

சிறு அளவிலான தோட்டக்கலை விவசாயிகளை  
வலுபடுத்தல் மற்றும் மற்றும் மேம்படுத்தல் (SHEP)

# விரிவாக்க பணியாளர்களுக்கான SHEP கையேடு



SHEP அணுகுமுறையை  
செயல்படுத்துவதற்கான ஒரு  
நடைமுறவழிகாட்டி  
ஜப்பான் சர்வதேச ஒத்துழைப்பு நிறுவனம்



# விரிவாக்க பணியாளர்களுக்கான SHEP கையேடு

SHEP அணுகுமுறையை செயல்படுத்துவதற்கான  
நடைமுறை வழிகாட்டி.

# பொருளடக்கம்

1. பிரிவு. 1 கருத்துப்படிவம்	05
1. SHEP அணுகுமுறை கருத்துப்படிவம்	06
1.1 SHEP அணுகுமுறையின் முக்கிய தூண்கள் யாவை	06
1.2 SHEP இன் அத்தியாவசிய படிகள்	10
1.3 SHEP இன் பாலினம்	13
2. SHEP இன் நன்மைகள்	15
2.1 SHEP மற்ற அணுகுமுறைகளிலிருந்து எவ்வாறு வேறுபடுகிறது?	15
2.2 SHEP அணுகுமுறையின் தற்போதைய விளைவுகள்(Effects) மற்றும் எதிர்கால தாக்கங்கள்(impacts)	16
2. பிரிவு : பயிற்சி:	20
1. படி 1 -விவசாயிகளுடன் இலக்கைப் பகிர்ந்து கொள்வது.	21
1.1 விழிப்புணர்வு செயலமர்வு (உணர்திறன் செயலமர்வு)	21
2. படி2 - விவசாயிகளின் விழிப்புணர்வை அதிகரித்தல்	27
2.1 பங்கேற்பு அடிப்படை கணக்கெடுப்பு	31
2.2 பங்குதாரர் மன்றம் (விருப்பத்தேர்வு செயல்பாடு)	46
2.3 சந்தை கணக்கெடுப்பு	53
3. படி 3 - விவசாயிகளால் தீர்மானமெடுத்தல்	71
3.1 இலக்கு பயிர் தேர்வு	71
3.2 பயிர் நாட்காட்டிகளை உருவாக்குதல்	81
4. படி 4 - விவசாயிகள் திறன்களைப் பெறுதல்	91
4.1 களப் பயிற்சி	91
5. பின்தொடர்தல் மற்றும் மதிப்பீடு/கண்காணிப்பு (பங்கேற்பாளர் பாடநெறி இறுதி கணக்கெடுப்பு உட்பட)	100
6. பால்நிலை விழிப்புணர்வு பயிற்சிக்கு ஒரு எடுத்துக்காட்டு.	111
3. பிரிவு: வழிகாட்டுதல்.	121
1. அடிக்கடி கேட்கப்படும் கேள்விகள்	122
1.1 SHEP முறைகள் மற்றும் பயன்பாடு தொடர்பான கேள்விகள்.	123
1.2 சந்தைப்படுத்தல் சவால்கள் தொடர்பான கேள்விகள்	125
1.3 ஒத்துழைப்பு வடிவங்கள் தொடர்பான கேள்விகள்	126
1.4 இலக்கு வைப்பது பற்றிய கேள்விகள்	128
1.5 விரிவாக்க ஊழியர்கள் மற்றும் அமைப்பு தொடர்பான சிக்கல்கள்.	129
1.6 நிதி வளங்கள் தொடர்பான கேள்விகள்.	130
1.7 பால்நிலை பிரச்சினைகள் தொடர்பான கேள்விகள்	130
2. வளங்கள்	131

## மொழிபெயர்ப்பிற்கு பங்களித்த வளவாளர்கள்

கலாநிதி டபிள்யூ. மாளவியராச்சி, தலைமைப் பொருளாதார நிபுணர் (மாணவர்), வயற்பயிர்கள் ஆராய்ச்சி மற்றும் அபிவிருத்தி நிறுவனம்/ (FCRDI), விவசாயத் திணைக்களம், இலங்கை.

கலாநிதி சி.கே.டி.வெள்ளல, உதவி விவசாயப் பணிப்பாளர் (அபிவிருத்தி), உணவு ஆராய்ச்சி பிரிவு, விவசாயத் திணைக்களம், இலங்கை

திரு. ஏ. எஸ். எம்.ரோஷன் உதவி இயக்குநர் வேளாண் வணிக மேம்பாட்டுப் பிரிவின் வேளாண்மை (வளர்ச்சி).வேளாண்மைத் துறை, இலங்கை

திரு. டி.பி. கருணாநந்த , முதன்மை வேளாண்மை நிபுணர் (அறிவியல்), தோட்டக்கலை ஆராய்ச்சி மற்றும் மேம்பாட்டு நிறுவனம் (HORDI), விவசாயத் திணைக்களம், இலங்கை

திரு. எல்.யாக்.எஸ்.டி. . குமார, வேளாண்மை துணை இயக்குநர், வேளாண்மை வணிக மேம்பாட்டுப் பிரிவு, வேளாண்மை துறை, இலங்கை

திரு. ஏ . எஸ். எம்.. ரோஷன்,வேளாண்மை வணிக மேம்பாட்டுப் பிரிவின் வேளாண்மை (வளர்ச்சி) உதவி இயக்குநர் . இலங்கை வேளாண்மைத் துறை இலங்கை

திருமதி மேனகா பெர்னாண்டோ, உதவி வேளாண் இயக்குநர் (ஆராய்ச்சி), களப்பயிர்கள் ஆராய்ச்சி மற்றும் மேம்பாட்டு நிறுவனம் (FCRDI), இலங்கை வேளாண்மைத் துறை.

ஆர்.ஜி.ஏ.எஸ். இரோஷானி , வேளாண்மை உதவி இயக்குநர் (ஆராய்ச்சி)

வேளாண்மைத் துறையின் தோட்டக்கலை ஆராய்ச்சி மற்றும் மேம்பாட்டு திணைக்களம் (HORDI) இலங்கை

ஏ.எம்.எம்.எல் . அத்தநாயக்க , விவசாய ஆலோசகர், இளம் விவசாயிகள் சமூக மையம், பேராதனை, விவசாயத் துறை, திணைக்களம், இலங்கை,

## தொழில்நுட்ப வழிகாட்டல் பங்களிப்பு

திரு . ஐ.ஜி.. திலகரத்ன, சந்தை சார்ந்த விவசாய விரிவாக்க நிபுணர், JICA திட்டத்தின் விநியோகச் சங்கிலியை வலுப்படுத்துவதன் மூலம் சிறு மற்றும் நடுத்தர விவசாயிகளின் வாழ்வாதாரத்தை மேம்படுத்துதல் - இலங்கை.

திருமதி டி.எஸ்.. ரத்னசிங்க இயக்குநர் வேளாண்மைத் துறையின் விதைச் சான்றிதழ் மற்றும் தாவரப் பாதுகாப்பு மையம் (SCPPS) இலங்கை .

.திருமதி. ஆர். இஷா கல்பனி பயிற்சியாளர் விநியோகச் சங்கிலியை வலுப்படுத்துவதன் மூலம் சிறு மற்றும் நடுத்தர விவசாயிகளின் வாழ்வாதாரத்தை மேம்படுத்துவதற்கான JICA திட்டம்,இலங்கை .

# பிரிவு. 1 கருத்துப்படிவம்

SHEP திட்டத்தின் முக்கிய கருத்துப்படிவம்  
(Concept), அதன் பின்னணி, நன்மைகள்  
மற்றும் உண்மையான தாக்கங்கள் மற்றும்  
கீழ்மட்டத்தில் அதன் தாக்கத்தை விளக்குகிறது

# 1.SHEP அணுகுமுறை பற்றிய கருத்துப்படிவம்

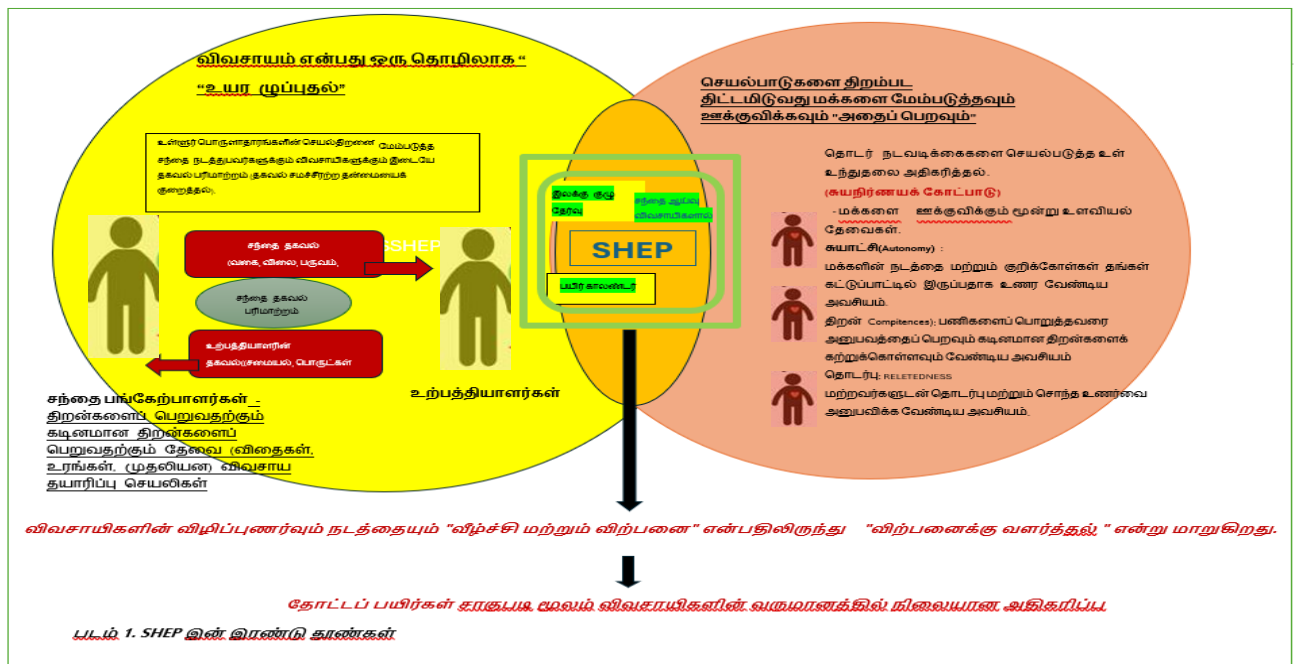
## 1.1 SHEP பிராந்தியத்தின் முக்கிய தூண்கள்:

SHEP இன் முதுகெலும்பாக இரண்டு முக்கிய தூண்கள்

தோட்டக்கலைப் பயிர்களில் சந்தை சார்ந்த விவசாயத்தை ஏற்றுக்கொள்வதற்கான முயற்சிகளில் சிறு விவசாயிகளை வலுப்படுத்துவதே SHEP அணுகுமுறையின் நோக்கமாகும். விவசாயிகளுக்குத் தேவையான சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் உற்பத்தித் திறன்களை வழங்குவதன் மூலம், வேளாண் வணிகத்தை நிலையான முறையில் நடத்துவதற்கான திறனை விவசாயிகளுக்கு உருவாக்க இது முயல்கிறது.

விவசாயிகளின் தன்னம்பிக்கையை வளர்ப்பதிலும், SHEP எதிர்பார்க்கும் நிலையான முடிவுகளை அடைவதிலும், விவசாயிகளின் சுய உந்துதல் ஒரு அத்தியாவசிய அங்கமாகும், மேலும் இந்த செயல்பாட்டில் விவசாயிகளின் சுய உந்துதலை ஆதரிப்பதில் சிறப்பு கவனம் செலுத்தப்படுகிறது. கீழேயுள்ள வரைபடங்கள் SHEP அடிப்படையிலான இந்த இரண்டு தூண்களைக் காட்டுகின்றன, இது "விவசாயத்தை ஒரு தொழிலாக ஊக்குவித்தல்" மற்றும் "விவசாயிகளை வலுப்படுத்துதல் மற்றும் ஊக்குவித்தல்" ஆகிய இரண்டு பிரச்சனைகளுக்கும் தீர்வளிக்கிறது.

இந்த இரண்டு தூண்களும், SHEP இன் முதுகெலும்பாக அமைவதோடு, அவை கல்விச் சொற்பொழிவு மற்றும் ஆராய்ச்சி மூலம் தெரிவிக்கப்படுகின்றன. முதல் தூண் "சமச்சீரற்ற தகவல்களுடன் சந்தைகள்" என்று அழைக்கப்படும் பொருளாதாரக் கோட்பாட்டால் ஆதரிக்கப்படுதோடு மற்றும் இரண்டாவது தூண் "சுய-நிர்ணயக் கோட்பாடு" எனப்படும் உளவியல் கோட்பாட்டால் ஆதரிக்கப்படுகிறது



பொருளாதாரக் கோட்பாடு: "சமச்சீரற்ற தகவல்களைக் கொண்ட சந்தைகள்"

இடதுபுறத்தில் உள்ள வட்டம், உற்பத்தி அடிப்படையிலான விவசாயத்திற்கு மாறாக, சந்தை அடிப்படையிலான விவசாயத் தொழிலை செயல்படுத்துவதற்கான SHEP இன் முக்கிய உத்தியை பிரதிபலிக்கிறது சமச்சீரற்ற தகவல்கள், அதாவது, சிறு விவசாயிகள் மற்றும் காய்கறி வாடிக்கையாளர்கள், விவசாய உள்ளீட்டு விநியோகஸ்தர்கள் மற்றும் நிதி நிறுவனங்கள் போன்ற சந்தை நடிகர்களுக்கு இடையிலான தகவல்களின் ஏற்றத்தாழ்வு, சிறு விவசாயிகள் பெரும்பாலும் பாதிக்கப்படும் திறமையற்ற உள்ளூர் பொருளாதாரங்களில் வலுவான காரணிகளில் ஒன்றாகும் என்று SHEP நம்புகிறது. 2001 ஆம் ஆண்டு பொருளாதாரத்தில் நோபல் பரிசு வென்ற ஜார்ஜ் அகெர்லோஃப், மைக்கேல் ஸ்பென்ஸ் மற்றும் ஜோசப் ஸ்டிக்கலிட்ஸ் ஆகியோரால் முன்மொழியப்பட்ட "சமச்சீரற்ற தகவல்களுடன் கூடிய சந்தைகள்" என்ற பொருளாதாரக் கோட்பாடு இந்த சூழ்நிலையை நன்கு விளக்குகிறது. பரிவர்த்தனைகளில் அதிகார ஏற்றத்தாழ்வுகளைக் குறைப்பதற்கும் உள்நாட்டுப் பொருளாதாரத்தை திறம்பட வலுப்படுத்துவதற்கும் தகவல் சமச்சீரற்ற தன்மையைக் கடப்பதுதான் முக்கியம் என்று இந்தக் கோட்பாடு வாதிடுகிறது. இந்த புரிதலின் அடிப்படையில், SHEP விவசாயிகளுக்கும் அவர்களது வணிக கூட்டாளர்களுக்கும் இடையே உள்ள தகவல் இடைவெளியை நிரப்ப விவசாயிகளுக்கு சந்தை ஆய்வுகளை எவ்வாறு நடத்துவது மற்றும் சந்தை பங்குதாரர்களுடன் வணிக உறவுகளை உருவாக்குவது போன்றவற்றைக் கற்றுக்கொடுக்கிறது (தூண் 1).

## நெடுவரிசை 1: SHEP தகவல் சமச்சீரற்ற தன்மையைக் குறைத்தல்

சமச்சீரற்ற தகவலால் எழும் சிக்கல்கள்

- வர்த்தகம், அதாவது வாடிக்கையாளர்களால் உற்பத்தியாளர்களைக் கண்டுபிடிக்க முடியவில்லை மற்றும் உற்பத்தியாளர்களால் வாடிக்கையாளர்களைக் கண்டுபிடிக்க முடியவில்லை, தோட்டக்கலைப் பயிர்களின் கொள்முதல் மற்றும் விற்பனை உறுதிப்படுத்தப்படவில்லை, பயிர்கள் சந்தைத் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யவில்லை, சில நேரங்களில் பயிர்களின் பற்றாக்குறை போன்றவை.
- சந்தை விலைகள் பற்றிய அறியாமையால் நியாயமற்ற முறையில் குறைவாக கேட்கப்படும் விலைகளுக்கு விவசாயிகள் ஒப்புக் கொள்ள வேண்டியிருப்பதால் விலைகள் சிதைக்கப்படலாம்.
- வாடிக்கையாளர்களும் உற்பத்தியாளர்களும் தாங்கள் நம்பக்கூடிய வணிக வலைப்பின்னல்களை நிறுவ முடியாது, எனவே பரிவர்த்தனைகளைத் தொடரவோ அல்லது நிலையான முறையில் பராமரிப்பதோ கடினம்.
- நிலையான வணிக உறவுகள் இல்லாமல், தேடல் மற்றும் பேரம் பேசும் செலவுகள் போன்ற பரிவர்த்தனை செலவுகள் அதிகமாக இருக்கும், ஏனெனில் வாடிக்கையாளர்களும் உற்பத்தியாளர்களும் தங்கள் வணிக பங்காளர்களை ஒவ்வொரு விடய அடிப்படையில் கண்டுபிடிக்க வேண்டும்.



SHEP, விவசாயிகளால் தொடங்கப்பட்ட சந்தை ஆய்வுகள் மற்றும் பங்குதாரர் சந்திப்புகள் போன்ற வழிகள் மூலமான தீர்வுகள்

விவசாயிகள் சந்தைப் பங்குதாரர்களுடன் வணிகத் தொடர்பை ஏற்படுத்துகின்றனர்.

விவசாயிகள் சந்தை தேவைகள் (விருப்பமான பயிர் வகைகள், வகைகள், அளவு, தரம், உச்ச தேவை காலம் போன்றன) பற்றிய தகவல்களைப் பெறுகின்றனர்



புகைப்படம்: மிலாவ்

சமச்சீரற்ற தகவலைக் குறைத்த பின்னரான முடிவுகள்

- விவசாயிகள் தங்கள் வணிக வலைப்பின்னல்களை விரிவுபடுத்துவதன் ஊடாக அவர்கள் தங்கள் வணிக பங்காளர்களைத் தேர்ந்தெடுக்கும் விருப்பங்களின் எண்ணிக்கை அதிகரிக்கிறது
- விவசாயிகளும் சந்தை பங்குதாரர்களும் ஒருவருக்கொருவர் சூழ்நிலைகளைப் புரிந்துகொண்டு, இரு தரப்பினருக்கும் வெற்றி-வெற்றி சூழ்நிலையை ஏற்படுத்த உழைக்கிறார்கள்.
- தோட்டக்கலைப் பயிர்ச் சந்தையில் நுழைவதற்கு விவசாயிகள் பல்வேறு வாய்ப்புகளைக் கண்டுகொள்வார்கள்
- தொடர்ந்து வணிகம் மற்றும் வர்த்தகத்தை செயல்படுத்த விவசாயிகளுக்கும் சந்தை பங்குதாரர்களுக்கும் இடையே நம்பிக்கை உருவாக்கும்.

உளவியல் கோட்பாடு-சுயநிர்ணயக் கோட்பாடு

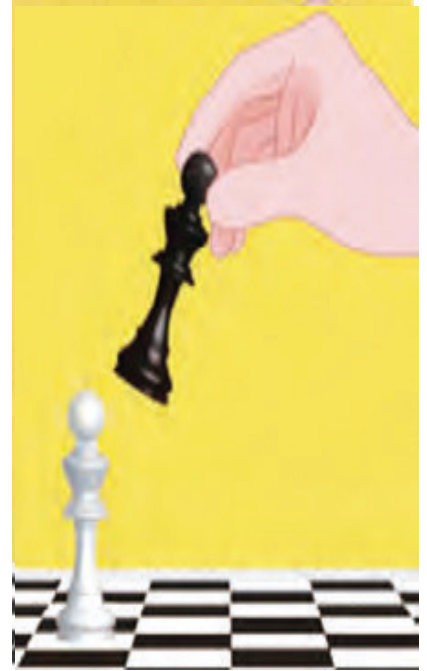
அமெரிக்க உளவியலாளர்கள் எட்வர்ட் டே மற்றும் ரிச்சர்ட் ரியான் சுய-நிர்ணயக் கோட்பாடு" என்று அழைக்கப்படும் மனித ஊக்க கோட்பாட்டில் மக்களை ஊக்குவிக்கின்றன மூன்று உளவியல் தேவைகளை முன்மொழிந்தனர். இந்தக் கோட்பாட்டின் படி மக்கள் தங்கள் சுயாதீனம், திறன் அல்லது தொடர்புடைய தன்மைக்கான தேவைகள் ஆதரிக்கப்படும்போது ஊக்கமடைகிறார்கள்"

SHEP விஷயத்தில் இந்த மூன்று உளவியல் தேவைகளை (தூண் 2) கணக்கில் எடுத்துக்கொண்டு, சந்தை சார்ந்த விவசாயத்திற்கு விவசாயிகளை ஊக்குவிக்கும் வகையில் தொடர்ச்சியான நடவடிக்கைகள்

வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளன. எடுத்துக்காட்டாக, சந்தை ஆய்வுகளை தாங்களாகவே நடத்த விவசாயிகளுக்கு வழிகாட்டுதல் அவர்களின் செயல்களைக் கட்டுப்படுத்துவதன் மூலம் அவர்களின் சுயாட்சிக்கான தேவையை ஆதரிக்க உதவுகிறது. சந்தை ஆய்வுகளை வெற்றிகரமாக நடத்துவதன் மூலம், விவசாயிகள் இந்தப் பணியில் நிபுணத்துவம் (திறன் மற்றும் அறிவு) பெற்றதாகவும் புதிய திறன்களைக் கற்றுக்கொண்டதாகவும் உணர்கிறார்கள். இறுதியாக SHEP சந்தை ஆய்வுகளை முடித்த விவசாயிகளின் பிரதிநிதிகளை தங்கள் விவசாய குழுவுக்குத் திரும்பி தங்கள் குழுவில் உள்ள மற்ற விவசாயிகளுடன் கணக்கெடுப்பு முடிவுகளைப் பகிர்ந்து கொள்ளுமாறு கேட்டுக்கொள்கிறது. அந்தச் செயல்பாட்டின் மூலம் விவசாயிகள் குழு உறுப்பினர்களுடன் இணைந்த உணர்வு மற்றும் பிணைப்பை உணர்கிறார்கள். இது உறவுகளுக்கான அவர்களின் உளவியல் தேவையை நிறைவேற்ற உதவுகிறது.

### சுயாட்சி

சுதந்திரத்திற்கான தேவை என்பது ஒருவரின் சொந்த முன்முயற்சியை செயல்படுத்துவதற்கான விருப்பம் அல்லது மற்றவர்களால் கட்டுப்படுத்தப்படக்கூடாது என்ற விருப்பம். மக்கள் சதுரங்கத்தில் சிப்பாய்களாக இருக்க விரும்பவில்லை. அவர்கள் சதுரங்க வீரர்களாக இருக்க விரும்புகிறார்கள். விவசாயிகளின் தன்னாட்சி தேவையை ஆதரிப்பதற்காக விரிவாக்க பணியாளர்கள் மொழியில் கவனமாக இருக்குமாறு அறிவுறுத்தப்படுகிறார்கள். மேலும் ஒரு பணியைச் செய்ய விவசாயிகளுக்கு உத்தரவிடவோ அல்லது கட்டளையிடவோ கூடாது. அவர்கள் ஒவ்வொரு SHEP நடவடிக்கைகளிலும் ஈடுபட வேண்டியதன் அவசியத்தை விவசாயிகளுக்குத் தெரிவிக்க வேண்டும், என்ன செய்ய வேண்டும் என்படிச் செய்ய வேண்டும் என்பதை அவர்களுக்குத் தெரிவுகளை எடுத்துக்காட்ட வேண்டும். மேலும் வேலையை எப்படி செய்வது என்பது குறித்த அவர்களின் கருத்துக்களைக் கேட்க வேண்டும். பணியின் மீதான விவசாயிகளின் அதிருப்தி மற்றும் விமர்சனங்களை ஒப்புக்கொள்வதும் முக்கியம். ஏனெனில் விவசாயிகள் தங்கள் கண்ணோட்டங்கள் அர்த்தமுள்ள வகையில் கணக்கில் எடுத்துக்கொள்ளப்பட்டதாக உணர்கிறார்கள், இது அவர்களின் உரிமையின் உணர்வை மேம்படுத்துகிறது.



### திறன்

திறன் என்பது ஒருவரின் சூழலுடன் திறம்பட தொடர்பு கொள்ளும் திறன் ஆகும். திட்டமிட்டபடி ஒரு பணியைச் சாதிக்க முடிந்தால், நமது திறமைகள் மேம்படுவதை உணரும்போது, நமது ஆர்வம் திருப்தி அடையும்போது நாம் நம்பிக்கையாக உணர்கிறோம். விவசாயிகள் சிரமத்தை உணராத நிலையில், விவசாயிகள் தங்கள் சாதனைகளை துல்லியமாக மதிப்பிட கூடிய வகையில் ஒவ்வொரு பயிற்சிப் பணியிலும் உருவாக்கப்பட்டுள்ள பல்வேறு SHEP செயல்பாடுகளை எப்போது, என்ன, எப்படி, எத்தனை விவசாயிகள் மேற்கொள்ள வேண்டும் என்பதற்கான தெளிவான கட்டமைப்பை வழங்குவதன் மூலம்; ஒவ்வொரு SHEP செயல்பாட்டின் பணிகளையும் திட்டமிடுவதன் மூலம் விவசாயிகளின் திறன் தேவைகளுக்கு விரிவாக்க பணியாளர்கள் உதவலாம்.



## தொடர்பு

தொடர்பு என்பது மற்றவர்களுடன் நல்ல உறவைப் பேணுவதற்கான விருப்பம் பணியைப் பெறுபவருக்கும், பணியைப் பெற்று கொடுக்கும் நபருக்கும் இடையிலான உறவு, பணியை நோக்கிய நபரின் இடையேயான உறவு, பணியை நோக்கிய இருவரிடையேயான உந்துதலில் பெரும் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகிறது. ஆதரவுக்கு மிக முக்கியமான விஷயம் என்னவென்றால், SHEP நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளும் விவசாயிகள் விரிவாக்க அலுவலகத்தை நம்பி அவர்களுடன் இணைந்து செயற்படுவதாகும். விவசாயிகளிடம் நம்பிக்கையை வளர்க்க, விரிவாக்க பணியாளர்கள் தங்கள் SHEP நடவடிக்கைகளில் விவசாயிகள் என்ன சொல்கிறார்கள் என்பதைக் கவனமாகக் கேட்கும் படியும், விவசாயிகளால் நம்பப்படும் வகையில் விவசாயிகளுக்கு சேவைகளை வழங்க உடல் ரீதியாகவும் உளவியல் ரீதியாகவும் தயாராக இருக்கவும் அறிவுறுத்தப்பட்டுள்ளது.



## நிலைத்தன்மைக்கான இரண்டு தேவைகளை பூர்த்தி செய்தல்

மேலே விளக்கப்பட்ட பொருளாதார மற்றும் உளவியல் கோட்பாடுகளில் உள்ளார்ந்த இரு தேவைகளையும் ஒரே நேரத்தில் பூர்த்தி செய்யும் வகையில் அனைத்து செயல்பாடுகளும் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளன என்பதே SHEP இன் பலம் தங்கியுள்ளது. வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், சந்தையில் தகவல் சமச்சீரற்ற தன்மையைக் குறைக்கும் அதே வேளையில் சுயாட்சி, திறன் மற்றும் இணைப்பு ஆகியவற்றிற்கான விவசாயிகளின் உளவியல் தேவைகளை SHEP ஆதரிக்கிறது. இந்த இருதரப்பு தலையீட்டின் காரணமாக, இலக்கு விவசாயிகள் பயிற்சி வகுப்பு முடிந்த பிறகும் அரசு உதவி இல்லாமல் தங்கள் சொந்த முயற்சியில் சாகுபடி விவசாய தொழிலை நிர்வகிக்க முடியும். SHEP இன் தொலைநோக்குப் பார்வை விவசாயிகள் தங்கள் தொழிலைத் தொடரவும், தங்கள் வாழ்க்கையை மீண்டும் மேம்படுத்தவும், தன்னம்பிக்கை மற்றும் சார்பு மனநிலையில் இருந்து விடுபட பயிற்சி அளிப்பதாகும்.

### 1.2 SHEP இன் அத்தியாவசியமான நான்கு படிகள்

சுயநிர்ணயக் கோட்பாட்டின் படி, விவசாயிகளின் மூன்று உளவியல் தேவைகளை ஆதரிக்க விவசாயிகளின் ஊக்கத்தை அதிகரிக்க SHEP தொடர்ச்சியான திறன் மேம்பாட்டு பயிற்சிகளை வழங்குகிறது. எடுத்துக்காட்டாக, SHEP விவசாயிகளுக்கு உகந்த வரிசையில் பல்வேறு பயிற்சிகளை வழங்குகிறது. SHEP இன் நான்கு அத்தியாவசிய படிகள் பெயரிடப்பட்டு கீழே காட்டப்பட்டுள்ளன:

நான்கு படிகள்	செயல்பாடுகள்
1. விவசாயிகளுடன் இலக்கை பகிர்ந்து கொள்ளல்	உணர்திறன் செயலமர்வு
2. விவசாயிகள் விழிப்புணர்வடதைல்	பங்கேற்பாளர்களின் ஆரம்ப ஆய்வு பங்குதாரர் சந்திப்பு (விரும்பினால்) சந்தை ஆய்வு
3. விவசாயிகள் தீர்மானங்களை எடுத்தல்	இலக்கு வைக்கப்பட்ட பயிர்களை தேர்ந்தெடுத்தல் பயிர் நாட்காட்டிகளை உருவாக்குதல்
4. விவசாயிகள் திறன்களைப் பற்றுகக் கொள்ளல்	களப் பயிற்சி
பின்தொடர்தல் மற்றும் கண்காணிப்பு (பங்கேற்பாளர் இறுதி ஆய்வு உட்பட)	

நாங்கள் இருப்பது இங்கே

படம் 2: SHEP இன் அத்தியாவசியமான நான்கு படிகள்

#### படி 1. விவசாயிகளுடன் இலக்கை பகிர்ந்து கொள்ளல்

SHEP அதன் நோக்கம் மற்றும் தொலைநோக்குப் பார்வை பார்வையை பயனாளி விவசாயிகளுடன் பகிர்ந்து கொள்வதை ஒரு முக்கியமான முதல் படியாக கருதுகிறது. ஏனென்றால், பயிற்சி வகுப்பு முழுவதும் பொருளாதார ரீதியாக லாபகரமான விவசாயத் தொழில்களை செயல்படுத்த விவசாயிகள் அதிக முயற்சி எடுத்துள்ளனர். SHEP அடைய முயற்சிக்கும் இலக்கை விவசாயிகள் நம்பி ஒப்புக்கொள்ள வேண்டும். இலக்கு விவசாயிகளுடன் இந்த இலக்கைப் பகிர்ந்து கொள்வதற்கான ஒரு குறிப்பிட்ட வழி ஒரு விழிப்புணர்வுப் பட்டறையை (உணர்திறன் பட்டறை) ஏற்பாடு செய்வதாகும் (இந்த கையேட்டின் பகுதி 2, "1.1. உணர்திறன் பட்டறை"). ஐப்பார்க்கவும்.

படி 2 - விவசாயிகளின் விழிப்புணர்வை மேம்படுத்தல் : இரண்டாவது படி தோட்டபயிர் சாகுபடிக்கான வாய்ப்புகள் மற்றும் சாத்தியக்கூறுகள் குறித்து வயலில் உள்ள விவசாயிகளுக்கு விழிப்புணர்வை மேம்படுத்த இந்த நடவடிக்கை மிகவும் முக்கியமானது. ஏனெனில் இந்த விழிப்புணர்வு இல்லாமல், விவசாயிகள் தங்கள் விவசாய முறைகளை சிறப்பாக மாற்றுவதற்கு ஊக்கமளிக்கப்படுவது குறைவு. இந்த நடவடிக்கை முக்கியமாக விவசாயிகளை வணிகம் மற்றும் சந்தை யதார்த்தங்களுக்கு வெளிப்படுத்துவதை உள்ளடக்கியது.

படி 2 க்கான செயல்பாடுகளில் பங்கேற்பதற்கான அடிப்படைக் கணக்கெடுப்பு, பங்குதாரர்களில் கூட்டம் (கட்டாயமற்ற விருப்ப நடவடிக்கையாக) மற்றும் விவசாயிகளால் நடத்தப்படும் சந்தை கணக்கெடுப்பு ஆய்வும் இதில் அடங்கும். (இந்த கையேட்டின் பகுதி 2 இல் "2.1. பங்கேற்பு அடிப்படை ஆய்வு", "2.2. பங்குதாரர் கூட்டம் (விருப்ப நடவடிக்கை)" மற்றும் "2.3. சந்தை கணக்கெடுப்பு ஆய்வு" ஆகியவற்றைப் பார்க்கவும்). பங்குதாரர் சந்திப்பு ஒரு விருப்பு செயலாகக் கருதப்படுகிறது என்பதை நினைவில் கொள்ளவும்; வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், போதுமான நிதி மற்றும் மனித வளங்கள் பாதுகாக்கப்படும்போது நிறைவேற்றப்பட வேண்டிய ஒரு பணியாகும், மேலும் இலக்கு வைக்கப்பட்ட பகுதிகளின் உள்ளூர் சமூக-பொருளாதார நிலைமைகளுக்கு ஏற்ப இந்த செயல்பாடு

பொருத்தமானது மற்றும் பயனுள்ளது என்பதை உறுதிப்படுத்திய பின் செய்ய வேண்டிய ஒரு செயலாகும்.

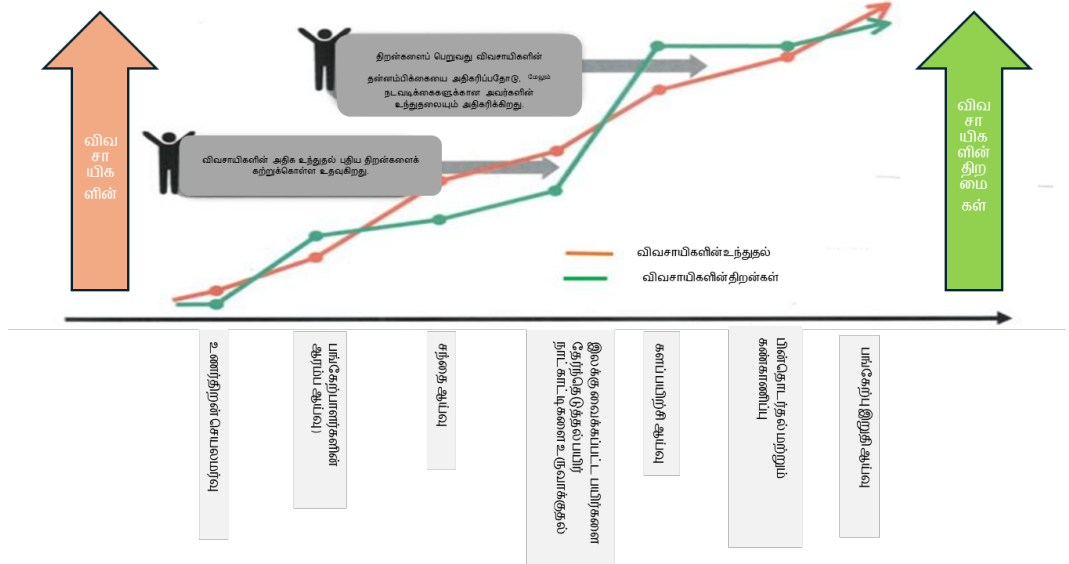
(படி 3. விவசாயிகள் தீர்மானமெடுத்தல்) இரண்டாவது கட்டத்தில் விவசாயிகள் பெற்ற விழிப்புணர்வு மற்றும் புதிய அறிவைக் கொண்டு, அவர்கள் மாற்றுவதற்கான தீர்மானங்களை எடுக்கிறார்கள். இது மூன்றாவது படியாகும். இந்த செயல்முறையானது, விவசாயிகள் இலக்கு பயிர்களைத் தேர்ந்தெடுத்து, பயிர் நாட்காட்டி எனப்படும் திட்டத்தை உருவாக்குவதை உள்ளடக்கியது, இதன் மூலம் அவர்கள் விரும்பிய தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட பயிர்களை குறிப்பிட்ட சந்தைக்கு சரியான நேரத்தில் மூலோபாய ரீதியாக வழங்க முடியும்.. (இந்த கையேட்டின் பகுதி 2 இல் “3.1. இலக்கு பயிர்களின் தேர்வு மற்றும் 3.2. பயிர் நாட்காட்டி உருவாக்கம்” பார்க்கவும்).

படி 4. விவசாயிகள் திறன்களைப் பெறுகிறார்கள், இறுதி கட்டமாக, SHEP செயல்படுத்துபவர்கள் விவசாயிகளுக்கு தொழில்நுட்ப தீர்வுகளை வழங்குகிறார்கள், அதாவது, தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட பயிர்களுக்கு விவசாயிகள் களப் பயிற்சி அளிக்கின்றனர். பின்னர் அவர்கள் திட்டமிட்டபடி பயிர்களை உற்பத்தி செய்யலாம் (இந்த கையேட்டின் பகுதி 2 இல் “4.1. களப் பயிற்சி” பார்க்கவும்).

பின்தொடர்தல் மற்றும் கண்காணிப்பு ) நான்கு படிகளை முடித்த பிறகு, விவசாயிகள் தங்கள் அன்றாட விவசாய நடவடிக்கைகளில் பெற்ற அறிவைப் பயன்படுத்துவதை உறுதிப்படுத்த பின்தொடர்தல் மற்றும் கண்காணிப்பு செய்யப்படுகிறது. (இந்த கையேட்டில் ‘தொடர்பு மற்றும் கண்காணிப்பு (பங்கேற்பு, இறுதி கணக்கெடுப்பு உட்பட)’ என்பதைப் பார்க்கவும்.)

**உந்துதல் மற்றும் திறன் மேம்பாட்டிற்கு இடையே உள்ள தொடர்பு:**

SHEP அணுகுமுறை நேராக படி 4 (களப் பயிற்சி) க்குச் செல்வதற்குப் பதிலாக நேரத்தை எடுத்துக்கொள்ளும் 4 படிகளை ஏன் எடுக்கிறது? ஏனென்றால், விவசாயிகள் புதிய திறன்களைக் கற்றுக்கொள்வதற்கும் அவற்றைப் பின்பற்றுவதற்கும் முதலில் உந்துதல் பெற வேண்டும் என்று SHEP நம்புகிறது. விவசாயிகளின் புதிய திறன் மேம்பாட்டிற்கும் அவர்களின் உந்துதலுக்கும் இடையிலான உறவைக் கருத்தில் கொள்ளும்போது தொடர்ச்சியான பயிற்சி நடவடிக்கைகள் கருத்தில் கொள்ளப்பட வேண்டும் என்று SHEP நம்புகிறது. கீழே உள்ள வரைபடத்தில் காட்டப்பட்டுள்ளபடி, விவசாயிகள் உந்துதல் பெறவில்லை என்றால், அவர்கள் புதிதாக ஒன்றைக் கற்றுக்கொள்வது கடினமாக இருக்கும். மாறாக, அவர்களின் திறமைகள் மேம்படுவதை அவர்கள் உணர்ந்தால், அவர்களின் தன்னம்பிக்கை வலுப்பெறும், மேலும் அவர்கள் மேலும் நடவடிக்கை எடுக்கத் தூண்டப்படுவார்கள்.



### படக் குறிப்பு 3: மற்றும் திறன் மேம்பாடு மற்றும் தொடர்பு

விவசாயிகளின் உந்துதல் மற்றும் திறன் மேம்பாடு மற்றும் தொடர்பு பற்றி கவனிப்பதில், SHEP இன் நான்கு படிகள், அல்லது கென்யாவில் சோதிக்கப்பட்டு சரிபார்க்கப்பட்ட செயல்பாடுகளின் உகந்த வரிசை, கணக்கில் எடுத்துக்கொள்ளப்படுகிறது. எனவே, விவசாயிகளை அதிக திறன் மற்றும் ஊக்குவிப்பதன் மூலம் அடிமட்ட அளவில் உகந்த முடிவுகளை அடைய முடியும்.

#### 1.3 SHEP இல் பால்நிலை:

SHEP அணுகுமுறை பால்நிலையை: சிறுதோட்ட தோட்டக்கலை விவசாயிகளின் பண்ணை வணிக நிர்வாகத்தின் அத்தியாவசிய மற்றும் ஒருங்கிணைந்த பகுதியாக கணக்கில் எடுத்துக்கொள்கிறது. SHEP இன் இலக்குகளை அடைவதில் பால்நிலை முக்கிய பங்கு வகிக்கிறது. உதாரணமாக, விவசாயக் குடும்பங்களின் வாழ்வாதாரத்தை மேம்படுத்த முடியும். எந்தவொரு தலையீட்டிலும் பாலின சமத்துவம் கணக்கில் எடுத்துக்கொள்ளப்படாவிட்டால், முடிவெடுப்பதில் விவசாயிகள் தம்பதிகளிடையே ஒருமித்த கருத்தை எட்ட முடியாமல் போகலாம். மேலும், ஒரு மனைவி அல்லது கணவன், கடினமான மற்றும் நேரத்தை எடுத்துக்கொள்ளும் பண்ணை வேலைகளின் சுமையைச் சுமக்க வேண்டும். கென்யாவில் ஒவ்வொரு நடவடிக்கையிலும் பால்நிலை சார் பிரச்சினைகளை கவனமாகக் கையாள்வதன் விளைவாக, விவசாயத் தம்பதிகள் பண்ணை வணிக நிர்வாகத்தில் சுறுசுறுப்பான நபர்களாக மாறினர். இறுதியில், இந்த மாற்றம் விவசாயிகளின் வாழ்வாதாரத்தை மேம்படுத்த வழிவகுத்தது.

பால்நிலை விதிமுறைகள் மற்றும் சிக்கல்கள் பரந்த அளவில் உள்ளன மற்றும் நாட்டிற்கு நாடு மற்றும் பிராந்தியத்திற்கு பிராந்தியம் மாறுபடும். உதாரணமாக, ஒரு கூட்டத்தில் ஆணும் பெண்ணும் ஒன்றாக உட்கார்க்கூடாது என்று சில சமூகங்களில் உள்ளவர்கள் நினைக்கிறார்கள். வேறு சில சமூகங்களில், கணவர்கள் நகரத்தை விட்டு வெளியேறி புலம்பெயர்ந்த தொழிலாளர்களாக வேலை செய்கிறார்கள், மனைவிகளை மட்டுமே விவசாய வேலைகளில் ஈடுபட வேண்டியுள்ளது. இரண்டு சந்தர்ப்பங்களிலும், வீட்டின் நிதியை நிர்வகிக்கும் அடிப்படை அலகாக, கணவன்

மனைவி இருவரும் செயற்படுவதால் விவசாயத்தை தொழிலாக மாற்றுவதில் இருவரையும் வணிக பங்காளிகளாக கருதுவது மிகவும் அவசியம். எனவே, இலக்கு சமூகங்களின் பால்நிலை உறவுகள் மற்றும் விதிமுறைகளை கவனமாகப் பார்த்து, சமூகத்தின் உள்ளூர் நிலைமைகளுக்கு ஏற்றவாறு விரிவுபடுத்தல் நடவடிக்கைகளைத் திட்டமிடுமாறு SHEP செயல்படுத்துபவர்களுக்கு அறிவுறுத்தப்பட்டுள்ளது.

SHEPின் தொலைநோக்குப் பார்வைசாய்சார்பு விவசாய நிறுவனங்கள் மூலம் வாழ்வாதார மேம்பாடு



படம் 4 இல் காட்டப்பட்டுள்ளபடி, கென்யாவில் உள்ள SIHEP பால்நிலை சார் பிரச்சினைகளை மூன்று வெவ்வேறு கண்ணோட்டங்களில் குறிப்பிடுகிறது. 1. ஒன்றிணைந்த முடிவெடுத்தல், 2. பால்நிலை வகிப்பாகங்களை மறுபரிசீலனை செய்தல். இந்த கண்ணோட்டங்களை SHEP இல் இணைக்க, SHEP செயல்படுத்தலின் ஒவ்வொரு கட்டத்திலும் பால்நிலையை ஒருங்கிணைப்பது முக்கியம். பாலின ஒருங்கிணைப்புக்குப் பயன்படுத்தப்படும் பல முக்கியமான குறிகாட்டிகள் இந்த கையேட்டில் "பிரிவு 2 இல்; "பழக்கத்திலுள்ள "Practice)" ஒவ்வொரு பணிக்கும் "சரிபார்ப்புப் பட்டியலாக" வழங்கப்பட்டுள்ளது. லக்கு சமூகம் கென்யாவில் உள்ளதைப் போன்ற பால்நிலை தொடர்பான நிலைமைகளைக் கொண்டிருந்தால், அதே குறிகாட்டிகளைப் பயன்படுத்தலாம்

1 கையேட்டில் பட்டியலிடப்பட்டுள்ள குறிகாட்டிகள் இயற்கையில் பொதுவானவை மற்றும் ஒவ்வொரு நாடு அல்லது பிராந்தியத்தின் நிலைமைக்கு குறிப்பிட்டவை அல்ல. எனவே, செயல்படுத்துபவர்கள் இலக்கு சமூகங்களின் பால்நிலை சார் பிரச்சினைகளை கவனமாக பரிசீலிக்க அறிவுறுத்தப்படுகிறார்கள். அவர்களின் நாடுகளில் அல்லது பிராந்தியங்களில் பால்நிலை பிரதானப்படுத்தளை எளிதாக்கும் சிறந்த குறிகாட்டிகளை உருவாக்குங்கள்

## 2. SHEP இன் நன்மைகள்

### 2.1 ஏனைய அணுகுமுறைகளிலிருந்து SHEP எவ்வாறு வேறுபடுகிறது?

SHEP பாரம்பரிய அணுகுமுறைகளை விட வேறுபட்ட சாதனங்கள் மற்றும் தொழில்நுட்பங்களைப் பயன்படுத்துகிறது."1.1 SHEP இன் இரண்டு முக்கிய தூண்களில்" விவரிக்கப்பட்டுள்ளபடி SHEP இன் வழிகாட்டுதல் கொள்கையானது விவசாயிகளை முழுவதும் செயல்படுத்துதல் ஊக்குவித்தல் மற்றும் வலுப்படுத்தல் ஆகும். எனவே, களத்தில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துவதில் அதிகபட்ச கவனம் செலுத்தி தலையீட்டு திறனை வளர்ப்பதில் SHEP எப்போதும் கவனம் செலுத்துகிறது. SHEP விவசாயிகளை மையமாகக் கொண்ட பயிற்சியின் சில சிறந்த எடுத்துக்காட்டுகள் இங்கே

#### விழிப்புணர்வு செயலமர்வு (உணர்திறன் செயலமர்வு)

- SHEP என்பது தொழில்நுட்ப ஆதரவு மட்டுமே தவிர, விவசாயிகளுக்கு நேரடியாக வழங்கப்படும் நிதி அல்லது பொருள் உதவி அல்ல என்று விவசாயிகளுக்குத் அறிவிக்கப்படும்.
- விவசாயிகளின் தொழில் நுட்பத் திறனை மேம்படுத்துவதன் மூலம் தன்னம்பிக்கை அடைய விவசாயிகள் SHEP இல் பங்கேற்க ஒப்புக்கொள்கிறார்கள்.

