Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Agency for Development
and Cooperation SDC

សៀវភៅ មគ្គុទេសក៍

សម្រាប់ការអភិវឌ្ឍប្រព័ន្ធ ទីផ្សារកសិកម្ម

វិធីសាស្ត្រភ្ជាប់គំនិតអាជីវកម្មកសិករគំរូ

ការណែនាំជាក់ស្តែងសម្រាប់ការជ្រើសរើស កសិករគំរូ ការបណ្តុះបណ្តាល និងការចាប់ផ្តើម អាជីវកម្ម

CHAIN

SNV

swisscontact

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Agency for Development
and Cooperation SDC

សៀវភៅ
មគ្គុទេសក៍

សម្រាប់ការអភិវឌ្ឍប្រព័ន្ធ
ទីផ្សារកសិកម្ម

SNV

swisscontact

គម្រោងឈេន

សៀវភៅមគ្គុទេសក៍ សម្រាប់ការអភិវឌ្ឍប្រព័ន្ធទីផ្សារកសិកម្ម

វិធីសាស្រ្តភ្ជាស់គំនិតអាជីវកម្មកសិករតូច

ចងក្រងដោយ៖
លោកស្រីបណ្ឌិត ឃឹម គឹមបួយ
លោក រិគ អូរើម៉ាស៍
លោក លឹម សុគន្ធដារុណ

រចនា និងរៀបចំបោះពុម្ពផ្សាយ៖ ក្រុមហ៊ុន អឹម អ អេ ឌីហ្សាញ
រៀបចំរូបភាព៖ គម្រោងឈេន
អ្នកពិនិត្យផ្ទៀងផ្ទាត់៖ លោក រ៉ូណាល់ដូ ម៉ុងតេកាល់វ៉ូ
បកប្រែជាភាសាខ្មែរ៖ លោក ង៉ែត សុភា

សូមថ្លែងអំណរគុណចំពោះអ្នកពិនិត្យ និងកែសម្រួល៖
លោកជំទាវបណ្ឌិត យ៉ើ អាស៊ីគិន អនុរដ្ឋលេខាធិការក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ
លោកស្រី ម៉ារិគិ វ៉ាន់ស្ស៊ី ប្រធានគម្រោង អេសអិនវី យូហ្គាន់ដា
លោក រិគ វ៉ាន់ គូលេន ទីប្រឹក្សាបច្ចេកទេស អេសអិនវីសាកល
លោក ហែម សុវណ្ណារិទ្ធ ប្រធានកម្មវិធី ទីភ្នាក់ងារស្វីសសម្រាប់អភិវឌ្ឍន៍ និងកិច្ចសហប្រតិបត្តិការ
បណ្ឌិត សុខ គឹមឈិន ព្រឹទ្ធបុរសនៃមហាវិទ្យាល័យសេដ្ឋកិច្ចកសិកម្ម និងអភិវឌ្ឍន៍ជនបទនៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទកសិកម្ម
លោក ឱ ធី ប្រធានប្រចាំប្រទេស នៃវិទ្យាស្ថានអន្តរជាតិស្តារជនបទឡើងវិញ
លោក អ៊ុក វណ្ណារ៉ា នាយកប្រតិបត្តិរងនៃវេទិកាអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាលស្តីពីកម្ពុជា

និងសូមថ្លែងអំណរគុណចំពោះអ្នកចូលរួមចំណែក៖
លោកស្រី យស មន្នីរ័ត្ន, លោក អ៊ុន រើន, លោក ស្រី សុខជា, លោក សោម សាល
មន្ត្រីមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ

គម្រោងសាកវប្បកម្មកម្ពុជាដើម្បីបង្កើនប្រាក់ចំណូលនិងអាហារូបត្ថម្ភ (ឈេន) អេសអិនវី កម្ពុជា និងអគ្គនាយកដ្ឋានកសិកម្ម

ខែ ធ្នូ ឆ្នាំ២០២២

អ៊ីមែល៖ horticulturecambodia@gmail.com
វិបសាយ៖ https://web.maff.gov.kh
ហ្វេសប៊ុក៖ @សាកវប្បកម្មកម្ពុជា Horticulture in Cambodia

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Agency for Development and Cooperation SDC

