

د کوچنیو کچو بزگرانو د بنوالی پیاوړتیا او ترویج (SHEP)

# د ترویجی کارکوونکو لپاره SHEP لارښود



د 2018 مارچ



د SHEP د تگلاری پلي کولو عملي لارښود

د جاپان د نړیوالی همکاری اداره (JICA)



# د ترويجي کارکونکو لپاره SHEP لارښود

د SHEP د تگلارې پلي کولو عملي لارښود

- 1 سریزه.....
- 2 درنو لوستونکو.....
- 3 مننه/قدرداني.....
- 4 د لارښود د تدوين گډونوال.....

## 1 برخه: مفهوم

- 7.....
- 8 د SHEP تگلاري مفهوم.....
- 8 1.1 د SHEP تگلاري دوه اساسي ارکان.....
- 11 1.2 د SHEP څلور اساسي پړاونه.....
- 13 1.3 په SHEP کي جنسيت.....
- 14 د SHEP گټي.....
- 14 2.1 د SHEP تگلاره له نورو تگلارو سره څه توپير لري؟.....
- 15 2.2 د SHEP تگلاري اغېزې او پايلې.....

## 2 برخه: پلي کول

- 17.....
- 18 1. لومړی پړاو – له بزگرانو سره موخه شريکول.....
- 18 1.1 د پوهاوي ورکشاپ.....
- 21 2. دويم پړاو – د بزگرانو پوهاوی زياتيږي.....
- 21 2.1 د گډونيزه بنسټيز سروې.....
- 32 2.2 د اړوندو لوروناسته يا فورم (اختياري فعاليت).....
- 37 2.3 د بازار ارزونه او سروې.....
- 49 3. دريم پړاو – بزگران پرېکړه کوي.....
- 49 3.1 د هدف وړيز محصول ټاکنه.....
- 55 3.2 د کرنيزی کاليزی جوړول.....
- 61 4. څلورم پړاو – بزگران مهارتونه ترلاسه کوي.....
- 61 4.1 ساحوي روزنې.....
- 69 5. تعقيب او څارنه (د گډونيز وروستی سروې او ارزونې په گډون).....
- 76 6. د جنسيت په هکله د پوهاوي روزنيزه بېلگه.....

## 3 برخه: لارښوونې

- 82.....
- 83 1. FAQs (تکراري پوښتل شوي پوښتنې).....
- 83 1.1 د SHEP د تطبيق او مېتودونو په اړه پوښتنې.....
- 85 1.2 د بازارموندنې د ننګوونو اړوند پوښتنې.....
- 84 1.3 د مرستو د ډولونو اړوند پوښتنې.....
- 87 1.4 د موخې ټاکنې په اړه پوښتنې.....
- 87 1.5 د ترويج او سيستمونو د کارکوونکو په اړه پوښتنې.....
- 88 1.6 د مالي سرچينو اړوند پوښتنې.....
- 88 1.7 د جنسيت اړوند پوښتنې.....
- 89 2. سرچينې.....

## د انځورونو لېست

- 1 انځور: د SHEP دوه اساسي ارکان ..... 8
- 2 انځور: څلور اساسي پړاوونه ..... 11
- 3 انځور: د انګېزې او مهارتونو د پراختيا ترمنځ متقابلې اړيکې ..... 12
- 4 انځور: په SHEP کې د جنسیت ادغام ..... 13
- 5 انځور: د SHEP تر پلي کېدو وروسته مثبت بدلونونه ..... 15
- 6 انځور: د بزگرانو په ګټه بنسټيزه سروې ..... 22
- 7 انځور: هغه ټکي چې د کرنيزې کاليزې په جوړولو کې بايد په پام کې ونيول شي ..... 55
- 8 انځور: پر عرضه او تقاضا تمرکز وروښوونې ..... 62
- 9 انځور: په کينیا کې جوړ شوي کاميشي باي (روننيز مواد) ..... 67
- 10 انځور: په رواندا، نيپال او اېتوپيا کې جوړ شوي بروشورونه ..... 68
- 11 انځور: د فلسطين پوستر ..... 68
- 12 انځور: د تعقيب او څارنې له لارې د فعاليتونو د دوام تضمين ..... 70

## د چوکاټونو لېست

- 1 باکس: د بنسټيزو سروېگانو لپاره د واحدونو د بدلون بصري جدول ..... 25
- 2 باکس: د لګښتونو د محاسبې کاري پاڼه ..... 25
- 3 باکس: د بزگرانو ترمنځ همکاري ..... 26
- 4 باکس: د پلټنيزو او انفرادي کرنيزو ځمکو لپاره بنسټيزه سروې ..... 26
- 5 باکس: د بنسټيزو سروېگانو پر مهال د کورنۍ دندې سيستم ..... 27
- 6 باکس: د پېرېدونکي-پلورونکي ناسته يا فورم ..... 34
- 7 باکس: په ناسته کې د بزگرانو د زياتو استازو ګډون ..... 34
- 8 باکس: د کاريګرو ژغورونکي وسايل او تجهيزات ..... 35
- 9 باکس: د بازار سروې پر مهال له بېلابېلو شرکتونو او ادارو څخه ليدنه ..... 40
- 10 باکس: د بازار سروې ترسره کېدو مخکې د بزگرانو آزماينتي تمرين ..... 40
- 11 باکس: د پلي کونکو لخوا د بازار لومړنۍ سروې ترسره کول ..... 41
- 12 باکس: د بزگرانو لخوا تر شپږو زياتو محصولاتو ټاکنه ترڅو پلټنه يې وکړي ..... 41
- 13 باکس: د بازار سروېگانو لپاره د بې سواده بزگرانو د استازو ټاکنه ..... 42
- 14 باکس: په رسمي او غير رسمي بازارونو کې د بازار سروې ترسره کول ..... 42
- 15 باکس: د دوو بېلابېلو فصلونو لپاره د هدف وړ محصولاتو ټاکنه ..... 51
- 16 باکس: د محصولاتو بوديجه بندي ..... 52
- 17 باکس: د تقاضا د اوج جدول چمتو کول ..... 57
- 18 باکس: د پلټنيزو او انفرادي کرنيزو ځمکو لپاره کرنيزې کاليزې ..... 58
- 19 باکس: د توليدي تخنيکونو لپاره د بزگر څخه - بزگر ته ترويج ..... 64
- 20 باکس: د نمايشي پلاټونو/روزنيزو فارمونو جوړول ..... 65
- 21 باکس: د خصوصي سکتور د ترويجي خدمتونو سره همکاري ..... 65

## د ستونو لېست

- 1 ستون: د SHEP له لارې د معلوماتي نابرابرۍ را کمول ..... 9
- 2 ستون: د انګېزې زياتولو لپاره درې رواني اړتياوې ..... 10
- 3 ستون: بېلابېل نظم، بېلابېلې موخي ..... 36
- 4 ستون: د SHEP د بازار د ارزونې او سروې درې اصول ..... 42
- 5 ستون: د توليدي تخنيکونو لپاره بېلابېل بنوونيز مطالب ..... 67
- 6 ستون: په يوه کروندگره کورنۍ کې د يوه بزگر مېړه کيسه ..... 80
- 7 ستون: په يوه کروندگره کورنۍ کې د يوې بزگرې بنځې کيسه ..... 80

په کرنیزو ترویجی خدمتونو کې د SHEP تگلاره د عامېدو پر لور

SHEP په پیل کې د کینیا او جاپان ترمنځ د تخنیکي همکارۍ په ترڅ کې د کینیا د کرنیزو ترویجی خدمتونو د پیاوړتیا په موخه د ازموینې او تجربو له لارې رامنځته شوه. دا همکارۍ په 2006 کې پیل شوه او د SHEP تگلاره د کرنې د پراختیا خدمتونو د نوښتګر میتود په توګه رامنځته شوه چې د اقتصاد او ارواپوهنې د څانګو لخوا تر ملاتړ لاندې ده. SHEP یوه داسې تگلاره ده چې د کرنې په ترویج کې کوچنیو بزګرانو ته دا توان ورکوي چې بازارمحوره کرښه وکړي. هغه پورته یاد شوي کرنیز ترویجی پروژې چې په کینیا کې د دې تگلارې پر بنسټ عملي شوه، وتوانېده چې د 25000 دهدف وړ بزګرانو کرنیز عاید یوازي په دوو کلونو کې دوه برابره کړي.

په 2013 کال کې د افریقا د پراختیا په اړه د توکیو د پنځم نړیوال کنفرانس د پرانستې وینا پر مهال، د جاپان لومړي وزیر، شینزو ابه (Shinzo Abe)، خپله هیله څرګنده کړه چې د افریقا کرښه له «وکړی او وپلورئ» څخه «وکړئ ترڅو وپلورئ» ته واوړي. د همدې لیدلوري پر بنسټ، د جاپان د نړیوالې همکارۍ ادارې (JICA) د کینیا له دولت سره همکارۍ وکړه، ترڅو د SHEP پوهه او تجربې د افریقا نورو هېوادونو ته د کرنیزو ترویجی چارواکو او کارکوونکو له لارې خپرې کړي. دا مهال، له شلو زیات افریقایي هېوادونه د SHEP تگلاره پلي کوي.

پوښتنه دا ده چې ولې SHEP په دومره لنډه موده کې په ټوله افریقا کې پراخه شو؟ زما په باور، د دې بریا لپاره درې اساسي لاملونه شته. لومړی لامل د SHEP د شعار سادهوالی او روښانتیا ده؛ یعنې له «وکړئ او وپلورئ» څخه «وکړئ ترڅو وپلورئ» ته بدلون. هر څوک چې د کرنیز ترویج په برخه کې تجربه ولري، په اسانۍ سره دا ساده پیغام درک کولای شي ځکه په اغېزمنه توګه د ګټې زیاتولو لپاره د بازار پر ارزښت ټینګار کوي. دویم لامل دا دی چې د SHEP تگلاره داسې داخلي میکانیزمونه لري چې د بزګرانو او د کرنیزو ترویجی کارکوونکو د کار انګېزې پیاوړې کوي. "که خوبسي، ګډون او هڅونه نه وي، SHEP خپلې اصلي موخې ته نه رسېږي (No Fun, No SHEP)" شعار د SHEP پلي کوونکو ترمنځ ډېر کارېږي. په واقعیت کې ډېر بزګران او ترویجی کارکوونکي چې د SHEP په فعالیتونو کې ګډون کوي، راپور ورکوي چې د خپلو فعالیتونو له ترسره کولو خوند اخلي. درېیم لامل د "سوېل-سوېل همکارۍ" یا د کینیا او د افریقا د نورو هېوادونو ترمنځ همکارۍ اغېزمنتوب دی. د SHEP هغه پوهه چې په لومړي سر کې په کینیا کې رامنځته شوه، په اسانۍ سره د افریقا په نورو هېوادونو کې هم عملي او پلي کېدای شي چې د "سوېل-سوېل همکارۍ" عملي کېدا اسانه کوي. په همدې لړ کې، JICA نړیوال ورکشاپونه ترسره کړي او اړوندو هېوادونو ته یې مناسب فرصتونه او فضاوې برابرې کړې دي، ترڅو د کرنیزو ترویجی خدمتونو په برخه کې پوهه تر لاسه او شریکه کړي. مور له ټولو لېواله اړخونو څخه هیله کوو چې په دغو پروګرامونو کې فعاله برخه واخلي.

دا لارښود د SHEP تگلارې پر بنسټ د کرنیزو ترویجی خدمتونو د پلي کولو لپاره یو عملي او ګام پر ګام لارښود دی. هیله ده چې هغه تگلارې چې په دې لارښود کې وړاندې شوې، د کرنیز ترویج د فعالانو لپاره پر یوې منل شوې معیاري طریقې باندې بدله شي، او داسې یوه ورځ راورسي چې بزګران په ټوله نړۍ کې په ډاډ سره ووايي: «وکړئ ترڅو وپلورئ!» البته، دا خو بالکل روښانه خبره ده! د همدې موخې لپاره، مور له تاسو سره خپلې همکارۍ ته دوام ورکوو، ترڅو د کوچنیو کچو کروندګرو ملاتړ وکړو.

د 2018 مارچ

کینيچي شیشیدو (Kenichi Shishido)

د کلیو د پراختیا ریاست عمومي رئیس

د جاپان د نړیوالې همکارۍ اداره (JICA)

## درنو لوستونکو

که تاسو په داسې موقف کې یاست چې د ترویجی خدمتونو له لارې د بزگرانو ملاتړ وکړئ، نو لاندې دوی پوښتنې په پام کې ونیسئ:

1. ایا تاسې بزگرانو ته د کرنې یوې داسې طریقې سپارښتنه کوئ چې د بازار شرایط پکې معلوم نه وي؟
2. ایا تاسې داسې کرنیز ترویجی پروګرام/پروژه پلي کوئ چې د بزگرانو هڅې پکې په پام کې نه وي نیول شوي؟

زما په اند، ځواب «نه» دی. که کرڼه ستاسو د ژوند وسیله وي، نو د هغو محصولاتو (غلهجات، سبزیجات، مېوې او مالداري) ترمنځ اړیکه چې تاسو یې کړئ، او هغه بازار چې تاسو پکې دا محصولات پلورئ، خورا مهمه ده. که یو بزگر وکولای شي هغه محصولات چې په بازار کې یې تقاضا شته وي، له غوښتل شوي کیفیت او ټاکلي وخت سره وکړي، نو لږ تر لږه به ګټه ترلاسه کړي. له بلې خوا، که یو بزگر د بازار اړتیاوو ته له کتو پرته پرېکړه وکړي، نو تمه نه شي کولای چې خپل محصولات به د خپلې خوښې وړ بیه وپلوري. داسې انګېرل کېږي چې د پرمختیایي هېوادونو د کوچنیو کوچیزگرانو ترمنځ داسې بزگران شته چې تخم کړي او خپل حاصلات روزي، پرته له دې چې د بازار د معلوماتو په اړه کافي پوهه ولري، او همدا ډول کرڼه ته دوام ورکوي.

سرېبره پر دې، د ترویجی خدمتونو اصلي بنسټ له بزگرانو سره دوه اړخیزه اړیکه ده. خو په ډېرو حالاتو کې د ترویجی خدمتونو پام تر ډېره د بزگرانو پر ځای پر کرنیزو تخنیکونو راڅرخي. د کرنیزو ترویجی خدمتونو لپاره تر ټولو مهمه دا ده چې بزگرانو ته په خپلو فعالیتونو کې اهمیت ورکړي ځکه بزگران د کرنې اصلي لوبغاړي دي. تر هغو چې بزگران د هغو تخنیکونو له ګټورتیا څخه قانع نه شي چې د ترویج کارکوونکي یې د ترویج هڅه کوي، د دې ډېر کم احتمال شته چې دا تخنیکونه په دوامدار ډول خپاره شي او د بزگرانو لخوا په پرله پسې توګه وکارول شي. د بزگرانو له ژمنتیا پرته نه د تولید د زیاتوالي تمه کېدای شي او نه هم د کیفیت د ښهوالي هغه.

د SHEP تګلاره د کرنیز ترویج له تګلارو څخه یوه ده. د دې تګلارې په ځانګړنو کې دا شامله ده چې کرڼه د یوې سوداګرۍ په توګه تعقیب شي—په ځانګړي ډول د بزگرانو او د بازار د اړوندو لورو ترمنځ د بازار د معلوماتو شریکول پیاوړي کوي، له همدې امله د معلوماتو تشه راکموي—او د بزگرانو هڅونې ته په پام سره د فعالیتونو یوه منظمه لړۍ طرحه او تنظیموي. د SHEP تګلاره په اصل کې د کرنیزو ترویجی خدمتونو د طبیعي او څرګندو پړاوونو پر تطبیق ولاړه ده. دا تګلاره هېڅ ډول ځانګړې یا استثنايي بڼه نه لري.

دا تګلاره چې لومړی ځل په کینیا کې رامنځته شوه، تر اوسه له شلو زیاتو هېوادونو کې پلي شوي ده. هغه بزگران چې د دې تګلارې له لارې ورسره مرسته شوي ده، پر خپلې کرنې ویاړي او خوند ترې اخلي. دغو بزگرانو خپل کورونه رغولي دي، موټرونه یې اخیستي دي، خپل ماشومان یې لوړو زده کړو ته لېږلي دي، توانېدلي دي چې متوازن خواړه وخورې—او په رښتیا سره یې په خپلو ژوندونو کې څرګند او واقعي بدلونونه تجربه کړي دي.

دا لارښود د ترویجی فعالیتونو په چوکاټ کې د SHEP تګلارې د عملي تطبیق پر تجربو ولاړ دی. دا په دې نیت جوړ شوی دی چې هغو کسانو ته چې د ترویج په کار کې بوخت دي، داسې مواد ورکړي چې سملاسي یې عملي کولای شي. خو کېدای شي په دې لارښود کې د تخنیکونو او لارو چارو د جزئیاتو په اړه ځینې برخې په کم تفصیل سره تشریح شوي وي. هبله ده چې دا سرچینه به د هر عملي چاپېریال له شرایطو سره سم په عمل کې واچول شي، او د اړتیا له مخې به پکې نوښتګرې زیاتونې او ځایي سمونونه هم وشي. نو کار پیل کړئ! د نړۍ بزگران تاسو ته انتظار کوي!

جیرو آیکوا (Jiro Aikawa)

د JICA لوړ رتبه سلاکار/د SHEP سلاکار

«د ترويجي کارکونکو لپاره SHEP لارښود» تر ډېره د کینیا د کرنې وزارت د هغو کارکونکو د همغږۍ او هڅو له برکته چمتو شوی، چې د کوچنیو کچوبزگرانو د بڼوالی د پیاوړتیا او ترویج د پروژې د سیمه ییزې پراختیا او ودې (SHEP PLUS) د همغږۍ په واحد او همدارنگه د پروژې په پخوانیو پراوونو (SHEP او SHEP UP) کې ټاکل شوي وو. کارکونکو نه یوازې د SHEP تگلارې په جوړولو کې ونډه لرلې ده، بلکې په دوامداره توګه یې وده ورکړې ده. سربېره پر دې، د پروژې د همغږۍ واحد د افریقا له دوه ویشتمو (22) هېوادونو څخه تر دوه سوه (200) ډېر کارکونکي روزلي دي، چې دا مهال د SHEP تگلاره په عملي ډول پلي کوي. مور د کینیا له ګډونوالو بزگرانو، د پروژې د برخه اخیستونکو، او د کرنې وزارت د عالي مقاماتو د مدیریت، ملاتړ او هڅو څخه په درنښت مننه او ستاینه کوو.

د SHEP UP / SHEP PLUS د پروژې د همغږۍ واحد غړي	
نوم	په پروژه کې مقام
آغلي فرانسیسکا مالینګ	د ملي پروژې همغږي کونکي
بناغلي سټیفن کیوکو	د فصل تولید او کیفیت کنټرول
بناغلي کولینز اوټینو	د فصل تولید او کیفیت کنټرول
بناغلي توماس مومو	د جنسیت ادغام او د ډلې پیاوړتیا
آغلي فلورنس وامبوا	د جنسیت ادغام او د ډلې پیاوړتیا
بناغلي پیټر اورنگي	د روزنې همغږي/اداره
آغلي الیزابیت مېوتیا	څارنه او ارزونه
بناغلي ریموند چیلول	څارنه او ارزونه
آغلي انتونینا لوټا	د معلوماتو مدیریت
بناغلي سټیفن نزیوکا	د Do-nou انجنیرۍ په کارولو سره د ټاکلو ځایو اصلاح
آغلي الیس نیاګا	د کرنې پروسس انجنیر
بناغلي ډیشون مکایا	د اوبو راټولولو او کارولو انجنیر
د SHEP ټیم	
بناغلي جیمز اوګولا اریم	د ټیم مرستیال مشر
آغلي ګریس مېوتیا	د محصولاتو تولید او کیفیت کنټرول
آغلي فلورنس مانګولي	د ډله ییزو ظرفیتونو پیاوړتیا او د جنسیت ادغام
بناغلي زابلون اویرره	د ډله ییزو ظرفیتونو پیاوړتیا او د جنسیت ادغام
آغلي ګریس کیپلاګات	د کلیو زیربنا / اداره

## د لارښود ونډه وال

د دې سند «د ترویجی کارکونکو لپاره د SHEP لارښود» خپرېدل د JICA او د SHEP د پلي کونکو هېوادونو د گډ نوښت له لارې چمتو شوي دي. په ځانگړي ډول، مفصل معلومات د مطالعاتي سفرونو د یوې لړۍ له لارې راټول شول، چې د 2017 کال د اپرېل او اکتوبر ترمنځ د لیسوتو، مالایي، سوېلي افریقا او زیمبابوې په گډون یو شمېر هېوادونو ته ترسره شول. له هغې وروسته، د JICA ټیم د لارښود مسوده چمتو شو، بیا دا متن د پورته یاد شویو هېوادونو له استازو څخه جوړ شوي د سمون یا اېډیټ ټیم له خوا وڅېړل شو. د لارښود فایل نسخه، چې د سمون ټیم نظرونه پکې انځور شوي وو، د JICA ټیم لخوا چمتو او بیا خپره شوه. لاندې د سمون ټیم او د JICA ټیم د هغو غړو نوملړ راوړل شوی دی چې د دې لارښود اصلي ونډه وال دي.



د سمون ناسته د 2017 کال د ډسمبر په پنځمه نېټه د سوېلي افریقا په پرېتوریا ښار کې ترسره شوه.

[د سمون ناستې گډونوال]

آغلي لېماکاتسو ماکوئه، د بنوالی د حاصلاتو د تولید مشر افسر، د کرنې او خوړو د امنیت وزارت، لیسوتو  
آغلي مارتا موخاته، د ولسوالی د باغدارۍ افسره، د کرنې او خوړو د امنیت وزارت، لیسوتو  
ښاغلی اندرو چامانزا، لورپوری د کرنیز کاروبار افسر، د کرنیزو ترویجی خدماتو ریاست، مالایي  
ښاغلی جافېټ چیمبېټا زینگاني، د کرنیز کاروبار افسر، د کرنې، اوبه لگولو او د اوبو د پراختیا وزارت – د کرنیزو  
ترویجی خدماتو ریاست، مالایي  
آغلي هاروای کېتاجیما، مشره سلاکاره، د بازار محوره د کوچنیو بزگرانو د باغدارۍ د پیاوړتیا او پراختیا پروژه، مالایي  
ښاغلی وونگاني شیوامبو، مرستیال رئیس: د ملي ترویجی ملاتړ، د کرنې، ځنگلونو او کبنيوولو ریاست، سوېلي افریقا  
آغلي مفو موداو، مرستیاله رئیس: د ملي ترویجی ملاتړ، د کرنې، ځنگلونو او کبنيوولو ریاست، سوېلي افریقا  
ښاغلی دایانند چېټي، مرستیال رئیس، د KZN د کرنې او کلیوالي پراختیا ریاست، سوېلي افریقا  
ښاغلی بلیسنګ لوشابا، مرستیال رئیس د کرنې سلاکار، د KZN د کرنې او کلیوالي پراختیا ریاست، سوېلي افریقا  
ډاکټر خانو څیکولومو، رئیس: د حاصلاتو تولید، د کرنې او کلیوالي پراختیا ریاست، د لیمپوپو ولایت، سوېلي افریقا  
آغلي سببونگیله کیفیت ماسوانگاني، د تولید ساینسپوه (B درجه)، د لیمپوپو د کرنې او کلیوالي پراختیا ریاست، سوېلي  
افریقا

بناغلی ماگادانی ایلوی توماس، مرستیال رئیس د کرنی سلاکار، د لیمپوپو د کرنی او کلیوالي پراختیا ریاست، سوېلي افریقا  
 ډاکټر ممتوا سینکي کگافولا، رئیس: د ترویجی او سلاکاری خدماتو، د مپومالانگا د کرنی، کلیوالي پراختیا، ځمکو او  
 چاپیریالی چارو ریاست، سوېلي افریقا  
 آغلی تاندکېلی مخابانه، مرستیاله رئیس: د ارزښت ځنځیر (بازار موندنه)، د مپومالانگا د کرنی، کلیوالي پراختیا، ځمکو  
 او چاپیریالی چارو ریاست، سوېلي افریقا  
 آغلی ماتیلدا سامبو، مرستیاله رئیس: د ارزښت ځنځیر (لوی اقتصاد)، د مپومالانگا د کرنی، کلیوالي پراختیا، ځمکو او  
 چاپیریالی چارو ریاست، سوېلي افریقا  
 بناغلی اسا مودېفي، مرستیال رئیس، د ځمکو، کرنی او کلیوالي بیا مېشتېدو وزارت – د کرنیزو، تخنیکي او ترویجی  
 خدماتو ریاست، زیمبابوې  
 آغلی هیلدا ټي. مانډېتسوارا، مشر د کرنیزو ترویجی چارو متخصصه (باغداري)، د ځمکو، کرنی او کلیوالي بیا مېشتېدو  
 وزارت – د کرنیزو، تخنیکي او ترویجی خدماتو ریاست، زیمبابوې

#### [د JICA ټیم]

ډاکټر جیرو ایکاوا، د JICA لورپوری سلاکار  
 بناغلی کېسوکه ایتو، د کلیوالي پراختیا څانگه، JICA  
 آغلی ریساکوتو، د کلیوالي پراختیا څانگه، JICA  
 آغلی یوکو ایچیکاوا، د کلیوالي پراختیا څانگه، JICA  
 بناغلی توشیو موراکامی، د جاپان د نړیوالو همکاریو اداره، سوېلي افریقا  
 آغلی یوریه کومینه، د جاپان د نړیوالو همکاریو اداره، سوېلي افریقا  
 آغلی اپوا ندېروماکي، د جاپان د نړیوالو همکاریو اداره، سوېلي افریقا  
 بناغلی تاکویا اویوا، د سوېلي افریقا لپاره د جاپان د نړیوالو همکاریو ادارې کارپوه  
 ډاکټر کومیکو شوتو، د SHEP د تگلاری سلاکاره، IMG شرکت



## 1 برخه: مفهوم

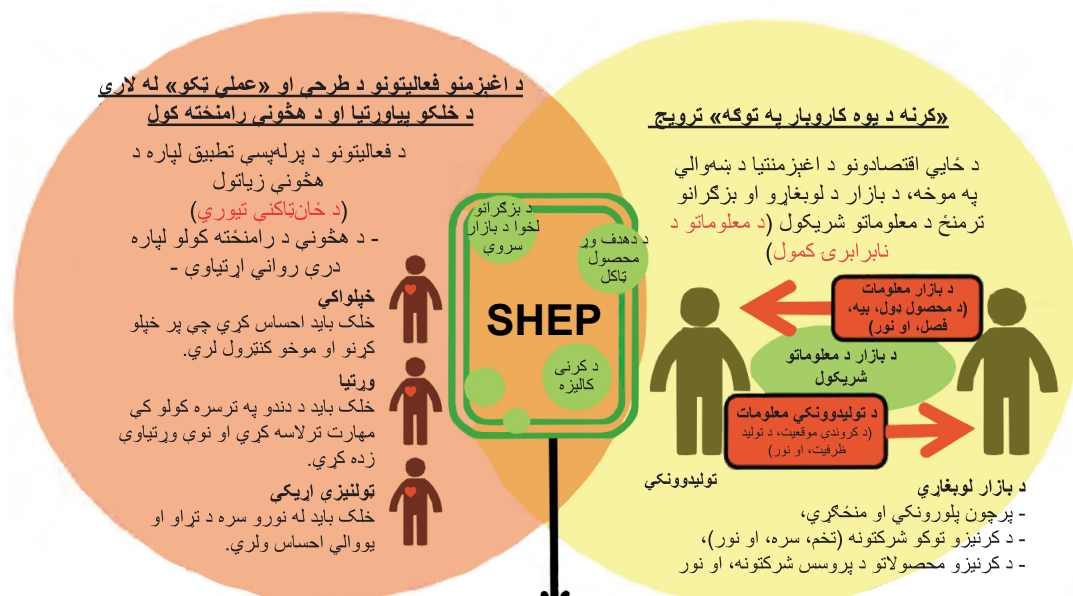
«1 برخه: مفهوم» د SHEP تگلارې اصلي مفهوم تشریح کوي، او ورسره یې شالید، گټې، او په عمل کې یې واقعي اغېزې او پایلې بیانوي.

# 1. د SHEP طریقي مفهوم

## 1.1. د SHEP تگلاري دوه اساسي ارکان

دا هغه دوه بنسټيزه رکنونه دي چې SHEP پرې ولاړه ده.

د SHEP د تگلاري موخه دا ده چې د کوچنيو بزگرانو بڼوالي پياوړي کړي، تر څو خپله کرنه په بازارمحوره توگه ترسره کړي. دا تگلاره بزگرانو ته د توليد او بازار موندنې اړين مهارتونه ور زده کوي، څو هغوی وکولای شي په دوامدار ډول سوداگريزه کرنه ترسره کړي. په دې پروسه کې، د SHEP د بزگرانو پر خپلواکه انگېزه ټينگار کوي، ځکه د بزگرانو د ځان بسپاينې او د دايمي پايلو ترلاسه کولو لپاره—چې د SHEP اساسي موخه ده—يو اساسي عنصر بلل کېږي. لاندې شکل هغه دوه مهم ارکان بڼي چې SHEP تگلاره پرې ولاړه ده چې «کرنه د کاروبار په توگه» او «د بزگرانو پياوړتيا او د انگېزي لوړول» مسايلو ته رسيدگي کوي. دا دواړه ارکان، چې د SHEP ملا تېر دی، د علمي نظريو او څېړنو تر ملاتړ لاندې دي: پخوانی يې د اقتصادي نظريې «بازارونه د معلوماتو له نابرابرۍ سره» او وروستی يو يې د ارواپوهنې د نظريې «د ځان ټاکلو تيوري» دی.



د بزگرانو د پوهاوي زياتوالی او له «وکړی او وپلورئ» څخه د «وکړئ ترڅو وپلورئ» ته د چلند بدلون

له بڼوالي څخه د بزگرانو د عوایدو دوامدار زياتوالی

1 انځور: د SHEP دوه اساسي ارکان

### اقتصادي تيوري: «بازارونه له نابرابرو معلوماتو سره»

د چپ لوري دايره د SHEP هغه اصلي تگلاره بڼي چې موخه يې د توليدمحوره کرنې پر ځای د بازارمحوره کرنې عملي کول دي. SHEP پر دې باور ده چې د معلوماتو نابرابري، يعنې د کوچنيو کوچو بزگرانو او د بازار د لويغاړو ترمنځ د معلوماتو کموالی او نابرابري—لکه د سبزيو پېرېدونکي، د کرنيزو توکو پلورونکي، مالي ادارې او نور—د ځايي اقتصاد د کمزورۍ له تر ټولو قوي لاملونو څخه ده، او کوچني بزگران ډېر وخت له همدې ستونزې سره مخامخ وي. هغه اقتصادي تيوري چې «بازارونه له نابرابرو معلوماتو سره» په نوم ياديږي او د اقتصاد د نوبل جايزې د 2001 کال گټونکو، جورج اکرلوف، مايکل سپېنس او جوزف ای. سټيگليز لخوا وړاندې شوې، دغه حالت په بڼه ډول تشریح کوي. د دې تيورۍ له مخې، د معلوماتو د نابرابرۍ له منځه وړل د معاملو په بهير کې د ځواک د نابرابرۍ د سمولو او د اغېزمن ځايي اقتصاد د پياوړتيا اساسي کلي ده. د همدې پوهاوي پر بنسټ، SHEP له بزگرانو سره مرسته کوي ترڅو د دوی او د هغوی د سوداگريزو شريکاتو ترمنځ د معلوماتو تشه ډکه کړي؛ دا کار د بېلگې په توگه بزگرانو ته د بازار د سروې د ترسره کولو د طريقو بنودلو او همدارنگه له بازار سره د سوداگريزو اړيکو په جوړولو کې د مرستې له لارې ترسره کېږي (1 ستون).

هغه ستونزې چې د نابرابرو معلوماتو له امله رامنځته کېږي

- سوداګري، يعنې د بڼوالۍ د محصولاتو پېر او پلور، په سمه توګه نه رامنځته کېږي؛ ځکه پېرېدونکي توليدوونکي نه شي موندلی او يا محصولات د بازار له اړتياوو سره سمون نه لري، او ځينې وختونه د محصولاتو عرضه د بازار له اړتيا څخه کمه وي، او ورته نورې ستونزې.
- بيې کېدای شي بي ثباته شي؛ ځکه بزگران د بازار د بيې په هکله د ناپوهۍ له امله اړ کېږي چې دېرې ټيټې او ناعادلانه وړاندیز شوي بيې ومني.
- معاملي دوامداري او يا پایداری نه وي؛ ځکه هم پېرېدونکي او هم توليدوونکي د باور وړ سوداګريزې شبکې نه شي جوړولی.
- د معاملي لګښتونه، لکه د لټون او چنې وهلو لګښتونه، دېر لوړ وي؛ ځکه د ثابتو سوداګريزو اړيکو له نشتوالي سره، هم پېرېدونکي او هم توليدوونکي هر ځل اړ کېږي چې خپل سوداګريز شريکان له سره پيدا کړي.



انځور: مالوي

**حل لارې** — د SHEP د بزګر لخوا پيل شوو بازار سروېګانو او داروندو لورو د ناستې په څېر طريقو له لارې  
 • بزگران له بازار سره له تړلو کسانو سره سوداګريزې اړيکې جوړوي.  
 • بزگران د بازار د تقاضا په اړه معلومات تر لاسه کوي (ترجيحي محصولات، ډولونه، مقدار، کيفيت، د لوړې تقاضا موده او نور).

پايلې د معلوماتو د نابرابرۍ تر کمېدو وروسته

- بزگران خپلې سوداګريزې شبکې پراخوي او د سوداګريزو شريکانو د ټاکلو لپاره دېر انتخابونه لري.
- بزگران او د بازار اړوند کسان د يوه بل حالتونه ښه درک کوي او د ګټه-ګټه وضعيت رامنځته کولو لپاره ګډ کار کوي.
- بزگران د بڼوالۍ بازار ته د ننوتلو بېلابېلې لارې او فرصتونه مومي.
- بزگران او د بازار اړوند کسان باور جوړوي ترڅو سوداګريزې معاملي په دوامدار ډول ترسره شي.

### رواني تيوري: «د ځان-ټاکنې تيوري»

امريکايي روانپوهانو ادوارد ډېسي او ريچارد رايان د انسان د هڅونې په اړه په خپلې تيوري کې چې «د ځان-ټاکنې تيوري» بلل کېږي، درې رواني اړتياوې بيان کړي دي چې خلک هڅوي. د دې تيوري له مخې، خلک هغه وخت انگېزه پيدا کوي کله چې يې د خپلواکۍ، وړتيا يا ټولنيزو اړيکو لپاره د اړتيا ملاتړ وشي. د SHEP په چوکاټ کې، يو لړ فعاليتونه داسې طرحه شوي دي چې د همدې درې روانپوهنيزو اړتياوو په نظر کې نيولو سره، بزگران د بازار محوره کړنې پر لور هڅوي (2 ستون). د بېلګې په توګه، بزگرانو ته لارښوونه کېږي چې د بازار سروېګانې په خپله ترسره کړي، ترڅو احساس کړي چې پر خپلو کړنو کنټرول لري، او دا کار د هغوی د خپلواکۍ اړتيا ملاتړ کوي. کله چې بزگران د بازار سروېګانې په برياليتوب سره ترسره کړي، هغوی احساس کوي چې د دې ځانګړې دندې مهارت او پوهه يې تر لاسه کړې او نوي مهارتونه يې زده کړي دي، چې دا د وړتيا اړتيا ملاتړ بلل کېږي. په پای کې، SHEP له هغو بزګر څخه غواړي چې د بازار سروېګانې يې ترسره کړي دي، چې بېرته خپلو بزګري ډلو ته ولاړ شي او د سروې پايلې له خپلو ملګرو بزګرانو سره شريکې کړي. د دې بهير له لارې، بزگران د ډلې له غړو سره د تړاو او تعلق احساس کوي، چې دا په خپل وار د هغوی د اړيکو اړتيا ملاتړ کوي.