#### முதற்கட்ட ஆய்வு மற்றும் இறுதி ஆய்வு:

- விரிவாக்க பணியாளர்கள் மற்றும் விவசாயிகள் இணைந்து கணக்கெடுப்பு நடத்துகின்றனர்.
- குறைந்தபட்ச ஆனால் முக்கியமான தரவுகள் சேகரிக்கப்பட்டு, விவசாயிகளே கணக்கெடுப்பு படிவங்களை நிரப்பலாம்



- பங்குதாரர் கூட்டம்/மன்றம் (விரும்பினால்):

சிறிய அளவிலானதோட்டக்கலைத்துறையில் மிகவும் பொருத்தமான சந்தை செயல்பாட்டாளர்களுக்கு மட்டுமே கூட்டத்திற்கு அழைக்கப்படுகிறார்கள். பங்கேற்பாளர்கள் ஒருவருக்கொருவர் எளிதாக வணிக விவாதங்களை நடத்த விவசாயிகள் உதவுகிறார்கள்.

#### சந்தை ஆய்வு:

- விவசாயிகள் அருகிலுள்ள சந்தைகளுக்குச் சென்று பயிர்கள் எவ்வாறு விற்கப்படுகின்றன என்பதைக் கவனிக்கின்றனர்.
- அவர்கள் விலை பற்றிய தகவல்களை சேகரிப்பது மட்டுமல்லாமல், சந்தைப்படுத்தக்கூடிய பயிர்கள், தேவையான தரம் மற்றும் அளவுகள் போன்ற சந்தை தேவைகளையும் புரிந்துகொள்கிறார்கள்.

- விவசாயிகள் சந்தை பங்குதாரர்களை அறிந்து அவர்களுடன் தனிப்பட்ட வலையமைப்புகளை உருவாக்குகிறார்கள்.

**இலக்கு பயிர்களின் தேர்வு மற்றும் பயிர் நாட்காட்டிகளை உருவாக்குதல்**

- உழவர் சந்தை கணக்கெடுப்பில் சேகரிக்கப்படும் சந்தைத் தகவல்களின் அடிப்படையில் விரிவாக்கப் பணியாளர்களின் தொழில்நுட்ப ஆலோசனையுடன் எந்தெந்த நேரத்தில் எந்தெந்தப் பயிர்களை நட வேண்டும் என்பதை விவசாயிகளே முடிவு செய்கிறார்கள்

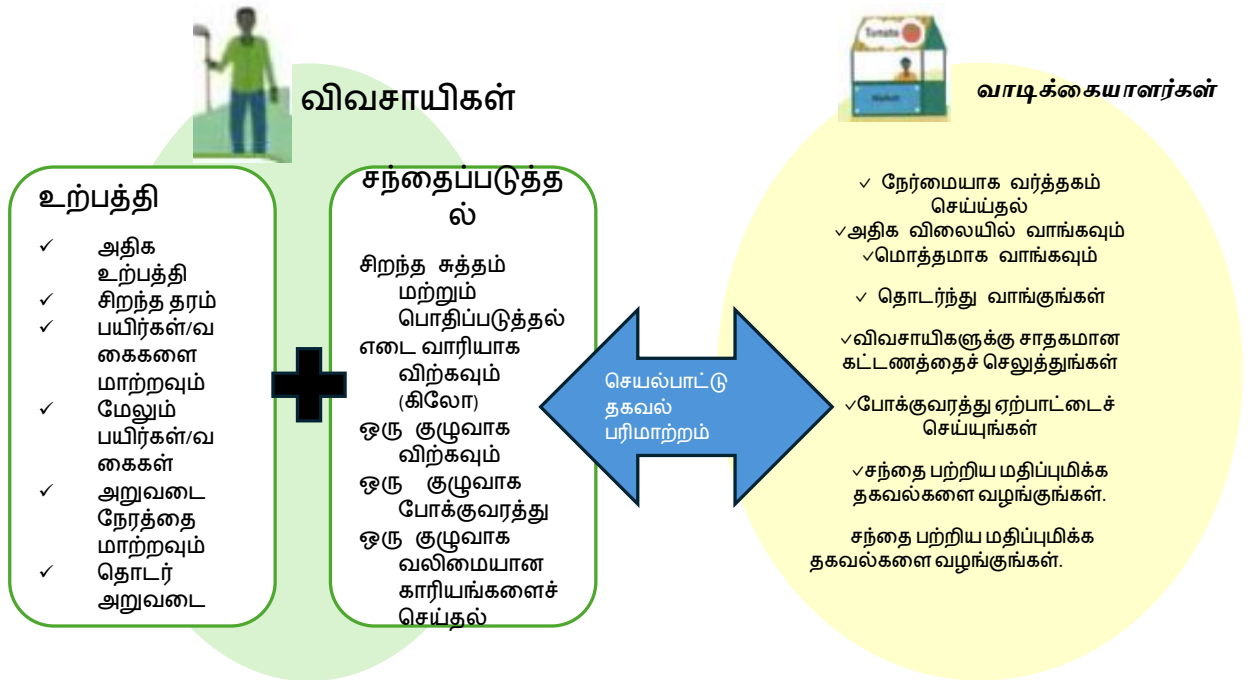
**களப் பயிற்சி:**

- விரிவாக்க பணியாளர்கள் விவசாயிகளால் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட பயிர்கள் குறித்து விவசாயிகளுக்கு பயிற்சி அளிக்கின்றனர். அதன்படி, இது கோரிக்கைக்கேற்ப பயிற்சி

## 2.2 SHEP அணுகுமுறையின் தற்போதைய விளைவுகள்(Impacts மற்றும் எதிர்கால பாதிப்புகள்(Effects):

மற்ற SHEP செயல்படுத்தும் நாடுகள் மற்றும் கென்யாவில் உள்ள அனுபவம், SHEP அணுகுமுறை இலக்கு விவசாயிகள் மற்றும் சந்தைப் பங்குதாரர்கள் இருவரிடமும் பல நேர்மறையான தற்போதைய மற்றும் எதிர்கால தாக்கங்களை ஏற்படுத்தும் என்பதை நிரூபித்துள்ளது.

SHEP செயல்படுத்தப்பட்ட பிறகு ஏற்படும் சில பொதுவான மாற்றங்கள் பின்வருமாறு.



வரைப்படம்: SHEPக்குப் பிறகு ஏற்படும் நேர்மறை மாற்றங்கள்

## விவசாய முறைகளில் ஏற்படும் மற்றங்கள்

- SHEP மூலம் விவசாயிகளுக்கு அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட சாகுபடி தொழில்நுட்பங்களைப் பயன்படுத்துதல்
- பண்ணை தேவைகளுக்கு ஏற்ப விவசாயிகள் பயிரிடும் பயிர்கள் அல்லது பயிர் வகைகளை மாற்றுதல்
- விவசாயிகள் சான்றளிக்கப்பட்ட விதைகளை பயன்படுத்துதல்
- அதிக கேள்வி உள்ள காலங்களில் அறுவடை செய்ய கூடிய வகையில் நடவு நேரத்தை மாற்றுதல்
- சந்தை தேவையை பூர்த்தி செய்ய கூடிய வகையில் தோட்டக்கலை பயிர்களை அதிகரித்தல்
- ந்தைப்படுத்தக்கூடிய பயிர்களின் தரத்தை அதிகரிக்க பொருத்தமான பயிர் கட்டுப்பாட்டு முறைகளை பின்பற்றுதல்

## முகாமைத்துவம் மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் நடைமுறைகள்

- விவசாயிகள் வழக்கமான சந்தை ஆய்வுகளை மேற்கொள்ளத் தொடங்குதல்
- பயிர்களை வளர்ப்பதற்கு முன் விவசாயிகள் சந்தைத் தேவைகளைக் கண்டறிதல்
- விவசாயிகள் பண்ணை பதிவுகளை வைக்கத் தொடங்குதல்
- விவசாயிகள் பண்ணை வேலைத் திட்டங்களைத் தயாரிக்கத் தொடங்குதல்
- விவசாயிகள் சாத்தியமான வாடிக்கையாளர்களுடன் தொடர்பைப் பேணுதல் மற்றும் தொலைபேசி மூலம் தொடர்ந்து தகவல்களைப் பரிமாறிக்கொள்ளல்
- உழவர் சந்தைக்கு தேவையான சில பயிர்களை பொதி செய்தல்
- விவசாயிகள் நம்பக்கூடிய வழக்கமான வாடிக்கையாளர்களைப் பெறுதல் (சில்லறை விற்பனையாளர்கள், மொத்த விற்பனையாளர்கள், இடைத்தரகர்கள் போன்றவை)
- ஏற்றுமதி நிறுவனங்கள் அல்லது உணவு பதப்படுத்தும் நிறுவனங்களுடன் ஒப்பந்த விவசாயத்தை தொடங்குதல்
- சில்லறை விற்பனையாளர்கள் பயிர்களை வாங்க விவசாயிகளின் பண்ணைகளுக்குச் செல்லும்போது சில குழு உறுப்பினர்கள் பயிர்களை வாகனங்களில் ஏற்றுவதற்கு உதவுவதை உறுதி செய்தல்.

## விவசாயிகள் குழுக்களின் செயல்பாடுகளில் மாற்றங்கள்:

- விவசாயி குழுக்கள் வலுவான ஒற்றுமையை உருவாக்கி உறுப்பினர்களிடையே நம்பிக்கையை வளர்க்கின்றன.
- விவசாயி குழுக்கள் கொள்முதல் மற்றும் விற்பனையைத் தொடங்குதல்
- ஒரு குழுவாக சந்தைக்கு விளைபொருட்களை தொடர்ந்து வழங்குவதன் மூலம் விவசாயி குழு உறுப்பினர்களிடையே ஒருங்கிணைப்பை உருவாக்குதல்.
- விவசாயிகள் தோட்ட பயிர்கள் மூலம் கிடைக்கும் பணத்தை விவசாயத்திற்கு தேவையான தண்ணீர் வசதி போன்ற அடிப்படைக் கட்டமைப்புகளில் முதலீடு செய்தல்
- விவசாயி குழுக்கள் தங்கள் உறுப்பினர்களின் எண்ணிக்கையை அதிகரித்துக் கொள்ளும் அதேவேளை அதிகாரப்பூர்வ கூட்டுறவுகளாக பதிவு செய்தல்

## வாழ்க்கை முறை மாற்றங்கள்:

- விவசாயிகள் வருமானம் அதிகரித்து வீடு, மோட்டார் சைக்கிள், கார் அல்லது நிலம் போன்றவற்றை விலைக்கு வாங்குதல்
- விவசாயிகள் தங்கள் குழந்தைகளை தனியார் பாடசாலைகள் அல்லது உயர்கல்வி நிறுவனங்களுக்கு அனுப்புதல்
- விவசாயிகள் தங்கள் தோட்டப் பயிர்கள் மூலம் சம்பாதிக்கும் பணத்தை, முடி திருத்துதல், சிறிய கடைகளை நடத்துதல் போன்ற பகுதி நேர விவசாயத்தின் மூலம் வெளி வருவாய் ஆதாரங்களில் முதலீடு செய்தல்.

## குடும்ப உறவுகளில் மாற்றங்கள்

- கணவனும் மனைவியும் பண்ணை நிர்வாகம் பற்றிய யோசனைகளைப் பகிர்ந்து கொள்ள தொடங்குதல்,மற்றும் கூட்டாக முடிவுகளை எடுத்தல்
- கணவனும் மனைவியும் பாலினப் பாத்திரங்களை மதிப்பாய்வு செய்து விவசாயம் மற்றும் வீட்டு வேலைகளில் உழைப்பை மிகவும் திறமையாகப் பிரிப்பதற்கான வழிகளைக் கண்டறிதல்.
- கணவனும் மனைவியும் ஒன்றைணைந்துகுடும்ப-செலவுகளை நிர்வகிக்கத் தொடங்குதல்

- கணவர்கள் மது அருந்துவதைக் குறைத்து, விவசாயத்தில் அதிக நேரத்தைச் செலவிடுதலினூடாக , தங்கள் மனைவிகளுடன் சிறந்த உறவை கட்டியெழுப்பதல்
- பெற்றோரின் விவசாய நடவடிக்கைகளில் அவர்களின் பிள்ளைகள் உதவுவ தொடங்குதல்
- வேலை தேடி நகரங்களுக்கு இடம்பெயராமல், கிராமத்து இளைஞர்கள் கிராமத்திலேயே தங்கி விவசாயம் செய்யத் தொடங்குதல்

# பகுதி 2: பயிற்சி

“பகுதி 2: SHEP அணுகுமுறையில் பயிற்சி”  
ஒவ்வொரு செயல்பாட்டையும் எவ்வாறு  
செய்வது என்பதை விரிவாக விளக்குகிறது

## 1. படி 1 - விவசாயிகளுடன் இலக்கைப் பகிர்தல்

SHEP அணுகுமுறையின் முதல் படி, SHEP இன் இலக்கை விவசாயிகளுடன் பகிர்ந்து கொள்வதாகும். SHEP என்பது விவசாயிகளுக்கு பொருள் அல்லது நிதி உதவி வழங்குவதற்கான அணுகுமுறை அல்ல. இது திறன் மேம்பாட்டுத் தலையீடு ஆகும், இதில் விவசாயிகள் SHEP இல் பங்கேற்பதன் மூலம் புதிய அறிவு மற்றும் திறன்களைக் கற்றுக்கொள்வதில் வலுவான அர்ப்பணிப்பை மேற்கொள்ள வேண்டும். SHEP இன் இறுதி இலக்கு விவசாயிகளை தொழில்நுட்ப ரீதியாகவும் சமூக ரீதியாகவும் மேம்படுத்துவதாகும், இதனால் அவர்கள் சந்தை அடிப்படையிலான விவசாயத்தை அல்லது தொழில் முனைவோர் மனநிலையுடன் “ஒரு வணிகமாக விவசாயத்தை” தொடர முடியும். இந்தச் செய்தி இலக்கு விவசாயிகளுக்குத் தெளிவாகத் தெரிவிக்கப்பட வேண்டும், இதனால் அவர்கள் SHEP இலக்கை அடையத் தூண்டப்படுவார்கள்.

### 1.1 விழிப்புணர்வு செயலமர்வு (உணர்திறன் செயலமர்வு)

4 படிகள்	செயல்பாடுகள்
1. விவசாயிகளுடன் இலக்கை பகிர்ந்து கொள்ளல்	உணர்திறன் செயலமர்வு <span style="background-color: #4CAF50; color: white; padding: 2px;">நாங்கள் இருப்பது இங்கே</span>
2. விவசாயிகள் விழிப்புணர்வடைதல்	பங்கேற்பாளர்களின் ஆரம்ப ஆய்வு பங்குதாரர் சந்திப்பு (விரும்பினால்) சந்தை ஆராய்ச்சி
3. விவசாயிகள் தீர்மானங்களை எடுத்தல்	இலக்கு வைக்கப்பட்ட பயிர்களை தேர்ந்தெடுத்தல் பயிர் நாட்காட்டிகளை உருவாக்குதல்
4. விவசாயிகள் திறன்களைப் பெற்றுக் கொள்ளல்	களப் பயிற்சி
பின்தொடர்தல் மற்றும் கண்காணிப்பு (பங்கேற்பாளர் இறுதி ஆய்வு உட்பட)	

## 1.1 விழிப்புணர்வு செயலமர்வு (உணர்திறன் செயலமர்வு)

ஏன்? -குறிக்கோள்கள்

உணர்திறன் செயலமர்வின் (மொத்த உணர்திறன் செயலமர்வு) SHEP பார்வை மற்றும் இலக்கை விவசாயிகளுடன் பகிர்ந்து கொள்வதாகும். அதாவது, அவர்கள் தொழில் முனைவோர் ஆர்வத்துடன் தன்னம்பிக்கை விவசாயிகளாக மாற உதவுவது.

என்ன ?- சுருக்கம்

இலக்கு விவசாயிகளைத் தேர்ந்தெடுத்த பிறகு SHEP அணுகுமுறையின் குறிக்கோள் மற்றும் SHEP பயிற்சி வகுப்பின் விவரங்கள் மற்றும் கால அளவை விளக்க விழிப்புணர்வு செயலமர்வு



**எப்படி முக்கிய செயல்படுத்தல் குறிப்புகள்:**

விழிப்புணர்வு செயலமர்வு (உணர்திறன் செயலமர்வு) ஒரு ஆரம்ப நிகழ்வாக முக்கியமானது. இதில் SHEP இன் தொலைநோக்கு பார்வை செயல்படுத்துபவர்களுக்கும் விவசாயிகளுக்கும் இடையில் பகிர்ந்து கொள்ளப்படும்.



எங்கள் விரிவாக்கப் பணிக் குழு எங்கள் சவால்களைப் புரிந்துகொண்டு எங்கள் வளர்ச்சிக்கு உதவுவதில் நாங்கள் மிகவும் மகிழ்ச்சியடைகிறோம்

தொடர்பை  
(relatedness)  
அடைய  
உதவுகிறது

சந்தை அடிப்படையிலான விவசாயத்தை முன்னேற்ற விவசாயிகளின் சொந்த முயற்சிகள் மூலம் மட்டுமே தொலைநோக்குப் பார்வையை அடைய முடியும் என்பதை விவசாயிகள் புரிந்துகொண்டு ஒப்புக்கொள்ளல்



எங்கள் தோட்ட விவசாய வியாபாரத்தை மேம்படுத்துவதற்கு உரிமையாளர்கள் நாங்களே

சுயாட்சி  
(autonomy)  
அடைய  
உதவுகிறது

oSHEP என்பது அரசாங்கத்தின் நிதி அல்லது பொருள் ஆதரவு இல்லாமல் முற்றிலும் தொழில்நுட்ப உதவி என்பதை விவசாயிகள் புரிந்துகொள்ளல்.



புதிதாக ஒன்றைக் கற்றுக் கொள்வதில் ஆர்வமாக உள்ளோம்

திறமையை  
(competence)  
அடைய  
உதவுகிறது

## படி - செயல்படுத்தல் நடைமுறைகள் (தேவையான நேரம் : 1-2 மணிநேரம்)

• 1. சமூகக் கூடம், தேவாலயம் பாடசாலை, குழுத் தலைவர் வீடு போன்ற விவசாயிகள் அளிதில் சந்திக்கக்கூடிய இடத்தில் ஒரு கூட்டத்தை அழைக்கவும்.

• குழுவிற்குப் பொறுப்பான விரிவாக்கப் பணியாளர்கள் உட்பட செயல்படுத்துபவர்கள் SHEP அணுகுமுறையின் தத்துவத்தை இரு தரப்பினரும் புரிந்துகொள்ளும் வகையில் விளக்குவார்கள்

• மேலும் SHEP செயல்பாடுகளின் விவரங்கள் மற்றும் கால அளவு, பயிற்சி வகுப்பை முடிப்பதற்கான விவசாயிகளின் பங்கு மற்றும் பொறுப்புகள் ஆகியவை தெளிவுபடுத்தப்பட வேண்டும்.



### புகைப்படம்: சிம்பாம்பே

பயிற்சியில் ஆண், பெண் இருபாலரும் சமமான பங்களிப்பை செயல்படுத்துபவர்கள் வலியுறுத்த வேண்டும். மேலும் உறுப்பினர்கள் மற்றும் அவர்களது வாழ்க்கைத் துணைவர்கள் பயிற்சி வகுப்பு முழுவதும் SHEP செயல்பாடுகளை முடிவெடுப்பதிலும் செயல்படுத்துவதிலும் தீவிரமாக பங்கேற்க வேண்டும். பால்நிலை சமத்துவம் மற்றும் பெண்கள் அதிகாரமளித்தல் ஆகியவற்றின் முக்கியத்துவத்தை விவசாயிகளுக்கு விவாதிக்க பயிற்சி வகுப்பை செயல்படுத்துபவர்கள் உதவ வேண்டும்.

நாங்கள் எப்போதும்  
காய்கறிகளை முதலில்  
விளைவித்துவிட்டு, அதை  
எங்கே விற்பது என்று  
கவலைப்பட்டோம். அது  
வளர்த்தல் மற்றும் வற்பனை  
நடத்தை



சரி. அதனால்தான் சரியான  
நேரத்தில் சந்தையைக்  
கண்டுபிடிப்பதில் எங்களுக்கு  
எப்போதும் சிக்கல்கள்  
இருந்தன. SHEP மூலம்,  
“விற்பனை செய்ய  
வளருங்கள்” என்பதை நாம்  
பயிற்சி செய்ய முடியும்

2 'தேவைப்படும் நேரம்' என்பது ஒரு இடத்தைப் பாதுகாப்பது, விவசாயிகளுடனான தொடர்பு, தயாரிப்பு நேரம் போன்றவற்றை உள்ளடக்காது

## சரிபார்ப்பு பட்டியல் - இந்தச் செயல்பாட்டிற்குப் பிறகு உறுதிப்படுத்த வேண்டிய விஷயங்கள்

- வரவிருக்கும் பயிற்சியின் அட்டவணையை இலக்கு விவசாயிகள் புரிந்துகொண்டு ஒப்புக்கொள்ளல்
- இலக்கு விவசாயிகளுக்கு SHEP இல் பங்கேற்பாளர்களாக அவர்களின் பாத்திரங்கள், பொறுப்புகள் மற்றும் உரிமைகள் என்ன என்பதைப் புரிந்துகொண்டு விளக்குதல்.
- SHEP பயிற்சி அமர்வுகளை முடிப்பதன் மூலம் விவசாயிகள் அடையக்கூடிய இலக்கை இலக்கு விவசாயிகளுக்கு விளக்கு
- SHEP பயிற்சி அமர்வுகளை முடிப்பதன் மூலம் விவசாயிகள் அடையக்கூடிய இலக்கை இலக்கு விவசாயிகளுக்கு விளக்குதல்.
- பங்கேற்பாளர்களின் ஆண் மற்றும் பெண் பங்கேற்பு சமநிலையில் இருந்தது
- பால்நிலை சமத்துவம் மற்றும் பெண்கள் அதிகாரமளித்தல் பற்றிய விவாதம் நடத்தப்பட்டது மற்றும் (1) ஆண் மற்றும் பெண் உறுப்பினர்கள் மற்றும் (2) உறுப்பினர்கள் மற்றும் அவர்களது வாழ்க்கைத் துணைவர்களின் பங்கேற்பு ஊக்குவிக்கப்பட்டது.

## நிவர்த்தி செய்தல் - பொதுவான பிரச்சினைகளுக்கான தீர்வுகள்

கே. விவசாயிகள் "- முந்தைய செயற்திட்டங்கள் நிகழ்ச்சித்திட்டங்களின் துண்டுப்பிரசுரங்களை" எதிர்பார்க்கிறார்கள். கிட்டத்தட்ட அனைவரும் விவசாயிகளுக்கு ஏதாவது ஒரு வகையான பொருள் உள்ளீடுகளை வழங்கியுள்ளனர், மேலும் அவர்கள் SHEP-யிடமிருந்து கையேடுகளை எதிர்பார்க்கிறார்கள்.SHEP-யிடமிருந்து நிதி அல்லது பொருள் உதவி கிடைக்காது என்பதை உணரும்போது அவர்கள் பயிற்சிக்கு வருவதை நிறுத்துகிறார்களா?

வி. தொடக்கத்தில் இலக்கு விவசாயிகள் தொழில்நுட்ப ஆதரவை மட்டுமே பொருள் ஆதரவு அல்ல என்பதை புரிந்துகொள்வதும் ஒப்புக்கொள்வதும் மிகவும் முக்கியம்.இலக்குகளைத் தேர்ந்தெடுக்க சாத்தியமான விவசாயிகளை நீங்கள் தொடர்பு கொள்ளும்போது, எந்தவொரு

பொருள் உள்ளீடுகளையும் பெறாமல் திறன் மேம்பாட்டுப் பயிற்சித் தொடரில் பங்கேற்க விரும்பும் விவசாயிகள் மட்டுமே SHEP க்கு தகுதியுடையவர்கள் என்பதை தெளிவுபடுத்தவும்.

கே: உணர்திறன் செயலமர்வில் பால்நிலை பற்றி ஏன் பேச வேண்டும்? உணர்திறன் செயலமர்வின் பின்னணியில் பால்நிலை பிரச்சனைகளை நாம் ஏன் விவாதிக்க வேண்டும்? பிறகு விவாதிக்கலாமா?

வி. SIEP இல் உள்ள பால்நிலை பிரச்சனைகள் குறித்து, தயவு செய்து " 1.3. SHEP இன் "பால்நிலை பகுதி 1" ஐப் பார்க்கவும். தன்னிறைவு பெற்ற விவசாயத்தின் மூலம் வாழ்வாதாரத்தை மேம்படுத்தும் இலக்கை அடைய, பால்நிலை பிரதானப்படுத்தலை SHEP இன் ஒருங்கிணைந்த பகுதியாகக் காண வேண்டும் என்று SHEP கருதுகிறது; பால்நிலை சமச்சீர் பங்கேற்பின் மூலம் மட்டுமே SHEP இன் நோக்கத்தை அடைய முடியும். எனவே, இலக்கு விவசாயிகள் SHEP பயிற்சியின் தொடக்கத்தில் இந்த சிக்கலைப் பற்றி அறிந்திருக்க வேண்டும்., அதாவது, உணர்திறன் செயலமர்வின் போது, ஆண் மற்றும் பெண் விவசாயிகள் தங்கள் வாழ்க்கைத் துணைவர்களும் ஒப்புக்கொள்வது போல, SHEP-இல் தங்கள் ஈடுபாட்டில் தீவிர பங்கேற்பு மற்றும் ஒருங்கிணைந்து முடிவெடுப்பதை அடைய ஒப்புக்கொள்கிறார்கள்.

## 2. படி 2 - விவசாயிகள் தங்கள் விழப்புணர்வை அதிகரித்தல்

SHEP-யின் இரண்டாவது படி, விவசாயிகள் தங்கள் தற்போதைய நிலைமைகளைப் பற்றி அறிந்துகொள்ளவும், தோட்டக்கலை அவர்களுக்கு வழங்கக்கூடிய வாய்ப்புகளைக் கண்டறிய அவர்களுக்கு முடிந்தவரை பல வாய்ப்புகளை வழங்குவதாகும். திறக்கும் அனுபவங்கள் மூலம் சந்தை அடிப்படையிலான விவசாயத்தை செயல்படுத்த உறுதியான நடவடிக்கை எடுக்க SHEP விவசாயிகளை மேலும் ஊக்குவிக்கும் படி இதுவாகும். எனவே, இந்த நடவடிக்கை மிகவும் முக்கியமானது மற்றும் SHEP அடிப்படை ஆய்வுகள் மற்றும் சந்தை ஆய்வுகள் போன்ற பயிற்சிகள் மூலம் விவசாயிகள் தோட்டக்கலையை ஒரு வணிகமாக தங்கள் எல்லைகளைத் திறப்பதை செயல்படுத்துபவர்கள் உறுதிசெய்ய வேண்டும்

### 2.1 பங்கற்பாளர்களின் ஆரம்ப ஆய்வு

4 படிகள்	விவகாரங்கள்
1. விவசாயிகளுடன் இலக்கை பகிர்ந்து கொள்ளல்	உணர்திறன் செயலமர்வு
2. விவசாயிகள் விழிப்புணர்வடைதல்	பங்கறேபாளர்களின் ஆரம்ப ஆய்வு பங்குதாரர் சந்திப்பு (விரும்பினால்) சந்தை ஆராய்ச்சி
3. விவசாயிகள் தீர்மானங்களை எடுத்தல்	இலக்கு வகைக்கப்பட்ட பயிர்களை தரேந்தடெத்தல் பயிர் நாட்காட்டிகளை உருவாக்குதல்
4. விவசாயிகள் திறன்களைப் பெற்றுக் கொள்ளல்	களப் பயிற்சி
பின்தொடர்தல் மற்றும் கண்காணிப்பு (பங்கறேபாளர் இறுதி ஆய்வு உட்பட)	

### ஏன்? - குறிக்கோள்கள்

பங்கறேபாளர்களின் ஆரம்ப ஆய்வு இலக்கு விவசாயிகளுக்கு அவர்களின் தற்போதைய விவசாய நிலை, உற்பத்தி, வருமானம் மற்றும் விவசாய நுட்பங்கள் ஆகியவற்றைப் பற்றி விசாரிக்க உதவுகிறது. திவேடு வைப்பதன் முக்கியத்துவத்தை விவசாயிகளும் புரிந்துகொள்கிறார்கள். இந்த வாய்ப்பானது, SHEP தலையீட்டின் முடிவுகளைக் கண்காணிப்பதில் பிற்காலத்தில் பயன்படுத்த இலக்கு பயனாளிகளின் விவசாய நடைமுறைகள் குறித்த அத்தியாவசியத் தரவுகளைச் சேகரிக்க, கணக்கெடுப்பு செயல்படுத்துபவர்களை அனுமதிக்கிறது

என்ன? - மொத்த குறிப்பு

பங்கேற்பாளர்களின் ஆரம்ப ஆய்வு , இலக்கு விவசாயிகளை இரண்டு வகையான கணக்கெடுப்பு படிவங்களை நிரப்புமாறு கேட்டுக்கொள்கிறது (1)ஆரம்ப ஆய்வு பகுதி 1

- உற்பத்தி, வருமானம் மற்றும் செலவுகள் மற்றும் (2) ஆரம்ப ஆய்வு பகுதி 2 - விவசாய நுட்பங்கள்.

இந்த கணக்கெடுப்பு படிவங்கள் விரிவாக்க பணியாளர்கள் உதவியுடன் விவசாயிகளால் நிரப்பப்படும். செயல்படுத்துபவர்களால் தரவு சேகரிக்கப்பட்டு பகுப்பாய்வு செய்யப்படும் .பகுப்பாய்வு செய்யப்பட்ட தரவுகள் கிடைக்கப்பெறும் போது, ஆரம்பக் கணக்கெடுப்பின் முடிவுகள் குறித்த பின்னூட்டம் விவசாயிகளுக்கு வழங்கப்படும்.

## எப்படி? - முக்கிய செயல்படுத்தல் குறிப்புகள்

- இந்த கணக்கெடுப்பை செயல்படுத்துபவர்களுக்கு கிடைக்கும் நன்மைகளை விட விவசாயிகளுக்கு கிடைக்கும் பலன்கள் அதிகமாக இருக்க வேண்டும் (படம் 6).
- விரிவாக்கப் பணி வாரியம் ஒருதலைப்பட்சமாக அவர்களிடமிருந்து தகவல்களைச் சேகரிப்பதைக் காட்டிலும், விவசாயிகளை முக்கிய பங்குதாரர்களாகக் கொண்டு, பங்கேற்பு முறையைப் பயன்படுத்தி நடத்தப்பட வேண்டும்.
- விவசாய மேலாண்மைக்கு முக்கியமான பயிர் விளைச்சல், செலவு, லாபம் போன்ற அடிப்படை அம்சங்களைக் கணக்கிட விரிவாக்க பணியாளர்கள் விவசாயிகளுக்கு உதவுகிறார்கள்.

## உந்துதல் அதிகரித்தல்



எங்கள் விரிவாக்கப் பணிக் குழு எங்கள் சவால்களைப் புரிந்துகொண்டு எங்கள் வளர்ச்சிக்கு உதவுகிறது

தொடர்பை  
(relatedness)  
அடைய  
உதவுகிறது



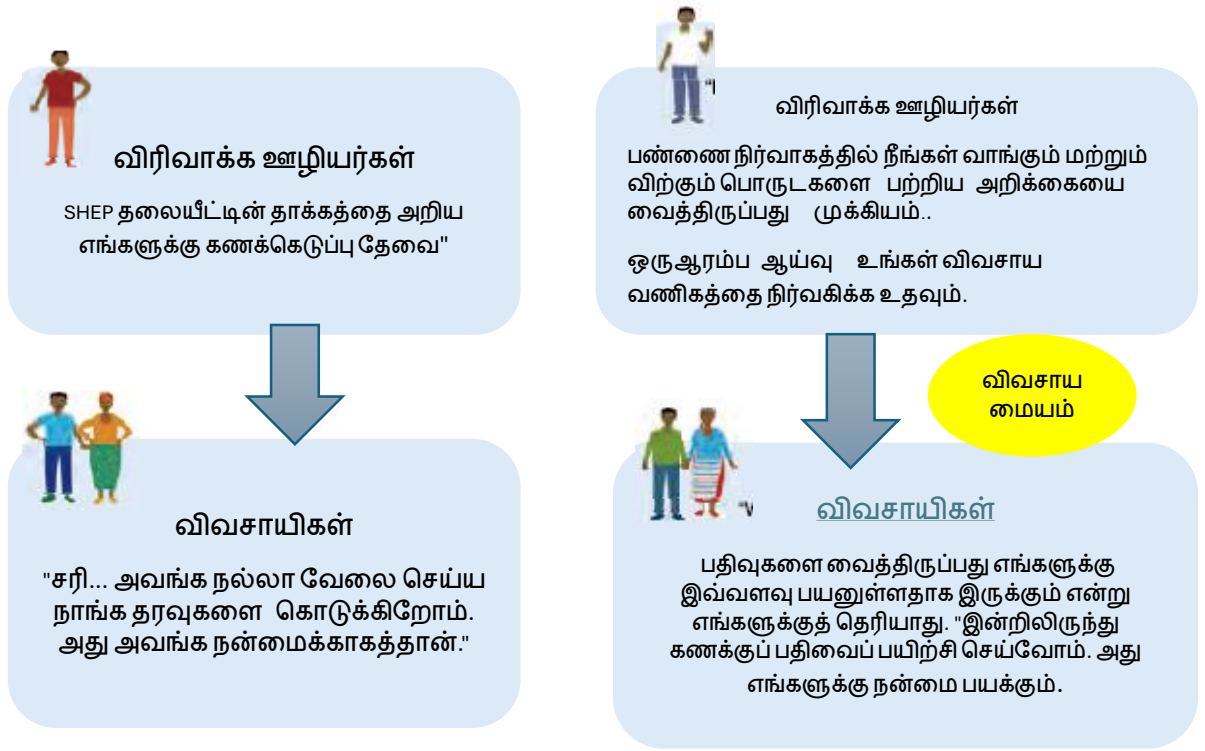
நாங்கள் அரசாங்கத்திற்கு தரவுகளை மட்டும் வழங்கவில்லை. எங்கள் தொழிலை மேம்படுத்து வதற்காக இதைச் செய்கிறோம்

சுயாட்சி  
(autonomy)  
அடைய  
உதவுகிறது



எங்களால் இப்போது வெவ்வேறு மதிப்புகளைக் கணக்கிட முடியும், இதற்கு முன்பு நாம் ஒருபோதும் இதைச் செய்ததில்லை

திறமையை  
(competence)  
அடைய  
உதவுகிறது



## படம் 6 விவசாயிகளின் நலனுக்கான அடிப்படை கணக்கெடுப்பு

**படிகள் - செயல்படுத்தும் நடைமுறைகள் (தேவையான நேரம்: 3-4 மணிநேரம்)**

1. தயாரித்தல்) தோட்டக்கலை வர்த்தகத்திற்கு பயன்படுத்தப்படும் உள்ளூர் அலகுகளைக் கண்டறிந்து மாற்று அட்டவணையைத் தயாரிக்கவும். எ.கா. உள்ளூர் அலகுகள் கிலோகிராம் மாற்ற அட்டவணை.
2. ஒரு கூட்டத்தைக் கூட்டி, விவசாயிகளுக்கு ஆரம்ப ஆய்வின் நோக்கத்தை விளக்கவும். இரண்டு வகையான கணக்கெடுப்பு படிவங்களை எவ்வாறு நிரப்புவது என்று விவசாயிகளுக்கு அறிவுறுத்துங்கள். குறிப்பு! படிவங்களை எவ்வாறு நிரப்புவது என்பதைப் புரிந்து கொள்ள முடியாத படிப்பறிவில்லாத விவசாயிகளை இருந்தால் படிப்பறிவுள்ள விவசாயிகள் அவர்களுக்கு உதவச் சொல்லுங்கள்.
3. தேவைப்பட்டால், விரிவாக்க ஊழியர்களின் உதவியுடன் விவசாயிகளே படிவங்களை நிரப்புவார்கள்



புகைப்படம்: கென்யா

4. கிலோகிராமாக மாற்றுவதற்கு கடினமாக இருக்கும் மூட்டைகள், பைகள், குடைகள் போன்ற வர்த்தக அலகுகளை மாற்றினால், செயல்படுத்துபவர்கள் உள்ளூர் சந்தை நிலவரங்களின் அடிப்படையில் முன்பே தயாரிக்கப்பட்ட மாற்று அட்டவணையை வழங்க வேண்டும்.
5. படிவங்களை பூர்த்தி செய்த பிறகு, இந்த ஆய்வுப் பயிற்சியின் மூலம் பெறப்பட்ட புதிய கண்டுபிடிப்புகளைப் பற்றி விவாதிக்க விவசாயிகளை ஊக்குவிக்கவும். விவாதத்தில் பின்வருவன அடங்கும் ஆனால் அவை வரையறுக்கப்படவில்லை
- நமது தற்போதைய பதிவு முறைகள் போதுமானதா? நமது விவசாயத் தொழிலை நிர்வகிப்பதற்குப் பதிவேடு எவ்வாறு உதவுகிறது?
  - நாம் எவ்வளவு லாபம் சம்பாதிக்க வேண்டும்? சில பயிர்களில் பணம் சம்பாதிப்பதற்குப் பதிலாக நாம் பணத்தை இழக்கிறோமா?
  - நல்ல சந்தை வாய்ப்புகள் உள்ள பயிர்களுக்கு உரிய அளவு நிலத்தை ஒதுக்குகிறோமா?
  - ஒரு பையில் (அல்லது குடை, மூட்டை, பாளை போன்றவை) எவ்வளவு பொருளை அடைத்து வைத்திருக்கிறோம் என்பது நமக்குத் தெரியுமா? எங்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு சரியான எடை தெரியுமா?
  - நம்மிடம் போதுமான சாகுபடி திறன் உள்ளதா? நமது பலவினங்கள் என்ன?
6. கூட்டத்திற்குப் பிறகு, விரிதாள்களில்(Spreadsheet) தரவை உள்ளிடவும், செயலாக்கவும் மற்றும் பகுப்பாய்வு செய்யவும் மற்றும் பிற்காலத்தில் விவசாயிகளுக்கு கருத்துக்களை வழங்கவும். (உங்கள் நிறுவனத்தில் தரவு உள்ளீடு, செயலாக்கம் மற்றும் பகுப்பாய்விற்கு யார் பொறுப்பு என்பதை உறுதிப்படுத்தவும்)பின்னூட்டத்தில் பின்வருவன அடங்கும், ஆனால் அவை வரையறுக்கப்படவில்லை.
- பண்ணை நிர்வாகத்தை நன்கு பகுப்பாய்வு செய்ய விவசாயிகளின் பதிவுகள் எவ்வளவு போதுமானவை.
  - எந்தெந்தப் பயிர்கள் ஏராளமாக விளைகின்றன, எந்தெந்தப் பயிர்கள் நல்ல லாபம் தருகின்றன போன்றவை..
  - விவசாயிகளை வலுப்படுத்த விவசாயிகளின் வழிமுறைகள் என்ன? லாபம் உள்ளதா போன்றவை.
  - விவசாயிகள் வலுப்படுத்த வேண்டிய விவசாய நுட்பங்கள் என்ன?

நான் இந்த விவசாயம் செய்து பணம் சம்பாதிக்கலாம் என்று நினைத்தேன் ஆனால் உண்மையில் பணத்தை இழந்தேன்



புகைப்படம்: கென்யா

எனது பண்ணையில் என்ன நடக்கிறது என்பதைக் கண்காணிக்கும் வகையில் பதிவுகளை வைத்திருப்பது எனக்கு பயனுள்ளதாக இருக்கும். "விவசாயம் ஒரு தொழிலாக" நடைமுறைப்படுத்துவதற்கான முதல் படியாகும்.

**வடிவமைப்பு - ஆரம்ப ஆய்வு கேள்வித்தாக்களின் மாதிரிகள்**

கீழே உள்ள விவசாயிகள் இரண்டு வகையான படிவங்களை பூர்த்தி செய்ய

**ஆரம்ப ஆய்வு பகுதி 1 - உற்பத்தி, வருவாய் மற்றும் செலவு**

பயிரின் பெயர் மற்றும் வகை	2. பயிர் செய்யப்படும் பகுதி மீட்டர் (மீ) அல்லது ஹெக்டேரில் 250 100m <sup>2</sup> 0.01ha 1,000m <sup>2</sup> =0.1h a 10,000m <sup>2</sup> -1ha	3. தயாரிப்பு வெவ்வேறு அலகுகளில் சந்தையில் விற்கப்படுகிறது (எ.கா. பைகள், பொடிகள், மூட்டைகள், புதர்கள் போன்றவை)	4.சந்தையில் விற்கப்படும் விளைபொருள் கிலோவில் ராமிற்கு மாற்றப்பட்டது	5.சந்தையில் விற்கப்படும் விளை பொருள் ஹெக்டேருக்கு கிலோகிராமில்	6.சராசரி விலை (ஒரு அலகு க்கான உள்ளூர் நாணயம்)	7.உள்ளூர் நாணயத்தில் சராசரி (கிலோகிராமிற்கு மாற்றப்பட்டது)	8.உள்ளூர் கிலோ நாணயத்தில் மொத்த வருமானம்.	உள்ளூர் நாணயத்தில் மொத்த 250 தயாரிப்பு செலவு ஓட்டம், உழைப்பு போன்றவை	நிகர (வருமானம், லாபம் 6) உபகரணங்கள் உள்ளூர் நாணயத்தில்
1	2a 2b	3	4	42b	6	6/அலகு மாற்றம் பெட்டியில்	(3.x 6.) அலகு (4. x7.)	9	8-9
1வது பயிர்	MxM (m2)	ha	அலகு	Kg	அலகு				
2 வது பயிர்	MxM (m2)	ha	அலகு	Kg	அலகு				
3 வது பயிர்	MxM (m2)	ha	அலகு	Kg	அலகு				
4 வது பயிர்	MxM (m2)	ha	அலகு	Kg	அலகு				

கீழே உள்ள பெட்டியில் அலகு மாற்றங்களைக் காறிப்பிடவும். (எ.கா.) ஐரிஷ் உராளக்கிழங்கு

2. ஆரம்ப ஆய்வு பகுதி பகுதி 2 - விவசாய நுட்பங்கள்

நடவு செய்வதற்கு முன் மற்றும் பிந்தைய நிலைகள்	உரப்படி	பயன்படுத்த பரிந்துரைக்கப்பட்ட தோட்டக்கலை நுட்பங்கள்	ஆம்	இல்லா
1, நடவா செய்வதற்கு முன் தயாரிப்பு	கே 1	ஒவ்வொரு பருவத்திலும் எந்தெந்த பயிர்களை பயிரிட வேண்டும் என்று சந்தை ஆய்வு நடத்துகிறீர்களா?		
	கே 2	சந்தை கணக்கெடுப்பு முடிவுகளின் அடிப்படையில் பயிர் காலண்டரை(களை) உருவாக்கி பயன்படுத்துகிறீர்களா?		
	கே 3	குறைந்தபட்சம் இரண்டு ஆண்டுகளுக்கு ஒருமுறை உங்கள் காய்கறிகள்/வருடாந்திர பூக்கள் அல்லது பழ மரங்கள் / வற்றாத பூக்களை நடுவதற்கு முன் மண் பரிசோதனை செய்யப்படுகிறதா?		
	கே 4	உரம் தயாரிக்கும் போது நைட்ரஜன் (N), பாஸ்பரஸ் (P) மற்றும் பொட்டாசியம் (K) ஆகிய முக்கிய ஊட்டச்சத்துக்களை வழங்க பல்வேறு கரிமப் பொருட்களைப் பயன்படுத்தி, பரிந்துரைக்கப்பட்ட உரமாக்கல் முறைகளைப் பயன்படுத்துகிறீர்களா?		
	கே 5	பின்வரும் குணாதிசயங்களில் ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட பரிந்துரைக்கப்பட்ட தரமான நடவுப் பொருட்களைப் பயன்படுத்துகிறீர்களா: நோய் எதிர்ப்பு, அதிக மகசூல், ஆரம்ப முதிர்ச்சி, சிறந்த சுவை, அளவு மற்றும் நீண்ட ஆயுள்?		

2.நிலத்தை தயார்படுத்தல்	ககே 6	நோய்கள் மற்றும் பூச்சிகளைக் கட்டுப்படுத்த பின்வரும் பரிந்துரைக்கப்பட்ட மண் முகாமைத்துவ நடைமுறைகளில் ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்டவற்றைப் பயன்படுத்து கிறீர்களா? சூரிய ஒளி மூலம் கிருமி நீக்கம் செய்தல், சரியான நேரத்தில் உழுதல், பொருத்தமான ஆழத்திற்கு உழுதல் மற்றும் மண் இயக்கத்தைக் குறைத்து மண் நோய்கள் மற்றும் பூச்சிகளின் பரவலைக் குறைத்தல்.		
	ககே 7	ஊட்டச்சத்து மறுசுழற்சியை மேம்படுத்த, பண்ணையில் பயிர்களை நடவு செய்வதற்கு குறைந்தது இரண்டு மாதங்களுக்கு முன்பு உழவு செய்யும் போது பயிர் எச்சங்களை மண்ணில் சேர்ப்பீர்களா?		
	ககே 8	பயிர்களை நடவு செய்வதற்கு குறைந்தது 1-2 வாரங்களுக்கு முன்பு, உரம்/உரம் அல்லது கரிம உரங்களை மண்ணில் அடிப்படை உரமாகச் சேர்க்கிறீர்களா? ?		
	ககே 9	காய்கறிகள்/ வருடாந்திர பூக்களுக்கு நாற்றுகளை நடும் போது பரிந்துரைக்கப்பட்ட முறைகளைப் பயன்படுத்து கிறீர்களா அல்லது புகழ்பெற்ற நாற்றுப்பண்ணை களிலிருந்து உற்பத்தி செய்யப்படும் பழ மரங்கள் மற்றும் வற்றாத பூக்களுக்கு நாற்றுகளைப் பயன்படுத்துகிறீர்களா?		
	ககே 10	பரிந்துரைக்கப்பட்ட நடவு இடை வெளியைப் பயன்படுத்துகிறீர்களா?		
	ககே 11	சரியான உர பரிந்துரைகளைப் பயன்படுத்தி பயிர்களை சரியான உர பரிந்துரைகளைப் பயன்படுத்தி பயிர்களை நடவு செய்கிறீர்களா?		