បុព្វបទ

វិស័យកសិកម្មនៅប្រទេសកម្ពុជាបានបង្ហាញការបន្តរីកលូតលាស់ទាំងផលិតកម្ម និងការនាំចេញ ទោះបីជាមានការរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីត១៩។ ទោះបីយ៉ាងណាក៏ដោយ ភាពក្រីក្រនៅតែជាកត្តាចំបងកើតមានឡើងនៅតំបន់ជនបទ ដែលប្រហែលជា៨០% នៃប្រជាជនក្រីក្រ ២,៥លាននាក់ កំពុងរស់នៅក្នុងតំបន់ជនបទ។ ផលិតភាពទាបនៃកសិករខ្នាតតូចកម្ពុជា ជាលទ្ធផលនៃការប្រើប្រាស់នៅមានកម្រិត នូវធាតុចូលកសិកម្មដែលមានគុណភាព ការអនុវត្តតាមស្តង់ដាបច្ចេកទេស និងនវានុវត្តន៍ ព្រមទាំងឱកាស និងព័ត៌មានទីផ្សារ។ សម្ពាធនៃធនធានធម្មជាតិ និងផលប៉ះពាល់នៃបម្រែបម្រួលអាកាសធាតុ គឺជាបញ្ហាប្រឈមបន្ថែមទៀត។ ចំណែកការចូលរួមក៏នៅមានកម្រិតពីសំណាក់វិស័យឯកជន លើសេវាផ្សព្វផ្សាយកសិកម្ម និងកិច្ចសហការខ្សោយជាមួយតួអង្គមកពីវិស័យសាធារណៈ បានរារាំងការអភិវឌ្ឍភាពរីកចម្រើនរបស់កសិករខ្នាតតូច។ កម្ពុជាពុំទាន់បានផ្គត់ផ្គង់បន្លែក្នុងស្រុកគ្រប់គ្រាន់នៅឡើយម៉្យាងវិញទៀតកំណើនសេដ្ឋកិច្ចរហ័សបានបង្ហាញនូវតម្រូវការកាន់តែខ្ពស់សម្រាប់ការបរិភោគបន្លែនិងផ្លែឈើដែលសុវត្ថិភាព និងគុណភាពល្អ។ កត្តានេះជាឱកាសដ៏មានតម្លៃរបស់កសិករខ្នាតតូច និងអ្នកកែច្នៃ ជាពិសេសស្ត្រី ក្នុងការបង្កើនប្រាក់ចំណូល និងសន្តិសុខស្បៀង។ ជាងនេះទៅទៀត ភាពប្រសើរឡើងផ្នែកហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធជនបទ បានជំរុញការបំលាស់ទីរបស់ប្រជាជនក្រីក្រជនបទ ដោយផ្តល់ឱ្យពួកគេនូវលទ្ធភាពទទួលបានទីផ្សារចម្រុះ និងឱកាសការងារជាច្រើន។

ឆ្លើយតបទៅនឹងបញ្ហា និងឱកាសទាំងនេះ ទីភ្នាក់ងារស្វីសសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍ និងកិច្ចសហប្រតិបត្តិការ (SDC) បានអភិវឌ្ឍគម្រោងសាកវប្បកម្មកម្ពុជាដើម្បីបង្កើនប្រាក់ចំណូលនិងអាហារូបត្ថម្ភដែលហៅកាត់ថា (គម្រោងឈេន) ជាកម្មវិធីអភិវឌ្ឍន៍សម្រាប់រយៈពេលប្រាំបីឆ្នាំ (២០១៤ - ២០២២) ដោយសហការជិតស្និទជាមួយក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ តាមរយៈអគ្គនាយកដ្ឋានកសិកម្ម និងមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទក្នុងបណ្តាខេត្តគោលដៅ។ គម្រោងឈេនបានប្រើប្រាស់វិធីសាស្ត្រអភិវឌ្ឍន៍ទីផ្សារមួយដែលមានគោលបំណងពង្រឹងការចូលរួមរបស់កសិករក្រីក្រ (ផ្តោតសំខាន់លើស្ត្រី) នៅក្នុងទីផ្សារដើម្បីធានានូវលទ្ធភាពប្រើប្រាស់ធាតុចូលកសិកម្ម និងសេវាកម្មបានប្រសើរ និងទទួលបានចំណូលខ្ពស់។ កត្តាគន្លឹះនៃវិធិសាស្ត្រនេះគឺជាដំណើរការសម្របសម្រួលមួយ សម្រាប់ទាក់ទាញការចូលរួមពីបណ្តាដៃគូឯកជន និងសាធារណៈ ព្រមទាំងអង្គការសង្គមស៊ីវិលក្នុងការផ្តល់ជូននូវទំនិញ និងសេវាកម្មនានា ទាំងធាតុចូល និងផលិតផលកសិកម្មនៃច្រវាក់តម្លៃសាកវប្បកម្ម (ឧទាហរណ៍៖ ការផ្សព្វផ្សាយ ធាតុចូលកសិកម្ម ការរៀបចំទីផ្សារ និងព័ត៌មានទីផ្សារ) ដែលសាកសម និងបំពេញចំតម្រូវការកសិករក្រីក្រ និងអ្នកកែច្នៃ។ ឆ្លងកាត់រយៈពេល៨ឆ្នាំ យើងអាចសម្រេចបានលទ្ធផលប្រកបដោយផ្លែផ្កា។ ផលិតកម្មលើដំណាំបន្លែរបស់កម្ពុជាបានកើនឡើងគួរអោយកត់សម្គាល់ក្នុងអំឡុងពេល៣ឆ្នាំចុងក្រោយនេះ និងបច្ចុប្បន្នបានគ្របដណ្តប់ ៦៨% នៃតម្រូវការទីផ្សារក្នុងស្រុក (៧០០.០០០តោនក្នុងឆ្នាំ២០២០) ប្រៀបធៀបនឹង៤២២.០០០តោន ក្នុងឆ្នាំ២០១៣។ សមិទ្ធិផលដ៏អស្ចារ្យ!