### خپلواکي



د خپلواکۍ اړتيا داسې هيله ده چې انسان د خپل ابتکار له مخې عمل وکړي—يا دا هيله چې د نورو تر کنترول لاندې نه وي. خلک نه غواړي د شطرنج د لوبې مهرې وي، بلکې غواړي خپله د شطرنج لوبغاړي وي. د بزگرانو د خپلواکۍ اړتيا د ملاتړ لپاره، ترويجي کارکونکو ته سپارښتنه کېږي چې خپلو خبرو ته پام وکړي او هېڅکله بزگرانو ته د کوم کار ترسره کولو امر يا جبر ونه کړي. همدارنگه بايد بزگرانو ته د SHEP د هر فعاليت ترسره کولو دليل او منطق تشریح کړي، د دې په اړه چې کوم کار ترسره شي او څنگه ترسره شي، هغوی ته انتخابونه ورکړي، او د کار د ترسره کولو په اړه يې نظرونو ته غور ونيسي. د بزگرانو د نارضايتۍ او نيوکو منل هم مهم دي، ځکه بزگران احساس کوي چې د هغوی نظرونه ارزښت لري، او دا کار په پايله کې د خپل ابتکار له مخې د عمل کولو احساس پياوړی کوي.

### ورټيا



ورټيا د انسان هغه توان دی چې له خپل چاپېريال سره په اغېزمن ډول تعامل وکړي. مور هغه وخت د ورټيا لرلو احساس کولو کله چې يو کار—څنگه چې مخکې پلان شوی وي—په برياليتوب سره ترسره کړو، کله چې احساس کړو زموږ وړتياوې ښې کېږي، او کله چې زموږ کنجکاوې پوره شي. ترويجي کارکونکي کولی شي د SHEP د هر فعاليت د کارونو په داسې ډيزاينولو سره د بزگرانو د ورټيا د اړتيا ملاتړ وکړي چې د سختۍ درجه يې د بزگرانو سره سمه وي ترڅو بزگران وکولی شي خپلې لاسته راوړنې په سمه توگه و ارزوي او همدارنگه، دا چې بزگران په روښانه ډول پوه شي چې ولې، څه وخت، څه کار او څومره د SHEP بېلابېل فعاليتونه ترسره کړي تر څو ټاکلې موخې ته ورسېږي، چې د ورټيا د اړتيا د ملاتړ لپاره مهم دی.

### اړيکه

اړيکه د دې هيله ده چې انسان له نورو سره ښې اړيکې ولري. د هغه کس ترمنځ اړيکه چې دنده ورکوي او هغه کس چې دنده تر لاسه کوي، د بل کس پر انگېزې يا هڅونې ډېر اغېز لري. د ترويجي کارکونکو له نظره، د SHEP په فعاليتونو کې د گډون کوونکو بزگرانو باور تر لاسه کول د اړيکې اړتيا د ملاتړ تر ټولو مهم اصل دی. له بزگرانو سره د باور جوړولو لپاره، ترويجي کارکونکو ته سپارښتنه کېږي چې د SHEP په فعاليتونو کې د بزگرانو خبرو ته په پوره پام غور ونيسي او هم له فزيکي او هم له رواني پلوه د بزگرانو لپاره حاضر وي، تر څو بزگران پرې تکيه او باور وکړي.



### د پايښت لپاره د دوو شرطونو پوره کول

د SHEP د قوت ټکی په دې کې دی چې ټول فعاليتونه يې داسې ډيزاين شوي دي چې د پورته تشریح شوو اقتصادي او روانپوهنيزو تيوريو دواړه شرطونه په يوه وخت کې پوره کوي. په بله وينا، SHEP د بازار د معلوماتو نابرابري راکموي او په ورته وخت کې د بزگرانو د خپلواکۍ، ورټيا او اړيکې د رواني اړتياوو ملاتړ کوي. د همدې دوه موخيزې مداخلې له امله، ټاکلې بزگران به د SHEP د روزنيز کورس تر بشپړېدو وروسته وکولای شي چې د دولت له مرستې پرته خپل کرنيز کاروبار د خپل ابتکار له مخې پر مخ يوسي. په پای کې، د SHEP ليدلوری دا دی چې بزگران پر ځان بسيا وروزي، تر څو وکولای شي د کرنيز کاروبار پراختيا ته دوام ورکړي او خپل معيشت له دې پرته ښه کړي چې د مرستې اړتيا احساس رامنځته شي.

## 1.1.2. د SHEP څلور اساسي گامونه

### څلور اساسي گامونه

د ځان ټاکنې تيوري پر بنسټ، SHEP د ټاکل شوو بزگرانو لپاره د وړتيا د پراختيا يو لړ روزنيز پروگرامونه وړاندې کوي، په داسې ډول چې د بزگرانو انگيزه د هغوی د دريو ارواښوونيزو اړتياوو د ملاتړ له لارې لوړېږي. د بېلگې په توگه، SHEP بزگرانو ته بېلابېلې روزنې په يوه مناسب او اغېزمن ترتيب کې وړاندې کوي. دا ترتيب، لکه څنګه چې لاندې بنودل شوی، «د SHEP څلور اساسي گامونه» بلل کېږي.

څلور گامونه	فعاليتونه
1. د بزگرانو سره د موخې شريکول	- د پوهاوي ورکشاپ
2. د بزگرانو پوهاوی لوړېږي	- گډونيزه بنسټيزه سروی - (اختياري) داروندو لورو ناسته - د بازار سروی
3. بزگران پرېکړې کوي	- د هموخي وړمحصول ټاکل - د محصولاتو کاليزه جوړول
4. بزگران مهارتونه زده کوي	- په کرونده کې روزنې

تعقيب او څارنه (د گډونيزې وروستۍ سروی په گډون)

2 انځور: د SHEP څلور اساسي گامونه

**[1 گام. له بزگرانو سره موخه شريکول]** تر هر څه وړاندې، SHEP د خپلې موخې او ليدلوري شريکول له گټه اخیستونکو بزگرانو سره لومړی او خورا مهم گام گڼي؛ ځکه په پای کې دا خپله بزگران دي چې د روزنيز بهير په اوږدو کې له اقتصادي پلوه د گټور کرنيز کاروبار د عملي کېدو لپاره تر ټولو زياتې هلې ځلې کوي. بزگران بايد د هغې موخې په اړه قناعت ولري او ورسره موافق وي چې SHEP يې د ترلاسه کولو هڅه کوي. د پوهاوي ورکشاپ تنظيمول د دغې موخې د شريکولو يوه مشخصه لاره ده (د دې لارښود په 2 برخه کې «د پوهاوي 1.1 ورکشاپ» ته مراجعه وکړئ).

**[2 گام. د بزگرانو پوهاوی لوړېږي]** دويم گام د بزگرانو د کرنې د فرصتونو او وړتياوو په برخه کې په پوهاوي لوړولو پورې اړه لري. دا گام ډېر مهم دی ځکه که دا پوهاوی نه وي، بزگران د دې لړ چانس لري چې د خپلې کرنې طريقي د ښهوالي لپاره د بدلون ژمنه وکړي او وهڅول شي. په دې گام کې تر ډېره بزگران د سوداګرۍ او بازار له واقعي حالاتو سره مخامخ کېږي. په دويم گام کې فعاليتونه د بزگرانو لخوا د گډونيزې بنسټيزې سروی ترسره کول، د اړوند کسانو ناسته (د اختياري فعاليت په توگه)، او د بازار سروی شامل دي (د دې لارښود په 2 برخه کې «1.2» د گډونيزې بنسټيزې سروی، 2.2 د اړوند کسانو ناسته (اختياري فعاليت) او 3.2 د بازار سروی» ته مراجعه وکړئ). په مهربانۍ سره په ياد ساتئ چې د اړوندو کسانو ناسته اختياري فعاليت گڼل کېږي؛ يعنې دا فعاليت هغه وخت ترسره کېږي چې کافي مالي او بشري سرچينې شتون ولري، او د ټاکل شويو سيمو د ټولنيزو-اقتصادي شرايطو له مخې د دې فعاليت ترسره کول مناسب او اغېزمن وبلل شي.

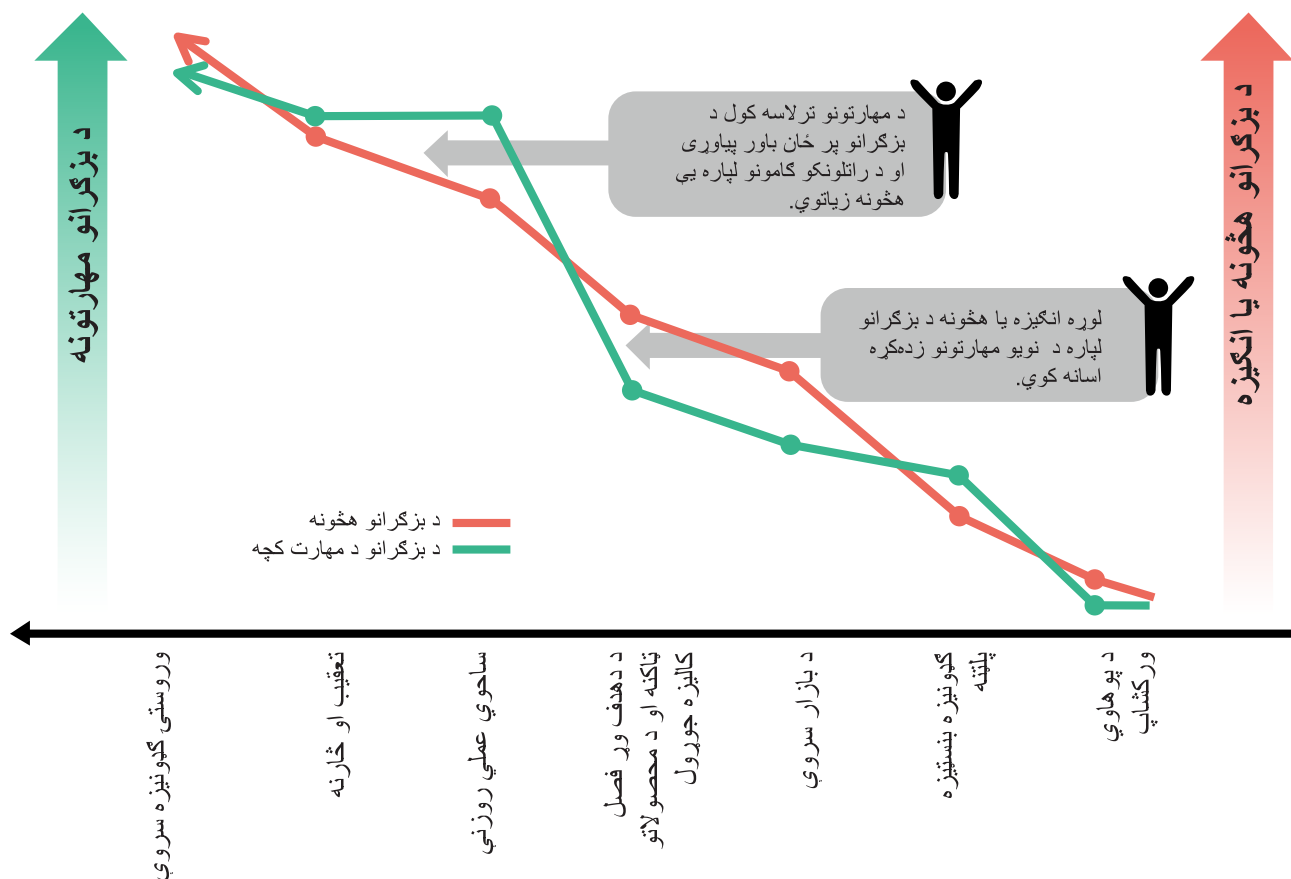
**[3 گام. بزگران پرېکړې کوي]** له هغه پوهاوي او نوې پوهې سره چې بزگرانو په دويم گام کې تر لاسه کړې دي، هغوی بيا د بدلون لپاره پرېکړې کوي. دا درېيم گام دی. په دې بهير کې بزگران د هدف وړ محصولات ټاکي او يو پلان جوړوي چې د «محصولاتو کاليزه» په نوم يادېږي، تر څو وکولای شي خپل هدف وړ محصولات د سم وخت په ټاکلو سره، د خپلې خوښې وړ ځانګړو بازارونو ته په ستراتيژيک ډول وړاندې کړي (د دې لارښود په 2 برخه کې «1.3» د هدف وړ محصول ټاکل او 2.3 د محصولاتو کاليزه جوړول» ته مراجعه وکړئ).

**4 گام:** بزگران مهارتونه تر لاسه کوي] د وروستي گام په توگه، SHEP عملي کوونکي بزگرانو ته تخنیکي حل لاري برابروي؛ لکه د هغو محصولاتو لپاره چې بزگرانو ټاکلي دي، په ساحه کې روزني ورکوي، تر څو بزگران وکولای شي محصولات هماغسي تولید کړي څنگه چې يې پلان جوړ کړی دی (د دې لارښود په 2 برخه کې «1.4 ساحوي روزني» ته مراجعه وکړئ).

**[تعقيب او څارنه]** د څلورو گامونو تر بشپړېدو وروسته، تعقيب او څارنه ترسره کېږي تر څو ډاډمنه شي چې بزگران هغه پوهه چې تر لاسه کړې يې ده، په خپل ورځني کړنيز کاروبار کې عملي کوي (د دې لارښود «5 تعقيب او څارنه» (د گډونيزې وروستۍ سروې په گډون) ته مراجعه وکړئ).

#### د هڅونې او مهارتونو د پراختيا ترمنځ اړيکه

ولي SHEP تگلاره د څلورو وخت نيوونکو گامونو پيروي کوي او سمدستي څلورم گام، يعنې ساحوي روزني، نه پيلوي؟ دا ځکه چې SHEP باور لري چې بايد بزگران لومړی و هڅول شي، تر څو وکولای شي نوي مهارتونه زده او تر لاسه کړي. SHEP په دې اند ده چې د روزنيزو فعاليتونو لړۍ بايد د بزگرانو د هڅونې او د مهارتونو د پراختيا ترمنځ اړيکه په پام کې ونيسي. څنگه چې په لاندي انځور کې ښودل شوي، که بزگران هڅول شوي نه وي، نو د هغوی لپاره به د نوو شیانو زده کړه ستونزمنه وي. له بلې خوا، که بزگران احساس کړي چې مهارتونه يې په ښه کېدو دي، نو د هغوی پر ځان باور پياوړی او هغوی هڅول کېږي چې نور اقدامونه هم وکړي.



3 انځور: د هڅونې او مهارتونو د پراختيا ترمنځ متقابل اړيکه

د SHEP څلور گامونه يا د فعاليتونو غوره ترتيب—چې په کينیا کې ارزول شوي او اعتبار يې تر لاسه کړی دی—د بزگرانو د هڅونې او د مهارتونو د پراختيا ترمنځ اړيکه په بشپړه توگه په پام کې نيسي. له همدې امله، دا گامونه په عملي ډگر کې د بزگرانو د مهارتونو تر لاسه کولو او د لوړې انگيزې يا هڅونې له پلوه غوره پايلې تر لاسه کولای شي.

### 1.1.3. په SHEP کې جنسیت

SHEP تگلاره، جنسیت د کوچنیو کچویزگرانو د بنوالی کاروبار د مدیریت لپاره یوه نه بېلابېلونکي او اساسي برخه گڼي. جنسیت د SHEP د موخې—یعنې د کورنۍ د معیشت ښه کول—د ترلاسه کولو لپاره ډېر مهم اړخ دی. که د مداخلې پر مهال د ښځو او نارینهوو ترمنځ برابري په پام کې ونه نیول شي، کېدای شي د بزگر مېړه/مېرمن د پرېکړو په نیولو کې اختلاف ولري، یا دا چې یو لوری مجبور شي چې د کرنې سخت، ستړي کونکي او ډېر وخت نیوونکي کارونه په یوازې ځان سره ترسره کړي. په کینیا کې، په جنسیت پورې اړوندو مسایلو ته په هر فعالیت کې په پوره دقت سره پاملرنه وشوه، او په پایله کې د بزگر مېړه/مېرمن دواړه د کرنیز کاروبار د مدیریت فعال غړي وگرځېدل. دا بدلون په پای کې د هغوی د ژوند حالت د ښه کېدو سبب شو.

په جنسیت پورې اړوند دودونه او مسایل په هر هېواد او سیمه کې توپیر لري. د بېلگې په توګه، په ځینو ټولنو کې خلک دا مناسبه نه گڼي چې ښځې او نارینه په یوه غونډه کې یو ځای کېږي. په ځینو نورو ټولنو کې بیا کېدای شي یوازې ښځې په کرڼه بوختي وي، ځکه مېرمنه یې د مزدورۍ لپاره له کوره بهر وي. په دواړو حالتونو کې، دا چې مېړه او مېرمن د کورنۍ د مالي مدیریت بنسټیز واحد جوړوي، نو د کرنې د کاروبار د ترویج لپاره اړینه ده چې هغوی د سوداګریزو شریکانو په توګه په نظر کې ونیول شي. له همدې امله، د SHEP عملي کونکو ته سپارښتنه کېږي چې د ټاکل شوو ټولنو د جنسیت اړیکې او دودونه په دقت سره وڅېړي او د ترویجی فعالیتونه د هرې ټولنې له ځانګړو ځایي شرایطو سره سم طرحه کړي.

### د SHEP لیدلوری: پر ځان بسیانې کرنیز کاروبار له لارې د معیشت ښه والی



انځور: کینیا

مېړه/مېرمن د کرنې د مدیریت د یو واحد په توګه

4 انځور: په SHEP کې د جنسیت ادغام

لکه څنګه چې په 4 انځور کې ښودل شوي، SHEP په کینیا کې د جنسیت موضوع له دريو بېلابېلو لیدلورو څخه څېړي: (1) مساوي فرصتونه، (2) د جنسیت رولونو بیاکتنه، او (3) گډه پرېکړه کول. په SHEP کې د دې لیدلورو د شاملولو لپاره اړینه ده چې د SHEP د پلي کېدو په ټولو گامونو کې د جنسیت ادغام ته پاملرنه وشي. دا لارښود کتاب د جنسیت د ادغام لپاره ځینې ګټور شاخصونه وړاندې کوي، چې د «د ارزونې لېست» په بڼه د «2 برخه: عملي کار» څپرکي کې د SHEP د هر فعالیت تر څنګ شامل شوي دي. که دټاکل شوو ټولنو د جنسیت شرایط د کینیا له شرایطو سره ورته وي، مهرباني وکړئ له دغو شاخصونو څخه ګټه واخلي.

1 په دې لارښود کې یاد شوي شاخصونه عمومي بڼه لري او د هر هېواد یا سیمې له ځانګړو شرایطو سره ځانګړي نه دي. له همدې امله، د SHEP عملي کونکو ته سپارښتنه کېږي چې دټاکل شوو ټولنو د جنسیت اړوند مسایل په دقت سره و ارزوي او تر ټولو مناسب شاخصونه جوړ کړي چې په خپلو هېوادونو یا سیمو کې د جنسیت ادغام اسانه شي.

## 2. د SHEP گټې

### 2.1. SHEP له نورو تگلارو سره څه توپیر لري؟



انځور: کینیا

SHEP بېلابېل وسایل او تخنیکونه کاروي چې له دودیزو او معمول تگلارو سره توپیر لري. د SHEP لارښود اصل—لکه څنګه چې په «1.1 د SHEP تگلارې دوه اساسي ارکان» کې تشریح شوی—دا دی چې د فعالیتونو د پلي کېدو په ټوله موده کې بزگران و هڅوي او ځواکمن کړي. له همدې امله، SHEP تل د مداخلې د اصلي محوره په توګه د وړتیاوو انکشاف ته ځانګړې کوي او هڅه کوي چې په عملي ډګر کې رښتیني او محسوس اغېز رامنځته کړي. په لاندې ډول پر دې بزګر متمرکز تگلارې څو روښانه بېلګې وړاندې کېږي چې SHEP ورته ژمنه ده.

#### د پوهاوي ورکشاپ

- بزگرانو ته ویل کېږي چې SHEP یوازې تخنیکي مرسته ده او هېڅ ډول مالي یا مادي مرسته به په مستقیم ډول ورسره نه کېږي.
- بزګران موافقه کوي چې په SHEP کې ګډون وکړي، ترڅو د خپلو تخنیکي وړتیاوو د پیاوړتیا له لارې پر خپلو پښو ودربږي.

#### بنسټیزه سروې او وروستی سروې

- د ترویجی کارکوونکي او بزګران سروېګانې په ګډه ترسره کوي.
- لږ څو ډېر مهم معلومات راټولېږي، او خپله بزګران کولای شي د سروې ناستې ترسره کړي.

#### (اختیاري) د اړوندو کسانو ناسته

- یوازې د کوچنیو کچو بزګرانو بڼوالی په سکتور کې تر ټولو اړوند د بازار لوبغاړي ناستې ته بلل کېږي، ترڅو بزګران وکولای شي له ګډونوالو سره په اسانه ډول مخامخ سوداګریزې خبرې وکړي.

#### د بازار سروې

- بزګران نږدې بازارونو ته ځي او گوري چې محصولات څنګه پلورل کېږي. هغوی نه یوازې د بیو په اړه معلومات راټولوي، بلکې د بازار اړتیاوې لکه د پلور وړ محصولات، اړین کیفیت او مقدار هم درک کوي.
- بزګران همدارنګه د بازار له لوبغاړو سره پېژندګلوي کوي او له هغوی سره شخصي شبکې جوړوي.

#### د موخي وړ محصول ټاکل او د محصولاتو کالیزه جوړول

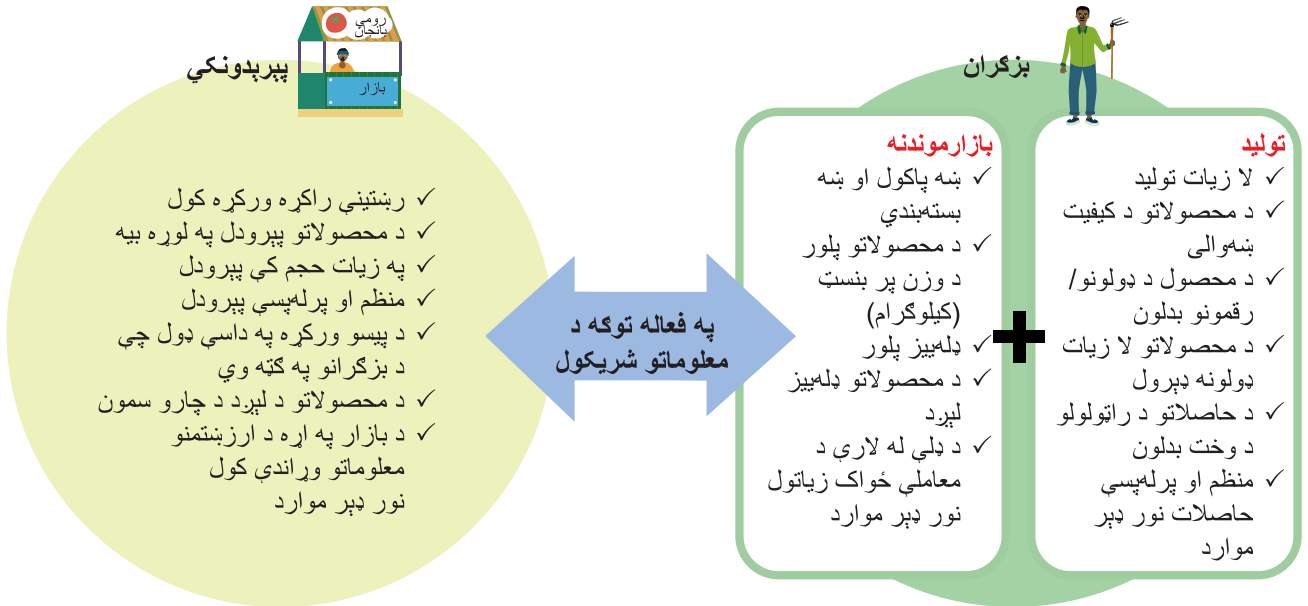
- بزګران د ترویجی کارکوونکو د تخنیکي مشورو پر بنسټ په خپله پرېکړه کوي چې کوم محصولات او څه وخت وکړي، د هغو بازار معلوماتو پر بنسټ چې دوی پخپله راټول کړي وي.

#### ساحوي روزني

- د ترویجی کارکوونکي بزګرانو ته د هغو محصولاتو په اړه روزنه ورکوي چې بزګرانو ټاکلي دي؛ یعنې د بازار د تقاضا پر بنسټ روزنه.

## 2.2. د SHEP د تگلاري اغېزې او پايلې

په کينیا او همدارنگه په نورو هغو هېوادونو کې چې SHEP پکې عملي کېږي، تر اوسه تر لاسه شوو تجربو دا ثابته کړې ده چې د SHEP تگلاره کولای شي هم پر ټاکل شوو بزگرانو او هم د بازار پر اړوندو کسانو ډېرې مثبتې اغېزې او پايلې ولري. د SHEP له پلي کېدو وروسته ځينې عام بدلونونه په لاندې ډول دي:



5 انځور: د SHEP تر پلي کېدو وروسته مثبت بدلونونه

### [د کرنې په طريقو کې بدلونونه]

- بزگرانو هغه د کښت تخنيکونه عملي کړل چې SHEP ورته ورپېژندلي وو.
- بزگرانو د بازار له اړتياوو سره سم محصولات يا د محصول ډولونه بدل کړل.
- بزگرانو له تصديق شوو تخمونو څخه په کار اخستلو پيل وکړ.
- بزگرانو د کښت وخت بدل کړ، تر څو د لوړې تقاضا په موسم کې حاصلات تر لاسه کړي.
- بزگرانو د باغدارۍ لپاره کرنيزه ځمکه پراخه کړه، تر څو د بازار تقاضا پوره کړي.
- بزگرانو د محصول د بنه مديريت مناسبې لارې وکارولې، تر څو د پلور وړ محصولاتو کيفيت بنه کړي.

### [د مديريت او بازار موندنې په طريقو کې بدلونونه]

- بزگرانو په منظم ډول د بازار سروې کول پيل کړل.
- بزگرانو د کښت د پرېکړې تر مخه د بازار اړتياوې وڅېړلې.
- بزگرانو د کرنيزو معلوماتو ثبت او ساتل پيل کړل.
- بزگرانو د کرنيزو فعاليتونو لپاره پلان جوړول پيل کړل.
- بزگرانو له احتمالي پېرېدونکو سره اړيکه وساتله او په منظم ډول يې د تليفون له لارې معلومات تبادله کړل.
- بزگرانو ځينې محصولات د بازار د غوښتنې له مخې بسته بندي کړل.
- بزگرانو منظم پېرېدونکي (پرچون پلورونکي، عمده پلورونکي، منځگړي او نور) تر لاسه کړل چې باوري او د اعتماد وړ وو.
- بزگرانو له صادراتي شرکتونو يا د خورو د پروسس له شرکتونو سره قراردادې کړه پيل کړه.
- بزگرانو دا ډاډمنه کړه چې کله پېرېدونکي د محصول د اخيستلو لپاره وروندو ته راځي، د ډلې څو غړي د محصولاتو په موټر بارولو کې مرسته وکړي.

### [د بزگرانو ډلو په فعالیتونو کې بدلون]

- د بزگرانو ډلو پیاوړی یووالي رامنځته کړ او د غړو ترمنځ باور جوړ شو.
- د بزگرانو ډلو گډ پېرودل او گډ پلور پیل کړ.
- د بزگرانو د ډلو غړو له یو بل سره همغږي وکړه، تر څو د یوې ډلې په توگه بازار ته په دوامدار ډول محصولات وړاندې کړي.
- د بزگرانو ډلو د باغدارۍ له عوایدو څخه د کرنې په بنسټیزو زېربناوو لکه د اوبو لگولو سیستمونو کې پانگونه وکړه.
- د بزگرانو ډلو خپل غړیتوب پراخ کړ او په رسمي ډول د کوپراتیفونو په توگه ثبت شول.

### [په معیشت کې بدلونونه]

- د عاید د زیاتوالي له امله، بزگرانو کور، موټرسایکل، موټر یا ځمکه واخیسته.
- بزگرانو خپل ماشومان خصوصي ښوونځیو یا لوړو تعلیمي بنسټونو ته ولېږل.
- بزگرانو د ښولای له عاید څخه استفاده وکړه، تر څو د کرنیزو فعالیتونو تر څنګ، لکه سلمانې او وړو دوکانونو کې پانگونه وکړي او اضافي عاید تر لاسه کړي.

### [د کورنۍ د اړیکو بدلون]

- مېرونو او مېرمنو د کرنیز مدیریت په اړه د نظر تبادلې پیل کړه او گډې پرېکړې یې وکړې.
- مېرونو او مېرمنو خپل جنسیتی رولونه وڅېړل او هم په کرڼه او هم د کور په کارونو کې یې د کار اغېزمن وېش رامنځته کړ.
- مېرونو او مېرمنو د کورنۍ بودجه په گډه مدیریت کول پیل کړل.
- مېرونو د شرابو څښل کم کړل او خپل ډېر وخت یې په کرڼه تېر کړ، چې دا کار له خپلو مېرمنو سره د اړیکو د ښه کېدو لامل شو.
- ماشومان د کرنیزو کارونو په ترسره کولو کې له خپلو مور او پلار سره مرسته وکړه.
- د کلي ځوانان د کار د موندلو لپاره ښار ته د تلو پر ځای، په خپله ټولنه کې پاتې شول او کرڼه یې پیل کړه.

## 2 برخه: عملي کار

2 برخه: عملي کار په تفصيل سره دا تشریح کوي چې د SHEP  
تگلاری هر فعالیت څنگه باید ترسره شي.

## 1. گام 1 – له بزگرانو سره د موخي شريکول

د SHEP تگلاري لومړی گام دا دی چې د SHEP موخه له بزگرانو سره شريکه شي. SHEP هغه تگلاره نه ده چې بزگرانو ته مادي يا مالي مرستې برابرې کړي؛ بلکې د ظرفيت په وده کې مداخله ده، چې پکې بزگران بايد د SHEP په فعاليتونو کې د گډون له لارې د نوې پوهې او مهارتونو د زده کړې لپاره پياوړې ژمنتيا ولري. د SHEP وروستۍ موخه دا ده چې بزگران هم له تخنيکي پلوه او هم له ټولنيز پلوه پياوړي کړي، تر څو وکولای شي بازارمحوره کرنه، يا «کرنه د کاروبار په توگه» سوداگريز فکر سره په دوامداره ډول پر مخ يوسي. دا پيغام بايد په روښانه توگه ټاکل شوو بزگرانو ته ورسېږي، ترڅو هغوی د SHEP موخو ته د رسېدو لپاره هڅونه او انگېزه پيدا کړي.

### 1.1 د پوهاوي ورکشاپ

فعاليتونه	څلور گامونه
مور دلته يو	1. له بزگرانو سره د موخي شريکول
- د پوهاوي ورکشاپ - گډونيزه بنسټيزه سروی - (اختياري) داړوندو لورو ناسته - د بازار سروی	2. د بزگرانو پوهاوی لوړېږي
- د موخي وړ محصول ټاکل - د محصولاتو کاليزې جوړول	3. بزگران پرېکړې کوي
- ساحوي روزنې	4. بزگران مهارتونه زده کوي
تعقيب او څارنه (د گډونيزې وروستۍ سروی په گډون)	

#### ولي؟ - موخي

د پوهاوي د ورکشاپ موخه دا ده چې د SHEP ليدلوری او موخه له بزگرانو سره شريکه شي؛ يعنې له هغوی سره مرسته وشي تر څو پر خپلو پښو ودرېږي او کاروباري فکر لرونکي بزگران ترې جوړ شي.

#### څه؟ - عمومي چوکاټ

کله چې د موخي وړ بزگران وټاکل شي، د پوهاوي ورکشاپ ترسره کېږي تر څو د SHEP د روزنيز پروگرام جزئيات او مهالویش، او همدارنگه د SHEP تگلاري موخه گرځول شوو بزگرانو ته تشریح شي.



د هڅونې زياتوالی

د د تړاو د احساس ملاتړ

«موږ خوښ يو چې د ترويج کارکوونکي مو ستونزې درک کوي او د ښه والي په لاره کې يې راسره مرسته کوي.»



د خپلواکۍ ملاتړ

«موږ د خپل ښووالي کاروبار د پرمختگ لپاره د خپلو کړنو مالک يو.»



د وړتيا ملاتړ

«موږ ډېر لېواله يو چې نوي شیان زده کړو.»



- د پوهاوي ورکشاپ يو مهم لومړنی فعالیت دی چې پکې عملي کوونکي او بزگران د SHEP ليدلوری سره شريکوي.
- بزگران دا درک کوي او مني چې د دې ليدلوري پلي کېدل يوازې هغه وخت ممکن دي چې خپله بزگران د بازارمحوره کړنې پرمخ بېولو لپاره نوښت او هڅه وکړي.
- بزگران پوهېږي چې SHEP يوازې تخنیکي مرسته ده او د دولت لخوا هېڅ ډول مالي يا مادي ملاتړ پکې نه ورکول کېږي.

ګام

- د پلي کولو پروسيجرونه (اړين وخت 2: 1-2 ساعته)



انځور: زيمبابوي

1. غونډه په داسې ځای کې راوبلل شي چې بزگران په اسانه توګه ورتلای شي؛ لکه د ټولني تالار، جومات، ښوونځی، د ډلې د مشر کور او نور.
2. عملي کوونکي، د ډلې مسؤل د ترويج کارکوونکو په ګډون، د SHEP تګلارې اساسي مفهوم تشریح کوي تر څو دواړه لوري ګډ درک ولري.
3. په تکميلي توضیحاتو کې باید د SHEP د فعالیتونو جزئیات او د وخت چوکاټ، او همدارنګه د SHEP د روزنيزي دورې بشپړولو لپاره د بزگرانو رولونه او مسؤلیتونه شامل شي.
4. عملي کوونکي باید ټینګار وکړي چې ښځينه او نارينه غړي په مساوي ډول په روزنو کې ګډون وکړي. سربره پر دې، غړي او مېرمنې/مېرونه يې باید د SHEP روزنيز کورس په ټوله موده کې په پرېکړه نيولو او د فعالیتونو په پلي کولو کې فعاله ونډه واخلي. عملي کوونکي باید له بزگرانو سره مرسته وکړي تر څو د جنسيتي برابری او د ښځو د پياوړتيا پر اهميت بحث وشي.

«هو، همدا لامل و چې تل مو د بازار پر وخت موندلو کې ستونزه لرله. خو د SHEP له لارې به وکولای شو چې "وکړئ ترڅو وپلورئ" په عملي ډول پلي کړو.»



«موږ به تل لومړی سيزجات کرل او وروسته به مو انډپېنه دا وه چې په کوم ځای کې يې وپلورو. دا هماغه د "وکړئ او وپلورئ" چلند دی.»

ټاکېشي کيونو، JICA، کينيا

2. «اړين وخت» د چمتووالي وخت نه رانغاړي؛ لکه د ځای برابرول، له بزگرانو سره اړيکه نيول، د روزونکو روزنه ترسره کول او ورته نور کارونه.