ககே 12	<p>உங்கள் பயிர்கள் மற்றும் கால்நடைகளுக்குத் தேவையான தண்ணீரை, பின்வரும் ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட நீர்ப்பாசன முறைகளைப் பயன்படுத்தி வழங்குகிறீர்களா: நீர்ப்பாசன கேன்கள், உயர்த்தப்பட்ட தொட்டிகள், சொட்டு நீர் மற்றும் மேற்பரப்பு நீர்ப்பாசனம் போன்றவை.</p>		
ககே 13	<p>களை மேலாண்மையில் சரியான நேரத்தில் களையெடுப்பதையும், பொருத்தமான களையெடுக்கும் கருவிகளைப் பயன்படுத்துவதையும் நீங்கள் உறுதி செய்கிறீர்களா?</p>		
ககே 14	<p>நீங்கள் பொருத்தமான மேற்பரப்பு உரமிடுதல் நடைமுறைகளைப் பின்பற்றுகிறீர்களா? உரமிடுதலின் சரியான நேரம், வகை மற்றும் பரிந்துரைக்கப்பட்ட விகிதம் மற்றும் முறை?</p>		
ககே 15	<p>நீங்கள் பின்வரும் ஒருங்கிணைந்த பூச்சி மேலாண்மை (IPM) நடைமுறைகளில் குறைந்தது இரண்டைப் பயன்படுத்துகிறீர்களா: பாரம்பரிய, உயிரியல், இயற்பியல் மற்றும் வேதியியல்?</p>		
ககே 16	<p>பின்வரும் பாதுகாப்பான மற்றும் பயனுள்ள பூச்சிக்கொல்லி பயன்பாட்டை நீங்கள் கவனிக்கிறீர்களா: பொருத்தமான அளவுகள், பரிந்துரைக்கப்பட்ட பூச்சிக்கொல்லிகள் மற்றும் அறுவடைக்கு முந்தைய காலம் (PHI)?</p>		
ககே 17	<p>பின்வரும் அறுவடை குறிகாட்டிகளில் குறைந்தபட்சம் ஒன்றையாவது நீங்கள் பயன்படுத்துகிறீர்களா; துகிறீர்களாநிறம், அளவு, வடிவம் மற்றும் கடினத்தன்மை?</p>		

	கே 18	நீங்கள் பின்வரும் பண்புகளுடன் அறுவடை:  சேமிப்பு, போக்குவரத்து மற்றும் கொள்கலன்களுக்கு நிலையான பேக்கேஜிங் பொருட்களைப் பயன்படுத்துகிறீர்களா? நல்ல காற்றோட்டம், சுத்தம் செய்ய எளிதானது மற்றும் சேதத்தைக் குறைக்க மென்மையாக இருப்பது போல?		
	கே 19	நீங்கள் பின்வரும் பரிந்துரைக்கப்பட்ட மதிப்பு கூட்டல் முறைகளில் ஏதேனும் ஒன்றைப் பயன்படுத்துகிறீர்களா?		
	கே 20	நீங்கள் உற்பத்தி மற்றும் விற்பனை செலவுகளின் பதிவுகளை வைத்து செலவு மற்றும் வருவாய் பகுப்பாய்வைச் செய்கிறீர்களா?		
	கே 21	ஒரு சீக்கிய குழு பெய்ஜிங் உரம் போன்ற விவசாயப் பொருட்களை வாங்குகிறதா? (குழு வாங்குதல்)		
	கே 22	நீங்கள் பொருட்களை கூட்டாக கொண்டு செல்கிறீர்களா அல்லது உங்கள் பொருட்களை கூட்டாக விற்கிறீர்களா? (குழு விற்பனை)		
	கே. 23	உறுப்பினர்களுடன் ஒரு குழுவாக இணைந்து, இலக்கு பயிர்களைத் தேர்ந்தெடுத்து, தயாரிப்பு சந்தைப்படுத்தல் உத்திகளைத் திட்டமிடுகிறீர்களா?		

### புதுமுறைகாணல் -வெவ்வேறு நாடுகள்/பிராந்தியங்களில் தனிப்பயனாக்கம்

சில நாடுகள் மற்றும் பிராந்தியங்களில் அடிப்படை ஆய்வுகள் முறையாக மேற்கொள்ளப்படுவதை உறுதி செய்வதற்காக, நாட்டிற்கும் பிராந்தியத்திற்கும் ஏற்றவாறு செய்யப்பட்ட மாற்றங்களுக்கான எடுத்துக்காட்டுகள் பின்வருமாறு.

## பெட்டி 1 அடிப்படை ஆய்வுக்கான காட்சி அலகு மாற்ற அட்டவணை

எடை மாற்றத்தை எளிதாக்க ஒரு காட்சி அலகு மாற்ற அட்டவணையை உருவாக்குதல் (மலாவி)

<ஏன்>விவசாயிகள் மற்றும் வாங்குபவர்கள் பாரம்பரியமாக உள்ளூர் சந்தைகளில் வர்த்தகம் செய்ய குறிப்பிட்ட பயிர்களுக்கு பைகள், பாளைகள், மூட்டைகள் போன்ற பல்வேறு அலகுகளை பயன்படுத்துகின்றனர். ஒவ்வொரு யூனிட் எடையும் எவ்வளவு என்பது விவசாயிகளுக்கு தெரியவில்லை.

< எப்படி? > செயல்படுத்துபவர்கள் உள்ளூர் சந்தைக்கு ஒரு தராசு மற்றும் கேமராவுடன் சென்றனர். அவர்கள் படங்களை எடுத்து, பொதுவாக வர்த்தகம் செய்யப்படும் காய்கறிகள் மற்றும் பழங்களை எடைபோட்டனர். ஒரு காட்சி அலகு மாற்ற அட்டவணை உருவாக்கப்பட்டு, வெவ்வேறு அலகுகளை கிலோகிராமாக மாற்ற பயன்படுத்தப்பட்டது.

< முடிவுகள் ? > உள்நாட்டில் வர்த்தகம் செய்யப்படும் அலகுகளை கிலோகிராமாக மாற்றுவது எளிதாகி, எடை வர்த்தகத்தின் முக்கியத்துவத்தை விவசாயிகள் அதிகம் உணர்ந்தனர்.



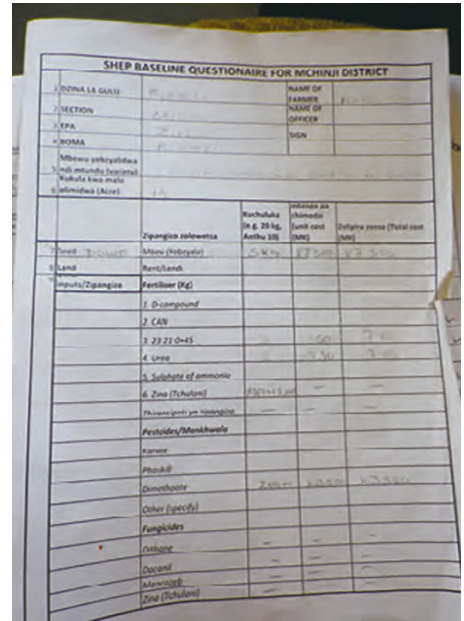
## பெட்டி 2 செலவு கணக்கீட்டு தாள்

செலவு கணக்கீட்டு தாள் உருவாக்கம் (மலாவி)

<ஏன்> அடிப்படை கணக்கெடுப்பு படிவத்தில் மொத்த செலவைக் கணக்கிடுவதற்கு விவசாய இடுபொருட்கள் மற்றும் தொழிலாளர்களின் அனைத்து செலவுகளையும் சேர்ப்பது விவசாயிகளுக்கு கடினமாக உள்ளது.

< எப்படி? > நிறைவேற்றுபவர்களின் மொத்த செலவு கணக்கீட்டிற்காக கூடுதல் பணித்தாள் தயாரிக்கப்பட்டது. பணித்தாள் பல்வேறு உரங்களின் விலை, விதைகள், பூச்சிக்கொல்லிகள், கூலி செலவுகள், போக்குவரத்து செலவுகள் போன்ற, விவசாயிகள் செலவுகளை எளிதாக நிரப்ப முடியும் மொத்த செலவை சுருக்கமாகத் தேவையான அனைத்து தகவல்களை உள்ளடக்கியது

<விளைவுகள்?> விவசாயிகள் குழப்பமடையாமல் அல்லது அதிகமாக கவலைப்படாமல் மொத்த செலவை மிகவும் துல்லியமாகக் கணக்கிட முடிந்தது.



## பெட்டி 2 செலவு கணக்கீட்டு தாள்

ஏன்?

குழு மற்றும் தனிப்பட்ட பண்ணைகளுக்கான அடிப்படை ஆய்வுகளை நடத்துதல் (ருவாண்டா மற்றும் எல் சால்வடார்).இலக்கு வைக்கப்பட்ட இனக்குழுக்களின் எழுத்தறிவு விகிதம் குறைவாக இருந்தது. இலக்கு விவசாயிகளில் பலருக்கு கணக்கெடுப்பு படிவங்களை நிரப்புவதில் சிரமம் இருக்கும் என்று எதிர்பார்க்கப்பட்டது.



எப்படி?

ஒரு முன்னோடி திட்டத்தில் பங்கேற்பு அடிப்படை கணக்கெடுப்பை எவ்வாறு நடத்துவது என்பதை அறிய, செயல்படுத்துபவர்கள் ஒவ்வொருவருக்கும்விரிவாக்க ஊழியர்களுடன் சேர்ந்து, ஒப்பீட்டளவில் நன்கு படித்த பத்து விவசாயிகள், எழுத்தறிவு நிலை உள்ளவர்கள், பயிற்சியில் பங்கேற்குமாறு கேட்டுக்கொள்ளப்பட்டனர்.எழுத்தறிவு பெற்ற விவசாயிகள், விரிவாக்க ஊழியர்களுடன் சேர்ந்து, படிப்பறிவில்லாத விவசாயிகளுக்கு படிவங்களை நிரப்ப உதவினார்கள்.

விளைவு

எழுத்தறிவு பெற்ற விவசாயிகளின் உதவி, படிப்பறிவில்லாத விவசாயிகள் கணக்கெடுப்பை முடிப்பதை எளிதாக்கியது.விவசாயிகளிடையே ஒற்றுமை உணர்வும் வலுப்படுத்தப்பட்டது, இது விவசாயி உறவுகளுக்கு நல்ல உளவியல் சூழலை உருவாக்க பங்களித்தது.

## பெட்டி 4: குழுக்கள் மற்றும் தனிப்பட்ட பண்ணைகளுக்கான ஆரம்ப ஆய்வு

வீட்டுத் தோட்டங்கள்

ஏன்?

சில இலக்கு விவசாயி குவீட்டுத் தோட்டங்கள் குழுக்களில் இரண்டு வகையான காய்கறி தோட்டங்கள் இருந்தன; ஒன்று குழுவிற்கும் மற்றொன்று குழுவின் தனிப்பட்ட உறுப்பினர்களுக்கும் சொந்தமானது. செயல்படுத்துபவர்கள் இரண்டு வகையான விவசாய நிலங்களின் நிலைமைகளையும் கைப்பற்ற விரும்பினர்.

எப்படி?

ருவாண்டாவில் ஒரு தோட்டத்தில் விவசாயிகள் குழு ஆரம்ப ஆய்வு கணக்கெடுப்பு படிவங்கள் முதன்மையாக தனிப்பட்ட குடும்பங்களால் நிர்வகிக்கப்படும் தோட்டங்களுக்காக



வடிவமைக்கப்பட்டதால், செயல்படுத்துபவர்கள் சில கேள்விகளை தேவையான இடங்களில் மாற்றியமைத்தனர் மற்றும் குழு தோட்டங்கள் மற்றும் தனிப்பட்ட உறுப்பினர்களின் தோட்டங்களுக்கான கணக்கெடுப்பை நடத்தினர்.

விளைவு

குழு பண்ணைகள் மற்றும் தனிப்பட்ட பண்ணைகளின் தற்போதைய நிலைமைகளை விவசாயிகள் மற்றும் நடத்துநர்கள் இருவரும் புரிந்து கொள்ள முடிந்தது. இரு குழுப் பண்ணைகளிலும் மேம்பாடுகளைச் செய்ய விவசாயிகள் உந்துதல் பெற்றுள்ளனர்

## பெட்டி 2 செலவு கணக்கீட்டு தாள்

சிறந்த தரவு சேகரிப்பு மற்றும் வலுவான வாழ்க்கைத் துணை இணைப்பு ("வீட்டு ஒதுக்கீடு" முறையின் அறிமுகம் (மலாவி மற்றும் நேபாளம்)

ஏன்?

முதற்கட்ட ஆய்வின் போது, பல விவசாயிகளிடம் உற்பத்தி செலவு மற்றும் விற்பனை அளவு போன்ற புள்ளிவிவரங்கள் இல்லை என கணக்கெடுப்பாளர்கள் கண்டறிந்துள்ளனர். அவர்களின் பதிவை சரிபார்க்க அல்லது அவர்கள் தங்கள் குடும்ப உறுப்பினர்களிடம் சரியான எண்களைப் பெற நிவாவுக்குச் செல்ல வேண்டியிருந்தது. ஒரு நாள் கூட்டத்தில் அந்த இடத்திலேயே ஆரம்பக் கணக்கெடுப்பை முடிப்பது கடினமாக இருந்தது.



எப்படி?

முதற்கட்ட ஆய்வை செயல்படுத்துபவர் இரண்டு நாள் அமர்வுகளை ஏற்பாடு செய்தார். முதல் நாளில், என்ன டேட்டா தேவை என்று விளக்கி, வீட்டிலிருந்து சரியான டேட்டாவைப் பெற "ஹோம் அஸைன்மென்ட்" கொடுத்தார்கள். நேபாளத்தைப் பொறுத்த வரையில், "வீட்டுப் பணியாக" வீட்டில் உள்ள படிவத்தைப் பூர்த்தி செய்ய விவசாயிகள் தங்கள் மனைவிகளுடன் இணைந்து பணியாற்றாமாறு செயல்படுத்துபவர்கள் கேட்டுக் கொண்டனர். இரண்டாவது நாளாக விவசாயிகள் மீண்டும் கூடி கணக்கெடுப்பு மன்றங்களை வழங்கினர்.

விளைவு

மிகவும் துல்லியமான மற்றும் நம்பகமான தரவு சேகரிக்கப்பட்டது. விவசாயத் தொழிலின் தற்போதைய நிலையைப் புரிந்துகொள்வதற்காக கணவன்-மனைவி இருவரும் ஒன்றிணைந்து பணியாற்றினர், இதன் மூலம் அவர்களின் ஒற்றுமை மற்றும் கூட்டுப் பொறுப்புணர்வை ஒரு பண்ணை நிர்வாகப் பிரிவாக அதிகரித்தனர்

சரிபார்ப்பு பட்டியல் - இந்தச் செயல்பாட்டிற்குப் பிறகு உறுதிப்படுத்த வேண்டிய விஷயங்கள்

- அந்த இலக்கு விவசாயிகள் அவர்களின் தற்போதைய உற்பத்தி மற்றும் விற்பனை நிலைமையைப் புரிந்துகொண்டு நிரப்பப்பட வேண்டிய இடைவெளிகளைக் கண்டறிந்துள்ளனர்.
- இலக்கு விவசாயிகள் உற்பத்தி மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் ஆகியவற்றின் அடிப்படையில் அவர்களின் தற்போதைய தொழில்நுட்ப நிலைகளைப் புரிந்துகொண்டு நிரப்பப்பட வேண்டிய இடைவெளிகளைக் கண்டறிய வேண்டும்.
- கணக்கு வைத்தல் மற்றும் பண்ணை நடவடிக்கை பதிவுகள் ஆகிய இரண்டிலும் பண்ணை பதிவேடு வைத்திருப்பதன் முக்கியத்துவத்தை இலக்கு விவசாயிகள் புரிந்துகொண்டு, பதிவேடு வைப்பதைத் தொடங்கத் தயாராக உள்ளனர்.
- ஆண் மற்றும் பெண் பங்கேற்பாளர்கள் சமநிலையில் இருந்தனர்.
- பாலின வேறுபாடுகள் தொடர்பாக அந்த தரவு சேகரிக்கப்பட்டு பகுப்பாய்வு செய்யப்படுகிறது.
- உறுப்பினர்களின் வாழ்க்கைத் துணைவர்கள் இதில் ஈடுபடுவதாக (கட்டாயம் இல்லை\_

**நிவர்த்தி செய்தல் - பொதுவான பிரச்சனைகளுக்கான தீர்வுகள்:**

**கே:** பதிவுப் பராமரிப்பு பரவலாகப் பின்பற்றப்படுவதில்லை சிறு விவசாயிகளால் பதிவுப் பராமரிப்பு பரவலாகப் பின்பற்றப்படுவதில்லை. அவர்கள் பதிவுப் பராமரிப்பைக் கற்றுக்கொண்டு அதிலிருந்து பயனடைய முடியுமா?

**வி:** பெரும்பாலான சிறு விவசாயிகள் பதிவேடு வைப்பதில்லை. அடிப்படைக் கணக்கெடுப்பில் பங்கேற்ற அனுபவத்தின் மூலம் பதிவேடு வைத்திருப்பதன் முக்கியத்துவத்தைப் புரிந்துகொள்வதே அவர்களுக்கு அறிவுறுத்தப்படும் முதல் படியாகும். விளைபொருட்களின் விற்பனை மற்றும் விதைகள், உரங்கள் மற்றும் பூச்சிக்கொல்லிகளுக்கான செலவுகள் போன்ற அடிப்படைத் தகவல்களை ஒற்றை நுழைவுப் புத்தகம் வைத்திருப்பது போன்ற மிக எளிமையான வடிவத்தில் பதிவு செய்வது நல்லது. பண்ணை நடவடிக்கைகள் மற்றும் கணக்குகளின் பதிவுகளை வைத்திருப்பது விவசாயிகளுக்கு பயனுள்ளதாக இருக்கும்.

**கே:** படிப்பறிவற்ற விவசாயிகள் அதைச் செய்ய முடியுமா? எழுத்தறிவு பெற்ற விவசாயிகளுக்கும் கூட அடிப்படைக் கணக்கெடுப்புக்குத் தேவையான அவர்கள் தங்கள் அறிவைப் பதிவு செய்ய போதுமான எழுத்தறிவு திறன் இல்லை. குழுவின் எழுத்தறிவு பெற்ற உறுப்பினர்களிடமிருந்து படிவங்களை நிரப்ப, அவர்களின் மனைவி அல்லது குழந்தைகள் போன்ற கல்வியறிவு பெற்ற குடும்ப உறுப்பினர்களிடமிருந்து உதவி பெறவும்.

எண்களைக் கணக்கிடுவது கடினம். படிப்பறிவற்ற விவசாயிகள் கணக்கெடுப்பு பணிகளை முடிக்க முடியுமா?

வி: படிப்பறிவில்லாத விவசாயிகள் தங்கள் கல்வியறிவு பெற்றவர்களை விட கணக்கெடுப்பு படிவங்களை நிரப்புவது மிகவும் கடினமாக இருக்கலாம். இருப்பினும் கல்வியறிவு பெற்ற விவசாயிகளைக் காட்டிலும் அவர்களது பண்ணை மேலாண்மைப் பிரச்சினைகளைப் பற்றி அவர்கள் குறைவாக அறிந்தவர்கள் என்று இது அர்த்தப்படுத்துவதில்லை. அவர்கள் தங்கள் அறிவைப் பதிவு செய்ய போதுமான எழுத்தறிவு திறன் இல்லை. குழுவின் எழுத்தறிவு பெற்ற உறுப்பினர்களிடமிருந்து, படிவங்களை நிரப்ப, அவர்களின் மனைவி அல்லது குழந்தைகள் போன்ற கல்வியறிவு பெற்ற குடும்ப உறுப்பினர்களிடமிருந்து உதவி பெறவும்.

கே: தரவுகளின் மிகவும் நம்பகமானதாக இல்லை என்றாலும், தகவலை நிரப்ப விவசாயிகள் தங்களால் இயன்றவரை முயற்சித்தாலும், சில தகவல்கள் இன்னும் காணவில்லை அல்லது உண்மையில் சரியாக இல்லை என்பதை நான் காண்கிறேன். தரவு நம்பகத்தன்மை மற்றும் துல்லியம் நான் எதிர்பார்த்த அளவுக்கு அதிகமாக இல்லை, எனவே அவர்களிடமிருந்து தகவல்களைப் பெறுவதை நான் முழுமையாக விட்டுவிட வேண்டுமா?

வி: SHEP இன் பங்கேற்பு அடிப்படைக் கணக்கெடுப்பு இரண்டு நோக்கங்களைக் கொண்டுள்ளது: (1) விவசாயிகளின் தற்போதைய விவசாய நிலையைப் பற்றித் தெரிவிப்பது மற்றும் (2) விவசாயிகளிடமிருந்து அடிப்படைத் தரவைச் சேகரிப்பது. முதலாவதாக, முதல் நோக்கத்தை அடைய கணக்கெடுப்புப் பயிற்சியின் மூலம் விழிப்புணர்வு மிகவும் முக்கியமானது. மறுபுறம், தரவுகளின் நம்பகத்தன்மை மற்றும் துல்லியத்தை உறுதி செய்வது தரவு சேகரிப்பில் எப்போதும் சவாலாக உள்ளது. குறிப்பாக ஆரம்ப கணக்கெடுப்பின் போது, பல விவசாயிகளால் இன்னும் துல்லியமான பதிவுகளை வைத்திருக்க முடியவில்லை எனவே மிக உயர்ந்த துல்லியத்தை அடைவது கடினம். நாம் பொறுமையாக இருக்க வேண்டும் மற்றும் விவசாயிகளை படிப்படியாக பதிவுகளை வைக்கத் தொடங்க வேண்டும், இதனால் தரவுகளின் நம்பகத்தன்மை மற்றும் துல்லியம் இறுதி ஆய்வு நேரத்தில் அதிகரிக்கும்.

கே: விவசாயிகள் தரவைச் சமர்ப்பிக்க விரும்பாத விவசாயிகள் தரவை நிரப்பத் தயாராக உள்ளனர். இருப்பினும், அவர்கள் தங்கள் லாபம் தொடர்பான தரவுகளை வெளியிட விரும்பவில்லை. நான் என்ன செய்ய வேண்டும்?

வி: விவசாயிகள் அசௌகரியமாக உணர்ந்தால் அவர்களின் தகவல்களை சமர்ப்பிக்கும்படி வற்புறுத்துவது சரியான நடவடிக்கை அல்ல. தரவுகளை முன்வைக்காமல், பண்ணை மேலாண்மை குறித்து விவசாயிகளுக்கு கல்வி கற்பதற்கான வாய்ப்பு இன்னும் வழங்கப்படுகிறது. எனவே மேலே விவரிக்கப்பட்ட ஆரம்பக் கணக்கெடுப்பின் இரண்டு நோக்கங்களில் குறைந்தபட்சம் ஒன்று நிறைவேற்றப்படுகிறது. மற்ற விவசாயிகள் தரவைச் சமர்ப்பிக்கத் தயாராக இருக்கிறார்களா என்று கேளுங்கள், இதன் மூலம் நீங்கள் செயலாக்கி பகுப்பாய்வு செய்யக்கூடிய கடினமான தரவைப்(Hard data) பெறலாம்.

**அடிப்படை கணக்கெடுப்பு பகுதி 1 உற்பத்தி வருமானம் மற்றும் செலவு**  
(Baseline Survey-Part 1)

திகதி : .....  
மாவட்டத்தின் பெயர் : ..... கிராம சேவைப் பிரிவின் பெயர் .....  
விவசாயி குழுவின் பெயர் : .....

விவசாயி பெயர் ..... பெண்/ஆண் : ..... தொலைபேசி எண்: .....

1.பயிரின் பெயர் மற்றும் வகை	2. பயிர் செய்யப்படும் பகுதி மீட்டர் (மீ) அல்லது ஹெக்டேரில் 250 100m <sup>2</sup> 0.01ha 1,000m <sup>2</sup> =0.1h a 10,000m <sup>2</sup> -1ha	3. தயாரிப்பு வெவ்வேறு அலகுகளில் சந்தையில் விற்கப்படுகிறது (எ.கா. பைகள், பொடிகள், மூட்டைகள், புதர்கள் போன்றவை)	4.சந்தையில் விற்கப்படும் விளைபொருள் கிலோவில் (கிலோகிராமிற்கு மாற்றப்பட்டது	5.சந்தையில் விற்கப்படும் விளை பொருள் ஹெக்டேருக்கு கிலோகிராமில்	6.சராசரி விலை (ஒரு அலகு க்கான உள்நூர் நாணயம்)	7.உள்நூர் நாணயத்தில் சராசரி (கிலோகிராமிற்கு மாற்றப்பட்டது)	8.உள்நூர் கிலோ நாணயத்தில் மொத்த வருமானம்.	உள்நூர் நாணயத்தில் மொத்த 250 தயாரிப்பு செலவு ஓட்டம், உழைப்பு போன்றவை	நிகர (வருமானம், லாபம் 6) உபகரணங்கள் உள்நூர் நாணயத்தில்
1	2a 2b	3	4	42b	6	6/ அலகாமாற்றம் பெட்டியில்	(3.x 6.) அல் லது (4. x7.)	9	8-9
1வது பயிர்	MxM (m2)	ha	அலகு	Kg	அலகு				
2 வது பயிர்	MxM (m2)	ha	அலகு	Kg	அலகு				
3 வது பயிர்	MxM (m2)	ha	அலகு	Kg	அலகு				
4 வது பயிர்	MxM (m2)	ha	அலகு	Kg	அலகு				

கீழே உள்ள பெட்டியில் அலகு மாற்றங்களைக் குறிப்பிடவும். (எ.கா.)1 உருளைக்கிழங்கு 110 கி.கி 1 கோவா 2 கி.கி

## உதாரணம்

அடிப்படை கணக்கெடுப்பு பகுதி 1 உற்பத்தி வருமானம் மற்றும் செலவு  
(Baseline Survey-Part 1)

அடிப்படை கணக்கெடுப்பு பகுதி 1 உற்பத்தி வருமானம் மற்றும் செலவு  
(Baseline Survey-Part 1)

திகதி : .....  
மாவட்டத்தின் பெயர் : ..... கிராம சேவைப் பிரிவின் பெயர் .....  
விவசாயி குழுவின் பெயர் : .....

விவசாயி பெயர் ..... பெண்/ஆண் ..... தொலைபேசி எண்: .....

1.பயிரின் பெயர் மற்றும் வகை	2. பயிர் செய்யப்படும் பகுதி மீட்டர் (மீ) அல்லது ஹெக்டேரில்	3. தயாரிப்பு வெவ்வேறு அலகுகளில் சந்தையில் விற்கப்படுகிறது (எ.கா. பைகள், பொடிகள், மூட்டைகள், புதர்கள் போன்றவை)	4.சந்தையில் விற்கப்படும் விளைபொருள் கிலோவில் (கிலோகிராமிற்கு மாற்றப்பட்டது)	5.சந்தையில் விற்கப்படும் விளைபொருள் ஹெக்டேருக்கு கிலோகிராமில்	6.சராசரி விலை (ஒரு அலகு க்கான உள்ளூர் நாணயம்)	7.நாணயத்தில் சராசரி (கிலோகிராமிற்கு மாற்றப்பட்டது)	8.உள்ளூர் கிலோ நாணயத்தில் மொத்த உள்ளூர் வருமானம்.	9. உள்ளூர் நாணயத்தில் மொத்த 250 தயாரிப்பு செலவு ஒட்டம், உழைப்பு போன்றவை	10. நிகர (வருமானம், லாபம் 6) (உபகரணங்கள் உள்ளூர் நாணயத்தில்	
1	2a	2b	3	4	42b	6	6/அலகு மாற்றம் பெட்டியில்	(3.x 6.) அல்லது (4. x7.)	9	8-9
1வது பயிர் தக்காளிகலோரி	MxM(m2) 20x10 =2000m2	0.2 ha	100 அலகு.கூடை	2000Kg	10,000Kg	\$20 அலகு. கூடை	\$1	\$2000	\$700	\$1300
2 வது பயிர்	=2000m2	ha	அலகு	Kg	Kg	அலகு				
3 வது பயிர்	MxM	ha	அலகு	Kg	Kg	அலகு				
4 வது பயிர்	(m2)	ha	அலகு	Kg	Kg	அலகு				

கீழே உள்ள பெட்டியில் அலகு மாற்றங்களைக் குறிப்பிடவும். (எ.கா.)1 உருளைக்கிழங்கு 110 கி.கி 1 கோவா 2 கி.கி

1 பட்டி தக்காளி : 200 கி.கி

**அடிப்படை கணக்கெடுப்பு பகுதி 2 - விவசாய நுட்பங்கள் Baseline Survey-Part 2**

திகதி : .....  
 மாவட்டத்தின் பெயர் : ..... கிராம சேவைப் பிரிவின் பெயர் .....  
 விவசாயி குழுவின் பெயர் : .....

விவசாயி பெயர் ..... பண்ணை/ஆண் : ..... தடவையெண்ணிக்கை எண்: .....

"ஆம்" அல்லது "இல்லை" என்பதைத் தேர்ந்தெடுப்பதன் மூலம் பின்வரும் கேள்விகளை டிக் செய்யவும்.  
 உங்களிடம் ஏதேனும் கூடுதல் தகவல்கள் இருந்தால், தயவுசெய்து அதை ஓரத்தில் எழுதுங்கள்

நடவு செய்வதற்கு முன் மற்றும் பிந்தைய நிலைகள்	உருப்படி	பயன்படுத்த பரிந்துரைக்கப்பட்ட தோட்டக்கலை நுட்பங்கள்	ஆம்	இல்லை
1, நடவு செய்வதற்கு முன் தயாரிப்பு	கே 1	ஒவ்வொரு பருவத்திலும் எந்தெந்த பயிர்களை பயிரிட வேண்டும் என்று சந்தை ஆய்வு நடத்துகிறீர்களா?		
	கே 2	சந்தை கணக்கெடுப்பு முடிவுகளின் அடிப்படையில் பயிர்காலெண்டரை(களை) உருவாக்கி பயன்படுத்துகிறீர்களா?		
	கே 3	குறைந்தபட்சம் இரண்டு ஆண்டுகளுக்கு ஒருமுறை உங்கள் காய்கறிகள்/ வருடாந்திர பூக்கள் அல்லது பழ மரங்கள் / வற்றாத பூக்களை நடுவதற்கு முன் மண் பரிசோதனை செய்யப்படுகிறதா?		
	கே 4	உரம் தயாரிக்கும் போது நைட்ரஜன் (N), பாஸ்பரஸ் (P) மற்றும் பொட்டாசியம் (K) ஆகிய முக்கிய ஊட்டச்சத்துக்களை வழங்க பல்வேறு கரிமப் பொருட்களைப் பயன்படுத்தி, பரிந்துரைக்கப்பட்ட உரமாக்கல் முறைகளைப் பயன்படுத்துகிறீர்களா?		
	கே 5	பின்வரும் குணாதிசயங்களில் ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட பரிந்துரைக்கப்பட்ட தரமான நடவுப் பொருட்களைப் பயன்படுத்துகிறீர்களா: நோய் எதிர்ப்பு, அதிக மகசூல், ஆரம்ப முதிர்ச்சி, சிறந்த சுவை, அளவு மற்றும் நீண்ட ஆயுள்?		

2.நிலத்தை தயார்படுத்தல்	கே. 6	நோய்கள் மற்றும் பூச்சிகளைக் கட்டுப்படுத்த பின்வரும் பரிந்துரைக்கப்பட்ட மண் முகாமைத்துவ நடைமுறைகளில் ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்டவற்றைப் பயன்படுத்துகிறீர்களா? தூரிய ஒளி மூலம் கிருமி நீக்கம் செய்தல், சரியான நேரத்தில் உழுதல், பொருத்தமான ஆழத்திற்கு உழுதல் மற்றும் மண் இயக்கத்தைக் குறைத்து மண் நோய்கள் மற்றும் பூச்சிகளின் பரவலைக் குறைத்தல்.		
	கே. 7	ஊட்டச்சத்து மறுசுழற்சியை மேம்படுத்த, பண்ணையில் பயிர்களை நடவு செய்வதற்கு குறைந்தது இரண்டு மாதங்களுக்கு முன்பு உழவு செய்யும் போது பயிர் எச்சங்களை மண்ணில் சேர்ப்பீர்களா?		
	கே. 8	பயிர்களை நடவு செய்வதற்கு குறைந்தது 1-2 வாரங்களுக்கு முன்பு, உரம்/உரம் அல்லது கரிம உரங்களை மண்ணில் அடிப்படை உரமாகச் சேர்க்கிறீர்களா? ?		
3.பயிர் நிறுவுதல் (விதை நடவு, தாவரங்களை நடுதல்)	கே. 9	ாய்கறிகள்/ வருடாந்திர பூக்களுக்கு நாற்றுக்களை நடும் போது பரிந்துரைக்கப்பட்ட முறைகளைப் பயன்படுத்துகிறீர்களா அல்லது புகழ்பெற்ற நாற்றுப் பண்ணைகளிலிருந்து உற்பத்தி செய்யப்படும் பழ மரங்கள் மற்றும் வற்றாத பூக்களுக்கு நாற்றுக்களைப் பயன்படுத்துகிறீர்களா?		
	கே.10	பரிந்துரைக்கப்பட்ட நடவு இடைவெளியைப் பயன்படுத்து கிறீர்களா?		
	கே. 11	சரியான உரபரிந்துரைகளைப் பயன்படுத்தி பயிர்களை நடவு செய்கிறீர்களா?		
4. பயிர் முகாமைத்துவம்	கே. 12	உங்கள் பயிர்கள் மற்றும் கால்நடைகளுக்குத் தேவையான தண்ணீரை, பின்வரும் ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட நீர்ப்பாசன முறைகளைப் பயன்படுத்தி வழங்குகிறீர்களா: நீர்ப்பாசன கேன்கள், உயர்த்தப்பட்ட தொட்டிகள், சொட்டு நீர் மற்றும் மேற்பரப்பு நீர்ப்பாசனம் போன்றவை.		
	கே. 13	களை மேலாண்மையில் சரியான நேரத்தில் களையெடுப்பதையும், பொருத்தமான களையெடுக்கும் கருவிகளைப் பயன்படுத்துவதையும் நீங்கள் உறுதி செய்கிறீர்களா?		

	கே. 14	நீங்கள் பொருத்தமான மேற்பரப்பு உரமிடுதல் நடைமுறைகளைப் பின்பற்றுகிறீர்களா? உரமிடுதலின் சரியான நேரம், வகை மற்றும் பரிந்துரைக்கப்பட்ட விகிதம் மற்றும் முறை?		
	கே. 15	நீங்கள் பின்வரும் ஒருங்கிணைந்த பூச்சி மேலாண்மை (IPM) நடைமுறைகளில் குறைந்தது இரண்டைப் பயன்படுத்துகிறீர்களா: பாரம்பரிய, உயிரியல், இயற்பியல் மற்றும் வேதியியல்?		
	கே. 16	பின்வரும் பாதுகாப்பான மற்றும் பயனுள்ள பூச்சிக்கொல்லி பயன்பாட்டை நீங்கள் கவனிக்கிறீர்களா: பொருத்தமான அளவுகள், பரிந்துரைக்கப்பட்ட பூச்சிக்கொல்லிகள் மற்றும் அறுவடைக்கு முந்தைய காலம் (PHI)?		
5 அறுவடை	கே. 17	பின்வரும் அறுவடை குறிகாட்டிகளில் குறைந்தபட்சம் ஒன்றையாவது நீங்கள் பயன்படுத்துகிறீர்களா; துகிறீர்களாநிறம், அளவு, வடிவம் மற்றும் கடினத்தன்மை?		
6 அறுவடைக்குப் பிந்தைய தொழில்நுட்பம்	கே. 18	நீங்கள் பின்வரும் பண்புகளுடன் அறுவடை:  சேமிப்பு, போக்குவரத்து மற்றும் கொள்கலன்களுக்கு நிலையான பேக்கேஜிங் பொருட்களைப் பயன்படுத்துகிறீர்களா? நல்ல காற்றோட்டம், சுத்தம் செய்ய எளிதானது மற்றும் சேதத்தைக் குறைக்க மென்மையாக இருப்பது போல?		
	கே. 19	நீங்கள் பின்வரும் பரிந்துரைக்கப்பட்ட மதிப்பு கூட்டல் முறைகளில் ஏதேனும் ஒன்றைப் பயன்படுத்துகிறீர்களா?  சுத்தம் செய்தல், வரிசைப்படுத்துதல், தரப்படுத்துதல், பேக்கேஜிங் செய்தல் அல்லது பொருட்களை பதப்படுத்துதல் போன்றதா?		

7. செலவு மற்றும் வருவாய் பகுப்பாய்வு	கே. 20	நீங்கள் உற்பத்தி மற்றும் விற்பனை செலவுகளின் பதிவுகளை வைத்து செலவு மற்றும் வருவாய் பகுப்பாய்வைச் செய்கிறீர்களா?		
1.கூட்டு நடவடிக்கை	கே. 21	ஒரு சீக்கிய குழு பெய்ஜிங் உரம் போன்ற விவசாயப் பொருட்களை வாங்குகிறதா? (குழு வாங்குதல்)		
	கே. 22	நீங்கள் பொருட்களை கூட்டாக கொண்டு செல்கிறீர்களா அல்லது உங்கள் பொருட்களை கூட்டாக விற்கிறீர்களா? (குழு விற்பனை)		
	கே. 23	உறுப்பினர்களுடன் ஒரு குழுவாக இணைந்து, இலக்கு பயிர்களைத் தேர்ந்தெடுத்து, தயாரிப்பு சந்தைப்படுத்தல் உத்திகளைத் திட்டமிடுகிறீர்களா?		

## 2.2. பங்குதாரர் சந்திப்பு/மன்றம் (மாற்று நடவடிக்கை:விரும்பினால்)

4 படிகள்	விவகாரங்கள்
1. விவசாயிகளுடன் இலக்கை பகிர்ந்து கொள்ளல்	உணர்திறன் செயலமர்வு
2. விவசாயிகள் விழிப்புணர்வடைதல்	பங்குதாரர்களின் ஆரம்ப ஆய்வு பங்குதாரர் சந்திப்பு/மன்றம் (விரும்பினால்) சந்தை ஆராய்ச்சி
3. விவசாயிகள் தீர்மானங்களை எடுத்தல்	இலக்கு வகைக்கப்பட்ட பயிர்களைத் தேர்ந்தெடுத்தல் பயிர் நாட்காட்டிகளை உருவாக்குதல்
4. விவசாயிகள் திறன்களைப் பெற்றுக் கொள்ளல்	களப் பயிற்சி
பின்தொடர்தல் மற்றும் கண்காணிப்பு (பங்குதாரர் இறுதி ஆய்வு உட்பட)	

குறிப்பு: இது ஒரு "மாற்று நடவடிக்கை", அதாவது (1) இலக்கு பகுதிகளின் சமூக-பொருளாதார நிலைமைகளைக் கருத்தில் கொண்டு பார்வையில் மற்றும் (2) போதுமான மனித மற்றும் நிதி ஆதாரங்கள் இருந்தால், செயல்படுத்துபவர்கள் மிகவும் பயனுள்ளதாக இருக்கும் என்று நம்பினால், செயல்பாடு மேற்கொள்ளப்பட வேண்டும்.

ஏன்? குறிக்கோள்கள்

இந்த பங்குதாரர் மன்றத்தை நடத்துவதற்கு இரண்டு நோக்கங்கள் உள்ளன: (1) தோட்டக்கலை விவசாயம் விவசாயிகளுக்கு கொண்டு வரக்கூடிய வணிக வாய்ப்பை இது காட்டுகிறது(2) தோட்டக்கலை வணிகத்தில் ஈடுபட்டுள்ள பல்வேறு சந்தை பங்குதாரர்களுடன் வணிக உறவுகளை ஏற்படுத்த விவசாயிகளுக்கு உதவுகிறது.

எப்படி - உள்ளடக்கம்

அரை நாள் பங்குதாரர் மன்றத்திற்கு விவசாயிகள் குழுக்கள் விவசாய உள்ளீடு சப்ளையர்கள் வாங்குபவர்கள் (வர்த்தகர்கள் இடைத்தரகர்கள், மொத்த விற்பனையாளர்கள் சில்லறை விற்பனையாளர்கள் போன்றோர்) பிரதிநிதிகளை SHEP குறிவைக்கிறது. உணவு பதப்படுத்தும் நிறுவனங்கள் பயிர் ஏற்றுமதியாளர்கள் போக்குவரத்து நிறுவனங்கள் நிதி நிறுவனங்கள், சந்தைப் பங்குதாரர்கள், அரசு சாரா நிறுவனங்கள் போன்ற பல்வேறு பங்குதாரர்களை அழைப்பது. விவசாயிகள் சந்தைப் பங்குதாரர்களின் கடைகளுக்குச் சென்று கலந்துரையாடல் மூலம் வணிகத் தகவல்களைப் பரிமாறிக் கொள்கின்றனர்.

எப்படி - முக்கிய

செயல்படுத்தல் குறிப்புகள்

ஊக்கத்தை அதிகரிக்க செய்தல்

- விவசாய கண்காட்சி அல்லது விவசாய தினம் போன்ற பெரிய அளவிலான நிகழ்வுகள் போலல்லாமல், தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட பங்கேற்பாளர்களிடையே எளிதான தகவல்தொடர்புக்கு வசதியாக பங்குதாரர் மன்றத்தில் பங்கேற்பாளர்களின் எண்ணிக்கை வரையறுக்கப்பட வேண்டும்.
- SHEP உள்ளூர் வர்த்தகர்கள் போன்ற சந்தைப் பங்குதாரர்களை மட்டுமே எதிர்கால விவசாயி குழுக்களின் சாத்தியமான வணிகப் பங்காளிகளாக அழைக்க வேண்டும்.
- விரிவாக்க பணியாளர்கள், சந்தை பங்குதாரர்களுடன் தீவிர வணிக பேச்சுவார்த்தைகளில் ஈடுபட விவசாயிகளுக்கு உதவ வேண்டும்.
- பங்கேற்பாளர்களின் விவரங்களை முன்கூட்டியே பரிமாறிக் கொள்ள வேண்டும், இதனால் பங்கேற்பாளர்கள் நேரத்தை வீணடிக்காமல் உடனடியாக வணிக பேச்சுவார்த்தைகளை தொடங்கலாம்.



படிகள் - செயல்படுத்தும் நடைமுறைகள் (தேவையான நேரம்: 3-4 மணிநேரம்)

1. (தயார்படுத்தல்) பங்குதாரர் மன்றத்தை நடத்த ஒரு மாநாட்டு அறையை முன்பதிவு செய்யவும். குறிப்பு! மன்றத்தை நடத்துவதற்கு அரசாங்க வசதியைப் பயன்படுத்தினால், ஒரு இடத்தை வாடகைக்கு எடுப்பதற்கான செலவு கணிசமாகக் குறைக்கப்படும்
2. (தயார்படுத்தல்) உள்ளூர் சந்தை பங்குதாரர்களைக் கண்டறிந்து மன்றத்திற்கு அழைக்கவும். குறிப்பு! இலக்கு விவசாயிகளுடன் வணிகம் செய்ய ஆர்வமுள்ள தரப்பினரை மட்டும் அழைக்கவும்
3. (தயார்படுத்தல்) குழு பிரதிநிதிகளாக மன்றத்தில் பங்கேற்க இரண்டு ஆண் மற்றும் பெண் விவசாயிகளைத் தேர்ந்தெடுக்க விவசாயி குழுக்களுக்கு அறிவுறுத்துதல். குறிப்பு! ஆண் மற்றும் பெண் விவசாயிகளை பிரதிநிதிகளாகத் தேர்ந்தெடுப்பதை உறுதி செய்து கொள்ளுங்கள், ஏனெனில் இரு பாலினத்தவர்களும் அடங்கிய குழு சந்தைப் பங்குதாரர்களுடனான அவர்களின் தொடர்புகளில் தங்கள் கருத்துக்களை விரிவுபடுத்த முடியும்.
4. (தயார்படுத்தல்) மன்றத் தேதிக்கு முன் பங்கேற்பாளர்களைப் பற்றிய தகவல்களை (சுயவிவரங்கள்) பரிமாறவும். விவசாயிகள் குழுக்கள் தங்கள் விளைபொருட்களின் மாதிரிகளை மன்றத்திற்கு கொண்டு வரச் சொல்லுங்கள். அவர்களின் சாவடிகளில் மாதிரிகள் காட்சிப்படுத்தப்படும்.
5. (தயார்படுத்தல்) அரசாங்க மாநாட்டு அரங்கம் போன்ற மன்ற அரங்கில், பங்கேற்பாளர்களுக்கு போதுமான மேஜைகள் மற்றும் நாற்காலிகள் கொண்ட சாவடிகளை ஏற்பாடு செய்யுங்கள். குறிப்பு! ஒவ்வொரு சாவடியிலும் போதுமான இருக்கைகள் இருக்க வேண்டும், இதனால் பங்கேற்பாளர்கள் தங்கள் விவாதங்களில் குறுக்கீடு இல்லாமல் கவனம் செலுத்த முடியும்
6. மன்றத்தின் போது, விவசாயி பிரதிநிதிகள், விரிவாக்க பணியாளர்களுடன்தகவல்களைப் பரிமாறிக் கொள்ளவும், வணிக விவாதங்களை நடத்தவும்., சந்தை பங்குதாரர் சாவடிகளுக்குச் செல்வார்கள்
7. மன்றத்திற்குப் பிறகு, குழுப் பிரதிநிதிகள் மன்றத்தில் அவர்கள் கற்றுக்கொண்டதைப் பகிர்ந்து கொள்ள தங்கள் குழுவில் ஒரு கருத்துக் கூட்டத்தை (Feed back) ஏற்பாடு செய்கிறார்கள்.

கடந்த சில ஆண்டுகளாக பல்வேறு தக்காளி வகைகளை உற்பத்தி செய்து வருகிறோம்.

நீங்கள் ஆர்வமாக உள்ளீர்களா?



இந்த மாவட்டத்தில் இவ்வளவு திறமையான தக்காளி உற்பத்தியாளர்கள் இருப்பதாக நான் அறிந்திருக்கவில்லை. நான் எப்போதும் கிராமத்தில் உள்ள இறக்குமதியாளர்களிடம் தக்காளி வாங்குவேன். உங்களிடமிருந்து புதிய உள்ளூர் தக்காளிகளை நான் பெற்றுள்ளேன்

### சமச்சீரற்ற தகவலைக் குறைத்தல்

பலதரப்பட்ட சான்றளிக்கப்பட்ட விதைகள் உள்ளூர் சந்தையில் கிடைப்பது பற்றி நாங்கள் அறிந்திருக்கவில்லை

நாங்கள் உயர்தர விதைகளை எடுத்துச் செல்கிறோம் ஆனால் அதிகமான விவசாயிகள் எங்கள் களம் சியப்படுத்திற்கு வருவதில்லை. சந்திப்பில் சாத்தியமான வாடிக்கையாளர்களை சந்திப்பதில் நாங்கள் மகிழ்ச்சியடைகிறோம்.