សៀវភៅមគ្គុទេសក៍សម្រាប់ការអភិវឌ្ឍប្រព័ន្ធទីផ្សារកសិកម្មនេះ គឺជាកាប្រមូលផ្តុំឧបករណ៍ គោលការណ៍ ការប្រតិបត្តិ និងវិធីសាស្ត្រនានា ដែលបានអភិវឌ្ឍក្នុងអំឡុងពេលអនុវត្តន៍គម្រោងឈេន។ សៀវភៅនេះនឹងផ្តល់ជាឯកសារយោងសម្រាប់គ្រប់ភាគីពាក់ព័ន្ធទាំងអស់នៅក្នុងខ្សែច្រវាក់តម្លៃកសិកម្ម ដែលមកពីវិស័យឯកជន វិស័យសាធារណៈ និងសង្គមស៊ីវិលជាដើម។ ជាងនេះទៅទៀត វាក៏ជាសៀវភៅណែនាំមួយសម្រាប់ឆ្ពោះទៅរកនិរន្តរភាពដែលជាស្នូលដ៏សំខាន់សម្រាប់គម្រោងឈេនដោយមានគោលបំណងពង្រឹង ប្រព័ន្ធទីផ្សារសាកវប្បកម្ម និងសមត្ថភាពនៃតួអង្គគ្រប់វិស័យដើម្បីផ្តល់សេវាកម្មទៅកសិករគោលដៅ។ បណ្តាញទំនាក់ទំនង គោលនយោបាយ និងប្រព័ន្ធទីផ្សារដែលបានបង្កើតឡើង នឹងបន្តដំណើរជាតួអង្គពាក់ព័ន្ធគ្រប់វិស័យ ចំណែកឯកសិករនឹងអាចឈានដល់កម្រិតអប្បបរមា-សមស្របមួយ ដើម្បីក្លាយជាទីផ្សារដែលទទួលបានប្រាក់ចំណេញ និងអាចទ្រទ្រង់ខ្លួនឯងបាន។

ខ្ញុំសូមថ្លែងអំណរគុណចំពោះក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ អគ្គនាយកដ្ឋានកសិកម្ម អាជ្ញាធរដែនដីថ្នាក់ខេត្ត មន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ និងអង្គការអភិវឌ្ឍន៍ហូឡង់ (SNV) ព្រមទាំងភាគីពាក់ព័ន្ធទាំងអស់ សម្រាប់កិច្ចសហប្រតិបត្តិការដ៏ឥតខ្ចោះ និងសម្រាប់ការរួមចំណែកដ៏មមាញឹកដល់ការអនុវត្តនៃគម្រោងឈេន។

ម៉ាគុស៍ ប៊ែរលី (Markus Buerli)
នាយក នៃកិច្ចសហប្រតិបត្តិការ

មគ្គុទេសក៍ដទៃទៀតមានដាលំដាប់លំដោយដូចខាងក្រោម៖

- សេចក្តីណែនាំស្តីអំពីការអភិវឌ្ឍប្រព័ន្ធទីផ្សារ
- ការសម្របសម្រួលការបង្កើតបណ្តុំកសិ-ធុរកិច្ច
- សម្របសម្រួលទំនាក់ទំនងអាជីវកម្មទៅអាជីវកម្ម (B2B)
- កម្មវិធីជំរុញអាជីវកម្មជនបទ
- ការបង្កើតគម្រោងថវិកាសម្រាប់ដំណាំ
- ដំណោះស្រាយ អាកាសធាតុ និងទឹកឆ្លាតវៃ សម្រាប់សាកវប្បកម្ម
- វីដេអូផលិតដោយកសិករសំរាប់ការផ្សព្វផ្សាយឌីជីថល

តារាងមាតិកា

១.	សេចក្តីផ្តើម	១
២.	ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃវិធីសាស្ត្រ	២
៣.	ជំហាននៃគំនិតភ្ញាស់អាជីវកម្មកសិករគំរូ	៦
៤.	សេចក្តីណែនាំជាជំហានៗ	៧
៤.១	ការកំណត់អត្តសញ្ញាណកសិករគំរូសក្តានុពល	៧
៤.២	ការជ្រើសរើសកសិករគំរូ	១៥
៤.៣	កម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលភ្ញាស់គំនិតអាជីវកម្ម និងការបង្ហាត់បង្ហាញ	១៦
៤.៤	ការវាយតម្លៃលើការរៀនសូត្រ និងអភិវឌ្ឍន៍ផែនការអាជីវកម្ម	២០
៤.៥	ការផ្គូផ្គង និងការគាំទ្រការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម (ការបង្ហាត់បង្ហាញ និងការផ្តល់ដើមទុនចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម)	២២
៥.	សន្និដ្ឋាន	២៤
៦.	ឧបសម្ព័ន្ធ	២៥

