ការផ្តល់សិទ្ធិអំណាច និងការលើកកម្ពស់សាកវប្បកម្មខ្នាតតូច (SHEP)

សៀវភៅណែនាំស្តីពី SHEP សម្រាប់បុគ្គលិកផ្សព្វផ្សាយ

ខែមិនា ឆ្នាំ2018

សៀវភៅមគ្គុទ្ទេសក៍សម្រាប់
ការអនុវត្តវិធីសាស្ត្រ SHEP

ទីភ្នាក់ងារសហប្រតិបត្តិការអន្តរជាតិជប៉ុន

មាតិកា

អារម្ភកថា 1
លោកអ្នកអានជាទីគោរព! 2
អ្នករួមចំណែកក្នុងសៀវភៅណែនាំ 3
ផ្នែកទី1៖ ទស្សនទាន 5
1. គោលគំនិតនៃវិធីសាស្ត្រ SHEP 6
1.1 សសរស្តម្ភសំខាន់ពីរនៃវិធីសាស្ត្រ SHEP 6
1.2 ជំហានសំខាន់ៗទាំងបួនរបស់ SHEP 9
1.3. យេនឌ័រនៅក្នុង SHEP 11
2. អត្ថប្រយោជន៍របស់ SHEP 13
2.1 តើ SHEP ខុសពីវិធីសាស្ត្រផ្សេងទៀតយ៉ាងដូចម្តេច? 13
2.2 ឥទ្ធិពល និងផលប៉ះពាល់នៃវិធីសាស្ត្រ SHEP 13
ផ្នែកទី 2៖ ការអនុវត្ត 16
1. ជំហានទី1- ចែករំលែកគោលដៅជាមួយកសិករ 17
1.1. សិក្ខាសាលាស្តីពីការយល់ដឹង 17
2. ជំហានទី2 - ការយល់ដឹងរបស់កសិករបានកើនឡើង 21
2.1. ការស្ទង់មតិមូលដ្ឋានដែលមានការចូលរួម 21
2.2 វេទិកាភាគីពាក់ព័ន្ធ (សកម្មភាពលក្ខណៈជាជម្រើស) 35
2.3. ការស្ទង់មតិផ្សារ 41
3. ជំហានទី 3 –កសិករធ្វើការសម្រេចចិត្ត 53
3.1. ការជ្រើសរើសដំណាំគោលដៅ 53
3.1. ការបង្កើតប្រតិទិនដំណាំ 61
4. ជំហានទី 4 – កសិករទទួលបានជំនាញ 69
4.1. ការបណ្តុះបណ្តាលនៅក្នុងចម្ការផ្ទាល់ 69
5. ការតាមដាន និងត្រួតពិនិត្យ (រួមមានការអង្កេតវាយតម្លៃលទ្ធផលចុងក្រោយនៃការចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាល) 77
6. ឧទាហរណ៍នៃការបណ្តុះបណ្តាលលើកកម្ពស់ការយល់ដឹងអំពីយេនឌ័រ 86
ផ្នែកទី 3. ការណែនាំ 92
1. សំណួរសួរញឹកញាប់ (សំណួរដែលត្រូវបានចោទសួរជាញឹកញាប់) 93
1.1. សំណួរពាក់ព័ន្ធនឹងការអនុវត្ត និងវិធីសាស្ត្ររបស់វគ្គបណ្តុះបណ្តាល SHEP 93
1.2. សំណួរពាក់ព័ន្ធនឹងបញ្ហាប្រឈមផ្នែកទីផ្សារ 94
1.3. សំណួរពាក់ព័ន្ធនឹងទម្រង់នៃកាផ្តល់ជំនួយ 95
1.4. សំណួរពាក់ព័ន្ធនឹងការកំណត់គោលដៅ 96
1.5. សំណួរពាក់ព័ន្ធនឹងប្រព័ន្ធ និងភ្នាក់ងារបច្ចេកទេសកសិកម្ម 97
1.6. សំណួរពាក់ព័ន្ធនឹងធនធានហិរញ្ញវត្ថុ 97
1.7. សំណួរពាក់ព័ន្ធនឹងយេនឌ័រ 98
2. ធនធាន 99

រូបភាព

រូបភាពទី 1 សសរស្តម្ភពីនៃវិធីសាស្ត្រ SHEP 6
រូបភាពទី 2 ជំហានសំខាន់ទាំងបួន 10
រូបភាពទី 3 ទំនាក់ទំនងរវាងការលើកទឹកចិត្ត និងការអភិវឌ្ឍជំនាញ........ 11
រូបភាពទី 4 ការបញ្ច្រាបយេនឌ័រនៅក្នុង SHEP........ 13
រូបភាពទី 5 ការផ្លាស់ប្តូរវិជ្ជមានបន្ទាប់ពី SHEP 15
រូបភាពទី 6 ការស្ទង់មតិមូលដ្ឋានដើម្បីផលប្រយោជន៍កសិករ........ 23
រូបភាពទី 7 ប្រភេទដំណាំដែលត្រូវបរិយាយនៅក្នុងប្រតិទិនដំណាំ 64
រូបភាពលេខ 8 ការប្រៀបធៀបភាពខុសគ្នារវាងការបណ្តុះបណ្តាលបែបបង្គាប់បញ្ជា និងការបណ្តុះបណ្តាលបំពេញតាមតម្រូ 67
រូបភាពទី 9 កាមីឈីប៉ៃ ដែលបានបង្កើតឡើងនៅក្នុងប្រទេសកេនយ៉ា 77
រូបភាពទី 10 ខិត្តប័ណ្ណដែលបានបង្កើតឡើងនៅក្នុងប្រទេសរវ៉ាន់ដា នេប៉ាល់ និងអេត្យូពី........ 78
រូបភាពទី 11 ផ្ទាំងរូបភាពនៅក្នុងប្រទេសប៉ាឡេស្ទីន 78
រូបភាពទី 12 ធានាឱ្យបាននូវការ“ហោះចេញដំណើរ” ដោយធ្វើការតាមដាននិងត្រួតពិនិត្យ........ 81

បញ្ជីប្រអប់

ប្រអប់ទី 1៖ តារាងបំប្លែងឯកតាតាមការមើលឃើញសម្រាប់ការស្ទង់មតិមូលដ្ឋាន 27
ប្រអប់ទី 2 តារាងគណនាថ្លៃ 28
ប្រអប់ទី 5 ប្រព័ន្ធ “កិច្ចការផ្ទះ” ក្នុងអំឡុងពេលស្ទង់មតិមូលដ្ឋាន 28
ប្រអប់ទី 6 តំណាងកសិករចូលរួមវេទិកា 38
ប្រអប់ទី 7 ការបង្ហាញឧបករណ៍ និងបរិក្ខារសន្សំកម្លាំងពលកម្ម........ 39
ប្រអប់ទី 8 ការចុះទៅក្រុមហ៊ុន និងអង្គការនានាក្នុងអំឡុងពេលស្ទង់មតិផ្សារ........ 39
ប្រអប់ទី9 ការហាត់សមដោយកសិករមុនលំហាត់ស្ទង់មតិផ្សារ........ 45
ប្រអប់ទី 10 អ្នកអនុវត្តធ្វើការស្ទង់មតិផ្សារត្រៀម 45
ប្រអប់ទី 11 កសិករជ្រើសរើសដំណាំលើសពីប្រាំមួយមុខដើម្បីធ្វើការអង្កេត........ 45
ប្រអប់ទី 12 កសិករមិនចេះអក្សរដែលត្រូវបានជ្រើសរើសជាតំណាងសម្រាប់ការស្ទង់មតិផ្សារ........ 46
ប្រអប់ទី 13 ការធ្វើការស្ទង់មតិផ្សារទាំងនៅផ្សារក្នុងប្រព័ន្ធ និងក្រៅប្រព័ន្ធ 46
ប្រអប់លេខ 17 ការបង្កើតតារាងតម្រូវការខ្ពស់បំផុត........ 62
ប្រអប់លេខ 19 វិធីសាស្ត្រចែករំលែកចំណេះដឹងអំពីនវានុវត្តន៍កសិកម្មក្នុងចំណោមកសិករនៅក្នុងសហគមន៍ពាក់ព័ន្ធនឹងបច្ចេកទេសដាំដុះ........ 70
ប្រអប់លេខ 20 ការរៀបចំចម្ការសម្រាប់ធ្វើការបណ្តុះបណ្តាល/ ដីចម្ការសម្រាប់បង្ហាញពីបច្ចេកទេសថ្មី71
ប្រអប់លេខ 21 ការសហការជាមួយក្រុមផ្តល់សេវាកម្មជំនួយបច្ចេកទេសរបស់វិស័យឯកជន 71

បញ្ជីនៃដ្យាក្រាម

ផ្នែកទី 1៖ លំដាប់ខុសគ្នា គោលបំណងខុសគ្នា.. 42
ផ្នែកទី 2៖ គោលការណ៍ទាំងបីនៃការស្ទង់មតិផ្សាររបស់ SHEP.. 50
វគ្គទី 3៖ សម្ភារផ្សេងៗសម្រាប់បណ្តុះបណ្តាលអំពីបច្ចេកទេសដាំដុះ 74
អត្ថបទទី 4៖ រឿងនិទានអំពី បុរសជាប្តីម្នាក់នៅក្នុងគ្រួសារកសិករមួយ 89
អត្ថបទទី 5៖ រឿងនិទានអំពី ស្ត្រីជាប្រពន្ធម្នាក់នៅក្នុងគ្រួសារកសិករមួយ 89

អារម្ភកថា

ឆ្ពោះទៅរកប្រក្រតីភាពនៃ SHEP សម្រាប់សេវាកម្មផ្សព្វផ្សាយកសិកម្ម

SHEP ដំបូងឡើយត្រូវបានបង្កើតឡើងតាមរយៈការសាកល្បងដើម្បីកែលម្អកំហុសនៅក្នុងដំណើរការនៃកិច្ចសហប្រតិបត្តិការបច្ចេកទេសរវាងប្រទេសកេនយ៉ា និងប្រទេសជប៉ុនសម្រាប់ការធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនូវសេវាកម្មផ្សព្វផ្សាយកសិកម្មនៅប្រទេសកេនយ៉ា។ កិច្ចសហប្រតិបត្តិការនេះបានចាប់ផ្តើមនៅក្នុងឆ្នាំ 2006 ហើយវិធីសាស្ត្រ SHEP ត្រូវបានបង្កើតឡើងជាវិធីសាស្ត្រប្រកបដោយនវានុវត្តន៍អំពីសេវាកម្មផ្សព្វផ្សាយកសិកម្មដែលគាំទ្រដោយលក្ខណៈសេដ្ឋកិច្ចនិងចិត្តសាស្ត្រ។ SHEP គឺជាវិធីសាស្ត្រក្នុងការផ្សព្វផ្សាយកសិកម្មដែលជួយសម្រួលដល់កសិករខ្នាតតូចក្នុងការធ្វើកសិកម្មផ្តោតលើទីផ្សារ។ គម្រោងផ្សព្វផ្សាយកសិកម្មដូចបានរៀបរាប់ខាងលើក្នុងប្រទេសកេនយ៉ាដែលបានប្រើប្រាស់វិធីសាស្ត្រនេះ បានបង្កើនប្រាក់ចំណូលកសិកម្មទ្វេដងដល់កសិករគោលដៅចំនួន 2,500នាក់ក្នុងរយៈពេលត្រឹមតែពីរឆ្នាំប៉ុណ្ណោះ។

នៅក្នុងសុន្ទរកថាបើកសន្និសីទអន្តរជាតិទីក្រុងតូក្យូលើកទី5ស្តីពីការអភិវឌ្ឍប្រទេសក្នុងទ្វីបអាហ្វ្រិកក្នុងឆ្នាំ 2013 នាយករដ្ឋមន្ត្រីជប៉ុន លោក Shinzo Abe បានបង្ហាញពីបំណងរបស់លោកក្នុងការផ្លាស់ប្តូរកសិកម្មប្រទេសក្នុងទ្វីបអាហ្វ្រិកពី “ដាំដុំ និងលក់” ទៅ “ដាំដុំដើម្បីលក់”។
ពាក់ព័ន្ធនឹងវិធីសាស្ត្រនេះ ទីភ្នាក់ងារសហប្រតិបត្តិការអន្តរជាតិជប៉ុន (ទីភ្នាក់ងារចៃកា) បាន និងកំពុងធ្វើការជាមួយរដ្ឋាភិបាលកេនយ៉ាដើម្បីផ្សព្វផ្សាយចំណេះដឹងស្តីពី SHEP ដល់មន្ត្រីផ្នែកផ្សព្វផ្សាយកសិកម្ម និងបុគ្គលិកផ្នែកផ្សព្វផ្សាយនៅក្នុងបណ្តាប្រទេសក្នុងទ្វីបអាហ្វ្រិកផ្សេងទៀត។ បច្ចុប្បន្ននេះ ប្រទេសក្នុងទ្វីបអាហ្វ្រិកជាងម្ភៃបាន និងកំពុងអនុវត្តវិធីសាស្ត្រ SHEP នេះ ។

ហេតុអ្វីបានជា SHEP បានរីកសាយភាយទូទាំងទ្វីបអាហ្វ្រិកក្នុងរយៈពេលដ៏ខ្លីបែបនេះ? ខ្ញុំជឿជាក់ថាមានហេតុផលបីសម្រាប់រឿងនេះ។ ទីមួយគឺភាពសាមញ្ញនៃពាក្យស្លោករបស់ SHEP គឺ “ប្រែក្លាយពី 'ដាំដុំ និងលក់' ទៅ 'ដាំដុំដើម្បីលក់'។ អ្នកដែលមានបទពិសោធន៍ពីការចូលរួមក្នុងផ្នែកផ្សព្វផ្សាយកសិកម្មនឹងគាំទ្រចំពោះសារដ៏សាមញ្ញនេះ ព្រោះវាអាចផ្តល់ការគាំទ្រប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពចំពោះសារៈសំខាន់នៃការសម្លឹងមើលទីផ្សារសម្រាប់ការរកប្រាក់ចំណេញ។ ហេតុផលទីពីរគឺថា វិធីសាស្ត្រ SHEP មានយន្តការបង្កើតឡើងស្រាប់ក្នុងគោលបំណងបង្កើនការលើកទឹកចិត្តដល់កសិករ និងបុគ្គលិកផ្នែកផ្សព្វផ្សាយកសិកម្មឆ្ពោះទៅរកការងាររបស់ពួកគាត់។ “គ្មានភាពរីករាយ គ្មាន SHEP” គឺជាបាវចនាក្នុងចំណោមអ្នកអនុវត្ត SHEP ហើយតាមពិតទៅ មានកសិករ និងបុគ្គលិកផ្នែកផ្សព្វផ្សាយជាច្រើនដែលផ្តល់ព័ត៌មានថា ពួកគាត់ពេញចិត្តក្នុងការធ្វើសកម្មភាពរបស់ពួកគាត់។ ហេតុផលទីបី គឺប្រសិទ្ធភាពនៃ “កិច្ចសហប្រតិបត្តិការខាងត្បូង-ខាងត្បូង” ឬកិច្ចសហប្រតិបត្តិការរវាងប្រទេសកេនយ៉ា និងបណ្តាប្រទេសក្នុងទ្វីបអាហ្វ្រិកផ្សេងទៀត។ ចំណេះដឹង SHEP ដែលបង្កើតឡើងដំបូងក្នុងប្រទេសកេនយ៉ា អាចប្រើប្រាស់ និងអនុវត្តបានយ៉ាងងាយស្រួលនៅក្នុងបណ្តាប្រទេសក្នុងទ្វីបអាហ្វ្រិកផ្សេងទៀត ដែលធ្វើឱ្យ “កិច្ចសហប្រតិបត្តិការខាងត្បូង-ខាងត្បូង” (South–South cooperation) ងាយស្រួលក្នុងការអនុវត្ត។ ទន្ទឹមនឹងនោះ ទីភ្នាក់ងារចៃកាបាននិងកំពុងរៀបចំសិក្ខាសាលា SHEP លក្ខណៈអន្តរជាតិ និងបានផ្តល់ឱកាសសម្រាប់ភាគីពាក់ព័ន្ធក្នុងការបង្កើតចំណេះដឹងស្តីពីការផ្សព្វផ្សាយកសិកម្ម។ យើងសូមគោរពអញ្ជើញអ្នកគ្រប់គ្នាមកចូលរួមឱ្យបានសកម្មនៅក្នុងព្រឹត្តិការណ៍នេះ។

នេះជាសៀវភៅណែនាំតាមដំណាក់កាលស្តីពីរបៀបអនុវត្តសេវាកម្មផ្សព្វផ្សាយកសិកម្មដែលប្រើប្រាស់វិធីសាស្ត្រ SHEP។ យើងសង្ឃឹមថា វិធីសាស្ត្រដែលបង្ហាញនៅក្នុងសៀវភៅនេះនឹងក្លាយជាបទដ្ឋានសម្រាប់អ្នកដែលបានចូលរួមក្នុងសេវាកម្មផ្សព្វផ្សាយកសិកម្ម ហើយសង្ឃឹមថាថ្ងៃនោះនឹងមកដល់នៅពេលដែលកសិករទូទាំងពិភពលោកអាចឮពាក្យស្លោកថា “ដាំដុះដើម្បីលក់? ជាការពិត ច្បាស់ណាស់!”។ ដោយមានគោលបំណងច្បាស់លាស់ យើងបន្តធ្វើការជាមួយលោកអ្នកដើម្បីគាំទ្រកសិករខ្នាតតូច។

ខែមីនា ឆ្នាំ 2018
Kenichi Shishido
អគ្គនាយក
នាយកដ្ឋានអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ
ទីភ្នាក់ងារសហប្រតិបត្តិការអន្តរជាតិជប៉ុន (ទីភ្នាក់ងារចៃកា)

លោកអ្នកអានជាទីគោរព!

ប្រសិនបើលោកអ្នកស្ថិតនៅក្នុងតួនាទីជួយដល់កសិករតាមរយៈសេវាកម្មផ្នែកផ្សព្វផ្សាយ សូមធ្វើការពិចារណាទាក់ទងសំណួរពីរខាងក្រោម។

- 1. តើលោកអ្នកណែនាំកសិករនូវវិធីសាស្ត្រធ្វើកសិកម្មបែបណាដែលសមស្របទៅនឹងលក្ខខណ្ឌទីផ្សារ?
- 2. តើលោកអ្នកអនុវត្តកម្មវិធី/គម្រោងផ្សព្វផ្សាយបែបណាដែលមិនលើកទឹកចិត្តកសិករឱ្យធ្វើការពិចារណា?

ខ្ញុំគិតថា ចម្លើយគឺ ទេ។ ប្រសិនបើកសិកម្មគឺជារបរចិញ្ចឹមជីវិតរបស់លោកអ្នក ទំនាក់ទំនងរវាងផលិតផល (ធញ្ញជាតិ បន្លែ ផ្លែឈើ និងបសុសត្វ) ដែលលោកអ្នកដាំដុះ និងទីផ្សារដែលលោកអ្នកលក់ផលិតផលទាំងនោះមានសារៈសំខាន់ខ្លាំងណាស់។ ប្រសិនបើកសិករអាចដាំដុះកសិផលតាមតម្រូវការទីផ្សារ តាមគុណភាពដែលទីផ្សារចង់បាន តាមពេលវេលាដែលតម្រូវការរបស់ទីផ្សារ នោះយ៉ាងហោចណាស់កសិករនឹងរកប្រាក់កម្រៃបានជាក់ជាមិនខាន។ ម្យ៉ាងវិញទៀត ប្រសិនបើកសិករសម្រេចចិត្ត ហើយដាំដុះកសិផលដោយមិនបានពិនិត្យមើលពីតម្រូវការទីផ្សារ នោះកសិករមិនអាចរំពឹងថា នឹងអាចលក់កសិផលរបស់ខ្លួននៅលើទីផ្សារតាមតម្លៃដែលខ្លួនចង់បាននោះឡើយ។ ត្រូវគិតថា ក្នុងចំណោមកសិករខ្នាតតូចនៃបណ្ដាប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍ មានកសិករជាច្រើនដែលដាំដុះពូជដំណាំ និងផ្សាំដំណាំរបស់ខ្លួនដោយមិនបានយល់ដឹងគ្រប់គ្រាន់អំពីព័ត៌មានទីផ្សារ ហើយកសិករទាំងនេះនៅតែបន្តធ្វើកសិកម្មតាមរបៀបនេះដដែល។

លើសពីនេះទៅទៀត ចំណុចស្នូលនៃសេវាផ្នែកផ្សព្វផ្សាយអាចនិយាយបានថា ស្ថិតនៅលើការទំនាក់ទំនងពីររបៀបជាមួយកសិករ។ ប៉ុន្តែ នៅក្នុងករណីជាច្រើន សេវាកម្មផ្នែកផ្សព្វផ្សាយបានយកចិត្តទុកដាក់យ៉ាងខ្លាំងចំពោះបច្ចេកទេសកសិកម្ម ជាជាងចំពោះកសិករ។ វាមានសារៈសំខាន់បំផុតសម្រាប់សេវាផ្នែកផ្សព្វផ្សាយក្នុងការផ្ដោតសំខាន់លើកសិករ ព្រោះពួកគាត់គឺជាភាគីដ៏សំខាន់ក្នុងការធ្វើកសិកម្ម។បើគ្មានការបញ្ចុះបញ្ចូលកសិករឱ្យយល់ដឹងអំពីអត្ថប្រយោជន៍នៃបច្ចេកទេសដែលបុគ្គលិកផ្នែកផ្សព្វផ្សាយប្រឹងប្រែងផ្សព្វផ្សាយទេនោះ ទំនងជាបច្ចេកទេសនេះនឹងមិនអាចរីកសាយភាយ ហើយកសិករបានយកទៅប្រើប្រាស់ជាបន្តបន្ទាប់នោះឡើយ។ គ្មានការបង្កើនផលិតភាពឬការកែលម្អគុណភាពអាចត្រូវបានគេរំពឹងទុកឡើយ បើគ្មានការប្ដេជ្ញាចិត្តរបស់កសិករទេនោះ។

វិធីសាស្ត្រSHEP គឺជាវិធីសាស្ត្រមួយក្នុងចំណោមវិធីសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយកសិកម្មច្រើនទៀត។ លក្ខណៈរបស់វិធីសាស្ត្រនេះ រួមមាន ការបន្តធ្វើកសិកម្មជាលក្ខណៈអាជីវកម្ម ជាពិសេសការជំរុញការចែករំលែកព័ត៌មានទីផ្សារក្នុងចំណោមកសិករ និងភាគីពាក់ព័ន្ធអំពីទីផ្សារ ដោយការកាត់បន្ថយ
គម្លាតព័ត៌មាន ហើយរៀបចំសកម្មភាពជាបន្តបន្ទាប់ ដោយគិតគូរពីការលើកទឹកចិត្តដល់កសិករ។ វិធីសាស្ត្រ SHEP គឺជាវិធីសាស្ត្រមួយលើកឡើងពីការអនុវត្តជំហានធម្មតា និងជាក់ស្តែងសម្រាប់ការផ្សព្វផ្សាយកសិកម្ម។ វាមិនពិសេសណាស់ណាទេ។

វិធីសាស្ត្រនេះដែលដំបូងឡើយបង្កើតឡើងនៅក្នុងប្រទេសកេនយ៉ា ឥឡូវនេះត្រូវបានអនុវត្តនៅក្នុងប្រទេសជាងម្ភៃ។កសិករដែលទទួលបានការគាំទ្រតាមរយៈវិធីសាស្ត្រនេះមានមោទនភាព ហើយរីករាយនឹងការធ្វើកសិកម្មរបស់ពួកគាត់។ កសិករទាំងនេះបានកែលម្អផ្ទះរបស់ពួកគាត់ ទិញរថយន្ត បញ្ជូនកូនៗរបស់ពួកគាត់ទៅសិក្សានៅថ្នាក់ឧត្តមសិក្សា មានលទ្ធភាពទទួលទានអាហារដែលធ្វើឱ្យមានតុល្យភាពជាដើម—ពួកគាត់បានកែប្រែជីវភាពរស់នៅរបស់ខ្លួនបានល្អប្រសើរយ៉ាងពិតប្រាកដ។

សៀវភៅណែនាំនេះគឺផ្អែកលើបទពិសោធន៍ជាក់ស្តែងដោយបានអនុវត្តវិធីសាស្ត្រ SHEPចំពោះសកម្មភាពផ្សព្វផ្សាយ។ សៀវភៅនេះត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយមានគំនិតថា នឹងផ្ដល់ឱ្យអ្នកដែលបានចូលរួមក្នុងការងារផ្នែកផ្សព្វផ្សាយជាមួយនឹងអ្វីមួយដែលពួកគាត់អាចអនុវត្តបានភ្លាមៗ។ ទោះជាយ៉ាងណា សៀវភៅណែនាំនេះអាចនៅមានខ្វះខាតផ្នែកមួយចំនួនក្នុងការពិពណ៌នាលម្អិតអំពីបច្ចេកទេស និងវិធីសាស្ត្រជាក់ជាមិនខាន។ យើងសង្ឃឹមថា ធនធាននេះនឹងត្រូវបានដាក់ឱ្យ
អនុវត្តតាមពេលវេលាសមស្របតាមការជាក់ស្តែង ដោយបានដាក់បញ្ចូលព័ត៌មានស្តីពីការបន្ថែម និងការកែសម្រួលខ្លះៗប្រកបដោយភាពច្នៃប្រឌិត។ ដូច្នេះ សូមអានទាំងអស់គ្នា! កសិករទាំងអស់នៅក្នុងពិភពលោកកំពុងទន្ទឹងរង់ចាំសៀវភៅនេះ !

Jiro Aikawa

ទីប្រឹក្សាជាន់ខ្ពស់ ទីភ្នាក់ងារចៃកា/ទីប្រឹក្សា SHEP

អ្នករួមចំណែកក្នុងសៀវភៅណែនាំ

ការបោះពុម្ពផ្សាយឯកសារនេះ “សៀវភៅណែនាំស្តីពី SHEP សម្រាប់បុគ្គលិកផ្នែកផ្សព្វផ្សាយ”បង្កើតឡើងដោយគំនិតផ្តួចផ្តើមរួមគ្នារបស់ ទីភ្នាក់ងារចៃកា និងប្រទេសដែលអនុវត្តវិធីសាស្ត្រ SHEP។ ជាពិសេសព័ត៍មានលម្អិតត្រូវបានប្រមូលតាមរយៈដំណើរទស្សនកិច្ចសិក្សាជាបន្តបន្ទាប់ទៅកាន់ប្រទេសនានា រួមមានប្រទេសឡេសូថូ ម៉ាឡាវី អាហ្វ្រិកខាងត្បូង និងហ្ស៊ីមបាវេ រយៈពេលចន្លោះពីខែមេសា ដល់ខែតុលា ឆ្នាំ2017។ បន្ទាប់ពីអត្ថបទនេះត្រូវបានរៀបរៀងដោយក្រុមការងារ ទីភ្នាក់ងារចៃកា រួចមក វាត្រូវបានពិនិត្យដោយក្រុមការងារពិនិត្យផ្ទៀងផ្ទាត់ដែលមានអ្នកតំណាងមកពីប្រទេសដែលបានលើកឡើងខាងលើ។កំណែចុងក្រោយនៃសៀវភៅ ណែនាំនេះដែលឆ្លុះបញ្ចាំងពីមតិយោបល់របស់ក្រុមការងារពិនិត្យផ្ទៀងផ្ទាត់ត្រូវបានរៀបរៀងឡើង ហើយបន្ទាប់មកបានធ្វើការបោះពុម្ពផ្សាយដោយក្រុមការងារ ទីភ្នាក់ងារចៃកា ។ ខាងក្រោមនេះគឺជាបញ្ជីឈ្មោះសមាជិកនៃក្រុមការងារពិនិត្យផ្ទៀងផ្ទាត់ និងក្រុមការងារទីភ្នាក់ងារចៃកាដែលជាអ្នករួមចំណែកដ៏សំខាន់ក្នុងសៀវភៅណែនាំនេះ។

កិច្ចប្រជុំពិនិត្យផ្ទៀងផ្ទាត់ធ្វើឡើងនៅថ្ងៃទី05 ខែធ្នូ ឆ្នាំ2017 នៅទីក្រុង Pretoria អាហ្វ្រិកខាងត្បូង

[អ្នកចូលរួមក្នុងកិច្ចប្រជុំពិនិត្យផ្ទៀងផ្ទាត់]

លោកស្រី Limakatso Makoae ប្រធានផ្នែកផលិតកម្មដំណាំ (សាកវប្បកម្ម) ក្រសួងកសិកម្ម និងសន្តិសុខស្បៀង ប្រទេសឡេសូថូ

លោកស្រី Martha Mokhatha មន្ត្រីសាកវប្បកម្មស្រុក ក្រសួងកសិកម្ម និងសន្តិសុខស្បៀង ប្រទេស ឡេសូថូ

លោក Andrew Chamanza មន្ត្រីជាន់ខ្ពស់ផ្នែកកសិពាណិជ្ជកម្ម នាយកដ្ឋានសេវាកម្មផ្សព្វផ្សាយកសិកម្ម (DAES) ប្រទេសម៉ាឡាវី

លោក Japhet Chimbeta Zingani មន្ត្រីផ្នែកកសិពាណិជ្ជកម្ម ក្រសួងកសិកម្ម ធារាសាស្ត្រ និងអភិវឌ្ឍន៍ទឹក - នាយកដ្ឋានសេវាកម្មផ្សព្វផ្សាយកសិកម្ម (DAES) ប្រទេសម៉ាឡាវី

លោកស្រី Harue Kitajima ប្រធានទីប្រឹក្សា គម្រោងសម្រាប់ការផ្តល់សិទ្ធិអំណាចនិងការលើកកម្ពស់សាកវប្បកម្មខ្នាតតូចដែលផ្តោតគោលដៅលើទីផ្សារ(MA-SHEP) ប្រទេសម៉ាឡាវី

លោក Vongani Shivambu នាយករង៖ ជំនួយផ្នែកផ្សព្វផ្សាយថ្នាក់ជាតិ មន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ ប្រទេសអាហ្វ្រិកខាងត្បូង

លោកស្រី Mpho Mudau ជំនួយការនាយក៖ ជំនួយផ្នែកផ្សព្វផ្សាយថ្នាក់ជាតិ មន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ ប្រទេសអាហ្វ្រិកខាងត្បូង

លោក Dayanand Chetty នាយករង មន្ទីរកសិកម្ម អភិវឌ្ឍន៍ជនបទ KZN ប្រទេសអាហ្វ្រិកខាងត្បូង

លោក Blessing Lushaba ទីប្រឹក្សាជាន់ខ្ពស់ផ្នែកកសិកម្ម មន្ទីរកសិកម្ម អភិវឌ្ឍន៍ជនបទ KZN ប្រទេសអាហ្វ្រិកខាងត្បូង

បណ្ឌិត Khathu Tshikolomo នាយក៖ ផលិតកម្មដំណាំ មន្ទីរកសិកម្មនិងអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ ខេត្ត Limpopo ប្រទេសអាហ្វ្រិកខាងត្បូង

លោកស្រី Sibongile Gift Maswanganyi, អ្នកវិទ្យាស្រ្តផលិតកម្ម កម្រិត ខ មន្ទីរកសិកម្មនិងអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ ខេត្ត Limpopo ប្រទេសអាហ្វ្រិកខាងត្បូង

លោក Magadani Ailwei Thomas ទីប្រឹក្សាជាន់ខ្ពស់ផ្នែកកសិកម្ម មន្ទីរកសិកម្មនិងអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ ខេត្ត Limpopo ប្រទេសអាហ្វ្រិកខាងត្បូង

បណ្ឌិត Mmantoa Sinky Kgaphola នាយកៈ សេវាកម្មផ្សព្វផ្សាយ និងប្រឹក្សាយោបល់ មន្ទីរកសិកម្ម អភិវឌ្ឍន៍ជនបទ កិច្ចការដីធ្លី និងបរិស្ថាន Mpumalanga ប្រទេសអាហ្វ្រិកខាងត្បូង

លោកស្រី Thandekile Mhlabane នាយករងៈ ខ្សែសង្វាក់តម្លៃ (ទីផ្សារ) មន្ទីរកសិកម្ម អភិវឌ្ឍន៍ជនបទ កិច្ចការដីធ្លី និងបរិស្ថាន Mpumalanga ប្រទេសអាហ្វ្រិកខាងត្បូង

លោកស្រី Matilda Sambo នាយករងៈ ខ្សែសង្វាក់តម្លៃ (ម៉ាក្រូសេដ្ឋកិច្ច) មន្ទីរកសិកម្ម អភិវឌ្ឍន៍ជនបទ កិច្ចការដីធ្លី និងបរិស្ថាន Mpumalanga ប្រទេសអាហ្វ្រិកខាងត្បូង

លោក Assah Mudhefi នាយករងៈ ក្រសួងដែនដី កសិកម្ម និងការតាំងទីលំនៅថ្មីនៅតាមជនបទ - នាយកដ្ឋានសេវាកម្មកសិកម្ម បច្ចេកទេស និងផ្សព្វផ្សាយ (AGRITEX) ប្រទេសហ្ស៊ីមបាវ៉េ

លោកស្រី Hilda T. Manditsvara ប្រធានអ្នកឯកទេសផ្នែកផ្សព្វផ្សាយកសិកម្ម-សាកវប្បកម្ម ក្រសួងដែនដី កសិកម្ម និងការតាំងទីលំនៅថ្មីនៅតាមជនបទ – នាយកដ្ឋានសេវាកម្មកសិកម្ម បច្ចេកទេស និងផ្សព្វផ្សាយ (AGRITEX) ប្រទេសហ្ស៊ីមបាវ៉េ

[ក្រុមការងារ ទីភ្នាក់ងារចៃកា]

បណ្ឌិត Jiro Aikawa ទីប្រឹក្សាជាន់ខ្ពស់ ទីភ្នាក់ងារចៃកា

លោក Keisuke Ito មន្ទីរអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ ទីភ្នាក់ងារចៃកា

លោកស្រី Risa Goto មន្ទីរអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ ទីភ្នាក់ងារចៃកា

អ្នកស្រី Yoko Ichikawa មន្ទីរអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ ទីភ្នាក់ងារចៃកា

លោក Toshio Murakami, ទីភ្នាក់ងារចៃកា អាហ្វ្រិកខាងត្បូង

លោកស្រី Yurie Komine, ទីភ្នាក់ងារចៃកា អាហ្វ្រិកខាងត្បូង

លោកស្រី Eva Nderumaki, ទីភ្នាក់ងារចៃកា អាហ្វ្រិកខាងត្បូង

លោក Takuya Oiwa អ្នកជំនាញការ ទីភ្នាក់ងារចៃកា ប្រចាំអាហ្វ្រិកខាងត្បូង

បណ្ឌិត Kumiko Shuto, ទីប្រឹក្សាវិធីសាស្រ្ត SHEP, ក្រុមហ៊ុន IMG Inc.

ផ្នែកទី1៖ ទស្សនទាន

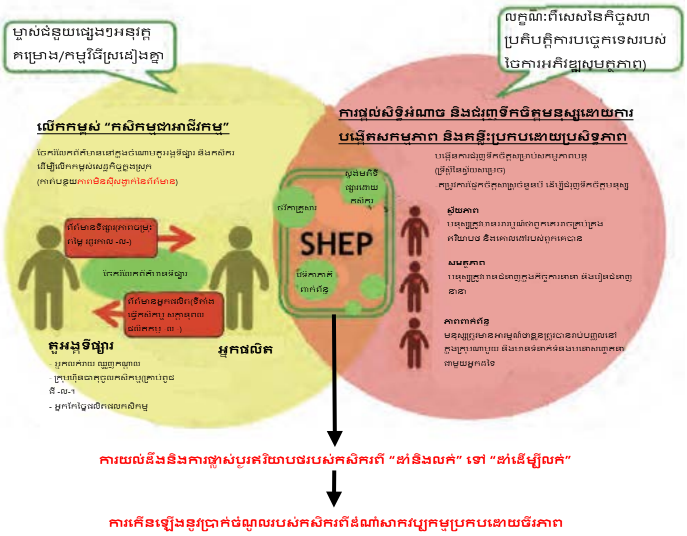
“ផ្នែកទី1៖ ទស្សនទាន” ពន្យល់ពីគោលគំនិតសំខាន់នៃវិធីសាស្ត្រ SHEP រួមជាមួយនឹងសារតារ គុណសម្បត្តិ និងឥទ្ធិពល និងផលប៉ះពាល់នៅមូលដ្ឋានជាក់ស្តែង

1. គោលគំនិតនៃវិធីសាស្ត្រ SHEP

1.1 សសរស្តម្ភសំខាន់ពីរនៃវិធីសាស្ត្រ SHEP

សសរស្តម្ភពីរជាចំណុចសំខាន់នៃ SHEP

វិធីសាស្ត្រ SHEP មានគោលបំណងផ្តល់សិទ្ធិអំណាចដល់កសិករខ្នាតតូចឱ្យខិតខំប្រឹងប្រែងបន្តកសិកម្មដែលផ្តោតគោលដៅលើទីផ្សារនៃដំណាំសាកវប្បកម្ម។ SHEP ព្យាយាមកសាងសមត្ថភាពរបស់កសិករក្នុងការធ្វើកសិកម្មជាលក្ខណៈអាជីវកម្មប្រកបដោយនិរន្តរភាពតាមរយៈការផ្តល់ជំនាញទីផ្សារ និងផលិតកម្មចាំបាច់ដល់ពួកគាត់។ នៅក្នុងដំណើរការនេះ SHEP ធ្វើការសង្កត់ធ្ងន់ជាពិសេសលើការគាំទ្រការលើកទឹកចិត្តស្វ័យភាពរបស់កសិករ ព្រោះវាជាធាតុផ្សំសំខាន់សម្រាប់ការសម្រេចបាននូវភាពពឹងផ្អែកលើខ្លួនឯងរបស់កសិករ និងសមិទ្ធផលប្រកបដោយនិរន្តរភាពដែល SHEP បានរំពឹងទុក។ ដ្យាក្រាមខាងក្រោមពណ៌នាអំពីសសរស្តម្ភទាំងពីរនេះ ដែល SHEP ផ្អែកលើដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាពីរនៃ "ការលើកកម្ពស់ការធ្វើកសិកម្មជាលក្ខណៈអាជីវកម្ម" និង "ការផ្តល់សិទ្ធិអំណាច និងការលើកទឹកចិត្តដល់កសិករ"។ សសរស្តម្ភទាំងពីរដែលជាចំណុចសំខាន់របស់ SHEPត្រូវបានគាំទ្រដោយការសិក្សានិងការស្រាវជ្រាវ៖ សសរស្តម្ភទី1តាមរយៈ**ទ្រឹស្តីសេដ្ឋកិច្ចហៅថា "ទីផ្សារដែលមានព័ត៌មានមិនស៊ីសង្វាក់គ្នា"** និងសសរស្តម្ភទី2តាមរយៈ**ទ្រឹស្តីចិត្តសាស្ត្រ ហៅថា "ទ្រឹស្តីស្វ័យសម្រេច"**។



រូបភាពទី 1 សសរស្តម្ភពីរនៃ SHEP

ទ្រឹស្តីសេដ្ឋកិច្ច៖ "ទីផ្សារដែលមានព័ត៌មានមិនស៊ីសង្វាក់គ្នា"

រង្វង់ខាងឆ្វេងបង្ហាញពីយុទ្ធសាស្ត្រសំខាន់ៗរបស់ SHEP សម្រាប់ការផ្តល់ព័ត៌មានកសិកម្មដែលផ្តោតគោលដៅលើទីផ្សារ ផ្ទុយពីព័ត៌មានកសិកម្មដែលផ្តោតគោលដៅលើផលិតកម្ម។ SHEP ជឿជាក់ថាព័ត៌មានមិនស៊ីសង្វាក់គ្នា ឧ. ព័ត៌មានអតុល្យភាពរវាងកសិករខ្នាតតូច និងតួអង្គទីផ្សារ ដូចជា អ្នកទិញបន្លែ អ្នកលក់ធាតុចូលកសិកម្ម គ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុជាដើម គឺជាកត្តាដ៏រឹងមាំបំផុតធ្វើឱ្យសេដ្ឋកិច្ចក្នុងស្រុកគ្មានប្រសិទ្ធភាព ដែលកសិករខ្នាតតូចតែងតែក្លាយជាអ្នករងគ្រោះ។ ទ្រឹស្តីសេដ្ឋកិច្ច ហៅថា "ទីផ្សារដែលមានព័ត៌មានមិនស៊ីសង្វាក់គ្នា" ដែលបានលើកឡើងដោយម្ចាស់ពានរង្វាន់ណូបែលផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច ឆ្នាំ2001 គឺលោក George Akerlof លោក Michael Spence និង Joseph E. Stiglitz ដោយធ្វើការពន្យល់យ៉ាងត្រឹមត្រូវអំពីស្ថានភាពនេះ។ ទ្រឹស្តីនេះលើកឡើងថា **ការដោះស្រាយព័ត៌មានមិនស៊ីសង្វាក់គ្នាគឺជាគន្លឹះដ៏សំខាន់ក្នុងការផ្លាស់ប្តូរអតុល្យភាពអំណាចក្នុងប្រតិបត្តិការ និងការជំរុញកំណើនសេដ្ឋកិច្ចក្នុងស្រុក។** ដោយផ្អែកលើការយល់ដឹងនេះ SHEP ជួយកសិករបំពេញគម្លាតព័ត៌មានរវាងពួកគាត់ និងដៃគូអាជីវកម្មរបស់ពួកគាត់ តាមរយៈមធ្យោបាយដូចជា ការបង្រៀនកសិករGMពីរបៀបធ្វើការស្ទង់មតិទីផ្សារ ក៏ដូចជា ការជួយពួកគាត់ឱ្យចេះបង្កើតទំនាក់ទំនងអាជីវកម្មជាមួយភាគីទីផ្សារជាដើម (កូឡោន 1)។

កូឡោនទី 1៖ ការកាត់បន្ថយព័ត៌មានមិនស៊ីសង្វាក់គ្នាតាមរយៈ SHEP

បញ្ហា បណ្តាលមកពីព័ត៌មានមិនស៊ីសង្វាក់គ្នា

- ពាណិជ្ជកម្ម ពោលគឺការទិញ និងការលក់ដំណាំសាករប្បកម្ម មិនត្រូវបានបង្កើតឡើងទេ ដោយសារអ្នកទិញមិនអាចស្វែងរកអ្នកផលិត ហើយផ្ទុយទៅវិញ ផលដំណាំមិនឆ្លើយតប នឹងតម្រូវការទីផ្សារ ហើយផលដំណាំផ្គត់ផ្គង់មិនបានគ្រប់គ្រាន់នៅពេលខ្លះជាដើម ។ល។
- តម្លៃអាចត្រូវបានបង្ខូច ព្រោះកសិករត្រូវតែយល់ព្រមចំពោះតម្លៃស្នើសុំទាបដោយមិនត្រឹមត្រូវដោយសារពួកគាត់មិនបានដឹងពីតម្លៃទីផ្សារ
- ប្រតិបត្តិការមិនបន្ត ឬមិនមានស្ថិរភាព ដោយសារអ្នកទិញ ក៏ដូចជាអ្នកផលិត មិនអាចបង្កើតបណ្តាញអាជីវកម្មដែលពួកគេអាចជឿទុកចិត្តបាន
- ការចំណាយលើប្រតិបត្តិការ ដូចជាការចំណាយលើការស្វែងរក និងការចរចាតម្លៃគឺមានទំហំធំ ពីព្រោះ បើគ្មានទំនាក់ទំនងអាជីវកម្មដែលមានស្ថិរភាព ទាំងអ្នកទិញ និងអ្នកផលិតត្រូវស្វែងរកដៃគូអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនគ្រប់ពេលទាំងអស់

ដំណោះស្រាយ តាមរយៈមធ្យោបាយដូចជាការស្ទង់មតិទីផ្សារដែលផ្តួចផ្តើមដោយកសិកររបស់ SHEP និងវេទិកាភាគីពាក់ព័ន្ធ

- កសិករបង្កើតទំនាក់ទំនងអាជីវកម្មជាមួយភាគីពាក់ព័ន្ធទីផ្សារ
- កសិករទទួលបានព័ត៌មានអំពីតម្រូវការទីផ្សារ (ដំណាំដែលគេចូលចិត្ត ពូជ បរិមាណ គុណភាព រយៈពេលតម្រូវការខ្ពស់បំផុតជាដើម ។ល។)

លទ្ធផល បន្ទាប់ពីការកាត់បន្ថយព័ត៌មានមិនស៊ីសង្វាក់គ្នា

- កសិករពង្រីកបណ្តាញអាជីវកម្មរបស់ពួកគាត់ ហើយមានជម្រើសជាច្រើនក្នុងការជ្រើសរើសដៃគូអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន
- កសិករ និងភាគីពាក់ព័ន្ធទីផ្សារយល់ពីស្ថានភាពរបស់គ្នាទៅវិញទៅមក ហើយធ្វើការលើការបង្កើតស្ថានភាពឈ្នះឈ្នះ
- កសិកររកឃើញឱកាសផ្សេងៗដើម្បីជ្រៀតចូលទីផ្សារសាករប្បកម្ម
- កសិករ និងភាគីពាក់ព័ន្ធទីផ្សារបង្កើតទំនុកចិត្តសម្រាប់ការធ្វើពាណិជ្ជកម្មបន្ត

ទ្រឹស្តីចិត្តសាស្ត្រ៖ "ទ្រឹស្តីស្វ័យសម្រេច"

ចិត្តវិទូជនជាតិអាមេរិក Edward Deci និង Richard Ryan បានលើកឡើងអំពីតម្រូវការចិត្តសាស្ត្រចំនួនបី ដែលជំរុញទឹកចិត្តមនុស្សនៅក្នុងទ្រឹស្តីរបស់ពួកគាត់ស្តីពីការលើកទឹកចិត្តមនុស្ស ហៅថា "ទ្រឹស្តីស្វ័យសម្រេច"។ យោងទៅតាមទ្រឹស្តីនេះ **មនុស្សគិតថា ខ្លួនត្រូវបានលើកទឹកចិត្តនៅពេលដែលតម្រូវការរបស់ពួកគាត់**

សម្រាប់ស្វ័យភាព សមត្ថភាព ឬភាពទំនាក់ទំនងត្រូវបានគាំទ្រ។ SHEP បានរៀបចំអនុវត្តសកម្មភាពបន្តបន្ទាប់ដើម្បីផ្តល់ការលើកទឹកចិត្តឱ្យកសិករឆ្ពោះទៅធ្វើកសិកម្មដែលផ្តោតគោលដៅលើទីផ្សារ ដោយគិតគូរពីតម្រូវការចិត្តសាស្ត្រទាំងបីនេះ (កូឡោនទី 2)។ ឧទាហរណ៍ កសិករត្រូវបានណែនាំឱ្យធ្វើការស្ទង់មតិទីផ្សារដោយខ្លួនឯងដើម្បីឱ្យពួកគាត់អាចគិតគូរពីការគ្រប់គ្រងសកម្មភាពដោយខ្លួនឯង ដែលនេះឆ្ពោះទៅគាំទ្រដល់តម្រូវការស្វ័យភាព។ នៅពេលធ្វើការស្ទង់មតិទីផ្សារបានជោគជ័យ កសិករក៏គិតថាពួកគាត់ទទួលបានជំនាញ (ជំនាញ និងចំណេះដឹង) ល្អជាងមុនពីការអនុវត្តកិច្ចការពិសេសនេះ និងបានរៀនជំនាញថ្មីៗ ដែលជាជំនួយដល់សមត្ថភាព។ ចុងក្រោយ SHEP បានស្នើឱ្យតំណាងកសិករទាំងដែលបានធ្វើការស្ទង់មតិទីផ្សារធ្វើការចែករំលែកលទ្ធផលនៃការស្ទង់មតិនេះជាមួយក្រុមកសិករផ្សេងទៀត។ តាមរយៈដំណើរការនោះ កសិករបានយល់ដឹងអំពីភាពជាកម្មសិទ្ធិ និងការចងក្រងសមាជិកជាក្រុម ដែលបានរួមចំណែកដល់ការជួយគាំទ្រដល់តម្រូវការចិត្តសាស្ត្ររបស់ពួកគាត់សម្រាប់ការទំនាក់ទំនង។

កូឡោនទី 2៖ តម្រូវការចិត្តសាស្ត្រចំនួនបីសម្រាប់បង្កើនការជំរុញទឹកចិត្ត

ស្វ័យភាព

តម្រូវការស្វ័យភាពគឺជាបំណងប្រាថ្នាដើម្បីធ្វើសកម្មភាពផ្អែកលើគំនិតផ្តួចផ្តើមផ្ទាល់ខ្លួនរបស់បុគ្គលម្នាក់ ឬផ្ទុយទៅវិញបំណងប្រាថ្នាមិនឱ្យស្ថិតក្រោមការគ្រប់គ្រងដោយអ្នកដទៃ។ មនុស្សមិនចង់ធ្វើជាកូនអុកក្នុងល្បែងអុកទេ តែចង់ធ្វើជាអ្នកលេងអុក។ ដើម្បីគាំទ្រដល់តម្រូវការស្វ័យភាពរបស់កសិករ បុគ្គលិកផ្នែកផ្សព្វផ្សាយត្រូវបានណែនាំឱ្យប្រុងប្រយ័ត្នចំពោះភាសា ហើយមិនគួរបង្គាប់បញ្ជា ឬណែនាំកសិករឱ្យធ្វើកិច្ចការណាមួយឡើយ។ ពួកគេក៏ត្រូវទំនាក់ទំនងជាមួយកសិករចំពោះហេតុផលសម្រាប់ការចូលរួមក្នុងសកម្មភាពរបស់ SHEPនីមួយៗ ផ្តល់ជម្រើសទាក់ទងនឹងកិច្ចការដែលត្រូវធ្វើនិងរបៀបធ្វើកិច្ចការនោះ និងស្តាប់យោបល់របស់ពួកគាត់អំពីរបៀបធ្វើការងារ។ ការទទួលស្គាល់អារម្មណ៍មិនសប្បាយចិត្ត និងការរិះគន់របស់កសិករចំពោះកិច្ចការ ក៏សំខាន់ផងដែរ ដោយសារកសិករនឹងគិតថា ទស្សនៈរបស់ពួកគាត់ត្រូវបានចាត់ទុកថាមានប្រយោជន៍ ដែលជំនួសវិញជំរុញឱ្យមានការគិតថា ពួកគេកំពុងធ្វើសកម្មភាពលើគំនិតផ្តួចផ្តើមរបស់ពួកគាត់ផ្ទាល់។

សមត្ថភាព

សមត្ថភាពគឺជាសមត្ថភាពក្នុងការទំនាក់ទំនងប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពនៅក្នុងបរិយាកាសមួយ។យើងគិតថា មានសមត្ថភាពនៅក្នុងករណីនានាដូចជានៅពេលដែលយើងអាចសម្រេចបាននូវកិច្ចការមួយតាមការគ្រោងទុកជាមុនជាដើម នៅពេលដែលយើងគិតថា សមត្ថភាពរបស់យើងមានភាពប្រសើរឡើង និងនៅពេលដែលការចង់ដឹងចង់ឃើញរបស់យើងត្រូវបានសម្រេចជាទីគាប់ចិត្ត។ បុគ្គលិកផ្នែកផ្សព្វផ្សាយអាចគាំទ្រដល់តម្រូវការសមត្ថភាពរបស់កសិករ ដោយរៀបចំការងារអំពីសកម្មភាពរបស់ SHEP នីមួយៗដើម្បីពួកគេអាចដឹងច្បាស់ពីកម្រិតនៃការលំបាកសម្រាប់កសិករ ធ្វើឱ្យកសិករអាចវាយតម្លៃសមិទ្ធផលរបស់ពួកគាត់បានត្រឹមត្រូវ និងផ្តល់នូវរចនាសម្ព័ន្ធច្បាស់លាស់អំពីហេតុអ្វី នៅពេលណា តើកសិករត្រូវការអ្វីខ្លះ និងការធ្វើសកម្មភាព SHEP ផ្សេងៗដោយរបៀបណាដើម្បីសម្រេចបាននូវគោលបំណងជាក់លាក់មួយ ដែលត្រូវបានកំណត់សម្រាប់កិច្ចការបណ្តុះបណ្តាលនីមួយៗរបស់ SHEP ។

ទំនាក់ទំនង

ទំនាក់ទំនងគឺបំណងប្រាថ្នាចង់មានទំនាក់ទំនងល្អជាមួយអ្នកដទៃ។ ទំនាក់ទំនងរវាងអ្នកដែលផ្តល់ការងារ និងអ្នកទទួលការងារមានឥទ្ធិពលខ្លាំងលើការជំរុញទឹកចិត្តរបស់អ្នកទទួលឆ្ពោះទៅរកកិច្ចការ

នោះ។ ក្នុងនាមជាបុគ្គលិកផ្នែកផ្សព្វផ្សាយ ការទទួលបានទំនុកចិត្តពីកសិករដែលធ្វើសកម្មភាព SHEP គឺជារឿងសំខាន់បំផុតសម្រាប់ការគាំទ្រផ្នែកទំនាក់ទំនង។ ដើម្បីបង្កើតទំនុកចិត្តជាមួយកសិករ បុគ្គលិកផ្នែកផ្សព្វផ្សាយត្រូវបានណែនាំឱ្យស្តាប់ដោយយកចិត្តទុកដាក់នូវអ្វីដែលកសិករលើកឡើងនៅក្នុងការចូលរួមជាមួយ SHEP ហើយដើម្បីឱ្យកសិករមានទាំងកម្លាំងកាយ និងកម្លាំងចិត្តដើម្បីពួកគេអាចពឹងផ្អែកលើពួកគាត់បាន។

(កែសម្រួលពីទីភ្នាក់ងារសហប្រតិបត្តិការអន្តរជាតិជប៉ុន (ឆ្នាំ2016) "*ការណែនាំឱ្យស្គាល់អំពីចិត្តសាស្ត្រនៃកិច្ចសហប្រតិបត្តិការអន្តរជាតិ*")

ការបំពេញតម្រូវការពីរសម្រាប់និរន្តរភាព

ចំណុចខ្លាំងរបស់SHEPស្ថិតនៅត្រង់ការពិតដែលថា សកម្មភាពទាំងអស់របស់ខ្លួនត្រូវបានរៀបចំឡើងដើម្បីបំពេញតម្រូវការទាំងពីរដែលបានលើកឡើងនៅក្នុងទ្រឹស្តីសេដ្ឋកិច្ច និងចិត្តសាស្ត្រដែលបានពន្យល់ខាងលើក្នុងពេលតែមួយ។ ម្យ៉ាងវិញទៀត SHEP ព្យាយាមកាត់បន្ថយភាពមិនស៊ីសង្វាក់គ្នានៃព័ត៌មាននៅលើទីផ្សារ ទន្ទឹមនឹងនោះក៏គាំទ្រដល់តម្រូវការផ្លូវចិត្តរបស់កសិករសម្រាប់ស្វ័យភាព សមត្ថភាព ឬភាពទំនាក់ទំនងផងដែរ។ ដោយសារតែការអន្តរាគមន៍ដែលមានគោលបំណងទាំងពីរនេះហើយ កសិករគោលដៅនឹងអាចគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មកសិកម្មរបស់ពួកគាត់តាមគំនិតផ្តួចផ្តើមរបស់ពួកគាត់ផ្ទាល់ ទោះបីជាមិនមានជំនួយពីរដ្ឋាភិបាលនៅពេលដែលពួកគេបានបញ្ចប់វគ្គបណ្តុះបណ្តាលSHEPហើយក៏ដោយ។ យ៉ាងណាមិញ ចក្ខុវិស័យរបស់ SHEP គឺបណ្តុះបណ្តាលកសិករឱ្យក្លាយជាអ្នកពឹងផ្អែកលើខ្លួនឯង ដើម្បីឱ្យពួកគាត់អាចបន្តអភិវឌ្ឍអាជីវកម្មកសិកម្មរបស់ខ្លួន និងលើកកម្ពស់ជីវភាពរបស់ពួកគាត់ដោយមិនចាំផ្តេកផ្តួលទៅលើតែការពឹងផ្អែកនេះ។

1.2 ជំហានសំខាន់ៗទាំងបួនរបស់ SHEP

ជំហានសំខាន់ទាំងបួន

ដោយយោងទៅលើស្វ័យម្រេច SHEP ផ្តល់វគ្គបណ្តុះបណ្តាលអំពីការអភិវឌ្ឍសមត្ថភាពជាបន្តបន្ទាប់ដល់កសិករគោលដៅតាមរបៀបបង្កើនការលើកទឹកចិត្តដល់កសិករតាមរយៈការគាំទ្រតម្រូវការចិត្តសាស្ត្រទាំងបីនេះ។ ឧទាហរណ៍ SHEP ផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាលផ្សេងៗដល់កសិការតាមលំដាប់លំដោយដ៏ល្អប្រសើរ។ លំដាប់លំដោយនេះត្រូវបានគេហៅថា "ជំហានសំខាន់ទាំងបួនរបស់ SHEP" ដូចដែលបានពណ៌នាខាងក្រោម។