விவசாயி

விவசாயத் தொழிலுக்கு கடன் கொடுக்கும் நிதி நிறுவனம் பற்றி நாங்கள் அறிந்திருக்கவில்லை. ஒரு குழுவாக நுண்கடன்களுக்கு எவ்வாறு விண்ணப்பிப்பது என்பதை அவர்கள் எங்களுக்குக் கற்றுக் கொடுத்தனர்

நுண்கடன் நிதி நிறுவனம் விவசாய வணிகங்களுக்கு கடன் வழங்குவதில் நாங்கள் ஆர்வமாக உள்ளோம், இன்று இதுபோன்ற ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட விவசாயிகளை சந்திக்கும் பாக்கியம் கிடைத்தது.



சந்தை விவசாய பங்குதாரர்

வாடிக்கையாளர்கள் உள்நாட்டில் நல்லதை பெறுவது கடினம் என்பதை நான் கற்றுக்கொள்கிறேன், மேலும் சிலவற்றை இங்கே வளர்க்க முயற்சிக்க வேண்டும்.

சில்லறை வியாபாரிகள் உள்ளூர் விவசாயிகள் பூண்டு பயிரிடத் தயாராக இருப்பதாகக் கேள்விப்படுவதில் நாங்கள் மகிழ்ச்சியடைகிறோம். எங்கள் கடையில் விற்க எங்களுக்கு இன்னும் பூண்டு தேவை



சில நாடுகள் கென்யாவில் உள்ளதை விட வித்தியாசமாக பங்குதாரர் மன்றங்களை ஏற்பாடு செய்தன. சில உதாரணங்கள் கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ளன.

### பெட்டி 6.வாடிக்கையாளர் - விற்பனையாளர் மன்றம்

வாடிக்கையாளர் - விற்பனையாளர் மன்றம் - வாடிக்கையாளர் மற்றும் விற்பவர்களை மட்டும் அழைக்கவும் (நேபாளம் & மலாவி)

<ஏன்?> விவசாயிகளுக்கும் தோட்டக்கலை பயிர்களை வாங்குபவர்களுக்கும் இடையே அவநம்பிக்கை மற்றும் தவறான புரிதல் இருந்தது.<எப்படி?> பங்குதாரர் கூட்டத்தை ஏற்பாடு செய்வதற்குப் பதிலாக அல்லது அதற்கு மேலே, விவசாயிகள் மற்றும் வாடிக்கையாளர்கள் மட்டுமே கலந்துகொள்ளும் விற்பனை மன்றத்தை செயல்படுத்துபவர்கள் ஏற்பாடு செய்தனர்.



புகைப்படம் மலாவி

<விளைவு? > பங்கேற்பாளர்கள் ஒருவரையொருவர் கவனம் செலுத்தி, விவாதிக்கவும் ஒருவரையொருவர் அவர்களது நிலை தொடர்பாக சிறப்பாக புரிந்து கொள்ளவும் முடிந்தது. அவர்கள் முந்தைய அவநம்பிக்கை மற்றும் தவறான புரிதல்களை முறியடித்து, இரு தரப்பினருக்கும் பயனளிக்கும் முன்னோக்கித் தீர்வுகளைத் தேடத் தொடங்கினர்

### பெட்டி 7: மன்றத்தில் மேலும் பல விவசாய பிரதிநிதிகள் கலந்து கொள்கின்றனர்.

மன்றத்தில் பங்கேற்கும் மற்ற விவசாயி பிரதிநிதிகள் (மலாவி, எத்தியோப்பியா)

< ஏன்? > மலாவி மற்றும் எத்தியோப்பியாவில் உள்ள இலக்கு விவசாயிகளுக்கு சந்தைப் பங்குதாரர்களுடன் தொடர்பு கொள்ளும் திறனில் நம்பிக்கை இல்லை.கூடுதலாக, பயிற்சியின் போது தாங்கள் கற்றுக்கொண்டதை மற்ற குழு உறுப்பினர்களுக்கு விளக்குவதில் அவர்கள் மிகவும் திறமையானவர்கள் அல்ல என்று அவர்கள் உணர்ந்தனர். எப்படி? > செயல்படுத்துபவர்கள் பங்குதாரர் மன்றத்தில் பங்கேற்க ஒவ்வொரு குழுவிலிருந்தும் நான்கு பிரதிநிதிகளுக்கு மேல் கலந்துக்கொள்ளுமாறு அழைப்புவிடுத்தனர்



புகைப்படம் மலாவி

< விளைவு? > சந்தைப் பங்குதாரர்களுடன் விவசாயிகள் தொடர்பு கொள்ள வசதி செய்யப்பட்டது. மன்றத்திற்குப் பிறகு, அவர்கள் மன்றத்தின் போது கற்றுக்கொண்டவற்றை சமூகக் கூட்டத்தில் தங்கள் சக குழு உறுப்பினர்களுக்கு விரிவாக தொழிலாளர் பயன்பாட்டைக் குறைப்பதற்கான கருவிகள் மற்றும் உபகரணங்களை காட்சிப்படுத்துவதற்கான மன்றம்முடிந்தது

## பெட்டி8 தொழிலாளர் பயன்பாட்டைக் குறைப்பதற்கான கருவிகள் மற்றும் உபகரணங்களை காட்சிப்படுத்தல்

தொழிலாளர் பயன்பாட்டைக் குறைப்பதற்கான கருவிகள் மற்றும் உபகரணங்களை காட்சிப்படுத்துவதற்கான மன்றம்

< ஏன்? > குறிப்பாக பாலஸ்தீனத்தில் பெண் விவசாயிகளுக்கு தொழிலாளர் ஒரு தீவிர பிரச்சனையாக இருந்தது

எப்படி? > செயல்படுத்துபவர்கள் உழைப்பைச் சேமிக்கும் விவசாயக் கருவிகள் மற்றும் உபகரணங்களை விற்கும் பல்வேறு வணிகங்களை அழைத்தனர்

< விளைவு? > விவசாயத்தை இன்னும் திறம்பட மேற்கொள்ள விவசாயிகள் குழுக்கள் அத்தகைய கருவிகள் மற்றும் உபகரணங்களை வாங்க முடிவு செய்தன. பெண் விவசாயிகள் குறிப்பாக உழைப்பைச் சேமிக்கும் கருவிகள் மற்றும் உபகரணங்களை அறிமுகப்படுத்தியதன் மூலம் பயனடைந்துள்ளனர்.



புகைப்படம் மலாவி

## சரிபார்ப்பு பட்டியல் - இந்தச் செயல்பாட்டிற்குப் பிறகு உறுதிப்படுத்த வேண்டிய விஷயங்கள்

- மன்றத்தின் கண்டுபிடிப்புகள் மற்றும் முடிவுகள் மற்ற குழு உறுப்பினர்களுக்கு, பங்கேற்பு குழு விவசாயி பிரதிநிதிகளால் தெரிவிக்கப்பட்டது.
- தோட்டக்கலை பயிர்களுக்கான பல்வேறு வணிக வாய்ப்புகளை இலக்கு விவசாயிகள் உணர்ந்துள்ளனர்.
- இலக்கு விவசாயிகள் மன்றத்திற்கு அழைக்கப்பட்ட சந்தை பங்குதாரர்களுடன் தங்கள் வணிக வலையமைப்பை விரிவுபடுத்தியுள்ளனர்.
- அந்த இலக்கு விவசாயிகள் மன்றத்திற்கு அழைக்கப்பட்ட சந்தை பங்குதாரர்களுடன் தொடர்பில் இருப்பார்கள்.
- சந்தை பங்கேற்பாளர்களின் ஆண் பெண் விகிதத்தை சமப்படுத்துதல்.
- குழுவில் ஆண் மற்றும் பெண் பிரதிநிதிகளின் விகிதம் சமநிலை
- விவசாயி குழுவால் ஏற்பாடு செய்யப்பட்ட கருத்துக் கூட்டத்தில் பங்கேற்பாளர்களின் பால்நிலை.விகிதம் சமநிலை.

## நிவர்த்தி செய்தல் - பொதுவான பிரச்சனைகளுக்கான தீர்வுகள்

கே: பங்குபற்றுவதற்கான விருப்பம் - வர்த்தகர்கள், சில்லறை விற்பனையாளர்கள் போன்றவர்கள் சந்தைப் பங்குதாரர்களின் மன்றத்தில் பங்கேற்பதில் அதிக ஆர்வம் காட்டுவதில்லை. அவர்களை மன்றத்திற்கு அழைத்து வருவதற்கான அவர்களின் உந்துதல் என்ன?

வி. அவர்கள் முக்கியமாக தங்கள் வணிக வலையமைப்பை விரிவுபடுத்த விரும்புவதால் அவர்கள் மன்றத்திற்கு வருகிறார்கள். அவர்கள் மிகவும் வேலை மிகுந்தவர்கள் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். மன்றத்தில் மிகக் குறைந்த அளவிலான விவசாயிகளை மட்டுமே தெரிந்துகொள்ளும் சூழ்நிலையில் அவர்கள் பங்கேற்பதால் அதிக பலன் கிடைக்கவில்லை என்றால், அவர்கள் ஆர்வத்தை இழக்க நேரிடும். இதுபோன்ற சந்தர்ப்பங்களில், ஒரு மன்றத்தை ஒழுங்கமைப்பதை விட சந்தை ஆய்வுப் பயிற்சியின் போது தனிப்பட்ட சந்தைப் பங்குதாரர்களைச் சந்திப்பது மிகவும் பொருத்தமானதாக இருக்கும்.

கே: அதிக சுறுசுறுப்பான விவாதமாக இல்லை - விவசாயி சந்தை பங்குதாரர்கள் உடன் கலந்து பேசி முடிவு செய்ய முடியவில்லை. ஏன்?

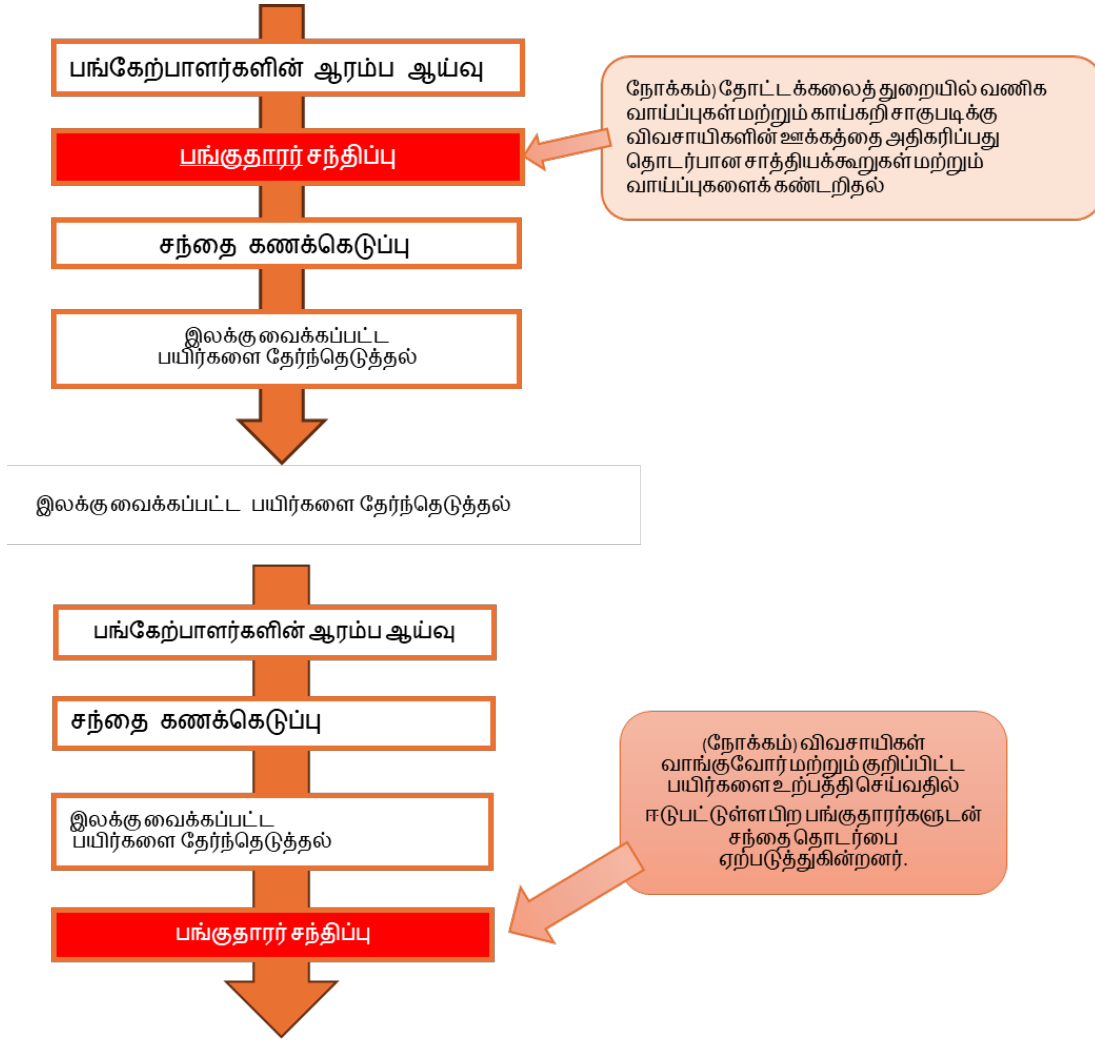
வி. பல காரணங்கள் இருக்கலாம். விவசாயிகள் தேவை இல்லாமல் பதட்டப்படுதல், நம்பிக்கை இல்லாமல் இருத்தல் அல்லது தங்கள் சமூகத்திற்கு வெளியே உள்ள ஒருவருடன் முறையான விவாதம் செய்து பழக்கமின்மையாக இருக்கலாம். அத்தகைய சூழ்நிலையில் இரு தரப்பினரும் சுறுசுறுப்பான கலந்துரையாடல்களை நடத்துவதற்கு விரிவாக்க ஊழியர்கள் தீவிரமாக உதவ வேண்டும்.

கே: விவாதங்கள் ஆக்கபூர்வமானவை அல்ல - "வாடிக்கையாளர்கள் நியாயமான விலை கொடுப்பதில்லை" அல்லது "விவசாயிகள் பெரும்பாலும் அழுகிய விளைபொருட்களை ஒரு பையின் அடிப்பகுதியில் மறைத்து வைப்பார்கள்" என்று வாடிக்கையாளர்களும் விவசாயிகளும் ஒருவரையொருவர் புகார் செய்யத் தொடங்குகின்றனர். அவர்களின் பிரச்சினைகளை தீர்க்க ஆக்கப்பூர்வமாக பேச்சுவார்த்தை நடத்த முடியாமல் போகலாம். நாம் என்ன செய்ய வேண்டும்?

வி. மன்றத்தின் தொடக்கத்தில், பங்கேற்பாளர்கள் மற்றவர்களைக் குறை சொல்லும் இடம் அல்ல என்பதைத் வெயற்பாட்டாளர்களுக்கு தெளிவுபடுத்த அறிவுறுத்தப்பட்டுள்ளது.. மாறாக, அந்த பங்கேற்பாளர்கள் தங்கள் பிரச்சினைகளுக்கு தீர்வுகளை கொண்டு வர வாய்ப்பு உள்ளது. நேபாளத்தில், மன்றத்தின் தொடக்கத்தில் பொதுவான வர்த்தகச் சிக்கல்களைப் பட்டியலிட, அமலாக்குபவர்கள் ஒரு மூளைச்சலவை அமர்வை நடத்தினர். பின்னர், வணிக பேச்சுவார்த்தைகளின் போது, பங்கேற்பாளர்கள் இரு தரப்பினருக்கும் வெற்றி-வெற்றி சூழ்நிலையை உருவாக்குவதை நோக்கமாகக் கொண்டு, ஒரு நேரத்தில் தங்கள் பிரச்சினைகளுக்கு தீர்வு காண்பதில் கவனம் செலுத்துமாறு கேட்டுக்கொள்ளப்பட்டனர்

### நெடுவரிசை 3: வெவ்வேறு வரிசை கிரமங்கள், வெவ்வேறு நோக்கங்கள்

கென்யாவில், பங்கேற்பு அடிப்படைக் கணக்கெடுப்புக்குப் பிறகு பங்குதாரர் மன்றம் ஏற்பாடு செய்யப்பட்டுள்ளது .SHEP பாடத்தின் ஒப்பீட்டளவில் ஆரம்ப கட்டங்களில். மறுபுறம் எத்தியோப்பியா போன்ற சில நாடுகள் விவசாயிகள் இலக்கு பயிர்களைத் தேர்ந்தெடுத்த பிறகு பங்குதாரர் மன்றத்தை ஏற்பாடு செய்கின்றன.மன்றம் வேறொரு நேரத்தில் அல்லது ஒழுங்கில் ஒழுங்கமைக்கப்பட்டிருந்தால் கீழே விவரிக்கப்பட்டுள்ளபடி அதன் நோக்கமும் மாறும்.



### 2.3. சந்தை ஆய்வு

குறிப்பு: விவசாயிகளின் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட பயிர்கள் குறித்து சந்தைப் பங்குதாரர்களுக்குத் தெரிவிக்கப்படுவதாலும், மாநாட்டிற்கு முன்னதாக உழவர் குழுக்களின் ஆர்வத்தின் காரணமாகவும், அவர்களது கட்டமைப்பில் வணிகப் பங்காளிகளாக விவசாயிகளைச் சந்திக்க அவர்கள் கூட்டத்தில் கலந்து கொள்ள விரும்புகிறார்கள்.

ஏன் ?- குறிக்கோள்கள்

4 படிகள்	விவகாரங்கள்
1. விவசாயிகளுடன் இலக்கை பகிர்ந்து கொள்ளல்	உணர்திறன் செயலமர்வு
2. விவசாயிகள் விழிப்புணர்வடைதல்	பங்கேற்பாளர்களின் ஆரம்ப ஆய்வு பங்குதாரர் சந்திப்பு/மன்றம் (விரும்பினால்) சந்தை ஆய்வு
3. விவசாயிகள் தீர்மானங்களை எடுத்தல்	இலக்கு வைக்கப்பட்ட பயிர்களை தேர்ந்தெடுத்தல் பயிர் நாட்காட்டிகளை உருவாக்குதல்
4. விவசாயிகள் திறன்களைப் பெற்றுக் கொள்ளல்	களப் பயிற்சி
பின்தொடர்தல் மற்றும் கண்காணிப்பு (பங்கேற்பாளர் இறுதி ஆய்வு உட்பட)	

SHEP இன் சந்தை ஆய்வுகள் விவசாயிகளாலேயே நடத்தப்படுகின்றன. அரசு ஊழியர்கள் அல்லது வெளி நிபுணர்களால் அல்ல, HEP இன் விவசாயிகளால் தொடங்கப்பட்ட சந்தை கணக்கெடுப்பின் முக்கிய நோக்கம், சந்தைகள் எவ்வாறு செயல்படுகின்றன மற்றும் உற்பத்தியாளர்களிடமிருந்து சந்தைக்கு என்ன தேவை என்பதைப் புரிந்துகொள்வதில் அனுபவத்தைப் பெறுவது ஊக்கமளிக்கிறது. அதே நேரத்தில், சந்தை ஆய்வுகளை நடத்துவதன் மூலம், மொத்த விற்பனையாளர்கள், சில்லறை விற்பனையாளர்கள், இடைத்தரகர்கள் போன்ற பல்வேறு சந்தைப்படுத்தல் பங்குதாரர்களுடன் விவசாயிகள் நல்ல உறவை உருவாக்க முடியும். மேலும், அவர்களின் தனிப்பட்ட வலையமைப்புக்களை விரிவுபடுத்துவதன் மூலம், சந்தைப் பங்குதாரர்கள் மற்றும் விவசாயிகள் இருவருக்கும் வெற்றி-வெற்றி சூழ்நிலையை உருவாக்குவதற்கு அவர்கள் பங்களிக்க முடியும்.

**என்ன? - மொத்த குறிப்பு**

விவசாயிகுழுக்களால் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட விவசாயி பிரதிநிதிகள், சந்தை கணக்கெடுப்புகளை எவ்வாறு நடத்துவது என்பதை அறிய பயிற்சியில் கலந்து கொள்வார்கள். பயிற்சியில் 1) சந்தை ஆய்வுகளை எவ்வாறு நடத்துவது என்பதை விளக்குவது, (2) உள்ளூர் சந்தையில் ஒழுங்கமைக்கப்பட்டு நடத்தப்படும் உண்மையான சந்தை ஆய்வுப் பயிற்சியை நடத்துவது ஆகியவை அடங்கும். சந்தைப் பயிற்சிக்குப் பிறகு, விவசாயிகள் பிரதிநிதிகள் பிராந்திய சந்தைக் கணக்கெடுப்பின் முடிவுகளையும், சந்தை கணக்கெடுப்பு நடத்தும் முறையையும் குழுவின் மற்ற உறுப்பினர்களுக்குக் கற்பிக்கின்றனர். SHEP செயல்படுத்துபவர்கள்

விவசாயிகளுக்கு “நடைமுறையில்” சந்தைக் கணக்கெடுப்பை நடத்துவதற்கான வாய்ப்பை மட்டுமே வழங்குகிறார்கள் என்பதை நினைவில் கொள்வது அவசியம். இந்த “நடைமுறை” பயிற்சிக்குப் பிறகு, அரசாங்கத்தின் உதவியின்றி விவசாயிகள் நடத்தும் “உண்மையான” சந்தை ஆய்வுகளை மீண்டும் மீண்டும் நடத்த எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.

## எப்படி - முக்கிய செயல்படுத்தல் குறிப்புகள்

- விவசாயிகள் கேள்வித்தாள் படிவத்தை கொண்டு சந்தை ஆய்வுகளை மேற்கொள்ள வேண்டும். அரசு ஊழியர்களால் அல்ல
- சந்தைக் கணக்கெடுப்பின் நோக்கங்கள் சந்தை விலை மட்டுமல்ல, உற்பத்திப் பொருட்களின் தரம் மற்றும் அளவு, விலை மற்றும் சந்தை விலை ஏற்ற இறக்கங்கள், விற்கப்பட்ட அளவு, பணம் செலுத்தும் முறை போன்ற தேவையான தகவல்களின் சேகரிப்பு ஆகும்.
- சந்தை ஆய்வுகளின் போது, விவசாயிகள் சந்தையில் சந்திக்கும் சந்தை நடிகர்களுடன் வணிக உறவுகளை ஏற்படுத்த ஊக்குவிக்கப்படுகிறார்கள்.
- அரசின் உதவியின்றி தாங்களாகவே தொடர்ந்து கணக்கெடுப்பு நடத்த வேண்டும் என்பதை சந்தை விவசாயிகள் புரிந்து கொள்ள வேண்டும்.

### ஊக்கத்தை அதிகரிக்க செய்தல்



நாங்களே சந்தை ஆராய்ச்சியை மேற்கொண்டதால், அதன் மதிப்பை நாங்கள் புரிந்து கொண்டோம், எனவே அரசாங்க அலுவலர்களில் தங்கியிருக்காமல் நாங்கள் தொடர்ந்து அதைச் செய்வோம்.

திறமையை  
(competence)  
அடைய  
உதவுகிறது.



வாடிக்கையாளர்கள் மற்றும் உள்ளீட்டு நிறுவனங்களுடன் தொடர்பு விவரங்களைப் பரிமாறிக்கொண்டோம். எ.களுக்கு எந்த நேரத்திலும் அவர்களுடன் கதைத்துக் கேள்விகளை கேட்க முடியும்.

தொடர்பை  
(relatedness)  
அடைய  
உதவுகிறது.



எங்களிடம் எளிதாகப் பின்பற்றக்கூடிய கருத்துக்கணிப்பு படிவம் உள்ளதால் வாங்குபவர்களிடம் என்ன கேள்விகளைக் கேட்க வேண்டும் என்பது எங்களுக்குத் தெரியும்.

சுயாட்சி  
A(Aஅடைய  
உதவுகிறது.

## படிகள் - செயல்படுத்தும் நடைமுறைகள் (தேவையான நேரம்: 3-4 மணிநேரம்)

1. (தயார்படுத்தல்)சந்தை கணக்கெடுப்புப் பயிற்சிக்காக விவசாயி குழுவினருந்து மூன்று பிரதிநிதிகளை (ஒரு நேர்காணல் செய்பவர் குறிப்பு எடுப்பவர் மற்றும் நேரக் காப்பாளர் - மூன்று விவசாயிகள் இணைந்து) தேர்ந்தெடுக்க விவசாயி குழுவினரு அறிவுறுத்துதல்.குறிப்பு! ஆண் பெண் இருபாலரும் பிரதிநிதிகளாக தேர்ந்தெடுக்கப்பட வேண்டும். கல்வியறிவு பெற்ற விவசாயிகளை எளிதாக பயிற்சிக்கு தேர்வு செய்யலாம். இருப்பினும், படிப்பறிவற்ற விவசாயிகள், சக எழுத்தறிவு பெற்ற விவசாயிகளின் போதிய ஆதரவுடன் குழு முகவர்களாகவும் பணியாற்ற முடியும் என்பதை சமீபத்திய அனுபவம் காட்டுகிறது.

2. (தயார்படுத்தல்) விவசாயிகள் சந்தை கணக்கெடுப்புப் பணியை மேற்கொள்ள தாங்கள் செல்வும் சந்தையின் மேலாளரிடம் அனுமதி பெற வேண்டும்.SHEP செயல்படுத்துபவர்கள் மற்றும் விரிவாக்க பணியாளர்கள் சந்தையில் பயிர்கள் எவ்வாறு வர்த்தகம் செய்யப்படுகிறது என்பதை பற்றிய பரீட்சயல்லை என்றால் விவசாயிகளை சந்தைக்கு அழைத்துச் செல்வதற்கு முன் ஒரு முதன்மை சந்தை கணக்கெடுப்பை செயல்படுத்துபவர்களை பயன்படுத்தி செய்ய முடியும். விவசாயிகள் தேவையான தகவல்களைத் திறம்படச் சேகரிக்கும் வகையில், வாரத்தின் மிகவும் பொருத்தமான நாள் (கள்) மற்றும் நாளின் நேரத்தை கவனமாகச் சரிபார்த்து தேர்வு செய்வது நல்லது.

3. சந்தை ஆராய்ச்சியை எவ்வாறு நடத்துவது என்பதைக் கற்பிக்க ஒரு பயிற்சியை ஏற்பாடு செய்யுங்கள். (முதலில் விரிவுரைகள் மற்றும் அடுத்ததாக அருகிலுள்ள சந்தையில் நடைமுறை சந்தை ஆய்வு பயிற்சி).

4. விவசாயிகளிடமுள்ள சந்தை ஆய்வுக்குப் பிறகு ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்குள் (எ.கா. ஒரு வாரத்திற்குள்) பெறப்பட்ட தகவலை மற்ற குழு உறுப்பினர்களுடன் பகிர்ந்து கொள்ளுமாறு பிரதிநிதிகளுக்கு அறிவுறுத்துங்கள்.குறிப்பு! மற்ற விவசாயிகளுடன் தகவல்களைப் பகிர்வதற்கான தெளிவான காலக்கெடுவை அமைக்க வேண்டும். பிரதிநிதிகளின் தகவல் பரிமாற்றக் கூட்டத்தை ஏற்பாடு செய்ய விரிவாக்க பணியாளர்கள் உதவ வேண்டும்.

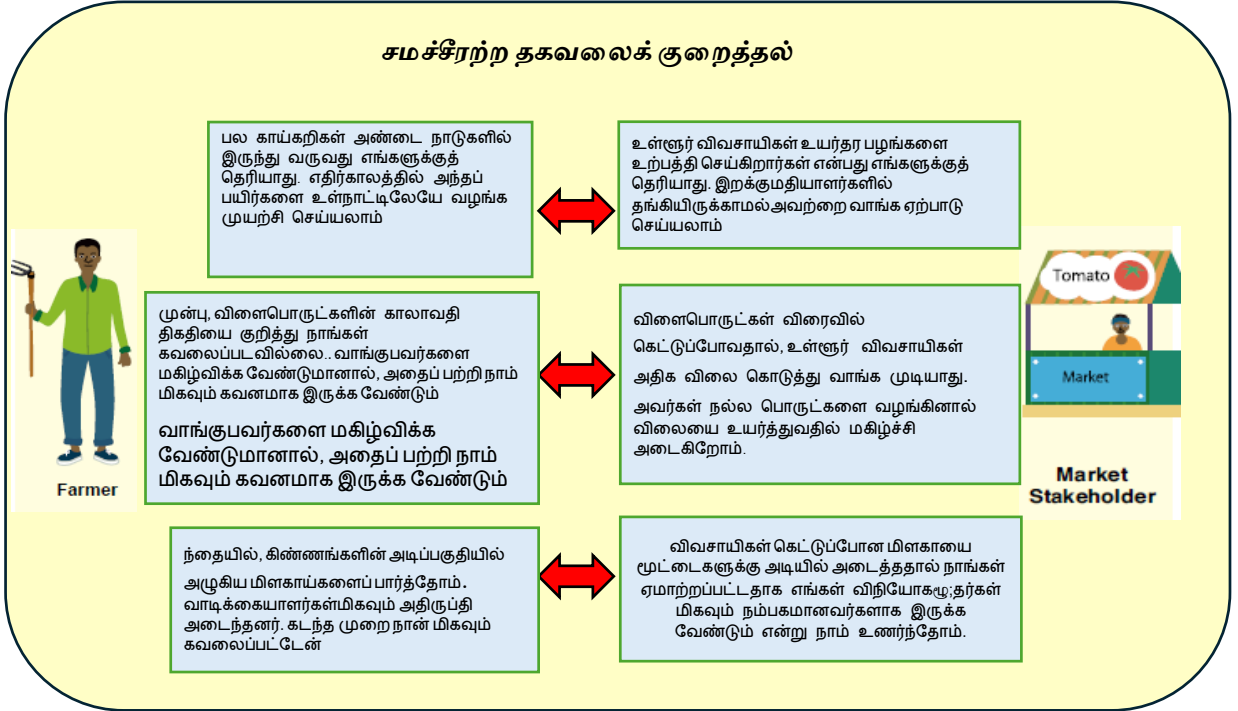


இந்த மாவட்டத்தில் இவ்வளவு திறமையான கோவா பண்ணையாளர்கள் இருப்பது எங்களுக்குத் தெரியாது. நான் எப்பொழுதும் கோவாவை இறக்குமதியாளர்களிடமிருந்து வாங்குகிறேன், மேலும் உங்களிடமிருந்து புதிய கோவாவை வாங்குவதை கருத்தில் கொள்ள வேண்டும்



கடந்த சில ஆண்டுகளாக இந்த வகை கோவா உற்பத்தி செய்து வருகிறோம். இந்த கோவா உங்களுக்கு பிடிக்குமா?

### சமச்சீரற்ற தகவலைக் குறைத்தல்



## வடிவம் - சந்தை ஆய்வு கேள்வித்தாள்

ஒரு மாதிரி சந்தை ஆய்வு கேள்வித்தாள் கீழே காட்டப்பட்டுள்ளது. கீழே காட்டப்பட்டுள்ள நெடுவரிசைகளை நிரப்புவதுடன், விவசாயிகள் தங்களுக்கு முக்கியமானதாக கருதும் பிற தொடர்புடைய தகவல்களை சேகரிக்க ஊக்குவிக்கப்படுகிறார்கள். அப்படியானால், அவர்கள் பெற்ற தகவல்களைப் பதிவு செய்ய கேள்வித்தாளில் உள்ள வெற்று இடத்தைப் பயன்படுத்த அவர்களுக்கு அறிவுறுத்துங்கள்.

## சந்தை ஆய்வு கேள்வித்தாள்

விற்பனையாளரின் பெயர் மற்றும் தொடர்பு விவரங்கள்	உற்பத்தி மற்றும் பிரதேசம்	தயாரிப்பு தரம் மற்றும் சந்தை தேவைகள்	உச்ச தேவை (மாதம்)	விநியோக அளவு மற்றும் இடைவெளி (தினம் வாராந்திரம்)	ஒரு அலகு விலை (கிலோ).	பணம் செலுத்தும் முறை	கட்டண விதி முறைகள்	சந்தைப் படுத்தல் சவால்கள்	குழுவிலிருந்து பொருட்களை வாங்க விற்பனை யாளரின் விருப்பம்

## புதுமுறைகாணல் - வெவ்வேறு நாடுகள் மற்றும் பிராந்தியங்களில் தனிப்பயனாக்கம்

கென்யாவின் சமூக-பொருளாதாரநிலைமைகளிலிருந்து வேறுபட்ட பல்வேறு பிராந்தியங்கள் மற்றும் நாடுகளின் நிலைமைகளுக்கு ஏற்றவாறு மாற்றங்கள் செய்யப்பட்டன. (innovative customization) சில எடுத்துக்காட்டுகள் கீழே காட்டப்பட்டுள்ளன. இந்த மாற்றங்கள் காரணமாக, அவை எதிர்பார்த்த முடிவுகளை விட மீறிவிடும்.

### பெட்டி 9 சந்தை ஆய்வுகளில் பல்வேறு நிறுவனங்கள் மற்றும் நிறுவனங்களைப் பார்வையிடுதல்

சந்தை ஆய்வுகளுக்கு இடையில் பல்வேறு நிறுவனங்கள் மற்றும் அமைப்புகளுக்கு வருகை தருதல் (லெசோதோ, தான்சானியா மற்றும் ஜிம்பாப்வே).

<ஏன்?> SHEP செயல்படுத்தும் குழு குறிப்பிடத்தக்க நிதி மற்றும் மனித வளக் கட்டுப்பாடுகளைக் கொண்டிருந்தது. வளக் கட்டுப்பாடுகள் பங்குதாரர் மன்றங்களை ஒழுங்கமைப்பதை கடினமாக்கியது.

< எப்படி? > சந்தை கணக்கெடுப்பின் போது, சந்தையிலேயே வைக்க வேண்டிய அவசியம் இல்லை என்றாலும், அதே அல்லது அருகிலுள்ள நகரங்களில் அமைந்துள்ள விவசாய உள்ளீடு நிறுவனங்கள், ஏற்றுமதி நிறுவனங்கள், மருத்துவமனைகள்,, விடுதிகள், பாடசாலைகள், பல்பொருள் அங்காடிகள் போன்ற பல்வேறு நிறுவனங்கள் மற்றும் நிறுவனங்களுக்குச் சென்று செயல்படுத்துபவர்கள் வாடிக்கையாளர்களைத் தவிர, முக்கிய சந்தைப் பங்குதாரர்களைச் சந்தித்தனர்.

< விளைவுகள் > கூடுதல் நிதி மற்றும் மனித வளங்களைப் பயன்படுத்தாமல் பங்குதாரர் மன்றத்தின் சாத்தியமான தாக்கம் இந்த முறை மூலம் அடையப்பட்டது.

### பெட்டி 10 சந்தை கணக்கெடுப்பு நடவடிக்கைக்கு முன் விவசாயிகளால் செய்யப்படும் வகிப்பங்கு நாடகம்

சந்தை கணக்கெடுப்பு நடவடிக்கைக்கு முன் விவசாயிகளின் வகிப்பங்கு நாடகம் (எல் சால்வடார்)

<ஏன்? > இலக்கு பகுதியில், பெரும்பாலான விவசாயிகள் தங்கள் விளைபொருட்களை தங்கள் காய்கறி கூடத்திற்கு வரும் இடைத்தரகர்களுக்கு மட்டுமே விற்பனை செய்தனர் அவர்கள் சந்தையில் யாருடனும் இதற்கு முன் தொடர்பு கொண்டதில்லை. சந்தையில் மக்களிடம் கேள்விகள் கேட்பதில் அவர்கள் மிகவும் பதட்டமடைந்தனர்



புகைப்படம்:

< எப்படி? > சந்தை ஆய்வுகளை எப்படி நடத்துவது என்று கற்றுக் கொடுத்த பிறகு, கள நாடக வடிவில் கேள்விகள் கேட்டுப் பயிற்சி செய்ய விவசாயி பிரதிநிதிகளுக்கு அறிவுறுத்தப்பட்டுள்ளது. சிலர் விவசாயிகளாகவும், மற்ற விவசாய பிரதிநிதிகள் சந்தையில் வாடிக்கையாளராகவும் நடித்தனர்

< விளைவுகள் > சந்தை கணக்கெடுப்புப் பயிற்சியின் போது கேள்விகள் கேட்பதில் விவசாயிகள் மிகவும் வசதியாகவும் நம்பிக்கையாகவும் உணர்ந்தனர். அவர்கள் வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்து தங்களுக்குத் தேவையான தகவல்களை நம்பிக்கையுடனும் திறமையுடனும் பெற முடிந்தது.

## பெட்டி 11:செயல்படுத்துபவர் பங்கேற்பு சந்தை கணக்கெடுப்பை நடத்துதல்

செயல்படுத்துபவர் பங்கேற்பு சந்தை கணக்கெடுப்பை நடத்துதல் (எல் சால்வடார், தென்னாப்பிரிக்கா)

<ஏன்?> நடைமுறைப்படுத்துபவர்கள் உள்ளூர் சந்தை நிலவரங்களை நன்கு அறிந்திருக்கவில்லை

<எப்படி?> செயல்படுத்துபவர்கள் முன்சூட்டியே சந்தைக்குச் சென்று சிறு விவசாயி குழுக்களிடமிருந்து காய்கறிகளை வாங்கத் தயாராக இருக்கும் அதாவது வருங்கால

வாடிக்கையாளர்களை அடையாளம் கண்டனர். விவசாயிகள் வரைபடங்களைப் பார்த்து அந்த சாத்தியமான வாங்குபவர்களை எளிதாகக் கண்டுபிடிக்கும் படி சந்தையின் எளிய வரைபடங்கள் செயல்படுத்துபவர் களால் வரையப்படும்

புகைப்படம்: எல் சால்வடார்SHEP செயல்படுத்துபவர்களால் வரையப்பட்ட/எழுதப்பட்ட சந்தை மற்றும் வேறுபட்ட வாங்குபவர்களை விளக்கும் வரையப்பட்ட வரைபடம்

<விளைவுகள் > சந்தை ஆய்வுப் பயிற்சியின் போது, விவசாயிகள் ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்குள் தங்களுடன் வர்த்தகம் செய்யத் தயாராக இருக்கும் வாடிக்கையாளர்களைக் கண்டுபிடித்து அடையாளம் காண முடிந்தது.



## பெட்டி 12 விவசாயிகள் ஆறுக்கும் மேற்பட்ட பயிர்களை ஆய்வு செய்ய தேர்வு செய்கிறார்கள்

<ஏன்?> பயிர் உற்பத்தியில் அதிக காலநிலை மற்றும் பூச்சி/நோய் அபாயத்தை இலக்கு பகுதி எதிர்கொண்டது. பயிர் பல்வகைப்படுத்தல் பிரதேச விவசாயிகளின் முதன்மையான முன்னுரிமை பகுதிகளில் ஒன்றாகும். இடர் முகாமைத்துவப்படுத்தலை நோக்கங்களுடன் வளர பல்வேறு வகையான பயிர்களின் நிதி மற்றும் தொழில்நுட்ப பொருத்தத்தை ஆராய்வதில் இலக்கு விவசாயிகள் ஆர்வம் காட்டினர்.



.<எப்படி? > சந்தைக் கணக்கெடுப்பில் ஐந்து இலக்குப் பயிர்களைத் தேர்வு செய்ய விவசாயிகளுக்கு முதலில் அறிவுறுத்தப்பட்ட நிலையில், பயிர்

பல்வகைப்படுத்தலின் முக்கியத்துவத்தை செயல்படுத்துபவர்கள் உணர்ந்த பிறகு, சந்தைக் கணக்கெடுப்பில் ஆறுக்கும் மேற்பட்ட பயிர்களைத் தேர்ந்தெடுக்க விவசாயிகளுக்கு அறிவுறுத்தப்பட்டது. பார்க்க வேண்டிய பயிர்கள் பயிர் பல்வகைப்படுத்தலின் அவசியத்தை செயல்படுத்துபவர்கள் உணர்ந்ததும், ஆறுக்கும் மேற்பட்டவர்களை தேர்வு செய்ய அறிவுறுத்தப் பட்டது.

புகைப்படம்:கென்யா

விளைவுகள் >கணக்கெடுப்புக்குப் பிறகு, விவசாயிகளின் தேவைக்கு அருகாமையில் சாகுபடி செய்யக்கூடிய பயிர்களைக் கண்டறிய முடிந்தது. விவசாயிகளால் இலக்குப் பயிர்களாகத் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட புதிய பயிர்கள் தொடர்பான உற்பத்தித் தொழில்நுட்பங்கள் குறித்த பயிற்சியை அமுல்படுத்துபவர்கள் விவசாயிகளுக்கு வழங்கி உதவுகிறார்கள். எனவே, விவசாயிகள் பயிர்களை பல்வகைப்படுத்துவதில் ஈடுபட முடிகிறது

## பெட்டி 13 சந்தைக் கணக்கெடுப்பிற்கான பிரதிநிதிளாக பாமர விவசாயிகள் தேர்வு செய்யப்பட்டுள்ளனர்

சந்தைக் கணக்கெடுப்பிற்கான பிரதிநிதிளாக சாசூரத் தன்மை இல்லாத விவசாயிகள் தேர்வு செய்யப்பட்டுள்ளனர்.(இதியோபியா மற்றும் தென் ஆப்ரிக்கா)

<ஏன்?> இலக்குப் பகுதியில் இலக்கு வைக்கப்பட்ட விவசாயிகளில் பெரும்பாலோர் படிப்பறிவற்ற விவசாயிகள். இந்தக் குழுவை வழிநடத்தக்கூடிய உந்துதல் பெற்ற குழு விவசாயி உறுப்பினர்கள் படிப்பறிவற்றவர்கள்.

< எப்படி? > சந்தைக் கணக்கெடுப்பு பயிற்சிக்கு விவசாயி குழுவின் பிரதிநிதிகள் கல்வியறிவு

மற்றும் எழுத்தறிவற்ற விவசாயிகள் இருவரும் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்டனர்.

<விளைவுகள்>எழுத்தறிவு மற்றும் கல்வியறிவு இல்லாத விவசாயிகள் வெவ்வேறு பலத்தை வெளிப்படுத்தினர். எடுத்துக்காட்டாக, எழுத்தறிவு பெற்ற யுன் விவசாயிகள், தங்களுக்குப் பெயர் தெரியாதவர்களுடன் பழகும் நம்பிக்கையைக் கொண்டிருந்தனர்.



புகைப்படம் எத்தியோப்பியா

மறுபுறம், படிப்பறிவற்ற விவசாயிகள், பெரும்பாலும் நல்ல நினைவாற்றலைக் கொண்டிருந்தனர் மற்றும் மிகவும் அவதானமாக இருந்தனர். அவர்கள் ஒருவரையொருவர் பூர்த்தி செய்து, கணக்கெடுப்பாளர்களாக நல்ல குழுக்களை உருவாக்க முடிந்தது.

மேலும், எழுதப் படிக்கத் தெரியாத விவசாயிகள் குழுப் பிரதிநிதிகளாக தேர்வு செய்யப்பட்டதால், தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட விவசாயிகள் மட்டுமின்றி, குழுவில் உள்ள அவர்களது உறுப்பினர்களும் குழுவில் உள்ள அவர்களது சக படிப்பறிவில்லாத உறுப்பினர்களும் உளவியல் ரீதியாக வலுப்பெற்றனர்.

## பெட்டி 14 முறையான மற்றும் முறைசாரா சந்தைகளில் சந்தை ஆராய்ச்சியை நடத்துதல்

முறையான மற்றும் முறைசாரா சந்தைகளில் சந்தை ஆய்வுகளை நடத்துதல் (தென்னாப்பிரிக்கா மற்றும் சிம்பாப்வே)

<ஏன் > இலக்கு சந்தையில் பல்பொருள் அங்காடிகள் (சூப்பர் மார்க்கெட்கள்) போன்ற முறையான சந்தைகள் மற்றும் உள்ளூர் வெளிப்புற சந்தைகள் போன்ற நன்கு அறியப்பட்ட முறைசாரா சந்தைகள் இரண்டு வகையான சந்தைகள் இருந்தன. இருவரின் சந்தை செயல்படுத்துபவர்களும் சந்தை தேவைகளும் வேறுபட்டன. <எப்படி?>



புகைப்படம் எல் சால்வடார்

நடைமுறைப்படுத்துபவர்கள் இரண்டு சந்தை ஆய்வு பயிற்சி அமர்வுகளைத் தயாரித்தனர். ஒன்று முறையான சந்தைக்கானது, மற்றொன்று முறைசாரா சந்தைக்கானது. முதலில் விவசாயிகளுக்கு மிகவும் பரிச்சயமான ஒரு முறைசாரா சந்தையில் மற்றும் பின்னர் ஒரு முறையான சந்தையில் சந்தை கணக்கெடுப்பை ஏற்பாடு செய்தனர் <விளைவுகள்> பயிர் வகை, தரம், அளவு போன்ற பல்வேறு சந்தைகளில் உள்ளார்ந்த வேறுபாடுகள் இருப்பதை விவசாயிகளால் புரிந்து கொள்ள முடிந்தது. முறையான சந்தைகளை நன்கு அறிந்திராத விவசாயிகள், முறையான மற்றும் முறைசாரா சந்தைகளில் உள்ள வாய்ப்புகளை கவனமாக ஒப்பிட்டு, சூப்பர் மார்க்கெட் போன்ற முறையான சந்தைகளில் ஊடுருவுவதற்கான சாத்தியக்கூறுகளை ஆராயத் தொடங்கினர்.

## சரிபார்ப்பு பட்டியல் - இந்தச் செயல்பாட்டிற்குப் பிறகு உறுதிப்படுத்த வேண்டிய விஷயங்கள்

- இப்பயிற்சியில் கலந்து கொண்ட குழு பிரதிநிதிகள் சந்தை கணக்கெடுப்பு முடிவுகள் குறித்து மற்ற குழு உறுப்பினர்களுக்கு தெரிவிக்கப்பட்டது, இம்முறை நடத்தப்பட்ட சந்தை கணக்கெடுப்பு ஒரு நடைமுறையாகவே மேற்கொள்ளப்படுவதாகவும் அரசின் எந்த உதவியும் இன்றி விவசாயிகளாலேயே உண்மையான சந்தை கணக்கெடுப்பு அவ்வப்போது நடத்தப்பட வேண்டும்.
- இலக்கு விவசாயிகள் சந்தை கணக்கெடுப்பின் போது சந்தித்த சந்தை பங்குதாரர்களுடன் தொடர்பைப் பேணுவது.
- குழுவில் ஆண் மற்றும் பெண் பிரதிநிதிகளின் விகிதம்.சமநிலை
- விவசாயிகள் குழுவால் ஏற்பாடு செய்யப்பட்ட கருத்துக் கூட்டத்தில் பங்கேற்பாளர்களின் சமச்சீர் ஆண்-பெண் விகிதம்.

## நிவர்த்தி செய்தல் - பொதுவான பிரச்சனைகளுக்கான தீர்வுகள்

கே: மிகச் சிறிய உள்ளூர் சந்தை - இலக்கு விவசாயிகளுக்கு அருகிலுள்ள உள்ளூர் சந்தை மிகவும் சிறியது மற்றும் உருளைக்கிழங்கு மற்றும் வெங்காயம் மட்டுமே விற்கப்படுகிறது.சந்தை கணக்கெடுப்பு நடத்தியும், புதிதாக எதையும் கற்றுக்கொள்ள முடியாமல் விவசாயிகள் அதிருப்தியில் உள்ளனர். இந்த சூழ்நிலையை நான் எவ்வாறு தீர்ப்பது?