១. សេចក្តីផ្តើម

គម្រោងសាកវប្បកម្មកម្ពុជាដើម្បីបង្កើនប្រាក់ចំណូលនិងអាហារូបត្ថម្ភ ហៅកាត់ថា (គម្រោងឈេន) បានផលិតចេញនូវសៀវភៅមគ្គុទេសក៍ (How-to Guides) ជាភាគៗបន្តបន្ទាប់ មានចំណងជើងខុសៗគ្នា ដែលមានខ្លឹមសារជាឯកសារណែនាំព័ត៌មានអំពីការអនុវត្តជាក់ស្តែង សម្រាប់ភាគីពាក់ព័ន្ធដែលមានបំណងចង់ចម្លងតាម និងក៏ចង់ធ្វើការកែលម្អបន្ថែមដើម្បីអោយកាន់តែមានភាពប្រសើរឡើងទៅលើវិធីសាស្ត្រទាំងឡាយដែលគម្រោងឈេនបានប្រើប្រាស់ក្នុងអំឡុងពេលបីវគ្គនៃគម្រោង។ សៀវភៅមគ្គុទេសក៍នីមួយៗផ្តល់នូវទិដ្ឋភាពនៃវិធីសាស្ត្រ ការណែនាំជាជំហានៗ ព័ត៌មានជំនួយ និងអនុសាសន៍ ព្រមទាំងមេរៀនជោគជ័យជាច្រើន។

យើងសង្ឃឹមថាសៀវភៅមគ្គុទេសក៍គ្រប់ភាគទាំងអស់នេះនឹងមានសារៈប្រយោជន៍ទៅដល់ស្ថាប័នផ្សេងៗទូទាំងពិភពលោកដូចជាវិស័យឯកជន សាធារណៈ និងសង្គមស៊ីវិល ជាពិសេសអ្នកដែលធ្វើការងារពាក់ព័ន្ធលើគម្រោងអភិវឌ្ឍន៍វិស័យកសិកម្ម ព្រមទាំងអនុវត្តន៍វិធីសាស្ត្រអភិវឌ្ឍន៍ប្រព័ន្ធទីផ្សារ (មើលប្រអប់០១)។ ចំពោះសៀវភៅមគ្គុទេសក៍ទាំងនេះ គម្រោងឈេនបានសហការចងក្រង ជាមួយភាគីពាក់ព័ន្ធនានានៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ជាពិសេសក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ អគ្គនាយកដ្ឋានកសិកម្ម មន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ និងអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលផ្សេងៗទៀត។

ប្រអប់០១៖
ការអភិវឌ្ឍប្រព័ន្ធទីផ្សារ (MSD)

វិធីសាស្ត្រអភិវឌ្ឍន៍ប្រព័ន្ធទីផ្សារគឺគ្របដណ្តប់ប្រព័ន្ធទាំងមូលជុំវិញទីផ្សារ។ ក្នុងករណីសាកវប្បកម្មនេះ ទិដ្ឋភាពរួមនៃទីផ្សារគឺរួមបញ្ចូលអ្នកចូលរួមពាក់ព័ន្ធទាំងអស់ (តួអង្គ ឬអ្នកដើរតួនាទី)៖ កសិករដែលដាំដុះដំណាំ អ្នកផ្គត់ផ្គង់គ្រាប់ពូជ និងអ្នកលក់ធាតុចូលកសិកម្មផ្សេងៗទៅអោយកសិករ អាជីវករដែលទិញផលដំណាំនៅពេលប្រមូលផល និងអ្នកលក់នៅផ្សារនានាទៅអោយអ្នកប្រើប្រាស់ចុងក្រោយ។ សេវាកម្មនានាដែលគាំទ្រជាស្នូលដល់ការងារទីផ្សារ ក៏រួមបញ្ចូលផងដែរ ក្នុងនោះមានដូចជា៖ ភ្នាក់ងារផ្សព្វផ្សាយរដ្ឋាភិបាលដែលផ្តល់ដំបូន្មានទៅកសិករ និងរចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សារក្នុងតំបន់ ដែលរៀបចំទីធ្លាសមរម្យល្អសម្រាប់អ្នកលក់ និងអ្នកទិញជួបគ្នា។ ការអភិវឌ្ឍប្រព័ន្ធទីផ្សារមានគោលបំណងដោះស្រាយបញ្ហាភាពក្រីក្រ តាមរយៈការធ្វើអោយប្រសើរឡើងនូវការអនុវត្តទីផ្សារនៅក្នុងបែបផែនបរិយាបន្ន ជាពិសេសការសម្របសម្រួលលើកទឹកចិត្តផ្លាស់ប្តូរឥរិយាបទអាជីវកម្ម និងតួអង្គទីផ្សារដទៃទៀត ដើម្បីធានានូវការផ្លាស់ប្តូរទ្រង់ទ្រាយធំដែលទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍យូរអង្វែង។

