариаланчдаас дахин санал хураана.

А: Зах зээл ханах эрсдэлд санаа зовж байна: *2, 3 төрлийн хүнсний ногоог сонговол зах зээлд нийлүүлэх хэмжээнээс хэтэрч, улмаар борлуулалтын үнэ унахаас айж байна.*

Х: Тариаланч зах зээлийн судалгаагаар хүнсний ногооны борлуулалт, зах зээлд нийлүүлэх тоо хэмжээний талаар мэдээлэл авсан учраас аль захад хэзээ, хир хэмжээнээс хэтэрвэл тухайн зах зээл ханахыг анзаарч мэдсэн байх хэрэгтэй. Хэзээ, ямар хэмжээгээр нийлүүлэх ёстойг мэдэж байвал цөөхөн хүнсний ногоог сонгох нь эрсдэлийг бууруулна.

А: Сонгоогүй ногоо: *Тариаланчид бүлгүүд сонгоогүй хүнсний ногоог тарьж болох эсэхийг надаас асуусан. Би юу гэж хариулах ёстой вэ?*

Х: Тариаланч нь сонгосон хүнсний ногоотой холбоотой технологийн сургалт, зааварчилгааг нэвтрүүлэх ажилтнаас авах боломжтой. Тариаланчдын бүлгүүд сонгосон хүнсний ногоог хамтдаа борлуулах маркетингийн төлөвлөгөөг боловсруулна. Тариаланч нь чөлөөтэй өөр төрлийн ногоо тарьж болно. Харин тариаланчийн өөрөө тариалах хүнсний ногоонд зориулан технологийн сургалт, зааварчилгааг тусгайлан хэрэгжүүлэх боломжгүйг ойлгуулна.

Тариалах таримлын төрөл, сортын хүснэгт

Огноо: ____/____/____

Дүүргийн нэр: _____ Хорооллын нэр: _____

Тариаланч бүлгийн нэр: _____

Таримлын төрөл, сорт	Орон нутагт хэрэглээ сайтай эсэх	Тарих туршлагатай эсэх	Үр суулах, болц гүйцэх хугацаа	Тариалахад тулгарах гол бэрхшээл	Таваарын урцын хэмжээ, (кг/м ²) эсвэл (т/га)	Нэгжийн борлуулах үнэ, (төг/кг) эсвэл (төг/т)	Борлуулалтаас олох орлого, (төг/м ²) эсвэл (төг/га)	Нэгж талбайд ноогдох зардал, (төг/м ²) эсвэл (төг/га)	Нэгж талбайгаас олох цэвэр ашиг, (төг/м ²) эсвэл (төг/га)	Гол зах зээл (олон төрлийг бичих)	Зах зээлийн нөхцөл, шаардлага, (нийлүүлэх хэмжээ, чанар)	Тайлбар	Эрэмбэ дараалал
Лууван /Шантенэ/	Тийм	Тийм	IV сар /4 сар/	Муу үрээр таривал цэцэглэдэг, усалгааны горимын дагуу услах, утсан өт гэмтээдэг	15т/га	500төг/кг	7.5 сая/га	4,2 сая төг/га	3,3 сая төг/га	-УБ, Барс зах -Аймгийн төвийн зах	Барс зах:	Хадгалалт сайн даана, 1	
Бууцай	Тийм	Тийм	V, VII сар /1-2 сар/	Гибрид үр үнэтэй, хугацаанд нь хураахгүй бол цэцэглэнэ	2.5кг/м ²	2'500төг/кг	6'250төг/м ²	2'500төг/м ²	3'750төг/м ²	-УБ, Барс зах -Аймгийн төвийн зах	Барс зах:	Түргэн борлуулах хэрэгтэй 2	

3.2. Тариалалтын төлөвлөгөө, хуанли хөтлөх

Дөрвөн алхам	Үйл ажиллагаа
1. Зорилгоо нэгтгэх	- Тариаланчдад SHEP аргачлалыг тайлбарлаж, зорилтот тариаланчдыг сонгож, зорилгоо нэгтгэх уулзалт
2. Тариаланч анзаарч мэдэх	- Тариаланчийн оролцоотой суурь судалгаа - Зах зээлийн оролцогч талуудын уулзалт (сонголтоор) - Зах зээлийн судалгаа
3. Тариаланч шийдвэр гаргах	- Тариалах таримлын төрөл, сортыг сонгох - Тариалалтын төлөвлөгөө гаргаж, хуанли хөтлөх
4. Технологийн зааварчилгаа	- Талбайн сургалт
Хэрэгжилтийн дараах хяналт, үнэлгээ (Тариаланчийн оролцоотой “Үр дүнгийн судалгаа”)	

Бид энд байна.

ЯАГААД ? Зорилт

Зорилтот тариаланчид өмнөх сургалтаар өөрсдийн тариалах хүнсний ногооны төрөл, сортыг сонгосон тул тухайн таримлыг тариалах төлөвлөгөө, хийгдэх ажлууд, ургац хураалт, тээвэрлэлт, нийлүүлэлт, борлуулалт зэрэг аж ахуйн менежментийн ажлыг төлөвлөж хэрэгжүүлэх цаг хугацаа, зохион байгуулалтыг тусгасан тариалалтын хуанли гаргаж, хөтөлнө.

ЮУ? Агуулга

Тариаланчдын бүлгүүд сонгосон таримлын тариалалт, ургацдаа голлон төвлөрч, жилийн үйлдвэрлэлийн болон маркетингийн үйл ажиллагааны төлөвлөгөөг боловсруулна. Төлөвлөгөөнд таримал тариалах, хураах, тээвэрлэх, борлуулах зэрэг хамтарч хийх ажлуудыг багтаана.

ХЭРХЭН? Хэрэгжүүлэх зөвлөмж

- Тариаланчдын бүлгүүд тариалах хүнсний ногооны жилийн үйлдвэрлэл, маркетингийн төлөвлөгөө гаргаж, тогтвортой үйлдвэрлэл, борлуулах зах зээлийн талаар ярилцаж, шийдвэрлэнэ. Энэ төлөвлөгөөнд тариалалт, менежментийн бүх үйл ажиллагааг тодорхой тусгана. (Зураг 7).
- Өөрсдийн бодит нөөц, боломжид тохируулан бодитой хийж чадах ажлыг төлөвлөнө.

Сэдэл, урам зоригийг өрнүүлэх

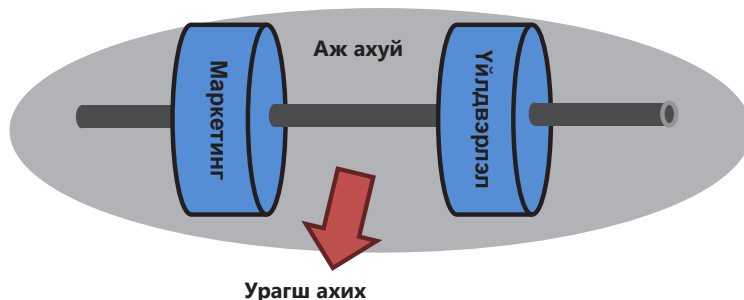
Одоо бид сонгосон таримлаа сайн тарихаар ажиллаж байна. Бид бүлгээрээ хамтарч хийх үйлдвэрлэл, маркетингийн үйл ажиллагааг төлөвлөж сүрсэн.

Бие даасан байдлыг дэмжих

Нэвтрүүлэх ажилтан бодитой хийж чадах зүйлсийг төлөвлөж ажиллахыг бидэнд зөвлөсөн. Бид түүнд итгэдэг. Сайн төлөвлөгөө гаргаж чадна.

Чадавхтай байдал, харилцаатай байдлыг дэмжих

Тариалалтын хуанли нь аж ахуй эрхлэх үндсэн тулгуур



Зураг 7. Тариалалтын хуанли

АЛХАМ Хэрэгжүүлэх бэлтгэл ажил, зохион байгуулалт (Зарцуулах цаг: 2-3 ц)

1. Тариалалтын хуанлийг гаргахдаа эхлээд сонгосон хүнсний ногооны үйлдвэрлэл, менежмент (борлуулалт, нийлүүлэлт г.м)-нд ямар өөрчлөлт хийхийг шийднэ. Үйлдвэрлэл, маркетингийн өөрчлөлтөд төрөл/сортын чанар, тоо хэмжээ, ургац хураах хугацаа, зах зээлд нийлүүлэх сав баглаа зэрэг өөрчилж, сайжруулах зүйлсийг тодорхойлно.
2. Зорилтот тариаланч, тариаланчдын бүлэг ямар өөрчлөлт хийхээ шийдсэний дараа (1) үйлдвэрлэл, (2) маркетинг болон менежментийн ажлуудыг сар бүрээр төлөвлөсөн жилийн төлөвлөгөө гаргана.
Зөвлөмж! Нэвтрүүлэх ажилтан тариаланч, бүлгийн гишүүдэд суурь судалгаа, зах зээлийн мэдээлэл, тэмдэглэл хөтлөх зэрэг SHEP-ийн өмнөх алхмуудад сурч, хийсэн зүйлсийг төлөвлөсөн ажлыг хэрэгжүүлэхдээ бодитоор ашиглахыг сануулах хэрэгтэй.

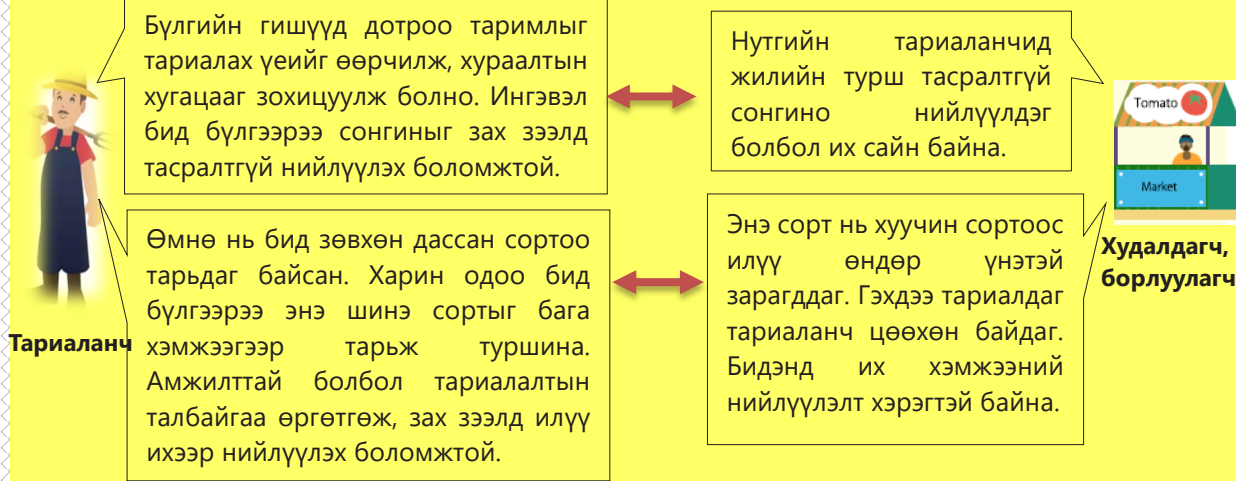
Хэрэв бид улаан лоолийн сортыг өөрчлөх бол бүлгээр хамтран худалдан авалт хийвэл үр, бордооны зардлыг бууруулах боломжтой.

Тийм шүү. Бид хамтдаа ХАА-н бүтээгдэхүүн худалдаж авахын тулд мөнгө хуримтлуулж эхлэх хэрэгтэй болж байна.



Мөн ургац хураалтын үеэр бид бүлгээр тээвэрлэлт хийж болно.

МЭДЭЭЛЛИЙН ТЭГШ БУС БАЙДЛЫГ БАГАСГАХ



ЗАГВАР Тариалалтын хуанли

Эхлээд зорилтот тариаланч, бүлэг нь өөрсдийн тариалалтанд юу өөрчилж, сайжруулахыг шийдэж, хуанлийн дээд хэсэгт сонгож тэмдэглэнэ. Дараа нь сонгосон хүнсний ногоог тариалах, хураах, тээвэрлэх, борлуулах зэрэг аж ахуйн бүх ажлыг сар бүрээр төлөвлөж бичнэ. Тариалах таримал тус бүрээр хийгдэх

ажил, хэрэгжүүлэх хугацааг төлөвлөнө. Тариалалтын хуанлийн загварыг үзүүлэв. Бусад үйл ажиллагаанд ногооны үйлдвэрлэл, борлуулалтаас гадна бүлгээр хийх ажлуудыг бичнэ. Мөн 3-аас олон таримал сонговол мөр нэмж бичнэ үү!

Өөрчлөх зүйл: ☐ Төрөл ☐ Сорт ☐ Чанар ☐ Ургац ☐ Тарих хэмжээ ☐ Хураалтын үе ☐ Борлуулалт ☐ Бусад

Сар		3 сар	4 сар	5 сар	6 сар	7 сар	8 сар	9 сар	10 сар	11сар	12 сар	1 сар	2 сар
Тариалалт	Таримал 1												
	Таримал 2												
	Таримал 3												
Маркетинг, бизнесийн менежмент													
Бусад үйл ажиллагаа													

ҮНЭЛГЭЭНИЙ АСУУМЖ Сургалт, үйл ажиллагааны дараа магадлах зүйлс

- ☐ Зорилтот тариаланчид тариалалтын хуанли гаргах аргыг ойлгосон эсэх.
- ☐ Бүлгийн гишүүд тариалалтын хуанли, төлөвлөгөөний дагуу ямар ажил хариуцаж хийх үүрэг, оролцоогоо сайтар ойлгосон эсэх.
- ☐ Цаашид өөрсдөө бие даан тариалалтын хуанли гарган, ашиглаж байхыг зөвшөөрсөн эсэх.
- ☐ Оролцогчдын хүйсийн харьцаа тэнцвэртэй байгаа эсэх.
- ☐ Шийдвэр гаргахад эрэгтэй, эмэгтэй гишүүдийн эрх тэгш оролцоо хангагдсан байгаа эсэх.
- ☐ Зорилтот тариаланчдын гэр бүл (эхнэр, нөхөр) шийдвэр гаргахад оролцож байгаа эсэх.