வி: ஒரு சிறிய உள்ளூர் சந்தை கூட விவசாயிகளுக்கு பல பயனுள்ள தகவல்களை வழங்க முடியும்.எடுத்துக்காட்டாக சந்தை பங்குதாரர்களை சரியான முறையில் நேர்காணல் செய்தால், பருவகால தேவை மாற்றங்கள், ஆண்டு விலை ஏற்ற இறக்கங்கள், கிடைக்கும் விளைபொருட்களின் தோற்றத்தில் பருவகால மாறுபாடுகள், விருப்பமான வடிவம் வகை அளவு முதலிய தகவல்களை விவசாயிகளுக்கு வழங்க முடியும்.வழக்கமான சந்தை ஆய்வுகளை மேற்கொள்வதன் மூலம் விவசாயிகள் உள்ளூர் சந்தை நடிகர்களுடன் தங்கள் உறவை வலுப்படுத்திக்கொள்ளலாம்.எனவே, ஒரு பயிற்சியாக சந்தை கணக்கெடுப்பு நோக்கத்திற்காக அருகிலுள்ள உள்ளூர் சந்தைக்குச் செல்வது பொதுவாக ஒரு நல்ல தொடக்கமாகும்.இருப்பினும் எடுத்துக்காட்டாக பெரிய நகரங்களுக்கு அருகிலுள்ள வெவ்வேறு சந்தைகளுக்குச் செல்வது மிகவும் பயனுள்ளதாக

இருக்கும் என்று நீங்களும் விவசாயிகளும் கருதினால் நீங்கள் அவ்வாறு செய்வதை அங்கீகரிக்கலாம். சந்தை கணக்கெடுப்பை நடத்திய பிறகு அத்தகைய சந்தைகளுக்குச் செல்வதற்கான நேரம் மற்றும் போக்குவரத்து செலவுகள் மதிப்புக்குரியது என்று அவர்கள் உணர்ந்தால் அந்த சந்தைகளில் கணக்கெடுப்பைத் தொடரலாம். மற்றொரு முக்கியமான விஷயம் என்னவென்றால் "சந்தை" என்பது உடல் சார்ந்த வர்த்தக இடத்தைக் குறிக்காது. தெருவோர வியாபாரிகள் அல்லது உள்ளூர் பள்ளிகள், மருத்துவமனைகள், சிறைச்சாலைகள் போன்ற நிறுவனங்கள் விற்பனையாளர்களாக இருக்கலாம். அருகிலுள்ள சந்தைகள் இதுபோன்ற பயனுள்ள தகவல்களை வழங்கவில்லை என்று விவசாயிகள் கருதினால், அவர்கள் தங்கள் பகுதியில் உள்ள வாடிக்கையாளர்களைத் தொடர்பு கொள்ள முயற்சி செய்யலாம்.

கே: விலைத் தகவலைப் பெறுவதில் சிரமம் - சந்தையில் உள்ள வர்த்தகர்கள் உண்மையான விற்பனை விலை அல்லது வாங்கும் விலை பற்றிய தகவலை வழங்குவதில்லை. அவர்கள் தங்கள் லாபத்தை மிகவும் ரகசியமாக வைத்திருக்கிறார்கள். சரியான விலைத் தகவலைப் பெற வழி உள்ளதா?

ப: வியாபாரிகள் தங்கள் லாபத்தைப் பற்றிய தகவல்களை வெளியிடத் தயங்குவது இயல்பு. உங்கள் கேள்விகளை அவர்கள் எவ்வளவு சம்பாதிக்கிறார்கள் என்பதில் கவனம் செலுத்துவதற்குப் பதிலாக, ஒரு குறிப்பிட்ட பொருளின் வருடாந்திர விலை ஏற்ற இறக்கங்கள் போன்ற பொதுவான கேள்விகளை நீங்கள் மூலோபாயமாகக் கேட்கலாம்.

வி: சந்தைக்கு உற்பத்திப்பொருட்களை வாங்குவதற்கு கடைக்காரர்களிடம் (shoppers) நீங்கள் ஆய்வு செய்யும் பயிர்களை சந்தையில் வாங்குவதற்கு எவ்வளவு செலவாகும் என்றும் நீங்கள் கேட்கலாம்

கே: விவசாயிகள் குழுவில் வெவ்வேறு நிலை உந்துதல் - சந்தை ஆய்வுப் பயிற்சியை வெற்றிகரமாக முடித்த பிறகு குழுப் பிரதிநிதிகள் சந்தைக் கோரிக்கைகள் மற்றும் தேவைகளைப் பற்றி நன்கு அறிந்திருக்கிறார்கள் அதே சமயம் மற்ற குழு உறுப்பினர்கள் உந்துதல் பெற்றதாகத் தெரியவில்லை. அது ஏன்?

வி: சந்தைக் கணக்கெடுப்பின் போது குழுப் பிரதிநிதிகள் பெற்ற தகவலை மற்ற குழு உறுப்பினர்களுடன் பகிர்ந்து கொள்வதை உறுதி செய்கிறீர்களா? குழுப் பிரதிநிதிகள் சந்தை ஆய்வின் போது பெறப்பட்ட பயனுள்ள தகவல்களை ஏகபோகமாக வைத்திருக்காமல் மற்ற உறுப்பினர்களுகளுடன்; பகிர்ந்து கொள்வது கட்டாயமாகும். விதியை அமைப்பதில் கவனமாக இருங்கள். எடுத்துக்காட்டாக, சந்தைக் கணக்கெடுப்பின் போது அவர்கள் கண்டறிந்தவற்றைப் பகிர்ந்து கொள்ள, சந்தைக் கணக்கெடுப்புக்குப் பிறகு ஒரு வாரத்திற்குப் பிறகு பிரதிநிதிகள் குழுக் கூட்டத்தை நடத்த வேண்டும்

## நெடுவரிசை 4: SHEP சந்தை ஆராய்ச்சியின் மூன்று கொள்கைகள்



விசாயிகளின் சுதந்திரம் மற்றும் திறனுக்கான உளவியல் தேவைகளை வலியுறுத்துகின்ற மூன்று மிக முக்கியமான கொள்கைகளை SHEP இன்சந்தைக் கணக்கெடுப்பினூடாக காட்டுகிறது.

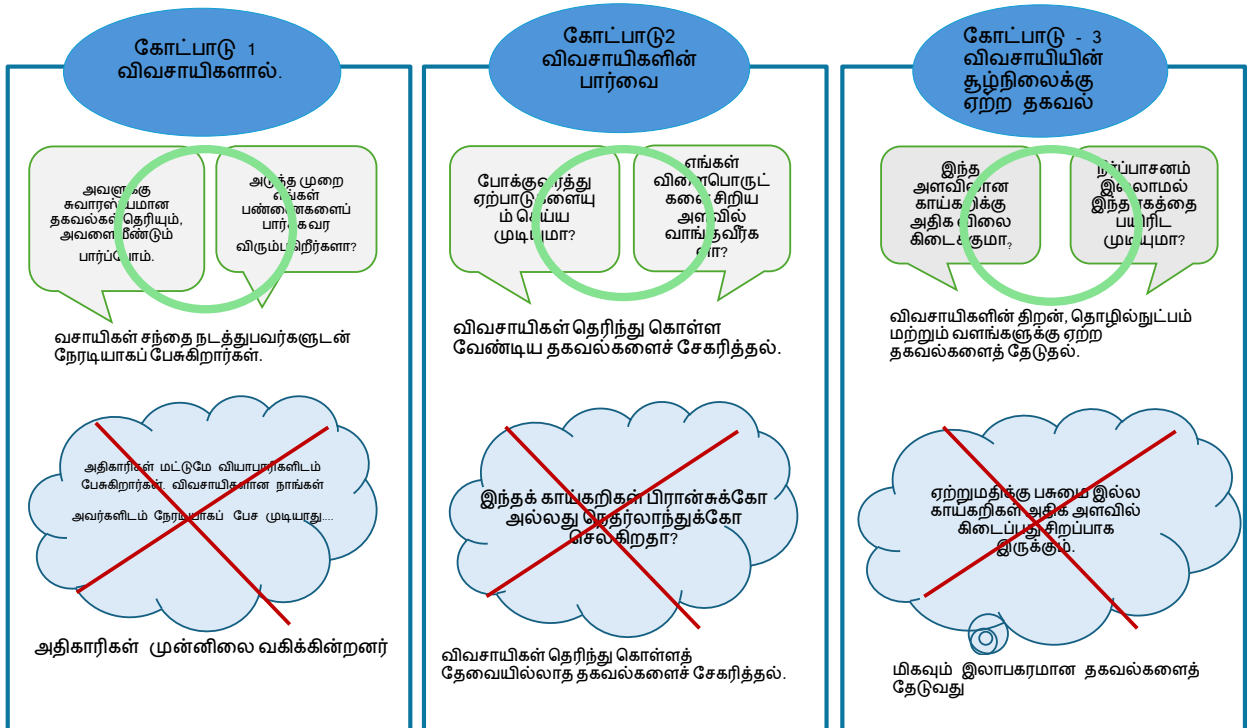
### மூன்று கொள்கைகள் ஆவன

- 1) விவசாயிகளின் நிலைமைகளுக்கு தகுந்தாற்போல,
- (2) விவசாயிகளின் பார்வையில்,
- (3) விவசாயிகளாலேயே

வணிக வாய்ப்புகள் மற்றும் விருப்பங்களை ஆராய தகவல்களைச் சேகரித்தல். சந்தை ஆராய்ச்சியின் பாரம்பரிய கருத்தாக்கத்தைப் போலன்றி, SHEP இன் சந்தை ஆராய்ச்சி

என்பது சந்தை விலைகளைப் பெறுவது மட்டுமல்ல, வணிக சாத்தியம் மற்றும் மாற்று வழிகளை கண்டறிவதற்காகவே ஆகும்.

சந்தை ஆராய்ச்சியின் மூன்று SHEP கொள்கைகள் கீழே உள்ள வரைபடத்தில் காட்டப்பட்டுள்ளன. ஒவ்வொரு மூலக் கோட்பாட்டினும் இணக்கம் மற்றும் இணக்கமின்மைக்கான எடுத்துக்காட்டுகளை இது விவரிக்கப்பட்டுள்ளது



மூன்று கொள்கைகளில், மிக முக்கியமான கணக்கெடுப்பு உறுப்பு "விவசாயிகளால்" கணக்கெடுப்பை நடத்துவதாகும். விவசாயிகளின் "சுயாட்சி" மற்றும் "சந்தை கணக்கெடுப்பு உரிமை" ஆகியவை SHEP நடவடிக்கைகளின் வெற்றிக்கு முக்கியமானவை.

SHEP இன் சந்தைக் கணக்கெடுப்பு, சந்தை விலைகளை மட்டுமல்ல, பல பரிமாண சந்தை தகவலையும் சேகரிக்க முயல்கிறது, உண்மையில் சந்தையின் மறைக்கப்பட்ட அறிவைக் கண்டறிய வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது.

மறைவான அறிவை அணுகுதல், உணருதல் மற்றும் புரிந்துகொள்வதற்கு அந்த மறைவான அறிவைக் கொண்டவர்களுடன் தொடர்புகொள்வதும் அனுபவங்களைப் பகிர்ந்துகொள்வதும் அவசியம். இது சம்பந்தமாக, விவசாயிகள் சந்தைக்குச் சென்று, வாடிக்கையாளர்கள், இடைத்தரகர்கள் மற்றும் கடை வைத்திருப்பவர்கள் போன்ற சந்தை பங்காளிகளுடன் நேரடியாக தொடர்புகொள்வது மற்றும்/அல்லது நேரடியாகக் கவனிப்பது மிகவும் முக்கியம். எனவே விவசாயிகள் தாங்களாகவே சந்தை கணக்கெடுப்பு நடத்துவது அவசியம்.

இலக்கு விவசாயிகளுக்கு பொருத்தமான மற்றும் நன்மை பயக்கும் சந்தை பற்றிய இந்த மறைக்கப்பட்ட அறிவை வெளிக்கொணர சந்தை கணக்கெடுப்பு நடத்தப்படுகிறது. வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், SHEP சந்தை கணக்கெடுப்பு விவசாயிகளின் மறைமுக அறிவை சந்தையின் மறைமுக அறிவுடன் பரிமாறிக்கொள்ளவும் பயன்படுத்தவும் நடத்தப்படுகிறது. சந்தை ஆராய்ச்சியின் செயல்பாட்டில், இந்த இரண்டு வகையான சேமிக்கப்பட்ட அறிவு ஒருங்கிணைக்கப்பட்டு புதிய அறிவு உருவாக்கப்படுகிறது.

மூன்று கொள்கைகளைப் பின்பற்றி சந்தை ஆய்வுகளை வெற்றிகரமாக நடத்திய விவசாயிகளின் சில கருத்துகள் பின்வருமாறு

- நாங்கள் வழக்கமாக அறுவடை செய்வதை விட முன்னதாகவே கேரட்டை அறுவடை செய்ய வேண்டும் என்பதை உணர்ந்தோம். சிறிய கேரட்டுகள் சுவையாக இருக்கும், பெரிய கேரட்டுகளை விட அதிக விலைக்கு விற்கப்படுகின்றன.
- வெளியில் இன்னும் இருட்டாக இருக்கும்போது அதிகாலையில் கேரட்டை அறுவடை செய்ய வேண்டும் என்று நாங்கள் கண்டறிந்துள்ளோம். அந்த வகையில் அறுவடை செய்தால் கேரட்



புகைப்படம் கென்யா

நீண்ட காலம் நீடிக்கும். வாங்குபவர்கள் அத்தகைய கேரட்டுகளை வாங்கி எங்களுக்கு சிறந்த விலையை வழங்க தயாராக உள்ளனர்.

- ஒரே நேரத்தில் பெரிய அளவில் விளைபொருட்களை வழங்குவதை விட, பருவம் முழுவதும் தொடர்ந்து சந்தைக்கு விளைபொருட்களை வழங்குவது குறைவான ஆபத்து என்பதை நாங்கள் உணர்ந்துள்ளோம்.
- சான்றளிக்கப்பட்ட விதைகள் மற்றும் கலப்பின விதைகள் சிறந்த தரமான காய்கறிகளை உற்பத்தி செய்ய முடியும் என்று நாங்கள் நம்புகிறோம். அதாவது அதிக விலைக்கு விற்கலாம்
- நடவு நேரம் முக்கியமானது என்பதை நாங்கள் புரிந்துகொள்வோம்.நாம் விதைகளை சரியான நேரத்தில் நடவு செய்ய வேண்டும் அல்லது முன்கூட்டியே முதிர்ச்சியடையும் வகைகளின் விதைகளைப் பயன்படுத்த வேண்டும், இதனால் அதிக தேவை உள்ள மாதங்களில் அறுவடை செய்யலாம்.மொத்த விற்பனை சந்தையில், நீண்ட ஆயுட்காலம் (கொண்ட (long shelf-life) கோவா வகைகள் விரும்பப்படுகின்றன என்பதைக் கண்டறிந்துள்ளோம்.
- இதற்கு நேர்மாறாக, குறுகிய கால ஆயுளைக் கொண்டிருந்தாலும் அவை இனிப்பு மற்றும் சதைப்பற்றுள்ள சாலட்களுக்கு மிகவும் பொருத்தமான கோவா வகைகளுக்கு சில்லறை சந்தையில் அதிக விருப்பம் உள்ளது.
- சந்தை கணக்கெடுப்பின் போது நாங்கள் இடைத்தரகர் ஒருவரை சந்தித்தோம். இடைத்தரகர் விரும்பும் உருளைக்கிழங்கு அளவு பற்றிய தகவலைப் பெற்றோம்.பின்னர் இடைத்தரகர் எங்கள் பண்ணைக்கு அதிக விலைக்கு எங்கள் உருளைக்கிழங்கை வாங்க தொடர்ந்து வரத் தொடங்கினார்.
- பல்வேறு வாழை தயாரிப்புகளில். இந்த பகுதியில் வாழைப்பழ பிஸ்கட்டுகள் மிகவும் பிரபலமாக இருப்பதை உணர்ந்தோம்.அதன்பிறகு, தற்போது சந்தையில் இல்லாத வாழைப்பழ பிஸ்கட் சிறிய பைகற்றுகளை; தயாரிக்க ஆரம்பித்தோம்.
- எங்கள் குழு அங்காடியில் அதிகம் விற்பனையாகும் பொருளாக மாறியது. பல உள்ளூர் குழந்தைகள் இந்த பிஸ்கட் பைகற்றுகளை விரும்பினர்.
- சிறு விவசாயிகளின் பண்ணைகளுக்கு விளைபொருட்களை வாங்கச் சென்றபோது, வாகனங்களில் பயிர்களை ஏற்றிச் செல்ல உதவாததால், சிறு விவசாயிகளிடமிருந்து விளைபொருட்களை வாங்க விரும்பவில்லை என்று சில்லறைக் கடைக்காரர் எங்களிடம் கூறினார்.மறுபுறம், நடுத்தர மற்றும் பெரிய அளவிலான விவசாயிகளின் பண்ணைகளுக்குச் செல்லும்போது, எப்போதும் உதவிக்கு யாரையாவது

பெற்றுக்கொடுப்பார்கள்.இந்தக் கதையைக் கேட்ட பிறகு, சில்லறைக் கடைக்காரர் பயிர்களை வாங்க வரும்போது ஏற்றிச் செல்வதற்கு உதவியாகப் பல குழு உறுப்பினர்கள் நியமிக்கப்பட்டனர்.சில்லறை விற்பனையாளர் இப்போது எங்களிடமிருந்து பயிர்களை வாங்குகிறார்கள்.

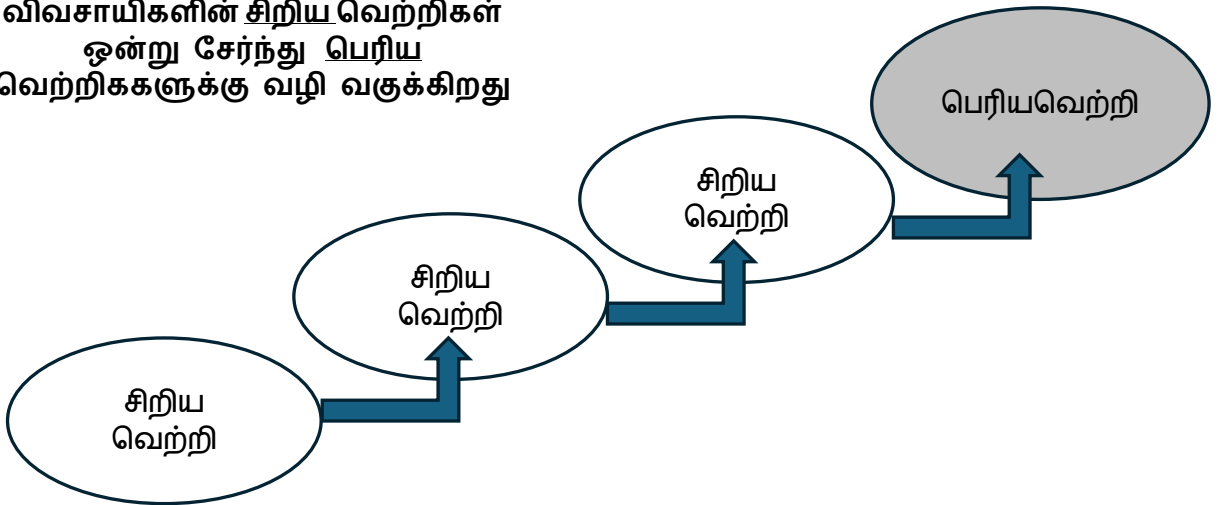
- சில்லறை விற்பனையாளர் இப்போது எங்களிடமிருந்து பயிர்களை வாங்குகிறார்கள்.



புகைப்படம் கென்யா

சிலருக்கு, மேலே காட்டப்பட்டுள்ள சந்தை கணக்கெடுப்பில் விவசாயிகள் பெற்ற தகவல்கள் முக்கியமற்றதாகத் தோன்றலாம்.இருப்பினும், தகவலின் தன்மையை நீங்கள் கூர்ந்து கவனித்தால், விவசாயிகளுக்குக் கிடைக்கும் தகவல்கள் விவசாயிகளுக்கானது.1) உடனடி மற்றும் (2) குறைந்தபட்ச கூடுதல் வளங்கள் பயன்படுத்தலாம் என்பது உங்களுக்கு புரியும்.எனவே எனவே, இதுபோன்ற தகவல்கள் விவசாயிகளுக்கு சிறிய வெற்றிகளுக்கு எளிதில் வழிவகுக்கும். காலப்போக்கில் பெரிய இலக்குகளை அடைவதில் சிறிய அளவிலான வெற்றிகள் முக்கியம்.

விவசாயிகளின் சிறிய வெற்றிகள் ஒன்று சேர்ந்து பெரிய வெற்றிகளுக்கு வழி வகுக்கிறது



## சந்தை ஆய்வு கேள்வித்தாள்

திகதி : .....

மாவட்டத்தின் பெயர் : ..... கிராம சேவைப் பிரிவின் பெயர் .....

விவசாயி குழுவின் பெயர் : .....

சந்தை கணக்கெடுப்பு நடத்திய (விவசாயி பிரதிநிதிகளின் பெயர்கள்): .....

விற்பனை யாளரின் பெயர் மற்றும் தொடர்பு விவரங்கள்	உற்பத்தி மற்றும் பிரதேசம்	தயாரிப்பு தரம் மற்றும் சந்தை தேவைகள்	உச்ச தேவை (மாதம்)	விநியோக அளவு மற்றும் இடைவெளி (தினம் வாராந்திரம்)	ஒரு அலகு விலை (கிலோ).	பணம் செலுத்தும் (முறை)	கட்டண விதி (முறைகள்)	சந்தைப் படுத்தல் சவால்கள்	குழுவிலிருந்து பொருட்களை வாங்க விற்பனை யாளரின் விருப்பம்

## சந்தை ஆய்வு கேள்வித்தாள்

திகதி : .....  
 மாவட்டத்தின் பெயர் : ..... கிராம சேவைப் பிரிவின் பெயர் .....  
 விவசாயி குழுவின் பெயர் : .....

சந்தை கணக்கெடுப்பு நடத்திய (விவசாயி பிரதிநிதிகளின் பெயர்கள்): .....

விற்பனை யாளரின் பெயர் மற்றும் தொடர்பு விவரங்கள்	உற்பத்தி மற்றும் பிரதேசம்	தயாரிப்பு தரம் மற்றும் சந்தை தேவைகள்	உச்ச தேவை (மாதம்)	விநியோக அளவு மற்றும் இடைவெளி (தினம் வாராந்திரம்)	ஒரு அலகு விலை (கிலோ).	பணம் செலுத்தும் முறை	கட்டண விதி முறைகள்	சந்தைப் படுத்தல் சவால்கள்	குழுவிலிருந்து பொருட்களை வாங்க விற்பனை யாளரின் விருப்பம்
குணதிலகா (072233 -xxxx)	தக்காளி (விசேடமான)	நடுத்தர அளவு பாதி பழுத்த	மார்ச், ஏப்ரல், மே	1000 கிலோ/ வாரம்	1 டாலர்	பணம்	பணம் சலுத்தி கையளித்தல்	போதுமான சேமிப்பு வசதிகள் இல்லை	விரும்ப த்துடன்
பண்டா (0762-xxxx)	தக்காளி	அளவில் பெரியது. பகுதி பழுத்த	பிப்ரவரி, மார்ச்	2500 கிலோ/ வாரம்	1. 2 டாலர்	பணம்	இரண்டு வாரங்களுக்கு பிறகு கையளித்தல்	போதுமான சேமிப்பு வசதிகள் இல்லை	விருப்பத்துடன்
கமலா (0772-xxxxxx)	தக்காளி	நடுத்தர அளவு பாதி பழுத்த	டிசம்பர் ஜனவரி	2500 கிலோ/ வாரம்	1. 2 டாலர்	பணம்	1 வாரங்களுக்கு பிறகு கையளித்தல்	ஒன்றுமே இல்லை	தயக்கத்துடன்

### படி 3. - விவசாயிகள் முடிவெடுத்தல்:

படி 2 இல் வணிக வாய்ப்புக்களை புரிந்துகொண்ட பிறகு,3-வது படிக்கு விவசாயிகளை தங்கள் தோட்டக்கலை வணிகத்தைப் பற்றி முக்கியமான முடிவுகளை எடுப்பார்கள்.எந்த பயிர்கள், எந்த நேரத்தில். அவர்களின் திட்டத்தில் எந்த அளவு மற்றும் தரம் பயிரிட வேண்டும் என்பது பற்றிய முடிவுகள் அடங்கும், மேலும் எடுக்கப்பட்ட முடிவுகள் குழு ஒருமித்த கருத்து மற்றும் கூட்டு நடவடிக்கையின் அடிப்படையில் இருக்கும். திறமையான உற்பத்தி மற்றும் சந்தைப்படுத்தலை எளிதாக்குவதற்கான நடவடிக்கைகள் குறித்து விவசாயிகள் குழு உறுப்பினர்கள் விவாதித்து உடன்படுவார்கள்.SHEP செயல்படுத்துபவர்களின் பங்கு விவசாயிகளுக்காக முடிவுகளை எடுப்பது அல்ல, மாறாக விவசாயிகள் சரியான முடிவுகளை எடுக்க உதவுவதாகும்.செயல்படுத்துபவர்கள் செய்ய வேண்டியது என்னவென்றால், விவசாயிகளுக்கு விவசாயம் குறித்த பொருத்தமான வழிகாட்டுதலையும் நிபுணத்துவத்தையும் வழங்குவதாகும்.

### 3.1:இலக்கு வைக்கப்பட்ட பயிர்களை தேர்ந்தெடுத்தல்

#### ஏன்? குறிக்கோள்கள்

இலக்கு பயிர்களைத் தேர்ந்தெடுக்கும்போது, விவசாயிகள் குழுக்கள் கூட்டாக சந்தையில் அதிக தேவை உள்ள குறிப்பிட்ட பயிர் வகைகளை அடையாளம் காணக்கூடியவகையில் ,இடம் பெறும். விவசாயிகள் அடையாளம் காணப்பட்ட பயிர்களை ஒரு குழுவாக உற்பத்தி செய்து சந்தைப்படுத்த ஒப்புக்கொள்கிறார்கள்.

#### என்ன? - மொத்த குறிப்பு

விவசாயி குழுக்களால் நடத்தப்படும் சந்தை ஆய்வுகளின் தரவுகளின் அடிப்படையில் இலக்கு தோட்டக்கலை பயிர் தேர்வு செய்யப்படும்.விவசாயிகள் தாங்கள் வளர்க்க விரும்பும் பயிர்கள் குறித்து குழுக்களாக விவாதித்து ஒருமித்த கருத்தை உருவாக்கி

4 படிகள்	விவகாரங்கள்
1. விவசாயிகளுடன் இலக்கை பகிர்ந்து கொள்ளல்	உணர்திறன் செயலமர்வு
2. விவசாயிகள் விழிப்புணர்வடைதல்	பங்கேற்பாளர்களின் ஆரம்ப ஆய்வு பங்குதாரர் சந்திப்பு/மன்றம் (விரும்பினால்) சந்தை ஆய்வு
3. விவசாயிகள் தீர்மானங்களை எடுத்தல்	இலக்கு வைக்கப்பட்ட பயிர்களை தேர்ந்தெடுத்தல் பயிர் நாட்காட்டிகளை உருவாக்குதல்
4. விவசாயிகள் திறன்களைப் பெற்றுக் கொள்ளல்	களப் பயிற்சி
பின்தொடர்தல் மற்றும் கண்காணிப்பு (பங்கேற்பாளர் இறுதி ஆய்வு உட்பட)	

நாங்கள் இருப்பது இங்கே

கொள்வார்கள்.பயிர் தேர்வு செயல்முறையின் போது, பயிர் உற்பத்தி செயல்பாட்டில் நிபுணராக, விரிவாக்க ஊழியர்கள் குழுவிற்கு தேவையான வழிகாட்டுதலை வழங்குவார்கள்.

### எப்படி? செயல்படுத்தல் குறிப்புகள்

- குறிப்பாக, சந்தை ஆய்வுகள் மற்றும் முந்தைய SHEP செயல்பாடுகளின் அடிப்படையில் ஆழமான விவாதங்கள் மூலம் எதிர்கால விவசாய வாய்ப்புகள் மற்றும் இலக்கு பயிர்கள் குறித்து முடிவுகள் எடுக்கப்படும்

- விவசாயிகள் பயிர்களைத் தேர்ந்தெடுப்பதற்கு மிகவும் பொருத்தமான முடிவுகளை எடுப்பதற்கு ஏற்ப அவர்களின் பகுதியின் வேளாண்மை-சூழலியல் மண்டலத்திற்கு ஏற்ற பயிர்களைத் தேர்ந்தெடுக்க விரிவாக்க ஊழியர்கள் விவசாயிகளுக்கு தேவையான ஆலோசனைகளையும் பரிந்துரைகளையும்

### உந்துதல் அதிகரிக்கிறது.



சந்தை கணக்கெடுப்பின் போது எங்களுக்கு நிறைய பயனுள்ள தகவல்கள் கிடைத்தன. பயிரிடுவதற்கு மிகவும் பொருத்தமான பயிர்களைத் தேர்ந்தெடுப்பதில் எங்கள் உற்சாகம் அதிகரித்தது

தொடர்பை (relatedness) அடைய உதவுகிறது.



எங்களுக்குத் தெரியாத அறிவியல் தகவல்களை விரிவாக்க அலுவலர்கள் வழங்கியதால் மிகவும் பொருத்தமான இலக்கு பயிர்களை நாங்கள் தேர்ந்தெடுக்க முடிந்தது. இதுபோன்ற ஆலோசனைகளைப் பெறுவதில் நாங்கள் மகிழ்ச்சியடைகிறோம்.

சுயாட்சி A(Aஅடைய உதவுகிறது.

## படிநிலை - செயல்படுத்தல் நடைமுறைகள் (தேவையான நேரம்: 2-3 மணிநேரம்)

1. விவசாயக் குழுவின் கூட்டத்தை ஏற்பாடு செய்து முடிந்தால் உறுப்பினர்களையும் அவர்களது வாழ்க்கைத் துணைவர்களையும் (கணவன் மனைவி) அழைக்கவும். குறிப்பு! காய்கறி உற்பத்தி செயல்பாட்டில் உறுப்பினர்களின் துணைவர்கள் வலுவான பங்குதாரர்களாக இருப்பதால் அவர்களை கூட்டத்திற்கு அழைப்பது பயனுள்ள முடிவுகளை எடுப்பதை எளிதாக்குகிறது.
2. சந்தை ஆய்விலிருந்து பெறப்பட்ட தகவல்களைப் பற்றி விவாதித்து, விவசாயக் குழுக்களுக்கு இலக்கு பயிர் தேர்வு தாளை நிரப்புவதற்கு வாய்ப்பை வழங்கவும். குறிப்பு தொடர்புடைய படிவத்தை நிரப்பும்போது, விவசாயிகள் அடிப்படை கணக்கெடுப்பு மற்றும் சந்தை கணக்கெடுப்பின் முடிவுகளைக் கையில் வைத்திருக்க வேண்டும், மேலும் அவற்றைப் படித்திருத்திருத்தல் அவசியமாகும்..
3. பட்டியலிடப்பட்ட பயிர்களை இலக்கு பயிராகத் தேர்ந்தெடுப்பதன் நன்மைகள் மற்றும் தீமைகள் குறித்து விவசாயக் குழு கலந்துரையாடுவார்கள். கலந்துரையாடுவார்கள். இந்த இலக்கு பயிர்கள் வளர எளிதாக இருக்க வேண்டும். இவை அந்தப் பகுதிக்குப் பொருத்தமானதாகவும், சாகுபடிக்குத் தேவையான தொழில்நுட்பங்கள் எளிதில் கிடைக்கக்கூடியதாகவும் இருக்க வேண்டும். குறிப்பு! லாபத்தை மட்டுமே அடிப்படையாகக் கொண்டு பயிர்களைத் தேர்ந்தெடுக்கக் கூடாது, மேலும் உற்பத்தி பொருத்தம் மற்றும் சாத்தியமான தொழில்நுட்ப சிக்கல்கள் உட்பட பயிர் தேர்வு குறித்து விரிவாக்க ஊழியர்கள் ஆலோசனை வழங்க வேண்டும்.
4. ஒவ்வொரு குழு உறுப்பினரும் தங்களுக்குப் பிடித்த பயிருக்கு (ரகசிய வாக்கெடுப்பு) வாக்களிப்பார்கள் அவன்/அவள் விரும்பும் 1வது பயிர் மற்றும் 2வது பயிரின் பெயர்களை வாக்குச்சீட்டில் எழுதுவார்கள். குழு உறுப்பினர்களிடையே ஒருமித்த கருத்தை அடைய பெரும்பான்மையானவர்கள், பெரும்பாலும் 70% க்கும் அதிகமானவர்கள், வாக்களிப்பு செயல்பாட்டில் பங்கேற்க வேண்டும். டுத்த 2வது பயிருக்கும் மேற்கண்ட நடைமுறையை மீண்டும் பின்பற்ற வேண்டும். ஒவ்வொரு பயிருக்கும் பெற்ற வாக்குகளின் எண்ணிக்கைக்கேற்ப பயிர்களை

வரிசைப்படுத்தி, 2வது மற்றும் 3வது பயிர்களைத் தேர்ந்தெடுக்கவும். குறிப்பு ! குழுத் தலைவர்கள் பெரியவர்கள் மற்றும் படித்த உறுப்பினர்கள் போன்ற சக்திவாய்ந்த நபர்கள் குழு முடிவுகளில் செல்வாக்கு செலுத்தாமல் இருப்பதை விரிவாக்க ஊழியர்கள் உறுதி செய்ய வேண்டும்.

ஒரு நிமிஷம் இருங்க. இந்தப் பயிர் வெப்பமான வானிலையில் வளராதுன்னு உங்களுக்குத் தெரியாதா? மற்ற பயிர்கள் நோய்கள் மற்றும் பூச்சிகளுக்கு ஆளாவதால், இந்தப் பகுதியில் விவசாயிகள் மிகவும் பாதிக்கப்படுவதை நான் பார்த்திருக்கிறேன். எனவே, இந்த இரண்டு பயிர்களையும் தேர்ந்தெடுப்பது மிகவும் ஆபத்தானது.



இந்த இரண்டு பயிர்களும் அதிக லாபம் தரக்கூடியவை என்பதால் நாம் ஏன் அவற்றைத் தேர்ந்தெடுக்கக்கூடாது?

புகைப்படம் மலாவி

### வடிவம் - இலக்கு பயிர் தேர்வு தாள்

இலக்கு பயிர் தேர்வு தாள் பின்வருமாறு. சந்தை கணக்கெடுப்பின் முடிவுகளின் அடிப்படையில் பகுப்பாய்வு செய்யப்பட வேண்டிய பயிர் வகைகளின் எண்ணிக்கை தீர்மானிக்கப்படுகிறது. சந்தை கணக்கெடுப்பு மூலம் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட அனைத்து பயிர்களையும் பகுப்பாய்வு செய்ய விவசாயிகளுக்கு அதிக நேரம் எடுக்கும், அத்தகைய சூழ்நிலையில், தொடர்புடைய பயிர்களில் மிகவும் பொருத்தமான சில பயிர்களுக்கு விரிவான பகுப்பாய்வு நடத்தப்பட வேண்டும்.



புதுமுறைகாணல் - வெவ்வேறு நாடுகள் மற்றும் பிராந்தியங்களில் தனிப்பயனாக்கம்

இலக்கு பயிர்களைத் தேர்ந்தெடுப்பதில் வெவ்வேறு நாடுகள் மற்றும் பிராந்தியங்களில் பயன்படுத்தப்படும் வெவ்வேறு உத்திகளுக்கான எடுத்துக்காட்டுகள் கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ளன

### பெட்டி 15.

#### இரண்டு ஆய்வுகளுக்கான இலக்கு பயிர்களின் தேர்வு.

இரண்டு வெவ்வேறு பருவங்களுக்கு ஏற்ற பயிர் தேர்வு (ருவாண்டா)

<ஏன்?> இந்திய துணைக்கண்டத்தில் காய்கறி சாகுபடிக்கு இரண்டு முக்கிய பருவங்கள் உள்ளன, மேலும் அந்த இரண்டு பருவங்களிலும் பயிரிடப்படும் பயிர்கள் ஒன்றுக்கொன்று மிகவும் வேறுபட்டவை.



<எப்படி > இரண்டு பருவங்களுக்கு ஏற்ற இலக்கு பயிர்களைத் தேர்ந்தெடுக்குமாறு விவசாயக் குழுவிடம் செயல்படுத்துபவர்கள் கூறினர்.

<விளைவுகள்? > விவசாயிகள் இரண்டு பருவங்களுக்கும் மிகவும் பொருத்தமான பயிர்களைத் தேர்வு செய்ய முடிந்தது. இதனால் அவர்கள் முன்பை விட சிறப்பாக திட்டமிட முடிந்தது.

### பெட்டி 16 பயிர் உற்பத்தி பட்ஜெட் தயாரித்தல்

பயிர் உற்பத்தி பட்ஜெட்டை தயாரித்தல் (பாலஸ்தீனம்)

<ஏன்?> சரியான இலக்கு பயிர்களைத் தேர்ந்தெடுக்க, விவசாயிகள் பல முக்கிய பயிர்களை வளர்ப்பதன் லாபத்தைப் பற்றி விரிவாக அறிந்து கொள்ள வேண்டியிருந்தது. <எப்படி?> விரிவாக்க ஊழியர்களின் உதவியுடன் விவசாயிகளின் எழுத்தறிவு மற்றும் எண்ணறிவுத் திறன்களின் அடிப்படையில், பல முக்கிய பயிர்களுக்கு வருமானம் மற்றும் செலவினங்களைக் கணக்கிடும் பயிர் சார்ந்த லாப பகுப்பாய்வு மேற்கொள்ளப்பட்டதுடன் ஒரு பட்ஜெட் கணக்கிடப்பட்டது.



புகைப்படம் பாலஸ்தீனம்

<விளைவுள்?> விவசாயிகள் சரியான இலக்கு பயிர்களைத் தேர்ந்தெடுப்பதில் அதிக நம்பிக்கையைப் பெற்றனர். கணக்கீட்டுப் பயிற்சி விவசாயிகளின் வணிக மேலாண்மைத் திறன்களையும் மேம்படுத்தியது.

## சரிபார்ப்புப் பட்டியல் - செயல்பாட்டிற்குப் பிறகு சரிபார்க்க வேண்டியவை.

- விவசாயிகள் இலக்கு பயிர்களைத் தேர்ந்தெடுக்கும் முறைகளைப் புரிந்துகொள்வார்கள்.
- விவசாயிகள் பயிர்களைத் தேர்ந்தெடுக்கும்போது, லாபத்தை மட்டுமல்ல, வேளாண்-சுற்றுச்சூழல் நிலைமைகளையும், அவர்களின் தொழில்நுட்ப திறன்கள் மற்றும் நிதி திறன்களையும் கருத்தில் கொள்ள வேண்டும் என்பதை புரிந்துகொள்கிறார்கள்.
- விவசாயிகள் குழுக்களால் மேற்கொள்ளப்படும் இலக்கு பயிர் தேர்வு செயல்முறை எதிர்காலத்திலும் அவர்களால் தொடர்ந்து மேற்கொள்ளப்படும் என்று ஒப்புக் கொள்ளப்பட்டுள்ளது.
- பெண் மற்றும் ஆண் பங்கேற்பாளர்களின் விகிதம் சமநிலையில் உள்ளது.
- முடிவெடுப்பதில் ஆண் மற்றும் பெண் உறுப்பினர்களின் பங்கேற்பின் தரத்தை உறுதி செய்தல்.
- உறுப்பினர்களின் வாழ்க்கைத் துணைவர்கள் முடிவெடுப்பதில் பங்கேற்கிறார்கள் (விருப்பத்தேர்வு).

## நிவர்த்திசெய்தல் - பொதுவான பிரச்சினைகளுக்கான தீர்வுகள்

கே. சம வாக்குகள் - பல இலக்கு பயிர்கள் சம வாக்குகளைப் பெற்றால் நான் என்ன செய்ய வேண்டும்?

ப: சம வாக்குகளைப் பெற்ற பயிர்களுக்கு மட்டுமே விவசாயிகள் மீண்டும் வாக்களிக்க அனுமதிக்கவும்.

கே: அதிகப்படியான விநியோகம் குறித்த கவலை - உள்ளூர் சந்தையில் அதிகப்படியான விநியோகம் காரணமாக விலைகள் குறையும் அபாயம் இருப்பதால், இரண்டு அல்லது மூன்று பயிர்களை இலக்கு பயிர்களாகத் தேர்ந்தெடுக்க நான் பயப்படுகிறேன்.

ப: விவசாயிகளுக்கு சந்தை ஆய்வுகள் மூலம் தொடர்புடைய பயிர்கள் பற்றிய அனைத்து தகவல்களும், இலக்கு சந்தைக்கு அவர்களுக்கு எவ்வளவு தேவைப்படும் என்பதும் தெரிவிக்கப்பட்டது. எனவே, ஒரு குறிப்பிட்ட சந்தைக்கு ஒரு குறிப்பிட்ட நேரத்தில் எவ்வளவு வழங்க வேண்டும் என்பதை விவசாயிகள் தீர்மானிக்க முடியும்.

கே:தேர்ந்தெடுக்கப்படாத பயிர்கள் - தேர்ந்தெடுக்கப்படாத பயிர்களை வளர்க்க வாய்ப்பு வழங்கப்படுமா என்று விவசாயிகள் குழுவிடம் கேட்கப்பட்டது. என்னுடைய பதில் என்னவாக இருக்க வேண்டும்?

ப.இலக்கு பயிர்களைத் தேர்ந்தெடுப்பதன் மூலம், விவசாயிகள் விரிவாக்க ஊழியர்களிடமிருந்து உயர் மட்ட பயிர் உற்பத்தி பயிற்சியைப் பெறலாம். தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட பயிர்களுக்கு விவசாயக் குழு ஒரு குழு சந்தைப்படுத்தலையும் திட்டமிடலாம்.விவசாயிகள் தாங்கள் விரும்பும் எந்தப் பயிரையும் வளர்க்க சுதந்திரம் உண்டு.இது போன்ற சந்தர்ப்பங்களில் இலக்கு வைக்கப்பட்ட பயிர் சார்ந்த பயிற்சி மற்றும் குழு சந்தைப்படுத்தல் வாய்ப்புகள் கிடைக்காது.



## இலக்கு பயிர் தேர்வு தாள்

திகதி : .....

மாவட்டத்தின் பெயர் : .....

கிராம சேவைப் பிரிவின் பெயர் : .....

விவசாயி குழுவின் பெயர் : .....

பயிர்வகை/ பிரதேசம்	நுகர்வது உள்ளூர் வாசிகளா வெளிநர் வாசிகளா?	சாகுபடி அனுபவம்	நடவு மாதம் முதிர்ச்சி காலம்	முக்கிய சவால்கள்	சந்தைப் படுத்தக்கூடி யசாதாரண அருவடை (கிராம்/ கெட்டர்)	பொதுவான அலகுகள்	மொத்த வருமானம்	உற்பத்தி செலவு (/) ஹெக்டேர்	மதிப்பி டப்பட்ட நிகர வருமானம்	பிரதான சந்தை	விற்பனை நிபந்தனைகள்	மற்றவை	தரவரிசை
கரட்	ஆம்	ஆம்	மார்ச் ஜூலை 3 மாதங்கள்		10000	0.20	2000	825	1175	x சந்தை y சந்தை	xசந்தை 300 கி வியாழன் yசந்தை திங்கள்	சிறு காய்கறிகளை கிராமத்தில் விற்க்கலாம் நோய் எதிர்புள்ளது;	3
பசளை	ஆம்	ஆம்	மார்ச் 3 மாதங்கள்		22500	0.15	3375	1000	2375	y சந்தை z சந்தை	yசந்தை 500 கி z சில்லறை வியாபாரி 1000 கி புதன்	z சில்லறை வியாபாரி பண்டைக்கு வந்தார்	1
வெங்காயம்	ஆம்	ஆம்	பிப்ரவரி-ஜூன் 1 மாதம்	எதுவும் இல்லை	5000	0.10	500	75	425	X சந்தை Y சந்தை	xசந்தை 600 கி வியாழன் yசந்தை 400 கி திங்கள்	எளிதில் பளிடக்கூடியது	

### 3.2:பயிர் நாட்காட்டிகளை உருவாக்குதல்

4படிகள்	விவகாரங்கள்
1. விவசாயிகளுடன் இலக்கை பகிர்ந்து கொள்ளல்	பங்கேற்பாளர்களின் ஆரம்ப ஆய்வு பங்குதாரர் சந்திப்பு/மன்றம் (விரும்பினால்) சந்தை கணக்கெடுப்பு
2. விவசாயிகள் விழிப்புணர்வடைதல்	பங்கேற்பாளர்களின் ஆரம்ப ஆய்வு பங்குதாரர் சந்திப்பு/மன்றம் (விரும்பினால்) சந்தை கணக்கெடுப்பு
3. விவசாயிகள் தீர்மானங்களை எடுத்தல்	இலக்கு வைக்கப்பட்ட பயிர்களை தேர்ந்தெடுத்தல் பயிர் நாட்காட்டிகளை உருவாக்குதல்
4. விவசாயிகள் திறன்களைப் பெற்றுக் கொள்ளல்	களப் பயிற்சி
பின்தொடர்தல் மற்றும் கண்காணிப்பு (பங்கேற்பாளர் இறுதி ஆய்வு உட்பட)	

நாங்கள் இருப்பது இங்கே

#### ஏன்? - குறிக்கோள்கள்

பயிர் நாட்காட்டிகளை உருவாக்குவது முந்தைய செயல்பாடுகளில் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட இலக்கு பயிர்களின் உற்பத்தி மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் ஆகிய இரண்டிலும். விவசாயக் குழு எதிர்கால நடவடிக்கைகளை ஒரு குழுவாகத் திட்டமிட உதவுகிறது.

#### என்ன? - மொத்த குறிப்பு

விவசாயிகள் குழுக்கள் அவர்களின் முன் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட இலக்கு பயிர்களில் கவனம் செலுத்தி ஒரு குழுவாக வருடாந்திர உற்பத்தித் திட்டத்தையும் அத்துடன் சந்தைப்படுத்தல் நடவடிக்கைகளுக்கான திட்டத்தையும் உருவாக்குகின்றன. இந்தத் திட்டத்தில் பயிர் உற்பத்தி மற்றும் சந்தைப்படுத்துதலுக்காக எடுக்கப்பட வேண்டிய கூட்டு நடவடிக்கைகள் மற்றும் குழுக்களின் விவசாய வணிகத்தை எளிதாக்கும் பிற குழு நடவடிக்கைகள் ஆகியவை அடங்கும்.

## எப்படி - முக்கிய செயல்படுத்தல் குறிப்புகள்

உந்துதல் அதிகரிக்கிறது.

