



ევროკავშირი
საქართველოსთვის



საქართველოში არსებული რძისა და თაფლის მწარმოებელი ფერმერების მიერ წარმოების გაუმჯობესებული სტანდარტების დანერგვის ქცევის მამოძრავებელი ფაქტორები

მომზადებულია “ქცევის ანალიზის, სტრატეგიისა და კომუნიკაციების“ გუნდის მიერ საქართველოს
ფერმერთა ასოციაციისთვის

12 ივნისი, 2023



წინამდებარე კვლევა განხორციელდა ქვეყნის ანალიზის, სტრატეგიისა და კომუნიკაციების გუნდის (BISC Partners) მიერ, ევროკავშირის „სოფლის მეურნეობისა და სოფლის განვითარების ევროპის სამეზობლო პროგრამის“ (ENPARD – Georgia) მეოთხე ფაზის (ENPARD IV) ფარგლებში დაფინანსებული პროექტის „გაზრდილი სასოფლო-სამეურნეო პრაქტიკა და მომხმარებელთა ცნობიერება“ ფარგლებში. პროექტს ახორციელებს კონსორციუმი, რომელშიც შედიან საქართველოს ფერმერთა ასოციაცია (წამყვანი პარტნიორი), საქართველოს სტრატეგიული კვლევებისა და განვითარების ცენტრი (CSRDG) და საქართველოს მთიანი რეგიონების ამბროლაურის რაიონის ფერმერ-მეფუტკრეთა ასოციაცია.

პუბლიკაციის შინაარსზე პასუხისმგებელი არიან ტექსტის ავტორები და ის არ გამოხატავს ევროკავშირის, საქართველოს ფერმერთა ასოციაციის და CSRDG-ის თვალსაზრისს.

კვლევის განმახორციელებელი გუნდი:

- თინათინ სტამბოლიშვილი, BISC Partners-ის აღმასრულებელი დირექტორი და ინტეგრირებული კომუნიკაციების მიმართულების ხელმძღვანელი
- ქეთევან გომელაური, BISC Partners-ის ქვეყნის მეცნიერების მიმართულების ხელმძღვანელი
- მაია მესტვირიშვილი, BISC Partners-ის სოციალური ფსიქოლოგიის მიმართულების ხელმძღვანელი
- ნინო ხაჭაპურიძე, BISC Partners-ის ორგანიზაციული ქვეყნის მიმართულების ხელმძღვანელი

კვლევის განმახორციელებელი გუნდი მადლობას უხდის საქართველოს ფერმერთა ასოციაციის გუნდის წევრებს - თამარ თორიას, ნინო გოგიჩაშვილს, ნინო ჯიბუტს, ილია კუნჭულიას და საქართველოს მთიანი რეგიონების ამბროლაურის რაიონის ფერმერ-მეფუტკრეთა ასოციაციის გუნდის წევრებს - ლაშა გაგოშიძეს და ეკა იაშვილს მათი მხარდაჭერისა და კვლევის განხორციელებაში შეტანილი წვლილისთვის.

ციტირებისათვის: ქვევითი ინსაიტების კვლევა: რძისა და თაფლის მწარმოებელი ფერმერების მიერ წარმოების გაუმჯობესებული პრაქტიკის დანერგვა.

აბრევიატურები და განმარტებები

- CSRDG - საქართველოს სტრატეგიული კვლევებისა და განვითარების ცენტრი

- BISC Partners - ქცევის ანალიზის, სტრატეგიისა და კომუნიკაციების გუნდი
- Behavior Insights (BI) - ინდუქციური, მრავალდისციპლინარული მიდგომა, რომელიც მოიცავს ელემენტებს ქცევის მეცნიერებიდან, ქცევის ეკონომიკიდან, ანთროპოლოგიიდან, სოციალურ ფსიქოლოგიისა და კოგნიტური ფსიქოლოგიიდან. კომბინაციაში ემპირიულად გადამონმებულ შედეგებთან, აღნიშნული მიდგომა განსაზღვრავს თუ „რეალურად“ როგორ იღებენ ადამიანები გადწყვეტილებას
- ქცევის მეცნიერება - სწავლობს ადამიანის ქცევას სისტემატური ექსპერიმენტებისა და დაკვირვების გზით
- Behavior food policy - სურსათის ქცევითი პოლიტიკა
- Pains - არსებული სირთულები/გამონვევები
- Gains - ცვლილების აღქმული სარგებელი
- Comforts - ჩვევა, არსებული რუტინა
- Anxieties - ცვლილებასთან ან სიახლესთან დაკავშირებული შიშები
- Jobs-To-Be-Done - ღირებულებითი მიზნები
- Behavior drivers - ქცევის მამოძრავებელი ძალა

სარჩევი

კვლევის შეჯამება.....	5
ძირითადი მიგნებები.....	8
კვლევის მიზანი და ამოცანები.....	13
კვლევის მეთოდოლოგია.....	14
შესავალი.....	18
ემპირიული კვლევის შედეგები.....	19
არსებული ინფორმაცია - რძის მწარმოებელი ფერმერები.....	19
არსებული ინფორმაცია - თაფლის მწარმოებელი ფერმერები.....	20
სურვილები და რეკომენდაციები.....	44
სურვილი და რეკომენდაციები - თაფლის მწარმოებელი ფერმერები.....	46
რეკომენდაციები დაინტერესებული მხარეებისთვის.....	47

კვლევის შეჯამება

თაფლისა და რძის წარმოებაში გაუმჯობესებული პრაქტიკის დანერგვა უკავშირდება როგორც ფერმერებში არსებული წარმოდგენებისა და შეხედულებების, ისე უშუალოდ ქცევის ცვლილებას. ქცევის ცვლილება კომპლექსური პროცესია და მის ხელშესაწყობად შესაძლოა, როგორც სხვადასხვა მიდგომის და ინსტრუმენტის გამოყენება, ასევე სხვადასხვა დაინტერესებული მხარის მონაწილეობა. თუმცა იმისათვის, რომ ამა თუ იმ ძალისხმევამ რეალურად შეუწყოს ხელი ადამიანების ქცევის ცვლილებას, მნიშვნელოვანია შევისწავლოთ, რა არის არსებული პრაქტიკის საფუძველი და რა შეიძლება იყოს გაუმჯობესებული ქცევის მამოძრავებლები. სწორედ ამ მიზანს ემსახურება ქცევის მეცნიერებაზე დაფუძნებული თვისებრივი კვლევა - „საქართველოში არსებული რძისა და თაფლის მწარმოებელი ფერმერების მიერ წარმოების გაუმჯობესებული სტანდარტების დანერგვის ქცევის მამოძრავებელი ფაქტორები“, რომელიც ქცევის ანალიზის, სტრატეგიისა და კომუნიკაციების გუნდის (BISC Partners) მიერ განხორციელდა.

კვლევა მიზნად ისახავს, ქცევის მეცნიერების ჩრდილში შეაფასოს და გამოავლინოს, თუ რა ღია და ფარული ნამახალისებლები და წინააღმდეგობები ახდენს გავლენას ა) რძის მწარმოებელი ფერმერების ქცევაზე, ერთი მხრივ დანერგონ გეოგრაფიული საკუთარ ფერმაში, ხოლო მეორე მხრივ შეაფასონ ის საფრთხეები და შესაძლებლობები, რაც მის განხორციელებას უკავშირდება და ბ) მეფუტკრეების ქცევის მამოძრავებლები, თუ რა აფერხებთ ან რა მოტივატორები აქვთ, დანერგონ წარმოებაში ევროპული სტანდარტები.

კვლევაში წარმოდგენილია ფერმერებთან ჩატარებულ სიღრმისეული ინტერვიუების და ეთნოგრაფიული მონაცემების¹ გაერთიანებული ანალიზი. ეთნოგრაფიული დაკვირვებით მიღებული მონაცემები ზედმინევიანად ადასტურებდა სიღრმისეული ინტერვიუებით მიღებულ ინფორმაციას.

რატომ ქცევის მეცნიერება?

ქცევის მეცნიერება, რომელიც სოციალური მეცნიერების სფეროს წარმოადგენს, სწავლობს ადამიანების განსჯისა და გადაწყვეტილების მიღების სტრუქტურას. კერძოდ, თუ რა სოციალური, სტრუქტურული თუ კულტურული ბარიერები და მოტივატორები აქვს ამა თუ იმ ქცევას.

დღეს მსოფლიოს მრავალი ქალაქი, რეგიონი და მთავრობა სისტემატურად იყენებს ქცევის მეცნიერებას (Behavioral Insights - BI) სურსათის სისტემების გარდაქმნისთვის. მათი მუშაობის შედეგები მიუთითებს, რომ კონტექსტუალური შესაძლებლობებისა და შეზღუდვების გათვალისწინება, ადამიანის ქცევისა და ზოგადად არჩევანის მეცნიერულ გაგებასთან ერთად, საშუალებას იძლევა შემუშავდეს სტრატეგიები, პოლიტიკა და ღონისძიებები, რომლებიც გაცილებით ეფექტიანი, მისაღები, შესაფერისია და უფრო მიესადაგებიან კონკრეტულ მიზნებს, ვიდრე ტრადიციულ მოდელებზე დაფუძნებული პოლიტიკა.

¹ ეთნოგრაფიული კვლევა მოიცავს რეალურ სიტუაციაში დაკვირვებას, რომ უკეთ იყოს გამოკვლეული კონტექსტი, ფერმერის გარშემო არსებული ფიზიკური და სოციალური გარემო.

განხორციელებული კვლევაც სრულად ეფუძნება ქცევითი მეცნიერების პრინციპებსა და მიდგომებს. ქცევის მეცნიერების და ქცევითი მიგნებების მეთოდოლოგიის არსია, დაიძლიოს ე.წ. Intention Action Gap² – როდესაც არსებობს ცნობადობის გარკვეული დონე (საერთაშორისო სტანდარტების დანერგვა მნიშვნელოვანია), ინსტიტუციური წინაპირობა (რეაგირების ინსტიტუციური მექანიზმები) და დადებითი დამოკიდებულება (სურვილი საკუთარ ფერმაში დანერგოს გეოგაპი ან სკაში შემოიტანოს ევროპული სტანდარტი), თუმცა არ ხდება ქმედების დონეზე განხორციელება. სხვადასხვა გამონვევისას „სურვილისა და ქმედების აცდენა“ სხვადასხვაგვარად ვლინდება, თუმცა ყველას ახსნა შეიძლება პარადიგმით, რომ ადამიანების განსჯისა და გადაწყვეტილების მიღების მექანიზმი ხშირად ირაციონალურ სისტემას ეყრდნობა და უმეტესწილად ისეთი მარტივი მიზეზის ბრალი შეიძლება იყოს, როგორცაა დავინყება, სიზარმაცე, სხვა პრიორიტეტები, პროცესის სირთულე ან გაურკვეველობა, ირაციონალური შიში და ა.შ. ანდა უფრო სიღრმისეული - სოციალური მიუღებლობა, ფესვგამდგარი მითები, სოციალური ნორმის არარსებობა და ა.შ.

შესაბამისად, შემოთავაზებული მიდგომით, ჩვენ შევეცადეთ დაგვედგინა თუ რას ეყრდნობა ფერმერების განსჯისა და გადაწყვეტილების მიღების მექანიზმი, ამოგვეცნო თუ რა ხარისხით მონაწილეობს ირაციონალური სისტემა მათი გადაწყვეტილების პროცესში, დაგვეგონ და განახორციელონ წარმოების პროცესი. აღნიშნული მოგვცემს შესაძლებლობას განვსაზღვროთ მორგებული გადაწყვეტის (tailored solutions) გზები, რათა ვუბიძგოთ ადამიანებს სასურველი ქმედებისკენ და უზრუნველვყოთ ცვლილების მდგრადობა.

ამ მიზნით, კვლევის მიგნებების საფუძველზე შემუშავდა ქცევის რუკა (Behavior Map), რომელიც წარმოადგენს ქცევის მამოძრავებელი ძალების (behavior drivers) და კონტექსტის ანალიზის დოკუმენტს. კერძოდ, დავადგინეთ არსებული ქცევის - რძის მწარმოებელი ფერმერების შემთხვევაში, გეოგაპის დანერგვისა, ხოლო მეფუტკრე ფერმერების შემთხვევაში - ევროპული სტანდარტების წარმოებაში შეტანის წამახალისებელი (მოტივატორები) და ხელისშემშლელი (ბარიერები) ფაქტორების ანალიზი. ქცევის რუკა იძლევა ნათელ სურათს, თუ რა სახის სოციალური და ფიზიკური კონტექსტი არსებობს და რას შეიძლება დაეფუძნოს ცვლილების თეორია.

ღირებულებითი მიზნები

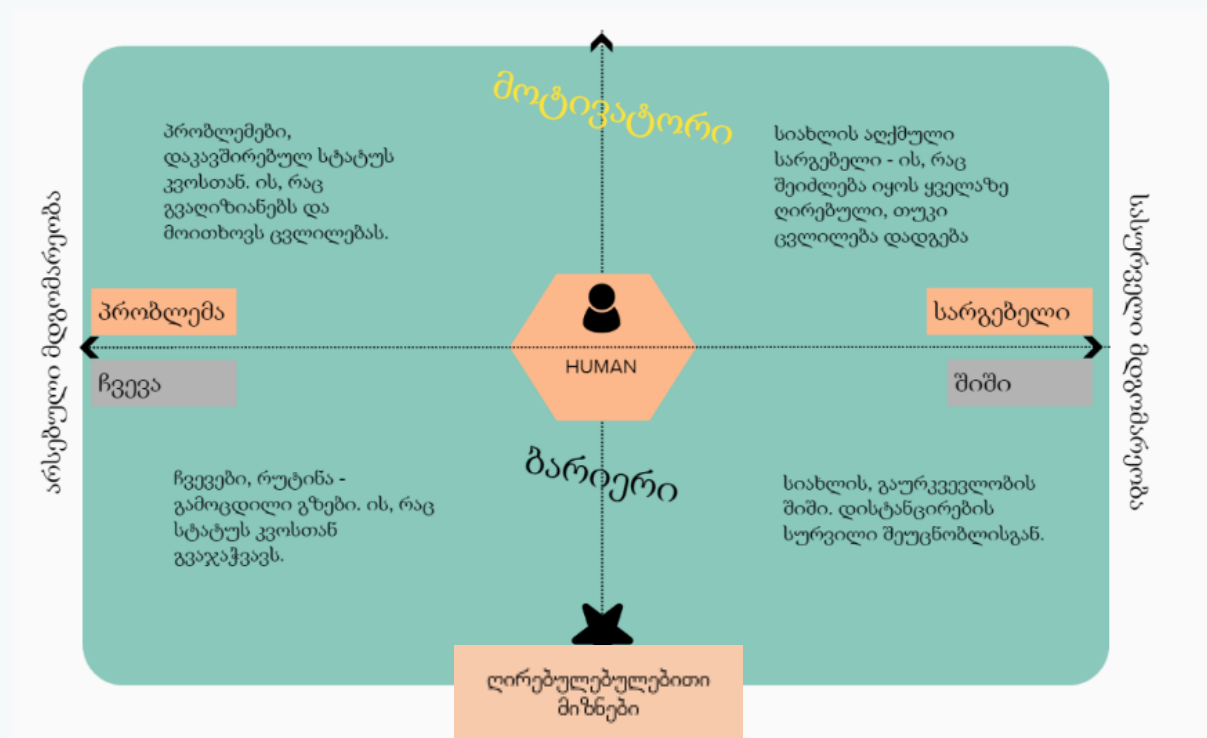
იმ ფაქტორების გასააზრებლად, თუ რა უწყობს ან უშლის ხელს სასურველი ქცევის განხორციელებას, აუცილებელი პირობაა საკითხების ფერმერის პერსპექტივიდან გააზრება. ამოსავალ წერტილად უნდა ავიღოთ მათი ფსიქოლოგია/ხასიათი, საჭიროებები და სურვილები. კერძოდ, თუ რისკენ მიისწრაფვის ის, რა არის მისთვის ყველაზე მნიშვნელოვანი და სასიცოცხლო, რა ფასეულობის დაკმაყოფილებას ემსახურება გეოგაპის (რძის მწარმოებელი ფერმერების შემთხვევაში) ან ევროპული სტანდარტების (მეფუტკრეების შემთხვევაში) დანერგვა. ამ ფაქტორებს ვუწოდებთ ღირებულებით მიზნებს (Jobs-To-Be-Done). ეს ერთგვარი ქოლგა მოტივატორებია, რომელსაც უნდა დაეყრდნოს ნებისმიერი ტიპის ინტერვენცია, პოლიტიკა თუ

² Hassan, L. M., Shiu, E., & Shaw, D. (2016). Who says there is an intention –behaviour gap? Assessing the empirical evidence of an intention –behaviour gap in ethical consumption. Journal of Business Ethics, 136(2), 219–236.

საკომუნიკაციო სტრატეგია. კვლევაში გამოკვეთილია სამი ტიპის ღირებულებითი მიზნები: ფუნქციონალური, ემოციური და სოციალური.

ძირითადი მიგნებები

ქცევის ჩარჩოს გამოყენებით შეიქმნა ქცევითი ფაქტორების რუკა, რომლებიც განაპირობებს წარმოების გაუმჯობესებელი სტანდარტების დანერგვის ქცევას. ეს ჩარჩო ქვემოთ არის წარმოდგენილი.



ქცევითი ფაქტორების პირველი ჯგუფი არის პრობლემები (PAINS). პრობლემები ყველა ის ფრუსტრაცია და ბარიერია, რომლებსაც იწვევს არსებული ქცევა და რომელიც საჭიროებს ცვლილებას.

კვლევაში მონაწილე ფერმერთა უმეტესობა რამდენიმე ასეთ ძირითად პრობლემაზე საუბრობს. მთავარ პრობლემად არასაკმარისი ფინანსური რესურსები სახელდება, რაც თავის მხრივ რამდენიმე ძირეულ პრობლემას ქმნის ფერმის ფუნქციონირებაში. კერძოდ:

- **სასოფლო-სამეურნეო ტექნიკაზე ხელმისაწვდომობა** - ფერმერთა უმეტესობა აღნიშნავს, რომ დღეისათვის ერთ-ერთი ძირითადი პრობლემა ტექნიკის არარსებობაა. ერთი მხრივ მათ არ შეუძლიათ მიწის დამუშავება და საქონლისთვის საკვების წარმოება, მეორე მხრივ ხარისხიანი რძის წარმოებისთვის საჭირო ინფრასტრუქტურის გამართვა.
- **ადამიანური რესურსების პრობლემა** - ფერმერებს არ შეუძლიათ საკმარისი ხელფასის გადახდა, თუმცა აქვე აღნიშნავენ, რომ უფრო დიდ პრობლემას **საქმისადმი**

მოსახლეობის დამოკიდებულება წარმოადგენს, რადგან ძირითად შემთხვევებში არავინაა დაინტერესებული სხვის ფერმაში ან სხვა მეფუტკრის მეურნეობაში მუშაობით.

→ ბანკებთან თანამშრომლობა - მაღალი პროცენტი

კვლევაში მონაწილე რესპონდენტთა უმრავლესობა საუბრობს **სხვადასხვა ინსტიტუციებთან კომუნიკაციის გაუმართაობაზე**.

→ ერთ შემთხვევაში აღნიშნავენ, ინფორმაციის არ ქონის გამო ბანკებს არ გაუციათ საშეღავათო სესხები. აგრეთვე, რძის მწარმოებელი ფერმერების ნაწილი აღნიშნავს, რომ **ბანკები შეფასების პროცესში არასათანადოდ, უყურადღებოდ უდგებიან საქმეს** და ხშირ შემთხვევაში არ ესმით საქმის სპეციფიკა, რაც აფერხებს სესხის გაცემის პროცედურას.

→ კვლევის ფარგლებში აგრეთვე აღნიშნა, რომ რიგ შემთხვევებში გრანტი **ელემენტარული ტექნიკური შეცდომის გამო ვერ მიუღიათ**, რაზე კომუნიკაციაც წინასწარ არ მომხდარა გრანტის გამცემი ორგანიზაციიდან/დანესებულებიდან და რისი აღმოფხვრაც მარტივად შეიძლებოდა.

→ გარდა ამისა, ფერმერების ნაწილი აღნიშნავს, გრანტის მოპოვების პროცესში **მათ არ უბრუნებენ დეტალურ უკუკავშირს არსებულ შეუსაბამობებთან დაკავშირებით**, რაც ბუნდოვნად ტოვებს საკითხებს და არ აძლევთ მათ განვითარების საშუალებას.

არსებულ გამოწვევებზე საუბრისას, კიდევ ერთი მნიშვნელოვან პრობლემად წარმოებული პროდუქტის რეალიზაცია სახელდება.

→ კვლევაში მონაწილე ფერმერთა უმეტესობა აღნიშნავს, რომ **ცდილობს თვითონ იპოვოს რეალიზაციის ობიექტები და არ მოუწიოს გადამყიდველთან ურთიერთობა** - რაც თავის მხრივ აუფასურებს პროდუქტს - თუმცა, აქვე აღნიშნავენ, რომ ამას ფერმერთა მხოლოდ მცირე ნაწილი ახერხებს. წარმოებული პროდუქტის რეალიზაციის სქემის გაუმართაობა საბოლოოდ აისახება იმაზე, რომ **გადამყიდველებთან ბევრად ნაკლებ ფასად აბარებენ რძეს და რძის ნაწარმს და თაფლს**.

→ ერთეულ შემთხვევებში აღნიშნავენ, რომ გამომდინარე იქიდან, რომ რიგ მუნიციპალიტეტებში რძის წარმოების მეურნეობა ნაკლებ განვითარებულია, არ ფუნქციონირებს რძის გადამამუშავებელი/ჩამბარებელი საწარმო, რაც კიდევ უფრო ართულებს პროდუქტის რეალიზაციას.

ფერმერების წინაშე არსებული პრობლემების საპირისპიროა **სარგებელი (GAINS), რასაც, ისინი სასურველი ცვლილების განხორციელების შედეგად ელოდებიან**.

ზოგადად გეოგაპის დანერგვა ფერმერებთან პოზიტიურ შედეგებთან არის დაკავშირებული. პირველ რიგში რძის მწარმოებელი ფერმერები აღნიშნავენ, რომ მსგავსი სტანდარტების არსებობის შემთხვევაში, ისინი შეძლებენ **პროდუქტის უფრო მაღალ ფასში გაყიდვას** და რეალიზაციის ისეთ ობიექტებში შესვლას, რისი შესაძლებლობაც დღეს არ აქვთ (იგულისხმება დიდი სავაჭრო ობიექტები/სუპერმარკეტები). მეფუტკრეების შემთხვევაში გაცილებით დაბალია სტანდარტების შესახებ ცნობადობა, თუმცა გამოიკვეთა რამდენიმე დადებითი ტენდენცია,

რომელიც უკავშირდება თავლის რეალიზების საჭიროებას/სირთულეს და მეფუტკრეების უმეტესის სურვილს, რომ გამონახოს პარტნიორი, მაგალითად რომელიმე კოოპერატივი, რომელიც ერთიანად ჩაიბარებს მათ თავლს. ამ მიზეზის/სურვილის საფუძველზე მათი ნაწილი იაზრებს, რომ უნდა მოუსმინოს და დააკმაყოფილოს ის პირობები, რომელსაც ეს კოოპერატივი ნაუყენებს.

აგრეთვე, ფერმერთა უმეტესობა აღნიშნავს, რომ საერთაშორისო სტანდარტების დაცვით წარმოებული პროდუქტი უფრო ხარისხიანი და სანდოა მომხმარებლისთვის და შესაბამისად მეტად კონკურენტუნარიანები და მოთხოვნადები იქნებიან ბაზარზე.

გარდა ამისა, ფერმერების ნაწილი აღნიშნავს, რომ მსგავსი სტანდარტების დანერგვა დაცულობის და დაზღვეულობის შეგრძნებასთანაა დაკავშირებული. მათი აღქმით, გეოგაპის მიღება ნიშნავს მეტ დახმარებას და ყურადღებას საჭიროების შემთხვევაში - აქ იგულისხმება ყურადღება და დახმარება სხვადასხვა ინსტიტუციების მხრიდან, გრანტების მიღების, სხვადასხვა პროგრამებში ჩართულობის, ინფორმაციის მიწოდების კუთხით.

ერთეულ შემთხვევებში ფერმერს აგრეთვე გააზრებული აქვს, რომ მსგავსი სტანდარტების დანერგვით არა მხოლოდ პროდუქტის ფასი იზრდება, არამედ უკეთესი შედეგები მიიღწევა საქონლის/ფუტკრების ჯანმრთელობის დაცვით და რესურსების ოპტიმალური გამოყენებით, რაც ფერმის დანახარჯებს ამცირებს.