ШИНЭ САНААЧЛАГА Төсөл хэрэгжүүлсэн бусад улс орон/ бүс нутгийн онцлогт тохируулсан жишээ

Тариалалтын хуанли гаргах сургалтыг хэрэгжүүлэхэд гаргасан бүтээлч санааны зарим жишээ.

ЖИШЭЭ 17. Зах зээлийн хамгийн эрэлт ихтэй үеийг тодорхойлсон.

Хамгийн эрэлттэй үеийг хүснэгтэлж гаргасан. (Танзани)

<Яагаад> Тариаланчид хүнсний ногооны хамгийн их үнэтэй зарагддаг үеийг мэдэхийн тулд зах зээлийн үнийн хэлбэлзлийг жилийн турш судалсан.

<Хэрхэн> Нэвтрүүлэх ажилтны дэмжлэгтэйгээр хүнсний ногоо хэдэн сард хамгийн өндөр үнэтэй байдгийг харуулсан хуанли гаргаж, хамгийн эрэлт ихтэй үе болон өндөр үнэтэй болдог саруудыг тодруулж тэмдэглэсэн.

<Үр дүн> Тосгоны захиргааны байранд хуанлийг байршуулснаар тосгоны нийт тариаланчид жилийн турш тасралтгүй борлуулагддаг хүнсний ногооны төрөл, тохиромжтой ургац хураах үеийг мэдэх боломжтой болсон.

JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC
	karoti	karoti									
	brokori	brokori				brokori	brokori	brokori	brokori	brokori	brokori
	cowflower	cowflower				cowflower	cowflower	cowflower	cowflower	cowflower	cowflower
	Lettuce	Lettuce	Lettuce			Lettuce	Lettuce	Lettuce	Lettuce	Lettuce	Lettuce
	zucchini	zucchini		zucchini	zucchini	zucchini	zucchini	zucchini	zucchini	zucchini	zucchini
Viazi	Viazi	Viazi	Viazi	Viazi	Tomato						Viazi
	Tomato	Tomato	Tomato	Tomato	Tomato						
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
Basil&Mint	Basil&Mint	Basil&Mint	Basil&Mint	Basil&Mint	Basil&Mint	Basil&Mint	Basil&Mint	Basil&Mint	Basil&Mint	Basil&Mint	Basil&Mint

Зах зээлийн эрэлттэй үеийн хуанли (Танзани улсын Лушото дүүрэг)

ЖИШЭЭ 18. Зорилтот тариаланч тариалалтын хуанли хөтөлсөн.

Бүлгийн болон өрхийн тариалалтын хуанли (Эль Сальвадор, Балба)

<Яагаад> Сальвадор, Балба улсын зорилтот тариаланчид бүлгийн тариалалтын талбай болон өрхийн талбай гэсэн 2 төрлөөр тариалалтыг төлөвлөж, хуанли гаргахыг хүссэн.

<Хэрхэн> Зорилтот тариаланчдын хүсэлтээр бүлэг болон өрхийн тариалалтыг тусад нь төлөвлөж, хуанли гаргасан.

<Үр дүн> Тариаланчид хоёр төрлийн тариалалтын хуанлийг ашиглан өөрсдийн ажлыг үр дүнтэй төлөвлөж, хэрэгжүүлэх боломжтой болсон.



ШИЙДЭЛ Түгээмэл тохиолддог асуудлын шийдэл

- А: Бүгд адилхан үед тариалах хэрэгтэй юу?** *Тариалалтын хуанлийн дагуу бүлгийн бүх гишүүд нэгэн зэрэг адилхан тариалж эхлэх хэрэгтэй гэсэн үг үү?*
- Х:** Тийм шаардлагагүй. Бүлгийн гишүүд, тухайлбал, хоорондоо зөрүүлж, өөр үед тариалснаар урт хугацааны туршид тогтмол ургац хураахаар тохиролцож болно. Тариалалтын төлөвлөгөө гаргах үед тариалалт, хураалтын үеийг хэрхэн зохицуулах талаар сайтар ярилцаж төлөвлөх шаардлагатай. Зөв төлөвлөвөл зах зээлд тогтмол тасралтгүй нийлүүлэх боломжтой болно.
- А: Тариалалтын үе хэдийн өнгөрсөн бол?** *Тариаланчид хуанли гаргах үед зарим хүнсний ногооны тариалалтын үе аль хэдийн өнгөрсөн байсан. Тариаланчдад юу гэж хэлэх вэ?*
- Х:** Тариалалтын улирал эхлэхээс өмнө тариалалтын хуанли гаргах нь хамгийн тохиромжтой. Гэвч хэрэгжилтийн нөхцөл байдал, янз бүрийн учир шалтгааны улмаас хийж амжихгүй байх тохиолдол гарна. Иймд энэ тариалалтын улиралд чадахгүй бол дараагийн улиралд төлөвлөж тариалж болохыг тайлбарлаж урамшуулна. Харин сонгож тариалсан хүнсний ногоонд нийцүүлсэн тариалалтын технологийн сургалт, зааварчилгааг хэрэгжүүлэх хэрэгтэй.

Тариалалтын хуанли

Огнүү: _____

Тариаланчын нэр:

Аймаг: _____

Өөрчилмөөр зүйлс: ☐ Төрөл ☐ Сорт ☐ Чанар ☐ Тарих хэмжээ ☐ Ургашын цаг ☐ Худ. авагч ☐ Бусад ()

[illegible]

Тариалалтын хуанли

- Он, сар:
- Аймаг, сум:.....
- Тариаланчийн (бүлгийн, хэрэв бүлгийн гишүүн бол) нэр:

Өөрчлөх зүйл : ☐ төрөл ☐ сорь ☐ чанар ☐ ургац ☐ тарих хэмжээ ☐ Ургацын цаг ☐ борлуулагч ☐ бусад

Тариа лалт	Сар	III сар	IV сар	V сар	VI сар	VII сар	VIII сар	IX сар	X сар	XI сар	XII сар	I сар	II сар
Таримал 1 (Жишээ: лууван)			Хөрс бэлтгэх Тарилт			Ургамал хамгаалал Арчилгаа		Ургац хураалт			Хадгалалт, борлуулалт		
	Таримал 2 (Жишээ: бөөрөнхий байцаа оройн)	Хадгалалт, борлуулалт	Хөрс бэлтгэх Үрсэлгээ бэлтгэх		Үрсэлгээ шилжүүлэн суулгах Арчилгаа	Ургамал хамгаалал		Ургац, борлуулалт			Хадгалалт, борлуулалт		
	Таримал 3 (Жишээ: улаан лооль хүлэмжийн)	Үрсэлгээ бэлтгэх			Үрсэлгээ шилжүүлэн суулгах Арчилгаа		Ургац хураалт						
Маркетинг, бизнесийн менежмент				Зах зээлийн судалгаа	Бүртгэл хөтөлж эхлэх	Борлуулагч нартай тогтмол холбоотой				Бүлгээрээ борлуулах		Үр ашгийн тооцоо	
Бусад үйл ажиллагаа		Бүлгээрээ үр, бодис худалдан авах	Усалгааны суваг цэвэрлэх								Гишүүнчлэл ийн хураамж авах	3	

Жич: "Бусад" гэсэн хэсэгт сонголтонд байхгүй зүйлсийг тодруулж бичнэ.
Бусад: Савалгааны уут, боодлыг сайжруулах зэрэг

4. Алхам 4. Технологийн зааварчилгаа

“Алхам 4” нь зорилтот тариаланчид зах зээлд эрэлт хэрэгцээтэй хүнсний ногоо тариалахад шаардлагатай технологийн мэдлэг, чадавхыг эзэмшүүлэх SHEP аргачлалын хамгийн сүүлчийн алхам юм. Энэ шатанд зорилтот тариаланч технологийн мэдлэг, чадавхтай болох хүсэл эрмэлзэл нь өрнөсөн байх ёстой. Учир нь тэд сонгосон төрөл, сортын зах зээлд борлуулагдах нөөц боломжийн талаар мэдээлэлтэй болсон байна. Технологийн сургалтын агуулгыг тариаланчдын шаардлагад тохируулан төлөвлөж хэрэгжүүлэх учраас тариалалтанд даруй нэвтрүүлж, ашиглах боломжтой болно. Өөрөөр хэлбэл, технологийн сургалтыг нийлүүлэлтэд бус эрэлтэд тулгуурлан хэрэгжүүлэх нь амжилтанд хүрэх түлхүүр юм.

4.1. Талбайн сургалт, туршилт

Дөрвөн алхам	Үйл ажиллагаа
1. Зорилгоо нэгтгэх	- Тариаланчдад SHEP аргачлалыг тайлбарлаж, зорилтот тариаланчдыг сонгож, зорилгоо нэгтгэх уулзалт
2. Тариаланч анзаарч мэдэх	- Тариаланчийн оролцоотой суурь судалгаа - Зах зээлийн оролцогч талуудын уулзалт (сонголтоор) - Зах зээлийн судалгаа
3. Тариаланч шийдвэр гаргах	- Тариалах таримлын төрөл, сортыг сонгох - Тариалалтын төлөвлөгөө гаргаж, хуанли хөтлөх
4. Технологийн зааварчилгаа	- Талбайн сургалт
Хэрэгжилтийн дараах хяналт, үнэлгээ (Тариаланчийн оролцоотой “Үр дүнгийн судалгаа”)	

Бид энд байна.

ЯАГААД ? Зорилт

Талбайн сургалт, зааварчилгаа нь зорилтот тариаланчийн сонгосон хүнсний ногоог тариалахад шаардлагатай технологийн мэдлэг, чадавхыг олгох зорилготой **эрэлтэд суурилсан сургалт юм**.

ЮУ ? Агуулга

Нэвтрүүлэх ажилтан нь зорилтот тариаланчдын сонгосон хүнсний ногоог тариалахтай холбоотой мэдлэг, технологийг зааж, дадлагад суурилсан хэлбэрээр сургалтыг зохион байгуулна. Тариалалтын талбай, туршилтын талбайд дадлага хийж, бодитоор харуулж тайлбарлах нь үр дүнтэй байдаг.

ХЭРХЭН ? Хэрэгжүүлэх зөвлөмж

- Сургалтыг тариаланчдын хэрэгцээ, шаардлагыг хангах түвшинд тариаланчдын мэдэхгүй зүйлсийг заахад цаг гаргаж, дадлагажуулна.
- Сургалтыг үзүүлэн дэлгэц, зурагт хуудас зэргийг ашиглан ойлгомжтой зааж тайлбарлана.
- Сургалтыг эрэлтэд суурилсан хэлбэрээр хэрэгжүүлж чадвал тариаланч заасан шинэ мэдлэг, технологийн бодитой ашиглалт нь нийлүүлэлтэд суурилсан сургалтаас мэдэгдэхүйц илүү үр дүнтэй болдог (Зураг 8).

Сэдэл, урам зоригийг өрнүүлэх



Технологийн сургалтад оролцсоноор мэдлэг, чадавхаа дээшлүүлж чадна гэж итгэж байна.

Чадавхтай байдлыг дэмжих



Би бичиг үсэг мэдэхгүй хэдий ч сургалтанд зургаар тайлбарласан материалыг ашигласан учраас амархан ойлгож, хэцүү байгаагүй.

Чадавхтай байдлыг дэмжих

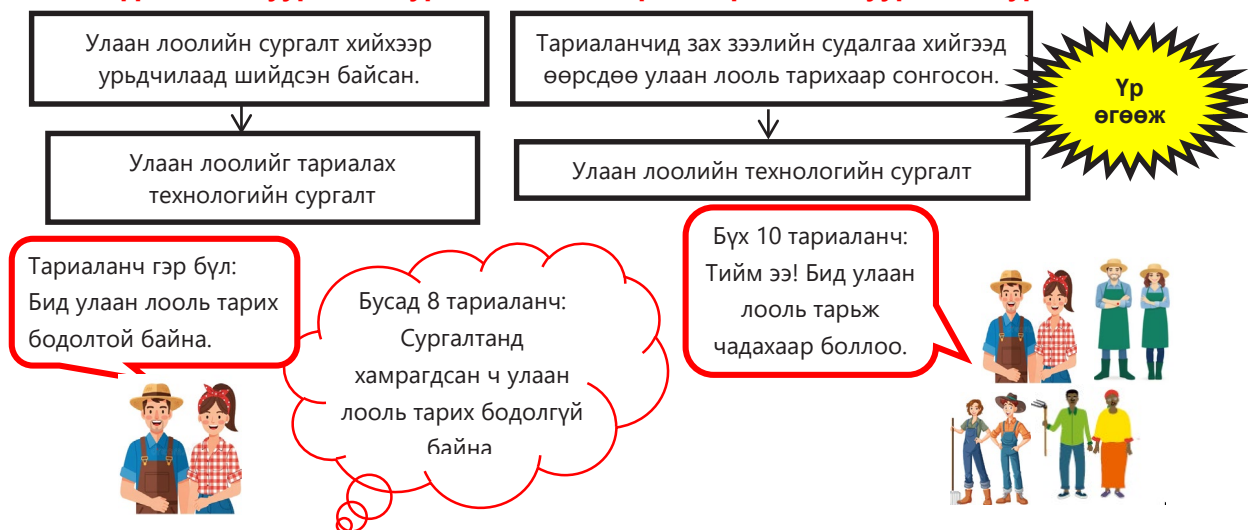


Бид байцаа тариалах технологийн талаар сургалт авахыг хүссэн. Бид сурсан шинэ мэдлэг, арга барилыг бодитоор ашиглана.