ជំហានទាំងបួន	សកម្មភាព
1. ចែករំលែកគោលដៅជាមួយកសិករ	- សិក្ខាសាលាស្តីពីការយល់ដឹង
2. ការយល់ដឹងរបស់កសិករមានការកើនឡើង	- ការស្ទង់មតិមូលដ្ឋានដែលមានការចូលរួម - វេទិកាភាគីពាក់ព័ន្ធ(ជាជម្រើស) - ការស្ទង់មតិទីផ្សារ
3. កសិករធ្វើការសម្រេចចិត្ត	- ការជ្រើសរើសដំណាំគោលដៅ

	- ការបង្កើតប្រតិទិនដំណាំ
4. កសិករទទួលបានជំនាញ	- ការបណ្តុះបណ្តាលផ្ទាល់ដល់ទីវាល
ការតាមដាន និងកាពិនិត្យតាមដាន (រួមទាំងការស្ទង់មតិចុងបញ្ចប់ដែលមានការចូលរួម)	

រូបភាពទី 2៖ ជំហានសំខាន់ទាំងបួន

[ជំហានទី 1៖ ចែករំលែកគោលដៅជាមួយកសិករ] ដំបូង និងសំខាន់បំផុត SHEP ចាត់ទុកការចែករំលែកគោលដៅ និងចក្ខុវិស័យរបស់ខ្លួនជាមួយកសិករទទួលផលជាជំហានដំបូងដ៏សំខាន់ ព្រោះវាគឺកសិករខ្លួនឯងដែលជាអ្នកខិតខំប្រឹងប្រែងបំផុតក្នុងការផ្តល់ព័ត៌មានទាក់ទងអាជីវកម្មកសិកម្មដែលអាចសម្រេចបានផ្នែកសេដ្ឋកិច្ចនៅក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលទាំងមូល។ កសិករត្រូវតែមានការជឿជាក់ និងយល់ស្របតាមគោលដៅដែល SHEP ព្យាយាមសម្រេចឱ្យបាន។ ការរៀបចំ**សិក្ខាសាលាស្តីពីការយល់ដឹង**គឺជាវិធីជាក់លាក់មួយដើម្បីចែករំលែកគោលដៅនេះជាមួយកសិករគោលដៅ (សូមមើលចំណុច “1.1. 1.1. **សិក្ខាសាលាស្តីពីការយល់ដឹង**” នៅក្នុងផ្នែកទី2នៃសៀវភៅណែនាំនេះ)។

[ជំហានទី 2៖ ការយល់ដឹងរបស់កសិករមានការកើនឡើង] ជំហានទីពីរគឺទាក់ទងនឹងការយល់ដឹងរបស់កសិករមានការកើនឡើងស្តីពីឱកាសនិងសក្តានុពលនៃការធ្វើកសិកម្មសាកវប្បកម្ម។ ជំហាននេះគឺមានសារៈសំខាន់ខ្លាំងណាស់ ព្រោះថា បើគ្មានការយល់ដឹងទេនោះ កសិករមានឱកាសតិចតួចដែលត្រូវជំរុញទឹកចិត្តឱ្យធ្វើការប្តេជ្ញាចិត្តផ្លាស់ប្តូរការអនុវត្តកសិកម្មរបស់ពួកគាត់ឱ្យកាន់តែប្រសើរឡើង។ ជំហាននេះជាសំខាន់ពាក់ព័ន្ធនឹងការបង្ហាញដល់កសិករអំពីភាពជាក់ស្តែងនៃអាជីវកម្ម និងទីផ្សារ។ សកម្មភាពសម្រាប់ជំហានទី2 រួមមាន **ការស្ទង់មតិមូលដ្ឋានដែលមានការចូលរួម វេទិកាភាគីពាក់ព័ន្ធ** (ជាសកម្មភាពជម្រើស) និង **ការស្ទង់មតិទីផ្សារ** ដែលធ្វើឡើងដោយកសិករខ្លួនឯង (សូមមើលចំណុច “2.1. 2.1. **ការស្ទង់មតិមូលដ្ឋានដែលមានការចូលរួម**” “2.2. វេទិកាភាគីពាក់ព័ន្ធ” និង “2.3. ការស្ទង់មតិទីផ្សារ” នៅក្នុងផ្នែកទី2នៃសៀវភៅណែនាំនេះ)។ សូមកត់សម្គាល់ថា វេទិកាភាគីពាក់ព័ន្ធត្រូវបានចាត់ទុកថាជាសកម្មភាពជម្រើស។ ម្យ៉ាងវិញទៀត សកម្មភាពដែលត្រូវធ្វើ ព្រោះថាធនធានហិរញ្ញវត្ថុ និងធនធានមនុស្សគ្រប់គ្រាន់ត្រូវបានធានា ហើយការធ្វើសកម្មភាពនេះត្រូវបានបញ្ជាក់ថាសមស្របនិងមានប្រសិទ្ធភាពដោយសារស្ថានភាពសេដ្ឋកិច្ច-សង្គមក្នុងតំបន់នៃតំបន់គោលដៅ។

[ជំហានទី 3៖ កសិករធ្វើការសម្រេចចិត្ត] ជាមួយនឹងការយល់ដឹងនិងចំណេះដឹងថ្មីៗដែលកសិករទទួលបានក្នុងជំហានទីពីរ បន្ទាប់មកពួកគាត់បានធ្វើការសម្រេចចិត្ត ដើម្បីធ្វើការផ្លាស់ប្តូរ។ នេះគឺជាជំហានទីបី។ ដំណើរការនេះពាក់ព័ន្ធនឹងកសិករ **ដែលជ្រើសរើសដំណាំគោលដៅ** និងបង្កើតផែនការ ដែលគេហៅថា **ប្រតិទិនដំណាំ** ដូច្នេះពួកគាត់មានលទ្ធភាពផ្គត់ផ្គង់ជាយុទ្ធសាស្ត្រនូវដំណាំគោលដៅរបស់ខ្លួនទៅកាន់ទីផ្សារជាក់លាក់តាមជម្រើសរបស់ពួកគាត់ជាមួយនឹងការកំណត់ពេលវេលាត្រឹមត្រូវ (សូមមើលចំណុច“3.1. ការជ្រើសរើសដំណាំគោលដៅ” និង “3.2. ការបង្កើតប្រតិទិនដំណាំ” នៅក្នុងផ្នែកទី2 នៃសៀវភៅណែនាំនេះ)។

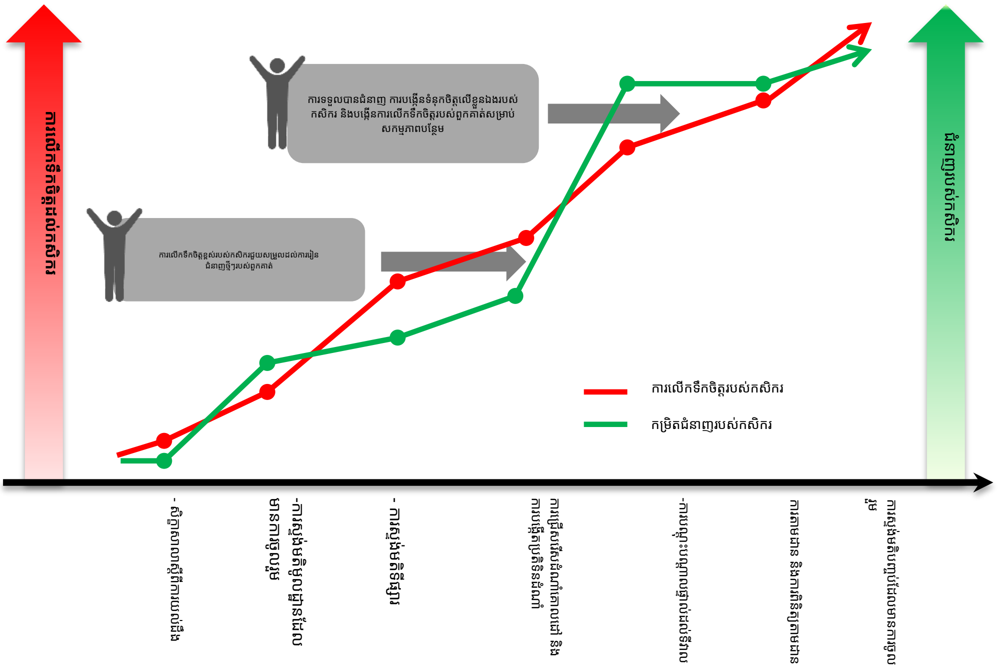
[ជំហានទី4៖ កសិការរទទួលបានជំនាញ] ជាជំហានចុងក្រោយ អ្នកអនុវត្ត SHEP ផ្តល់ដំណោះស្រាយបច្ចេកទេសដល់កសិករពោលគឺផ្តល់**ការបណ្តុះបណ្តាលផ្ទាល់ដល់ទីវាល**សម្រាប់ដំណាំ ដែល កសិករបានជ្រើសរើសដូច្នេះពួកគាត់អាចដាំដុះកសិផលបានតាមការគ្រោងទុក (សូមមើលចំណុច “3.1. ការជ្រើសរើសដំណាំគោលដៅ និង 3.2. ការបង្កើតប្រតិទិនដំណាំ” នៅក្នុងផ្នែកទី2 នៃសៀវភៅណែនាំនេះ។

[ការតាមដាន និងការពិនិត្យតាមដាន] បន្ទាប់ពីបញ្ចប់ជំហានទាំង4នេះ ការតាមដាន និងការពិនិត្យតាមដានត្រូវបានធ្វើឡើងដើម្បីធានាថា កសិករកំពុងប្រើប្រាស់ចំណេះដឹងដែលពួកគាត់ទទួលបានសម្រាប់អាជីវកម្មដាំដុំប្រចាំថ្ងៃរបស់ពួកគាត់ (សូមមើលចំណុច “5. ការតាមដាន និងការពិនិត្យតាមដាន” នៅក្នុងផ្នែកទី2នៃសៀវភៅណែនាំនេះ)។

ទំនាក់ទំនងរវាងការលើកទឹកចិត្ត និងការអភិវឌ្ឍជំនាញ

ហេតុអ្វីបានជាវិធីសាស្រ្ត SHEP ចំណាយពេលដល់ទៅបួនជំហាន ជំនួសឱ្យការផ្លោះទៅជំហានទី4តែម្តងទៅ គឺការបណ្តុះបណ្តាលផ្ទាល់ដល់ទីវាល? វាគឺដោយសារតែ SHEP ជឿជាក់ថា កសិករត្រូវតែមានការលើកទឹកចិត្តជាមុនសិន ដើម្បីឱ្យពួកគាត់បានរៀនសូត្រ និងទទួលបានជំនាញថ្មីៗ។ SHEP ចាត់ទុកថាសកម្មភាពបណ្តុះបណ្តាលជាបន្តបន្ទាប់ ប្រសិនបើគួរគិតគូរពីទំនាក់ទំនងរវាងការលើកទឹកចិត្តដល់កសិករ និងការ

អភិវឌ្ឍជំនាញ។ ដូចដែលបានបង្ហាញក្នុងដ្យាក្រាមខាងក្រោម ប្រសិនបើកសិករមិនមានការលើកទឹកចិត្តទេ នោះ វានឹងពិបាកសម្រាប់ពួកគាត់ក្នុងការរៀនសូត្រពីអ្វីដែលថ្មីណាស់។ ម្យ៉ាងវិញទៀត ប្រសិនបើពួកគាត់គិតថា ជំនាញរបស់ពួកគាត់មានភាពប្រសើរឡើង នោះទំនុកចិត្តលើខ្លួនឯងរបស់ពួកគាត់នឹងត្រូវបានពង្រឹង ហើយពួកគាត់ត្រូវបានលើកទឹកចិត្តឱ្យធ្វើសកម្មភាពបន្ថែមទៀត។



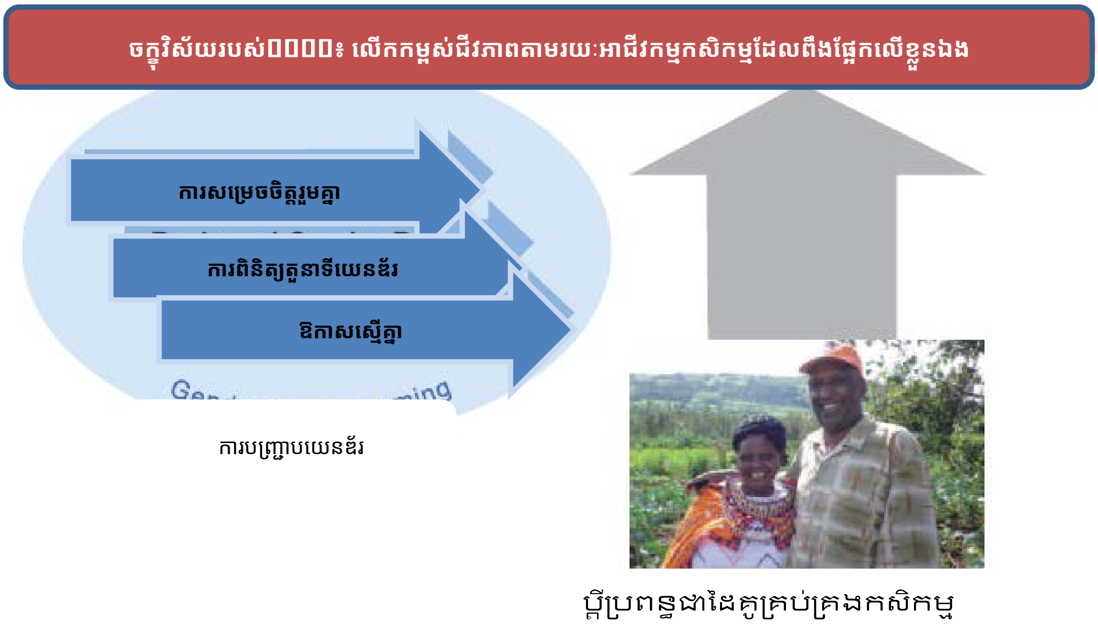
រូបភាពទី 3៖ ទំនាក់ទំនងរវាងការលើកទឹកចិត្ត និងការអភិវឌ្ឍជំនាញ

ជំហានទាំងបួនរបស់SHEP ឬលំដាប់លំដោយដ៏ល្អបំផុតនៃសកម្មភាពដែលត្រូវបានពិនិត្យ និងបញ្ជាក់ថាត្រឹមត្រូវក្នុងប្រទេសកេនយ៉ាដើម្បីយកទៅពិចារណាឱ្យបានពេញលេញអំពីទំនាក់ទំនងរវាងការលើកទឹកចិត្ត និងការអភិវឌ្ឍជំនាញរបស់កសិករ ។ ដូច្នេះហើយ វាអាចនាំមកនូវលទ្ធផលដ៏ល្អប្រសើរជាក់ស្តែងទាក់ទងនឹងការទទួលបានជំនាញរបស់កសិករ និងការជំរុញទឹកចិត្តខ្ពស់បំផុត។

1.3. យេនឌ័រនៅក្នុង SHEP

វិធីសាស្ត្រ SHEP ចាត់ទុក **យេនឌ័រថាជាផ្នែកដ៏សំខាន់បំផុតនៃការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មកសិកម្ម** សម្រាប់កសិករដាំដំណាំសាកវប្បកម្មខ្នាតតូច។ យេនឌ័រគឺជាចំណុចសំខាន់ក្នុងការសម្រេចបាននូវគោលដៅរបស់ SHEP ពោលគឺ ការលើកកម្ពស់ជីវភាពគ្រួសារ។ ប្រសិនបើសមភាពយេនឌ័រមិនត្រូវបានគិតគូរក្នុងអំឡុងពេលអន្តរាគមន៍ទេនោះ៖ ប្តីប្រពន្ធដែលប្រកបរបរធ្វើស្រែចម្ការអាចមានការខ្វែងយោបល់គ្នាក្នុងការធ្វើការសម្រេចចិត្តរបស់ខ្លួន ឬប្តីឬប្រពន្ធអាចត្រូវទទួលបន្ទុកដ៏ច្រើនលើសលប់នៃការងារកសិកម្មដែលគួរឱ្យធុញទ្រាន់ និងចំណាយពេលច្រើននេះ។ នៅប្រទេសកេនយ៉ា បញ្ហាយេនឌ័រត្រូវបានដោះស្រាយដោយយកចិត្តទុកដាក់បំផុតក្នុងសកម្មភាពនីមួយៗ ហើយជាលទ្ធផល ប្តីប្រពន្ធដែលប្រកបរបរកសិកម្មបានក្លាយជាភាគីដ៏សកម្មនៃការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មកសិកម្ម។ ការផ្លាស់ប្តូរនេះ ទីបំផុតនាំឱ្យមានការលើកកម្ពស់ជីវភាពរបស់ពួកគាត់កាន់តែប្រសើរថែមទៀត។

បទដ្ឋាន និងបញ្ហាយេនឌ័រមានភាពចម្រុះអាស្រ័យលើប្រទេស និងតំបន់។ ឧទាហរណ៍ ប្រហែលជាមានសហគមន៍មួយចំនួនដែលគេគិតថា បុរសនិងស្ត្រីមិនគួរអង្គុយជាមួយគ្នានៅក្នុងកិច្ចប្រជុំនោះទេ។ សហគមន៍ផ្សេងទៀតប្រហែលជាមានតែស្ត្រីដែលប្រកបរបរកសិកម្មប៉ុណ្ណោះ ដោយសារប្តីរបស់ពួកគាត់ចេញក្រៅទីក្រុងទៅធ្វើការជាកម្មករចំណាកស្រុក។ ក្នុងករណីណាក៏ដោយ ដោយសារប្តីប្រពន្ធគឺជាដៃគូគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុគ្រួសារ វាជារឿងសំខាន់ណាស់ដែលត្រូវចាត់ទុកពួកគាត់ជាដៃគូអាជីវកម្មដើម្បីលើកកម្ពស់ការធ្វើកសិកម្មជាលក្ខណៈអាជីវកម្ម។ ដូច្នេះហើយ អ្នកអនុវត្ត SHEP ត្រូវបានណែនាំឱ្យធ្វើការពិនិត្យឱ្យបានដិតដល់អំពីទំនាក់ទំនងយេនឌ័រ និងបទដ្ឋាននៃសហគមន៍គោលដៅ និងរៀបចំផែនការសកម្មភាពផ្សព្វផ្សាយដែលសមស្របទៅនឹងស្ថានភាពជាក់លាក់ក្នុងមូលដ្ឋានរបស់សហគមន៍ទាំងនោះ។



រូបភាពទី 4៖ ការបញ្ជ្រាបយេនឌ័រនៅក្នុង SHEP

ដូចដែលបានបង្ហាញក្នុងរូបភាពទី4 SHEP នៅប្រទេសកេនយ៉ាដោះស្រាយបញ្ហាយេនឌ័រពីទស្សនៈបីផ្សេងគ្នា៖ (1) ឱកាសស្មើគ្នា (2) ការពិនិត្យតួនាទីយេនឌ័រ និង (3) ការសម្រេចចិត្តរួមគ្នា។ ដើម្បីបញ្ចូលទស្សនៈទាំងនេះទៅក្នុង SHEP វាចាំបាច់ណាស់ក្នុងការធ្វើការលើការបញ្ជ្រាបយេនឌ័រនៅគ្រប់ជំហានទាំងអស់នៃការអនុវត្តរបស់ SHEP។ សៀវភៅណែនាំនេះផ្ដល់នូវសូចនាករស្ដីពីការបញ្ជ្រាបយេនឌ័រដែលមានសារៈប្រយោជន៍មួយចំនួន [1] ដែលត្រូវបានដាក់បញ្ចូលទៅក្នុង "បញ្ជីត្រួតពិនិត្យ" នៅក្នុងសកម្មភាពនីមួយៗរបស់ SHEP នៅក្នុង "ផ្នែកទី2៖ ការអនុវត្ត"។ ប្រសិនបើសហគមន៍គោលដៅមានស្ថានភាពយេនឌ័រស្រដៀងនឹងស្ថានភាពក្នុងប្រទេសកេនយ៉ា សូមប្រើប្រាស់សូចនាករទាំងនេះ។

[1] សូចនាករដែលបានលើកឡើងក្នុងសៀវភៅណែនាំនេះមានលក្ខណៈទូទៅ និងមិនជាក់លាក់ទៅតាមស្ថានភាពរបស់ប្រទេស ឬតំបន់នីមួយៗ។ ដូច្នេះហើយ អ្នកអនុវត្តត្រូវបានណែនាំឱ្យពិនិត្យដោយប្រុងប្រយ័ត្នលើបញ្ហាយេនឌ័រនៃសហគមន៍គោលដៅ និងបង្កើតសូចនាករដ៏ល្អបំផុតដែលនឹងជួយសម្រួលដល់ការបញ្ជ្រាបយេនឌ័រនៅក្នុងប្រទេស ឬតំបន់ទាំងនោះ។

2. អត្ថប្រយោជន៍របស់ SHEP

2.1 តើ SHEP ខុសពីវិធីសាស្ត្រផ្សេងទៀតយ៉ាងដូចម្តេច?

SHEPប្រើប្រាស់ឧបករណ៍និងបច្ចេកទេសផ្សេងៗដែលខុសពីបច្ចេកទេសនៃវិធីសាស្ត្រសាមញ្ញ។ គោលការណ៍ណែនាំរបស់SHEP គឺដើម្បីលើកទឹកចិត្តនិងផ្តល់សិទ្ធិអំណាចដល់កសិករនៅក្នុងការអនុវត្តសកម្មភាពទាំងមូល ដូចដែលបានពន្យល់នៅក្នុងចំណុច "1.1. 1.1 សសរស្តម្ភសំខាន់ពីរនៃវិធីសាស្ត្រ SHEP"។ ដូច្នេះហើយ SHEP តែងតែផ្តោតលើការអភិវឌ្ឍសមត្ថភាពនៃការធ្វើអន្តរាគមន៍ដោយយកចិត្តទុកដាក់បំផុតក្នុងការ**ធ្វើឱ្យមានផលប៉ះពាល់ជាក់ស្តែង។** នេះជាឧទាហរណ៍ជាក់ស្តែងមួយចំនួនអំពី**វិធីសាស្ត្រផ្តោតលើកសិករដែល**SHEPប្រកាន់ខ្ជាប់។

រូបថត៖ ផ្តល់សិទ្ធិដោយ SHEP PLUS, កេនយ៉ា

សិក្ខាសាលាស្តីពីការយល់ដឹង

- កសិករត្រូវបានជូនដំណឹងថា SHEP គឺជាជំនួយបច្ចេកទេសសុទ្ធសាធ និងមិនមានការផ្តល់ជូននូវជំនួយផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ ឬសម្ភារដល់ពួកគាត់ដោយផ្ទាល់នោះទេ
- កសិករយល់ព្រមចូលរួមជាមួយ SHEP ដើម្បីប្រែក្លាយជាអ្នកពឹងលើខ្លួនឯងតាមរយៈការអភិវឌ្ឍសមត្ថភាពបច្ចេកទេសរបស់ខ្លួន

ការស្ទង់មតិមូលដ្ឋាន និងការស្ទង់មតិចុងបញ្ចប់

- បុគ្គលិកផ្នែកផ្សព្វផ្សាយ និងកសិករធ្វើការស្ទង់មតិរួមគ្នា
- ទិន្នន័យតិចតួច ប៉ុន្តែសំខាន់ត្រូវបានប្រមូល ហើយកសិករខ្លួនឯងអាចបំពេញទម្រង់ស្ទង់មតិបាន

- វេទិកាភាគីពាក់ព័ន្ធ(ជាជម្រើស)

- មានតែភ្នាក់ងារទីផ្សារដែលពាក់ព័ន្ធបំផុតនៅក្នុងឧស្សាហកម្មសាករប្បកម្មខ្នាតតូចប៉ុណ្ណោះត្រូវបានអញ្ជើញឱ្យចូលរួមក្នុងវេទិកានេះ។ កសិករអាចពិភាក្សាអំពីអាជីវកម្មមួយទល់មួយជាមួយអ្នកចូលរួមបានយ៉ាងងាយស្រួល

- ការស្ទង់មតិទីផ្សារ

- កសិករចុះទៅកាន់ទីផ្សារក្បែរនោះ ហើយមើលពីរបៀបលក់ផលដំណាំ។ ពួកគាត់មិនត្រឹមតែប្រមូលព័ត៌មានអំពីតម្លៃប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែថែមទាំងស្វែងយល់ពីតម្រូវការទីផ្សារ ដូចជាដំណាំដែលអាចរកទីផ្សារបាន ព្រមទាំងគុណភាព និងបរិមាណដែលត្រូវការ
- កសិករក៏ត្រូវរៀនស្គាល់ភាគីទីផ្សារ និងបង្កើតបណ្តាញផ្ទាល់ខ្លួនជាមួយពួកគាត់ផងដែរ

ការជ្រើសរើសដំណាំគោលដៅ និងការបង្កើតប្រតិទិនដំណាំ

- ដោយមានការណែនាំអំពីលក្ខណៈបច្ចេកទេសពីបុគ្គលិកផ្នែកផ្សព្វផ្សាយ កសិករខ្លួនឯងត្រូវសម្រេចថាតើត្រូវដាំដំណាំអ្វី នៅពេលវេលាណា ដោយផ្អែកលើព័ត៌មានទីផ្សារដែលពួកគាត់ប្រមូលបាន។

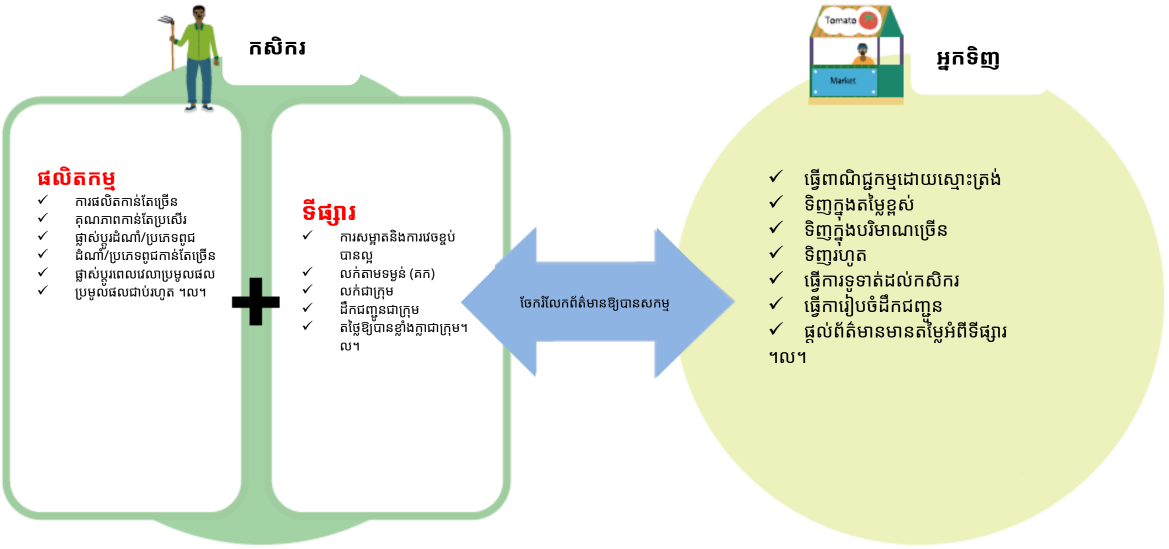
- ការបណ្តុះបណ្តាលផ្ទាល់ដល់ទីវាល

- បុគ្គលិកផ្នែកផ្សព្វផ្សាយផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាលដល់កសិករអំពីដំណាំដែលកសិករបានជ្រើសរើស ពោលគឺការបណ្តុះបណ្តាលផ្អែកតាមតម្រូវការជាដើម។

2.2 ឥទ្ធិពល និងផលប៉ះពាល់នៃវិធីសាស្ត្រ SHEP

បទពិសោធន៍នៅក្នុងប្រទេសកេនយ៉ាក៏ដូចជាក្នុងប្រទេសកំពុងអនុវត្តផ្សេងទៀតរបស់ SHEP រហូតមក

ដល់ពេលនេះបានបង្ហាញឱ្យឃើញថា វិធីសាស្រ្តSHEP អាចបង្កើតឥទ្ធិពលវិជ្ជមាននិងផលប៉ះពាល់ជាច្រើន ទាំងលើកសិករគោលដៅ និងភាគីពាក់ព័ន្ធទីផ្សារ។ការផ្លាស់ប្តូរទូទៅមួយចំនួនបន្ទាប់ពី SHEP មានដូចខាងក្រោម៖



រូបភាពទី 5៖ ការផ្លាស់ប្តូរវិជ្ជមានបន្ទាប់ពី SHEP

[ការផ្លាស់ប្តូរក្នុងការអនុវត្តកសិកម្ម]

- កសិករបានអនុវត្តបច្ចេកទេសដាំដុះដែល SHEP បានណែនាំដល់ពួកគាត់
- កសិករបានផ្លាស់ប្តូរដំណាំ ឬពូជដំណាំស្របតាមតម្រូវការទីផ្សារ
- កសិករចាប់ផ្តើមប្រើគ្រាប់ពូជដែលមានការបញ្ជាក់ទទួលស្គាល់
- កសិករបានផ្លាស់ប្តូរពេលវេលានៃការដាំដុះដើម្បីពួកគាត់អាចប្រមូលផលបាននៅអំឡុងពេលដែលមានតម្រូវការខ្ពស់បំផុត
- កសិករបានពង្រីកដីកសិកម្មសម្រាប់ដំណាំសាកវប្បកម្មដើម្បីបំពេញតម្រូវការទីផ្សារ
- កសិករបានប្រើបច្ចេកទេសគ្រប់គ្រងដំណាំសមស្របដើម្បីម្រាប់លើកកម្ពស់គុណភាពដំណាំដែលលក់ដូរលើទីផ្សារ

[ការផ្លាស់ប្តូរការគ្រប់គ្រង និងការអនុវត្តទីផ្សារ]

- កសិករបានចាប់ផ្តើមធ្វើការស្ទង់មតិទីផ្សារជាទៀងទាត់
- កសិករបានស្រាវជ្រាវពីតម្រូវការទីផ្សារមុននឹងសម្រេចចិត្តដាំដំណាំ
- កសិករចាប់ផ្តើមកត់ត្រាអំពីការដាំដុះ
- កសិករចាប់ផ្តើមរៀបចំផែនការសកម្មភាពកសិកម្ម
- កសិករបានរក្សាទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកទិញសក្តានុពល និងផ្លាស់ប្តូរព័ត៌មានជាទៀងទាត់តាមទូរស័ព្ទ
- កសិករបានវេចខ្ចប់ផលដំណាំមួយចំនួនតាមរបៀបដែលទីផ្សារត្រូវការ
- កសិករទទួលបានអតិថិជនទៀងទាត់ (អ្នកលក់រាយ អ្នកលក់ដុំ ឈ្មួញកណ្តាល។ល។) ដែលគួរឱ្យជឿជាក់និងគួរឱ្យទុកចិត្ត
- កសិករចាប់ផ្តើមធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាជាមួយក្រុមហ៊ុននាំចេញ ឬក្រុមហ៊ុនកែច្នៃអាហារ
- កសិករបានធ្វើឱ្យប្រាកដថាសមាជិកក្រុមមួយចំនួនបានជួយដល់អ្នកលក់រាយក្នុងការលើកដាក់ដំណាំឡើងលើរថយន្តនៅពេលរថយន្តទាំងនោះមកកសិដ្ឋានរបស់ពួកគាត់ដើម្បីទិញផលដំណាំ

[ការផ្លាស់ប្តូរសកម្មភាពរបស់ក្រុមកសិករ]

- ក្រុមកសិករបានបង្កើតការឯកភាពខ្លាំងក្លា និងកសាងទំនុកចិត្តក្នុងចំណោមសមាជិក

- ក្រុមកសិករចាប់ផ្តើមទិញជាក្រុម និងលក់ជាក្រុម
- សមាជិកក្រុមកសិករបានសម្របសម្រួលគ្នាដើម្បីឱ្យពួកគេអាចផ្គត់ផ្គង់កសិផលបន្តទៅកាន់ទីផ្សារជាក្រុម
- ក្រុមកសិករបានវិនិយោគលើហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធជាមូលដ្ឋានសម្រាប់ការធ្វើកសិកម្ម ដូចជាប្រព័ន្ធធារាសាស្ត្រដោយប្រើថវិកាដែលពួកគាត់ទទួលបានពីការធ្វើកសិកម្មសាកវប្បកម្ម
- ក្រុមកសិករបានពង្រីកសមាជិកភាពរបស់ខ្លួន និងបានចុះបញ្ជីផ្លូវការជាសហគមន៍

[ការផ្លាស់ប្តូរជីវភាព]

- ដោយមានប្រាក់ចំណូលកើនឡើង កសិករបានទិញផ្ទះ ម៉ូតូ រថយន្ត ឬដីជាដើម
- កសិករបានបញ្ជូនកូនៗរបស់ខ្លួនទៅរៀននៅសាលាឯកជន ឬគ្រឹះស្ថានអប់រំឧត្តមសិក្សា
- កសិករបានប្រើប្រាស់ប្រាក់ចំណូលដែលបានពីដំណាំសាកវប្បកម្មសម្រាប់វិនិយោគលើអាជីវកម្មក្រៅម៉ោងក្រៅពីកសិកម្ម ដូចជាបើកហាងអ៊ុតសក់ និងសាងសង់ខ្ទះដើម្បីបង្កើតប្រាក់ចំណូលបន្ថែមជាដើម

[ការផ្លាស់ប្តូរទំនាក់ទំនងក្នុងគ្រួសារ]

- ប្តីនិងប្រពន្ធបានចាប់ផ្តើមផ្លាស់ប្តូរយោបល់គ្នាលើការគ្រប់គ្រងកសិកម្ម និងធ្វើការសម្រេចចិត្តរួមគ្នា
- ប្តីនិងប្រពន្ធបានពិនិត្យមើលតួនាទីយេនឌ័ររបស់ពួកគាត់ ហើយបានធ្វើការបែងចែកការងារប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពជាងមុន ទាំងក្នុងការងារកសិកម្ម និងការងារផ្ទះ
- ប្តីនិងប្រពន្ធចាប់ផ្តើមគ្រប់គ្រងថវិកាគ្រួសាររួមគ្នា
- ប្តីចាប់ផ្តើមកាត់បន្ថយការផឹកស៊ី ហើយចំណាយពេលធ្វើការងារកសិកម្ម ដែលនាំឱ្យមានទំនាក់ទំនងល្អជាមួយប្រពន្ធ
- កុមារបានចាប់ផ្តើមជួយឪពុកម្តាយរបស់ពួកគេជាមួយនឹងការងារកសិកម្ម
- អ្នកភូមិក្មេងៗបានចាប់ផ្តើមនៅផ្ទះ ហើយធ្វើកសិកម្មក្នុងសហគមន៍ ជាជាងចំណាកស្រុកទៅកាន់ទីក្រុងដើម្បីរកការងារធ្វើ

ផ្នែកទី 2៖ ការអនុវត្ត

“ផ្នែកទី 2៖ ការអនុវត្ត” ពន្យល់លម្អិតពីរបៀបអនុវត្តសកម្មភាព
នីមួយៗនៃវិធីសាស្ត្រ SHEP

1. ជំហានទី1- ចែករំលែកគោលដៅជាមួយកសិករ

ជំហានដំបូងនៃវិធីសាស្ត្រ SHEP គឺផ្សព្វផ្សាយគោលដៅរបស់ SHEP ដល់កសិករ។ SHEP មិនមែនជាវិធីសាស្ត្រដែលផ្តល់ជំនួយជាសម្ភារ ឬជំនួយហិរញ្ញវត្ថុដល់កសិករនោះទេ តែជាកិច្ចអន្តរាគមន៍អភិវឌ្ឍន៍សមត្ថភាព ដែលកសិករត្រូវប្តេជ្ញាចិត្តឱ្យមុតមាំក្នុងការរៀនសូត្រក្រេបយកចំណេះដឹង និងជំនាញថ្មីៗ តាមរយៈការចូលរួមរបស់ពួកគាត់ជាមួយ SHEP។ គោលដៅចុងក្រោយរបស់ SHEP គឺផ្តល់សិទ្ធិអំណាចដល់កសិករ ទាំងផ្នែកបច្ចេកទេស និងសង្គមដើម្បីឱ្យពួកគាត់អាចបន្តអនុវត្តកសិកម្មដែលផ្តោតគោលដៅលើទីផ្សារ ឬ "ធ្វើកសិកម្មជាលក្ខណៈអាជីវកម្ម" ជាមួយនឹងផ្នត់គំនិតសហគ្រិន។ សារនេះគួរត្រូវបានធ្វើការទំនាក់ទំនងឱ្យបានច្បាស់លាស់ដល់កសិករគោលដៅដើម្បីឱ្យពួកគាត់ទទួលបានការលើកទឹកចិត្ត ដើម្បីសម្រេចឱ្យបាននូវគោលដៅរបស់ SHEP។

1.1. សិក្ខាសាលាស្តីពីការយល់ដឹង

ជំហានទាំងបួន	សកម្មភាព
1. **ចែករំលែកគោលដៅជាមួយកសិករ**	**- សិក្ខាសាលាស្តីពីការយល់ដឹង**
2. ការយល់ដឹងរបស់កសិករមានការកើនឡើង	- ការស្ទង់មតិមូលដ្ឋានដែលមានការចូលរួម -វេទិកាភាគីពាក់ព័ន្ធ (ជាជម្រើស) - ការស្ទង់មតិទីផ្សារ
3. កសិករធ្វើការសម្រេចចិត្ត	- ការជ្រើសរើសដំណាំគោលដៅ - ការបង្កើតប្រតិទិនដំណាំ
4. កសិករទទួលបានជំនាញ	- ការបណ្តុះបណ្តាលផ្ទាល់ដល់ទីវាល
ការតាមដាន និងការពិនិត្យតាមដាន (រួមទាំងការស្ទង់មតិចុងក្រោយដែលមានការចូលរួម)	

ពួកយើងនៅទីនេះ

មូលហេតុអ្វី? **- គោលបំណង**

សិក្ខាសាលាស្តីពីការយល់ដឹងមានគោលបំណង**ចែករំលែកចក្ខុវិស័យនិ ងគោលដៅរបស់ SHEP ជាមួយកសិករ** ដូចជាជួយពួកគាត់ឱ្យក្លាយជាកសិករដែលពឹងផ្អែកលើខ្លួនឯងជាមួយនឹងវត្ថុបំណងសហគ្រិនភាព។

ដើម្បីអ្វី? **គម្រោងសំខាន់ៗ**

នៅពេលដែលកសិករគោលដៅត្រូវបានជ្រើសរើសសិក្ខាសាលាស្តីពីការយល់ដឹងត្រូវបានរៀបចំឡើងដើម្បីពន្យល់អំពីព័ត៌មានលម្អិតនិងពេលវេលានៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាលរបស់ SHEP ក៏ដូចជាគោលដៅនៃវិធីសាស្ត្ររបស់ SHEP។

ដូចម្តេច? - **គន្លឹះសំខាន់ៗនៃការអនុវត្ត**

- សិក្ខាសាលាស្តីពីការយល់ដឹងគឺជាព្រឹត្តិការណ៍ដំបូងដ៏សំខាន់មួយដែលអ្នកអនុវត្តនិងកសិករ **ចែករំលែកចក្ខុវិស័យរបស់ SHEP**
- កសិករដឹងច្បាស់និងយល់ស្របថា ចក្ខុវិស័យនេះនឹងសម្រេចបាន**តាមរយៈគំនិតផ្តួចផ្តើមរបស់កសិករផ្ទាល់**ដើម្បីជំរុញវិស័យកសិកម្មដែលផ្តោតគោលដៅលើទីផ្សារឱ្យដំណើរការទៅមុខ
- កសិករយល់ថា SHEP គឺជា**ជំនួយបច្ចេកទេសសុទ្ធសាធ ដោយគ្មានការផ្តល់ជំនួយផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និងសម្ភារណាមួយ**ពីរដ្ឋាភិបាលឡើយ

ជំហាន - **នីតិវិធីនៃការអនុវត្ត (ពេលវេលាដែលត្រូវការ[2]៖ 1-2 ម៉ោង)**

1. រៀបចំកិច្ចប្រជុំនៅកន្លែងដែលកសិករអាចមកជួបជុំគ្នាបានស្រួល ដូចជា សាលសហគមន៍ ព្រះវិហារ សាលារៀន ផ្ទះប្រធានក្រុម ។ល។
2. អ្នកអនុវត្តរួមទាំងបុគ្គលិកផ្នែកផ្សព្វផ្សាយ ដែលទទួលបន្ទុកក្រុមពន្យល់ពីខ្លឹមសារនៃវិធីសាស្រ្ត SHEP ដើម្បីឱ្យភាគីទាំងពីរអាចចែករំលែកចក្ខុវិស័យនេះ។
3. ការពន្យល់បន្ថែមគួររួមបញ្ចូលព័ត៌មានលម្អិតនិងពេលវេលានៃសកម្មភាពរបស់ SHEP តួនាទី និងការទទួលខុសត្រូវរបស់កសិករសម្រាប់ការបញ្ចប់វគ្គបណ្តុះបណ្តាលរបស់ SHEP។
4. អ្នកអនុវត្តត្រូវសង្កត់ធ្ងន់ថា សមាជិកទាំងបុរស និងស្រ្តីត្រូវចូលរួមដោយស្មើភាពគ្នាក្នុងការបណ្តុះបណ្តាលនេះ។ លើសពីនេះទៅទៀត សមាជិក និងប្តីប្រពន្ធគួរចូលរួមយ៉ាងសកម្មក្នុងការសម្រេចចិត្ត និងការអនុវត្តសកម្មភាពនៅក្នុងការអនុវត្តរបស់ SHEP ទាំងមូល។ អ្នកអនុវត្តត្រូវជួយដល់កសិករឱ្យចូលរួមក្នុងការពិភាក្សាស្តីពីសារៈសំខាន់នៃសមភាពយេនឌ័រ និងការផ្តល់សិទ្ធិអំណាចដល់ស្រ្តី។

[2]"ពេលវេលាដែលត្រូវការ" មិនរាប់បញ្ចូលពេលវេលារៀបចំ ដូចជាការរកទីកន្លែង ទំនាក់ទំនងជាមួយកសិករ ការបើកវគ្គបណ្តុះបណ្តាលគ្រូបង្គោលជាដើម

យើងតែងតែដាំបន្លែមុនគេ ហើយបារម្ភពីកន្លែងលក់នៅពេលក្រោយ។ នោះជាឥរិយាបថ "ដាំដុះ និងលក់"

ត្រឹមត្រូវណាស់។ នោះហើយជាមូលហេតុដែលយើងតែងតែមានបញ្ហាក្នុងការស្វែងរកទីផ្សារឱ្យបានទាន់ពេល។ តាមរយៈ □□□□ យើងនឹងអាចអនុវត្ត “ដាំដុះដើម្បីលក់” !

ថតដោយ៖ ថេកាស៊ី គូណូ/ទីភ្នាក់ងារចៃកា

បញ្ជីត្រួតពិនិត្យ - ចំណុចដែលត្រូវបញ្ជាក់បន្ទាប់ពីសកម្មភាពនេះ

- ❑ កសិករគោលដៅយល់ដឹង និងយល់ស្របចំពោះកាលវិភាគនៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនាពេលខាងមុខ
- ❑ កសិករគោលដៅយល់ដឹង និងពន្យល់ពីតួនាទី ទំនួលខុសត្រូវ និងសិទ្ធិដែលពួកគាត់មានក្នុងនាមជាអ្នកចូលរួមរបស់ SHEP
- ❑ កសិករគោលដៅអាចស្រមៃ និងពន្យល់ពីគោលដៅរបស់ពួកគាត់ដែលពួកគាត់នឹងសម្រេចឱ្យបាននៅពេលបញ្ចប់វគ្គបណ្តុះបណ្តាលរបស់ SHEP
- ❑ សមាមាត្របុរស-ស្ត្រីនៃអ្នកចូលរួមមានតុល្យភាព
- ❑ មានការពិភាក្សាអំពីសមភាពយេនឌ័រ និងការផ្តល់សិទ្ធិអំណាចដល់ស្ត្រី និងការចូលរួមពី (1) សមាជិកទាំងបុរស និងស្ត្រី និង (2) សមាជិក និងប្តីប្រពន្ធរបស់ពួកគាត់ទទួលបានការលើកទឹកចិត្ត។

ការដោះស្រាយបញ្ហា - **ដំណោះស្រាយសម្រាប់បញ្ហាដែលកើតឡើងញឹកញាប់**

សំណួរ៖ **កសិកររំពឹងពី "ឯកសារចែកជូន"** -ដោយារគម្រោង/កម្មវិធីមុនៗទាំងអស់បានផ្តល់ធាតុចូល សម្ភារមួយចំនួនដល់កសិករ ពួកគាត់ក៏រំពឹងថា នឹងទទួលបានឯកសារចែកជូនពី SHEP ផងដែរ។ តើពួកគាត់នឹងឈប់មកចូលរួមក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនៅពេលដែលពួកគាត់ដឹងថានឹងមិនមានជំនួយផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ ឬសម្ភារពី SHEP ដែរឬទេ?

ចម្លើយ៖ វាមានសារៈសំខាន់ខ្លាំងណាស់សម្រាប់កសិករគោលដៅក្នុងការយល់ដឹង និងយល់ស្របតាំងពីដើមដំបូងថា ពួកគាត់នឹងទទួលបានតែជំនួយបច្ចេកទេសប៉ុណ្ណោះ មិនមែនជាជំនួយសម្ភារទេ។ នៅពេលអ្នកទាក់ទងកសិករសក្តានុពលសម្រាប់ការជ្រើសរើសគោលដៅ សូមពន្យល់ឱ្យបានច្បាស់ថា មានតែកសិករដែលមានឆន្ទៈចង់ចូលរួមក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលបអភិវឌ្ឍសមត្ថភាពជាបន្តបន្ទាប់ដោយមិនទទួលបានធាតុចូលសម្ភារណាមួយ គឺ
ស័ក្តិសមសម្រាប់ SHEP។

សំណួរ៖ **ហេតុអ្វីបានជាពិភាក្សាអំពីយេនឌ័រនៅក្នុងសិក្ខាសាលាស្តីពីការយល់ដឹង?** – ហេតុអ្វីបានជាយើងត្រូវពិភាក្សាអំពីបញ្ហាយេនឌ័រនៅក្នុងសិក្ខាសាលាស្តីពីការយល់ដឹង? តើយើងអាចធ្វើវានៅដំណាក់កាលក្រោយបានទេ?

ចម្លើយ៖ ចំពោះគោលគំនិតរបស់SHEP អំពីបញ្ហាយេនឌ័រ សូមមើលចំណុច “1.3. យេនឌ័រស្តីពី SHEP នៅក្នុងផ្នែកទី1”។ SHEP គិតថា យេនឌ័រគួរត្រូវបានចាត់ទុកថាជាផ្នែកសំខាន់មួយនៃកិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងរបស់SHEP ដើម្បីសម្រេចបាននូវគោលដៅរបស់ខ្លួនពិតប្រាកដ លើកកម្ពស់ជីវភាពរស់នៅតាមរយៈការគ្រប់គ្រងកសិកម្មដែលអាចពឹងផ្អែកលើខ្លួនឯង។ គោលដៅរបស់ SHEP អាចសម្រេចបាន លុះត្រាតែមានការចូលរួម និងការសម្រេចចិត្តប្រកបដោយតុល្យភាពយេនឌ័រនៅក្នុងការអនុវត្ត SHEP ទាំងមូល ។ ដូច្នេះកសិករគោលដៅគួរយល់ដឹងអំពីបញ្ហានេះតាំងពីដើមដំបូងនៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាល SHEP ពោលគឺសិក្ខាសាលាស្តីពីការយល់ដឹងដើម្បីឱ្យកសិករទាំងបុរស និងស្ត្រី ព្រមទាំងប្តី/ប្រពន្ធរបស់ពួកគាត់ យល់ស្របដើម្បីសម្រេចបាននូវការចូលរួមយ៉ាងសកម្ម និងការសម្រេចចិត្តរួមគ្នានៅក្នុងការចូលរួមរបស់ពួកគាត់ជាមួយ SHEP ។

2. ជំហានទី2 - ការយល់ដឹងរបស់កសិករបានកើនឡើង

ជំហានទីពីររបស់ SHEP គឺផ្តល់ឱកាសយ៉ាងច្រើនដល់កសិករដែលពួកគាត់អាចបង្កើនការយល់ដឹងអំពីស្ថានភាពបច្ចុប្បន្នរបស់ពួកគាត់ ក៏ដូចជាស្វែងរកឱកាសដែលអាជីវកម្មសាកវប្បកម្មអាចផ្តល់ដល់ពួកគាត់។ នេះគឺជាជំហានដែលកសិកររបស់ SHEP ឆ្លងកាត់បទពិសោធន៍ផ្ទាល់ និងបង្កើនការជំរុញទឹកចិត្តរបស់ពួកគាត់ក្នុងការធ្វើសកម្មភាពជាក់ស្តែងសម្រាប់ការបង្កើតវិស័យកសិកម្មដែលផ្តោតលើទីផ្សារ។ ដូច្នេះហើយ ជំហាននេះគឺមានសារៈសំខាន់ខ្លាំងណាស់ ហើយអ្នកអនុវត្ត SHEP គួរធ្វើឱ្យប្រាកដថា កសិករបើកទូលាយសម្រាប់ការធ្វើកសិកម្មសាកវប្បកម្មជាលក្ខណៈអាជីវកម្ម ទោះបីមានលំហាត់ដូចជាការស្ទង់មតិមូលដ្ឋាន និងការស្ទង់មតិទីផ្សារក្តី។

2.1. ការស្ទង់មតិមូលដ្ឋានដែលមានការចូលរួម

ជំហានទាំងបួន	សកម្មភាព
1. ចែករំលែកគោលដៅជាមួយកសិករ	- សិក្ខាសាលាស្តីពីការយល់ដឹង
2. **ការយល់ដឹងរបស់កសិករមានការកើនឡើង**	**- ការស្ទង់មតិមូលដ្ឋានដែលមានការចូលរួម** - វេទិកាភាគីពាក់ព័ន្ធ (ជាជម្រើស) - ការស្ទង់មតិទីផ្សារ
3. កសិករធ្វើការសម្រេចចិត្ត	- ការជ្រើសរើសដំណាំគោលដៅ - ការបង្កើតប្រតិទិនដំណាំ
4. កសិករទទួលបានជំនាញ	- ការបណ្តុះបណ្តាលផ្ទាល់ដល់ទីតាំង
ការតាមដាន និងការពិនិត្យតាមដាន (រួមទាំងការស្ទង់មតិចុងក្រោយដែលមានការចូលរួម)	

ពួកយើងនៅទីនេះ

ហេតុអ្វី ? **គោលបំណង**

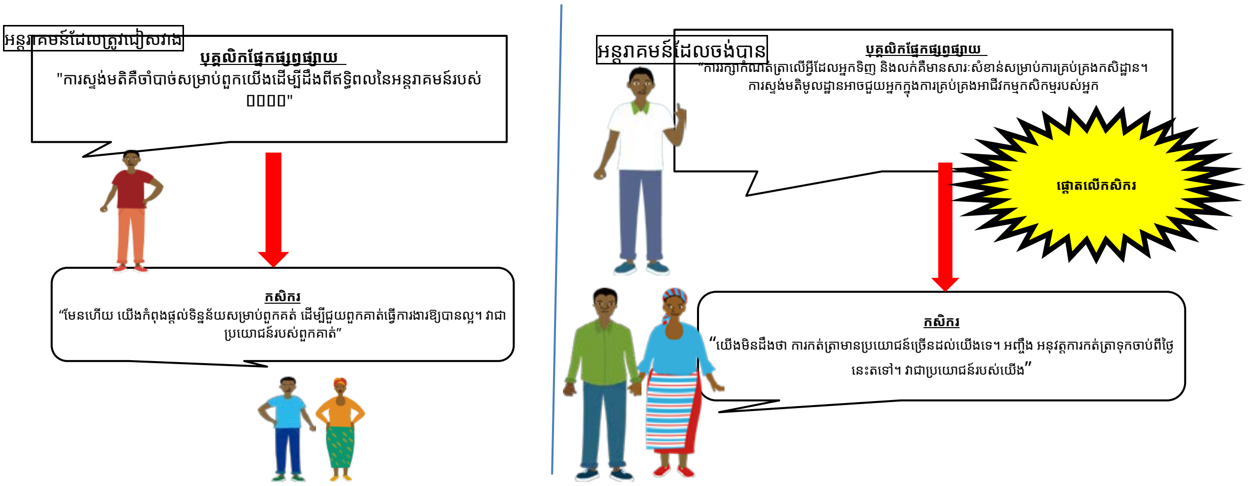
ការស្ទង់មតិមូលដ្ឋានដែលមានការចូលរួមផ្តល់ឱកាសដល់កសិករគោលដៅដើម្បីពិនិត្យមើលស្ថានភាពកសិកម្មបច្ចុប្បន្នរបស់ពួកគាត់ទាក់ទងនឹងផលិតកម្ម ប្រាក់ចំណូល និងបច្ចេកទេសកសិកម្ម ដូច្នេះពួកគាត់អាចកំណត់បានយ៉ាងច្បាស់អំពីចំណុចដែលត្រូវកែលម្អ។ កសិករក៏យល់ដឹងពីសារៈសំខាន់នៃការកត់ត្រាផងដែរ។ ឱកាសនេះផ្តល់លទ្ធភាពឱ្យអ្នកអនុវត្តប្រមូលទិន្នន័យជាឯកសារស្តីពីការអនុវត្តកសិកម្មរបស់អ្នកទទួលផលគោលដៅ ដែលនៅដំណាក់កាលក្រោយៗទៀត នឹងត្រូវបានប្រើដើម្បីតាមដានលទ្ធផលនៃអន្តរាគមន៍របស់ SHEP។

ដើម្បីអ្វី? **គម្រោងសំខាន់ៗ**

ការស្ទង់មតិមូលដ្ឋានដែលមានការចូលរួមស្នើឱ្យកសិករគោលដៅបំពេញសន្លឹកស្ទាបស្ទង់ពីរប្រភេទ៖ (1) ការស្ទង់មតិមូលដ្ឋានផ្នែកទី 1- ផលិតកម្ម ចំណូល និងចំណាយ និង (2) ការស្ទង់មតិមូលដ្ឋាន ផ្នែកទី 2- បច្ចេកទេសកសិកម្ម។ កសិករខ្លួនឯងត្រូវបំពេញសន្លឹកទាំងនេះដោយមានជំនួយពីបុគ្គលិកផ្នែកផ្សព្វផ្សាយក្នុងករណីចាំបាច់។ ទិន្នន័យត្រូវបានប្រមូល លនិងវិភាគដោយអ្នកអនុវត្ត។ មតិត្រឡប់លើលទ្ធផលនៃការស្ទង់មតិមូលដ្ឋានត្រូវបានផ្តល់ឱ្យកសិករនៅថ្ងៃក្រោយនៅពេលទិន្នន័យដែលបានវិភាគរួចនេះអាចរកបាន។

ដូចម្ដេច? - គន្លឹះសំខាន់ៗនៃការអនុវត្ត

- ការស្ទង់មតិគួរតែមានច្រើនជាងនេះ**ដើម្បីផលប្រយោជន៍របស់កសិករ ជាជាងផលប្រយោជន៍របស់អ្នកអនុវត្ត** (រូបភាពទី 6)
- ការស្ទង់មតិ**គួរត្រូវបានធ្វើតាមបែបចូលរួម ដែលកសិករគោលដៅគឺជាតួអង្គសំខាន់នៃការស្ទង់មតិ**ជាជាងបុគ្គលិកផ្នែកផ្សព្វផ្សាយ ដែលប្រមូលព័ត៌មានដោយឯកតោភាគីពីពួកគាត់
- បុគ្គលិកផ្នែកផ្សព្វផ្សាយជួយកសិករក្នុងការគណនាតួលេខមូលដ្ឋាន ដូចជាទិន្នផលដំណាំ ថ្លៃដើម ប្រាក់ចំណេញជាដើម ដែលមានសារៈសំខាន់សម្រាប់ការគ្រប់គ្រងកសិកម្ម។



រូបភាពទី 6៖ ការស្ទង់មតិមូលដ្ឋានដើម្បីផលប្រយោជន៍កសិករ

ជំហាន - នីតិវិធីអនុវត្ត (ពេលវេលាដែលត្រូវការ៖ 3-4 ម៉ោង)

1. (ការរៀបចំ) ស្រាវជ្រាវឯកតាក្នុងស្រុកដែលប្រើសម្រាប់ការជួញដូរដំណាំសាកវប្បកម្ម និងរៀបចំតារាងបំប្លែង ពោលគឺតារាងបំប្លែងឯកតាក្នុងស្រុកទៅជាគីឡូក្រាម។
2. កោះប្រជុំនិងពន្យល់ពីគោលបំណងនៃការស្ទង់មតិមូលដ្ឋានដល់កសិករ។ណែនាំកសិករពីរបៀបបំពេញទម្រង់ស្ទង់មតិពីរប្រភេទ។ *<u>គន្លឹះ! ប្រសិនបើកសិករ ជាពិសេសកសិករដែលមិនចេះអក្សរ មានការលំបាកក្នុងការយល់ដឹងពីរបៀបបំពេញទម្រង់នេះ សុំឱ្យកសិករដែលចេះអក្សរជួយពួកគាត់។</u>*
3. កសិករខ្លួនឯងត្រូវបំពេញទម្រង់នេះដោយមានជំនួយពីបុគ្គលិកផ្នែកផ្សព្វផ្សាយក្នុងករណីចាំបាច់។
4. ប្រសិនបើការបំប្លែងឯកតាសម្រាប់ការជួញដូរដូចជា កញ្ចប់ ថង់ ប្រអប់ ជាដើម ទៅជាគីឡូក្រាមមានការលំបាក សូមផ្តល់តារាងបំប្លែងដែលអ្នកអនុវត្តបានធ្វើទុកជាមុន ដោយផ្អែកលើស្ថានភាពទីផ្សារក្នុងស្រុក។

5. នៅពេលដែលកសិករបញ្ចប់ការបំពេញទម្រង់រួចហើយ លើកទឹកចិត្តពួកគាត់ឱ្យពិភាក្សាអំពីលទ្ធផលថ្មីណាមួយ តាមរយៈលំហាត់ស្ទង់មតិនេះ។ ចំណុចពិភាក្សារួមមាន ប៉ុន្តែមិនកំណត់ត្រឹមតែ៖

- ✓ តើវិធីសាស្រ្តរក្សាកំណត់ត្រាបច្ចុប្បន្នរបស់យើងល្អគ្រប់គ្រាន់ឬនៅ? តើការរក្សាកំណត់ត្រាអាចជួយយើងក្នុងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មកសិកម្មរបស់យើងយ៉ាងដូចម្តេច?
- ✓ តើយើងទទួលបានប្រាក់ចំណេញច្រើនតាមដែលយើងចង់បានឬនៅ?តើយើងខាតបង់ប្រាក់កាសប៉ុន្មាន ជំនួសឱ្យការរកប្រាក់បានលើដំណាំណាខ្លះ?
- ✓ តើយើងបែងចែកទំហំដីសមស្របសម្រាប់ដំណាំដែលមានទីផ្សារល្អមែនទេ?
- ✓ តើយើងដឹងយ៉ាងច្បាស់ថាតើផលិតផលប៉ុន្មានដែលយើងវេចខ្ចប់ក្នុងថង់ (ឬឡាំងកញ្ចប់ ឬប្រអប់ ឬទេ)? តើអ្នកទិញរបស់យើងដឹងពីទម្ងន់ពិតប្រាកដដែរឬទេ?
- ✓ តើយើងមានជំនាញដាំដុះគ្រប់គ្រាន់ហើយឬនៅ? តើអ្វីជាចំណុចខ្សោយរបស់យើង?