ქცევითი ფაქტორების მესამე ჯგუფი მოიცავს ჩვევებს და არსებულ მიდგომებს/აღქმებს, რომლებიც ერთი მხრივ აფერხებს ცვლილებების განხორციელებისას, თუმცა აძლევს გარკვეული სახის სარგებელს. ამ ჩვევებს კომფორტს (COMFORTS) ვუწოდებთ.

მიუხედავად იმისა, რომ ქცევითი ფაქტორების ამ ნაწილში ძირითადად ისეთი ტიპის ქცევები განიხილება, რომლებიც ცვლილების განხორციელებას აფერხებს, აუცილებელია აღინიშნოს ზოგადად საქმიანობით მიღებული სარგებელი, რაზეც პოტენციურად შეიძლება სამომავლო - ჯანსაღი - ქცევა დაშენდეს.

- პირველ რიგში, გამოკითხული რესპონდენტები აღნიშნავენ, რომ ცხოველებთან ურთიერთობა და ზოგადად ფერმერული საქმიანობა სასიამოვნო და ღირებულია მათთვის და გარდა ამისა, მათ პირად ინტერესს წარმოადგენს შექმნან და აწარმოონ ხარისხიანი და ნატურალური პროდუქცია.
- ძირითად შემთხვევაში რეგიონში მათი და მათი ოჯახის წევრების დასაქმების და თავის შენახვის ერთადერთი თუ არა ერთ-ერთი ძირითადი საშუალებაა.

„ოჯახური ბიზნესი“

კვლევაში მონაწილე ფერმერთა უმრავლესობა აღნიშნავს, რომ ფერმერული საქმიანობა ოჯახურ ტრადიციებთანაა დაკავშირებული და თითქმის ყველა ამ ოჯახური საქმიანობის გამგრძელებელია.

ზოგადად ფერმერული საქმიანობა ოჯახურ ბიზნესად აღიქმება და ნაკლებად არის ადგილი გარეშე პირებისთვის (გარეშე პირი ძირითად შემთხვევებში მხოლოდ მუშახელად განიხილება). ფერმაში დასაქმება აღიქმება როგორც „სხვის ოჯახში დამხმარედ დასაქმებად“, ნაწილობრივ ამ აღქმებთანაა დაკავშირებული ადამიანური რესურსების სიმცირე და ფერმაში დასაქმების არაპრესტიჟულობა. ეს დამოკიდებულება შეიძლება შეჯამდეს ფრაზაში: „რამედ რომ ვარგოდეს თავისი ფერმა ეწებოდა“.

ფინანსების და დამატებითი რესურსების მოძიება

- **ბანკიდან სესხის აღება** - ფერმის განვითარებისთვის და ფუნქციონირებისთვის საჭირო რესურსების მოსაძიებლად ყველაზე ფართოდ გავრცელებული პრაქტიკა ბანკებთან თანამშრომლობაა. ბანკიდან სესხის მიღება თანხის ყველაზე სწრაფი და ხშირად ერთადერთი საშუალებაა. მიუხედავად ამისა, ძირითად შემთხვევებში აღნიშნავენ, რომ სწორედ არსებული სესხის ვალდებულებები არ აძლევთ მათ განვითარების და ზრდის საშუალებას, რადგან შემოსავალი მხოლოდ სესხის დაფარვაზეა ორიენტირებული.
- **გრანტების მოძიება** - გამოკითხულ ფერმერთათვის რესურსების მიღების კიდევ ერთი გზა **სხვადასხვა ტიპის გრანტების მოძიებაა**. ფერმერები აღნიშნავენ, რომ საჭირო დოკუმენტაციების მომზადება დამატებით დროს, რესურსს და განსხვავებულ უნარებს მოითხოვს, თუმცა გრანტის მოძიების და მოპოვების პროცესში მხოლოდ თავად არიან ჩართულები და მიუხედავად იმისა, რომ ხშირად ვერ ახერხებენ გრანტის მოგებას, მაინც არ ჰქონიათ განსხვავებული პრაქტიკა.

ლმობიერი კანონი

კვლევის ფარგლებში გამოკითხული რძის მწარმოებელი ფერმერები აღნიშნავენ, რომ რძის და რძის პროდუქტების რეალიზაციასთან დაკავშირებული არსებული კანონი სახელმწიფოს მხრიდან არ არის მკაცრად კონტროლირებული, რაც **მცირე და საშუალო მწარმოებისთვის ხელსაყრელია, რადგან არ უწევთ ისეთი სტანდარტების დანერგვა და დაცვა**, რასაც არსებული რესურსებიდან გამომდინარე ვერ დაიცავდნენ და შესაბამისად მოუწევდათ საქმიანობის შეწყვეტა.

ფაქტორების ბოლო ჯგუფია შფოთვა (ANXIETIES). ეს არის ბარიერები და მოსალოდნელი დისკომფორტი, რაც მოსალოდნელი ცვლილებების განხორციელებას უკავშირდება

გამოკითხულ ფერმერთა უმრავლესობისთვის, მათი რეალობიდან გამომდინარე გეოგაპის მიერ მოთხოვნილი სტანდარტები ხშირ შემთხვევაში არარეალური და გადაჭარბებულია. დიდი ნაწილი აღნიშნავს, რომ მიუხედავად იმისა, რომ ამისი სურვილი აქვთ, **ამ ეტაპზე საკუთარი რესურსებით, შეუძლებლად მიაჩნიათ ფერმაში მსგავსი სტანდარტის დანერგვა.**

ფერმერთა ნაწილი მიიჩნევს, რომ **მსგავსი სტანდარტების დაკანონების შემთხვევაში შესაძლოა შეწყვიტონ საქმიანობა**, რადგან ფიზიკურად ვერ მოახერხებენ მოთხოვნების შესრულებას.

გამოკითხულ ფერმერთა უმრავლესობა **არარეალურ სტანდარტებში რამდენიმე ძირითად საკითხს განიხილავს**, მათ შორის:

- მათი ფინანსური შესაძლებლობებიდან გამომდინარე შეუძლებელია ფერმის ინფრასტრუქტურული გამართვა მოთხოვნების შესაბამისად;
- ადამიანური რესურსების სიმცირიდან გამომდინარე, თითქმის წარმოუდგენლად ეჩვენებათ ფერმის ფუნქციონირების სრული დოკუმენტირება, მათ შორის დასაქმებულთა ფუნქცია-მოვალეობების განწერა და რძის ან თაფლის წარმოებასთან დაკავშირებული მოთხოვნილი აღწერა.
- აგრეთვე ფინანსურ შესაძლებლობებს უკავშირდება მუდმივი ლაბორატორიული კვლევები რძისა და თაფლის ხარისხზე და საქონლის ჯანმრთელობაზე და ამისთვის შესაბამისი ლაბორატორიების გამართვა.

საგრანტო განცხადებების წერის დისკომფორტები და მასთან დაკავშირებული სტერეოტიპები

კვლევაში მონაწილე ფერმერები აღნიშნავენ, რომ ფერმის განვითარების და მოთხოვნილი სტანდარტების დანერგვისთვის რესურსების მოძიება ძირითადად გრანტებს უკავშირდება, თუმცა **არსებობს დოკუმენტაციასთან და ოფიციალურ მხარესთან დაკავშირებული დისკომფორტები**. ფერმერებს უწევთ შეითავსონ სხვადასხვა საქმიანობა, რაც მათ კომპეტენციაში არ შედის და რაც ხდება გრანტის მოპოვების ბარიერი.

ასევე, მცირე და საშუალო ფერმერები აღნიშნავენ, რომ არსებული პროგრამები და **გრანტები მხოლოდ ისეთ ფერმერებს ითვალისწინებს, რომლებიც უკვე წარმატებულად მუშაობენ და გარკვეული სახის სტანდარტები აქვთ დანერგილი**. ნაკლებად აღიქვამენ თავს ამა თუ იმ გრანტის პოტენციურ ბენეფიციარებად.

ღირებულებითი მიზნები: JTBD (Jobs to be done)

კვლევით გამოიკვეთა ის ძირითადი ღირებულებითი მიზნები, რაც წარმოადგენს ცვლილების საფუძველს, თუ რატომ შეიძლება ფერმერმა იფიქროს ან მოინდომოს პრაქტიკის გაუმჯობესება.

ღირებულებითი მიზნები		
ფუნქციონალური	ემოციური	სოციალური
მინდა მეტი შემოსავალი მეონდეს	სტანდარტების დანერგვით თავს დაცულად და დაზღვეულად ვიგრძნობ	ოჯახური ტრადიციების დაცვა - სოციალური კაპიტალი, რისი დაცვა და შენარჩუნებაც მინდა
მინდა თანხა დავზოგო და უფრო ყაირათიანად ვანარმოო საქმე	ცხოველებთან ურთიერთობა მაღლიერი საქმეა, მიყვარს ამ საქმის კეთება და მინდა კარგ პირობებში მყავდეს - სტანდარტების დანერგვა მათ ჯანმრთელობაზეც კარგად აისახება	ოჯახის წევრების დასაქმება და კეთილდღეობა - ფერმის გამართული მუშაობა ოჯახის კეთილდღეობაა
მინდა ჩემი ფერმერული საქმიანობა სტაბილური იყოს და ნაკლებად ვიყო დამოკიდებული გარე ფაქტორებზე		

კვლევის მიზანი და ამოცანები

წინამდებარე კვლევის მიზანია, დადგინდეს რძის წარმოების მეურნეობაში პირველადი წარმოების ადგილობრივი სტანდარტის - გეოგაპის, ხოლო მეფუტკრეებში - წარმოების ევროპული სტანდარტების დანერგვის ძირითადი მოტივატორები და ბარიერები.

კვლევის ამოცანებია დადგინდეს:

- ის ძირითადი გამოწვევები და სირთულეები, რომლებიც დღეს ფერმერების წინაშე არსებობს და საჭიროებს ცვლილებებს;
- პირველადი წარმოების ადგილობრივი სტანდარტის დანერგვის აღქმული პოტენციური სარგებელი;
- წარმოებაში დღეისათვის არსებული პრაქტიკა და გამოცდილება;
- გეოგაპის და ევროპული სტანდარტების (წარმოების გაუმჯობესებული პრაქტიკა) დანერგვასთან დაკავშირებული მოსალოდნელი დისკომფორტები და შიშები, რაც აფერხებს დანერგვის პროცესს.

კვლევის მეთოდოლოგია

1. საწყისი ეტაპი

კვლევის გუნდმა საწყის ეტაპზე კვლევის დეტალური დიზაინი შეიმუშავა, რომელიც კვლევის მეთოდოლოგიასა და ყველა ეტაპისთვის მიდგომებს მოიცავს, მაგალითად: შერჩევის დიზაინს/რესპონდენტების რეკრუტირების სტრატეგიას, მონაცემთა შეგროვების ინსტრუმენტებსა და პროცედურებს, ანალიზის სტრატეგიას.

ფერმერთა მიერ ფერმერული პრაქტიკის გაუმჯობესების მოტივატორების და ბარიერების დადგენა, ქცევის ინსაიტების მეთოდოლოგიით (BISC Methodology) განხორციელდა, რომელიც ქცევის ცვლილების აღიარებული რამდენიმე მოდელის კომბინაციას წარმოადგენს, კერძოდ: b=mat³, COM-B⁴ და BASIC⁵.

BISC მეთოდოლოგია, როგორც წესი, ოთხ ეტაპს ითვალისწინებს - 1. ქცევის ანალიზი (Behavior Analysis); 2. ინტერვენციის დიზაინი (Intervention Design); 3. გადაწყვეტების ტესტირება (Solutions Testing) და 4. ცვლილების სტრატეგიის შემუშავება ინტერვენციის მასშტაბირებისთვის უფრო ფართო აუდიტორიაზე (Change Strategy). წარმოდგენილი კვლევა კი BISC მეთოდოლოგიის პირველი ეტაპის - ქცევის ანალიზის ფარგლებში განხორციელდა.

ქცევის ანალიზის მიზანია, გამოვკვეთოთ ერთი ან რამდენიმე ქმედება/ქცევა, რომლის გამომწვევ ძირულ მიზეზებზე მუშაობასაც ექნება მასშტაბური ეფექტი (Key Behaviors). სწორედ ამ საკვანძო ქმედებების კონტექსტში ხდება ქცევის ანალიზი და მას საფუძვლად უდევს ე.წ. სასურველი ან მისაღწევი ქცევის მამოძრავებლების კვლევა. ქცევის ანალიზი (კვლევა) გვაძლევს ქმედების პრედიქტორებს, რასაც დაეფუძნება ცვლილების კონცეფცია.

2. სავლე სამუშაოების ეტაპი

დასახული მიზნების მისაღწევად მკვლევართა გუნდმა კვლევის თვისებრივი მეთოდი გამოიყენა. კერძოდ, დაიგემა სიღრმისეული ინტერვიუები მცირე, საშუალო და მსხვილ ფერმერთან საქართველოს სხვადასხვა რეგიონში. სიღრმისეული ინტერვიუს მიზანს რძისა და თაფლის მწარმოებელი ფერმერების მიერ წარმოების გაუმჯობესებული პრაქტიკის დანერგვის მოტივატორების და ბარიერების კვლევა წარმოადგენდა: მეფუკრტეთა შემთხვევაში - ევროპული სტანდარტების შემოტანა, ხოლო მერძვეების შემთხვევაში - გეოგაპის დანერგვა. სიღრმისეული ინტერვიუ ძირითადად ფოკუსირებული იყო არსებულ და წარსულ გამოცდილებაზე. როგორც უკვე აღინიშნა, გაცხადებული დამოკიდებულებები ან სურვილები უმეტესწილად არ მოასწავებს რეალურ ქმედებას/ქმედებს. სამომავლო ქცევის მოდელზე გასვლა, შესაძლებელია იმ ქვეცნობიერი ბარიერების ან ემოციური და ფსიქოლოგიური ფაქტორების გამოვლენით, რასაც შემდგომში დაეფუძნება „ქცევის რუკა“, კერძოდ⁶: ა) კოგნიტური პრიორიტეტები; ბ) წინასწარგანწყობები, გ) მენტალური მოდელი და გ) გადაწყვეტილების სირთულე.

31

https://www.researchgate.net/publication/220962627_A_behavior_model_for_persuasive_design

⁴² Michie, S., Atkins, L., & West, R. (2014). The behaviour change wheel: A guide to designing interventions

53

<https://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/tools-and-ethics-for-applied-behavioural-insights-the-basic-toolkit-9ea76a8f-en.htm>

⁶ ABCD model – part of BASIC framework of behavior change developed by OECD.

აღსანიშნავია, რომ ქცევითი ინსაითების კვლევა ასევე მოიცავდა ეთნოგრაფიულ კომპონენტს, რაც გულისხმობდა ფერმერების ქცევაზე დაკვირვებას მათ ჩვეულ გარემოში. დაკვირვება ხდებოდა რძისა და თაფლის წარმოების სრულ ციკლზე, მათ შორის ფუნქცია-მოვალეობების გადანაწილებაზე, სავალდებულო ჰიგიენური ნორმების დაცვაზე და ზოგადად გეოგაპით და სახელმწიფო რეგლამენტით გათვალისწინებულ მოთხოვნებთან შესაბამისობაზე. ჯამში განხორციელდა 4 ეთნოგრაფიული დაკვირვება რძის მწარმოებელ ფერმერებზე - ონში (რაჭა) და ტყიბულში (იმერეთი) და 2 მეფუტკრეებზე - ონსა და ამბროლაურში (სოფ. ჭრებალო).

3. კვლევის ინსტრუმენტი

სიღრმისეული ინტერვიუების ჩასატარებლად მკვლევართა გუნდმა ნახევრად-სტრუქტურირებული ინტერვიუს სახელმძღვანელო შეიმუშავა. კვლევის მიზნებიდან გამომდინარე შემუშავდა კითხვები, რომლებიც გარკვეულ სტრუქტურაში იყო მოქცეული და რომლებიც ძირითადად ფოკუსირდებოდა რძისა და თაფლის მწარმოებელი ფერმერების საქმიანობაზე, არსებულ გამოწვევებზე და გეოგაპის დანერგვის მოტივატორებზე და ბარიერებზე.

ეთნოგრაფიული დაკვირვების მიზნით შემუშავდა იმ საკითხების ჩამონათვალი, რაც შეესაბამებოდა გეოგაპით და „თაფლის შესახებ სახელმწიფო რეგლამენტით“ გათვალისწინებულ მოთხოვნებს.

სიღრმისეული ინტერვიუს სახელმძღვანელო და ეთნოგრაფიული დაკვირვების სახელმძღვანელო თან ერთვის წინამდებარე ანგარიშს (დანართი I და II, შესაბამისად).

4. შერჩევა და სამიზნე ჯგუფი

კვლევის მონაწილეთა შესარჩევად მკვლევართა გუნდმა მიზნობრივი შერჩევა გამოიყენა. მიზნობრივი შერჩევა ხშირად გამოიყენება თვისებრივ კვლევაში და კვლევის მიზნების შესაბამისი, კონკრეტული მახასიათებლების მიხედვით მონაწილეთა შერჩევას გულისხმობს.

მოცემული კვლევის სამიზნე ჯგუფს საქართველოს სხვადასხვა რეგიონში არსებული რძისა და თაფლის წარმოების მეურნეობა წარმოადგენდა.

მეთოდი	თვისებრივი კვლევა	
ტექნიკა	სიღრმისეული ინტერვიუ	ეთნოგრაფიული დაკვირვება
სამიზნე ჯგუფი	მცირე, საშუალო და მსხვილი ფერმერები	მცირე, საშუალო და მსხვილი ფერმერები
შერჩევის ზომა	21	4
შერჩევის მეთოდი	მიზნობრივი	მიზნობრივი
კვლევის არეალი	საქართველო	რაჭა, იმერეთი
ინტერვიუს ხანგრძლივობა	საშ. 40 წთ.	4 დღე
საველე სამუშაოების ვადები	მაისი - ივნისი, 2023	მაისი - ივნისი, 2023

5. მონაცემთა შეგროვება

სიღრმისეული ინტერვიუები ჩატარდა ონლაინ პლატფორმა ზუმის (Zoom) გამოყენებით. მკვლევარი წინასწარ ათანხმებდა რესპონდენტისთვის სასურველ დროს, რის შემდეგაც მას ეგზავნებოდა შეხვედრის ლინკი. საველე სამუშაოები მიმდინარეობდა 2023 წლის მაისი-ივნისის პერიოდში.

ეთნოგრაფიული მონაცემების შეგროვება ხდებოდა ადგილზე. მკვლევრების მიერ ვიზიტი განხორციელდა 19-20 მაისის პერიოდში, რომლებმაც ორ-ორი დღე დაუთმეს ეთნოგრაფიულ კვლევას თითო სემინტში - თაფლისა და რძის წარმოება.

6. მონაცემთა ანალიზი

კვლევის ფარგლებში მიღებული მონაცემების დამუშავდა თემატური ანალიზის მეთოდით სადაც თითოეული ანალიტიკურ ერთეულს მიენიჭა ცვლადის კლასიფიკაცია. შემუშავდა ქცევის რუკა (Behavior Map), რომელიც წარმოადგენს ქცევის დრაივერებისა და კონტექსტის ანალიზის დოკუმენტს. აღნიშნული მეთოდოლოგიით, ზემოთ აღწერილ პატერნებზე

დაკვირვებით და გამოკითხვით დადგინდა ის ფაქტორები, რაც განაპირობებს სასურველ ქცევას (მოტივატორები) ან პირიქით, წარმოადგენს ბარიერს.

მონაცემთა შეგროვების ეთიკური საკითხები

კვლევისთვის შერჩეულ რესპონდენტებთან წინასწარ ხდებოდა სატელეფონო შეთანხმება. მათ დეტალურად ეწოდებოდათ:

- კვლევის მიზნებთან და ამოცანებთან დაკავშირებული ინფორმაცია;
- რესპონდენტის შერჩევის მიზნობრიობა და მათი კვლევაში მონაწილეობის მნიშვნელობა;
- ინტერვიუს მოსალოდნელი ხანგრძლივობა და ჩატარების მეთოდი (ონლაინ) ;
- ინფორმაცია ჩანაწერის გაკეთების, მისი შენახვის და გამოყენების თაობაზე;
- პირობა კონფიდენციალობასა და ანონიმურობაზე;

7. კვლევის შეზღუდვები

კვლევაში მონაწილე რესპონდენტების უმეტესობა მცირე და საშუალო ფერმას წარმოადგენდნენ და საუბრობდნენ, მხოლოდ ამ ტიპის ფერმების წინაშე არსებულ გამოწვევებსა და საჭიროებებზე, რაც შესაძლებელია განსხვავდებოდეს მსხვილი ფერმერების შემთხვევაში.

ასევე, კვლევაში მონაწილე მხოლოდ ერთ მსხვილ რძის მწარმოებელ ფერმერს ჰქონდა დანერგილი გეოგაპის სტანდარტი და შესაბამისად დანერგვის პროცედურებზე საუბარი ინტერვიუს ფარგლებში შეზღუდულად მიმდინარეობდა.

კვლევაში მონაწილე მხოლოდ ორ მეფუტკრე ფერმერს (1. 300 სკა, სატელეფონო ინტერვიუ, 2. 150 სკა, ეთნოგრაფიული დაკვირვება) ჰქონდა დანერგილი ევროპული სტანდარტი და შესაბამისად დანერგვის პროცედურებზე საუბარი ინტერვიუს ფარგლებში შეზღუდულად მიმდინარეობდა.

შესავალი

საქართველოში სულ უფრო იზრდება მოთხოვნა სურსათის უვნებლობის მიმართ როგორც კანონმდებლობის, ასევე მომხმარებლების მხრიდან. ამას ხელს უწყობს ტურიზმის სექტორის მზარდი ტენდენცია, რაც გამოიხატება ადგილობრივი წარმოების პროდუქტზე მოთხოვნის მატებაში.

რძის მწარმოებელი ფერმერები

2018 წელს ა(ა)იპ „საქართველოს ფერმერთა ასოციაციამ“ USAID-ის მხარდაჭერით პროექტ „ზრდა აქტივობა“-ს ფარგლებში შეიმუშავა სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის (ხილისა და ბოსტნეულის) პირველადი წარმოების ადგილობრივი სტანდარტი – გეოგაპი. გეოგაპის მიზანს, ერთის მხრივ, საქართველოში მიკვლევადი და უვნებელი ხილ-ბოსტნეულის წარმოებისა და გაყიდვების ჯაჭვის განვითარების ხელშეწყობა, მეორე მხრივ, ფერმერების ევროპულ სტანდარტებთან დაახლოება წარმოადგენს.

2021 წელს პროექტმა „ინვესტირება უვნებელ და ხარისხიან მესაქონლეობაში – (SQIL)“, რომელიც ხორციელდება ამერიკული ორგანიზაცია Land O’Lakes Venture37-ის ფარგლებში, ამერიკის სოფლის მეურნეობის დეპარტამენტის (USDA) ფინანსური მხარდაჭერით საქართველოს ფერმერთა ასოციაციასთან თანამშრომლობით განახლა სტანდარტი და დაამატა ახალი, რძის წარმოების მოდული, რომელიც გულისხმობს საქართველოში არსებული რძის მწარმოებელი ფერმერების სერტიფიცირებას.

მერძეული ტიპის ფერმის სტანდარტი გეოგაპი, რომელიც მორგებულია ადგილობრივ პირობებსა და კანონმდებლობას, შემუშავებულია საერთაშორისო სტანდარტ GLOBALG.A.P.-ზე დაყრდნობით. სტანდარტის მთავარი მიზანია წარმოებული რძე იყოს უვნებელი, ხარისხიანი და მიკვლევადი.

გეოგაპის სტანდარტის განახლება ხდება საქართველოში არსებულ კანონმდებლობაში შესული ცვლილებების შესაბამისად, ხოლო ბაზარზე არსებული მოთხოვნის გათვალისწინებით შესაძლებელია სტანდარტის გაფართოება.

გეოგაპის სტანდარტის დოკუმენტაცია შედგება მოთხოვნების სიისგან და სახელმძღვანელოსგან. მოთხოვნების სია არის დოკუმენტი, რომელშიც განერილია ყველა ის მოთხოვნა რასაც მოიაზრებს სტანდარტი, ხოლო სახელმძღვანელო არის დოკუმენტი, რომელშიც დეტალურად არის ახსნილი თუ რას მოიცავს თითოეული მოთხოვნა და როგორ უნდა დააკმაყოფილოს ფერმერმა აღნიშნული კრიტერიუმი.