• இலக்கு வைக்கப்பட்ட பயிர்களுக்கு ஒரு குறிப்பிட்ட வருடாந்திர உற்பத்தி மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் திட்டத்தை தயாரிப்பதன் மூலம் நிலையான விவசாய வணிகங்களை அடைவதற்கான சிறந்த வழி குறித்து விவசாயிகள் குழுக்கள் விவாதித்து முடிவு செய்வர். தோட்டக்கலை சாகுபடியிலிருந்து அதிக வருமானம் ஈட்ட உதவும் ஒரு குழுவாக மேற்கொள்ள வேண்டிய பிற நடவடிக்கைகளும் இந்தத் திட்டத்தில் அடங்கும் (படம் 7).



இலக்கு பயிர்களை வெற்றிகரமாக பயிரிட இப்போது முடிவு செய்துள்ளோம். நாம் ஒரு குழுவாக இணைந்து பல்வேறு உற்பத்தி மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் நடவடிக்கைத் திட்டங்களை உருவாக்குங்கள்

திறமையை  
(Competence)\*  
அடைய  
உதவுகிறது

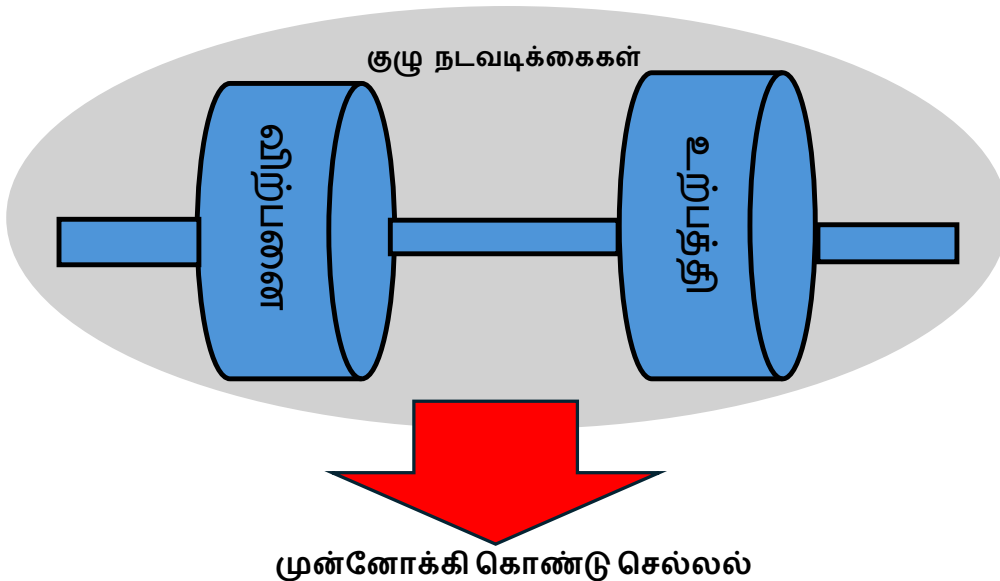
• விரிவாக்க ஊழியர்கள் விவசாயி குழுவின் தற்போதைய திறனைக் கருத்தில் கொண்டு, திட்டம் யதார்த்தமானது மற்றும் அடையக்கூடியது என்பதை உறுதி செய்கிறார்கள்.



எங்கள் விரிவாக்க குழு ஒரு யதார்த்தமான திட்டத்தை உருவாக்க தேவையான ஆலோசனைகளை வழங்குகிறது. அவருடைய ஆலோசனை சரியானது என்பதால் நாங்கள் அதை நம்புகிறோம். நம்மால் ஒரு நல்ல திட்டத்தை உருவாக்க முடியும்

தொடர்பை  
(relatedness)  
அடைய  
உதவுகிறது.

குழுப்பணிக்கான அச்சாக பயிர் காலண்டர்கள்:



படிநிலை - செயல்படுத்தல் நடைமுறைகள் (தேவையான நேரம்: 2-3 மணிநேரம்)

1. பயிர் நாட்காட்டி மாதிரியின்படி, விவசாயிகள் குழுக்கள் முதலில் தங்கள் இலக்குகள் தொடர்பாக செய்ய வேண்டிய மாற்றங்களைத் தீர்மானிக்கிறார்கள். உற்பத்தி மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் இரண்டிலும் செய்ய வேண்டிய மாற்றங்களில் பயிர் வகைகள், தரம், அளவு, அறுவடை நேரம், வாங்குபவர்கள் மற்றும் பொதிப்படுத்தல் போன்றற்றில் மாற்றங்கள் மற்றும்/அல்லது மேம்பாடுகள் அடங்கும்.
2. விவசாயிகள் செய்ய வேண்டிய மாற்றங்களைத் தீர்மானித்த பிறகு, (1) உற்பத்தி, (2) சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் வணிக முகாமைத்துவம் மற்றும் (3) பிற குழு நடவடிக்கைகளில் இலக்கு பயிர்களின் அடிப்படையில் மாதந்தோறும் மேற்கொள்ள வேண்டிய செயல்பாடுகளை கோடிட்டுக் காட்டும் வருடாந்திர திட்டத்தை விவசாயிகள் குழுக்கள் தயாரிக்கின்றன. குறிப்பு! விரிவாக்க ஊழியர்கள், முந்தைய SHEP நடவடிக்கைகளின் போது கற்றுக்கொண்ட சந்தைத் தகவல்கள், பதிவுகளை வைத்திருக்கும் திறன்கள் போன்றவற்றை விவசாயிகள் குழுக்கள் நினைவுபடுத்த உதவுகிறார்கள். இது விவசாயிகள் பெற்ற அறிவைப் பயன்படுத்தி மிகவும் வெற்றிகரமான திட்டத்தை வகுக்க உதவும்.

நீங்கள் தக்காளி வகையை மாற்ற விரும்பினால், நீங்கள் ஒரு குழுவாக வாங்கத் தொடங்க வேண்டும். பின்னர் நீங்கள் குறைந்த விலையில் விதைகள் மற்றும் உரங்களை வாங்கலாம்.

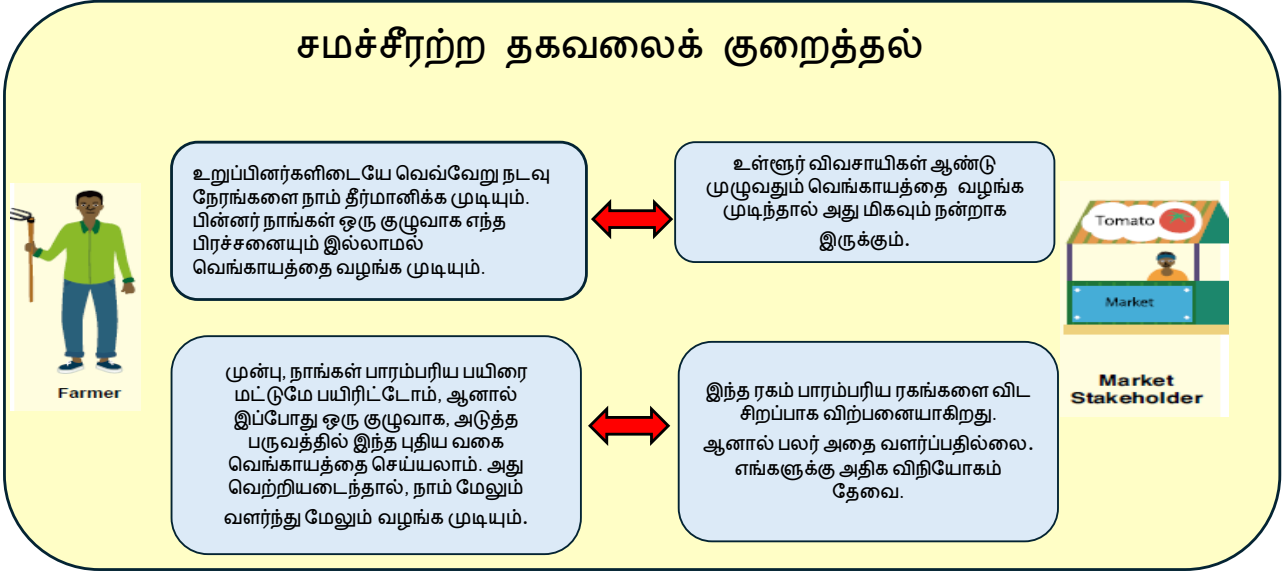
அது உண்மைதான். விவசாய இடுபொருட்களை கூட்டாக வாங்குவதற்கு நாம் ஒரு குழுவாக பணத்தை சேமிக்கத் தொடங்க வேண்டும்.



புகைப்படம்: மாலவி

அறுவடை காலத்தில் நாங்கள் ஒரு குழுவாக போக்குவரத்தையும் ஏற்பாடு செய்யலாம்.

## சமச்சீரற்ற தகவலைக் குறைத்தல்



வடிவம் - பயிர் நாட்காட்டி

பயிர் நாட்காட்டி வடிவம் கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ளது. முதலில் அணிகள் எதை மாற்ற வேண்டும் அல்லது மேம்படுத்த வேண்டும் என்பதை முடிவு செய்து, மேலே குறிப்பிடப்பட்டுள்ள புள்ளிகளுக்கு ஏற்ப பயிர் நாட்காட்டியில் அவற்றைக் குறிக்க வேண்டும். பின்னர், இலக்கு பயிரின் உற்பத்தி மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் தொடர்பான குறிப்பிட்ட மாதாந்திர நடவடிக்கைகளைப் பதிவுசெய்து, பயிரின் உற்பத்தி மற்றும் சந்தைப்படுத்தலுக்கு பங்களிக்கும் பிற தொடர்புடைய குழு நடவடிக்கைகளை அடையாளம் காணவும். நீங்கள் 03 இலக்கு பயிர்களுக்கு மேல் திட்டமிடுகிறீர்கள் என்றால், பின்வரும் பயிர்களை நாட்காட்டியில் சேர்க்கவும்.

**நாங்கள் மேம்படுத்துவது மற்றும் அல்லது மாற்றுவது**

▣ பயிர்வகை ▣ அளவு ▣ தரம் ▣ அறுவடை ▣ நேரம் ▣ விலை  
கொடுத்து வாங்குபவர்கள் மற்றவை (தயவுசெய்து பெயர்)குறிப்பிடவும்)

		மாதம்							
உற்பத்தி	பயிர் 1								
	பயிர் 2								
	பயிர் 3								
சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் முகாமைத்துவம்									
குழு நடவடிக்கைகள் மற்றவை									

**சரிபார்ப்புப் பட்டியல் - இந்தச் செயல்பாட்டிற்குப் பிறகு உறுதிப்படுத்த வேண்டியவை**

- o பயிர் நாட்காட்டியைத் தயாரிப்பதற்கான முறைகள் இலக்கு விவசாயிகளால் புரிந்து கொள்ளப்படுகின்றன.
- o குழுவின் பயிர் நாட்காட்டியின்படி, குழுவின் ஒவ்வொரு உறுப்பினரும் தான் செய்ய வேண்டிய குறிப்பிட்ட பணிகள் மற்றும் பாத்திரங்களைப் புரிந்துகொள்வது.
- o பயிர் நாட்காட்டியை இலக்கு விவசாயிகளே அவ்வப்போது தயாரிப்பார்கள் என்று அவர்கள் ஒப்புக்கொண்டுள்ளனர்.
- o ஆண் மற்றும் பெண் பங்கேற்பாளர்கள் சமமாக இருத்தல்.
- o முடிவெடுப்பதில் ஆண் மற்றும் பெண் உறுப்பினர்களின் பங்கேற்பின் தரம் உறுதி செய்யப்பட்டுள்ளது.
- o உறுப்பினர்களின் வாழ்க்கைத் துணைவர்கள் முடிவெடுப்பதில் பங்கேற்கிறார்கள் (விருப்பத்தேர்வு).

## புதுமுறைகாணல் - வெவ்வேறு நாடுகள் மற்றும் பிராந்தியங்களில் தனிப்பயனாக்கம்

பல்வேறு நாடுகள் மற்றும் பிராந்தியங்களால் அவர்களின் நிலைமைகளுக்கு ஏற்ப பயிர் நாட்காட்டியில் செய்யப்பட்ட மாற்றங்களின் (புதுமையான தனிப்பயனாக்கங்கள்) சில எடுத்துக்காட்டுகள் கீழே உள்ளன.

### பெட்டி 17: அதிகபட்ச தேவை அட்டவணையை அமைத்தல்

அதிகபட்ச தேவை அட்டவணையை அமைத்தல் (தான்சானியா)

ஏன்? > சந்தையில் அதிக விலையைப் பெற பயிர்களை எப்போது உற்பத்தி செய்ய வேண்டும் என்பதைப் புரிந்துகொள்வதற்காக, முக்கிய பயிர்களின் வருடாந்திர விலை ஏற்ற இறக்கங்கள் குறித்து விவசாயிகளிடம் ஆய்வு செய்யப்பட்டுள்ளது.< எப்படி? > எந்தெந்த மாதங்கள் ஒரு பயிருக்கு அதிக விலையை வழங்குகின்றன என்பதைக் காட்டும் எளிய நாட்காட்டியை உருவாக்குவதில் வணிக ஊழியர்கள் விவசாயிகளுக்கு ஆதரவளித்தனர். அவர்கள் காலண்டரில் அதிக தேவை/அதிக விலைகிராம அலுவலகத்தில் இந்த நாட்காட்டியைக் காண்பிப்பதன் மூலம், பல விவசாயிகள் ஆண்டு முழுவதும் விற்பனைக்கு உள்ள சாத்தியமான பயிர்களை அடையாளம் காண முடிந்தது, காலங்களை தெளிவாகக் குறித்தனர்.

< விளைவுள்? > கிராம அலுவலகத்தில் இந்த நாட்காட்டியைக் காண்பிப்பதன் மூலம், பல

ஜனவரி	பிப்ரவரி	மார்ச்	ஏப்ரல்	மே	ஜூன்	ஜூலை	ஆகஸ்ட்	செப்டம்பர்	அக்டோபர்	நவம்பர்	டிசம்பர்
	கரட்	கரட்									
	பருக்கோளி	பருக்கோளி				பருக்கோளி	பருக்கோளி	பருக்கோளி	பருக்கோளி	பருக்கோளி	பருக்கோளி
	கோளிப்பளவர்	கோளிப்பளவர்				கோளிப்பளவர்	கோளிப்பளவர்	கோளிப்பளவர்	கோளிப்பளவர்	கோளிப்பளவர்	கோளிப்பளவர்
	சலாது இலை	சலாது இலை	சலாது இலை			சலாது இலை	சலாது இலை	சலாது இலை	சலாது இலை	சலாது இலை	சலாது இலை
	சக்கினி	சக்கினி	சக்கினி		சக்கினி	சக்கினி	சக்கினி	சக்கினி	சக்கினி	சக்கினி	சக்கினி
வற்றாளை	வற்றாளை	வற்றாளை	வற்றாளை	வற்றாளை							வற்றாளை
	தக்காளி	தக்காளி	தக்காளி	தக்காளி	தக்காளி						
பனி பட்டாணி	பனி பட்டாணி	பனி பட்டாணி	பனி பட்டாணி	பனி பட்டாணி							பனி பட்டாணி
பீட்டுட்	பீட்டுட்	பீட்டுட்	பீட்டுட்	பீட்டுட்							
			பச்சை மிளகு	பச்சை மிளகு	பச்சை மிளகு						
	பிரான்ஸ் போஞ்சி	பிரான்ஸ் போஞ்சி					பிரான்ஸ் போஞ்சி	பிரான்ஸ் போஞ்சி			
நிற மிளகு	நிற மிளகு	நிற மிளகு	நிற மிளகு	நிற மிளகு	நிற மிளகு	நிற மிளகு	நிற மிளகு	நிற மிளகு	நிற மிளகு	நிற மிளகு	நிற மிளகு
துளசி மற்றும் பதனா	துளசி மற்றும் பதனா	துளசி மற்றும் பதனா	துளசி மற்றும் பதனா	துளசி மற்றும் பதனா	துளசி மற்றும் பதனா	துளசி மற்றும் பதனா	துளசி மற்றும் பதனா	துளசி மற்றும் பதனா	துளசி மற்றும் பதனா	துளசி மற்றும் பதனா	துளசி மற்றும் பதனா

## பெட்டி 18. குழு மற்றும் தனிப்பட்ட பண்ணைகள் இரண்டிற்கும் பயிர் நாட்காட்டி

பண்ணை குழுக்கள் மற்றும் தனிநபர்கள் (இருவராலும் பயிர் நாட்காட்டிகளை உருவாக்குதல் (எல் சால்வடார் மற்றும் நேபாளம்)

<ஏன்? > எல் சால்வடார் மற்றும் நேபாளத்தில், விவசாயி குழுக்களுக்கு காய்கறிகளை வளர்ப்பதற்காக குழு பண்ணைகள் மற்றும் தனிப்பட்ட விவசாயி நிலங்கள் இரண்டும் நிறுவப்பட்டன. விவசாயிகள் இரண்டு விவசாய நிலங்களுக்கும் திட்டங்களை உருவாக்க விரும்பினர்.



< எப்படி? > இரண்டு வகையான விவசாயிகளுக்கும் பயிர் நாட்காட்டிகள் தயாரிக்கப்பட்டன. ஒன்று கூட்டுப் பண்ணைகளுக்கு, மற்றொன்று தனிப்பட்ட பண்ணைகளுக்கு.

< விளைவுள்? > > விவசாயிகள் இரண்டு வகையான பயிர் நாட்காட்டிகளைப் பயன்படுத்தி விவசாய நடவடிக்கைகளைத் திறம்பட திட்டமிட்டு செயல்படுத்த முடிந்தது.

கே: ஒரே நேரத்தில் நடவு செய்வது அவசியமா? பயிர் நாட்காட்டியை உருவாக்குவது என்பது அனைத்து குழு உறுப்பினர்களும் ஒரே நேரத்தில் ஒரே பயிர்களை வளர்க்க வேண்டும் என்று அர்த்தமா?

ப: அவசியமில்லை. உதாரணமாக, நீண்ட காலத்திற்கு நிலையான அளவு விளைச்சலை அறுவடை செய்ய, குழு உறுப்பினர்களிடையே நடவு நேரங்களை இடைவெளியில் வைக்க ஒப்புக் கொள்ளலாம்.. விவசாயிகள் இலக்கு சந்தைக்கு சிறந்த முறையில் பொருட்களை வழங்குவதற்காக, பயிர் நாட்காட்டி தயாரிப்பு செயல்முறையின் போது குழு உறுப்பினர்களால் இத்தகைய திட்டமிடல் செய்யப்பட வேண்டும்.

கே: : நடவு பருவம் ஏற்கனவே கடந்துவிட்டது - விவசாயிகள் நாட்காட்டியை உருவாக்கியபோது, இலக்கு பயிர்களில் பலவற்றிற்கான நடவு பருவம் ஏற்கனவே கடந்துவிட்டது. விவசாயிகளிடம் நான் என்ன சொல்ல வேண்டும்?

ப: நடவு பருவம் தொடங்குவதற்கு முன்பு பயிர் நாட்காட்டியைத் தயாரிப்பது சிறந்தது. இருப்பினும், பல்வேறு நிர்வாக அல்லது தொழில்நுட்ப காரணங்களுக்காக இது சாத்தியமில்லாமல் போகலாம். இந்தப் பருவத்தில் அது சாத்தியமில்லை என்றால், அடுத்த பருவத்தில் பயிர்களை உற்பத்தி செய்ய விவசாயிகளை ஊக்குவிக்கவும். அவர்கள் சரியான நேரத்தில் அறுவடை செய்யும் அனைத்து பயிர்களுக்கும் உற்பத்தி தொழில்நுட்ப பயிற்சி அளிப்பதை உறுதிசெய்யவும்.

நிவர்த்தி சயெ்தல் - பொதுவான பிரச்சினைகளுக்கான தீர்வுகள்

பயிர் நாட்காட்டி Crop Calendar

திகதி:

மாவட்டத்தின் பெயர்

கிராம சேவகர் பிரிவின் பெயர்:

விவசாயி குழுவின் பெயர்

உதாரணம்

உற்பத்தி	மாதம்	மார்ச்	ஏப்ரல்	மே	ஜூன்	ஜூலை	ஆகஸ்ட்	செப்டம்பர்	அக்டோபர்	நவம்பர்	டிசம்பர்	ஜனவரி	பிப்ரவரி	
	பயிர் 1													
		பயிர் 2												
			பயிர் 3											
சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் முகாமைத்துவம்														
குழு நடவடிக்கைகள் மற்றும் மற்றவை														

நாங்கள் மேம்படுத்துவது மற்றும் அல்லது மாற்றுவது பயிர்வகை  அளவு  தரம்  அறுவடை  நேரம்  விலை கொடுத்து வாங்குபவர்கள்

மற்றவை (தயவுசெய்து பெயர்குறிப்பிடவும்)

திகதி:

மாவட்டத்தின் பெயர் கிராம சேவகர் பிரிவின் பெயர்-விவசாயி குழுவின் பெயர்

மாதம்	மாரச்	ஏப்ரல்	மே	ஜூன்	ஜூலை	ஆகஸ்ட்	செப்டம்பர்	அக்டோபர்	நவம்பர்	டிசம்பர்	ஜனவரி	பிப்ரவரி
உற்பத்தி	நிலம் தயாரித்தல்	நாற்றங்கால்	2மேற்பரப்பு உரங்கள்	நோய் மற்றும் களை	நடவு களை கட்டுப்பாடு	அறுவடை / சுத்தம் செய்தல்/ தரவரிசைப்படுத்தல்/ பொதிப்படுத்தல்						
	பயிர் 1		நோய் மற்றும் களை									
	பயிர் 2		நடவு களை									
சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் முகாமைத்துவம்	X மற்றும் Y சந்தைகளின் சந்தை பகுப்பாய்வு	அறிக்கைகளை தொடங்கி விற்பனையாளர்களுடன் வழக்கமான தொடர்பைப் பராமரிக்க	நிறுவனங்களுடன் சந்தை செய்தல்			போக்குவரத்து வசதி ஏற்பாடு செய்தல், குழு விற்பனை	இலாப பகுப்பாய்வு					
	சோளத்தை காய்கறிகளாக மாற்றுதல்	நிறுவனங்களை சந்தை செய்தல்				குழு உறுப்பினர் கட்டணங்களை வசூலித்தல்						
குழு நடவடிக்கைகள் மற்றும் மறைவை												

நாங்கள் மேம்படுத்துவது மற்றும் அல்லது மாற்றுவது [பயிர்வகை] [அளவு] [தரம்] [அறுவடை] [நேரம்] [விலை] கொடுத்து வாங்குபவர்கள்

மற்றவை (தயவுசெய்து பெயர்குறிப்பிடவும்)

## படி 4 - விவசாயி திறன்களைப் பெறுதல்.

SHEP அணுகுமுறையின் இறுதி கட்டம் படி 4 ஆகும், இது சந்தையால் தேவைப்படும் பயிர்களை உற்பத்தி செய்வதற்குத் தேவையான அறிவு மற்றும் திறன்களை விவசாயிகளுக்கு வழங்குவதை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளது. இப்போதைக்கு, விவசாயிகள் தாங்கள் தேர்ந்தெடுத்த பயிர்களுக்கான சந்தை வாய்ப்புகளை ஏற்கனவே புரிந்துகொண்டிருப்பதால், புதிய அறிவைப் பெறுவதற்கான அதிக அளவிலான விருப்பத்தை கொண்டிருக்க வேண்டும். விவசாயிகளின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யும் வகையில் தொழில்நுட்ப பயிற்சித் திட்டங்களின் உள்ளடக்கம் வடிவமைக்கப்பட வேண்டும், இதனால் விவசாயிகள் தங்கள் விவசாய நடவடிக்கைகளில் தொழில்நுட்பங்களை எளிதாகவும் விரைவாகவும் மாற்றியமைத்து பயன்படுத்த முடியும். வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், அதன் வெற்றிக்கான திறவுகோல் விநியோகம் சார்ந்த (supply driven training) பயிற்சியிலிருந்து தேவை சார்ந்த பயிற்சிக்கு (demand driven training) மாறுவதாகும்.

### 4.1 கள பயிற்சி

4படிகள்	விவகாரங்கள்
1. விவசாயிகளுடன் இலக்கை பகிர்ந்து கொள்ளல்	உணர்திறன் செயலமர்வு
2. விவசாயிகள் விழிப்புணர்வடைதல்	பங்கேற்பாளர்களின் ஆரம்ப ஆய்வு பங்குதாரர் சந்திப்பு/மன்றம் (விரும்பினால்) சந்தை கணக்கெடுப்பு
3. விவசாயிகள் தீர்மானங்களை எடுத்தல்	இலக்கு வைக்கப்பட்ட பயிர்களை தேர்ந்தெடுத்தல் பயிர் நாட்காட்டிகளை உருவாக்குதல்
4. விவசாயிகள் திறன்களைப் பெற்றுக் கொள்ளல்	களப் பயிற்சி
பின்தொடர்தல் மற்றும் கண்காணிப்பு (பங்கேற்பாளர் இறுதி ஆய்வு உட்பட)	

நாங்கள் இருப்பது இங்கே

### ஏன் - குறிக்கோள்கள்

விவசாயிகளால் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட இலக்கு பயிர்களின் நடைமுறை உற்பத்திக்குத் தேவையான திறன்களையும் அறிவையும் வழங்குவதற்காக களப் பயிற்சி திட்டமிடப்பட்டுள்ளது

### என்ன? - மொத்த குறிப்பு

இலக்கு பயிர் உற்பத்திக்குத் தேவையான திறன்கள், தொழில்நுட்பம் மற்றும் அறிவைக் கற்பிக்க விரிவாக்க ஊழியர்களால் பயிற்சி அமர்வுகள் ஏற்பாடு செய்யப்படும். இந்தப்

பயிற்சி நடைமுறைக்கு ஏற்றதாக இருக்க வேண்டும், மேலும் விவசாயிகளின் வயல்களில் அல்லது அதற்கு அருகில் விரிவான செயல் விளக்கங்கள் மற்றும் பயிற்சிகளுடன் நடத்தப்பட வேண்டும்.

## எப்படி - செயல்படுத்துவதற்கான முக்கிய குறிப்புகள்

□ விவசாயிகளின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யும் வகையில் பயிற்சிகள் நடத்தப்பட வேண்டும். விவசாயிகளுக்கு அதிக பயிற்சி தேவைப்படும் சூழ்நிலைகளில் அதிக நேரம் செலவிடப்பட வேண்டும், மேலும் விவசாயிகளுக்கு ஏற்கனவே தொடர்புடைய தலைப்புகளில் அறிவு இருந்தால் குறைந்த நேரத்தை செலவிட வேண்டும்.



தொழில்நுட்பப் பயிற்சியில் பங்கேற்பதன் மூலம், அறிவு மற்றும் திறன்களில் உள்ள இடைவெளியைக் குறைக்க முடியும் என்று நாங்கள் நம்புகிறோம்.

**திறமை\***  
(Competence )  
சாதிக்க  
உதவுகிறது

• விவசாயிகளால் எளிதில் புரிந்துகொள்ளக்கூடிய பயிற்சிப் பொருட்களைப் அதாவது ஃபிளிப் சார்ட்டுகள் ((flip charts), சுவரொட்டிகள் மற்றும் துண்டுப் பிரசுரங்கள் ((leaflets) ) பயன்படுத்தி பயிற்சி செயல்படுத்தப்பட வேண்டும்



பயிற்சி உதவிப் பொருட்களில் நிறைய படங்கள் உள்ளன, அதனால் எனக்கு எழுதப் படிக்கத் தெரியாவிட்டாலும், அவற்றைப் புரிந்துகொள்வது கடினம் அல்ல.

**தொடர்பை**  
(relatedness)  
அடைய  
உதவுகிறது.

• தேவை சார்ந்த அணுகுமுறையின் மூலம் பயிற்சி நடத்தப்பட்டால், விவசாயிகள் தொடர்புடைய புதிய அணுகுமுறைகளுக்கு ஏற்ப மாறுவதற்கான விகிதம், விநியோக சார்ந்த பயிற்சியை விட கணிசமாக அதிகமாக இருக்க வேண்டும்.



கோவா சம்பந்தமாக பயிற்சி கேட்டது நாங்கள்தான். பயிற்சியின் போது நாங்கள் பெறும் புதிய திறன்களைப் பயன்படுத்த முடிவு செய்துள்ளோம்.

**சுயாட்சியை**  
(Autonomy)  
அடைய  
உதவுகிறது.

### [வழங்கல் அடிப்படையிலான பயிற்சி]

விவசாயிகளுக்காக ஏற்கனவே தக்காளி தேர்ந்தெடுக்கப்பட்டுள்ளது



தக்காளி உற்பத்தி பற்றி பயிற்சியளித்தல்

2 விவசாயிகள்:  
ஒருவேளை நான்  
தக்காளி நடலாம்



8 விவசாயிகள்:  
பயிற்சிக்குப்  
போனாலும்  
தக்காளி  
நடுவேன்னு நான்  
எதிர்பார்க்கல.

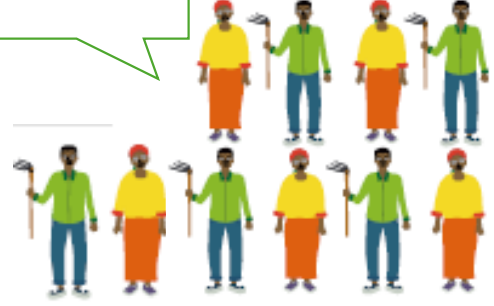
### [தேவைக்கேற்ப SHEP பயிற்சி]

கணக்கெடுப்புக்குப் பிறகு, விவசாயிகள் தக்காளியைத் தேர்ந்தெடுத்துள்ளனர்.



தக்காளி உற்பத்தி பற்றி பயிற்சியளித்தல்

10 விவசாயிகளும்: ஆம்!  
இறுதியாக நான் தக்காளி  
நடவு செய்ய முடியும்.



திறன்

புகைப்படம் 8 - வழங்கல் மற்றும் தேவை அடிப்படையிலான பயிற்சியின் ஒப்பீடு

### படிநிலை - செயல்படுத்தல் முறைகள் (தேவைப்படும் நேரம் 6 - 7 மணி நேரம்)

1. (தயாராதல்)விரிவாக்க ஊழியர்கள் பயிற்சிக்குத் தேவையான அறிவு மற்றும் திறன்களுடன் நன்கு பொருத்தப்பட்டிருக்க வேண்டும்.மேலும் பயிற்சி தேவைப்பட்டால், செயல்படுத்துபவர்கள் விவசாயிகளுக்கு பயிற்சி அளிப்பதற்கு முன் பயிற்சியாளர்களுக்கான பயிற்சி (TOT) அமர்வுகளை ஏற்பாடு செய்ய வேண்டும்.
2. விரிவுரைகள், நடைமுறைகள் பயிற்சிகள், செயல்விளக்கங்கள் போன்றவற்றைப் பயன்படுத்தி பொருத்தமான கற்பித்தல் பொருட்களைப் பயன்படுத்தி, ஒவ்வொரு தலைப்புக்கும் பயிற்சி அமர்வுகளை விரிவாக்க ஊழியர்கள் ஏற்பாடு செய்ய வேண்டும்.குறிப்பு! தோட்டக்கலை உற்பத்தியில் உறுப்பினர்களின் வாழ்க்கைத் துணைவர்கள் ஈடுபட்டிருந்தால் பயிற்சிக்கு அழைக்கவும்.
3. பயிற்சி தொடர்பான தலைப்புகள் இலக்கு பயிர் உற்பத்தித் தேவைகள் மற்றும் விவசாயிகளின் திறன் மேம்பாட்டுத் தேவைகளுடன் நெருக்கமாக பொருந்த வேண்டும்.பயிற்சி தலைப்புகளை 3 பகுதிகளாக வகைப்படுத்தலாம். (1) பொதுவான தோட்டக்கலை பயிர் உற்பத்தி மற்றும் அறுவடைக்குப் பிந்தைய மேலாண்மை தொழில்நுட்பங்கள் (2) பயிர் சார்ந்த உற்பத்தி தொழில்நுட்பங்கள் (3) கணக்கு வைத்தல் பயிர் பட்ஜெட் மற்றும் பண்ணை பதிவு பராமரித்தல் போன்ற மேலாண்மை திறன்கள்.

புதிய தொழில்நுட்பங்களைக் கற்றுக்கொள்வதிலும் பயன்படுத்துவதிலும் எங்களுக்கு மிகுந்த ஆர்வம் உள்ளது. நல்ல தேவை இருக்குன்னு எனக்குத் தெரியும்.



எனக்கு எழுதப் படிக்கத் தெரியாது என்றாலும், பயிற்சி மிகவும் நடைமுறைக்குரியதாகவும், நிறைய எடுத்துக்காட்டுகளைக் கொண்டிருந்ததாலும், அதைப் புரிந்துகொள்ள முடிந்தது.

காய்கறி விவசாயப் பணிகளை நாங்கள் பகிர்ந்து கொள்வதால், பயிற்சியில் பங்கேற்க என் மனைவியையும் அழைத்து வந்தேன்

## சமச்சீரற்ற தகவலைக் குறைத்தல்

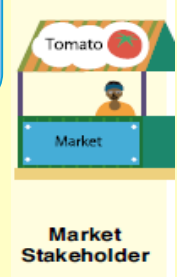


நாங்கள் ஒரு புதிய வகை தட்டகனியை தயாரிப்பதில் ஆர்வமாக இருந்தோம். ஆனால் நாங்கள் எப்படி செய்வதென்பதை அறிந்திருக்கவில்லை இப்போது அதை எப்படி செய்வது என்று கற்றுக்கொண்டோம். வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், புதிய தக்காளி வகையை நாம் சந்தைக்கு வழங்க முடியும்

புதிய தக்காளி வகைக்கு அதிக தேவை உள்ளது. ஆனால் தேவையான விநியோகம் ஒருபோதும் கிடைக்காது. புதிய வகை உள்ளூர் விவசாயிகளிடமிருந்து வாங்குவதற்குக் கிடைக்கும் என்று நாங்கள் நம்புகிறோம்.

கோவா உற்பத்தியில் நோய்கள் மற்றும் பூச்சிகளைக் கட்டுப்படுத்தத் தேவையான அறிவையும் திறன்களையும் நாங்கள் பெற்றோம். அது எங்கள் கோவாவின் தரத்தை மேம்படுத்தியது.

நாங்கள் உள்ளூர் விவசாயிகளிடமிருந்து கோவா வாங்குகிறோம். மேலும் அவர்களிடம் பெரும்பாலும் சேதமடைந்த இலைகள் இருக்கும். அவற்றின் தரம் குறைவாக இருப்பதால் நல்ல விலை கொடுக்க வழி இல்லை.



உதாரணம் : பயிற்சி வகுப்புகளுக்கான எடுத்துக்காட்டு

இந்த உதாரணம் இரண்டு பயிர்களைத் தேர்ந்தெடுத்த விவசாயிகள் குழுவிற்கான களப் பயிற்சி வகுப்பிற்கானது.

அமர்வு 1	முதலாவதாக, தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட பயிர் உற்பத்தி நுட்பங்கள்
அமர்வு 2	இரண்டா, தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட பயிரை உற்பத்தி செய்யப் பயன்படுத்தப்படும் நுட்பங்கள்
அமர்வு 3	சாகுபடிக்கு முன் தயாரிப்பு, மண் பரிசோதனை, தரமான விதைகள் மற்றும் நடவுப் பொருட்களைத் தேர்ந்தெடுப்பது.
அமர்வு4	நில தயாரிப்பு நில தயாரிப்பு முறைகள், பயிர் எச்சக் கட்டுப்பாடு அடிப்படை உர விநியோகம்
அமர்வு 5	பயிர் நிறுவுதல்; நாற்றங்கால் செடிகளை நடுதல், உரமிடுதல், இடைவெளி விடுதல்
அமர்வு6	பயிர் முகாமைத்துவம், களை கட்டுப்பாடு, மேற்பரப்பு உரமிடுதல், ஒருங்கிணைந்த பூச்சி மேலாண்மை, நீர்ப்பாசனம்
அமர்வு 7	அறுவடை மற்றும் அறுவடைக்குப் பிந்தைய நடவடிக்கைகள் அறுவடை குறிகாட்டிகள் பொதிபடுத்தல், மதிப்பு கூட்டல்
அமர்வு 8	முகாமைத்துவ திறன்கள்: கணக்கு வைத்தல், வருமானம் மற்றும் செலவு அறிக்கைகளைத் தயாரித்தல்.

சரிபார்ப்பு பட்டியல். இந்தச் செயலுக்குப் பிறகு உறுதிப்படுத்தப்பட்ட விஷயங்கள்

- பயிற்சிப் செயலமர்வில் கற்பிக்கப்படும் தொழில்நுட்ப அறிவு மற்றும் திறன்கள் இலக்கு விவசாயிகளால் நன்கு புரிந்து கொள்ளப்பட்டுள்ளன.
- பயிற்சி அமர்வுகளில் கற்பிக்கப்படும் தொழில்நுட்பங்களைப் பயன்படுத்துவதில் விவசாயிகள் தொழில்நுட்ப, நிதி அல்லது சமூக சிக்கல்களுக்கு முகம் கொடுக்க வேண்டியதில்லை என்று ((அத்தகைய சிரமங்கள் ஏற்பட்டால், அந்தப் பிரச்சினைகளைக் கண்டறிந்து, அவர்களைச் சந்தித்துப் பொருத்தமான வழிகாட்டுதலை வழங்குங்கள். மேலும், SHEP செயல்படுத்துபவர்களுக்கு இது குறித்துத் தெரிவிக்கப்பட வேண்டும். பின்னர் அவர்கள் பயிற்சிப் பொருட்கள் மற்றும் தொகுதிகளை மேலும் உருவாக்கலாம்.)
- பங்கேற்பாளர்களின் பால்நிலை சமநிலை
- பங்கேற்பாளர்களின் மனைவிகள் தங்கள் கணவர்களையும் இந்த நிகழ்வில் சேர்ப்பது ஊக்கமளித்தல்

- பயிற்சித் திட்டங்களை வடிவமைக்கும்போது எழுத்தறிவு பெற்ற மற்றும் எழுத்தறிவற்ற விவசாயிகள் இருவருக்கும் போதுமான கவனம் செலுத்தப்படுகிறது.

## புதுமுறைகாணல் - வெவ்வேறு நாடுகள் மற்றும் பிராந்தியங்களில் தனிப்பயனாக்கம்

களப் பயிற்சியில் புதுமையான முறைகளுக்கான சில எடுத்துக்காட்டுகள் கீழே உள்ளன. குறைவாகப் பயன்படுத்தப்படும் முறைகள் மற்றும் உபகரணங்களின் பயன்பாட்டை அறிமுகப்படுத்துங்கள்.

### பெட்டி 19- விவசாயி-விவசாயி உற்பத்தி தொழில்நுட்பங்களை விரிவுபடுத்துதல்

விவசாயியிடமிருந்து -அமைப்பின் மூலம் விவசாயி பயிற்சி (ருவாண்டா, எத்தியோப்பியா)

< ஏன்? > ருவாண்டா அரசாங்கம் உற்பத்தி தொழில்நுட்பங்களை விவசாயிகளுக்குப் பரப்புவதற்காக விவசாயி களப் பள்ளி அணுகுமுறையை செயல்படுத்தியது. அனைத்து இலக்கு விவசாயிகளையும் உள்ளடக்க போதுமான எண்ணிக்கையிலான விரிவாக்கப் பணிக் குழுக்கள் இல்லாததும் ஒரு பிரச்சனையாக இருந்தது.



<எப்படி> ஒவ்வொரு குழுவினரிருந்தும் பல விவசாய பிரதிநிதிகள் புதிய திறன்களைக் கற்றுக்கொள்ள ஒன்று கூடினர், பின்னர் விவசாய சமூகத்திற்குள் சென்று செயல்விளக்க வயல்களில் அவர்கள் கற்றுக்கொண்டதை மற்ற விவசாயிகளுக்குக் கற்றுக் கொடுத்தனர். <விளைவுகள்> விரிவாக்க பணியாளர்கள் போதியளவு இல்லாத போதிலும், இலக்கு விவசாயிகள் தங்கள் விவசாயி பிரதிநிதிகள் மூலம் உற்பத்தி தொழில்நுட்பங்களைப் பற்றி அறிந்து கொள்ள முடிந்தது.

## பெட்டி 20- செயல் விளக்கக் களங்கள் அல்லது பயிற்சிப் பண்ணைகளை நிறுவுதல் பண்ணைகளை நிறுவுதல்

செயல் விளக்கக் களங்கள் அல்லது பயிற்சிப் பண்ணைகளை நிறுவுதல் ((நேபாளம், எத்தியோப்பியா, தென்னாப்பிரிக்கா, சிம்பாப்வே)

<ஏன்?>விவசாயிகள் உற்பத்தி தொழில்நுட்பங்களை நேரடியாகப் பார்த்து அனுபவிப்பதன் மூலம் அவற்றைப் பின்பற்ற அதிக வாய்ப்புள்ளது என்பதை அரசாங்க அனுபவம் காட்டுகிறது.

<எப்படி?> செயல்படுத்துபவர்கள் விவசாய சமூகத்தைச் சேர்ந்த வயலுக்குள் ஒரு செயல் விளக்கக் களத்தை அமைத்து புதிய தொழில்நுட்பங்களை காட்சிப்படுத்தினர். நிலம் தயார் செய்வதிலிருந்து அறுவடை வரை, மாதிரியைப் பராமரிக்கும் பொறுப்பு விவசாயிகளிடம் வழங்கப்பட்டது. அரசாங்கம் தனியார் துறை அமைப்புகளை ஆர்ப்பாட்டங்களை ஏற்பாடு செய்ய அழைத்தது.

<விளைவுகள்>இந்த செயல் விளக்கக் களங்கள் மற்றும் பயிற்சி பண்ணைகளிலிருந்து நேர்மறையான முடிவுகளைக் கவனித்த பிறகு, விவசாயிகள் பயிற்சியின் போது கற்றுக்கொண்ட புதிய தொழில்நுட்பங்களைப் பயன்படுத்தத் தொடங்கினர்.



## பெட்டி 21 தனியார் துறை விரிவாக்க சேவைகளுடன் ஒத்துழைப்பு

தனியார் துறை விரிவாக்க சேவைகள் (லெசோதோ, தென்னாப்பிரிக்கா, சிம்பாப்வே) உடன் ஒத்துழைப்பு

<ஏன்?>பல நாடுகளில் அரசு சாரா நிறுவனங்கள், பயிர் நிறுவனங்கள், விதை நிறுவனங்கள் மற்றும் வர்த்தகர்கள் போன்ற தனியார் துறை விரிவாக்க சேவைகள் பொதுவானவை. அவர்கள் விரிவாக்கப் பணிகளை மேற்கொள்வதில், குறிப்பாக தோட்டக்கலை உற்பத்தியில் ஆர்வமாக உள்ளனர்.

<எப்படி?> செயல்படுத்துபவர்கள் தனியார் துறையை களப் பயிற்சியின் ஒரு பகுதியாக பல பயிற்சி அமர்வுகளை நடத்த அழைத்தனர்.



புகைப்படம் கென்யா

<விளைவுகள்>பயிற்சித் திட்டங்களை நடத்துவதற்கு உள்ளூர் அளவில் கிடைக்கக்கூடிய வளங்களை அரசாங்கம் வழங்க முடிந்தது, இது சில பயிற்சித் திட்ட அமர்வுகளை விரைவாக செயல்படுத்துவதை சாத்தியமாக்கியது.

## நிவர்த்தி சயெ்தல் - பொதுவான பிரச்சினகைளுக்கான தீர்வுகள்

கே- விவசாயிகளுக்குப் புரிந்துகொள்வதில் சிரமம் உள்ளது - சில விவசாயிகளுக்கு புதிய தொழில்நுட்பங்களைப் புரிந்துகொள்வதில் சிரமம் இருப்பதாகத் தெரிகிறது. அந்த விவசாயிகள் அவர்களை நன்றாகப் புரிந்துகொள்ள நான் எப்படி உதவ முடியும்?

ப - பயிற்சியை முடிந்தவரை நடைமுறைக்கு ஏற்றதாக மாற்ற முயற்சிக்கவும். உதாரணமாக, அவர்கள் எளிதில் புரிந்துகொள்ளக்கூடிய எளிய மொழியைப் பயன்படுத்துங்கள். பயனர் நட்பு பயிற்சிப் பொருட்களைத் தேர்வுசெய்யவும்.. அதிக நேரம் சொற்பொழிவு ஆற்றுவதற்குப் பதிலாக, ஏராளமான செயல் விளக்கங்கள் மூலம் தொழில்நுட்பங்களை காட்சிப்படுத்தி காட்டுங்கள்.விவசாயிகளிடம் பயிற்சியை எவ்வாறு நடத்துவது மற்றும் கற்பித்தல் முறைகளை எவ்வாறு திருத்துவது என்று கேளுங்கள்.

கே விவசாயிகள் பயிற்சிகளில் கலந்து கொள்ள மிகவும் பரபரப்பாக உள்ளனர். விவசாயிகள் பயிற்சிகளில் கலந்து கொள்ள விருப்பமாக இருந்தாலும், விவசாய நடவடிக்கைகளில் அவர்கள் மிகவும் மும்முரமாக இருப்பதால், பங்கேற்பு அதிகமாக அதிகரிப்பதில்லை.

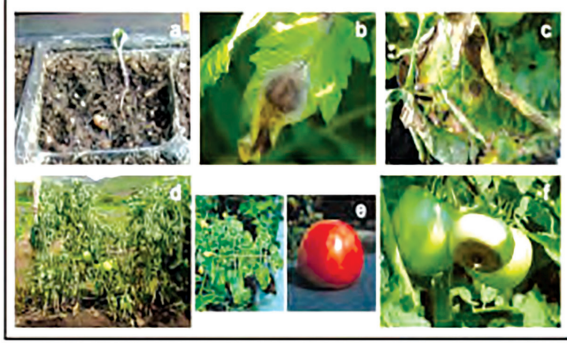
ப : இலக்கு காய்கறி பயிர்களை நடவு செய்வதற்கு முன்பு உற்பத்தி தொழில்நுட்பங்கள் குறித்த பயிற்சியை உடனடியாக நடத்துவது நல்லது.பயிற்சியின் போது கற்றுக்கொண்ட தொழில்நுட்பங்களை தங்கள் பண்ணைகளில் உடனடியாகப் பயன்படுத்த முடியும் என்பதால், விவசாயிகள் பயிற்சியில் ஆர்வத்துடன் பங்கேற்கின்றனர். இது சாத்தியமில்லாத சந்தர்ப்பங்களில், விவசாயிகள் பயிற்சியில் பங்கேற்கக்கூடிய பயிற்சியை ஏற்பாடு செய்ய ஆர்வமாக இருங்கள்.

### நெடுவரிசை 5 - உற்பத்தி தொழில்நுட்பங்களுக்கான பல்வேறு பயிற்சிப் பொருட்கள்

SHEP செயல்படுத்தப்படும் பல நாடுகளில் தோட்டக்கலை உற்பத்தி தொடர்பான பரந்த அளவிலான பயிற்சிப் பொருட்கள் உருவாக்கப்பட்டுள்ளன.இந்த பொருள் அந்தந்த நாடுகளில் உள்ள இலக்கு விவசாயிகளின் தேவைகளுக்கு ஏற்றவாறு வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது. இதற்கான சில உதாரணங்கள் கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ளன.