6. បន្ទាប់ពីកិច្ចប្រជុំ សូមបញ្ចូលទិន្នន័យទៅក្នុងតារាង ដោយដំណើរការ វិភាគ និងផ្តល់មតិត្រឡប់ដល់កសិករវិញនៅពេលក្រោយ។ (សូមបញ្ជាក់ពីអ្នកដែលអ្នកទទួលខុសត្រូវចំពោះការបញ្ចូលទិន្នន័យ ការដំណើរការ និងការវិភាគនៅស្ថាប័នរបស់អ្នក)។ ចំណុចសម្រាប់មតិត្រឡប់អាចរួមបញ្ចូលប៉ុន្តែមិនកំណត់ត្រឹមតែ៖

- ✓ តើកំណត់ត្រារបស់កសិករគ្រប់គ្រាន់ និងរក្សាទុកបានល្អប៉ុណ្ណាដើម្បីធ្វើការវិភាគឱ្យបានល្អអំពីការគ្រប់គ្រងកសិកម្ម
- ✓ តើដំណាំណាដែលដាំដុះបានច្រើនជាងគេ ដំណាំណាដែលទទួលបានប្រាក់ចំណេញច្រើន ។ល។
- ✓ តើបច្ចេកទេសកសិកម្មផ្នែកណាដែលកសិករត្រូវពង្រឹង

ខ្ញុំគិតថាខ្ញុំរកប្រាក់ដោយការដាំដុះដំណាំនេះ។ ប៉ុន្តែ ខ្ញុំពិតជាខាតបង់ប្រាក់មែន!

វានឹងមានប្រយោជន៍សម្រាប់ខ្ញុំក្នុងការរក្សាកំណត់ត្រាដើម្បីឱ្យខ្ញុំអាចតាមដាននូវអ្វីដែលកំពុងកើតឡើងនៅក្នុងកសិដ្ឋានរបស់ខ្ញុំ។ នោះជាជំហានដំបូងដើម្បីអនុវត្ត "ការធ្វើកសិកម្មជាអាជីវកម្ម"។

ថតដោយ៖ Courtesy SHEP PLUS ប្រទេសកេនយ៉ា

ទម្រង់ **- ទម្រង់កម្រងសំណួរស្ទង់មតិមូលដ្ឋាន**

នេះជាគំរូនៃទម្រង់កម្រងសំណួរស្ទង់មតិមូលដ្ឋាន។ កសិករត្រូវបំពេញទម្រង់ពីរប្រភេទជាចាំបាច់។

1. ការស្ទង់មតិមូលដ្ឋាន ផ្នែកទី 1- ផលិតកម្ម ប្រាក់ចំណូល និងការចំណាយ

1. ឈ្មោះដំណាំ និងពូជ	2. ផ្ទៃដីដាំដំណាំ ម៉ែត្រ x ម៉ែត្រ (ម^2) ឬជាហិកតា 100 ម^2 = 0,01 ហិកតា 1.000ម^2=0,1 ហិកតា 10.000ម^2= 1ហិកតា		3. ផលិតកម្មលក់នៅទីផ្សារក្នុងឯកតាផ្សេងៗ (ឧ. ថង់ ឡាំង កញ្ចប់ ប្រអប់ ។ល។)	4. ផលិតកម្មលក់នៅទីផ្សារ គិតជាគីឡូក្រាម (បំប្លែងទៅជាគីឡូក្រាម)	5. ផលិតកម្មលក់នៅទីផ្សារគិតជាគីឡូក្រាមក្នុងមួយហិកតា	6. តម្លៃជាមធ្យមក្នុងមួយឯកតាផ្សេងៗ (រូបិយប័ណ្ណក្នុងស្រុកក្នុងមួយឯកតា)	7. តម្លៃជាមធ្យមក្នុងមួយគីឡូក្រាម (បំប្លែងទៅជាគីឡូក្រាម) ជារូបិយប័ណ្ណក្នុងស្រុក	8. ប្រាក់ចំណូលសរុបជារូបិយប័ណ្ណក្នុងស្រុក	9. ថ្លៃដើមផលិតកម្មសរុបជារូបិយប័ណ្ណក្នុងស្រុក (រាប់បញ្ចូលទាំងធាតុចូល ការដឹកជញ្ជូន កម្លាំងពលកម្ម ។ល។)	10. ប្រាក់ចំណូលសុទ្ធ (ប្រាក់ចំណេញ) ជារូបិយប័ណ្ណក្នុងស្រុក
1	2ថង់	2 ថង់	3	4	(4./2ថង់	6	6/ ការបំប្លែងឯកតាជាប្រអប់	(3 x 6) ឬ (4 x7)	9	8-9
ដំណាទី1	ម x ម (ម^2)	ហិកតា	(ឯកតា)	គក	គក	(ឯកតា)				
ដំណាំទី2	ម x ម (ម^2)	ហិកតា	(ឯកតា)	គក	គក	(ឯកតា)				
ដំណាំទី3	ម x ម (ម^2)	ហិកតា	(ឯកតា)	គក	គក	(ឯកតា)				
ដំណាំទី4	ម x ម (ម^2)	ហិកតា	(ឯកតា)	គក	គក	(ឯកតា)				

សូមបង្ហាញការបំប្លែងឯកតាក្នុងប្រអប់ខាងក្រោម។ (ឧ.) ដំឡូងបារាំង1បាវ = 110គក ស្ពៃក្ដោប1ដុំ = 2 គក

2. ការស្ទង់មតិមូលដ្ឋាន ផ្នែកទី 2- បច្ចេកទេសកសិកម្ម

ដំណាក់កាលមុននិងក្រោយការដាំដុះ		ចំណុច	បច្ចេកទេសសាកវប្បកម្មគាំទ្រសម្រាប់ការបន្សាំ	បាទ/ចាស	ទេ
1	ការរៀបចំមុនការដាំដុះ	សំណួរ 1	តើអ្នកធ្វើ**ការស្ទង់មតិទីផ្សារ**ដើម្បីកំណត់ដំណាំដែលត្រូវដាំដុះតាមរដូវនីមួយៗឬទេ?		
		សំណួរ 2	តើអ្នករៀបចំនិងប្រើ**ប្រតិទិនដំណាំ** ផ្អែកលើលទ្ធផលស្ទង់មតិទីផ្សារដែរឬទេ?		
		សំណួរ 3	តើអ្នក**ធ្វើតេស្តដី** យ៉ាងហោចណាស់ម្តងក្នុងរយៈពេលពីរឆ្នាំសម្រាប់បន្លែ / បន្លែជាប្រភេទផ្កាប្រចាំប្រចាំឆ្នាំ ឬមុនពេលដាំដំណាំហូបផ្លែ/បន្លែជាប្រភេទផ្កាមានអាយុកាលច្រើនឆ្នាំឬទេ?		
		សំណួរ 4	តើអ្នកប្រើការអនុវត្តធ្វើ**ជីកំប៉ុស** ដោយប្រើសម្ភារសរីរាង្គផ្សេងៗគ្នាដើម្បីផ្គត់ផ្គង់សារធាតុចិញ្ចឹមសំខាន់ៗដូចជា៖ អាសូត (N) ផូស្វ័រ (P) និងប៉ូតាស្យូម (K) ក្នុងការរៀបចំធ្វើជីកំប៉ុស/លាមកសត្វឬទេ?		
		សំណួរ 5	តើអ្នកប្រើ**ពូជដាំដុះដែលមានគុណភាពតាមការណែនាំ**ជាមួយនឹងលក្ខណៈមួយ ឬច្រើនខាងក្រោម៖ ភាពធន់នឹងជំងឺ និងភាពអត់ធ្មត់ ទិន្នផលខ្ពស់ ឆាប់ទុំ រសជាតិកាន់តែឆ្ងាញ់ ទំហំ និងអាយុកាលកាន់តែវែងឬទេ?		
2	ការរៀបចំដី	សំណួរ 6	តើអ្នកប្រើ**ការអនុវត្តការរៀបចំដី**តាមការណែនាំមួយ ឬច្រើនដូចខាងក្រោមក្នុងការគ្រប់គ្រងសត្វល្អិត និងជំងឺ៖ ពន្លឺព្រះអាទិត្យ ការភ្ជួររាស់ទាន់ពេលវេលា ជម្រៅនៃការភ្ជួររាស់សមស្រប និងកាត់បន្ថយការផ្លាស់ដី ដើម្បីពិនិត្យមើលការរីករាលដាលនៃសត្វល្អិត និងជំងឺដែលអាចកើតពីដីឬទេ?		
		សំណួរ 7	តើអ្នក**ដាក់បញ្ចូលសំណល់ដំណាំ** យ៉ាងហោចណាស់ពីរខែមុនពេលដាំដុះក្នុងកសិដ្ឋានកំឡុងពេលភ្ជួរ ដើម្បីបង្កើនការកែច្នៃសារធាតុចិញ្ចឹមឡើងវិញឬទេ?		
		សំណួរ 8	តើអ្នកដាក់បញ្ចូលជីកំប៉ុស/លាមកសត្វ ឬជីសរីរាង្គជាការប្រើប្រាស់មូលដ្ឋាន យ៉ាងហោចណាស់ 1-2 សប្តាហ៍មុនពេលដាំឬទេ?		
3	ការបង្កើតដំណាំ (ដាំ/ស្ទូង)	សំណួរ 9	តើអ្នកប្រើការអនុវត្តដែលបានណែនាំនៅក្នុង**ការផ្សាំកូនទុក** សម្រាប់បន្លែ/បន្លែជាប្រភែផ្កាប្រចាំឆ្នាំ ឬប្រើកូនសម្រាប់ឈើហូបផ្លែ/បន្លែជាប្រភេទផ្កាដែលមានអាយុកាលច្រើនឆ្នាំដែលបានរើសយកពីថ្នាលដែលទទួលស្គាល់ឬទេ?		
		សំណួរ 10	តើអ្នកប្រើ**គម្លាត**នៃការដាំ/ស្ទូងតាមការណែនាំឬទេ?		
		សំណួរ 11	តើអ្នកដាំ/ស្ទូងដោយប្រើ**អត្រានៃការប្រើប្រាស់ជីតាម**ការណែនាំឬទេ?		

4	ការគ្រប់គ្រងដំណាំ	សំណួរ 12	តើអ្នក**បំពេញបន្ថែមតម្រូវការទឹកស្រោចដំណាំ** តាមរយៈវិធីស្រោចស្រពមួយឬច្រើនដូចខាងក្រោម៖ ការស្រោចដោយប្រើធុងបោយ ក្បាលស្រោច ទុយោសម្រក់ទឹក និងចង្អូរទឹក ដើម្បីបំពេញតម្រូវការទឹកដំណាំអប្បបរមាឬទេ?		
		សំណួរ 13	តើអ្នកប្រាកដថានឹងដកស្មៅឱ្យបានទាន់ពេលវេលានិងការប្រើប្រាស់ឧបករណ៍ជម្រះស្មៅសមរម្យនៅក្នុង**ការគ្រប់គ្រងស្មៅឬទេ**?		
		សំណួរ 14	តើអ្នកអនុវត្ត**ការកាប់ដីត្រឡប់ស្មៅ** ៖ ភាពទាន់ពេលវេលា ប្រភេទ និងអត្រានៃការប្រើប្រាស់ដែលបានណែនាំ និងវិធីសាស្ត្រនៃការអនុវត្តឬទេ?		
		សំណួរ 15	តើអ្នកប្រើយ៉ាងហោចណាស់ពីរខាងក្រោមនូវ**ការអនុវត្តការគ្រប់គ្រងសត្វល្អិតរួមបញ្ចូលគ្នា (IPM)**៖ វប្បធម៌ ជីវសាស្ត្រ រូបវន្ត និងគីមី?		
		សំណួរ 16	តើអ្នកសង្កេតឃើញការប្រើប្រាស់ដូចខាងក្រោមនៃ**ការប្រើប្រាស់ថ្នាំសម្លាប់សត្វល្អិតប្រកបដោយសុវត្ថិភាព និងមានប្រសិទ្ធភាព**៖ កម្រិតសមស្រប ថ្នាំសម្លាប់សត្វល្អិតដែលបានណែនាំ និងចន្លោះពេលមុនប្រមូលផល (PHI)?		
5	ការប្រមូលផល	សំណួរ 17	តើអ្នកប្រើយ៉ាងហោចណាស់មួយក្នុងចំណោមវិធី **ប្រមូលផល**ខាងក្រោម៖ ពណ៌ ទំហំ រូបរាង និងភាពរឹងមួយណាដែរ?		
6	ការគ្រប់គ្រងក្រោយការប្រមូលផល	សំណួរ 18	តើអ្នកប្រើប្រាស់**ការប្រមូលផល / ការស្តុក / កុងតឺន័រដឹកជញ្ជូន / សម្ភារវេចខ្ចប់ស្តង់ដារ** ជាមួយនឹងលក្ខណៈដូចខាងក្រោម: មានខ្យល់ចេញចូលបានល្អ ងាយស្រួលក្នុងការសម្អាត និងរលោង ដូច្នេះកាត់បន្ថយការខូចខាត?		
		សំណួរ 19	តើអ្នកអនុវត្តបច្ចេកទេសបន្ថែមតម្លៃមួយក្នុងចំណោមបច្ចេកទេសបន្ថែមតម្លៃដែលបានណែនាំដូចខាងក្រោម ៖ **ការសម្អាត ការតម្រៀប ការចាត់ថ្នាក់ ការវេចខ្ចប់ ឬការកែច្នៃផលិតផលឬទេ**?		
7	ការវិភាគចំណាយនិងចំណូល	សំណួរ 20	តើអ្នករក្សាកំណត់ត្រាលើការចំណាយការផលិតនិងការលក់និងធ្វើ**ការវិភាគចំណូល និងចំណាយឬទេ**?		
8	សកម្មភាពសមូហភាព	សំណួរទី 21	តើអ្នកទិញធាតុចូលកសិកម្ម ដូចជាគ្រាប់ពូជ ជី និងសារធាតុគីមីជាក្រុម (ការទិញជាក្រុម) ដែរទេ?		
		សំណួរទី22	តើអ្នករៀបចំការដឹកជញ្ជូនកសិផលជាសមូហភាព ឬលក់កសិផលរបស់អ្នកជាសមូហភាព (ការលក់ជាក្រុម) មែនទេ?		
		សំណួរទី23	ក្នុងនាមជាក្រុម តើអ្នកជ្រើសរើសដំណាំគោលដៅ និងរៀបចំផែនការយុទ្ធសាស្ត្រផលិតកម្ម/ទីផ្សាររួមគ្នាជាមួយសមាជិកក្រុមដែរឬទេ?		

នវានុវត្តន៍ - **ការផ្លាស់ប្តូរតាមតម្រូវការក្នុងប្រទេស/តំបន់ផ្សេងៗ**

ខាងក្រោមនេះគឺជាឧទាហរណ៍នៃការកែតម្រូវដែលបានធ្វើឡើងនៅក្នុងប្រទេសនិងតំបន់មួយចំនួន ដើម្បីឱ្យការស្ទង់មតិមូលដ្ឋានត្រូវបានធ្វើឡើងដោយរលូននៅក្នុងតំបន់របស់ពួកគេ។

ប្រអប់ទី 1៖ តារាងបំប្លែងឯកតាតាមការមើលឃើញសម្រាប់ការស្ទង់មតិមូលដ្ឋាន

ការរៀបរៀងតារាងបំប្លែងឯកតាដើម្បីសម្រួលដល់ការបំប្លែងទៅជាឯកតាទម្ងន់ (Malawi)

<ហេតុអ្វី?> កសិករ និងអ្នកទិញ កាលពីដើម បានប្រើប្រាស់ឯកតានានា ដូចជា ការ៉ុង ធុង បាច់ សម្រាប់ ដំណាំដែលត្រូវជួញដូរនៅលើផ្សារក្នុងស្រុក។ កសិករមិនបានដឹងថាតើវាមានទម្ងន់ប៉ុន្មានឱ្យប្រាកដនោះទេ។

<ដូចម្តេច?> អ្នកអនុវត្តបានចុះមើលផ្សារក្នុងស្រុកដោយមានជញ្ជីង និងកាមេរ៉ាក្នុងដៃ។ ពួកគេបានថតរូប និងថ្លឹងបន្លែ និងផ្លែឈើដែលគេជួញដូរជាទូទៅ។ តារាងបំប្លែងឯកតាត្រូវបានរៀបរៀងឡើង និងប្រើប្រាស់ដើម្បីបំប្លែងឯកតានានាទៅជាគីឡូក្រាម។

<លទ្ធផល?> ការបំប្លែងពីឯកតាទំនិញនីមួយៗទៅជាគីឡូក្រាមកាន់តែងាយស្រួល ស្របពេលជាមួយគ្នាកសិករក៏មានការយល់ដឹងកាន់តែច្រើនអំពីសារៈសំខាន់នៃការជួញដូរទំនិញឬទិន្នផលកសិកម្មរបស់ពួកគេគិតជាខ្នាតគីឡូក្រាម

តារាងបំប្លែងឯកតាដែលត្រូវបានរៀបរៀងឡើងនៅម៉ាឡាវី

ប្រអប់ទី 2 តារាងគណនាថ្លៃ

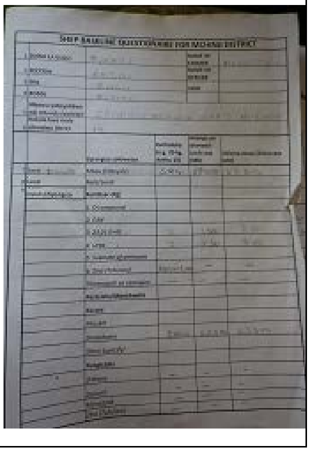
ការរៀបរៀងតារាងបន្ថែមសម្រាប់គណនាថ្លៃ

(ម៉ាឡាវី)

<ហេតុអ្វី?> កសិករមានការលំបាកក្នុងការបូកបញ្ចូលថ្លៃធាតុចូលកសិកម្ម និងពលកម្ម សម្រាប់ការគណនាថ្លៃសរុបដែលត្រូវបំពេញ បំពេញក្នុងទម្រង់ស្ទង់មតិមូលដ្ឋាន។

<ដូចម្តេច?> អ្នកអនុវត្តបានរៀបចំតារាងបន្ថែមមួយដើម្បីគណនាថ្លៃសរុប។ តារាងបានបញ្ចូលមុខទំនិញប្រចាំតំបន់ដូចជា ថ្លៃជី ពូជ ថ្នាំកម្ចាត់សត្វល្អិត ថ្នាំកម្ចាត់ស្មៅ ថ្លៃពលកម្ម ថ្លៃដឹកជញ្ជូន។ល។ ដើម្បីឱ្យកសិករងាយស្រួលបំពេញព័ត៌មានចាំបាច់ទាំងអស់ ដើម្បីបូកថ្លៃសរុប។

<លទ្ធផល?> កសិករអាចគណនាថ្លៃសរុបបានត្រឹមត្រូវគួរសមដោយគ្មានការភ័ន្តច្រឡំ ឬ លើសឡើយ ។



តារាងដែលបានរៀបរៀងឡើងនៅម៉ាឡាវី

ប្រអប់ទី1 កសិការជួយកសិករផ្សេងទៀត

កសិករចេះអក្សរជួយកសិករមិនចេះអក្សរ (អេត្យូពី)

<ហេតុអ្វី?> ក្រុមកសិករគោលដៅមានអត្រាអក្ខរកម្មទាប។ គេដឹងមុនថាកសិករគោលដៅជាច្រើនមានការលំបាកក្នុងការបំពេញទម្រង់ស្ទង់មតិ។
<ដូចម្តេច?> អ្នកអនុវត្តបានឲ្យកសិករចេះអក្សរ និងមានការអប់រំល្អមកពីក្រុមនីមួយៗមកចូលរួមក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលទាំងអស់គ្នាជាមួយបុគ្គលិកណែនាំដើម្បីបានដឹងពីរបៀបធ្វើការស្ទង់មតិមូលដ្ឋានផ្អែកលើការចូលរួមនៅក្នុងគម្រោងសាកល្បង។ កសិករចេះអក្សរទាំងនោះបានធ្វើការរួមគ្នាជាមួយបុគ្គលិកណែនាំដើម្បីជួយកសិករដែលមិនចេះអក្សរក្នុងការបំពេញទម្រង់ស្ទង់មតិ។
<លទ្ធផល?> កសិករដែលមិនចេះអក្សមិនសូវលំបាកក្នុងការបំពេញការស្ទង់មតិទេ ដោយសារតែមានជំនួយ ពីកសិករចេះអក្សរ។ ស្មារតីរួមគ្នាជាថ្លុងមួយរបស់កសិករក៏ត្រូវបានពង្រឹងផងដែរ ហើយការណ៍នេះជាការរួមចំណែកដ៏សំខាន់ក្នុងការជួយគាំទ្រផ្លូវចិត្តរបស់កសិករដែលត្រូវការភាពមានទំនាក់ទំនងនឹងគ្នា។

ប្រអប់ទី2 ការស្ទង់មតិសម្រាប់ចម្ការជាក្រុម និងជាឯកត្តបុគ្គល

ការធ្វើការស្ទង់មតិមូលដ្ឋានទាំងសម្រាប់ដីចម្ការជាក្រុម និងជាឯកត្តបុគ្គល

(រ៉្វាន់ដា និងអែលសាលវ៉ាឌ័រ)

<ហេតុអ្វី?> ក្រុមកសិករគោលដៅមួយចំនួនមានចម្ការបន្លែពីរប្រភេទ គឺចម្ការបន្លែដែលជាកម្មសិទ្ធិរបស់ក្រុម និងចម្ការបន្លែដែលជាកម្មសិទ្ធិរបស់សមាជិកក្រុម។ អ្នកអនុវត្តគម្រោងត្រូវស្គាល់ស្ថានភាពនៃប្រភេទដីចម្ការទាំងពីរនេះ។
<ដូចម្តេច?> ដោយសារទម្រង់ស្ទង់មតិមូលដ្ឋានត្រូវបានបង្កើតឡើងជាចម្បងសម្រាប់ចម្ការបន្លែដែលគ្រប់គ្រងដោយគ្រួសារបុគ្គលម្នាក់ៗ អ្នកអនុវត្តបានកែសម្រួលសំណួរមួយចំនួន តាមការចាំបាច់និងបានធ្វើការស្ទង់មតិសម្រាប់ចម្ការបន្លែជាក្រុម ក៏ដូចជាចម្ការបន្លែរបស់សមាជិកម្នាក់ៗផងដែរ។

កសិកររ៉្វាន់ដា និងចម្ការបន្លែរបស់ពួកគេ

<លទ្ធផល?> ទាំងកសិករ និងអ្នកអនុវត្តអាចស្គាល់ស្ថានភាពបច្ចុប្បន្នចម្ការបន្លែជាក្រុម និងចម្ការបន្លែឯកត្តជន។ កសិករត្រូវបានជំរុញលើកទឹកចិត្តឲ្យធ្វើការកែលម្អលើចម្ការបន្លែទាំងពីរប្រភេទ។

ប្រអប់ទី 5 ប្រព័ន្ធ “កិច្ចការផ្ទះ” ក្នុងអំឡុងពេលស្ទង់មតិមូលដ្ឋាន

ការបញ្ចូលប្រព័ន្ធ “កិច្ចការផ្ទះ” ដើម្បីការប្រមូលទិន្នន័យបានល្អ និងការចូលរួមពីសំណាក់ប្តីប្រពន្ធកាន់តែរឹងមាំ (ម៉ាឡាវី និងនេប៉ាល់)

<ហេតុអ្វី?> អ្នកអនុវត្តគម្រោងបានរកឃើញថា កសិករជាច្រើនមិនមានតួលេខ ដូចជា ថ្លៃផលិតកម្ម និងបរិមាណលក់នៅក្នុងដៃស្រាប់នៅពេលធ្វើការស្ទង់មតិមូលដ្ឋាននោះទេ។ ពួកគេត្រូវការទៅផ្ទះដើម្បីពិនិត្យមើលកំណត់ត្រារបស់ខ្លួន ឬសួរសមាជិកគ្រួសាររបស់ខ្លួនដើម្បីទទួលបានតួលេខត្រឹមត្រូវ។ ការបញ្ចប់ការស្ទង់មតិនៅនឹងកន្លែងនៅពេលប្រមូលផ្តុំរយៈពេលមួយថ្ងៃពិតជាពិបាកណាស់។
<ដូចម្តេច?> អ្នកអនុវត្តគម្រោងបានរៀបចំការស្ទង់មតិមូលដ្ឋានរយៈពេលពីរថ្ងៃក្នុងមួយលើក។ នៅថ្ងៃទីមួយ ពួកគេពន្យល់ប្រាប់ពីទិន្នន័យដែលត្រូវការ រួចដាក់ “កិច្ចការផ្ទះ” ឱ្យធ្វើ ដើម្បីទទួលបានទិន្នន័យត្រឹមត្រូវមកពីផ្ទះ។ នៅនេប៉ាល់ អ្នកអនុវត្តគម្រោងបានស្នើឱ្យកសិករធ្វើការជាមួយប្តីប្រពន្ធរបស់ខ្លួនដើម្បីបំពេញទម្រង់នៅផ្ទះ ទុកជា “កិច្ចការផ្ទះ”។ កសិករបានប្រមូលផ្តុំគ្នាម្តង

ទៀតនៅថ្ងៃទីពីរ ហើយបានដាក់ជូនទម្រង់ស្ទង់មតិ។
<លទ្ធផល> ទិន្នន័យដែលមានភាពត្រឹមត្រូវ និងភាពអាចជឿជាក់បានខ្លាំង ត្រូវបានប្រមូល។ ប្ដី និងប្រពន្ធបានធ្វើការជាមួយគ្នាដើម្បីស្គាល់ស្ថានភាពបច្ចុប្បន្នភាពនៃអាជីវកម្មដាំដុះរបស់ពួកគេ ហើយដូច្នេះវាបានបង្កើនស្មារតីរួបរួមជាថ្លុងមួយ និងទទួលខុសត្រូវរួមគ្នា ក្នុងលក្ខណៈជាអង្គភាពគ្រប់គ្រងកសិដ្ឋានមួយ។

បញ្ជីត្រួតពិនិត្យ - **ចំណុចដែលត្រូវបញ្ជាក់បន្ទាប់ពីសកម្មភាពនេះ**

- ❑ កសិករគោលដៅស្គាល់ស្ថានភាពផលិតកម្ម និងលក់បច្ចុប្បន្នរបស់ខ្លួន និងកំណត់មុខសញ្ញាចន្លោះប្រហោងដែលត្រូវបំពេញ
- ❑ កសិករគោលដៅស្គាល់កម្រិតបច្ចេកទេសរបស់ខ្លួនទាក់ទងនឹងផលិតកម្ម និងម៉ាឃីធីង និងកំណត់មុខសញ្ញាចន្លោះប្រហោងដែលត្រូវបំពេញ
- ❑ កសិករគោលដៅស្គាល់សារៈសំខាន់នៃការរក្សាកំណត់ត្រាទាក់ទងនឹងការរក្សាបញ្ជី និងកំណត់ត្រាសកម្មភាពកសិកម្ម និងចាប់ផ្ដើមមានចិត្តចង់រក្សាកំណត់ត្រា
- ❑ អត្រាអ្នកចូលរួមជាស្ត្រី និងបុរសមានសមតុល្យនឹងគ្នា
- ❑ ទិន្នន័យបែងចែកតាមភេទត្រូវបានប្រមូល និងវិភាគ
- ❑ (តាមជម្រើស) ប្តី/ប្រពន្ធរបស់សមាជិកមានការចូលរួម

ការដោះស្រាយបញ្ហា - **ដំណោះស្រាយសម្រាប់បញ្ហាដែលកើតមានញឹកញាប់**

សំណួរៈ **ការរក្សាកំណត់ត្រាដែលមិនត្រូវបានអនុវត្តទូលំទូលាយ**

ការរក្សាកំណត់ត្រាមិនត្រូវបានអនុវត្តទូលំទូលាយដោយកសិករខ្នាតតូចនោះទេ។ តើពួកគេពិតជាអាចរៀនរក្សាកំណត់ត្រាបាន និងទាញប្រយោជន៍ពីវាបានដែរឬទេ?

ចម្លើយៈ ជាការណ៍ពិតដែលកសិករខ្នាតតូចជាច្រើនមិនប្រតិបត្តិការរក្សាកំណត់ត្រា។ ជំហានដំបូងដែលពួកគេគួរតែធ្វើឡើងនោះ គឺស្គាល់សារៈសំខាន់នៃការរក្សាកំណត់ត្រាតាមរយៈបទពិសោធន៍ដែលពួកគេបានចូលរួមនៅក្នុងការស្ទង់មតិមូលដ្ឋានកន្លងមក។អ្នកអនុវត្តគម្រោងគួរតែលើកទឹកចិត្តពួកគេឱ្យបន្តសរសេរព័ត៌មានគោលៗ ដូចជាការលក់ផលិតផល និងចំណាយលើពូជ ជី និងថ្នាំកម្ចាត់សត្វល្អិតជាដើម ក្នុងទម្រង់សាមញ្ញៗ ដូចជា ការកត់បញ្ជីច្រកចេញចូលតែមួយ។ ទម្លាប់ក្នុងការកត់ត្រាសកម្មភាពកសិកម្ម និងគណនេយ្យជាប្រចាំ មានអត្ថប្រយោជន៍សម្រាប់កសិករខ្លាំងណាស់

សំណួរៈ **តើកសិករមិនចេះអក្សរអាចធ្វើវាបានដែរឬទេ?**

សូម្បីតែកសិករចេះអក្សរក៏មានការលំបាកក្នុងការគណនាតួលេខដែលត្រូវការសម្រាប់ការស្ទង់មតិមូលដ្ឋានផងនោះ។ តើកសិករមិនចេះអក្សរអាចបំពេញកិច្ចការនៃការស្ទង់មតិនេះបានដែរឬទេ?

ចម្លើយៈ កសិករមិនចេះអក្សរអាចមានការលំបាកក្នុងការបំពេញទម្រង់ស្ទង់មតិជាងកសិករ ចេះអក្សរ។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ នោះមិនមែនមានន័យថា ពួកគេចេះដឹងអំពីបញ្ហាគ្រប់គ្រងកសិកម្មទាបជាងកសិករចេះអក្សរនោះទេ។ គ្រាន់តែពួកគេមិនមានជំនាញអក្ខរកម្មក្នុងការសរសេរចំណេះដឹងរបស់ខ្លួនចូលក្នុងក្រដាសប៉ុណ្ណោះ។ ពួកគេអាចសុំសមាជិកក្រុមចេះអក្សរ ឬសមាជិកគ្រួសារចេះអក្សររបស់ខ្លួន ដូចជា ប្ដីប្រពន្ធ ឬកូន ឱ្យជួយពួកគេបំពេញទម្រង់ទាំងនោះ។ កសិករមិនចេះអក្សរក៏អាចបន្តរក្សាកំណត់ត្រាប្រចាំថ្ងៃដោយមានសមាជិកគ្រួសាររបស់ខ្លួនជាអ្នកជួយផងដែរ។

សំណួរៈ **ទិន្នន័យមិនសូវគួរឱ្យជឿជាក់**

ទោះបីជាកសិករប្រឹងអស់លទ្ធភាពក្នុងការបំពេញព័ត៌មានយ៉ាងណាក្ដី ខ្ញុំឃើញព័ត៌មានខ្លះនៅតែខ្វះ ឬមិនច្បាស់ជាត្រឹមត្រូវ។ តើខ្ញុំគួរតែឈប់ទទួលយកព័ត៌មានពីពួកគេទាំងស្រុង ឬយ៉ាងណាដោយហេតុថា ភាពអាចជឿជាក់បាន និងភាពត្រឹមត្រូវនៃទិន្នន័យមិនមានកម្រិតខ្ពស់ដូចដែលខ្ញុំបានរំពឹងទុកសោះនោះ?

ចម្លើយៈ ការស្ទង់មតិមូលដ្ឋានផ្អែកលើការចូលរួមរបស់ SHEP មានគោលបំណងពីរៈ (1) បង្កើនការយល់ដឹងរបស់កសិករអំពីស្ថានភាពកសិកម្មបច្ចុប្បន្នរបស់ខ្លួន និង (2) ប្រមូលទិន្នន័យរឹងពីកសិករ។ យើងចង់ឱ្យអ្នកយល់ថា ជាដំបូងបង្អស់ គោលបំណងទីមួយចាំបាច់ត្រូវតែសម្រេចឱ្យបាន ដោយបង្កើន

ការយល់ដឹងតាមរយៈលំហាត់ស្ទង់មតិ។ ម្យ៉ាងវិញទៀត ការធានាភាពអាចជឿជាក់បាន និងភាពត្រឹមត្រូវនៃទិន្នន័យ ដូចដែលអ្នកបានដឹងស្រាប់ហើយនោះ តែងតែជាបញ្ហាប្រឈមនៅពេលដែលត្រូវ ធ្វើការប្រមូលទិន្នន័យនៅនឹងកន្លែង។ ជាពិសេស ក្នុងអំឡុងពេលធ្វើការស្ទង់មតិមូលដ្ឋាន វាពិតជាពិបាកណាស់ក្នុងការទទួលបានភាពត្រឹមត្រូវកម្រិតខ្ពស់ ដោយសារកសិករជាច្រើនមិនទាន់ចេះរក្សាកំណត់ត្រាឱ្យបានត្រឹមត្រូវនៅឡើយ។ យើងគួរតែអត់ធ្មត់ និងលើកទឹកចិត្តកសិករឱ្យចាប់ផ្តើមធ្វើការរក្សាកំណត់ត្រា ដើម្បីបង្កើនភាពអាចជឿជាក់បាន និងភាពត្រឹមត្រូវនៃទិន្នន័យនៅត្រឹមពេលធ្វើការស្ទង់មតិស្ថាពរ។

សំណួរៈ **កសិករមិនចង់ដាក់ជូនទិន្នន័យ**

កសិករចង់បំពេញទិន្នន័យ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ពួកគេមិនចង់បង្ហាញទិន្នន័យទាក់ទងនឹងប្រាក់ចំណេញរបស់ខ្លួនឡើយ។ តើខ្ញុំគួរធ្វើដូចម្តេច?

ចម្លើយៈ វាមិនមែនជាការល្អទេដែលបង្ខំកសិករឱ្យដាក់ជូនទិន្នន័យរបស់ខ្លួន ប្រសិនបើពួកគេមិនស្រួលចិត្តក្នុងការធ្វើបែបនេះ។ កសិករនៅតែអាចទទួលបានឱកាសបង្កើនការយល់ដឹងរបស់ខ្លួនអំពីការគ្រប់គ្រងកសិកម្មដដែល ដោយមិនបាច់ដាក់ជូនទិន្នន័យ។ ដូច្នេះ យ៉ាងហោចណាស់ក៏គោលបំណងមួយក្នុងចំណោមគោលបំណងទាំងពីរនៃការស្ទង់មតិមូលដ្ឋាន ដូចដែលបានបង្ហាញខាងលើ ត្រូវបានបំពេញដែរ។ ចូរសួរកសិករដទៃទៀតថាតើពួកគេចង់ដាក់ជូនទិន្នន័យដែរឬទេ ដើម្បីឱ្យអ្នកអាចទទួលបានទិន្នន័យរឹងខ្លះសម្រាប់ដំណើរការ និងវិភាគ។

ការស្ទង់មតិមូលដ្ឋានភាគទី1 - ផលិតកម្ម ចំណូល និងថ្លៃ

កាលបរិច្ឆេទ៖____/____/______

ឈ្មោះស្រុក៖____________________________ ឈ្មោះឃុំ៖____________________________

ឈ្មោះក្រុមកសិករ៖______________________________________

ឈ្មោះកសិករ៖______________________ ប្រុស/ស្រី៖_____ លេខទូរសព្ទ៖_____________________

សូមបង្ហាញព័ត៌មានអំពីដំណាំសាកវប្បកម្ម (មិនរាប់បញ្ចូលដំណាំផ្សេងទៀត ដូចជា ពោត និងអំពៅ) ក្នុងរដូវដាំដុះចុងក្រោយ។

1.ឈ្មោះដំណាំ និងពូជ	2.ក្រឡាផ្ទៃដាំដុះគិតជា ម៉ែត្រ x ម៉ែត្រ ឬហិចតា 100ម² =0,01ហិចតា 1 000 ម²=0,1 ហិចតា 10,000 ម²=1 ហិចតា		3. ផលិតកម្មលក់នៅទីផ្សារជាឯកតាផ្សេងៗ (ការ៉ុង ធុងបាច់កញ្ចោ)	4. ផលិតកម្មលក់នៅទីផ្សារ គិតជា គីឡូក្រាម (បំប្លែងទៅជា គីឡូក្រាម)	5. ផលិតកម្មលក់នៅទីផ្សារគិតជា គីឡូក្រាមក្នុងមួយហិចតា	6. តម្លៃជាមធ្យមក្នុងមួយឯកតានានា (រូបិយបណ្ណក្នុងស្រុកក្នុងមួយឯកតា)	1. តម្លៃជា មធ្យមក្នុង មួយ គីឡូក្រាម (បំប្លែងជា គីឡូក្រាម) គិតជារូបិយ បណ្ណក្នុង ស្រុក	8.ប្រាក់ចំណូលសរុបគិតជា រូបិយបណ្ណក្នុង ស្រុក	9.ថ្លៃផលិតកម្មសរុប គិតជា រូបិយបណ្ណក្នុង ស្រុក (រាប់បញ្ចូលទាំងធាតុចូល ការដឹកជញ្ជូន កម្លាំងពលកម្ម។ល។)	10. ចំណូលសុទ្ធ (ប្រាក់ចំណេញ) គិតជា រូបិយបណ្ណក្នុង ស្រុក)
1	2 a.	2 b.	3	4	4./2 b.	6	6./ការបំប្លែងឯកតាជាប្រអប់	(3. x 6.) ឬ (4. x7.)	9	8. – 9.
ដំណាំទី1៖	ម x ម (ម²)	ហិចតា	(ឯកតា៖)	គីឡូក្រាម	គីឡូក្រាម	(ឯកតា៖)				
ដំណាំទី2៖	ម x ម (ម²)	ហិចតា	(ឯកតា៖)	គីឡូក្រាម	គីឡូក្រាម	(ឯកតា៖)				
ដំណាំទី3៖	ម x ម (ម²)	ហិចតា	(ឯកតា៖)	គីឡូក្រាម	គីឡូក្រាម	(ឯកតា៖)				
ដំណាំទី4៖	ម x ម (ម²)	ហិចតា	(ឯកតា៖)	គីឡូក្រាម	គីឡូក្រាម	(ឯកតា៖)				

សូមបង្ហាញការបំប្លែងឯកតានៅក្នុងប្រអប់ខាងក្រោម។ (ឧ.) ដំឡូងបារាំង 1 ការ៉ុង = 110 គីឡូក្រាម ស្ពៃក្តោប1មើម = 2 គីឡូក្រាម

ឧទាហរណ៍

ការស្ទង់មតិមូលដ្ឋានភាគទី1 - ផលិតកម្ម ចំណូល និងថ្លៃ

កាលបរិច្ឆេទ៖____/____/____

ឈ្មោះស្រុក៖________________________ ឈ្មោះឃុំ៖________________________

ឈ្មោះក្រុមកសិករ៖________________________________

ឈ្មោះកសិករ៖____________________ ប្រុស/ស្រី៖____ លេខទូរសព្ទ៖____________________

សូមបង្ហាញព័ត៌មានអំពីដំណាំសាកវប្បកម្ម (មិនរាប់បញ្ចូលដំណាំផ្សេងទៀត ដូចជា ពោត និងអំពៅ) ក្នុងរដូវដាំដុះចុងក្រោយ។

1.ឈ្មោះដំណាំនិងពូជ	2.ក្រឡាផ្ទៃដាំដុះគិតជា ម៉ែត្រ x ម៉ែត្រ ឬហិចតា 100ម^2 =0,01ហិចតា 1 000 ម^2=0,1 ហិចតា10, 000 ម^2=1 ហិចតា		3. ផលិតកម្មលក់នៅទីផ្សារជាឯកតាផ្សេងៗ (ការ៉ុង ធុង បាច់ កញ្ជេ)	4. ផលិតកម្មលក់នៅទីផ្សារគិតជាគីឡូក្រាម (បំប្លែងទៅជាគីឡូក្រាម)	5. ផលិតកម្មលក់នៅទីផ្សារគិតជាគីឡូក្រាមក្នុងមួយហិចតា	6. តម្លៃជាមធ្យមក្នុងមួយឯកតានានា (រូបិយបណ្ណក្នុងស្រុកក្នុងមួយឯកតា)	2. តម្លៃជាមធ្យមក្នុងមួយគីឡូក្រាម (បំប្លែងជាគីឡូក្រាម) គិតជារូបិយបណ្ណក្នុងស្រុក	8.ប្រាក់ចំណូលសរុបគិតជារូបិយបណ្ណក្នុងស្រុក	9.ថ្លៃផលិតកម្មសរុប គិតជារូបិយបណ្ណក្នុងស្រុក (រាប់បញ្ចូលទាំងធាតុចូល ការដឹកជញ្ជូន កម្លាំងពលកម្ម។ល។)	10. ចំណូលសុទ្ធ (ប្រាក់ចំណេញ) គិតជារូបិយបណ្ណក្នុងស្រុក)
1	2 a.	2 b.	3	4	4./2 b.	6	6./ការបំប្លែងឯកតាជាប្រអប់	(3. x 6.) ឬ (4. x7.)	9	8. – 9.
ដំណាំទី1៖ ប៉េងប៉ោះ Cal j	ម x ម (ម^2) 20X100= 2,000ម^2	0.2ហិចតា	100 (ឯកតា៖ ធុង)	2,000 គីឡូក្រាម	10,000គីឡូក្រាម	$20 (ឯកតា៖ ធុង)	$1	$2,000	$700	$1,300
ដំណាំទី2៖	ម x ម (ម^2)	ហិចតា	(ឯកតា៖)	គីឡូក្រាម	គីឡូក្រាម	(ឯកតា៖)				
ដំណាំទី3៖	ម x ម (ម^2)	ហិចតា	(ឯកតា៖)	គីឡូក្រាម	គីឡូក្រាម	(ឯកតា៖)				
ដំណាំទី4៖	ម x ម (ម^2)	ហិចតា	(ឯកតា៖)	គីឡូក្រាម	គីឡូក្រាម	(ឯកតា៖)				

សូមបង្ហាញការបំប្លែងឯកតានៅក្នុងប្រអប់ខាងក្រោម។ (ឧ.) ដំឡូងបារាំង 1 ការ៉ុង = 110 គីឡូក្រាម ស្ពៃក្តោប1មើម = 2 គីឡូក្រាម

ប៉េងប៉ោះ 1 ធុង = 20 គីឡូក្រាម

ការស្ទង់មតិមូលដ្ឋានភាគទី2 - បច្ចេកទេសកសិកម្ម

កាលបរិច្ឆេទ៖_____/_____/______

ឈ្មោះស្រុក៖______________________________ ឈ្មោះឃុំ៖______________________________

ឈ្មោះក្រុមកសិករ៖____

ឈ្មោះកសិករ៖_______________________ ប្រុស/ស្រី_____ លេខទូរសព្ទ៖________________

*ចូរគូសសញ្ញាធិចលើពាក្យ "បាទ/ចាស" ឬ "ទេ" សម្រាប់សំណួរខាងក្រោម។ ចូរសរសេរព័ត៍មានបន្ថែមណាមួយនៅក្នុងចន្លោះ។

ដំណាក់កាលមុន និងក្រោយដាំដុះ		**ធាតុ**	**បច្ចេកទេសសាកវប្បកម្មដែលបានតស៊ូមតិឱ្យប្រើប្រាស់**	**បាទ/ចាស**	**ទេ**
1	ការរៀបចំមុនពេលដាំដុះ	Q 1	តើអ្នកបានធ្វើ**ការស្ទង់មតិផ្សារ**ដើម្បីកំណត់ថាតើត្រូវដាំដំណាំអ្វីសម្រាប់រដូវនីមួយៗដែរឬទេ?		
		Q 2	តើអ្នករៀបចំ និងប្រើប្រាស់**ប្រតិទិនដំណាំ**ផ្អែកលើលទ្ធផលស្ទង់មតិផ្សារដែរឬទេ?		
		Q 3	តើអ្នកបានធ្វើ**តេស្តដី**យ៉ាងតិចពីរឆ្នាំម្តងសម្រាប់ដាំបន្លែ/ផ្កាមួយរដូវ ឬមុនពេលដាំដើមឈើហូបផ្លែ/ផ្ការស់ច្រើនរដូវដែរឬទេ?		
		Q 4	តើអ្នកអនុវត្ត**ការធ្វើដីកំប៉ុស**តាមការណែនាំដោយប្រើប្រាស់វត្ថុធាតុសរីរាង្គផ្សេងៗដើម្បីផ្តល់សារធាតុចិញ្ចឹមសំខាន់ៗដូចជា៖ នីដ្រូសែន ផូស្វ័រ និងប៉ូតាស្យូម ក្នុងការរៀបចំដីកំប៉ុសជី/លាមកសត្វដែរឬទេ?		
		Q 5	តើអ្នកប្រើប្រាស់សម្ភារដាំដុះមានគុណភាពដែលបានណែនាំ ដោយមានលក្ខណៈចរិតខាងក្រោមនេះមួយ ឬច្រើន៖ ការធន់នឹងជំងឺ និងភាពសាំ ទិន្នផលខ្ពស់ ការឆាប់ចេញផ្លែផ្កា រសជាតិល្អ ទំហំ និងអាយុកាលរក្សាទុកបានយូរដែរឬទេ?		
2	ការរៀបចំដី	Q 6	តើអ្នកធ្វើតាម**ការរៀបចំដី**តាមការណែនាំណាមួយក្នុងការគ្រប់គ្រងសត្វចង្រៃ និងជំងឺ៖ ការរក្សាពន្លឺថ្ងៃ ការភ្ជួររាស់ទាន់ពេលវេលា ជម្រៅភ្ជួររាស់ត្រឹមត្រូវ និងការកាត់បន្ថយការបំលាស់ទីដី ដើម្បីពិនិត្យមើលការរីករាលដាលនៃសត្វចង្រៃ និងជំងឺកើតចេញពីដីដែលមានដែរឬទេ?		
		Q 7	តើអ្នក**ដាស់ដី**យ៉ាងតិចពីរខែមុននឹងដាំក្នុងស្រែចម្ការក្នុងអំឡុងពេលភ្ជួររាស់ ដើម្បីបង្កើនការកែច្នៃសារធាតុចិញ្ចឹមឡើងវិញដែរឬទេ?		
		Q 8	តើអ្នកលាយជីកំប៉ុសជី/លាមកសត្វ ឬជីសរីរាង្គ ក្នុងលក្ខណ:ជាការ អនុវត្តគោល យ៉ាងតិច1-2 សប្តាហ៍ មុនការដាំដែរឬទេ?		
3	ការដាំដុះ ដំណាំ ការ) ដាំ /ស្ទូង)	Q 9	តើអ្នកធ្វើតាមការបណ្តុះ**ពូជដំណាំ**សម្រាប់បន្លែ/ផ្ការដូវ និងប្រើប្រាស់ពូជដំណាំសម្រាប់ដើមឈើហូបផ្លែ/ផ្កាសរស់ច្រើនរដូវ ដែលត្រូវបានបណ្តុះពីថ្នាលដែលមានការទទួលស្គាល់ដែរ ឬទេ?		

		Q 10	តើធ្វើការរក្សាគម្លាតដាំស្ទូងតាមការណែនាំ/ដែរឬទេ?		
		Q 11	តើអ្នកដាំស្ទូងដោយប្រើប្រាស់/**ការដាក់ជីត្រឹមត្រូវតាមកម្រិតដែលបានណែនាំ**ដែរឬទេ?		
4	ការគ្រប់គ្រងដំណាំ	Q 12	តើអ្នក**បំពេញតាមលក្ខខណ្ឌតម្រូវសម្រាប់ទឹកស្រោចដំណាំ**តាមរយៈវិធីសាស្រ្តស្រោចស្រប់ណាមួយៈ ធុងស្រោច ការបាញ់ស្រោចពីលើ ការបន្តក់ ចង្អូរស្រោចស្រប់ ដើម្បីបំពេញតាមតម្រូវការទឹកដំណាំអប្បបរមាដែរឬទេ?		
		Q 13	តើអ្នកធានាការដកស្មៅទាន់ពេលវេលា និងប្រើប្រាស់ឧបករណ៍ដកស្មៅត្រឹមត្រូវនៅក្នុង**ការគ្រប់គ្រងស្មៅចង្រៃ**ដែរឬទេ?		
		Q 14	តើអ្នកប្រតិបត្តិ**ការដាក់ជី**ត្រឹមត្រូវៈ ការធ្វើទាន់ពេលវេលា ប្រភេទ និងកម្រិតដាក់ និងវិធីដាក់តាមការណែនាំដែរឬទេ?		
		Q 15	តើធ្វើតាម**ការប្រតិបត្តិគ្រប់គ្រងសត្វចង្រៃគ្រប់ជ្រុងជ្រោយ**យ៉ាងតិចពីរដូចតទៅៈ វប្បធម៌ ជីវៈសាស្រ្ត រូបសាស្រ្ត និងគីមីសាស្រ្ត ដែរឬទេ?		
		Q 16	តើអ្នកគោរពតាមការប្រើប្រាស់**ថ្នាំកម្ចាត់សត្វល្អិតប្រកបដោយសុវត្ថិភាព និងប្រសិទ្ធភាពៈ** កម្រិតត្រឹមត្រូវ ថ្នាំ កម្ចាត់សត្វល្អិតតាមការណែនាំ និងចន្លោះពេលមុនប្រមូលផល (PHI) ដែរឬទេ?		
5	ការប្រមូលផល	Q 17	តើអ្នកប្រើ យ៉ាងហោច**សូចនាករប្រមូលផល**ណាមួយតទៅនេះៈ ពណ៌ ទំហំ ទ្រង់ទ្រាយ និងភាពគង់វង្ស ដែរឬទេ?		
6	ការចាត់ចែងក្រោយការប្រមូលផល	Q 18	តើអ្នកប្រើប្រាស់សំបកខ្ចប់ប្រមូលផល/ដឹកជញ្ជូន/រក្សាទុក/សម្ភារវេចខ្ចប់ស្តង់ដារដែលមានលក្ខណៈដូចតទៅៈ មានខ្យល់ចេញចូលបានល្អ ងាយស្រួលសម្អាត និងរលោងមិនសូវខូច ខាតដែរឬទេ?		
		Q 19	តើអ្នកអនុវត្តបច្ចេកទេសបន្ថែមតម្លៃណាមួយតទៅនេះៈ **ការសម្អាត ការសម្រិតសម្រាំង ការចាត់ថ្នាក់ ការវេចខ្ចប់ ឬការ កែច្នៃផលិតផល**ដែរឬទេ?		
7	ការវិភាគទៅលើថ្លៃ និងចំណូល	Q 20	តើអ្នករក្សាកំណត់ត្រាស្តីពីថ្លៃផលិត និងលក់ និង**ធ្វើការវិភាគថ្លៃ និងចំណូល**ដែរឬទេ?		
8	សកម្មភាពជាសមូហភាព	Q21	តើអ្នកទិញធាតុចូលកសិកម្ម ដូចជា ពូជ ជី និងសារធាតុគីមីជាក្រុម (ការទិញជាក្រុម) ដែរឬទេ?		
		Q22	តើអ្នករៀបចំការដឹកជញ្ជូនផលិតផលជាសមូហភាព ឬលក់ផលិតផលរបស់អ្នកជាសមូហភាព(ការលក់ជាក្រុម) ដែរឬទេ?		
		Q23	ក្នុងលក្ខណៈជាក្រុម តើអ្នកជ្រើសរើសដំណាំគោលដៅ និងរៀបចំផែនការយុទ្ធសាស្រ្តផលិតកម្មម៉ាឃីតធីងជាសមូហភាពជាមួយ/សមាជិកក្រុមដែរឬទេ?		