სტანდარტის მოთხოვნების თემები სახელმძღვანელოსა და მოთხოვნების სიაში განაწილებულია შემდეგ 8 თავში: 1. ფერმერული მეურნეობა; 2. საქონლის იდენტიფიკაცია და მიკვლევადობა; 3. საქონლის კვება, დანყურება; 4. საქონლის სადგომი; 5. საქონლის ჯანმრთელობა; 6. სანველი დანადგარები, ნველის პრაქტიკა; 7. ჰიგიენა; 8. რეცხვა/დეზინფექციისა და სხვა ქიმიური საშუალებები.

გამომდინარე იქიდან, რომ საქართველოში არსებული რძის მწარმოებელი ფერმერებისთვის

გეოგაპის სტანდარტი სიახლეს წარმოადგენს, ჯერჯერობით მწირია იმ ფერმერების რიცხვი, რომელთან მიღებული აქვთ ან გადიან გეოგაპის მიღების პროცესს.

წინამდებარე კვლევის მიზანს წარმოადგენს, იმ ქცევითი პატერნების დადგენა, რომელიც ერთი მხრივ ხელს უშლის სასურველი ქცევის (გეოგაპის დანერგვის) განხორციელებას, ხოლო მეორე მხრივ ქმნის ამ ქცევის საჭიროებას (დრაივები).

მეფუტკრე ფერმერები

რთულია ფერმერებში მყარად დადგენილი და გამჯდარი ქცევების და ნორმების ცვლილება. მეფუტკრე ფერმერთა უმეტესობა არ იცნობს ადგილობრივ და ევროპულ სტანდარტებს და უჭირთ საჭიროების დანახვა. დადებით ტენდენციას წარმოადგენს გარკვეულ რეგიონებში ასოციაციების დაარსება, რომლებიც ცდილობენ ცნობიერების ამაღლებას და თანამედროვე სტანდარტების მაქსიმალურად გავრცელებას. ერთ-ერთ ასეთ გაერთიანებას წარმოადგენს ამბროლაურის მეფუტკრეთა ასოციაცია, რომელიც დაარსდა 2004 წელს იტალიური კომპანიის მხარდაჭერით, ამბროლაურში, ონის რაიონში, არაკომერციული მიზნებისთვის. ეს არის პროფესიონალ მეფუტკრეთა ასოციაცია და მისი ძირითადი საოპერაციო მიმართულებებია მეფუტკრეობით დაინტერესებულ პირებში განათლების დონის ამაღლება, ინფორმაციის მიწოდება, ასევე შუამავლის როლს ასრულებს თაფლის მწარმოებლებსა და თაფლის ექსპორტზე მომუშავეებს შორის. ასოციაცია რაჭის გარდა მუშაობს ასევე ლეჩხუმში (ვაგერი) და სვანეთში (ლენტეხი).

წინამდებარე კვლევის მიზანს წარმოადგენს, იმ ქცევითი მოდელების დადგენა, რომელიც ერთი მხრივ ხელს უშლის სასურველი ქცევის განხორციელებას, ხოლო მეორე მხრივ ქმნის ამ ქცევის საჭიროებას (დრაივები).

ემპირიული კვლევის შედეგები

არსებული ინფორმაცია - რძის მწარმოებელი ფერმერები

კვლევაში მონაწილე ფერმერთა უმრავლესობა აღნიშნავს, რომ საქმიანობასთან დაკავშირებით ინფორმაციას ძირითადად ინტერნეტიდან იღებს. ნაწილი აღნიშნავს, რომ განვერიანებულია სხვადასხვა ჯგუფში, სადაც მისთვის საინტერესო სიახლეებს ეცნობა. ძირითადად დაინტერესებულები არიან საქონლის ჯიშების განვითარებით, ფერმის მოდერნიზაციით/ინფრასტრუქტურის განვითარებით და სხვადასხვა სახის გრანტებით.

ერთეულ შემთხვევებში აღნიშნავენ, რომ ფერმერთა ასოციაცია თავად უკავშირდება და აწვდის ინფორმაციას სხვადასხვა სიახლეზე.

„ძირითადად ინტერნეტიდან ვეცნობი, სოფლის მეურნეობის სამინისტრო თუ დადებს და რაიონში თუ მოვლენ.“ [IDI 1, საოჯახო მეურნეობა - 3 სული, ლაგოდეხი]

„ინტერნეტიდან ვიღებ ინფორმაციას. სოციალურ ქსელებთან ნაკლებად მაქვს შეხება. ინტერნეტში ვსერჩავ ხოლმე. ქართულ ენაზეც და ინგლისურად უფრო მეტი.“ [IDI2, საშუალო ფერმერი - 10 სული, სამტრედია]

„ფერმერთა ასოციაციიდან, სოციალური ქსელიდან, სააგენტოს მხრიდან - ინფორმაცია მიმიღია. ბევრგან რომ ვარ ჩართული განვდიან ინფორმაციას, რომ მიიღო მონაწილეობა და განვითარდე.“ [IDI3, საშუალო ფერმერი - 20 სული - გურჯაანი]

„ჩემი ინფორმაციის ძირითადი წყარო ეს იყო ძირითადად ინტერნეტიდან მოძიებული ინფორმაცია. ახლა უკვე ნელ-ნელა დავიწყე პროფესიონალ ვეტერინარებთან კომუნიკაცია და ისინი კარგ რჩევებს მაძლევენ.“ [IDI5, საშუალო ფერმერი - 29 სული - ქიათურა]

„ძირითადად, Facebook-დან ვიღებ ინფორმაციას ან ჩვენი წარმომადგენელი მირეკავს ხოლმე. ჯგუფებში ვარ “მერძევეების მოდერნიზაცია”, “მესაქონლეობა საქართველოში”.“ [IDI6, საშუალო ფერმერი - 12 სული, ზესტაფონი]

გამოკითხულთა უმრავლესობას უჭირს გეოგრაფიულ ინფორმაციის სპონტანურად გახსენება, თუმცა შესხენების შემდეგ შეუძლიათ ზოგადი ინფორმაციის აღდგენა. გეოგრაფიულ, ფერმერთა უმრავლესობისთვის **გარკვეულ სტანდარტების დანერგვასთან ასოცირდება, რაც პირველადი შეფასებით სასურველად და პოზიტიურად ფასდება**, თუმცა მცირე და საშუალო ფერმერებისთვის სირთულესთან და **დიდ ფინანსურ შესაძლებლობასთანაა დაკავშირებული**, რისი მიღწევაც ახლო მომავალში შეუძლებლად მიაჩნიათ.

„გეოგრაფიის შესახებ მსმენია ფერმერთა ასოციაციიდან და ლენდოლეკის პროექტიდან.“ [IDI3, საშუალო ფერმერი - 20 სული - გურჯაანი]

„ფერმერმა უნდა იცოდეს როგორ უნდა მოუაროს - ფართი სჭირდებათ, რათა მიიღონ სუფთა რძე და სუფთა პროდუქტი. სტანდარტებს უნდა ექვემდებარებოდეს.“ [IDI1, საოჯახო მეურნეობა - 3 სული, ლაგოდეხი]

„ზოგს არ უნდა - არ მაინტერესებს, არ მინდა. ზოგს ფინანსები არ აქვს.“ [IDI4, მსხვილი ფერმერი - 100 სული, დედოფლისწყარო]

არსებული ინფორმაცია - თაფლის მწარმოებელი ფერმერები

კვლევაში მონაწილე ფერმერთა უმრავლესობა აღნიშნავს, რომ საქმიანობასთან დაკავშირებით ინფორმაციას ძირითადად ახლობლებისგან (მეგობრები, ოჯახის წევრები, მეზობელი მეფუტკრეები) იღებენ, ნაწილს საქმიანობის დასაწყისში გავლილი აქვს ტრენინგი ან გაცნობილია ლიტერატურას, თუმცა ზუსტ სახელს და წყაროს ხშირად ვერ იხსენებენ. მცირე ნაწილი აღნიშნავს, რომ სიახლეებს ინტერნეტით ეცნობა, გააჩნიათ მათთვის სანდო წყაროები (კონკრეტული პირები), რომლებსგანაც იღებენ ინფორმაციას, თუმცა კონკრეტულ კრიტერიუმებს, თუ როგორ საზღვრავენ, თუ რამდენად კვალიფიციური და სანდოა ეს წყარო, ვერ ასახელებენ.

ერთი ფერმერის გარდა არცერთი რესპონდენტი არ იცნობს საქართველოს მთავრობის დამტკიცებულ „თაფლის შესახებ ტექნიკურს რეგლამენტს“ ან/და ევროპულ სტანდარტებს, რომლებიც საჭიროა თაფლის ექსპორტზე გასატანად.

„სიახლეებს ვერ ვიგებ. არანაირი სტანდარტი - არც ქარხანა, არც ლაბორატორია და რა სტანდარტი უნდა გავიგოთ.“ (IDI-H-9, 150 სკა, სიღნაღი)

„ინტერნეტში ჩავრთავ და იქ ქვეყანა ის მაქვს. ადრე სად იყო ინტერნეტი. რუსული წიგნებით ვსწავლობდი. სიახლეებს მაინც რუსეთის “იმგენს იმავშობი” და ინგლისური მე არ ვიცი და რუსებს აქვთ ამერიკულიც ნათარგმნი. ქართული არც მომიძებნია სიმართლე ვითხრათ.“ (IDI-H-10, 150 სკა, თერჯოლა)

„თემური ლოლობერიძეს რომ მიჰყავს ტრენინგები? ჩემი ძმის მოსწავლე იყო სოსო ფანჩულიძე, მაგან მოიშენა ფუტკარი და ორჯერ ჩაატარეს ტრენინგი ვიყავი ჩასული. ახალი არაფერი იყო, მაგრამ სულ სახლში ხო არ იქნები ვილაცხას უნდა დაეღაპარაკო ხო უნდა წახვიდე.“ (IDI-H-10, 150 სკა, თერჯოლა)

„ეს ინფორმაცია სულ არის სადაც წიგნები ვიყიდე ადრე მაშინ იყო ვენერა სტეფანიშვილის და ახლაც არის.“ (IDI-H-4, 50 სკა, სოფ. სხვიტორი)

ღირებულებითი მიზნები (Jobs To Be Done – JTBD):

იმ ფაქტორების გასააზრებლად, თუ რა უწყობს ან უშლის ხელს ზემოაღნიშნული სასურველი ქცევის განხორციელებას, აუცილებელი პირობაა საკითხების ფერმერის პერსპექტივიდან გააზრება. ამოსავალ წერტილად უნდა ავიღოთ მისი ფსიქოლოგია/ხასიათი, საჭიროებები, სურვილები, მიზნები და ამბიციები. ადამიანები უმიზნოდ არ მოქმედებენ, ესა თუ ის ქცევა მათთვის საკუთარი მიზნების მიღწევის საშუალებაა, ხოლო ეს მიზნები, როგორც წესი ღირებულებითი მნიშვნელობის მატარებელია. შესაბამისად, სასურველი ქცევის ძირითად მამოძრავებელ ძალას, კვლევის წინამდებარე დოკუმენტში მომხმარებლის „ღირებულებით მიზანს“⁷ (jobs-to-be-done) ვუწოდებთ. ეს არის ის, რის გამოც ფერმერი შეიძლება ჩაერთოს სტანდარტების ამაღლების პროცესში და ეს არის ის საზომი, რომლითაც ისინი აფასებენ მოქმედების ხარისხსა და მისი შედეგებით კმაყოფილების დონეს. მომხმარებლის ფსიქოლოგიის ეს ხედვა ჩვენ სანყის წერტილად ავიღეთ და შევეცადეთ შეგვესწავლა „რა არის ფერმერის ის ღირებულებითი მიზნები, რომლებიც საჭიროა მათ ჩასართავად სტანდარტების ამაღლების პროცესში?“ და „როგორ ზემოქმედებს არსებული „ხელშემშლელი“ და „ხელშემწყობი“ ფაქტორები ამ ამოცანის მიღწევაზე?“

ფუნქციონალური ღირებულებითი მიზნები:

- მინდა მეტი შემოსავალი მექონდეს
- მინდა თანხა დავზოგო და უფრო ყაირათიანად ვანარმოო საქმე
- მინდა ჩემი ფერმერული საქმიანობა სტაბილური იყოს და ნაკლებად ვიყო დამოკიდებული გარე ფაქტორებზე

ემოციური ღირებულებითი მიზნები:

- სტანდარტების დანერგვით თავს დაცულად და დაზღვეულად ვიგრძნობ
- ცხოველებთან ურთიერთობა მადლიერი საქმეა, მიყვარს ამ საქმის კეთება და მინდა ცხოველები კარგ პირობებში მყავდეს - სტანდარტების დანერგვა მათ ჯანმრთელობაზეც კარგად აისახება

⁷ ეს კონცეფცია პირველად ჰარვარდის ბიზნესის სკოლის პროფესორმა კლეიტონ კრისტენსენმა შეიმუშავა და მიზნად ისახავს მომხმარებელთა ქცევის შესწავლას. <https://www.christenseninstitute.org/jobs-to-be-done/>

სოციალური ღირებულებითი მიზნები:

- ოჯახური ტრადიციების დაცვა - სოციალური კაპიტალი, რისი დაცვა და შენარჩუნება მინდა
- ოჯახის წევრების დასაქმება და კეთილდღეობა - ფერმის გამართული მუშაობა ოჯახის კეთილდღეობა

არსებული მდგომარეობა - გამოწვევები [PAINS]

[პრობლემები, რაც წარმოადგენს არსებულ მდგომარეობასთან ან ქცევასთან დაკავშირებულ სისუსტეებს, რაც იწვევს განცდას, რომ ცვლილება აუცილებელია.]

დღესდღეობით ფერმერების წინაშე რამდენიმე ძირითადი გამოწვევა არსებობს, რომელიც ერთნაირად მნიშვნელოვანია ფერმის ეფექტური ფუნქციონირებისას:

პრობლემა #1

ადამიანური რესურსები

გამოკითხულ ფერმერთა უმრავლესობის მიხედვით, ერთ-ერთი ძირითადი პრობლემა **ადამიანური რესურსების ნაკლებობაა**. ეს ერთი მხრივ გამოწვეულია ფინანსური რესურსების ნაკლებობით, რადგან ფერმას არ შეუძლია შესაბამისი ხელფასების გაცემა. თუმცა, როგორც ფერმერები აღნიშნავენ, უფრო დიდი პრობლემა **საქმისადმი დამოკიდებულებაშია**. ადგილობრივი მოსახლეობა არ არის დაინტერესებული მსგავსი საქმიანობით და ეთაკილებათ ფერმაში მუშაობა. მსხვილი ფერმის შემთხვევაშიც კი, სადაც ანაზღაურების პრობლემა ნაკლებადაა, მუშახელის მუდმივი დენადობა და ძიების საჭიროება არსებობს.

ფერმერების ნაწილი აღნიშნავს, რომ **საქონლის მოშენიანებას და ფერმის განვითარებას გარკვეულწილად მუშახელის არარსებობა უშლის ხელს**, რადგან მათი ოჯახის წევრები ფიზიკურად ვერ უმკლავდებიან საქმეს.

რძის მწარმოებელ ფერმერებში გავრცელებული მოსაზრებაა, რომ უმჯობესია უცხო ქვეყნის მოქალაქის მიზნობრივად ამ საქმიანობისთვის ჩამოყვანა.

„ადამიანური რესურსების კუთხითაც ძალიან ცუდი სიტუაციაა. ახალგაზრდებს სოფლის მეურნეობა არ უნდათ. სუნი არ მოსწონთ, ძროხა არ მოსწონთ. მარტო რძე და ყველი უნდათ და ეს ისე არ მოდის.“ [IDI 1, საოჯახო მეურნეობა - 3 სული, ლაგოდეხი]

„მწყემსის და მომვლელის პრობლემა ყოველთვის იყო. ეთაკილებათ. მე ჩემი ძალებით ვუძღვები. ძირითადად უფრო იორმულალოდან ოჯახებით არიან ხოლმე და ისინი პატრონობენ და ისინი უვლიან.“ [IDI3, საშუალო ფერმერი - 20 სული - გურჯაანი]

„მუშახელი გვაკლია ფერმაში არავის არ უნდა მუშაობა. ხან ჩვენ გვინევს მუშაობა, ხან ვილაც მოდის. ამჟამად გვყავს, მაგრამ ხვალ და ზევ როგორ იქნება არ ვიცი.“ [IDI4, მსხვილი ფერმერი - 100 სული, დედოფლისწყარო]

„ირველივ იმდენი უმუშევარია, მაგრამ მთავარი ანაზრაურებაა. პირობითად, 500 ლარად ფერმაში არ იმუშავენ. სახლში დაჯდებიან და პენსიაზე ან სოციალურზე იქნებიან. ჩემი მხრიდან ფინანსებია პრობლემა, რომ ვერ გადაუხდის იმდენს, რომ ის აქ მოვიდეს. ყველა მაღარომ ვერ იმუშავენ.“ [IDI5, საშუალო ფერმერი - 29 სული - ქიათურა]

„ჩვენს რაიონში პროფესორს უფრო მარტივად იშოვი, ვიდრე ფერმის კარგ მწყემსს.“ [IDI6, საშუალო ფერმერი - 12 სულ, ზესტაფონი]

„ბევრჯერ მიფიქრია უცხო ქვეყნის მოქალაქე ხომ არ მოვიყვანო-მეთქი ან ტაჯიკი ან ვინმე. ნვდომა რომ მეონდეს ამ ხალხთან დიდი სიამოვნებით მოვიყვანდი. ის რომ წამოვა იმ ქვეყნიდან იცის რომ სამუშაოდ მოდის. აქ ვერ დავიდა ამათ დონეზე ჯერ ვერაფერი.“ [IDI6, საშუალო ფერმერი - 12 სულ, ზესტაფონი]

„მარტო მე და დედა ვუვლით და ველარ ვუმკლავდებით. ფიზიკურად არავის არ უნდა მუშაობა სოფელში. ხელფასამდეც არ მისულა საუბარი სიმართლე რომ გითხრა. ზოგი თაკილობს, ზოგს არ უნდა. ბევრი ასეთი სიტუაციაა, ცოტა ქართული მენტალიტეტი მოქმედებს ამ ყველაფერზე.“ [IDI7, საშუალო ფერმერი - 12 სული - თერჯოლა]

პრობლემა #2

ფინანსური რესურსები

ბანკებთან თანამშრომლობა - მაღალი პროცენტი

გამოკითხულ ფერმერთა თითქმის სრულ ნაწილს უთანამშრომლია და დღემდე თანამშრომლობს ბანკებთან სხვადასხვა ტიპის აგროსესხებზე. ფერმერები აღნიშნავენ, რომ მიუხედავად არსებული შეღავათებისა, **სესხებზე არსებული პირობები შეუსაბამოა მათ რეალურ შესაძლებლობებთან** და ხშირ შემთხვევაში ფერმის შემოსავალი მხოლოდ სესხის დაფარვაზე და საკუთარი თავის შენახვაზეა ორიენტირებული, შესაბამისად, უჭირთ ფერმის განვითარებაზე ფიქრი.

„დაინყო მშენებლობა და არ არის დასრულებული. ფინანსური შესაძლებლობა არ აქვს. თუ იქნებოდა გრძელვადიანი სესხები და დაბალპროცენტიანი კრედიტი. 4 წლიანი სესხი არ ჰყოფნის ამ საქმეს.“ [IDI 1, საოჯახო მეურნეობა - 3 სული, ლაგოდეხი]

„მიუხედავად იმისა, რომ სახელმწიფოდ ძალიან დიდი შეღავათი და თანადგომა შეღავათიან აგროკრედიტში, დონორებიც გვერდში გვიდგანან, მაგრამ როცა ბანკთან გვაქვს საქმე ის იდებს ქონებას და ფერმერი არჩევანის წინაშე ხარ - ვიყიდო პირუტყვი თუ ტექნიკა, რითიც დავამზადებ რალაცებს. ფული ორივეზე არ გყოფნის. მერე ფიქრობ - ჯერ პირუტყვს ვიყიდი და როცა გავიზრდები მერე უკვე ტრაქტორს, მაგრამ არ დგება ეგ დრო, ვერ მიდიხარ მაქამდე.“ [IDI3, საშუალო ფერმერი - 20 სული - გურჯაანი]

„ეს შემოსავალი, რაც დღეს გვაქვს, ჩვენი ხელფასია. ფერმა მოგებაზე კი არ გადის, თავის თავს ინახავს.“ [IDI5, საშუალო ფერმერი - 29 სული - ქიათურა]

პრობლემა #3

კომუნიკაციის და ინფორმაციის ნაკლებობა

გამოკითხული ფერმერების შეფასებით, კომუნიკაციასთან დაკავშირებული პრობლემა რამდენიმე საფეხურზე შეიძლება განვიხილოთ:

- ✓ რიგ შემთხვევებში იხსენებენ, რომ სახელმწიფოს მიერ გამოცხადებულ **საშელავათო პროგრამებზე ინფორმაცია არ ჰქონიათ ბანკებს** და შესაბამისად ვერ უსარგებლიათ აღნიშნული პროგრამით.
- ✓ აგრეთვე, ფერმერების ნაწილი აღნიშნავს, რომ **ბანკები შეფასების პროცესში არასათანადოდ, უყურადღებოდ უდგებიან საქმეს** და ხშირ შემთხვევაში არ ესმით საქმის სპეციფიკა, რაც აფერხებს სესხის გაცემის პროცედურას.
- ✓ კვლევის ფარგლებში აგრეთვე აღინიშნა, რომ რიგ შემთხვევებში გრანტი **ელემენტარული ტექნიკური შეცდომის გამო ვერ მიუღიათ**, რაზე კომუნიკაციაც წინასწარ არ მომხდარა გრანტის გამცემი ორგანიზაციიდან/დანესებულებიდან და რისი აღმოფხვრაც მარტივად შეიძლებოდა.
- ✓ კომუნიკაციის ნაკლებობის და რიგ შემთხვევებში ტექნიკური გაუმართაობის გამო, რეგიონს ვერ მიუღია მონაწილეობა გამოცხადებულ პროგრამაში და ამის შესახებ არც ინფორმაცია მიუწოდებიათ.