- موخه ګرځول شوی بزګران د راتلونکو روزنو پر مهالوېش پوهېږي او ورسره موافق دي.
- موخه ګرځول شوی بزګران پوهېږي او تشریح کولای شي چې د SHEP د ګډونوالو په توګه کوم رولونه، مسؤلیتونه او حقوق لري.
- موخه ګرځول شوی بزګران کولای شي هغه موخه انځور او تشریح کړي چې د SHEP د روزنیزو غونډو په پای کې به ورته رسېږي.
- د ګډونوالو د بنځو او نارینه وو تناسب متوازن دی.
- د جنسیتي برابری او د بنځو د پیاوړتیا په اړه بحث ترسره شوی او د (1) بنځینه او نارینه غړو دواړو او (2) د غړو او د هغوی د مېرونو/مېرمنو ګډون هڅول شوی دی.

پوښتنه: بزګران د « وړیا مرستو » تمه لري؛ ځکه په تېرو پروژو/پروګرامونو کې بزګرانو ته یو ډول مادي مرستې ورکول کېدې. که هغوی پوه شي چې SHEP هېڅ مالي یا مادي مرسته نه ورکوي، ایا له روزنو څخه به لاس واخلي؟

ځواب: دا ډېره مهمه ده چې موخه ګرځول شوی بزګران له پیل په روښانه ډول پوه شي او ورسره موافق وي چې هغوی به یوازې تخنیکي مرسته تر لاسه کوي، نه مادي مرسته. کله چې د موخې ټاکلو لپاره له احتمالي بزګرانو سره اړیکه نیسئ، په وضاحت ورته ووايست چې یوازې هغه بزګران د SHEP لپاره مناسب دي چې د مادي مرستو تر لاسه کولو پرته د وړتیا د پراختیا په روزنو کې د ګډون لیاوالتیا ولري.

پوښتنه: ولې د پوهاوي په ورکشاپ کې د جنسیت په اړه خبرې کوو؟ ایا دا کار وروسته هم کېدای شي؟ - ولې باید د پوهاوي په ورکشاپ کې د جنسیت په اړه خبرې وکړو؟ ایا دا کار په وروسته پړاو کې هم کېدای شي؟

ځواب: د جنسیت په اړه د SHEP د مفکورې لپاره مهرباني وکړئ د «1.3. په SHEP کې جنسیت» لومړۍ برخې ته مراجعه وکړئ. SHEP باور لري چې جنسیت باید د SHEP د هڅو یوه نه بېلېدونکې برخه وي چې موخه یې د ځان بسیاینې کرنیز مدیریت له لارې د ژوند ښه کېدل دي. د SHEP موخه یوازې هغه وخت تر لاسه کېدای شي چې د پلي کېدو په ټوله موده کې د بنځو او نارینه وو متوازن ګډون او ګډه پرېکړه شتون ولري له همدې امله، ټاکل شوی بزګران باید د SHEP د روزنیز کورس له هماغه پیل، یعنی د پوهاوي په ورکشاپ کې، له دې موضوع خبر شي تر څو بنځینه او نارینه بزګران او همدارنګه د هغوی مېرونه/مېرمنې د SHEP په فعالیتونو کې پر فعاله ګډون او ګډو پرېکړو موافق وي.

## 2.2 گام – د بزگرانو پوهاوی لورپري

د SHEP دویم گام دا دی چې بزگرانو ته کافي فرصتونه برابر شي، تر څو وکولای شي هم خپل اوسنی وضعیت ښه وپېژني او هم هغه فرصتونه ومومي چې د ښووالی کاروبار يې ورته برابرولای شي. دا هغه گام دی چې د SHEP بزگران پکې سترگې پرانېستونکې تجربې ترلاسه او د بازار محوره کرنې د عملي کولو لپاره يې هڅونه لاندې هم پیاوړې کېږي. له همدې امله، دا گام ډېر مهم دی او د SHEP عملي کونکي باید ډاډمنه کړي چې بزگران د بنسټيزو سرویگانو او بازار سرویگانو په څېر تمرینونو له لارې ښووالی د یوه کاروبار په توگه وويني او خپل فکر او لیدلوری پراخ کړي.

### 2.1. گډونیزه بنسټيزه سروی

فعالیتونه	څلور گامونه
- د پوهاوي ورکشاپ	1. له بزگرانو سره د موخي شریکول
- گډونیزه بنسټيزه سروی - (اختیاری) داروندو لورو ناسته - د بازار سروی	2. د بزگرانو پوهاوی لورپري
- د موخي وړ محصول ټاکل - د محصولاتو کالیزې جوړول	3. بزگران پرېکړې کوي
- ساحوي روزنی	4. بزگران مهارتونه زده کوي
تعقیب او څارنه (د گډونیزې وروستۍ سروی په گډون)	

#### ولی؟ - موخي

گډونیزه بنسټيزه سروی د هدف وړ بزگرانو ته دا فرصت ورکوي چې خپل اوسنی کرنیز وضعیت د تولید، عاید او کرنیزو تخنیکونو له پلوه وڅېړي، تر څو هغه برخې په روښانه ډول وپېژني چې ښه والی ته اړتیا لري. بزگران همدارنگه د ثبت او ریکارډ ساتلو پر اهمیت پوهېږي. دا لارښود عملي کونکو ته دا امکان ورکوي چې د هدف وړ بزگرانو د کرنیزو طریقو په اړه معلومات راټول کړي؛ هغه معلومات چې وروسته به د SHEP د مداخلې د پایلو د څارنې لپاره ترې استفاده وشي.

#### څه؟ - عمومي چوکاټ

په گډونیزه بنسټيزه سروی کې له هدف وړ بزگرانو غوښتنه کېږي چې د سروی دوه ډوله ناستې ترسره کړي: (1) بنسټيزه سروی – 1 برخه: تولید، عاید او لگښتونه (2) بنسټيزه سروی – 2 برخه: کرنیز تخنیکونه. بزگران خپله ناستې ترسره کوي او که اړتیا وي، له ترویج کارکوونکي ورسره مرسته کوي. معلومات د عملي کونکو لخوا راټول او تحلیلېږي. د بنسټيزې سروی د پایلو په هکله فیډبک یا نظر هغه وخت بزگرانو ته وړاندې کېږي چې تحلیل شوي معلومات چمتو شي.

- سروې بايد تر ډېره د بزگرانو په گټه وي، نه د عملي کوونکو په گټه (6 انځور).
- سروې بايد په گډونيز ډول ترسره شي، تر څو د هدف وړ بزگران د سروې اصلي لوبغاړي وي، نه دا چې د ترويج کارکوونکي په يو اړخيز ډول له هغوی څخه معلومات راټول کړي.
- د ترويج کارکوونکي له بزگرانو سره مرسته کوي ترڅو بنسټيزې شمېرې لکه د حاصلاتو راټولول، لگښت، گټه او نور مهم معلومات چې د کرنې د مديريت لپاره اړين دي، محاسبه کړي.

د هڅونې زياتوالی

«مور خوښ يو چې د ترويج کارکوونکي زموږ ستونزې درک کوي او د ښه والي په لاره کې راسره مرسته کوي.»

د تربيت احساس ملاتړ

«مور يوازې دولت ته معلومات نه ورکوو؛ بلکې دا کار د خپل کاروبار د ښه والي لپاره کوو.»

د خپلواکي ملاتړ

«اوس کولای شو بېلابېلې محاسبې ترسره کړو؛ هغه کار چې پخوا مو هېڅکله نه شي کولای.»

د وړتيا ملاتړ



غوره مداخله

د ترويج کارکوونکي

«د دې ثبتول او ساتل چې څه اخلی او څه پلورئ، د کروندې د مديريت لپاره ډېر مهم دي. د بنسټيزې سروې له تاسو سره مرسته کولی شي تر څو خپل زراعتي کاروبار ښه اداره کړئ.»

بزرگ محور

بزرگان

«مور نه پوهېدو چې د معلوماتو ثبت او ساتل تر دې کچې زموږ په گټه دي. راځئ له نن څخه د حسابونو ثبت پيل کړو. دا کار زموږ د خپلې کتنې لپاره دی.»

هغه مداخله چې بايد ډډه ترې وشي

د ترويج کارکوونکي

«دا سروې زموږ لپاره اړينه ده تر څو د SHEP د مداخلې اغېز وپېژنو.»

بزرگان

«ښه... مور معلومات ورکوو تر څو هغوی خپل کار ښه ترسره کړي. دا کار د هغوی په گټه دی.»

6 انځور: بنسټيزه سروې د بزگرانو په گټه

گام - د پلي کولو پروسيجرونه (اړين وخت: 3-4 ساعته)

1. (چمتووالی) هغه ځايي واحدونه وڅېړئ چې د ښووالی د محصولاتو په راکړه ورکړه کې کارېږي، او د بدلون يو جدول چمتو کړئ؛ يعنې داسې جدول چې ځايي واحدونه کيلوگرامونو ته واړوي.
  2. يوه ناسته جوړه کړئ او بزگرانو ته د بنسټيزې سروې موخه تشریح کړئ. بزگرانو ته وښيي چې څنگه د سروې دواړه فورمې ډکې کړي.
  3. لارښوونه: که بزگران، په ځانگړي ډول بې سواده بزگران، د فورمو د ډکولو په څرنگوالي کې له ستونزې سره مخ شي، له لوستو بزگرانو وغواړئ چې ورسره مرسته وکړي.
  3. بزگران په خپله فورمې ډکوي، او که اړتيا وي، د ترويج کارکوونکي ورسره مرسته کوي.
  4. که د راکړه ورکړې واحدونه لکه گېډی، بوجی، صندوقونه او نور کيلوگرامونو ته اړول ستونزمن وي، هغه د بدلون جدول بزگرانو ته ورکړئ چې پلي کوونکو له مخکې د ځايي بازار د وضعیت پر بنسټ چمتو کړی وي.
  5. کله چې بزگران د فورمونو ډکول بشپړ کړي، هغوی وهڅوئ چې د دې سروې د تمرين د نوو موندنو په اړه بحث وکړي. د بحث موضوعات کېدای شي لاندې ټکي وي، خو يوازې په همدې پورې محدود نه دي:
- ✓ ايا زموږ اوسني د معلوماتو ثبت او ساتنې لارې په کافي اندازه ښه دي؟
  - ✓ د ثبت او ساتنې چارې څنگه کولای شي زموږ د ښووالی کاروبار په مديريت کې مرسته وکړي؟



انځور: کينيا

- ✓ ایا مورن هومره گټه تر لاسه کوو لکه څنگه چې غواړو؟ که په ځینو محصولاتو کې د گټې پر ځای له تاوان سره مخ کېږو؟
- ✓ ایا مورن خپله ځمکه په مناسبه اندازه هغو محصولاتو ته ځانگړې کړې ده چې د بازار بڼه راتلونکې لري؟
- ✓ ایا مورن په هره بوجی (یا صندوق، گېډی، سطل او نور) کې د محصول کره اندازه بسته‌بندي کوو؟ ایا زموږ پېرېدونکي د کره وزن په اړه خبر دي؟
- ✓ ایا مورن د کینت او کرنې کافي مهارتونه لرو؟ زموږ د کمزورتیا ټکي کوم دي؟

6. تر ناستې وروسته، معلومات جدولونو ته داخل کړئ، هغه پروسس او تحلیل کړئ، او بله ورځ یې بزگرانو ته فیډبک هم وړاندې کړئ. (په مهربانۍ سره دا هم باید روښانه کړئ چې ستاسو په اداره کې د معلوماتو د داخلولو، پروسس او تحلیل مسؤلیت د چا پر غاړه دی.) د فیډبک ټکي کېدای شي لاندې موارد ولري، خو یوازې په دې پورې محدود نه دي:
- ✓ دا چې د بزگرانو د اسنادو ثبت او ساتنه تر کومه بریده کافي او منظمه ده، تر څو د کروندې د مدیریت بڼه تحلیل وشي.
  - ✓ کوم محصولات پېر تولیدېږي او کوم محصولات بڼه گټه لري، او نور ورته موارد.
  - ✓ بزگران د زراعتي تخنیکونو په کومو برخو کې د پیاوړتیا اړتیا لري.

«زما لپاره گټوره ده چې اسناد او یادښتونه ثبت او وساتم، ترڅو وکولای شم هغه څه وڅارم چې په کرونده کې می روان دي. دا د بڼوالي د کاروبار په توگه د عملي کولو لومړی گام دی.»



«ما فکر کاوه چې د دې محصول په تولید سره به پیسې وگټم، خو په حقیقت کې می تاوان کاوه!»

انخور: کینیا

## فارمې - د بنسټیزې سروی د پوښتنلیک فورمې

په لاندې ډول د بنسټیزې سروی د پوښتنلیک فورمو بېلگې وړاندې شوي دي. دوه ډوله فورمې شته چې باید د بزگرانو لخوا ډکې شي.

### 1. بنسټیزه سروی 1 برخه - تولید، عاید او لگښتونه

د محصول نوم او ډول	د کرل شوي ځمکې مساحت په متر X متر (m <sup>2</sup> ) یا په هکتار سره 100m <sup>2</sup> = 0.01 ha 1,000m <sup>2</sup> = 0.1 ha 10,000m <sup>2</sup> = 1 ha	په بازار کې د پلورل شوي محصول مقدار په (بوجی، صندوق، بسته او نور)	په بازار کې پلورل شوی د محصول مقدار په کیلوگرام (kg) ته بدل شوی	په هر هکتار کې د پلورل شوي محصول مقدار (کیلوگرام)	په هر واحد کې منځنۍ بیه (د هر واحد پر سر ځایي پیسې)	په هر کیلوگرام کې منځنۍ بیه په ځایي اسعارو کې	8. تولټال عاید په ځایي اسعارو کې	9. د تولید تولټال لگښتونه په ځایي اسعارو کې (د تولید توکي، ترانسپورت، کاري ځواک او نور)	10. خالص عاید (گټه) په ځایي اسعارو کې
1	2a.	3	4	4/2b.	6	6/په خانه کې د واحد تبادلنه	(3 × 6) یا (4 × 7)	9	8-9
1 محصول	متر × متر (m <sup>2</sup> ) هکتار	(واحد: )	کیلوگرام	کیلوگرام	(واحد: )				
2 محصول	متر × متر (m <sup>2</sup> ) هکتار	(واحد: )	کیلوگرام	کیلوگرام	(واحد: )				
3 محصول	متر × متر (m <sup>2</sup> ) هکتار	(واحد: )	کیلوگرام	کیلوگرام	(واحد: )				
4 محصول	متر × متر (m <sup>2</sup> ) هکتار	(واحد: )	کیلوگرام	کیلوگرام	(واحد: )				

مهرباني وکړئ د واحدونو تبادلنه په لاندې خانه کې وښایست. (د بېلگې په توگه: 1 بوجی اېرلېنډي کچالو = 110 کیلوگرام، 1 دانه کرم = 2 کیلوگرام)

## 2. بنسټيزه سروې- 2 برخه: زراعتي تخنيکونه

نه	هو	د بنوالی د تطبیق لپاره سپارښت شوي تخنيکونه	موارد	له کرلو څخه مخکې تر کرلو وروسته پراوونه
		ایا د هر فصل لپاره د کښتېدونکو محصولاتو د ټاکلو په موخه د بازار پلټنه تر سره کوئ؟	1 پوښتنه	1 تر کرلو مخکې چمتووالی
		ایا د بازار د پلټنې د پایلو پر بنسټ د محصولاتو کالیزه چمتو کوئ او ترې کټه اخلئ؟	2 پوښتنه	
		ایا د سبزیجاتو او یو کلنو گلونو لپاره لږ تر لږه هر دوه کاله یو ځل، او د مېوه لرونکو ونو او څو کلنو گلونو لپاره تر کرلو مخکې د خاورې ازموینه کوئ؟	3 پوښتنه	
		ایا د کمپوسټ/سري د تیارولو پر مهال د عضوي موادو له بېلابېلو ډولونو څخه د سپارښت شوي کمپوسټ جوړولو طریقو له مخې کار اخلئ، تر څو د خورو اصلي عناصر لکه نایتروجن (N)، فاسفورس (P) او پوټاشیم (K) برابر شي؟	4 پوښتنه	
		ایا د کښت لپاره سپارښت شوي کیفیت لرونکي توکي کاروئ چې له لاندې ځانگړنو څخه یوه یا څو دانې ولري: د ناروغیو پر وړاندې مقاومت او تحمل، لوړ حاصل، ژر رسېدنه، ښه خوند، مناسبه اندازه او د ساتنې اوږده موده؟	5 پوښتنه	
		ایا د افتونو او ناروغیو د مدیریت لپاره د ځمکې چمتو کولو سپارښت شوي لارې کاروئ لکه: د خاورې لمرینه کول یا سولر انیزېشن، پر وخت قلبه، د قلبې مناسب ژوروالی، او د خاورې د خوځښت را کمول د دې لپاره چې د خاورې له لارې خپرېدونکي آفتونه او ناروغی کنټرول شي؟؟	6 پوښتنه	2 د ځمکې چمتووالی
		ایا تر کرلو مخکې د پخواني فصل پاتې شوني په ځمکه کې ورگډوئ ترڅو د خورو د عناصرو بیا ځلي کارونه پیاوړي شي؟	7 پوښتنه	
		ایا تر کرلو مخکې ځمکې ته کمپوسټ یا عضوي سره ور زیاتوئ؟	8 پوښتنه	3 د محصول استقرار (کښت / پېوند)
		ایا د سبزیجاتو/یو کلنو گلونو لپاره د تخمونو د روزنې سپارښت شوي لارې کاروئ، او یا د مېوه لرونکو ونو او څو کلنو گلونو لپاره له معتبرو قوریوڅخه روزل شوي نیالگي کاروئ؟	9 پوښتنه	
		ایا د کښت یا د نیالگيو د لېږد سپارښت شوي واټن مراعتوئ؟	10 پوښتنه	
		ایا د کښت پر مهال د سري سپارښت شوي اندازه کاروئ؟	11 پوښتنه	4 د محصول مدیریت
		ایا د محصول د اوبو اړتیا د اوبو لگولو بوي یا څو لاندې طریقو له لارې پوره کوئ: لاسي اوبه پاشل، باراني، څاڅکي (قطره يي) او جوړېسي، په داسې ډول چې د محصول لږ تر لږه اړینې اوبه برابري شي؟	12 پوښتنه	
		ایا پر وخت واښه ایستل او مناسب وسایل کاروئ؟	13 پوښتنه	
		ایا تکميلي سره په سمه توگه لکه وخت، د سري ډول، سپارښت شوي اندازې او د تطبیق د طریقې له پلوه تر سره کوئ؟	14 پوښتنه	
		ایا لږ تر لږه د افتونو د هراړخیز مدیریت (IPM) له دوو طریقو څخه کار اخلئ؛ لکه کرنيزي، بیولوژيکي، فزیکي او کیمیاوي لارې؟	15 پوښتنه	5 د حاصلاتو راټولول
		ایا د آفتوژونکو خوندې او اغېزمن استعمال مراعتوئ؛ لکه مناسبې اندازې، سپارښت شوي آفتوژونکي او د حاصل له راټولو مخکې موده (PHI)؟	16 پوښتنه	
		ایا د حاصلاتو راټولو مناسبې نښې او معیارونه کاروئ لکه: رنگ، اندازه، ښه او کلکوالی؟	17 پوښتنه	
		ایا د حاصلاتو راټولو لږمېره کولو/لېږد لپاره له معیاري لوښو یا د بنسټېدنې له موادو څخه کار اخلئ چې دا ځانگړنې ولري: مناسبه هوا تیدیلول، د اسانه پاکولو وړتیا او همواره سطحه تر څو زیان را کم شي؟	18 پوښتنه	6 له حاصلاتو وروسته سمبالښت
		ایا ایا د ارزښت زیاتولو له سپارښت شوي لارو څخه یوه تطبیقوئ: پاککاري، درجه بندي، سورت، بستمېندي یا د محصول پروسس؟	19 پوښتنه	
		ایا د تولید او پلور لگښتونه ثبتوئ او د لگښتونو او عایداتو تحلیل عملي کوئ؟	20 پوښتنه	7 د لگښتونو او عاید شنه
		ایا زراعتي توکي لکه تخم، سره او کیمیاوي مواد په ډله ییز ډول پېړئ؟	21 پوښتنه	8 جمعی اقدام
		ایا د محصولاتو لېږد په گډه تنظیموئ یا خپل محصولات په ډله ییز ډول پلورئ؟	22 پوښتنه	
		ایا د یوې ډلې په توگه د موخي ورمحصولات ټاکئ او د تولید او بازارموندنې پلانونه د ډلې له غړو سره په گډه جوړوئ؟	23 پوښتنه	

### نوښت - په بېلابېلو هېوادونو/سیمو کې له ځایي شرایطو سره برابرول

لاندې د هغو بدلونونو بېلگې وړاندې کېږي چې په ځینو هېوادونو او سیمو کې ترسره شوي دي، تر څو د بنسټیزو سروېگانو تطبیق په اړوندو سیمو کې په اسانه او اغېزمنه توگه ترسره شي.

1 باکس: د بنسټيزو سروېگانو لپاره د واحدونو د تبادلې انځوريز جدول

د وزن د تبادلې د اسانتيا لپاره د واحدونو د تبادلې انځوريز جدول جوړول (مالاوي)



د واحدونو د تبادلې جدول چې په مالاوي کې جوړ شوی

حولي؟> بزگران او پېرېدونکي په دوديز ډول سيمه ييزو بازارونو کې د ځانگړو محصولاتو د راگرې ورکړې لپاره له بېلابېلو واحدونو لکه بوجی، سطل او بنډل څخه کار اخلي. بزگران نه پوهېدل چې هر يو واحد په حقيقت کې د وزن له پلوه څومره اندازه ښيي.

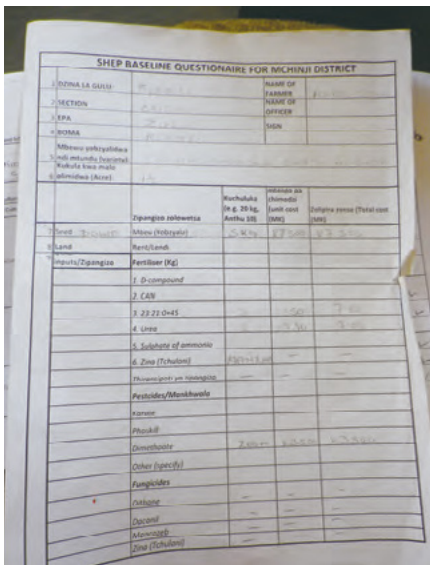
څنگه؟> پلي کوونکي له تلي او کامرې سره سيمه ييزو بازارونو ته ولاړل. هغوی له هغو سبزیجاتو او مېوو انځورونه واخيستل چې عموماً پېر او پلور کېدل او وزن يې کرل. وروسته د واحدونو د تبادلې انځوريز جدول جوړ شو، څو بېلابېل واحدونه کيلوگرام ته واړول شي.

پايلي؟> په راکړه ورکړه کې د کارېدونکو سيمه ييزو واحدونو د تبادلې کيلوگرام ته اسانه شوه او د وزن پر بنسټ د معاملې د ارزښت په اړه د بزگرانو پوهاوی زيات شو.

2 باکس: د لگښتونو د محاسبې کارپاڼه

د لگښتونو د محاسبې لپاره د يوې اضافي کارپاڼې چمتو کول (مالاوي)

حولي؟> بزگران د زراعتي توکو او کاري ځواک د ټولو لگښتونو په راټولولو کې له ستونزو سره مخ وو، ترڅو وکولای شي د بنسټيزې سروې په فورمو کې د ټولو لگښتونو مجموعه وليکي.



هغه کارپاڼه چې په مالاوي کې جوړه شوه

څنگه؟> پلي کوونکو د لگښتونو د ټوليزې محاسبې لپاره يوه اضافي کارپاڼه چمتو کړه. په دې کارپاڼه کې د سيمې عام توکي شامل وو، لکه د بېلابېلو سرو لگښتونه، تخمونه، د آفتونو درمل، علفوژونکي مواد، د کاري ځواک لگښتونه، د ترانسپورت لگښتونه او نور، ترڅو بزگران وکولای شي اړين معلومات په اسانۍ وليکي او ټول لگښتونه محاسبه کړي.

پايلي؟> بزگران وکولای شول چې له گيچ کېدو او فشار پرته د لگښتونو مجموعه تقريباً په کره توگه محاسبه کړي.

### لوستي بزگران له نالوستو هغو سره مرسته کوي (ایتیوپیا)



انځور: ایتوپیا

<ولي؟> د ټاکل شوو بزگرانو ترمنځ د لیک او لوست کچه ټیټه وه. تمه کېده چې ډېر ټاکل شوی بزگران به د سروې د فورمو په ډکولو کې له ستونزو سره مخ شي.

<څنگه؟> پلي کوونکو له هرې ډلې څخه شاوخوا لس لوستي او نیمه لوستي بزگران وغوښتل، ترڅو د کرنیزو ترویج کارکوونکو سره یو ځای په یو ازماينتي پروگرام کې گډون وکړي او د بنسټيزې مشارکتې سروې د پلي کولو طريقه زده کړي. دغو لوستو بزگرانو د ترویج کارکوونکو سره همکاري وکړه، څو نالوستو بزگرانو سره د فورمو په ډکولو کې مرسته وکړي.

<پایلي؟> نالوستو بزگرانو د لوستو بزگرانو په مرسته سروې په لږو ستونزو سره بشپړه کړه. همدارنگه د بزگرانو ترمنځ د یووالي احساس پیاوړی شو، چې دغه چاره د اړیکې او تړاود روانې اړتیا پوره کولو ملاتړ کوي.

### د ډله‌ییزو او انفرادي زراعتي ځمکو لپاره بنسټیزه سروې ترسره (رواندا او السالوادور)



د رواندا بزگران په خپل ډله‌ییز باغ کې

<ولي؟> د بزگرانو ځینو ټاکل شوو ډلو دوه ډوله باغونه لرل؛ یو یې د ډلې ملکیت و او بل یې د ډلې په انفرادي غړو پورې تړاو درلود. له همدې امله، پلي کوونکي اړ وو چې د دواړو ډولو زراعتي ځمکو حالت په سمه توګه درک کړي.

<څنگه؟> څرنګه چې د بنسټيزې سروې فورمې زیاتره د انفرادي کورنیو لخوا د مدیریت کېدونکو باغونو لپاره جوړې شوې وې، پلي کوونکو د اړتیا پر مهال ځینې پوښتنې تعدیل کړې او سروې یې هم د ډله‌ییزو او هم انفرادي باغونو لپاره ترسره کړه.

<پایلي؟> بزگرانو او پلي کوونکو دواړو د ډله‌ییزو او انفرادي باغونو اوسنی وضعیت ښه درک کړ. بزگران وهڅول شول او انگیزه یې زیاته شوه چې دواړه ډوله زراعتي ځمکې لا ښې مدیریت او اصلاح کړي.

## د معلوماتو د بڼه راټولولو او د مېړه/مېرمنې د گډون د پیاوړتیا لپاره د «کورنی دندی» سیستم پېژندنه (مالاوي او نېپال)



انځور: مالاوي

<ولې؟> پلي کوونکي پر دې پوه شول چې ډېر بزگران د بنسټيزې سروی پر مهال اړين ارقام، لکه د توليد لگښتونه او د پلور اندازه، له ځان سره نه لرل. هغوی اړ وو چې کور ته ولاړ شي، خپل اسناد وگوري يا د کورنی له غړو معلومات واخلي. د سروی بشپړول په يوه ورځنی غونډه کې ستونزمنه وه.

<څنگه؟> پلي کوونکو د بنسټيزې سروی پروسه د دوو ورځو

غونډو په بڼه تنظيم کړه. د لومړۍ ورځې په ترڅ کې يې تشریح کړه چې کومو معلوماتو ته اړتيا ده او بزگرانو ته يې «کورنی دنده» ورکړه، ترڅو کره معلومات له کوره راوړي. په نېپال کې له بزگرانو وغوښتل شول چې فورمې د کورنی دندی په توگه له خپلو مېرمنو سره يو ځای په کور کې ډکې کړي. بزگران په دويمه ورځ بيا سره راټول شول او د سروی فورمې يې وسپارلي.

<پایلي؟> کره او د باور وړ معلومات راټول شول. مېړه/مېرمن يو ځای کار وکړ، ترڅو د خپل زراعتي کاروبار اوسنی حالت درک کړي، او په پایله کې د کروندې د مدیریت د يو واحد په توگه د گډ مسؤليت او يووالي احساس زیات شو.

### چپکلیست - هغه ټکي چې له دې فعالیت وروسته باید تایید شي

- ټاکل شوی بزگران د خپل تولید او پلور اوسنی حالت درک کوي او هغه تشې پېژني چې باید ډکې شي.
- ټاکل شوی بزگران د تولید او بازارموندنې په برخه کې خپل اوسنی تخنیکي کچه درک کوي او تشې يې پېژني.
- ټاکل شوی بزگران د کروندې د اسنادو د ثبت او ساتنې ارزښت، هم د حسابدارۍ او هم د فعالیتونو د ثبت له پلوه، درک کوي او د ثبت پیل ته چمتو کېږي.
- د بنځو او نارینه وو د گډون کچه متوازنه ده.
- د جنسیت پر بنسټ جلا معلومات راټول او تحلیل کېږي.
- (اختیاري) غړي مېړه/ مېرمنې هم شاملېږي.

پوښتنه: د کوچنیو بزگرانو لخوا د معلوماتو ثبت په پراخه کچه نه ترسره کېږي. آیا هغوی په رښتیا کولای شي د معلوماتو ثبت زده کړي او ترې ګټه واخلي؟

ځواب: رښتیا ده چې ډېر کوچني بزگران معلومات نه ثبتوي. لومړی ګام دا دی چې هغوی د بنسټیزې سروې په تجربه کې د ګډون له لارې د معلوماتو د ثبت ارزښت درک کړي. پلي کونکو ته سپارښتنه کېږي چې بزگران و هڅوي ترڅو بنسټیز معلومات لکه د محصول پلور او د تخم، سري او د آفتونو د درملو لګښتونه په ډېر ساده چوکاټ کې ولیکي. د کروندې د فعالیتونو د ثبت او حسابدارۍ عادت جوړول بزگرانو ته ګټور دي.

پوښتنه: آیا نا لوستي بزگران دا کار کولای شي؟ — حتی لوستي بزگران هم د بنسټیزې سروې لپاره د اړینو ارقامو په محاسبه کې ستونزې لري. آیا نا لوستي بزگران کولای شي د سروې دندې بشپړې کړي؟

ځواب: نا لوستي بزگران ښايي تر لوستو هغو د فورمو په ډکولو کې زیاتي ستونزې ولري؛ خو دا په خپله د دې معنا نه لري چې هغوی د کروندې د مدیریت په اړه کمه پوهه لري. هغوی یوازې د لیک لوست مهارت نه لري ترڅو خپلې پوهې پر کاغذ وليکي. د ډلې یا کورنۍ له لوستو غړو، لکه مېرمن/مېر یا اولادونو، وغواړئ چې د فورمو په ډکولو کې مرسته وکړي. نالوستي بزگران کولای شي د کورنۍ د غړو په مرسته هره ورځ د معلوماتو ثبت ته دوام ورکړي.

پوښتنه: معلومات ډېر د باور وړ نه دي — که څه هم بزگران هڅه کوي چې معلومات بشپړ کړي، خو ځینې شمېرې بیا لا هم نیمګړې یا ناسمې دي. آیا باید د معلوماتو له راټولولو په بشپړه توګه تېر شو، ځکه د معلوماتو د اعتبار وړتیا او کره والی دومره ښه نه دی څومره چې مو تمه درلوده؟

ځواب: د SHEP مشارکتي بنسټیزه سروې دوي موخې لري: (1) د بزگرانو د اوسني کرنیز وضعیت په اړه د هغوی پوهاوي زیاتول؛ او (2) له بزگرانو څخه د عیني معلوماتو راټولول. غواړو لومړی پر هغو پوه شو، دا ډېره مهمه ده چې لومړۍ موخه، یعنې د بزگرانو پوهاوی، د سروې له لارې پوره شي. له بلې خوا، څنګه چې تاسو پوهېږئ، د معلوماتو د اعتبار وړتیا او کره والی ډاډمنول تل یوه ننګوونه ده کله چې د ساحوي معلوماتو راټولولو خبره مطرح کېږي. په ځانګړي ډول د بنسټیزې سروې پر مهال، د ډېر کره والی یا دقت تر لاسه کول ستونزمن دي، ځکه ډېر بزگران منظم یادښتونه نه لري. باید له هغوی سره صبر وشي او بزگران و هڅول شي چې ورو ورو د معلوماتو په ثبتولو پیل وکړي، ترڅو د وروستۍ سروې تر وخته د معلوماتو باور او کره والی زیات شي.

پوښتنه: بزگران چمتو دي چې فورمي ډکې کړي، خو نه غواړي د خپلې ګټې (عايد) اړوند معلومات ښکاره کړي. په دې حالت کې څه باید وشي؟

ځواب: که بزگران د معلوماتو په سپارلو سره ځان نارامه احساسوي، نو اړ ایستل یې ښه کار نه دی. که معلومات ونه سپارل شي، بزگرانو ته بیا هم دا فرصت ورکول کېږي چې د خپلې کروندې د مدیریت په اړه پوهاوی زیات کړي. له همدې امله، لږ تر لږه د بنسټیزې سروې له دوو موخو څخه یوه موخه پوره کېږي. له نورو بزگرانو وپوښتئ چې آیا هغوی د معلوماتو سپارلو ته چمتو دي که نه، تر څو لږ تر لږه یو څه کره معلومات تر لاسه کړئ چې وکولای شئ هغه پروسس او تحلیل کړئ.

## د بنسټيزې سروې فورمه – 1 برخه: ټوليد، عايد او لگښتونه

نېټه: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

د ناحيې/سيمي نوم: \_\_\_\_\_ د فرعي ناحيې/سيمي نوم: \_\_\_\_\_

د بزگرانو د ډالۍ نوم: \_\_\_\_\_

د بزگر نوم: \_\_\_\_\_

شخړه/نارينه: \_\_\_\_\_ د ټيليفون شمېره: \_\_\_\_\_

مهرباني وکړئ د بڼوالۍ د محصولونو اړوند معلومات وليکئ (نور محصولات لکه جوار او نيشکر چې په وروستي فصل کې کرل شوي وي، مه شاملوئ).