2.2 វេទិកាភាគីពាក់ព័ន្ធ (សកម្មភាពលក្ខណៈជាជម្រើស)

ជំហានទាំងបួន	សកម្មភាព
1. ចែករំលែកគោលដៅជាមួយកសិករ	-សិក្ខាសាលាបញ្ជៀបការយល់ដឹង
2. ការយល់ដឹងរបស់កសិករត្រូវបានបង្កើន។	-ការស្ទង់មតិមូលដ្ឋានផ្អែកលើការចូលរួម **-(លក្ខណៈជាជម្រើស)វេទិកាភាគីពាក់ព័ន្ធ** -ការស្ទង់មតិផ្សារ
3. កសិករធ្វើការសម្រេចចិត្ត។	-ការជ្រើសរើសដំណាំគោលដៅ -ការធ្វើប្រតិទិនដំណាំ
4. កសិករទទួលបានជំនាញ។	-ការបណ្តុះបណ្តាលនៅនឹងកន្លែង
ការតាមដាន និងការត្រួតពិនិត្យ (រួមទាំងការស្ទង់មតិស្ថាពរផ្អែកលើការចូលរួមផងដែរ)	

យើងនៅទីនេះ។

សម្គាល់៖ នេះគឺជា "សកម្មភាពលក្ខណៈជាជម្រើស" ដែលមានន័យថា សកម្មភាពនេះនឹងត្រូវធ្វើឡើង ប្រសិនបើ (1) អ្នកអនុវត្តគម្រោងជឿថាវាមានប្រសិទ្ធភាពខ្លាំងដោយពិចារណាទៅលើស្ថានភាពសង្គមសេដ្ឋកិច្ចនៃតំបន់គោលដៅ និង (2) មានធនធានមនុស្ស និងហិរញ្ញវត្ថុគ្រប់គ្រាន់ ដើម្បីធ្វើសកម្មភាពនេះ។

ហេតុអ្វី? - វត្ថុបំណង

វេទិកាភាគីពាក់ព័ន្ធមានគោលបំណងពីរគឺ៖ (1) បង្ហាញជូនកសិករនូវឱកាសអាជីវកម្មដែលកសិកម្មសាករប្បកម្មអាចនាំមកជូនពួកគេ និង (2) ជួយកសិករក្នុងការ**បង្កើតទំនាក់ទំនងអាជីវកម្ម**ជាមួយតួអង្គទីផ្សារនានាដែលពាក់ព័ន្ធនឹងអាជីវកម្មសាករប្បកម្ម។

អ្វី? - ចំណុចសំខាន់

វេទិកាភាគីពាក់ព័ន្ធរយៈពេលកន្លះថ្ងៃអញ្ជើញតំណាងក្រុមកសិករគោលដៅ SHEP និងភាគីពាក់ព័ន្ធផ្សារ ដូចជា អ្នកផ្គត់ផ្គង់ធាតុចូលកសិកម្ម អ្នកទិញ (ឈ្មួញ ឈ្មួញកណ្តាល អ្នកលក់ដុំ អ្នកលក់រាយ។ល។) ក្រុមហ៊ុនកែច្នៃចំណីអាហារ អ្នកនាំចេញដំណាំ អ្នកដឹកជញ្ជូន
គ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុ អង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល ។ល។ កសិករទស្សនាស្តង់របស់ភាគីពាក់ព័ន្ធលើទីផ្សារ ឬផ្លោះប្តូរព័ត៌មានតាមរយៈការជជែកអំពីអាជីវកម្ម។

ដូចម្តេច? - គន្លឹះអនុវត្តន៍សំខាន់ៗ

- មិនដូចព្រឹត្តិការណ៍ខ្នាតធំ ដូចជាពិព័រណ៍កសិកម្ម ឬទិវាកសិកម្ម វេទិកាភាគីពាក់ព័ន្ធ **គួរកម្រិតចំនួនអ្នកចូលរួម** ដើម្បីជួយបង្កលក្ខណៈឱ្យទំនាក់ទំនងកាន់តែងាយស្រួលរវាងអ្នកចូលរួមដែលបានជ្រើសរើស។
- មានតែភាគីពាក់ព័ន្ធទីផ្សារ ដូចជា ឈ្មួញក្នុងស្រុកទាំងនោះដែលនឹងក្លាយជាអនាគតដៃគូអាជីវកម្មរបស់ក្រុមកសិករ SHEP ទើបគួរតែត្រូវបានអញ្ជើញ។
- បុគ្គលិកណែនាំគួរតែជួយកសិករឱ្យបានជជែកអាជីវកម្មយ៉ាងសកម្មជាមួយភាគីពាក់ព័ន្ធផ្សារ
- **ប្រវត្តិរូបរបស់អ្នកចូលរួមគួរតែត្រូវបានផ្លាស់ប្តូរជាមុន** ដើម្បីឱ្យអ្នកចូលរួមអាចចាប់ផ្តើមការជជែកអាជីវកម្មតែម្តងដោយមិនបាច់ខាតពេលវេលាច្រើននៅក្នុងវេទិកា។

ជំហាន **- នីតិវិធីអនុវត្តន៍ (រយៈពេលត្រូវការ៖ 3-4 ម៉ោង)**

1. (ការរៀបចំ) កក់បន្ទប់សន្និសីទមួយសម្រាប់រៀបចំវេទិកាភាគីពាក់ព័ន្ធ។ *គន្លឹះ! ប្រសិនបើបរិក្ខារតំឡើងរបស់រដ្ឋាភិបាលត្រូវបានប្រើសម្រាប់រៀបចំវេទិកានោះ ថ្លៃជួលទីកន្លែងនឹងត្រូវបានកាត់បន្ថយបានច្រើន។*
2. (ការរៀបចំ) កំណត់ និងអញ្ជើញភាគីពាក់ព័ន្ធផ្សារក្នុងស្រុកឱ្យមកចូលរួមវេទិកា។ *គន្លឹះ! អញ្ជើញតែភាគីពាក់ព័ន្ធណាដែលមានបំណងចាប់ផ្តើមធ្វើអាជីវកម្មជាមួយកសិករគោលដៅប៉ុណ្ណោះ។*
3. (ការរៀបចំ) ឱ្យក្រុមកសិករជ្រើសរើសកសិករបុរសពីរនាក់ និងកសិករនារីពីរនាក់ដើម្បីចូលរួមក្នុងវេទិកាក្នុងនាមជាតំណាងក្រុម។ *គន្លឹះ! ចូរធានាថា កសិករទាំងបុរស និងនារីត្រូវបានជ្រើសរើសជាតំណាង ដោយសារក្រុមមួយដែលមានសមភាពទាំងពីរភេទអាចបង្ហាញទស្សនៈទូលំទូលាយរបស់ខ្លួនក្នុងអំឡុងពេលធ្វើទំនាក់ទំនងជាមួយភាគីពាក់ព័ន្ធផ្សារ។*
4. (ការរៀបចំ) ធ្វើការណែនាំខ្លួនអ្នកចូលរួមមុនថ្ងៃវេទិកា។ ឱ្យក្រុមកសិករយកគំរូផលិតផលរបស់ខ្លួមកបង្ហាញក្នុងវេទិកា។ គំរូផលិតផលនឹងត្រូវតាំងបង្ហាញនៅតាមស្តង់របស់ពួកគេ។
5. (ការរៀបចំ) នៅកន្លែងវេទិកា ដូចជា បន្ទប់សន្និសីទរដ្ឋាភិបាល ចូររៀបចំស្តង់ជាមួយនឹងតុ និងកៅអីគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់អ្នកចូលរួម។ *គន្លឹះ! គួរតែមានកៅអីគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់អ្នកចូលរួមនៅតាមស្តង់នីមួយៗ ដើម្បីឱ្យពួកគេអាចផ្តោតលើការពិភាក្សាដោយគ្មានការរំខាន។*
6. ក្នុងអំឡុងពេលវេទិកា តំណាងកសិករ អមដោយបុគ្គលិកណែនាំ ដើរទស្សនាស្តង់របស់ភាគីពាក់ព័ន្ធផ្សារដើម្បីផ្តោះប្តូរព័ត៌មាន និងជជែកអំពីអាជីវកម្មផងដែរ។

ក្រោយចប់វេទិកា តំណាងក្រុមរៀបចំកិច្ចប្រជុំមតិប្រតិកម្មនៅតាមក្រុមរៀងខ្លួនដើម្បីចែករំលែកពីអ្វីដែលពួកគេរៀនសូត្របានពីវេទិកា។

យើងបាន និងកំពុងផលិតពូជប៉េងប៉ោះនេះអស់រយៈពេលពីរបីឆ្នាំមកហើយ។ តើអ្នកចាប់អារម្មណ៍ដែរឬទេ?

ខ្ញុំមិនបានដឹងថាមានអ្នកអាចផលិតប៉េងប៉ោះជាច្រើននៅក្នុងតំបន់នេះសោះ។ ខ្ញុំតែងតែទិញប៉េងប៉ោះពីអ្នកនាំចូល។ ខ្ញុំគួរតែពិចារណាទិញប៉េងប៉ោះស្រស់ក្នុងស្រុកពីអ្នកហើយ។

ការបន្សាបព័ត៌មានអសមប្បមាណ

កសិករ

កសិករ		ភាគីពាក់ព័ន្ធទីផ្សារ
យើងមិនបានដឹងថាមានពូជដែលមានការបញ្ជាក់ទទួលស្គាល់ជាច្រើននៅលើទីផ្សារក្នុងស្រុក។	↔	យើងមានគ្រាប់ពូជដែលមានគុណភាពខ្ពស់ តែមានកសិករក្នុងស្រុកមិនច្រើនទេដែលមកហាងរបស់យើង។ យើងសប្បាយចិត្តដែលបានជួបអតិថិជនសក្តានុពលនៅវេទិកានេះ។ (ហាងលក់ពូជដំណាំ)
យើងមិនបានដឹងថា ស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុផ្តល់កម្ចីដល់អាជីវកម្មដាំដុះ។ ពួកគេបានបង្រៀនយើងពីរបៀបដាក់ពាក្យសុំមីក្រូឥណទានជាក្រុម	↔	យើងចាប់អារម្មណ៍ក្នុងការផ្តល់កម្ចីសម្រាប់អាជីវកម្មកសិកម្ម ហើយយើងមានសំណាងដែលបានជួបក្រុមកសិករដែលបានរៀបចំទាំងនេះក្នុងថ្ងៃនេះ (ស្ថាប័នមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ)។
ខ្ញុំបានដឹងថាអ្នកទិញពិបាករកខ្ទឹមសក្នុងស្រុកណាស់។ យើងគួរតែសាកល្បងដាំវាខ្លះនៅទីនេះ។	↔	យើងសប្បាយចិត្តដែលបានឮថាកសិករក្នុងស្រុកចង់ដាំខ្ទឹមស។ យើងចង់បានខ្ទឹមសថែមទៀតយកមកលក់ក្នុងហាងរបស់យើង។ (អ្នកលក់រាយ)

ភាគីពាក់ព័ន្ធទីផ្សារ

នវានុវត្តន៍ **- ការតម្រូវតាមប្រទេស/តំបន់**

ប្រទេសខ្លះបានរៀបចំវេទិកាភាគីពាក់ព័ន្ធខុសពីវេទិកានៅប្រទេសកេនយ៉ា។ នេះគឺជាឧទាហរណ៍ខ្លះៗ

ប្រអប់ទី6 វេទិកាអ្នកទិញ-អ្នកលក់

<u>វេទិកាអ្នកទិញ-អ្នកលក់ ដែលអញ្ជើញតែអ្នកទិញ និងអ្នកលក់ (នេប៉ាល់ និងម៉ាឡាវី) ប៉ុណ្ណោះ។</u>

<ហេតុអ្វី?> ធ្លាប់មានភាពមិនទុកចិត្ត និងការមិនយល់គ្នារវាងកសិករ និងអ្នកទិញដំណាំសាកវប្បកម្ម។

<ដូចម្តេច?> ជាជាង ឬក្រៅពីការរៀបចំវេទិកាភាគីពាក់ព័ន្ធអ្នកអនុវត្តគម្រោងបានរៀបចំវេទិកាអ្នកទិញ-អ្នកលក់ដែលចូលរួមដោយកសិករ និងអ្នកទិញតែប៉ុណ្ណោះ។

<លទ្ធផល?> អ្នកចូលរួមអាចបានធ្វើការពិភាក្សាផ្តោត និងយល់ពីគោលជំហររៀងៗខ្លួនបានល្អ។ ពួកគេបានយកឈ្នះលើភាពមិនទុកចិត្តគ្នា និងការមិនយល់គ្នា និងបានចាប់ផ្តើមស្វែងរកដំណោះស្រាយដែលអាចផ្តល់ប្រយោជន៍ដល់ភាគីទាំងសងខាង។

ប្រអប់ទី3 តំណាងកសិករចូលរួមវេទិកា

តំណាងកសិករច្រើនចូលរួមវេទិកា

(ម៉ាឡាវី, អេត្យូពី)

<ហេតុអ្វី?> កសិករគោលដៅនៅម៉ាឡាវី និងអេត្យូពី មិនសូវមានទំនុកចិត្តក្នុងការទំនាក់ទំនងជាមួយភាគីពាក់ព័ន្ធផ្សារឡើយ។ លើសពីនេះទៀត ពួកគេមានអារម្មណ៍ថាខ្លួនមិនពូកែពន្យល់ដល់សមាជិកក្រុមដទៃអំពីអ្វីដែលពួកគេរៀនសូត្របានពីការបណ្តុះបណ្តាល។

< ដូចម្តេច?> អ្នកអនុវត្តបានអញ្ជើញតំណាងលើសពីបួននាក់មកពីក្រុមនីមួយៗឱ្យចូលរួមវេទិកាភាគីពាក់ព័ន្ធ។

<លទ្ធផល?> កសិករមានអារម្មណ៍ស្រួលចិត្តក្នុងការទាក់ទងជាមួយភាគីពាក់ព័ន្ធផ្សារ។ ក្រោយចប់វេទិកា ពួកគេអាចពន្យល់លម្អិតអំពីអ្វីដែលពួកគេបានរៀនសូត្រក្នុងអំឡុងពេលវេទិកាជូនដល់សមាជិកក្រុមក្នុងកិច្ចប្រជុំមួយដែលរៀបចំឡើងនៅក្នុងសហគមន៍។

ប្រអប់ទី4 ការបង្ហាញឧបករណ៍ និងបរិក្ខារសន្សំកម្លាំងពលកម្ម

ការបង្ហាញឧបករណ៍ និងបរិក្ខារសន្សំកម្លាំងពលកម្មក្នុងវេទិកា (ប៉ាលេស្ទីន)

<ហេតុអ្វី?> ការងារធ្ងន់ ជាពិសេស សម្រាប់កសិករជាស្ត្រី គឺជាបញ្ហាធំនៅប៉ាលេស្ទីន។

< ដូចម្តេច?> អ្នកអនុវត្តបានអញ្ជើញអាជីវកម្មដែលបានលក់ឧបករណ៍ និងបរិក្ខារកសិកម្មសន្សំកម្លាំងពលកម្មនានា។

<លទ្ធផល?> ក្រុមកសិករបានសម្រេចចិត្តទិញឧបករណ៍ និងបរិក្ខារទាំងនោះ ដើម្បីអាចធ្វើកសិកម្មកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាព។ កសិករជាស្ត្រីបានទទួលប្រយោជន៍ជាពិសេសពីការបញ្ចូលឧបករណ៍ និងបរិក្ខារសន្សំកម្លាំងពលកម្មទាំងនោះ។

បញ្ជីត្រួតពិនិត្យ - ចំណុចដែលត្រូវបញ្ជាក់បន្ទាប់ពីសកម្មភាពនេះ

សមាជិកក្រុមត្រូវជម្រាបឱ្យដឹងអំពីសេចក្តីសម្រេច និងលទ្ធផលរបស់វេទិកាដោយតំណាងកសិកររបស់ពួកគេ ដែលបានចូលរួមក្នុងវេទិកា។

កសិករគោលដៅស្គាល់ឱកាសអាជីវកម្មនានាក្នុងវិស័យកសិកម្មសាកវប្បកម្ម។

- ❑ កសិករគោលដៅបានពង្រីកបណ្តាញអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនជាមួយភាគីពាក់ព័ន្ធផ្សារដែលត្រូវបានអញ្ជើញឱ្យចូលរួមក្នុងវេទិកា។
- ❑ កសិករគោលដៅរក្សាទំនាក់ទំនងជាមួយភាគីពាក់ព័ន្ធផ្សារដែលត្រូវបានអញ្ជើញឱ្យចូលរួមក្នុងវេទិកា។
- ❑ អត្រាភាគីពាក់ព័ន្ធទីផ្សារជាបុរស-ស្ត្រីមានសមតុល្យ។
- ❑ អត្រាតំណាងជាបុរស-ស្ត្រីមកពីក្រុមមានសមតុល្យ។
- ❑ អត្រាអ្នកចូលរួមជាបុរស-ស្ត្រីនៅក្នុងកិច្ចប្រជុំមតិប្រតិកម្មដែលរៀបចំឡើងនៅក្នុងក្រុមកសិករមានសមតុល្យ។

ការដោះស្រាយបញ្ហា - ដំណោះស្រាយសម្រាប់បញ្ហាដែលកើតមានញឹកញាប់

សំណួរ៖ **ចិត្តចង់ចូលរួម** ភាគីពាក់ព័ន្ធផ្សារ ដូចជា ឈ្មួញ អ្នកលក់រាយ ។ល។ ហាក់ដូចជាចាប់អារម្មណ៍ខ្លាំងក្នុងការចូលរួមវេទិកាភាគីពាក់ព័ន្ធ។ តើអ្វីដែលជម្រុញទឹកចិត្តឱ្យពួកគេមកចូលរួមវេទិកា?

ចម្លើយ៖ មូលហេតុចម្បងដែលនាំឱ្យពួកគេមកចូលរួមវេទិកា គឺព្រោះតែពួកគេចង់ពង្រីកបណ្តាញអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន។ ចូរចាំថា ពួកគេរវល់ខ្លាំងណាស់។ ប្រសិនបើពួកគេមិនឃើញអត្ថប្រយោជន៍ច្រើនពីការចូលរួមវេទិកា ដូចជា ការដែលបានស្គាល់ក្រុមកសិករចំនួនមានកម្រិតនៅក្នុងវេទិកា ពួកគេអាចនឹងបាត់បង់ប្រយោជន៍។ ក្នុងករណីខ្លះ ការជួបជាមួយភាគីពាក់ព័ន្ធផ្សារជាលក្ខណៈបុគ្គលក្នុងអំឡុងពេលលំហាត់ស្ទង់មតិផ្សារអាចល្អជាងការរៀបចំវេទិកា។

សំណួរ៖ **ការពិភាក្សាមិនសកម្មខ្លាំង** កសិករមិនអាចបានធ្វើការពិភាក្សាសកម្មជាមួយភាគីពាក់ព័ន្ធផ្សារ។ ហេតុអ្វី?

ចម្លើយ៖ វាអាចមានមូលហេតុច្រើន។ កសិករប្រហែលជាភ័យពេក មិនសូវមានទំនុកចិត្ត ឬមិនសូវទម្លាប់ជាមួយនឹងការពិភាក្សាផ្លូវការជាមួយអ្នកក្រៅសហគមន៍។ បុគ្គលិកណែនាំត្រូវជួយពួកគេយ៉ាងសកម្មជាមុនក្នុងករណីណាមួយ ដើម្បីឱ្យភាគីទាំងពីរអាចបានពិភាក្សាគ្នាយ៉ាងសកម្ម។

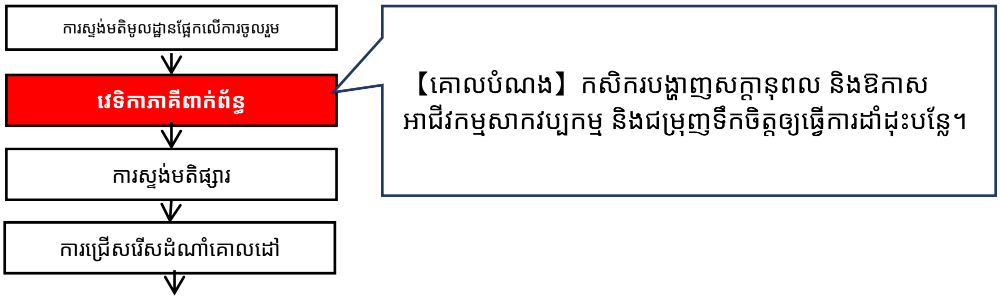
សំណួរ៖ **ការពិភាក្សាមិនប្រកបដោយផ្លែផ្កា** អ្នកទិញ និងកសិករចាប់ផ្តើមត្អូញត្អែរដាក់គ្នា ដោយនិយាយដូចជា “អ្នកទិញមិនឱ្យតម្លៃសមរម្យ” ឬ “កសិករតែងតែលាក់ផលិតផលខូចនៅបាតការ៉ុង”។ ពួកគេមិនអាចបានពិភាក្សាប្រកបដោយផ្លែផ្កាដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាដែលខ្លួនកំពុងមាន។ តើយើងគួរធ្វើបែបណា?

ចម្លើយ៖ នៅពេលចាប់ផ្តើមវេទិកា អ្នកអនុវត្តគួរតែបញ្ជាក់ជូនអ្នកចូលរួមថា វេទិកាមិនមែនជាទីកន្លែងដាក់ការស្តីបន្ទោសលើអ្នកដទៃឡើយ តែវាគឺជាឱកាសសម្រាប់អ្នកចូលរួមក្នុងការស្វែងរកដំណោះស្រាយសម្រាប់បញ្ហាដែលពួកគេកំពុងមាន។ នៅនេប៉ាល់ អ្នកអនុវត្តបានរៀបចំវគ្គផ្តោះប្តូរគំនិតជាក្រុមដើម្បីរៀបរាប់បញ្ហាជួញដូរជាទូទៅនៅដើមពេលវេទិកា។ បន្ទាប់មក ក្នុងអំឡុងពេលជជែកអាជីវកម្មមួយទល់មួយ អ្នកចូលរួមត្រូវបានស្នើឱ្យផ្តោតលើដំណោះស្រាយសម្រាប់បញ្ហា ដើម្បីឱ្យពួកគេអាចផ្តោតលើការបង្កើតស្ថានភាពឈ្នះៗ។

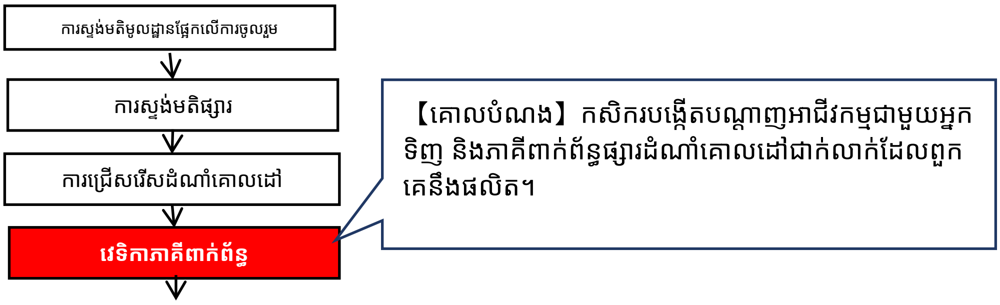
ផ្នែកទី 1៖ លំដាប់ខុសគ្នា គោលបំណងខុសគ្នា

នៅកេនយ៉ា វេទិកាភាគីពាក់ព័ន្ធត្រូវបានរៀបចំឡើងក្រោយការស្ទង់មតិមូលដ្ឋានផ្អែកលើការចូលរួម ឧ. នៅដំណាក់កាលដើមវគ្គបណ្តុះបណ្តាល SHEP។ ម្យ៉ាងវិញទៀត ប្រទេសខ្លះ ដូចជា អេឡូពី រៀបចំវេទិកាភាគីពាក់ព័ន្ធបន្ទាប់ពីកសិករបានជ្រើសរើសដំណាំគោលដៅរួច។ ប្រសិនបើវេទិកាត្រូវបានរៀបចំឡើងនៅពេលខុសគ្នា ឬលំដាប់ខុសគ្នា គោលបំណងរបស់វាក៏ខុសគ្នាដែរ ដូចមានរៀបរាប់ខាងក្រោម។

[វេទិកាដែលរៀបចំនៅដំណាក់កាលដំបូង]



[វេទិកាដែលរៀបចំក្រោយការជ្រើសរើសដំណាំ]



សម្គាល់៖ ដោយសារភាគីពាក់ព័ន្ធផ្សារបានដឹងពីដំណាំជ្រើសរើសរបស់កសិករ និងចំណាប់អារម្មណ៍របស់ក្រុមកសិករនៅមុនពេលដែលវេទិកាត្រូវបានរៀបចំឡើង ពួកគេនឹងចង់មកចូលរួមវេទិកាដើម្បីជួបជាមួយកសិករក្នុងលក្ខណៈជាដៃគូអាជីវកម្មសក្តានុពល។

2.3. ការស្ទង់មតិផ្សារ

ជំហានទាំងបួន	សកម្មភាព
1. ចែករំលែកគោលដៅជាមួយកសិករ	-សិក្ខាសាលាបញ្ជៀបការយល់ដឹង
2. ការយល់ដឹងរបស់កសិករត្រូវបានបង្កើន។	-ការស្ទង់មតិមូលដ្ឋានផ្អែកលើការចូលរួម -(លក្ខណៈជាជម្រើស)វេទិកាភាគីពាក់ព័ន្ធ -**ការស្ទង់មតិផ្សារ**
3. កសិករធ្វើការសម្រេចចិត្ត។	-ការជ្រើសរើសដំណាំគោលដៅ -ការធ្វើប្រតិទិនដំណាំ
4. កសិករទទួលបានជំនាញ។	-ការបណ្តុះបណ្តាលនៅនឹងកន្លែង
ការតាមដាន និងការត្រួតពិនិត្យ (រួមទាំងការស្ទង់មតិស្ថាពរផ្អែកលើការចូលរួមផងដែរ)	

យើងនៅទីនេះ។

ហេតុអ្វី? - **វត្ថុបំណង**

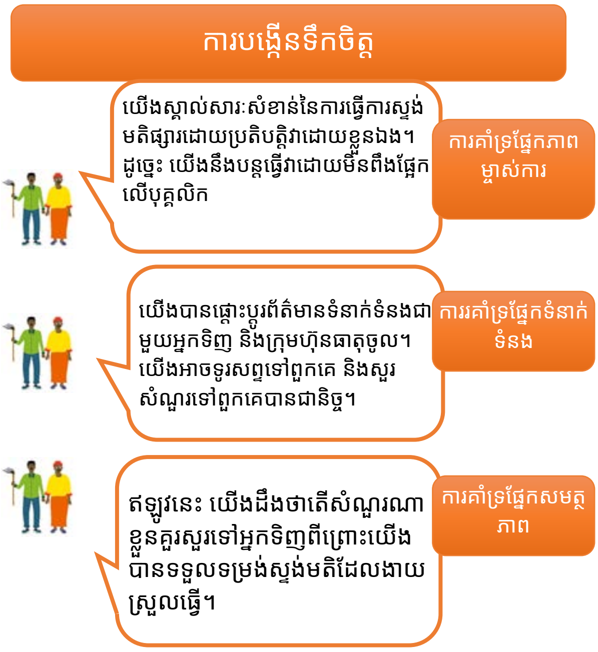
នៅក្នុង SHEP ការស្ទង់មតិផ្សារមិនត្រូវបានធ្វើឡើងដោយបុគ្គលិករដ្ឋាភិបាល ឬអ្នកជំនាញខាងក្រៅនោះទេ តែដោយកសិករផ្ទាល់តែម្តង។ គោលបំណងចម្បងនៃការស្ទង់មតិផ្សារដែលផ្តួចផ្តើមដោយកសិកររបស់ SHEP គឺជម្រុញឱ្យកសិករទទួលបាន**បទពិសោធន៍ជាក់ស្តែងក្នុងការយល់ថាតើទីផ្សារដំណើរការយ៉ាងដូចម្តេច និងតើទីផ្សារចង់បានអ្វីពីអ្នកផលិត។** ទន្ទឹមនឹងនេះ តាមរយៈការធ្វើការស្ទង់មតិផ្សារ កសិករនឹងអាច**កសាងទំនាក់ទំនងជាមួយតួអង្គទីផ្សារនានា** ដូចជា អ្នកលក់ដុំ អ្នកលក់រាយ ឈ្មួញកណ្តាល ។ល។ និងពង្រីកបណ្តាញអន្តរបុគ្គលដែលអាចចូលរួមចំណែកក្នុងការបង្កើត**ស្ថានភាពឈ្នះៗមួយជាមួយភាគីពាក់ព័ន្ធផ្សារ**ផងដែរ។

អ្វី? - **ចំណុចសំខាន់**

តំណាងកសិករដែលត្រូវបានជ្រើសរើសដោយក្រុមកសិករ ចូលរួមការបណ្តុះបណ្តាល ដើម្បីរៀនសូត្រពីរបៀបធ្វើការស្ទង់មតិផ្សារ។ ការបណ្តុះបណ្តាលរួមមាន (1) ការពន្យល់ពីរបៀបធ្វើការស្ទង់មតិទីផ្សារ (2) ការធ្វើការស្ទង់មតិផ្សារជាក់ស្តែងដែលរៀបចំ និងធ្វើឡើងនៅតាមបណ្តាផ្សារក្នុងមូលដ្ឋាន។ បន្ទាប់ពីការបណ្តុះបណ្តាល តំណាងកសិករបង្រៀនសមាជិកក្រុមនីមួយៗពីលទ្ធផលនៃការស្ទង់មតិទីផ្សារ ក៏ដូចជា របៀបធ្វើការស្ទង់មតិផ្សារផងដែ ដើម្បីឱ្យក្រុមអាចបន្តធ្វើការស្ទង់មតិផ្សារផ្ទាល់ខ្លួន ទោះបីជាក្រោយចប់ការចូលរួមក្នុង SHEP ក៏ដោយ។ ជាការសំខាន់ត្រូវចងចាំថា អ្នកអនុវត្ត SHEP គ្រាន់តែផ្តល់ជូនកសិករនូវឱកាសធ្វើការស្ទង់មតិទីផ្សារ “ការប្រតិបត្តិ” ប៉ុណ្ណោះ។ បន្ទាប់ពីការប្រតិបត្តិ កសិករត្រូវបានរំពឹងថានឹងបន្តធ្វើការស្ទង់មតិទីផ្សារ “ពិត” ដោយខ្លួនឯង ដោយមិនចាំបាច់រដ្ឋាភិបាលជួយ។

ដូចម្តេច? - **គន្លឹះអនុវត្តសំខាន់ៗ**

- ការស្ទង់មតិផ្សារគួរតែធ្វើឡើងដោយកសិករ មិនមែនដោយបុគ្គលិករដ្ឋាភិបាលដោយប្រើទម្រង់កម្រងសំណួរក្នុងដៃ។
- ការស្ទង់មតិផ្សារមានគោលដៅប្រមូលព័ត៌មានស្ដីពីតម្លៃលើទីផ្សារ ក៏ដូចជាគុណភាព និងបរិមាណផលិតផលដែលត្រូវការ ការប្រែប្រួលតម្លៃតាមរដូវ និងបរិមាណជួញដូរ របៀបទូទាត់ ។ល។ ផងដែរ
- ក្នុងអំឡុងពេលស្ទង់មតិផ្សារ កសិករត្រូវបានជម្រុញឱ្យបង្កើតទំនាក់ទំនងអាជីវកម្មជាមួយតួអង្គទីផ្សារដែលពួកគេជួបនៅផ្សារ
- កសិករគួរដឹងថាការស្ទង់មតិទីផ្សារត្រូវបន្តធ្វើ ជាប្រចាំដោយពួកគេផ្ទាល់ដោយមិនចាំបាច់មានជំនួយពីរដ្ឋាភិបាល។



ជំហាន **- នីតិវិធីអនុវត្តន៍ (រយៈពេលត្រូវការៈ 2-3 ម៉ោង)**

1. (ការរៀបចំ) ឱ្យក្រុមកសិករជ្រើសរើសតំណាងរបស់ខ្លួន (អ្នកសម្ភាសន៍ អ្នកកត់ត្រា និងអ្នកកត់ត្រាម៉ោង កសិករសរុបបីនាក់) ដែលនឹងចូលរួមក្នុងវគ្គបណ្ដុះបណ្ដាលស្ដីពីការស្ទង់មតិផ្សារ។ *គន្លឹះ! ទាំងបុរស និងស្ត្រី គួរត្រូវបានជ្រើសរើសជាតំណាង។ កសិករចេះអក្សរអាចត្រូវបានជ្រើសរើសដើម្បីឱ្យវគ្គបណ្ដុះបណ្ដាលប្រព្រឹត្តិទៅងាយស្រួល។ ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ដោយ តាមបទពិសោធន៍កន្លងមកឃើញថាដោយមានជំនួយគ្រប់គ្រាន់ពីសំណាក់កសិករចេះអក្សរ កសិករមិនចេះអក្សរក៏អាចធ្វើការជាតំណាងក្រុមបានដែរ។*
2. (ការរៀបចំ) ទទួលបានការអនុញ្ញាតឱ្យធ្វើលំហាត់ស្ទង់មតិផ្សារពីនាយកគ្រប់គ្រងផ្សារដែលកសិករនឹងចុះទៅ។ ប្រសិនបើអ្នកអនុវត្ត និងបុគ្គលិកណែនាំរបស់ SHEP មិនចេះពីរបៀបជួញដូរដំណាំនៅផ្សារ ចូរធ្វើការស្ទង់មតិផ្សារបឋមក្នុងចំណោមអ្នកអនុវត្តមុននឹងនាំកសិករទៅផ្សារ។ ចូរអង្កេត និងជ្រើសរើសថ្ងៃ ឬម៉ោងសមស្រប ដើម្បីឱ្យកសិករអាចប្រមូលព័ត៌មានចាំបាច់បានប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព
3. រៀបចំការបណ្ដុះបណ្ដាលដើម្បីបង្រៀនពីរបៀបធ្វើការស្ទង់មតិទីផ្សារ ជាដំបូង បង្រៀនពីទ្រឹស្ដី បន្ទាប់មក ដាក់លំហាត់ស្ទង់មតិផ្សារជាក់ស្ដែងនៅតាមទីតាំងផ្សារក្បែរៗ។

សរុបព័ត៌មានដែលកសិករបានប្រមូលនៅផ្សារ។ ឱ្យពួកគេចែករំលែកព័ត៌មានជាមួយសមាជិកក្រុមដទៃក្នុងរយៈពេលមួយ (ឧ. ក្នុងរយៈពេលមួយសប្ដាហ៍ក្រោយការស្ទង់មតិផ្សារ) ដើម្បីធានាថាសមាជិកក្រុមទាំងអស់នឹងអាចប្រើព័ត៌មានដែលតំណាងទទួលបាន។ *គន្លឹះ! ចូរប្រាកដថាអ្នកបានកំណត់ម៉ោងពេលច្បាស់លាស់សម្រាប់ការចែករំលែកព័ត៌មានជាមួយកសិករ។ បុគ្គលិកណែនាំគួរជួយតំណាងៗក្នុងការរៀបចំកិច្ចប្រជុំចែករំលែកព័ត៌មាន។*

នេះគឺជាពូជដែលមានអាយុវែងជាងពូជ ដែលអ្នកដាំ។ យើងចូលចិត្តពូជនេះណាស់។ ដូច្នេះហើយទើបយើងស្នាក់ស្ទើរក្នុងការទិញស្ពៃក្ដោបពីអ្នក។

នេះជាពូជស្ពៃក្ដោបអ្វី? វាខុសពីពូជដែលយើងដាំ។

ការបន្សាបព័ត៌មានអសមប្បមាណ

កសិករ

យើងមិនបានដឹងថាបន្លែជាច្រើនមកពីបណ្ដាប្រទេសជិតខាង។ យើងអាចសាកល្បងផ្គត់ផ្គង់ដំណាំទាំងនោះនៅក្នុងស្រុកនាអនាគត។

យើងមិនបានដឹងថាកសិករក្នុងស្រុកកំពុងផលិតបន្លែដែលមានគុណភាពខ្ពស់ទេ។ យើងអាចចាប់ផ្ដើមទិញវាក្នុងស្រុកជាជាងពឹងផ្អែកលើអ្នកនាំចូល។

យើងមិនបានគិតពីអាយុកាលផលិតផលទេពីមុន។ យើងគួរតែគិតច្រើនពីវា ដើម្បីឲ្យអ្នកទិញសប្បាយចិត្ត។

យើងមិនអាចផ្ដល់តម្លៃខ្ពស់ជូនកសិករក្នុងស្រុកបានទេ ដោយសារផលិផលរបស់ពួកគេតែងតែឆាប់ខូច។ ប្រសិនបើពួកគេអាចលក់របស់ល្អជូនយើង យើងហួសពីសប្បាយចិត្តក្នុងការដំឡើងតម្លៃទិញ។

យើងបានឃើញម្រេចខូចនៅបាតការ៉ុងនៅផ្សារ។ អ្នកទិញមិនសប្បាយចិត្តទេ។ យើងគួរតែគិតគូបន្ថែមនៅពេលយើងច្រកម្រេចលើក្រោយ។

យើងខកចិត្តដោយសារកសិករ ពីព្រោះពួកគេបានដាក់ម្រេចខូចនៅបាតការ៉ុងជាញឹកញាប់។ យើងចង់ឲ្យយើងអាចទុកចិត្តអ្នកផ្គត់ផ្គង់របស់យើង។

ភាគីពាក់ព័ន្ធផ្សារ

ទម្រង់ - **កម្រងសំណួរស្ទង់មតិផ្សារ**

នេះគឺជាគំរូកម្រងសំណួរស្ទង់មតិផ្សារ។ ក្រៅពីបំពេញប្រឡោះដែលបង្ហាញជូនខាងក្រោម កសិករត្រូវបានលើកទឹកចិត្តឱ្យប្រមូលព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធផ្សេងទៀតដែលខ្លួនគិតថាមានសារៈសំខាន់សម្រាប់ខ្លួន។ ក្នុងករណីនេះ ចូរណែនាំឱ្យពួកគេកត់ត្រាព័ត៌មានដែលខ្លួនបានទទួលនៅក្នុងកន្លែងចំហៅលក្នុងក្រដាសកម្រងសំណួរ។

ឈ្មោះ និង ព័ត៌មានទំនាក់ទំនងរបស់ឈ្មួញផលិតផល	ផលិតផលនិងពូជ	លក្ខខណ្ឌតម្រូវផ្នែកគុណភាពផលិតផលនៅលើទីផ្សារ	តម្រូវការអតិបរមា(ខែ)	បរិមាណ (គីឡូក្រាម) និង ចំនួនលើកនៃការផ្គត់ផ្គង់ (មួយថ្ងៃម្តង/មួយសប្ដាហ៍ម្តង ។ល។	កន្លែងផលិត	តម្លៃឯកតានៃការទិញ (ដុល្លារអាមេរិក/គីឡូក្រាម)	របៀបទូទាត់	លក្ខខណ្ឌទូទាត់	បញ្ហាប្រឈមផ្នែកម៉ាឃីតធីង	ចិត្តចង់ទិញផលិតផលពីក្រុមដោយឈ្មួញ*

* ប្រសិនបើ មាន ឆាប់ប៉ុណ្ណា? ប្រសិនបើ គ្មាន ចូរផ្ដល់មូលហេតុ។

នវានុវត្តន៍ - **ការតម្រូវតាមប្រទេស/តំបន់**

ខាងក្រោមនេះគឺជាឧទាហរណ៍អំពីការកែសម្រួលការច្នៃប្រឌិតដែលបានធ្វើឡើងនៅក្នុងប្រទេស និងតំបន់ ដែលមានលក្ខខណ្ឌសង្គមសេដ្ឋកិច្ចខុសពីប្រទេសកេនយ៉ា (Kenya)។ ដោយសារតែមានការផ្លាស់ប្ដូរបែបនេះ ប្រទេស និងតំបន់ទាំងនោះបានសម្រេចបាននូវទទួលលទ្ធផលហួសការរំពឹងទុក។

ប្រអប់ទី 9 ការចុះទៅក្រុមហ៊ុន និងអង្គការនានាក្នុងអំឡុងពេលស្ទង់មតិផ្សារ

<u>ការចុះទៅក្រុមហ៊ុន និងអង្គការនានាក្នុងអំឡុងពេលស្ទង់មតិផ្សារ</u>

<u>(Lesotho, Tanzania & Zimbabwe)</u>

<ហេតុអ្វី?> ក្រុមអនុវត្ត SHEP មានធនធានហិរញ្ញវត្ថុ និងធនធានមនុស្សមានកម្រិត។ ការរៀបចំវេទិកាភាគីពាក់ព័ន្ធជួបការលំបាកដោយសារបញ្ហាធនធាន។

<ដូចម្ដេច?> ក្នុងអំឡុងពេលលំហាត់ស្ទង់មតិផ្សារ អ្នកអនុវត្តបានរៀបចំការចុះទៅក្រុមហ៊ុន និងអង្គការនានា ដូចជា ក្រុមហ៊ុនធាតុចូលកសិកម្ម ក្រុមហ៊ុននាំចេញ មន្ទីរពេទ្យ សាលារៀន ផ្ទះសំណាក់ ផ្សារទំនើប ។ល។ ដែលមិនមែនមានទីតាំងនៅផ្សារនោះទេ តែនៅទីក្រុងតែមួយ ឬក្រុងនៅក្បែរនោះ។ កសិករបានចុះជួប ភាគីពាក់ព័ន្ធផ្សារ បន្ថែមពីលើអ្នកទិញនៅផ្សារ។

< លទ្ធផល?> ឥទ្ធិពលដែលវេទិកាភាគីពាក់ព័ន្ធអាចនាំមកជូនត្រូវបានទទួលតាមរយៈវិធីសាស្ត្រនេះ ដោយមិនបាច់ប្រើប្រាស់ធនធានហិរញ្ញវត្ថុ និងធនធានមនុស្សបន្ថែមសម្រាប់ការរៀបចំវេទិកាផ្លូវការ។

ប្រអប់ទី10 ការហាត់សមដោយកសិករមុនលំហាត់ស្ទង់មតិផ្សារ

<u>ការហាត់សមដោយកសិករមុនលំហាត់ស្ទង់មតិផ្សារ (អែល សាលវ៉ាឌ័រ)</u>

<ហេតុអ្វី?> នៅក្នុងតំបន់គោលដៅ កសិករភាគច្រើនគ្រាន់តែលក់ផលិតផលជូនឈ្មួញកណ្ដាលដែលមកកាន់ចម្ការបន្លែរបស់ពួកគេប៉ុណ្ណោះ។ ពួកគេមិនដែលបានទាក់ទងជាមួយនរណាម្នាក់នៅផ្សារទេពីមុនមក។ ពួកគេភ័យខ្លាំងក្នុងការសួរសំណួរទៅគេនៅផ្សារ។

< ដូចម្ដេច?> បន្ទាប់ពីបង្រៀនពីរបៀបធ្វើការស្ទង់មតិផ្សាររួច អ្នកអនុវត្តឱ្យតំណាងកសិករប្រតិបត្តិការសួរសំណួរតាមរយៈការលេងការសម្ដែងដើរតួ។ អ្នកខ្លះបានសម្ដែងជាកសិករ អ្នកខ្លះទៀតបានសម្ដែងជាអ្នកទិញនៅផ្សារ។

<លទ្ធផល?> កសិករមានអារម្មណ៍ស្រួលចិត្ត និងមានទំនុកចិត្តខ្លាំងឡើងក្នុងការសួរសំណួរក្នុងអំឡុងពេលលំហាត់ស្ទង់មតិផ្សារ។ ពួកគេអាចទទួលបានព័ត៌មានដែលខ្លួនចង់បានពីអ្នកទិញយ៉ាងស្ទាត់ជំនាញ និងប្រកបដោយទំនុកចិត្ត។

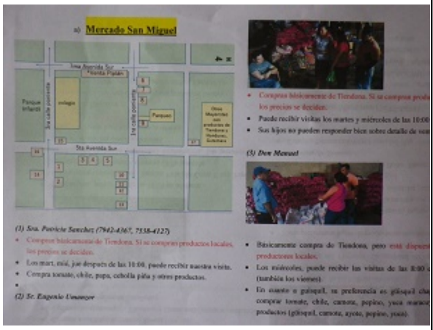
ប្រអប់ទី 11 អ្នកអនុវត្តធ្វើការស្ទង់មតិផ្សារត្រៀម

អ្នកអនុវត្តធ្វើការស្ទង់មតិផ្សារត្រៀម_

(អែល សាលវ៉ាឌ័រ អាហ្វ្រិកខាងត្បូង)

< ហេតុអ្វីរបស់?> អ្នកអនុវត្តមិនស្គាល់ស្ថានភាពផ្សារក្នុងមូលដ្ឋាន។

<ដូចម្តេច?> អ្នកអនុវត្តបានចុះមើលផ្សារជាមុន និងបានកំណត់មុខសញ្ញាអនាគតអ្នកទិញ ឧ. អ្នកដែលចង់ទិញបន្លែពីក្រុមកសិករខ្នាតតូច។ ពួកគេក៏អាចគូរគំរូផែនទីផ្សារដើម្បីឱ្យកសិករអាចរកអ្នកទិញសក្តានុពលទាំងនោះតាមរយៈការមើលផែនទីផងដែរ។



ផែនទីផ្សារ និងសេចក្តីពន្យល់អំពីអ្នកទិញសក្តានុពលដែលត្រូវបានគូរ/សរសេរដោយអ្នកអនុវត្ត □□□□ នៅអែល សាលវ៉ាឌ័រ។

<លទ្ធផល?> កសិករអាចកំណត់ទីតាំង និងមុខសញ្ញាអ្នកទិញដែលចង់ជួញដូរជាមួយខ្លួនក្នុងរយៈពេលកំណត់ក្នុងអំឡុងពេលលំហាត់ស្ទង់មតិផ្សារ។

ប្រអប់ទី12 កសិករជ្រើសរើសដំណាំលើសពីប្រាំមួយមុខដើម្បីធ្វើការអង្កេត

កសិករជ្រើសរើសដំណាំលើសពីប្រាំមួយមុខដើម្បីធ្វើការអង្កេត_
(អែល សាលវ៉ាឌ័រ និងអាហ្វ្រិកខាងត្បូង)

<ហេតុអ្វី?> តំបន់គោលដៅបានជួបប្រទះហានិភ័យខ្ពស់ទាក់ទងនឹងអាកាសធាតុ និងសត្វចង្រៃ/ជំងឺនៅក្នុងការផលិតដំណាំ។ ពិពិធកម្មដំណាំ គឺជាអាទិភាពចម្បងមួយសម្រាប់កសិករក្នុងតំបន់។ ដូច្នេះ កសិករគោលដៅចាប់អារម្មណ៍ក្នុងការស្វែងរកការសិក្សាសមិទ្ធលទ្ធភាពហិរញ្ញវត្ថុ និងបច្ចេកទេសស្តីពីប្រភេទដំណាំខុសៗគ្នាសម្រាប់ដាំ ដើម្បីគ្រប់គ្រងហានិភ័យ។

< ដូចម្តេច?> ខណៈដែលកសិករត្រូវបានប្រាប់ឱ្យជ្រើសរើសដំណាំគោលដៅចំនួនប្រាំដើម្បីធ្វើការអង្កេតនៅក្នុងការស្ទង់មតិផ្សារនៅពេលចាប់ផ្តើម ពួកគេត្រូវបានណែនាំឱ្យជ្រើសរើសដំណាំលើសពីប្រាំមួយមុខដើម្បីពិនិត្យមើលក្នុងពេលស្ទង់មតិផ្សារបន្ទាប់ពីអ្នកអនុវត្តបានទទួលស្គាល់តម្រូវការពិពិធកម្មដំណាំ។

< លទ្ធផល?> កសិករអាចរកឃើញដំណាំសក្តានុពលដែលត្រូវដាំដែលខ្លួនមិនសូវចេះបន្ទាប់ពីការស្ទង់មតិផ្សារ។ អ្នកអនុវត្តបានជួយគាំទ្រកសិករតាមរយៈការបណ្តុះបណ្តាលស្តីពីបច្ចេកទេសផលិតជាក់លាក់សម្រាប់ដំណាំថ្មីដែលកសិករបានជ្រើសរើសជាដំណាំគោលដៅរបស់ខ្លួន។ ហេតុដូច្នេះ កសិករអាចចូលរួមនៅក្នុងពិពិធកម្មដំណាំ។

ប្រអប់ទី 13 កសិករមិនចេះអក្សរដែលត្រូវបានជ្រើសរើសជាតំណាងសម្រាប់ការស្ទង់មតិផ្សារ

កសិករមិនចេះអក្សរដែលត្រូវបានជ្រើសរើសជាតំណាងសម្រាប់ការស្ទង់មតិទីផ្សារ

(អេត្យូពី និងអាហ្វ្រិកខាងត្បូង)

< ហេតុអ្វី?> នៅក្នុងតំបន់គោលដៅ កសិករគោលដៅភាគច្រើនមិនចេះអក្សរទេ ហើយសមាជិកក្រុមដែលអាចដឹកនាំក្រុមបានក៏មិនសូវចេះអក្សរដែរ។

<ដូចម្តេច?> ក្រុមកសិករជ្រើសរើសទាំងកសិករចេះអក្សរ និងមិនចេះអក្សរជាតំណាងក្រុមសម្រាប់លំហាត់ស្ទង់មតិផ្សារ។

< លទ្ធផល?> Theកសិករចេះអក្សរ និងមិនចេះអក្សរបានបង្ហាញចំណុចខ្លាំងខុសៗគ្នា។ សម្រាប់ពេលនេះ កសិករចេះអក្សរបានមានទំនុកចិត្តខ្លាំងនៅក្នុងការទាក់ទងជាមួយមនុស្សដែលខ្លួនមិនស្គាល់។ ពួកគេក៏បានកត់ត្រាដោយគ្មានការលំបាកផងដែរ។ ចំណែកឯកសិករមិនចេះអក្សរវិញ ច្រើនតែមានការចងចាំល្អ និងពូកែសង្កេត។ ពួកគេបានបំពេញបន្ថែមគ្នាទៅវិញទៅមក និងកសាងបានជាក្រុមល្អក្នុងឋានៈជាអ្នកស្ទង់មតិ។ លើសពីនេះទៀត ការជ្រើសរើសកសិករមិនចេះអក្សរជាតំណាងក្រុមបានពង្រឹងផ្លូវចិត្តទាំងអ្នកដែលត្រូវបានជ្រើសរើស និងសមាជិកមិនចេះអក្សរនៅក្នុងក្រុម។

ប្រអប់ទី 14 ការធ្វើការស្ទង់មតិផ្សារទាំងនៅផ្សារក្នុងប្រព័ន្ធ និងក្រៅប្រព័ន្ធ

ការធ្វើការស្ទង់មតិផ្សារទាំងនៅផ្សារក្នុងប្រព័ន្ធ និងក្រៅប្រព័ន្ធ_

(អាហ្វ្រិកខាងត្បូង និងហ្សំបាវេ)

< ហេតុអ្វី?> តំបន់គោលដៅមានផ្សារពីរប្រភេទផ្សេងគ្នា៖ ផ្សារក្នុងប្រព័ន្ធ ដូចជា ផ្សារទំនើប និងផ្សារក្រៅប្រព័ន្ធ ដូចជា ផ្សារហាលមេឃក្នុងមូលដ្ឋាន។ តួអង្គ និងលក្ខខណ្ឌតម្រូវរបស់ផ្សារទាំងពីរប្រភេទនេះខុសគ្នាខ្លាំងណាស់។

< ដូចម្តេច?> អ្នកអនុវត្តបានរៀបចំវគ្គលំហាត់ស្ទង់មតិផ្សារចំនួនពីរ គឺមួយសម្រាប់ផ្សារក្នុងប្រព័ន្ធ និងមួយទៀតសម្រាប់ផ្សារក្រៅប្រព័ន្ធ។ ជាដំបូង ពួកគេបានរៀបចំការស្ទង់មតិផ្សារនៅផ្សារក្រៅប្រព័ន្ធ ដែលកសិករស្គាល់ច្បាស់ បន្ទាប់មកនៅផ្សារក្នុងប្រព័ន្ធ។

< លទ្ធផល?> កសិករអាចដឹងថាផ្សារខុសគ្នាមានចំណុចពិសេសខុសៗគ្នា គឺគុណភាព និងបរិមាណដំណាំ។ ពួកគេដែលមិនថ្មីកជាមួយនឹងផ្សារក្នុងប្រព័ន្ធបានចាប់ផ្តើមធ្វើការពិនិត្យមើលលទ្ធភាពក្នុងការចូលផ្សារក្នុងប្រព័ន្ធ ដូចជា ផ្សារទំនើប ដោយធ្វើការប្រៀបធៀបឱកាសយ៉ាងប្រុងប្រយ័ត្នទាំងនៅផ្សារក្នុងប្រព័ន្ធ និងផ្សារក្រៅប្រព័ន្ធ។

បញ្ជីត្រួតពិនិត្យ - **ចំណុចដែលត្រូវបញ្ជាក់បន្ទាប់ពីសកម្មភាពនេះ**

- ❑ សមាជិកក្រុមបានប្រាប់ឱ្យដឹងពីសេចក្តីសម្រេច និងលទ្ធផលនៃលំហាត់ស្ទង់មតិផ្សារដោយតំណាងកសិករដែលបានចូលរួមក្នុងលំហាត់។
- ❑ កសិករគោលដៅដឹងថាការស្ទង់មតិផ្សារដែលបានធ្វើឡើងលើកនេះ គឺជា “ការប្រតិបត្តិ” ហើយការស្ទង់មតិទីផ្សារ “ពិត” ត្រូវធ្វើឡើងដោយពួកគេខ្លួនឯងជាប្រចាំដោយមិនចាំបាច់មានជំនួយពីរដ្ឋាភិបាល
- ❑ កសិករគោលដៅរក្សាទំនាក់ទំនងជាមួយភាគីពាក់ព័ន្ធផ្សារដែលពួកគេចុះទៅក្នុងអំឡុងពេលស្ទង់មតិផ្សារ
- ❑ អត្រាតំណាងក្រុមជាបុរស-ស្ត្រីមានសមតុល្យ។
- ❑ អត្រាអ្នកចូលរួមជាបុរស-ស្ត្រីនៅក្នុងកិច្ចប្រជុំមតិប្រតិកម្មដែលរៀបចំឡើងនៅក្នុងក្រុមកសិករមានសមតុល្យ។

ការដោះស្រាយបញ្ហា - ដំណោះស្រាយសម្រាប់បញ្ហាដែលកើតមានញឹកញាប់

សំណួរ៖ **ផ្សារក្នុងស្រុកតូចពេក** ផ្សារក្នុងស្រុកដែលនៅជិតកសិករគោលដៅមានលក្ខណៈតូចណាស់ និងលក់តែប៉េងប៉ោះ និងខ្ទឹមអីហ្វ៉ឹង។ បន្ទាប់ពីការស្ទង់មតិផ្សារនៅទីនោះ កសិករមានការខកចិត្តដោយសារតែពួកគេមិនបានរៀនសូត្រអ្វីដែលថ្មី។ តើខ្ញុំអាចដោះស្រាយបញ្ហានេះយ៉ាងដូចម្តេច?

ថតដោយ៖ ថេកាស៊ី គូណូ/ទីភ្នាក់ងារថៃកា

ចម្លើយ៖ ផ្សារក្នុងស្រុកតូចក៏ដោយក៏នៅតែអាចផ្តល់ព័ត៌មានមានប្រយោជន៍សម្រាប់កសិករដែរ។ ឧទាហរណ៍ ប្រសិនបើត្រូវបានសម្ភាសន៍ត្រឹមត្រូវ ភាគីពាក់ព័ន្ធផ្សារអាចផ្តល់ជូនកសិករនូវព័ត៌មាន ដូចជា ការផ្លាស់ប្តូរតម្រូវការតាមរដូវ ការប្រែប្រួលតម្លៃប្រចាំឆ្នាំ ប្រភពខុសៗនៃផលិតផលអាស្រ័យតាមរដូវកាល ទ្រង់ទ្រាយដែលពេញចិត្ត ពូជ ទំហំ ។ល។ កសិករក៏អាចពង្រឹងទំនាក់ទំនងរបស់ខ្លួនជាមួយតួអង្គផ្សារក្នុងមូលដ្ឋាន តាមរយៈការធ្វើការស្ទង់មតិផ្សារជាប្រចាំផងដែរ។ ហេតុដូច្នេះ គួរតែចាប់ផ្តើមពីការចុះទៅផ្សារក្នុងស្រុកដែលស្ថិតនៅជិតបំផុតសម្រាប់លំហាត់ស្ទង់មតិផ្សារ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ប្រសិនបើអ្នក និងកសិករគិតថា ជាការកាន់តែល្អដែលត្រូវចុះទៅផ្សារផ្សេងខុសៗគ្នា ឧទាហរណ៍ ផ្សារដែលស្ថិតនៅក្បែរទីក្រុងធំៗ អ្នកក៏ត្រូវបានស្វាគមន៍ឱ្យធ្វើបែបនេះដែរ។ បន្ទាប់ពីធ្វើការស្ទង់មតិផ្សារនៅផ្សារណាមួយរួចហើយ កសិករអាចបន្តដើរមើលផ្សារទៀត ប្រសិនបើពួកគេគិតថាស្ថាយពេល និងថ្លៃដឹកជញ្ជូន។ ចំណុចសំខាន់មួយទៀត គឺ"ផ្សារ" ពុំមែនមានន័យថាទាល់តែជាទីតាំងផ្សាររូបវន្ត (មានរូប) នោះទេ។ ផ្សារអាចជាអ្នកលក់តាមផ្លូវ ឬស្ថាប័ន ដូចជា សាលារៀន មន្ទីរពេទ្យ ពន្ធនាគារក្នុងស្រុក ។ល។ ប្រសិនបើកសិករគិតថាទីតាំងផ្សារក្បែរខាងមិនផ្តល់ព័ត៌មានប្រយោជន៍ច្រើនទេ ចូរសាកល្បងទាក់ទងអ្នកទិញសក្តានុពលណាមួយនៅក្នុងមូលដ្ឋានរបស់ខ្លួន។

សំណួរ៖ **ពិបាកទទួលព័ត៌មានអំពីតម្លៃ** ឈ្មួញនៅផ្សារមិនផ្តល់ព័ត៌មានអំពីតម្លៃលក់ជាក់ស្តែង ឬតម្លៃទិញទេ។ ពួកគេរក្សាការណ៍សម្ងាត់ខ្លាំងអំពីផលចំណេញដែលពួកគេរកបាន។ តើមានមធ្យោបាយដើម្បីទទួលបានព័ត៌មានត្រឹមត្រូវអំពីតម្លៃដែរឬទេ?