„რალაც პროგრამა იყო - სახელმწიფო გიმატებდა რალაცას, თავდებში გიდებოდნენ და რომ მივედი არ ჰქონდათ ინფორმაცია. სახელმწიფო გვთავაზობდა პროგრამას და ბანკებს არ ჰქონდათ ინფორმაცია.“ [IDI2, საშუალო ფერმერი - 10 სული, სამტრედია]

„ზედაპირულად უყურებენ და გულით არ ცდილობენ, რომ მართლა ჩახედონ ამ პრობლემებს.“ [IDI2, საშუალო ფერმერი - 10 სული, სამტრედია]

„პირველი ეტაპი გადავლახეთ, ბიზნეს მოდელმაც გაიმარჯვა, შემდეგ მოინონეს და მხოლოდ ხელშეკრულების გაფორმების ეტაპი იყო დარჩენილი რომ თანხა ჩამრიცხვოდა და ძალიან სასაცილო მიზეზი აღმოჩნდა გრანტის გაუქმების - კომუნიკაცია მიმდინარეობდა ჩვენსა და მათ წარმომადგენელს შორის მეილით და უცბად მომივიდა მეილზე ავტომატური უარი, რომ დააუარეს ჩემი მეილი. რამდენიმე თვე ვცდილობდი რომ გამეგო მიზეზი და მითხრეს, რომ მიწა მამაჩემის სახელზე იყო და განმცხადებელი მე ვიყავი. ეთქვა ვინმეს 15 ლარი ღირდა ნებართვა და გადავიხდიდი.“ [IDI5, საშუალო ფერმერი - 29 სული - ქიათურა]

„მე თუ ვარ ფერმერი არ ვარ არც ბულალტერი, არც იურისტი. მე არ შემიძლია წინასწარ განვსაზღვრო რა პროცედურას რა დოკუმენტაცია შეიძლება სჭირდებოდეს. შეიძლება რალაცებს მივხვდე, მაგრამ მათგან უნდა იყოს მოთხოვნა რომ გვითხრან რა გჭირდება. ან ხარვეზი მოგვწერონ.“ [IDI5, საშუალო ფერმერი - 29 სული - ქიათურა]

„ყველაფერი შევავსე, მაგრამ ტერიტორია ჩემს სახელზე არ იყო და მე დავწერე, რომ ჩემს სახელზე იყო და ამის გულისთვის არ მომცეს. მზის პანელებს დგამდნენ.“ [IDI6, საშუალო ფერმერი - 12 სული, ზესტაფონი]

„ვსარგებლობით ხელოვნური განაყოფიერების პროგრამით, ძალიან კმაყოფილები ვიყავით და წელს რატომღაც ზესტაფონი არ ჩასვეს პროექტში და როგორც მითხრეს ვეტექნიკა არ მიიღო მონაწილეობაო. ვეტექნიკა თქვა, რომ განაცხადი გადავაგზავნე, მაგრამ იქ არ აისახაო. გაუგებრობა მოხდა.“ [IDI6, საშუალო ფერმერი - 12 სული, ზესტაფონი]

„მერძეული ჯიშის განაყოფიერება იყო დაფინანსებული. შარშან ვიღებდი მაგ პროგრამაში მონაწილეობას და მოვიდნენ შობადობის გადასამონმებლად და ვკითხე უბრალოდ და მაქედან გამომდინარე მითხრეს. არც კი და არც არა. ინფორმაცია არ მოუწოდებიათ შეუსაბამობა რაში მდგომარეობდა.“ [IDI7, საშუალო ფერმერი - 12 სული - თერჯოლა]

თაფლის მწარმოებელ ფერმერებთან ინტერვიუების საფუძველზეც იკვეთება მათი საქმიანობის წარმატებით განხორციელებისთვის საჭირო ინფორმაციის მწვავე დანაკლისი, კერძოდ:

- ✓ როგორც ეთნოგრაფიული დაკვირვების, ისე ინტერვიუების დროს გამოკითხულ ფერმერთაგან მხოლოდ ერთი იცნობს საქართველოს მთავრობის დამტკიცებულ „თაფლის შესახებ ტექნიკურს რეგლამენტს“ ან/და თაფლის ევროპულ სტანდარტებს.
- ✓ მეფუტკრეების უმეტეს ნაწილს არასოდეს მიუღია მონაწილეობა რაიმე სახის საგრანტო პროგრამაში და არც ინფორმაციას ფლობს ასეთი პროგრამების არსებობის შესახებ ან/და არ ენდობა მათ.
- ✓ ასევე გამოკითხულების უმრავლესობამ არ გაუვლია და არც აქვს ინფორმაცია ხელმისაწვდომი ტრენინგების შესახებ, რომელიც დაეხმარებოდა მათ დაავადებებთან ბრძოლაში ან სხვა გამონვევებთან გამკლავებაში. აქვე ემატება ის სირთულე, რომ მეფუტკრეთა ის მცირე ნაწილი, ვისაც სურს ახალი ცოდნის მიღება, მნიშვნელოვან გამონვევად ასახელებს ტრენინგების ხელმისაწვდომობას და ჩატარების პერიოდს, რადგან მათთვის რთულია საქმიანობიდან დიდი ხნით ან/და დიდ მანძილზე მოწყვეტა.

„არ ვიცნობ სტანდარტებს. რაც პრაქტიკულად ვისწავლე ისე ვარ. მეგობრებისგან ვიღებ ინფორმაციას. წიგნებსაც ვკითხულობდი.“ (IDI-H-5, 13 სკა, თელავი)

„ტექნიკური რეგლამენტის შესახებ არ მაქვს ინფორმაცია. რას გულისხმობთ რეგლამენტში? ეგენი რომ გამისინჯეს, კი იყო ყველაფერი დაცული მაისის თაფლის ნიმუშში და ისე რა და როგორ უნდა იყოს არ ვიცი, როგორ უნდა გავაკეთო ესენი.“ (IDI-H-3, 60 სკა, ზესტაფონი)

„არასდროს არ მიმიღია გრანტები მე და კი მეუბნებოდნენ 4 წლის წინ კოოპერატივი გააკეთეთო და მე ვუთხარი, მთელი მსოფლიო თავისუფლებისთვის იბრძვის-მეთქი და არ მინდა არავის ის და მე ჩემით გავაკეთებ-მეთქი. კაცი კიდე ზევიდან დამადგეს არ მინდა. ცოტა მექნება ცოტას დავეჯერდები, ბევრი მექნება ბევრს. (IDI-H-10, 150 სკა, თერჯოლა)

პრობლემა #4

სასოფლო-სამეურნეო ტექნიკაზე ნაკლები ხელმისაწვდომობა

დღეს არსებული ძირითადი გამონვევა მიწის სასოფლო-სამეურნეო ტექნიკის უქონლობაა. ეს განსაკუთრებით ეხებათ საშუალო და მცირე ფერმერებს, რომლებსაც არ გააჩნიათ პირადი ტექნიკა და უკეთეს შემთხვევაში უწევთ რამდენიმე ფერმერთან ტექნიკის გაყოფა ან დაქირავება, რაც საბოლოო ჯამში ფინანსურად არაეფექტური და არადროულია მათთვის.

როგორც ფერმერები აღნიშნავენ, მიწის დროული დამუშავების გარეშე შეუძლებელია საქონლისთვის საკვების წარმოება, რაც ფაქტიურად გამორიცხავს საქონლის სამომავლოდ მოშენიანებას და ფერმის განვითარების პერსპექტივას.

„როდესაც პირუტყვს საკვებს ცალ-ცალკე აძლევ შემრევის გარეშე - რომელიღაც პირუტყვს მარტო ერთი სახეობა სიამოვნებს და მერე მენველი აღარაა. საკვების შემრევი გვეჭირდება, მაგრამ ფინანსები არაა.“ [IDI3, საშუალო ფერმერი - 20 სული - გურჯაანი]

„პრობლემა ისაა, რომ გაძვირებული იყო შლოტები. მარცვალმა ფასი დაიკლო, მაგრამ ისინი არ იკლებს. სილოსს ჩვენ ვამზადებთ. სიმინდის მარცვალზე გვაქვს პრობლემა ვერ მოგვყავს. სასილოსედ მოგვყავს, მაგრამ მარცვალი და ტარო ვერა.“ [IDI4, მსხვილი ფერმერი - 100 სული, დედოფლისწყარო]

„ჩემთვის პრობლემა თანამედროვე ტექნიკებზე ხელმისაწვდომობაა. მინდა ახალი ტექნიკა, მაგრამ ფული არ მაქვს. პაპაჩემის დროის ხელაა ჩემი ტრაქტორი.“ [IDI3, საშუალო ფერმერი - 20 სული - გურჯაანი]

„სირთულე ზოგადად არის ტექნიკის მომსახურება გვიქმნის სირთულეებს. ფაქტობრივად, არ არსებობს საცერი, საპრესი. ერთადერთია ზესტაფონში და იმასაც დასდებს მთელი ზესტაფონი. სასოფლო-სამეურნეო ტექნიკის უქონლობაა პრობლემა.“ [IDI6, საშუალო ფერმერი - 12 სულ, ზესტაფონი]

„იონჯას მეთვითონ ვანარმოებ - ანუ ზამთრის საკვებს. დაფუშვით, მოვცელე იონჯა. სამი დღე უნდა, რომ გაშრეს და მერე პრესები გააკეთო. ვურეკავ ვისაც ტექნიკა აქვს - ის გაირდება რომ მოვა და აღარ მოდის. მერე იმას თუ დაანვიმა გაფუჭებულია მთელი წლის მოსავალი. ამიტომ მინდა ტექნიკა და ეს იქნება შედეგი.“ [IDI6, საშუალო ფერმერი - 12 სულ, ზესტაფონი]

ფერმერების ნაწილს ჰქონდა ინფორმაცია იმის შესახებ, რომ კოოპერატივების შექმნის შემთხვევაში შეეძლოთ ტექნიკის შეძენა, თუმცა აქვე აღნიშნავენ, რომ კოოპერატივის შექმნისთვის მოთხოვნილი წევრების რაოდენობა გამართლებული არაა.

კერძოდ, რძის მწარმოებელი ფერმერები აღნიშნავენ, რომ **ზოგიერთ რეგიონში შეუძლებელია ამ რაოდენობის ფერმერის მოძიება, თუმცა ამ შემთხვევაშიც კი შეუძლებელი იქნება შეძენილი ტექნიკის გაყოფა.**

„წელს მხოლოდ კოოპერატივებს მისცეს უფლება ტრაქტორის შეძენის. კოოპერატივში უნდა იყოს 10 წევრი განვერდიანებული. ახლა წვიმებია მაგალითად და იონჯა მაქვს მოსაცელი. ორ დღეში ამინდი რომ გამოვა ამ ათმა კაცმა რანაირად გავიყოთ ერთი ტრაქტორი - ხო დავწვივით ერთმანეთი.“ [IDI6, საშუალო ფერმერი - 12 სულ, ზესტაფონი]

„მინდოდა მაგის ვაკეთებაც - კოოპერატივი უნდა შემექმნა. თავიდან 5 წევრი იყო, მაგრამ 10 წევრზე აუყვანიათ. 5 კაცზე კიდე შეიძლება რაღაცის მოფიქრება და 10 კაცი ვერანაირად ვერ გაიყოფს ერთ ტრაქტორს.“ [IDI6, საშუალო ფერმერი - 12 სულ, ზესტაფონი]

„პირუტყვს თუ საკვები არ აქვს თავისთავად ვერ გააკეთებ ვერაფერს. საკვები რომ მოიყვანო ხომ უნდა დახნა, დახვნიდან დაწყებული მის ბოლო აღებამდე იმდენად ძვირი ჯდება ტექნიკით დაბუშვება, რომ ძალიან მიზერული რაოდენობის გრჩება მითუმეტეს ჩვენ დიდი მინები არ გვაქვს და არც ერთიან ფართობში გვაქვს გაფანტულია აქა-იქ ეს მინები და ისეთი რამ არის, რომ არ გიღირს. ბუნებაზე დამოკიდებული ვართ, ტექნიკა არ გვაქვს. შარშან რომ დავთვალე რაც თანხა ჩავდევი რაც მოვიყვანე იმაზე მეტს ვიყიდდი რეალურად მითუმეტეს შრომა მაინც არ შემხვდებოდა. ელემენტარული უნდა იყოს დახმარება მინის დამუშავებაზე და საკვების მოყვანაზე.“

ვითომ სახელმწიფოსი ქირავდება, მაგრამ იმხელა თანხაზე აიყვანეს აზრი არ აქვს..“ [IDI7, საშუალო ფერმერი - 12 სული - თერჯოლა]

პრობლემა #5

კონკურენცია და არარეგულირებადი ბაზარი

გამოკითხული ფერმერები კიდევ ერთ პრობლემად ყველზე ფასის არამდგრადობას ასახელებენ. პირველ რიგში აღნიშნავენ, რომ მიუხედავად იმისა, რომ მათი პროდუქტი ხარისხიანი და სანდოა, **ხშირ შემთხვევაში კონკურენციას ვერ უწევენ რძის ფხვნილით დამზადებულ პროდუქტებს.**

გარდა ამისა, ნატურალური რძის შემთხვევაშიც, **ფასი არასტაბილურია და მათ საქმიანობაზე არ არის დამოკიდებული**, რაც პასიურ როლში აყენებს მათ და აიძულებს რეალურ ღირებულებაზე ნაკლებად ჩააბარონ პროდუქტი.

„რძის ფხვნილით დამზადებული ყველი არაა ყველი. ვერ ვუნევთ კონკურენციას.“ [IDI 1, საოჯახო მეურნეობა - 3 სული, ლაგოდეხი]

„ფერმერობაში კარგს რას ვხედავ - კარგია ყველაფერი კარგია ფერმერობაში აწარმოებ ამდენ რძეს, ყველაფერი გინდა ნატურალური აწარმოო და მომხმარებელს მიანოდო ბოლომდე, მაგრამ შემოტანილი ეს ფხვნილები ძაან გვიშლის ხელს.“ [IDI4, მსხვილი ფერმერი - 100 სული, დედოფლისწყარო]

„ყველის ფასი არის ძალიან მერყევი. ბაზარზეა დამოკიდებული, მაგრამ ისეთი თემაა. ყველის ფასი და საქმლის ღირებულება არაშეთავსებადია ერთმანეთთან.“ [IDI2, საშუალო ფერმერი - 10 სული, სამტრედია]

პრობლემა # 5

წარმოებული პროდუქციის რეალიზაციის გზები

რძის მწარმოებელი ფერმერების წინაშე არსებული გამოწვევებიდან, ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი პროდუქციის რეალიზების გაუმართავი სქემაა.

ერთი მხრივ, ფერმერები აღნიშნავენ, რომ ნედლი რძის ფასთან შედარებით ყველის წარმოება უფრო მომგებიანია, მიუხედავად იმისა, რომ მეტ ხარჯთან და შრომასთან არის დაკავშირებული. მიუხედავად ამისა, მხოლოდ ნედლი რძის წარმოებას სურვილის შემთხვევაშიც ვერ მოახერხებდნენ გამომდინარე იქიდან, რომ არ არსებობს რძის გადამამუშავებლები/ჩამბარებლები მუნიციპალიტეტებში.

„სურვილი მექნებოდა, რა თქმა უნდა, უფრო მარტივი ყოფილიყო ეს პროცედურა და შესაძლებლობა მექონოდა ყოველდღიურად რძე ჩამებარებინა. ყველის დამზადების რამდენიმედღიანი პროცესი აგვცდებოდა. თუ შეიძლება რომ ამას მსხვილი ფერმერი ეწოდოს, მე ვარ მუნიციპალიტეტში ყველაზე მსხვილი ფერმერი - ასე გამოდის ჩვენთან. ჩვენს გარდა არავინ არ არის და ჩვენს გამო არავინ არ მოვა.“ [IDI5, საშუალო ფერმერი - 29 სული - ქიათურა]

„ძირითადი ნაწარმი არის ყველი. ჩვენთან ნედლი რძის ჩაბარება არ ხდება. არც კლიენტია და არც მანქანები მოდის, როგორც სხვა რეგიონებშია. რძის გადამამუშავებელი საწარმოებიდან რომ დადიან მანქანებით და იბარებენ რძეს მსგავსი რამ ჩვენს მუნიციპალიტეტში არ ხდება. ამიტომ, რძის გადამამუშავებას და რეალიზაციასაც ჩვენივე რესურსებით ვუნევთ.“ [IDI5, საშუალო ფერმერი - 29 სული - ქიათურა]

მეორე მხრივ, დიდ პრობლემას წარმოადგენს რძის პროდუქტების **რეალიზაციის ობიექტების არ არსებობა**. კვლევაში მონაწილეთა ნაწილი აღნიშნავს, რომ მას თავად აქვს მოძიებული ობიექტები, სადაც ყველის რეალიზაციას ახდენს, თუმცა ფერმერთა უმეტესობას უწევს გადამყიდველებთან ურთიერთობა, რაც კიდევ უფრო აუფასურებს ნაწარმს.

„5 ლარი რომ ღირს ჩაბარება და კვება რომ 8 ლარი მიჯდება მინუსში მივდივარ. ზამთარში უკან წავედი. როცა ყველაზე საჭირო მომენტში მივდივარ ბანკებთან უარს გეუბნებიან. ვერც სახელმწიფოსგან ვიგრძენი დახმარება და ვერც ბანკებისგან.“ [IDI2, საშუალო ფერმერი - 10 სული, სამტრედია]

„ყველის ფასი ბაზარზე არის ძალიან არასტაბილური მისი სეზონურობიდან და მოთხოვნიდან გამომდინარე. ყველაზე მაღალი ფასი არის ზამთრის პერიოდში და ტურიზმის ბუმის პერიოდში. ადგილზე ჩასაბარებელი ფასი როდესაც მანქანები მოდიან და ყველს იბარებენ არის 7 ლარი. რადგან მე ვუნევ რეალიზაციას ჩემს ყველს თბილისში რამდენიმე ობიექტი მაქვს და რეალიზება არის 13 ლარი. ფასთა შორის სხვაობა თბილისსა და რაიონს შორის, მაძლევს იმის საშუალებას, რომ დაეფარო თბილისამდე ტრანსპორტირების ხარჯები, მაგრამ რასაც ადამიანიური რესურსის ხარჯი ჰქვია ეს კიდევ ცალკე საკითხია.“ [IDI5, საშუალო ფერმერი - 29 სული - ქიათურა]

„გადამყიდველების ხელშია ყველაფერი, ჩვენ რასაც ვშრომობთ კვირაში რაც გვრჩება იმათ დღეში რჩებათ მაგდენი.“ [IDI7, საშუალო ფერმერი - 12 სული - თერჯოლა]

„ქიათურის მუნიციპალიტეტს ავიღებ - ათი ფერმა რომ გააკეთო ჩემი ფერმისხელა და უფრო დიდები საძოვარი არის, ბალახი მშვენიერია, ძროხები კომფორტულად იგრძობენ თავს, მაგრამ აღმოჩნდება, რომ ქიათურის ბაზარზე ყველის ფასი ჩამოვა 3 ლარზე იმიტომ, რომ ადგილობრივ ბაზარზე შეიქმნება ჭარბი პროდუქტი. ზოგს ჰყავს 15 სული, მაგრამ არ იციან როგორ გაყიდონ, რესურსი არ აქვთ რომ თბილისში წაიღონ და იძულებულნი ხდებიან ადგილზე მოსულ ვაჭრებს ნახევარ ფასში ჩააბარონ. ჯიბეს ვაჭრები ისელებენ და ხალხი აქ ფერმაში დღე და ღამე მუშაობს. არაა ეს სწორი.“ [IDI5, საშუალო ფერმერი - 29 სული - ქიათურა]

გამოკითხულ თაფლის მწარმოებელ ფერმერთა უმრავლესობაც **თაფლის რეალიზებას** ასახელებს მთავარ გამოწვევად, რომელიც თავისთავად ორ ნაწილად იყოფა:

1. **თაფლის ფასის ვარდნა** ბოლო წლებში, კერძოდ მეფუტკრეები ამბობენ, რომ თაფლი ადრე ბევრად მეტი ღირდა და მათ აძლევდა შესაძლებლობას, რომ ღირსეული შემოსავალი ჰქონოდათ, ახლა კი იმდენად შემცირებულია ფასი და ნაწილობრივ მოთხოვნაც, რომ უმეტესობა თვლის, რომ აღარ არის სარფიანი ეს საქმიანობა.
2. **რეალიზების მცირე მოცულობა**, კერძოდ მეფუტკრე ფერმერთა უმეტესობა თაფლის გაყიდვას ახორციელებს სანაცნობო წრის საშუალებით და ნაწილ-ნაწილ მცირე ოდენობით, რაც არ აძლევს მათ თანხის სტაბილურ შემოდინებას.

„არ აქვს რეალიზაცია თაფლს, თორემ არ მეყოლებოდა მოსწავლეები. სახელმწიფოს არ აინტერესებს. ერთეულები გელაპარაკებიან რაღაცებს და გეუბნებიან ისევ სათავისოდ. ჩვენ გლეხები გლახად ვრჩებით. 6 ლარად რომ თაფლს გეტყვიან ნავილოო, როგორ უნდა ჩააბარო 10 ლარად ნატურალური თაფლი. მაქსიმუმ 11 ლარად ჩავაბარე.“ (IDI-H-4, 50 სკა, სოფ. სხვიტორი)

„არაფერი გეგმა არ მაქვს. გაყიდვა მინდოდა და ამის კლიენტიც აღარ იყო. რაც მე მჭირდება რო დამეტოვებინა და დანარჩენი გამეყიდა. რეალიზაცია მთავარი პრობლემა - ალბათ ცხოვრებისეულია.“ (IDI-H-9, 150 სკა, სილნალი)

პრობლემა #6

ელექტროენერჯია/ბუნებრივი რესურსები

ერთეულ შემთხვევებში აღნიშნავდნენ, რომ რეგიონში არსებული რესურსების ნაკლებობა პირდაპირ აისახება ფერმის ფუნქციონირებაზე და მის პოტენციურ განვითარებაზე, თუნდაც სტანდარტების დანერგვის კუთხით. კახეთის რეგიონში, ელექტროენერჯიის და წყლის შეზღუდული წვდომა ართულებს ნებისმიერი სახის სტანდარტის დანერგვის პროცედურას და ქმნის პრობლემას, რომელიც ერთეული ფერმერების მიერ ნაკლებად მოგვარებადია.

„ელექტროენერჯია არ მაქვს და გენერატორით საშუალებით ვწველი პირუტყვს, მაგრამ ეს არაა საკმარისი. ახლა ვცდილობთ რამენაირად გამოვიყვანოთ დენი - ბოლო 2-3 წელია ამას ვცდილობთ, მაგრამ შეიძლება კიდევ 1 წლამდე დრო დასჭირდეს ამ პროცესს.“ [IDI3, საშუალო ფერმერი - 20 სული - გურჯაანი]

„როდესაც ჩემთან იყვნენ ჩამოსულები წყალი არ მქონდა და მდინარის წყალს ვხმარობდი. ახლა ჭაბურღილი მოვანყვეთ და იმის წყალი მექნება. დენის პრობლემა მაქვს - მარტო სანველად არ გჭირდება. ნაკელგამტანისთვის. ჰიგიენისთვის. სანამ დენი არ იქნება ცოტა ძნელია მაგ საკითხზე საუბარი. პირობები გინდა საიმისოდ, რომ დანერგო. ჩვევაში უნდა ჰქონდეს ფერმერს ეს ჩვევები.“ [IDI3, საშუალო ფერმერი - 20 სული - გურჯაანი]

პრობლემა #7

დაავადებებთან ვერ გამკლავება და შედეგად ფუტკრების განადგურება

თაფლის მწარმოებელ ფერმერთა დიდი ნაწილისთვის დღესდღეობით საკმაოდ **რთული არის სკებისა და ფუტკრების დაავადებებთან გამკლავება** და გამოკითხულთა გარკვეულ რაოდენობას ამის შედეგად სკების დიდი ნაწილი გაუნადგურდა, ერთი მეფუტკრის შემთხვევაში კი 2023 წლის გაზაფხულის მდგომარეობით ყველა ფუტკარი დაიხოცა.

ყველაზე ხშირ გამოწვევად სახელდება **ტკიპა**. ფერმერთა უმრავლესობა ამბობს, რომ ახლა სწორედ ეს არის მათი მთავარი პრობლემა და ხშირ შემთხვევაში მათი აზრით, **საქართველოს ბაზარზე არსებული პრეპარატები არ არის შესაბამისი ხარისხის** და ამიტომაც უჭირთ ტკიპასთან ბრძოლა. რიგ შემთხვევებში ტკიპასთან ერთად აღინიშნა სკების „ჩაკირვის“ პრობლემაც. ასევე მეფუტკრები ამბობენ, რომ გარემოს და კლიმატის ცვლილებამაც გაართულა

მათი მუშაობა, რამდენჯერმე ახსენეს ფაროსანასთან ბრძოლა და ამ პროცესში გამოყენებული შხამ-ქიმიკატების ნეგატიური გავლენა გარემოზე.

„მეფუტკრეობა ის აღარაა, რაც 15-20 წლის წინ იყო. მეფუტკრეობა გართულდა ადამიანების გარემოზე ზეგავლენის გამო - ფაროსანა, ტკიპა, კლიმატის ცვლილება, შხამ-ქიმიკატების გამოყენება. ეს ერთობლიობა პრობლემაა. მათ შორის, პირველია დაავადებები. გლობალური კლიმატური ცვლილებების გამოა თუ რის გამო - ეს მეცნიერებისთვის მიმინდვია. აღარაა მარტივი მეფუტკრეობა. 5 ოჯახამდე რომ ჰყავთ - ასეთი მეფუტკრეები მალე გაქრებიან. ისინი ვერ ახერხებენ თანამედროვე მედიკამენტების გამოყენებას... სახელმწიფოს შეუძლია დაარეგულიროს - პრეპარატები, ხელოვნური ფიჭის ფირფიტები - ბაზარზე მიშვებულია. იყიდება ყველაფერი და არ არის ხარისხის კონტროლი. ხარისხი ეცემა. ბიზნესი გახდა ფუტკრის სამკურნალო პრეპარატების შემოტანა. (IDI-H-7, 300 სკა, გურია)

„მთავარი გამოწვევები ახალი დაავადება - ტკიპა რომ შემოვიდა, პრობლემა მეფუტკრეებისთვის. რომ ჰგონიათ მეფუტკრეებს რომ წამლობენ, სინამდვილეში არ აქვს შედეგი. ზოგადად, საქართველოში და ჩვენთანაც ძაან ბევრი ფუტკარი დაიღუპა.“ (IDI-H-1, 40 სკა, ცაგერი)

„გაჭირდა მეფუტკრეობა და აღარ ღირს... წამლები არ არის კარგი, გვიჭირს წამლები. ვცვლით წამლებს - არც ერთი არ ვარგა - იგივე „ბიპინი ტე“ თურქეთიდან ჩამოტანილმა იმუშავა და საქართველოში შემოტანილმა არ იმუშავა.“ (IDI-H-3, 60 სკა, ზესტაფონი)

ქცევის ცვლილების პრედიქტორები: სარგებელი - ცვლილებისგან მოსალოდნელი მიღწევები [GAINS]

[მისწრაფებათა რეალიზაცია, ცვლილებისგან გამომდინარე შესაძლო მოგება, ზრდისა და გაუმჯობესების მოტივაცია. რა ღირებულება შეიძლება მოიტანოს ცვლილებამ სასურველი ქცევისკენ?]