សៀវភៅមគ្គុទេសក៍មួយនេះផ្តោតលើវិធីសាស្ត្រភ្ជាស់គំនិតអាជីវកម្មកសិករគំរូ។ កសិករគំរូ គឺជាកសិករដែលដើរតួជាជនបង្គោលទំនាក់ទំនងនៅក្នុងសហគមន៍ជាគំរូក្នុងការអនុវត្តកសិកម្មរបស់ពួកគេ ព្រមទាំងជាអ្នករៀបចំចាត់ចែង និងទំនាក់ទំនងល្អ។ ជាធម្មតាពួកគេជាអ្នកដឹកនាំមិនផ្លូវការទៅកាន់ក្រុមកសិករ និងត្រូវបានទទួលស្គាល់ដោយកសិករ និងសមាជិកសហគមន៍ដទៃទៀត។ កសិករគំរូបំពេញកិច្ចការនិងទំនួលខុសត្រូវនានាជាក់លាក់នៅក្នុងគម្រោង ឬសម្របសម្រួលសកម្មភាពផ្សេងៗសម្រាប់ក្រុមហ៊ុន។ ពួកគេអាចបង្កើតទំនាក់ទំនងបានរឹងមាំជាមួយក្រុមកសិករនៅក្នុងភូមិ និងដើរតួជាអ្នកទំនាក់ទំនងចម្បងសម្រាប់គម្រោង ក្រុមហ៊ុន ឬអង្គការដៃគូនានា។

ក្នុងអំឡុងពេលអនុវត្តន៍នៃគម្រោងឈេន យើងបានសហការជាមួយដៃគូជាច្រើនរួមមាន៖ អង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល និងក្រុមហ៊ុនវិស័យឯកជន។ យើងបានជួយតួអង្គទីផ្សារទាំងនេះក្នុងការផ្តល់ការផ្សព្វផ្សាយ និងការបណ្តុះបណ្តាលដល់ក្រុមកសិករ សម្របសម្រួលការផ្សារភ្ជាប់ទីផ្សារ គាំទ្រលទ្ធភាពទទួលបានព័ត៌មានទីផ្សារ និងធាតុចូលកសិកម្ម សម្របសម្រួលរៀបចំផែនការផលិតកម្ម និងទំនាក់ទំនងជាមួយរដ្ឋាភិបាល។ ប៉ុន្តែយើងមិនអាចរំពឹងថាដៃគូទាំងនេះនឹងបន្តការតាមដានយ៉ាងមុតមាំទៅលើសកម្មភាពកសិករដោយគ្មានការគាំទ្រពីគម្រោងនោះទេ។ កសិករគំរូអាចបន្តសកម្មភាពទាំងអស់នេះ (ពួកគេប្រហែលអាចទទួលបានប្រាក់ឧបត្ថម្ភតិចតួច ឬការលើកទឹកចិត្តដទៃទៀតពីគម្រោង) ប៉ុន្តែជាធម្មតាពួកគេបញ្ចប់កិច្ចការទាំងនោះនៅពេលគម្រោងត្រូវបានបញ្ចប់ដែរ។ ហេតុដូច្នេះហើយ យើងបានចងក្រងគំរូអាជីវកម្មខ្នាតតូចមួយដែលកសិករគំរូអាចធ្វើការងារដើម្បីបន្តផ្តល់សេវាកម្មបាន។ យើងបានចាប់ផ្តើមដោយជ្រើសរើសកសិករគំរូដែលអាចផ្តួចផ្តើមអាជីវកម្មខ្នាតតូចជាមួយនឹងគំរូសេវាកម្មផ្សព្វផ្សាយមួយ។ កសិករគំរូថ្មីម្នាក់គឺជាកសិករដាំបន្លែម្នាក់ដែលមានបទពិសោធន៍បច្ចេកទេសល្អ និងមានសក្តានុពលក្នុងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម ព្រមទាំងមានឆន្ទៈដើម្បីក្លាយជាសហគ្រិនខ្នាតតូច។ កសិករគំរូចាំបាច់ត្រូវចូលរួមកម្មវិធីកសាងសមត្ថភាពមុនពេលពួកគេអាចដើរតួនាទីជាអ្នកគាំទ្រផ្នែកបច្ចេកទេស ទីផ្សារ និងចែកចាយធាតុចូលកសិកម្ម ព្រមទាំងជាភ្នាក់ងារផ្សព្វផ្សាយសម្រាប់កសិករដទៃទៀតនៅក្នុងសហគមន៍។

គម្រោងឈេនបានចាប់ផ្តើមធ្វើការជាមួយកសិករគំរូនៅក្នុងឆ្នាំ២០១៨។ កសិករគំរូចំនួន៦០នាក់ត្រូវបានជ្រើសរើសក្នុងឆ្នាំដំបូងហើយទទួលបានការគាំទ្រអំពីគំនិតភ្ញាស់អាជីវកម្ម។ ត្រឹមឆ្នាំ២០២០កសិករចំនួន៤០នាក់បានចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនក្រៅពីការងារដាំដំណាំ។ នៅក្នុងឆ្នាំ២០២១ កសិករគំរូចំនួន៥០នាក់បន្ថែមទៀតត្រូវបានជ្រើសរើស។

២. ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃវិធីសាស្ត្រ

អ្វីទៅជាបញ្ហា?

