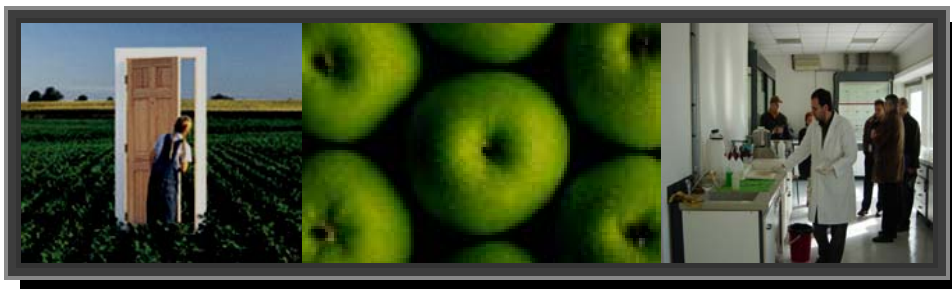


ЧАСТ 6



ОБУЧЕНИЕ И РАЗВИТИЕ

Раздел 6.1 Развитие в производството на градинска продукция

Ключови теми в обучението



- Принципи на развитие в производството на градинска продукция
- Методи на развитие
- Развитие и образование
- Техники на развитие
- Връзки между науката и развитието

Цели на раздела



След края на този раздел участниците ще могат по-добре:

- Да разбират основните принципи на развитие в производството на градинска продукция;
- Да спомагат за повишаване знанията и уменията на производителите, тяхната иновативност и способността им за отглеждането на нови продукти, както за по-подробно запознаване с маркетинговите и управленските подходи, които могат да прилагат;
- Да дават специфични технически консултации, да провеждат обучения и да предоставят информация относно производството и маркетинга на пресни плодове и зеленчуци;
- Да подобрят собствената си увереност и мотивация, както и тези на производителите и всички жители на селскостопанските региони;
- Да развият диалога и ефективните работни отношения с производителите;
- Да разбират и използват подходящи техники за развитие;
- Да организират ефективни посещения във ферми, образователни обиколки, срещи, демонстрации и дни на полето.
- Да си сътрудничат ефективно с други организации в областта на развитието в селското стопанство и на научно-изследователските проучвания при отглеждането на плодове и зеленчуци;
- Да участват в съставянето и внедряването на научно-изследователски програми в областта на отглеждането на плодове и зеленчуци.

6.1.1 Принципи на развитие в производството на градинска продукция

Развитието в селското стопанство, в производството на плодове и зеленчуци и въобще в селскостопанските региони е актуално по цял свят. В основата си то представлява неформален образователен процес, който е насочен към населението в селскостопанските региони и се осъществява предимно чрез предлагането на консултации, обучения и информация. Развитието в производството на плодове и зеленчуци цели да увеличи ефективността на селското стопанство и по-точно чрез увеличаване на добива на продукцията и рентабилността на стопанствата като цяло. В повечето случаи обаче се разглеждат не само чисто нормативните и икономически постижения, но и развитието на приемственост сред производителите и създаването на земеделски кооперации. Развитието на производството представлява процес на работа с производителите и земеделските кооперации с цел подобряване на жизнения им стандарт. Това е двустранен процес, целящ да повиши ефективността чрез подпомагане на производителите и в същото време да развие техните умения и увереност да управляват своето собствено бъдеще. Основно това се постига чрез насърчаване на производителите и земеделските кооперации, които следва да придобият по-ясна представа за своите собствени проблеми и чрез оказаната им подкрепа за това как сами да ги разрешат.

Развитието е процес на обучение и усъвършенстване, който изисква известен период от време и не представлява отделен образователен курс или консултация. Четири основни елемента могат да бъдат обособени в процеса на развитие:

- придобиване на знания и умения;
- осигуряване на технически консултации и информация;
- организиране на производителите и земеделските кооперации;
- изграждане на мотивация и самоувереност.

Съчетаването на всички елементи при определен подход за развитие се предопределя от конкретните обстоятелства, които понякога ще налагат бързо осигуряване на специфична информация и консултации, докато в други случаи може да е нужна по-упорита предварителна работа или по-добра мотивация. Предлаганите дейности по развитието трябва да са достатъчно гъвкави, за да може да отговорят на различните изисквания.

Знания и умения

Въпреки че производителите обикновено притежават доста знания за заобикалящата ги среда и системите на отглеждане, консултантите по развитието следва да работят за по-нататъшното развитие на тези знания, особено що се касае до някои по-специализирани теми като: причини за увреждането на дадена култура, идентифицирането на определени вредители и болести, подхранване на растенията или въвеждане и приложение на нови технологии.