ცვლილების მოსალოდნელი სარგებელი რძის მწარმოებელ ფერმერებში გეოგაპის დანერგვის პოტენციური სარგებელი

ზოგადად გეოგაპის დანერგვა ფერმერებთან პოზიტიურ შედეგებთან არის დაკავშირებული. პირველ რიგში აღნიშნავენ, რომ მსგავსი სტანდარტების არსებობის შემთხვევაში, ისინი შეძლებენ პროდუქციის უფრო მაღალ ფასში გაყიდვას და რეალიზაციის ისეთ ობიექტებში შესვლას, რისი შესაძლებლობაც დღეს არ აქვთ.

„გეოგაპი რომ ავიღო ჩემს პროდუქტს შევიტან დიდ სუპერმარკეტებში სადაც ფასი ღირს. შავ ბაზარზე წინ ვერ წახვალ, კი კარგი რძე და ყველი მაქვს, მაგრამ არ იყიდება იმ ფასად, რაც ღირს.“ [IDI 1, საოჯახო მეურნეობა - 3 სული, ლაგოდები]

საერთაშორისო სტანდარტების დაცვით წარმოებული პროდუქტი უფრო ხარისხიანი და სანდოა მომხმარებლისთვის და შესაბამისად მეტად კონკურენტუნარიანი იქნებიან ბაზარზე.

„მოტივაცია მაქვს, რომ შემოსავალი გავზარდო. დადებითი მხარე ისაა, რომ ხარისხიანი რძიდან ხარისხიანი პროდუქტი ვანარმოო.“ [IDI3, საშუალო ფერმერი - 20 სული - გურჯაანი]

„სარგებელი ისაა, რომ ხარისხიანი პროდუქტი არის ბაზარზე ყველაზე მოთხოვნადი და ამავდროულად ყველაზე ღირებულოც. ეს ფერმერისთვის ფინანსურად მომგებიანია.“ [IDI5, საშუალო ფერმერი - 29 სული - ჭიათურა]

„ესეთ ფერმეებში, რომლებიც არიან ინტენსიური ფერმეები ან ფერმა, რომელიც საძოვრულ პირობებზეა და მონესრიგებულია ჩემზე უკეთ განვითარებული ვინც არიან - მათ შორის კონკურენცია მაგ კუთხით იქნება და მე როგორც მწარმოებელი ავირჩევდი კეთილ საიმედო ფერმიდან წამოღებულ რძეს.“ [IDI3, საშუალო ფერმერი - 20 სული - გურჯაანი]

გარდა ამისა, ფერმერების ნაწილი აღნიშნავს, რომ მსგავსი სტანდარტების დანერგვა დაცულობის და დაზღვეულობის შეგრძნებასთანა დაკავშირებული. მათი აღქმით, გეოგაპის მიღება ნიშნავს მეტ დახმარებას და ყურადღებას საჭიროების შემთხვევაში. - აჩენს განცდას რომ მარტო აღარ არიან და ეკუთვნიან დიდ გაერთიანებას.

„უფრო დაცული ხარ ყველანაირად, გვეხმარებიან რა უნდა გვეკონდეს რა არ გვაქვს რა გვაკლია. უფრო დაზღვეული ხარ და კმაყოფილები ვართ ამით.“ [IDI4, მსხვილი ფერმერი - 100 სული, დედოფლისწყარო]

ერთეულ შემთხვევებში ფერმერს აგრეთვე გააზრებული აქვს, რომ მსგავსი სტანდარტების დანერგვით არა მხოლოდ პროდუქტის ფასი იზრდება, არამედ უკეთესი შედეგები მიიღწევა საქონლის ჯანმრთელობის დაცვით და რესურსების ოპტიმალური გამოყენებით, რაც ფერმის დანახარჯებს ამცირებს.

„პროდუქტის ხარისხში მნიშვნელოვანია გეოგაპი და პირუტყვის ჯანმრთელობაში.“ [IDI3, საშუალო ფერმერი - 20 სული - გურჯაანი]

„მსგავსი სტანდარტების დანერგვა მაგალითად, ახალ სტანდარტებზე პირადი გამოცდილებიდან შემიძლია გითხრათ, რომ ნელან ვახსენე - სათბურებლები მომცეს, არადა მანამდე არ ვაქცევდი ყურადღებას, ვფიქრობდი რა უნდა მომცეს-მეთქი, რადგან არც ისე ცოტა ფასი ღირს. შემდეგ დაკვირვებული ვიყავი იმას, რომ დილას რომ გაუშვებდი საქონელს ძალიან ბევრ წყალს სვამდნენ და ახლა იქით საერთოდ აღარ იხედებიან როცა ჭირდება და როცა სურვილი აქვს მაშინ იღებს წყალს, ნველალობამაც მოიმატა. მსგავსი სტანდარტების დანერგვა უკეთეს შედეგებზე გავგიყვანს.“ [IDI6, საშუალო ფერმერი - 12 სულ, ზესტაფონი]

თაფლის მწარმოებელი ფერმერების შემთხვევაში რთულია სტანდარტების დანერგვის, როგორც წინააღმდეგობაზე ისე ხელშემწყობ ფაქტორებზე საუბარი, რადგან მათი უმეტესობა არც იცნობს რაიმე სახის ადგილობრივ თუ ევროპულ სტანდარტს და სამწუხაროდ ვერც იაზრებს, რომ მათი დანერგვა დაეხმარება არსებული გამოწვევების დაძლევაში. საინტერესოა ის ფაქტიც, რომ გამოკითხული ფერმერებიდან მხოლოდ ერთს აქვს დარეგისტრირებული თავისი ფერმა და შესაბამისად, მისთვის ხელმისაწვდომია გაყიდვების სხვადასხვა არხები. ყველა დანარჩენი

ფერმერი არაოფიციალურად აწარმოებს თავის პროდუქციას და რეალიზების ერთადერთ გზად პირადი კავშირები რჩება.

თუმცა გამოიკვეთა რამდენიმე დადებითი ტენდენცია, რომელიც უკავშირდება თავლის რეალიზების საჭიროებას/სირთულეს და მეფუტკრეების უმეტესის სურვილს, რომ გამოიხატოს პარტნიორი. მაგალითად რომელიმე კოოპერატივი, რომელიც ერთიანად ჩაიბარებს მათ თავლს. ამ მიზეზის/სურვილის საფუძველზე მათი ნაწილი იაზრებს, რომ უნდა მოუსმინოს და დააკმაყოფილოს ის პირობები, რომელსაც ეს კოოპერატივი წაუყენებს. ასევე მეფუტკრეებს აქვთ მატერიალურ-ტექნიკური აღჭურვის მწვავე საჭიროება და უფრო გამოცდილ მეფუტკრეებთან, ასოციაციებთან თუ კოოპერატივებთან თანამშრომლობაში ხედავენ შესაძლებლობას, რომ ეს საჭიროება დააკმაყოფილონ.

„გია ღებულობს თავლს და ლაშაც ამბროლაურში და პრინციში აღარც ჩერდება გამოიხდება და აღარ ჩერდება თავლი. აღარ სჭირდება ბევრი რაღაც.“ (IDI-H-10, 150 სკა, თერჯოლა)

„რეალურად, არ არის გაყიდვის პრობლემა. როცა სწორად მიუდგები საკითხს და ამას რომ შეისწავლი. უნდა იცოდე ხარისხი, მინოდების ეს ყველაფერი და როგორ მომხმარებელზე გადიხარ. მე მალაზიათა ქსელში შემაქვს. მე არ მყოფნის ჩემი 8-9 ტონა თავლი და შეიძლება დავიმატო ერთი ამდენი კიდე. სხვებიდანაც ვყიდულობ. მაგრამ ვაქცევ ყურადღებას, რომ იგივე ტექნოლოგიით მოუარონ როგორც მე ვუვლი. მე ვაწვდი მათ ინფორმაციას. ვეხმარები სწორად ვგეგმავთ ყველაფერს და დაინტერესებულები არიან ისინიც.“ (IDI-H-7, 300 სკა, გურია)

„მე გავწვრიანდი კოოპერატივში და მივიღე მონაწილეობა კოოპერატივთან ერთად ... მივიღეთ სკები, ტექნიკური დახმარების პროგრამა იყო და გვინდა, რომ მოვიყვანოთ დღევანდლობის შესაბამისობაში. ერთობლივად გავაკეთეთ ოჯახმა და კოოპერატივმა სანარმო, ეტიკეტი.“ (IDI-H-1, 40 სკა, ცაგერი)

ქცევის ცვლილების პრედიქტორები: კომფორტი - არსებული რუტინა {COMFORTS}

[არსებული რუტინა, ე.წ. “გატკეპნილი გზა”, რითაც ვმოქმედებთ. ეს გზა არის გამოცდილი და უსაფრთხო, შესაბამისად მისი ცვლილება ყოველთვის რთულია.]

არსებული სარგებელი, რასაც საქმიანობით იღებენ - რაზეც შეიძლება სამომავლო ქცევის დაშენება

ემოციური და ღირებულებითი სარგებელი

პირველ რიგში, გამოკითხული რესპონდენტები აღნიშნავენ, რომ ცხოველებთან ურთიერთობა და ზოგადად ფერმერული საქმიანობა სასიამოვნო და ღირებულია მათთვის და გარდა ამისა, მათ პირად ინტერესს წარმოადგენს შექმნან და აწარმოონ ხარისხიანი და ნატურალური პროდუქცია.

„ძირითადი მიზანი ჩემი შინაგანი მდგომარეობა იყო. მინდოდა გამეკეთებინა ფერმა და ამ მიმართულებით განმევიტარებინა ეს საქმე. მაღალი მომგებიანობა არ იყო ჩემი მოტივი. ჩემი შინაგანი მდგომარეობიდან გამომდინარე მოხდა ეს, სურვილი მქონდა ფერმის გაკეთების და გავაკეთე კიდეც.“ {ID15, საშუალო ფერმერი - 29 სული - ჭიათურა}

„შემდეგ, როცა საქართველოში დავბრუნდი, ზოგადად მიყვარს ისედაც ცხოველებთან მჭიდრო კონტაქტი მაქვს და სოფლის მეურნეობაც მიზიდავს - ყველა მემძახის არაფერში არ გჭირდება დაანებე თავიო, მაგრამ მე მაინც ვერ ვანებებ თავს.“ [IDI6, საშუალო ფერმერი - 12 სულ, ზესტაფონი]

თითქმის ყველა ფერმერი (მათ შორის ისინიც, ვისაც სრულად გაუნადგურდა ამ მნიშვნელოვნად შეუმცირდა სკების რაოდენობა და განიხილავს ამ საქმიანობისთვის თავის დანებებას) აღნიშნავს, რომ **ფუტკართან მუშაობა და ურთიერთობა არის საოცარი გამოცდილება** და ერთ-ერთი მთავარი მიზეზი, თუ რატომ არ წყვეტენ მეფუტკრეობას.

აქვე შემოდის ის ფაქტორი, რომ ნაწილისთვის **მეფუტკრეობა წინაპრებისგან მემკვიდრეობით არის გადმოცემული, რაც სიამაყის საფუძველია**. ამ გრძნობას აძლიერებს ისეთი შემთხვევები, სადაც მეფუტკრეების შვილებსაც სურთ საქმიანობის გაგრძელება და ეს არსებულ ფერმერებს მოტივაციას აძლევს, რომ სირთულეებს გაუმკლავდნენ და შეინარჩუნონ სკები.

„ჩემი მე-3 კურსელი შვილი ირევა ფუტკრის გულისთვის. მეხმარება ხოლმე. ის თუ ჩაიბარებს. მე ვეუბნები სხვა რამე მოძებნე-მეთქი და ირევა ფუტკრის გულისთვის, დაინტერესებულია. მე ვასწავლი ახლა. ინსტიტუტს რომ დაამთავრებს, დაგუდგები გვერდში თუ ისწავლის.“ (IDI-H-10, 150 სკა, თერჯოლა)

„მე დავინწყე 90-ან წლებში. მიწისძვრა რომ იყო მაშინ საჩხერეში ისედაც ყველა განერვიულებული და... მერე ცუდად ვიყავი, გემოგლობინი დაბალი, თავლს ვყიდულობდი და აღარ იყო იმდენი შესაძლებლობები. გადავწყვიტე, რომ აბა ვნახოთ... ერთი სკა ვიყიდე და იქიდან გავამრავლე. ვიყიდე წიგნები, იმდენად შემეყვარდა თვითონ მწერი სულ ვეფერებოდი, აღარ მეშინოდა... ყოველდღე რომ არ ვუყურო ფუტკარს არ შემოიძლია, სახლში მყავს. ვცხოვრობთ ერთად მე და ფუტკარი.“ (IDI-H-4, 50 სკა, სოფელი სხვიტორი)

ფინანსური სარგებელი

ფერმერული საქმიანობის ძირითადი მოტივატორი ფინანსური სარგებელია, თუმცა მიუხედავად იმისა, რომ დღესდღეობით აღნიშნული საქმიანობა ამ მხრივ ნაკლებად მომგებიანია, ძირითად შემთხვევაში რეგიონში მათი და მათ ოჯახის წევრების დასაქმების და თავის შენახვის ერთადერთი თუ არა ერთ-ერთი ძირითადი საშუალებაა.

„დავინწყე დაახლოებით 2 წლის წინ. ფინანსური მხარე მთავარი მოტივი იყო. ქალაქისგან გადავალა და მოშორება. მიწა, რომ ბრენდივით “მოვხოდო” ყველის დაპაკეტებული წარმოება.“ [IDI2, საშუალო ფერმერი - 10 სული, სამტრედია]

„ჩვენს მუნიციპალიტეტში დასაქმების ორი გზა არსებობს - ერთი ოჯახურ მეურნეობაში, ვილაცას მიწის ნაკვეთი აქვს ვილაცას ეს ბევრი არაფერი მოდის, მაგრამ სახლში არიან და მეორე გზა არის მალაროში. არჩევანი შეგიძლია გააკეთო ადამიანმა და ახლა ჩემი ოჯახის არც ჯანმრთელობის მდგომარეობა და არც სურვილი გვაქვს, რომ კილომეტრებით ჩავიდეთ მიწაში. ამ ეტაპზე შემოსავლის ერთადერთი გზა არის ფერმა.“ [IDI5, საშუალო ფერმერი - 29 სული - ქიათურა]

„მე მახსოვს 90-ანების ბოლო ძროხის ძუძუზე ვიყავით მთელი ოჯახი დამოკიდებული. მეტი საქმელი რომ არ იყო. შემოსავალია რძისგანაც და ხორცისგანაც. რო რამე მოხდეს არ უნდა გაუჭირდეს მერძევეს.“ [IDI6, საშუალო ფერმერი - 12 სულ, ზესტაფონი]

„გადავწყვიტე პატარა ფინანსები რომ მქონდა ამეშენებინა ფერმა. მშობლებიც ასაკში შევიდნენ. მამა მუშაობდა და სამსახურში უნევდა სიარული - იქ მუშაობას ფერმაში როცა უნდა მამინ მიდის, როცა უნდა მამინ მოდის და თავის ჭკუაზე ერთი სიტყვით.“ [IDI6, საშუალო ფერმერი - 12 სულ, ზესტაფონი]

ფერმის მართვა - „ოჯახური ბიზნესი“

ოჯახური ტრადიცია

კვლევაში მონაწილე ფერმერთა უმრავლესობა აღნიშნავს, რომ ფერმერული საქმიანობა ოჯახურ ტრადიციებთანაა დაკავშირებული და თითქმის ყველა ამ ოჯახური საქმიანობის გამგრძელებელია. საქმიანობის დანაწიების მომენტში მათ უკვე ჰქონდათ ამ მიმართულებით გამოცდილება და სანყისი კაპიტალი, რისი განვითარებაც და ოფიციალურ საქმიანობად ქცევა მოახერხეს.

„1996 წლიდან დავიწყე. ეს ოჯახური ტრადიციაა.“ [IDI 1, საოჯახო მეურნეობა - 3 სული, ლაგოდეხი]

„მამა გახლდათ ფერმერი და მეც ამ მიმართულებით წავიდი. ამას წინ უძღვოდა ჩემი განათლება - მეცხოველეობის პროდუქტების გადამამუშავებისა და წარმოების ტექნოლოგი.“ [IDI3, საშუალო ფერმერი - 20 სული - გურჯაანი]

„მეცხოველეობა ოჯახური საქმიანობიდან გამომდინარე - ოჯახშიც მყავდა, მაგრამ რადგან ნ.ბ რომ შემოიყვანა საქონელი დაფუძევი გვერდში და გავეყვით მერძეულ საქონელს.“ [IDI4, მსხვილი ფერმერი - 100 სული, დედოფლისწყარო]

„როგორც ოჯახურ მეურნეობაში, ჩართული ვართ ძალიან დიდი ხანია, მაგრამ როგორც ფერმერული მეურნეობა დავიწყეთ დაახლოებით მესამე წელია. რაც ავაშენეთ ფერმა და დავიწყეთ საქონლის გამრავლება.“ [IDI5, საშუალო ფერმერი - 29 სული - ჭიათურა]

„ბავშვობიდან ოჯახს ჰქონდა ფერმა - გვყავდა კამეჩებიც, ღორებიც, საქონელიც. შემდეგ, საზღვარგარეთ მომიწია რაღაც პერიოდი ყოფნა. ოჯახს ამ დაუნებებია ამ სფეროსთვის თავი, მაგრამ იმ რაოდენობით აღარ ჰყავდა. საოჯახო პირობებში - 5 სულამდე საქონელი.“ [IDI6, საშუალო ფერმერი - 12 სულ, ზესტაფონი]

„სულ გვყავდა ოჯახში პირუტყვი. დიდი რაოდენობით არ გვყავდა, მაგრამ ასე თუ ისე მაინც ჩახედული ვიყავი ამ საკითხში. რაოდენობა რომ გაიზარდა სხვა პრობლემებსაც წაგანყდით. პატარა რაოდენობას სხვა რამე სჭირდება, დიდს სხვა. ჯერჯერობით ვუმკლავდებით და სამომავლოდ ვნახოთ.“ [IDI7, საშუალო ფერმერი - 12 სული - თერჯოლა]

ფერმის/მეურნეობის მართვა - ფუნქციონირება

საშუალო და მცირე ფერმების შემთხვევაში, ფერმაში დასაქმებული ადამიანების თითქმის სრულ ნაწილს ოჯახის წევრები შეადგენენ. ფერმერული საქმიანობა ძირითადად ოჯახურ ბიზნესად არის

აღქმული და მის მართვაში ნაკლებად ერევა გარეშე პირი. ადამიანური რესურსის საჭიროება ძირითადად უკავშირდება მუშახელს, ვისაც შეძლებისდაგვარად სეზონურად ქირაობენ ფერმერები. მცირე და საშუალო ფერმერები აღმასრულებელ ნაწილში თითქმის არ განიხილავენ გარეშე ადამიანს.

„ჩემი ოჯახის წევრები არიან ჩართულები ყველაფერში. ნველის პროცესი და ყველის წარმოების პროცესში თავიდან ბოლომდე ჩართულია დედაჩემი. სანველ აპარატს სჭირდება მიხმარება და ამაში ხან მე, ხან მამაჩემი ვებმარებით. დანარჩენი ანუ დასუფთავება კვება საქონლის გარეკვა მოყვანა და ასე შემდეგ მამაჩემი და მე როცა აქ ვარ.“ [IDI5, საშუალო ფერმერი - 29 სული - ჭიათურა]

„სეზონურად მყავს დასაქმებულები - ტრაქტორისტი, მექანიზატორი და მუშები - დამტვირთველი და დამცლელი.“ [IDI3, საშუალო ფერმერი - 20 სული - გურჯაანი]

„ყველას თავისი ფუნქცია აქვს. რძესთან ურთიერთობა დედასთან არის დაკავშირებული. დასუფთავება მამასთან.“ [IDI6, საშუალო ფერმერი - 12 სულ, ზესტაფონი]

ფინანსების და დამატებითი რესურსების მოძიება

ბანკიდან სესხის აღება

ფერმის განვითარებისთვის და ფუნქციონირებისთვის საჭირო რესურსების მოსაძიებლად ყველაზე ფართოდ გავრცელებული პრაქტიკა ბანკებთან თანამშრომლობაა. თუმცა, კვლევაში მონაწილეები აქვე აღნიშნავენ, რომ მიუხედავად შეღავათებისა, სესხზე არსებული პირობები და მასთან დაკავშირებული ბიუროკრატია ხშირად ურთულებს საქმიანობას ფერმერებს. ძირითად შემთხვევებში აღნიშნავენ, რომ სწორედ არსებული სესხის ვალდებულებები არ აძლევთ მათ განვითარების და ზრდის საშუალებას, მიუხედავად ამისა, თანხის მოძიების სწრაფი და ხშირად ერთადერთი საშუალებაა.

„თანხის მოძიების თვალსაზრისით, მიმდარდავს ბანკისთვის. არის დაბალპროცენტიანი სესხები, მაგრამ ყველაფრის შეძენა ძვირი ჯდება და ვინმე თუ არ დაგეხმარა ძნელია - მალე ვერ ამოიღებ.“ [IDI 1, საოჯახო მეურნეობა - 3 სული, ლაგოდეხი]

„აქამდე ძირითადად ჩვენი და ბანკის რესურსებით მოვედით. მოგეხსენებათ საბანკო პროცენტი როგორც არის. არის პროგრამა სადაც სახელმწიფო ამ პროცენტს აფინანსებს, მაგრამ იმხელა ბიუროკრატიაა - უნდა გამარტივდეს პროცესი ან გვეხმარებოდნენ ამ პროცედურებში.“ [IDI5, საშუალო ფერმერი - 29 სული - ჭიათურა]

„მე ყველაფერი მაქვს სესხებით, ჩემი ხარჯებით გაკეთებული. ეს სესხებიც იმხელა პროცენტი, რომ 2012 წლიდან დღემდე ამ სესხის გასტუმრებაში ვარ. თუ არ მიამატე რამე, ერთ ადგილას გაიყინები.“ [IDI7, საშუალო ფერმერი - 12 სული - თერჯოლა]

მიუხედავად იმისა, რომ გამოკითხულ ფერმერთა უმრავლესობისთვის თაფლის რეალიზება ბოლო წლებში ერთ-ერთ მთავარ გამოწვევას წარმოადგენს, მათი გარკვეული ნაწილი მაინც თვლის, რომ ეს საქმიანობა მომგებიანია თუ დაუბრუნდება ისეთ პირობებს, როგორიც 10-15 წლის წინ იყო. თუმცა უმეტეს შემთხვევაში თვლიან, რომ ფასი სახელმწიფომ უნდა დაარეგულიროს და დაეხმაროს მათ ამ პრობლემის მოგვარებაში.