10. خلاص عايد کي (کټه) په ځايي اسعارو	9. د توليد ټولټال لگښتونه په ځايي اسعارو کې (د توليد توکي، ترانسپورت، کاري ځواک او نور)	8. ټولټال عايد په ځايي اسعارو کې	7. په هر کيلوگرام کې منځني بيه په ځايي اسعارو کې	6. په هر واحد کې منځني بيه (د هر واحد پر سر ځايي بيه)	5. په هر هکتار کې د پلورل شوي محصول مقدار (کيلوگرام)	4. په بازار کې پلورل شوی د محصول مقدار په کيلوگرام (ته بدل شوی)	3. په بازار کې د پلورل شوي محصول مقدار په هېکټار واحدونو کې (بوجي، صلنوق، بسته او نور)	2. د کرل شوي ځمکې مساحت په متر X متر (m <sup>2</sup> ) يا په هکتار سره 100m <sup>2</sup> = 0.01 ha 1,000m <sup>2</sup> = 0.1 ha 10,000m <sup>2</sup> = 1 ha	1. د محصول نوم او ډول
8-9	9	$(3 \times 6)$ يا $(4 \times 7)$	6/په ځانه کې د واحد تېنډله	6	4/2b.	4	3	2a.	1
			( واحد: )	( واحد: )	کيلوگرام	کيلوگرام	( واحد: )	متر X متر (m <sup>2</sup> )	محصول 1
			( واحد: )	( واحد: )	کيلوگرام	کيلوگرام	( واحد: )	متر X متر (m <sup>2</sup> )	محصول 2
			( واحد: )	( واحد: )	کيلوگرام	کيلوگرام	( واحد: )	متر X متر (m <sup>2</sup> )	محصول 3
			( واحد: )	( واحد: )	کيلوگرام	کيلوگرام	( واحد: )	متر X متر (m <sup>2</sup> )	محصول 4

مهرباني وکړئ د واحدونو تېنډله په لاندې څانګه کې وپياوړاست. (د بېلګې په توګه: 1 بوجي ايرلېنډي کچالو = 110 کيلوگرام، 1 دانه کرم = 2 کيلوگرام)



## د بنسټيزې سروې فورمه – 2 برخه: زراعتي تخنيکونه

نېټه: \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_

د ناحيې/سيمې نوم: \_\_\_\_\_ د فرعي ناحيې/سيمې نوم: \_\_\_\_\_

د بزگرانو د ډلې نوم: \_\_\_\_\_

د بزگر نوم: \_\_\_\_\_ بنځينه/نارينه: \_\_\_\_\_ د تليفون شمېره: \_\_\_\_\_

\*په مهرباني سره د لاندې پوښتنو لپاره «هو» يا «نه» په نښه کړئ. اضافي معلومات په څنډه کې وليکئ.

نه	هو	د بڼوالی د تطبیق لپاره سپارښتل شوي تخنيکونه	موارد	له کرلو څخه مخکې تر کرلو وروسته پراوونه
		ایا د هر فصل لپاره د کښتېدونکو محصولاتو د ټاکلو په موخه د بازار پلټنه تر سره کوئ؟	1 پوښتنه	1 تر کرلو مخکې چمتووالی
		ایا د بازار د پلټنې د پایلو پر بنسټ د محصولاتو کالیزه (کالیزې) چمتو کوئ او ترې گټه اخلي؟	2 پوښتنه	
		ایا د سبزیجاتو او یو کلنو گلونو لپاره لږ تر لږه هر دوه کاله یو ځل، او د میوه لرونکو ونو او څو کلنو گلونو لپاره تر کرلو مخکې د خاورې ازمیونه کوئ؟	3 پوښتنه	
		ایا د کمپوسټ/سري د تیارولو پر مهال د عضوي موادو له بېلابېلو ډولونو څخه د سپارښتل شوي کمپوسټ جوړولو طریقو له مخې کار اخلي، تر څو د خورو اصلي عناصر لکه نایټروجن (N)، فاسفورس (P) او پوتاشیم (K) برابر شي؟	4 پوښتنه	
		ایا د کښت لپاره سپارښتل شوي کیفیت لرونکي توکي کاروئ چې له لاندې ځانگړنو څخه یوه یا څو دانې ولري: د ناروغیو پر وړاندې مقاومت او تحمل، لوړ حاصل، ژر رسېدنه، ښه خوند، مناسبه اندازه او د ساتنې اوږده موده؟	5 پوښتنه	
		ایا د افتونو او ناروغیو د مدیریت لپاره د ځمکې چمتو کولو سپارښتل شوي لارې کاروئ لکه: د خاورې لمرینه کول یا سولر ایزیشن، پر وخت قلبه، د قلبې مناسب ژوروالی، او د خاورې د خوځښت را کمول د دې لپاره چې د خاورې له لارې خپرېدونکي آفتونه او ناروغی کنټرول شي؟؟	6 پوښتنه	2 د ځمکې چمتووالی
		ایا تر کرلو مخکې د پخواني فصل پاتې شوني په ځمکه کې ورگډوئ تر څو د خورو د عناصرو بیا ځلي کارونه پیاوړي شي؟	7 پوښتنه	
		ایا تر کرلو مخکې ځمکې ته کمپوسټ یا عضوي سره ور زیاتوئ؟	8 پوښتنه	
		ایا د سبزیجاتو/یو کلنو گلونو لپاره د تخمونو د روزنې سپارښتل شوي لارې کاروئ، او یا د میوه لرونکو ونو او څو کلنو گلونو لپاره له معتبرو قوریو څخه روزل شوي نیالگي کاروئ؟	9 پوښتنه	3 د محصول استقرار (کښت / پیوند)
		ایا د کښت یا د نیالگيو د لېږد سپارښتل شوي واټن مراعتوئ؟	10 پوښتنه	
		ایا د کښت پر مهال د سري سپارښتل شوي اندازه کاروئ؟	11 پوښتنه	
		ایا د محصول د اوبو اړتیا د اوبو لگولو یوې یا څو لاندې طریقو له لارې پوره کوئ: لاسي اوبه پاشل، باراني، څاڅکي (قطره یي) او جویچه یي، په داسې ډول چې د محصول لږ تر لږه اړینې اوبه برابرې شي؟	12 پوښتنه	4 د محصول مدیریت
		ایا پر وخت واښه ایستل او مناسب وسایل کاروئ؟	13 پوښتنه	
		ایا تکميلي سره په سمه توگه لکه وخت، د سري ډول، سپارښتل شوي اندازې او د تطبیق د طریقې له پلوه تر سره کوئ؟	14 پوښتنه	
		ایا لږ تر لږه د افتونو د هراړخیز مدیریت (IPM) له دوو طریقو څخه کار اخلي؛ لکه له کرنیزې، بیولوژیکي، فزیکي او کیمیاوي لارې؟	15 پوښتنه	5 د حاصلاتو راټولول
		ایا د آفت وژونکو خوندي او اغېزمن استعمال مراعتوئ؛ لکه مناسبې اندازې، سپارښتل شوي آفت وژونکي او د حاصل له راټولو مخکې موده (PHI)؟	16 پوښتنه	
		ایا د حاصلاتو راټولو مناسبې نښې او معیارونه کاروئ لکه: رنگ، اندازه، بڼه او کلکوالی؟	17 پوښتنه	
		ایا د حاصلاتو راټولو/زېرمه کولو/لېږد لپاره له معیاري لوبڼو یا د بستېدنې له موادو څخه کار اخلي چې دا ځانگړنې ولري: مناسبه هوا تبدیلول، د اسانه پاکولو وړتیا او همواره سطحه تر څو زیان را کم شي؟	18 پوښتنه	6 له حاصلاتو وروسته سمبالښت
		ایا د ارزښت زیاتولو له سپارښتل شوو لارو څخه یوه تطبیقوئ: پاک کاري، درجه بندي، سورت، بستېندي یا د محصول پروسس؟	19 پوښتنه	
		ایا د تولید او پلور لگښتونه ثبتوئ او د لگښتونو او عایداتو تحلیل عملي کوئ؟	20 پوښتنه	7 د لگښتونو او عاید شنه
		ایا زراعتي توکي لکه تخم، سره او کیمیاوي مواد په ډله ییز ډول پېری؟	21 پوښتنه	8 جمعی اقدام
		ایا د محصولاتو لېږد په گډه تنظیموئ یا خپل محصولات په ډله ییز ډول پلورئ؟	22 پوښتنه	
		ایا د یوې ډلې په توگه د موخي ورمحصولات ټاکئ او د تولید او بازارموندنې پلانونه د ډلې له غړو سره په گډه جوړوئ؟	23 پوښتنه	

## 2.2. د اړوند لورو يا ډېځل لورو غونډه (اختياري فعاليت)

فعاليتونه	څلور گامونه
- د پوهاوي ورکشاپ	1. له بزگرانو سره د موخي شريکول
- گډونيزه بنسټيزه سروی - (اختياري) داروندو لورو ناسته - د بازار سروی	2. د بزگرانو پوهاوی لور پېري
- د موخي ورمحصول ټاکل - د محصولاتو کاليزي جوړول	3. بزگران پر پېکري کوي
- ساحوي روزني	4. بزگران مهارتونه زده کوي
تعقيب او څارنه (د گډونيزي وروستۍ سروی په گډون)	

يادونه: دا يو «اختياري فعاليت» دی؛ يعنی دا فعاليت هغه وخت پلي کېږي چې (1) پلي کوونکي د ټاکل شوو ساحو ټولنيز-اقتصادي شرايطو ته په کتو سره دا فعاليت ډېر اغېزمن وي، او (2) د دې فعاليت د پلي کولو لپاره کافي بشري او مالي سرچينې شتون ولري

### ولي؟ - موخي

د اړوندو لورو ناسته دوي موخي لري: (1) بزگرانو ته هغه سوداگريز فرصتونه ورسېدل چې بنوالي يې رامنځته کولای شي، او (2) له بزگرانو سره مرسته کول څو د بنوالی په کاروبار کې د بازار له بېلابېلو اړوندو لوبغاړو سره سوداگريزي اړيکي ټينگي کړي.

### څه؟ - عمومي چوکاټ

د اړوندو لورو نيمه ورځنی ناسته د SHEP د دهدف وړ ټاکل شوو بزگرانو د ډلو استازي او د بازار اړوند لوری لکه د زراعتي توکو عرضه کوونکي، پېرېدونکي (سوداگر، دلالان، عمده او پرچون پلورونکي او نور)، د خوړو د پروسس شرکتونه، صادرونکي، ترانسپورټران، مالي بنسټونه، نا دولتي ادارې او ورته نور گډون ته رابولي. بزگران د بازار د اړوندو لورو غړو ته ځي او د سوداگريزو خبرو اترو له لارې معلومات تبادله کوي.

### څنگه؟ - د پلي کولو بنسټيز ټکي

#### انگيزه لوړول

د وړتيا په برخه کې ملاتړ

مور نه وپرېږو، ځکه کډونوال کم دي.



د تړاو په برخه کې ملاتړ

ترويجي کارکوونکي راسره مرسته کوي چې له گډونوالو سره ملايمې خبرې اترې وکړو.



د وړتيا په برخه کې

مور په ناسته کې له هر چا سره کاروباري خبرې کولی شو، ځکه پوښتنې مو له مخکې چمتو کړي دي.



- د لویې کچې پروگرامونو لکه کرنيز نندارتون يا د کرنی له ورځې پرته، د اړوندو لورو ناسته بايد د گډونوالو شمېر محدود وساتي، ترڅو د ټاکل شویو گډونوالو ترمنځ اړيکه اسانه شي.
- يوازې هغه د بازار اړوند لوری لکه ځايي سوداگر بايد را وبلل شي چې په راتلونکي کې د SHEP د بزگرانو د ډلو سوداگريز شريکان کېدای شي.
- د زراعتي ترويج کارکوونکي بايد له بزگرانو سره مرسته وکړي، چې د بازار له اړوندو لورو سره فعالې سوداگريزي خبرې اترې ولري.
- د گډونوالو پروفایلونه بايد له مخکې سره تبادله شي، ترڅو کډونوال وکولای شي له وخت ضايع کېدو پرته، سمدستي سوداگريزي خبرې پيل کړي.

1. (چمتوالی) د اړوندو لورو ناستی د جوړولو لپاره د کنفرانس لپاره یو ځای چمتو کړئ. [لارښوونه: که د غونډې لپاره له دولتي تاسیساتو استفاده وشي، د ځای د کرایې لگښت به د پام وړ کم شي.]
2. (چمتوالی) د ځایي بازار اړوند لوری وپېژنئ او هغوی غونډې ته راوبلئ. [لارښوونه: یوازی هغه اړوند لوری راوبلئ چې له ټاکل شوو بزگرانو سره د معاملې او راکړې ورکړې لپاره چمتو وي.]
3. (چمتوالی) د بزگرانو له ډلو وغواړئ چې دوه نارینه او دوه ښځینه بزگران د ډلې د استازو په توګه د غونډې لپاره وټاکي. [لارښوونه: ډاډمنه کړئ چې هم نارینه او هم ښځینه بزگران د استازو په توګه غوره شوي وي، ځکه د دواړو جنسونو ګډ تیم کولای شي د بازار له اړوند لورو سره د تعامل پر مهال پراخ نظرونه ترلاسه کړي.]
4. (چمتوالی) د غونډې له ورځې مخکې د ګډونوالو د پروفایلونه له یو بل سره تبادله کړئ. د بزگرانو له ډلو وغواړئ چې د خپلو محصولاتو بېلګې غونډې ته راوړي. دا بېلګې باید د هغوی په غروفو کې نندارې ته وړاندې شي.
5. (چمتوالی) د غونډې په ځای کې (لکه دولتي کنفرانس سالون) د ټولو ګډونوالو لپاره کافي مېزونه او څوکی لرونکي غرفې چمتو کړئ. [لارښوونه: په هره غرفه کې باید کافي څوکی شتون ولري، ترڅو ګډونوال وکولای شي له مزاحمت پرته پر خپلو بحثونو تمرکز وکړي.]
6. د غونډې پر مهال، د بزگرانو استازي د ترویج کارکوونکو سره یو ځای د بازار د اړوند لورو غروفو ته ورځي، معلومات تبادله او سوداګریزې خبرې اترې ترسره کوي.
7. له غونډې وروسته، د ډلې استازي په خپله ډله کې د بیاکتنې ناسته جوړوي، ترڅو هغه څه چې د غونډې پر مهال یې زده کړي وي، له نورو غړو سره شریک کړي.



د معلوماتو د نا برابری کمښت



ځينو هېوادونو د کينیا په پرتله د اړوندو لورو ناسته په بېلابېلو طريقو تنظيم او ترسره کړه. لاندې د دې بېلگې وړاندې کېږي.

### 6 باکس: د پېرېدونکي-پلورونکي ناسته

#### د پېرېدونکي-پلورونکي ناسته – يوازې د پېرېدونکو او پلورونکو بلنه (نېپال او مالاوي)



انځور: مالاوي

<ولې؟> د بنوالی د محصولاتو د بزگرانو او پېرېدونکو ترمنځ ژوره بېباوري او ناسمه پوهه موجوده وه.

<څنگه؟> د اړوندو لورو د ناستې پر ځای، یا له هغې سره یو ځای، پلي کوونکو د پېرېدونکو او پلورونکو یوه ځانگړې ناسته تنظيم کړه، چې يوازې بزگران او پېرېدونکي پکې گډون درلود.

<پایلي؟> گډونوالو وکولای شول چې لا متمرکزې خبرې اترې ترسره او د یوه او بل نظرونه ښه درک کړي. هغوی د تېرې بېباورې او ناسمو پوهاویو څخه واوښتل او د راتلونکي لپاره د داسې حل لارو په لټه کې شول چې د دواړو لورو لپاره گټورې وي.

### 7 باکس: په ناسته کې د گډونوالو بزگرانو لا زیات استازي

#### په ناسته کې د گډونوالو بزگرانو لا زیات استازي (مالاوي او ایتوپیا)



انځور: مالاوي

<ولې؟> د مالاوي او ایتوپیا د ټاکل شوو ډلو بزگرانو له بازار اړوندو لورو سره د اړیکو په ټینګولو کې پر ځان تیت باور درلود. سربېره پر دې، هغوی احساس کاوه چې د روزنو پر مهال زده کړل شوي مطالب نورو غړو ته په ښه ډول نه شي تشریح کولای.

<څنگه؟> پلي کوونکو له هرې ډلې څخه تر څلورو زیات استازي د اړوندو لورو ناستې ته راوبلل.

<پایلي؟> بزگرانو د بازار له اړوندو لورو سره د تعامل پر مهال د هوساینې احساس کاوه. د ناستې تر پای وروسته، هغوی وکولای شول چې هغه څه په تفصیل سره د خپلې ډلې غړو ته تشریح کړي چې د ناستې پر مهال یې زده کړي وو.

### په ناسته کې د کار د اسانتیا وسایلو او تجهیزاتو ننداره (فلسطین)



انځور: فلسطین

<ولې؟> دروند کار، په ځانگړي ډول د بنځینه بزگرانو لپاره، په فلسطین کې یوه جدي ستونزه وه.

<څنگه؟> پلي کونکو هغه شرکتونه راوبلل چې د کرنې داسې وسایل او تجهیزات پلوري چې کار اسانه کوي.

<پایلي؟> د بزگرانو ډلو پرېکړه وکړه چې دغه وسایل او تجهیزات وپېري، تر څو کرنه په اغېزمن ډول ترسره کړي. بنځینه بزگرانو په ځانگړي ډول د دغو وسایلو او تجهیزاتو له پېژندنې څخه گټه واخیسته.

#### چیک اېست - هغه ټکي چې تر دې فعالیت وروسته باید تایید شي

- د ډلې غړي د هغو استازو لخوا چې په ناسته کې گډون کړی و، د ناستې له پایلو او موندنو خبر شوي دي.
- ټاکل شوی بزگران د بنوالی په برخه کې بېلابېل سوداگریز فرصتونه درک کوي.
- د ټاکل شویو بزگرانو خپلې سوداگریزې اړیکې له بازار سره تړلو اړوندو لورو سره پراخې کړې دي.
- ټاکل شوی بزگران له هغو بازار اړوندو لورو سره چې ناسته ته بلل شوي وو، خپلې اړیکې ساتي.
- د بازار د اړوندو لورو ترمنځ د بنځو او نارینهوو د گډون تناسب متوازن دی.
- د بزگرانو د ډلې د استازو ترمنځ د بنځو او نارینهوو د گډون تناسب متوازن دی.
- د بزگرانو د ډلې دننه د ترسره شوي په فیډبک ناسته کې د بنځو او نارینهوو د گډون تناسب متوازن دی.

#### ستونزمو نندونه - د هغو ستونزو لپاره حل لارې چې ډېر ځله رامنځته کېږي

پوښتنه: د گډون لېوالتیا - د بازار اړوند لوری لکه سوداگر، پرچون پلورونکي او نور، د اړوندو لورو په ناسته کې د گډون ډېره لېوالتیا نه ښيي. څه شي هغوی ناستې ته راوړي؟

ځواب: دوی ډېری وخت ځکه ناستې ته راځي چې غواړي خپلې سوداگریزې اړیکې پراخې کړي. باید په یاد وساتئ چې دا کسان ډېر مصروف وي. که دوی احساس وکړي چې په ناسته کې گډون ورته د پاموړ گټه نه لري—لکه هغه وخت چې یوازې له څو محدودو بزگریزو ډلو سره آشنا کېږي—نو خپله لېوالتیا له لاسه ورکوي. په داسې حالاتو کې، د ناستې د جوړولو پر ځای، غوره ده چې د بازار د پلټنې د تمرین پر مهال له بازار د اړوندو لورو سره په انفرادي ډول ولیدل شي.

پوښتنه: خبرې ډېرې فعاله نه دي. بزگران نه شي کولای د بازار له اړوندو لورو سره فعاله خبرې وکړي. ولې؟

ځواب: کېدای شي بېلابېل لاملونه شته وي. بزگران ښايي وارخطا وي، پر ځان کافي باور ونه لري، یا له خپلې ټولني څخه د باندې له خلکو سره رسمي خبرو سره عادت نه لري. په داسې حالاتو کې، د ترویج کارکوونکي باید په فعاله توګه له هغوی سره مرسته وکړي، تر څو دواړه لوري وکولای شي اغېزمنې او فعاله خبرې ترسره کړي.

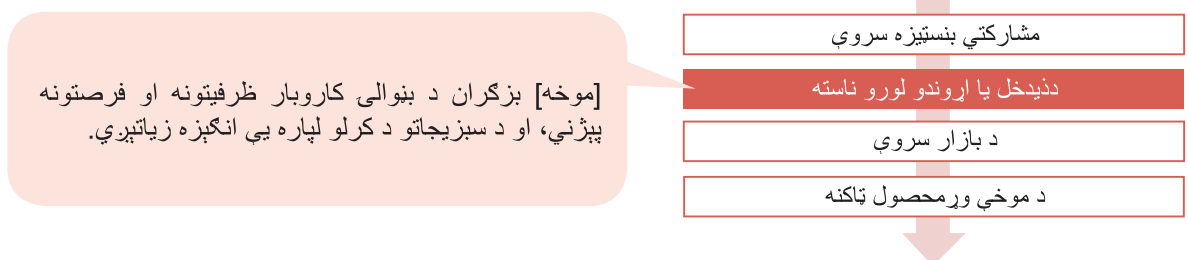
پوښتنه: خبرې اغېزمنې نه دي - پېرېدونکي او بزگران یو بل ملامتوي، او داسې خبرې کوي لکه: «پېرېدونکي عادلانه بیه نه ورکوي» یا «بزگران ډېری وخت خراب شوي محصولات د بوجی په تل کې پټوي». هغوی نه شي کولای د ستونزو د حل لپاره اغېزمنې خبرې وکړي. باید څه وکړو؟

ځواب: د ناستې په پیل کې، پلي کوونکو ته سپارښتنه کېږي چې گډونوالو ته په روښانه ډول ووايي چې دا ناسته د یو بل د ملامتولو ځای نه دی، بلکې د شته ستونزو د حل فرصت دی. په نیپال کې، پلي کوونکو د ناستې په پیل کې د فکري طوفان یوه عمومي ناسته ترسره کړه تر څو د راکړې ورکړې عامې ستونزې ولیکل شي. وروسته، د مخامخ سوداگریزو خبرو پر مهال، له گډونوالو وغوښتل شول چې د حل لارو پر موندلو خپل تمرکز وکړي، تر څو دواړه لوري وکولای شي د گټه-گټه حالت یا دواړو لورو ته گټور حالت ته ورسېږي.

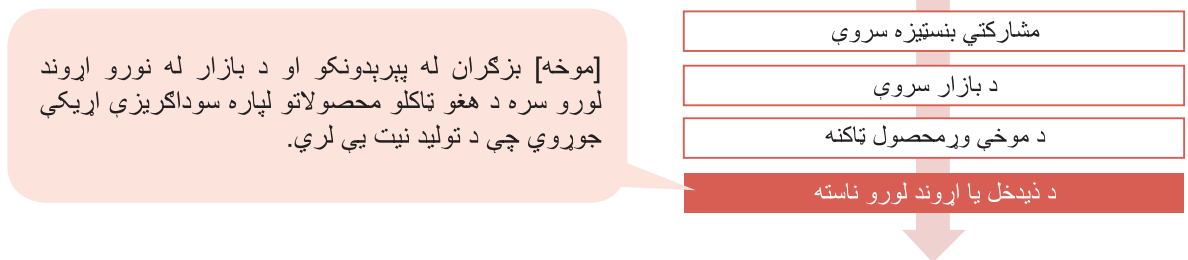
### 3 ستون: بېلابېل ترتیب، بېلابېله موخه

په کینیا کې، د اړوندو لورو ناسته د مشارکتې بنسټیزې سروې ترسره کېدو وروسته جوړېږي؛ یعنې د SHEP د روزنیز بهیر په یوه نسبتاً لومړني پړاو کې. له بلې خوا، په ځینو هېوادونو لکه اېتوپیا کې، د اړوندو لورو ناسته وروسته له هغه ترسره کېږي چې بزگرانو خپل د موخې وړ محصولات ټاکلي وي. لکه څنګه چې لاندې تشریح کېږي، که ناسته په بل وخت یا بل ترتیب کې ترسره شي، نو موخه یې هم بدلېږي.

#### [داسې ناسته چې په لومړني پړاو کې ترسره شوی]



#### [داسې ناسته چې د موخې وړ محصول تر ټاکلو وروسته ترسره شوی]



یادونه: دا چې د بازار اړوند لوری د ناستې تر جوړېدو مخکې د بزگرانو د ټاکل شوو محصولاتو او د بزگریزو ډلو د لېوالتیا په اړه خبر وي، نو د گډون لپاره زیاته لېوالتیا ښيي او غواړي له بزگرانو سره د احتمالي سوداگریزو شریکانو په توګه وګوري.

## 2.3. د بازار سروی

فعالیتونه	څلور ګامونه
- د پوهاوي ورکشاپ	1. له بزګرانو سره د موخي شریکول
- ګډونیزه یا مشارکتی بنسټیزه سروی - (اختیاری) داروندو لوړو ناسته - د بازار سروی	2. د بزګرانو پوهاوی لوړېږي
- د موخي وړ محصول ټاکل - د محصولاتو کالیزې جوړول	3. بزګران پرېکړې کوي
- ساحوي روزني	4. بزګران مهارتونه زده کوي
تعقیب او څارنه (د ګډونیزې وروستی سروی په ګډون)	

مور دلته یو

### ولی؟ - موخي

په SHEP تگلاره کې، د بازار سروی د دولتي کارکوونکو یا بهرنیو متخصصانو لخوا نه، بلکې د بزګرانو لخوا په خپله ترسره کېږي. د بزګر لخوا د SHEP د بازار ترسره کېدونکي سروی اساسي موخه دا ده چې بزګران عملي تجربه ترلاسه کړي او دا درک کړي چې بازار څنګه کار کوي او له تولیدوونکو څخه څه غواړي. په ورته وخت کې، د بازار د سروی ترسره کولو له لارې، بزګران کولای شي له بېلابېلو بازار لوبغاړو لکه عمده او پرچون پلورونکو، دلالان او نورو سره اړیکې او پېژندنه رامنځته کړي او خپلې اړیکېزې شبکې پراخې کړي؛ دا شبکې کولای شي له بازار ګټې اخیستونکو سره د ګټه-ګټه حالت د رامنځته کېدو لامل شي.

### څه؟ - عمومي چوکاټ

د بزګرانو هغه استازي چې د بزګرانو د پلو لخوا ټاکل شوي وي، په یوه روزنه کې ګډون کوي تر څو زده کړي چې څنګه د بازار سروی ترسره کړي. دا روزنه لاندې برخې لري: (1) د بازار د سروی ترسره کولو د څرنګوالي تشریح او (2) د بازار د سروی عملي تمرین، چې په ځایي بازارونو کې تنظیم او ترسره کېږي. د روزني تر بشپړېدو وروسته، د بزګرانو استازي د بازار د سروی پایلې او همدارنګه د سروی ترسره کولو طریقه د خپلې ډلې له نورو غړو سره شریکوي، تر څو ډله وکولای شي د SHEP تر پای ته رسېدو وروسته هم په خپلواکه توګه د بازار سروی ته دوام ورکړي. یو مهم ټکی دا دی چې د SHEP پلي کوونکي بزګرانو ته یوازې د بازار د سروی د یو تمریني فرصت زمینه برابروي. له دې تمرین وروسته، تمه کېږي چې بزګران د بازار اصلي او واقعي سرویګانې په منظم ډول، په خپله او د دولت له مرستې پرته ترسره کړي.

د انگېزې لوړول -- د خپلواکۍ ملاتړ

د اړیکو او تړاو ملاتړ

مور په خپله د بازار سروې عملي ترسره کولو له لارې د یادې سروې ارزښت درک کړ. له همدې امله به دې کار ته د دولتي کارکوونکو له مرستې پرته هم دوام ورکړو.



د وړتیا ملاتړ

مور له پېرېدونکو او د کرنیزو بنسټونو له عرضه‌کوونکو سره اړیکې ټینګې او معلومات مو تبادلې کړل. هر وخت کولای شو له هغوی سره اړیکه ونیسو او خپلې پوښتنې ورسره شریکې کړو.



د وړتیا ملاتړ

اوس مور پوهېږو چې له پېرېدونکو څخه باید کومې پوښتنې وشي، ځکه د سروې فورمه زموږ په واک کې ده او کارول یې اسانه دي.



- د بازار سروې باید د ټاکل شوو بزگرانو لخوا ترسره شي، نه د دولتي کارکوونکو لخوا، او بزگران باید د سروې پر مهال د پوښتنلیک فورمه له ځانه سره ولري.
- د بازار د سروې موخه یوازې د بېبې په اړه معلومات راټولول نه دي، بلکې د محصول د کیفیت، کمیت، د بېبې موسمي بدلونونه، د راکړې ورکړې حجم، د تادبې طریقي او نورو اړوندو موضوعاتو په اړه معلومات هم پکې شامل دي.
- د بازار د سروې پر مهال، بزگران هڅول کېږي چې له هغو بازار لوبغاړو سره چې په بازار کې ورسره مخ کېږي، سوداګریزې اړیکې رامنځته کړي.
- بزگران باید دا درک کړي چې د بازار سروې باید په منظم او دوامدار ډول، په خپله او د دولت له مرستې پرته ترسره شي.

- د پلي کېدو پروسیجرونه (اړین وخت: 3-4 ساعته)

ګام

1. (چمتووالی) د بزگرانو له ډلې وغواړئ چې د بازار د سروې د روزنې لپاره خپل استازي وټاکي (یو مرکه‌کوونکی، یو یادښت‌اخیستونکی او یو کس وخت تنظیموونکی؛ ټولټال درې بزگران). لارښوونه: اړینه ده چې هم نارینه او هم ښځې د استازو په توګه وټاکل شي. د روزنې د اسانتیا لپاره، لوستي بزگران ټاکل کېدای شي؛ خو د تېرو تجربو له مخې، د لوستو غړو په مرسته، نالوستي بزگران هم کولای شي د ډلې د استازو په توګه رول ولوبوي.
  2. (چمتووالی) د هغه بازار د مدیر (مدیرانو) اجازه تر لاسه کړئ چې بزگران یې د لیدنې نیت لري، تر څو د بازار د سروې تمرین ترسره شي. که د SHEP پلي کوونکي او د ترویج کارکوونکي د بازار د راکړې ورکړې له طریقو سره پوره بلد نه وي، نو د بزگرانو له بیولو مخکې، د بازار یوه مقدماتي سروې د پلي کوونکو لخوا ترسره کړئ. د اوونۍ تر ټولو مناسبه ورځ (ورځې) یا وخت وټاکئ، تر څو بزگران وکولای شي اړین معلومات په اغېزمن ډول راټول کړي.
  3. لومړی د بازار د سروې د څرنگوالي د تشریح لپاره یوه روزنه ترسره کړئ؛ وروسته د بازار د سروې یو عملي تمرین په یوه نږدې بازار کې تنظیم او عملي کړئ.
  4. هغه معلومات چې بزگرانو په بازار کې راټول کړي دي، وڅېړئ او لنډیز یې برابر کړئ. له بزگرانو وغواړئ چې دا معلومات د یوه ټاکلي وخت په لړ کې (د بېلګې په توګه، د بازار د سروې له ترسره کېدو یوه اوونۍ وروسته) د خپلې ډلې له نورو غړو سره شریک کړي، تر څو ډاډمنه شي چې د ډلې ټول غړي د استازو لخوا تر لاسه شوو معلوماتو ته لاسرسی لري.
- لارښوونه: د معلوماتو د شریکولو لپاره باید حتماً یو روښانه مهالویش وټاکل شي. د ترویج کارکوونکي باید له استازو سره مرسته وکړي تر څو د معلوماتو د شریکولو ناسته تنظیم او ترسره کړي.



انخور: کینیا

موږ دا ډول کرم په تېرو  
څو کلونو کې تولید کړی  
دی. ایا تاسو لېواله یاست؟

زه نه پوهېدم چې په دې سیمه کې د کرم  
دومره وړ او پیاوړي تولیدونکي شته.  
موږ تل کرم له واردونکو څخه اخیست.  
اوس باید د تازه کرم پېرود ل له تاسو  
څخه په ځایي توګه په پام کې ونیسو.



انځور: کنیا

### د معلوماتو د نابرابرۍ را کمول

موږ نه پوهېدو چې ځایي بزگران د لوړ کیفیت  
سبزیجات تولیدوي. کولای شو د واردونکو پر  
ځای له ځایي تولیدونکو څخه پېرود ل پیل کړو.

موږ نه پوهېدو چې دومره زیات سبزیجات له  
ګاونډیو هېوادونو څخه واردېږي. کولای شو په  
راتلونکي کې هڅه وکړو چې دا محصولات په  
ځایي توګه برابر کړو.

موږ ونه شو کولای چې ځایي بزگرانو ته لوړه بیه  
وړاندیز کړو، ځکه د هغوی محصولات ژر خرابېږي.  
که هغوی بڼه کیفیت لرونکي محصول پر موږ وپلوري،  
موږ به په خوښۍ سره د پېرود لو بیه لوړه کړو.

موږ پخوا د محصول د ساتنې مودې ته پاملرنه  
نه کوله. باید په دې برخه کې ډېر پام وکړو،  
تر څو پېرېدونکي راضي پاتې شي.

موږ داسې احساس کاوه چې بزگرانو تېر ایستلي  
یو، ځکه هغوی ډېری وخت خراب شوي مرچ د  
بوجی په تل کې رډي. هیله لرو چې وکولای شو  
پر خپلو عرضه‌کونکو باور وکړو.

موږ په بازار کې ولیدل چې خراب شوي مرچ د  
بوجی په تل کې ایښودل شوي وو. پېرېدونکي ډېر  
ناراضه وو. بل ځل چې مرچ بسته‌بندي کړو، باید  
ډېر پام وکړو.



د بازار اړوند  
لوری



بزگر

### فارمېټ - د بازار د سروې پوښتنلیک

په لاندې ډول د بازار د سروې د پوښتنلیک یوه بېلګه وړاندې شوې ده. د لاندې ښودل شوو ستونونو د ډکولو تر څنګ، بزگران هڅول کېږي چې هر هغه اړوند معلومات هم راټول کړي چې ورته مهم ښکاري. په داسې حالت کې، اړینه ده چې هغوی ته لارښوونه وشي چې ترلاسه شوي معلومات د پوښتنلیک په تشو چوکاټونو کې ولیکي.

د محصول نوم او اړیکې معلومات	محصول او ډول یې	د محصول د کیفیت لپاره د بازار شرطونه او معیارونه	د لوري تقاضا موده (میاشتې)	مقدار (کیلوګرام) او د عرضی تناوب (ورځنۍ/اوونیز او نور)	د تولید ځای	د پېرود بیه په واحد کې (USD/kg)	د تادیې طریقه	د تادیې شرطونه	د بازار موندنې ننگوونې	د پلورونکي لېوالتیا چې له بلې څخه محصول واخلي*

په لاندې ډول د نوښتگرانه پلي کولو بېلگې وړاندې شوي دي چې په بېلابېلو هېوادونو او سيمو کې پلي شوي دي؛ هغو هېوادونو او سيمو کې چې ټولنيز-اقتصادي شرايط يې له کنيا سره توپير لري. د دغو بدلونونو او تطبيقي لارو له امله، تر لاسه شوي پايلې له تمې زياتې وې.

### 9 باکس: د بازار د سروې پر مهال د شرکتونو او بنسټونو ليدنه

#### د بازار د سروې پر مهال د بېلابېلو شرکتونو او بنسټونو ليدنه (لېسوتو، تانزانيا او زيمبابوي)

<ولې؟> د SHEP د پلي کولو ټيم د مالي او بشري سرچينو له سختو محدوديتونو سره مخ و. د سرچينو د کمښت له امله، د اړوندو لورو د ناستو تنظيم ستونزمن و.

<څنگه؟> د بازار د سروې د پلي کولو پر مهال، پلي کوونکو د بېلابېلو شرکتونو او بنسټونو ليدني تنظيم کړي؛ لکه زراعتي نظر ورکونکي شرکتونه، صادراتي شرکتونه، روغتونونه، ښوونځي، مېلمستونونه، سوپرمارکېټونه او نور. دا بنسټونه حتمي نه وو چې په خپله بازار کې وي، خو په هماغه ښار يا نږدې ښارونو کې موقعيت درلود. بزگرانو د بازار پر شته پېرېدونکو سر بېره، د بازار له مهمو گټي اخيستونکو سره هم ليدنه وکړه.

<پايلې؟> هغه اغېز چې د اړوندو لورو يوه ناسته يې رامنځته کولی شي، له دې لارې تر لاسه شو؛ له دې پرته چې د يوې رسمي ناستې د تنظيم لپاره اضافي مالي او بشري سرچينو ته اړتيا وي.