នៅពេលគម្រោងឈេនបានចាប់ផ្តើម កសិករដាំបន្លែទទួលបានការគាំទ្រចំណេះដឹង និងសម្ភារៈមិនគ្រប់គ្រាន់ ឬតិចតួច មិនមានលទ្ធភាពទទួលបានព័ត៌មានទីផ្សារទាន់ពេល និងមានការលំបាកក្នុងការទទួលបានធាតុចូលកសិកម្មដែលមានគុណភាព។ គម្រោងឈេនបានរកឃើញថា ខណៈពេលកសិករមួយចំនួនសម្រេចបានលទ្ធផលល្អនៅក្នុងការដាំដុះបន្លែ និងប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាសាកវប្បកម្មទំនើបៗដូចជា៖ ប្រព័ន្ធដំណក់ទឹក និងកៅស៊ូគ្របរងជាដើម មានអ្នកជិតខាងរបស់ពួកគេជាច្រើននៅក្នុងភូមិតែមួយ មិនបានអនុវត្តតាមការដាំដុះដោយប្រើបច្ចេកវិទ្យាឆ្លាតវៃដូចពួកគេឡើយ។ ដោយយល់ឃើញថា ការផ្ទេរចំណេះដឹងនៅមិនទាន់បានពេញលេញរវាងកសិករ និងដៃគូរបស់ពួកគេ ក្រុមការងារគម្រោងឈេន បានចាប់ផ្តើមគិតអំពីវិធីសាស្ត្រជ្រើសរើសកសិករដែលជោគជ័យបំផុត និងបណ្តុះបណ្តាលពួកគេ ដើម្បីឱ្យក្លាយជាភ្នាក់ងារផ្សព្វផ្សាយប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព និងដើរតួនាទីនៅក្នុងការសម្របសម្រួលសកម្មភាពទីផ្សារ ទំនាក់ទំនងព័ត៌មាន លើកទឹកចិត្តសមាជិកក្រុម និងសកម្មក្នុងការសម្របសម្រួលទំនាក់ទំនងអាជីវកម្មនានា។ គម្រោងឈេនមានក្តីបារម្ភអំពីនិរន្តរភាពនៃអន្តរាគមន៍ខ្លួនបន្ទាប់ពីការអនុវត្តគម្រោងត្រូវបានបញ្ចប់ ក្នុងន័យនេះផងដែរ យើងយល់ឃើញថាកសិករគំរូគឺជាតួអង្គដើរតួនាទីដ៏សំខាន់។ កសិករគំរូចាំបាច់ត្រូវការ-ការលើកទឹកចិត្តផ្នែកអាជីវកម្មដើម្បីបំពេញលើតួនាទីនេះ ហើយពួកគេទំនងជាអាចបន្តដើរតួជាកសិករគំរូដ៏ក្លៀវក្លា ប្រសិនបើការបន្តនេះនៅតែអាចផ្តល់ឱកាសអាជីវកម្មដល់ពួកគេ។

អ្វីទៅដែលរំពឹងថានឹងសម្រេចបាន?

គម្រោងឈេនបានរៀបចំដំណោះស្រាយដែលយើងជឿជាក់គឺ៖ (១) កាត់បន្ថយបន្ទុកការងារសម្រាប់ទាំងបុគ្គលិកគម្រោង និងបុគ្គលិកដៃគូរបស់គម្រោង (២) ផ្តល់ចំណេះដឹងបច្ចេកទេស ព្រមទាំងជំនាញអាជីវកម្ម និងភាពជាអ្នកដឹកនាំ ទៅដល់កសិករគំរូ (៣) បង្កើនទំនុកចិត្តដល់កសិករគំរូក្នុងការផ្ទេរចំណេះដឹងទៅកាន់កសិករផ្សេងទៀត និង (៤) ពង្រឹងបុគ្គលិកគម្រោង សមត្ថភាពដៃគូ ដើម្បីពួកគេអាចផ្តល់សេវាកម្មរួមគ្នាទៅក្រុមកសិករ អភិវឌ្ឍសហគ្រាសខ្នាតតូចបន្ថែមទៀត និងគាំទ្រដល់វិស័យឯកជនក្នុងការពង្រីកទីផ្សារ និងណែនាំគំនិតថ្មីៗនៅក្នុងតំបន់គោលដៅ។ យើងចង់ឃើញកសិករគំរូនៅក្នុងសហគមន៍/ភូមិ ចេះបង្រៀន បង្ហាត់បង្ហាញ និងចែករំលែកចំណេះដឹងជាមួយក្រុមកសិករដើម្បីធ្វើអោយប្រសើរឡើងនូវជំនាញបច្ចេកទេស និងអភិវឌ្ឍផ្នត់គំនិតអាជីវកម្ម។ គម្រោងឈេនបានរៀបចំកម្មវិធីភ្ញាស់គំនិតអាជីវកម្មដើម្បីជួយដល់កសិករដែលមានចំណាប់អារម្មណ៍ ក្នុងការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មខ្នាតតូចនានា ដែលអាចរកចំណូលបានបន្ថែម ព្រមទាំងជួយដោះស្រាយនូវគម្លាតទីផ្សារ ។