გრანტების მოძიება

გამოკითხულ ფერმერთათვის რესურსების მიღების კიდევ ერთი გზა **სხვადასხვა ტიპის გრანტების მოძიებაა**. უმრავლესობა აღნიშნავს, რომ შეძლებისდაგვარად ცდილობს მონაწილეობა მიიღოს მისთვის ხელმისაწვდომ პროგრამებში და შეაფასოს განაცხადი სხვადასხვა ტიპის გრანტებზე. კვლევაში მონაწილეთა უმრავლესობა აღნიშნავს, რომ მიუღია რაღაც სახის დახმარება გრანტის ან გამოცხადებული პროგრამის ფარგლებში. თუმცა აქვე აღნიშნავენ, რომ **გრანტის მოძიების და მოპოვების პროცესში მხოლოდ თავად არიან ჩართულები, რაც დამატებით დროს, რესურსს და განსხვავებულ უნარებს მოითხოვს ფერმერისგან.**

„გრანტი მიმიღია - ხელოვნური განაყოფიერების კუთხით შემთხვევით სპეც მანქანა და ექოსკოპიის აპარატი ეს იყო გაერთიანებული მსოფლიო ბანკი ენპარდი“ [IDI 1, საოჯახო მეურნეობა - 3 სული, ლაგოდეხი]

„საკვებ დამრიგებელი მივიღეთ და როგორ მივიღეთ ეს ზუსტად არ ვიცი. გრანტი არ იყო მგონი, ალბათ შეღავათიანი რამე პროგრამა იყო. ერთი ეგ შევიძინეთ ფერმაში.“ [IDI4, მსხვილი ფერმერი - 100 სული, დედოფლისწყარო]

„შარშან მომცეს საჩვენებელი ფერმის პროექტი იყო სანველი აპარატი მომცეს. ფეისბუქზე ვნახე, დავეწერე განცხადება, გადავავ ზავზე მეილით, მოვიდნენ ნახეს და გადაწყვიტეს გაეკეთებინათ.“ [IDI6, საშუალო ფერმერი - 12 სულ, ზესტაფონი]

„შარშან იყო კარგი გრანტი, მაგრამ ელემენტარული რაღაცის გამო არ მომცეს. ახლაც მაქვს დანერგილი ბიპი აფინანსებს რაღაცებს.“ [IDI6, საშუალო ფერმერი - 12 სულ, ზესტაფონი]

„დაინტერესებული როგორ არ ვარ, მეთვითონ ვნერ და მე ვერკვევი ამ ყველაფერში.“ [IDI6, საშუალო ფერმერი - 12 სულ, ზესტაფონი]

„მნიშვნელოვანი ახლა ამ ეტაპზე არის ტექნიკის შეძენა. დანერგილი მაქვს პროექტი და აგრეგატებს მპირდებიან საცერს და თივის საგროვებელს. სამომავლოდ ტრაქტორზეც ვიფიქრებ. ბიპი პეტროლიუმი აკეთებს - ჩემს ფერმასთან გადის მილსადენი და ყოველწლიურად აკეთებს ისეთ პროექტებს, რომ ადგილობრივი მეურნეობის განვითარებას უწყობს ხელს - 5000 ლარამდე.“ [IDI6, საშუალო ფერმერი - 12 სულ, ზესტაფონი]

ლმობიერი კანონი

კვლევის ფარგლებში გამოკითხული რძის მწარმოებელი ფერმერები აღნიშნავენ, რომ რძის და რძის პროდუქტების რეალიზაციასთან დაკავშირებული არსებული კანონი სახელმწიფოს მხრიდან არ არის მკაცრად კონტროლირებული, რაც **მცირე და საშუალო მწარმოებლისთვის ხელსაყრელია, რადგან არ უწევთ ისეთი სტანდარტების დანერგვა და დაცვა**, რასაც არსებული რესურსებიდან გამომდინარე ვერ დაიცავდნენ და შესაბამისად მოუწევდათ საქმიანობის შეწყვეტა.

„კანონი არ გვიშლის ხელს იმიტომ, რომ რეგულაცია არ ხდება, კანონის გატარება არ ხდება. დღეს რომ კანონი მოქმედებდეს ვერავინ ვერ გაყიდდა ამ რძეს და რძის პროდუქტებს.“ [IDI 1, საოჯახო მეურნეობა - 3 სული, ლაგოდეხი]

გადაჭარბებული თავდაჯერებულობა

ნინა თავში აღინიშნა, რომ თავფლის მწარმოებელი ფერმერების აბსოლუტური უმრავლესობა არ იცნობს არც ადგილობრივ და არც ევროპულ სტანდარტებს და ამავე დროს შემოდის დამატებითი ფაქტორი, რომ მათი **დიდი ნაწილი თვლის, რომ მისი ცოდნა და გამოცდილება საკმარისზე მეტია** და არც ინტერესი და საჭიროება, რომ მიიღონ დამატებითი ინფორმაცია ტრენინგების ან რაიმე სხვა ფორმით, რაც მისცემდა მათ მიდგომების გაუმჯობესების და გამონვევების დაძლევის შესაძლებლობას.

ასევე მცირე ნაწილი ამბობს, რომ ინფორმაციას ინტერნეტის საშუალებით იღებს საჭიროების შემთხვევაში და ყავთ მათთვის სანდო ექსპერტები, რომელთა სიახლეებსაც ეცნობიან, თუმცა ვერიფიკაცია, თუ რამდენად კვალიფიციურია ეს წყაროები, ვერ ხდება.

„არ მინდა, ქალბატონო, იმდენი რამე ვიცი ფუტკარზე - არაფერი არ მინდა. იმის მოთხოვნა გვაქვს რომ გვერდში დგომა გვექონდეს.“ (IDI-H-3, 60 სკა, ზესტაფონი)

„ისე მე რად მინდა შემოწმება, მე ხომ ვიცი, რომ ნატურალურია.“ (IDI-H-4, 50 სკა, სოფ. სხვიტორი)

ქცევის ცვლილების პრედიქტორები: შფოთვა - სიახლესთან დაკავშირებული გაურკვეველობა [ANXIETIES]

გადაჭარბებული/ არარეალური სტანდარტები

გამოკითხულ ფერმერთა უმრავლესობისთვის, მათი რეალობიდან გამომდინარე გეოგაპის მიერ მოთხოვნილი სტანდარტები ხშირ შემთხვევაში არარეალური და გადაჭარბებულია. დიდი ნაწილი აღნიშნავს, რომ მიუხედავად იმისა, რომ ამისი სურვილი აქვთ, **ამ ეტაპზე საკუთარი რესურსებით, შეუძლებლად მიაჩნიათ ფერმაში მსგავსი სტანდარტის დანერგვა.**

„მეთვითონ ავაშენე სადგომი ყველას დაუხმარებლად. ახლა ისეთი სტანდარტებია რავიცი, ისეთი არ მაქვს. ახლა ისეთ სტანდარტებს ითხოვენ საკონცერტო დარბაზები არ გვაქვს ჩვენ ეგეთი. ცოტა გადაჭარბებულია. სიმაღლეს და სიფართეს აკმაყოფილებს რაც ახლა მაქვს.“ [IDI6, საშუალო ფერმერი - 12 სულ, ზესტაფონი]

„დაინტერესებული როგორ არ ვარ, მაგრამ ვერანაირად ვერ დავენერგავ ჩემს ფერმაში.“ [IDI 1, საოჯახო მეურნეობა - 3 სული, ლაგოდები]

ფერმერთა ნაწილი მიიჩნევს, რომ **მსგავსი სტანდარტების დაკანონების შემთხვევაში შესაძლოა შეწყვიტონ საქმიანობა**, რადგან ფიზიკურად ვერ მოახერხებენ მოთხოვნების შესრულებას.

„რასაც ჰქვია სტანდარტი და სუფთა რძე ვერც ერთი ოჯახური მეურნეობა ვერ მიიღებს იმ რძეს. კანონი მოითხოვს ამას, მაგრამ ვერავინ ვერ აკმაყოფილებს ამ კანონს და რომ იყოს რეგულირებული აღარავინ აღარ დარჩებოდა.“ [IDI 1, საოჯახო მეურნეობა - 3 სული, ლაგოდები]

„საერთაშორისო სტანდარტების დანერგვა: ჩემი გადმოსახედიდან და ჩემი მდგომარეობიდან, ეგ რომ კანონმდებლობით შემოვიდეს და გლეხებს აგვიკრძალონ ბაზარზე პროდუქციის გატანა, ვერც ერთი გლეხი ვეღარ დაიყენებს საქონელს, ვერ დანერგავენ მაგ სტანდარტებს.“ [IDI7, საშუალო ფერმერი - 12 სული - თერჯოლა]

გამოკითხულ ფერმერთა უმრავლესობა არარეალურ სტანდარტებში რამდენიმე ძირითად საკითხს განიხილავს, მათ შორის:

- მათი ფინანსური შესაძლებლობებიდან გამომდინარე შეუძლებელია ფერმის ინფრასტრუქტურული გამართვა მოთხოვნების შესაბამისად;
- ადამიანური რესურსების სიმცირიდან გამომდინარე, თითქმის წარმოუდგენლად ეჩვენებათ ფერმის ფუნქციონირების სრული დოკუმენტირება, მათ შორის დასაქმებულთა ფუნქცია-მოვალეობების განწერა და რძის წარმოებასთან დაკავშირებული მოთხოვნილი აღწერა.
- აგრეთვე ფინანსურ შესაძლებლობებს უკავშირდება მუდმივი ლაბორატორიული კვლევები რძის ხარისხზე და საქონლის ჯანმრთელობაზე და ამისთვის შესაბამისი ლაბორატორიების გამართვა.

„გაკეთებადი რა თქმა უნდა არის. მანდ ბევრი წვრილმანია პასუხისმგებელი პირები, რომლებიც სამუშაოს ასრულებენ, მათი სამუშაო საათები და ა.შ. - მაგ მოთხოვნებს ესაჭიროება ვეტერინარული სამუშაოების ჩატარების ნუსხა, რძის კვლევები პერიოდული მაინც და შესაბამისი ინფრასტრუქტურა. მინი ლაბორატორია, რომელსაც შესაძლებლობა ექნება, რომ რძეში ბაქტერიების არსებობა ან არარსებობა განსაზღვროს.“ [IDI5, საშუალო ფერმერი - 29 სული - ჭიათურა]

„ადამიანური რესურსებიც სჭირდება - ამ ეტაპზე ჩვენს ფერმაში ოჯახის ყველა წევრის ჩართულობის მიუხედავად მაინც ადამიანური რესურსის ნაკლებობას განვიცდით, მაგრამ გამომდინარე იქიდან, რომ შემოსავლები არ გვაძლევს ამის საშუალებას.“ [IDI5, საშუალო ფერმერი - 29 სული - ჭიათურა]

„მაგ სტანდარტებს ვერანაირად ვერ გავწვდები. მე ხო ვიცი აქ რანაირად, როგორ არის. ვის როგორი ფერმა აქვს. ფერმას ვეძახით, თორემ ბოსელი არის ეს იმერულად.“ [IDI7, საშუალო ფერმერი - 12 სული - თერჯოლა]

„იმხელა დავალებებია, რომ ბევრი ვერ შეძლებს.“ [IDI4, მსხვილი ფერმერი - 100 სული, დედოფლისწყარო]

„ამ ეტაპზე ვერანაირად ვერ შევწვდები მაგას. დიდ ხარჯებთანაა დაკავშირებული. მითუმეტეს, რომ დღევანდელი ბაზარი არასტაბილურია.“ [IDI7, საშუალო ფერმერი - 12 სული - თერჯოლა]

საჭირო რესურსების მოძიების სირთულეები

კვლევაში მონაწილე ფერმერები აღნიშნავენ, რომ ფერმის განვითარების და მოთხოვნილი სტანდარტების დანერგვისთვის რესურსების მოძიება ძირითადად გრანტებს უკავშირდება, თუმცა **არსებობს დოკუმენტაციასთან და ოფიციალურ მხარესთან დაკავშირებული დისკომფორტები**. ფერმერებს უნევთ შეითავსონ სხვადასხვა საქმიანობა, რაც მათ კომპეტენციაში არ შედის და რაც ხდება გრანტის მოპოვების ბარიერი.

ასევე, მცირე და საშუალო ფერმერები აღნიშნავენ, რომ არსებული პროგრამები და **გრანტები მხოლოდ ისეთ ფერმერებს ითვალისწინებს, რომლებიც უკვე წარმატებულად მუშაობენ და გარკვეული სახის სტანდარტები აქვთ დანერგილი**. ნაკლებად აღიქვამენ თავს ამა თუ იმ გრანტის პოტენციურ ბენეფიციარებად.

„ზოგადად ფერმერი, რომელიც ფერმერულ მეურნეობაშია ჩართული, მისთვის ეს ბიუროკრატია უცხოა.“ [IDI5, საშუალო ფერმერი - 29 სული - ქიათურა]

„ესეთი დოკუმენტაციები მოითხოვება, შინაარსსაც კი ვერ გამოიტანს ფერმერი და სურვილი დაეკარგება. ეს მხოლოდ ისეთი ფერმერებისთვისაა ხელმისაწვდომი, რომელთაც უკვე ჰყავთ ბუღალტერი და აქვთ შეხება.“ [IDI5, საშუალო ფერმერი - 29 სული - ქიათურა]

„მელა უყურებდა ყურძენს და ბოლოს გადანყვიტა რო მკვახეაო ზუსტად ეგ მოცემულობაა.“ [IDI5, საშუალო ფერმერი - 29 სული - ქიათურა]

„1-2-ჯერ ჩემით დავენერე გრანტი. არ მიმიმართავს არც ერთი კომპანიისთვის, რომ ბიზნეს გეგმა დაენერათ. სანყის სიტუაციაზე იყო საუბარი. მე რეალურად ჩამოვწერე იქ რაც მჭირდებოდა და რასაც გრანტი ითვალისწინებდა. არც ერთი გრანტი არ მიმიღია და არც მეორე ეტაპზე არ გადავსულვარ. ცოტა ცუდი შეხედულებები მაქვს ამ გრანტებზე.“ [IDI7, საშუალო ფერმერი - 12 სული - თერჯოლა]

„ჩემი დონის ფერმერი არ მინახავს, რომ ვინმე დაეფინანსებინოთ. რა ინფორმაციაც მაქვს, სულ ისეთებს აფინანსებენ, ვინც უკვე წარმატებულია და ცოტა მაღალ ლეველზე დგას.“ [IDI7, საშუალო ფერმერი - 12 სული - თერჯოლა]

„ვინც ახლა იდგამს ფეხს და სანყის ეტაპზეა თუნდაც მათზე არაა გათვლილი. რაც შეხება მქონია ეგეთი შთაბეჭდილება დამრჩა.“ [IDI7, საშუალო ფერმერი - 12 სული - თერჯოლა]

„შეიძლება ჩემი დონის ფერმერმა და ოდნავ კიდევ უფრო განვითარებული ვინცაა ვერ დაწეროს იმ დონის და ისეთი სიტყვებით, როგორც ითხოვენ. ყველა ვერ გააკეთებს ისე, როგორც ითხოვენ. მესმის, რომ რაღაც დონეზე უნდა იყოს ეს და ისე უნდა იყოს დაწერილი, რომ აზრთან შესაბამისობაში იყოს. ვითომ იყო, რომ ტრენინგებს ჩაატარებდნენ და შემდეგ დაწერდნენ, მაგრამ იმ ტრენინგებამდე ხომ უნდა მიიყვანო ადამიანი.“ [IDI7, საშუალო ფერმერი - 12 სული - თერჯოლა]

როგორც წინა თავებში აღინიშნა თავლის მწარმოებელი ფერმერები არ იცნობენ თავლთან დაკავშირებულ სტანდარტებს და აქედან წარმოშობილ მოთხოვნებსა თუ შეზღუდვებს, შესაბამისად არც აქვთ გააზრებული, რომ რაიმე სირთულეებს შეიძლება წააწყდნენ ცვლილებების შემთხვევაში და არც გამოხატავენ შფოთვის ამ ყველაფერთან დაკავშირებით.

თუმცა სიღრმისეული ინტერვიუების დროს გამოიკვეთა ორი გაურკვეველობა:

1. სხვა თაფლის მწარმოებელი ფერმერების მიმართ **უნდობლობა**, რაც გამონვეულია უარყოფითი გამოცდილებებით. კერძოდ დაფიქსირდა შემთხვევები, როცა კონკრეტულმა ფერმერებმა აღნიშნეს, რომ პირადად ჰქონიათ შემთხვევები ან ნაცნობი კოლეგებისგან სმენიათ, რომ სხვა მეფუტკრეები არ არიან მონადინებული რომ დაეხმარონ მათ ან უარეს შემთხვევაში შეიძლება განზრახ არასწორი კონსულტაცია გაუწიონ.

„ინტერნეტშიც ვეცნობი ინფორმაციას. აი მაგალითად გადაყოფის პერიოდი რო რაღაც ისეთი არ გამოვჩნდები. არიან ადამიანები, მაგრამ არ გეხმარებიან და ჯობია, რომ სადღაც მოიძიო. არიან ადამიანები, რომლებმაც შეიძლება უკულმა გაგაკეთებინონ საქმე. ძალიან ახლობელი თუ დაგეხმარება. ფუტკარს როგორც პატარა ბავშვს ისე უნდა მოვლა.“ (IDI-H-6, 0 სკა, თელავი)

„არ მიცდია რავიცი ასე მგონია მეფუტკრეები ძაან იშვიათად უზიარებენ ერთმანეთს თავის გამოცდილებებს ბოლომდე ზუსტად. არც მე არ მიცდია ვის დავაბრალო ჩემს თავს დავაბრალებ. შეიძლება მითხრან კიდევ, მაგრამ მე როცა მეფუტკრეობა დავიწყე ერთ-ერთმა მეფუტკრემ მითხრა, მე მაინტერესებდა ჭია როგორი იყო და კვერცხი როგორი ჰქონდა, ასე მითხრა - შენ რომ გასწავლო, მე გამიჩერება ფუტკარიო, მის მერე ალარც არავისთვის არაფერი მიკითხია. (IDI-H-4, 50 სკა, სოფელი სხვიტორი)

2. როგორც დასაწყისში აღინიშნა თაფლის მწარმოებელი ფერმერების უმრავლესობა არ აწარმოებს ოფიციალურ იურიდიულად დარეგისტრირებულ საქმიანობას და მიზეზად, თუ რატომ არ ახდენენ რეგისტრირებას, დასახელდა ის რომ არ აქვთ ინფორმაცია, ეს როგორ უნდა განხორციელდეს და ასევე წარმოუდგენიათ, რომ ეს როგორც დარეგისტრირების პროცესში, ისე შემდგომ საქმიანობის წარმოების დროს, ბევრ ბიუროკრატიულ შეზღუდვასთან და სირთულესთან არის დაკავშირებული.

არსებული მდგომარეობის შეფასება გეოგაპის მოთხოვნებთან მიმართებაში რძის მწარმოებელი ფერმერების შემთხვევაში.

ქვემოთ მოცემულია არსებული მდგომარეობის მოკლე შეჯამება გეოგაპის მიერ გათვალისწინებული მოთხოვნების ძირითადი თავების მიხედვით.

მონაცემები ეფუძნება როგორც სიღრმისეული ინტერვიუების, აგრეთვე ეთნოგრაფიული მონაცემების ანალიზს.

ფერმერული მეურნეობა	ყველაზე ნაკლებად გამართული, გამომდინარე იქიდან, რომ საშუალო და მცირე ფერმერებში ნაკლებად კეთდება ჩანაწერები და მდგომარეობის ოფიციალური დოკუმენტირება. ეს საქმე ყველაზე შრომატევადად არის აღქმული.
საქონლის იდენტიფიკაცია და მიკვლევა	თითქმის ყველას აქვს დაცული და სირთულეს არ წარმოადგენს. <i>„ყველას აქვს ინდივიდუალური საყურე ნიშანი.“ [IDI6, საშუალო ფერმერი - 12 სულ, ზესტაფონი]</i>

<p>საქონლის კვება და დარწყობა</p>	<p>საკვებს ძირითადად თვითონ აწარმოებენ, ამუშავებენ მიწას და დამატებით საკვების შესყიდვის შემთხვევაშიც საკუთარ პასუხისმგებლობად არ აღიქვამენ საკვების შემადგენლობის გარკვევას.</p> <p><i>„ჩვენ ძირითადად ნახირის პირობებში გვყავს გაშვებული საძოვარზე. მე თვითონ ვანარმოებ იონჯას. ხორბალი, სიმინდი. მეტს ისეთს არაფერს არ ვაჭმევ.“ [IDI6, საშუალო ფერმერი - 12 სულ, ზესტაფონი]</i></p>
<p>საქონლის სადგომი</p>	<p>ხშირ შემთხვევაში სივრცე არ აძლევს სტანდარტების იდეალურად დაცვის შესაძლებლობას და სწორედ ამიტომ ფიქრობენ ახალი შენობის აშენებაზე, რისთვისაც ფინანსების მოძიება ძირითადად ბანკებთან უწევთ.</p> <p><i>„თბილისიდან წამოსულ ადამიანს შეიძლება სხვა მოლოდინები ჰქონდეს სხვა რეალობა დახვდეს აქ. ისეთი დიდი ფერმა ვერ იქნება და ისე კაპიტალურად მონყობილი.“ [IDI7, საშუალო ფერმერი - 12 სული - თერჯოლა]</i></p>
<p>საქონლის ჯანმრთელობა</p>	<p>სრული ნაწილი თანამშრომლობს ვეტერინართან და პერიოდულად ამოწმებს საქონლის ჯანმრთელობას, თუმცა ნაკლებად ხდება რძის ხარისხობრივი გადამოწმება ლაბორატორიების არქონის გამო.</p> <p><i>„რძის ხარისხობრივ მონაცემებს არა, მაგრამ ვეტერინარი მოდის, სისხლს ვუღებთ და ვამოწმებთ.“ [IDI6, საშუალო ფერმერი - 12 სულ, ზესტაფონი]</i></p>
<p>სანველი მონყობილობა და დანადგარები</p>	<p>გამოკითხულთა სრული ნაწილი აღნიშნავს, რომ აქვს სანველი აპარატი, რომელსაც ყოველი გამოყენების შემდეგ ასუფთავებენ. წველის პროცესი და ინსტრუქცია დოკუმენტურად არ არის აღწერილი.</p> <p><i>„უკვე მაქვს სანველი აგრეგატი, რძე უფრო სუფთაა, ნაკლები მიდრეკილება აქვს გაფუჭებისკენ. ბალახი და ფეკალიები შიგნით არ ჩადის. წველის პროცესი გაუმჯობესდა ჩემთან.“ [IDI3, საშუალო ფერმერი - 20 სული - გურჯაანი]</i></p>
<p>ჰიგიენა</p>	<p>ფერმერთა შეფასებით, ფერმაში ჰიგიენური ნაწილი დაცულია, თუმცა აქვე აღნიშნავენ, რომ ეს არის ფერმისთვის საჭირო სისუფთავე და შეიძლება არ შეესაბამებოდეს მოთხოვნილ სტანდარტებს.</p> <p><i>„არ ვხმარობ ანტიბიოტიკებს. ჰიგიენურად რაც შემიძლია ყველაფერს ვიკავ. სანველი აპარატი მაქვს. ყოველი ხმარების მერე ვრეცხავთ. ხელით არ ვწველით. [IDI 1, საოჯახო მეურნეობა - 3 სული, ლაგოდეხი]</i></p>
<p>რეცხვა და დეზინფექცია</p>	<p>ამ შემთხვევაშიც აღნიშნავენ, რომ მაქსიმალურად ცდილობენ დაიცვან სისუფთავე ფერმაში და ამას მათივე ინტერესებიდან გამომდინარე აკეთებენ.</p> <p><i>„სანველ აპარატსაც ვხმარობ. სადეზინფექციო ხსნარების წმენდით. მარტო იმის გამო არ მინდა ჰიგიენის დაცვა რომ სტანდარტები დავიცვა - ეს მე თვითონ მინდა.“ [IDI2, საშუალო ფერმერი - 10 სული, სამტრედია]</i></p>

გეოგაპის დანერგვის პროცესი

გამოკითხული რესპონდენტებიდან, მხოლოდ ერთ ფერმას ჰქონდა მიღებული გეოგაპი და შეედლო გაეხსენებინა მისი დანერგვის პროცესი, რომელიც მათთვის მარტივი იყო გამომდინარე იქიდან, რომ ძირითადი სამუშაოები წინასწარ, სხვა მიზნით იყო ჩატარებული.

„არაფერი პრობლემური არ ყოფილა. ჩვენ ხო ვიყავით ბიო ფერმა 2 წლის წინ შევწყვიტეთ ეს რახან ძალიან წაგებაზე წავედით ჯერ 4 წელი მოვუნდით, რომ ბიოფერმა გამხდარიყო. ნაკვეთების გასუფთავება, ბოლომდე განმენდა, ნიადაგის სინჯები იგ ზავენბოდა გერმანიაში და ამერიკაში. მერე ნატურაც რომ ავიღეთ ქერი, ხორბალი, სილოსი ყველაფერი მონმდებოდა. დავნერგეთ ბიო ფერმა, ავიღეთ სერტიფიკატი, მაგრამ ჯერ ისეც ურწყავი ნაკვეთები, მერე სასუქები ვერ შეგვქონდა, ნაკელი არ გვყოფნიდა ამ ფართობზე და ცოტა მოსავალი მოვიდა. წაგებაში წავედით. ნატურალ პლიუსში ვაბარებდით რძეს. მერე შევწყვიტეთ ბიო ფერმა და რახან ვიყავით ბიოზე გადასულები დიდი აღარაფერი დაგვჭირდა.“ [IDI4, მსხვილი ფერმერი - 100 სული, დედოფლისწყარო]

„ცეცხლმაქრი შევცვალეთ. სტიკერები იყო დასაკრავი. საპირფარეშოზე დავაყენეთ, საცავეებზე ტენიკის გაჩერების ადგილზე. დანარჩენი ისეთი არაფერი. ყველაფერი წესრიგში გვქონდა ისე, რომ აკმაყოფილებდა გეოგაპს.“ [IDI4, მსხვილი ფერმერი - 100 სული, დედოფლისწყარო]

არსებული პრაქტიკების შეფასება სტანდარტებთან მიმართებაში თაფლის მწარმოებელი ფერმერების შემთხვევაში.