Прилагането на подобни знания често означава, че производителите трябва да придобият най-различни нови умения, например технически умения да работят с непознато оборудване, организационни умения да управляват съвместни проекти, умения да оценяват икономическите аспекти на получена техническа консултация

Раздел 6.1 Развитие в производството на градинска продукция

FReLECTRA Training

или умения за управление на стопанството като воденето на дневници и разпределяне на ресурсите и оборудването в стопанството при експлоатирането им.

Предаването на знания на производителите и техните семейства е важна дейност за развитието на производството. Консултантът трябва да открие какви умения или кои области на знания в съответния регион са по-слабо развити и след това да приложи подходящи методи на обучение, чрез които производителите могат да ги придобият.

Технически консултации и информация

Развитието на производството следва да осигурява консултации и информация с цел подпомагане на производителите при вземането на решения и предприемането на правилни действия. Това например може да е информацията относно технологиите за електронна търговия, цените и пазарите или относно възможностите за кредити или други средства за развитие на бизнеса. Техническите консултации следва да имат за цел подобряването на производствените дейности или цялостната рентабилност на стопанството и оказването на съдействие при предприемането на решителни действия. Информацията трябва да е актуална, точна и по темата и да се основава на проучванията на благонадеждни научни институции.

В много случаи самите производители също представляват източник на ценен опит и информация за други производители и консултантите по развитието следва винаги да целят създаване и развитие на връзките от един производител към друг.

Организации на производителите

Едновременно с осигуряването на знания, информация и технически съвети консултантите по развитието следва да насърчават производителите да създават свои собствени организации, които да представляват интересите им и да им дават възможност да предприемат колективни действия. Консултантите по развитието трябва да спомагат за обособяването, структурирането и по-нататъшните дейности на такива организации, но само със съгласието и съвместно с производителите, ангажирани с тяхната дейност. Организациите на производителите в много случаи улесняват службите по развитието, особено що се отнася до работата с по-голям брой производители. Също така те могат да служат като канал за разпространение на информация и знания или за осъществяването на обучения и консултации.

Мотивация и самоувереност

Една от основните пречки за развитието на много производители е изолацията или чувството, че възможностите, чрез които те сами биха могли да подобрят собствения си стандарт на живот, не са много. Това е особено вярно, ако тези производители се опитват да работят при изключително трудни условия. Мотивирането им, оказването на съдействие за повишаване на собствената им увереност и способността им да взимат решения, както и да ги прилагат ефективно, са важни елементи на дейността по развитие на производството на плодове и зеленчуци.

6.1.2 Методи на развитие

Консултантите по развитието работят съвместно с производителите и земеделските кооперации, а не за тях. Само производители и/или хора, които живеят в селскостопанските региони, имат право да взимат решения за начина, по който ще работят или живеят. Консултантът не трябва да взема решения вместо тях, а да им осигурява благонадеждна информация с практическа насоченост, въз основа на която те да могат да се спрат на възможни обосновани действия. Насърчителни съвети или обучения също ще помогнат за изграждането на увереност в собствените им сили. Повечето хора имат по-голяма вяра в програми и решения, които са направени от самите тях, отколкото в такива, които са им наложени.

Консултантите по развитието са отговорни пред своите клиенти. От една страна консултантите по развитието трябва се съобразяват с компанията или правителствения отдел, за които работят, и от тях се очаква да следват официалната им политика и ръководни принципи. От друга страна обаче консултантът по развитието трябва да работи в услуга на производителите и населението в селскостопанските региони. Това следва да е от решаващо значение при установяването на действителната ефективност на провежданите политики и дейности по развитието. Съобразяването с правителствените планове и цели често не може да бъде избегнато, но най-важният измерител за ефективността на дейностите по развитието (според всеки) е степента на увеличаване на доходите и на покачване на жизнения стандарт на населението в селскостопанските региони в резултат на работата по развитието на производството.

Програмите за развитие следва да са съобразени с нуждите на производителите и тези на земеделските кооперации, така както и с техническите, националните или кооперативните икономически цели. Ролята на консултанта по развитието често е да намира ефективния баланс между всички тях.