Бие даасан байдлыг дэмжих

- **Тариалангийн хуанли- Аж ахуй эрхлэхэд гол тулгуур болдог.**

[Нийлүүлэлтэнд суурилсан сургалт] [SHEP: Эрэлт хэрэгцээнд суурилсан сургалт]



Зураг 8. Эрэлт болон нийлүүлэлтэнд суурилсан сургалтын харьцуулалт

АЛХАМ Хэрэгжүүлэх бэлтгэл ажил, зохион байгуулалт (Зарцуулах цаг: 6-7 ц³)

1. (Бэлтгэл ажил) Нэвтрүүлэх ажилтан нь тариаланчдад заахуйц хэмжээнд мэдлэг, чадавхтай байх ёстой. Хэрэв нэвтрүүлэх ажилтанд нэмэлт сургалт шаардлагатай бол SHEP-ийг хэрэгжүүлэгч урьдчилан Сургагч багшийн сургалт (Training of Trainer /ToT/) -ыг зохион байгуулах хэрэгтэй.
2. Нэвтрүүлэх ажилтан сургалтын материал ашиглан лекц, жишээгээр тайлбарлаж, дасгал хийж дадлагажуулах хэлбэрээр сургалтыг зохион байгуулна.
Зөвлөмж! Хэрэв эхнэр, нөхөр хамтдаа тариалдаг бол сургалтанд урьж оролцуулна.
3. Сургалтын сэдэв нь тариаланчийн сонгосон хүнсний ногооны тариалалт, тариаланчдын нөөц, боломжид нийцүүлсэн байх ёстой. Сургалтын сэдвийг ерөнхийд нь 3 чиглэлээр ангилж болно. (1) Үндсэн хүнсний ногооны үйлдвэрлэл, ургац хураалтын дараах боловсруулах арга, технологи; (2) Шинэ таримлын төрөл, сортын тариалалтын технологи; (3) Бүртгэл, тэмдэглэл хөтлөх, тариалалтын тооцоо, төсөв гаргах зэрэг аж ахуйн менежментийн арга барил.



³ 1 өдөр 6-7 цаг хийхгүй. Өдөрт 1 цагийн сургалт зэргээр богино хугацаагаар төлөвлөж, цуврал хэлбэрээр хэрэгжүүлнэ. Нийт сургалтын цагийг 6-7 цаг байхаар төлөвлөж зохион байгуулна.

Мэдээллийн тэгш бус байдлыг багасгах



ЖИШЭЭ Сургалтын хөтөлбөрийн жишээ

2 төрлийн хүнсний ногоо тариалахаар сонгосон тариаланчдад зориулж дараах хөтөлбөрөөр талбайн сургалтыг зохион байгуулсан.

Хичээл 1	Үндсэн таримал 1. Тариалах технологийн онцлог
Хичээл 2	Үндсэн таримал 2. Тариалах технологийн онцлог
Хичээл 3	Тариалалтын бэлтгэл ажил: Хөрсний шинжилгээ, компост бордоо хийх, чанартай үр
Хичээл 4	Хөрс боловсруулалт. Нарлуулах, ургамлын үлдэгдлийг хөрсөнд булах, үндсэн бордоо
Хичээл 5	Тариалалт: Үрсэлгээ ургуулах, тарих/шилжүүлэн суулгах зай, хэрэглэх бордооны тун, хэмжээ
Хичээл 6	Тариалалтын менежмент: Хог ургамлыг устгах, нэмэлт бордоо, ургамал хамгааллын цогц арга (УХЦА), ургамал хамгааллын бодисын аюулгүй ашиглалт, эрүүл ахуй
Хичээл 7	Ургац хураалт ба ургац хураалтын дараах ажиллагаа: Ногооны болц гүйцсэн шинж тэмдгүүд, сав/сав баглаа боодол ба нэмүү өртөг шингээх
Хичээл 8	Менежментийн чадвар: Орлого зарлагын бүртгэл хөтлөлт, сонгосон үндсэн таримлын зардлын төлөвлөлт, аж ахуйн бүртгэл хөтлөх

ҮНЭЛГЭЭНИЙ АСУУМЖ Сургалт, үйл ажиллагааны дараа магадлах зүйлс

- ❑ Зорилтот тариаланч сургалтаар заасан технологийн мэдлэг, арга техникийг эзэмшсэн эсэх.
- ❑ Зорилтот тариаланчдад сурсан арга техникийг бодитоор ашиглахад техник, санхүүгийн болон нийгмийн ямар нэгэн бэрхшээл тулгарч байгаа эсэх (хэрэв байгаа бол асуудал, бэрхшээлийг тодорхойлж, тэдэнтэй ярилцан зохих зааварчилгааг өгнө. Мөн SHEP-ийг хэрэгжүүлэгч талд холбогдох сургалтын материал, сургалтын агуулгыг өөрчилж, сайжруулах талаар санал хүсэлтээ мэдэгдэх нь зүйтэй)
- ❑ Оролцогчдын хүйсийн харьцаа тэнцвэртэй байгаа эсэх.
- ❑ Гишүүдийн гэр бүл (эхнэр, нөхөр)-ийн оролцоог дэмжиж байгаа эсэх.
- ❑ Жендэрийн хэвшмэл ойлголт, хүйсийн ялгаатай байдалд тулгуурласан сургалтын агуулга, хэрэгжүүлэх хэлбэрээс зайлсхийж чадсан эсэх.
- ❑ Бичиг үсэггүй тариаланчдад анхаарсан хэлбэр, агуулгаар сургалтыг хэрэгжүүлсэн эсэх.
- ❑ Хөдөлмөр хөнгөвчлөх арга техник эсвэл багаж/тоног төхөөрөмж, ялангуяа эмэгтэйчүүдийн хөдөлмөр эрхлэх нөхцөл боломжийг тусгасан эсэх.

ШИНЭ САНААЧЛАГА Төсөл хэрэгжүүлсэн бусад улс орон/ бүс нутгийн онцлогт тохируулсан жишээ

Талбайн сургалтыг хэрэгжүүлэхэд гаргасан шинэ санааны зарим жишээг үзүүлэв.

ЖИШЭЭ 19. Тариаланчид харилцан сурсан мэдлэг, чадавхаа хуваалцсан.

Тариаланчдын төлөөлөл бусад тариаланчидтай сурсан мэдлэг, чадавхаа хуваалцах хэлбэрээр сургалтыг зохион байгуулсан. (Руанда, Этиоп)

<Яагаад> Руандагийн Засгийн газар тариаланчдад тариалалтын технологийг танилцуулж, нэвтрүүлэх зорилгоор талбайн сургалтыг түлхүү хэрэгжүүлэхээр төлөвлөсөн боловч зорилтот тариаланчдад зааж, удирдах нэвтрүүлэх ажилтны тоо хангалтгүй байсан.

<Хэрхэн> Тариаланчдын бүлгүүдийн төлөөллийг цуглуулан технологийн сургалтыг хийж, мэдлэг, чадавхыг эзэмшүүлсэн. Дараа нь тэд талбай дээр бодит дадлага хийж, бүлгийн гишүүдэд сурсан мэдлэг, чадавхаа зааж, мэдээллээ хуваалцсан.

<Үр дүн> Хэдийгээр нэвтрүүлэх ажилтны хүрэлцээ хангалтгүй байсан ч зорилтот тариаланчдын төлөөллөөр дамжуулан бусад тариаланчдад тариалалтын технологийг эзэмшүүлсэн.



ЖИШЭЭ 20. Талбайн сургалтын талбар байгуулсан.

Үзүүлэн танилцуулах талбайн сургалтын талбар байгуулсан. (Балба, Руанда, Этиоп, Өмнөд Африк, Зимбабве)

<Яагаад> Засгийн газрын туршлагаас харахад тариаланч нь шинэ технологийг эхлээд сургалтын талбайд үзэж, танилцсаны дараа нь өөрсдөө туршиж үзэхэд илүү сурч, эзэмших хандлагатай байсан.

<Хэрхэн> SHEP-ийг хэрэгжүүлэгч зорилтот бүлгийн тариаланчдад тусгайлан засаж бэлтгэсэн үзүүлэх талбайд шинэ технологийг туршиж үзүүлсэн. Тариаланчид талбайн хөрсийг бэлтгэхээс эхлээд ургац хураах хүртэлх бүх үйл ажиллагаанд оролцсон. Засгийн газраас хувийн хэвшлийн байгууллагуудын туршилт, судалгааны талбай байгуулах үйл ажиллагааг дэмжиж, зохицуулалт хийсэн.

<Үр дүн> Үзүүлэх талбайд түшиглэсэн сургалт үр дүнтэй болж, тариаланчид сургалтын явцад шинэ мэдлэг, арга техникийг эзэмшиж эхэлсэн.



ЖИШЭЭ 21. Хувийн хэвшлийн нэвтрүүлэх үйлчилгээтэй хамтарч ажилласан.

Хувийн хэвшлийн нэвтрүүлэх үйлчилгээтэй хамтарч ажилласан. (Лесото, Өмнөд Африк, Зимбабве)

<Яагаад> Зарим улсад нэвтрүүлэх үйлчилгээг төрийн бус байгууллага, үр, ургамал хамгааллын бодис, бордоо нийлүүлэгчдийн холбоо, компани, экспортын компани зэрэг хувийн хэвшил хэрэгжүүлэх нь түгээмэл байдаг. Тэд тариаланчдыг зах зээлтэй холбох нэмэлт үйлчилгээ үзүүлэхэд бэлэн байдаг.

<Хэрхэн> SHEP-ийн талбайн сургалтын хүрээнд хувийн хэвшлийн байгууллагуудыг урьж, тариаланчдад зориулж зарим технологийн сургалтыг зохион байгуулсан.

<Үр дүн> Засгийн газраас орон нутгийн нөөц бололцоог ашиглан шаардлагатай сургалтыг цаг алдалгүй хэрэгжүүлсэн.



ШИЙДЭЛ Түгээмэл тохиолддог асуудлын шийдэл

А: Тариаланч ойлгоход хэцүү, хүнд байна: *Зарим тариаланчдад шинэ технологийг ойлгоход хүндрэлтэй байх шиг байна. Би тэднийг илүү сайн ойлгоход хэрхэн тусалж чадах вэ?*

Х: Сургалтыг аль болох дадлагад суурилсан хэлбэрээр хэрэгжүүлэх хэрэгтэй. Жишээлбэл, тариаланч ойлгоход хялбар энгийн хэллэгээр тайлбарлаж, сургалтын материалыг цаг зарцуулж унших текст хэлбэрээр бус зураг, схемээр үзүүлэх хэлбэрээр бэлтгэх нь үр дүнтэй байдаг. Мөн сургалтыг ямар хэлбэрээр, хэрхэн явуулах талаар тариаланчдаас санал хүсэлтийг нь асуугаарай.

А: Тариаланч сургалтанд оролцох завгүй байна: *Тариаланчид сургалтад хамрагдах хүсэлтэй хэдий ч аж ахуйн ажил ихтэй, завгүй байгаа учраас сургалтад оролцож чадахгүй байна. Оролцогчдын ирц хангалтгүй байна.*

Х: Тариаланчийг сонгосон хүнсний ногоогоо тарьж эхлэхээс өмнө тариалалтын технологийн сургалтыг зохион байгуулбал тэднийг сургалтад идэвхтэй оролцож, эзэмшсэн технологи, арга барилыг өөрсдийн талбайд шууд туршиж үзэх хүсэл эрмэлзлийг төрүүлдэг. Харин зохистой цаг үед хэрэгжүүлж амжихгүй тохиолдолд тариаланчид бүгд оролцох боломжтой цаг үеийг харж зохион байгуулахаар зохицуулах хэрэгтэй.

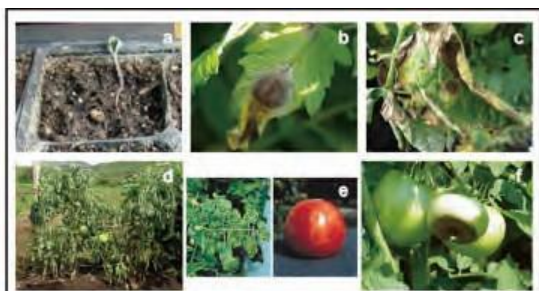
МЭДЛЭГИЙН БУЛАН 5: Тариалалтын технологийн сургалтын материал

SNEP-ийг хэрэгжүүлсэн олон улс оронд зорилтот тариаланчдын хэрэгцээ, шаардлагад тулгуурлан хүнсний ногоо тариалах технологийн сургалтын материалыг олон төрөл, хэлбэрээр боловсруулж гаргасан. Энд зарим жишээг үзүүлэв.

1. Кени улсад Камишибай (А4 зурагт танилцуулга/хуудас) хэлбэрээр бэлтгэж ашигласан.

Камишибай гэдэг нь (ками-цаас, шибай-жүжиглэлт) үйл явдлыг цаасан хайчилбараар жүжиглэн үзүүлэх Японы театрын урлагийн нэг төрөл юм. Кени улс нь маш халуун, чийглэг уур амьсгалтай учраас ашиглахад тохиромжтой камишибай хэлбэрээр өнгөт (ламинатаар бүрж) хуудас болгож бэлтгэсэн. Тариаланчдад зориулан нүүрэн талд дан зургаар харуулж, ар талд нь зургийн тайлбарыг оруулсан тул нэвтрүүлэх ажилтан тайлбарыг чангаар уншиж, тайлбарлах боломжтой.