អ្វីទៅជាដំណោះស្រាយ/យុទ្ធសាស្ត្រ?

កម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលដែលបានបង្កើតឡើងសម្រាប់គោលបំណងដូចបញ្ជាក់ខាងលើនេះ ត្រូវបានគេកំណត់ឈ្មោះថា « ការភ្ញាស់គំនិតអាជីវកម្មកសិករគំរូ » ដោយរួមបញ្ចូលទាំងការបណ្តុះបណ្តាលបច្ចេកទេស និងកម្មវិធីសិក្សាអាជីវកម្មដែលមានប្រាំជំហានដូចខាងក្រោម៖

១. ការកំណត់អត្តសញ្ញាណកសិករគំរូដែលមានសក្តានុពល

២. ការជ្រើសរើសកសិករគំរូ

៣. ការបណ្តុះបណ្តាលគំនិតភ្ញាស់អាជីវកម្ម និងកម្មវិធីបង្ហាត់បង្ហាញ

៤. អភិវឌ្ឍន៍ផែនការអាជីវកម្ម

៥. ការផ្គូផ្គង និងការគាំទ្រការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម

លទ្ធផល

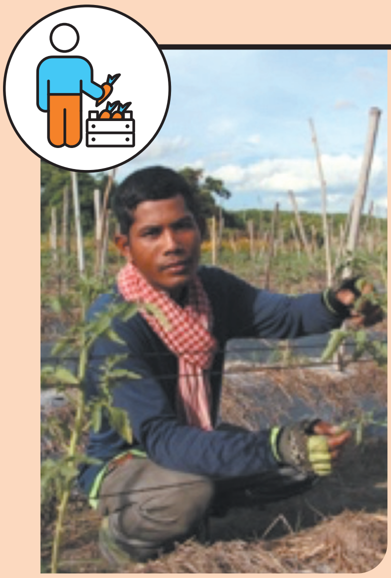
ការភ្ជាស់គំនិតអាជីវកម្មកសិករគំរូ ត្រូវបានដាក់បញ្ចូលជាមួយអន្តរាគមន៍ផ្សេងៗរបស់គម្រោងឈេន ដែលបានផលិតចេញជាលទ្ធផលដ៏រឹងមាំ នៅក្នុងបណ្តាខេត្តគោលដៅ៖