Дейността по развитието представлява двустранна връзка между производителя/ земеделската кооперация и консултанта по развитието/ научния консултант, а не едностранен процес, при който консултантът просто предава знания и идеи на производителите и техните семейства. Двустранните връзки между производителите/ земеделските кооперации и консултантите по развитието/ научните консултанти са от съществено значение за създаването на практика по развитието и трябва да бъдат ръководен принцип за тази дейност. Предоставянето на информация или актуални технически консултации като базираните на опита на селскостопански и други научни институти е важно, разбира се, но обратният поток от информация от производителите към консултантите по развитието и научните работници е от също толкова голямо значение. Консултантите по развитието трябва да могат да приемат идеи, предложения или съвети, така както и да са готови да ги направят.

Този двустранен поток от идеи може да се осъществява на различни етапи:

- *Когато проблемът е формулиран.* Консултантът по развитието може да помогне за разбирането на проблема и ограниченията в сферата на производителите от страна на научните работници. По-добре би било, ако

Раздел 6.1 Развитие в производството на градинска продукция

FReLECTRA Training

той може да свърже изследователите директно с производителите, за да се увери, че препоръките на учените отговарят на техните нужди.

- *Когато препоръките се изпитват на полето.* Нова техника на отглеждане или сорт култура могат да дадат добри резултати по време на научните изпитвания, но не и при тези на полето. Тестовите на полето, провеждани от производителите, дават възможност да се проверят научните препоръки и да се върне полезна обратна информация на изследователите.
- *Когато производителите прилагат препоръките на практика.* Понякога производителите откриват дадени проблеми и техните решения, които консултантът или научният работник са пропуснали да отбележат. Обратната информация от производителите позволява препоръките да се приложат по най-подходящия начин.

Консултантите по развитието трябва да си сътрудничат тясно с други селскостопански организации. Развитие представлява само един от аспектите на много икономически, социални и политически дейности, които имат за цел постигането на положителна промяна в селскостопанските региони. Консултантите по развитието трябва да са готови да си сътрудничат с всякакви други подобни организации, правителствени и неправителствени, и да взимат предвид техните гледни точки при въвеждането на различни политики на развитие. Тясното сътрудничество с други селскостопански организации не само води до избягване на дублирането, но също така дава възможности за разработването на съвместни програми. Видовете организации, с които службите по развитието може се кооперират, включват:

- *Политически институции и местни политически лидери;*
- *Търговски компании, които се явяват доставчици на селскостопански или други машини, кредити или маркетингови услуги и които могат да дават специализирани консултации или да организират обучения;*
- *Институти по качеството, здравни институции и сертифициращи органи;*
- *Търговски палати и асоциации;*
- *Местни училища и селскостопански колежи;*
- *Местни лидери, които могат да помогнат за преодоляването на местните социални или културни бариери по пътя на промените и които могат да спомогнат за внедряването на обществените програми за предприемане на действия.*

Консултантите по развитието работят с различни целеви групи и са наясно, че не всички производители в една област ще имат еднакви проблеми. Например едни ще притежават повече земя от други или ще са по-склонни да приложат новите идеи, докато други може да се по-предпазливи. Консултантите по развитието не могат да предложат един “пакет” от съвети, подходящ за всички производители. Различните групи следва да бъдат разграничени и консултантът ще трябва да разработи програми, подходящи за всяка една тях.

Раздел 6.1 Развитие в производството на градинска продукция

FReLECTRA Training

Усилията на програмите за развитие понякога са съсредоточени към по-прогресивно настроените производители, от които се очаква да разпространят новите идеи към останалите. Това, обаче, не винаги е възможно, тъй като по-напредничавите производители често имат различни проблеми и въпроси за разрешаване. Поради тази причина консултантите по развитието трябва да са наясно със съществуването на различни групи, за да планират програмите си правилно.

6.1.3 Развитие и образование

Производителите и техните семейства трябва да придобият нови умения, знания и опит, за да подобрят начините за отглеждане на продукцията и другите си производствени дейности. По този начин те ще развият едно ново отношение към производството си и новите технологии, както и към самата дейност по развитието. Това от своя страна оказва влияние и върху бъдещото поведение на производителите. Подобно на тях консултантите по развитието трябва също да са готови да се учат от производителите, както и да се запознават със съвременните разработки в областта на интересуващите ги селскостопанските технологии и методи. По време на образователния процес консултантът по развитието следва да е в течение с редица принципи на обучение и по-специално, че *учителят също така трябва да бъде и ученик*.

Обучението не трябва да се възприема като процес на “пълнене на празни умове” със знания. Производителите вече притежават много знания за заобикалящата ги среда и за системата на производство. Те не биха могли да оцелеят, ако ги нямаха. Консултантите по развитието трябва да надграждат знанията им върху тези, които вече притежават, и да могат също така добре да учат, както и да преподават. Консултантите ще трябва първо да разберат какво производителите вече знаят и какво не.