3.10.4 Major Diseases & Physiological Disorders



Нүүрэн тал

3.10.4 Major Diseases & Physiological Disorders



- 3.10.4 Major Diseases & Physiological Disorders
- Disease infestation leads to reduction in quality and quantity of produce.
 - The following are the major diseases and physiological disorders of Tomato in Kenya
- a. Damping-off
 - b. Late Blight
 - c. Early Blight
 - d. Bacterial Wilt
 - e. Tomato Mosaic
 - f. Blossom-end Rot

Ар тал

Зураг 9. Камишибай хэлбэрийн сургалтын материал (Кени улс)

2. Балба, Палестин, Руанда, Этиоп улсуудын товхимол, сургалтын зурагт материал

Балба, Палестин, Руанда, Этиоп зэрэг улсуудад тариалалтын технологийг ном товхимол болон зурагт материал хэлбэрээр боловсруулсан. SNEP хэрэгжүүлэгч нь сургалтын дараа зорилтот тариаланчдад тарааж өгөөд, тэд гэртээ уншиж, ойлгоход зориулж бэлтгэсэн. Бичиг үсэггүй тариаланчид бичиг үсэгтэй гэр бүлийн гишүүд болон бусад тариаланчид нь уншиж өгч тусалсан.



Зурагт танилцуулга (Руанда улс) Зурагт товхимол (Балба улс) Зурагт нугалбар (Этиоп улс)

Зураг 10. Сургалтын тараах материал (Руанда, Балба, Этиоп)

3. Палестин улсын зурагт хуудас

Палестин улсын SHEP хэрэгжүүлэгч зурагт хуудас хэлбэрээр технологийн сургалтын материалыг бэлтгэсэн. Зурагт хуудсыг сургалтын үед ашиглахаас гадна орон нутгийн төр, захиргааны байгууллагын мэдээллийн самбарт байршуулж, тариаланчдад мэдээлэл хүргэсэн.



Зураг 11. Сургалтын зурагт хуудас (Палестин)

4. Өмнөд Африкт цахим материал, онлайн мэдээллийн сан бүрдүүлэв.

Өмнөд Африкт "Цахим нэвтрүүлэх багц" нэртэй хөдөө аж ахуй, тариалалттай холбоотой цахим материал байршуулсан онлайн мэдээллийн сан (платформ)-г бүрдүүлсэн. Системийн хэрэглэгчид, тэр дундаа орон нутгийн нэвтрүүлэх ажилтан болон SHEP төслийг хэрэгжүүлэгчид нь энэ онлайн платформуос янз бүрийн сургалтын материалыг татаж авах боломжтой болсон. Өмнөд Африкийн хувьд SHEP аргачлалын гарын авлага, сургалтын материалыг шинээр боловсруулахын оронд өмнөх ашиглагдаж байсан материалуудыг ашигласан.

5. Хэрэгжилтийн дараах хяналт, үнэлгээ (Тариаланчийн оролцоотой “Үр дүнгийн судалгаа”)

Дөрвөн алхам	Үйл ажиллагаа
1. Зорилгоо нэгтгэх	- Тариаланчдад SHEP аргачлалыг тайлбарлаж, зорилтот тариаланчдыг сонгож, зорилгоо нэгтгэх уулзалт
2. Тариаланч анзаарч мэдэх	- Тариаланчийн оролцоотой суурь судалгаа - Зах зээлийн оролцогч талуудын уулзалт (сонголтоор) - Зах зээлийн судалгаа
3. Тариаланч шийдвэр гаргах	- Тариалах таримлын төрөл, сортыг сонгох - Тариалалтын төлөвлөгөө гаргаж, хуанли хөтлөх
4. Технологийн зааварчилгаа	- Талбайн сургалт
Хэрэгжилтийн дараах хяналт, үнэлгээ (Тариаланчийн оролцоотой “Үр дүнгийн судалгаа”)	

Бид энд байна.

ЯАГААД ? Зорилт

Хэрэгжилтийн дараах хяналт, үнэлгээний ажил нь SHEP-ийг хэрэгжүүлэгч төсөл хэрэгжиж буй орон нутагт биечлэн очиж, зорилтот тариаланчид SHEP-ийн сургалтаар сурч, эзэмшсэн мэдлэг, техникийн чадавхыг бодитоор ашиглаж байгаа эсэхийг шалгаж, шаардлагатай заавар, зөвлөмж өгч, дэмжих зорилготой юм. Мөн зорилтот тариаланчийн оролцоотой “Үр дүнгийн судалгаа”-г хийж, SHEP-ийг хэрэгжүүлж эхлэх үед хийсэн тариаланчийн “Суурь судалгаа”-тай харьцуулан тариалалтын нөхцөл байдалд дүн шинжилгээ хийж, тэдний аж ахуй эрхлэх менежмент, маркетингийн арга барилд гарсан өөрчлөлт, үр дүнг тодорхойлон үнэлж, дүгнэлт хийх үйл ажиллагаа юм.

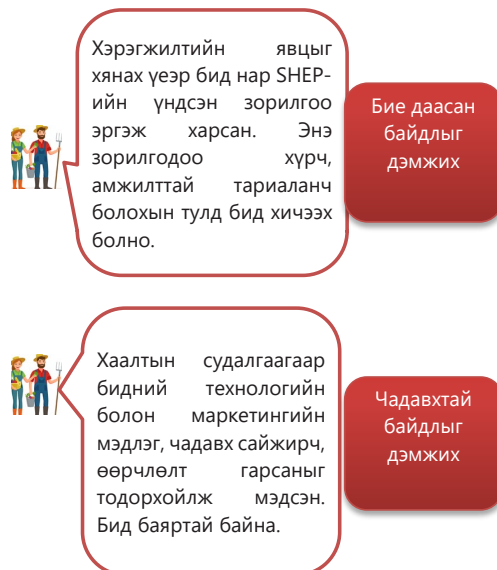
ЮУ ? Агуулга

SHEP-ийн сургалтанд оролцож, сурч эзэмшсэн мэдлэг, чадавхыг тариаланчид өөрсдөө бодитоор ашиглаж байгаа эсэхийг магадлаж, шалгах зорилгоор тариаланчид дээр тодорхой давтамжтай биечлэн очиж, уулзан зорилтот тариаланч болон тариаланчдын бүлэг нь өөрсдийн гаргасан тариалалтын төлөвлөгөө (хуанли)-ний дагуу төлөвлөсөн ажлуудыг хэрэгжүүлж байгаа эсэхэд хяналт тавиж ажиллана. Тариалалтын улирал дуусч, ургац хураасны дараа суурь судалгаатай адилхан үзүүлэлтээр “Үр дүнгийн судалгаа” хийж, өмнөх “Суурь судалгаа”-ны дүнтэй харьцуулна. Өөрөөр хэлбэл, Үр дүнгийн судалгаа нь тариаланч өөрийн анхны суурь судалгаа буюу SHEP-ийг хэрэгжүүлэхээс өмнөх тариалалт, борлуулалтын тоон дүнг SHEP-ийг хэрэгжүүлсэний дараах үетэй харьцуулж, ашиг орлогоо нэмэгдүүлж чадсан эсэхийг дүгнэх боломжийг олгоно.

ХЭРХЭН ? Хэрэгжүүлэх зөвлөмж

- Тариаланчийг зах зээлд чиглэсэн арга барилаар аж ахуй эрхлэх чадавхтай, бие даасан тариаланч болоход хийж буй алхамт үйл ажиллагаа, хэрэгжилтийн явцтай уялдуулан тухай бүрт нь удирдан чиглүүлж, дэмжих зорилгоор сургалт хэрэгжүүлсний дараа хяналт, үнэлгээний ажлыг зохион байгуулж, хэрэгжүүлэх шаардлагатай гэж үздэг (Зураг 12).
- Тариаланчийн ашиг, орлогын өсөлт, SHEP-ийг хэрэгжилтийг үнэлж, тодорхойлох зорилготой “Үрдүнгийн судалгаа” нь зорилтот тариаланчид SHEP-ийн хөтөлбөрт хамрагдсанаар өөрт нь ямар өөрчлөлт гарч, ашиг орлогоо нэмэгдүүлж чадсан эсэхийг олж харах боломж өгөх ёстой.

Сэдэл, урам зоригийг өрнүүлэх



Зураг 12. “Хөөрөлт”-ийг хяналтын үйл ажиллагаагаар баталгаажуулах

АЛХАМ Хэрэгжүүлэх бэлтгэл ажил, зохион байгуулалт (Зарцуулах цаг: 3-4 ц)

1. Нэвтрүүлэх ажилтан болон SHEP-ийг хэрэгжүүлэгч баг нь тодорхой давтамжтайгаар зорилтот тариаланчидтай очиж уулзан, зөвлөгөө өгч, үйл ажиллагааны хэрэгжилтэнд хяналт тавина.
2. Суурь судалгааны “Тариалалтын технологи” хэсгийн үр дүнг нягталж үзэн, технологийн мэдлэг, чадавх сайжирсан байдлыг үнэлнэ. Сайжруулах шаардлагатай зүйлсийн талаар тариаланчдад зөвлөгөө өгч, тусалж дэмжинэ.
3. Зорилтот тариаланчдын тариалалтын хуанлийн төлөвлөгөөт ажлуудын хэрэгжилт, явцыг хянаж, шаардлагатай заавар, зөвлөгөөг өгч, удирдан чиглүүлнэ.
4. Тариаланчдын бүлгийн хүйсийн тэнцвэрт байдал, эмэгтэйчүүдийн нөхцөл байдлын өөрчлөлттэй холбоотой (амжилтын түүх зэрэг) жишээ, мэдээллийг цуглуулна.
5. SHEP-ийг хэрэгжүүлэгч багаас ургац хураалт дууссан хойно тариаланчийн оролцоотой “Үр дүнгийн судалгаа”-г суурь судалгаатай адилхан агуулгаар, (1) Үйлдвэрлэл, орлого, зардал; (2) Тариалалтын технологийн судалгаа хийнэ. Нэмэлт асуултаар “SHEP-д хамрагдсанаар зорилтот тариаланчид гарсан өөрчлөлтүүд” -ийг нэмж тодорхой бичнэ.
6. SHEP-ийг хэрэгжүүлэгч тариаланчдын тоон мэдээллийг нэгтгэж, дүн шинжилгээ хийнэ. Нэвтрүүлэх ажилтан нь зорилтот тариаланчдын “Суурь судалгаа”-ны дүнд тулгуурлан SHEP хэрэгжүүлсний дараах ахиц, өөрчлөлтийг дүгнэж, тариаланчидтай мэдээлэл хуваалцана.

Бордоо хийж байгаа юу? Сургалтаар сурсан зүйлээ санаж байна уу?

Алив харъя... Яаж хийхийг нь чамд зааж өгье.



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

ЗАГВАР Үр дүнгийн судалгааны асуулга хүснэгт

Үр дүнгийн судалгаа буюу хэрэгжилтийн үр дүнг тодорхойлох судалгааны хүснэгт нь SHEP аргачлалыг хэрэгжүүлснээр зорилтот тариаланчдад ямар өөрчлөлтүүд гарсныг бичихээс бусад бүх агуулга нь "Алхам 2"-ын Тариаланчийн оролцоотой "Суурь судалгаа"-ны хүснэгттэй адилхан.

ҮНЭЛГЭЭНИЙ АСУУМЖ Сургалт, үйл ажиллагааны дараа магадлах зүйлс

- ☐ Зорилтот тариаланч өөрийн давуу болон сул талыг анзаарч мэдэх, цаашдын тариалалтын бүтээмж, менежментээ сайжруулахад хэрэгтэй заавар зөвлөгөөг авч чадсан эсэх.
- ☐ Зорилтот тариаланч хэзээ, хэрхэн SHEP-ийн арга барилыг эзэмшиж, хөтөлбөрийг "дүүргэх" -талаар ойлгосон эсэх.
- ☐ Зорилтот бүлгүүд цаашид зах зээлийн судалгааг тогтмол хийж, таримлын сонголт, тариалалтын төлөвлөгөө, хуанли байнга шинэчлэн гаргаж, төлөвлөгөөтэй ажиллах, сурсан технологийн мэдлэг, чадавхыг байнга ашиглаж хэвших хүсэл эрмэлзэлтэй болсон эсэх.
- ☐ Оролцогчдын хүйсийн харьцаа тэнцвэртэй байгаа эсэх.
- ☐ Эрэгтэй, эмэгтэй гишүүдийн оролцооны хэмжээг хянасан эсэх.
- ☐ Үр дүнгийн судалгаанд хүйсээр оролцооны мэдээллийг цуглуулж, дүн шинжилгээ хийсэн эсэх.
- ☐ Эхнэр, нөхрийн үүрэг, оролцооны өөрчлөлтийг авч үзсэн эсэх.
- ☐ Гэр бүлийн шийдвэр гаргах оролцоонд өөрчлөлт гарсан эсэх.

ШИЙДЭЛ Түгээмэл тохиолддог асуудлын шийдэл

А: Ургац алдсанаас тэдний урам зориг буурах эсэх: Ургац алдсанаас болж тариаланчид урам зориггүй болбол яах хэрэгтэй вэ?

Х: SHEP аргачлал нь тариаланчийн бие даасан байдлын сэтгэлзүйн хэрэгцээг нь дэмжиж, тууштай тариалалт эрхлэх сэдэлтэй болоход нь тусалдаг. Төлөвлөх, шийдвэр гаргах, эрсдэл үүрэх, тариалалт болон борлуулалтаа сайжруулах бодит арга хэмжээ авах "эзэн" нь тариаланч өөрөө гэдгийг SHEP-ийг хэрэгжүүлэх явцад ойлгож ухаарах учраас амархан няцаж шантрахгүй. Газар тариалан эрхэлж буй хэн бүхэнд ургац алдах эрсдэл түгээмэл тохиолддог асуудлын нэг юм.