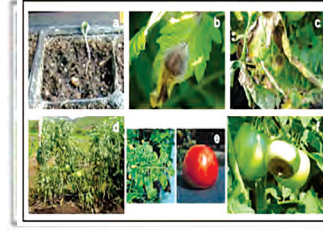
1. கமிஷிபாய் (லேமினேட் செய்யப்பட்ட A4 அளவு புகைப்பட அட்டைகள்) - கென்யா .கமிஷிபாய் என்பது ஒரு ஜப்பானிய வார்த்தை.இது ஒரு ஃபிளிப் சார்ட் போல தோற்றமளிக்கும் படங்களுடன் கூடிய கதை பலகை. என்று பொருள்.கென்யா எந்த வானிலையையும் தாங்கக்கூடிய முழு வண்ண கமிஷிபாய் அட்டைகளை உருவாக்கியது, மேலும் முகப்புப் பக்கத்தில் பல்வேறு விளக்கப்படங்கள் உள்ளன.பின்வரும் பக்கத்தில் அந்தப் படங்களைப் பற்றிய விரிவான தகவல்கள் உள்ளன. எனவே, விரிவாக்க ஊழியர்கள் விவசாயிகளுக்கு விவரங்களை சத்தமாக வாசித்துக் காட்ட முடியும்.

3.10.4. முக்கிய நோய்கள் மற்றும் உடலியல் கோளாறுகள்



முன் பக்கம்

3.10.4. முக்கிய நோய்கள் மற்றும் உடலியல் கோளாறுகள்

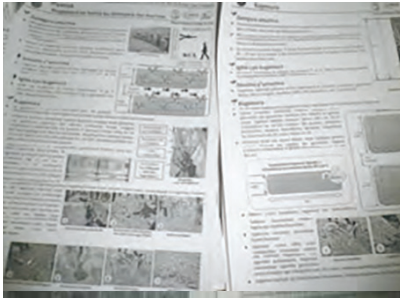


பின் பக்கம்



2. சிறு புத்தகங்கள் மற்றும் துண்டுப்பிரசுரங்கள் - நேபாளம், பாலஸ்தீனம், ருவாண்டா மற்றும் எத்தியோப்பியா

நேபாளம், பாலஸ்தீனம் மற்றும் ருவாண்டா போன்ற நாடுகள் பயிர் உற்பத்தி குறித்த பல சிறிய சிறு புத்தகங்கள் மற்றும் துண்டுப்பிரசுரங்களை உருவாக்கின, மேலும் அந்த நாடுகளில் உள்ள SHEP செயல்படுத்துபவர்கள் பயிற்சிக்குப் பிறகு இலக்கு விவசாயிகளிடையே இந்த சிறு புத்தகங்களை விநியோகித்தனர். பின்னர் அவர்கள் அவற்றை வீட்டிற்கு அழைத்துச் சென்று பயிற்சித் திட்டங்களின் போது கற்றுக்கொண்டவற்றை மதிப்பாய்வு செய்யலாம். படிப்பறிவில்லாத விவசாயிகள் அவற்றை வீட்டிற்கு எடுத்துச் சென்று, படிப்பறிவுள்ள குடும்ப உறுப்பினருக்குத் தேவைப்படும் போதெல்லாம் படித்துக் காட்டலாம்.



துண்டுப்பிரசுரங்கள் - ருவாண்டா



துண்டுப்பிரசுரங்கள் - நேபாளம்



துண்டுப்பிரசுரங்கள் - எத்தியோப்பியா

புகைப்படம் 10 - ருவாண்டா, நேபாளம் மற்றும் எத்தியோப்பியாவில் உருவாக்கப்பட்ட துண்டுப்பிரசுரங்கள்

3. சுவரொட்டிகள் - பாலஸ்தீனம்

பாலஸ்தீனிய SHEP திட்டத்தை செயல்படுத்துபவர்கள் பிரசுரங்களையும் சுவரொட்டிகளையும் உருவாக்கியுள்ளனர். பயிற்சித் திட்டங்களில் சுவரொட்டிகள் பயன்படுத்தப்பட்டன, மேலும் விவசாயிகள் எளிதாகப் பார்க்கும் வகையில் அரசு நிறுவனங்களிலும் காட்சிப்படுத்தப்பட்டன.



புகைப்படம் 13 : பாலஸ்தீன சுவரொட்டிகள்

4. தற்போதுள்ள மின்னணு பயிற்சி பொருள் மற்றும் ஆன்லைன் தரவுத்தளம் - தென்னாப்பிரிக்கா(விரிவாக்க தொகுப்பு ஆன்லைனில்( (Extension Suite Online) )” பயிர் உற்பத்தி குறித்த மின்னணு பயிற்சிப் பொருள் மற்றும் ஆன்லைன் தரவுத்தளம் என்று அழைக்கப்படுகிறது.. உள்நாட்டு செயல்பாட்டாளர்கள் மற்றும் வணிக நிறுவனங்கள் உள்ளிட்டவை கணினிகளைப் பயன்படுத்துகின்றன பல்வேறு பயிற்சித் திரவியம் அடிப்படையிலான பேலபோமில் பதிவிறக்கம் செய்து கொள்ளலாம்SHEP க்காக முதலில் இருந்து பயிற்சி உபகரணம் செய்வதற்கு பதிலாக தென்னாப்பிரிக்காவில் SHEP செயல்படுத்தப்படுகிறது இந்த தற்போதுள்ள திரவியம் பயன்படுத்தப்படுகிறது

#### 5. பின்தொடர்தல் மற்றும் கண்காணிப்பு (பங்கேற்பாளர் இறுதி ஆய்வு உட்பட)

4படிகள்	விவகாரங்கள்
1. விவசாயிகளுடன் இலக்கை பகிர்ந்து கொள்ளல்	உணர்திறன் செயலமர்வு
2. விவசாயிகள் விழிப்புணர்வடைதல்	பங்கேற்பாளர்களின் ஆரம்ப ஆய்வு பங்குதாரர் சந்திப்பு/மன்றம் (விரும்பினால்) சந்தை கணக்கெடுப்பு
3. விவசாயிகள் தீர்மானங்களை எடுத்தல்	இலக்கு வைக்கப்பட்ட பயிர்களை தேர்ந்தெடுத்தல் பயிர் நாட்காட்டிகளை உருவாக்குதல்
4. விவசாயிகள் திறன்களைப் பெற்றுக் கொள்ளல்	களப் பயிற்சி

பின்தொடர்தல் மற்றும் கண்காணிப்பு (பங்கேற்பாளர் இறுதி ஆய்வு உட்பட)

நாங்கள் இருப்பது இங்கே

#### <ஏன்?> குறிக்கோள்கள்

பயிற்சித் திட்டங்களின் போது பெறப்பட்ட அறிவு மற்றும் தொழில்நுட்பங்களை விவசாயிகள் உண்மையில் பயன்படுத்துவதை உறுதி செய்வதே பின்தொடர்தல் மற்றும் மதிப்பீட்டு வருகைகளின் நோக்கமாகும்.இந்த வருகைகள் விவசாயிகளின் உற்பத்தி நடைமுறைகளை மட்டுமல்லாமல், சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் பிற கூட்டு நடவடிக்கைகளில் அவர்களின் முன்னேற்றத்தையும் ஒரு குழுவாக ஆராய்கின்றன.

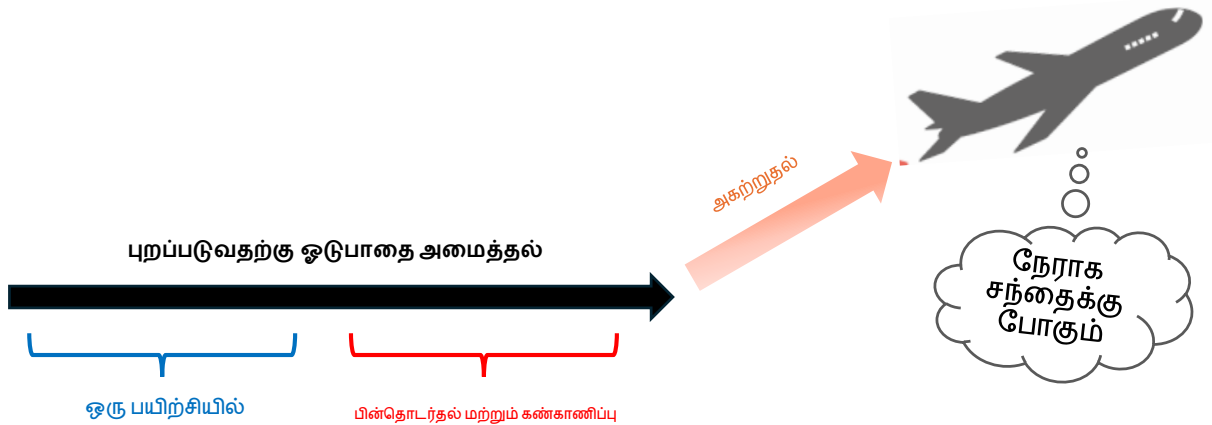
#### என்ன? - மொத்த குறிப்பு

விவசாயிகள் SHEP பயிற்சியின் போது கற்றுக்கொண்ட அறிவைப் பயன்படுத்துகிறார்களா? என்பதை உறுதி செய்வதற்காக அவ்வப்போது பின்தொடர்தல் மற்றும் கண்காணிப்பு வருகைகள்(follow-up and monitoring visits) நடத்த ஏற்பாடு செய்யப்படுகின்றன.ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்குப் பிறகு, ஆரம்ப கணக்கெடுப்புக்குப் பயன்படுத்தப்படும் அதே கணக்கெடுப்பு வடிவமைப்பைப் பயன்படுத்தி ஒரு பின்தொடர்தல் கணக்கெடுப்பு நடத்தப்படுகிறது.இறுதிக் கணக்கெடுப்பின் முடிவுகள், ஆரம்பக் கணக்கெடுப்பின் முடிவுகளுடன் ஒப்பிடும் நோக்கில் பகுப்பாய்வு செய்யப்படுகின்றன.

## எப்படி - முக்கிய செயல்படுத்தல் குறிப்புகள்

- விவசாயிகள் குழு, சந்தை சார்ந்த விவசாயத்தை தங்கள் சொந்த முயற்சியால் செய்யக்கூடிய, சுயசார்பு விவசாயிகளாக மாற உதவும் வகையில் பின்தொடர்தல் மற்றும் கண்காணிப்பு வருகைகள் நடத்தப்பட வேண்டும் (படம் 12).
- SHEP-களில் பங்கேற்பதன் மூலம் விவசாயிகள் பெற்ற அனுபவங்கள் மூலம் அவர்கள் எந்த அளவிற்கு மேம்பட்டுள்ளனர் என்பதை மதிப்பிடுவதன் மூலம் அவர்களின் நிலைத்தன்மை உந்துதலை அதிகரித்தல்.

## உந்துதல் அதிகரிக்க செய்தல்



படம் 12. பின்தொடர்தல் மற்றும் கண்காணிப்பு மூலம் "அகற்றுதலை" உறுதி செய்தல்

## படிநிலை - செயல்படுத்தல் முறை (நேரம் 3-4 மணி நேரம்)

1. விரிவாக்கப் பணியாளர்களும் செயல்படுத்தல் குழுவும் அவ்வப்போது விவசாயி குழுக்களைச் சந்தித்து ஆலோசனை வழங்கவும், செயல்பாடுகளை செயல்படுத்துவதில் முன்னேற்றத்தை மதிப்பிடவும் செய்கிறார்கள்.
2. அடிப்படை கணக்கெடுப்பு - பகுதி 2 இல் விவசாய தொழில்நுட்பங்களில் கவனம் செலுத்துங்கள் மற்றும் அந்த தொழில்நுட்பங்களுக்கு ஏற்ப விவசாயிகள் எவ்வளவு முன்னேற்றம் அடைந்துள்ளனர் என்பதை தீர்மானிக்கவும். ஏதேனும் பலவீனங்கள் இருந்தால், புதிய தொழில்நுட்பங்களைப் பயன்படுத்துவதில் இன்னும் சிரமம் உள்ள விவசாயிகளுக்கு உதவி வழங்குங்கள்.
3. இலக்கு விவசாயிகளால் தயாரிக்கப்பட்ட பயிர் நாட்காட்டியில் கவனம் செலுத்தி, செயல்பாடுகளை செயல்படுத்துவதன் முன்னேற்றத்தை மதிப்பிடுங்கள். தேவையான இடங்களில் ஆலோசனை வழங்கவும்.
4. 4. பால்நிலை தொடர்பான தரமான தகவல்களைச் சேகரிக்கவும். அதாவது, வெற்றிகரமான நிகழ்வுகள். விவசாயிகள் குழுவின் இலக்குகளை அடைவதற்கு பால்நிலை சமநிலை மற்றும் பெண்கள் அதிகாரமளித்தல் எந்த அளவிற்கு பங்களித்துள்ளன என்பதைப் பார்ப்பது.
5. செயல்படுத்தும் குழுவால் அறிவிக்கப்பட்ட ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்குப் பிறகு, (1) இறுதி ஆய்வு - பகுதி 1: உற்பத்தி, வருமானம், செலவு மற்றும் (2) இறுதி ஆய்வு, பகுதி 2: வேளாண் தொழில்நுட்பங்கள் ஆரம்ப கணக்கெடுப்பில் பயன்படுத்தப்பட்ட அதே படிவங்களைப் பயன்படுத்தி இறுதி பங்கேற்பு கணக்கெடுப்பை நடத்துங்கள்,
6. செயல்படுத்துபவர்கள் தரவை உள்ளிட வேண்டும், செயலாக்க வேண்டும் மற்றும் பகுப்பாய்வு செய்ய வேண்டும். விரிவாக்க ஊழியர்கள் விவசாயிகளுக்கு கருத்துக்களை வழங்க வேண்டும் (குறிப்பாக விவசாயிகளின் முன்னேற்றம் மற்றும் ஆரம்ப கணக்கெடுப்புக்குப் பிறகு மேம்பாடுகள் குறித்து).

நாங்கள் ஒரு புதிய வகை தட்களியை தயாரிப்பதில் ஆர்வமாக இருந்தோம். ஆனால் நாங்கள் எப்படி செய்வதென்பதை அறிந்திருக்கவில்லை இப்போது அதை எப்படி செய்வது என்று கற்றுக்கொண்டோம். வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், புதிய தக்காளி வகையை நாம் சந்தைக்கு வழங்க முடியும்

நல்லது, நான் உரம் தயாரிக்க விரும்பினேன், ஆனால் அதற்கான பொருட்கள் கிடைக்கவில்லை. அதற்கு பதிலாக இந்த கரிமப் பொருட்களைப் பயன்படுத்தலாம் என்று நினைக்கிறீர்களா?

கோவா உற்பத்தியில் நோய்கள் மற்றும் பூச்சிகளைக் கட்டுப்படுத்தத் தேவையான அறிவையும் திறன்களையும் நாங்கள் பெற்றோம். அது எங்கள் கோவாவின் தரத்தை மேம்படுத்தியது.



புகைப்படம்: சிம்பாப்வே

## வடிவம் - இறுதி கணக்கெடுப்பு வினாத்தாள் தாள்கள்

பங்கேற்பு இறுதி கணக்கெடுப்பு படிவங்கள் பெரும்பாலும் பங்கேற்பு அடிப்படை கணக்கெடுப்பைப் போலவே உள்ளன, மேலும் SHEP நடவடிக்கைகளுக்குப் பிறகு விவசாயிகள் அனுபவித்த மாற்றங்கள் குறித்த தகவல்களை உள்ளிடுவதற்கான பத்திகள் சேர்க்கப்பட்டுள்ளன.

## சரிபார்ப்புப் பட்டியல் - இந்தச் செயல்பாட்டிற்குப் பிறகு சரிபார்க்க வேண்டியவை.

- இலக்கு வைக்கப்பட்ட விவசாயிகளுக்கு அவர்களின் பலம் மற்றும் பலவீனங்களை அடையாளம் காணவும், அவர்களின் தயாரிப்புகள் மற்றும் சந்தைகளை மேலும் மேம்படுத்தவும் குறிப்பிட்ட ஆலோசனை மற்றும் வழிகாட்டுதல் வழங்கப்படும்.
- இலக்கு விவசாயிகள் "SHEP" முறை மூலம் உயர் நிலையை அடைவதற்கான வாய்ப்பையும், அதை எவ்வாறு அடைவது என்பதையும் புரிந்துகொண்டுள்ளனர்.

- இலக்கு குழுக்கள் சந்தை ஆய்வுகள், இலக்கு பயிர் தேர்வு, பயிர் நாட்காட்டி தயாரித்தல் மற்றும் எதிர்காலத்தில் ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்ட உற்பத்தி தொழில்நுட்பங்களைத் தொடர்ந்து பயன்படுத்துதல் போன்ற செயல்பாடுகளை ஒப்புக்கொண்டு, விரும்பி, பயன்படுத்துவார்கள் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.
- பங்கேற்பாளர்களின் ஆண் மற்றும் பெண் சமநிலை விகிதம் குறித்து
- பெண் மற்றும் ஆண் உறுப்பினர்களின் பங்கேற்பின் தரம் மதிப்பாய்வு செய்யப்படும்.
- இறுதி கணக்கெடுப்பில் பெறப்பட்ட பாலின-பிரிக்கப்பட்ட தரவு சேகரிக்கப்பட்டு பகுப்பாய்வு செய்யப்பட்டது.
- கணவன் மனைவி இடையே பாலினப் பாத்திரங்களில் உள்ள வேறுபாடுகளைப் பற்றி விவாதித்தார்.
- கணவன்-மனைவி இடையே முடிவெடுப்பதில் உள்ள வேறுபாடுகள் மதிப்பாய்வு செய்யப்பட்டன.

நிவர்த்தி செய்தல் - பொதுவான பிரச்சினைகளுக்கான தீர்வுகள்

வி: பயிர் சாகுபடி தோல்வியால் சோர்வடைகிறீர்களா? பயிர் தோல்வியால் விவசாயிகள் சோர்வடைந்தால் நான் என்ன செய்ய வேண்டும்?

ப: SHEP அணுகுமுறை விவசாயிகளுக்கு அவர்களின் சுதந்திரத்திற்கான உளவியல் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்ய உதவுகிறது, மேலும் அவர்களின் விவசாய வணிகத்தைத் தொடர்ந்து தக்கவைத்துக்கொள்வதோடு எதிர்காலத்தைப் பற்றி சிந்திக்கவும் செயல்படவும் உதவுகிறது. விவசாயிகளின் SHEP அனுபவங்கள் மூலம், தோட்டக்கலை பயிர்களின் உற்பத்தி மற்றும் சந்தைப்படுத்தலில் இது வழங்கப்படுகிறது. திட்டமிடல், முடிவெடுத்தல், கவனம் எடுத்தல் மற்றும் நிலையான செயல்படுத்தல் ஆகியவற்றின் முழு செயல்முறையிலும் தங்களுக்கும் ஒரு பங்கு இருப்பதாக விவசாயிகள் உணர்கிறார்கள்.

கே: உற்பத்தி தொழில்நுட்பங்களுக்கு ஏற்றவாறு போதுமான தகவமைப்பு இல்லாமை - பின்தொடர்தலின் போது, சில இலக்கு விவசாயி குழுக்கள் இன்னும் விவசாயி பயிற்சி திட்டங்களில் கற்பிக்கப்படும் தொழில்நுட்ப செயல்பாடுகளை ஏற்றுக்கொள்ளவில்லை என்பது கண்டறியப்பட்டது.

ப: ஒவ்வொரு நபரும் புதிய தொழில்நுட்பங்களுக்கு ஏற்ப மாற எடுக்கும் நேரம் மற்றும் அதற்கான செயல்முறை, ஆளுமை மற்றும் சுற்றியுள்ள சூழலைப் பொறுத்து மாறுபடும். சில விவசாயிகள் தொழில்நுட்பங்களை சரியாகப் புரிந்துகொண்டு அவற்றுக்கு ஏற்ப மாற்றிக்கொள்ள மற்றவர்களை விட அதிக நேரம் எடுக்கலாம். விவசாயிகளை புதிய தொழில்நுட்பங்களையும் திறன்களையும் ஏற்றுக்கொள்ளச் செய்வதற்கான மிகச் சிறந்த வழிகளில் ஒன்று, அவர்களின் அண்டை வீட்டாரின் வெற்றிக் கதைகளை(சம்பவங்கள்) நேரடியாகப் பார்ப்பதாகும். நாம் சம்பவங்களில் கவனம் செலுத்தி, விவசாயிகள் அவற்றிலிருந்து கற்றுக்கொள்ள வாய்ப்புகளை உருவாக்க வேண்டும். பாதிக்கப்பட்ட விவசாயிகள் தங்கள் பணிகளைத் தொடர உதவுவதே தொடர் நடவடிக்கையின் நோக்கமாகும். தேவைக்கேற்ப கூடுதல் ஆலோசனை அல்லது பயிற்சி அளிப்பதன் மூலம் விவசாயிகளைத் தொடர்ந்து ஊக்குவிக்க வேண்டும்.

கே: விவசாயிகள் குழு கலைக்கப்படுதல். அதற்கு நான் என்ன செய்ய வேண்டும்?

ப: எங்கே, என்ன தவறு நடந்தது என்பது குறித்து விசாரிக்க முயற்சி செய்யுங்கள். அதிக லாபம் ஈட்ட விவசாயிகள் விரும்பும் விருப்பத்தை குழு முழுவதும் எவ்வாறு பகிர்ந்து கொள்ளலாம் என்பதை ஆராய்வதும் ஒரு நல்ல யோசனையாக இருக்கும். சிறு விவசாயிகள் தங்கள் வணிகத்தின் லாபத்தை அதிகரிக்க, குறிப்பிட்ட அளவு உற்பத்தியைப் பெறுவது ஒரு முக்கிய காரணி என்பதை விவசாயிகள் உணர இது முக்கியம். இந்த அனைத்து விவாதங்களுக்கும் பிறகு, குழுவை மறுசீரமைக்க வேண்டியது அவசியம் என்று தோன்றினால், குழு உறுப்பினர்களை மறுபரிசீலனை செய்யுங்கள்.



## இலக்கு பயிர் தேர்வு தாள்கள்

திகதி : .....

மாவட்டத்தின் பெயர் : ..... துணை மாவட்டத்தின் பெயர்: .....

விவசாயி குழுவின் பெயர் : .....

விவசாயி பெயர் ..... பெண்/ஆண் : ..... தொலைபேசி எண்: .....

1. பயிரின் பெயர் மற்றும் வகை	2. பயிர் செய்யப்படும் பகுதி மீட்டர் (மீ) அல்லது ஹெக்டேரில்	3. தயாரிப்பு வெவ்வேறு அலகுகளில் சந்தையில் விற்கப்படுகிறது (எ.கா. பைகள், பொடிகள், மூட்டைகள், புதர்கள் போன்றவை)	4. சந்தையில் விற்கப்படும் விளைபொருள் கிலோவில் (கிலோகிராமிற்கு மாற்றப்பட்டது)	5. சந்தையில் விற்கப்படும் விளைபொருள் ஹெக்டேருக்கு கிலோகிராமில்	6. சோசரி விலை (ஒரு அலகு க்கான உள்ளூர் நாயையம்)	7. உள்ளூர் நாயையத்தில் சராசரி (கிலோகிராமிற்கு மாற்றப்பட்டது)	8. உள்ளூர் கிலோ நாயையத்தில் மொத்த வருமானம்.	9. உள்ளூர் நாயையத்தில் மொத்த 250 தயாரிப்பு செலவு ஒட்டம், உழைப்பு போன்றவை	நிகர வருமானம், லாபம் 6) உபகரணங்கள் உள்ளூர் நாயையத்தில்
1	2a 2b	3	4	42b	6	6/அலகுமாற்றம் பெட்டியில்	(3 x 6), அலகு (4 x 7)	9	8-9
1 வது பயிர்	MxM (m2)	ha	kg	kg	அலகு				
2 வது பயிர்	MxM (m2)	ha	kg	kg	அலகு				
3 வது பயிர்	MxM (m2)	ha	kg	kg	அலகு				
4 வது பயிர்	MxM (m2)	ha	kg	kg	அலகு				

கீழே உள்ள பெட்டியில் அலகு மாற்றங்களைக் குறிப்பிடவும். (எடுத்துக்காட்டு) ஒரு பை ஐரிஷ் உருளைக்கிழங்கு = 1 கிலோSHEP-க்குப் பிறகு நீங்கள் என்ன மாற்றங்களைச் செய்துள்ளீர்கள் என்பதை எழுதுங்கள்.

SHEP-க்குப் பிறகு நீங்கள் என்ன மாற்றங்களைச் செய்துள்ளீர்கள் என்பதை எழுதுங்கள்.

(எ.கா. அதிக அளவில் வாங்கும் புதிய வாடிக்கையாளர்கள் கண்டறியப்பட்டனர் செலவை குறைப்பதற்காக, ஒரு தொகுதி விதைகளை வாங்க ஆரம்பித்தேன்)

## இலக்கு பயிர் தேர்வு தாள்

திகதி : .....  
 மாவட்டத்தின் பெயர் : ..... துணை மாவட்டத்தின் பெயர் : .....  
 விவசாயி குழுவின் பெயர் : .....

விவசாயி பெயர் ..... பெண் ஆண் ..... தொலைபேசி எண்: .....

1. பயிரின் பெயர் மற்றும் வகை	2. பயிர் செய்யப்படும் பகுதி மீட்டர் (மீ) அல்லது ஹெக்டேரில் 250 100m <sup>2</sup> 0.01ha 1,000m <sup>2</sup> =0.1h a 10,000m <sup>2</sup> =1ha	3. தயாரிப்பு வெவ்வேறு அலகுகளில் சந்தையில் விற்கப்படுகிறது (எ.கா. பைகள், பொட்டிகள், மூட்டைகள், புதர்கள் போன்றவை)	4. சந்தையில் விற்கப்படும் விளைபொருள் கிலோவில் (கிலோகிராமிற்கு மாற்றப்பட்டது)	5. சந்தையில் விற்கப்படும் விளைபொருள் ஹெக்டேருக்கு கிலோகிராமில்	6. சராசரி விலை (ஒரு அலகு க்கான உள்நூர் நாணயம்)	7. உள்நூர் நாணயத்தில் சராசரி (கிலோகிராமிற்கு மாற்றப்பட்டது)	8. உள்நூர் கிலோ நாணயத்தில் மொத்த 250 தயாரிப்பு செலவு ஒட்டம், உழைப்பு போன்றவை	நிகர வருமானம், லாபம் 6) (உபகரணங்கள் உள்நூர் நாணயத்தில்
1	2a 2b	3	4	42b	6	6 அலகுமார்றம் பெட்டியில்	(3x 6) அலகு (4. x7) 9	8-9
1 வது பயிர்	MxM (m2)	அலகு	Kg	Kg	அலகு			
2 வது பயிர்	MxM (m2)	அலகு	Kg	Kg	அலகு			
3 வது பயிர்	MxM (m2)	அலகு	Kg	Kg	அலகு			
4 வது பயிர்	MxM (m2)	அலகு	Kg	Kg	அலகு			

கீழே உள்ள பெட்டியில் அலகு மாற்றங்களைக் குறிப்பிடவும். (ஒதுக்காட்டு ஒரு பை ஐரிஷ் உருளைக்கிழங்கு = 1 கிலோ SHEP-க்குப் பிறகு நீங்கள் என்ன மாற்றங்களைச் செய்துள்ளீர்கள் என்பதை எழுதுங்கள்  
 i பெட்டி தக்காளி 20 Kg

SHEP-க்குப் பிறகு நீங்கள் என்ன மாற்றங்களைச் செய்துள்ளீர்கள் என்பதை எழுதுங்கள். எ.கா. அதிக அளவில் வாங்கும் புதிய வாடிக்கையாளர்கள் கண்டறியப்பட்டனர் செலவை குறைப்பதற்காக ஒரு தொகுதி விதைகளை வாங்க ஆரம்பித்தேன்)

நான் பல்வேறு வகையான வெள்ளிகளை உற்பத்தி செய்யத் தொடங்கினேன். அதற்கான சந்தை எப்போதும் நன்றாக இருக்கிறது. அந்த குறிப்பிட்ட தக்காளி வகையை அதிக விலைக்கு விற்கலாம். போக்குவரத்து செலவுகளைக் குறைக்க எனது குழு உறுப்பினர்களுடன் போக்குவரத்தை ஒழுங்கமைக்கத் தொடங்கினேன்.

## இலக்கு பயிர் தேர்வு தாள்

திகதி : .....

மாவட்டத்தின் பெயர் : ..... துணை மாவட்டத்தின் பெயர்: .....

விவசாயி குழுவின் பெயர் : .....

விவசாயி பெயர் ..... பெண்/ஆண் : ..... தொலைபேசி எண்: .....

நடவு செய்வதற்கு முன் மற்றும் பிந்தைய நிலைகள்	உருப்படி	த்தெடுப்புக்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட தோட்டக்கலை நுட்பங்கள்	ஆம்	இல்லை
1. நடவு செய்வதற்கு முன் தயாரிப்பு	கே 1	ஒவ்வொரு பருவத்திலும் எந்தெந்த பயிர்களை பயிரிட வேண்டும் என்று சந்தை ஆய்வு நடத்துகிறீர்களா?		
	கே 2	சந்தை கணக்கெடுப்பு முடிவுகளின் அடிப்படையில் பயிர் காலண்டரை(களை) உருவாக்கி பயன்படுத்துகிறீர்களா?		
	கே 3	குறைந்தபட்சம் இரண்டு ஆண்டுகளுக்கு ஒருமுறை உங்கள் காய்கறிகள்/ வருடாந்திர பூக்கள் அல்லது பழ மரங்கள் / வற்றாத பூக்களை நடவுவதற்கு முன் மண் பரிசோதனை செய்யப்படுகிறதா?		
	கே 4	உரம் தயாரிக்கும் போது நைட்ரஜன் (N), பாஸ்பரஸ் (P) மற்றும் பொட்டாசியம் (K) ஆகிய முக்கிய ஊட்டச்சத்துக்களை வழங்க பல்வேறு கரிமப் பொருட்களைப் பயன்படுத்தி, பரிந்துரைக்கப்பட்ட உரமாக்கல் முறைகளைப் பயன்படுத்துகிறீர்களா?		
	கே 5	பின்வரும் குணாதிசயங்களில் ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட பரிந்துரைக்கப்பட்ட தரமான நடவுப் பொருட்களைப் பயன்படுத்துகிறீர்களா: நோய் எதிர்ப்பு, அதிக மகசூல், ஆரம்ப முதிர்ச்சி, சிறந்த சுவை, அளவு மற்றும் நீண்ட ஆயுள்?		
2.நிலத்தை தயார்படுத்தல்	கே 6	நோய்கள் மற்றும் பூச்சிகளைக் கட்டுப்படுத்த பின்வரும் பரிந்துரைக்கப்பட்ட மண் முகாமைத்துவ நடைமுறைகளில் ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்டவற்றைப் பயன்படுத்துகிறீர்களா?சூரிய ஒளி மூலம் கிருமி நீக்கம் செய்தல், சரியான நேரத்தில் உழுதல், பொருத்தமான ஆழத்திற்கு உழுதல் மற்றும் மண் இயக்கத்தைக் குறைத்து மண் நோய்கள் மற்றும் பூச்சிகளின் பரவலைக் குறைத்தல்.		

	கே 7	ஊட்டச்சத்து மறுசுழற்சியை மேம்படுத்த, பண்ணையில் பயிர்களை நடவு செய்வதற்கு குறைந்தது இரண்டு மாதங்களுக்கு முன்பு உழவு செய்யும் போது பயிர் எச்சங்களை மண்ணில் சேர்ப்பீர்களா?		
	கே 8	பயிர்களை நடவு செய்வதற்கு குறைந்தது 1-2 வாரங்களுக்கு முன்பு, உரம்/உரம் அல்லது கரிம உரங்களை மண்ணில் அடிப்படை உரமாகச் சேர்க்கிறீர்களா? ?		
3.பயிர் நிறுவதல் (விதை நடவு, தாவரங்களை நடுதல்)	கே 9	காய்கறிகள்/வருடாந்திர பூக்களுக்கு நாற்றுகளை நடும் போது பரிந்துரைக்கப்பட்ட முறைகளைப் பயன்படுத்துகிறீர்களா அல்லது புகழ்பெற்ற நாற்றுப்பண்ணைகளிலிருந்து உற்பத்தி செய்யப்படும் பழ மரங்கள் மற்றும் வற்றாத பூக்களுக்கு நாற்றுகளைப் பயன்படுத்துகிறீர்களா?		
	கே 10	பரிந்துரைக்கப்பட்ட நடவு இடைவெளியைப் பயன்படுத்துகிறீர்களா?		
	கே 11	சரியான உர பரிந்துரைகளைப் பயன்படுத்தி பயிர்களை நடவு செய்கிறீர்களா?		
4. பயிர் முகாமைத்துவம்	கே 12	உங்கள் பயிர்கள் மற்றும் கால்நடைகளுக்குத் தேவையான தண்ணீரை, பின்வரும் ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட நீர்ப்பாசன முறைகளைப் பயன்படுத்தி வழங்குகிறீர்களா: நீர்ப்பாசன கேன்கள், உயர்த்தப்பட்ட தொட்டிகள், சொட்டு நீர் மற்றும் மேற்பரப்பு நீர்ப்பாசனம் போன்றவை.		
	கே 13	களை மேலாண்மையில் சரியான நேரத்தில் களையெடுப்பதையும், பொருத்தமான களையெடுக்கும் கருவிகளைப் பயன்படுத்துவதையும் நீங்கள் உறுதி செய்கிறீர்களா?		
	கே 14	நீங்கள் பொருத்தமான மேற்பரப்பு உரமிடுதல் நடைமுறைகளைப் பின்பற்றுகிறீர்களா? உரமிடுதலின் சரியான நேரம், வகை மற்றும் பரிந்துரைக்கப்பட்ட விகிதம் மற்றும் முறை?		

	கே 15	நீங்கள் பின்வரும் ஒருங்கிணைந்த பூச்சி மேலாண்மை (IPM) நடைமுறைகளில் குறைந்தது இரண்டைப் பயன்படுத்துகிறீர்களா: பாரம்பரிய, உயிரியல், இயற்பியல் மற்றும் வேதியியல்?		
	கே 16	பின்வரும் பாதுகாப்பான மற்றும் பயனுள்ள பூச்சிக்கொல்லி பயன்பாட்டை நீங்கள் கவனிக்கிறீர்களா: பொருத்தமான அளவுகள், பரிந்துரைக்கப்பட்ட பூச்சிக்கொல்லிகள் மற்றும் அறுவடைக்கு முந்தைய காலம் (PHI)?		
5 அறுவடை	கே 17	பின்வரும் அறுவடை குறிகாட்டிகளில் குறைந்தபட்சம் ஒன்றையாவது நீங்கள் பயன்படுத்துகிறீர்களா; துகிறீர்களாநிறம், அளவு, வடிவம் மற்றும் கடினத்தன்மை?		
6 அறுவடைக்குப் பிந்தைய தொழில்நுட்பம்	கே 18	நீங்கள் பின்வரும் பண்புகளுடன் அறுவடை; சேமிப்பு, போக்குவரத்து மற்றும் கொள்கலன்களுக்கு நிலையான பேக்கேஜிங் பொருட்களைப் பயன்படுத்துகிறீர்களா?நல்ல காற்றோட்டம், சுத்தம் செய்ய எளிதானது மற்றும் சேதத்தைக் குறைக்க மென்மையாக இருப்பது போல?		
	கே 19	நீங்கள் பின்வரும் பரிந்துரைக்கப்பட்ட மதிப்பு கூட்டல் முறைகளில் ஏதேனும் ஒன்றைப் பயன்படுத்துகிறீர்களா? சுத்தம் செய்தல், வரிசைப்படுத்துதல், தரப்படுத்துதல், பேக்கேஜிங் செய்தல் அல்லது பொருட்களை பதப்படுத்துதல் போன்றதா?		
7. செலவு மற்றும் வருவாய் பகுப்பாய்வு	கே 20	நீங்கள் உற்பத்தி மற்றும் விற்பனை செலவுகளின் பதிவுகளை வைத்து செலவு மற்றும் வருவாய் பகுப்பாய்வைச் செய்கிறீர்களா?		
1. கூட்டு நடவடிக்கை	கே 21	ஒரு சீக்கிய குழு பெய்ஜிங் உரம் போன்ற விவசாயப் பொருட்களை வாங்குகிறதா? (குழு வாங்குதல்)		
	கே 22	நீங்கள் பொருட்களை கூட்டாக கொண்டு செல்கிறீர்களா அல்லது உங்கள் பொருட்களை கூட்டாக விற்கிறீர்களா? (குழு விற்பனை)		
	கே 23	உறுப்பினர்களுடன் ஒரு குழுவாக இணைந்து, இலக்கு பயிர்களைத் தேர்ந்தெடுத்து, தயாரிப்பு சந்தைப்படுத்தல் உத்திகளைத் திட்டமிடுகிறீர்களா?		

## 06. பால்நிலை விழிப்புணர்வு பயிற்சிக்கான எடுத்துக்காட்டு

கென்யாவில் பால்நிலை விழிப்புணர்வு பயிற்சி "SHEP" பயிற்சி பாடத்திட்டத்தின் ஒரு பகுதியாக உள்ளதோடு அனைத்து இலக்கு விவசாய குழுக்களுக்கும் வழங்கப்படுகிறது. உதாரணமாக, கென்யாவில் பாலின விழிப்புணர்வு பயிற்சி இங்கே அறிமுகப்படுத்தப்படுகிறது. கென்யாவில் உள்ள "SHEP"-இல் பங்கேற்பு பயிற்சியாக பால்நிலை விழிப்புணர்வு பயிற்சி நடத்த ஏற்பாடு செய்யப்படுவதோடு, நான்கு முக்கிய பயிற்சிகளைக் கொண்டுள்ளது.(1) கடமைகள் மற்றும் பொறுப்புகள். (2) வளங்களை அணுகுதல் மற்றும் கட்டுப்படுத்துதல். (3) தினசரி செயற்பாட்டு நாட்காட்டி. (4) விவசாய குடும்ப வரவு செலவு திட்டம். இந்த நான்கு பயிற்சிகள் மூலம் அவர்களின் பாலினப் பிரச்சினைகளைப் புரிந்துகொள்வதன் அடிப்படையில், விவசாயிகளுக்கான பால்நிலை செயல் திட்டம் உருவாக்கப்பட்டு செயல்படுத்தப்பட வேண்டும்.

குறிப்பு உள்ளூர் சமூக விதிமுறைகள் பால்நிலைப் பிரச்சினைகள் பற்றிப் பேசுவதை கடினமாக்கினால், சமூகத்தின் மதத் தலைவர்கள் உள்ளூர்/கிராமத் தலைவர்கள் போன்றவர்களை பயிற்சியில் ஈடுபடுத்துவதைக் கருத்தில் கொள்ளுங்கள். பயிற்சியின் முக்கியத்துவம் குறித்து அவர்களுக்கு முன்கூட்டியே விழிப்புணர்வு ஏற்படுத்தப்பட வேண்டும்.

குறிப்பு குழு விவாதத்தின் போது, விவசாயிகள் சில பிரச்சினைகளுக்கு யார் பொறுப்பு என்பது குறித்து வாதிடாமல் ஒருவருக்கொருவர் வசதியாகப் பழகக்கூடிய வகையில், ஒரு நட்பு சூழலை உருவாக்குவது ஒருங்கிணைப்பாளருக்கு முக்கியம்.

### (1) வகிப்பாகங்கள் மற்றும் பொறுப்புகள் குறித்த பயிற்சிகள்

விவசாயி ஆண்கள் மற்றும் பெண்கள் தனித்தனி குழுக்களாக விவாதிக்க அனுமதித்தல், எந்த உற்பத்தி பணிகள்(இந்த விஷயத்தில், தோட்டக்கலை உற்பத்தி) மற்றும் எந்த குழந்தை பராமரிப்பு பணிகள் (வீட்டு வேலைகள்) எந்த பாலினத்தால் செய்யப்படுகின்றன, ஒவ்வொரு வரிக்கும் மொத்தம் நான்கு சரி ( ) அடையாளங்களைப் பயன்படுத்தி அடையாளம் காண அவர்களுக்கு அறிவுறுத்துங்கள். குழுப்பணியை முடித்த பிறகு, ஆண்கள் மற்றும் பெண்கள் குழுக்கள் தங்கள் குழு விவாதங்களின் முடிவுகளை பின்வரும் வடிவங்களைப் பயன்படுத்தி வழங்கச் சொல்லுங்கள். இது ஆண்களும் பெண்களும் தங்கள் பாலினத்தைப் பொறுத்து அன்றாட பயிர் சாகுபடி மற்றும் வீட்டு வேலைகளில் எவ்வாறு வித்தியாசமாக ஈடுபடுகிறார்கள் என்பதை ஒப்பீட்டளவில் புரிந்துகொள்ள இது ஒரு வாய்ப்பை வழங்குகிறது. பின்னர், பண்ணை மற்றும் வீட்டை மிகவும் திறமையாக நிர்வகிக்க பால்நிலைப் பாத்திரங்களில் என்ன மாற்றங்கள் செய்யப்பட வேண்டும் என்பதைப் பற்றி விவாதிக்க பெண்களுக்கும் ஆண்களுக்கும் ஒரு வாய்ப்பை வழங்குங்கள். குறைந்த எழுத்தறிவு உள்ள பங்கேற்பாளர்கள் இருந்தால், செயல்பாட்டுப் பெட்டிகளில் எழுத்துக்களுக்குப் பதிலாக படங்களைப் பயன்படுத்தலாம்.

**உற்பத்தி வகிப்பாகங்கள் (எடுத்துக்காட்டுகள்)**

இல	செயற்பாடுகள்	ஆண்	பெண்
01	விதைப்பாதை நிறுவுதல்	√	√√√
02	நிலத்தை தயார்படுத்தல்	√√√	√
03	பயிர் நாட்டல்	√√	√√
04	உரம் போடுதல்	√	√√√
05	பூச்சிக்கொல்லிகள் போடுதல்	√√√√	
06	களை கட்டுப்பாடு		√√√√
07	அறுவடை செய்தல்	√	√√√
08	சுத்தம் செய்தல், தரம் பிரித்தல், பொதிப்படுத்தல்	√	√√√
09	விற்பனை	√√√	√
10	வருவாய் கட்டுப்பாடு	√√√√	

4..... கென்யாவில், இலக்கு விவசாயக் குடும்பங்களின் மனைவி மற்றும் கணவர் இருவரும் பயிர் சாகுபடியில் சமமாக ஈடுபட்டுள்ளனர், மேலும் இங்கு நடத்தப்படும் பாலின சமத்துவ பயிற்சி திட்டங்கள் பண்ணை நடவடிக்கைகளின் உற்பத்தித்திறனை மேம்படுத்துவதற்கும் அவர்களின் விவசாயப் பொருளாதாரத்தை மேம்படுத்துவதற்கும் பெரிதும் உதவியாக உள்ளன.

**வீட்டுப் பணிகள் (எடுத்துக்காட்டு)**

இல	செயற்பாடுகள்	ஆண்	பெண்
01	உணவு தயாரித்தல்		√√√√
02	சுத்தம் செய்தல்		√√√√
03	விறகு வாங்குதல்	√	√√√
04	நீர் வழங்கல்		√√√√
05	குழந்தைகளைப் பராமரித்தல்	√	√√√
06	நோயாளிகளைப் பராமரித்தல்	√	√√√
07	அரைத்தல் (தானியங்கள், செலவுதூள்)		√√√√
08	வீடு புதுப்பித்தல்	√√√	√
09	பாதுகாப்பு	√√√√	

## 2. வள கையகப்படுத்தல் மற்றும் கட்டுப்பாடு குறித்த பயிற்சிகள்

கீழே உள்ள இரண்டு மாதிரிகளையும் நிறைவு செய்வதற்கு ஆண்கள் மற்றும் பெண்கள் அணிகள் தொடர்ந்து பணியாற்றி வருவதோடு வெவ்வேறு உற்பத்திப் பணிகளுக்கான முக்கியமான வளங்களை எந்தத் தரப்பினர் அணுக முடியும் என்பதை அவர்கள் அடையாளம் கண்டுக்கொள்வர். அதே வளங்களை பெண்கள் அல்லது ஆண்கள் மிகவும் திறம்பட கட்டுப்படுத்துகிறார்களா என்பதையும் அவர்கள் அடையாளம் காண்கிறார்கள். ஆண் மற்றும் பெண் விவாதங்களின் முடிவுகள் ஒப்பிடப்படுவதோடு வளங்களை அணுகுவதோ அல்லது கட்டுப்படுத்துவதோ பாலின-குறிப்பிட்ட கட்டுப்பாடுகள் பண்ணை வாழ்க்கையை எவ்வாறு எதிர்மறையாக பாதிக்கின்றன என்பதை அவர்கள் கலந்துரையாடுவார்கள். பங்கேற்பாளர்கள் குறைந்த எழுத்தறிவு திறன் கொண்டவர்களாக இருந்தால், செயல்பாட்டுப் பெட்டிகளில் எழுத்துக்களுக்குப் பதிலாக படங்களைப் பயன்படுத்தலாம்.

### வளங்களுக்கான அணுகல் (எடுத்துக்காட்டு)

இல	செயற்பாடுகள்	ஆண்	பெண்
01	நிலம்	√√	√√
02	பண்ணை உபகரணங்கள்	√√√	√
03	மேம்படுத்தப்பட்ட கறவை மாடு	√√√	√
04	உள்ளூர் ஆடு	√	√√√
05	உள்ளூர் கோழி	√	√√√
06	விவசாயப் பயிற்சி	√√√	√
07	தக்காளி (முக்கிய பயிராக)	√√	√√
08	மிளகு (முக்கிய பயிராக)	√√	√√

### வள முகாமைத்துவம்;

இல	செயற்பாடுகள்	ஆண்	பெண்
01	நிலம்	√√√√	
02	பண்ணை உபகரணங்கள்	√√√√	
03	மேம்படுத்தப்பட்ட கறவை மாடு	√√√	√
04	உள்ளூர் ஆடு	√√√	√
05	உள்ளூர் கோழி	√√	√√
06	விவசாயப் பயிற்சி	√√√√	
07	தக்காளி (முக்கிய பயிராக)	√√√√	
08	மிளகு (முக்கிய பயிராக)	√√√√	

6. வளங்கள்: விவசாயிக்குச் சொந்தமான அல்லது நிலம், கருவிகள், கட்டிடங்கள், விலங்குகள் போன்ற நன்மைகளைப் பெறப் பயன்படுத்தக்கூடிய எதுவும்.

7. அணுகல்: ஒரு வளத்தைப் பயன்படுத்துவதற்கான வாய்ப்பு

8. கட்டுப்பாடு: ஒரு வளத்தை எவ்வாறு பயன்படுத்தலாம்? இதை யார் அணுகலாம்? எப்போது விற்க முடியும்? போன்றவற்றை முடிவு செய்யும் அதிகாரம்.