Ученето изисква мотивация и никой не може да накара друг да научи нещо насила. Трябва да има желание да се учи и често за възрастните е по-трудно, отколкото за децата, да възприемат нови идеи и информация. За разлика от учителя в училище консултантът по развитието не работи със слушатели по неволя, а с производители, които сами могат да избират дали да “седят в час” и дали да прилагат новите идеи. По-вероятно е да го направят, ако чувстват, че в резултат на обучението ще могат да задоволят своите нужди или желания като повишаване стандарта си на живот, или ако съседите им са ги убедили в това. Производител, който е мотивиран, би трябвало да усвоява материала много по-бързо и пълноценно, отколкото друг, който не е.

Диалогът и практиката са важни за процеса на обучение и производителите рядко научават нещо от лекции, а и онова, което са чули, вероятно скоро ще забравят. Много повече информация се запамятава, ако се задават въпроси, ако се водят дискусии и се проверява теорията на практика. По този начин консултантът по развитието може да помогне и за поправянето на някои основни грешки или погрешни схващания, а и производителите ще придобият повече увереност при използването на новите методи.

Заучаването и прилагането става на етапи. Преди една група производители да реши да изпробва нова практика, първо трябва да разбере за нейното съществуване. След това може да се наложи производителите да придобият някои

Раздел 6.1 Развитие в производството на градинска продукция

FReLECTRA Training

нови умения. Пет етапа могат да бъдат обособени в процеса на приемане на нови идеи:

- *Откриване.* Един производител научава за съществуването на определена идея, но не знае много за нея.
- *Интерес.* Производителът развива интерес към определена идея и търси повече информация за нея от познати или от консултантите по развитието.
- *Оценка.* Производителите оценяват идеята и това каква потенциална полза биха могли да извлекат от нея. Те ще определят приложимостта ѝ и може да потърсят допълнителна информация или да посетят демонстрация или среща по темата, преди да преценят дали да я използват или не.
- *Изпробване.* Много често производителите може да решат да изпробват идеята в умален мащаб. Например да поставят определен вид естествена или изкуствена тор само на дадена ограничена част от полето и да сравнят резултата с този от останалата му част. За целта те често търсят съвет как и кога да използват естествена или изкуствена тор.
- *Прилагане.* Ако производителите са се убедили от направените опити, то биха възприели напълно идеята и така тя ще стане част от техния обичаен начин на производство.

Въпреки че процесът често се усложнява и продължава по-дълго време, подобни етапи на въвеждане се прилагат от групи производители или дори от цели съсловия. Консултантът по развитието ще трябва да приложи редица методи, за да може да поднесе нужната информация и да предложи необходимото съдействие на всеки един етап от процеса. Учебните занятия трябва да са организирани така, че да водят от един етап към друг.

Производителите се различават по бързината, с която възприемат и прилагат наученото. Не всички производители приемат една и съща нова идея едновременно. Готовността на даден производител (или земеделска кооперация) да приема нови идеи и да ги прилага на практика се различава от човек до човек и зависи от предишния опит при прилагането на нови идеи, така както и от личните качества и количеството земя или други ресурси, с които той разполага. Можем да разграничим различни категории производители според времето, което им е нужно да приложат новите идеи.

Новатори са тези производители, които с нетърпение прилагат новите идеи. Хората, попадащи в тази категория, обикновено не са много на брой. При отглеждането на плодове и зеленчуци те често са производители, които се прекарвали известно време далеч от стопанствата си или са нови за съсловието. На новаторите често се гледа пренебрежително и с недоверие. Те, обаче, са важни за успеха на програмите за развитие, тъй като могат да бъдат привърженици на новите методи, като по този начин спомагат за по-широкото опознаване на дадена техника или подход. Често трябва да прояви такт и предпазливост, за да се избегне надценяването и в резултат – отхвърлянето на идеята от останалите производители.

Производителите, които прилагат новостите по-рано, са по-предпазливи от новаторите и искат първо да видят една идея приложена на практика и тя да е с

Раздел 6.1 Развитие в производството на градинска продукция

FReLECTRA Training

доказано действие в местни условия, преди да я използват. Тези производители като цяло проявяват ранен интерес, но трябва първо да бъдат убедени в ползата от дадена иновация чрез демонстрация. Обикновено тази група включва местни лидери и хора, които се ползват с уважение в общността.