А: Технологийг хангалттай ашиглахгүй байх: Хэрэгжилтийг хянах явцад зарим бүлгүүд сургалтаар заасан технологийг ашиглахгүй байгаа ажиглагдсан.

Х: Шинэ технологи, арга барилыг өөрийн болгож ашиглахад шаардагдах хугацаа нь тухайн хүний зан чанар, хүрээлэн буй орчноос хамааран харилцан адилгүй, зарим тариаланчдад технологийн

мэдлэгийг ойлгож, өөрийн болгон эзэмшиж, ашиглахад бусдаас их цаг хугацаа орох тохиолдол байдаг. Хөршийнхөө амжилтанд хүрснийг харж, сонсох нь шинэ технологи, чадавхыг өөрийн аж ахуй эрхлэлтэнд нэвтрүүлэхэд нь ихээхэн түлхэц болдог. Тиймээс бид амжилтанд хүрэхэд тусалж дэмжих, бусад тариаланчид түүнээс суралцах боломжийг бий болгоход анхаарч ажиллах нь чухал юм. SHEP-ийг хэрэгжүүлэгч бидний хэрэгжилтийн явцыг магадлаж, хяналт тавих ажлын гол зорилго нь зорилтот тариаланчдыг урагш хөгжин дэвжихэд нь тусалж, тэдэнд урам өгч, шаардлагатай үед нэмэлт зааварчилгаа өгч, удирдан чиглүүлж ажиллах юм.

А: Бүлэг дотор хагарал гарчихлаа. Юу хийх хэрэгтэй вэ?

Х: Хэзээ юунаас болсныг олж мэдэхийг хичээгээрэй. Илүү их ашиг олохын тулд зорилтот бүлгийн гишүүд хамтарч ажиллах боломжийг судлах хэрэгтэй. Жижиг тариаланчдын хувьд тариалалтаас олох ашгаа нэмэгдүүлэхэд зах зээлд нийлүүлэх хэмжээ нь хамгийн чухлыг сайтар ойлгуулна. Ярилцаж зөвшилцөөд хэрэв шаардлагатай гэж үзвэл бүлгийн гишүүдийг сольж болно.

Үр дүнгийн судалгаа /1-р хэсэг/ Үйлдвэрлэл, орлого ба зардал

Аймаг: Сум: Утас:
Тариаланчдын бүлэг, хоршоо /хэрэв байгаа бол/: Хүйс (эрэгтэй/эмэгтэй):
Тариаланчийн нэр: Хүлэмжийн талбай _____ м² /Халаалттай: Тийм Үгүй/

Тухайн тариалалтын улирлын ургацын мэдээллийг бичиж тэмдэглэнэ үү /үр тариа, төмснөөс бусад/ :

Таримлын төрөл сорт	2. Талбайн хэмжээ 100м ² =0.01га 1'000м ² =0.1га 10'000м ² =1га	3. Борлуулах хэмжээ зах зээлд нийлүүлдэг савалгаа Ж: шуудай, уут, боодол, багц зэрэг/	4. Нэгж савалгааны жин, кг	5. Борлуулах хэмжээ /кг/	6. Нэгжийн ургац /кг/га/	7. Борлуулах үнэ /зах зээлд нийлүүлдэг нэгж савалгаа/ Ж: шуудай, уут, боодол, багц зэрэг/	8. Борлуулах үнэ, төг/кг	9. Нийт олох орлого, төг	10. Нийт гарах зардал, төг /үүнд үр, бордоо, УХБ, тээвэр, ажиглах хүч бусад/	11. Нийт цэвэр ашиг, төг	12. Үндсэн худалдан авагч болон хэмжээ
1											
Таримал #1											
Таримал #2											
Таримал #3											
Таримал #4											

Нэгжийн шилжүүлэг: Хэмжлийн нэгжийг “кг”-д шилжүүлж бичнэ үү. (Жишээ: Төмс 1 уут=110 кг, байцаа 1 ш = 2 кг)

СНЕР хөтөлбөрт хамрагдсанаар ямар өөрчлөлт гарсаныг бичээрэй. (Жишээлбэл, их хэмжээгээр худалдан авалт хийдэг шинэ хэрэглэгчидтэй болсон. Зардлаа багасгахын тулд чанарын баталгаатай үрийг тариаланчдын бүлгээр хамтран худалдаж авдаг болсон гэх мэт)

Үр дүнгийн судалгаа /1-р хэсэг/ Үйлдвэрлэл, орлого ба зардал

1. Таримлын төрөл sort	2. Талбайн хэмжээ 100м2=0.01га 1'000м2=0.1га 10'00м2=1га	3. Борлуулах хэмжээ цах зээлд нийлүүлдэг савалгаа Ж: шуудай, уут, боодол, багц зэрэг/	4. Нэгж савалгааны жин, кг	5. Борлуулах хэмжээ / кг/	6. Нэгжийн урца /кг/га/	7. Борлуулах үнэ /зах зээлд нийлүүлдэг нэгж савалгаа/ Ж: шуудай, уут, боодол, багц зэрэг/	8. Борлуулах үнэ, төг/кг	9. Нийт олох орлого, төг	10. Нийт гарах зардал, төг /үүнд үр, бордоо, УХБ, тээвэр, ажлаах хүч бусад/	11. Нийт цэвэр ашиг, төг	12. Үндсэн худалдан авалгч болох хэмжээ
1	2	3	4	3x4	5/2	7	7/4	3x7	10	9-10	12
Таримал #1 Өргөст хэмх	0.2 га	5 (нэгж: уут)	1 уут =40 кг	200 кг	1,000 кг	50,000 төг (нэгж: уут)	1250 төг	250,000 төг	100,000 төг	150,000 төг	УБ хот Бөөний худалдаа 5 уут
Таримал #2											
Таримал #3											
Таримал #4											

Нэгжийн шилжүүлэг: Хэмжлийн нэгжийг “кг”-д шилжүүлж бичнэ үү. (Жишээ: Төмс 1 уут=110 кг, байцаа 1 ш = 2 кг)

1 хайрцаг улаан лооль = 20 кг

ШНЕР-ийн сургалтуудад хамрагдсанаар ямар ямар өөрчлөлт гарсаныг бичээрэй. (Жишээ: Их хэмжээгээр худалдан авалт хийдэг шинэ хэрэглэгчидтэй болсон. Зардлаа багасгахын тулд чанарын гэрчилгээтэй баталгаажсан үрийг бүлгээр хамтран худалдаж авдаг болсон гэх мэт)

Зах зээлд илүү эрэлттэй байгаа улаан лоолийн сортыг тариалж эхэлсэн. Энэ сортыг илүү өндөр үнээр зарах боломжтой. Тээвэрлэлтийн зардлыг багасгахын тулд бүлгийн бусад гишүүдтэйгээ хамтран тээвэрлэж эхэлсэн.

Үр дүнгийн судалгаа /2-р хэсэг/ Тариалалтын технологи

Тариалалтын технологийн асуулга



Огноо: _____

Аймаг: _____ Сум: _____

Тариаланчийн нэр: _____ Хүйс: эрэгтэй / эмэгтэй Утасны дугаар: _____

Facebook ID : _____ Хариуцсан ХАА ажилтан _____

Тариаланчдын бүлгийн нэр (хэрэв байвал) : _____ (ТББ/Хоршоо/Бусад _____)

ТИЙМ болон ҮГҮЙ хариултыг сонгоно уу. Хариулттай холбоотой нэмэлт мэдээллийг хоосон зайнд бичнэ үү.

Тариалалтын шат	Асуулт	Тариалалтын арга барил, ашигладаг технологи	ТИЙМ	ҮГҮЙ
Тариалалтын бэлтгэл ажил	Q1	Тариалалт эхлэхээс өмнө худалдан авагчдаас авсан зах зээлийн мэдээлэлд үндэслэн (хэзээ, хэнд, хэдий хэмжээгээр, ямар чанартайгаар зарах, худалдааны нөхцөл зэргийг харгалзан) ямар таримал /сорт/ тариалахаа сонгож, шийдэж чаддаг уу?	☐	☐
	Q2	Тариалалтын хуанли боловсруулж, түүндээ зах зээлийн эрэлт эсвэл хүлээгдэж буй үнийг харгалзан тариалалт, хураалтын хугацааг тохируулдаг уу?	☐	☐
	Q3	Та ногооныхоо үрээ сонгохдоо ургац сайтай, өвчинд тэсвэртэйг нь харгалзахаас гадна хэмжээ, гадаад үзэмж, хадгалалт даах чанар зэргийг нь чухалчилдаг уу?	☐	☐
Тариалалт	Q4	Тариалж буй ногоо бүрдээ тохирсон зөвлөмжийн дагуу бордоог зөв тунгаар хэрэглэж чаддаг уу?	☐	☐
	Q5	Хөрсний чанар эсвэл ургамал хамгааллын асуудал гарах үед зөвлөгөө, зөвлөх үйлчилгээ тогтмол авч чаддаг уу?	☐	☐
	Q6	Та ургамлын өвчин, хортны тархалтыг хянах, урьдчилан сэргийлэх, зохих тэмцэх аргыг хэрэглэх зэрэг ургамал хамгааллын цогц аргуудыг (УХЦА) тогтмол хэрэглэдэг үү?	☐	☐
	Q7	Ургамал хамгааллын бодис хэрэглэхдээ зөвлөсөн тунгаар хэрэглэх, хамгаалах хувцас хэрэглэл ашиглах, аюулгүй хадгалах зэрэг аюулгүй ажиллагааны дүрмийг мөрддөг үү?	☐	☐
	Q8	Ургамал хамгааллын бодис хэрэглэсний дараа хураалт хийх хүртэл заавал хүлээх хоногийн хугацааг баримталдаг уу?	☐	☐
Ургац	Q9	Ногоогоо зөвхөн харахад хураах болсон бус, зах зээлийн шаардлагад нийцүүлэн (хэмжээ, өнгө, нягт байдал зэргийг харгалзан) хураадаг уу?	☐	☐
Хураасаны дараа	Q10	Хураалтын дараа борлуулахын өмнө ангилан ялгах, цэвэрлэх, савлах эсвэл энгийн боловсруулалт хийдэг үү?	☐	☐
Менежмент	Q11	Та хүнсний ногооны үйлдвэрлэлтэй холбоотой орлого, зардал (бордоо, ургамал хамгааллын бодис, ажиллах хүч, тээвэр) болон борлуулсан хэмжээг бичгээр тэмдэглэн хөтөлдөг үү?	☐	☐
	Q12	Зах зээлийн үнэ илүү өндөр байхад борлуулахын тулд эрт тарих, эрт хураах эсвэл хуваарьт тариалалтын аргуудыг ашигладаг уу?	☐	☐
	Q13	Та ямар таримал тариалах, хэдий хэр талбайд тарих, хэдийд тарих эсвэл борлуулалтаа хэрхэн сайжруулах вэ гэдгээ шийдэхдээ өмнөх оны тэмдэглэл, мэдээллийг ашигладаг уу?	☐	☐
Борлуулалт	Q14	Борлуулалтын нөхцөлөө сайжруулахын тулд бусад тариаланчидтай хамтран борлуулалт хийх эсвэл хамтарч тээвэрлэдэг үү?	☐	☐
	Q15	Борлуулахын өмнө өөр өөр зах зээл, худалдан авагчдын үнэ болон худалдааны нөхцөлийг (тээвэр, төлбөр тооцоо, сав баглаа боодол зэрэг) харьцуулж үздэг үү?	☐	☐

* Асуумжийн үр дүнг ашиглахдаа бөглөсөн хүн нэр, холбогдох мэдээллийг нууцлах болно.

SHEP хөтөлбөрт хамрагдсанаар ямар өөрчлөлтүүд гарсаныг бичээрэй. (Жишээлбэл, бордоо бэлтгэж сурсан, тариалалттай холбоотой зүйлсийг байнга бүртгэж, тэмдэглэдэг болсон гэх мэт)

6. Жендэрийн мэдлэг олгох сургалтын жишээ

Кени улсад SHEP хөтөлбөрийн хүрээнд "Жендэрийн тухай" сургалтыг зохион байгуулж, зорилтот тариаланчдын бүх бүлэг⁴-ийг хамруулсан. Тус сургалтыг жишээ болгон оруулав⁵. Жендэрийн сургалт нь тариаланчийн оролцоонд тулгуурласан дараах 4 үндсэн дасгал ажлаас бүрдсэн: (1) Үүрэг, хариуцлага, (2) Нөөц баялгийн хүртээмж ба хяналт, (3) Өдөр тутмын үйл ажиллагааны хуваарилалт /хуанли/, (4) Тариаланч өрхийн төсөв. Эдгээр дасгал ажлыг хийх явцад сурсан мэдлэг, ойлголтонд тулгуурлан зорилтот тариаланчид (5) Жендэрийг тусгасан ажлын төлөвлөгөөг боловсруулж, хэрэгжүүлсэн.

Зөвлөмж! Тухайн бүс нутгийн нийгмийн орчин нөхцөл, хэм хэмжээнээс хамааран жендэрийн асуудлыг хэлэлцэхэд хүндрэлтэй байвал шашны удирдагч зэрэг тухайн орон нутагт нөлөө бүхий хүмүүсийг сургалтанд урьж оролцуулан, үзэл бодлыг сонсож болох юм. Харин урьдчилан тухайн хүмүүст SHEP-ийн баримтлах зарчим, жендэрийн мэдээллийг өгч, сургалтын мөн чанарыг сайтар тайлбарлаж, ойлгуулсан байх хэрэгтэй.

Зөвлөмж! Бүлгийн хэлэлцүүлгийг хөтөлж явуулах хүн найрсаг, халуун дулаан уур амьсгалыг бүрдүүлэхэд анхаарч, хэн нэгнийг буруутган шүүмжлэх, маргалдах биш, харин бие биетэйгээ эвтэй, найрсаг харилцан ярилцах нөхцөлийг бүрдүүлэх нь чухал.