ქვემოთ შეჯამებულია არსებული პრაქტიკები, თუ როგორ მოქმედებენ ამ ეტაპზე ფერმერები სტანდარტებით განსაზღვრულ სხვადასხვა პრაქტიკებთან მიმართებაში, მონაცემები ეფუძნება როგორც სიღრმისეული ინტერვიუების, აგრეთვე ეთნოგრაფიული მონაცემების ანალიზს.

#	ფაქტორი	არსებული პრაქტიკები
1	ჰიგიენა - გარემო პირობები	<ul style="list-style-type: none"> გამოკითხული ფერმერების უმეტესობის სკები მდებარეობს დასახლებულ პუნქტებში, ამიტომ ისინი ვერ აკონტროლებენ გარშემო ბოსლის, ტუალეტის, ფერმის, თუ სხვა ჰიგიენური რისკების შემცველი ობიექტების არსებობას, უმეტესობა ამას არც განიხილავს პრობლემად და თვლის, რომ ყველაზე მნიშვნელოვანი არის მათი წარმოდგენით "ეკოლოგიურად სუფთა გარემოში" (ანუ იმ რეგიონებში, სადაც თავად მოღვაწეობენ) სკების ქონა.

<p>2</p>	<p>თაფლის ამოღების და განურვის პროცესი</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ორი ფერმერის გარდა არცერთი არ იყენებს ხელთათმანს ("არ არიან აგრესიულები და რა საჭიროა") • ხშირად ან საერთოდ არ აცვიათ სპეციალური ტანსაცმელი ან არ არის სათანადოდ გასუფთავებული • ჭურჭელი, რომელსაც იყენებენ ამ პროცესში, ირეცხება წყლით • ინტერვიუებში ეს საკითხი არ გამოკვეთილა, მაგრამ ერთ-ერთი ეთნოგრაფიული დაკვირვების დროს თაფლის ჩამოსხმის შემდეგ თითები პირში გამოივლო და ხუმრობით კომენტარიც დაურთო: „როგორც ნამდვილი მეფუტკრე, ისე მოვიქეცი“
<p>3</p>	<p>თაფლის შენახვა და გაღობა</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ფერმერთა უმეტესობას თაფლის შესანახად გამოყოფილი აქვს სპეციალური სივრცე, არცერთ მათგანში არ აყენია ტემპერატურის კონტროლის რაიმე საშუალება, თუმცა უმეტესი აცხადებს, რომ არის ან ბუნებრივად გრილი ადგილი, არ აქვს ფანჯარა, ან ჩამოფარებული აქვთ სხივგაუმტარი ფარდები • უმეტესობა თაფლს ინახავს ლურჯ ან ე.წ. უჟანგავ ბიდონში, აქედან ერთს მოფიქრებული აქვს თავის მეთოდი, რომ ბიდონში ავლებს სანთელს და შემდეგ გადააქვს თაფლი • მეფუტკრეების ნაწილი აცხადებს, რომ თაფლის გაღობა არ დაჭირვებია, დანარჩენთაგან უმეტესობა ამბობს რომ ალღობს 38-42 გრადუსზე, ერთეულ შემთხვევებში თქვს, რომ მზეზე დებენ და ასე ალღობენ
<p>4</p>	<p>დაავადებები</p>	<ul style="list-style-type: none"> • მეფუტკრეების დიდი ნაწილი აცხადებს, რომ აკვირდება ფუტკრის ქცევას და ასე ხვდება, არის თუ არა რაიმე დაავადების რისკი და შესაბამისად მისი ჩარევა-დახმარების საჭიროება • ასევე უმეტესობა გაზაფხულზე გამოზამთრების შემდეგ სკების პირველი გახსნისას ათვალთვრებს მდგომარეობას და წყვეტს არის თუ არა რაიმე დაავადება • სკების რეგულარულ (მაგალითად თვეში ერთხელ) დათვალთვრებას მეფუტკრეების უდიდესი ნაწილი არ ახორციელებს • მეფუტკრეების მცირე ნაწილი აკეთებს ე.წ. „შენამვლას“ პრევენციის მიზნით

		<ul style="list-style-type: none"> • ტკიპის არსებობის შემთხვევაში უმრავლესობამ თქვა, რომ იყენებს ფირფიტებს და აკვირდება შენამფლის შემდეგ დარჩა თუ არა ტკიპა და შენამფლას აგრძელებენ, სანამ ტკიპა არ განადგურდება • მეფუტკრეების გარკვეულმა ნაწილმა აღნიშნა რომ არ იყენებს ანტიბიოტიკებს, რადგან მიაჩნიათ, რომ ეს თაფლის ხარისხზე უარყოფითად აისახება
--	--	--

სურვილები და რეკომენდაციები

რძის მწარმოებელი ფერმერები

კვლევის შედეგებიდან ჩანს, რომ ცვლილებების განხორციელების და ფერმის განვითარების მზაობა ფერმერებში მაღალია. ერთმნიშვნელოვნად შეიძლება ითქვას, რომ კვლევაში მონაწილე ფერმერებს სიახლეების მიღების და სტანდარტებთან მიახლოების მოტივაცია გააჩნიათ და შეძლებისდაგვარად ცდილობენ ამას. თუმცა ეს პროცესი მათთვის დიდ ფინანსურ და ადამიანურ რესურსებთან არის დაკავშირებული, რაც არსებული მდგომარეობიდან გამომდინარე ნაწილს არარეალისტურად ეჩვენება.

რაზე არიან ორიენტირებულები დღეს - სჭირდებათ დახმარება

- საქონლის მოჯიშება და სულადობის ზრდა;
- ფერმის შენობის განახლება/ დამატებითი სივრცის აშენება;
- სასოფლო-სამეურნეო ტექნიკა;
- რეალიზაციის გზების გამართვა - რეალიზაციის ობიექტები;

„მინდა, რომ სულადობა გავზარდო ნელ-ნელა. ჯიში შევცვალო და როდესაც საქონელი მეყოლება ფერმა გავაკეთო. ორივეს ერთად ვერ შევძლებ. საქონლის მოჯიშება დროში იწელება.“ [IDI 1, საოჯახო მეურნეობა - 3 სული, ლაგოდეხი]

არის მეორე საკითხიც - მე რამდენად მაქვს იმხელა წარმოება და ისეთი თანხობრივი ბრუნვა, რომ ამ სტანდარტის შესაბამისობაში რომ მოვიყვანო ჩემი ფერმა დანახარჯები რამდენი და როგორ იქნება. ამაზეა დამოკიდებული, თორემ მაქსიმალურად მინდა, რომ თანამედროვე სტანდარტებს დავენიო. ეს მინდა რომ გავაკეთო და ამისთვის ვიბრძვი და ვწვავლობ. თუ ვინმე უფასოდ გამიკეთებს დიდი სიხარულით მივიღებ, მაგრამ უფასოდ არაფერი გამოსულა ჯერ ცხოვრებაში.“ [IDI5, საშუალო ფერმერი - 29 სული - ქიათურა]

„მე მინდა, რომ გეოგაპი დავწერგო ჩემს ფერმაში. არანაირი დანაკარგი არ მექნება.“ [IDI1, საოჯახო მეურნეობა - 3 სული, ლაგოდეხი]

„ახლო მომავალში ფერმის შევსება გვინდა. საქონელს ვამრავლებთ, რომ მეტი რძე ვანარმოოთ, რადგან ცოტა მოგებაზე წამოვიდა და რძის ფასმა აიწია. გვყავს კიდევ ადგილობრივი საქონელი.“ [IDI4, მსხვილი ფერმერი - 100 სული, დედოფლისწყარო]

„ჯიშების გაუმჯობესებაში თუ შეგვიწყოხს ხელს. სუფთა სისხლის, ოღონდ ევროპიდან შემოყვანილი.“ [IDI6, საშუალო ფერმერი - 12 სულ, ზესტაფონი]

ტრენინგები და ინფორმაციის მიღების გზები

რამდენადაც კვლევაში მონაწილე რძის მწარმოებელი ფერმერებისთვის სიახლეების გაცნობა მნიშვნელოვანია, ეს პროცესი მათ საჭიროებებთან და შესაძლებლობებთან უნდა იყოს მორგებული.

ერთი მხრივ, მნიშვნელოვანია ტრენინგების შეთავაზება და მიუხედავად იმისა, რომ მასში მონაწილეობის სურვილი მაღალია, **რესპონდენტთა უმეტესობას არ შეუძლია ფერმის დატოვება და მიაჩნია, რომ მეტი ეფექტურობისთვის მსგავსი აქტივობები ადგილზე უნდა იყოს დაგეგმილი.**

ზოგადად, ფერმერთა აღქმით, მათ **ყველაზე მეტად პირისპირი შეხვედრები სჭირდებათ.** მნიშვნელოვანია კომპეტენტურმა და პასუხისმგებელმა ადამიანებმა არგუმენტირებულად და პრაქტიკულად აუხსნან მათ კონკრეტული ქმედებების სარგებელი.

„ცხოვრების დღევანდელი ტემპიდან გამომდინარე სოციალური ქსელებით უნდა გავრცელდეს ინფორმაცია, მაგრამ არც ტრენინგებზე არ ვიტყვით უარს.“ [IDI6, საშუალო ფერმერი - 12 სულ, ზესტაფონი]

„ინტერნეტით მასთან საუბარი არ გამოვა. ფერმა ისეთი საქმიანობაა, რომ 24 საათიანი რეჟიმი. თუ თავის ადგილას სხვა არ დატოვავ, ისე ვერც ტრენინგს ვერ დაესწრება და ვერც ინტერნეტში შემოვა.“ [IDI 1, საოჯახო მეურნეობა - 3 სული, ლაგოდეხი]

„კოოპერატივები უნდა იყოს ბოლო-ბოლო იმ დონეზე. მეც მქონდა მცდელობა, რომ კოოპერატივი გამეკეთებინა, მაგრამ ვერავინ ვერ დავარეგისტრირე. ტრენინგებზე ინვევენ ხალხს რაიონში - ძირითადად შუა და ასაკიანი ხალხია დარჩენილი. 90-ანებიდან მოყოლებული აქვთ გადაგდების შიში და იმის შიში, რომ ეს შრომა წყალში ჩაეყრება. ხალხთან უფრო ახლოს უნდა იყვნენ და განა რაიონში უნდა ჩაატარონ ტრენინგი, მათთან უნდა მოვიდნენ.“ [IDI7, საშუალო ფერმერი - 12 სული - თერჯოლა]

„ახლოში უნდა ვიყო ხალხთან, მოვიდნენ და ელაპარაკონ ხოლმე. მარტივად გასაგები უნდა იყოს ყველაფერი და არ უნდა იყოს ორაზროვანი. ამ ლაპარაკ-ლაპარაკში გამოვა რალაც.“ [IDI7, საშუალო ფერმერი - 12 სული - თერჯოლა]

სურვილი და რეკომენდაციები - თაფლის მწარმოებელი ფერმერები

კვლევის შედეგები გვიჩვენებს, რომ ცვლილებების განხორციელების და ფერმის განვითარების მზაობა მეფუტკრეებში შედარებით დაბალია. სამწუხაროდ ინფორმაციის არ ქონის და სტანდარტების არ ცოდნის გამო მათი დიდი ნაწილი ვერ იაზრებს, თუ როგორ შეუძლია ახალი ცოდნის და გამოცდილების მიღების საფუძველზე არსებული გამოწვევების დაძლევა. უმეტესობას არ აქვს რაიმე სახის გრძელვადიანი გეგმა, რომ განავითაროს თავის ბიზნესი და

ახალ ეტაპზე გადავიდეს, სამომავლო გეგმებში ძირითადად ორიენტირებული არიან მიმდინარე პრობლემების მოგვარებაზე.

რაზე არიან ორიენტირებულები დღეს და რაში სჭირდებათ დახმარება

- დაავადებებთან გამკლავებისთვის ეფექტური პრეპარატები;
- სკები;
- ტექნიკური აღჭურვილობა;
- რეალიზაციის გზების გამართვა.

„ამ წუთას სკები მინდა როგორ არ მინდა სკებიც გაცვდა და ყველაფერი, სკა ნამდვილად შევიძინე შარშან და კიდევ მინდა შევიძინო. რომ ვამთაბარებ ფუჭდება ეს სკები და სჭირდება გამოცვლა. (IDI-H-3, 60 სკა, ზესტაფონი)

„იაფი უნდა ღირდეს ინსტრუმენტები. თანამედროვე ტექნიკა გვინდა. სკები ჭირს - ძველი ხელოსნები ვინც იყვნენ, აღარ არიან. ძირითადად ეგენი გვიჭირს.“ (IDI-H-5, 13 სკა, თელავი)

„მხარდაჭერაში იმას ჩავთვლიდი, რომ ბევრგან ნავიკითხე იქნებ ყოფილიყო ისეთი გრანტი ან ბიზნეს სესხი მცირე, რომ შემეძინა ფუტკარი“. (IDI-H-6, 0 სკა, თელავი)

„არაფერი გეგმა არ მაქვს. გაყიდვა მინდოდა და ამის კლიენტიც აღარ იყო. რაც მე მჭირდება რომ დამეტოვებინა და დანარჩენი გამეყიდა. რეალიზაციაა მთავარი პრობლემა“. (IDI-H-9, 150 სკა, სიღნაღი)

რეკომენდაციები დაინტერესებული მხარეებისთვის

სადემონსტრაციო ქცევითი ინტერვენციები

კვლევით დგინდება, რომ ფერმერები საქმიანობის გაუმჯობესების პროცესში ბევრ სირთულეს აწყდებიან. შეზღუდული რესურსებს და/ან გაუმართავ პროცედურებს/პოლიტიკას (ფიზიკური კონტექსტი) თან ახლავს განვითარებისთვის ხელისშემშლელი წარმოდგენები და წინასწარგანწყობები (სოციალური კონტექსტი). ერთის მხრივ არსებობს თითქოს სურვილი, ახალი ცოდნის მიღების (ინფორმაციის ნაკლებობა სახელდება ერთ-ერთ ბარიერად), თუმცა მეორეს მხრივ აშკარაა სიახლის მიუღებლობა და უნდობლობაც კი. ერთის მხრივ ნამდვილად არსებობს საქმიანობის გაფართოების ან გაუმჯობესების სურვილი, თუმცა ამ გზაზე წინააღმდეგობის არსებობის გამო არასათანადოდ გააზრდება. თითქოს არსებობს ფერმერის განათლებაზე და კვალიფიკაციის ამაღლებაზე ორიენტირებული მხარდაჭერი სისტემები (მეტ-ნაკლებად გამართული სამთავრობო და არასამთავრობო სისტემები), თუმცა იკვეთება, რომ წარმოდგენების დონეზე ფერმერის გადანყვევის გზებს სხვაგან ეძებს და წარუმატებლობას აწყდება.

ქვემოთ ჩამოთვლილია ის ძირითადი ფსიქოლოგიური და მენტალური ბარიერები, რაც კვლევამ გამოავლინა და რომელიც გადამწყვეტ როლს თამაშობს ფერმერის მხარდაჭერაზე ორიენტირებული აქტორებისთვის პოლიტიკის განსაზღვრისა და განხორციელებისას:

დანაკარგის შიში (loss aversion): ადამიანები გაცილებით მწვავედ აღიქვამენ დანაკარგს, ვიდრე მოგებით მიღებულ სიამოვნებას. შესაბამისად ნაკლებ რისკს იღებენ (სიახლის მოსინჯვა), რომ დანაკარგი აიცილონ თავიდან. მაგალითად, გრანტების მოძიების პროცესში ფერმერთა უმეტესობა წინასწარვე განწყობილია ნეგატიური შედეგისკენ, რადგან „გრანტს მაინც იმას მისცემენ, ვინც წინასწარ და აქამდეც აუღია გრანტები, მე კი ტყუილად ვინვალე.“ ეს განწყობა აიძულებს, საერთოდ აღარ მიიღოს კონკურსში მონაწილეობა. ტოპ-პერფორმერების „შიში“ ნაკლები მოტივაციის ერთ-ერთი მთავარი მიზეზია ბევრ სხვა სცენარშიც. იგივე ფენომენი მოქმედებს, როდესაც საუბარია ახლის სწავლაზე ან ახალი ტექნოლოგიის/წესის მოსინჯვაზე - სიახლე ყოველთვის გაურკვეველობასთან და რისკთან ასოცირდება, დანაკარგი თავიდან ასაცილებლად კი ურჩევნიათ, მისდიონ „ტრადიციულად და ისტორიულად“ არსებულ გამოცდილებას.

ზედმეტი ოპტიმიზმი (overconfidence): ზედმეტი ოპტიმიზმი ზემოთ აღწერილი „დანაკარგის შიში“-დან გამომდინარეობს - გადამეტებული თავდაჯერებულობა ერთგვარი გამართლება იმისა, რატომ შეიძლება ცდილობდე რისკების იგნორირებას.

ადამიანების წინასწარგანწყობა ყოველთვის უკავშირდება დადებითის მოლოდინს („ეს მე არ დამემართება“), რაც გამოიხატება აშკარა რისკების უგულვებელყოფაში, განსაკუთრებით თუ რისკი არ დადგა მყისიერად და ის გრძელვადიანად და უხილავად მოქმედებს. „ჩვენ ეს საქმე მამა-პაპისგან მოგვდგამს და სხვამ რა უნდა მასწავლოს“ ან „ისე მე რად მინდა შემოწმება, მე ხო ვიცი რომ ნატურალურია.“ (IDI-H-4, 50 სკა, სოფ. სხვიტორი) - ეს მიდგომა ხელს უშლის ფერმერს, ეძიოს და მოსინჯოს წარმოების პრაქტიკის გაუმჯობესების გზები.

სტატუს-კვოს მიკერძოება (status-quo bias): ადამიანები ყოველთვის უპირატესობას ანიჭებენ „გატკეპნილ გზას“, საკუთარ ან სხვის უკვე არსებულ, გამოცდილ მეთოდებს. ამ გზიდან

გადახვევა, არსებული რუტინიდან ამოვარდნა ყოველთვის დისკომფორტთან არის დაკავშირებული, რადგან მოითხოვს გონების დაძაბვას (mental effort) და მიზეზ-შედეგობრივი კავშირების ძიებას, რაც ყოველთვის რთულია. ფერმერებიც უმეტესწილად ამჯობინებენ მისდონ ნაცნობი პრაქტიკას და ტრადიციულ მეთოდებს, თუნდაც უფრო ახალი და უკეთესი მიდგომები იყოს ხელმისაწვდომი. თავისთავად ესეც გამონვეულია ცვლილების შიშით ან სოციალური ნორმების შენარჩუნების სურვილით (იხ. ქვემოთ).

კუთვნილების ეფექტი (endowment effect): ადამიანები ყოველთვის გაცილებით მეტ წონას ანიჭებენ იმას, რაც მათ ეკუთვნით და ეს არამხოლოდ ახლობელ ადამიანებზე ვრცელდება, არამედ ქონებაზე, ნივთებზე, საგნებზე. ეს ემოციური მიჯაჭვულობა აიძულებს მათ არარაციონალური გადაწყვეტილება მიიღონ. მაგალითად, ქონების გაყიდვისას, საბაზროზე გაცილებით მაღალ ფასს ითხოვენ. ფერმერების შემთხვევაში ეს ფენომენი განსაკუთრებით მძლავრია, რადგან, მაღალია ემოციური მიჯაჭვულობა ცხოველებთან, რომელსაც უვლიან და ასევე ოჯახურ ტრადიციებთან (მამა-პაპისეული მეურნეობა). სწორედ ეს არის ერთ-ერთი ძირითადი ხელისშემშლელი კოოპერატივების შექმნისა, რადგან რესურსების გაზიარება კოოპერატივების არსებობის წინაპირობაა. გაზიარება კი რთულია იმისა, რაც მხოლოდ „შენ გეკუთვნის“ და არ გინდა, რომ „ის გასცე“, „გაასხვისო“, რამე რისკის ქვეშ დააყენო (წარმოდგენაშიც კი).

თვალსაჩინოების ეფექტი (availability heuristics): საკითხის შეფასება იმის მიხედვით, თუ რა მოვლენა გახსენდება ან რა აღიბეჭდა გონებაში, რამ მოახდინა დიდი შთაბეჭდილება. მაგალითად, მედიაში გაშუქებისა ან საახლობლოში/სამეზობლოში არსებული პრაქტიკის გამო, იბადება ხოლმე „ტენდენცია“ ამა თუ იმ კულტურის მოყვანის ან პროდუქტის წარმოების და მხოლოდ ზედაპირული გაანალიზებით ან სულაც გააზრების გარეშე, ფერმერი იღებს გადაწყვეტილებას თავისი მიწის ნაწილზე ეს კულტურა დათესოს ან დანადგარი შეიძინოს ამა თუ იმ „ტრენდული“ პროდუქტის საწარმოებლად. რეალურად კი ბაზარი გაჯერებულია, მოთხოვნა იმ მოცულობის არ არის, ხოლო რეალიზების არხები განუვითარებელია და წამოწყებაც წარუმატებელია.

ლოკომოტივის ეფექტი (bandwagon effect): ასევე ცნობილი როგორც ნახირის მენტალიტეტი ან ჯგუფური აზროვნება, ეხება ინდივიდების ტენდენციას, აითვისონ გარკვეული რწმენა, შეხედულებები ან ქცევა მხოლოდ იმიტომ, რომ ბევრ სხვას სჯერა, ბევრი იმავეს აკეთებს. ამით ადამიანები „ენერებიან“ არსებული სოციალურ გარემოში. ეს განაპირობებს სოციალურ კონტექსტაც, რაც უმნიშვნელოვანესი მამოძრავებელია. მაგალითად, კოოპერატივებში გაერთიანება და რესურსების გონივრული გაზიარება სოციალურად არ არის მიღებული, რადგან „საზიარო“ ნეგატიური კონოტაციის სიტყვაა და არ უკავშირდება წარმატებას. რადგან „საზიაროა“ ათასი თავის ტკივილი ახლავს თან და არასტაბილურობის, დაუცველობის განცდას ტოვებს.

ქვემოთ აღწერილი რეკომენდაციები ეხება ფიზიკური და სოციალური კონტექსტის მორგებას არსებულ მენტალურ და ფსიქოლოგიურ ფაქტორებზე, რაც მხარდამჭერი გარემოს შექმნას გულისხმობს ფერმერებისთვის და ძალდაუტანებელი, ბუნებრივი ცვლილების ალბათობას ზრდის. შესაბამისად, რეკომენდაციები მოიცავს როგორც ქცევის

ცვლილებაზე ორიენტირებულ საკომუნიკაციო კამპანიას, ასევე პროცედურების, პროცესის და პოლიტიკის ასპექტებსაც როგორც რძის, ისე თაფლის მწარმოებელი ფერმერებისთვის.

ინტერვენციების შემუშავებისას ვეყრდნობით EAST ჩარჩოს⁸, რომელიც გვაძლევს საშუალებას, მოვარგოთ გადანყვებები გამოვლენილ ბარიერებს (კომფორტი, შიშები) და მოტივატორებს (ღირებულებითი მიზნები, სარგებელი და პრობლემები).

აღნიშნული მიდგომით, სასურველი ქცევის მისაღებად, აუცილებელია, მისი განხორციელება იყოს მარტივი (Easy), მიმზიდველი და მასტიმულირებელი (Attractive), სოციალურად მისაღები (Social), ხოლო განხორციელების შესხენება უნდა ხდებოდეს მაღალი პოტენციალის მქონე მომენტებში (Timely).

კვლევაში გამოვლენილი და ზემოთ აღწერილი ფსიქოლოგიური და სტრუქტურული ბარიერების დასაძლევად, ე.წ. "სირთულის პარამეტრების"⁹ (friction points) შემცირება ერთ-ერთი წამყვან მიზანს წარმოადგენს ცვლილების მისაღწევად. რაც უფრო მეტ ძალისხმევას მოითხოვს ესა თუ ის ქმედება, მით უფრო მაღალი მოტივაციაა საჭირო ამ ქმედების განსახორციელებლად კონკრეტულ მომენტში. მოტივაცია კი ცვალებადია და დამოკიდებულია არაერთ ფაქტორზე - როგორცაა სოციალური მიმღებლობა, რისკის აღქმის სიმძაფრე, დაუძლეველი შიში ან ლტოლვა და ა.შ. შესაბამისად, საუკეთესო გამოსავალია, მაქსიმალურად მარტივი და უფრო მეტიც, ავტომატური გავხადოთ სასურველი ქცევა.