По-голяма част от производителите приемат новите идеи по-бавно и понякога не изцяло. На много производители може да не им достигат средства за пълното прилагане на иновацията, а други могат да го направят бавно и твърде предпазливо. Болшинството, което може и прилага идеите, изглежда се влияе повече от мнението на местните лидери и съседите си, отколкото от консултанта или от демонстрациите.

6.1.4 Техники за развитие

Прилагат се два общи метода за развитие:

- а) *индивидуалният метод*, при който консултантът работи с всеки производител поотделно;
- б) *груповият метод*, при който консултантът събира производителите заедно под една или друга форма с цел да се заеме с дейностите по развитието.

Всеки един от тези методи изисква различен подход и различни техники от страна на консултанта. Двата метода са годни за различни цели. За консултанта е важно да вземе под внимание различните индивидуални и групови методи, с които разполага, и да избере този, който е най-приложим в ситуацията. Важно е също така да се отчете образователната роля на програмите за развитие и избраният метод да работи за по-доброто възприемане на въвежданата технология. И при индивидуалните, и при груповите методи за развитие консултантът работи в директен контакт с производителя и тази връзка трябва да се основава на взаимно доверие и уважение. По тази причина консултантът следва внимателно обмисли избора си на индивидуален или групов метод, за да бъде сигурен, че връзката с производителя се развива в правилна посока.

Индивидуалните методи за развитие вероятно са най-универсални. Консултантите се срещат с производителя в стопанството му и обсъждат теми от взаимен интерес. Те както осигуряват необходимата информация, така и дават технически консултации. Атмосферата, в която протичат тези срещи, обикновено е неофициална. Производителят печели от оказаното му индивидуално внимание, а консултантът получава полезна обратна информация. Индивидуалните срещи са може би най-важният аспект на всички дейности по развитието и са безценни за изграждането на доверие между консултанта и производителя.

Въпреки че груповите методи позволяват на консултантите да достигнат до много по-голям брой производители, ученето по своята същност е индивидуален процес. Влиянието на личността на консултанта в частност може да бъде решаващ фактор при подпомагане на производителите – при взимането на трудни или важни решения. Индивидуалният контакт между консултантите и производителите може да бъде осъществен под различни форми, като всяка една от тях е описана по-долу:

Посещенията в стопанствата са най-разпространената форма на персонален контакт между консултанта и производителя и може да представляват повече от

Раздел 6.1 Развитие в производството на градинска продукция

FReLECTRA Training

50% от дейностите по развитието. Тъй като те отнемат твърде много време, важно е да се има ясна представа за целта на всяко едно посещение и те да се планират внимателно. Посещенията в стопанствата могат:

- да представят консултанта на производителя и неговото семейство;
- да предоставят специализирана консултация или информация;
- да изградят у консултанта представа за областта и видовете проблеми, с които се сблъскват производителите;
- да позволят на консултанта да обясни новите препоръчителни практики или да проследи и отбележи получените резултати;
- да създаде общ интерес у производителите към определена техника и да стимулира включването им в дейностите по развитието.

Срещи в офиса. Както консултантът може да отиде при производителя, така и той може да посети консултанта. Това изисква:

- напомняне, че съществува възможност за посещение на производителя в офиса по развитието, който трябва да е лесен за намиране и пътят до него да е указан;
- да има табло за обяви и информационен екран, които да дават полезна и актуална информация;
- Да има достатъчно столове и маси и друго оборудване, необходимо за срещата.

Писма и електронна поща. В някои случаи консултантът ще си кореспондира с производителя чрез писма и все по-често по електронната поща. Това може да е цел да се осигури информация или да се даде специфичен технически съвет, или за да се отговори на запитване. Бързият отговор на въпроси от страна на производителите е една от важните задачи на консултанта.

Телефонни обаждания и SMS съобщения. Ако се използва телефон, това не трябва да е за дълги разговори, а за даване на конкретен съвет или информация. Независимо от обстоятелствата за консултанта е важно да се изразява ясно, да набелязва основните акценти в разговора и да ги отбелязва в досието на производителя. За някои справки, като цените за деня например, по-евтин метод е да се използва SMS съобщителната система, която се поддържа при повечето абонати на мобилни телефони.

Неофициалните контакти ще се повтарят често по време на работата на консултанта по развитието, било то по време на посещения при други производители, на срещи или дори в местния супермаркет. Тези контакти помагат за по-нататъшното развитие на доверието между производителите и консултантите и позволяват на идеите и информацията да се обменят в доста неформална обстановка.