(1) Үүрэг, хариуцлагыг тодорхойлох дасгал ажил

Зорилтот тариаланчид эрэгтэй, эмэгтэйгээрээ хуваагдаж багаар ажиллана. Тариалалт ба гэр ахуйн ажлуудыг эхнэр, нөхөр хамтран хувааж хийх хуваарийг гаргана. Нэг ажлыг хийхэд зарцуулах цагийг 4 тэмдэглэгээгээр (✓-25%, ✓✓-50%, ✓✓✓-75%, ✓✓✓✓-100%) тодорхойлно. Доорх хүснэгтийг багаараа бөглөсний дараа эрэгтэй, эмэгтэй багийнхан өдөр тутмын ажил ба тариалалтын ажлыг жендэрийн үүрэг, оролцоонд тулгуурлан хэрхэн хувиарласан талаар тайлбарлаж, харьцуулна. Тариалалт болон гэр ахуйн ажлыг илүү бүтээмжтэй, үр дүнтэй болгоход эрэгтэй, эмэгтэй хүний хариуцах ажилд ямар өөрчлөлтүүдийг оруулж болох талаар хэлэлцэнэ. Бичиг үсэггүй олон оролцогч байвал дасгал ажилд зураг ашиглаж болно.

Газар тариалангийн ажил дахь жендэрийн хуваарь /жишээ/

No	Аж ахуйн ажил	Эрэгтэй	Эмэгтэй
1	Үрсэлгээ бэлтгэх	✓	✓✓✓
2	Хөрс бэлтгэж, боловсруулах	✓✓✓	✓
3	Шилжүүлэн суулгах	✓✓	✓✓
4	Бордох	✓	✓✓✓
5	Ургамал хамгааллын бодис цацах	✓✓✓✓	
6	Хог ургамал түүх		✓✓✓✓
7	Ургац хураах	✓	✓✓✓
8	Цэвэрлэх, ангилах, савлах	✓	✓✓✓
9	Маркетинг (Борлуулалт)	✓✓✓	✓
10	Орлогыг тооцож, хянах	✓✓✓✓	

Гэрийн ажил дахь жендэрийн хуваарь /жишээ/

No	Өрх гэрийн ахуйн ажил	Эрэгтэй	Эмэгтэй
1	Хоол хийх		✓✓✓✓

⁴ Кенийн зорилтот тариаланчид эхнэр нөхөр 2 гэр бүлээр хамрагдаж байсан учир тэдний урам зоригийг дэмжихэд жендерчиглэсэн сургалтыг үр дүнтэй хийх хамгийн чухал байсан.

⁵ Кенид SHEP хөтөлбөрийн төлөвлөгөө, холбогдох материалын талаар ЖАЙКА-ийн төлөөлөгчийн газраас лавлана уу.

2	Угаалга хийх		✓✓✓✓
3	Түлээ бэлдэх	✓	✓✓✓
4	Усанд явах		✓✓✓✓
5	Хүүхдүүдээ асрах	✓	✓✓✓
6	Өвчтэй хүн асрах	✓	✓✓✓
7	Гурил тээрэмдэх		✓✓✓✓
8	Гэр орноо засах, сэлбэх	✓✓✓	✓
9	Аюулгүй байдал хангах	✓✓✓✓	

(2) Нөөц баялгийн хүртээмж ба хяналтын дасгал ажил⁶

Эрэгтэй, эмэгтэй багаар дараах 2 дасгал ажлыг хийнэ. Эрэгтэй, эмэгтэй хүнд оногдох гэр ахуй, тариалалтын ажилд шаардлагатай нөөц, эд материалын хүртээмж, хэн захиран зарцуулах давуу эрх эдэлдэгийг тодорхойлно. Дараа нь баг тус бүр хариултаа тайлбарлан, харьцуулж, чухал нөөцийн хүртээмж, захиран зарцуулалтыг зөвхөн нэг тал нь эдэлж, нөгөөн нь хязгаарлагдах нь тариаланчийн амьдралд хэрхэн сөргөөр нөлөөлж болохыг хэлэлцэнэ.

Нөөц, эд материалын хүртээмж⁷ /Жишээ/

No	Нөөц	Эрэгтэй	Эмэгтэй
1	Газар (талбай)	✓✓	✓✓
2	Газар тариалангийн техник, багаж хэрэгсэл	✓✓✓	✓
3	Саалийн үнээ	✓✓✓	✓
4	Мал аж ахуй (хонь, ямаа)	✓	✓✓✓
5	Мал аж ахуй (тахиа, гахай)	✓	✓✓✓
6	Газар тариалангийн сургалт	✓✓✓	✓
7	Улаан лооль (үндсэн ургац)	✓✓	✓✓
8	Чинжүү (үндсэн ургац)	✓✓	✓✓

Нөөц баялгийн захиран зарцуулалт⁸ /Жишээ/

No	Нөөц	Эрэгтэйчүүд	Эмэгтэйчүүд
1	Газар (талбай)	✓✓✓✓	
2	Газар тариалангийн техник, багаж хэрэгсэл	✓✓✓✓	
3	Саалийн үнээ	✓✓✓	✓
4	Ямаа	✓✓✓	✓
5	Тахиа	✓✓	✓✓
6	Газар тариалангийн сургалт	✓✓✓✓	
7	Улаан лооль (үндсэн ургац)	✓✓✓✓	
8	Чинжүү (үндсэн ургац)	✓✓✓✓	

(3) Өдөр тутмын ажлыг хуваарилах (хуанли) дасгал ажил

Эрэгтэй, эмэгтэй хүний өдөр тутам хийх ажлуудыг тодорхойлсон төлөвлөгөө (хуанли)-нд тариалалтын ажлаас гадна хоол хийх, цэвэрлэгээ хийх, унтаж амрах зэрэг гэр ахуйн ажлуудыг оруулж, төлөвлөнө. Эрэгтэй, эмэгтэй баг хуанлигаа харьцуулж, хосууд өөрсдийн цагийг хэрхэн илүү үр бүтээлтэй ашиглаж

⁶ Эх сурвалж: Тариаланч өрхийн эзэмшлийн газар, техник, багаж хэрэгсэл, ургац, нэмэлт аж ахуй эрхлэлт

⁷ Хүртээмж: Нөөцийг зөв ашиглах боломж.

⁸ Хянах: Нөөцийг хэрхэн, хэн хэрэглэх ба хэзээ зарж болох эрх.

болох талаар ярилцаж, хэлэлцэнэ.

Эрчүүдийн өдөр тутмын ажлын календарь /Жишээ/



Эмэгтэйчүүдийн өдөр тутмын ажлын календарь /Жишээ/



(4) Тариаланч өрхийн төсөв тооцох дасгал ажил

Эрэгтэй, эмэгтэй багууд “Тариаланч өрхийн төсвийн хүснэгт”-ийг бөглөнө. Өрхийн жилийн дундаж зарлагын хэмжээг тодорхойлж, сараар хувааж тооцно. Төсвийг тооцсоны дараа эрэгтэй, эмэгтэй багууд хүснэгтийг солилцож, эхнэр нөхөр хоорондоо сайн ярилцдаггүйгээс үүсдэг санхүүгийн асуудлуудыг ярилцана. Багууд дасгал ажил хийснээр цаашид өөрсдийн өрхийн санхүүг хэрхэн нарийн тооцох арга барилыг сурч авах нь чухал юм.

Тариаланч өрхийн төсвийн хүснэгт (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) Жендэрийг тусгасан ажлын төлөвлөгөө

Эрэгтэй, эмэгтэй хүний үүрэг оролцоо, шийдвэр гаргах эрх мэдлийн тэнцвэргүй байдал, эхнэр нөхөр бие биедээ итгэж, зөвлөлдөж ярилцдаггүй зэрэг жендэрийн асуудлыг ойлгож, мэдсэн багууд эдгээр асуудлыг хэрхэн шийдвэрлэх талаар хэлэлцэж, шийдэх арга барилыг эзэмшүүлэх зорилгоор “Жендэрийг тусгасан ажлын төлөвлөгөө” гаргах даалгаврыг өгнө. Өмнө нь хийсэн 4 дасгал ажлыг ашиглаж ажлын төлөвлөгөө гаргаж, цаашид SHEP-ийн сургалт, үйл ажиллагаанд оролцох, хэрэгжүүлэх явцдаа бодитоор ашиглаж хэвших юм.

Жендэрийг тусгасан ажлын төлөвлөгөө /Жишээ/

Зорилт	Хамгийн хүнд ажил	Үйл ажиллагаа	Нөөц, эд материал	Гүйцэтгэх хугацаа	Гүйцэтгэгч	Хэмжих үзүүлэлт	Хяналт	Тэмдэглэл
Эмэгтэй хүний ажлын ачааллыг багасгах	Түлээ түүх	Сайн зуух худалдаж авах	Гал тогоо хийх	2018 оны 12 сар	Багийн бүх гишүүн	Багийн гишүүдийн 70%-иас дээш оролцсон байх	Багийн зохицуулагч	Тариалалтын улирлын борлуулалт дуусах үед

Зөвлөмж: Тариаланчийн бодит жишээнд тулгуурлан хэлэлцүүлэг хийх.

Кени улсын хувьд дээрх дасгал ажил /(1)-ээс (5)/-ыг хийж, зорилтот тариаланчдын жендэрийн талаарх мэдлэг, ойлголтыг сайжруулсан. Гэхдээ зарим улс оронд сургалт зохион байгуулахад санхүүгийн болон хүний нөөцийн бэрхшээлтэй байдаг. Ийм тохиолдолд зорилтот тариаланчдын дунд жендэрийн үндсэн ойлголт, түгээмэл асуудлын хэлэлцүүлэг өрнүүлэх нь үр өгөөжтэй байдаг.

Тухайлбал, тариаланчдад бодит жишээ (явдал)-ыг ярьж өгч, тариалалт эрхлэхтэй холбоотой асуудал, шийдвэр гаргахад эхнэр, нөхөр хоёрын эрх тэгш оролцоо ямар чухал байдгийг энгийн байдлаар ойлгуулах боломжтой. Бодит түүх, жишээ ярьж өгсний дараа тариаланчид өөрсдийн нөхцөл байдлыг харилцан чөлөөтэй ярилцвал жендэрийн талаар ойлголт, мэдлэгтэй болж чадна.

МЭДЛЭГИЙН БУЛАН 6. Нэгэн тариаланчийн түүх



Нэг өглөө би удахгүй хураах улаан лоолио зарах худалдан авагч хайхаар гэрээсээ гарсан. Зах дээр худалдаж авах борлуулагч хайгаад завгүй явж байх хооронд нэг ногооны ченж гэрт маань ирж, эхнэрээс улаан лоолио зарах эсэхийг асууж л дээ. Гэхдээ эхнэр маань намайг улаан лоолио борлуулах гэж байгааг мэдэхгүй, бас ганцаараа дур мэдэн шийдвэр гаргах эрхгүй учраас нөгөө хүнд зарахгүй гээд явуулсан байсан. Зах дээр борлуулах хүн олоогүй гэртээ иртэл эхнэр маань намайг эзгүй хойгуур юу болсныг ярьсан юм. Зарах газар олж чадаагүй тул улаан лооль маань удалгүй муудчихсан.

Тариаланчаас асуух нь:

- ✓ Энэ явдал танд тохиолдол байсан уу? Ийм жишээ та мэдэх үү?
- ✓ Яагаад ийм асуудал үүссэн гэж бодож байна вэ?
- ✓ Ийм асуудлаас хэрхэн сэргийлж болох вэ?

МЭДЛЭГИЙН БУЛАН 7. Нэгэн тариаланч эхнэрийн түүх

Нэг удаа нөхөр маань надад “Цэцэгт байцааг их ашигтай гэж хүмүүс ярьж байна. Бүх талбайдаа цэцэгт байцаа тарья” гэлээ. Олон тариаланч цэцэгт байцаа тарьчихсан, дахиад өөр хүмүүс ч тарих гэж байгааг сонссон болохоор яг ургац хураалтын үед үнэ унана гэдгийг мэдэж байсан учраас би “Бололгүй яахав ээ. Гэхдээ бүх талбайдаа тарьж болохгүй байхаа. Яг талд нь л тарья” гэж хэлсэн. Даанч нөхөр маань миний үгийг сонсолгүй, өөрийнхөөрөө зүтгэж, бүх талбайд цэцэгт байцаа тарьчихсан. Улирлын эцэст бид маш их алдагдалд орсон. Энэ гашуун туршлагаас хойш нөхөр маань “Ямар ногоо таривал зүгээр гэж бодож байна?” гэж надаас дандаа асуудаг болсон.

Тариаланчаас асуух нь:

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



ГУРАВДУГААР ХЭСЭГ. ЗААВАРЧИЛГАА

**SHER аргачлалыг үр дүнтэй хэрэгжүүлэхтэй
холбоотой нэмэлт мэдээлэл**

1. Түгээмэл асуулт

Кени улс болон бусад улс оронд SHEP-ийг хэрэгжүүлэгч, менежерүүдийн арвин туршлага дээр үндэслэн түгээмэл тохиолддог зарим асуултын хариултыг бэлтгэж оруулав. Мэдээж асуултад олон хариулт байдгийг хэлэх нь илүүц болов уу. Та бүхэн тариаланчидтай талбай дээр хамтран ажиллах явцдаа хайж буй хариултаа олох боломжтой.