### 10 باکس: تر اصلي سروې مخکې د بزگرانو لخوا د بازار د سروې ازمايښتي پلي کول

#### تر اصلي سروې مخکې د بزگرانو لخوا د بازار د سروې ازمايښتي پلي کول (السلوادور)



انخور: السلوادور

<ولې؟> په ټاکل شوي سيمه کې ډېرو بزگرانو خپل محصولات يوازې پر هغو دلالانو پلورل چې د هغوی د سبزيجاتو باغونو ته ورتلل. هغوی له دې نه مخکې د بازار له شته کسانو سره هېڅ مستقيم تعامل نه درلود او په بازار کې د پوښتنو له کولو څخه يې وېره او اندېښنه احساسوله.

<څنگه؟> د بازار د سروې ترسره کولو له روزني وروسته، پلي کوونکو د بزگرانو له استازو وغوښتل چې د رول لوبولو له لارې د پوښتنو او ځوابونو تمرين وکړي. ځينو د بزگرانو رول ولوباوه او نورو د بازار د پېرېدونکو رول.

<پايلې؟> بزگرانو د بازار سروې د تمرين پر مهال زياته هوساينه او پر ځان باور وموندله. هغوی وکولای شول چې له پېرېدونکو څخه اړين معلومات په مهارت او ډاډ سره تر لاسه کړي.

## د پلي کونکو لخوا د بازار مقدماتي سروی ترسره کول (السلوادور، سوپلي افريقا)



د بازار نقشه او د احتمالي پېرېدونکو اړوند معلومات، چې د SHEP پلي کونکو لخوا په السلوادور کې رسم او ليکل شوي دي.

<ولې؟> پلي کونکي د ځايي بازارونو له وضعیت او شرايطو سره پوره بلدتيا نه لرله.

<څنگه؟> پلي کونکو مخکې له مخکې بازارونو ته سفرونه وکړل او احتمالي پېرېدونکي يې وپېژندل؛ يعنې هغه کسان چې چمتو وو سبزيجات د کوچنيو بزگرانو له ډلو څخه واخلي. همدارنگه، هغوی د بازارونو ساده نقشې رسم کړې، ترڅو بزگران د دغو نقشو په ليدلو سره وکولای شي احتمالي پېرېدونکي په اسانۍ سره ومومي.

<پايښ؟> بزگرانو وکولای شول چې د بازار د سروی د تمرين پر مهال او په محدود وخت کې هغه پېرېدونکي وپېژني او په اسانۍ يې پيدا کړي چې ورسره د راکړې ورکړې لېوالتيا يې لرله.

## د بزگرانو لخوا د ارزونې او څارنې لپاره تر شپږو زياتو محصولاتو ټاکنه (السلوادور او سوپلي افريقا)



انخور: کينيا

<ولې؟> د ټاکل شوی ساحې د اقليمي خطرونو او د افتونو/ ناروغيو له پلوه له لورې کچې خطرونو سره مخ وه. د محصولاتو ډولونه د دې سيمې د بزگرانو له اساسي لومړيتوبونو څخه وو. له همدې امله، ټاکل شوی بزگران لېواله وو چې د خطر د مدیریت لپاره د بېلابېلو محصولاتو مالي او تخنیکي امکان وڅېړي.

<څنگه؟> که څه هم په پيل کې بزگرانو ته لارښوونه شوې وه چې د بازار د سروی لپاره پنځه د موخي وړ محصولات وټاکي، خو کله چې پلي کونکو د محصولاتو د ډولونو اړتيا درک کړه، بزگرانو ته يې سپارښتنه وکړه چې د بازار د سروی پر مهال تر شپږو زيات محصولات هم وڅېړي.

<پايښ؟> بزگرانو د بازار له سروی وروسته داسې احتمالي محصولات وپېژندل چې د کرلو لپاره ورته مخکې اشنا نه وو. پلي کونکو د نوو محصولاتو د ځانگړو توليدي تخنيکونو اړوندې روزنې برابرې کړې، چې بزگرانو د خپلو ټاکل شوو محصولاتو د کرلو توان پيدا کړ. په دې توگه، بزگرانو وکولای شول د محصولاتو تنوع رامنځته کړي.

### د بازار سروی د استازو په توګه د نالوستو بزګرانو ټاکنه (ایتوپیا او سوېلي افريقا)



انځور: ایتوپیا

<ولې؟> په ټاکل شوی ساحه کې زیاتره بزګران نالوستي وو، او هغه هڅاند کسان چې د ډلې د مشرتوب وړتیا یې لرله، په لازمه توګه لوستي نه وو.

<څنګه؟> د بزګرانو ډلو هم لوستي او هم نالوستي بزګران د بازار د سروی د تمرین لپاره د ډلې د استازو په توګه وټاکل.

<پایلي؟> لوستو او نالوستو بزګرانو بېلابېلي پیاوړتیاوې وښودلې. د بېلګې په توګه، لوستو بزګرانو له نااشنا کسانو سره

په اړیکو ټینګولو کې زیات پر ځان باور درلود، او یادښت اخیستل یې له ستونزې پرته وکړل. خو له بلې خوا، نالوستو بزګرانو پیاوړې حافظه لرله او ډېر دقیق مشاهدات یې کول. دغو دوو ډلو د یو بل وړتیاوې بشپړې کړې او د بازار د سروی په ترسره کولو کې د اغېزمنو ټیمونو په توګه عمل وکړ. سربېره پر دې، د ډلې د استازو په توګه د نالوستو بزګرانو ټاکنه، نه یوازې ټاکل شوي کسان، بلکې د ډلې نور لوستي غړي هم له رواني پلوه پیاوړي کړل.

### په رسمي او غیررسمي بازارونو کې د بازار سروی (سوېلي افريقا او زیمبابوې)



انځور: السلوادور

<ولې؟> په ټاکل شوی ساحه کې دوه بېلابېل ډول بازارو نو شتون درلود: رسمي بازارونه لکه سوپرمارکېټونه، او غیررسمي بازارونه لکه پرانیستي ځایي بازارونه. د دغو دوو بازارونو لوبغاړي او اړتیاوې له یو بل سره څرګند توپيرونه لرل.

<څنګه؟> پلي کوونکو د بازار د سروی دوی تمریني ناستي تنظیم کړې؛ یوه د رسمي بازار لپاره او بله د غیررسمي بازار لپاره وه. لومړی یې د بازار سروی په غیررسمي بازار کې ترسره کړه—چې بزګران ورسره زیات آشنا وو—او وروسته یې په رسمي بازار کې سروی وکړه.

<پایلي؟> بزګران وپوهېدل چې بېلابېل بازارونه د محصولاتو د ډول، کیفیت او مقدار له پلوه بېلابېل غوره توپونه لري. هغه بزګران چې له رسمي بازارونو سره آشنا نه وو، د رسمي او غیر رسمي بازارونو ترمنځ د فرصتونو دقیقې پرتلی وروسته، سوپرمارکېټونو ته د ننوتلو امکان څېړل پیل کړل.

- د ډلې غړي د هغو بزگرانو د استازو له لارې، چې د بازار د سروې په تمرین کې یې گډون کړی و، د بازار د سروې له موندنو او پایلو خبر شوي دي.
- ټاکل شوی بزگران پوهېږي چې دا ځل ترسره شوي د بازار سروې یوازې یو «تمرین» و، او د بازار اصلي یا «حقيقي» سروې باید په منظم ډول، د دوی لخوا او د دولت له مرستې پرته ترسره شي.
- ټاکل شوی بزگران د بازار له هغو اړوندو لورو سره چې د بازار د سروې پر مهال یې ورسره لیدلي وو، خپلې اړیکې ساتي.
- د ډلې د استازو تر منځ د نارینه‌وو او ښځینو د گډون تناسب متوازن دی.
- د بزگرانو په ډله کې ترسره شوي بیاکتنې ناسته کې د نارینه‌وو او ښځو د گډون تناسب متوازن دی.



انځور: ټاکنې کونو/JICA کنيا

پوښتنه: ځایي بازار ډېر کوچنی دی - هغه ځایي بازار چې ټاکل شوی بزگران ورته نږدې دي، ډېر کوچنی دی او یوازې کچالو او پیاز پکې پلورل کېږي. بزگران د بازار سروې ترسره کولو وروسته ناهیلې شول، ځکه احساس یې کاوه چې نوې خبره یې نه ده زده کړې. دا ستونزه څنگه حل کېدای شي؟

ځواب: حتی یو کوچنی ځایي بازار هم بزگرانو ته ارزښتناک او گټور معلومات ورکولای شي. د بېلگې په توگه، که مرکې په سمه توگه ترسره شي، د بازار گټه‌اخیستونکي کېدای شي بزگرانو ته د موسمي تقاضا بدلونونه، د بیو کلني پورته او کښته کېدل، په بېلابېلو فصلونو

کې د محصول د سرچینې توپیره، د محصول بڼه، ډول، غوره اندازه او ورته نور معلومات ورکړي. همدارنگه، بزگران کولای شي د بازار د منظمو سروې‌گانو له لارې د بازار له ځایي لوبغاړو سره خپلې اړیکې لا پیاوړې کړي. له همدې امله، عموماً نږدې ځایي بازار ته تگ د بازار د سروې د تمرین لپاره یو مناسب پیل بلل کېږي. خو که تاسو او بزگران احساس کوئ چې نورو بازارونو ته تگ لکه د لویو ښارونو نږدې بازارونو بڼه ډېر گټور وي، دا کار هم کولای شئ. که بزگران د دې بازارونو تر لیدنې وروسته قانع شي چې دا کار د وخت او ترانسپورت د لگښت ارزښت لري، نو ډېر احتمال شته چې بیا هم ورته بازارونو ته ولاړ شي. یو بل مهم ټکی دا دی چې «بازار» یوازې یو ځانگړی فزیکي بازار نه وي؛ په بازار کې د سرک غاړې پلورونکي، یا بنسټونه لکه ځایي ښوونځي، روغتونونه، بندي‌خاني او ورته نور ځایونه هم شامل دي. که بزگران احساس کوي چې نږدې بازارونه گټور معلومات نه ورکوي، هڅه وکړئ له داسې احتمالي پېرېدونکو سره د هغوی د استوگنې په سیمه کې اړیکه ونیسئ.

پوښتنه: د بیو د معلوماتو ترلاسه کول ستونزمن دي - په بازار کې سوداگر د پلور یا پېر اصلي بېي نه وايي. هغوی د خپلې گټې په اړه ډېر پټ‌کاره دي. آیا کومه لاره شته چې د بیو کره معلومات ترلاسه شي؟

ځواب: دا طبیعي خبره ده چې سوداگر د خپلې گټې په اړه له معلوماتو شریکولو ډډه کوي. د دې پر ځای چې خپلې پوښتنې پر دې متمرکزې کړئ چې هغوی څومره گټه کوي، غوره دا ده چې په نزاکت سره عمومي پوښتنې وکړئ؛ لکه د ځانگړو محصولاتو د بیو کلني لوړېدل او ټیټېدل. همدارنگه کولای شئ په بازار کې له پېرېدونکو وپوښتنئ چې د هغه محصول لپاره یې څومره پیسې ورکړي دي چې تاسو یې څېړنه کوئ.

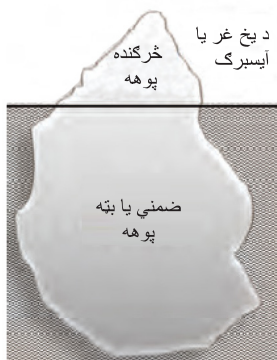
پوښتنه: د بزگرانو په ډله کې د انگېزې د کچې توپیر - که څه هم د ډلې استازو د بازار سروې تمرین په بریالیتوب سره بشپړ کړی او د بازار د غوښتنو او اړتیاوو په هکله یې ښه پوهاوی ترلاسه کړی، خو داسې ښکاري چې د ډلې نور غړي کافي انگېزه نه لري. دا ولې؟

ځواب: ایا ډاډ مو ترلاسه کړی چې د ډلې استازو هغه معلومات چې د بازار سروې پر مهال یې تر لاسه کړي، له نورو غړو سره شریک کړي دي؟ د معلوماتو شریکول باید د استازو لپاره یو مکلفیت وي، ترڅو ګټور معلومات یوازې د هغوی تر انحصار لاندې پاتې نه شي. د دې سپارښتنه کېږي چې یوه روښانه قاعده وټاکل شي؛ د بېلګې په توګه، استازي باید د بازار سروې ترسره کېدو وروسته په یوه اوونۍ کې یوه ډله‌ییزه ناسته جوړه کړي او د سروې موندنې له ټولو غړو سره شریکې کړي.

په SHEP تگلاره کې د بازار سروې درې ډېر مهم «اصول» لري، چې د بزگرانو د رواني اړتياوو ملاتړ ته — په ځانگړي ډول د خپلواکۍ او د وړتيا احساس — پاملرنه کوي. دا درې اصول وايي چې معلومات دې په لاندې ډول راټول شي: (1) داسې چې د بزگرانو له شرايطو او حالت سره برابر وي، (2) د بزگرانو له نظره ترسره شي، (3) په خپله د بزگرانو لخوا ترسره شي، تر څو بزگران وکولای شي سوداگريزي لارې او فرصتونه ومومي. په SHEP تگلاره کې د بازار سروې يوازې په بيو راټولولو پورې محدوده نه ده؛ بلکې موخه يې د سوداگريزو ظرفيتونو او انتخابونو پېژندنه ده. دا درې اصول په لاندې انځور کې ښودل شوي، چې د هر اصل لپاره سمې او ناسمې بېلگې سره پرتله شوې دي.



3 اصل: «د بزگرانو له حالت سره برابر معلومات»	2 اصل: «د بزگرانو له نظره ترسره شي»	1 اصل: «په خپله د بزگرانو لخوا ترسره کېدل»
<p>«ايا د سبزيجاتو دا اندازه لوړه بيه تر لاسه کولی شي؟»</p> <p>«ايا دا ډول له اوبو لگولو پرته کرل کېدای شي؟»</p> <p>داسې معلومات لټول کېږي چې د بزگرانو له ظرفيت، تکنالوژۍ او سرچينو سره برابر وي.</p> <p>«د صادر اتو لپاره د شنو خونو پراخه عرضه ډېره گټوره ده.»</p> <p>د ډېرې گټې په لټه کې معلومات راټولېږي.</p>	<p>«ايا تاسو زموږ محصولات په لږ مقدار هم اخلي؟»</p> <p>«ايا د ترانسپورټ برابرولو امکان هم شته؟»</p> <p>هغه معلومات راټولېږي چې بزگران بايد پرې پوه شي.</p> <p>«ايا دا سبزيجات فرانسې يا هالنډ ته صادرېږي؟»</p> <p>هغه معلومات راټولېږي چې بزگران بايد پرې پوه شي.</p>	<p>«ايا تاسو غواړئ چې بل ځل زموږ کروندې ته راشئ؟»</p> <p>«نوموړې جالب معلومات لري، راځئ بيا يې ووينو.»</p> <p>بزگران په مستقيم ډول د بازاری لوبغاړو سره اړيکه نيسي.</p> <p>«يوازې مامورين له سوداگرو سره خبرې کوي؛ موږ بزگران ورسره مستقيمي خبرې نه شو کولای...»</p> <p>مامورين مخکې کېږي.</p>



په دې دريو اصولو کې تر ټولو حياتي اصل «د بازار سروې خپله د بزگرانو لخوا ترسره کېدل» دی. د بزگرانو خپلواکي او د بازار سروې پر وړاندې د مالکيت احساس د SHEP د فعاليتونو د برياليتوب لپاره خورا مهم دی.

د SHEP د بازار سروې نه يوازې د بازار بېي تر لاسه کوي بلکې د بازار څو بعدي معلومات هم لاسته راوړي او د دې لپاره جوړه شوي چې د بازار «ضمني پوهه» چې د بازار ملکيت ده، تر لاسه شي — هغه پوهه چې په خبرو، تجربو او مشاهدو کې نغښتې وي. د دې پوهې د لاسرسي، احساس کولو او پرې پوهېدو لپاره اړينه ده چې تجربې شريکې شي او له هغو کسانو سره مخامخ خبرې وشي دا ډول پوهه لري. په دې توگه، د بزگرانو لپاره مهمه ده چې په خپله بازار ته ولاړ شي او د بازار له لوبغاړو لکه پېروونکو، دلالانو، پلورونکو او نورو سره د مخامخ خبرو او مستقيمي مشاهدې له لارې معلومات تر لاسه کړي. له همدې امله، د بازار سروې خپله د بزگرانو له خوا ترسره کول يو حياتي اصل بلل کېږي.

د SHEP د بازار سروې د دې لپاره ترسره کېږي چې د بازار ضمني پوهه وموندل شي؛ هغه پوهه چې د دې موخې وړ بزگرانو لپاره اړونده او گټوره وي. په بله وينا، په SHEP کې د بازار سروې هغه هڅه ده چې د بزگرانو ضمني پوهه وکارول شي او له نورو سره شريکه شي. دوه ډوله ضمني پوهه به د بازار سروې په بهير کې په اغېزناکه توگه له نوي پوهې سره ترکيب او تشکيل شي.

لاندي د هغو بزگرانو يو شمېر تبصرې او تجربې وړاندې کيږي چې د دغو دريو اصولو په پلي کولو سره يې د بازار سروې په برياليتوب ترسره کړي ده.



- مور وپوهېدو چې گازري بايد تر هغه وخته مخکې راټولي کړو چې پخوا به مو کولي. کوچنی گازري ښه خوند لري او تر لويو گازرو په لوره بيه پلورل کيږي.
- مور پر دې پوه شوو چې دا مهمه ده چې گازري ډېر وختي، د سهار په لومړيو ساعتونو کې—هغه مهال چې لا هوا يخه وي—راټولي کړو. په دې ډول راټولي شوي گازري ډېر وخت تازه پاتي کيږي، او پېرېدونکي حاضر دي چې لا ښه بيه ورته ورکړي.
- مور دې پايلې ته ورسېدو چې د فصل په اوږدو کې بازار ته د محصولاتو پرلهپسي عرضه کول، د دې په پرتله لږ خطر لري چې ټول محصولات په يو ځل او زياته اندازه بازار ته وړاندې کړو.

• مور قانع شوو چې د تصديق شوو تخمونو او هايبرېډ تخمونو کارول کولی شي لا با انځور: کينيا کيفيته سبزيجات توليد کړي، چې دا چاره د لوړې بيې معنا لري.

- مور درک کړه چې د کرلو وخت ډېر مهم دی. بايد تخمونه پر مناسب وخت وکړو، يا له ژر حاصل ورکونکو تخمونو څخه کار واخلو، ترڅو وکولای شو په هغو مياشتو کې حاصلات واخلو چې تقاضا په اوج کې وي.
- مور دا هم زده کړه چې په عمده پلور بازار کې هغه ډول کرم غوره گڼل کيږي چې اوږده موده ساتل کېدای شي؛ خو په پرچون پلور بازار کې هغه ډول کرم ډېر خوښيږي چې خوږ، اوبه لرونکی او د سلاد لپاره مناسب وي، که څه هم د ساتنې موده يې کمه وي.



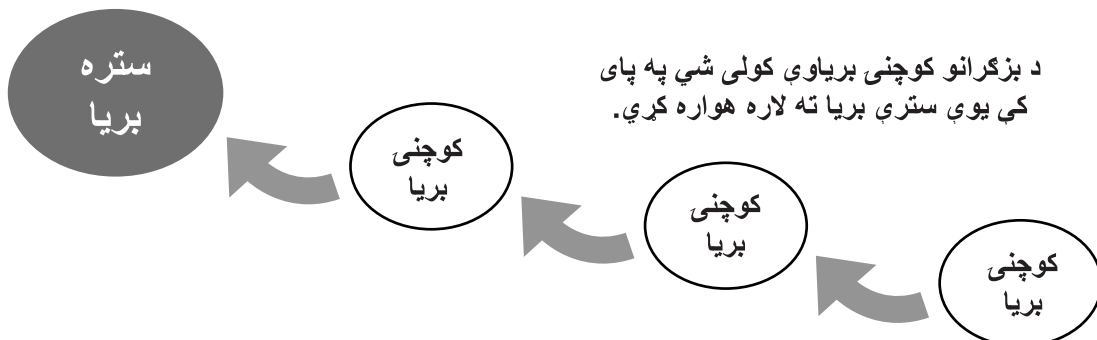
• د بازار سروې په جريان کې مور له يوه دلال سره آشنا شوو او د کچالو د خوښي وړ اندازه په اړه مو معلومات ترلاسه کړل. وروسته له هغه، دا دلال په منظم ډول زموږ کړوندو ته راتله زموږ کچالو يې په ښه بيه اخيستل.

• د بازار سروې پر مهال پر دې پوه شوو چې د بېلابېلو محصولاتو له ډلې، په دې سيمه کې د کيلي محصولات تر ټولو ډېر محبوب دی. له هغې وروسته مو د کيلي د بسکتو کوچنی بسته‌بندي پيل کړي؛ داسې محصول چې تر هغه مخکې په بازار کې شتون نه درلود. دا بسته زموږ د ډلې په پلورنځي کې تر ټولو زيات پلورل کېدونکی محصول شو، او د سيمي ډېر ماشومان ورته لېواله شول.

انځور: کينيا

- يوه پرچون پلورونکي راته وويل چې هغه له کوچنيو بزگرانو څخه د محصولاتو د پېرلو لېوالتيا نه لري، تر څو چې د محصول کيفيت تضمين شوی نه وي. دې خبرې مور وهڅولو چې د خپلو محصولاتو کيفيت او بسته‌بندي ته لا ډېره پاملرنه وکړو. هغه ځکه له بزگرانو پېر نه کاوه چې کله به د محصولاتو د اخيستلو لپاره کړوندو ته تلله، څوک نه وو چې د بارولو په کار کې ورسره مرسته وکړي. له بلې خوا، منځني او لوی توليدوونکي تل په کړونده کې داسې کسان لري چې د بارولو مرسته کوي. د دې خبرې تر اوږدو وروسته، مور ډاډمنه کړه چې د ډلې څو غړي د بارولو پر مهال له پېرېدونکي سره مرسته وکړي. اوس پېرېدونکی زموږ محصولات اخلي.

د ځينو کسانو لپاره، هغه معلومات چې بزگرانو د بازار سروې په جريان کې—لکه څنگه چې پورته ښودل شوي— ترلاسه کړي، ښايي ډېر مهم ښکاره نه شي. خو که د دې معلوماتو ماهيت ته په پام سره وکتل شي، روښانه کيږي چې دا معلومات د بزگرانو لخوا (1) سمدستي او (2) د لږو اضافي سرچينو په کارولو سره عملي کېدای شي. له همدې امله، دا ډول معلومات بزگرانو ته کوچنی لاسته‌اړنې برابروي. کوچنی او تدريجي برياوې د وخت په تېرېدو سره د لويو موخو د ترلاسه کولو لپاره مهم رول لري.



## د بازار د سروی پوښتنلیک

نېټه: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

د فرعي ناحیې/سیمی نوم: \_\_\_\_\_

د ناحیې/سیمی نوم: \_\_\_\_\_

د بزگرانو د ډلې نوم: \_\_\_\_\_

د بازار سروی ترسره کوونکی (د بزگر د استازو نومونه): \_\_\_\_\_

له بلې څخه د محصول پېلولو ته د پلورونکي لېوالتیا	د بازار موندنې ننگروني	د تادبي شرطونه	د تادبي طريقه	د هر کيلوگرام د واحد بيه	د عرضي کميټ او تکرار (ورځنۍ/اوونيز او نور)	د تقاضا اوج (مياشتي)	د محصول کيفيت او د بازار معيارونه	محصول او ډول	د محصول د پلورونکي نوم او د اړيکو معلومات

## بېلگه د بازار د سروې پوښتنلیک

نېټه: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

د ناحیې/سیمې نوم: \_\_\_\_\_ د فرعي ناحیې/سیمې نوم: \_\_\_\_\_

د بزگرانو د بېلې نوم: \_\_\_\_\_

د بازار سروې ترسره کوونکی (د بزگر د استازو نومونه): \_\_\_\_\_

له بلې څخه د محصول پېرلو ته د پلورونکي لېوالتیا	د بازار موندني ننگروني	د تادبې شرطونه	د تادبې طريقه	د هر کيلوگرام د واحد بيه	د عرضي کميټ او تکرار (ورځنۍ/اوونيز او نور)	د تقاضا اوج (مياشتي)	د محصول کيفيت او د بازار معيارونه	محصول او ډول	د محصول د پلورونکي نوم او اړيکو معلومات
د پېرلو لېوالتيا لري	د بزبمکولو د اسانتياوو کميټ	د سپارلو پر مهال نغدي تادبې	نغدي	1 ډالر	په اوونۍ کې 1,000 کيلوگرامه	- مارچ، اپريل او مې	منځنۍ اندازه، خپمېرس	رومي بانجان (بېلابېل ډولونه)	شناختي نوم: S. K. Mwai (0722-xxxxxxx)
د پېرلو لېوالتيا لري	د بزبمکولو د اسانتياوو کميټ	تر سپارلو دوي اوونۍ وروسته تادبې	چک	1.20 ډالر	په اوونۍ کې 2,500 کيلوگرامه	فبروري او مارچ	لويه اندازه خپمېرس	رومي بانجان (Cal J)	آغلي (0736-xxxxxx) J. O. Ouma
د پېرلو لېوالتيا نه لري	د بازار موندني هېڅ ستونزه نه لري	تر سپارلو يوه اوونۍ وروسته تادبې	نغدي	1.15 ډالر	په اوونۍ کې 2,500 کيلوگرامه	ډسمبر او جنوري	منځنۍ اندازه خپمېرس	رومي بانجان (Cal J)	آغلي (0720-xxxxxxx) O. J. Aduu

### 3. گام 3 – بزگران پرېکړه کوي

وروسته له هغې چې بزگران په دوهم گام کې د سوداگريزو فرصتونو په اړه پوهاوی ترلاسه کوي، نو بل پړاو يعنې درېيم پړاو ته ځي. په دې پړاو کې بزگران د خپل بڼوالی د کاروبار په اړه مهمې پرېکړې کوي. دا پرېکړې په دې پورې تړاو لري چې کوم محصولات، په کوم وخت کې، په کومه اندازه او د کوم کیفیت له مخې وکړي، او ورته نورې پرېکړې هم پکې شاملې وي. دا پرېکړې د ډلې د گډ توافق پر بنسټ کېږي. همدارنگه، د بزگرانو د ډلې د غړو ترمنځ د بېلابېلو گډو اقدامونو په اړه بحث او هوکړه کېږي، ترڅو توليد او بازارموندنه لا اغېزمنه او اسانه شي. د SHEP د ډلې کوونکو دنده دا نه ده چې د بزگرانو پر ځای پرېکړې وکړي، بلکې دنده يې دا ده چې د مناسبو لارښوونو او مسلکي زراعتي پوهې په وړاندې کولو سره، له بزگرانو سره د سمو پرېکړو په نيولو کې مرسته وکړي.

#### 3.1 Target Crop Selection

فعالیتونه	څلور ګامونه
- د پوهاوي ورکشاپ	1. له بزگرانو سره د موخي شريکول
- گډونيزه بنسټيزه سروی - (اختیاری) داروندو لورو ناسته - د بازار سروی	2. د بزگرانو پوهاوی لوړېږي
- د موخي ورمحصول ټاکل - د محصولاتو کاليزي جوړول	3. بزگران پرېکړې کوي
- ساحوي روزني	4. بزگران مهارتونه زده کوي
تعقيب او څارنه (د گډونيزي وروستۍ سروی په گډون)	

مور دلته یو

#### ولي؟ - موخي

د موخي ورمحصول ټاکنه د دې لپاره ترسره کېږي چې د بزگرانو ډلې وکولای شي په گډه هغه ځانگړي محصولات وپېژني چې په بازار کې يې تقاضا شتون ولری. بزگران پر دې سلا کېږي چې ټاکل شوي محصولات په ډله‌ييز ډول وکړي او بازار ته يې وړاندې کړي.

#### څه؟ - عمومي چوکاټ

د بزگرانو ډلې د بازار سروی د پایلو پر بنسټ خپل د بڼوالی د موخي ورمحصولات ټاکي. د ډلې غړي د خوښې وړ محصولاتو په اړه بحث کوي او پر هغو محصولاتو گډه پرېکړه کوي چې په ډله‌ييز ډول به يې کړي. د کرنې د ترویج کارکوونکي، د زراعتي توليد د مسلکي کسانو په توگه، د محصول ټاکنې په بهير کې ډلې ته مشورې او لارښوونې ورکوي.

د انگيزې لوړول

د خپلواکي  
ملاټر

مور د بازار سروې په بهير کې گټور معلومات ترلاسه کړل. اوس لېواله يو چې هغه محصولات وټاکو چې زموږ د کر لپاره ډېر مناسب دي.



د وړتيا او  
تراو ملاټر

مور وکولای شول تر ټولو مناسب د موخي ورمحصولات وټاکو، ځکه د کرنې د ترويج کارکوونکو راته هغه علمي معلومات را کړل چې پخوا پرې خبر نه وو. مور د دې ډول مشورو او لارښوونو له ترلاسه کولو خوښ يو.



- د بزگرانو ډلې د خپلو راتلونکو زراعتي فرصتونو په اړه خبرې اترې کوي او د SHEP د پخوانيو فعاليتونو، په ځانگړي ډول د بازار د سروې، پر بنسټ د موخي ورمحصولاتو په اړه پرېکړه کوي.
- د ترويج کارکوونکي، په ځانگړي ډول د زراعتي-ايکولوژيکي مناسبیت له پلوه، گټورې مشورې او وړاندیزونه وړاندې کوي، ترڅو بزگران وکولای شي د موخي ورمحصولاتو په ټاکنه کې هر اړخيزه او باخبره پرېکړه ونيسي.

گام

- د پلي کولو پروسيجرونه (اړين وخت: 2-3 ساعته)

1. يوه ناسته تنظيمه کړئ او که شرایط برابر وي، د ډلې غړي او همدارنگه د هغوی مېروونه/مېرمنې هم راوبلئ. **لارښوونه:** د غړو د مېرونو/مېرمنو بلنه په اغېزناکه پرېکړې نيولو کې مرسته کوي، ځکه هغوی هم د سبزيجاتو په توليد کې مهم رول او ونډه لري.
2. د کروندگرو له ډلې وغواړئ چې د بازار سروې موندنې وڅېړي، او د څو هيلهمنو محصولاتو اړوند معلومات ددهموخي ورمحصول د ټاکنې په پاڼه کې وليکي. **لارښوونه:** د دې پاڼې د بشپړولو لپاره کېدای شي کروندگر اړ وي چې د بازار سروې او بنسټيزې سروې پاڼو ته مراجعه وکړي؛ له همدې امله، دا اسناد بايد د موخي ورمحصول د ټاکنې پر مهال شتون ولري.
3. د بزگرو ډله د لېست شوو محصولاتو د موخي ورمحصول په توگه د ټاکلو گټې او زيانونه ارزوي. هغه محصولات چې دد موخي په توگه ټاکل کېږي، بايد کرل يې اسانه وي، له سيمه ييزو شرایطو سره سمون ولري، لگښت يې د زغملو وړ وي او مناسبې تخنيکي اړتياوې ولري. **لارښوونه:** د کرنې د ترويج کارکوونکي بايد د توليد د مناسبوالي او تخنيکي مسايلو په اړه مشوره ورکړي، ترڅو کروندگر محصولات يوازې د ارزانهوالي پر بنسټ ونه ټاکي.
4. د ډلې هر غړی د خپلې خوښې وړ محصولاتو ته رایه ورکوي (پټه رایه): د لومړي او دويم خوښې وړ محصول نومونه د رایې پر پاڼه ليکي. د گډ توافق رامنځته کېدو لپاره غوره ده چې اکثریت—کم تر کمه له 70% څخه زيات د ډلې غړي—په دې بهير کې گډون وکړي. وروسته، د دويم د موخي ورمحصول د ټاکلو لپاره هم همدا بهير تکرارېږي. محصولات د رایو د شمېر پر بنسټ درجه بندي کېږي او دوه يا درې هدف محصولات ټاکل کېږي. **لارښوونه:** د ترويج کارکوونکي بايد يادمنه کړي چې د ډلې اغېزمن غړي—لکه د ډلې مشران، مشران عمر لرونکي کسان يا لوستي غړي—د ډلې پر پرېکړه اغېز ونه کړي.



ولی همدا دوه محصولات ونه ټاکو، ځکه تر ټولو زیاته گټه لري؟

صبر وکړئ! ایا پوهیږئ چې دا محصول په گرمه هوا کې ښه وده نه کوي؟ ما دا هم ولیدل چې په دې سیمه کې ډېر کروندگر د دې محصول د آفتونو له ککړتیا څخه زیانمن شوي دي. د دې دوو محصولاتو ټاکل ډېر لور خطر لري.

انځور: مالوي

په لاندې ډول د موخي وړ محصولات د ټاکنې پاڼه وړاندې شوي ده. د هغو محصولاتو/ډولونو شمېر چې بايد تحليل شي، د بازار د سروې له پايلو سره تړاو لري. خو د وخت محدوديت ته پام وکړئ؛ ځکه د ټولو هغو محصولاتو تفصيلي تحليل چې کروندگرو د بازار سروې پر مهال ارزولي دي، ډېر وخت نيسي. په داسې حالت کې، تر ټولو مناسب او هيله‌يښونکي محصولات د تفصيلي تحليل لپاره وټاکئ.

درجه‌بندي	ملاحظې	د بازار شرايط (کيفيت / اندازه)	اصلي بازار (بازارونه)	په هر هکتار کې اټکلې خالص عايد (ډالر)	په هر هکتار کې د توليد لگښتونه (ډالر)	په هر هکتار کې ټول عايد (ډالر)	د واحد منځنۍ بيه (ډالر/ کيلوگرام)	په هر هکتار کې د پلور وړ منځنۍ حاصل (کيلوگرام)	د توليد مهمې ستونزې	د کرلو مياشت / د رسېدو موده	د دې محصول د کرلو تجربه	ځايي خلک يې مصرفوي که نه	د محصول ډول

لاندې د هغو نوبتگرو بدلونونو بېلگې وړاندې کېږي چې د موخي وړ محصولات د ټاکنې په بهير کې، په بېلابېلو هېوادونو او سيمو کې، د ځايي شرايطو له مخې پلي شوي دي.

15 باکس: د دوو بېلابېلو فصلونو لپاره د موخي وړ محصولاتو ټاکنه

د دوو بېلابېلو فصلونو لپاره د موخي وړ محصولاتو ټاکنه (رواندا)



انځور: رواندا

<ولې؟> رواندا د سبزيجاتو د توليد دوه اساسي فصلونه لري، او هغه محصولات چې په هر فصل کې کرل کېږي، له يو بل سره ډېر توپير لري.

<څنگه؟> پلي کوونکو له کروندگرو ډلو وغوښتل چې د هر فصل لپاره جلا د موخي وړ محصولات وټاکي.

<پايښ؟> کروندگرو وکولای شول د هر فصل لپاره تر ټولو مناسب محصولات وټاکي. اوس هغوی د پخوا په پرتله ښه پلان جوړولی شي.

## د محصول بودجه بندي (فلسطين)



Photo: Palestine

«ولې؟» د موخي وړ محصولاتو د سمې ټاکنې لپاره، کروندگرو غوښتل د ځينو مهمو محصولاتو گټه په کره ډول وڅېړي.

«څنگه؟» کروندگرو ډلو د ترویج کارکوونکو په ملاتړ، د ځينو مهمو محصولاتو د عاید او لګښت محاسبې د کروندگرو د لوست او حساب وړتیاوو ته په کتو ترسره کړې، او له دې لارې یې «د محصول بودجه بندي» عملي کړه؛ یعنې د هر محصول لپاره ځانګړې د گټې تحلیل وکړ.