Груповите методи за развитие станаха по-разпространени през последното десетилетие. Появиха се редица нови идеи за това как групите могат да се използват най-ефективно. Индивидуалните методи за развитие обикновено са

Раздел 6.1 Развитие в производството на градинска продукция

FReLECTRA Training

скъпи по отношение на време и ресурси и често така се достига само до ограничен брой производители. Също така съществува риск, че оказването на прекалено внимание на отделните стопанства може да доведе до необосновано съсредоточаване върху по-прогресивните и големи производители. Груповите методи предлагат възможност за по-широко разпространение покритие на програмите за развитие и затова са много по ефективни по отношение на разходите. Чрез използването на групови методи консултантът по развитието може да достигне до много повече производители.

Групите също така създават и по-разкрепостена среда за обучение, в която производителят може да слуша, обсъжда и да взема решения относно включването си в дейностите по развитието. Подкрепата на групата може да помогне на отделния производител да определи своя курс на действие. Групата може да създаде градивна атмосфера и отделният производител може да добие повече увереност, като се присъедини към другите в обсъждането на нови идеи и изпробва нови практики.

Груповият метод може също така да събере на едно място производители със сходни проблеми. Разрешаването на тези проблеми може да изисква съгласувани действия, а такива често може да са по-ефективни, ако се предприемат едновременно от група хора. Отделният човек е неспособен да се справи с мащаба на някои проблеми.

Не е достатъчно консултантът по развитието просто да събере производителите заедно за осъществяването на определена дейност. Трябва да се имат предвид четири основни въпроса:

Каква е целта? Преди всичко тя ще бъде:

- да се стимулират производителите да обменят информация регулярно или непрекъснато по време на работа;
- да се използва групата за пренос на нови идеи, информация или знания, което ще подпомогне производителите при извършването от тях дейности.

Каква следва да бъде големината на групата? Най-подходящата големина за група за развитие на селското стопанство е между 20 и 40 човека.

Кой трябва да бъде включен в групата? По-добре е да се работи с производители в сходно положение и с общи проблеми.

Каква трябва да бъде връзката на консултанта по развитието с групата?

Консултантът следва да помисли добре върху това. В идеалния случай той не само ще сформира групата, но и ще спомага за заздравяване на връзките в нея.

Редица методи на работа с групи по развитието могат да се прилагат:

Срещите на групата са най-разпространеният метод, който се прилага за производители или жители на селскостопанските региони. Тези срещи могат да са:

Информационни срещи, при които консултантът по развитието събира групата или общността заедно, за да им предаде специализирана информация и да получи обратна такава.

Раздел 6.1 Развитие в производството на градинска продукция

FReLECTRA Training

Планови срещи, чиято основна цел е разглеждането на даден проблем, предлагането на няколко решения и достигането до единомислие за курса на действията.

Срещи по конкретни проблеми, които покриват теми от специфичен интерес за определена група производители, като например производители на ябълки или ягоди.

Общи събрания, които включват членовете на общността и на които се дискутират теми от общ интерес. Те са особено полезни за разсейване на чувството сред хората, че определени членове се изключват от дейностите по развитието.

Демонстрациите са особено приложими за показване на производителите как работи новата идея и също така какъв ефект може да има за увеличаване на продукцията от дадена реколта. Добрата демонстрация с практическа насоченост е неоценим метод в работата по развитието и особено резултатен метод за прилагането му при производители, които имат проблеми с четенето. Една демонстрация дава на производителите възможност да видят на първо място разликата между препоръчваната нова практика за дадена култура и тези, които те обикновено прилагат. В един ден на отворените врати разликата между две различни партии може да даде ясна представа за валидността на препоръчителните съвети. За демонстрация на разликите в бъдещи години се правят снимки. Силата на демонстрацията се базира върху опростеността ѝ и възможността ѝ да представи на производителите конкретни резултати.

Има два основни типа принципно различни демонстрации, правени от консултантите по развитието – демонстрации на метод и демонстрации на резултат.

Демонстрацията на метод показва основно на производителите как да направят нещо. При демонстрацията на метод на производителя се показва стъпка по стъпка как например да сади семена в права линия, да използва механична пръскачка за контрол на вредителите или да подрязва дърветата. Консултантът по развитието вероятно ще работи с производители, които вече са възприели дадена практика, която им е била демонстрирана, но сега искат да знаят как да я прилагат сами.

Демонстрацията на резултат показва на местните производители, че дадена препоръка е приложима при съществуващите местни условия. Сравнението е важен елемент от демонстрацията на резултата. Чрез показването на реални резултати вследствие на препоръчвана нова практика от службите по развитие, консултантът може да спомогне за убеждаване на производителите и да ги насърчи самите те да я приложат.