ចម្លើយ៖ វាជារឿងធម្មតាដែលឈ្មួញស្ទាក់ស្ទើរក្នុងការលាតត្រដាងព័ត៌មានអំពីផលចំណេញរបស់ខ្លួន។ ជាជាងផ្តោតលើសំណួររបស់អ្នកថាតើពួកគេរកបានប៉ុន្មាន អ្នកអាចសួរសំណួរទូទៅប្រកបដោយភាពប៉ិនប្រសប់ ដូចជា ការប្រែប្រួលតម្លៃផលិតផលជាក់លាក់ប្រចាំឆ្នាំ។ អ្នកក៏អាចសួរអ្នកដើរផ្សារនៅផ្សារនោះថាតើពួកគេទិញដំណាំដែលអ្នកកំពុងធ្វើការអង្កេតនោះក្នុងតម្លៃប៉ុន្មានផងដែរ។

សំណួរ៖ **កម្រិតទឹកចិត្តខុសៗគ្នានៅក្នុងក្រុមកសិករ**

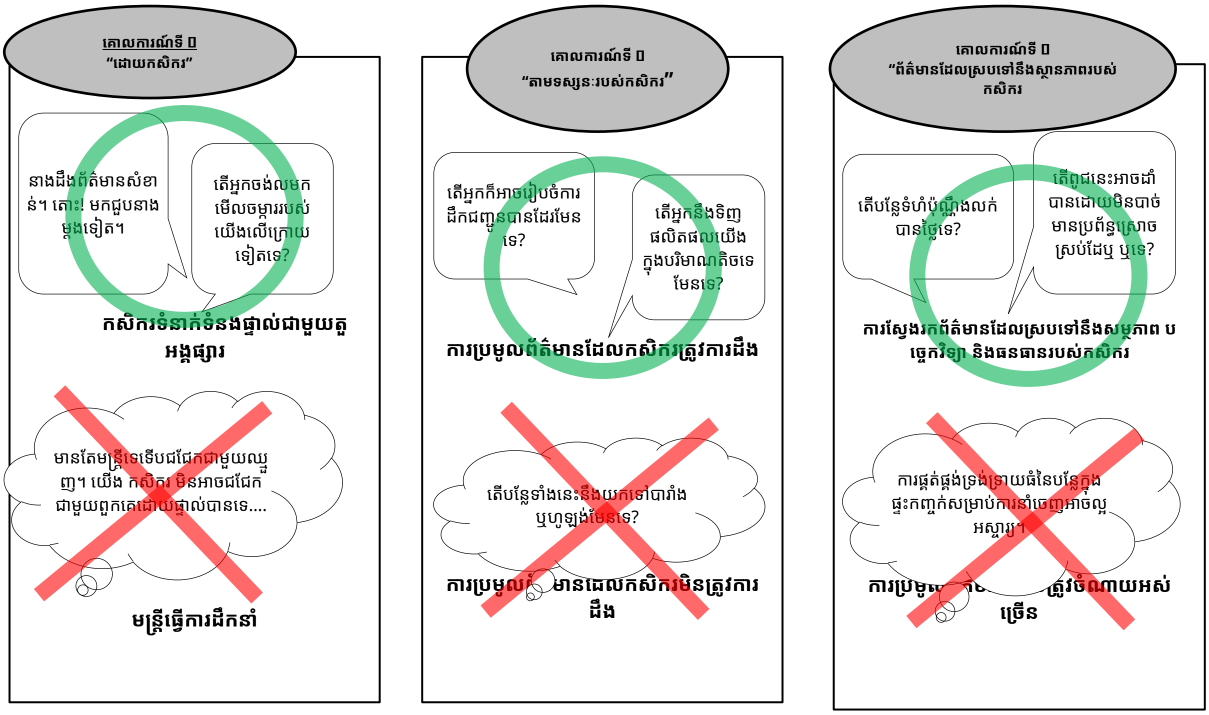
ខណៈដែលតំណាងក្រុមដឹងច្បាស់ពីតម្រូវការ និងលក្ខខណ្ឌតម្រូវរបស់ទីផ្សារ បន្ទាប់ពីបញ្ចប់លំហាត់ស្ទង់មតិផ្សារដោយជោគជ័យ សមាជិកក្រុមដទៃទៀតហាក់ដូចជាមិនមានទឹកចិត្ត។ ហេតុអ្វី?

ចម្លើយ៖ តើអ្នកប្រាកដទេថាតំណាងក្រុមបានចែករំលែកព័ត៌មានដែលពួកគេទទួលបានក្នុងអំឡុងពេលស្ទង់មតិផ្សារជាមួយសមាជិកក្រុមដទៃទៀតដែរឬទេ? តំណាងត្រូវផ្តល់ព័ត៌មានដល់សមាជិកក្រុមដទៃទៀត ដើម្បីកុំឱ្យពួកគេ "ក្តោបក្តាប់ផ្តាច់មុខ" នូវព័ត៌មានមានប្រយោជន៍។ ចូរពិចារណាកំណត់វិធានមួយ ឧទាហរណ៍ វិធានមួយដែលតំណាងត្រូវរៀបចំកិច្ចប្រជុំមួយក្នុងរយៈពេលមួយសប្តាហ៍បន្ទាប់ពីការស្ទង់មតិទីផ្សារ ដើម្បីចែករំលែកនូវអ្វីដែលពួកគេរកឃើញក្នុងអំឡុងពេលស្ទង់មតិផ្សារ។

កូឡេនទី 4៖ គោលការណ៍ទាំងបីនៃការស្ទង់មតិផ្សាររបស់ SHEP

ការស្ទង់មតិផ្សាររបស់ SHEP បង្ហាញនូវ "គោលការណ៍" សំខាន់ៗចំនួនបី ដែលផ្តោតលើការជួយគាំទ្រតម្រូវការផ្លូវចិត្តរបស់កសិករលើផ្នែកភាពម្ចាស់ការ និងសមត្ថភាព។ គោលការណ៍ទាំងបីនោះ គឺៈ ប្រមូលព័ត៌មាន (1) ដែលស្របទៅនឹងស្ថានភាពរបស់កសិករ (2) តាមទស្សនៈរបស់កសិករ (3) ដោយកសិករ ដើម្បីឱ្យកសិករស្វែងរកលទ្ធភាព និងជម្រើសអាជីវកម្ម។ ខុសពីសញ្ញាណទូទៅនៃការស្ទង់មតិទីផ្សារ ការស្ទង់មតិផ្សាររបស់ SHEP មិនមែនគ្រាន់តែដើម្បីទទួលបានតម្លៃទីផ្សារនោះទេ តែវាគឺជាការរកឃើញសក្តានុពល និងជម្រើសអាជីវកម្មទៅទេ។

គោលការណ៍ទាំងបីរបស់ SHEP នៅក្នុងការស្ទង់មតិផ្សារក្នុងដ្យាក្រាមខាងក្រោម ដែលការប្រៀបធៀបរវាងឧទាហរណ៍នៃភាពអនុលោមតាម និងឧទាហរណ៍នៃភាពមិនអនុលោមតាមគោលការណ៍នីមួយៗត្រូវបានបង្ហាញជូន។



ក្នុងចំណោមគោលការណ៍ទាំងបី គោលការណ៍សំខាន់ជាងគេបំផុត ប្រហែលជា ធាតុនៃការស្ទង់មតិ "ដែលធ្វើឡើងដោយកសិករ"។ ភាពម្ចាស់ការ និងភាពជាកម្មសិទ្ធិករនៃការស្ទង់មតិផ្សាររបស់កសិករមានសារៈសំខាន់បំផុតមិនអាចខ្វះបានសម្រាប់ជោគជ័យនៃសកម្មភាព SHEP។ ការស្ទង់មតិទីផ្សារ SHEP ដែលសាកល្បងប្រមូលតម្លៃលើទីផ្សារ ក៏ដូចជា ព័ត៌មានផ្សារពហុទិដ្ឋភាព មែនទែនទៅ ត្រូវបានរៀបចំឡើងដើម្បីលាតត្រដាង "ចំណេះដឹងស្ងៀមស្ងាត់" ដែលផ្សារមាន។ ដើម្បីទទួលបាន ស្គាល់ និងដឹងពីចំណេះដឹងស្ងៀមស្ងាត់

ចាំបាច់ត្រូវចែករំលែកបទពិសោធន៍ និងធ្វើការសន្ទនាជាមួយអ្នកដែលមានចំណេះដឹងស្ទៀមស្ទាត់ទាំងនោះ។ ក្នុងន័យនេះ ជាការសំខាន់ គឺកសិករត្រូវទៅផ្សារដោយខ្លួនឯង និងសង្កេត/ធ្វើការសន្ទាផ្ទាល់ជាមួយតួអង្គផ្សារ ដូចជា អ្នកទិញ ឈ្មួញកណ្តាល អ្នកដើរផ្សារ ។ល។ ហេតុដូច្នេះហើយទើបកសិករចាំបាច់ត្រូវតែធ្វើការស្ទង់មតិផ្សារដោយខ្លួនឯងផ្ទាល់។

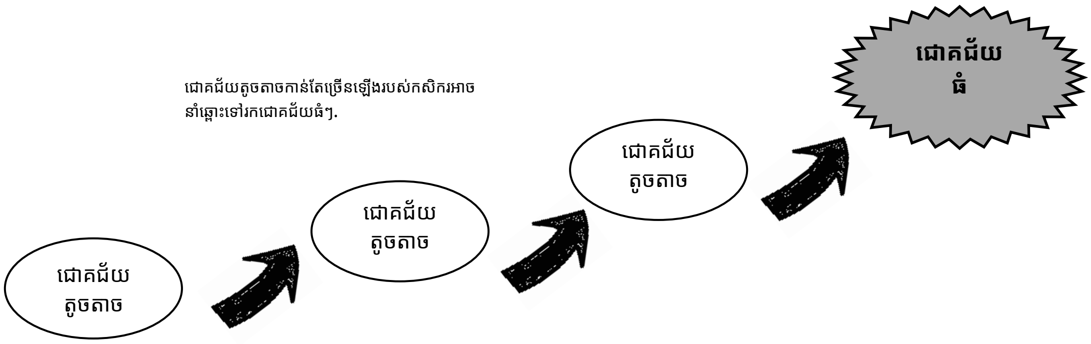
ការស្ទង់មតិផ្សាររបស់ SHEP គឺដើម្បីលាតត្រដាងចំណេះដឹងស្ទៀមស្ទាត់របស់ផ្សារ ដែលទាក់ទងនឹង និងមានប្រយោជន៍ចំពោះកសិករគោលដៅ។ ម្យ៉ាងវិញទៀត ការស្ទង់មតិផ្សាររបស់ SHEP គឺដើម្បីប្រើប្រាស់ និងចែករំលែកចំណេះដឹងស្ទៀមស្ទាត់ផ្ទាល់របស់កសិករជាមួយចំណេះស្ទៀមស្ទាត់របស់ផ្សារ។ ចំណេះដឹងស្ទៀមស្ទាត់ទាំងពីរប្រភេទនឹងត្រូវបានបូកបញ្ចូលគ្នាយ៉ាងមានប្រសិទ្ធភាព និងបង្កើតបានជាចំណេះដឹងថ្មីមួយនៅក្នុងដំណើរការស្ទង់មតិផ្សារ។

ខាងក្រោមនេះ គឺជាមតិយោបល់ខ្លះៗមកពីកសិករដែលបានធ្វើការស្ទង់មតិជោគជ័យតាមគោលការណ៍ទាំងបី។

- យើងបានដឹងថាយើងគួរតែប្រមូលផលការ៉ុតមុនពេលដែលយើងតែងធ្វើ។ ការ៉ុតតូចមានរសជាតិឆ្ងាញ់ និងលក់បានថ្លៃជាងការ៉ុតធំ។
- យើងបានរកឃើញថាយើងគួរតែប្រមូលផលការ៉ុតពីព្រលឹមនៅពេលមេឃនៅងងឹត។ ការ៉ុតរក្សាទុកបានយូរនៅពេលវាត្រូវបានប្រមូលផលបែបនេះ។ អ្នកទិញនឹងចង់ទិញការ៉ុត និងឱ្យថ្លៃយើងខ្ពស់។
- យើងបានដឹងថាវាមានហានិភ័យទាបក្នុងការផ្គត់ផ្គង់ផលិតផលជូនផ្សារជាប់លាប់ពេញមួយរដូវជាងផ្គត់ផ្គង់វាក្នុងបរិមាណច្រើនក្នុងពេលតែមួយ។
- យើងបានជឿជាក់ថាពូជដែលមានការបញ្ជាក់ត្រឹមត្រូវអាចផលិតបន្លែមានគុណភាពល្អ ដែលមានន័យថាយើងអាចលក់វាក្នុងតម្លៃខ្ពស់បាន។
- យើងដឹងថា ការកំណត់ពេលផែនការ គឺជារឿងសំខាន់។ យើងគួរតែដាំពូជដំណាំឱ្យត្រូវពេល ឬគួរតែប្រើពូជដែលឆាប់ហុចផលដើម្បីឱ្យយើងអាចប្រមូលផលក្នុងខែដែលមានតម្រូវការខ្ពស់
- យើងបានរកឃើញថា នៅផ្សារលក់ដុំ ពូជស្ពៃក្តោបដែលមិនឆាបខូចមានការពេញនិយមខ្លាំង។ ផ្ទុយទៅវិញ ពូជស្ពៃក្តោបដែលមានរសជាតិផ្អែម និងមានឱជារសសមស្របសម្រាប់ធ្វើសាឡាតមានការពេញនិយមនៅផ្សារលក់រាយ បើទោះបីជាវាឆាប់ខូចក៏ដោយ។
- យើងបានជួបឈ្មួញកណ្តាលក្នុងអំឡុងពេលស្ទង់មតិផ្សារ។ យើងបានទទួលព័ត៌មានអំពីទំហំពេញនិយមនៃប៉េងប៉ោះ។ បន្ទាប់មក ឈ្មួញកណ្តាលបានចាប់ផ្តើមមករកចម្ការរបស់យើងដើម្បីទិញប៉េងប៉ោះរបស់យើងក្នុងតម្លៃខ្ពស់។

- ក្នុងអំឡុងពេលស្ទង់មតិផ្សារ យើងបានដឹងថាក្នុងចំណោមផលិតផលចេក នំប៊ីស្គីចេកនានា មានការពេញនិយមខ្លាំងនៅក្នុងមូលដ្ឋាននេះ។ បន្ទាប់មក យើងបានចាប់ផ្តើមផលិតប៊ីស្គីចេកកញ្ចប់តូចដែលផ្សារបច្ចុប្បន្នមិនមាន។ ផលិតផលនេះលក់ដាច់ខ្លាំងនៅតាមហាងរបស់ក្រុមយើង ហើយកុមារក្នុងមូលដ្ឋានជាច្រើនចូលចិត្តប៊ីស្គីកញ្ចប់នេះ។
- អ្នកលក់រាយបានប្រាប់យើងថាគាត់មិនចង់ទិញផលិតផលពីកសិករខ្នាតតូចទេ ដោយសារពួកគេមិនជួយច្រកដំណាំគាត់នៅពេលគាត់ទៅទិញពីពួកគេនៅចម្ការ។ ដោយឡែក អ្នកផលិតខ្នាតមធ្យមតែងតែមានអ្នកនៅចម្ការចាំជួយជានិច្ច។ បន្ទាប់ពីឮរឿងនេះ យើងប្រាកដជានឹងឱ្យសមាជិកក្រុមជួយអ្នកលក់រាយក្នុងពេលច្រក។ ឥឡូវនេះ អ្នកលក់រាយទិញដំណាំពីយើងហើយ។

សរុបមក ព័ត៌មានដែលកសិករបានទទួលក្នុងអំឡុងពេលស្ទង់មតិផ្សារ ដូចបានបង្ហាញជូនខាងលើនេះ ប្រហែលជាអាចដឹងថាគ្មានន័យ។ ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ប្រសិនបើអ្នកក្រឡេកមើលមែនទែនទៅលើ ប្រភេទព័ត៌មាន អ្នកនឹងដឹងថាព័ត៌មានដែលកសិករបានទទួលអាចត្រូវបានប្រើប្រាស់ដោយកសិករ (1) តែម្តង និង(2) ជាមួយនឹងធនធានបន្ថែម។ ហេតុដូច្នេះ ព័ត៌មានទាំងនោះអាចនាំទៅរកជោគជ័យ សម្រាប់កសិករបានយ៉ាងងាយ។ ជោគជ័យតូចតាច គឺសំខាន់សម្រាប់ឈានដល់សម្រេចគោលដៅធំនៅ ពេលណាមួយ។



កម្រង់សំណួរស្ទង់មតិផ្សារ

កាលបរិច្ឆេទ៖_____/_____/______

ឈ្មោះស្រុក៖______________________________ ឈ្មោះឃុំ៖______________________________

ឈ្មោះក្រុមកសិករ៖____

ការស្ទង់មតិផ្សារដែលធ្វើឡើងដោយ (ឈ្មោះរបស់តំណាងកសិករ) ៖

____

ឈ្មោះ និង ព័ត៍មាន ទំនាក់ទំនង របស់ឈ្មួញ ផលិតផល	ផលិតផល និងពូជ	លក្ខខណ្ឌតម្រូវផ្នែកគុណភាពផលិតផលនៅលើទីផ្សារ	តម្រូវការអតិបរមា(ខែ)	បរិមាណ និងចំនួនលើកនៃការផ្គត់ផ្គង (មួយថ្ងៃម្តង/មួយសប្តាហ៍ម្តង ។ល។)	តម្លៃឯកតាក្នុងមួយគីឡូក្រាម	របៀបទូទាត់	លក្ខខណ្ឌទូទាត់	បញ្ហាប្រឈមផ្នែកម៉ាឃីតធីង	ចិត្តចង់ទិញផលិតផលពីក្រុមដោយឈ្មួញ*

ឧទាហរណ៍

កម្រង់សំណួរស្ទង់មតិផ្សារ

កាលបរិច្ឆេទ៖_____/_____/______

ឈ្មោះស្រុក៖______________________________ ឈ្មោះឃុំ៖______________________________

ឈ្មោះក្រុមកសិករ៖____

ការស្ទង់មតិផ្សារដែលធ្វើឡើងដោយ (ឈ្មោះរបស់តំណាងកសិករ)៖ ____

ឈ្មោះ និង ព័ត៌មានទំនាក់ទំនងរបស់ឈ្មួញផលិតផល	ផលិតផល និងពូជ	លក្ខខណ្ឌតម្រូវផ្នែកគុណភាពផលិតផលនៅលើទីផ្សារ	តម្រូវការអតិបរមា(ខែ)	បរិមាណ និងចំនួនលើកនៃការផ្គត់ផ្គង់ (មួយថ្ងៃម្តង/មួយសប្តាហ៍ម្តង ។ល។)	តម្លៃឯកតាក្នុងមួយគីឡូក្រាម	របៀបទូទាត់	លក្ខខណ្ឌទូទាត់	បញ្ហាប្រឈមផ្នែកម៉ាឃីតធីង	ចិត្តចង់ទិញផលិតផលពីក្រុមដោយឈ្មួញ*
លោក S. K. Mwai (0722-xxxxxx)	ប៉េងប៉ោះ (ពូជណាមួយ)	- ទំហំមធ្យម - ពាក់កណ្តាលទុំ	មីនា មេសា និងឧសភា	1,000 គីឡូក្រាម/សប្តាហ៍	1 ដុល្លារ	សាច់ប្រាក់	សាច់ប្រាក់ពេលប្រគល់	បរិក្ខាររក្សាទុកមិនសមស្រប	ចង់
អ្នកស្រី/កញ្ញា J. O. Ouma (0736-xxxxxx)	ប៉េងប៉ោះ (cal j)	- ទំហំធំ - ពាក់កណ្តាលទុំ	កុម្ភៈ និងមីនា	2,500 គីឡូក្រាម/សប្តាហ៍	1.20 ដុល្លារ	មូលប្បទានបត្រ	ពីរសប្តាហ៍ក្រោយប្រគល់	បរិក្ខាររក្សាទុកមិនសមស្រប	ចង់
អ្នកស្រី/កញ្ញា O. J. Aduu (0720-xxxxxx)	ប៉េងប៉ោះ (cal j)	- ទំហំមធ្យម - ពាក់កណ្តាលទុំ	ធ្នូ និងមករា	2,500 គីឡូក្រាម/សប្តាហ៍	1.15 ដុល្លារ	សាច់ប្រាក់	មួយសប្តាហ៍ក្រោយប្រគល់	គ្មាន	មិនចង់

3. ជំហានទី 3 –កសិករធ្វើការសម្រេចចិត្ត

បន្ទាប់ពីបានដឹងពីឱកាសអាជីវកម្មនៅក្នុងជំហានទី2 រួច កសិករបោះជំហានបន្ទាប់ទៀត គឺជំហានទី3 ដែលពួកគេធ្វើការសម្រេចចិត្តសំខាន់ៗលើអាជីវកម្មសាកវប្បកម្មរបស់ខ្លួន។ សេចក្ដីសម្រេចចិត្តរួមមាន ផែនការស្ដីពីដំណាំណាដែលត្រូវដាំ និងនៅពេលណា ក្នុងបរិមាណប៉ុន្មាន និងគុណភាពបែបណា ។ល។ សេចក្ដីសម្រេចចិត្តផ្អែកលើការឯកភាពរបស់ក្រុម និងសកម្មភាពសមូហភាពនានាដើម្បីសម្រួលដល់ផលិតកម្មមានប្រសិទ្ធភាព ហើយម៉ាឃីតធីងនឹងត្រូវពិភាក្សា និងព្រមព្រៀងដោយសមាជិកក្រុមកសិករ។ តួនាទីរបស់អ្នកអនុវត្ត SHEP គឺមិនមែនធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តជួសកសិករទេ តែជួយកសិករឲ្យធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តបានត្រឹមត្រូវតាមរយៈការផ្ដល់ជាគោលការណ៍ណែនាំសមស្រប និងចំណេះជំនាញផ្នែកកសិកម្ម

3.1. ការជ្រើសរើសដំណាំគោលដៅ

ជំហានទាំងបួន	សកម្មភាព
1. ចែករំលែកគោលដៅជាមួយកសិករ	-សិក្ខាសាលាបញ្ជៀបការយល់ដឹង
2. ការយល់ដឹងរបស់កសិករត្រូវបានបង្កើន។	-ការស្ទង់មតិមូលដ្ឋានផ្អែកលើការចូលរួម -(លក្ខណៈជាជម្រើស)វេទិកាភាគីពាក់ព័ន្ធ -ការស្ទង់មតិផ្សារ
3. កសិករធ្វើការសម្រេចចិត្ត។	-ការជ្រើសរើសដំណាំគោលដៅ -ការធ្វើប្រតិទិនដំណាំ
4. កសិករទទួលបានជំនាញ។	-ការបណ្ដុះបណ្ដាលនៅនឹងកន្លែង
ការតាមដាន និងការត្រួតពិនិត្យ (រួមទាំងការស្ទង់មតិស្ថាពរផ្អែកលើការចូលរួមផងដែរ)	

យើងនៅទីនេះ។

ហេតុអ្វី? **- វត្ថុបំណង**

ការជ្រើសរើសដំណាំគោលដៅធ្វើឡើងដើម្បីឲ្យកសិករអាចកំណត់យករួមគ្នានូវប្រភេទដំណាំជាក់លាក់ដែលទីផ្សារត្រូវការ។ កសិករយល់ព្រមផលិត និងធ្វើទីផ្សារដំណាំដែលបានកំណត់ជាក្រុម។

អ្វី? **- ចំណុចសំខាន់**

ក្រុមកសិករជ្រើសរើសដំណាំសាកវប្បកម្មគោលដៅដោយផ្អែកលើលទ្ធផលរកឃើញក្នុងអំឡុងពេលស្ទង់មតិផ្សារ។ ក្រុមធ្វើការពិភាក្សាអំពីដំណាំពេញនិយម និងស្វែងរកការឯកភាពលើដំណាំដែលពួកគេនឹងដាំជាក្រុម។ បុគ្គលិកណែនាំ ដូចជា អ្នកជំនាញផលិតកម្មដំណាំ ផ្ដល់យោបល់ជូនក្រុមក្នុងអំឡុងពេលដំណើរការជ្រើសរើស។

ដូចម្តេច? - **គន្លឹះអនុវត្តន៍សំខាន់ៗ**

- ក្រុមកសិករពិភាក្សាលើឱកាសដាំដុះនាពេលអនាគត និង**ធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តអំពីដំណាំគោលដៅ ដោយផ្អែកលើសកម្មភាព SHEP មុនៗ ជាពិសេស ការស្ទង់មតិទីផ្សារ**
- បុគ្គលិកណែនាំ**ផ្តល់យោបល់ និងសំណូមពរមានអត្ថប្រយោជន៍ ជាពិសេសទាក់ទងនឹងភាពសមស្របផ្នែកកសិ-អេកូឡូស៊ីនៃដំណាំជាក់លាក់** ដើម្បីឲ្យកសិករអាចធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តដោយបានមើលគ្រប់ជ្រុងជ្រោយនៅក្នុងការជ្រើសរើសដំណាំគោលដៅ។

ជំហាន - **នីតិវិធីអនុវត្តន៍(រយៈពេលត្រូវការៈ 2-3 ម៉ោង)**

1. ប្រសិនបើកាលៈទេសៈអំណោយផល រៀបចំកិច្ចប្រជុំ និងអញ្ជើញសមាជិក ព្រមទាំងសហពទ្ធរបស់ពួកគេ ប្រសិនបើពួកគេចាប់អារម្មណ៍ខ្លាំងចំពោះសាកវប្បកម្ម។ *គន្លឹះ! ការអញ្ជើញសហពទ្ធរបស់សមាជិកឲ្យចូលរួមដែរ ជួយសម្រួលដល់ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពដោយសារសហពទ្ធក៏ចាប់អារម្មណ៍ខ្លាំងចំពោះផលិតកម្មបន្លែផងដែរ។*
2. ឲ្យក្រុមកសិករពិភាក្សាលើលទ្ធផលរកឃើញនៃការស្ទង់មតិទីផ្សារ និងបំពេញព័ត៌មានអំពីដំណាំដែលបានព្រមព្រៀងមួយចំនួននៅក្រដាសជ្រើសរើសដំណាំគោលដៅ *គន្លឹះ! ដើម្បីបំពេញក្រដាស កសិករអាចមើលលទ្ធផលនៃការស្ទង់មតិទីផ្សារ និងការស្ទង់មតិមូលដ្ឋាន។ ចូរផ្តល់ឯកសារឲ្យមាននៅពេលជ្រើសរើសដំណាំគោលដៅ*
3. ក្រុមកសិករពិភាក្សាពីគុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិនៃការជ្រើសរើសដំណាំដែលបានរៀបរាប់ជាដំណាំគោលដៅ។ ដំណាំគោលដៅដែលនឹងត្រូវជ្រើសរើស គួរតែជាដំណាំងាងដាំ ស្របទៅនឹងលក្ខខណ្ឌដាំដុះក្នុងមូលដ្ឋាន ល្មមនឹងចំណាយ និងមានលក្ខខណ្ឌបច្ចេកទេសត្រឹមត្រូវ។ *គន្លឹះ! បុគ្គលិកណែនាំគួរតែផ្តល់ការណែនាំអំពីភាពសមស្របនៃផលិតកម្ម និងបញ្ហាបច្ចេកទេស ដើម្បីកុំឲ្យកសិករជ្រើសរើសដំណាំតែម្នាក់ឯងដោយផ្អែកលើភាពអាចចំណេញរបស់ខ្លួន។*
4. សមាជិកក្រុមម្នាក់ៗបោះឆ្នោតជ្រើសរើសដំណាំពេញនិយមរបស់ខ្លួន (ការបោះឆ្នោតដោយខ្ទាក់) – ចូរសរសេរឈ្មោះដំណាំពេញនិយមទី1 និង ទី2 របស់ខ្លួននៅលើសន្លឹកឆ្នោត។ ភាគច្រើន លើសពី70% នៃសមាជិកក្រុមគួរតែចូលរួមក្នុងដំណើរការនេះដើម្បីស្វែងរកការឯកភាពក្នុងចំណោមសមាជិកក្រុម។ បន្ទាប់មក ដំណាំទី2 ធ្វើតាមដំណើរការខាងលើដែរ។ ចូរចាត់ថ្នាក់ដំណាំស្របតាមចំនួនសម្លេងឆ្នោត និងជ្រើសរើសដំណាំគោលដៅចំនួនពីរក្នុងចំណោមបី *គន្លឹះ! បុគ្គលិកណែនាំគួរតែធានាថាសមាជិកមានអំណាចក្នុងក្រុម ដូចជា មេក្រុម សមាជិកវ័យចំណាស់ ឬដែលមានកម្រិតវប្បធម៌ខ្ពស់ មិនជះឥទ្ធិពលលើសេចក្តីសម្រេចរបស់ក្រុម។*

ហេតុអ្វីបានជាមិនជ្រើសរើស
យកដំណាំទាំងពីរនេះតែម្តងទៅ
ព្រោះវាផ្តល់ផលច្រើន?

ឈប់! តើអ្នកដឹងថាដំណាំនេះដុះមិនល្អនៅក្នុង
អាកាសធាតុក្តៅដែរឬទេ? ខ្ញុំក៏ឃើញមានកសិករជា
ច្រើននៅក្នុងតំបន់នេះទទួលរងខូចខាតដោយសារហ្វូង
សត្វចង្រៃនៃដំណាំនេះផងដែរ។ វាមានហានិភ័យខ្ពស់
ដែលជ្រើសរើសដំណាំទាំងពីរនេះ។

ទម្រង់ - តារាងជ្រើសរើសដំណាំគោលដៅ

នេះគឺជាតារាងអំពីការជ្រើសរើសដំណាំគោលដៅ។ ចំនួនដំណាំ/ប្រភេទនៃដំណាំ ដែលនឹងត្រូវយកមកវិភាគត្រូវផ្អែកលើលទ្ធផលនៃការស្ទាបស្ទង់មតិទីផ្សារ។ យ៉ាងណាក៏ដោយ យើងត្រូវដឹងពីរយៈពេលដែលមានកំណត់។ ប្រការនេះអាចជាទាមទារឱ្យយើងប្រើប្រាស់ពេលវេលាច្រើន សម្រាប់វិភាគគ្រប់ដំណាំទាំងអស់ដែលកសិករបានធ្វើការស៊ើបសួរពេលចុះធ្វើការស្ទាបស្ទង់មតិទីផ្សារ។ នៅក្នុងករណីនោះ យើងត្រូវជ្រើសរើសយកដំណាំណាដែលមានទីផ្សារបំផុត សម្រាប់ការវិភាគជាលម្អិតបានហើយ។

ដំណាំ/ប្រភេទនៃដំណាំ	**ត្រូវបានបរិភោគឬប្រើប្រាស់ដោយប្រជាជនក្នុងតំបន់ឬទេ**	**បទពិសោធន៍ក្នុងការដាំដំណាំ**	**ខែនៃការដាំដុះ/រយៈពេលដែលដំណាំលាស់ពេញលេញ**	**បញ្ហាប្រឈមចម្បងក្នុងការដាំដុះ**	**ទិន្នផលជាមធ្យមដែលប្រមូលបានក្នុងមួយហិតាសម្រាប់តម្រូវការទីផ្សា (គិតជាគីឡូក្រាម)**	**តម្លៃជាមធ្យមក្នុងមួយឯកតា (គិតជាដុល្លាអាមេរិក/គីឡូក្រាម (**	**ចំណូលសរុបក្នុងមួយហិតា (គិតជាដុល្លារអាមេរិក (**	**ថ្លៃចំណាយលើការដាំដុះក្នុងមួយហិចតា (គិតជាដុល្លារអាមេរិក(**	**ចំណូលសរុបប៉ាន់ស្មានក្នុងមួយហិចតា (គិតជាដុល្លារអាមេរិក(**	**ទីផ្សាចម្បង**(s)	**តម្រូវការរបស់ទីផ្សារ (គុណភាព/បរិមា (ណ**	**កំណត់ សម្គាល់**	**ចំណាត់ថ្នាក់**

នវានុវត្តន៍ - **ភាពបត់បែនសម្របតាមប្រទេស/តំបន់នានា**

ខាងក្រោមនេះគឺជាឧទាហរណ៍នៃការបត់បែនសម្របខ្លួនប្រកបដោយនវានុវត្តន៍ទៅតាមប្រទេសនិងតំបន់នានា ក្នុងការជ្រើសរើសដំណាំចំគោលដៅ។

ប្រអប់លេខ15 ការជ្រើសរើសដំណាំចំគោលដៅសម្រាប់ដាំដុះនៅក្នុងរដូវពីរផ្សេងគ្នា

ការជ្រើសរើសដំណាំគោលដៅសម្រាប់ដាំដុះនៅក្នុងរដូវពីរផ្សេងគ្នា (ប្រទេសរវ៉ាន់ដា)

<ហេតុអ្វី?> ប្រទេសរវ៉ាន់ដាមានរដូវពីរធំៗសម្រាប់ការដាំដុះដំណាំ ហើយដំណាំទាំងនោះមានការលូតលាស់ខុសគ្នាខ្លាំងណាស់ក្នុងរដូវនីមួយៗ។

<របៀបណា?> អ្នកអនុវត្តបានស្នើសូមក្រុមកសិករឱ្យជ្រើសរើសដាំណាំចំគោលដៅសម្រាប់ការដាំដុះនៅក្នុងរដូវនីមួយៗ។

<លទ្ធផល?> កសិករអាចជ្រើសរើសដំណាំដែលល្អបំផុតសម្រាប់ដាំដុះនៅក្នុងរដូវនីមួយៗ។ ពួកគេពេលនេះអាចដាំដុះដំណាំបានល្អប្រសើរជាងមុន។

ប្រអប់លេខ16 ការរៀបចំផែនការថវិកាសម្រាប់ចំណាយលើការដាំដុះដំណាំ

ការរៀបចំផែនការថវិកាសម្រាប់ការដាំដុះដំណាំ (ប្រទេសប៉ាឡេស្ទីន)

<ហេតុអ្វី?> ដើម្បីអាចជ្រើសរើសដំណាំចំគោលដៅត្រឹមត្រូវបាន កសិករគួរតែត្រួតពិនិត្យមើលគុណប្រយោជន៍នៃដំណាំចម្បងៗមួយចំនួនជាលម្អិត។

<របៀបណា?> ក្រុមកសិករធ្វើការគណនាថ្លៃចំណាយ និងចំណូលរបស់ដំណាំចម្បងៗមួយចំនួន ដោយផ្អែកលើជំនាញគិតលេខនិងអក្សររបស់កសិករ និងមានការគាំទ្រដោយភ្នាក់ងារបច្ចេកទេសកសិកម្ម ព្រមទាំងធ្វើការរៀបចំផែនការថវិកាសម្រាប់ការដាំដុះដំណាំ ដែលជាការវិភាគលើផលចំណេញទទួលបានពីដំណាំប្រភេទណាមួយ។

<លទ្ធផល?> កសិករកាន់តែមានទំនុកចិត្តជាងមុនក្នុងការជ្រើសរើសដំណាំចំគោលដៅដែលត្រឹមត្រូវ។ ការគណនាចំណូលចំណាយក៏បានជួយលើកកម្ពស់ ជំនាញគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មរបស់កសិករផងដែរ។

បញ្ជីតាមដានការងារ - **ចំណុចត្រូវបញ្ជាក់បន្ទាប់ពីបញ្ចប់សកម្មភាពនេះ**

- ❑ កសិករគោលដៅ យល់ពីរបៀបជ្រើសរើសដំណាំចំគោលដៅសម្រាប់ការដាំដុះ។
- ❑ កសិករគោលដៅ យល់ថាមិនមែនតែផលចំណេញមួយមុខប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែលក្ខខណ្ឌកសិកម្មអេកូឡូស៊ី ក៏ដូចជាសមត្ថភាពគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ និងជំនាញបច្ចេកទេសរបស់ពួកគេ ក៏ត្រូវយកមកគិតពិចារណាផងដែរ ក្នុងការជ្រើសរើសដាំណាំសម្រាប់ដាំដុះ។
- ❑ ក្រុមគោលដៅ យល់ព្រមធ្វើការជ្រើសរើសដំណាំចំគោលដៅជាទៀងទាត់ដោយខ្លួនឯង នៅថ្ងៃអនាគត។
- ❑ អត្រាអ្នកចូលរួមជាបុរសនិងជាស្ត្រី មានសមាមាត្រ។
- ❑ សម្រេចបាននូវគុណភាពនៃការចូលរួមរបស់សមាជិកជាបុរសនិងជាស្ត្រី ក្នុងការធ្វើការសម្រេចចិត្ត។
- ❑ (ជាជម្រើស) ប្តីឬប្រពន្ធរបស់សមាជិក បានចូលរួមក្នុងការធ្វើការសម្រេចចិត្ត។

ការដោះស្រាយបញ្ហា - **ដំណោះស្រាយសម្រាប់បញ្ហាដែលកើតមានជាញឹកញាប់**

សំណួរៈ **ករណីសម្លេងឆ្នោតស្មើគ្នា** – តើខ្ញុំត្រូវធ្វើបែបណា ប្រសិនបើដំណាំខ្លះទទួលបានការបោះឆ្នោតជ្រើសយកជាដំណាំចំគោលដៅ ក្នុងសម្លេងស្មើគ្នា?

ចម្លើយៈ ស្នើសុំកសិករបោះឆ្នោតម្តងទៀត។ សម្រាប់ពេលនេះ ពួកគេនឹងធ្វើការបោះឆ្នោតជ្រើសរើសតែដំណាំដែលទទួលបានសម្លេងឆ្នោតស្មើគ្នាតែប៉ុណ្ណោះ។

សំណួរៈ **ការព្រួយបារម្ភអំពីការផ្គត់ផ្គង់លើសតម្រូវការទីផ្សារ** – ខ្ញុំព្រួយបារម្ភថា ការជ្រើសរើសដំណាំចំគោលដៅពីរឬបីប្រភេទ នឹងនាំឱ្យកើតមានការផ្គត់ផ្គង់លើសតម្រូវការទីផ្សារ ដែលជាហេតុបណ្តាលឱ្យតម្លៃ

ដំណាំធ្លាក់ចុះ ជាចុងក្រោយ។

ចម្លើយៈ ពេលធ្វើការស្ទាបស្ទង់ទីផ្សារ កសិករត្រូវប្រមូលព័ត៌មាន រួមផ្សំនឹងព័ត៌មានបន្ថែមផ្សេងៗទៀត ពាក់ព័ន្ធនឹងបរិមាណដំណាំដែលទីផ្សារគោលដៅអាចស្រូបយកបាន។ ដូច្នេះ កសិករអាចធ្វើការវាយតម្លៃបានថា តើបរិមាណដំណាំចំនួនប៉ុន្មានដែលច្រើនពេក សម្រាប់ទីផ្សារមួយណា នៅពេលណា។ ការជ្រើសរើសដំណាំចំគោលដៅពីរបីប្រភេទ ពិតជាមិនបានផ្គត់ផ្គង់ទីផ្សារតាមតំបន់ពេញលេញឡើយ ដរាបណា កសិករដឹងថាពេលណា និងបរិមាណចំនួនប៉ុន្មាន ដែលពួកគាត់គួរផ្គង់ផ្គង់ទីផ្សារនោះ។

សំណួរៈ **ដំណាំដែលមិនត្រូវបានជ្រើសរើស** – កសិករសួរខ្ញុំថា តើពួកគេត្រូវបានអនុញ្ញាតឱ្យដាំដំណាំដែលមិនត្រូវបានជ្រើសរើសដែរឬទេ? តើខ្ញុំគួរឆ្លើយដូចម្តេច?

ចម្លើយៈ ការជ្រើសរើសដំណាំចំគោលដៅ មានន័យថាកសិករអាចទទួលបានេះវគ្គបណ្តុះបណ្តាលស៊ីជម្រៅស្តីពីការដាំដុះដំណាំទាំងនោះ ពីភ្នាក់ងារបច្ចេកទេសកសិកម្ម។ ក្រុមកសិករក៏អាចរៀបចំផែនការទីផ្សារសមូហភាពសម្រាប់ដំណាំដែលត្រូវបានជ្រើសរើសទាំងនោះ ដែរ។ ម្យ៉ាងវិញទៀត កសិករក៏មានសេរីភាពក្នុងការដាំដុះដំណាំផ្សេងទៀត តាមបំណងរបស់ពួកគេផងដែ គ្រាន់តែក្នុងករណីនេះ ពួកគេមិនអាចទទួលបានវគ្គបណ្តុះបណ្តាលដាំដុះដំណាំប្រភេទណាមួយជាក់លាក់ និងឱកាសធ្វើផែនការក្រុម សម្រាប់ការដាំដុះដំណាំទាំងនោះ។

តារាងស្តីពីការជ្រើសរើសដំណាំចំគោលដៅ

ការបរិច្ឆេទ៖______/______/________

ឈ្មោះស្រុក៖____ឈ្មោះអនុស្រុក៖____

ឈ្មោះក្រុមកសិករ៖____

ដំណាំ/ប្រភេទនៃដំណាំ	ត្រូវបានបរិភោគឬប្រើប្រាស់ដោយប្រជាជនក្នុងតំបន់ឬទេ	បទពិសោធន៍ក្នុងការដាំដំណាំ	ខែនៃការដាំដុះរយ:/ពេលដែលដំណាំលូតលាស់ពេញលេញ	បញ្ហាប្រឈមចម្បងក្នុងការដាំដុះ	ទិន្នផលជាមធ្យមដែលប្រមូលបានក្នុងមួយហិតាសម្រាប់តម្រូវការទីផ្សា (គិតជាគីឡូក្រាម)	តម្លៃជាមធ្យមក្នុងមួយឯកតា (គិតជាដុល្លាអាមេរិក/គីឡូក្រា(ម	ចំណូលសរុបក្នុងមួយហិតា (គិតជាដុល្លារអាមេរិក(	ថ្លៃចំណាយលើការដាំដុះក្នុងមួយហិចតា (គិតជាដុល្លារអាមេរិក(	ចំណូលសរុបប៉ាន់ស្មាន់ក្នុងមួយហិចតា (គិតជាដុល្លារអាមេរិក(	ទីផ្សាចម្បង(s)	តម្រូវការរបស់ទីផ្សារ (គុណភាព/(បរិមាណ	កំណត់សម្គាល់	ចំណាត់ថ្នាក់

□ឧទាហរណ៍□ ការជ្រើសរើសដំណាំគោលដៅ

កាលបរិច្ឆេទ៖______/______/_______

ឈ្មោះស្រុក៖__________________________ ឈ្មោះអនុស្រុក៖__________________________

ឈ្មោះក្រុមកសិករ៖______________________________

ដំណាំ/ប្រភេទនៃដំណាំ	ត្រូវបានបរិភោគឬប្រើប្រាស់ដោយប្រជាជនក្នុងតំបន់ឬទេ	បទពិសោធន៍ក្នុងការដាំដំណាំ	ខែនៃការដាំដុះ/រយៈពេលដែលដំណាំលូតលាស់ពេញលេញ	បញ្ហាប្រឈមចម្បងក្នុងការដាំដុះ	ទិន្នផលជាមធ្យមដែលប្រមូលបានក្នុងមួយហិតាសម្រាប់តម្រូវការទីផ្សា (គិតជាគីឡូក្រាម)	តម្លៃជាមធ្យមក្នុងមួយឯកតា (គិតជាដុល្លាអាមេរិក/គីឡូក្រា(ម	ចំណូលសរុបក្នុងមួយហិតា (គិតជាដុល្លារអាមេរិក(	ថ្លៃចំណាយលើការដាំដុះក្នុងមួយហិចតា (គិតជាដុល្លារអាមេរិក(	ចំណូលសរុបប៉ាន់ស្មាន់ក្នុងមួយហិចតា (គិតជាដុល្លារអាមេរិក(	ទីផ្សាចម្បង(s)	តម្រូវការរបស់ទីផ្សារ (គុណភាព/បរិមាណ(	កំណត់សម្គាល់	ចំណាត់ថ្នាក់
ការ៉ុត/ការ៉ុត Nantes	បាទ	មាន	ខែមីនា និងខែកក្កដា/រយៈពេល3ខែ	សត្វរុយស៊ីការ៉ុត (ពពួកសត្វល្អិតចង្រៃដែលប៉ះពាល់ឬសរបស់ការ៉ុត)	10,000	0.20	2,000	825	1,175	ទីផ្សារ X ទីផ្សារ Y	ទីផ្សារ X៖ 300kg យកនៅថ្ងៃព្រហស្បតិ៍ ទីផ្សារ Y ៖200kg យកនៅថ្ងៃច័ន្ទ	ការ៉ុតតូចអាចលក់នៅក្នុងភូមិបានជន់នឹង , ជំងឺ	លេខ 3
ស្ពៃអេពីណា/ស្ពៃ Cornet	បាទ	មាន	ខែមីនា/រយៈពេល3ខែ	តម្លៃគ្រាប់ពូជថ្លៃ	22,500	0.15	3,375	1,000	2,375	ទីផ្សារ Y អ្នកលក់រាយ Z	ទីផ្សារ Y៖ 500kg យកនៅថ្ងៃច័ន្ទ អ្នកលក់រាយ Z៖ 100kg យកថ្ងៃពុធ	អ្នកលក់រាយ Z មកយកដល់ចម្ការ	លេខ 1

ខ្ទឹមស្លឹក/ ខ្ទឹមស្លឹក White Lisbon	បាទ	មាន	ខែកុម្ភៈ និងខែមិថុនា/រយៈពេល1 ខែ	គ្មាន	5,000	0.10	500	75	425	ទីផ្សារ X ទីផ្សារ Y	ទីផ្សារ X ៖ 600kg យកនៅថ្ងៃព្រហស្បតិ៍ ទីផ្សារ Y៖ 400kg យកនៅថ្ងៃច័ន្ទ	ងាយស្រួលដាំ	
ខាត់ណា Kale/ ខាត់ណា Thousand Head	បាទ	មាន	ខែមិនា/រយៈពេល3 ខែ	ខ្មៅរលួយ (ជំងឺពងបែកលើស្លឹក)	20,000	0.15	3,000	1,000	2,000	ទីផ្សារ X ទីផ្សារ Y	ទីផ្សារ X៖ 600kg យកនៅថ្ងៃព្រហស្បតិ៍ ទីផ្សារ Y៖200kg យកនៅថ្ងៃច័ន្ទ	អាចលក់នៅក្នុងភូមិបាន	លេខ 2

3.1. ការបង្កើតប្រតិទិនដំណាំ

ជំហានទាំងបួន	សកម្មភាព
1. ប្រាប់អំពីគោលបំណងដល់កសិករ	-សិក្ខាសាលាបញ្ជ្រាប់ការយល់ដឹង
2. ការយល់ដឹងរបស់កសិករត្រូវបានលើកកម្ពស់	-ការអង្កេតមូលដ្ឋានសម្រាប់ប្រមូលទិន្នន័យការចូលរួម -(ជាជម្រើស) វេទិកាចូលរួមដោយភាគីពាក់ព័ន្ធ -ការស្ទាបស្ទង់មតិទីផ្សារ
3. កសិករធ្វើការសម្រេចចិត្ត	-ការជ្រើសរើសដំណាំគោលដៅ **-ការបង្កើតប្រតិទិនដំណាំ**
4. កសិករទទួលបានជំនាញ	-ការបណ្តុះបណ្តាលធ្វើឡើងនៅក្នុងចម្ការផ្ទាល់
តាមដាន និងត្រួតពិនិត្យ (រួមទាំង ការអង្កេតវាយតម្លៃចុងក្រោយអំពីការចូលរួម)	

យើងនៅទីនេះ

ហេតុអ្វី ? **- គោលបំណង**

ការបង្កើតប្រតិទិនដំណាំ អាចឱ្យក្រុមកសិករមានលទ្ធភាពរៀបចំផែនសកម្មភាពនៅថ្ងៃអនាគតរួមគ្នា ពាក់ព័ន្ធទាំងការដាំដុះនិងទីផ្សាររបស់ដំណាំចំគោលដៅ ដែលត្រូវបានជ្រើសរើសក្នុងសកម្មភាពមុន។

ជាអ្វី ? **- គម្រោង**

ក្រុមកសិករបង្កើតផែនការដាំដុះនិងផែនការសកម្មភាពទីផ្សារប្រចាំឆ្នាំរួមគ្នាមួយ ដែលផ្តោតសំខាន់ទៅលើដំណាំគោលដៅ ដែលពួកគេបានជ្រើសរើសពីដំបូង។ ផែនការនេះរួមមានសកម្មភាពរួមគ្នា ធ្វើឡើងដើម្បីដាំដុះដាំណាំ និងស្វែងរកទីផ្សារសម្រាប់ដំណាំ ក៏ដូចជា សកម្មភាពជាក្រុមផ្សេងទៀត ដែលជួយសម្រួលដល់ការប្រកបរបរកសិកម្មរបស់ក្រុមខ្លួន។

របៀបណា ? **- ដំបូន្មានសំខាន់សម្រាប់ការអនុវត្ត**

- ក្រុមកសិករពិភាក្សា និងសម្រេចលើវិធីសាស្ត្រដែលល្អបំផុត ដើម្បីសម្រេចបាននូវរបរកសិកម្មដែលមាននិរន្តរភាពតាមរយៈការដាក់ចេញនូវផែនការទីផ្សារ និងផែនការដាំដុះប្រចាំឆ្នាំជាក់លាក់ណាមួយសម្រាប់ដាំណាំគោលដៅ។ ផែនការនេះក៏មានរួមបញ្ចូលនូវសកម្មភាពជាក្រុមដទៃទៀត ដែលធ្វើឡើងដើម្បីជួយសម្រួលដល់ការបង្កើតប្រាក់ចំណូលពីសាកវប្បកម្ម។ (មើលរូបភាព
- ភ្នាក់ងារបច្ចេកទេសកសិកម្មធានាថា ផែនការនេះមានលក្ខណៈអាចអនុវត្តជាក់ស្តែងបាន និងអាចសម្រេចបាន ដោយ

ការជំរុញទឹកចិត្ត

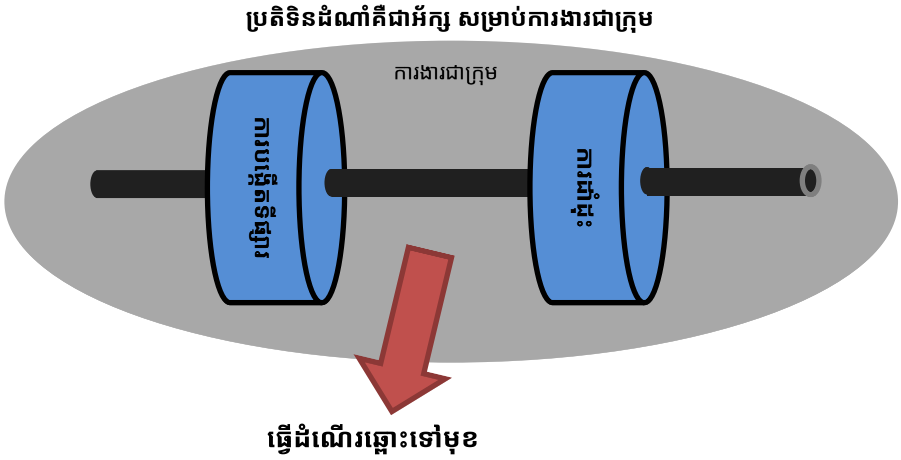
ពួកយើងពេលនេះប្តេជ្ញាចិត្តដាំដំណាំគោលដៅឱ្យបានជោគជ័យ។ ពួកយើងអាចរៀបចំផែនការសកម្មភាពទីផ្សារ និងផែនការដាំដុះនានាជាក្រុមមួយបាន។

គាំទ្រដល់ស្វ័យភាព

ភ្នាក់ងារបច្ចេកទេសកសិកម្មរបស់ពួកយើងផ្តល់ដំបូន្មានដល់ពួកយើងក្នុងការធ្វើឱ្យផែនការមួយអាចអនុវត្តជាក់ស្តែងបាន។ ពួកយើងយើងទុកចិត្តលើពួកគេ ព្រោះដំបូន្មានរបស់ពួកគេគឺចំគោលដៅណាស់។ ពួកយើងអាចបង្កើតផែនការដ៏ល្អមួយបានហើយ។

គាំទ្រដល់ការលើកកម្ពស់សមត្ថភាព និងភាពចំគោលដៅ

ពិនិត្យទៅលើសមត្ថភាព
បច្ចុប្បន្នរបស់ក្រុមកសិករ។



រូបភាពទី 7 ប្រភេទដំណាំដែលត្រូវបរិយាយនៅក្នុងប្រតិទិនដំណាំ

វិធានការ - នីតិវិធីអនុវត្តន៍ (ថេរវេលាដែលត្រូវការ៖ 2-3 ម៉ោង)

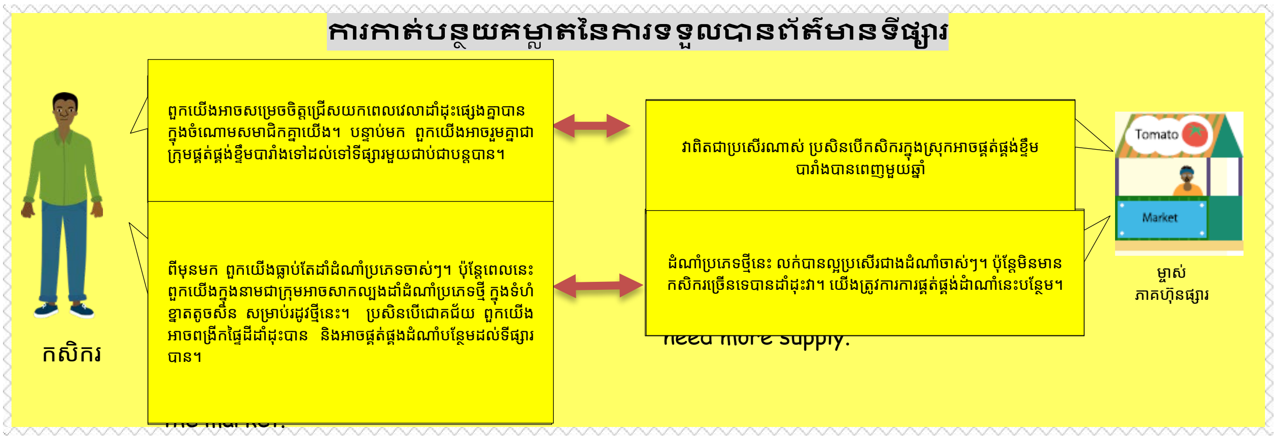
▯. ស្របតាមទម្រង់ប្រតិទិនដំណាំ ក្រុមកសិករជាដំបូងត្រូវសម្រេចចិត្តលើការផ្លាស់ប្តូរអ្វីខ្លះដែលពួកគេចង់បាន ពាក់ព័ន្ធនឹងដំណាំគោលដៅ។ ការផ្លាស់ប្តូរ ទាំងក្នុងការដាំដុះ និងការស្វែងរកទីផ្សារសម្រាប់កសិផល រួមមាន ការផ្លាស់ប្តូរ និង/ឬ ការបង្កើនដំណាំ/ប្រភេទដំណាំ គុណភាព បរិមាណ រយៈពេលប្រមូលផល អ្នកទិញ និងផ្សេងៗទៀត ដូចជាការវេចខ្ចប់ជាដើម។

▯. បន្ទាប់ពីសម្រេចចិត្តលើការផ្លាស់ប្តូរអ្វីខ្លះដែលពួកគេចង់សម្រេចឱ្យបានរួចហើយ ក្រុមកសិករត្រូវធ្វើផែនការប្រចាំឆ្នាំ ដែលមានកំណត់យ៉ាងជាក់លាក់នូវផែនការសកម្មភាពប្រចាំខែដែលត្រូវអនុវត្ត ពាក់ព័ន្ធនឹង (1) ការដាំដុះ (2) ការស្វែងរកទីផ្សារសម្រាប់កសិផល និងការគ្រប់គ្រងរបបកសិកម្ម និង (3) សកម្មភាពជាក្រុមផ្សេងៗទៀត ដែលផ្តោតសំខាន់លើដំណាំគោលដៅ។. ដំបូន្មាន! *ភ្នាក់ងារបច្ចេកទេសកសិកម្ម ជួយធ្វើឱ្យក្រុមកសិករចងចាំនូវអ្វីដែលពួកគេបានរៀន អំឡុងពេលធ្វើសកម្មភាព SHEP មានដូចជា ព័ត៌មានទីផ្សារជំនាញរក្សាទុកកំណត់ហេតុ ។ល។ ដូច្នេះពួកគេអាចប្រើប្រាស់ចំណេះដឹងនោះបានក្នុងការរៀបចំផែនការសកម្មភាពច្បាស់លាស់ណាមួយបាន។*

ប្រសិនបើពួកយើងចង់ផ្លាស់ប្តូរប្រភេទដំណាំប៉េងប៉ោះ ពួកយើងគួរចាប់ផ្តើមធ្វើការទិញជាក្រុមរួមគ្នា ដូច្នេះវាអាចជួយកាត់បន្ថយថ្លៃគ្រាប់ពូជ និងជី បាន។

ប្រាកដណាស់។ ពួកយើងគួរចាប់ផ្តើមសន្សំលុយជាក្រុមរួមគ្នាសម្រាប់ទិញគ្រាន់ពូជកសិកម្មទាំងអស់គ្នា។

ពួកយើងក៏អាចរៀបចំការដឹកជញ្ជូនជាក្រុម សម្រាប់ពេលប្រមូលផលបាន ផងដែរ។



ទម្រង់ - **ប្រតិទិនដំណាំ**

នេះគឺជាទម្រង់នៃប្រតិទិនដំណាំ។ ជាដំបូងបង្អស់ ក្រុមកសិករធ្វើការសម្រេចចិត្តលើអ្វីដែលពួកគាត់ចង់ឱ្យមានការផ្លាស់ប្តូរឬកែលម្អ ហើយគូសសញ្ញា (√) ដាក់ចូលទៅក្នុងក្រឡាបួនជ្រុងការ៉េនៅផ្នែកខាងលើនៃប្រតិទិន។ បន្ទាប់មក ពួកគាត់ត្រូវសរសេរអំពីសកម្មភាពប្រចាំខែជាក់លាក់ សម្រាប់ធ្វើការដាំដុះ និងស្វែងរកទីផ្សារដំណាំគោលដៅ។ ពួកគាត់ក៏ត្រូវកត់សម្គាល់សកម្មភាពរបស់ក្រុមពាក់ព័ន្ធផ្សេងៗទៀត ដែលរួមចំណែកដល់ការដាំដុះ និងការស្វែងរកទីផ្សារដំណាំគោលដៅ ផងដែរ។ ប្រសិនបើក្រុមកសិករធ្វើការលើដាំណាំគោលដៅច្រើនជាងបីប្រភេទ ពួកគាត់ត្រូវបង្កើតជួរថ្មីបន្ថែមនៅក្នុងតារាងខាងក្រោមនេះ ដើម្បីដាក់ប្រភេទដំណាំគោលដៅថ្មីបន្ថែមចូលទៅក្នុងជួរនោះ។

ពួកយើងកំពុងតែកែលម្អ និង/ឬ ផ្លាស់ប្តូរ ▯ដំណាំ/ដំណាំប្រភេទថ្មី ▯បរិមាណ ▯គុណភាព ▯ពេលវេលាប្រមូលផល ▯ អ្នកទិញ ▯ផ្សេងៗ (បញ្ជាក់៖).