«پایلی؟» کروندگرو د مناسب موخي وړ محصول د ټاکلو په برخه کې پر ځان زیات باور پیدا کړ. دې محاسبوي تمرین د کروندگرو د تجارتي مدیریت مهارتونه هم پیاوړي کړل.

### چېکلیست

#### - هغه ټکي چې تر دې فعالیت وروسته باید تایید شي

- ټاکل شوی بزگران د موخي وړ محصول د انتخاب طریقه درک کړي ده.
- ټاکل شوی بزگران وپوهېږي چې د کښت لپاره د محصول په انتخاب کې یوازې گټه نه، بلکې اګرو-ایکولوژیکي شرایطو، تخنیکي مهارتونو او مالي ظرفیت ته هم باید پام وشي.
- ټاکل شوی ډلې موافقي دي چې په راتلونکي کې به د موخي وړ محصول انتخاب په منظم ډول او په خپله ترسره کړي.
- د نارینهوو او ښځو د گډون تناسب متوازن دی.
- د پرېکړه نیولو په بهیر کې د نارینهوو او ښځو د گډون کیفیت تضمین شوی دی.
- (اختیاري) د غړو مېړه/مېرمنې هم د پرېکړه نیولو په بهیر کې شامل شوي دي.

### ستونزه موندنه

#### - د هغو ستونزو حل لارې چې ډېری وخت رامنځته کېږي

پوښتنه: مساوي رایه - که څو محصولات دموخي وړ محصول په توګه مساوي رایې ترلاسه کړي، څه باید وشي؟  
 ځواب: له بزگرانو وغواړئ چې بیا رایه ورکړي. دا حل رایه ورکول یوازې د هغو محصولاتو ترمنځ ترسره شي چې مساوي رایې یې ترلاسه کړي دي.

پوښتنه: تر حد زیاتي عرضي اندېښنه - اندېښنه شته چې د دوو یا دريو د موخي وړ محصولاتو انتخاب به په ځایي بازار کې تر حد زیاتي عرضي سبب شي او په پایله کې به بیې راټیټې شي.

ځواب: د بازار د سروې پر مهال، بزگران د هغه مقدار په اړه له نورو اړوندو معلوماتو سره یو ځای معلومات راټولوي چې ترموخي لاندې بازار یې جذبولی شي. له همدې امله، بزگران باید وکولای شي پر دې پوه شي چې کوم مقدار محصول، په کوم وخت او د کوم بازار لپاره زیات گڼل کېږي. د څو د موخي وړ محصولاتو ټاکل د ځایي بازار له حده زیاته عرضه نه رامنځته کوي، تر هغه چې بزگران پر دې پوه وي چې په کوم وخت او په څه اندازه باید خپل محصولات بازار ته وړاندې کړي.

پوښتنه: نه ټاکل شوی محصول - بزگرانو پوښتنه وکړه چې ایا کولی شي هغه محصولات هم وکړي چې د ډلې لخوا نه دي ټاکل شوي؟ څنگه ځواب ورکړم؟

ځواب: د موخي وړ محصول انتخاب دا معنا لري چې بزگران کولی شي د هماغو محصولاتو په اړه له ترویج کارکوونکو څخه متمرکه تولیدي روزنه ترلاسه کړي. همدارنګه، د بزگرانو ډلې کولی شي د ټاکل شویو محصولاتو لپاره ګډ بازار موندنه پلان کړي. خو، په عین حال کې بزگران ازاد دي چې هر بل محصول چې غواړي وکړي؛ خو ښایي د دغو محصولاتو لپاره ځانګړې روزني او د ګډ پلان جوړونې فرصتونه شتون و نلري.



نېټه: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

د ناحیې/اسیمې نوم: \_\_\_\_\_ د فرعي ناحیې/اسیمې نوم: \_\_\_\_\_

د بزگرانو د بلی نوم: \_\_\_\_\_

درجه بندي	ملاحظې	د بازار شرایط (کفیت / اندازه)	اصلي بازار (بازارونه)	په هر هکتار کې اتکلی خالص عاید (دالر)	په هر هکتار کې د تولید لگښتونه (دالر)	په هر هکتار کې ټول عاید (دالر)	د واحد منځني کيلوگرام (دالر)	په هر هکتار کې د پلور وړ منځني حاصل (کيلوگرام)	د تولید مهمې ستونزې	د کولو میاشت / د رسېدو موده	د دی محصول د کولو تجربه	خاينې خلک بې مصرفوي که نه	د محصول ټول
3	کوچنی اندازې په کلي کې پلورل کېږي؛ د ناروغیو پر وړاندې مقاوم	X بازار: 300 کيلوگرام د پنځشنبې په ورځ؛ Y بازار: 200 کيلوگرام د دوشنبې په ورځ	X بازار، Y بازار	1,175	825	2,000	0.20	10,000	د گازرو رسېدو مخ (مچي چي ريشي زيانموني)	مارچ او جولای 3 مياشتي	هو	هو	گازرانانس
1	Z بزچون پلورونکی مزرعي ته راځي	Y بازار: 500 کيلوگرام د دوشنبې په ورځ؛ Z بزچون پلورونکی: 100 کيلوگرام د چهارشنبې په ورځ	Y بازار، Z بزچون پلورونکی	2,375	1,000	3,375	0.15	22,500	د تخم لور لگښت	مارچ / 3 مياشتي	هو	هو	پالک/کارنېټ
2	په کلي کې د پلور وړ	X بازار: 600 کيلوگرام د پنځشنبې په ورځ؛ Y بازار: 400 کيلوگرام د دوشنبې په ورځ	X بازار، Y بازار	2,000	1,000	3,000	0.15	20,000	هیڅ ستونزه نه لري	فبروري او جون / 1 مياشت	هو	هو	شنه پیاز / وایت لیسون
			X بازار، Y بازار						تور داغونه (لگښت)	مارچ / 3 مياشتي	هو	هو	کاهو / زر سره

### 3.2. د محصولاتو کالیزی جوړول

فعالیتونه	څلور ګامونه
- د پوهاوي ورکشاپ	1. له بزګرانو سره د موخي شریکول
- ګډونیزه بنسټیزه سروی - (اختیاری) داروندو لوړو ناسته - د بازار سروی	2. د بزګرانو پوهاوی لوړېږي
- د موخي وړ محصول ټاکل - د محصولاتو کالیزی جوړول	3. بزګران پرېکړې کوي
- ساحوي روزني	4. بزګران مهارتونه زده کوي

تعقیب او څارنه (د ګډونیزې وروستۍ سروی په ګډون)

#### ولی؟ - موخي

د محصولاتو کالیزی جوړول د بزګرانو ډلو ته دا امکان برابروي چې د راتلونکي لپاره، د هغو موخي لاندی محصولاتو د تولید او بازار موندني له پلوه چې په مخکینی کرڼه کې ټاکل شوي وو، په ګډه پلان جوړ کړي.

#### څه؟ - عمومي چوکاټ

د بزګرانو ډلې په ګډه یو کلنی د تولید پلان او همدارنګه د بازار موندني فعالیتونه ترتیبوي، چې تمرکز یې پر هغو ترموخي لاندی محصولاتو وي چې مخکې ټاکل شوي دي. دا پلان د محصولاتو د تولید او بازار موندني لپاره ګډ اقدامات، او همدارنګه نور ډلې ییز فعالیتونه رانغاړي چې د ډلې د کرنیز کاروبار پیاوړتیا ته مرسته کوي.

#### څنګه؟ - د پلي کېدو مهم ټکي

##### د انګېزې لوړول

##### د خپلواکي ملاتړ

مور اوس پوره هوډ لرو چې د موخي وړ محصولات په بریالیتوب سره وکړو. مور کولای شو د یوې ډلې په توګه د تولید او بازار موندني بېلابېل فعالیتونه پلان کړو.



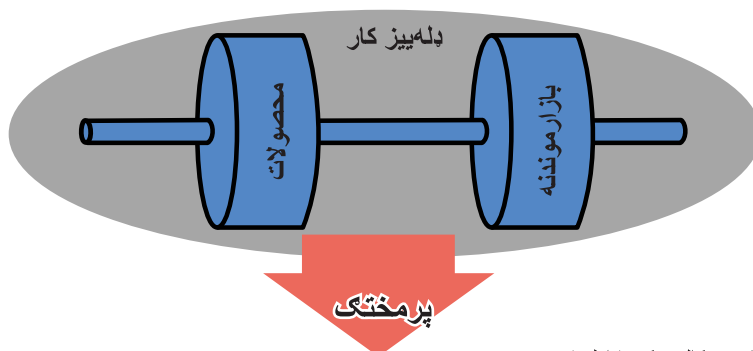
##### د وړتیا او تراو ملاتړ

زموږ د کرنې ترویج کارکوونکي د پلان د واقعي کولو لپاره راته مشوره راکوي. مور پرې باور لرو، ځکه د هغوی مشوري سمې او هدفمندي دي. له همدې امله، مور کولای شو یو ښه پلان ترتیب کړو.



- د بزګرانو ډلې د ګډو خبرو او ګډې پرېکړې له لارې، د موخي وړ محصولاتو لپاره یو روښانه کلنی تولیدي او بازار موندنیز پلان ترتیبوي، چې دا د یو پایداره کرنیز کاروبار د رامنځته کېدو تر ټولو غوره لاره بلل کېږي. دا پلان همدارنګه هغه نور فعالیتونه هم رانغاړي چې په ګډه ترسره کېږي او د بنوالی له لارې د عاید د زیاتوالي سبب ګرځي (7 انځور).
- د ترویج کارکوونکي ډاډمنوي چې دا پلان د بزګرانو د ډلې د اوسني ظرفیت له مخې واقعي او د لاسرسې وړ وي.

#### د محصولاتو کالیزه د ډلې ییز کار د محور په توګه



7 انځور: هغه موارد چې باید د محصولاتو په کالیزه کې شامل شي

1. د محصولاتو کالیزه له فارمې سره سم، د بزگرانو ډلې په لومړي گام کې پرېکړه کوي چې د موخې وړ محصولاتو په تړاو کوم بدلونونه غواړي رامنځته کړي. دا بدلونونه - د تولید او بازار موندنې په دواړو برخو کې- کېدای شي د محصول/ ډول، کیفیت، کمیت یا مقدار، د حاصلاتو وخت، پېرېدونکي او نور موارد لکه بسته‌بندي رانغاړي.
2. وروسته له دې چې غوښتل شوي بدلونونه وټاکل شي، د بزگرانو ډلې یو کلنی پلان ترتیبوي چې پکې لاندې برخو کې میاشتنۍ کړنې په څرگند ډول درج کېږي: (1) تولید، (2) بازار موندنه او د کاروبار تجارتي مدیریت، (3) او نور هغه ډلې‌بیز فعالیتونه چې له موخه څخه لاس ته راوړل شوي محصولاتو سره تړاو لري. لارښوونه: د ترویج کارکوونکي د بزگرانو له ډلو سره مرسته کوي خو د SHEP له مخکینیو فعالیتونو لکه د بازار معلومات او د معلوماتو د ثبت مهارتونه خپلې زده‌کړې بېرته راپدې کړي او دا پوهه د عملي او مشخصو اقداماتو د پلان جوړولو لپاره وکاروي.

سمه ده. موږ باید د یوې ډلې په توگه پیسې سپما کړو، خو زراعتي توکي یو ځای واخلو.

که موږ وغواړو د رومیانو ډول بدل کړو، باید ګډ پېرودل پیل کړو، ځکه دا کار د تخم او سړي لگښتونه کمولای شي.



همدارنگه، کولای شو د حاصلاتو پر مهال ترانسپورت په ګډه تنظیم کړو.

انخور: مالووي

د معلوماتو د ناپرابري راکمول



د بازار اړوند لوری

دا به ډېره ښه وي چې ځایي بزگران وکولای شي پیاز د کال په اوږدو کې بازار ته وړاندې کړي.

دا ډول د دودیزو ډولونو په پرتله ډېر ښه پلورل کېږي، خو بزگران یې ډېر نه تولیدوي. موږ زیاتي عرضي ته اړتیا لرو.

موږ کولای شو د ډلې د غړو ترمنځ د کړنې بېلابېل وختونه وټاکو. په دې توگه، د یوې ډلې په توگه کولای شو پیاز په پرله‌پسې ډول بازار ته وړاندې کړو.

موږ پخوا یوازې دودیز ډولونه کول. خو اوس د یوې ډلې په توگه کولای شو دا نوی ډول د راتلونکي فصل لپاره په کوچنی کچه وازمو. که بریالی شو، کولی شو د کر ساحه پراخه او بازار ته زیات مقدار وړاندې کړو.



دهقان

## فارمت - د محصولاتو کالیزه

په لاندې ډول د محصولاتو کالیزې فارمت وړاندې شوی دی. په لومړي قدم کې، ډلې مشخصوي چې کوم موارد غواړي بدل یا بنه کړي او د کالیزې په پورتنۍ برخه کې اړوند مربعگانې نښه کوي. وروسته، د موخې ورمحصولاتو د تولید او بازارموندنې لپاره مشخص میاشتنې اقدامونه درج کوي. همدارنګه، نور هغه ډلې ییز فعالیتونه چې د محصولاتو د تولید او بازارموندنې سره مرسته کوي، پېژندل او ثبتېږي. که یوه ډله پر درېیو څخه پر ډېرو د موخې لاندې محصولاتو کار کوي، نو نوې قطارونه دې زیات شي تر څو ټول موخه ګرځول شوی محصولات په کالیزه کې شامل شي.

مور د لاندې مواردو د بنه کولو او یا بدلون په حال کې یو:  محصول/ډول  کیفیت  مقدار  د حاصلاتو وخت  پېرېدونکي  نور موارد (په مهربانۍ سره یې مشخص کړئ):

میاشت												
											1 محصول ( )	توليدات
											2 محصول ( )	
											3 محصول ( )	
											د بازارموندنې او کاروبار مدیریت	
											ډله ییز فعالیتونه/نور	

## چېکلیست - هغه ټکي چې د دې فعالیت وروسته باید تایید شي

- ټاکل شوی بزګران د محصولاتو کالیزې د جوړولو لارې چارې درک کړي دي
- د ډلې هر غړی پوهېږي چې د ډلې د محصولاتو کالیزې له مخې کوم مشخص اقدامات ترسره کوي او څه رول لري
- ټاکل شوی ډلې موافقي دي چې په راتلونکي کې به د محصولاتو کالیزې په منظم ډول او د خپل ځان لخوا ترتیبوي
- د ګډون کوونکو نارینه وو او ښځو د ګډون تناسب متوازن دی
- د پرېکړې نیولو په بهیر کې د نارینه وو او ښځو د ګډون کیفیت تضمین شوی دی
- (اختیاري) د ډلې د غړو مېرمنې په پرېکړه نیولو کې شاملې شوي دي

## نوبت - په بېلابېلو هېوادونو/سیمو کې له ځایي شرایطو سره برابرول

لاندې د محصولاتو کالیزې د جوړولو په برخه کې د نوبتګرو بدلونونو ځینې بېلګې وړاندې کېږي.

### 17 باکس: د تقاضا د اوج جدول جوړول

#### د تقاضا د اوج جدول جوړول (تانزانيا)

<ولې؟> پر دې پوهېدو لپاره چې محصولات په کوم وخت کې تولید شي تر څو په بازار کې لوړه بیه ترلاسه کړي، بزګرانو د مهمو محصولاتو د بيو کلني بدلونونه وڅېړل.

<څنګه؟> د بزګرانو ډلو، د ترویج کارکوونکو په ملاتړ، یوه ساده کالیزه ترتیب کړه چې ښيي هر محصول په کومه میاشت کې د نورو میاشتو په پرتله لوړه بیه لري. هغوی د تقاضا د اوج فصلونه او لوړې بیې په کالیزه کې مشخصې او روښانه کړې.

<پایلی؟> د دې کالیزې د کلي په دفتر کې د څړولو او نندارې له لارې، ډېرو بزګرانو وکولای شول د کال په اوږدو کې د بازارموندنې لپاره مناسب بالقوه محصولات وپېژني؛ له دې جملې څخه د محصول ډولونه او د حاصلاتو مناسب وختونه.

جنوري	فيبروري	مارچ	اپريل	مي	جون	جولای	اگست	سيپٽمبر	اکتوبر	نومبر	دسمبر
	گازري	گازري									
	بروکلي	بروکلي									بروکلي
	کاپي	کاپي									کاپي
	کاهو	کاهو									کاهو
	زوکيني	زوکيني									زوکيني
	پياز	پياز									پياز
	رومي	رومي									رومي
	شنه نخود	شنه نخود									شنه نخود
	چغندر	چغندر									چغندر
											شنه مرچ
											فاصليه
											فاصليه
	دلمه مرچ	دلمه مرچ									دلمه مرچ
	ريحان او نعناع	ريحان او نعناع									ريحان او نعناع

د تقاضا د اوج جدول چي د تانزانيا د لپسوتو په سيمه کي ترتيب شوی دی.

### 18 باکس: د بزگرانو د ډلي پييزو او انفرادي ځمکو لپاره د محصولاتو کاليزو جوړول

#### د بزگرانو د ډلي پييزو او انفرادي ځمکو لپاره د محصولاتو کاليزو جوړول (السلوادور او نپيال)



انخور: نپيال

<ولي؟> د السلوادور او نپيال د بزگرانو ډلو د سيزيجاتو د کر لپاره هم ډلي پييزي او هم انفرادي ځمکي لرلي. بزگرانو غوښتل چي د دواړو ډولو ځمکو لپاره جلا پلانونه جوړ کړي.

<ولي؟> بزگرانو د محصولاتو دوه ډوله کاليزي جوړي کړي: يوه د ډلي پييزو ځمکو لپاره او بل د انفرادي ځمکو لپاره.

<پاييلي؟> بزگرانو وکولای شول د محصولاتو دې دوو ډولونو کاليزو په کارولو سره زراعتي فعاليتونه په اغېزمن ډول پلان او عملي کړي.

#### ستونز همنونده - د هغو ستونزو حل لاري چي ډېر ځله رامنځته کيږي

پوښتنه: ايا اړينه ده چي ټول په يو وخت کښت وکړي؟ - ايا د محصولاتو کاليزه جوړول دا معنا لري چي د ډلي ټول غړي بايد يو ډول محصولات په يو ټاکلي وخت کي وکړي؟

ځواب: نه، اړينه نه ده. د بېلگي په توگه، ډله کولای شي هوکړه وکړي چي د کښت وخت د غړو ترمنځ په پراوونو کي تنظيم شي، تر څو په يوه اوږده موده کي د محصول يوه ثابت اندازه تر لاسه شي. دا ډول پلان جوړونه بايد د محصولاتو کاليزي د ترتيبولو پر مهال او د ډلي د غړو له خوا ترسره شي، تر څو د موخي لاندې بازار غوښتنو ته په ښه ډول ځواب ووايي.

پوښتنه: د کښت وخت تېر شوی دی - کله چي بزگرانو د محصولاتو کاليزه جوړه کړه، د ځينو د موخي وړ محصولاتو د کښت وخت له مخکي تېر شوی و. په دې حالت کي څه بايد وشي؟

ځواب: تر ټولو ښه دا ده چي د محصولاتو کاليزه د کښت د فصل له پيل مخکي جوړه شي. خو د بېلابېلو اداري يا تخنيکي لاملونو له کبله، کېدای شي دا کار تل ممکن نه وي. بزگران و هڅوی چي که په دې فصل کي کښت ممکن نه وي، نو محصولات په راتلونکي فصل کي وکړي. همدارنگه، ډاډمنه کړی چي د ټولو ټاکل شويو محصولاتو لپاره تخنيکي توليدي روزنه په مناسب وخت کي وړاندې شي.



## د محصولاتو کالیزه بېلگه

نېټه: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_  
 د ناحیې/اسیمې نوم: \_\_\_\_\_  
 د بزگرانو د ډلې نوم: \_\_\_\_\_  
 مور د لاندې مواردو د ټپه کولو او یا بدلون په حال کې یو:  محصول/پول  کپیټ  مقدار  د حاصلاتو وخت  پېرېونیکي  نور موارد  
 (په مهرباني سره یې مشخص کړئ): بسته‌بندي، د لوري بې لپاره چټی وهل

مياشت	جولای	اگست	سپتمبر	اکتوبر	نومبر	ډسمبر	جنوري	فبروري	مارچ	اپرېل	می	جون
محصول 1 (رومي بانجان)		د ځمکې چمتو کول او قورپه	انتقال	1 انتقال د افتونو او ناروغیو کنټرول د هرزه بوټو کنټرول	2 انتقال	حاصلات ټولول/ پاککاري/ درجه‌بندي بسته‌بندي						
محصول 2 (کرم)												
محصول 3 (خواره کچالو)	په X بازار او Y بازار کې د بازار سروی	د همدې فصل لپاره د معلوماتو د ثبت او ساتنې پیل			له راتلونکو پېرېونیکو سره منظم تماس	د ترانسپورت تنظیم او ګروپي څرخلاو	د کټي تحلیل					
د بازار موندنې او کاروبار مدیریت												
ګروپي فعالیتونه/نور	د سبزچاتو باغچې ته د جوارو د ځمکې بدلون	د تخم او سري ګروپي پروژې	د اوبو لګولو پاککاري			د ګروپي حق‌المعصوبیت راټولول						

## 4. گام 4 – بزگران مهارتونه ترلاسه کوي

گام 4 د SHEP تگلارې وروستۍ گام دی چې بزگرانو ته پکې هغه پوهه او مهارتونه ورزده کېږي چې د هغو محصولاتو د تولید لپاره اړین دي چې بازار ورته تقاضا لري. په دې پړاو کې د بزگرانو د نوې زده‌کړې لپاره چمتووالی او لېوالتیا باید لوړه وي، ځکه هغوی تر دې مخکې د هغو محصولاتو د بازار موندنې له فرصتونو قناعت حاصل کړي چې خپله یې انتخاب کړي دي. د تخنیکي روزنو منځپانگه باید د بزگرانو له واقعي اړتیاوو سره سمه طرحه شي، څو هغوی وکولای شي زده‌کړل شوي تکنالوژي او طریقي سملاسي په عمل کې وکاروي. په بله وینا، د تقاضا پر بنسټ روزنه – د عرضي پر بنسټ د روزني پر ځای – د بریا اصلي کلي ده.

### 4.1. ساحوي روزني

فعالیتونه	څلور ګامونه
- د پوهاوي ورکشاپ	1. له بزگرانو سره د موخي شریکول
- ګډونیزه بنسټیزه سروی - (اختیاري) داروندو لوړو ناسته - د بازار سروی	2. د بزگرانو پوهاوی لوړېږي
- د موخي وړ محصول ټاکل - د محصولاتو کاليزي جوړول	3. بزگران پرېکړي کوي
- ساحوي روزني	4. بزگران مهارتونه زده کوي

مور دلتته یو

تعقيب او څارنه (د ګډونيزي وروستۍ سروی په ګډون)

#### ولي؟ - موخي

ساحوي روزني په دې موخه طرحه شوي دي چې د هغو د موخي وړ محصولاتو د عملي تولید لپاره اړین مهارتونه او پوهه پراخه کړي، چې بزگرانو خپله انتخاب کړي دي. دا روزني د تقاضا پر بنسټ دي.

#### څه؟ - عمومي چوکاټ

د کرنې د ترویج کارکوونکي روزنيزي ناستي تنظیموي، چې پکې پر ټاکل شوي بزگران د موخي وړ محصولاتو د تولید لپاره اړین مهارتونه، تخنیکونه او پوهه زده کوي. دا روزني باید عملي وي او د بزگرانو په کروندو یا د هغو په نږدې سیمو کې، د عملي نندارو او کافي تمرینونو سره ترسره شي.

د انګېزي لورول

د وړتيا ملاتړ

مور داسې احساسوو چې د تخنيکي روزنو په ګډون سره مو د خپلي پوهې او مهارتونو تشې ډکې کړې دي.



د وړتيا ملاتړ

زه نالوستی يم، خو پر تعليمي موادو باندې په پوهېدو کې ستونزه نه لرم، ځکه دا مواد ډېر انځورونه لري.



د خپلواکي ملاتړ

دا مور وو چې د کرم د روزني غوښتنه مو وکړه. مور هود لرو چې هغه نوي مهارتونه چې د روزني پر مهال يې زده کوو، په عمل کې وکاروو.



- روزني بايد د بزگرانو له اړتياوو سره سمون ولري. په هغو برخو کې چې بزگران زياتي روزني ته اړتيا لري، بايد زيات وخت ورکړل شي، او پر هغو موضوعاتو چې بزگران ورسره بلدتيا لري، لږ وخت ولگول شي.
- روزني بايد د ساده او د پوهېدو وړ تعليمي موادو په وسيله ترسره شي، لکه جدولونه، چارتونه، پوستونه، بروشورونه او ورته نور توکي.
- که روزني په رښتيا سره د تقاضا پر بنسټ ترسره شي، نو د نويو تخنيکونو منل او عملي کول به د بزگرانو لهخوا د عرضي پر بنسټ روزنو په پرتله ډېر زيات وي (8 شکل).

[SHEP: د تقاضا پر بنسټ روزنه]

[د عرضي پر بنسټ روزنه]



اغېزناکتوب



ټول بزگران: هو! مور رښتيا هم کولی شو رومي وکړو.

8 نفره بزگران: سره له دې چې په روزنه کې مو ګډون کړی، د رومي بانجانو کر ته لېوالتيا نه لرو.



2 نفره بزگران: بنايي مور رومي وکړو.

8 شکل: د عرضي پر بنسټ روزني او د تقاضا پر بنسټ روزني پرتله.

ګام - د پلي کولو پروسيجرونه (اړين وخت: 6-7 ساعت<sup>3</sup>)

1. (چمتوالی) د کرنې د ترویج کارکوونکي بايد د بزگرانو د روزني لپاره اړينې پوهې او مهارتونه ولري. که زياتي روزني ته اړتيا وي، نو پلي کوونکي بايد د بزگرانو د روزني له پيل مخکې د روزونکو د روزني پروگرام تنظيم او ترسره کړي.
2. د کرنې د ترویج کارکوونکي د هرې موضوع لپاره روزنيزې ناستې تنظيموي چې پکې ويناوې، تمرينونه او عملي نندارې شاملې وي، او اغېزمن تعليمي مواد وکارول شي. [لارښوونه]: که د غرو مېرمنې د بڼوالی په توليد کې ونډه لري، هغوی هم روزنو ته راوبلئ.
3. د روزني موضوعات بايد په بشپړه توګه د د موخي وړ محصولاتو د توليد اړتياوو او د بزگرانو د ظرفيت لوړولو له اړتياوو سره سمون ولري. په عمومي ډول، روزنيز موضوعات په درې برخو وېشل کېدای شي: (1) د بڼوالی د محصولاتو د توليد عمومي تخنيکونه، د حاصلاتو راټولول او د راټولولو وروسته چارې، (2) د هر محصول ځانګړي توليدي تخنيکونه او (3) مديريتې مهارتونه لکه ساده حسابداري، د محصول بودجه بندي او د کروندې د معلوماتو ثبت

3 د 6-7 ساعتونو مانا دا نه ده چې روزنه په يوه ورځ کې ترسره شي. لنډې روزنيزې ناستې (د بېلګې په توګه يو ساعته ناستې) په څو ورځو کې ترسره کېږي، تر څو توليد وخت 6-7 ساعتونو ته ورسېږي.

زه ډېر لېواله يم چې نوي تخنيکونه زده کړم او په عمل کې يې وکاروم، ځکه پوهېږم چې د دې محصولاتو لپاره بازار شته.

سره له دې چې نالوستی يم، خو روزنه په اسانه درک کوم، ځکه دا عملي ده او ډېرې نندارې او تمرينونه پکې شامل دي.

ما خپله مېرمن هم له خانه سره روزنې ته راوستله، ځکه مور دواړه د سبزيجاتو په توليد کې يو له بل سره شريک يو.



### د معلوماتو د نابرابرۍ راکمول



د بازار اړوند لوری

د روميانو د نوي رقم لپاره په بازار کې ډېره تقاضا شته، خو تر اوسه کافي عرضه نشته. هيله لرو چې وکولای شو دا رقم له خايي بزگرانو څخه واخلو.

مور د روميانو د نوي رقم توليد ته لېواله وو، خو نه پوهېدو چې څنگه يې وکړو. اوس چې د کښت طريقه مو زده کړې ده، کولی شو دا بازار ته وړاندې کړو.

مور کرم له خايي بزگرانو څخه اخلو، خو ډېرې وخت يې پانې زيانمنې وې. د تيبټ کيفيت له امله، نه شو کولی هغوی ته لوړه بيه ورکړو.

مور د کرم د کرکېلې د آفتونو او ناروغيو د ښه مدیریت لپاره اړينې پوهې او مهارتونه تر لاسه کړل، او زموږ د کرم کيفيت ښه شوی دی.



بزگر

### بېلگه - د ښوونيز ماډيول نمونه

په لاندې د يوې بزگرې ډلې لپاره د ساحوي روزنې د ماډيول بېلگه وړاندې کېږي، چې دوه د موخي لاندې محصولات يې انتخاب کړي دي:

1 ناسته	د 1 د موخي ورمحصول توليد - د 1 محصول خانگري تخنيکونه
2 ناسته	د 2 د موخي ورمحصول توليد - د 2 محصول خانگري تخنيکونه
3 ناسته	تر کرلو مخکې چمتووالی - د خاورې ازموينه، کمپوسټ جوړونه او د کيفيت لرونکو د کښت موادو کارول
4 ناسته	د خمکې چمتو کول - د خمکې د چمتو کولو لارې (لکه سولاريزېشن)، د نباتي پاتې شونو گډول او د بنسټيزې سرې کارول
5 ناسته	د محصول دکرلو او ټوکيدو پړاو - تخم شيندل، د کښت/پيوند کول، فاصله او د سرې د کارولو اندازه
6 ناسته	د محصول مدیریت - د هرزه واښو کنترول، تکميلي سره، د آفتونو مدغم مدیریت او د آفتوژونکو خوندي او اغېزمن استعمال
7 ناسته	حاصل اخيستون او له حاصل وروسته چاري - د حاصل اخيستني نښې، د بستهبندی لوبښي/مواد او د ارزښت زياتولو
8 ناسته	مدیریتي مهارتونه - ساده حسابداري (عايد او لگښت)، د محصول بودجهبندي او د کروندې د معلوماتو ثبت

- ټاکل شوی بزگران د ورزده کړل شویو تخنیکي پوهي او مهارتونو پر مانا پوه شوي او هغه يې تر لاسه کړي دي.
- ټاکل شوی بزگران د ورزده کړل شویو تخنیکونو په عملي کولو کې له تخنیکي، مالي يا ټولنيزو ستونزو سره نه مخ کېږي. (که ستونزه شتون ولری باید وپېژندل شي، له بزگرانو سره سلا مشوره وشي او مناسبې لارښوونې ورکړل شي. همدارنگه باید د SHEP پلي کوونکو ته فیډبک ورکړل شي، تر څو د راتلونکو روزنيزو موادو او ماډیولونو کیفیت ښه شي.)
- د ښځو او نارینهوو د گډون توازن مراعت شوی دی.
- د غړو د مېرمنو گډون هڅول شوی دی.
- له جنسیتي کلیشو او هغو روزنيزو طریقو او موادو څخه ډډه شوي ده چې د جنسیت له پلوه حساس نه وي.
- د روزنيزو طریقو په طرحه کې د لوستو او نالوستو بزگرانو اړتیاوې په کافي ډول په پام کې نیول شوي دي.
- د کار ځواک سپما کوونکي تخنیکونه يا وسایل/تجهيزات—په ځانگړي ډول د ښځو په گټه—معرفي شوي دي.

په لاندې توگه، د ساحوي روزنو په برخه کې د نوښتگرو بدلونونو یو شمېر بېلگې وړاندې کېږي.

### 19 باکس: د تولیدي تخنیکونو لپاره د بزگر- څخه بزگرته ترویج

#### د تولیدي تخنیکونو لپاره د بزگر- څخه بزگرته ترویج (رواندا، اېتوپیا)



انځور: لیسوتو

<ولی؟> د رواندا حکومت د «بزگرانو د ساحوي ښوونځي» تگلاره د دې لپاره ترویج کړه چې د تولید تخنیکونه د بزگرانو ترمنځ خپاره کړي. همدارنگه، د ترویج د کارکوونکو د شمېر د کمښت ستونزه هم موجوده وه، چې له دې امله ټول ټاکل شوی بزگران تر پوښښ لاندې راوستل ممکن نه وو.

<څنگه؟> د هرې ډلې څو تنه د بزگرانو استازي سره راټول شول او نوي مهارتونه يې زده کړل. وروسته خپلو ټولنو ته راوگرځېدل او زده کړل شوي پوهه يې د نمایشي کړوندي له لارې نورو بزگرانو ته ولېږدوله.

<پایلی؟> سره له دې چې د ترویج کار کوونکو د شمېر د کمښت ستونزه موجوده وه، ټاکل شوو بزگرانو وکولی شول چې تولیدي تخنیکونه د خپلو بزگر استازو له لارې زده کړي.

## د ننداريزو قطعو / روزنيزو کروندو جوړول (نېپال، رواندا، اېتيوپيا، سوېلي افريقا، زيمبابوي)



عکس: کينيا

<ولي؟> د دولتونو تجربو بنودلې دي چې بزگران هغه وخت د نويو تخنيکونو منلو ته زيات چمتو کېږي، چې دغه تخنيکونه په عملي ډول وويني او خپله يې تجربه کړي؛ په ځانگړي ډول په ننداريزو قطعو يا روزنيزو کروندو کې.

<څنگه؟> پلي کونکو د ټاکل شوو بزگرانو د ټولني په داخل کې يوه ننداريزه قطعو جوړه کړه او نوي تخنيکونه يې هلته په عملي ډول وبنودل. بزگرانو د ځمکې د چمتو کولو له پړاو څخه تر حاصل اخيستلو پورې د دغې قطعې د ساتنې مسؤليت پر غاړه واخيست. په ځينو هېوادونو کې، دولتونو د خصوصي سکتور له بنسټونو څخه هم وغوښتل چې د ننداريزو قطعو په جوړولو کې همکاري وکړي.

<پايلې؟> د ننداريزې قطعې / روزنيزې کروندې د مثبتو پايلو تر ليدلو وروسته، بزگرانو په تدريجي ډول هغه نوي تخنيکونه چې د روزنو پر مهال يې زده کړي وو، په خپلو کروندو کې عملي کړل.

## د خصوصي سکتور د ترويج له خدمتونو سره همکاري (لېسوتو، سوېلي افريقا، زيمبابوي)



انخور: کينيا

<ولي؟> په ځينو هېوادونو کې د خصوصي سکتور د ترويج خدمتونه عام دي لکه هغه خدمتونه چې نادولتي بنسټونه، د محصولاتو اتحاديې، د تخمونو شرکتونه، صادروونکي او ورته نور بنسټونه يې وړاندې کوي. دا بنسټونه چمتو دي چې بزگرانو ته د بنوالی د توليد په برخه کې ترويجي خدمتونه وړاندې کړي.

<څنگه؟> پلي کونکو د خصوصي سکتور له بنسټونو وغوښتل چې د ساحوي روزنو د يوې برخې په توگه بزگرانو ته ځينې روزنيزې ناستې ترسره کړي.

<پايلې؟> دولت وکولی شول چې د روزنيزو پروگرامونو د ترسره کولو لپاره شته ځايي سرچينې پر کار واچوي، او په پايله کې د ځينو روزنيزو غونډو چټک تطبيق عملي شو.