1.1. SHEP-ийг нэвтрүүлэх арга зүйн талаарх асуулт

A1. *SHEP аргачлалыг зөвхөн хүнсний ногооны тариалалтанд ашиглах уу? Үр тариа, мал аж ахуй зэрэг хөдөө аж ахуйн бусад салбарт ашиглаж болох уу?*

X1. SHEP аргачлалыг хөдөө аж ахуйн бусад салбаруудад ашиглаж болно. ЖАЙКА байгууллага SHEP аргачлалыг хөдөө аж ахуйн бусад салбарт ашиглаж нэвтрүүлэх ажлыг Африкаас бусад улс оронд хэрэгжүүлж байна. Тухайлбал, Мадагаскарт хэрэгжүүлсэн будааны төсөл, мөн Намиби улсын мал аж ахуйг дэмжих хөтөлбөрт SHEP аргачлалыг ашигласан. Пакистан улсын зорилтот бүлгийн тариаланчид мал аж ахуйн зах зээлийн эрэлт хэрэгцээг судалсны үндсэн дээр мал аж ахуйн бизнесээ сайжруулах арга замыг эрэлхийлж байна.

Мөн үр тариа, загасны аж ахуй, хөдөө аж ахуйн бүтээгдэхүүний боловсруулалтын чиглэлд SHEP-ийг ашиглах бүрэн боломжтой. Үйлдвэрлэгч болон зах зээлд оролцогч талуудыг идэвхжүүлэх замаар тэдний хоорондын мэдээллийн тэнцвэргүй байдлыг багасгахад ач холбогдолтой. SHEP-д хамрагдсан маш олон тариаланчид үйлдвэрлэлийн орлогоо нэмэгдүүлэхэд сургалтаар эзэмшсэн мэдлэг, чадварыг өөрсдийн санаачлагаар бие даан ашиглаж чаддаг болсон байдаг.

A2. *SHEP-ийн сургалт дуусахаар тариаланчдын идэвх, урам зориг буурахгүй юу? SHEP дууссаны дараа тэдний урам зоригийг яаж тогтвортой, хэвээр байлгах вэ?*

X2. SHEP-ийн сургалтыг “дүүргэсэн” тариаланчдын урам зориг буурдаггүй гэж хэлж болно. Алхамт цуврал сургалт дууссаны дараа орон нутгийн нэвтрүүлэх ажилтан тариаланчидтайгаа уулзаж, талбайгаар очих нь цөөрдөг боловч SHEP-ийг хэрэгжүүлэх явцад тэд бат бөх харилцаатай болсон учраас хэдий сургалт дууссан ч утсаар ярьж, хоорондоо холбоотой байх бүрэн боломжтой. Мөн тариаланчдын бүлэг нь SHEP-



Зураг: Такеши Күно/ЖАЙКА

ээр дамжуулан худалдан авагч, ХАА-н бүтээгдэхүүн нийлүүлэгч, боловсруулах компани, үйлдвэр, санхүүгийн байгууллага, туршилт, судалгааны хүрээлэн зэрэг олон хүмүүс, албан байгууллагатай бизнесийн холбоо тогтоосон байдаг учраас нэвтрүүлэх ажилтны дэмжлэг, тусламжгүйгээр өөрсдөө бизнесийн харилцаагаа үргэлжлүүлэн авч явах чадавхтай болдог. Иймд зорилтот тариаланчдад сургалтын эхэнд SHEP-ийн гол зорилго нь тариалалтыг бие даасан бизнес болгож хөгжүүлэх гэдгийг сайн ойлгуулах нь чухал юм.

A3. *Тариаланчдад зориулсан “Farmer Business School” (FBS) хөтөлбөрөөс SHEP ямар ялгаатай вэ? Энэ хөтөлбөрүүд адилхан заах зээлд чиглэсэн тариалалтыг дэмждэг үү?*

X3. SHEP, FBS хоёулаа тариалалтыг бизнес болгож хөгжүүлэх зорилготой. FBS хөтөлбөр нь зорилтот бүлгүүдийг төлөөлөх нэг хүнийг эрчимжүүлсэн сургалтанд хамруулж, тухайн төлөөлөгч нь бусад

гишүүд, тариаланчдад сурч мэдсэн зүйлээ тайлбарлаж, заах, мэдээлэл хуваалцах зарчмаар хэрэгждэг. Харин SHEP хөтөлбөр нь бүлгийн бүх гишүүд, тариаланчид сургалтанд хамрагдах боломжтойгоор ялгаатай. Шинэ мэдлэг, чадварыг бодитоор ашиглах явцдаа дадал, хэвшил болгох зарчмаар хэрэгждэг учраас үр дүн түргэн гардаг. SHEP-д хамрагдснаар тариаланчид хоорондын харилцаа сайжирч, нэг нэгэндээ итгэж, хамтарч эхэлсэн жишээ олон байдаг. Тус хөтөлбөр нь зах зээлд чиглэсэн тариалалтыг дэмжихийн зэрэгцээ “Өөрийгөө тодорхойлох онол”-д тулгуурлан тэдний сэтгэлзүйн үндсэн хэрэгцээг дэмжсэнээр тариаланчдын урам зоригийг өрнүүлж, тэд сурсан зүйлсээ өөрсдийн аж ахуй эрхлэлтэнд бодитоор ашигладаг нь SHEP-ийн гол онцлог юм.

A4. SHEP аргачлал нь “Нэмүү өртгийн сүлжээг хөгжүүлэх” аргачлалаас ямар ялгаатай вэ?

X4. Энэ 2 аргачлал нь бүтээгдэхүүний нэмүү өртгийн сүлжээнд хамаарах зах зээлийн оролцогч тал хооронд бизнесийн тогтвортой харилцааг бүрдүүлэх замаар бүтээмж өндөртэй зах зээлийн эдийн засагт хүрэх зорилготой. Нэмүү өртгийн сүлжээг хөгжүүлэх аргачлал нь зах зээлийн оролцогч талуудыг холбох платформыг хөгжүүлж, ашиглахад голлон анхаардаг бол SHEP аргачлал нь тариаланчийн чадавхыг хөгжүүлэхэд анхаардаг. Ингэснээр тариаланч тариалалтын ашиг, орлогыг нэмэгдүүлэхдээ нэмүү өртгийн сүлжээнд хамаарах зах зээлд оролцогч талуудыг өөрсдөө судалж мэдэх, тэдэнтэй бизнесийн харилцаа тогтоох боломжтой болдог. Өөрөөр хэлбэл, SHEP нь тариаланчдын бие даасан чадавхыг сайжруулснаар зах зээлийн нэмүү өртгийн сүлжээг хөгжүүлэх явцтай уялдуулах боломжтой.

A5. Зах зээлийн судалгаа, зах зээлийн оролцогч талуудын уулзалт нь холбогдох талууд хоорондын мэдээллийн зөрүүг багасгах адилхан зорилготой бол ялгаа нь юу вэ?

X5. Энэ 2 үйл ажиллагаа нь мэдээллийн тэнцвэргүй байдлыг багасгах адилхан зорилготой. Гэхдээ SHEP-ийг хэрэгжүүлэгч, зорилтот тариаланчид дараах ялгааг тодорхойлсон байдаг.

- Зах зээлийн оролцогч талуудын уулзалт нь тусгай бэлтгэсэн орчинд тухтай, ямар нэг саад, бэрхшээлгүй чөлөөтэй яриа өрнүүлэх цаг хугацаа хангалттай байдаг.
- Зах зээлийн судалгааг тариаланчид өөрсдөө хийдэг учраас хэн нэгний тусламж, оролцоогүйгээр өөрсдөө хүссэн үедээ, хүссэн хэмжээнд явж, мэдээлэл цуглуулах боломжтой. Харин зах зээлийн оролцогч талуудын уулзалтыг хэрэгжүүлэгч төр, захиргааны байгууллагаас зохицуулалт хийж, хэрэгжүүлэх боломжтой болсон үед жилд нэг удаа зохион байгуулдаг. Иймд энэ 2 үйл ажиллагаа нь давуу ба сул талтай байдаг.



Зураг: Такеши Күно/ЖАЙКА

1.2. Маркетингийн бэрхшээлийн талаарх асуулт

A1. Тариаланч борлуулалтаас илүү ашиг, орлого олохын тулд ченжтэй харилцахаас илүү зах зээлийн борлуулалт (бөөний, жижиглэнгийн худалдагч)-тай шууд холбогдож, наймаалцахыг тариаланчдад зөвлөсөн нь дээр биш үү?

X1. Ченжээр дамжуулахгүй өөрсдөө борлуулалт хийж, ашиг орлогоо нэмэгдүүлсэн тохиолдол олон байдаг. Гэхдээ суурин газраас хол амьдардаг тариаланчдын хувьд гол бэрхшээл нь тээвэрлэлтийн асуудал бөгөөд бүтээгдэхүүнээ зарах газрын сонголт ч маш бага байдаг. Магадгүй ганц сонголт нь ченжид худалдах байдаг. Ийм тохиолдолд ченжүүдээс харилцаагаа таслах биш, харин

тэдэнтэй бизнесийн сайн харилцаа үүсгэхийг тариаланчдад зөвлөдөг. Зорилтот тариаланч болон тариаланчдын бүлэг нь зах зээлийн судалгаагаар цуглуулсан мэдээлэлд тулгуурлан дараах 2 ялгааг нь харьцуулсан байдаг. (1) Тариаланч талбай дээрээс шууд ченжид худалдах, (2) Ургацаа тээвэрлэж, зах дээр бөөний худалдаачдад зарах. Харьцуулсны дараа илүү ашигтай, эсвэл илүү эрсдэл багатай гэсэн шалтгаанаар эцсийн дүнд шууд ченжид худалдахыг сонгох магадлалтай. Зах зээлийн оролцогч талууд хэн байх, мөн ямар сонголтууд байхыг мэддэг болох нь тариаланчдын хувьд хамгийн гол зүйл юм.

A2. Жижиг хэмжээний өрхийн тариаланч нь ургацаа зах зээлд тогтмол нийлүүлж чаддаггүй нь хамгийн том асуудал байдаг. *SHEP-ийн тариаланчид энэ асуудлыг хэрхэн шийдэж болох вэ?*

X2. SHEP нь хамгийн сайн үр дүнд хүрэхийг зорьдог. Зах зээлд тогтмол нийлүүлж, амжилтанд хүрсэн тариаланчдын бүлэг нь ургац хураах хугацаа, тээвэр, борлуулалтыг хамтран төлөвлөж, хамтран хэрэгжүүлснээр зах зээлд тогтмол, найдвартай нийлүүлэх боломжтой болдог. SHEP-ийн сургалтаар тариалалтын хуанли гаргаж, төлөвлөж ажиллахыг заадаг.

A3. *Өрхийн тариаланчид бүтээгдэхүүнээ их дэлгүүрт нийлүүлэх боломж юу байна?*

X3. Ихэнх тохиолдолд томоохон их дэлгүүрийн чанарын шаардлага өндөр байдаг учраас жижиг хэмжээний тариаланчдад шаардлага, нөхцлийг хангахад хүндрэлтэй байдаг. Иймд өөрсдийн орон нутгийн захуудад нийлүүлэх явцдаа бүтээгдэхүүнийхээ чанарыг сайжруулж, их дэлгүүрийн шаардлагыг хангадаг болж, алхам алхмаар урагшлах нь чухал гэдгийг санах хэрэгтэй.



Зураг: Такеши Күно/ЖАЙКА

1.3. Тусламж үзүүлэх хэлбэрийн талаарх асуулт

A1. *SHEP нь мөнгөн ба эд материалын тусламж үзүүлэхгүйгээр тариаланчдын идэвх оролцоог өндөр байлгах боломжтой юу? Цаашид тариаланчдын ирц, идэвх буурах вий гэж санаа зовж байна.*

X1. “Сургалтанд оролцоод эд материалын тусламж аваарай” гэж шууд хэлэх нь буруу. Энэ нь тариаланчийг ямар нэг зүйл авахын тулд сургалтанд оролцох хандлагатай болгож, тэдний сэтгэлзүйн хэрэгцээ (чадавхтай, бие даасан байдал) -г дэмжихэд саад болдог.

Иймд SHEP хөтөлбөр нь мөнгө, эд материалын тусламж үзүүлэхгүй, харин тэдний аж ахуй эрхлэх чадавхыг хөгжүүлэх сургалт, үйл ажиллагаа хэрэгжүүлнэ гэдгийг тариаланчдад сайтар тайлбарлаж, ухамсарлан ойлгуулах нь маш чухал байдаг. Хөтөлбөрийн үндсэн зарчмыг сайтар ойлгосны үндсэн дээр сургалтанд хамрагдахыг хүссэн тариаланчдыг сонгох хэрэгтэй. Гэхдээ төсөл хэрэгжих явцад зорилтот тариаланчдыг ХАА-н үйлдвэрлэл, нийлүүлэлт, боловсруулалт эрхэлдэг ААНБ, төрийн бус байгууллага, санхүүгийн байгууллага, зах зээлийн оролцогч талуудтай холбох уулзалтыг зохион байгуулж, тариаланчдын санхүүгийн болон түүхий эд, бараа материалын хангамж, худалдан авалтыг дэмжих зэргээр шууд бус хэлбэрээр тусламж, дэмжлэг үзүүлдэг. Хамгийн гол нь тариаланчид энэ боломжийг ашиглан холбогдох талуудтай харилцаа, холбоо тогтоож, өөрсдийн аж ахуй эрхлэлтээ сайжруулахад идэвх, санаачлагатай байх нь чухал.

A2. *Эд материалын тусламж нь орон нутгийн иргэдийн амьжиргааг дэмжихэд ихээхэн нэмэр болж, үр дүнтэй байх тохиолдол байдаг. SHEP нь санхүүгийн болон эд материалын тусламж үзүүлэхгүй*

гэдэг нь хүмүүнлэгийн тусламжийн үзэл баримтлалаас татгалзаж байгаа юм уу?