### 3. தினசரி செயல்பாடுகள்: நாட்காட்டியின்படி வேலை செய்தல்

ஆண்களும் பெண்களும் ஒரு வழக்கமான வார நாளில் தங்கள் செயல்பாடுகளை திட்டமிடுகிறார்கள். செயல்பாடுகளில் பண்ணை வேலை, சமையல் மற்றும் சுத்தம் செய்தல் போன்ற வீட்டு வேலைகள், அத்துடன் ஓய்வு, தூக்கம் போன்றவை அடங்கும். முழுமையான கலந்துரையாடலில், ஆண்களும் பெண்களும் தங்கள் அன்றாட செயல்பாட்டு நாட்காட்டிகளை ஒப்பிட்டுப் பார்த்து, மனைவி மற்றும் கணவர் இருவருக்கும் நேரத்தை சிறப்பாகப் பயன்படுத்துவதில் கவனம் செலுத்துகிறார்கள்.

#### ஆண்களுக்கான தினசரி செயல்பாட்டு நாட்காட்டி (எடுத்துக்காட்டு B)

5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4
👁️	🌱	🌱	🌱	🌱	🌱	🌱	🌱	🌱	🌱	🌱	🌱	🌱	🌱	🌱	🌱	🌱	🌱	🌱	🌱	🌱	🌱	🌱	🌱

#### ஆண்களுக்கான தினசரி செயல்பாட்டு நாட்காட்டி (எடுத்துக்காட்டு B)

5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4
👁️	👁️	👁️	👁️	👁️	👁️	👁️	👁️	👁️	👁️	👁️	👁️	👁️	👁️	👁️	👁️	👁️	👁️	👁️	👁️	👁️	👁️	👁️	👁️

### 4. விவசாய குடும்பங்களின் வரவு செலவுத்திட்ட பயிற்சிகள்

ஒரு ஆணும் பெண்ணும் தனித்தனி குழுக்களாகப் பிரிந்து, அவர்களின் சராசரி ஆண்டுச் செலவு முறைகளின் அடிப்படையில் "பண்ணை குடும்ப பட்ஜெட்டில்" மாதாந்திரச் செலவுகளை நிரப்புகிறார்கள். எழுத்தறிவு சிக்கல்கள் காரணமாக விவசாயிகள் எண்களை எழுதுவதில் சிரமப்பட்டால், செயல்படுத்துபவர்கள் ஒரு குறிப்பிட்ட அளவைக் குறிக்க கொட்டைகள், சிறிய கற்கள் போன்றவற்றைப் பயன்படுத்தச் சொல்லலாம். பயிற்சிக்குப் பிறகு, ஆண் மற்றும் பெண் குழுக்கள் ஒருவருக்கொருவர் தங்கள் ஆவணங்களைக் காட்டி, வீட்டு வரவு செலவுத் திட்டம், நிதி ஆதாரங்களின் திறமையற்ற பயன்பாடு போன்றவற்றில் கணவன்-மனைவி இடையே தொடர்பு இல்லாததால் ஏற்படும் பிரச்சினைகளைப் பற்றி

	செலவு பொருள்	ஜனவரி	பிப்ரவரி	மார்ச்	ஏப்ரல்	மே	ஜூன்	ஜூலை	ஆகஸ்ட்	செப்டம்பர்	அக்டோபர்	நவம்பர்	டிசம்பர்	மொத்தம்
1														
2														
3														
4														
5														
6														
7														
8														
9														
10														
	மொத்தம்													

கலந்துரையாடுவார்கள்.இந்த செயல்முறையின் மூலம், குடும்ப வரவு செலவுத் திட்டத்தை சிறப்பாக நிர்வகிக்க என்ன செய்ய முடியும் என்பதை அடையாளம் காண குழு வழிநடத்துவார்கள்.

.விவசாய குடும்பங்களின் வரவு செலவுத்திட்ட பயிற்சிகள்



புகைப்படம் கென்யா

##### 5. பால்நிலை செயல் திட்டம்

கணவன் மனைவி இடையே சமநிலையற்ற முடிவெடுக்கும் சக்தி மற்றும் பலவீனமான நம்பிக்கை மற்றும் தொடர்பு ஆகியவை இந்தப் பிரச்சினைகளை எவ்வாறு சமாளிக்க முடியும் என்பது குறித்து குழுவில் மேலும் விவாதத்தைத் தூண்டுகின்றன. செயற்பாடற்ற கால்நிலை வகிப்பங்கை சரிசெய்தல். அவர்களின் அதிகரித்த விழிப்புணர்வின் அடிப்படையில் உறுதியான நடவடிக்கைகளை எடுப்பதில் அவர்களுக்கு உதவ, பின்வருமாறு ஒரு பாலின செயல் திட்டம் தயாரிக்கப்படும்: முந்தைய நான்கு பயிற்சிகளின் மூலம் அடையாளம் காணப்பட்ட சில சிக்கல்களைத் தீர்க்க உதவும் செயல் உருப்படிகளை இந்தத் திட்டம் கோடிட்டுக் காட்டுகிறது. "SHEP" திட்டத்தின் மூலம் விவசாயக் குழுக்கள் செயல் திட்டத்தை செயல்படுத்த எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.

பால்நிலை செயல் திட்டம் (எடுத்துக்காட்டு)

நோக்கம்	மிகவும் கடினமான வேலை	செயல்பாடு	வளங்கள்	திட்டம்	நிறைவேற்றுவவர்	கண்காணிப்பு பார்வை	கண்காணிப்பு	மற்றவை
பெண்களின் அதிக வேலைப்பளுவைக் குறைத்தல்	விறகு கொண்டு வருதல்	மேம்படுத்தப்பட்ட அடுப்பை வாங்குதல்	பணம் (RS800) சமையலறை கட்டுவதற்கான உழைப்பு	டிசம்பர் 2018	ஓவ்வொரு குழு உறுப்பினர்	குழு உறுப்பினர்களிடமிருந்து 70% க்கும் அதிகமானவை செயல்படுத்தப்பட்டன	குழு ஒருங்கிணைப்பாளர்/நிர்வாகக் குழு	அடுத்த பருவ தோட்டக்கலை பயிர் பொருட்களை விற்பனை செய்யும் போது பூர்த்தி செய்தல்

**பரிந்துரை:** உவமைகளைப் பயன்படுத்தி கலந்துரையாடல் அமர்வுகளை ஏற்பாடு செய்தல்.

1-5 இல் விளக்கப்பட்டுள்ள பயிற்சி தொகுதிகள் கென்யாவில் நடத்தப்படும் பால்நிலை விழிப்புணர்வு பயிற்சிகள் ஆகும். இருப்பினும், சில நாடுகள் இதுபோன்ற பயிற்சி அமர்வுகளை ஏற்பாடு செய்வதற்கு நிதி மற்றும் மனித வளக் கட்டுப்பாடுகளை எதிர்கொள்ளக்கூடும்.இதுபோன்ற சூழ்நிலையில், கென்யாவில் பால்நிலைப் பயிற்சி வகுப்பை ஏற்பாடு செய்வதற்குப் பதிலாக, இலக்கு வைக்கப்பட்ட விவசாயிகளை பல முக்கிய பால்நிலைப் பிரச்சினைகளுக்கு வெளிப்படுத்த தொடர்ச்சியான விவாதங்களை நடத்துவது பயனுள்ளதாக இருக்கும்.உதாரணமாக, அத்தகைய சந்திப்பில், பண்ணை மேலாண்மை விஷயத்தில் கணவன்-மனைவி இருவரும் சேர்ந்து முடிவுகளை எடுப்பது எவ்வளவு முக்கியம் என்பதை விவசாயிகளுக்கு எளிதாகப் புரிந்துகொள்ள பின்வரும் நிஜ வாழ்க்கைக் கதைகளை அறிமுகப்படுத்தலாம்: இந்தக் கதைகளை அறிமுகப்படுத்திய பிறகு, செயல்படுத்துபவர்கள் கலந்துரையாடல் அமர்வுகளை ஏற்பாடு செய்ய முடிந்தால், அது விவசாயிகளுக்குக் கல்வி கற்பிப்பதற்கான ஒரு நல்ல உத்தியாக இருக்கும்.

### நெடுவரிசை 6 -ஒரு பண்ணை வீட்டு கணவரைப் பற்றிய கதை.

ஒரு நாள் காலை, அறுவடை செய்யவிருந்த என் தக்காளிக்கு ஒரு சந்தையைத் தேடுவதற்காக நான் வீட்டிலிருந்து சீக்கிரமாகப் புறப்பட்டேன்.நான் ஒரு சந்தையைத் தேடிக்கொண்டிருந்த , ஒரு பரபரப்பான நேரத்தில் வாடிக்கையாளர் ஒருவர் என் வீட்டிற்கு வந்து என் மனைவியைச் சந்தித்திருதார்.அவன் அவளிடம் தக்காளி விற்கலாமா என்று கேட்டிருந்தப்போதிலும். அவளுக்கு முடிவெடுக்கும் சக்தி இல்லாததாலும், என் திட்டங்களை அவள் ஒருபோதும் அறிந்திருகாததாலும் அவள் மறுத்துவிட்டாள்.சந்தைக்கான எனது தேடல் தோல்வியடைந்ததால், நான் வீடு திரும்பினேன், அங்கு C மனைவி அன்றைய நிகழ்வுகளை என்னிடம் கூறினார். எனக்கு மிகவும் வருத்தமாக இருந்தது, கடைசியில், தக்காளிகளை விற்க இடம் இல்லாததால் அவை வீணாகிவிட்டன.

### விவசாயிகளிடம் பின்வரும் கேள்விகளைக் கேளுங்கள்



- இது போன்ற சூழ்நிலைகளை நீங்கள் அனுபவித்திருக்கிறீர்களா?
- ஏன் இப்படி ஒரு பிரச்சனை வந்தது என நீங்கள் நினைக்கிறீர்கள்?
- இவ்வாறான சூழ்நிலையை எப்படி தடுப்பது என்று

## நெடுவரிசை 7: ஒரு பண்ணை வீட்டு மனைவியின் கதை

ஒரு நாள் என் கணவர் என்னிடம், "காலி:பிளவர் மலிவானது என்று கேள்விப்பட்டேன். அதனால் நம் நிலம் முழுவதும் காலி:பிளவரை நடுவோம்" என்றார்."சரி, ஆனால் எங்கள் முழு நிலத்திலும் இல்லை.""பாதி நிலத்தில் விவசாயம் செய்வோம்" என்று நான் அவருக்கு ஆட்சேபனை தெரிவித்தேன்.ஏனென்றால், பல விவசாயிகள் ஏற்கனவே காலி:பிளவரை பயிரிட்டிருப்பதை நான் பார்த்தேன். இன்னும்; பல விவசாயிகள் தாங்களும் லி:பிளவரை வளர்க்க விரும்புவதாகக் கூறுவதைக் கேட்டேன்.. அதனால் அறுவடை நேரத்தில் விலை குறையும் என்று நான் அறிந்திருந்தேன்.என் கணவர் நான் சொல்வதைக் கேட்கவில்லை, அவர் விரும்பியதைச் செய்தார். அந்த சீசனில் நாங்கள் பெரிய நட்டத்தை அடைந்தோம். இருப்பினும், இந்த கசப்பான அனுபவத்திற்குப் பிறகு, இந்த பருவத்தில் என்ன பயிர்களை வளர்ப்பது நல்லது என்று என் கணவர் என்னிடம் கேட்கத் தொடங்கினார்.



புகழைப்படம் தன்னாப்பிரிக்கா

விவசாயிகளிடம் பின்வரும் கேள்விகளைக் கேளுங்கள்:

- உங்களுக்கு இது போன்ற அனுபவங்கள் ஏதேனும் உண்டா?
- இந்தப் பிரச்சனை ஏன் ஏற்பட்டது என்று நினைக்கிறீர்கள்?
- இதுபோன்ற பிரச்சனைகளை எவ்வாறு தடுக்க முடியும் என்று நீங்கள் நினைக்கிறீர்கள்?

கழிப்பறையில் ரகசியமாக  
பணத்தை எண்ணுவதை  
நான் வழக்கமாக்கிக்  
கொண்டேன்.



விவசாயம் மற்றும்  
குடும்பம் தொடர்பான  
கணக்கியல் பிரச்சினைகள்  
குறித்து என்னுடன்  
கலந்துரையாடுகிறீர்கள்.  
இப்போது நீங்கள்  
ஒரு நல்ல கணவராக  
மாறிவிட்டீர்கள்.

சரி, இதில் உங்களுடன்  
பணியாற்றுவது மகிழ்ச்சி  
அளிக்கிறது.

ஒரு அணியாக நாங்கள்  
ஒருவரையொருவர்  
நம்புவோம்

பிரிவு. 3

# வழிகாட்டுதல்

SHEP அணுகுமுறையை செயல்படுத்துதல்  
தொடர்பான பயனுள்ள கூடுதல் தகவல்"பகுதி  
3: வழிகாட்டுதல்" வழங்குகிறது.

## 1. அடிக்கடி கேட்கப்படும் கேள்விகள்:

உலகெங்கிலும் உள்ள SHEP செயல்படுத்துபவர்களால் அடிக்கடி கேட்கப்படும் சில கேள்விகள் இங்கே காட்டப்பட்டுள்ளன. கென்யா மற்றும் அதற்கு அப்பால் உள்ள SHEP செயல்படுத்துபவர்கள் மற்றும் திட்டமிடுபவர்களின் விரிவான அனுபவத்தின் அடிப்படையில், கீழே காட்டப்பட்டுள்ள சில பதில்கள் தயாரிக்கப்பட்டுள்ளன. இந்த வகையான கேள்விகளுக்கு வழங்கப்படுகிற பதில் ஒரே ஒரு சாத்தியமான பதில் இல்லை என்பது சொல்லத் தேவையில்லை. தரை மட்ட விவசாயிகளுடன் இணைந்து பணியாற்றுவதன் மூலம் தாங்களே சொந்தமாக பதிலைக் கண்டுபிடிக்க வாசகர் ஊக்கப்படுத்தப்படுவர்.

### 1.1. SHEP செயல்முறை மற்றும் பயன்பாடு தொடர்பான கேள்விகள்

கே1. SHEP அணுகுமுறை தோட்டக்கலை பயிர்களுக்கு மட்டும் தானா? தானிய உற்பத்தி, கால்நடை உற்பத்தி போன்ற பிற விவசாய நடவடிக்கைகளுக்கு இதைப் பயன்படுத்த முடியுமா?

ப1. SHEP அணுகுமுறையை விவசாயத்தின் பிற துணைத் துறைகளுக்கும் பயன்படுத்தலாம். ஆப்பிரிக்காவிற்கு வெளியே உள்ள பிற நாடுகளிலும், பல்வேறு விவசாய துணைத் துறைகளிலும் SHEP அணுகுமுறையைப் பயன்படுத்துவதற்கு JICA ஆல் மொழிபெயர்க்கப்பட்டது. உதாரணமாக, மடகாஸ்கரில் நெல் சாகுபடி திட்டத்தில் SHEP அணுகுமுறை பயன்படுத்தப்படுகிறது. SHEP அணுகுமுறையைப் பயன்படுத்தி நமீபியாவில் கால்நடைகளை மேம்படுத்துவதற்கான திட்டங்கள் உருவாக்கப்பட்டு வருகின்றன. பாகிஸ்தானில் உள்ள இலக்கு விவசாயிகள் கால்நடைத் துறை தொடர்பான சந்தைத் தேவைகளைப் புரிந்துகொண்டு சந்தைத் தேவைக்கு ஏற்ப தங்கள் கால்நடை வணிகங்களை மேம்படுத்த முயற்சிக்கின்றனர். தானிய பதப்படுத்துதல், மீன்வளம் அல்லது வேளாண் பதப்படுத்தும் தொழில்கள் போன்ற துறைகளில் இருப்பவர்களும் SHEP அணுகுமுறைகளைப் பயன்படுத்தி, உற்பத்தியாளர்களுக்கும் சந்தை பங்கேற்பாளர்களுக்கும் இடையிலான தகவல் இடைவெளியைக் நிரப்பி, மேம்பாட்டுப் பணியாளர்களின் உந்துதலை அதிகரிக்கலாம். உண்மையில், பல SHEP விவசாயிகள், SHEP-யில் பெற்ற அறிவை, பொதுத்துறையின் தலையீடு இல்லாமல், கால்நடை உற்பத்தி, உணவு பதப்படுத்தும் தொழில்கள் போன்ற பிற வருமானம் ஈட்டும் நடவடிக்கைகளில் பயன்படுத்துகின்றனர். கே 2. SHEP பயிற்சி வகுப்பை செயல்படுத்திய பிறகு விவசாயிகள் சோர்வடைய மாட்டார்களா? SHEP தலையீட்டிற்குப் பிறகு விவசாயிகளின் மன உறுதியை நான் எவ்வாறு உயர்வாக வைத்திருக்க முடியும்?

பி2. SHEP பயிற்சியை முடித்து, "SHEP செயல்பாடுகளில் நிபுணத்துவம்" பெற்ற விவசாயிகள் பொதுவாக மனம் தளரவில்லை.SHEP பயிற்சி வகுப்பில் தீவிர தலையீட்டிற்குப் பிறகு. விரிவாக்க ஊழியர்கள் குழுக்களைப் பார்வையிடுவது குறைவாக உள்ளது என்பது உண்மைதான்.இருப்பினும், விவசாயிகள், குழுக்கள் மற்றும் விரிவாக்க ஊழியர்களுக்கு இடையேயான உறவு முன்பை விட மிகவும் வலுவாக உள்ளது, ஏனெனில் அவர்கள் அடிக்கடி தொலைபேசி மூலம் தொடர்பு கொண்டு நெருங்கிய உறவைப் பேண முடியும்.

மேலும், விவசாயிகள் குழுக்கள் வாங்குபவர்கள், விவசாய உள்ளீட்டு சப்ளையர்கள், உணவு பதப்படுத்தும் நிறுவனங்கள், நிதி நிறுவனங்கள் மற்றும் ஆராய்ச்சி நிறுவனங்களுடன் வணிக வலைப்பின்னல்களை நிறுவியுள்ளதால்,மற்றும் பிற SHEP களில் பங்கேற்பதன் மூலம். விரிவாக்க ஊழியர்களின் தனிப்பட்ட ஆதரவு இல்லாமல் அவர்கள் தொடர்ந்து அவர்களுடன் தொடர்பு கொள்ளவும் வணிக பரிவர்த்தனைகளை நடத்தவும் முடியும்.மேலும், விவசாயிகள் குழு வாங்குபவர்கள், வேளாண் இடுபொருள் வழங்குநர்கள், உணவு பதப்படுத்தும் நிறுவனங்கள், நிதி நிறுவனங்கள், ஆராய்ச்சி நிறுவனங்களுடன் வணிக வலைப்பின்னல்களை நிறுவியிருப்பது, மற்றும் மற்ற SHEP-களில் பங்கேற்பதன் மூலம்.விரிவாக்க ஊழியர்களின் தனிப்பட்ட உதவியின்றி அவர்கள் தொடர்ந்து அவர்களுடன் தொடர்பு கொள்ளவும் வணிக பரிவர்த்தனைகளை நடத்தவும் முடியும்.பயிற்சியின் தொடக்கத்திலிருந்தே, SHEP என்பது தன்னம்பிக்கை கொண்ட பண்ணை வணிகங்களை அடைவது பற்றியது என்பதை, விவசாயிகளை இலக்காகக் கொண்டு, SHEP செயல்படுத்துபவர்கள் விளக்குவது முக்கியம்.



தாகேஷி குனோ/JICA, கென்யா

கே3 விவசாயி வணிகப் பள்ளி (FBS) போன்ற பிற அணுகுமுறைகளிலிருந்து SHEP எவ்வாறு வேறுபடுகிறது? இவை இரண்டும் சந்தை சார்ந்த விவசாயத்தை ஊக்குவிக்கவில்லையா?

பி3.SHEP , மற்றும் FBS இரண்டு முறைகளும் "விவசாயத்தை ஒரு தொழிலாக" ஊக்குவிக்க முயற்சிகள் மேற்கொள்கின்றன என்பது உண்மைதான்.வழக்கமாக FBS அமைப்பில், ஒரு குழு பிரதிநிதிகளை அழைத்து அவர்களுக்கு பயிற்சி அமர்வுகளை வழங்குகிறது. FBS பயிற்சிகளில் பங்கேற்ற பிறகு, விவசாய பிரதிநிதிகள் குழு உறுப்பினர்களுக்கு அறிவைப் பரப்புவார்கள் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. மேலும் SHEP முறை மூலம், அனைத்து குழு உறுப்பினர்களுக்கும் பயிற்சி வாய்ப்புகளை வழங்குதல் மற்றும்

"செயல்படுத்துவதன் மூலம் கற்றல்" மூலம் புதிய திறன்களைப் பயிற்சி செய்து பெற உதவுகிறது. சில SHEP செயல்படுத்துபவர்களின் கூற்றுப்படி, SHEP விவசாயிகளையும் விரிவாக்க அதிகாரிகளையும் நெருக்கமாகக் கொண்டு வருகிறது மற்றும் அவர்களுக்கு இடையே நம்பிக்கையை உருவாக்குகிறது. இது SHEP இன் கூடுதல் நன்மை. இறுதியாக, SHEP என்பது சந்தை சார்ந்த விவசாயத்தை ஊக்குவிப்பது மட்டுமல்லாமல், விவசாயிகள் சுயநிர்ணயத்தின் அடிப்படையில் அதை செயல்படுத்த , விவசாயிகளை ஊக்குவிக்கும் ஒரு வழிமுறை ஆகும். இது SHEP-க்கு மிகவும் பொதுவானது.

வி4. மதிப்புச் சங்கிலி மேம்பாட்டு அணுகுமுறையிலிருந்து SHEP அணுகுமுறை எவ்வாறு வேறுபடுகிறது?

ப4. இந்த இரண்டு அணுகுமுறைகளும் மதிப்புச் சங்கிலியில் கொடுக்கப்பட்ட ஒரு பொருளுக்கு பங்குதாரர்களிடையே வலுவான வணிக உறவுகளை ஏற்படுத்துவதன் மூலம் திறமையான சந்தைப் பொருளாதாரத்தை அடைய முயல்கின்றன. மதிப்புச் சங்கிலி மேம்பாட்டு அணுகுமுறை பெரும்பாலும் மதிப்புச் சங்கிலியில் உள்ள அனைத்து பங்குதாரர்களையும் மையமாகக் கொண்டிருந்தாலும், SHEP அணுகுமுறை விவசாயிகளின் திறன் மேம்பாட்டிற்கு சிறப்பு முக்கியத்துவம் அளிக்கிறது. விவசாயிகள் தங்கள் பண்ணை வணிகத்திற்கு மிகவும் பொருத்தமான மதிப்புச் சங்கிலியில் சந்தை பங்குதாரர்களை அடையாளம் கண்டு, அந்தப் பங்குதாரர்கள் தலைமையிலான வணிக வலையமைப்புகளை நிறுவ முடியும். சுருக்கமாகச் சொன்னால், விவசாயிகளின் சுய உந்துதல் மற்றும் திறன்கள் மூலம் மதிப்புச் சங்கிலியை தாங்களாகவே உருவாக்கி மேம்படுத்துவதில் SHEP கவனம் செலுத்துகிறது.

கே5. விவசாயிகளுக்கும் சந்தை செயற்பாட்டாளர்களுக்கும் இடையிலான தகவல் இடைவெளியை நிரப்புவதே ஒரே நோக்கமாக இருந்தால், சந்தை ஆய்வுக்கும் பங்குதாரர் மன்றத்திற்கும் இடையிலான முக்கிய வேறுபாடுகள் என்ன?

ப 5. இந்த இரண்டு நிகழ்வுகளுக்கும் அடிப்படையில், ஒரே ஒரு குறிக்கோள் மட்டுமே உள்ளது: தகவல் சமச்சீரற்ற தன்மையின் சிக்கலைத் தீர்ப்பது. இருப்பினும், SHEP செயல்படுத்தும் நாடுகளில் SHEP செயல்படுத்துபவர்களும் விவசாயிகளும் சில வேறுபாடுகளை அடையாளம் கண்டுள்ளனர்.



புகைப்படம் செனகல்

அவையாவன:

1) சந்தை ஆய்வுகள் மூலம் அல்லாமல், பங்குதாரர் மன்றத்தில் விவசாயிகளுக்கு, பொருத்தமான தூழலில் விரிவான மற்றும் தலைப்புக்கு பொருத்தமான கலந்துரையாடல்களுக்கு அதிக நேரம் உள்ளது.

2) ஒரு சந்தை ஆய்வை, அரசாங்கத்தின் உதவி இல்லாமல் விவசாயிகள் தானே செய்யும் வரை, விவசாயிகளுக்கு தேவையான வகையில் அடிக்கடி செய்யலாம். இருப்பினும், ஒரு பங்குதாரர் மன்றம் பொதுவாக ஒரு அரசாங்கத்தால் ஏற்பாடு செய்யப்படுவது, வளங்கள் கிடைக்கும்போது வருடத்திற்கு ஒரு முறை மட்டுமே. எனவே, இந்த இரண்டு செயல்முறைகளும் வெவ்வேறு நன்மைகள் மற்றும் தீமைகளைக் கொண்டுள்ளன.

## 1.2 விற்பனைக்கான சவால்கள் தொடர்பான கேள்விகள்

கே 1. அதிக லாபம் ஈட்டவதற்கு இடைத்தரகர்களுடன் நல்ல வணிக உறவுகளை ஏற்படுத்த ஊக்குவிப்பதை விட, அவர்களைத் தவிர்ப்பதற்கு மற்றும் மொத்த விற்பனையாளர்கள் அல்லது சில்லறை விற்பனையாளர்களுடன் நேரடியாக வர்த்தகம் செய்ய அறிவுறுத்துவது மிக நல்லது இல்லையா?

ப1. இடைத்தரகர்களைத் தவிர்ப்பதன் மூலம் விவசாயக் குழுக்கள் லாபத்தை அதிகரித்த பல சந்தர்ப்பங்கள் உள்ளன என்பது உண்மைதான். இருப்பினும், தொலைதூரப் பகுதிகளில் வசிக்கும் விவசாயிகளுக்கு, போக்குவரத்து ஒரு பெரிய பிரச்சினையாகும், மேலும் எங்கு விற்க வேண்டும் என்று வரும்போது அவர்களுக்கு சில வழிகள் மட்டுமே உள்ளன. இடைத்தரகர்களுக்கு விற்பதுதான் ஒரே வழியாக இருக்கலாம். இதுபோன்ற சந்தர்ப்பங்களில், இடைத்தரகர்களை ஒழிப்பதற்குப் பதிலாக அவர்களுடன் நல்ல வணிக உறவை நாடுமாறு அவர்கள் அறிவுறுத்தப்படுகிறார்கள். சந்தை ஆராய்ச்சியின் போது அவர்கள் சேகரித்த தகவல்களின் அடிப்படையில் இரண்டு குழு விவசாயிகள் ஒப்பிடப்படும் பிற நிகழ்வுகளும் உள்ளன. (1) பண்ணை வாசலில் இடைத்தரகர்களுக்கு விற்பனை செய்தல் அல்லது (2) பயிர்களை கொண்டு சென்று சந்தையில் மொத்த விற்பனையாளர்களுக்கு விற்பனை செய்தல். இரண்டு விருப்பங்களையும் ஒப்பிட்டுப் பார்த்த பிறகு, லாபம் அதிகமாகவோ அல்லது ஆபத்து குறைவாகவோ இருப்பதால், அவர்கள் இறுதியில் இடைத்தரகர்களுக்கு விற்கத் தேர்வு செய்கிறார்கள். மிக முக்கியமான விஷயம் என்னவென்றால், விவசாயிகள் தங்கள் சந்தை பங்குதாரர்கள் யார், அவர்களுக்கு என்ன தேர்வுகள் உள்ளன என்பதை அறிந்திருக்க வேண்டும்.

கே2. சிறு விவசாயிகள் எதிர்கொள்ளும் முக்கிய சவால்களில் ஒன்று, சந்தைக்கு தொடர்ந்து பயிர்களை வழங்க இயலாமை ஆகும். SHEP விவசாயிகள் இந்தப் பிரச்சினையை எவ்வாறு சமாளிப்பது?

ப2. SHEP விவசாயி குழுக்களுடன் இணைந்து பணியாற்றுவதால், இது இந்த வரிசையில் உள்ள அதை முழுமையாகப் பயன்படுத்த முயற்சிக்கின்றன. நிலையான விநியோக பிரச்சனை குறித்து, வெற்றிகரமான விவசாயி குழு திட்டமிடல் மற்றும் குழு உறுப்பினர்கள் இடையே அறுவடை நேரங்களை ஒருங்கிணைப்பதன் மூலம், அவர்கள் தங்கள் பயிர்களை சந்தைக்கு தொடர்ந்து வழங்க முடியும். பயிர் நாட்காட்டியை எவ்வாறு தயாரிப்பது என்பதை அவர்களுக்குக் கற்பிப்பதன் மூலம் SHEP இந்த செயல்முறைக்கு உதவுகிறது.

கே3. சிறு விவசாயிகள் தங்கள் விளைபொருட்களை பல்பொருள் அங்காடிகளுக்கு எவ்வாறு வழங்கத் தொடங்க முடியும்?

ப3. பல சந்தர்ப்பங்களில், பல்பொருள் அங்காடிகளின் கடுமையான தரத் தேவைகள் காரணமாக, சிறு விவசாயிகள் பல்பொருள் அங்காடிகளுக்கு வழங்குவது எளிதல்ல. விவசாயிகள் உள்ளூர் சந்தைக்கு சென்று படிப்படியாக தங்கள் உற்பத்தித் திறன்களை மேம்படுத்தி, பல்பொருள் அங்காடி சந்தையின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்கிறார்கள். ஒரு நேரத்தில் ஒரு சிறிய அடி எடுத்து வைப்பது சிறந்தது.

### 1.3 ஒத்துழைப்பு வடிவங்கள் தொடர்பான கேள்விகள்

கே1. SHEP விவசாயிகளுக்கு நிதி மற்றும் பொருள் ஆதரவை வழங்காததால், உண்மையிலேயே அதிக பங்கேற்பை அடைய முடியுமா? விவசாயிகளின் வருகை எண்ணிக்கை குறைந்துவிடுமோ என்று நான் பயப்படுகிறேன். நாங்கள் போகும்போதும் குறைவு.



தாகேஷி குனோ/ஜயக்கா கென்யா

ப1: சுயநிர்ணயக் கோட்பாட்டின் படி. "பயிற்சிக்கு வருவதற்கு உங்களுக்கு பொருள் ஆதரவு கிடைக்கும்" என்று சொல்வது நல்ல அணுகுமுறை அல்ல. ஏனென்றால் அப்போது விவசாயிகளின் சுதந்திரத்திற்கான உளவியல் தேவை விரக்தியடையக்கூடும், மேலும் அவர்கள் பயிற்சிக்கு வருவது வெறும் கையேடுகளைப் பெறுவதற்காக மட்டுமாகவே இருக்கலாம்

SHEP செயல்பாடுகளைத் தொடங்குவதற்கு முன், SHEP என்பது முற்றிலும் திறன் மேம்பாட்டிற்கான ஒரு பயிற்சி என்பதையும், SHEP செயல்பாடுகள் இந்தத் திட்டத்தைச் செயல்படுத்துபவர்கள், விவசாயிகளுக்கு எந்தப் பொருள் உதவியும் வழங்கப்பட மாட்டாது என்பதைத் தெளிவாக விளக்குவது மிகவும் முக்கியம். விவசாயிகள் தங்கள் தேர்வில் கவனமாக இருக்க வேண்டும். இங்கு நிதி பற்றாக்குறை இருப்பதால், விவசாயிகளின் பிரச்சினைகளைத் தீர்க்க SHEP எந்த ஆதரவையும் வழங்காது என்று அர்த்தமல்ல. விவசாயிகள் தேவையான உள்ளீடுகள் அல்லது நிதியுதவியைப் பெற SHEP உதவுகிறது. இது அரசு சாரா நிறுவனங்கள், நிதி நிறுவனங்கள், அரசு துறைகள், பங்குதாரர் மன்றங்கள் மற்றும் சந்தை ஆராய்ச்சி போன்ற தொடர்புடைய பங்குதாரர்களை ஈடுபடுத்துவதன் மூலம் செய்யப்படுகிறது. பல்வேறு பொருட்களை வழங்கக்கூடிய பங்குதாரர்களுடன் உறவுகளை ஏற்படுத்த விவசாயிகள் முன்முயற்சி எடுப்பது முக்கியம்

கே2. சில சந்தர்ப்பங்களில், கிராமவாசிகளின் உயிர்வாழ்விற்கு பொருள் உதவி வழங்குவது மிக முக்கியமானது. SHEP விவசாயிகளுக்கு நிதி உதவி அல்லது பொருள் ஆதரவை வழங்க முற்படுவதில்லை. SHEP மனிதாபிமான உதவியை மறுக்கிறதா?

ப2. பேரிடர் சூழ்நிலைகள் மற்றும் மோதல் சூழ்நிலைகள் போன்ற அவசரநிலைகளில் மனிதாபிமான உதவி மிகவும் அவசியம். SHEP அவசரகாலத்தில் செயல்படுவதற்கு அல்ல, சாதாரண சூழ்நிலைகளில் கீழ் செயல்படுவதற்கு வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது. ஏனெனில் SHEP இன் நோக்கம் விவசாயிகள் தங்கள் விவசாயத் தொழில்களை நிலையான முறையில் நடத்துவதற்கான திறனை வளர்ப்பதாகும். அதேபோல் SHEP மூலம் உயர் சார்பு நிலையில் உள்ள விவசாயிகள் குறிவைக்கப்படுகிறார்கள். வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், தோட்டக்கலை வணிகங்களுக்கான முதலீடு செய்ய அவர்களுக்கு ஓரளவு நிதி வசதி இருப்பதோடு SHEP-ன் செயல்பாடுகளைத் தொடங்க தேவையான பொருள் ஆதரவை அரசாங்கம் வழங்க வேண்டிய அவசியமில்லை. SHEP-ஐ விட வேறுபட்ட அணுகுமுறையுடன் சார்பு நிலை விவசாயிகளை ஆதரிப்பதும் அவசியம்.

கே3 பல விவசாயிகள் தங்கள் விவசாயத் தொழிலை விரிவுபடுத்தவும் விவசாய உற்பத்தியைத் தொடங்கவும் தேவையான அடிப்படை உட்கட்டமைப்பு வசதிகள் பற்றாக்குறையாக உள்ளது. மேலும் அவர்களுக்கு கடன் தேவைபடுகிறது. SHEP விவசாயிகளுக்கு கடன் வழங்குகிறதா? SHEP மூலம் விவசாயிகளுக்கு கடன் வழங்குகிறீர்களா?



ப3. நேரடியாக கடன்கள் எதுவும் வழங்கப்பட மாட்டாது. ஆனால் விவசாயிகள் தங்களிடமுள்ள பங்குதாரர் மன்றங்கள் மற்றும் சந்தை ஆய்வுகள் போன்ற பங்குதாரர்கள், தகேஷி குனோ/ JICA கென்யா மூலம் வங்கிகள், நுண்நிதி நிறுவனங்கள் அல்லது அரசு சாரா நிறுவனங்கள்

போன்ற கடன் வழங்கும் நிறுவனங்களுடன் இணைவதற்கான வாய்ப்பு உள்ளது. நடைமுறையில், பல SHEP விவசாயிகளுக்கு அவர்களின் தோட்டக்கலை வணிகங்களை விரிவுபடுத்த இது போன்ற நிறுவனங்களிடமிருந்து கடன்கள் வழங்கப்படுகின்றன.

கே4. SHEP இன் மதிப்பை அதிகரித்தலுக்கான தோட்டக்கலை பதப்படுத்துதல் மற்றும் ஏற்றுமதிக்கு முக்கியத்துவம் கொடுக்க வேண்டாமா?

ப4. வர்த்தகர்கள் மற்றும் பதப்படுத்தும் நிறுவனங்கள் பங்குதாரர் மன்றத்திற்கு அழைக்கப்படலாம். மேலும் சந்தை ஆய்வின் போது அவற்றைப் பார்வையிட செல்லலாம். கென்யாவில் உள்ள பல விவசாயிகள் ஐரோப்பாவிற்கு காய்கறிகளை வெற்றிகரமாக ஏற்றுமதி செய்தனர். விவசாயிகள் ஏற்றுமதியிலிருந்து வருமானம் பெறுகிறார்களா அல்லது உள்நாட்டு விற்பனையிலிருந்து வருமானம் பெறுகிறார்களா என்பது முக்கியமல்ல. மிக முக்கியமான விஷயம் என்னவென்றால், விவசாயிகள் தங்கள் சூழ்நிலைகளுக்கு ஏற்றவாறு வணிகம் செய்வதற்கான வழியைக் கண்டறிய உதவுவதாகும்.

#### 1.4. இலக்கு தொடர்பான கேள்விகள்

கே1. பெரும்பாலான விவசாயிகள் படிப்பறிவில்லாதவர்களாக இருந்தால், SHEP திட்டத்தை செயல்படுத்த முடியுமா?

ப1: நம்மால் நிச்சயமாக முடியும். உண்மையில், SHEP திட்டத்தை செயல்படுத்தும் பல நாடுகள் மற்றும் பிராந்தியங்கள் கணிசமான எண்ணிக்கையிலான படிப்பறிவில்லாத விவசாயிகளை பயனாளிகளாகக் கொண்டுள்ளன. இருப்பினும், எழுத்தறிவு இல்லாததால் ஏற்படும் சிரமங்களைச் சமாளிக்க, செயல்படுத்துபவர்கள் பார்வைக்கு ஈர்க்கும் கற்பித்தல் பொருட்களைத் தயாரித்தல், வாசிப்பதில் மற்றும் எழுதுவதில் எழுத்துப் புலமை இல்லாத குழு உறுப்பினர்களுக்கு, அவ்வாறு செய்யக்கூடிய திறன் கொண்ட விவசாயிகளின் உதவி செய்யுமாறு வேண்டுகூறல் போன்ற பல்வேறு முறைகள் மற்றும் அணுகுமுறைகளை பின்பற்ற வேண்டியுள்ளது.

கே2 : 100 உறுப்பினர்களைத் தாண்டிய ஒரு பெரிய விவசாயக் குழுவை SHEP இலக்காகக் கொள்ள முடியுமா?

ப2. இலக்கு குழுவாக 100 க்கும் மேற்பட்டவர்கள் இருக்கலாம். இருப்பினும், முடிவெடுத்தல், உறுப்பினர்களிடையே தகவல்களை திறம்பட விநியோகித்தல், மற்றும் ஜனநாயகமான முடிவெடுப்பதை உறுதி செய்வது போன்ற விஷயங்களில் நாம் மிகவும் கவனமாக இருக்க வேண்டும். அந்த காரணத்திற்காக, ஒரு குழுவாக நீங்கள் ஒற்றுமை உணர்வுக்கு தீங்கு விளைவிக்காது நடைமுறை நோக்கங்களுக்காக பயிற்சி அமர்வுகளின் போது ஒரு

குழு பல துணைக்குழுக்களாகப் பிரிவது போல. கோருவதற்கு அவசியமாக இருக்கலாம்.

கே.3. இலக்கு பகுதியில் ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட விவசாய குழுக்கள் இல்லையென்றால் என்ன செய்வது?

ப. 3. குழு ஒரு முறையான குழுவாக இருக்க வேண்டிய அவசியமில்லை. குழு உறுப்பினர்களிடையே உண்மையான ஒற்றுமை உணர்வு இருக்கும் வரை, பதிவு செய்யப்படாத குழுக்கள் அல்லது முறைசாரா குழுக்களையும் SHEP இன் குறியாக இருக்கலாம்.இலக்கு பகுதியில் உள்ள விவசாயிகள் எந்த வகை குழுவையும் சேர்ந்தவர்களாக இல்லாமல் தனியாக வேலை செய்தால், SHEP அணுகுமுறையை தனிப்பட்ட விவசாயிகளும் செயல்படுத்தலாம்.

1.5.விரிவாக்க பணியாளர்கள் மற்றும் அமைப்பு தொடர்பான கேள்விகள்

கே1.SHEP விரிவாக்க ஊழியர்களின் பணிச்சுமையை அதிகரிக்குமா?

ப.1 புதிய நடவடிக்கைகள் மேற்கொள்ளப்படும்போது, குறிப்பாக சந்தைப்படுத்தல் பகுதிகளில், ஊழியர்களின் பணிச்சுமையில் சிறிது அதிகரிப்பு இருக்கலாம் என்பதை அனுபவம் காட்டுகிறது. இருப்பினும்,



பல விரிவாக்க ஊழியர்கள் விவசாயிகளிடமிருந்து தொலைபேசி அழைப்புகளைப் பெறாததால் தங்கள் பணி எளிதாகிவிட்டதாகக் கூறுகிறார்கள். அறுவடை மாதங்களில் தங்கள் பொருட்களை விற்பனை செய்ய

புகைப்படம் எத்தியோப்பியா

விவசாயிகள் தங்கள் வாழ்வாதாரத்தை மேம்படுத்துவதையும், அவர்களின் பணி விவசாயிகளால் பாராட்டப்படுவதையும் காணும்போது, விரிவாக்க ஊழியர்கள் முன்பை விட அதிக வேலை திருப்தியை அனுபவிக்கின்றனர். SHEP விவசாயிகளை ஊக்குவிப்பது மட்டுமல்லாமல், விரிவாக்க ஊழியர்களுக்கும் பயிற்சி அளிக்கிறது..

கே 2. விரிவாக்க ஊழியர்களின் எண்ணிக்கை மிகவும் குறைவாக இருந்தால், SHEP-ஐ செயல்படுத்த முடியுமா?

ப2. ஆம். நிலையான செயல்படுத்தல் செயல்பாட்டில் சில மாற்றங்களைச் செய்தால் இதைச் செய்யலாம். உதாரணமாக, உற்பத்தி தொழில்நுட்பங்களை விநியோகிப்பதில் விவசாயி-உழவர் விரிவாக்க அணுகுமுறையை அறிமுகப்படுத்துவதன் மூலம் ருவாண்டா

இந்த பிரச்சனையில் வெற்றி பெற்றுள்ளது.

## 1.6 நிதி வளங்கள் தொடர்பான கேள்விகள்

கே 1. அரசாங்கத்தின் நிதி ஆதாரங்கள் மிகவும் வரையறுக்கப்பட்டிருந்தால் SHEP திட்டத்தை செயல்படுத்த முடியுமா?

ப1.ஆம் அது முடியும். இந்த கையேடு வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது வரையறுக்கப்பட்ட நிதி ஆதாரங்களின் கீழ் செயல்படுத்துவதற்குகே.இந்த கையேட்டில் உள்ள வழிமுறைகளை நீங்கள் பின்பற்றினால், செயல்பாடுகள் எளிமையாகவும் முறையாகவும் இருப்பதைக் காண்பீர்கள். அதனால் அவர்களுக்கு பெரிய பட்ஜெட் தேவையில்லை. உண்மையில் கூடுதல் நிதி ஆதாரங்கள் இல்லாமல், SHEP அணுகுமுறையை விரிவாக்க நடவடிக்கைகளில் வழக்கமாக இணைக்க முடியும்.

## 1.7 பால்நிலை பிரச்சினைகள்

கே.1. பால்நிலை என்பது ஒரு உணர்வுபூர்வமான தலைப்பு. விவசாயிகள் இந்தப் பிரச்சினையைப் பற்றி கலந்துரையாடுவதற்கு விருப்பமுள்ளதா?

ப1.கென்யாவில் நடந்த அனுபவங்கள், ஆண் மற்றும் பெண் விவசாயிகள் இருவரும் SHEP களில் பால்நிலை தொடர்பான பிரச்சினைகளைப் பற்றி கலந்துரையாடுவதில் மிகவும் மகிழ்ச்சியடைகிறார்கள் என்பதைக் காட்டுகின்றன.கென்யாவில் SHEP விவசாயிகளிடையே பாலின சமத்துவம் பிரபலமான பயிற்சிதலைப்புகளில் ஒன்றாகும்.பால்நிலை ப் பிரச்சினைகளில் ஒருவருக்கொருவர் விமர்சிப்பதை விட, விவசாயத் தொழில்களை மேம்படுத்துவதில் எப்போதும் கவனம் செலுத்துவதால், விவசாயிகள் SILEP-களில் பால்நிலை தொடர்பான தலைப்புகளை விரும்புகிறார்கள் 2.வளங்கள்

For the promotion of the SHEP Approach, JICA has prepared various reference/ educational materials. Here is the list of some of the materials you can access on the Internet. Should you require additional information, please contact the JICA office in your country.

▶ SHEP Website

[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)



▶ SHEP Facebook

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



▶ SHEP YouTube Video "Smallholder Farmers Make Changes for Success at Market-SHEP Approach Spreading to the Whole Africa"

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



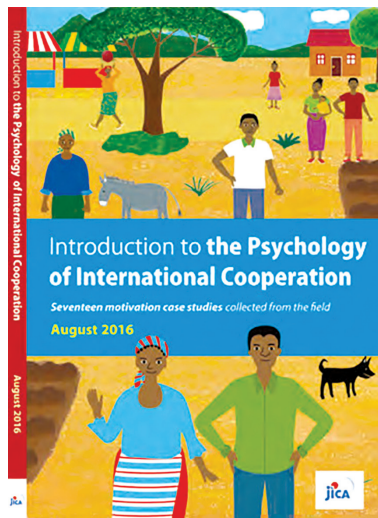
▶ SHEP Game App “Fun Fun Farming!”

[https://jica-net-library.jica.go.jp/jica-net/user/lib/contentDetail.php?item\\_id=10035](https://jica-net-library.jica.go.jp/jica-net/user/lib/contentDetail.php?item_id=10035)



▶ Booklet “Introduction to the Psychology of International Cooperation”

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



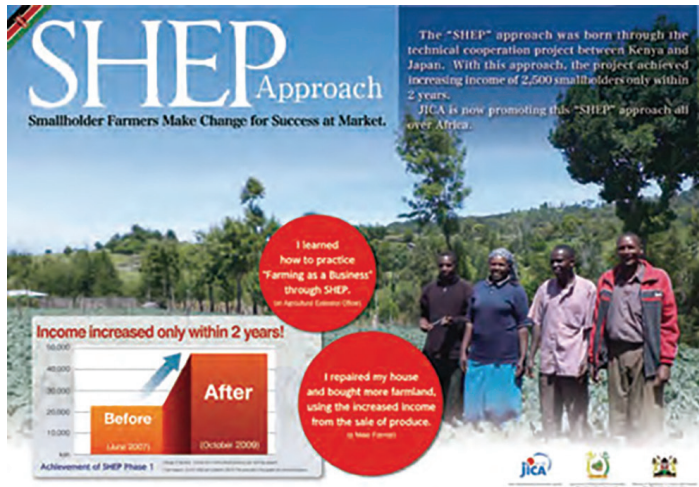
SHEP Brochure “JAPAN Brand SHEP (September 2016)”

[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 Brochure “SHEP pamphlet (March 2013)”

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



SHEP Brochure “SHEP pamphlet (March 2013)”

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



SHEP Brochure “Do-nou Technology – Improving Rural Access Roads”

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



**SHEP Youtube Video DO-NOU Technology “Improving Rural Access Roads” Kenya SHEP-UP  
(2012)**

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