پوښتنه: د بزگرانو له خوا د مطالبو د درک ستونزه - ځيني بزگران د هغو توليدي تخنيکونو په پوهېدو کي ستونزه لري چي ورته نوي دي. څنگه ورسره مرسته کېدای شي چي ښه يې درک کړي؟

ځواب: هڅه وکړئ چي روزني تر ډېره عملي ښه ولري. د بېلگي په توگه، ساده او د پوهېدو وړ ژبه وکاروئ، او هغه روزنيز مواد وټاکئ چي ساده، د کارولو لپاره اسانه او د کاروونکو لپاره مناسب وي. د اوږدو ويناوو پر ځاي، تخنيکونه د عملي نندارو له لاري وښايست، بيا د روزني طريقي ارزول شي. تر ټولو مهمه دا ده چي خپله له بزگرانو سره سلا مشوره وشي، څو څرگنده شي چي روزني بايد په کوم ډول ترسره شي.

پوښتنه: بزگران د روزنو لپاره ډېر مصروف دي - سره له دې چي بزگرانو په روزنو کي د گډون لېوالتيا وښوده، خو د زراعتي مصروفيتونو له امله په ناستو کي گډون نه شي کولی او د گډون کچه ټيټه ده. څه بايد وشي؟

ځواب: د دې سپارښتنه کېږي چي د توليدي تخنيکونو روزني د ټاکل شوو محصولاتو د کښت تر پيل لږ مخکي ترسره شي، ترڅو بزگران په زياته لېوالتيا گډون وکړي او زده کړي سمدلاسه په خپلو کړونديو کي عملي کړي. که دا کار ممکن نه وي، هڅه وکړئ روزني په داسي وختونو کي تنظيم کړئ چي بزگران زيات فراغت او لاسرسي ولري.

په ډېرو هغو هېوادونو کې چې د SHEP تگلاره پکې پلي کېږي، د بڼوالی د محصولاتو د تولید لپاره روزنيز مواد چمتو شوي دي. دا مواد داسې طرحه شوي چې د هر هېواد د ټاکل شوو بزگرانو له اړتیاوو سره اعظمي تناسب ولري. لاندې څو بېلگې وړاندې کېږي:

### 1. کامیشیبای (په کینیا کې د A4 کچې لامینټ شوي انځوريز کارتونه)

کامیشیبای یوه جاپاني کلمه ده چې مانا یې انځوريزې داستاني تختې دي او له بڼې پلوه فلیپ چارټ ته ورته دي. په کینیا کې رنگه او لامینټ شوي کامیشیبای جوړ شوي، تر څو په هر ډول اقلیمي شرایطو کې د کار وړ وي. د پانې مخ د بزگرانو لپاره د لیدو وړ دی او گڼ شمېر انځورونه لري. د پانې پر شا د انځورونو تشریحات لیکل شوي، څو د ترویج کارکوونکي وکولای شي هغه په لور غږ بزگرانو ته ولولي.



د پانې شا

د پانې مخ

9 انځور: کامیشیبای چې په کینیا کې جوړ شوی

### 2. په نېپال، فلسطین، رواندا او اېتیوپیا کې بروشورونه او معلوماتي پانې

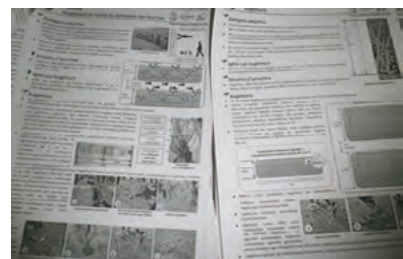
د نېپال، فلسطین، رواندا او اېتیوپیا په څېر هېوادونو د زراعتي محصولاتو د تولید په اړه بروشورونه او معلوماتي پانې چمتو کړي دي. د SHEP پلي کوونکو دا مواد د ټاکل شوو بزگرانو په واک کې ورکړي، څو له روزنو وروسته یې کور ته یوسي او بیا یې مرور کړي. نالوستي بزگران، که اړتیا وي، د خپلې کورنۍ له لوستو غړو غواړي چې دا مطالب ورته ولولي.



په اېتیوپیا کې معلوماتي پانه



په نېپال کې معلوماتي پانه



په رواندا کې معلوماتي پانه

10 شکل: هغه معلوماتي پانې چې په نېپال، فلسطین، رواندا او اېتیوپیا کې جوړې شوي دي.

### 3. په فلسطين کې پوسترونه

په فلسطين کې د SHEP پلي کونکو د معلوماتي پانو تر څنګ بنوونيز پوسترونه هم چمتو کړي دي. دغه پوسترونه هم د روزنو پر مهال کارول کېږي او هم په دولتي ادارو کې لګېږي، تر څو بزگران وکولای شي د دغو ادارو د مراجعي پر مهال په اسانۍ سره هغه وگوري.



11 شکل: په فلسطين کې پوستر

### 4. په سوېلي افريقا کې شته برېښنايي مواد او انلاين ډيټابېس

سوېلي افريقا د زراعتي محصولاتو د توليد په برخه کې پرمختللي برېښنايي مواد او يو انلاين ډيټابېس لري چې «Extension Suite Online» نومېږي. د دې سيستم کارکنان، لکه ځايي پلي کونکي او د ترويج کارکونکي، کولای شي بېلابېل بنوونيز مواد له دې انلاين پلاتفورم څخه را ډانلود کړي. له همدې امله، د SHEP پروگرام لپاره د نوو بنوونيزو موادو د له سره جوړولو پر ځای، په سوېلي افريقا کې پلي کونکي له همدغو شته موادو څخه استفاده کوي.

## 5. تعقيب او څارنه (د گډونيزې وروستۍ سروې په گډون)

فعاليتونه	څلور گامونه
- د پوهاوي ورکشاپ	1. له بزگرانو سره د موخي شريکول
- گډونيزه بنسټيزه سروې - (اختياري) داروندو لورو ناسته - د بازار سروې	2. د بزگرانو پوهاوي لورپري
- د موخي ورمحصول ټاکل - د محصولاتو کاليزي جوړول	3. بزگران پرېکړې کوي
- ساحوي روزني	4. بزگران مهارتونه زده کوي
مور د لته يو	تعقيب او څارنه (د گډونيزې وروستۍ سروې په گډون)

### ولي؟ - موخي

د ټاکل شوو بزگرانو د څارني او تعقيب ليدني د دې ډاډمنتيا لپاره ترسره کېږي چې بزگران هغه پوهه او تخنيکونه چې ورزده شوي دي، په عملي ډول کاروي. دا ليدني يوازي د بزگرانو د توليدي طريقو ارزونه نه کوي، بلکې د بازارموندني او نورو گډو ډله‌ييزو فعاليتونو پرمختگ هم څاري.

### څه؟ - عمومي چوکاټ

د څارني او تعقيب ليدني په منظم ډول ترسره کېږي، تر څو ډاډمنه شي چې بزگران د SHEP په روزنو کې زده شوي پوهه په عمل کې پلي کوي. همدارنگه، پلي کوونکي د ډلو لخوا چمتو شويو د محصولاتو کاليزو د پلي کېدو پرمختگ څاري. له يو ټاکلي وخت وروسته، گډونيزې وروستۍ سروې نږدې د هماغو فورمو او چوکاټونو له مخې ترسره کېږي چې د بنسټيزې سروې لپاره کارول شوي وو. تر لاسه شوي معلومات د بنسټيزې سروې له پايلو سره د پرتله کولو لپاره تحليل کېږي.

### څنگه؟ - د پلي کولو مهم ټکي

- د څارني او تعقيب ليدني بايد داسې ترسره شي چې د بزگرانو ډلو ته د «الوتني» زمينه برابره کړي؛ يعنې بزگران پر ځان بسيا شي او وکولای شي بازارمحوره کرڼه په خپل نوبت پر مخ يوسي (شکل 12).
- گډونيزه وروستۍ سروې بايد بزگرانو ته دا فرصت ورکړي چې د SHEP په بهير کې د گډون له لارې خپل پرمختگ او بدلونونه په خپله وويني او تاييد يې کړي.

#### د انگېزي لورول

##### د خپلواکي ملاتړ

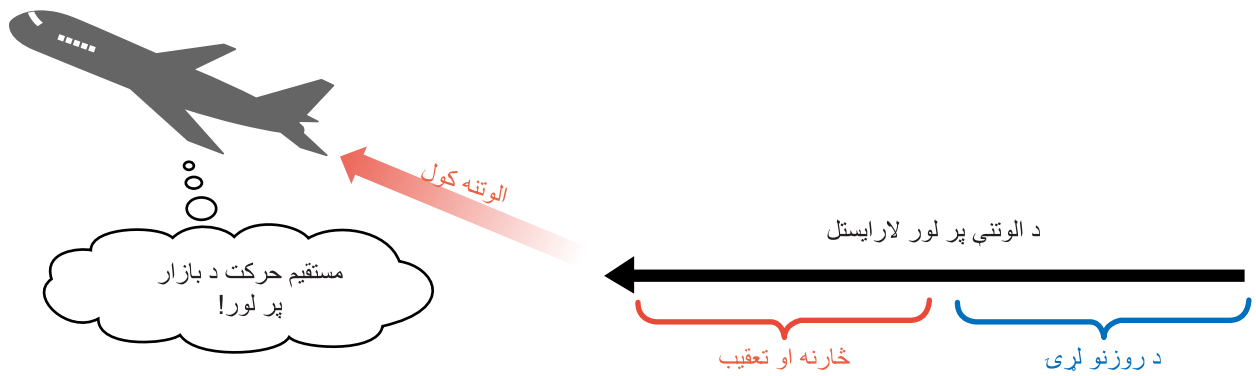
د تعقيب ليدنو پر مهال، د SHEP موخه مور ته بيا راباديږي. مور له لا زياتې انگېزي سره هڅه کوي چې دې موخي ته ورسېږي او بريالي بزگران شو.



##### د وړتيا ملاتړ

د وروستۍ سروې پر مهال پر دې پوه شوو چې زموږ تخنيکي او بازارموندني مهارتونه د پام وړ ښه شوي دي. مور د دې پرمختگونو په ليدلو سره له ځان څخه راضي يو.





12 شکل: د څارني او تعقیب له لارې د الوتنې تضمین

### ګام - د پلي کولو پروسیجرونه (اړین وخت: 3-4 ساعته)

1. د ترویج کارکوونکي او د تطبیق ټیم په منظم ډول د بزگرانو له ډلو څخه لیدنه کوي، مشورې ورکوي او د فعالیتونو د پلي کېدو پرمختګ څاري.
2. د «بنسټیزې سروې - 2 برخه: زراعتي تخنیکونه» پایلو ته مراجعه وکړئ او وگورئ چې بزگرانو تر کومه بریده نوي تخنیکونه منلي او کارولي دي. که د ضعف ټکي موجود وي، اړوندو بزگرانو ته لا زیات ملاتړ او لارښوونه وشي.
3. د بزگرانو لخوا د محصولاتو جوړې شوي کالیزې وڅېړئ او د فعالیتونو پرمختګ و ارزوئ. که اړتیا وي، مشوره او لارښوونه ورکړئ.
4. د جنسیت په هکله کيفي معلومات راټول کړئ لکه د بریا کيسې، ترڅو وگورئ چې د جنسیت مساوات او د بنځو بیاوړتیا د ډلو د موخو په ترلاسه کولو کې څه رول لري.
5. د ټاکلي مودې تر تېرېدو وروسته د تطبیق ټیم د پلان له مخې—ګډونیزه وروستۍ سروې ترسره شي، چې پکې دا برخې شاملې دي: (1) وروستۍ سروې - 1 برخه: تولید، عاید او مصارف او (2) وروستۍ سروې - 2 برخه: زراعتي تخنیکونه چې د اصلي سروې په څېر فارمټ لري خو یوازې هغه ستونزې پکې توپیر لري چې له بزگرانو څخه پکې غوښتل کېږي چې د هغو بدلونونو په هکله معلومات ولیکي چې تر SHEP وروسته رامنځته شوي دي. جنسیت اړوند کيفي معلومات (لکه د بریا کيسې)
6. معلومات د پلي کوونکو له خوا ثبت، تصفیه، پروسس او تحلیل کېږي. د ترویج کارکوونکي د بنسټیزې سروې په پرتله د بزگرانو د شویو پرمختګونو په اړه اړین برخورد بزگرانو ته وړاندې کوي.

هو، غوښتل مي کمپوست جوړ کړم، خو اړين مواد مي ونه موندل. ستاسو په اند، کولای شم د هغو پر ځای له دغو عضوي موادو استفاده وکړم؟



ایا دا مهال کمپوست جوړوي؟ په یاد مو دي چې دا مو د روزني پر مهال زده کړي وو؟

راځئ چې وگورو... هو، بی‌شکله کولای شئ! زه به در وینیم چې دا کار څنگه ترسره کړي.

انځور: زمبابوي

د گډونیزې وروستی سروی فارمتونه نږدې د گډونیزې بنسټیزې سروی له فارمتونو سره یو شان دي؛ یوازینی توپیر دا دی چې یو شمېر اضافي ستونونه پکې شامل شوي دي، تر څو بزگران د SHEP تر تطبیق وروسته رامنځته شوي بدلونونه پکې ولیکي.

**چېک‌لېست**

**- هغه ټکي چې باید له دې فعالیت وروسته تایید شي**

- ټاکل شوو بزگرانو خپل د قوت او ضعف ټکي درک کړي دي، او د تولید او بازارموندنې د لارښووالي لپاره یې مشخصې مشورې او لارښوونې تر لاسه کړې دي.
- ټاکل شوی بزگران پر دې پوهیږي چې څه وخت او څنګه کولای شي له SHEP څخه «فارغ» شي.
- دټاکل شوی ډلې موافقې دي او لېوالتیا لري چې فعالیتونه لکه د بازار سروی، د د موخې وړمحصول ټاکنه، د محصولاتو د کالیزې جوړول او د زده‌کړل شویو تخنیکونو تطبیق په راتلونکي کې په دوامدار ډول ترسره کړي.
- د نارینه‌وو او ښځو د گډون توازن رعایت شوی دی.
- د نارینه‌وو او ښځو د گډون کیفیت ارزول شوی دی.
- د جنسیت له مخې جلا شوي معلومات د وروستی سروی پر مهال راټول او تحلیل شوي دي.
- د مېړه او مېرمنې په رولونو کې بدلونونه ارزول شوي دي.
- د مېړه او مېرمنې ترمنځ د پرېکړه نیولو په طریقه کې بدلونونه ارزول شوي دي.

**ستونزهموندنه**

**- د هغو ستونزو لپاره حل‌لارې چې ډېر ځله رامنځته کېږي**

**پوښتنه: د محصول ناکامي د انگېزې کمېدو سبب کېږي؟ که بزگران د محصول د ناکامي له امله ناهيلي شي، څه باید وشي؟**

**ځواب:** د SHEP تگلاره د بزگرانو د رواني اړتیاوو، په ځانگړي ډول د خپلواکۍ ملاتړ ته پاملرنه کوي، او بزگران هڅوي چې خپله کرنه په فعاله توگه پرمخ یوسي. بزگران د SHEP د تجربې له لارې دا احساس کوي چې د پلان جوړونې، پرېکړه نیولو، د خطر منلو او عملي اقدام ټول پړاوونه د دوی خپل دي. له همدې امله، هغوی عموماً د کرني له عادي ستونزو لکه د محصول ناکامي سره—چې په کرنه کې طبیعي خبره ده—ډېر ژر نه ناهيلي کېږي.

**پوښتنه: تولیدي تخنیکونه په بشپړه توگه نه دي منل شوي - د تعقیب پر مهال ولیدل شول چې ځیني د بزگرانو ډلې لا هم ښوول شوي تخنیکونه په بشپړه توگه نه کاروي. څه باید وشي؟**

**ځواب:** د نویو تخنیکونو د منلو بهیر او وخت د بزگرانو ترمنځ توپیر لري او د فردي ځانگړتیاوو او چاپیریالي شرایطو پورې تړاو لري. ځیني بزگران زیات وخت ته اړتیا لري. د گاونډیانو د بریالیو تجربو او کیسو لیدل د بزگرانو د هڅونې لپاره یوه اغېزمنه لاره ده، تر څو نوی مهارتونه او ټکنالوژۍ ومني. د تعقیب موخه دا ده چې دغه بزگران د تدریجي پرمختگ لپاره ملاتړ شي. هغوی وهڅوي، د ستونزو لاملونه ترې وپوښتي، او که اړتیا وي، تکميلي روزنه او مشوره ورته وړاندې کړي.

**پوښتنه: ډله منحل شوي ده؛ څه کولای شو؟**

**ځواب:** وڅېړئ چې ستونزه په کوم پړاو کې او د څه له امله رامنځته شوې ده. دا هم وارزوي چې ډله څنګه کولای شي خپلې گډې گټې بېرته تعریف کړي، تر څو د گډ کار ارزښت زیات شي. بزگران باید دا درک کړي چې د کوچنیو کروندگرو لپاره د کافي حجم محصول برابرول د زراعتي عاید د زیاتوالي یو بنسټیز عامل دی. که له دې بحثونو وروسته لا هم بشپړه اړتیا موجوده وه، د ډلې د غړیتوب بیاکتنه او د ډلې بیا تنظیم په پام کې ونیسي.



## وروستی سروی - 1 برخه: تولید، عاید او لگښتونه

نېټه: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_  
 د ناحیې/اسیمې نوم: \_\_\_\_\_  
 د بزگرانو د بلي نوم: \_\_\_\_\_  
 د بزگر نوم: \_\_\_\_\_  
 ښخه/نارینه: \_\_\_\_\_  
 د تلیفون شمېره: \_\_\_\_\_  
 د فرعي ناحیې/اسیمې نوم: \_\_\_\_\_

\*مهرباني وکړئ د کینت تیر فصل د بڼوالی د محصولاتو اړوند معلومات ولیکئ (نور محصولات لکه جوار او نیشکر پکې مه شاملوئ).

10. خلاص عاید اسعارو کې (کټه) په ځایي	9. د تولید ټولټال لگښتونه په ځایي اسعارو کې (د تولید توکي، ترانسپورت، کاري ځواک او نور)	8. ټولټال عاید په ځایي اسعارو کې	7. په هر مخنی بیه کې کلیوګرام کې ځایي اسعارو کې په	6. په هر واحد کې مخنی بیه (د هر واحد پر سر ځایي بیسې)	5. په هر هکتار کې د پلورل شوي محصول مقدار (کلیوګرام)	4. په بازار کې پلورل شوي د محصول مقدار په کلیوګرام (kg) ته بدل شوي	3. په بازار کې د پلورل شوي محصول مقدار په هېکټار او ونو کې (بوجي، صندوق، بسته او نور)	2. د کرل شوي ځمکې مساحت په متر X متر (m <sup>2</sup> ) یا په هکتار سره 100m <sup>2</sup> = 0.01 ha 1,000m <sup>2</sup> = 0.1 ha 10,000m <sup>2</sup> = 1 ha	1. د محصول نوم او ډول
8-9	9	$(3 \times 6)$ یا $(4 \times 7)$	6/په ځانه کې د واحد تبادله	6	4/2b	4	3	2a	1
			( واحد: )	( واحد: )	کلیوګرام	کلیوګرام	( واحد: )	هکتار	محصول 1
			( واحد: )	( واحد: )	کلیوګرام	کلیوګرام	( واحد: )	هکتار	محصول 2
			( واحد: )	( واحد: )	کلیوګرام	کلیوګرام	( واحد: )	هکتار	محصول 3
			( واحد: )	( واحد: )	کلیوګرام	کلیوګرام	( واحد: )	هکتار	محصول 4

مهرباني وکړئ د واحدونو تبادله په لاندې څانګه کې وښایست. (د بېلګې په توګه: 1 بوجي ایرلینډي کچالو = 110 کلیوګرام، 1 دانه کرم = 2 کلیوګرام)

مهرباني وکړئ ولیکئ چې د SHEP د پروګرام له بلي کېدو وروسته مو کوم بلونونه راوستي دي. (د بېلګې په توګه: نوي بېرېدونکي مو پیدا کړي چې په زیات مقدار پېرود کوي؛ د لگښتونو را کمولو لپاره مو د تصدیق شوي تخم کډ پېرود پیل کړی دی.)

## بېلگه وروستی سروی: لومړی برخه – تولید، عاید او لگښتونه

نېټه: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_  
 د ناحیې/اسیمې نوم: \_\_\_\_\_  
 د بزگرانو د بلي نوم: \_\_\_\_\_  
 د بزگر نوم: \_\_\_\_\_  
 د فرعي ناحیې/اسیمې نوم: \_\_\_\_\_  
 ښخه/نارینه: \_\_\_\_\_  
 د تلیفون شمېره: \_\_\_\_\_

\*مهرباني وکړئ د کینت تیر فصل د بڼوالی د محصولاتو اړوند معلومات ولیکئ (نور محصولات لکه جوار او نیشکر پکې مه شاملوئ).

1. د محصول نوم او ډول	2. د کرل شوي ځمکې مساحت په متر X متر (m <sup>2</sup> ) یا په هکتار سره 100m <sup>2</sup> = 0.01 ha 1,000m <sup>2</sup> = 0.1 ha 10,000m <sup>2</sup> = 1 ha	3. په بازار کې د پلورل شوي محصول مقدار په بېلابېلو واحدونو کې (بوجي، صندوق، بسته او نور)	4. په بازار کې پلورل شوي د محصول مقدار په کیلوگرام (kg) ته بدل شوي	5. په هر هکتار کې د پلورل شوي محصول مقدار (کیلوگرام)	6. په هر واحد کې منځنی بیه (د هر واحد پر سر ځایي پیسې)	7. په هر کیلوگرام کې منځنی بیه په ځایي اسعارو کې	8. توتال عاید په ځایي اسعارو کې	9. د تولید توتال لگښتونه په ځایي اسعارو کې (د تولید توکي، ترانسپورت، کاري ځواک او نور)	10. خالص عاید (کټه) په ځایي اسعارو کې
1	.2a	3	4	.4/2b	6	6/په ځانه کې د واحد تبادله	3 x 6 یا 4 x 7	9	8-9
1 محصول: رومي بانجان کال ج.	متر x متر (m <sup>2</sup> ) 20x100=2,000m <sup>2</sup>	100 صندوق (واحد: 100 صندوق)	2,000 کیلوگرام	10,000 کیلوگرام	25\$ صندوق (واحد: 25\$ صندوق)	1.25\$	2,500\$	600\$	1,900\$
2 محصول	متر x متر (m <sup>2</sup> )	( واحد: )	کیلوگرام	کیلوگرام	( واحد: )	( واحد: )			
3 محصول	متر x متر (m <sup>2</sup> )	( واحد: )	کیلوگرام	کیلوگرام	( واحد: )	( واحد: )			
4 محصول	متر x متر (m <sup>2</sup> )	( واحد: )	کیلوگرام	کیلوگرام	( واحد: )	( واحد: )			

مهرباني وکړئ د واحدونو تبادله په لاندې څانګه کې وښایست. (د بېلګې په توګه: 1 بوجي ايرلیندي کچالو = 110 کیلوگرام، 1 دانه کرم = 2 کیلوگرام)

د روميانو 1 صندوق = 20 کیلوګرامه

مهرباني وکړئ ولیکئ چې د SHEP د پروګرام له بلي کېدو وروسته مو کوم بدلونونه راوستي دي. (د بېلګې په توګه: نوي پیرودنکي مو پیدا کړي چې په زیات مقدار پیرو د کوي؛ د لگښتونو را کمولو لپاره مو د تصدیق شوي تخم کېدو پیل کړی دی.)

ما د رومي بانجان د Cal نوعی کرل پیل کړی، چې د بازار له خوا خوښ شوی دی. دغه ځانګړی ډول رومي بانجان کولای شي په لوړه بیه وپلورل شي. ما د ځینې بلی له غور سره په ګډه د ترانسپورت د تنظیم لپاره اقدام وکړ، تر څو د ترانسپورت لګښتونه کم شي.

## وروستی سروی - 2 برخه: زراعتي تخنیکونه

نېټه: \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_

د ناحیې/سیمې نوم: \_\_\_\_\_ د فرعي ناحیې/سیمې نوم: \_\_\_\_\_

د بزگرانو د ډلې نوم: \_\_\_\_\_

د بزگر نوم: \_\_\_\_\_ بنځه/نارینه: \_\_\_\_\_ د تلیفون شمېره: \_\_\_\_\_

\*مهرباني وکړئ د لاندې پوښتنو مخې ته هو یا نه کېږدئ. په ځنډه کې اضافي معلومات ولیکئ.

نه	هو	د بڼوالی د تطبیق لپاره سپارښتل شوي تخنیکونه	موارد	له کرلو څخه مخکې تر کرلو وروسته پراوونه
1	تر کرلو مخکې چمتووالی	1 پوښتنه	ایا د هر فصل لپاره د کښتېدونکو محصولاتو د ټاکلو په موخه د بازار پلټنه تر سره کوئ؟	
		2 پوښتنه	ایا د بازار د پلټنې د پایلو پر بنسټ د محصولاتو کالیزه (کالیزې) چمتو کوئ او ترې گټه اخلي؟	
		3 پوښتنه	ایا د سبزیجاتو او یو کلنو گلونو لپاره لږ تر لږه هر دوه کاله یو ځل، او د میوه لرونکو ونو او څو کلنو گلونو لپاره تر کرلو مخکې د خاورې ازموینه کوئ؟	
		4 پوښتنه	ایا د کمپوسټ/سري د تیارولو پر مهال د عضوي موادو له بېلابېلو ډولونو څخه د سپارښتل شوي کمپوسټ جوړولو طریقو له مخې کار اخلي، تر څو د خورو اصلي عناصر لکه نایتروجن (N)، فاسفورس (P) او پوتاشیم (K) برابر شي؟	
2	د ځمکې چمتووالی	5 پوښتنه	ایا د کښت لپاره سپارښتل شوي کیفیت لرونکي توکي کاروئ چې له لاندې ځانگړنو څخه یوه یا څو دانې ولري: د ناروغیو پر وړاندې مقاومت او تحمل، لوړ حاصل، ژر رسېدنه، ښه خوند، مناسبه اندازه او د ساتنې اوږده موده؟	
		6 پوښتنه	ایا د افتونو او ناروغیو د مدیریت لپاره د ځمکې چمتو کولو سپارښتل شوي لارې کاروئ لکه: د خاورې لمرینه کول یا سولر ایزیشن، پر وخت قلبه، د قلبې مناسب ژوروالی، او د خاورې د خوځښت را کمول د دې لپاره چې د خاورې له لارې خپرېدونکي افتونه او ناروغی کنټرول شي؟؟	
		7 پوښتنه	ایا تر کرلو مخکې د پخواني فصل پاتې شوني په ځمکه کې ورگډوئ ترڅو د خورو د عناصرو بیا ځلي کارونه پیاوړي شي؟	
		8 پوښتنه	ایا تر کرلو مخکې ځمکې ته کمپوسټ یا عضوي سره ور زیاتوئ؟	
3	د محصول استقرار (کښت / پېوند)	9 پوښتنه	ایا د سبزیجاتو/یو کلنو گلونو لپاره د تخمونو د روزنې سپارښتل شوي لارې کاروئ، او یا د مېوه لرونکو ونو او څو کلنو گلونو لپاره له معتبرو قو ریوڅخه روزل شوي نیالگي کاروئ؟	
		10 پوښتنه	ایا د کښت یا د نیالگيو د لېږد سپارښتل شوي واټن مراعتوئ؟	
		11 پوښتنه	ایا د کښت پر مهال د سري سپارښتل شوي اندازه کاروئ؟	
4	د محصول مدیریت	12 پوښتنه	ایا د محصول د اوبو اړتیا د اوبو لگولو یوې یا څو لاندې طریقو له لارې پوره کوئ: لاسي اوبه پاشل، باراني، څاڅکي (قطره یي) او جوپچي، په داسې ډول چې د محصول لږ تر لږه اړینې اوبه برابرې شي؟	
		13 پوښتنه	ایا پر وخت واښه ایستل او مناسب وسایل کاروئ؟	
		14 پوښتنه	ایا تکميلي سره په سمه توگه لکه وخت، د سري ډول، سپارښتل شوي اندازې او د تطبیق د طریقې له پلوه تر سره کوئ؟	
		15 پوښتنه	ایا لږ تر لږه د افتونو د هراړخیز مدیریت (IPM) له دوو طریقو څخه کار اخلي؛ لکه کرنيزي، بیولوژيکي، فزیکي او کیمیاوي له لارې؟	
5	د حاصلاتو راټولول	16 پوښتنه	ایا د افتوژونکو خوندې او اغېزمن استعمال مراعتوئ؛ لکه مناسبې نډازې، سپارښتل شوي افتوژونکي او د حاصل له راټولو مخکې موده (PHI)؟	
		17 پوښتنه	ایا د حاصلاتو راټولو مناسبې نښې او معیارونه کاروئ لکه: رنگ، اندازه، بڼه او کلکوالی؟	
		18 پوښتنه	ایا د حاصلاتو راټولو/زېرمه کولو/لېږد لپاره له معیاري لوبنو یا د بستېښدې له موادو څخه کار اخلي چې دا ځانگړني ولري: مناسبه هوا تبدیلول، د اسانه پاکولو وړتیا او همواره سطحه تر څو زیان را کم شي؟	
		19 پوښتنه	ایا آیا د ارزښت زیاتولو له سپارښتل شوو لارو څخه یوه تطبیقوئ: پاکساري، درجېښدي، سورت، بستېښدي یا د محصول پروسس؟	
8	جمعی اقدام	20 پوښتنه	ایا د تولید او پلور لگښتونه ثبتوئ او د لگښتونو او عایداتو تحلیل عملي کوئ؟	
		21 پوښتنه	ایا زراعتي توکي لکه تخم، سره او کیمیاوي مواد په ډله ییز ډول پېری؟	
		22 پوښتنه	ایا د محصولاتو لېږد په گډه تنظیموئ یا خپل محصولات په ډله ییز ډول پلورئ؟	
		23 پوښتنه	ایا د یوې ډلې په توگه د موخي ورمحصولات ټاکئ او د تولید او بازار موندنې پلانونه د ډلې له غړو سره په گډه جوړوئ؟	

په مهرباني سره هغه بدلونونه ولیکئ چې د SHEP تر تطبیق وروسته رامنځته شوي دي. (د بېلگې په توگه: د کمپوسټ جوړولو پیل؛ د کروندې د سوابقو د ثبت پیل.)

## 6. د جنسیتی پوهاوي د روزني بېلگه

په کینیا کې د جنسیتی پوهاوي روزنه د SHEP د روزنیز کورس یوه مهمه برخه ده او د ټاکل شوو بزگرانو ټولو ډلو ته وړاندې کېږي 4. دلته د بېلگې په توګه د کینیا د جنسیتی پوهاوي د روزني تجربه تشریح کېږي 5. د کینیا د SHEP د جنسیتی پوهاوي روزنه ګډونیزه ده او له څلورو اساسي تمرینونو څخه جوړه ده: (1) رولونه او مسؤلیتونه، (2) سرچینو ته لاسرسی او پر هغو کنټرول، (3) د ورځنیو فعالیتونو کالیزه او (4) د کرنیزې کورنۍ بودجه بندي. بزگران د دغو څلورو تمرینونو له لارې د خپلو جنسیتی ستونزو په اړه پوهاوی تر لاسه کوي، او پر همدې بنسټ (5) د جنسیتی اقدام پلان ترتیبوي او عملي کوي.

**لارښوونه!** که د ځایي ټولنیزو دودونو له امله د جنسیتی موضوعاتو په اړه خبرې کول ستونزمن وي، نو باید د ټولنی د اغېز لرونکو ځایي مشرانو—لکه دیني عالمانو—ګډون د روزني په بهیر کې په پام کې ونیول شي. اړینه ده چې هغوی له مخکې په کافي ډول خبر کرل شي، تر څو د روزني له اصلي موخې او ماهیت څخه ښه پوهاوی ولري.

**لارښوونه!** ګروپي بحثونو پر مهال، د اسانه کونکي لپاره دا ډېر مهمه ده چې یو دوستانه او خوندي چاپیریال رامنځته کړي، څو بزگران وکولای شي له یو بل سره په ارامې تعامل وکړي، او د دې پر ځای چې پر دې بحث وکړي چې د کومې ستونزې مسؤلیت د چا پر غاړه دی، له ملامتولو ډډه وشي.

### (1) د رولونو او مسؤلیتونو تمرین

نارینه او ښځینه بزگران، چې په جلا جلا ډلو کې کار کوي، دا تشخیصوي چې کوم تولیدي کارونه (په دې حالت کې د بڼوالی د حاصلاتو تولید) او کوم تکثیری کارونه (د کورنۍ چارې) د کوم جنس له خوا ترسره کېږي. دا تمرین د هر قطار لپاره د ټولټال څلورو ټپک نښو (✓) اېښودلو له لارې ترسره کېږي. وروسته له هغې چې ډلې د لاندې ښودل شویو فورمونو په کارولو سره خپل ګروپي کار بشپړ کړي، د نارینهوو او ښځو ډلې د خپلو بحثونو پایلې وړاندې کوي او دا پرتله کوي چې نارینه او ښځې خپل ورځني تولیدي او تکثیری فعالیتونه او اړوند جنسیتی رولونه څنګه په بېلابېلو ډولونو درک کوي. بیا به ګډونوال پر دې بحث کوي چې د فارم او کورنۍ د لا اغېزمن مدیریت لپاره په جنسیتی رولونو کې کوم بدلونونه راوستل کېدای شي. که په ګډونوالو کې ډېر نالوستي کسان شتون ولري، نو د فعالیتونو په چوکاټونو کې د تورو (لیکونو) پر ځای د انځورونو کارولو سپارښتنه کېږي.

### د تولید رولونه <بېلگه>

فعالیتونه	نارینه	ښځینه
1 د تخم بستر جوړول	✓	✓✓✓
2 د ځمکې چمتو کول	✓✓✓	✓
3 نېالګي کېښول	✓✓	✓✓
4 د سري کارول	✓	✓✓✓
5 افتوزونکو درملو کارول	✓✓✓✓	
6 د هرزه و اېښو کېدل (خیشاوه کول)		✓✓✓✓
7 د حاصلاتو راټولول	✓	✓✓✓
8 پاکول، درجه بندي او بسته بندي	✓	✓✓✓
9 بازار موندنه	✓✓✓	✓
10 دعاید کنټرول	✓✓✓✓	

4 څنګه چې په کینیا کې معمولاً مېړه او مېرمن دواړه په پراخه کچه د بڼوالی د محصولاتو په تولید کې برخه لري، نو د تولید او بازار موندنې له روزنو سره یوځای د جنسیت محور روزنو ترسره کول د بزگرانو د هڅونې د زیاتوالي او د کرنیز کاروبار د اغېزمنتیا د ښهوالي لپاره ګټور بلل کېږي.

5 د بشپړ درسي نصاب او روزنیزو موادو د ترلاسه کولو لپاره، مهرباني وکړئ له خپل نږدې د JICA دفتر سره اړیکه ونیسئ.