X2. Байгалийн гамшиг, бослого тэмцэл зэрэг бүс нутгийн цаг үеийн онцгой нөхцөл байдалд хүмүүнлэгийн тусламж үзүүлэх шаардлагатай байдаг. Харин SHEP-ийг иймэрхүү онцгой нөхцөл байдалд биш, энгийн цаг үед хүмүүсийн амьдрал, аж ахуйг сайжруулахад зориулж төлөвлөсөн хөтөлбөр юм. SHEP-ийн гол зорилго нь тариаланч өөрийн тариалалтыг сайжруулж, ашиг орлого сайтай бизнес болгож, тогтвортой хөгжүүлэхэд шаардлагатай мэдлэг, чадавхыг эзэмшүүлэх юм. Мөн SHEP хөтөлбөрт зөвхөн өрхийн хэрэгцээнд тариалах түвшнээс дээгүүр борлуулалт хийж ашиг, орлого олох зорилготой тариаланчдыг хамруулдаг учраас тодорхой хэмжээнд санхүүгийн чадамжтай байдаг. Харин зөвхөн өрхийн хэрэгцээний түвшинд тариалдаг тариаланчдад өөр хөтөлбөр, тусламжийн арга хэмжээг хэрэгжүүлэх нь тохиромжтой юм.

A3. Маш олон тариаланчид тариалалт эрхлэхэд шаардлагатай дэд бүтцээр хангагдаагүй байдаг. Тэдний ихэнх нь тариалалтаа өргөжүүлж, хөгжүүлэхэд гарааны хөрөнгө, зээл авах шаардлагатай байдаг. SHEP нь зорилтот тариаланчдад зээл олгодог уу?

X3. Шууд зээл, мөнгөн дэмжлэг олгодоггүй. Гэхдээ зах зээлийн оролцогч талуудын уулзалт, зах зээлийн судалгаа хийх явцад тариаланчид банк, бичил санхүүгийн байгууллага, төрийн бус байгууллагатай холбоо тогтоож, тэднээс зээл авах боломжтой юм.



Зураг: Такеши Күно/ЖАЙКА

Кени улсад SHEP-ийн маш олон тариаланч энэ боломжийг амжилттай ашиглан зээл авч, бизнесээ өргөжүүлж чадсан.

A4. SHEP нь зах зээлийг дэмжих зорилготой болохоор хүнсний ногоонд нэмүү өртөг шингээсэн боловсруулалт, экспорт хийх чиглэлийн үйл ажиллагааг чухалчлах ёстой биш үү?

X4. Экспортын компани, боловсруулах үйлдвэр, ААНБ-ыг зах зээлийн оролцогч талуудыг урьж уулзалт хийж ярилцах, зах зээлд өөрсдөө очиж асууж, судалснаар Кенийн маш олон тариаланч Европ руу хүнсний ногоо экспортлодог болсон. Гэхдээ SHEP нь тариаланчид бүтээгдэхүүнээ экспортлох, эсвэл бүтээгдэхүүндээ нэмүү өртөг шингээхийг зөвлөж, дэмжих нь гол зорилго биш гэдгийг санах хэрэгтэй. Тариалалтаа сайжруулж, хөгжүүлж чадвал тэр нь экспортоос орлого олох, эсвэл дотоодын борлуулалтаас орлого олох эсэх нь чухал биш. Харин өөрсдийн нөхцөл байдалд тохирсон аргаар бизнес болгон тогтвортой хөгжүүлэхэд туслах нь хамгийн чухал юм.

1.4. Зорилтот тариаланчидтай холбоотой асуулт

A1. Олон тооны гишүүнтэй, томоохон тариаланчдын бүлгийг SHEP-д хамруулж болох уу?

X1. Олон гишүүнтэй ногоочдын хоршоо, бүлгийг хамруулж болно. Гэхдээ бүх гишүүнд мэдээллийг хүртээмжтэй хүргэх, эрх тэгш оролцоог хангаж, ардчилсан шийдвэр гаргахад сайтар анхаарч ажиллах шаардлагатай. Сургалт, үйл ажиллагааг хэрэгжүүлэхдээ хэд хэдэн багт хувааж, хуваарилах зэргээр идэвхтэй оролцох боломжийг хангах нь чухал юм.

A2. Зорилтот бүс нутагт зохион байгуулалттай тариаланчдын бүлэг байхгүй бол яах вэ?

X2. Заавал албан ёсны бүлэг байх шаардлагагүй. Нэг бүлэг, хамт олон гэдгээ ухамсарлаж, нэгдсэн зохион байгуулалтаар ажиллаж чаддаг бол SHEP-д хамрагдаж болно. Мөн ямар нэг бүлэгт харьяалагдаагүй,

өөрсдөө бие даан тариалалт эрхэлдэг тариаланчдыг хамруулж хэрэгжүүлж болно. Энэ тохиолдолд тариалалтын хуанли гаргахдаа бүлгээр бус харин тариаланч дангаараа хийж, тус тусдаа төлөвлөгөө гаргана.

1.5. Нэвтрүүлэх ажилтан ба нэвтрүүлэх ажлын тогтолцооны талаарх асуулт

A1. Нэвтрүүлэх ажилтны ажлын ачаалал нэмэгдэх үү?

X1. Өмнө хэрэгжүүлсэн туршлагаас харахад ялангуяа борлуулалт, маркетингийн сургалт, уулзалт зохион байгуулахад бэлтгэх цаг хугацаа шаарддаг учраас ажлын ачаалал нэмэгдэх магадлалтай. Гэхдээ яг ургац хураалтын үеэр тариаланчаас хүнсний ногоогоо хаана зарахыг асууж утасдах нь цөөрсөн учраас харьцангуй ачаалал багассан гэж олон нэвтрүүлэх ажилтан ярьж байсан. Нэвтрүүлэх ажилтан нь тариаланчид амьдрал, аж ахуйгаа сайжруулж байгааг харахад маш сэтгэл ханамжтай болж, тариаланчид ч тэдний дэмжлэгийг үнэлж, талархдаг болсонд баяртай байдаг. SHEP нь зөвхөн тариаланчдыг идэвхжүүлж, чадавхжуулах төдийгүй нэвтрүүлэх ажилтнуудад ч мөн урам зориг өгч, өөртөө итгэлтэй болдог.



Зураг: Такеши Күно/ЖАЙКА

A2. Нэвтрүүлэх ажилтны нөөц, боломж хязгаарлагдмал байсан ч SHEP-ийг хэрэгжүүлж болох уу?

X2. SHEP-ийг хэрэгжүүлэх төлөвлөгөөнд шаардлагатай өөрчлөлт хийж, хэрэгжүүлэх боломжтой. Жишээлбэл, Руанда улс тариалалтын технологийн зааварчилгаа, талбайн сургалтыг “тариаланч тариаланчдаа заах” хэлбэрээр амжилттай хэрэгжүүлж, асуудлыг шийдвэрлэсэн байдаг.

1.6. Санхүүгийн нөөц, боломжийн талаарх асуулт

A1. Улсаас санхүүгийн дэмжлэг хязгаарлагдмал байсан ч SHEP-ийг хэрэгжүүлэх боломжтой юу?

X1. Хэрэгжүүлэх боломжтой. Тус гарын авлагын агуулгыг SHEP-ийн сургалт, үйл ажиллагааг хэрэгжүүлэх санхүүгийн боломж хязгаарлагдмал тохиолдолд ашиглахад зориулж бэлтгэсэн учраас заавар, зөвлөмжийн дагуу хэрэгжүүлбэл их хэмжээний төсөв шаардлагагүй юм.

1.7. Жендэрийн талаарх асуулт

A1. Жендэр бол эмзэг сэдэв. Тариаланчид энэ талаар ярилцахад бэлэн байх болов уу?

X1. Кени улсын туршлагаас харахад эрэгтэй, эмэгтэй тариаланчид жендэрийн дасгал ажлыг хийхдээ их сонирхож, сэтгэл ханамжтай байсан. Сонирхлыг нь хамгийн их татсан сэдвийн нэг байсан. Тариаланчид энэ сэдвийг сонирхдог шалтгаан нь эхнэр, нөхөр бие биенийгээ буруутгаж, шүүмжлэх бус харин хамтран өрхийн тариалалтыг бизнес болгон хөгжүүлж, амьжиргаагаа сайжруулахад гэр бүлийн гишүүд эрх тэгш үүрэг, оролцоотой байх нь чухал гэдгийг ойлгодог.

2. Эх сурвалж

SHEP аргачлалыг таниулах үүднээс ЖАЙКА Олон улсын байгууллагаас олон төрлийн танилцуулга материал болон гарын авлага, сургалтын материалыг бэлтгэж гаргасан. Та бүхэн интернэтээс олж унших боломжтой материалыг дор жагсаав. Нэмэлт мэдээлэл авахыг хүсвэл өөрийн орны ЖАЙКА-ийн төлөөлөгчийн газарт хандана уу.

➤ SHEP Вэбсайт

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



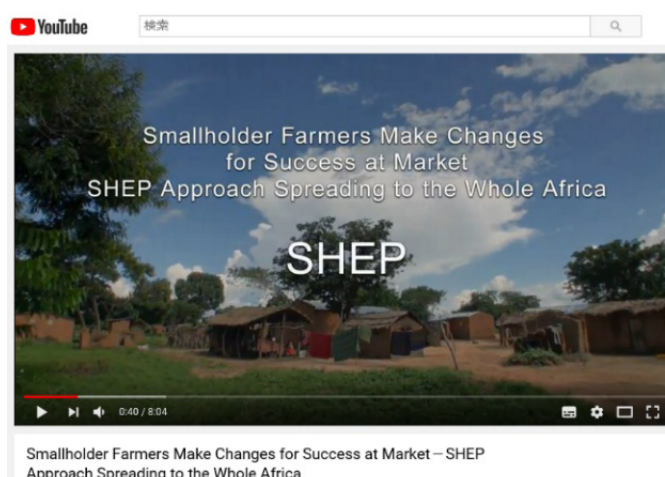
➤ SHEP Фэйсбүк

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



➤ SHEP-Youtube бичлэг "Зах зээлд чиглэсэн SHEP-ийн арга барил нь жижиг хэмжээний өрхийн тариаланчдын хандлага, сэтгэлгээг өөрчлөх амжилтанд хүрч, Африк тив даяар түгэн дэлгэрч байна.

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



- ЖАЙКА-ийн Net мэдээллийн сан. Multimedia-based Learning Material SHEP Approach (Богино хэмжээний 6 мин, бүрэн хэмжээний 26 мин)

<https://www.youtube.com/watch?v=np1dVW-j7lk>

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



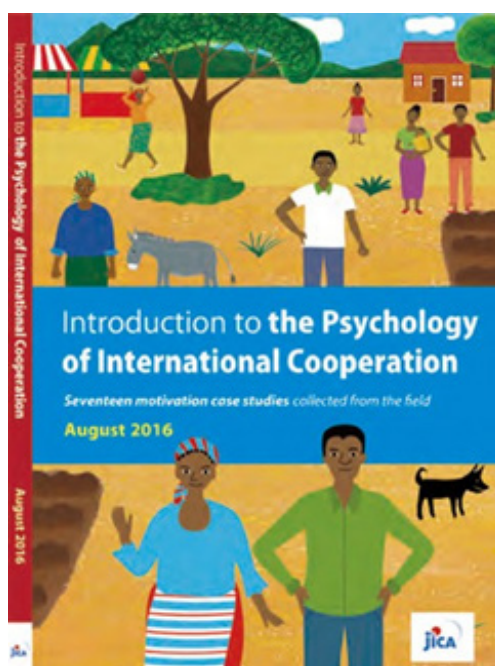
- SHEP "Fun Fun Farming!" буюу "Хөгжилтэй тариалан" нэртэй тоглоомон аппликэйшн

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



- Олон улсын хамтын ажиллагааны сэтгэл зүйн тухай гарын авлага

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



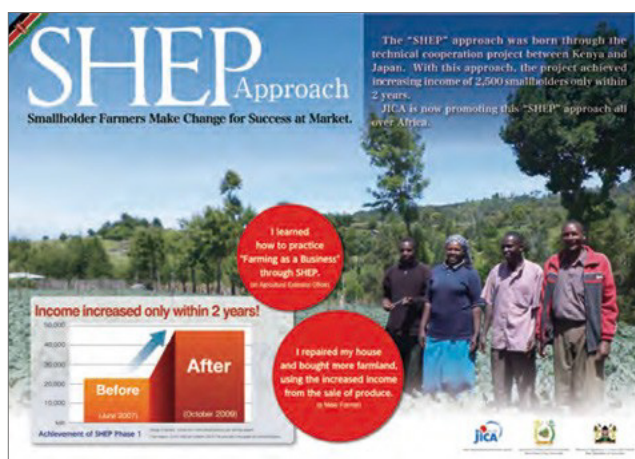
- Товхимол «Японы бренд SHEP» (2016, 9-р сар)

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



- SHEP товхимол "SHEP Brochure" (2013, 3-р сар)

https://www.jica.go.jp/english/our_work/thematic_issues/agricultural/c8h0vm00009u15bk-att/shep_04_en.pdf



- «ШЕР-ийн түүх» товхимол, 2014, 2-р сар”

https://www.jica.go.jp/english/our_work/thematic_issues/agricultural/c8h0vm00009u15bk-att/shep_05_en.pdf



- SHEP товхимол “Do-nou технологи ашиглан орон нутгийн замын хүртээмжийг сайжруулсан нь”
https://www.ЖАЙКА.go.jp/english/our_work/thematic_issues/agricultural/shep/c8h0vm0000bm5dqa-att/Do-Nou.pdf



- SHEP- YouTube бичлэг
 Кени улс « SHEP-UP » төсөл, 2012 он
<https://www.youtube.com/watch?v=bzYt8znD6OQ>





ISBN978-4-86357-080-1