	ខែ												
ការដាំដុះ	ដំណាំ ទី1 ( )												
	ដំណាំ ទី2 ( )												
	ដំណាំ ទី3 ( )												
ការគ្រប់គ្រងទីផ្សារ និងអាជីវកម្ម													
សកម្មភាពក្រុម/ផ្សេងៗ													

បញ្ជីតាមដានការងារ - **ចំណុចដែលត្រូវបញ្ជាក់ បន្ទាប់ពីបញ្ចប់សកម្មភាពនេះ**

- ❑ កសិករគោលដៅ យល់ពីរបៀបបង្កើតប្រតិទិនដំណាំ។
- ❑ សមាជិកក្រុមកសិករគោលដៅម្នាក់ៗ យល់ពីសកម្មភាពនិងតួនាទីជាក់លាក់ ដែលពួកគាត់ម្នាក់ៗត្រូវបំពេញ ស្របតាមប្រតិទិនដំណាំរបស់ក្រុមខ្លួន។
- ❑ ក្រុមកសិករគោលដៅយល់ព្រម បង្កើតប្រតិទិនដំណាំដោយខ្លួនឯងជាទៀតទាត់ នៅថ្ងៃអនាគត។
- ❑ អត្រានៃអ្នកចូលរួមជាបុរសនិងជាស្ត្រី មានសមាមាត្រ។
- ❑ គុណភាពនៃការចូលរួមរបស់សមាជិកជាស្ត្រីនិងជាបុរសនៅក្នុងការធ្វើការសម្រេចចិត្ត ត្រូវបានធានា។
- ❑ (ជាជម្រើស) ប្តីឬប្រពន្ធរបស់សមាជិក បានចូលរួមក្នុងការធ្វើការសម្រេចចិត្ត។

នវានុវត្តន៍ **- ភាពបត់បែនសម្របខ្លួនតាមប្រទេស/តំបន់នានា**

ខាងក្រោមនេះជាឧទាហរណ៍នៃភាពបត់បែនប្រកបដោយនវានុវត្តន៍នៅក្នុងការបង្កើតប្រតិទិនដំណាំ។

ប្រអប់លេខ 5 ការបង្កើតតារាងតម្រូវការខ្ពស់បំផុត

ការបង្កើតតារាងតម្រូវការខ្ពស់បំផុត

(ប្រទេសតង់សានី)

<ហេតុអ្វី?> ដើម្បីអាចដឹងបានថាតើដំណាំត្រូវដាំដុះនៅពេលណាដើម្បីលក់បានក្នុងតម្លៃកាន់តែខ្ពស់នៅក្នុងទីផ្សារ កសិករត្រូវធ្វើការអង្កេតមើលការប្រែប្រួលនៃតម្លៃប្រចាំឆ្នាំរបស់ដំណាំចម្បងៗ។

<ដូចម្តេច?> ក្រុមកសិករ ដែលទទួលបានការគាំទ្រពីភ្នាក់ងារបច្ចេកទេសកសិកម្ម ត្រូវបង្កើតប្រតិទិនធម្មតាមួយ ដែលបង្ហាញថាតើខែណាដែលដំណាំមានតម្លៃជាងខែដទៃទៀត។ ពួកគាត់ត្រូវរំលេចនូវតម្រូវការខ្ពស់បំផុត រដូវដែលដំណាំមានតម្លៃខ្ពស់ នៅលើប្រតិទិនដំណាំ។/

<លទ្ធផល?> តាមរយៈការដាក់បង្ហាញប្រតិទិននេះនៅការិយាល័យភូមិ កសិករជាច្រើនពិតជាអាចកត់សម្គាល់នូវដំណាំដែលមានសក្តានុពលសម្រាប់ទីផ្សារក្នុងមួយឆ្នាំពេញ រួមមាន ប្រភេទនៃដំណាំដែលត្រូវដាំដុះ និងពេលវេលាត្រូវប្រមូលផល។

មករា	កុម្ភៈ	មីនា	មេសា	ឧសភា	មិថុនា	កក្កដា	សីហា	កញ្ញា	តុលា	វិច្ឆិកា	ធ្នូ
	ការ៉ុត	ការ៉ុត									
	ផ្កាខាត់ណាខៀវ	ផ្កាខាត់ណាខៀវ				ផ្កាខាត់ណាខៀវ	ផ្កាខាត់ណាខៀវ	ផ្កាខាត់ណាខៀវ	ផ្កាខាត់ណាខៀវ	ផ្កាខាត់ណាខៀវ	ផ្កាខាត់ណាខៀវ
	ផ្កាខាត់ណាស	ផ្កាខាត់ណាស				ផ្កាខាត់ណាស	ផ្កាខាត់ណាស	ផ្កាខាត់ណាស	ផ្កាខាត់ណាស	ផ្កាខាត់ណាស	ផ្កាខាត់ណាស
	សាលាដ	សាលាដ	សាលាដ			សាលាដ	សាលាដ	សាលាដ	សាលាដ	សាលាដ	សាលាដ
	ត្រសក់ស្រូវ	ត្រសក់ស្រូវ		ត្រសក់ស្រូវ	ត្រសក់ស្រូវ	ត្រសក់ស្រូវ	ត្រសក់ស្រូវ	ត្រសក់ស្រូវ	ត្រសក់ស្រូវ	ត្រសក់ស្រូវ	ត្រសក់ស្រូវ
Viazi	Viazi	Viazi	Viazi	Viazi							Viazi
	ប៉េងប៉ោះ	ប៉េងប៉ោះ	ប៉េងប៉ោះ	ប៉េងប៉ោះ	ប៉េងប៉ោះ						
សណ្តែកហោឡាំងតាវ	សណ្តែកហោឡាំងតាវ	សណ្តែកហោឡាំងតាវ	សណ្តែកហោឡាំងតាវ	សណ្តែកហោឡាំងតាវ	សណ្តែកហោឡាំងតាវ						សណ្តែកហោឡាំងតាវ
មើមស្ពៃក្រហម (មើមយ៉េ	មើមស្ពៃក្រហម (មើមយ៉េ	មើមស្ពៃក្រហម (មើមយ៉េន)	មើមស្ពៃក្រហម (មើមយ៉េ	មើមស្ពៃក្រហម (មើមយ៉េ							

ន)	ន)		ន)	ន)							
			ម្ទេសប្លោកបៃតង	ម្ទេសប្លោកបៃតង	ម្ទេសប្លោកបៃតង						
		សណ្តែកបារាំង	សណ្តែងបារាំង				សណ្តែកបារាំង	សណ្តែកបារាំង			
ម្ទេសប្លោកចម្រុះពណ៌	ម្ទេសប្លោកចម្រុះពណ៌	ម្ទេសប្លោកចម្រុះពណ៌	ម្ទេសប្លោកចម្រុះពណ៌	ម្ទេសប្លោកចម្រុះពណ៌	ម្ទេសប្លោកចម្រុះពណ៌	ម្ទេសប្លោកចម្រុះពណ៌	ម្ទេសប្លោកចម្រុះពណ៌	ម្ទេសប្លោកចម្រុះពណ៌	ម្ទេសប្លោកចម្រុះពណ៌	ម្ទេសប្លោកចម្រុះពណ៌	ម្ទេសប្លោកចម្រុះពណ៌
ដីនាងវង្សបារាំង & ដីអង្គាម	ដីនាងវង្សបារាំង & ដីអង្គាម	ដីនាងវង្សបារាំង & ដីអង្គាម	ដីនាងវង្សបារាំង & ដីអង្គាម	ដីនាងវង្សបារាំង & ដីអង្គាម	ដីនាងវង្សបារាំង & ដីអង្គាម	ដីនាងវង្សបារាំង & ដីអង្គាម	ដីនាងវង្សបារាំង & ដីអង្គាម	ដីនាងវង្សបារាំង & ដីអង្គាម	ដីនាងវង្សបារាំង & ដីអង្គាម	ដីនាងវង្សបារាំង & ដីអង្គាម	ដីនាងវង្សបារាំង & ដីអង្គាម
តារាងតម្រូវការខ្ពស់បំផុត ដែលត្រូវបានបង្កើតឡើង នៅស្រុក លូឆ្វតូ ប្រទេសតង់សានី											

ប្រអប់លេខ 18 ប្រតិទិនដំណាំសម្រាប់ដីចម្ការរបស់កសិករម្នាក់ៗ និងរបស់ក្រុមកសិករ

<u>ការបង្កើតប្រតិទិនដំណាំសម្រាប់ដីចម្ការរបស់កសិករម្នាក់ៗ និងរបស់ក្រុមកសិករ</u>

<u>(ប្រទេសអែលសាល់វ៉ាឌ័រ & នេប៉ាល់)</u>

<ហេតុអ្វី?> ក្រុមកសិករនៅប្រទេសអែលសាល់វ៉ាឌ័រ និងប្រទេសនេប៉ាល់ មានដីចម្ការជា របស់កសិករម្នាក់ៗ និងជារបស់ក្រុមកសិករ សម្រាប់ដាំដុះបន្លែ។ កសិករចង់បង្កើតផែនការសម្រាប់ដីចម្ការទាំងពីរប្រភេទនេះ។

<ដូចម្តេច?> កសិករបានបង្កើតប្រតិទិនដំណាំជាពីរប្រភេទ៖ មួយសម្រាប់ចម្ការរបស់ក្រុមកសិករ និងមួយទៀតសម្រាប់ចម្ការរបស់កសិករម្នាក់ៗ។

<លទ្ធផល?> កសិករអាចរៀបចំផែនការធ្វើកសិកម្ម និងអនុវត្តផែនការនោះបានយ៉ាងមានប្រសិទ្ធិភាព ដោយប្រើប្រាស់ប្រតិទិនដំណាំទាំងពីរប្រភេទនេះ។

ការដោះស្រាយបញ្ហា - ដំណោះស្រាយសម្រាប់បញ្ហាដែលកើតមានជាញឹកញាប់

សំណួរ៖ **ត្រូវធ្វើការដាំដុះក្នុងពេលតែមួយឬ?** – តើការបង្កើតប្រតិទិនដំណាំ មានន័យថាសមាជិកក្រុមកសិករទាំងអស់ត្រូវដាំដុះដំណាំប្រភេទដូចគ្នា ក្នុងពេលតែមួយឬ?

ចម្លើយ៖ មិនប្រាកដថាជាចឹងទេ។ ឧទាហរណ៍ ក្រុមកសិករអាចយល់ព្រមរៀបចំពេលវេលាសម្រាប់ចាប់ផ្តើមដាំដុះខុសៗគ្នាបានក្នុងចំណោមសមាជិកខ្លួន ដូច្នេះ ពួកគេអាចប្រមូលផលដំណាំក្នុងបរិមាណទៀតទាត់ សម្រាប់រយៈពេលបន្ថែមកាន់តែយូរជាងមុនបាន។ ការរៀបចំផែនការនេះគួរត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយសមាជិកក្រុមកសិករ ក្នុងអំឡុងពេលនៃដំណើរការបង្កើតប្រតិទិនដំណាំ ដូច្នេះពួកគេអាចបំពេញតម្រូវការទីផ្សារគោលដៅបាន។

សំណួរ៖ **បានអនុម័តលើពេលលវេលាដាំដុះដំណាំរួចហើយ**– នៅពេលដែលកសិករបានបង្កើតប្រតិទិនដំណាំ ពេលវេលាដាំដុះសម្រាប់ដំណាំគោលដៅត្រូវបានអនុម័តរួចហើយ។ តើខ្ញុំត្រូវប្រាប់កសិករអោយធ្វើអ្វីមួយដូចម្តេច?

ចម្លើយ៖ វាពិតជាល្អប្រសើរបំផុត ក្នុងការបង្កើតប្រតិទិនដំណាំឱ្យបានល្អត្រឹមត្រូវ មុនពេលរដូវដាំដុះថ្មីចាប់ផ្តើមមកដល់។ ប៉ុន្តែ វាប្រហែលជាមិនអាចធ្វើដូច្នេះបានទេ ដោយសារតែហេតុផលបញ្ហាបច្ចេកទេស ឬបញ្ហារដ្ឋបាលនានា។ ត្រូវជំរុញលើកទឹកចិត្តកសិករឱ្យដាំដុះដំណាំនៅរដូវដាំដុះបន្ទាប់ ប្រសិនបើពួកគេមិនបានដាំដុះក្នុងរដូវដាំដុះដែលមកដល់ពេលនេះ។ ត្រូវធានាថា អ្នកអាចផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាលបច្ចេកទេសដាំដុះលើគ្រប់ដំណាំទាំងអស់ ដែលក្រុមកសិករបានជ្រើសរើសទាន់ពេលវេលាត្រឹមត្រូវ។

ប្រតិទិនដាំដុះ

កាលបរិច្ឆេទ៖______/______/_______

ឈ្មោះស្រុក៖______________________________ឈ្មោះអនុស្រុក៖______________________________

ឈ្មោះក្រុមកសិករ៖____________________________________

ពួកយើងកំពុងកែលម្អ និង/ឬ ផ្លាស់ប្តូរ ❑ដំណាំ/ប្រភេទដំណាំ ❑គុណភាព ❑បរិមាណ ❑ពេលវេលាប្រមូលផល ❑ អ្នកទិញ ❑ផ្សេងៗ

(សូមបញ្ជាក់៖ ____).

	ខែ												
ការដាំដុះ	**ដំណាំទី1 ( )**												
	ដំណាំទី2 ( )												
	ដំណាំទី3 ( )												
ការគ្រប់គ្រងទីផ្សារ និង អាជីវកម្ម													
សកម្មភាពក្រុម/ផ្សេងៗ													

ឧទាហរណ៍

ប្រតិទិនដាំដុះ

កាលបរិច្ឆេទ៖______/______/______

ឈ្មោះស្រុក៖________________________________ ឈ្មោះអនុស្រុក៖________________________________

ឈ្មោះក្រុមកសិករ៖____

ពួកយើងកំពុងកែលម្អ និង/ឬ ផ្លាស់ប្ដូរ ❑ដំណាំ/ប្រភេទដំណាំ/, ❑គុណភាព, ❑បរិមាណ, ❑ពេលវេលាដាំដុះ, ❑អ្នកទិញ, ❑ផ្សេងៗ

(សូមបញ្ជាក់៖ ការវេចខ្ចប់, ការចរចាតម្លៃឱ្យកាន់តែខ្លាំងជាងមុន).

	ខែ	កក្កដា	សីហា	កញ្ញា	តុលា	វិច្ឆិកា	ធ្នូ	មករា	កុម្ភៈ	មិនា	មេសា	ឧសភា	មិថុនា
ការផលិត	**ដំណាំទី1** (ប៉េងប៉ោះ)	ការរៀបចំដី	ការរៀបចំដី		ការដាក់ជីលើកទី១; ការគ្រប់គ្រងល្អិតចង្រៃ &ព្យាបាលជំងឺ	ការដាក់ជីលើកទី២; ការគ្រប់គ្រងល្អិតចង្រៃ &ព្យាបាលជំងឺ	ការគ្រប់គ្រងល្អិតចង្រៃ &ព្យាបាលជំងឺ						
	ដំណាំទី2 (ស្ពៃក្ដោប)		ការបណ្ដុះ	ការស្ទូងឬផ្សាំ	ការជម្រះស្មៅ	ការជម្រះស្មៅ	ការជម្រះស្មៅ; ការប្រមូលផល/ការសម្អាត/ការបែងចែកចំណាត់ថ្នាក់/ការវេចខ្ចប់	ការប្រមូលផល/ការសម្អាត/ការបែងចែកចំណាត់ថ្នាក់/ការវេចខ្ចប់					
	ដំណាំទី3 (ដំឡូងជ្វា)												
ការគ្រប់គ្រងទីផ្សារ និងអាជីវកម្ម		អង្កេតទីផ្សារ នៅទីផ្សារ X និង ទីផ្សារ Y	ចាប់ផ្ដើមធ្វើការរក្សាកំណត់ហេតុសម្រាប់ដូវនេះ	ទាក់ទងជាទៀងទាត់ទៅអ្នកទិញដែលមានសក្ដានុពល	ទាក់ទងជាទៀងទាត់ទៅអ្នកទិញដែលមានសក្ដានុពល	ទាក់ទងជាទៀងទាត់ទៅអ្នកទិញដែលមានសក្ដានុពល	រៀបចំការដឹកជញ្ជូន; ការលក់ជាក្រុម	វិភាគផលចំណេញ; ការលក់ជាក្រុម					
សកម្មភាពក្រុម/ផ្សេងៗ		ផ្លាស់ប្ដូរចម្ការពោតទៅជាសួនបន្លែ	ការជាវទិញគ្រាប់ពូជ និងជី ជាក្រុម	ការសម្អាតប្រឡាយទឹកសម្រាប់ស្រោចស្រពដំណាំ			ប្រមូលថ្លៃឈ្នួលចូលជាសមាជិកក្រុម						

4. ជំហានទី 4 – កសិករទទួលបានជំនាញ

ជំហានទី4 គឺជាជំហានចុងក្រោយនៃអភិក្រម SHEP ដែលកសិករត្រូវបានផ្ទេរនូវជំនាញនិងចំណេះដឹង ដែលចាំបាច់សម្រាប់ដាំដុះដំណាំតាមតម្រូវការទីផ្សារ។ ក្នុងដំណាក់កាលនេះ ឆន្ទះរបស់កសិករក្នុងការរៀនចំណេះដឹងថ្មីត្រូវតែខ្ពស់ ពីព្រោះពួកគាត់មានទំនុកចិត្តរួចទៅហើយទៅលើឱកាសសទីផ្សារសម្រាប់ដំណាំគោលដៅដែលពួកគាត់បានជ្រើសរើស។ ខ្លឹមសារនៃការបណ្តុះបណ្តាលបច្ចេកទេសនេះ គួរតែបំពេញទៅតាមតម្រូវការរបស់កសិករ ដូច្នេះពួកគាត់អាចជ្រើសយក និងប្រើប្រាស់បច្ចេកទេសនោះបាន នៅក្នុងការអនុវត្តការធ្វើកសិកម្មរបស់ពួកគាត់។ យើងអាចនិយាយបានម្យ៉ាងទៀតថា ការបង្កើតវគ្គបណ្តុះបណ្តាលផ្អែកលើតម្រូវការរបស់អ្នកទទួលវគ្គបណ្តុះបណ្តាល មិនមែនផ្អែកលើតម្រូវការរបស់អ្នកផ្តល់វគ្គបណ្តុះបណ្តាល គឺជាគន្លឹះឆ្ពោះទៅរកភាពជោគជ័យ។

4.1. ការបណ្តុះបណ្តាលនៅក្នុងចម្ការផ្ទាល់

ជំហានទាំងបួន	សកម្មភាព
□. ប្រាប់អំពីគោលបំណងដល់កសិករ	-សិក្ខាសាលាបញ្ជ្រាប់ការយល់ដឹង
□. ការយល់ដឹងរបស់កសិករត្រូវបានលើកកម្ពស់	-ការអង្កេតមូលដ្ឋានដើម្បីប្រមូលទិន្នន័យការចូលរួម -(ជាជម្រើស) វេទិកាចូលរួមដោយភាគីពាក់ព័ន្ធ -ការស្ទាបស្ទង់មតិទីផ្សារ
□. កសិករធ្វើការសម្រេចចិត្ត	-ការជ្រើសរើសដំណាំគោលដៅ -ការបង្កើតប្រតិទិនដំណាំ
□. កសិករទទួលបានជំនាញ	-ការបណ្តុះបណ្តាលធ្វើឡើងនៅក្នុងចម្ការផ្ទាល់
តាមដាន និងត្រួតពិនិត្យ (រួមទាំង ការអង្កេតវាយតម្លៃលទ្ធផលចុងក្រោយនៃការចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាល)	

ហេតុអ្វី ? - **គោលបំណង**

ការបណ្តុះបណ្តាលនៅក្នុងចម្ការផ្ទាល់ ត្រូវបានបង្កើតឡើងដើម្បីចែករំលែកចំណេះដឹង និងជំនាញ ដែលចាំបាច់សម្រាប់ការដាំដុះដំណាំគោលដៅ ដែលកសិករបានជ្រើសរើស។ វាជាការបណ្តុះបណ្តាលឆ្លើយតបទៅតាមតម្រូវការមួយ។

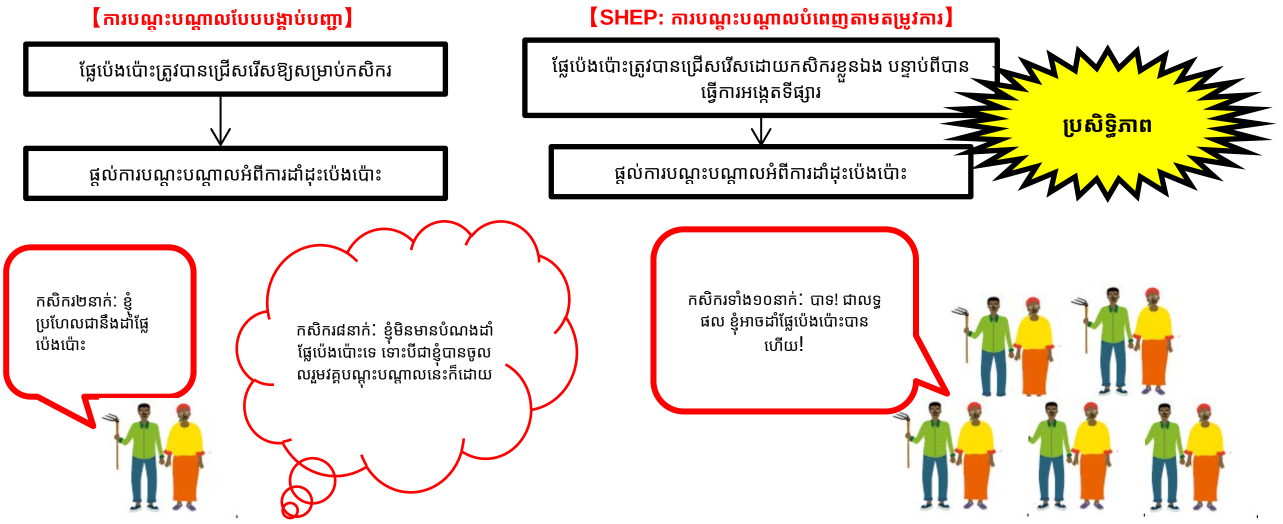
ជាអ្វី? - **ចំណុចសំខាន់ៗ**

ភ្នាក់ងារបច្ចេកទេសកសិកម្ម រៀបចំវគ្គបណ្តុះបណ្តាល ដែលអាចឱ្យកសិករគោលដៅអាចរៀនជំនាញបច្ចេកទេស និងចំណេះដឹង ដែលចាំបាច់សម្រាប់ដាំដុះដំណាំគោលដៅ។ ការបណ្តុះបណ្តាលនេះ គួរតែអាចអនុវត្តបាន និងធ្វើឡើងនៅឯចម្ការផ្ទាល់របស់កសិករ ឬនៅតំបន់ក្បែរចម្ការរបស់ពួកគេ ដោយមានការអនុវត្ត និងបង្ហាញគ្រប់គ្រាន់។

ដូចម្តេច? **- គន្លឹះសំខាន់ៗសម្រាប់ការអនុវត្ត**

- ការបណ្តុះបណ្តាលនេះគួរឆ្លើយតបទៅនឹងតម្រូវការរបស់កសិករ។ ត្រូវចំណាយពេលបន្ថែម ប្រសិនបើកសិករត្រូវការការបណ្តុះបន្ថែម និងត្រូវកាត់បន្ថយពេល ប្រសិនបើកសិករស្និទ្ធជាមួយប្រធានបទនោះរួចហើយ។
- ការបណ្តុះបណ្តាលនេះគួរត្រូវបានធ្វើឡើង ដោយប្រើប្រាស់សម្ភារបណ្តុះបណ្តាលដែលងាយយល់ មានដូចជា ផ្ទាំងក្រដាស ផ្ទាំងរូបភាព និងខិត្តប័ណ្ណ ជាដើម។
- ប្រសិនបើការបណ្តុះបណ្តាលនេះ ពិតជាត្រូវបានធ្វើឡើងដោយវិធីសាស្ត្រដែលផ្តោតសំខាន់លើការបំពេញតម្រូវការទីផ្សារការងារមែននោះ អត្រានៃការយល់ព្រមទទួលយករបស់កសិករនូវបច្ចេកទេសថ្មីនេះពិតជាមានអត្រាខ្ពស់ខ្លាំងមិនខាន បើប្រៀបធៀបទៅនឹងការបណ្តុះបណ្តាលបែបបង្គាប់បញ្ជាឱ្យធ្វើអ្វីមួយ។ (រូបភាពលេខ 8)

ប្រតិទិនដំណាំជាអ័ក្សសម្រាប់ការងារក្រុម



រូបភាពលេខ 8 ការប្រៀបធៀបភាពខុសគ្នារវាងការបណ្តុះបណ្តាលបែបបង្គាប់បញ្ជា និងការបណ្តុះបណ្តាលបំពេញតាមតម្រូវការ

ជំហាន **- នីតិវិធីការអនុវត្ត (ពេលវេលាដែលត្រូវការ៖ 6-7 ម៉ោង[3])**

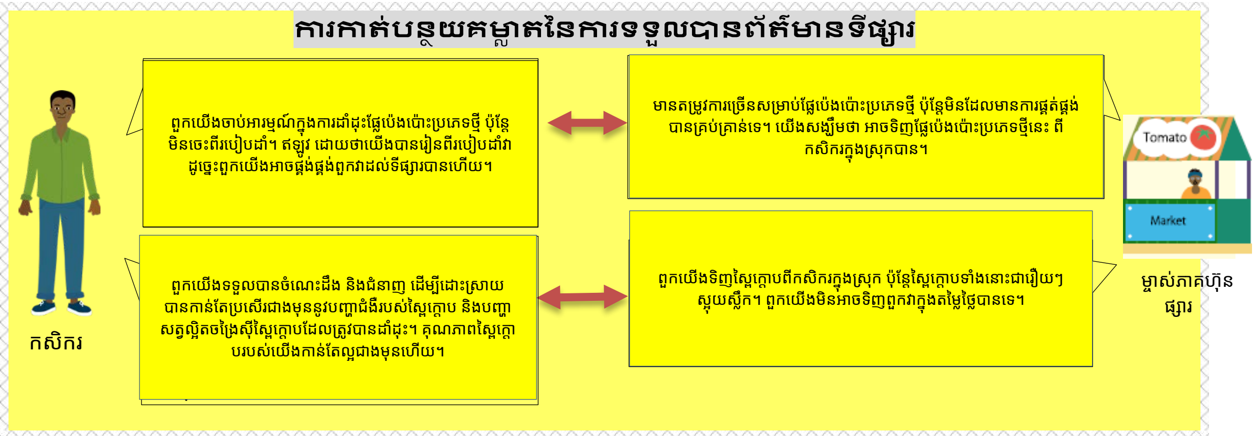
□. (ការត្រៀមលក្ខណៈ) ភ្នាក់ងារបច្ចេកទេសកសិកម្មគួរមានចំណេះដឹង និងជំនាញ ដែលចាំបាច់សម្រាប់ការបង្រៀនកសិករ។ ប្រសិនបើកសិករត្រូវការការបណ្តុះបណ្តាលបន្ថែម អ្នករៀបចំការបណ្តុះបណ្តាលត្រូវរៀបចំ វគ្គបណ្តុះបណ្តាលគ្រូបង្ហាត់សម្រាប់ភ្នាក់ងារបច្ចេកទេសកសិកម្មជាមុនសិន មុនពេលការបណ្តុះបណ្តាលសម្រាប់កសិរកត្រូវបានធ្វើឡើង។

□. ភ្នាក់ងារបច្ចេកទេសកសិកម្មរៀបចំវគ្គបណ្តុះបណ្តាលដោយរួមបញ្ចូលនូវ ការបង្រៀន ការអនុវត្តឬធ្វើ

[33] វាមិនមែនទេថា រយៈពេល □-□ ម៉ោងនៃការបណ្តុះបណ្តាលត្រូវធ្វើឡើងក្នុងតែមួយថ្ងៃ។ វគ្គបណ្តុះបណ្តាលខ្លី ដូចជាវគ្គបណ្តុះបណ្តាលរយៈពេល១ម៉ោង ត្រូវបានធ្វើឡើងក្នុងរយៈពេលពីរបីថ្ងៃ ដូច្នេះហើយរយៈពេលសរុបនៃការបណ្តុះបណ្តាលមានចំនួន □-□ ម៉ោង។

លំហាត់ និងការពន្យល់ប្រធានបទនីមួយៗ ដោយប្រើប្រាស់ឧបករណ៍សម្រាប់បង្រៀនដែលមានប្រសិទ្ធិភាព។ គន្លឹះ! *អញ្ជើញប្តី ឬប្រពន្ធរបស់សមាជិកក្រុមកសិករ ឱ្យចូលរួមការបណ្តុះបណ្តាល ប្រសិនបើពួកគេបានចូលរួមក្នុងការដាំដុះសាកវប្បកម្ម។*

□. ប្រធានបទនៃការបណ្តុះបណ្តាល គួរតែឆ្លើយតបពិតប្រាកដទៅនឹងតម្រូវការដាំដុះដំណាំគោលដៅ និងតម្រូវការអភិវឌ្ឍសមត្ថភាពរបស់កសិករ។ និយាយជាទូទៅ ប្រធានបទបណ្តុះបណ្តាលអាចត្រូវបានបែងចែកទៅជាបីផ្នែកៈ (1) ការដាំដុះជំនាំសាកវប្បកម្មទូទៅ និងបច្ចេកទេសរក្សាគុណភាពដំណាំក្រោយពេលប្រមូលផលរួចរហូតដល់លក់អស់ (2) បច្ចេកទេសដាំដុះដំណាំពិសេសជាក់លាក់ណាមួយ និង (3) ជំនាញគ្រប់គ្រង រួមមាន កិច្ចបញ្ជីការគណនេយ្យ ការចាត់ចែងថវិកាសម្រាប់ដាំដុះ និងការរក្សាកំណត់ហេតុកសិកម្ម។



ឧទាហរណ៍ **- ឧទាហរណ៍នៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាល**

នេះគឺជាឧទាហរណ៍នៃវគ្គបណ្តាលនៅក្នុងចម្ការផ្ទាល់ សម្រាប់ក្រុមកសិករដែលបានជ្រើសរើសដំណាំគោលដៅចំនួនពីរ
ប្រភេទ។

វគ្គទី 1	**ការដំដុះដំណាំគោលដៅប្រភេទទី1៖** បច្ចេកទេសជាក់លាក់ប្រើប្រាស់សម្រាប់ដំណាំប្រភេទទី1
វគ្គទី 2	**ការដំដុះដំណាំគោលដៅប្រភេទទី2៖** បច្ចេកទេសជាក់លាក់ប្រើប្រាស់សម្រាប់ដំណាំប្រភេទទី1

វគ្គទី 3	**ការរៀបចំមុនពេលដាំដុះ៖** ការធ្វើតេស្តមើលគុណភាពដី ជីកំប៉ុស និងសារធាតុជំនួយការដាំដុះដំណាំ។
វគ្គទី 4	**ការរៀបចំដីសម្រាប់ដាំដុះ៖** ការអនុវត្តការរៀបចំដីសម្រាប់ដាំដុះ (ការហាលដីដើម្បីសម្លាប់មេរោគ) ការដាក់បញ្ចូលនូវកំទេចសំណល់ដំណាំដែលនៅសល់ក្នុងចម្ការបន្ទាប់ប្រមូលផលរួច និង ការប្រើប្រាស់ជី
វគ្គទី 5	**ការដាំដំណាំ៖** ការរែទាំងគ្រាប់ពូជដែលទើបដុះពន្លក គម្លាតនៃការដាំ/បណ្តុះ កម្រិតជីដែលត្រូវប្រើប្រាស់
វគ្គទី 6	**ការថែទាំដំណាំ៖** ការជម្រះស្មៅ ការដាក់ជី អនុវត្តការគ្រប់គ្រងសត្វល្អិតដែលមានលក្ខណៈច្របាច់បញ្ចូលគ្នា, ការប្រើប្រាស់ថ្នាំសម្លាប់សត្វល្អិតប្រកដោយសុវត្ថិភាព និងប្រសិទ្ធិភាព។
វគ្គទី 7	**ការប្រមូលផល និងការគ្រប់គ្រងដំណាំដែលបានប្រមូលរួច៖** ការគណនាទិន្នផលដំណាំ ឧបករណ៍សម្រាប់វេចខ្ចប់និងស្តុបទុកដំណាំ និង បច្ចេកទេសបង្កើនតម្លៃបន្ថែមដល់ដំណាំ។
វគ្គទី 8	**ជំនាញគ្រប់គ្រង៖** កិច្ចបញ្ជីការគណនេយ្យ ការចាត់ចែងថវិកាសម្រាប់ដាំដុះដំណាំ និងការថែរក្សាកំណត់ហេតុកសិកម្ម។

បញ្ជីតាមដានការងារ - ចំណុចដែលត្រូវបញ្ជាក់បន្ទាប់ពីបានបញ្ចប់សកម្មភាពនេះ

- ❑ កសិករគោលដៅ យល់និងទទួលបានជំនាញនិងចំណេះដឹងបច្ចេកទេស ដែលបានបង្រៀននៅក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាល។
- ❑ កសិករគោលដៅ មិនជួបប្រទះបញ្ហាប្រឈមសង្គម បញ្ហាប្រឈមហិរញ្ញវត្ថុ ឬបញ្ហាប្រឈមបច្ចេកទេសឡើយក្នុងការប្រើប្រាស់បច្ចេកទេសដែលបានបង្រៀននៅក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាល។ (ប្រសិនបើពួកគេជួបប្រទះ ត្រូវកត់សម្គាល់បញ្ហាប្រឈមទាំងនោះ ពិភាក្សាជាមួយពួកគាត់ រួចផ្តល់ការណែនាំសមរម្យដល់ពួកគេ។ បន្ថែមពីនេះ ត្រូវបញ្ជូនព័ត៌មានត្រឡប់ (feedback) ទៅឱ្យអ្នកអនុវត្តកម្មវិធី SHEP ដូច្នេះពួកគេអាចកែលម្អវគ្គបណ្តុះបណ្តាល និងឧបករណ៍ប្រើប្រាស់សម្រាប់បង្រៀន នៅថ្ងៃអនាគតបាន។)
- ❑ អត្រាអ្នកចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាលជាស្ត្រី និងជាបុរសត្រូវមានសមាមាត្រ។
- ❑ ការចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាលរបស់ប្តីឬប្រពន្ធរបស់សមាជិកក្រុមកសិករត្រូវបានលើកទឹកចិត្ត។
- ❑ ផ្នត់គំនិតរើសអើងផ្អែកលើហេតុផលយេនឌ័រ និងសម្ភារឬវិធីសាស្ត្របណ្តុះបណ្តាលដែលមានការបែងចែកតាមយេនឌ័រ ត្រូវបានបញ្ចៀស។
- ❑ ត្រូវផ្តល់ការគិតគូរយកចិត្តទុកដាក់គ្រប់គ្រាន់ដល់កសិករចេះអក្សរនិងកសិករមិនចេះអក្សរ ក្នុងការបង្កើតវិធីសាស្ត្របណ្តុះបណ្តាល។
- ❑ ឧបករណ៍ ឬបច្ចេកទេស ដែលជួយសម្រួលដល់ការប្រើប្រាស់កម្លាំងពលកម្ម ជាពិសេសជាប្រយោជនដល់ស្ត្រីត្រូវបានណែនាំឱ្យប្រើប្រាស់។

នវានុវត្តន៍ - *ភាពបត់បែនសម្របខ្លួនទៅតាមប្រទេស/តំបន់*

ខាងក្រោមនេះគឺជាឧទាហរណ៍មួយចំនួននៃភាពបត់បែនទៅតាមវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនៅក្នុងចម្ការផ្ទាល់។

ប្រអប់លេខ 6 វិធីសាស្រ្តចែករំលែកចំណេះដឹងអំពីនវានុវត្តន៍កសិកម្មក្នុងចំណោមកសិករនៅក្នុងសហគមន៍ពាក់ព័ន្ធនឹងបច្ចេកទេសដាំដុះ

ការបណ្តុះបណ្តាលតាមរយៈវិធីសាស្រ្តចែករំលែកចំណេះដឹងអំពីនវានុវត្តន៍កសិកម្មក្នុងចំណោមកសិករនៅក្នុងសហគមន៍

(ប្រទេសរវ៉ាន់ដា និងអេត្យូពី)

<ហេតុអ្វី?> រដ្ឋាភិបាលរវ៉ាន់ដាបានផ្សព្វផ្សាយលើកម្ពស់វិធីសាស្រ្តរៀនធ្វើកសិកម្មជាក្រុមក្នុងចំណោមកសិករនៅក្នុងសហគមន៍ សម្រាប់ចែករំលែកបច្ចេកទេសធ្វើកសិកម្មដល់កសិករ។ ទន្ទឹមនេះ បញ្ហាកង្វះខាតនូវចំនួនភ្នាក់ងារបច្ចេកទេសកសិកម្មសម្រាប់ផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាលដល់កសិករគោលដៅទាំងអស់ ក៏កើតមានឡើង។

<ដូចម្តេច?> តំណាងកសិករខ្លះមកពីក្រុមនីមួយៗបានមកប្រមូលផ្តុំគ្នារៀនជំនាញថ្មី។ បន្ទាប់មក ពួកគេបានត្រលប់ទៅសហគមន៍របស់ពួកគេ និងចែករំលែកចំណេះដឹងរបស់ពួកគេទៅកសិករផ្សេងទៀត ដោយធ្វើការពន្យល់បង្ហាញនៅក្នុងចម្ការផ្ទាល់តែម្តង។

<លទ្ធផល?> ទោះបីជាមានបញ្ហាប្រឈមនៃកង្វះខាតភ្នាក់ងារបច្ចេកកសិកម្មក៏ដោយ កសិករគោលដៅនៅតែអាចរៀនបច្ចេកទេសដាំដុះពីអ្នកតំណាងកសិកររបស់ខ្លួនបាន។

ប្រអប់លេខ 20 ការរៀបចំចម្ការសម្រាប់ធ្វើការបណ្តុះបណ្តាល/ ដីចម្ការសម្រាប់បង្ហាញពីបច្ចេកទេសថ្មី

ការរៀបចំចម្ការសម្រាប់បណ្តុះបណ្តាល/ដីចម្ការសម្រាប់អនុវត្តបង្ហាញពីបច្ចេកទេសថ្មី

(ប្រទេស នេប៉ាល់ រវ៉ាន់ដា អេត្យូពី អាហ្វ្រិកខាងត្បូង និង ស៊ីមបាវ៉េ)

<ហេតុអ្វី?> តាមបទពិសោធន៍របស់រដ្ឋាភិបាល វាបានណែនាំថា កសិករទំនងជាទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាថ្មី ប្រសិនបើពួកគាត់បានមើលឃើញ និងសាកល្បងពិសោធបច្ចេកវិទ្យាថ្មីនោះជាមុននៅឯដីចម្ការរៀបចំសម្រាប់ផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាល ឬធ្វើអនុវត្តបង្ហាញបច្ចេកទេសថ្មី។

<ដូចម្តេច?> អ្នកអនុវត្តវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះ បានបង្កើតដីចម្ការមួយនៅក្នុងសហគមន៍របស់ក្រុមកសិករគោលដៅ និងអនុវត្តបង្ហាញពីបច្ចេកទេសថ្មីនៅទីនោះតែម្តង។ កសិករបានទទួលខុសត្រូវមើលថែទាំដីចម្ការ រាប់ចាប់ពីការរៀបចំដី រហូតដល់ពេលប្រមូលផល។ នៅក្នុងប្រទេសមួយចំនួន រដ្ឋាភិបាលបានអញ្ជើញស្ថាប័នវិស័យឯកជន មករៀបចំដីចម្ការសម្រាប់អនុវត្តបង្ហាញពីបច្ចេកទេសថ្មី។

<លទ្ធផល?> បន្ទាប់ពីដឹងពីលទ្ធផលវិជ្ជមាននៃដីចម្ការសម្រាប់ធ្វើការបណ្តុះបណ្តាល/ដីចម្ការសម្រាប់អនុវត្តបង្ហាញបច្ចេកទេសថ្មី កសិករចាប់ផ្តើមទទួលយកនូវបច្ចេកទេសថ្មី ដែលពួកគេបានរៀននៅក្នុងការបណ្តុះបណ្តាល។

ប្រអប់លេខ 21 ការសហការជាមួយក្រុមផ្តល់សេវាកម្មជំនួយបច្ចេកទេសរបស់វិស័យឯកជន

ការសហការជាមួយក្រុមផ្តល់សេវាកម្មជំនួយបច្ចេកទេសកសិកម្មរបស់វិស័យឯកជន

(ប្រទេសឡេសូតូ អាហ្វ្រិកខាងត្បូង និងស៊ីមបាវ៉េ)

<ហេតុអ្វី?> ក្រុមផ្តល់សេវាកម្មជំនួយបច្ចេកទេសរបស់វិស័យឯកជន រួមមានសេវាកម្មជំនួយបច្ចេកទេសដែលផ្តល់ដោយអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល សមាគមវត្ថុធាតុដើម ក្រុមហ៊ុនគ្រាប់ពូជ និង អ្នកនាំចេញ ជាដើម គឺជារឿងធម្មតានៅក្នុងប្រទេសខ្លះ។ ពួកគេមានឆន្ទៈចង់ផ្តល់សេវាកម្មជំនួយបច្ចេកទេសនេះដល់កសិករពាក់ព័ន្ធនឹងការធ្វើសាករប្បកម្ម។

<ដូចម្តេច?> អ្នកអនុវត្តវគ្គបណ្តុះបណ្តាល បានអញ្ជើញស្ថាប័នវិស័យឯកជន មករៀបចំវគ្គបណ្តុះបណ្តាល

មួយចំនួនដល់កសិករ ដែលជាផ្នែកមួយនៃការបណ្តុះបណ្តាលនៅក្នុងចម្ការផ្ទាល់របស់ SHEP.

<លទ្ធផល?> រដ្ឋាភិបាលអាចប្រមូលធនធានដែលមាននៅក្នុងស្រុក សម្រាប់ធ្វើការបណ្តុះបណ្តាល ហើយការអនុវត្តដ៏ឆាប់រហ័សនៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាលមួយចំនួនត្រូវបានសម្រេច។

ការដោះស្រាយបញ្ហា - ដំណោះស្រាយសម្រាប់បញ្ហាដែលកើតឡើងញឹកញាប់

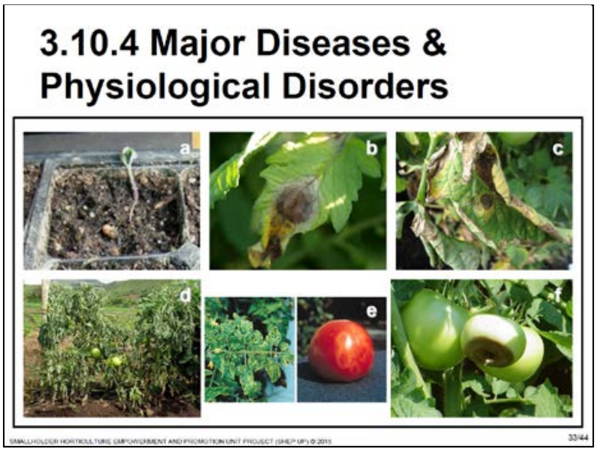
សំណួរ៖ **កសិករមានការលំបាកក្នុងការយល់** – កសិករខ្លះហាក់បីដូចជាមានការលំបាកយល់អំពីបច្ចេកទេសដាំដុះ ដែលថ្មីចំពោះពួកគេ។ តើខ្ញុំអាចជួយឱ្យពួកគាត់យល់កាន់តែប្រសើរជាងមុនបាន យ៉ាងដូចម្តេច?
ចម្លើយ៖ ត្រូវព្យាយាមធ្វើឱ្យការបណ្តុះបណ្តាលមានលក្ខណៈដូចការអនុវត្តផ្ទាល់ជាក់ស្តែងតាមតែអាចធ្វើទៅបាន។ ជាឧទាហរណ៍ ប្រើប្រាស់ភាសាដែលងាយយល់សម្រាប់ពួកគាត់ ជ្រើសរើសប្រើប្រាស់សម្ភារសម្រាប់បណ្តុះបណ្តាលដែលងាយប្រើនិងងាយយល់ បង្ហាញពីបច្ចេកទេសដោយធ្វើការអនុវត្តបង្ហាញជាច្រើនដងជាជាងចំណាយពេលច្រើនពេកក្នុងការបង្រៀន។ ត្រួតពិនិត្យវាយតម្លៃវិធីសាស្ត្របង្រៀន ហើយសំខាន់បំផុតត្រូវសួរកសិករថាតើពួកគេចង់ឱ្យការបណ្តុះបណ្តាលធ្វើឡើងបែបណា។
សំណួរ៖ **កសិករមានការមមារញឹកពេក សម្រាប់ការចូលរួមការបណ្តុះបណ្តាល** – ទោះបីជាកសិករបានបង្ហាញឆន្ទៈចង់ចូលរួមការបណ្តុះបណ្តាលនេះក៏ដោយ ពួកគាត់ពេលនេះមានការមមារញឹកជាមួយការងារកសិកម្មរបស់គាត់ពេក សម្រាប់ការចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាល។ ដូច្នេះ អត្រានៃអ្នកចូលរួមមិនមានច្រើនទេ។
ចម្លើយ៖ ការបណ្តុះបណ្តាលបច្ចេកទេសដាំដុះត្រូវបានណែនាំឱ្យធ្វើឡើងភ្លាមៗ មុនពេលកសិករចាប់ផ្តើមដាំដុះបន្លែគោលដៅ ដូច្នេះពួកគាត់អាចចូលរួមការបណ្តុះបណ្តាលនេះបានមុន និងអាចយកបច្ចេកទេសដែលពួកគេបានរៀនមកប្រើប្រាស់នៅក្នុងការដាំដុះនៅក្នុងចម្ការពួកគេបានភ្លាមៗតែម្តង។ ប្រសិនបើការរៀបចំបែបនេះមិនអាចធ្វើទៅបាន ត្រូវព្យាយាមរៀបចំវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះនៅពេលដែលលទ្ធភាពចូលរួមរបស់កសិករក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលមានកម្រិតខ្ពស់។

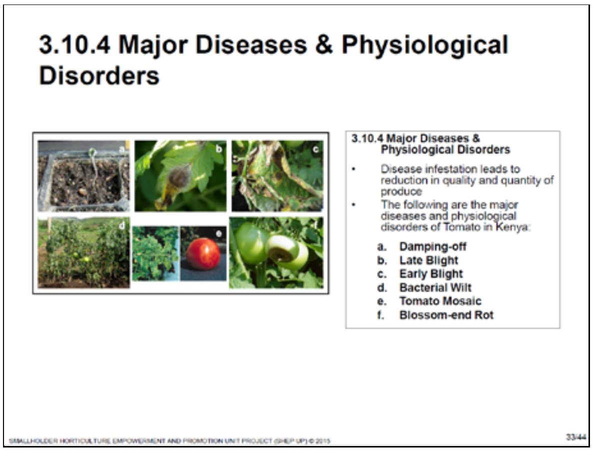
កូឡោនទី 5៖ សម្ភារផ្សេងៗសម្រាប់បណ្តុះបណ្តាលអំពីបច្ចេកទេសដាំដុះ

សម្ភារបង្រៀនអំពីការដាំដុះដំណាំសាកវប្បកម្ម ត្រូវបានបង្កើតឡើងនៅក្នុងប្រទេសដែលអនុវត្តវគ្គបណ្តុះបណ្តាល SHEP ជាច្រើន។ សម្ភារបង្រៀនទាំងនោះ ត្រូវបានរចនាបទឡើងក្នុងរបៀបមួយដែលសាមសមបំផុតទៅនឹងតម្រូវការរបស់កសិករគោលដៅ នៅក្នុងប្រទេសរៀងៗខ្លួន។ ខាងក្រោមនេះគឺជាឧទាហរណ៍មួយចំនួននៃសម្ភារសម្រាប់បណ្តុះបណ្តាល៖

1. *កាមីឈីបៃ (Kamishibai) (ក្រដាស់កាតរូបភាពដែលមានស្រោបពីលើដោយសារធាតុអ្វីមួយ ហើយមានទំហំ A4) ដែលត្រូវបានប្រើប្រាស់នៅប្រទេសកេនយ៉ា។*

កាមីឈីប៉ៃគឺជាឈ្មោះភាសាជប៉ុន ដែលមានន័យថាជាផ្ទាំងដែលមានរូបភាព ដែលមើលទៅដូចជាផ្ទាំងក្រដាស។ ប្រទេសកេនយ៉ាបានបង្កើត កាមីឈីប៉ៃមួយប្រភេទដែលមានពណ៌ពេញផ្ទៃក្រដាសនោះ ហើយវាត្រូវបានស្រោបពីលើដោយសារធាតុណាមួយដើម្បីធ្វើឱ្យវាធន់នឹងគ្រប់អាកាសធាតុ។ ទំព័រមុខនៃកាមីឈីប៉ៃគឺសម្រាប់កសិករមើល ហើយវាមានរូបភាពច្រើននៅលើទំព័រមុខនោះ។ ទំព័រក្រោយ មានការពិពណ៌នារៀបរាប់អំពីរូបភាពនីមួយៗ ដូច្នេះភ្នាក់ងារបច្ចេកទេសកសិកម្មអាចអានវាលឺៗឱ្យកសិករស្តាប់បាន។



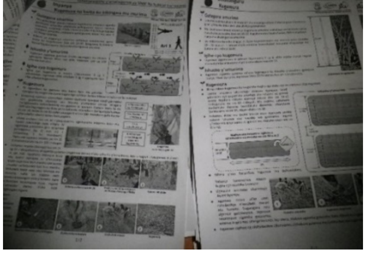


ទំព័រមុខ ទំព័រក្រោយ

រូបភាពទី 9 កាមីឈីប៉ៃ ដែលបានបង្កើតឡើងនៅក្នុងប្រទេសកេនយ៉ា

2. **កូនសៀវភៅតូចៗ និង ខិតប័ណ្ណ ត្រូវបានប្រើប្រាស់នៅក្នុងប្រទេសនេប៉ាល់ ប៉ាឡេស្ទីន រវ៉ាន់ដា និង អេត្យូពី**

ប្រទេសដូចជា នេប៉ាល់ ប៉ាឡេស្ទីន រវ៉ាន់ដា និងអេត្យូពី បានបង្កើតកូនសៀវភៅតូចៗ និងខិតប័ណ្ណ ស្តីពីការដាំដុះដំណាំ។ អ្នកអនុវត្តកម្មវិធី SHEP នៅក្នុងប្រទេសទាំងនោះ បានចែកចាយកូនសៀវភៅតូចៗនិងខិតប័ណ្ណទាំងនោះទៅដល់កសិករគោលដៅ ដូច្នេះពួកគេអាចយកកូនសៀវភៅតូចៗនិងខិតប័ណ្ណទាំងនោះទៅផ្ទះ និងរំលឹកមេរៀនទាំងនោះបាន បន្ទាប់ពីចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាល។ កសិករដែលមិនចេះអក្សរដែលបានទទួលកូនសៀវភៅតូចៗ និងខិតប័ណ្ណទាំងនោះ ជាធម្មតាស្នើសូមឱ្យសមាជិកគ្រួសារដែលចេះអក្សរជួយអាចកូនសៀវភៅតូចៗ និងខិតប័ណ្ណទាំងនោះនៅផ្ទះ នៅពេលចាំបាច់។



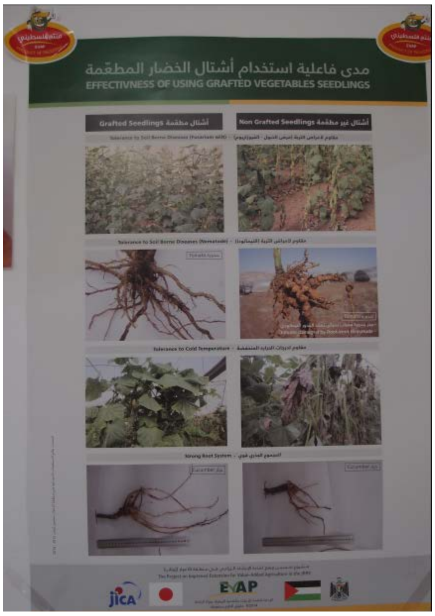
ខិត្តប័ណ្ណនៅក្នុងប្រទេសរវ៉ាន់ដា ខិត្តប័ណ្ណនៅក្នុងប្រទេសនេប៉ាល់ ខិត្តប័ណ្ណនៅក្នុងប្រទេសអេត្យូពី

រូបភាពទី 10 ខិត្តប័ណ្ណដែលបានបង្កើតឡើងនៅក្នុងប្រទេសរវ៉ាន់ដា នេប៉ាល់ និងអេត្យូពី

3. **ផ្ទាំងរូបភាពដែលត្រូវបានប្រើប្រាស់នៅក្នុងប្រទេសប៉ាឡេស្ទីន**

អ្នកអនុវត្តកម្មវិធី SHEP នៅក្នុងប្រទេសប៉ាឡេស្ទីនបានបង្កើតផ្ទាំងរូបភាព ក៏ដូចជា ខិត្តប័ណ្ណ។ ផ្ទាំងរូប

ភាព ត្រូវបានប្រើប្រាស់ ពេលធ្វើការផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាល ហើយក៏ត្រូវបានដាក់តាំងបង្ហាញនៅឯការិយាល័យរដ្ឋាភិបាលផងដែរ ដែលជាកន្លែងដែលកសិករអាចមើលផ្ទាំងរូបភាពនិងខិត្តប័ណ្ណទាំងនោះបានយ៉ាងស្រួល ពេលពួកគេទៅលេងការិយាល័យនោះ។



រូបភាពទី 11 ផ្ទាំងរូបភាពនៅក្នុងប្រទេសប៉ាឡេស្ទីន

4. សម្ភារបង្រៀន និងទិន្នន័យដុលក្នុងទម្រង់ជាអេឡិចត្រូនិច ដែលត្រូវបានប្រើប្រាស់នៅប្រទេសអាហ្វ្រិកខាងត្បូង