### دکورنی د ساتنی او پالنی رولونه <بیلگه>

شمېره	فعالیتونه	نارینه	بنځینه
1	پخلی کول		✓✓✓✓
2	مینځل (کالی/لویښي)		✓✓✓✓
3	د سون لرکي راوړل	✓	✓✓✓
4	د اوبو راوړل		✓✓✓✓
5	د ماشومانو پالنه	✓	✓✓✓
6	د ناروغانو پالنه	✓	✓✓✓
7	میده کول (ژړندول)		✓✓✓✓
8	د کور ترمیم	✓✓✓	✓
9	امنیت	✓✓✓✓	

### (2) سرچینو ته د لاسرسی او پر سرچینو د کنټرول تمرین<sup>6</sup>

د نارینهوو او ښځو ډلې خپل کار ته دوام ورکوي او لاندې دوه فارمتونه بشپړوي. هغوی مشخصوي چې کوم جنس د تولیدي کارونو لپاره مهمو سرچینو ته لاسرسی لري، او همدارنګه کوم جنس پر هماغو سرچینو کنټرول لري. د نارینهوو او ښځو د بحث پایلې له یو بل سره پرتله او دا ارزول کېږي چې سرچینو ته د لاسرسی او یا پر هغو د کنټرول په برخه کې جنسیتي محدودیتونه څنګه کولی شي د بزګرانو پر ژوند منفي اغېز ولري. که د نالوستو ګډونوالو شمېر زیات وي، نو د سرچینو په چوکاټونو کې د لیکنو پر ځای انځورونه کارول کېدای شي.

### سرچینو ته لاسرسی<sup>7</sup> <بیلگه>

شمېره	فعالیتونه	نارینه	بنځی
1	ځمکه	✓✓	✓✓
2	کرنيز وسایل	✓✓✓	✓
3	اصلاح شوي شیدې ورکونکي غوا	✓✓✓	✓
4	ځایي وزه	✓	✓✓✓
5	ځایي چرکه	✓	✓✓✓
6	کرنيزي روزني	✓✓✓	✓
7	روميان (د اصلي محصول په توګه)	✓✓	✓✓
8	مرچ (د اصلي محصول په توګه)	✓✓	✓✓

### د سرچینو کنټرول<sup>8</sup> <بیلگه>

شمېره	فعالیتونه	نارینه	بنځی
1	ځمکه	✓✓✓✓	
2	کرنيز وسایل	✓✓✓✓	
3	اصلاح شوي شیدې ورکونکي غوا	✓✓✓	✓
4	ځایي وزه	✓✓✓	✓
5	ځایي چرکه	✓✓	✓✓
6	کرنيزي روزني	✓✓✓✓	
7	روميان (د اصلي محصول په توګه)	✓✓✓✓	
8	مرچ (د اصلي محصول په توګه)	✓✓✓✓	

<sup>6</sup> سرچینه: هر هغه څه چې بزګران یې مالک کېدای شي یا ترې استفاده کولی شي—لکه ځمکه، وسایل، محصولات، حیوانات او نور—او ترې ګټه ترلاسه کړي.

<sup>7</sup> لاسرسی: د یوې سرچینې د کارولو امکان.

<sup>8</sup> کنټرول: د دې واک او صلاحیت درلودل چې سرچینه څنګه وکارول شي، څوک ورته لاسرسی ولري، او څه وخت وپلورل شي.





انځور: کینیا

### (5) د جنسیتي برابری د عملی کولو پلان

د جنسیتي رولونو د ناکارایی، د پرېکړه نیولو په واک کې د نابرابری، او د مېړه او مېرمنې ترمنځ د باور او اړیکو د کمښت په اړه ترلاسه شوی پوهاوی، د بزگرانو ډلې دې ته هڅوي چې د دغو ننګونو د له منځه وړلو لارو چارو په اړه لا ژور بحث وکړي. د دې لپاره چې له بزگرانو سره مرسته وشي تر څو د زیات شوي پوهاوي پر بنسټ عملي ګامونه واخلي، د جنسیتي اقدام پلان د لاندې نمونې له مخې ترتیبېږي. دا پلان هغه مشخص اقدامونه په ګوته کوي چې کولای شي د تېرو څلورو تمرینونو په ترڅ کې پیژندل شوو ستونزو د حل په برخه کې مرسته وکړي. د بزگرانو له ډلو تمه کېږي چې دا د جنسیتي اقدام پلان د SHEP د تطبیق په بهیر کې په عملي توګه پلي کړي.

### د جنسیتي برابری د عملی کولو پلان «بېلګه»

یادښتونه	ناظر	د څارنې شاخص	پلي کوونکی	د وخت وېش	سرچینې	فعالیتونه	تر ټولو ستونزمن کارونه	موخه
د راتلونکي فصل د بنوالی د محصولاتو تر پلور وروسته	د ډلې اسانه کوونکي / اجرائی کمېټه	د ډلې له 70% زیات غړو دغه اقدام عملي کړی دی	د هرې ډلې غړي	د 2018 دسمبر	800 کینیایي شیانګ د پخلنځي د جوړولو لپاره	د پخلي د اصلاح شوي بخاری پېرود	د لرګیو راتولول	د ښځو دروند کاري بار کمول

### وړاندیز: د واقعي کیسو په کارولو سره د بحث ناستو جوړول

څنګه چې له (1) تر (5) پورې تشریح شوي روزنیز ماډیولونه د جنسیت د پوهاوي د روزنې پورې تړاو لري، چې په کینیا کې پلي شوي ده. خو په ځینو هېوادونو کې کېدای شي د داسې روزنو د پلي کولو لپاره مالي سرچینې او بشري ځواک محدود وي. په داسې حالاتو کې، د کینیا د بشپړې روزنې د پلي کولو پر ځای، د بحث ناستو جوړول ګټور تمامېدای شي، تر څو ټاکل شوی بزگران په جنسیت پورې اړوندو مهمو موضوعاتو سره بلد شي. د دغسې ناستو یوه اغېزمنه بېلګه دا ده چې د ورځني ژوند واقعي کیسي وړاندې شي، تر څو بزگران په اسانه درک کړي چې د کروندې د مدیریت په پرېکړو کې د مېړه او مېرمنې دواړو فعاله ونډه څومره مهمه ده. که پلي کوونکي وکولای شي د دغو کیسو له وړاندې کولو وروسته د بحث ناستې تنظیم کړي، نو دا ډول فرصتونه د بزگرانو د پوهاوي د زیاتولو لپاره اغېزمن وسایل ګرځېدای شي.

يوه ورځ سهار له کوره ووتلم تر څو د هغو روميانو لپاره بازار پيدا کړم چې د حاصلاتو راټولولو لپاره چمتو وو. په داسې حال کې چې زه د بازار په لټه کې له کوره بهر وم، يو پېرېدونکی زموږ کور ته راغی او زما له مېرمنې سره مخ شو. هغه ترې وپوښتل چې ايا کولی شي روميان ترې واخلي که نه؛ خو دا چې مېرمن مې د پرېکړې واک نه درلود او زما له پلانونو هم خبره نه وه، د هغه غوښتنه يې رد کړه. زما د بازار لټون بريالی نه شو؛ نو کور ته ستون شوم او مېرمن مې د ورځې پېښه راته بيان کړه. ما ډېر بد احساس وکړ، او په پای کې مې روميان خراب شول، ځکه ومې نه شو کولای د پلور لپاره مناسب ځای پيدا کړم.



له بزگرانو وپوښتئ:

- ✓ ايا دا حالت تاسو ته اشنا دی؟
- ✓ ستاسو په اند دا ستونزه ولې رامنځته شوه؟
- ✓ تاسو څه فکر کوئ چې د داسې حالت مخه څنگه نيول کېدای شي؟

مېره مې راته وويل: «اورېدلي مې دي چې گلپي گټوره ده. راځئ چې په ټوله ځمکه کې گلپي وکړو.» ما ورسره مخالفت وکړ او ومې ويل: «هو، خو يوازې په نيمایي ځمکه کې، نه په ټوله ځمکه کې»، ځکه ليدلي مې وو چې ډېر نور بزگران هم گلپي کړي او له خلکو مې اورېدلي وو چې ډېر کسان غواړي دا محصول وکړي. زه پوهېدم چې تر هغه وخته چې زموږ حاصلات راټولېږي، بنایي بيه يې راټيټه شي. خو مېره مې زما خبرو ته غور و نه نيوه او هماغه کار يې وکړ چې خپله يې غوښت. د فصل په پای کې مو ستر تاوان وکړ. خو له دې ترڅې تجربې وروسته، مېره مې زما نظر غواړي او وايي: «ستا په اند د دې فصل لپاره کوم فصل مناسب دی؟»



انځور: سوېلي افريقا

له بزگرانو وپوښتئ:

- ✓ ايا دا حالت تاسو ته اشنا دی؟
- ✓ ستاسو په اند دا ستونزه ولې رامنځته شوه؟
- ✓ تاسو څه فکر کوئ چې د داسې حالت مخه څنگه نيول کېدای شي؟

خو اوس ته يو ښه مېړه شوی  
بي؛ د کرنې بېلابېلې چارې  
او همدارنگه د کورنۍ مالي  
موضوعات له ما سره شريکوي  
او پرې خبرې کوي.



ما پخوا پيسې په پټه په  
تشناپ کې شمېرلې.

هو، رښتيا ده. اوس زه له دې  
چې له تا سره يو ځای کار  
کوم خوند اخلم. موږ د يو ټيم  
په توگه پر يو بل باور لرو.

## 3 برخه: لارښود

«3 برخه: لارښود» اضافي معلومات وړاندې کوي، چې د SHEP د تگلارې د اغېزمن پلي کېدو لپاره گټور دي.

## 1. FAQs (تکراري پوښتنل شوي پوښتنې)

په دې برخه کې هغه پوښتنې راټولې شوي دي چې د نړۍ په بېلابېلو هېوادونو کې د SHEP د پلي کونکو لخوا دېرې پوښتنل شوي دي. به کينيا کې او ترې بهر د SHEP د پلي کونکو او پلان جوړوونکو د بېلابېلو تجربو پر بنسټ، دغو پوښتنو ته ځوابونه چمتو شوي دي. روښانه ده چې د دې ډول پوښتنو لپاره يو واحد او قطعي ځواب نه شته. لوستونکي هڅول کېږي چې د کروندې په ډگر کې له بزگرانو سره د عملي کار له لارې، د خپلو شرايطو سره سم مناسب ځوابونه ومومي.

### 1.1. د SHEP د پلي کېدو وړتيا او لارو چارو په اړه پوښتنې

1 پوښتنه: ايا د SHEP تگلاره يوازې په بڼوالۍ پورې محدوده ده؟ که دا تگلاره په نورو زراعتي فعاليتونو لکه غلهجاتو او مالدارۍ کې هم کارېدلی شي؟

1 ځواب: د SHEP تگلاره کولای شي د زراعت په نورو فرعي برخو کې هم پلي شي. JICA دا تگلاره دا مهال د زراعت په بېلابېلو برخو کې او همدارنگه له افريقا بهر هېوادونو کې هم ترويجوي. د بېلگې په توگه، په ماداگاسکار کې د وريجو يوه پروژه د SHEP له تگلارې کار اخلي. په ناميبيا کې د مالدارۍ ترويج د SHEP پر بنسټ پلان شوی دی. همدارنگه، په پاکستان کې د ټاکل شوی بزگران هڅه کوي چې د مالدارۍ د بازار اړتياوې درک کړي او خپلې کاري لارې د بازار له غوښتنو سره برابرې کړي. نورې فرعي برخې لکه بېلابېل غلهجات، کبنيونه او د زراعتي محصولاتو پروسس هم کولای شي د SHEP له تگلارې گټه واخلي، په دې شرط چې موخه د توليدوونکو او د بازار د لوبغاړو ترمنځ د معلوماتو تشه کمول وي، او دا کار د پرمختيايي فعالينو د هڅونې له لارې ترسره شي. په حقيقت کې، د SHEP ډېر بزگران، بې له دې چې دولتي کارکوونکي يې مستقيمه لارښوونه وکړي، خپلې زده کړې په نورو عايد لرونکو فعاليتونو لکه مالدارۍ او د خوړو په پروسس کې هم کاروي.



Photo: Takeshi Kuno/JICA, Kenya

2 پوښتنه: ايا د SHEP د روزنيزې دورې په پای ته رسېدو سره د بزگرانو انگېزه کميږي؟ څنگه کولای شو چې د SHEP له مداخلې وروسته د هغوی هڅونه وساتو؟

2 ځواب: هغه بزگران چې د SHEP روزنه پای ته رسوي، عموماً يې انگېزه نه کميږي. که څه هم د روزنې له پای ته رسېدو وروسته د ترويج کارکوونکو ليدنې کميږي، خو د بزگرانو ډلو او ترويج کارکوونکو ترمنځ اړيکې د پخوا په پرتله لا پياوړې کېږي، او هغوی کولای شي د تليفوني اړيکو له لارې په منظم ډول تماس وساتي. سربېره پر دې، د بزگرانو ډلې د SHEP له لارې له

پېرېدونکو، د زراعتي توکو له عرضه کوونکو، د خوړو د پروسس له شرکتونو، مالي بنسټونو او څېړنيزو مرکزونو سره کاروباري شبکې جوړوي او کولای شي بې له دې چې د دولت مستقيم ملاتړ ته اړتيا ولري، خپلې راکړې ورکړې روانې وساتي. مهمه دا ده چې د SHEP پلي کونکي د روزنې له پيل څخه بزگرانو ته دا خبره روښانه کړي چې د SHEP موخه پر ځان بسيا او پايداره زراعت ته رسېدل دي.

3 پوښتنه: د SHEP تگلاره د بزگرانو د کاروبار ښوونځي (FBS) له تگلارې سره څه توپیر لري؟ ایا دواړه بازارمحوره زراعت نه ترویجوي؟

3 ځواب: سمه ده چې SHEP او FBS دواړه «کرنه د یوه کاروبار په توګه» ترویجوي. خو په FBS کې ډېری وخت یوازې د ډلو استازي لنډمهاله خو ژوره روزنه تر لاسه کوي او تمه کېږي چې خپلې زده‌کړې نورو غړو ته ولېږدوي. خو SHEP د ډلې ټولو غړو ته د زده‌کړې فرصت برابروي او د «د عمل له لارې زده‌کړې» له لارې د بزگرانو ملاتړ کوي، تر څو بزگران نوي مهارتونه په عملي ډول وازمائي. له همدې امله، د بدلون بهیر په چټکۍ سره پېلېږي. د SHEP ځینې پلي کوونکي وايي چې دا تگلاره د بزگرانو او ترویج کارکوونکو ترمنځ باور او نږدېوالي هم پیاوړی کوي. تر ټولو مهمه دا ده چې SHEP یوازې بازارمحوره زراعت نه ترویجوي، بلکې د ځان‌ټاکنې د نظریې پر بنسټ د بزگرانو خپله هڅونه پیاوړې کوي، او همدا ځانګړنه SHEP له نورو تگلارو څخه جلا کوي.

4 پوښتنه: د SHEP تگلاره د ارزښت د زخیږ د پراختیا له تگلارې سره څه توپیر لري؟

4 ځواب: دواړه تگلارې د بازار د اغېزمن اقتصاد د رامنځته کولو موخه لري او د ارزښت د زخیږ د اړوندو لورو ترمنځ د سوداګریزو اړیکو پیاوړتیا غواړي. خو د ارزښت د زخیږ تگلاره تر ټولو زیات د ټولو لوبغاړو ترمنځ خبرو اترو ته پاملرنه کوي، په داسې حال کې چې SHEP د بزگرانو د وړتیاوو پر پیاوړتیا ځانګړی ټینګار کوي، تر څو بزگران په خپله وکولای شي اړوند لوري وپېژني او په خپل نوښت ورسره سوداګریزې اړیکې ټینګې کړي. په لنډو کې، SHEP د بزگرانو د خپلواک هڅونې او مهارتونو پر پیاوړتیا ټینګار کوي، تر څو وکولای شي د ارزښت له زخیږ څخه اغېزمنه ګټه واخلي.

5 پوښتنه: د بازار سروې او د اړوندو لورو د ناستې ترمنځ اساسي توپیر څه دی، سره له دې چې د دواړو موخه د بزگرانو او د بازار د لوبغاړو ترمنځ د معلوماتو تشه ډکول دي؟



انځور: سپېنگال

5 ځواب: دواړه چارې یوه ګډه موخه لري، هغه دا چې د معلوماتو د نابرابرۍ ستونزه حل کړي. خو د SHEP پلي کوونکو او بزگرانو ځینې توپيرونه پېژندلای دي: (1) د اړوندو لورو په ناسته کې ګډونوال په ارامه فضا کې د ژورو خبرو لپاره زیات وخت لري، خو د بازار په پلټنه کې دا امکان کم وي؛ (2) دا چې د بازار سروې خپله د بزگرانو لخوا ترسره کېږي، نو هغوی کولای شي دا کار هر وخت په منظم ډول او له دولتي مرستې پرته ترسره کړي؛ خو د اړوندو لورو ناسته عموماً یوازې یو ځل په کال کې، یا هغه وخت کېږي چې دولتي سرچینې برابرې وي. له همدې امله، هره یوه خپل ځانګړي ګټې او محدودیتونه لري.

## 1.2. د بازارموندني د ننګونو په اړه پوښتنې

1 پوښتنه: د گټې زياتولو لپاره، ايا ښه نه ده چې بزگران له منځگرو تېر شي او نېغ په نېغه له عمدپلورونکو يا پرچونپلورونکو سره راکړه وركړه وكړي؟

1 ځواب: په ډېرو حالاتو کې، د بزگرانو ډلو د منځگرو په لري کولو سره خپله گټه زياته کړې ده. خو د هغو بزگرانو لپاره چې په لبرې پرتو سيمو کې اوسي، ترانسپورت يوه لويه ستونزه ده او د پلور لپاره محدود انتخابونه لري. په داسې حالاتو کې، کېدای شي يوازینی عملي انتخاب هماغه پر منځگرو يا دلالاتو باندې پلور وي. په دې حالت کې، بزگرانو ته سپارښتنه کېږي چې د دلالاتو د بشپړ لري کولو پر ځای، ورسره ښې او شفافي سوداگريزې اړيکې جوړې کړي. د بازار سروې پر بنسټ، ځينې بزگريزې ډلې لاندې دوه لارې سره پرتله کوي: (1) د محصول پلور د کروندې په دروازه کې منځگرو ته، يا (2) د محصول لېږد بازار ته او عمدپلورونکو ته پلورل. د دې تر پرتله کولو وروسته، کېدای شي بزگران منځگرو ته پلور غوره وبولي—يا د لږ خطر يا د لگښتونو د کمښت له کبله—او يا دا چې د زياتې گټې لپاره بازار ته د محصول لېږد غوره کړي. مهمه دا ده چې بزگران پر دې پوه شي چې د بازار اړوند لوري څوک دي او کوم انتخابونه لري.

2 پوښتنه: د محصولاتو د پرلهپسې عرضي نشتون د کوچنيو بزگرانو يوه لويه ستونزه ده. SHEP دا ستونزه څنگه حل کوي؟

2 ځواب: دا چې SHEP د بزگرانو له ډلو سره کار کوي، هڅه کوي له همدې ډلې ييز جوړښت څخه ښه گټه واخلي. د پرلهپسې عرضي لپاره، بريالی ډلې د حاصلاتو د راټولولو وختونه سره همغږي کوي، تر څو بازار ته په دوامداره ډول محصول وړاندې شي. SHEP بزگرانو ته د محصولاتو کاليزې د جوړولو روزنه ورکوي، تر څو دا همغږي په عملي او منظم ډول ترسره شي.

3 پوښتنه: کوچني بزگران څنگه کولای شي خپل محصولات سوپرمارکېټونو ته ورسوي؟

3 ځواب: سوپرمارکېټونو ته عرضه کول د سختو کيفيتي او کمي معيارونو له امله اسانه نه ده. بزگران عموماً بايد له ځايي بازارونو پيل وکړي او ورو ورو خپلې توليدي وړتياوې، د کيفيت کنټرول، بسته‌بندي او د عرضي ثبات ښه کړي، تر څو د سوپرمارکېټونو معيارونو ته ورسېږي. واره، تدريجي او عملي گامونه تر ټولو اغېزمنه لاره ده.

## 1.3. د ملاتړ د ډولونو په اړه پوښتنې

1 پوښتنه: ايا SHEP په رښتيا سره کولی شي، سره له دې چې له بزگرانو سره مالي يا مادي مرسته نه کوي، د گډون لوړه کچه وساتي؟ انديښنه دا ده چې د وخت په تېرېدو سره به د بزگرانو گډون کم شي.

1 ځواب: د ځان‌ټاکنې د نظريې له مخې، دا سمه لاره نه ده چې



انخور: ناکمشی کونو / JICA، کینیا

بزرگانو ته وویل شي: «روزني ته راشئ او مادي مرسته به تر لاسه کړئ». دا ډول چلند د بزگرانو د خپلواکي رواني اړتيا کمزوري کوي او هغوی يوازې د مرستو د ترلاسه کولو لپاره گډون ته هڅوي، نه د زده‌کړې او بدلون لپاره. له همدې امله، د پروگرام د پلي کونکو لپاره دا ډېر مهمه ده چې د SHEP د چارو له پيل وړاندې بزگرانو ته په څرگنده توگه ووايي چې SHEP يو د وړتياوو د لوړولو روزنيز پروگرام دی او هېڅ ډول مالي يا مادي مرسته نه وړاندې کوي. دا روښتيا د اوږدمهاله انگېزې، مالکيت احساس او پايدار گډون سبب گرځي. همدارنگه بايد هغه بزگران وټاکل شي چې له دې

خبرو تر اورېدو وروسته هم غواړي په SHEP کې گډون وکړي.

خو په دې مانا نه چې SHEP د بزگرانو د مالي کمزورۍ د ستونزې د حل لپاره هېڅ مرسته نه کوي. SHEP له بزگرانو سره مرسته کوي تر څو مالي او يا مادي ملاتړ ته لاسرسی ومومي. دا کار د اړوندو لوړو سره د اړيکې ټينگولو له لارې ترسره کېږي—لکه نادولتي بنسټونه، مالي ادارې او دولتي دفترونه—چې دا چارې

د اړوندو لورو د غونډې او د بازار د پلټنې په بهیر کې ترسره کېږي تر ټولو مهم ټکی دا دی چې بزگران باید پخپله نوبت وکړي تر څو له هغو اړوندو لورو سره اړیکې ټینګې کړي چې مادي ملاتړ برابرولی شي؛ ځکه SHEP د بزگرانو د خپلواکۍ روانې اړتیاوې پیاوړې کوي.

2 پوښتنه: ځینې وختونه د کلیوالو د بقا لپاره مادي مرستې ډېرې اړینې وي. خو د SHEP پروګرام هڅه کوي بزگرانو ته مالي یا مادي مرسته ورنه کړي. ایا SHEP بشري مرستې ردوي؟

2 ځواب: بشري مرستې د بېرنيو حالاتو پر مهال—لکه طبیعي ناوړینونه او شخړې—په بشپړه توګه اړینې دي. خو SHEP د دغو بېرنيو حالاتو لپاره نه دی طرحه شوی، بلکې د عادي شرایطو لپاره جوړ شوی دی؛ ځکه د SHEP موخه دا ده چې د بزگرانو وړتیا لوړه کړي تر څو خپل زراعتي کاروبارونه په پایداره توګه اداره کړي. همدارنګه، SHEP هغه بزگران غوره کوي چې یوازې د بقا لپاره نه، بلکې تر هغې لږ لوړ ژوند ولري. یعنې تر یوه بریده د دې توان ولري چې په ښووالی کې پانګونه وکړي، او اړ نه وي چې دولت د SHEP د پیل لپاره هغوی ته مادي مرستې ورکړي. هغه بزگران چې یوازې د ژوند د بقا په حد کې دي، داسې ملاتړ ته اړتیا لري. چې داسې ملاتړ د SHEP له تګلارې سره توپیر لري.

3 پوښتنه: ډېری بزگران د زراعتي تولید په برخه کې د بنسټیزو

اسانتیاوو له کمښت سره مخ دي، یا د خپل زراعتي کاروبار د پراختیا لپاره لومړنۍ پانګې ته اړتیا لري. هغوی پوراخستلو ته اړ دي. ایا SHEP بزگرانو ته پور برابروي؟



انځور: تاکهشي کونو / JICA، کینیا

3 ځواب: په مستقیم ډول نه. خو د اړوندو لورو د غونډې یا د بازار

سروي له لارې، بزگران دا فرصت ترلاسه کوي چې له بانکونو، کوچنیو مالي بنسټونو او یا د نادولتي بنسټونو سره اړیکې ټینګې کړي چې پورونه ورکوي. په کینیا کې ډېرو د SHEP بزگرانو له همدې بنسټونو څخه د خپلې ښووالی د کاروبار د پراختیا لپاره پورونه اخیستي دي.

4 پوښتنه: ایا SHEP باید د ښووالی د محصولاتو د زیات ارزښت د رامنځته کولو لپاره پر صادراتو او پروسس ټینګار ونه کړي؟

4 ځواب: صادرونکي او د پروسس شرکتونه کولای شي د ګټې اخیستونکو غونډو ته راوبلل شي، یا د بازار سروې پر مهال تر کتنې لاندې ونيول شي. په حقیقت کې، په کینیا کې ډېرو بزگرانو سبزیجات اروپا ته صادر کړي دي. خو دا باید په یاد ولرو چې د SHEP موخه دا نه ده چې بزگران حتمي صادراتو یا د ارزښت زیاتولو ته وهڅوي. تر هغو چې بزگران خپل زراعتي کاروبار ښه کوي، مهمه نه ده چې عاید یې له صادراتو تر لاسه کېږي که له کورني بازار څخه. تر ټولو مهمه خبره دا ده چې له بزگرانو سره مرسته وشي تر څو هغه کاروباري لاره ومومي چې د هغوی له شرایطو سره تر ټولو زیاته برابرې ولري.

## 1.4. د موخي ټاکنې په اړه پوښتنې

- 1 پوښتنه: ايا SHEP هغه وخت هم پلي کېدای شي چې ډېر بزرگان بې سواده وي؟  
1 ځواب: هو، په بشپړه توګه پلي کېدلای شي. په ډېرو هېوادونو او سيمو کې چې SHEP پکې پلي شوی، د ټاکل شوو بزرگانو لويه برخه نالوستي وه. خو پلي کوونکي بايد بېلابېلې لارې وکاروي تر څو د نالوستۍ ستونزې هوارې کړي؛ لکه د ليديزو او جذابو روزنيزو موادو برابرول او د باسواده بزرگانو همکاري تر څو د ډلې له نالوستي غړو سره د لوست او ليک په برخه کې مرسته وکړي.
- 2 پوښتنه: ايا SHEP کولی شي له سلو زياتو غړو لرونکي بزرګريزه ډله په نښه کړي؟  
2 ځواب: هو، له سلو څخه زياتې ډلې هم ټاکل کېدای شي. خو په داسې حالاتو کې بايد د معلوماتو د اغېزمن لېږد او د ديموکراتيکو پرېکړو د ډاډ موضوعاتو ته ځانګړې پاملرنه وشي. له همدې امله کېدای شي د روزنو پر مهال ډله په کوچنيو فرعي ډلو ووېشل شي، څو عملي کار اسانه شي، بې له دې چې د ډلې يووالی زيانمن شي.
- 3 پوښتنه: که په ټاکل شوي سيمه کې منظمې بزرګريزې ډلې نه وي، څه بايد وشي؟  
3 ځواب: بزرګريزه ډله اړينه نه ده چې رسمي او ثبت شوي وي. نارسمي يا نه ثبت شوي ډلې هم د SHEP موخه کېدای شي، په دې شرط چې د غړو ترمنځ رښتيني همکاري او يووالی موجود وي. همدارنګه، د SHEP پلي کول له انفرادي بزرگانو سره هم شوني دي، که بزرگان په يوازې توګه کار کوي او د کومې ډلې غړي نه وي، نو په دې حالت کې ډله ييزه پلان جوړونه—په ځانګړي ډول د کښت مهال وېش جوړول—سخته وي، له همدې امله پلي کوونکي بايد بزرگان و هڅوي چې په انفرادي ډول پلان جوړ کړي.

## 1.5. د ترويج د کارکوونکو او سيستمونو په اړه پوښتنې

- 1 پوښتنه: ايا SHEP د ترويج د کارکوونکو د کار اندازه زياتوي؟  
1 ځواب: تجربه ښيي چې ښايی د پيل په پړاو کې—په ځانګړي ډول د بازار موندنې د نوو چارو پر مهال—د کار اندازه يو څه لوړه شي. خو ډېر ترويج کارکوونکي وايي چې په ټوله کې يې کار اسانه شوی، ځکه بزرگان نور د حاصلاتو د پلور د ځای په اړه پرله پسې اړيکې نه نيسي. همدارنګه، ترويج کارکوونکي زياته کاري خوښي احساسوي، ځکه د بزرگانو د ژوند د ښه کېدو پايلې په خپلو سترګو ويني. په حقيقت کې، SHEP نه يوازې بزرگان، بلکې ترويج کارکوونکي هم هڅوي.
- 2 پوښتنه: ايا SHEP هغه وخت هم پلي کېدای شي چې د ترويج کارکوونکي ډېر لږ وي؟  
2 ځواب: هو، په دې شرط چې د پلي کېدو په معياري بهير کې ځيني بدلونه راوستل شي. د بېلګې په توګه، رواندا د «بزرګ څخه بزرګ ته ترويج» لارې په کارولو سره دا ستونزه اداره کړې او د توليدي مهارتونه يې پراخ کړی دی.



Photo: Ethiopia

## 1.6. د مالي سرچينو په اړه پوښتنې

1 پوښتنه: ايا SHEP هغه وخت هم پلي کېدای شي چې د دولت مالي سرچینې ډېرې محدودې وي؟  
1 ځواب: هو. دا لارښود په ځانگړي ډول د همدې شرايطو لپاره جوړ شوی دی. که د دې لارښود لارښوونې تعقيب شي، څرگندېږي چې چارې ساده، منظم او لږ لگښتي دي او لويې بوديجې ته اړتيا نه لري. په حقيقت کې، SHEP کولای شي د عادي ترويجي چارو په چوکاټ کې، بې له دې چې د پام وړ نوو مالي سرچينو ته اړتيا ولري، مدغم شي.

## 1.7. د جنسيت په اړه پوښتنې

1 پوښتنه: د جنسيت موضوع حساسه ده. ايا بزگران غواړي په دې اړه خبرې وکړي؟  
1 ځواب: د کينیا تجربه ښيي چې بزگران—نارینه او ښځې دواړه—په SHEP کې د جنسيت اړوندو فعاليتونو ته ښه هرکلی وايي. د جنسيت اړوند روزنې د SHEP په بزگرانو کې تر ټولو خوښو شوو روزنيزو موضوعاتو څخه دي، ځکه تمرکز يې د کورنۍ د زراعتي کاروبار پر ښهوالي دی، نه پر دې چې يو بل د جنسيت اړوند ستونزو له امله تورن کړي.

## 2. سرچینی

د SHEP تگلاری د ترویج په موخه، JICA د مرجع او روزنیزو موادو یوه ټولګه برابره کړې ده. د دغو موادو لړلیک، چې د انټرنېټ له لارې ورته لاسرسی شته، په لاندې ډول وړاندې کېږي. که نورو معلوماتو ته اړتیا لرئ، مهرباني وکړئ په خپل هېواد کې د JICA له دفتر سره اړیکه ونیسئ.

◀ د SHEP وېبسایت:

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



◀ د SHEP فېسبوک پاڼه:

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



◀ د SHEP یوټیوب وېډیو: «کوچني بزگران د بازار د بریا لپاره بدلونونه رامنځته کوي — د SHEP تگلاره په ټوله افریقا کې پراخېږي»:

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



◀ [JICA-Net Library] د SHEP تگلاره: «کرنه د یوه کاروبار په توګه» د انگیزی د نظریې پر بنسټ  
(لنډه نسخه: 6 دقیقې — بشپړه نسخه: 26 دقیقې)

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

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



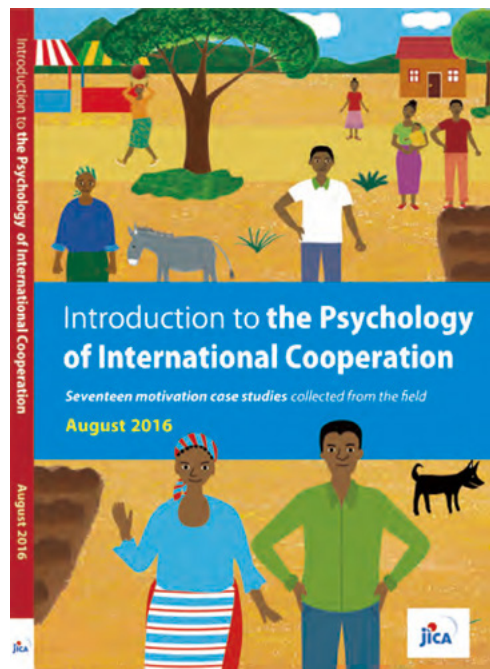
◀ د SHEP د لوبې اپلیکیشن: «Fun Fun Farming!»

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



◀ معلوماتي پانه: «د نړیوالو همکاريو د ارواپوهنې پیژندنه»

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



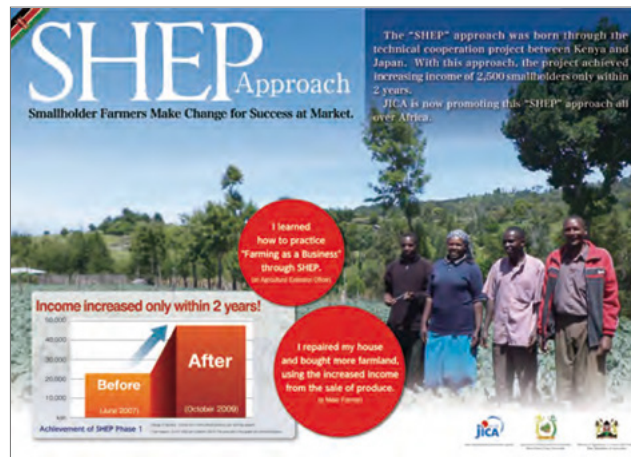
◀ SHEP بروشور: د جاپان د SHEP برانډ (د 2016 سپټمبر)

[https://www.jica.go.jp/english/publications/brochures/c8h0vm0000avs7w2-att/japan\\_brand\\_08.pdf](https://www.jica.go.jp/english/publications/brochures/c8h0vm0000avs7w2-att/japan_brand_08.pdf)



◀ SHEP بروشور: د SHEP پامفلېټ (د 2013 مارچ)

[https://www.jica.go.jp/english/our\\_work/thematic\\_issues/agricultural/c8h0vm00009u15bk-att/shep\\_04\\_en.pdf](https://www.jica.go.jp/english/our_work/thematic_issues/agricultural/c8h0vm00009u15bk-att/shep_04_en.pdf)



◀ SHEP بروشور: د SHEP كيسه (د 2014 جولای)

[https://www.jica.go.jp/english/our\\_work/thematic\\_issues/agricultural/c8h0vm00009u15bk-att/shep\\_05\\_en.pdf](https://www.jica.go.jp/english/our_work/thematic_issues/agricultural/c8h0vm00009u15bk-att/shep_05_en.pdf)



◀ د SHEP بروشور: «د دو-نو ټکنالوژي (Do-nou) — د کلیوالو د لاسرسي سرکونو بڼه والی»

[https://www.jica.go.jp/english/our\\_work/thematic\\_issues/agricultural/shep/c8h0vm0000bm5dqa-att/Do-Nou.pdf](https://www.jica.go.jp/english/our_work/thematic_issues/agricultural/shep/c8h0vm0000bm5dqa-att/Do-Nou.pdf)



◀ د SHEP یو ټیوب وېډیو د Do-nou ټکنالوژي په اړه: «د کینیا د کلیوالو د لاسرسي سرکونو بڼه والی»

SHEP-UP (2012)

<https://www.youtube.com/watch?v=bzYt8znD6OQ>





ISBN978-4-86357-079-5