Консултантът по развитието никога не трябва да започва провеждането на демонстрация преди нейното *внимателно планиране и подготовка*. Преди консултантът по развитието да започне да планира и подготвя демонстрацията, той трябва да е наясно с опорните точки, от които ще се ръководят подготовката и провеждането на демонстрацията.

Там, където е възможно, демонстрациите следва да се провеждат в местните стопанства с *участието на производители*, а не на територията на службите по развитие или изследователските станции. *Опростени, изчистени демонстрации*

Раздел 6.1 Развитие в производството на градинска продукция

FReLECTRA Training

на една практика или нова идея ще бъдат далеч по-ефективни, отколкото амбициозни и прекалено сложни демонстрации, които изискват твърде много от производителя. Демонстрацията представлява *средство за обучение* и затова трябва да се провежда по такъв начин, че производителите действително да научават нещо полезно от нея.

Опитните полета дават възможност за провеждането на демонстрации на метод или резултат в малко по-голям мащаб и обикновено са в по-неформална или по-малко структурирана форма. Често целта е да се представи нова идея или нова култура и да се предизвика интереса на колкото се може повече производители. За опитните полета могат да се използват експериментални станции, но по-често и по-полезно е те да се провеждат върху земята на местен производител. Ако производителят взема участие в провеждането на опитното поле и се опитва да обясни неговата цел, вероятността мероприятието да доведе до положителен резултат е по-голяма.

Обиколки. Много производители биха искали да посетят стопанства в други области, за да видят как работят те, какво се отглежда в тях и да обсъдят с какви проблеми се сблъскват другите производители. Една обиколка представлява серия от демонстрации на полето в различни стопанства или в различни центрове и често може да предизвика голям интерес. Обиколките трябва да дават възможност на производителите да научат как другите земеделци стопанисват земята си и да направят възможни обмяната на идеи и опит. Обиколката на полето е идеален метод за стимулиране на искрен интерес към дейностите по развитието. Тя също така е много полезна за събирането на производителите заедно, за да могат да обсъдят общите си проблеми и да придобият полезен опит от други области.

6.1.5 Връзки между службите по развитие и научните организации

Единственият истински измерител за дейността на една научна организация е проверката доколко добре се приемат нейните открития от производителите. Тази необходимост свързва науката с развитието на практика. Нито науката, нито развитието биха постигнали целите си сами. Затова добрата комуникация, тясното взаимодействие и ефективното сътрудничество са основни предпоставки за тези дейности. Преносът на технологии е от основно значение и за двете групи, така че техните операции са взаимно зависими. Ако дадена технология се налага повсеместно и консултантът по развитието е принуждаван да насърчава това, въпреки че местните агро-екологични и социално-икономически условия не са подходящи, провалът на такава технология ще струва на консултанта добрата воля на производителите.

Ако се работи съвместно, могат да бъдат преодолені два основни проблема: единият е разработките да не са съобразени с приоритетните нужди на производителите, а другият – резултатите от изследванията да не се предават на производителите по най-ефективния начин.

Връзките между науката и развитието на производството могат да бъдат укрепени чрез разработването на съвместни научно-изследователски програми, които се базират на идентифициране на проблемите и разработване на технологии, съобразени с преобладаващите социално-икономически и екологични условия на заобикалящата среда. Консултантите по развитието играят важна роля при

Раздел 6.1 Развитие в производството на градинска продукция

FReLECTRA Training

разпространението на научната информация и улесняват взаимодействието между изследователи и производители.

Селскостопанските и в частност земеделските изследователски институции обикновено концентрират усилията си върху стратегически изследвания и създаването на нови технологии. Отделят се средства и за пилотни изпитвания на технологии. Интеграцията на технологиите и производствените дейности обаче не трябва да се пренебрегва с цел да се избегнат някои критични моменти по време на разработките на нови идеи, тяхното изпитване и внедряване.

При липсата на ясни насоки научните работници или консултантите по развитието ще съсредоточат работата си върху дейности, които по тяхна преценка са най-важни и принципно зависят от тяхната подготовка, опит и знания. Научните работници често считат, че стратегическите изследвания и създаването на нови технологии са тяхната главна отговорност, докато консултантите по развитието намират, че производството на технологии и тяхното разпространение, са ключовите задачи. Свързаните дейности на местно ниво обаче не могат да се извършват поотделно, а изискват координация на персонала и от двете страни.