ប្រទេសអាហ្វ្រិកខាងត្បូង បានបង្កើតសម្ភារបង្រៀននិងទិន្នន័យដុលស្តីពីការដាំដុះដំណាំក្នុងទម្រង់ជាអេឡិចត្រូនិចមួយ ដែលត្រូវបានគេហៅថា “Extension Suite Online”. អ្នកប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធនេះ រួមមានអ្នកអនុវត្តក្នុងស្រុក និងភ្នាក់ងារបច្ចេកទេសកសិកម្មជាដើម អាចទាញយកសម្ភារបង្រៀនទាំងនេះពីកម្មវិធីក្នុងប្រព័ន្ធអនឡាញ។ ដូច្នេះ ជំនួសឱ្យការបង្កើតសម្ភារបង្រៀនផ្តាច់មុខសម្រាប់កម្មវិធី SHEP អ្នកអនុវត្តនៅក្នុងប្រទេសអាហ្វ្រិកខាងត្បូងអាចប្រើប្រាស់សម្ភារបង្រៀនដែលមានស្រាប់ទាំងនេះបាន។

5. ការតាមដាន និងត្រួតពិនិត្យ (រួមមានការអង្កេតវាយតម្លៃលទ្ធផលចុងក្រោយនៃការចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាល)

ជំហានទាំងបួន	សកម្មភាព
1. ប្រាប់អំពីគោលបំណងដល់កសិករ	-សិក្ខាសាលាបញ្ជ្រាប់ការយល់ដឹង
2. ការយល់ដឹងរបស់កសិករត្រូវបានលើកកម្ពស់	-ការអង្កេតមូលដ្ឋានប្រមូលទិន្នន័យនៃការចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាល -(ជាជម្រើស) វេទិកាចូលរួមដោយភាគីពាក់ព័ន្ធ -ការស្ទាបស្ទង់មតិទីផ្សារ
3. កសិករធ្វើការសម្រេចចិត្ត	-ការជ្រើសរើសដំណាំគោលដៅ **-**ការបង្កើតប្រតិទិនដំណាំ
4. កសិករទទួលបានជំនាញ	-ការបណ្តុះបណ្តាលធ្វើឡើងនៅក្នុងចម្ការផ្ទាល់
តាមដាន និងត្រួតពិនិត្យ (រួមទាំង ការអង្កេតវាយតម្លៃលទ្ធផលចុងក្រោយនៃការចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាល)	

យើងនៅទីនេះ

ហេតុអ្វី? **- គោលបំណង**

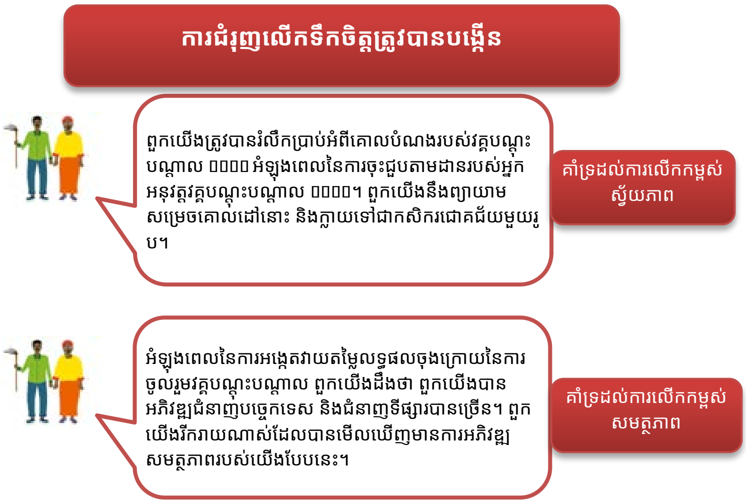
ការចុះជួបកសិករដើម្បីតាមដាននិងត្រួតពិនិត្យ មានបំណងចង់ធានាឱ្យបានថាកសិករពិតជាបានប្រើប្រាស់នូវចំណេះដឹង និងជំនាញដែលយើងបានបង្រៀន។ ការចុះជួបកសិករមិនត្រឹមតែដើម្បីមើលការអនុវត្តការដាំដុះរបស់កសិករតែប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែថែមទាំងវាយតម្លៃលើវឌ្ឍនភាពនៃការស្វែងរកទីផ្សារកសិផល និងការងារសមូលហភាពជាក្រុមផ្សេងៗទៀត។

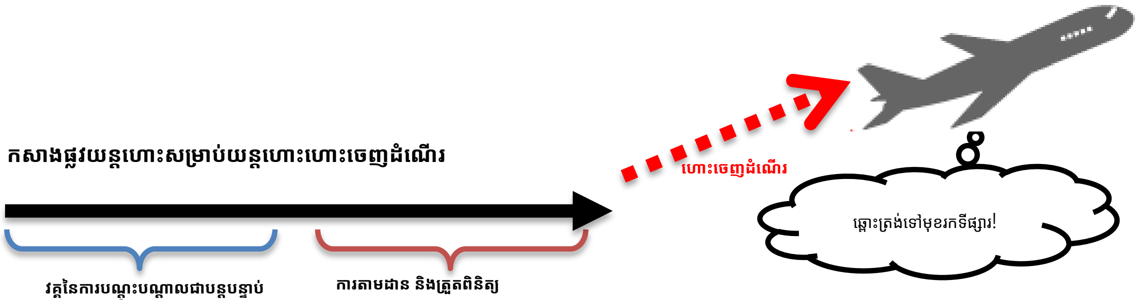
ជាអ្វី? **- ចំណុចសំខាន់ៗ**

ការចុះជួបកសិករដើម្បីតាមដាននិងត្រួតពិនិត្យនឹងត្រូវបានធ្វើឡើងក្នុងចន្លោះពេលជាប់លាប់ណាមួយ ដើម្បីធានាបានថា កសិករនឹងប្រើប្រាស់ចំណេះដឹងដែលពួកគេបានរៀននៅក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាល SHEP។ អ្នកអនុវត្តវគ្គបណ្តុះបណ្តាល ក៏នឹងធ្វើការតត្រួតពិនិត្យមើលវឌ្ឍនភាពនៃសកម្មភាពដែលមានចែងនៅក្នុងប្រតិទិនដំណាំរបស់ក្រុមកសិករគោលដៅ។ មួយរយៈពេលជាក់លាក់ក្រោយមក ការអង្កេតវាយតម្លៃលទ្ធផលចុងក្រោយនៃការចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាលត្រូវបានធ្វើឡើង ដោយប្រើប្រាស់ទម្រង់អង្កេតស្ទើតែដូចគ្នាទាំងស្រុងទៅនឹងការអង្កេតមូលដ្ឋានប្រមូលទិន្នន័យនៃការចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាល។ ទិន្នន័យដែលទទួលបានពីការអង្កេតនេះ ត្រូវបានយកមកវិភាគក្នុងគោលបំណងប្រៀបធៀបជាមួយលទ្ធផលដែលទទួលពីការអង្កេតមូលដ្ឋានប្រមូលទិន្នន័យនៃការចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាល។

ដោយរបៀបណា ? **- គន្លឹះអនុវត្តសំខាន់ៗ**

- ការចុះជួបកសិករដើម្បីតាមដាន និងត្រួតពិនិត្យគួរត្រូវបានធ្វើឡើងក្នុងរបៀបមួយដែលជួបក្រុមកសិករឱ្យក្លាយទៅជាកសិករឯករាជ្យ ដែលអាចអនុវត្តកសិកម្មដែលឆ្លើយតបទៅនឹងទីផ្សារ ដោយគំនិតផ្តួចផ្តើមផ្ទាល់ខ្លួនបាន។(រូបភាពទី).
- ការអង្កេតវាយតម្លៃលទ្ធផលចុងក្រោយនៃការចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាល គួរត្រូវបានធ្វើឡើងដើម្បីផ្តល់ឱកាសឱ្យកសិករបញ្ជាក់អំពីការអភិវឌ្ឍរបស់ពួកគេ ដែលពួកគេសម្រេចបានតាមរយៈបទពិសោធន៍របស់ពួកគេក្នុងការចូលរួមក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាល SHEP ។





រូបភាពទី 12 ធានាឱ្យបាននូវការ“ហោះចេញដំណើរ” ដោយធ្វើការតាមដាននិងត្រួតពិនិត្យ

ជំហាន **- នីតិវិធីអនុវត្តន៍ (ពេលវេលាត្រូវប្រើប្រាស់៖ 3-4 ម៉ោង)**

▯. ភ្នាក់ងារបច្ចេកទេសកសិកម្ម និងក្រុមអនុវត្តវគ្គបណ្តុះបណ្តាល ចុះទៅជួបក្រុមកសិករក្នុងចន្លោះពេលជាក់លាក់ណាមួយ ដើម្បីផ្តល់ដំបូន្មាន និងត្រួតពិនិត្យវឌ្ឍនភាពនៃសកម្មភាពអនុវត្តន៍។

▯. មើលលទ្ធផលនៃ “ការអង្កេតមូលដ្ឋានប្រមូលទិន្នន័យនៃការចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាលផ្នែកទី2-បច្ចេកទេសកសិកម្ម” ហើយវាយតម្លៃអំពីកម្រិតនៃការអភិវឌ្ឍដែលកសិករសម្រេចបានពាក់ព័ន្ធនឹងការទទួលយកបច្ចេកទេសថ្មី។ ប្រសិនបើនៅមានចំណុចខ្សោយ ត្រូវផ្តល់ការគាំទ្រដល់កសិករដែលនៅតែជួបប្រទះការលំបាកក្នុងការទទួលយកបច្ចេកទេសថ្មី។

▯. មើលប្រតិទិនដំណាំដែលកសិករគោលដៅបានបង្កើត ហើយធ្វើការត្រួតពិនិត្យវឌ្ឍនភាពនៃសកម្មភាពអនុវត្ត។ ផ្តល់ការប្រឹក្សាយោបល់ប្រសិនបើចាំបាច់។

▯. ប្រមូលព័ត៌មានយេនឌ័រដែលមានគុណភាពដូចជាប្រវត្តិនៃភាពជោគជ័យ ដើម្បីដឹងថា តើសមភាពយេនឌ័រ និងការផ្តល់សិទ្ធិអំណាចដល់ស្ត្រី បានចូលរួមចំណែកសម្រេចគោលបំណងរបស់ក្រុមកសិករបានយ៉ាងដូចម្តេចខ្លះ។

▯. បន្ទាប់ពីរយៈពេលជាក់លាក់ណាមួយ ដូចដែលបានកំណត់ដោយក្រុមអនុវត្តការបណ្តុះបណ្តាល ត្រូវចាប់ផ្តើមធ្វើការអង្កេតវាយតម្លៃលទ្ធផលចុងក្រោយនៃការចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាលដោយប្រើប្រាស់ (1) ការអង្កេតវាយតម្លៃលទ្ធផលចុងក្រោយនៃការចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាល ផ្នែកទី1-ការដាំដុះ ប្រាក់ចំណូល និងថ្លៃចំណាយ និង (2) ការអង្កេតវាយតម្លៃលទ្ធផលចុងក្រោយនៃការចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាល ផ្នែកទី2- បច្ចេកទេសកសិកម្ម ដែលមានទម្រង់ដូចគ្នាទៅនឹងការអង្កេតមូលដ្ឋាន

ប្រមូលទិន្នន័យការចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាល លើកលែងតែក្នុងវគ្គ ដែលកសិករត្រូវបានស្នើឱ្យសរសេរព័ត៌មានអំពីការផ្លាស់ប្តូរអ្វីខ្លះដែលពួកគេសម្រេចបាន បន្ទាប់ពីបានចូលរួមការបណ្តុះបណ្តាល SHEP ។

ឮ. ទិន្នន័យនឹងត្រូវបានកត់ចូលទុក លុបសម្អាត រៀបចំទុក វិភាគ ដោយអ្នកអនុវត្តវគ្គបណ្តុះបណ្តាល។ ភ្នាក់ងារបច្ចេកទេសកសិកម្មផ្តល់ព័ត៌មានត្រឡប់ទៅដល់កសិករ ជាពិសេសពាក់ព័ន្ធនឹងចំណុចនៃការអភិវឌ្ឍឬវឌ្ឍនភាពរបស់កសករ ប្រៀបធៀបទៅនឹងលទ្ធផលនៃការធ្វើអង្កេតមូលដ្ឋានប្រមូលទិន្នន័យនៃការចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាល។

ទម្រង់ - **ទម្រង់សំណួរសម្រាប់ប្រើប្រាស់ក្នុងការធ្វើការអង្កេតវាយតម្លៃលទ្ធផលចុងក្រោយនៃការចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាល**

ទម្រង់អង្កេតសម្រាប់ការអង្កេតវាយតម្លៃលទ្ធផលចុងក្រោយនៃការចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាល គឺដូចគ្នាទៅនឹងទម្រង់អង្កេតសម្រាប់ការអង្កេតមូលដ្ឋានប្រមូលទិន្នន័យអ្នកចូលរួម លើកលែងតែក្នុងវគ្គដែលកសិករត្រូវបានស្នើឱ្យសរសេរព័ត៌មានអំពីការផ្លាស់ប្តូរអ្វីខ្លះដែលពួកគេសម្រេចបាន បន្ទាប់ពីបានចូលរួមការបណ្តុះបណ្តាល SHEP។

បញ្ជីតាមដានការងារ - **ចំណុចដែលត្រូវបញ្ជាក់ បន្ទាប់ពីបញ្ចប់សកម្មភាពនេះ**

- ❑ កសិករគោលដៅយល់នឹងអំពីចំណុចខ្លាំងនិងចំណុចខ្សោយរបស់ពួកគេ ហើយទទួលបាននូវការផ្តល់យោបល់ ឬការណែនាំសម្រាប់លើកកម្ពស់ការដាំដុះដំណាំនិងទីផ្សារដំណាំ។
- ❑ កសិករគោលដៅយល់ពីពេលវេលា និងរបៀបដែលពួកគាត់អាចបញ្ចប់ការសិក្សាពីវគ្គបណ្តុះបណ្តាល SHEP។
- ❑ ក្រុមកសិករគោលដៅយល់ព្រម និងមានឆន្ទៈ ធ្វើសកម្មភាព ដូចជា ការអង្កេតទីផ្សារ ការជ្រើសរើសដំណាំគោលដៅ ការបង្កើតប្រតិទិនដំណាំ និងការប្រើប្រាស់បច្ចេកទេសដាំដុះដែលទទួលបានជាប់ជានិច្ច នៅថ្ងៃអនាគត។
- ❑ អត្រានៃអ្នកចូលរួមជាស្ត្រី និងជាបុរសមានសមាមាត្រគ្នា។
- ❑ គុណភាពនៃការចូលលរួមរបស់សមាជិកជាស្ត្រី និងជាបុរស ត្រូវបានត្រួតពិនិត្យ។
- ❑ ទិន្នន័យនៃការអង្កេតវាយតម្លៃលទ្ធផលចុងក្រោយនៃការចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាលដែលការបែងចែងទៅតាមយេនឌ័រ ត្រូវបានប្រមូល និងវិភាគ។
- ❑ ការប្រែប្រួលនៃតួនាទីយេនឌ័ររវាងរបស់ប្តី និងរបស់ប្រពន្ធ ត្រូវបានត្រួតពិនិត្យ។
- ❑ ការប្រែប្រួលក្នុងការធ្វើការសម្រេចចិត្តរវាងរបស់ប្តី និងរបស់ប្រពន្ធ ត្រូវបានត្រួតពិនិត្យ។

ការដោះស្រាយបញ្ហា - **ដំណោះស្រាយសម្រាប់បញ្ហាដែលកើតឡើងជាញឹកញាប់**

សំណួរៈ **តើការបរាជ័យក្នុងការដាំដំណាំ បណ្តាលឱ្យមានបាក់ទឹកចិត្ត?** –តើខ្ញុំគួរធ្វើអ្វី ប្រសិនបើកសិករបាក់ទឹកចិត្តដោយសារតែភាពបរាជ័យក្នុងការដាំដុះដំណាំ?

ចម្លើយៈ វិធីសាស្ត្ររបស់SHEPជួយគាំទ្រដល់តម្រូវការចិត្តសាស្ត្ររបស់កសិករចង់បាននូវស្វ័យភាព នៅក្នុងចំណោមតម្រូវការចិត្តសាស្ត្រដទៃទៀត ហើយជួយកសិករឱ្យក្លាយទៅជាបុរេសកម្មនៅក្នុងការជំរុញទៅមុខនូវរបបកសិកម្មបន្ត។ តាមរយៈបទពិសោធន៍របស់ពួកគេក្នុង

វគ្គបណ្តុះបណ្តាល SHEP កសិករមានអារម្មណ៍ថាពួកគេបានធ្វើជាម្ចាស់ការលើដំណើរទាំងមូលនៃការដាំដុះ ការសម្រេចចិត្ត និងការចាត់វិធានការរឹងមាំ នៅក្នុងការស្វែងរកទីផ្សារ និងដាំដុះដំណាំសាកវប្បកម្ម។ ដូច្នេះ កសិករមិនងាយបាក់ទឹកចិត្តទេ ពីព្រោះការជំរុញទឹកចិត្តរបស់ពួកគេរឹងមាំខ្លាំងរួចទៅហើយ។ ភាពរឹងមាំនៃការជំរុញទឹកចិត្តនេះ មិនងាយបាត់បង់បានដោយសារតែបញ្ហាលំបាក

ធម្មតាដូចជាភាពបរាជ័យក្នុងការដាំដុះ ដែលតាមច្បាប់ធម្មជាតិការធ្វើកសិកម្មគឺតែងតែងាយរងគ្រោះដូច្នេះឯង។

សំណួរៈ បច្ចេកទេសដាំដុះមិនត្រូវបានទទួលយកមកប្រើប្រាស់បានគ្រាប់គ្រាន់ – អំឡុងពេលធ្វើការតាមដាន ខ្ញុំកត់សម្គាល់ថាក្រុមកសិករគោលដៅខ្លះ មិនទាន់ទទួលយកបច្ចេកទេសដាំដុះដែលខ្ញុំបានបង្រៀននៅក្នុងការបណ្តុះបណ្តាលនៅឡើយទេ។

ចម្លើយៈ ដំណើរការ និងពេលវេលាត្រូវការ សម្រាប់កសិករមួយរូបៗ ទទួលយកនូវបច្ចេកទេសថ្មី មានភាពខុសប្លែកគ្នា ទៅតាមបុគ្គលិកលក្ខណៈ និងបរិស្ថានជុំវិញ។ កសិករខ្លះប្រហែលជាត្រូវការពេលវេលាច្រើនជាងកសិករដទៃទៀត ដើម្បីយល់បានត្រឹមត្រូវ និងទទួលយកបច្ចេកទេសថ្មីនោះ។ ការលើកឡើងអំពីប្រវត្តិជោគជ័យរបស់អ្នកជិតខាង គឺជាមធ្យោបាយដ៏មានប្រសិទ្ធិភាពមួយ ដើម្បីជំរុញឱ្យកសិករចាប់ផ្តើមប្រើប្រាស់នូវបច្ចេកវិទ្យា និងជំនាញថ្មី។ ពួកយើងផ្តោតសំខាន់ចង់បាននូវប្រវត្តិជោគជ័យបែបនេះ និងបង្កើតឱ្យកាសដើម្បីអាចឱ្យកសិកររៀនពីប្រវត្តិជោគជ័យនេះបាន។ គោលបំណងនៃការតាមដាននេះ គឺដើម្បីជួយកសិករប្រភេទនេះឱ្យបន្តបោះជំហានទៅមុខ។ ត្រូវបន្តជំរុញលើកទឹកចិត្តពួកគាត់ សួររកមូលហេតុ និងផ្តល់ការណែនាំឬការបំរឹកបន្ថែម តាមការ

ចាំបាត់។

សំណួរៈ ក្រុមកសិករមានការបែកបាក់សាមគ្គី។ តើខ្ញុំត្រូវធ្វើអ្វី ដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហានេះ?

ចម្លើយៈ ព្យាយាមអង្កេតមើលពីអ្វីដែលមិនប្រក្រតី ហើយវាស្ថិតនៅត្រង់ចំណុចណា។ វាក៏ជាគំនិតល្អមួយដែរក្នុងការស្វែងរកវិធីដែលក្រុមកសិករអាចចែករំលែកផលប្រយោជន៍គ្នា ដើម្បីបង្កើនផលចំណេញបន្ថែម។ វាសំខាន់ណាស់សម្រាប់កសិករត្រូវយល់ថា ការទទួលបាននូវចំនួនកសិផល គឺជាកត្តាចំបាច់សម្រាប់កសិករខ្នាតតូច ដើម្បីអាចបង្កើនផលចំណេញរបស់របរកសិកម្ម។ ធ្វើការពិចារណាឡើងវិញអំពីសមជិកភាពនៃក្រុមកសិករ ប្រសិនបើយល់ឃើញថាពិតជាចាំបាច់ត្រូវរៀបចំក្រុមជាថ្មី បន្ទាប់ពីបានធ្វើការពិភាក្សា។

ការអង្កេតវាយតម្លៃលទ្ធផលចុងក្រោយនៃការចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាល ផ្នែកទី 1- ការដាំដុះ ចំណូល និងថ្លៃចំណាយ

កាលបរិច្ឆេទ៖_____/_____/______

ឈ្មោះស្រុក៖ __________________________________ ឈ្មោះអនុស្រុក៖____________________________________

ឈ្មោះក្រុមកសិករ៖____

ឈ្មោះកសិករ៖____________________________ ប្រុស/ស្រី៖_____ លេខទូរស័ព្ទ៖__________________________

សូមបង្ហាញព័ត៌មានអំពីដំណាំសាកវប្បកម្ម (មិនត្រូវបញ្ចូលឈ្មោះប្រភេទដំណាំដទៃទៀតមានដូចជា ពោត និងអំពៅ) នៅក្នុងរដូវដាំដុះចុងក្រោយបង្អស់។

1.ឈ្មោះដំណាំ និងប្រភេទដំណាំ	2.ផ្ទៃដីដាំដុះដំណាំគិតជា ម៉ែត្រ x ម៉ែត្រ (ម៉ែត្រ^2) ឬជាហិកតា 100ម៉ែត្រ^2 =0.01ហិកតា 1,000ម៉ែត្រ^2=0.1ហិកតា 10,000ម៉ែត្រ^2=1ហិកតា		3. កសិផលដែលបានលក់នៅទីផ្សារ ក្នុងខ្នាតរង្វាស់ខុសៗគ្នា (ឧទា. បាវ , ឡាំងឬប្រអប់, បាច់, កញ្ចប់ឬល្អី ។ល។)	4. កសិផលដែលបានលក់នៅទីផ្សារគិតជាគីឡូក្រាម (គណនាទៅជាគីឡូក្រាម)	5.កសិផលដែលបានលក់នៅទីផ្សារ គិតជាគីឡូក្រាម ក្នុងមួយហិកតា	6. តម្លៃមធ្យមក្នុងមួយឯកតានៃឯកតាខុសៗគ្នា (រូបិយវត្ថុក្នុងស្រុក ក្នុងមួយឯកតា)	7. តម្លៃមធ្យមក្នុងមួយគីឡូក្រាម (គណនាទៅជាគីឡូក្រាម) គិតជារូបិយវត្ថុក្នុងស្រុក	8.ចំណូលសរុប គិតជារូបិយវត្ថុក្នុងស្រុក	9. ថ្លៃចំណាយដាំដុះសរុប គិតជារូបិយវត្ថុក្នុងស្រុក (រាប់បញ្ចូលទាំង ធាតុចូល ការដឹកជញ្ជូន កម្មពលកម្ម ។ល។)	10. ចំណូលសរុប (ប្រាក់ចំណេញ) គិតជារូបិយវត្ថុក្នុងស្រុក
1	2 a.	2 b.	3	4	(4./2 b.)	6	6./ការគណនាផ្លាស់ប្តូរនៃខ្នាតរង្វាស់ ក្នុងមួយប្រអប់	(3. x 6.) ឬ (4. x7.)	9	8. – 9.
ដំណាំទី1៖	ម៉ែត្រ x ម៉ែត្រ (ម៉ែត្រ^2)	ហិកតា	(ខ្នាតរង្វាស់៖)	គីឡូក្រាម	គីឡូក្រាម	(ឯកតា៖)				
ដំណាំទី2៖	ម៉ែត្រ x ម៉ែត្រ (ម៉ែត្រ^2)	ហិកតា	(ខ្នាតរង្វាស់៖)	គីឡូក្រាម	គីឡូក្រាម	(ឯកតា៖)				
ដំណាំទី3៖	ម៉ែត្រ x ម៉ែត្រ (ម៉ែត្រ^2)	ហិកតា	(ខ្នាតរង្វាស់៖)	គីឡូក្រាម	គីឡូក្រាម	(ឯកតា៖)				
ដំណាំទី4៖	ម៉ែត្រ x ម៉ែត្រ (ម៉ែត្រ^2)	ហិកតា	(ខ្នាតរង្វាស់៖)	គីឡូក្រាម	គីឡូក្រាម	(ឯកតា៖)				

សូមសរសេរបង្ហាញខ្នាតរង្វាស់ដែលបានគិត ចូលទៅក្នុងប្រអប់ខាងក្រោម (ឧទា. ដំឡូងអៀកឡង់មួយបាវ = 110 គីឡូក្រាម, ស្ពៃក្តោបមួយដុំ = 2 គីឡូក្រាម)

សូមសរសេរអំពីការផ្លាស់ប្តូរអ្វីខ្លះ ដែលអ្នកសម្រេចបាន បន្ទាប់ពីបានចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាល SHEP (ឧទា. រកបានអ្នកបញ្ជាទិញថ្មី ដែលទិញក្នុងបរិមាណច្រើន។ ចាប់ផ្តើមធ្វើការបញ្ជាទិញរួមគ្នានូវគ្រាប់ពូជល្អៗ ដើម្បីកាត់បន្ថយថ្លៃចំណាយ)

<ឧទាហរណ៍> **ការអង្កេតវាយតម្លៃលទ្ធផលចុងក្រោយនៃការចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាល ផ្នែកទី1- ការដាំដុះ ចំណូល និងថ្លៃចំណាយ**

កាលបរិច្ឆេទ៖______/______/_______

ឈ្មោះស្រុក៖____ ឈ្មោះអនុស្រុក៖____

ឈ្មោះក្រុមកសិករ៖____

ឈ្មោះកសិករ៖______________________________ ប្រុស/ស្រី៖______ លេខទូរស័ព្ទ៖_________________________

សូមបង្ហាញព័ត៌មានអំពីដំណាំសាកវប្បកម្ម (មិនត្រូវបញ្ចូលឈ្មោះប្រភេទដំណាំដទៃទៀតមានដូចជា ពោត និងអំពៅ) នៅក្នុងរដូវដាំដុះចុងក្រោយបង្អស់។

1.ឈ្មោះដំណាំ និងប្រភេទដំណាំ	2.ផ្ទៃដីដាំដុះដំណាំគិតជា ម៉ែត្រ x ម៉ែត្រ (ម៉ែត្រ^2) ឬជាហិតា 100ម៉ែត្រ^2 =0.01ហិតា 1,000ម៉ែត្រ^2=0.1ហិតា 10,000ម៉ែត្រ^2=1ហិតា		3. កសិផលដែលបានលក់នៅទីផ្សារ ក្នុងខ្នាតរង្វាស់ខុសៗគ្នា (ឧទា. បាវ , ឡាំង ឬប្រអប់, បាច់, កញ្ជេឬល្អី ។ល។)	4. កសិផលដែលបានលក់នៅទីផ្សារគិតជាគីឡូក្រាម (គណនាទៅជាគីឡូក្រាម)	5.កសិផលដែលបានលក់នៅទីផ្សារគិតជាគីឡូក្រាមក្នុងមួយហិតា	6. តម្លៃមធ្យមក្នុងមួយឯកតានៃឯកតាខុសៗគ្នា (រូបិយវត្ថុក្នុងស្រុកក្នុងមួយឯកតា)	7. តម្លៃមធ្យមក្នុងមួយគីឡូក្រាម (គណនាទៅជាគីឡូក្រាម) គិតជារូបិយវត្ថុក្នុងស្រុក	8.ចំណូលសរុបគិតជារូបិយវត្ថុក្នុងស្រុក	9. ថ្លៃចំណាយដាំដុះសរុប គិតជារូបិយវត្ថុក្នុងស្រុក (រាប់បញ្ចូលទាំងធាតុចូល ការដឹកជញ្ជូន កម្មពលកម្ម ។ល។)	10.ចំណូលសរុប (ប្រាក់ចំណេញ) គិតជារូបិយវត្ថុក្នុងស្រុក
1	2 a.	2 b.	3	4	4./2 b.	6.	6./ការគណនាផ្លាស់ប្តូរនៃខ្នាតរង្វាស់ក្នុងមួយប្រអប់	(3. x 6.)or (4. x7.)	9	8.-9.
ដំណាំទី1៖ ផ្លែប៉េងប៉ោះ ឈ្មោះ Cal j	ម៉ែត្រ x ម៉ែត្រ (ម៉ែត្រ^2) 20X100= 2,000ម៉ែត្រ^2	0.2ហិតា	100 (ខ្នាតរង្វាស់៖ ឡាំង)	2,000 គីឡូក្រាម	10,000គីឡូក្រាម	$25 (ឯកតា៖ ឡាំង)	$1.25	$2,500	$600	$1,900
ដំណាំទី1៖	ម៉ែត្រ x ម៉ែត្រ (ម៉ែត្រ^2)	ហិតា	(ខ្នាតរង្វាស់ ៖)	គីឡូក្រាម	គីឡូក្រាម	(ឯកតា៖)				
ដំណាំទី1	ម៉ែត្រ x ម៉ែត្រ (ម៉ែត្រ^2)	ហិតា	(ខ្នាតរង្វាស់ ៖)	គីឡូក្រាម	គីឡូក្រាមg	(ឯកតា៖)				
ដំណាំទី1	ម៉ែត្រ x ម៉ែត្រ (ម៉ែត្រ^2)	ហិតា	(ខ្នាតរង្វាស់ ៖)	គីឡូក្រាម	គីឡូក្រាម	(ឯកតា៖)				

សូមសរសេរបង្ហាញខ្នាតរង្វាស់ដែលបានគិត ចូលទៅក្នុងប្រអប់ខាងក្រោម (ឧទា. ដំឡូងអៀកឡង់មួយប៉ាវ = 110 គីឡូក្រាម, ស្ពៃក្តោបមួយដុំ = 2 គីឡូក្រាម)

ផ្លែប៉េងប៉ោះក្នុង1កេះ = 20kg

សូមសរសេរអំពីការផ្លាស់ប្តូរអ្វីខ្លះ ដែលអ្នកសម្រេចបាន បន្ទាប់ពីបានចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាល SHEP (ឧទា. រកបានអ្នកបញ្ជាទិញថ្មី ដែលទិញក្នុងបរិមាណច្រើន។ ចាប់ផ្តើមធ្វើការបញ្ជាទិញរួមគ្នានូវគ្រាប់ពូជល្អៗ ដើម្បីកាត់បន្ថយថ្លៃចំណាយ)

ខ្ញុំបានចាប់ផ្តើមដាំដុះផ្លែប៉េងប៉ោះប្រភេទថ្មីឈ្មោះ Cal j ដែលទីផ្សារចង់បាន។ ផ្លែប៉េងប៉ោះប្រភេទថ្មីពិសេសនេះ អាចលក់បានក្នុងតម្លៃថ្លៃជាងមុន។ ខ្ញុំបានចាប់ផ្តើមរៀបចំការដឹកជញ្ជូនជាមួយសមាជិកក្រុមកសិករយើង ដើម្បីកាត់បន្ថយថ្លៃចំណាយដឹកជញ្ជូន។

ការអង្កេតវាយតម្លៃលទ្ធផលចុងក្រោយនៃការចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាល
ផ្នែកទី2- បច្ចេកទេសកសិកម្ម

កាលបរិច្ឆេទ៖_____/_____/______

ឈ្មោះស្រុក៖________________________________ ឈ្មោះអនុស្រុក៖________________________

ឈ្មោះក្រុមកសិករ៖____

ឈ្មោះកសិករ៖__________________________ ប្រុស/ស្រី៖_____ លេខទូរសព្ទ៖_________________

* សូមគូសសញ្ញា (√) ត្រង់ចំណុចពាក្យថា "បាទ" ឬ "ទេ" សម្រាប់សំណួរខាងក្រោម។ សរសេរព័ត៍មានបន្ថែមនានា នៅក្នុងរឹមទំព័រ។

មុន និងក្រោយ ដំណាក់កាលនៃការដាំដុះ		**សំណួរ**	**បច្ចេកទេសដាំដុះសាកវប្បកម្ម ដែលត្រូវបានគាំទ្រឱ្យទទួលយក**	**បាទ**	**ទេ**
1	មុនពេលរៀបចំការដាំដុះ	**សំណួរទី 1**	តើអ្នកបានធ្វើការអង្កេតទីផ្សារដើម្បីកំណត់ប្រភេទដំណាំត្រូវដាំដុះនៅក្នុងរដូវនីមួយៗដែរឬទេ?		
		សំណួរទី 2	តើអ្នកបានរៀបចំ និងប្រើប្រាស់ប្រតិទិនដំណាំ ដោយផ្អែកលើលទ្ធផលនៃការអង្កេតទីផ្សារដែរឬទេ?		
		សំណួរទី 3	តើអ្នកបានធ្វើតេស្តមើលគុណភាពដីយ៉ាងហោចណាស់មួយដងក្នុងរយៈពេលពីរឆ្នាំ សម្រាប់ដាំបន្លែ/ផ្កាដែលរស់បានមួយឆ្នាំ ឬក៏មុនពេលដាំដុះដើមឈើហូបផ្លែ/ផ្កាដែលរស់បានយូរឆ្នាំ ដែរឬទេ?		
		សំណួរទី 4	តើអ្នកបានអនុវត្តរបៀបធ្វើដីកំប៉ុស ដោយប្រើប្រាស់សមាសធាតុសរីរាង្គចម្រុះ ដើម្បីបង្កើនសារធាតុចិញ្ចឹមសំខាន់ៗរួមមាន អាសូត (N), ផូស្វ័រ (P), and ប៉ូតាស្យូម (K) ក្នុងការធ្វើដីកំប៉ុសឬដីលាមកសត្វ ដូចតាមការណែនាំដែរឬទេ?		
		សំណួរទី 5	តើអ្នកបានប្រើប្រាស់សារធាតុបង្កើនគុណភាពដំណាំ (**quality planting material**) ដើម្បីធ្វើឱ្យដំណាំមានលក្ខណៈដូចជា៖ ធន់នឹងជំងឺ ផ្តល់ទិន្នផលច្រើន ហុចផលបានលឿន ទំហំនិងរស់ជាតិល្អជាងមុន និងអាចរក្សាគុណភាពបានយូរជាងមុន ដូចតាមការណែនាំដែរឬទេ?		
2	ការរៀបចំដីសម្រាប់ដាំដុះ	**សំណួរទី 6**	តើអ្នកបានអនុវត្តការរៀបចំដីដាំដុះសម្រាប់ធ្វើការគ្រប់គ្រងជំងឺ និងសត្វល្អិតចង្រៃ ដែលក្នុងនោះរួមមាន៖ ការហាលដី, ការភ្ជួររាស់ទាន់ពេលវេលា ការភ្ជួររាស់បានជម្រៅសមរម្យ និងការកាត់បន្ថយការហូរច្រោះដី ដើម្បីត្រួតពិនិត្យមើលជំងឺ និងសត្វល្អិតដែលកើតចេញពីដី ដូចតាមការណែនាំដែរឬទេ?		
		សំណួរទី 7	តើអ្នកបានបញ្ចូលកំទេចសំណល់ដំណាំចូលទៅក្នុងដីចម្ការពេលធ្វើការភ្ជួររាស់ ឱ្យបានយ៉ាងតិចពីរខែមុនពេលដាំដុះ ដើម្បីបង្កើនសារធាតុចិញ្ចឹមដែលទទួលបានពីការកែច្នៃកំទេចសំណល់ដំណាំ ដែរឬទេ?		
		សំណួរទី 8	តើអ្នកបានដាក់ដីកំប៉ុស/ដីលាមកសត្វ ឬជីសរីរាង្គ ដែលជាផ្នែកមួយនៃសកម្មភាពដាក់ជី ឱ្យបានយ៉ាងតិច1ទៅ2សប្តាហ៍ មុនពេលដាំដុះដែរឬទេ?		
3	ការបង្កើតដំណាំ (ការដាំដុះ/ ការស្ទូង)	**សំណួរទី 9**	តើអ្នកបានអនុវត្តការបណ្តុះគ្រាប់ពូជសម្រាប់បន្លែ/ដើមផ្កាដែលរស់បាន1ឆ្នាំ ឬប្រើប្រាស់កូនឈើសម្រាប់ដើមឈើហូបផ្លែ/ដើមផ្កាដែលអាចរស់បានយូរឆ្នាំ ដែលត្រូវបានបណ្តុះចេញពីកន្លែងបណ្តុះកូនឈើដែលមានការទទួលស្គាល់ ដែរឬទេ?		
		សំណួរទី 10	តើអ្នកបានប្រើប្រាស់ការរក្សាគម្លាតឬចន្លោះនៃការដាំដុះ/ស្ទូង ដូចដែលបានណែនាំដែរឬទេ?		
		សំណួរទី 11	តើអ្នកធ្វើការដាំដុះឬស្ទូង ដោយបានប្រើប្រាស់កម្រិតជី ដូចតាមការណែនាំដែរឬទេ?		
4	ការថែទាំដំណាំ	**សំណួរទី 12**	តើអ្នកបានបង្កើនតម្រូវការទឹកសម្រាប់ស្រោចស្រពដំណាំ តាមរយៈការប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធធារាស្រ្តបែបណាមួយដែលមានដូចជា៖ ធុងស្រោចទឹក ឧបករណ៍ប្រោះទឹក ឧបករណ៍សម្រក់ទឹកតក់ៗ និងចង្អូរទឹក ជា		

			ដើម ដើម្បីបំពេញតម្រូវការទឹកសម្រាប់ស្រោចស្រពដំណាំជាអប្បរមា ដែរឬទេ?		
		សំណួរទី 13	តើអ្នកបានជម្រះស្មៅទាន់ពេលវេលា និងប្រើប្រាស់ឧបករណ៍ជម្រះស្មៅសមរម្យ សម្រាប់ការគ្រប់គ្រងស្មៅដែរឬទេ?		
		សំណួរទី 14	តើអ្នកបានអនុវត្តការដាក់ជីឱ្យបានសមរម្យ ដែរឬទេ ដែលក្នុងនោះរួមមាន៖ ការដាក់ជីទាន់ពេលវេល ប្រភេទជីនិងកម្រិតនៃការដាក់ជី និងវិធីដាក់ជី?		
		សំណួរទី 15	តើអ្នកបានអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រកម្ចាត់សត្វល្អិតចង្រៃគ្រប់ជ្រុងជ្រោយ ដោយអនុវត្តនូវសកម្មភាពយ៉ាងហោចណាស់ពីរដែលមានដូចជា៖ វប្បធម៌ ជីវសាស្ត្រ រូបវិទ្យា និងគីមីវិទ្យា ដែរឬទេ?		
		សំណួរទី 16	តើអ្នកបានអនុវត្តវិធីសាស្ត្រប្រើប្រាស់ថ្នាំសម្លាប់សត្វល្អិតប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពនិងសុវត្ថភាពដែរឬទេ ដែលក្នុងនោះរួមមានដូចជា៖ ចំនួនគ្រាប់ថ្នាំសមរម្យ ថ្នាំសម្លាប់សត្វល្អិតដែលត្រូវបានណែនាំឱ្យប្រើ និងចន្លោះពេលចាប់ពីការបាញ់ថ្នាំសម្លាប់សត្វល្អិតរហូតដល់ថ្ងៃប្រមូលផល?		
5	ទិន្នផល	**សំណួរទី 17**	តើអ្នកបានប្រើសន្ទស្សន៍ទិន្នផល យ៉ាងហោចណាស់មួយក្នុងណោមសន្ទស្សន៍ទិន្នផលនានា ដែលក្នុងនោះមានដូចជាពណ៌ ទំហំ រូបរាង និងភាពធន់របស់កសិផល ដែរឬទេ?		
6	ការគ្រប់គ្រងកសិផលក្រោយពេលបានប្រមូលរួច	**សំណួរទី 18**	តើអ្នកបានអនុវត្តវិធីសាស្ត្រការវេចខ្ចប់បែបស្តង់ដារ/ការដឹកជញ្ជូនតាមកុងទីន័រ/ការស្តុបទុក/ការប្រមូលផល ដែលមានលក្ខណ:ដូចជា៖ មានខ្យល់ចេញចូលគ្រប់គ្រាន់ ងាយសម្អាត និងរលោងដែលអាចជួយកាត់បន្ថយភាពខូចខាត ដែរឬទេ?		
		សំណួរទី 19	តើអ្នកបានប្រើប្រាស់បច្ចេកទេសបង្កើនតម្លៃបន្ថែមណាមួយក្នុងចំណោមបច្ចេកទេសជាច្រើនដែលមានដូចជា៖ ការសម្អាតកសិផល ការរើសចម្រាញ់កសិផល ការចែកចំណាត់ថ្នាក់កសិផល ការវេចខ្ចប់កសិផល ឬការកែច្នៃកសិផល ដែរឬទេ?		
7	ការវិភាគចំណូលនិងចំណាយ	**សំណួរទី 20**	តើអ្នកបានរក្សាទុកកំណត់ហេតុថ្លៃចំណាយសម្រាប់ការដាំដុះ និងចំណូលពីការលក់ ព្រមទាំងបានធ្វើការវិភាគចំណូលនិងចំណាយ ដែរឬទេ?		
8	សកម្មភាពសមូហភាព	**សំណួរទី 21**	តើអ្នកបានជាវទិញវត្ថុធាតុដើមកសិកម្ម ដូចជា គ្រាប់ពូជ ជី និងសារធាតុគីមី ជាក្រុម (ការជាវទិញដុំជាក្រុម) ដែរឬទេ?		
		សំណួរទី 22	តើអ្នកបានរៀបចំការដឹកជញ្ជូនកសិផល ឬការលក់កសិផលរួមគ្នា ដែរឬទេ (ការលក់ដុំជាក្រុម)?		
		សំណួរទី 23	តើអ្នកបានជ្រើសរើសដំណាំគោលដៅ ព្រមទាំងបានរៀបចំផែនការដាំដុះនិងយុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សាររួមគ្នាជាមួយសមាជិកក្រុមកសិករ ដែរឬទេ?		

សូមសរសេរអំពីការផ្លាស់ប្តូរអ្វីខ្លះ ដែលអ្នកសម្រេចបាន បន្ទាប់ពីបានចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាល **SHEP**។
(ឧទា. ចាប់ផ្តើមបង្កើតជីកំប៉ុស។ ចាប់ផ្តើមរក្សាកំណត់ហេតុកសិកម្ម)

6. ឧទាហរណ៍នៃការបណ្តុះបណ្តាលលើកកម្ពស់ការយល់ដឹងអំពីយេនឌ័រ

នៅក្នុងប្រទេសកេនយ៉ា ការបណ្តុះបណ្តាលមួយដែលមានឈ្មោះថា ការបណ្តុះបណ្តាលលើកកម្ពស់ការយល់ដឹងអំពីយេនឌ័រ គឺជាផ្នែកមួយនៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាល SHEP ហើយវាត្រូវបានបង្រៀនទៅដល់ក្រុមកសិករគោលដៅទាំងអស់[4]។ ការបណ្តុះបណ្តាលលើកកម្ពស់ការយល់ដឹងអំពីយេនឌ័ររបស់ប្រទេសកេនយ៉ាត្រូវបានលើកយកមកធ្វើជាឧទាហរណ៍នៅទីនេះ[5]។ ការបណ្តុះបណ្តាលលើកកម្ពស់ការយល់ដឹងអំពីយេនឌ័រដែលជាផ្នែកមួយនៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាល SHEP របស់ប្រទេសកេនយ៉ា បានផ្តល់ឱកាសដល់អ្នកចូលរួម ហើយមានការអនុវត្តបួនសំខាន់ៗ៖ (1) តួនាទី និងទំនួលខុសត្រូវ, (2) ការចូលទៅប្រើប្រាស់ និងគ្រប់គ្រងធនធាន (3) ប្រតិទិនសកម្មភាពប្រចាំថ្ងៃ និង (4) ការចាត់ចែងថវិកាគ្រួសារសម្រាប់ការធ្វើកសិកម្ម។ ផ្អែកលើការដោះស្រាយនូវបញ្ហាយេនឌ័ររបស់ពួកគេតាមរយៈការអនុវត្តបួនសំខាន់ទាំងនេះ កសិករនឹងបង្កើត (5) ផែនការសកម្មភាពយេនឌ័រ និងការអនុវត្តវា។

គន្លឹះ៖ ប្រសិនបើវាពិបាកក្នុងការជជែកអំពីបញ្ហាយេនឌ័រដោយសារតែបទដ្ឋានសង្គមក្នុងតំបន់ យើងត្រូវពិចារណាបញ្ចូលអ្នកដឹកនាំដែលមានឥទ្ធិពលផ្នែកទស្សនៈក្នុងតំបន់ ដូចជាមេដឹកនាំសាសនារបស់សហគមន៍ជាដើម ឱ្យចូលរួមក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះ។ ពួកគេត្រូវការការពន្យល់ប្រាប់គ្រួសៗជាឱ្យបានច្បាស់ជាមុនសិន ដូច្នេះទើបពួកគេអាចយល់ដឹងអំពីខ្លឹមសារនៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះ។

គន្លឹះ៖ អំឡុងពេលធ្វើការពិភាក្សាជាក្រុម វាសំខាន់ណាស់សម្រាប់អ្នកសម្របសម្រួលក្នុងការបង្កើតបរិយាកាសរីករាយ ដូច្នេះកសិករអាចទំនាក់ទំនងមួយគ្នាទៅវិញទៅមកបានយ៉ាងល្អ ដោយមិនមានការស្តីបន្ទោសទម្លាក់កំហុសជុំវិញការជជែកដេញដោលថាតើអ្នកណាត្រូវទទួលខុសត្រូវចំពោះបញ្ហាជាក់លាក់ណាមួយ។

(1) ការអនុវត្តតួនាទី និងទំនួលខុសត្រូវ

កសិករជាបុរស និងជាស្ត្រី ដែលកំពុងធ្វើការងារដាច់ដោយឡែកពីគ្នានៅក្នុងក្រុម ត្រូវធ្វើការកត់សម្គាល់ថាតើ ការងារផលិតកម្ម (ក្នុងករណីនេះសំដៅដល់ការងារដាំដុះដំណាំសាកវប្បកម្ម) និងការងារថែទាំផ្ទះសម្បែង (ការងារផ្ទះ) មួយណាត្រូវធ្វើដោយបុរសឬស្រី ដោយបែងចែកតាមរយៈការគូសសញ្ញា (√) ចំនួន4 ក្នុងមួយជួរ។ បន្ទាប់ពីបញ្ចប់ការងារក្នុងក្រុមដោយប្រើប្រាស់ទម្រង់ដូចដែលបានបង្ហាញនៅខាងក្រោម ក្រុមបុរស និងក្រុមស្ត្រី ត្រូវបង្ហាញលទ្ធផលកិច្ចពិភាក្សារបស់ពួកគេ ហើយប្រៀបធៀបពីរបៀបដែលបុរសនិងស្ត្រីយល់ឃើញខុសគ្នាអំពីតួនាទីយេនឌ័រ ក្នុងការងារផលិតកម្ម និងការងារថែទាំផ្ទះសម្បែងជាប្រចាំថ្ងៃរបស់ពួកគេ។ បន្ទាប់មក ពួកគេនឹងពិភាក្សាអំពីការផ្លាស់ប្តូរតួនាទីយេនឌ័រអ្វីខ្លះដែលយើងអាចធ្វើបានដើម្បីគ្រប់គ្រងការងារចម្ការ និងការងារផ្ទះ បានកាន់តែមានប្រសិទ្ធិភាពជាងមុន។ ប្រសិនបើមានអ្នកចូលរួមដែលមិនចេះអក្សរច្រើន យើងអាចប្រើរូបភាពជំនួសអក្សរបាននៅក្នុងប្រអប់សកម្មភាព។

តួនាទីក្នុងការងារផលិតកម្ម <ឧទាហរណ៍>

ល.រ.	សកម្មភាព	បុរស	ស្ត្រី
1	ការរៀបចំដីសម្រាប់សាបព្រួសគ្រាប់ពូជ	✓	✓✓✓
2	ការរៀបចំដីសម្រាប់ដាំដុះ	✓✓✓	✓
3	ការស្ទូង	✓✓	✓✓
4	ការដាក់ជី	✓	✓✓✓
5	ការដាក់ថ្នាំសម្លាប់សត្វល្អិត	✓✓✓✓	
6	ការជម្រះស្មៅ		✓✓✓✓

[4] ដោយសារតែគ្រួសារកសិករគោលដៅ នៅប្រទេសកេនយ៉ា ស្ទើរតែមានប្តីនិងប្រពន្ធចូលរួមយ៉ាងខ្លាំងក្នុងការដាំដុះដំណាំសាកវប្បកម្ម ការធ្វើការបណ្តុះបណ្តាលដែលផ្តោតសំខាន់លើយេនឌ័រ បន្ថែមពីលើវគ្គបណ្តុះបណ្តាលពាក់ព័ន្ធនឹងការដាំដុះនិងទីផ្សារ ត្រូវបានចាត់ទុកថាមានគុណប្រយោជន៍ណាស់សម្រាប់លើកទឹកចិត្តកសិករ និងលើកកម្ពស់ប្រសិទ្ធិភាពរបរកសិកម្មរបស់កសិករ។

[5] សូមទំនាក់ទំនងការិយាល័យ ទីភ្នាក់ងារចៃកាដែលនៅជិតអ្នកបំផុតសម្រាប់ទទួលបាននូវសម្ភារៈបណ្តុះបណ្តាល និងកម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាល ដែលបានបង្កើតឡើងនៅក្នុងប្រទេសកេនយ៉ា។

7	ការប្រមូលផល	✓	✓✓✓
8	ការលាងសម្អាតកសិផល ការបែងចែកចំណាត់ថ្នាក់កសិផល និងការវេចខ្ចប់កសិផល	✓	✓✓✓
9	ការស្វែងរកទីផ្សារសម្រាប់កសិផល	✓✓✓	✓
10	ការគ្រប់គ្រងចំណូល	✓✓✓✓	

តួនាទីមើលថែផ្ទះសម្បែង <ឧទាហរណ៍>

ល.រ.	សកម្មភាព	បុរស	ស្ត្រី
1	ការដាំស្ល		✓✓✓✓
2	ការលាងសម្អាតវត្ថុប្រើប្រាស់		✓✓✓✓
3	ការជញ្ជូនអុស	✓	✓✓✓
4	ការជញ្ជូន ឬរែកទឹក		✓✓✓✓
5	ការមើលថែកូនចៅ	✓	✓✓✓
6	ការមើលថែអ្នកជំងឺ	✓	✓✓✓
7	ការកិនគ្រាប់ធញ្ញជាតិមួយឱ្យម៉ត់		✓✓✓✓
8	ការជួសជុលផ្ទះសម្បែង	✓✓✓	✓
9	ការការពារសុវត្ថិភាព	✓✓✓✓	

(2) ការអនុវត្តការប្រើប្រាស់ និងគ្រប់គ្រងធនធាន[6]

ក្រុមបុរស និងក្រុមស្ត្រី បន្តធ្វើការបំពេញការប្រើប្រាស់ និងគ្រប់គ្រងធនធាន ទៅតាមទម្រង់ពីរដូចមានខាងក្រោម។ ពួកគេធ្វើការកត់សម្គាល់ ថាតើភេទមួយណាគួរប្រើប្រាស់ធនធានដ៏សំខាន់សម្រាប់ការងារផលិតកម្មនានា។ ទន្ទឹមនេះ ពួកគេក៏ធ្វើការកត់សម្គាល់ថាតើភេទមួយណាគួរគ្រប់គ្រងធនធានដ៏សំខាន់ដូចគ្នានោះ។ លទ្ធផលនៃការពិភាក្សារបស់ក្រុមបុរសនិងក្រុមស្ត្រីនឹងត្រូវយកមកប្រៀបធៀបគ្នា ហើយពួកគេនឹងពិភាក្សាអំពីប្រការដែលការរឹតត្បិតផ្អែកលើហេតុផលយេនឌ័រទៅលើការចូលទៅប្រើប្រាស់ ឬគ្រប់គ្រងធនធានដ៏សំខាន់នោះ អាចបណ្តាលឱ្យមានបច្ច័យអវិជ្ជមានទៅលើជីវិតកសិកម្ម។ ប្រសិនបើមានអ្នកចូលរួមដែលមិនចេះអក្សរច្រើន យើងអាចប្រើរូបភាពជំនួសអក្សរបាននៅក្នុងប្រអប់ធនធាន។

ការប្រើប្រាស់[7]ធនធាន<ឧទាហរណ៍>

ល.រ.	ធនធាន	បុរស	ស្រី
1	ដី	✓✓	✓✓
2	ឧបករណ៍កសិកម្ម	✓✓✓	✓
3	គោលចិញ្ចឹមយកទឹកដោះ	✓✓✓	✓
4	ពពែស្រុក	✓	✓✓✓
5	មាន់ស្រុក	✓	✓✓✓
6	ការបណ្តុះបណ្តាលអំពីកសិកម្ម	✓✓✓	✓
7	ប៉េងប៉ោះ (ជាដំណាំចម្បង)	✓✓	✓✓
8	ម្រេច (ជាដំណាំចម្បង)	✓✓	✓✓

[6] ធនធាន: រាល់អ្វីគ្រប់យ៉ាងដែលអាចប្រើប្រាស់និងគ្រប់គ្រងបានដោយកសិករ មានដូចជា ដី ឧបករណ៍ ដំណាំ សត្វពាហនៈ ។ល។ ដើម្បីទទួលប្រយោជន៍ពីវា។
[7] ការប្រើប្រាស់: ឱកាសប្រើប្រាស់ធនធាន។

ការគ្រប់គ្រង[8]ធនធាន <ឧទាហរណ៍>

ល.រ.	ធនធាន	បុរស	ស្ត្រី
1	ដី	✓✓✓✓	
2	ឧបករណ៍កសិកម្ម	✓✓✓✓	
3	គោចិញ្ចឹមយកទឹកដោះ	✓✓✓	✓
4	ពពែស្រុក	✓✓✓	✓
5	មាន់ស្រុក	✓✓	✓✓
6	ការបណ្តុះបណ្តាលអំពីកសិកម្ម	✓✓✓✓	
7	ប៉េងប៉ោះ (ជាដំណាំចម្បង)	✓✓✓✓	
8	ម្រេច (ជាដំណាំចម្បង)	✓✓✓✓	

(3) ការអនុវត្តតាមប្រតិទិនសកម្មភាពការងារប្រចាំថ្ងៃ

ទាំងបុរស និងស្ត្រី សុទ្ធតែបង្កើតប្រតិទិនសកម្មភាពប្រចាំថ្ងៃរបស់ពួកគេ សម្រាប់ថ្ងៃធ្វើការធម្មតា។ សកម្មភាពទាំងនោះរួមមាន ការងារកសិកម្ម ការងារផ្ទះ(ការដាំស្ល និងការលាងសម្អាតសម្ភារប្រើប្រាស់) ការសម្រាក និងការគេង ។ល។ នៅក្នុងការពិភាក្សាពេញអង្គ បុរសនិងស្ត្រីធ្វើការប្រៀបធៀបប្រតិទិនការងារប្រចាំថ្ងៃរបស់ពួកគេ ហើយគិតអំពីការប្រើប្រាស់ប្រតិទិននោះឱ្យចំពេលវេលាកាន់តែល្អ សម្រាប់គូរស្វាមីរបស់ពួកគាត់។