სირთულის პარამეტრებია:

- **დრო** - თუ სადმე გვეჩქარება, ან სხვა რამით ვართ დაკავებული, ნაკლებად სავარაუდოა, ყურადღება სასურველ ქცევას დავუთმოთ
- **ფული** - ფინანსური რესურსის სიმცირე ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი ბარიერია და ნაკლებია იმის ალბათობა, თანხა ისეთ რამეზე გადავანაწილო, რაც არ მიმაჩნია სასიცოცხლოდ იმ მომენტში
- **ფიზიკური ძალისხმევა / უნარი** - რაც უფრო დიდი ფიზიკური ძალისხმევის განევა მიწევს (მაგალითად პროდუქტის საყიდლად რამდენიმე კილომეტრის ფეხით გავლა), მით უფრო მეტს ვიფიქრებ, საერთოდ მიღირს თუ არა წასვლა საყიდლებზე.
- **კოგნიტური ძალისხმევა** - ფსიქოლოგიური ძალისხმევა, ქმედების განხორციელების ან ცვლილების აღქმული სირთულე; რამდენად რეალისტურად წარმოუდგინა განხორციელება და რა წინასწარგანწყობებთან ან შეხედულებებთანაა ეს დაკავშირებული
- **სოციალური მიმღებლობა** - თუკი ესა თუ ის საქციელი სოციალურად არაა მისაღები და „დინების სანინააღმდეგო“ ქმედებად აღიქმება, ადამიანების უმეტესობა მისი განხორციელებისგან თავს იკავებს

⁸ The Behavioural Insights Team. (2014, April 11). East: Four simple ways to apply behavioural insights. Retrieved April 07, 2021, from <https://www.bi.team/publications/east-four-simple-ways-to-apply-behavioural-insights/>

⁹ Fogg, Brian J. "A behavior model for persuasive design, 2009.

- **ჩვევა/რუტინა** - ნებისმიერი გადახვევა გატკეპნილი გზიდან ნიშნავს იმას, რომ უნდა გავიარო გადაწყვეტილების მიღებისა და განსჯის რთული გზა და ეს ყოველთვის დისკომფორტს იწვევს.

ზემოთქმულიდან გამომდინარე, ე.წ. მომხმარებლის გზის (customer journey), ანუ ცვლილების ტრეკტორიის გაანალიზებისას ჩვენ რამდენიმე სირთულეს ნაგანყდით, რომლის გადალახვა ან მოხსნა აუცილებელი წინაპირობაა სასურველი ქცევის მისაღწევად, კერძოდ:

საკვანძო გამოწვევა #1

დროის სიმცირე: ფერმერები, განსაკუთრებით თუ სეზონური სამუშაოებზე არ არიან დამოკიდებულები, თითქმის მთელ დროს ფერმერულ საქმიანობას უთმობენ. ადამიანური რესურსების სიმწირე და ის ფაქტი, რომ საქმე გადანაწილებული არაა, იმას ნიშნავს, რომ კომპლექსური ამოცანების შესრულება უწევთ და ძირითად დროით რესურსს ყოველდღიურობას ახმარენ. ამ გრაფიკში ნებისმიერი გადახვევა მათთვის რთულად მისაღწევია. შესაბამისად, მიუხედავად სურვილისა, კვალიფიკაციის ამაღლების ან ცოდნის მიღებისთვის დროის გამოწახვა მათთვის რეალური გამოწვევაა.

ქცევითი ინტერვენციის სადემონსტრაციო რეკომენდაცია #1:

- ტრენინგის დაგეგმვა არააქტიურ სეზონზე
- ტრანსპორტირების უზრუნველყოფა
- სწავლების ან კვალიფიკაციის ამაღლების ალტერნატიული ხერხების შეთავაზება - დისტანციური მეთოდები: სმს, ონლაინ პლატფორმა (იხ. ქვემოთ), ბექდვითი ინფორმაციის მიწოდება ფოსტით
- ვიზიტები ფერმებში საკვანძო მიმართულებით ინფორმაციის მისაწოდებლად
- განსხვავებული ფორმატის ტრენინგების შეთავაზება, რაც ზრდის ინტერესს, მაგალითად: სადემონსტრაციო ფერმები, აზრის ლიდერების ჩართვა პროცესში და ამ გზით მონაწილეობის მოტივაციის ამაღლება.

საკვანძო გამოწვევა #2

ფინანსებზე ხელმისაწვდომობა: კვლევაში დასახელდა, რომ ფინანსური რესურსის მოსაპოვებლად ფერმერები ორ გზას მიმართავენ - ბანკებიდან სესხის აღება და/ან გრანტების მოპოვება. ორივე გზაზე გარკვეულ სირთულეებს აწყდებიან, იქნება ეს ბიუროკრატიული, პროცედურული თუ ფსიქოლოგიური.

ქცევითი ინტერვენციის სადემონსტრაციო რეკომენდაცია #2:

ბანკიდან სესხის აღების პროცედურის (customer journey) ოპტიმიზირება: კვლევაში გამოიკვეთა, რომ სესხის აღების პრობლემები ხშირად გაუმართავი ბიუროკრატიის ან მარტივი პროცედურული დარღვევა იყო (მაგ. გაუფორმებელი მინა¹⁰). ეს აჩვენებს, რომ ბანკებთან თანამშრომლობა და პროცესის შესწავლა/გაუმჯობესება შესაძლოა ორმხრივად სასარგებლო აღმოჩნდეს - ბანკებისთვის რისკების შეფასების გაუმჯობესება და მეტი შემოსავალი, ხოლო ფერმერის მხარეს მეტი რესურსის გაჩენა.

¹⁰ ერთ-ერთმა ფერმერმა აღნიშნა, რომ მარტივად გაიფორმებდა მის მემკვიდრეობაში არსებულ მინას, რომ დაეუბრუნებინათ დროულად უკუკავშირი.

ქცევითი ინტერვენციის სადემონსტრაციო რეკომენდაცია #3:

განვითარებაზე ორიენტირებული უკუკავშირი: ფერმერები ამბობენ, რომ მათ არ აქვთ უკუკავშირი, თუ რატომ არ მისცეს სესხი. დროული და გამართული უკუკავშირი ერთ-ერთი წინაპირობა შეიძლება იყოს ფერმერული პრაქტიკის გაუმჯობესების. სესხზე უარი ან სესხის აღება ცვლილების მისაღწევად მაღალი პოტენციალის მომენტი¹¹ და მისი გამოყენება აუცილებელია. უკუკავშირი უნდა დაინერგოს ქცევის მეცნიერების პრინციპების გამოყენებით, რომ მან არ გამოიწვიოს წინააღმდეგობა (backfire) და გაუცხოება, შესაძლებელია მუნიციპალური ან არასამთავრობო სექტორის ჩართვა, რომ ამ მომენტში რელაქციასთან ერთად, დაისახოს მიზნები (goal setting), რაც მომავალში სესხის აღების წინაპირობა გახდება (reward).

ქცევითი ინტერვენციის სადემონსტრაციო რეკომენდაცია #4:

გრანტებზე ფსიქოლოგიური პრივილეგიის მოხსნა: ფერმერის წარმოდგენაში გრანტებზე ექსკლუზივი მხოლოდ წარმატებულ ფერმერებს აქვთ, რომლებმაც ადრეც ბევრი გრანტი აიღეს, ხოლო თავად ამ „პრივილეგიირებულ წრეში“ ვერც შევლენ. წარუმატებლობის შიში აიძულებს მათ, საერთოდ არ მიიღონ მონაწილეობა კონკურსში და ამას ემატება საგრანტო განაცხადების შევსებისა და დოკუმენტებთან მუშაობის არცოდნა. მიზნის მისაღწევად პროცესი უნდა გახდეს მარტივი და ინკლუზიურობის აღქმა გაიზარდოს:

- „ბევრი გრანტი“ - მოტივაცია გრანტის მიღებაზე გაცილებით დიდია, თუ გაიცემა ბევრი მცირე გრანტი, რამდენიმე დიდი გრანტის ნაცვლად
- „ბევრი გრანტი ახალ ფერმერებს“ - შესაძლებელია გამოცხადდეს საგრანტო პროგრამა მხოლოდ იმ ფერმერებზე, ვისაც აქამდე გრანტი არ აუღია (ან რამე სხვა ფორმით გამოიჩინეს ის ფერმერები, რომელთა ნახალისება გვსურს)
- გრანტების ფრონტ დესკი - წამოწყება, რომელიც ბანკების მსგავსად, თავად დაეხმარება ფერმერს ა) განაცხადის შევსებაში; ბ) რისკების ანალიზში და გ) პროექტის შექმნაში. ფრონტ დესკი გასცემს ასევე „განვითარებაზე ორიენტირებულ უკუკავშირს“ წარუმატებლობის შემთხვევაში (შუალედურს და საბოლოოს)
- გრანტის მიღების სოციალური მტკიცებულების კომუნიკაცია (იხ. ქვემოთ - საკომუნიკაციო კამპანია) – „შენს რაიონში 5 ფერმერიდან 4-ს მიღებული აქვს გრანტი.“... „

საკვანძო გამოწვევა #3

ფერმერობა როგორც ბიზნესი: კვლევით გამოვლინდა, რომ ფერმერული საქმიანობა აღქმულია როგორც საოჯახო საქმიანობა, საშინაო საქმე და ის არ ასოცირდება ბიზნეს საქმიანობასთან.

- o თავად ტერმინი **ფერმერი** მიეკუთვნება მეურნეობებს, სადაც დიდი მიწა აქვს მესაკუთრეს (თავისი და ნაყიდი), შენობა-ნაგებობა, საწარმოც ან მსგავსი რამ დგას და ა.შ.. პატარა მიწის მფლობელები ან რამდენიმე სული საქონელი თუ ჰყავთ, თავის თავს ფერმერად იშვიათად მოიხსენიებს.

¹¹ როდესაც ყველაზე მაღალია ალბათობა სასურველი ქცევის განხორციელების, რადგან ის იმ კონკრეტულ მომენტში არის აქტუალური.

- o სწორედ ამიტომ ადგილობრივებს **ეთაკილებათ**, დასაქმდნენ სხვის ფერმაში, ანუ ოჯახში - რადგან ეს მიაჩნიათ „მოსამსახურედ“ ან „მოახლედ“ მუშაობად და არა „რეალურ სამუშაოდ“¹².
- o რადგან ფერმერების უმეტესობისთვის ეს ტრადიციული საქმიანობაა, ეს **არ უკავშირდება პროფესიის არჩევას** და შესაბამისი გზის გავლას - არამედ, ბუნებრივი მოცემულობაა, რომელიც თითქოს არ საჭიროებს დამატებით განათლებას ან კვალიფიკაციის ამაღლებას, რადგან „ოდითგანვე ვიცოდით მინის მოვლა ან საქონლის პატრონობა“ როგორ ხდება.
- o ამას უკავშირდება ფერმერების მხრიდან **ნაკლები მოტივაცია, დაარეგისტრირონ** მეურნეობა როგორც ბიზნესი და აწარმოონ **სერტიფიცირებული** პროდუქცია.
- o არასერტიფიცირებული (no-name) პროდუქტი უფრო „ნატურალურად“ არის აღქმული¹³ და **მომხმარებლებიდანაც წნეხი არ არსებობს**.
- o ამას ემატება **ემოციური მიჯაჭვულობა** (ოჯახური ტრადიციები, ცხოველების მიმართ სიყვარული), რაც ხელს უშლის ფერმერს, დისტანცირდეს და რაციონალური, ბიზნეს გადაწყვეტილებები მიიღოს. ეს დამოკიდებულება იდენტობის დონეზე გლახის, მინის მოვლის და საშინაო საქმეს უკავშირდება და არა ბიზნესმენის ან მენარმის.

ქცევითი ინტერვენციის სადემონსტრაციო რეკომენდაცია #5:

რეფრეიმინგი - საშინაო საქმიდან ბიზნეს საქმიანობამდე: ფსიქოლოგიური გარდატეხის მისაღებად აუცილებელია, ოჯახური მეურნეობა საშინაო საქმიდან ბიზნეს საქმიანობად „გადაკეთდეს“ ამ საქმიანობაში ჩართული ადამიანების გონებაში:

- ფერმერის იდენტობა (პრესტიჟი, პატრიოტიზმი): საკომუნიკაციო კამპანია, რომელიც აგებულია ნებისმიერი ზომის მეურნეობის მფლობელების როგორც ფერმერის, და შესაბამისად, მენარმის იდენტობაზე. ქცევის ცვლილების პრინციპებით აგებული კამპანია უნდა წარიმართოს ადგილობრივი კონტექსტის გათვალისწინებით, რომ უფრო მეტი ემოციური რეაგირება მივიღოთ. ამასთან, ხაზგასმული უნდა იყოს ბიზნეს ატრიბუტიკის არსებობა, როგორც მენარმეობის განუყოფელი ნაწილი. (როგორც ეს სხვა სფეროებშია), მაგალითად:
 - o ბიზნესის რეგისტრაცია
 - o სერტიფიცირება
 - o სტანდარტების შემოტანა¹⁴
 - o ბრენდინგი (ბრენდი, ვებ გვერდი, სოც. ქსელი, ა.შ.)
 - o არაბრენდული ბიზნესი¹⁵
 - o ბრენდული ატრიბუტები:
 - აბრები¹⁶

¹² ეს ფენომენი სხვა სიტუაციაშიც ვლინდება საქართველოში, მაგალითად უმუშევრობის კვლევებში ტაქსისტები კითხვაზე, ხართ თუ არა დასაქმებული, პასუხობენ, რომ - არა, რადგან თავს უმუშევრად მიიჩნევენ.

¹³ 2023 წელს ამავე პროგრამის ფარგლებში „ბისკ პარტნერის“ მიერ ჩატარებული „მომხმარებელთა სურსათის უვნებლობასთან დაკავშირებული ქცევის მამოძრავებელი ფაქტორების“ კვლევით ასევე დადგინდა, რომ მომხმარებლების აღქმაში სოფელში წარმოებული პროდუქცია „ნატურალურია“ და მას არ საჭიროებს დამატებით განათლება.

¹⁴ იხ. ქვემოთ: სტანდარტების შემოტანის ნახალისება

¹⁵ იხილეთ ქვემოთ - მასშტაბირებასთან დაკავშირებული ინტერვენცია.

¹⁶ აბრების გაჩენა საჯარო აღიარება იმისა, რომ საწარმოს ფორმით არსებობს საქმიანობა და ფსიქოლოგიურად განაწყობს როგორც დამსაქმებელს (ფერმერს), ასევე დასაქმებულ მუშა-ხელს

- ფორმები¹⁷



საკვანძო გამონვევა #4

სტანდარტების დანერგვა (გეოგაპი რძის წარმოებაში ან ევროპული სტანდარტები თაფლის წარმოებაში)

როგორც კვლევამ გამოავლინა, სტანდარტების დანერგვასთან დაკავშირებით ორი ძირითადი გამონვევაა: ა) არსებობს სურვილი და მოტივაცია, თუმცა მისი დანერგვა ინვესტიციასთან არის დაკავშირებული და ფინანსური რესურსის ნაკლებობას ასახელებენ მიზეზად და ბ) ზედმეტი ოპტიმიზმის გამო საერთოდ არ ფიქრობენ, რომ რაიმე სახით სტანდარტის შემოღება ან გაუმჯობესება საჭიროა. შესაბამისად, გაცილებით ეფექტურია იმ ფერმერებთან მუშაობა, რომლებსაც უკვე აქვთ მოტივაცია, იზრუნონ პრაქტიკების გაუმჯობესებაზე და ცნობიერებაც არსებობს, რომ ეს მათი საქმიანობის გაფართოებისთვის აუცილებელია. სოციალური ნორმის გავრცელება კი სხვებზეც მოახდენს გავლენას შემდგომში.

ქცევითი ინტერვენციის სადემონსტრაციო რეკომენდაცია #6:

ქცევის ცვლილებაზე ორიენტირებული საკომუნიკაციო კამპანია:

- შედარების საშუალება: იმ ფერმერებთან შედარების საშუალება, რომლებმაც დანერგეს სტანდარტები ამა თუ იმ დონეზე ან მოიპოვეს გეოგაპი. ეს შეიძლება იყოს ზოგადი ინფორმაცია (მონაცემები მათ რაიონში ან სამეზობლოში). ეს გაზრდის კონკურენციის სურვილის და ასევე წარმოადგენს სოციალურ მტკიცებულებას (ხელს უწყობს სოციალური ნორმის კულტივირებას);
- სტანდარტების გაუმჯობესების სარგებლის მკაფიო და მარტივ ენაზე მიწოდება (სოციალური ქსელით, მასმედიით, პირისპირ შეხვედრებით)
- მესიჯის ფორმულირება დანაკარგზე (loss aversion): იმის ჩვენება, თუ რას „დაკარგავენ“, სტანდარტების არშემოტანით
- აზრის ლიდერების გამოყენება და წარმატების ისტორიების გავრცელება სხვადასხვა ფორმატით და ფორმით
- სოციალური მტკიცებულების გავრცელება: ინფორმაცია იმის შესახებ, რომ ბევრი ფერმერი ნერგავს სტანდარტებს და იღებს კონკრეტულ სარგებელს
- მომხმარებელთა მხრიდან სურსათის უვნებლობაზე მოთხოვნის დემონსტრირება
- სურსათის უვნებლობის სააგენტოს ქმედებების (დარღვევების გამოვლენა) აფიშირება

¹⁷ სამუშაო ფორმები დემონსტრირებაა, რომ სანარმოში არსებობს სტანდარტი, ხოლო დასაქმებულში აჩენს განცდას, ეს საშინაო საქმე კი არ არის, არამედ ფუნქციის მატარებელია. ბრენდირებული ფორმა მიკუთვნებულობის გრძნობასაც აძლიერებს.

- ნახალისება: ბრენდირების შეთავაზება, წარმოჩენა
- სადემონსტრაციო კუთხეები ხალხმრავალ ადგილას: სტანდარტის დაცვის ბენეფიტები და ხელსაწყოები ბაზარში ან სასოფლო-სამეურნეო მაღაზიაში, მუნიციპალიტეტებში და ა.შ.

ქცევითი ინტერვენციის სადემონსტრაციო რეკომენდაცია #7:

სტანდარტების დანერგვის ეფექტური პროცესი ქცევითი ინსაიტების გამოყენებით:

- სტანდარტების (გეოგაპის და თაფლის წარმოების რეგლამენტი) სხვადასხვა დონის შემოღება (მაგალითად: სტარტი, შუალედური, სრულყოფილი ან საბაზისო, დამაკმაყოფილებელი, საუკეთესო და ა.შ.). სხვადასხვა დონე საშუალებას მისცემს ფერმერებს, დაძლიონ ბარიერები¹⁸ და უფრო იმედიანად განეწყონ. დონეები ერთგვარი საგზაო რუკაც იქნება ფერმერებისთვის.
 - საბაზისო დონე: აქცენტი მინიმალურ, ადვილად განსახორციელებელ ქმედებებზე, რაც უცებ გამოასწორებს მათ პრაქტიკას (quick wins). იდეალურ ვარიანტში, ეს შეიძლება იყოს ისეთი ქმედება, რომელიც საერთოდ არ მოითხოვს ინვესტირებას
 - შუალედური დონე: ქმედებები, რომელსაც მინიმალური დანახარჯი სჭირდება, თუმცა მნიშვნელოვნად აუმჯობესებს გარემოს - მაგალითად როლების გადანაწილება და დოკუმენტაციის წარმოება
 - სრულყოფილი: სტანდარტის სრულად დანერგვა
- დანაწევრება და ჩექლისტები:
 - სტანდარტის დანერგვის ჩექლისტები სხვადასხვა ქმედებისთვის - ნაბიჯ-ნაბიჯ განერილი პროცესი, რომელიც მარტივი ენითაა ახსნილი. სასურველია ეს იყოს სტიკერის ან გასაკრავი პლაკატის ფორმით და განთავსდეს იმ ადგილას, სადაც ეს პროცედურა ხორციელდება (მაგალითად, თაფლის შენახვის ადგილას - თაფლის შენახვის პროცესი, ჭურჭლის სახეობა, ჰიგიენის წესები და ა.შ.)
 - დანაწევრებული წესების (ნაბიჯების) კომუნიკაცია აქტუალურ დროს - მაგალითად, დილას განსახორციელებელი სამუშაოები ან სეზონურად განსახორციელებელი სამუშაოები სმს-ით გაგზავნა შესაბამის პერიოდში
- უკუკავშირი რეალურ დროში: სხვადასხვა ხელსაწყო ან ტესტირების/შემოწმების საშუალების მიწოდება ფერმერებისთვის, რომ მათ რეალურ დროში მიიღონ უკუკავშირი ამა თუ იმ დაავადების ან წარმოებაში ხარვეზის აღმოსაჩენად

საკვანძო გამოწვევა #5

კოოპერატივების მიმართ უნდობლობა¹⁹:

კოოპერატივების მიმართ უარყოფითი დამოკიდებულება დგინდება როგორც წინამდებარე, ისე სხვა ბევრი კვლევითაც და დინამიკაც ადასტურებს, რომ უნდობლობა ღიდ როლს თამაშობს კოოპერატივებში ჩართვის საქმეში. ქცევის მეცნიერება რამდენიმე

¹⁸ (ზემოთ იხ. შფოთვა და კომფორტი)

¹⁹ მოცემული საკითხი სცდება პროექტის მიზნებს, თუმცა კვლევის მიგნებები იძლევა საშუალებას, ამ ფარგლებშიც გავცეთ სადემონსტრაციო რეკომენდაცია დაინტერესებული მხარეებისთვის.

ხერხს გვთავაზობს, თუ როგორ შეიძლება წავახალისოთ კოოპერატივებში ჩართვის პროცესი.

ქცევითი ინტერვენციის სადემონსტრაციო რეკომენდაცია #7:

კოოპერატივებში ჩართულობის წახალისება

სოციალური ნორმა:

არსებული სოციალური ნორმით, ყველა ფერმერი მიელტვის, დამოუკიდებლად მოიძიოს როგორც რეალიზაციის გზები, ისე - აღჭურვილობა და მანქანა-დანადგარები წარმოებისთვის. უნდობლობაა ნებისმიერი სახის „საზიარო“ ქონების მიმართ, რისი საფუძველი როგორც საბჭოთა წარსულია - კოლმეურნეობები და კერძო საკუთრების არარასებობა, კორუფცია და სახელმწიფო ქონების მიმართ არაკეთილსინდისიერი დამოკიდებულება. ახალი სოციალური ნორმის კულტივირება აუცილებელია, რომ ფერმერებში გაჩნდეს გაზიარების მოტივაცია და ტრადიციაც.

BISC Partners-ის მკვლევარების აზრით, არსებული სოციალური ნორმის შესწავლა ცალკე კვლევის საგანია და საჭიროებს ჩალრმავებას. აქცენტი უნდა გაკეთდეს ფერმერების ცნობიერების ამაღლებაზე, თუ როგორ შეიძლება მასშტაბირების ეფექტის მიღწევა გაზიარებული რესურსებით, რაც ყველას მოუტანს სარგებელს.

შექმნის ან ჩართვის პროცესის გამარტივება: ერთ-ერთი გზა შეიძლება იყოს

კოოპერატივების შექმნის პროცესის გამარტივება და ოპტიმიზება.

საკომუნიკაციო წამახალისებელი კამპანია: საკომუნიკაციო კამპანია, რომელიც აიგება ქცევით მამოძრავებლებზე და მიმართული იქნება რამდენიმე საკვანძო ქმედების წასახალისებლად.

ფასდაკლება ან სხვა შეთავაზებები კოოპერატივების წევრებისთვის: ზემოთ

აღწერილი „დანაკარგის თავიდან აცილების“ ფსიქოლოგიური ფაქტორი (loss aversion) აიძულებს ადამიანს, არ დარჩეს ამა თუ იმ სარგებლის მიღმა. შესაბამისად, გონივრულად აწყობილი სისტემა შესაძლოა სტიმული აღმოჩნდეს ფერმერებისთვის.

დეფოლტი: ბიზნესის რეგისტრირების დროს ავტომატური ჩართვა კოოპერატივში, შემდგომში გამოსვლის პრინციპით (opt-out). მსგავსი მიდგომა ბევრ სხვა სცენარში პოზიტიურ შედეგებს აჩვენებს.