Тъй като научните работници и консултантите по развитието изпълняват роли, които взаимно се допълват, успехът на всяка една целева група може да бъде до известна степен предопределен от ефективността на връзките между тях. Дори там, където изследователските дейности и тези по развитието са локализирани в една институция, връзките между тях може и да не са автоматизирани. Поради тази причина трябва да бъдат разработени подходящи механизми за заздравяване на тези връзки. Таблицата по-долу описва най-общо някои подходи при изследователските механизми и механизмите на развитие и най-разпространените причини за недостатъчното взаимодействие между тях.

Таблица: Изследователски механизми и механизми на развитие и причини за недостатъчното взаимодействие между тях

МЕХАНИЗЪМ	
СТРУКТУРЕН	УПРАВЛЕНСКИ
<input type="checkbox"/> Комбиниране на изследователските функции и тези по развитието в едно поделение	<input type="checkbox"/> Преразглеждане на длъжностните характеристики с цел заздравяване на връзките
<input type="checkbox"/> Децентрализиране на изследователските дейности и тези по развитието при регионалните дейности	<input type="checkbox"/> Съвместно разглеждане на изследователските дейности и тези по развитието
<input type="checkbox"/> Разпределяне на специалисти от областта в сферата на развитието	<input type="checkbox"/> Подобряване на индивидуалните поощрения (лични, професионални и финансови) за сътрудничество
<input type="checkbox"/> Откриване на нови позиции за координатори по развитието в	<input type="checkbox"/> Обмен на кадри, например позициониране на екипи по развитието в

Раздел 6.1 Развитие в производството на градинска продукция
FReLECTRA Training

изследователските институции	изследователските организации
<input type="checkbox"/> Основаване на комуникационно-информационни отдели	<input type="checkbox"/> Съвместно обучение на служителите относно разширената им роля в системата
<input type="checkbox"/> Сключване на ведомствени споразумения за сътрудничество	<input type="checkbox"/> Съвместно предоставяне услуги, например тестване на почвите, демонстрации
<input type="checkbox"/> Преразпределение на ролите и отговорностите между изследователските единици и тези за развитие	<input type="checkbox"/> Насърчаване на неформалните връзки
<input type="checkbox"/> Създаване на междуведомствени комисии или съвети	<input type="checkbox"/> Обмен на информация чрез използване на съвместно разработени протоколи
<input type="checkbox"/> Сключване на междуведомствени споразумения за сътрудничество	
<input type="checkbox"/> Разпределение на изследователски единици в непосредствена близост до службите за развитие	
<input type="checkbox"/> Осигуряване на производителите участие в изследователските дейности	
<input type="checkbox"/> Поддържане на връзки с частни и неправителствени организации	

ПРИЧИНИ ЗА НЕДОСТАТЪЧНО ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

А. СТРУКТУРНИ И ОРГАНИЗАЦИОННИ ПРОБЛЕМИ

Никой не е натоварен да проверява приложимостта на даден метод или да подава обратна информация на изследователите.

Съвместните дейности просто са делегирани на специализиран институт или отдел или са разделени по такъв начин, че ефективността е намалена.

Съществува прекомерна централизация или децентрализация.

Съществуват органи, които успяват да създадат погрешна представа, че институциите координират дейностите си и изпълняват задълженията си.

Съществува институционална несъвместимост, като например проверка на стоки и развитие по региони (само в даден регион); различни клиенти; или разминаващи се във времето планове и финансираня.

Б. ПРОБЛЕМИ С МОТИВАЦИЯТА И СТИМУЛИРАНЕТО

Раздел 6.1 Развитие в производството на градинска продукция
FReLECTRA Training

Отделните служители може да не получават достатъчно стимули от страна на мениджмънта да работят за съвместното осъществяване на някои дейности.

Запазването на автономността на дадена институция.

Поощренията за публикации може да са по-високи от тези за развитието на съвместни дейности.

В. ПРОБЛЕМИ С ОСИГУРЯВАНЕТО НА СРЕДСТВА

Финансовите средства може да са недостатъчни за изпълнението на някои свързващи функции като публикации, проверка на резултатите от изследванията или обучение на персонала по развитието.

Отдел “Човешки ресурси” може да е претоварен и да не е ангажиран с дейностите по осъществяване на сътрудничество.

Г. ПРОБЛЕМИ С ОБЩУВАНЕТО

Ценностните системи, образованието и комуникативните способности могат да варират в широки граници при изследователите и консултантите по развитието.

Средствата за комуникация може да са слабо развити или въобще да не съществуват в някои критични области.

Източник: По Kaimowitz, D. 1987 г.