ប្រតិទិនសកម្មភាពការងារប្រចាំថ្ងៃរបស់បុរស <ឧទាហរណ៍>

ប្រតិទិនសកម្មភាពការងារប្រចាំថ្ងៃរបស់ស្ត្រី <ឧទាហរណ៍>

(4) **ការអនុវត្តការចាត់ចែងថវិកាគ្រួសារសម្រាប់ធ្វើកសិកម្ម**

ក្រុមបុរសនិងក្រុមស្ត្រីធ្វើការបំពេញចំនួនការចំណាយប្រចាំខែ «ទៅក្នុងតារាងចាត់ចែងថវិកាគ្រួសារសម្រាប់ធ្វើកសិកម្ម» រៀងៗខ្លួន ដោយផ្អែកលើលំនាំនៃការចំណាយប្រចាំឆ្នាំជាធម្មតារបស់ពួកគេ។ ប្រសិនបើកសិករមានបញ្ហាក្នុងការសរសេរចំនួនលេខ ដោយសារតែបញ្ហាមិនចេះអក្សរ អ្នកអនុវត្តការបណ្តុះបណ្តាល អាចស្នើសុំឱ្យពួកគាត់ប្រើប្រាស់ស្មៅគ្រាប់ ឬដុំថ្មតូចៗ ។ល។ ធ្វើជាតំណាងឱ្យចំនួនថវិកា។ បន្ទាប់ពីបានបំពេញតារាងចាត់ចែងថវិកាគ្រួសារសម្រាប់ធ្វើកសិកម្មរួចហើយ កសិករត្រូវបង្ហាញតារាងរបស់ក្រុមនីមួយៗ ហើយពិភាក្សាអំពីបញ្ហាដែលកើតមានឡើងដោយសារតែកង្វះខាតនៃការទំនាក់ទំនងរវាងប្តីនិងប្រពន្ធអំពីការចាត់ចែងថវិកាគ្រួសារ និងការប្រើប្រាស់ធនធានហិរញ្ញវត្ថុមិនមានប្រសិទ្ធិភាព ជាដើម។ ឆ្លងកាត់តាមរយៈដំណើរការនេះ ក្រុមនីមួយៗនឹងអាចត្រូវបាននាំផ្លូវទៅរកអ្វីដែលពួកគេអាចធ្វើបានដើម្បីគ្រប់គ្រងថវិកាគ្រួសារបានកាន់តែល្អប្រសើរជាងមុន។

តារាងការចាត់ចែងថវិកាគ្រួសារសម្រាប់ធ្វើកសិកម្ម

	ទំនិញឬរបស់ប្រើប្រាស់	មករា	កុម្ភៈ	មិនា	មេសា	ឧសភា	មិថុនា	កក្កដា	សីហា	កញ្ញា	តុលា	វិច្ឆិកា	ធ្នូ	សរុប

[8] ការគ្រប់គ្រង: សិទ្ធិអំណាចក្នុងការសម្រេចថាតើធនធានត្រូវប្រើប្រាស់របៀបណា នរណាអាចប្រើប្រាស់វាបាន ហើយវាអាចលក់បាននៅពេលណា។

	ដែលបាន ចំណាយ													
1														
2														
3														
4														
5														
6														
7														
8														
9														
10														
	សរុប													

រូបភាពកម្មវិធី SHEP PLUS ឥតគិតថ្លៃ ប្រទេសកេនយ៉ា

(5) ផែនការសកម្មភាពយេនឌ័រ

ការបំពេញតួនាទីយេនឌ័រមិនមានប្រសិទ្ធិភាព សិទ្ធិអំណាចក្នុងការធ្វើការសម្រេចចិត្តមិនស្មើគ្នា និងកង្វះខាតនូវទំនុកចិត្តនិងការទំនាក់ទំនងរវាងប្តីនិងប្រពន្ធ បណ្តាលឱ្យមានការពិភាក្សាបន្ថែមរបស់ក្រុមកសិករអំពីវិធីដែលពួកគេអាចយកឈ្នះលើបញ្ហាទាំងនេះ។ ក្នុងបំណងជួយគាំទ្រដល់ពួកគាត់ក្នុងការចាត់វិធានរឹងមាំណាមួយ ដោយផ្អែកលើការយល់ដឹងច្រើនជាងមុនរបស់ពួកគេ ផែនការសកម្មភាពយេនឌ័រដូចដែលបានបង្ហាញនៅខាងក្រោយ នឹងត្រូវបានបង្កើតឡើង។ ផែនការសកម្មភាពយេនឌ័រនេះ បានចង្អុលបង្ហាញអំពីសកម្មភាពត្រូវធ្វើ ដែលអាចជួយដោះស្រាយបញ្ហាដែលត្រូវបានកត់សម្គាល់មួយចំនួនតាមរយៈការអនុវត្តបួនចំណុចមុន។ ក្រុមកសិករត្រូវបានរំពឹងថានឹងអនុវត្តផែនការសកម្មភាពនេះ តាមរយៈការចង្អុលបង្ហាញនៅក្នុងការអនុវត្តវគ្គបណ្តុះបណ្តាល SHEP។

ផែនកការសកម្មភាពយេនឌ័រ <ឧទាហរណ៍>

គោលបំណង	ការងារដែលនឿយហត់បំផុត	សកកម្មភាព	ធនធាន	កាលវិភាគ	អ្នកអនុវត្ត	សូចនាករត្រួតពិនិត្យ	អ្នកត្រួតពិនិត្យ	កំណត់សម្គាល់
បន្ទុកការងារធ្ងន់ៗ	ការជញ្ជូនអុស	ការទិញចង្ក្រានចម្អិន	លុយ (Ksh.800) កម្លាំង	ខែធ្នូ 2018	សមាជិកក្រុមនីមួយៗ	ជាង70% នៃសមាជិក	អ្នកស្របសម្រួលរបស់	នៅពេលដែលការលក់កសិ

របស់ស្ត្រីត្រូវបានកាត់បន្ថយ		ម្ហូបដែលទំនើបជាមុន	ពលកម្មដើម្បីសាងសង់ផ្ទះបាយ			ក្រុមបានអនុវត្ត	ក្រុមគណៈកម្មាធិការប្រតិបត្តិ	ផលសាកវប្បកម្មនៅរដូវក្រោយត្រូវបានបញ្ចប់។

យោបល់៖ រៀបចំវគ្គពិភាក្សាដោយប្រើប្រាស់រឿងនិទានខ្លីៗ

គំរូនៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាលដែលត្រូវបានពន្យល់ពីចំណុច (1) to ចំណុច (5) គឺជាគំរូនៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាលស្តីពីការលើកកម្ពស់ការយល់ដឹងអំពីយេនឌ័រ ដែលត្រូវបានធ្វើឡើងនៅក្នុងប្រទេសកេនយ៉ា។ ប្រទេសខ្លះប្រហែលជាជួបប្រទះនឹងចំនួនមានកំណត់នៃធនធានមនុស្ស និងធនធានហិរញ្ញវត្ថុ សម្រាប់រៀបចំវគ្គបណ្តុះបណ្តាលបែបនោះ។ ក្នុងករណីនេះ ជំនួសឱ្យការរៀបចំវគ្គបណ្តុះបណ្តាលយេនឌ័រដូចនឹងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលយេនឌ័ររបស់ប្រទេសកេនយ៉ាន ការរៀបចំជំនួបពិភាក្សារសម្រាប់ឱ្យកសិករគោលដៅបានជ្រាបអំពីប្រធានបទយេនឌ័រសំខាន់ៗមួយចំនួន ប្រហែលជាមានគុណប្រយោជន៍ណាស់។ ឧទាហរណ៍មួយនៃការរៀបចំជំនួបពិភាក្សាបែបនេះ គឺថាយើងត្រូវណែនាំកសិករឱ្យបានស្គាល់ឬដឹងអំពីរឿងនិទានខ្លីៗពាក់ព័ន្ធនឹងជីវិតពិតមួយចំនួនដូចខាងក្រោម ដូច្នេះកសិករអាចយល់បានយ៉ាងងាយអំពីសារៈសំខាន់នៃការចូលរួមយ៉ាងសកម្មរបស់ប្តីនិងប្រពន្ធនៅក្នុងការធ្វើការសម្រេចចិត្តអំពីការគ្រប់គ្រងកសិកម្ម។ ប្រសិនបើអ្នកអនុវត្តវគ្គបណ្តុះបណ្តាលអាចរៀបចំវគ្គពិភាក្សា បន្ទាប់ពីបានណែនាំរឿងនិទានខ្លីៗទាំងនេះដល់កសិកររួចហើយ ឱកាសបែបនេះគឺជាឱកាសលើកកម្ពស់ការយល់ដឹងដ៏ល្អមួយសម្រាប់កសិករ។

កូឡោនទី 6៖ រឿងនិទានអំពី បុរសជាប្តីម្នាក់នៅក្នុងគ្រួសារកសិករមួយ

ថ្ងៃមួយខ្ញុំបានចាកចេញពីផ្ទះនៅពេលព្រឹក ដើម្បីទៅស្វែងរកមើលទីផ្សារសម្រាប់ផ្លែប៉េងប៉ោះរបស់ខ្ញុំ ដែលលូតលាស់ធំពេញលេញសម្រាប់ប្រមូលផលបានហើយ។ ស្របពេលដែលខ្ញុំកំពុងតែមមាញឹកនឹងការស្វែងរកទីផ្សារ ឈ្មួញមួយរូបបានមកលេងផ្ទះរបស់ខ្ញុំ ហើយបានជួបនឹងប្រពន្ធខ្ញុំ។ គាត់បានសួរប្រពន្ធខ្ញុំថា តើអ្នកស្រីអាចលក់ប៉េងបោះនោះអោយខ្ញុំបានទេ ប៉ុន្តែដោយសារតែប្រពន្ធខ្ញុំមិនមានសិទ្ធិអំណាចអ្វីទាល់តែសោះក្នុងការធ្វើការសម្រេចចិត្តលក់ និងមិនបានដឹងអំពីផែនការរបស់ខ្ញុំ ប្រពន្ធរបស់ខ្ញុំក៏បានបដិសេធន។

ដំណើរស្វែងរកទីផ្សាររបស់ខ្ញុំត្រូវបានបរាជ័យ ដូច្នេះ ខ្ញុំបានត្រលប់មកផ្ទះវិញ ហើយប្រពន្ធខ្ញុំក៏បានរាយការណ៍ប្រាប់ខ្ញុំអំពីរឿងឈ្មួញមកសូមទិញផ្លែប៉េងប៉ោះនៅថ្ងៃនោះ។ ខ្ញុំពិតជាមានអារម្មណ៍សោកស្តាយណាស់ ហើយផ្លែប៉េងបោះរបស់ខ្ញុំចាប់ផ្តើមស្អុយរលួយ ចាប់តាំងពីពេលដែលខ្ញុំមិនអាចស្វែងរកទីផ្សារសម្រាប់លក់ពួកវាបាន។

សួរកសិករ៖

✓ តើអ្នកធ្លាប់បានជួបប្រទះស្ថានភាពបែបនេះទេ?

✓ តើអ្នកគិតថាហេតុអ្វីបានជាបញ្ហានេះកើតមានឡើង?

✓ តើអ្នកគិតថាស្ថានភាពបែបនេះអាចជៀសវៀងបានដូចម្តេច?

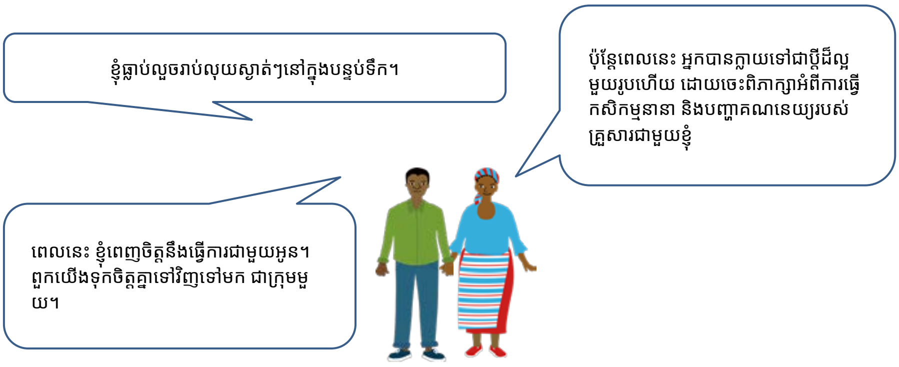
កូឡោនទី7៖ រឿងនិទានអំពី ស្ត្រីជាប្រពន្ធម្នាក់នៅក្នុងគ្រួសារកសិករមួយ

ប្តីរបស់ខ្ញុំបានប្រាប់ខ្ញុំថា “បងបានលឺមកថា ផ្កាខាត់ណាអាចផ្តល់ប្រាក់ចំណេញបានច្រើន។ តោះយើងនាំគ្នាដាំផ្កាខាត់ណានៅលើដីចម្ការទាំងអស់របស់យើងទៅចឹង”។ ខ្ញុំបានបដិសេធគាត់ដោយនិយាយតបវិញថា“យល់ព្រម, ប៉ុន្តែដាំតែពាក់កណ្តាលនៃដីចម្ការរបស់យើងបានហើយ មិន

ចាំបាច់ដាំលើដីចម្ការទាំងអស់ទេរបស់យើងទេ” ពីព្រោះ ខ្ញុំបានមើលឃើញថា កសិករដទៃទៀតជាច្រើននាក់បានដាំផ្កាខាត់ណារួចទៅហើយ ព្រមទាំងបានលឺប្រជាជនជាច្រើននិយាយថាពួកគេចង់ដាំផ្កាខាត់ណាដែរ។ ខ្ញុំបានដឹងដំណឹងនេះចំពេលដែលយើងប្រមូលផលដំណាំផ្កាខាត់ណារបស់យើង ដូច្នេះតម្លៃរបស់វាអាចនឹងធ្លាក់ចុះ។ ប្តីរបស់ខ្ញុំមិនបានស្តាប់តាមការនិយាយប្រាប់របស់ខ្ញុំទេ ហើយគាត់ធ្វើការដាំដុះតាមតែចិត្តគាត់។ ពួកយើងបានខាតបង់ប្រាក់ជាច្រើននៅចុងបញ្ចប់នៃរដូវនោះ។ ប៉ុន្តែ បន្ទាប់ពីឆ្លងកាត់នូវបទពិសោធន៍ដ៏ជូរចត់នេះ ប្តីរបស់ខ្ញុំបានចាប់ផ្តើមសួរខ្ញុំ “តើអូនគិតថាដំណាំអ្វីដែលល្អសម្រាប់ដាំនៅរដូវនេះ?”

សួរកសិកៈ

- ✓ តើអ្នកធ្លាប់បានជួបប្រទះស្ថានភាពបែបនេះទេ?
- ✓ តើអ្នកគិតថាហេតុអ្វីបានជាបញ្ហានេះកើតមានឡើង?
- ✓ តើអ្នកគិតថាស្ថានភាពបែបនេះអាចជៀសវៀងបានដូចម្តេច?



ផ្នែកទី **3**. ការណែនាំ

“ផ្នែកទី 3.ការណែនាំ” ផ្តល់ពត៍មានដែលមានប្រយោជន៍បន្ថែមសម្រាប់ការអនុវត្តិវិធីសាស្ត្រ SHEP ។

1. សំណួរសួរញឹកញាប់ (សំណួរដែលត្រូវបានចោទសួរជាញឹកញាប់)

នេះគឺជាសំណួរដែលត្រូវចោទសួរជាញឹកញាប់មួយចំនួន ដែលទទួលបានពីអ្នកអនុវត្តវគ្គបណ្តុះបណ្តាល SHEP នៅទូទាំងពិភពលោក។ ផ្អែកលើបទពិសោធន៍ចម្រុះរបស់អ្នកអនុវត្ត និងអ្នករៀបចំផែនការ វគ្គបណ្តុះបណ្តាល SHEP នៅក្នុងនិងក្រៅប្រទេសកេនយ៉ា ចម្លើយមួយចំនួនត្រូវបានរៀបចំ ដូចបានបង្ហាញជូននៅខាងក្រោម។ ប្រាកដណាស់ មិនមានចម្លើយតែមួយដូចគ្នា សម្រាប់សំណួរប្រភេទទាំងនេះទេ។ អ្នកអានត្រូវបានលើកទឹកចិត្តឱ្យស្វែងរកចម្លើយដោយខ្លួនឯង តាមរយៈការចុះទៅធ្វើការងារជាមួយកសិករនៅទីចម្ការផ្ទាល់តែម្តង។

1.1. សំណួរពាក់ព័ន្ធនឹងការអនុវត្ត និងវិធីសាស្ត្ររបស់វគ្គបណ្តុះបណ្តាល SHEP

សំណួរទី1. តើវិធីសាស្ត្រ SHEP គឺសម្រាប់អនុវត្តតែជាមួយវិស័យសាកវប្បកម្មទេឬ? តើយើងអាចយកវាទៅអនុវត្ត សម្រាប់សកម្មភាពកសិកម្មផ្សេងទៀត ដូចជា ការដាំដុះធញ្ញជាតិ និងការចិញ្ចឹមបសុសត្វដែរឬទេ?

ចម្លើយទី 1 . វិធីសាស្ត្រ SHEP ក៏អាចត្រូវបានអនុវត្តចំពោះអនុវិស័យផ្សេងទៀតនៃវិស័យកសិកម្មផងដែរ។ ទីភ្នាក់ងារ ចៃកា កំពុងលើកកម្ពស់វិធីសាស្ត្រ SHEP នៅក្នុងអនុវិស័យកសិកម្មផ្សេងៗ ក៏ដូចជា ទៅកាន់ប្រទេសនៅក្រៅពីទ្វីបអាហ្វ្រិក។ ជាឧទាហរណ៍ គម្រោងអង្ករនៅប្រទេសកោះម៉ាដាហ្គាស្កាកំពុងប្រើវិធីសាស្ត្រSHEP។ នៅប្រទេសណាមីប៊ី ការលើកកម្ពស់របរចិញ្ចឹមបសុសត្វឥឡូវនេះត្រូវបានគ្រោងឡើងដោយមានការប្រើប្រាស់វិធីសាស្ត្រ SHEP។ កសិករគោលដៅនៅក្នុងប្រទេសប៉ាគីស្ថានឥឡូវនេះកំពុងព្យាយាមស្វែងយល់ពីតម្រូវការទីផ្សារនៃបសុសត្វ និងកែលម្អការអនុវត្តរបរបសុសត្វរបស់ពួកគេស្របទៅតាមចំណូលចិត្តរបស់ទីផ្សារ។ អនុវិស័យផ្សេងទៀតដូចជាការលើកកម្ពស់ធញ្ញជាតិ ផលផល ឬការកែច្នៃកសិផលនានា ក៏អាចជាអ្នកប្រើប្រាស់ដ៏មានសក្តានុពលនៃវិធីសាស្ត្រ SHEP ដរាបណាគំនិតផ្តួចផ្តើមនេះផ្តោតសំខាន់ទៅលើការកាត់បន្ថយគម្លាតនៃការទទួលបានព័ត៌មានទីផ្សារ រវាងអ្នកផលិត និងម្ចាស់ភាគហ៊ុនទីផ្សារ តាមរយៈការបង្កើនការលើកទឹកចិត្តដល់ភាគីពាក់ព័ន្ធនៃការអភិវឌ្ឍគំនិតផ្តួចផ្តើមនេះ។ ជាក់ស្តែង កសិករ SHEP ជាច្រើនាក់យល់ឃើញថាខ្លួនគេបាននិងកំពុងអនុវត្តចំណេះដឹងដែលពួកគេបានរៀននៅក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាល SHEP សម្រាប់ការធ្វើសកម្មភាពរកប្រាក់ចំណូលផ្សេងទៀត ដូចជាការចិញ្ចឹមបសុសត្វ និងការកែច្នៃម្ហូបអាហារ ដោយមិនមានការជំរុញពីបុគ្គលិករដ្ឋាភិបាល។

សំណួរទី 2.តើកសិករនឹងមិនបាក់ទឹកចិត្តទេឬ នៅពេលដែលការអនុវត្តវគ្គបណ្តុះបណ្តាល SHEP ត្រូវបានបញ្ចប់? តើខ្ញុំអាចរក្សាកម្លាំងចិត្តរបស់ពួកគេឱ្យនៅខ្ពស់បានដោយរបៀបណា សូម្បីតែបន្ទាប់ពីបានផ្តល់ការអន្តរាគមន៍ជួយពីវគ្គបណ្តុះបណ្តាល SHEP?

ថតដោយៈ ថេកាស៊ី គូណូ/ទីភ្នាក់ងារចៃកា

ចម្លើយទី 2. កសិករដែល "បញ្ចប់ការសិក្សា" ការបណ្តុះបណ្តាល SHEP ជាធម្មតាមិនក្លាយទៅជាបាក់ទឹកចិត្តទេ។ វាជាការពិតណាស់ដែលថាបន្ទាប់ពីមានការអន្តរាគមន៍យ៉ាងយកចិត្តទុកដាក់ពីវគ្គបណ្តុះបណ្តាលSHEP ភ្នាក់ងារបច្ចេកទេសកសិកម្មមិនសូវបានទៅជួបក្រុមកសិករដោយផ្ទាល់ជាញឹកញាប់នោះដូចមុនទេ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ចាប់តាំងពីទំនាក់ទំនងរវាងក្រុមកសិករ និងភ្នាក់ងារបច្ចេកទេសកសិកម្មកាន់មានភាពរឹងមាំច្រើនជាងមុន ពួកគេអាចទំនាក់ទំនងគ្នាបានញឹកញាប់តាមទូរសព្ទ និងអាចរក្សាទំនាក់ទំនងជិតស្និទ្ធបាន។ លើសពីនេះ ចាប់តាំងពីក្រុមកសិករបានបង្កើតបណ្តាញអាជីវកម្មជាមួយឈ្មួញ អ្នកផ្គត់ផ្គង់ធាតុចូលកសិកម្ម ក្រុមហ៊ុនកែច្នៃចំណីអាហារ ស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ និងវិទ្យាស្ថានស្រាវជ្រាវ ជាដើម តាមរយៈការចូលរួមរបស់ពួកគេនៅក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលSHEP ដូច្នេះពួកគេអាចបន្តរក្សាទំនាក់ទំនង និងប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មជាមួយពួកគេបាន ដោយគ្មានជំនួយផ្ទាល់ពីភ្នាក់ងារបច្ចេកទេសកសិកម្មដូចមុនឡើយ។ វាមានសារៈសំខាន់សម្រាប់អ្នកអនុវត្តវគ្គបណ្តុះបណ្តាល SHEP ក្នុងការពន្យល់ប្រាប់ដល់កសិករគោលដៅថា

វគ្គបណ្តុះបណ្តាលSHEP ផ្តោតសំខាន់ទៅលើការសម្រេចឱ្យបាននូវរបរកសិកម្មឯករាជ្យ នៅពេលចាប់ផ្តើមដំបូងនៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាល។

សំណួរទី 3. តើ វិធិសាស្ត្រ SHEP ខុសពីវិធីសាស្ត្រផ្សេងទៀតដូចជា Farmer Business School (FBS) យ៉ាងដូចម្តេច? តើវិធិសាស្ត្រទាំងពីរនេះពិតជាមិនបានលើកកម្ពស់ កសិកម្មត្រង់ទិសទីទីផ្សារ មែនឬ?

ចម្លើយទី 3. វាជាការពិតណាស់ថា វិធីសាស្ត្រទាំងពីររបស់ SHEP និង FBS បានព្យាយាមលើកកម្ពស់ "ការធ្វើកសិកម្មទៅជាអាជីវកម្ម" ។ FBS ជាធម្មតាអញ្ជើញអ្នកតំណាងមកពីក្រុមកសិករ ហើយផ្តល់វគ្គបណ្តុះបណ្តាលល្អិតល្អន់មួយដល់អ្នកតំណាងទាំងនោះ។ អ្នកតំណាងកសិករនោះត្រូវបានគេរំពឹងថានឹងចែករំលែកចំណេះដឹងនោះដល់សមាជិកក្រុមផ្សេងៗទៀត បន្ទាប់ពីការចូលរួមរបស់ពួកគេក្នុងការបណ្តុះបណ្តាល FBS។ ផ្ទុយទៅវិញ SHEP ផ្តល់ឱកាសចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាលដល់សមាជិកក្រុមទាំងអស់ និងជួយពួកគេឱ្យទទួលបាន និងអនុវត្តជំនាញថ្មីៗ តាមរយៈវិធីសាស្ត្រ "រៀនដោយការធ្វើ"។ ដូច្នេះ ប្រការនោះបានធ្វើអ្វីៗគ្រប់យ៉ាងចាប់ផ្តើមដំណើរយ៉ាងរលូននិងយោគជ័យ។ អ្នកអនុវត្តវគ្គបណ្តុះបណ្តាល SHEP មួយចំនួន ក៏បាននិយាយផងដែរថា វិធីសាស្ត្រ SHEP នាំឱ្យ កសិករនិងភ្នាក់ងារបច្ចេកទេសកសិកម្មបាននៅជិតគ្នា ហើយចាប់ផ្តើមជឿទុកចិត្តគ្នាទៅវិញទៅមក ដែលជាអត្ថប្រយោជន៍បន្ថែមរបស់វគ្គបណ្តុះបណ្តាល SHEP។ ជាចុងក្រោយនិងនៅតែសំខាន់នោះគឺថា វគ្គបណ្តុះបណ្តាលSHEP មិនត្រឹមតែលើកកម្ពស់វិស័យកសិកម្មតម្រង់ទិសទីផ្សារប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែថែមទាំងលើកទឹកចិត្តកសិករឱ្យអនុវត្តវាដោយផ្អែកលើទ្រឹស្តីស្វ័យសម្រេច។ ចំណុចនេះគឺជាអ្វីដែលពិសេសសម្រាប់វគ្គបណ្តុះបណ្តាល SHEP ។

សំណួរទី 4. តើវិធីសាស្ត្រ SHEP ខុសពីវិធីសាស្ត្រអភិវឌ្ឍខ្សែសង្វាក់គុណតម្លៃយ៉ាងដូចម្តេច?

ចម្លើយទី 4. វិធីសាស្ត្រទាំងពីរនេះ ព្យាយាមសម្រេចឱ្យបាននូវសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារដែលប្រសិទ្ធភាពមួយ ដោយបង្កើតការតភ្ជាប់អាជីវកម្មកាន់តែរឹងមាំក្នុងចំណោមភាគីពាក់ព័ន្ធ ពាក់ព័ន្ធនឹងខ្សែសង្វាក់គុណតម្លៃនៃវត្ថុធាតុដើមជាក់លាក់ណាមួយ។ ខណៈដែលវិធីសាស្ត្រអភិវឌ្ឍខ្សែសង្វាក់គុណតម្លៃផ្តោតលើការរៀបចំវេទិកាដែលភាគីពាក់ព័ន្ធទាំងអស់ក្នុងខ្សែសង្វាក់គុណតម្លៃអាចធ្វើកិច្ចសន្ទនាគ្នាបាន វិធីសាស្ត្រSHEP សង្កត់ធ្ងន់ជាពិសេសលើការអភិវឌ្ឍសមត្ថភាពកសិករ ដូច្នេះកសិករខ្លួនឯងអាចធ្វើការកំណត់សម្គាល់ម្ចាស់ភាគហ៊ុនទីផ្សារខ្សែសង្វាក់គុណតម្លៃដែលមានភាពពាក់ព័ន្ធបំផុតសម្រាប់របរកសិកម្មរបស់ពួកគេបាន និងអាចបង្កើតបណ្តាញអាជីវកម្មជាមួយម្ចាស់ភាគហ៊ុនទីផ្សារទាំងនោះបានតាមគំនិតផ្តួចផ្តើមផ្ទាល់របស់ពួកគេ។ ជារួម ការផ្តោតសំខាន់របស់SHEP គឺការផ្តល់ការគាំទ្រដល់ការលើកទឹកចិត្តខ្លួនឯង និងការអភិវឌ្ឍនជំនាញរបស់កសិករ ដើម្បីពួកគាត់អាចអភិវឌ្ឍនិងប្រើប្រាស់ខ្សែសង្វាក់គុណតម្លៃបានដោយខ្លួនឯង។

សំណួរ 5. តើអ្វីទៅជាភាពខុសគ្នាដ៏សំខាន់ រវាងការអង្កេតទីផ្សារ និងវេទិកាម្ចាស់ភាគហ៊ុន ប្រសិនបើព្រឹត្តិការណ៍ទាំងពីរមានគោលបំណងកាត់បន្ថយគម្លាតនៃការទទួលបានព័ត៌មានរវាងកសិករ និងតួអង្គទីផ្សារ?

ចម្លើយទី 5. ព្រឹត្តិការណ៍ទាំងពីរ ជាមូលដ្ឋានមានគោលបំណងដូចគ្នាក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហាគម្លាតនៃការទទួលបានព័ត៌មាន។ យ៉ាងណាក៏ដោយ អ្នកអនុវត្តនិងកសិករនៃប្រទេសអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រSHEP បានកត់សម្គាល់ឃើញមានភាពខុសគ្នាមួយចំនួនៈ (1) អ្នកចូលរួមមានពេលច្រើនជាងក្នុងការធ្វើកិច្ចពិភាក្សាជាលម្អិតនិងផ្តោតសំខាន់លើអ្វីមួយ ក្នុងបរិយាកាសស្ងប់ស្ងាត់ ក្នុងព្រឹត្តិការណ៍វេទិកាម្ចាស់ភាគហ៊ុន ជាងក្នុងព្រឹត្តិការណ៍អង្កេតទីផ្សារ។ (2) ជាក់ស្តែង ដោយសារតែការអង្កេតទីផ្សារត្រូវបានធ្វើឡើងដោយកសិករខ្លួនឯង ដូច្នេះកសិករអាចធ្វើការអង្កេតទីផ្សារបានញឹកញាប់ ជាប្រចាំ និងតាមចិត្ត ដោយគ្មានជំនួយពីរដ្ឋាភិបាល ចំណែកឯវេទិកាម្ចាស់ភាគហ៊ុនជាធម្មតារៀបចំតែមួយលើកទេក្នុងមួយឆ្នាំ ឬក៏នៅពេលដែលខាងរដ្ឋាភិបាលមានធនធាន។ ដូច្នេះ ព្រឹត្តិការណ៍ទាំងពីរមានគុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិខុសៗគ្នា។

1.2. សំណួរពាក់ព័ន្ធនឹងបញ្ហាប្រឈមផ្នែកទីផ្សារ

សំណួរទី 1. ដើម្បីទទួលបានប្រាក់ចំណេញកាន់តែច្រើន តើវាមិនប្រសើរទេឬ បើយើងផ្តល់ដំបូន្មានដល់

កសិករឱ្យ "រំលង" ឈ្មួញកណ្ដាល ហើយធ្វើពាណិជ្ជកម្មដោយផ្ទាល់ជាមួយអ្នកលក់ដុំឬអ្នកលក់រាយតែម្ដង ជាជាងលើកទឹកចិត្តពួកគេឱ្យបង្កើតទំនាក់ទំនងអាជីវកម្មល្អជាមួយឈ្មួញកណ្ដាល?

ចម្លើយទី 1. វាជាការពិតណាស់ដែលថាមានករណីជាច្រើន ដែលក្រុមកសិករបានបង្កើនប្រាក់ចំណេញដោយរំលងឈ្មួញកណ្ដាល។ យ៉ាងណាក៏ដោយ សម្រាប់កសិករដែលរស់នៅតំបន់ដាច់ស្រយាល ការដឹកជញ្ជូនគឺជាបញ្ហាធំសម្រាប់ពួកគាត់ ហើយពួកគាត់មានជម្រើសតិចតួចសម្រាប់កន្លែងដែលអាចលក់កសិផលរបស់ពួកគាត់បាន។ ជម្រើសតែមួយគត់នោះគឺត្រូវលក់ទៅឱ្យឈ្មួញកណ្ដាល។ ក្នុងករណីនេះ កសិករត្រូវបានណែនាំឱ្យស្វែងរកបង្កើតទំនាក់ទំនងអាជីវកម្មល្អជាមួយឈ្មួញកណ្ដាល ជាជាងការផាត់ចោលពួកគេ។ទន្ទឹមនេះ ក៏មានករណីផ្សេងទៀត ដែលក្រុមកសិករបានធ្វើការប្រៀបធៀបសេណារីយ៉ូពីរ ដោយផ្អែកលើព័ត៌មានដែលពួកគាត់ប្រមូលបានក្នុងពេលធ្វើការអង្កេតទីផ្សារៈ (1) លក់ទៅឈ្មួញកណ្ដាលនៅច្រកទ្វារកសិដ្ឋាន ឬ (2) ដឹកជញ្ជូនដំណាំយកទៅលក់ឱ្យអ្នកលក់ដុំនៅផ្សារ។ បន្ទាប់ពីធ្វើការប្រៀបធៀបរវាងសេណារីយ៉ូទាំងពីរនេះ នៅទីបញ្ចប់កសិករប្រហែលជាជ្រើសរើសយកការលក់ទៅឱ្យឈ្មួញកណ្ដាល ដោយសារតែប្រាក់ចំណេញខ្ពស់ ឬមានហានិភ័យទាប។ អ្វីដែលសំខាន់គឺថា កសិករចាប់ផ្ដើមដឹងថា ម្ចាស់ភាគហ៊ុនទីផ្សារជានរណា ហើយពួកគេមានជម្រើសអ្វីខ្លះ។

សំណួរទី 2. បញ្ហាប្រឈមចម្បងមួយរបស់កសិករខ្នាតតូច គឺអសមត្ថភាពរបស់ពួកគាត់ក្នុងការផ្គត់ផ្គង់ដំណាំឱ្យបានទៀតទាត់ដល់ទីផ្សារ។ តើ កសិករSHEP អាចដោះស្រាយបញ្ហានេះបានដូចម្ដេច?

ចម្លើយទី 2. ដោយសារតែ SHEP បានធ្វើការជាមួយក្រុមកសិករ ដូច្នេះវិធីសាស្ត្រSHEP បានព្យាយាមទាញយកអត្ថប្រយោជន៍ជាអតិប្បរិមាពីការធ្វើការជាមួយក្រុមកសិករបែបនេះ។ ពាក់ព័ន្ធនឹងបញ្ហានៃការផ្គត់ផ្គង់ឱ្យបានទៀងទាត់ ក្រុមកសិករជោគជ័យបានរៀបចំផែនការ និងធ្វើការសម្របសម្រួលពេលវេលាប្រមូលផល ក្នុងចំណោមសមាជិកក្រុមខ្លួន ដូច្នេះពួកគេអាចផ្គត់ផ្គង់ដំណាំរបស់ពួកគេទៅកាន់ទីផ្សារបានជាប់ជានិច្ច។ SHEP ជួយពួកគេរៀបចំដំណើរការនេះ ដោយបង្រៀនពួកគេពីរបៀបរៀបចំប្រតិទិនដំណាំ។

សំណួរទី 3. តើកសិករខ្នាតតូចអាចចាប់ផ្ដើមផ្គត់ផ្គង់កសិផលរបស់ពួកគេទៅកាន់ផ្សារទំនើបបាន ដូចម្ដេច?

ចម្លើយទី 3. ក្នុងករណីភាគច្រើន ការផ្គត់ផ្គង់ទៅផ្សារទំនើបមិនងាយស្រួលទេសម្រាប់កសិករខ្នាតតូច ដោយសារតែ ការទាមទារផ្នែកគុណភាពដ៏តឹងរឹងរបស់ផ្សារទំនើប។ កសិករត្រូវចាប់ផ្ដើមជាមួយទីផ្សារក្នុងស្រុក ហើយបង្កើនជំនាញផលិតកម្មរបស់ពួកគេបន្តិចម្ដងៗ ដើម្បីបំពេញតាមការទាមទាររបស់ផ្សារទំនើប។ វាជាការល្អបំផុតក្នុងការបោះជំហានតូចមួយ ម្ដងមួយៗ។

1.3. សំណួរពាក់ព័ន្ធនឹងទម្រង់នៃកាផ្ដល់ជំនួយ

សំណួរទី 1. តើវគ្គបណ្ដុះបណ្ដាល SHEP ពិតជាអាចសម្រេចបាននូវអត្រានៃការចូលរួមខ្ពស់ឬ បើទោះបីជាខ្លួនមិនបានផ្ដល់ជំនួយផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុឬសម្ភារដល់កសិករក៏ដោយ? ខ្ញុំខ្លាចថាការចូលរួមរបស់កសិករនឹងថយចុះតិចទៅៗ នៅពេលដែលយើងបន្តធ្វើការបណ្ដុះបណ្ដាល SHEP ទៅមុខទៀត។

ថតដោយៈ ថេកាស៊ី គូណូ/ទីភ្នាក់ងារចៃកា

ចម្លើយទី 1. យោងតាមទ្រឹស្ដីស្វ័យសម្រេចចិត្ត (Self-Determination Theory) វាមិនមែនជាវិធីសាស្ត្រល្អទេក្នុងការនិយាយថា "សូមចូលរួមវគ្គបណ្ដុះបណ្ដាលមក នោះអ្នកនឹងទទួលបានជំនួយសម្ភារ" ពីព្រោះការធ្វើបែបនេះនឹងរារាំងដល់តម្រូវការផ្លូវចិត្តរបស់កសិករដែលចង់បាននូវស្វ័យភាព ហើយពួកគេនឹងមកចូលរួមការបណ្ដុះបណ្ដាល ដើម្បីតែទទួលបានជំនួយហិរញ្ញវត្ថុឬសម្ភារ តែប៉ុណ្ណោះ។ វាមានសារៈសំខាន់ណាស់សម្រាប់អ្នកអនុវត្ត មុននឹងចាប់ផ្ដើមសកម្មភាពSHEP ត្រូវពន្យល់ដល់កសិករឱ្យបានច្បាស់ថា SHEP គឺជាការបណ្ដុះបណ្ដាលអភិវឌ្ឍសមត្ថភាពសុទ្ធសាធ ហើយមិនផ្ដល់ជំនួយជាសម្ភារណាមួយឡើយ។ ត្រូវជានាថា យើងបានជ្រើស

រើសកសិករដែលមានឆន្ទៈចូលរួមនៅក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលSHEP បន្ទាប់ពីពួកគាត់បានស្តាប់ការពន្យល់នេះ។ ការនិយាយបែបនេះ វាមិនមែនមានន័យថា SHEP មិនផ្តល់ការគាំទ្រសម្រាប់ជួយដោះស្រាយបញ្ហាកង្វះមធ្យោបាយហិរញ្ញវត្ថុរបស់កសិករនោះទេ។ SHEP ពិតជាបានជួយកសិករឱ្យទទួលបានជំនួយផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ ឬសម្ភារ។ វាត្រូវបានធ្វើឡើង ដោយផ្សារភ្ជាប់ពួកគេជាមួយភាគីពាក់ព័ន្ធ ដូចជា អង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល គ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុ និងនាយកដ្ឋានរដ្ឋាភិបាល តាមរយៈវេទិកាតួអង្គពាក់ព័ន្ធ និងការអង្កេតទីផ្សារ។ អ្វីដែលសំខាន់នោះគឺថា កសិករគួរតែមានគំនិតផ្តួចផ្តើមបង្កើតទំនាក់ទំនងជាមួយភាគីពាក់ព័ន្ធដែលអាចផ្តល់ជំនួយជាសម្ភារផ្សេងៗ ខណៈដែល SHEP ផ្តល់ការគាំទ្រដល់ផ្នែកតម្រូវការផ្លូវចិត្តរបស់កសិករដែលចង់បាននូវស្វ័យភាព។

សំណួរទី 2. ជួនកាល ការផ្តល់ជំនួយសម្ភារគឺមានសារៈសំខាន់សម្រាប់ការរស់រានមានជីវិតរបស់អ្នកភូមិ។ ប៉ុន្តែ SHEP ព្យាយាមមិនផ្តល់ជំនួយផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ ឬសម្ភារដល់កសិករទេ។ តើ SHEP កំពុងតែបដិសេធការផ្តល់ជំនួយមនុស្សធម៌ឬ?

ចម្លើយទី 2. ជំនួយមនុស្សធម៌ពិតជាចាំបាច់ណាស់ក្នុងស្ថានភាពគ្រោះអាសន្ន ដូចជាគ្រោះមហន្តរាយ និងជម្លោះ។ SHEP ត្រូវ បានរចនា ឡើង មិនមែនសម្រាប់អនុវត្តក្នុងស្ថានភាពគ្រោះអាសន្នបែបនេះទេ ប៉ុន្តែសម្រាប់ក្នុងស្ថានភាពធម្មតា ព្រោះគោលបំណងរបស់ SHEP គឺការកសាងសមត្ថភាពកសិករ ដើម្បីឱ្យកសិករអាចប្រកបរបរកសិកម្មរបស់ពួកគេប្រកបដោយនិរន្តរភាពបាន។ SHEP ក៏កំណត់គោលដៅជ្រើសយកកសិករ ដែលមានកម្រិតជីវភាពលើសពីការធ្វើកសិកម្មបែបចិញ្ចឹមពោះ ផងដែរ។ អាចនិយាយបានម្យ៉ាងវិញទៀតថា ពួកគាត់មានសមត្ថភាពហិរញ្ញវត្ថុក្នុងកម្រិតជាក់លាក់ណាមួយ សម្រាប់ធ្វើការវិនិយោគលើអាជីវកម្មសាកវប្បកម្ម ហើយវាមិនចាំបាច់សម្រាប់រដ្ឋាភិបាលក្នុងការផ្តលជំនួយសម្ភារដល់ពួកគេ ដើម្បីអាចចាប់ផ្តើមសកម្មភាព SHEP នោះទេ។ សម្រាប់ កសិករចិញ្ចឹមពោះ ពួកគេត្រូវការការគាំទ្រដោយវិធីសាស្ត្រដែលខុសពី SHEP ។

សំណួរទី 3. កសិករជាច្រើនកំពុងខ្វះខាតហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធមូលដ្ឋានសម្រាប់ផលិតកម្មកសិកម្ម ឬត្រូវការប្រាក់សម្រាប់ចាប់ផ្តើមពង្រីករបរកសិកម្មរបស់ពួកគេ។ ពួកគេត្រូវការប្រាក់កម្ចី។ តើវគ្គបណ្តុះបណ្តាល SHEP ផ្តល់ប្រាក់កម្ចីដល់កសិករទេ។

ថតដោយ៖ ថេកាស៊ី គូណូ/ទីភ្នាក់ងារចៃកា

ចម្លើយទី 3. SHEP មិនបានផ្តល់ដោយផ្ទាល់នោះទេ។ ប៉ុន្តែ តាមរយៈវេទិកាភាគីពាក់ព័ន្ធឬការអង្កេតទីផ្សារ កសិករមានឱកាសផ្សារភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងជាមួយធនាគារ ស្ថាប័នមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ឬអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលដែលអាចផ្តល់ប្រាក់កម្ចីដល់កសិករបាន។ កសិករ SHEP ជាច្រើននៅក្នុងប្រទេសកេនយ៉ាទទួលបានប្រាក់កម្ចីពីស្ថាប័នទាំងនេះ សម្រាប់ពង្រីកអាជីវកម្មសាកវប្បកម្មរបស់ពួកគេ។

សំណួរទី 4. តើ SHEP មិនគួរសង្កត់ធ្ងន់លើការនាំចេញនិងការកែច្នៃ ដើម្បីបង្កើនតម្លៃដំណាំសាកវប្បកម្មឱ្យកាន់តែខ្ពស់ ទេឬ?

ចម្លើយទី 4. អ្នកនាំចេញ និងក្រុមហ៊ុនកែច្នៃអាចត្រូវបានអញ្ជើញឱ្យចូលរួមក្នុងវេទិកាភាគីពាក់ព័ន្ធ ឬទៅជួបពួកគេផ្ទាល់ក្នុងពេលចុះទៅធ្វើការអង្កេតទីផ្សារ។ កសិករជាច្រើននៅប្រទេសកេនយ៉ា ទទួលបានជោគជ័យខ្លាំងណាស់ក្នុងការនាំចេញបន្លែទៅកាន់អឺរ៉ុប។ យ៉ាងណាក៏ដោយ វាជាសំខាន់ណាស់ដែលត្រូវចងចាំថា គោលបំណងរបស់ SHEP គឺមិនចាំបាច់ធ្វើឱ្យកសិករនាំចេញ ឬបង្កើនតម្លៃដល់ដំណាំសាកវប្បកម្មនោះទេ។ ដរាបណាកសិករកែលម្អរបរកសិកម្មខ្លួន វាមិនសំខាន់ទេថាតើប្រាក់ចំណូលរបស់ពួកគេបានមកពីការនាំចេញ ឬពីការលក់ក្នុងស្រុកនោះទេ។ អ្វីដែលសំខានបំផុត គឺជួយកសិករស្វែងរកវិធីធ្វើអាជីវកម្ម ដែលស័ក្តិសមនឹងស្ថានភាពរបស់ពួកគេបំផុត។

1.4. សំណួរពាក់ព័ន្ធនឹងការកំណត់គោលដៅ

សំណួរទី1. តើយើងអាចអនុវត្តវគ្គបណ្តុះបណ្តាល SHEP បានទេ ប្រសិនបើកសិករភាគច្រើនមិនចេះអក្សរ?

ចម្លើយទី 1. ប្រាកដណាស់ យើងអាចធ្វើបាន។ ជាក់ស្តែង ប្រទេស/តំបន់ដែលអនុវត្តវគ្គបណ្តុះបណ្តាល SHEP ជាច្រើន មានចំនួនកសិករមិនចេះអក្សរជាច្រើនដែលបានទទួលផលពីវគ្គបណ្តុះបណ្តាល

SHEP? ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ វាចាំបាច់ណាស់សម្រាប់អ្នកអនុវត្តវគ្គបណ្តុះបណ្តាល SHEP ក្នុងការបង្កើតមធ្យោបាយនានា ដើម្បីជម្នះការលំបាកដែលកើតចេញពីបញ្ហាអក្ខរកម្ម ដូចជា ការបង្កើតសម្ភារបង្រៀនដែលទាក់ទាញភ្នែក និងស្នើសុំឱ្យកសិករចេះអក្សរជួយសមាជិកក្រុមខ្លួនណាដែលមិនចេះអក្សរក្នុងការអាន និងសរសេរ ជាដើម។

សំណួរទី 2. តើ SHEP អាចកំណត់គោលដៅជ្រើសយកក្រុមកសិករធំមួយ ដែលមានសមាជិកលើសពី 100 នាក់បានទេ?

ចម្លើយទី 2. វាអាចទៅរួចដែរ ក្នុងការបង្កើតក្រុមគោលដៅមួយមានគ្នាជាង100។ ប៉ុន្តែ យើងត្រូវប្រុងប្រយ័ត្នបន្ថែមលើបញ្ហាដូចជា ការចែករំលែកព័ត៌មានប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពក្នុងចំណោមសមាជិក និងធានាឱ្យបាននូវការសម្រេចចិត្តតាមបែបប្រជាធិបតេយ្យ។ ក្រោមហេតុផលនេះ អ្នកប្រហែលជាចង់សុំឱ្យក្រុមគោលដៅធ្វើការបែងចែកក្រុមខ្លួនទៅជាពីរឬបីអនុក្រុម ក្នុងអំឡុងពេលវគ្គបណ្តុះបណ្តាលសម្រាប់គោលបំណងធានាឱ្យបាននូវការអនុវត្តជាក់ស្តែង ដោយមិនធ្វើឱ្យប៉ះពាល់ដល់ស្មារតីសាមគ្គីជាក្រុមតែមួយ។

សំណួរទី 3. តើមានអ្វីកើតឡើង ប្រសិនបើគ្មានក្រុមកសិករដែលត្រូវបានរៀបចំ នៅក្នុងតំបន់គោលដៅ?

ចម្លើយទី 3. ក្រុមកសិករនោះ មិនចាំបាច់ទាល់តែជាក្រុមផ្លូវការទេ។ ក្រុមដែលមិនបានចុះឈ្មោះ ឬក្រុមក្រៅផ្លូវការក៏អាចជាគោលដៅរបស់ SHEP ផងដែរ ដរាបណាមានការឯកភាពគ្នាពិតប្រាកដក្នុងចំណោមសមាជិកក្រុម។ យើងក៏អាចអនុវត្តវិធីសាស្ត្រSHEP ដល់បុគ្គលកសិករ ម្នាក់ៗបានដែរ ប្រសិនបើកសិករនៅក្នុងតំបន់គោលដៅ ធ្វើការងារតែក្នុងលក្ខណៈជាបុគ្គលម្នាក់ៗដាច់ពីគ្នា ដោយមិនស្ថិតក្នុងទម្រង់ជាក្រុមណាមួយឡើយ។ ក្នុងករណីនេះ វាប្រហែលជាលំបាកក្នុងការរៀបចំផែនការសកម្មភាពជាក្រុម ក្នុងពេលបង្កើតប្រតិទិនដំណាំ។ អ្នកអនុវត្តត្រូវលើកទឹកចិត្តកសិករឱ្យរៀបចំផែនការជាលក្ខណៈបុគ្គលរៀងៗខ្លួន។

1.5. សំណួរពាក់ព័ន្ធនឹងប្រព័ន្ធ និងភ្នាក់ងារបច្ចេកទេសកសិកម្ម

សំណួរទី 1. តើSHEPនឹងបង្កើនបន្ទុកការងាររបស់ភ្នាក់ងារបច្ចេកទេសកសិកម្មដែរឬទេ?

ចម្លើយទី 1. បទពិសោធន៍បង្ហាញឱ្យឃើញថា បន្ទុកការងាររបស់ភ្នាក់ងារបច្ចេកទេសកសិកម្មអាចជាកើនឡើងបន្តិចបន្តួច ជាពិសេសនៅពេលដែលពួកគេអនុវត្តសកម្មភាពថ្មីៗនៅក្នុងផ្នែកទីផ្សារ។ ទោះបីជាយ៉ាងនេះក្តី ភ្នាក់ងារបច្ចេកទេសកសិកម្មជាច្រើននាក់និយាយថា ការងាររបស់ពួកគេកាន់តែងាយស្រួល ដោយសារពួកគេលែងទទួលបានការហៅទូរស័ព្ទជាច្រើនពីកសិករ ដែលហៅទូរសព្ទមកដើម្បីសួរពីកន្លែងសម្រាប់លក់កសិផលរបស់ពួកគេក្នុងអំឡុងខែប្រមូលផល។ ទន្ទឹមនេះ ភ្នាក់ងារបច្ចេកទេសកសិកម្មក៏កាន់តែពេញចិត្តនឹងការងាររបស់ខ្លួនច្រើនជាងមុនផងដែរ ព្រោះពួកគេមើលឃើញថាកសិករអាចលើកកម្ពស់ជីវភាពខ្លួនបាន ហើយការងាររបស់ពួកគេក៏ទទួលបានការកោតសរសើរពីកសិករ ផងដែរ។ SHEP ពិតជាមិនត្រឹមតែលើកទឹកចិត្តដល់កសិករប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែថែមទាំងជំរុញលើកទឹកចិត្តដល់ភ្នាក់ងារបច្ចេកទេសកសិកម្មផងដែរ។

សំណួរទី 2. តើ វគ្គបណ្តុះបណ្តាលSHEP អាចអនុវត្តបានទេ ប្រសិនបើចំនួនភ្នាក់ងារបច្ចេកទេសកសិកម្មមានកំណត់ខ្លាំង?

ចម្លើយទី 2. បាទ! អ្នកអាចអនុវត្តបាន ដរាបណាអ្នកធ្វើការកែសម្រួលដំណើរការអនុវត្តស្តង់ដារខ្លះៗ។ ជាឧទាហរណ៍ ប្រទេសរវ៉ាន់ដាបានជម្នះបញ្ហានេះ ដោយដាក់ចេញនូវវិធីសាស្ត្រចែករំលែកបច្ចេកទេសកសិកម្មពីកសិករម្នាក់ទៅកសិករម្នាក់ទៀត សម្រាប់ធានាឱ្យបាននូវការចែករំលែកបច្ចេកទេសដាំដុះ។

1.6. សំណួរពាក់ព័ន្ធនឹងធនធានហិរញ្ញវត្ថុ

សំណួរទី1. តើវគ្គបណ្តុះបណ្តាលSHEP អាចអនុវត្តបានទេ ប្រសិនបើធនធានហិរញ្ញវត្ថុពីខាងរដ្ឋាភិបាលមានកម្រិតខ្លាំង?

ចម្លើយទី 1. បាទ! វាអាចអនុវត្តបាន។ សៀវភៅណែនាំនេះត្រូវបានរចនាឡើង សម្រាប់ឆ្លើយតបទៅនឹង

កាលៈទេសៈដែលធនធានហិរញ្ញវត្ថុសម្រាប់ការអនុវត្តមានកម្រិត។ ប្រសិនបើអ្នកធ្វើតាមការណែនាំរបស់សៀវភៅនេះ អ្នកនឹងដឹងថាសកម្មភាពរៀបចំវគ្គបណ្តុះបណ្តាលSHEP គឺសាមញ្ញ និងត្រូវបានកែសម្រួល ដូច្នេះការរៀបចំវគ្គបណ្តុះបណ្តាលSHEPបែបនេះ មិនទាមទារឱ្យប្រើប្រាស់ថវិកាច្រើនទេ។ តាមការពិត វិធីសាស្ត្រ SHEP អាចដាក់បញ្ចូលក្នុងការងារបណ្តុះបណ្តាលបច្ចេកទេសកសិកម្មជាប្រចាំ ដោយមិនចាំបាច់មានធនធានហិរញ្ញវត្ថុបន្ថែម។

1.7. សំណួរពាក់ព័ន្ធនឹងយេនឌ័រ

សំណួរទី1. យេនឌ័រគឺជាប្រធានបទដ៏រសើបមួយ។ តើកសិករមានឆន្ទៈពិភាក្សាអំពីបញ្ហានេះទេ?

ចម្លើយទី 1. តាមបទពិសោធន៍ក្នុងប្រទេសកេនយ៉ាបានបង្ហាញឱ្យឃើញថា កសិករ ទាំងបុរសនិងស្ត្រី មានសេចក្តីរីករាយពេញចិត្តយ៉ាងខ្លាំងចំពោះសកម្មភាពទាក់ទងនឹងយេនឌ័ររបស់វគ្គបណ្តុះបណ្តាលSHEP។ យេនឌ័រគឺជាប្រធានបទបណ្តុះបណ្តាលដ៏ពេញនិយមបំផុតក្នុងចំណោមកសិករ SHEP នៅប្រទេសកេនយ៉ា។ កសិករចូលចិត្តប្រធានបទយេនឌ័ររបស់វគ្គបណ្តុះបណ្តាល SHEP ព្រោះវាតែងតែផ្តោតលើការកែលម្អរបរកសិកម្ម មិនមែនផ្តោតទៅលើការរិះគន់គ្នាទៅវិញទៅមកចំពោះបញ្ហាពាក់ព័ន្ធនឹងយេនឌ័រនោះទេ។

2. ធនធាន

សម្រាប់ការលើកកម្ពស់វិធីសាស្ត្រ SHEP ទីភ្នាក់ងារចៃកា បានរៀបចំឯកសារយោង/ឯកសារអប់រំផ្សេងៗ។ នេះគឺជាបញ្ជីនៃឯកសារយោងនិងឯកសារអប់រំមួយចំនួន ដែលអ្នកអាចចូលទៅប្រើប្រាស់បាននៅលើអ៊ីនធឺណិត។ ប្រសិនបើអ្នកត្រូវការព័ត៌មានបន្ថែម សូមទាក់ទងទៅកាន់ការិយាល័យ ទីភ្នាក់ងារចៃកានៅក្នុងប្រទេសរបស់អ្នក។

➢ គេហទំព័រ SHEP

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

➢ ទំព័រ Facebook របស់ SHEP

https៖//www.facebook.com/jicashep/

➢ Les petits exploitants agricoles font des changements pour réussir sur le marché L’Approche SHEP se répand dans toute l’Afrique

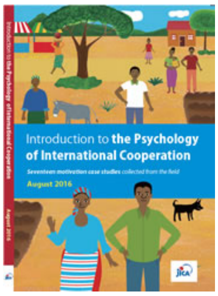
https៖//www.youtube.com/watch?v=idGw6xLljH8&feature=youtu.be

➢ JICA-Net multimedia-based Learning Material SHEP Approach (Short ver. 6min, Full ver.26min)

https៖//jica-net-library.jica.go.jp/jica-net/user/lib/contentDetail.php?item_id=10064

- SHEP Game App "Fun Fun Farming!"
  https://jica-net-library.jica.go.jp/jica-net/user/lib/contentDetail.php?item_id=10035

- livret " Psychologie approfondie de la coopération internationale"
  http://libopac.jica.go.jp/images/report/12092193.pdf



- Brochure SHEP Une APD estampillée Japon (Septembre 2016)
  https://www.jica.go.jp/french/publications/japan_brand/c8h0vm0000a4sx zz-att/japan_brand_08_fr.pdf

- SHEP Brochure "SHEP Brochure" (Mars 2013)
  https://www.jica.go.jp/english/our_work/thematic_issues/agricultural/c8h0vm00009ul5bk-att/shep_04_fr.pdf

- Approche SHEP ~Les Agriculteurs de Petite Taille Créent un Changement pour le Succès au Marché.~ (Février 2014)”
  https://www.jica.go.jp/english/our_work/thematic_issues/agricultural/c8h0vm00009ul5bk-att/shep_05_fr.pdf

- SHEP Brochure “Do-nou Technology – Improving Rural Access Roads”
  https://www.jica.go.jp/english/our_work/thematic_issues/agricultural/shep/c8h0vm0000bm5dqa-att/Do-Nou.pdf

- SHEP Canal YouTube
  “Tecnologie DO-NOU "Amélioration des pistes rurales" Kenya SHEP-UP（2012）“
  https://www.youtube.com/watch?v=Dz3NHtjmgUg