- កសិករគំរូចំនួន ១០៩ នាក់ ត្រូវបានជ្រើសរើស។
- កសិករគំរូចំនួន៥០នាក់ (៤៧% ជាស្ត្រី) បានចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មខ្នាតតូចរបស់ខ្លួន និងបានផ្តល់សេវាកម្មទៅកាន់ដៃគូរបស់ពួកគេ។
- កសិករគំរូភាគច្រើនបានអនុវត្តនូវអ្វីដែលពួកគេបានរៀនពីកម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលទៅក្នុងសកម្មភាពអាជីវកម្មប្រចាំថ្ងៃរបស់ពួកគេ
- ៧៦% នៃចំនួនកសិករគំរូដែលបានបញ្ចប់កម្មវិធីកសាងសមត្ថភាពបានចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មផ្សេងៗ ខណៈដែល ២៤% នៃកសិករគំរូដទៃទៀតពុំទាន់បានចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មនៅឡើយឬពួកគេបានបោះបង់ការចូលរួមក្នុងកម្មវិធីនេះ។
- ក្នុងចំណោមកសិករគំរូដែលបានបញ្ចប់កម្មវិធីភ្ញាស់គំនិតអាជីវកម្មដោយជោគជ័យ មានកសិករគំរូ ៥៣% ក្លាយជាអ្នកប្រមូលទិញបន្លែ ៣៩% ជាភ្នាក់ងារចែកចាយធាតុចូលកសិកម្ម និង ៨% ជាអ្នកផ្គត់ផ្គង់កូនដំណាំ។
- ជាលទ្ធផលក្រោយពេលទទួលបានការបណ្តុះបណ្តាលបច្ចុប្បន្នកសិករគំរូអាចគ្រប់គ្រងការចំណាយ និងចំណូល ព្រមទាំងអាចកសាងទំនាក់ទំនងអាជីវកម្មជាមួយក្រុមហ៊ុនប្រមូលទិញនិងអតិថិជននានា។
- អាជីវករលក់បន្លែចំនួន ២០នាក់ និងអ្នកលក់ធាតុចូលកសិកម្មចំនួន២៥នាក់ បានសហការ និងធ្វើការតាមរយៈកសិករគំរូដែលគាំទ្រដោយគម្រោងឈេន និងបានពង្រីកទំនាក់ទំនងអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។
- ក្រុមហ៊ុនវិស័យឯកជនថ្នាក់ជាតិចំនួន៦ក្រុមហ៊ុន បានសហការនិងធ្វើការទាំងផ្លូវការនិងមិនផ្លូវការជាមួយកសិករគំរូដែលគាំទ្រដោយគម្រោងឈេន និងបានពង្រីកកិច្ចខំប្រឹងប្រែងអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ នៅក្នុងបណ្តាខេត្តគោលដៅ។
- ដៃគូរបស់គម្រោងនៅថ្នាក់ក្រោមជាតិមួយចំនួនបានផ្តល់ព័ត៌មានថាទស្សនៈរបស់ពួកគេបានផ្លាស់ប្តូរតាមរយៈវដ្តជីវិតរបស់គម្រោងឈេន ហើយពួកគេបានយល់ច្បាស់អំពីអត្ថប្រយោជន៍នៃការលើកទឹកចិត្តកសិករឱ្យមានគំនិតដូចអ្នកជំនួញនិងបង្កើនទំនាក់ទំនងទៅគ្រប់តួអង្គពាក់ព័ន្ធនៅក្នុងទីផ្សារ។
- ៩៦% នៃចំនួនកសិករគំរូដែលបានចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មខ្នាតតូចបានបង្កើនដើមទុនរបស់ពួកគេ។
- កសិករគំរូភាគច្រើន (៩៥%) បច្ចុប្បន្នមានការយល់ដឹងបានប្រសើរទៅលើបច្ចេកវិទ្យាក្នុងការដាំដុះបន្លែ តាមរយៈប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម និងទំនាក់ទំនងបានធំទូលាយជាមួយកសិករនិងអាជីវករដទៃៗទៀត។
- កសិករគំរូភាគច្រើនកាន់តែមានទំនុកចិត្តផ្ទាល់ខ្លួនក្នុងការជួយគាំទ្រកសិករដទៃទៀតដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាលើផលិតកម្មដំណាំដូចជាការគ្រប់គ្រងជំងឺ សត្វល្អិត និងការគ្រប់គ្រងទឹក។

បទពិសោធន៍របស់គម្រោងឈេន

កសិករគំរូ ខេត្តឧត្តរមានជ័យ

អ្នកមីង ហ៊ុយ យៀន ជាកសិករដាំបន្លែ អ្នកលក់ដុំ និងលក់រាយ ដែលមានទីលំនៅ នៅស្រុកអន្លង់វែង នៃខេត្តឧត្តរមានជ័យ។ គាត់គឺជាប្រធានក្រុមកសិករផលិតនៅក្នុងភូមិសន្តិភាព។ លោកស្រីបានចូលរួមសកម្មភាពជាមួយគម្រោងឈេនតាំងពីដំណាក់កាលទី១នៃគម្រោង និងបានរៀនសូត្រអំពីរបៀបធ្វើអោយប្រសើរឡើងនូវអាជីវកម្មលក់បន្លែរបស់គាត់ ដោយមានការគាំទ្រពីក្រុមការងារគម្រោង។ គាត់មានប្រសាសន៍ថា « អាយុមិនមែនជាបញ្ហា ហើយក៏មិនបានរារាំងដល់ដំណើរការរៀនសូត្ររបស់ខ្ញុំដែរ »។ ដោយបានចូលរួមកម្មវិធីភ្ញាស់គំនិតអាជីវកម្ម លោកស្រីបានរៀនសូត្រនូវគំនិតគន្លឹះៗពី « គំរូអាជីវកម្មខេនវ៉ាស (Business Model Canvas) គឺការសិក្សាតាមរយៈរូបភាពនៃដុំតដ្ឋប្រាំបួនដុំដែលត្រូវបានដាក់បន្តុបជាមួយគ្នា បានឱិតជាប់ និងជាការចងចាំមិនភ្លេចរបស់គាត់។ ចាប់តាំងពីពេលនោះមកលោកស្រីបានយកមកអនុវត្តជាប្រចាំនូវអ្វីដែលគាត់បានរៀនដូចជារបៀបកត់ត្រាចំណាយ និងការលក់។ អ្វីៗដែលលោកស្រីបានរៀនពីគម្រោងឈេន បានដឹកនាំគាត់ទៅរកភាពជោគជ័យនៃអាជីវកម្ម និងទទួលបានប្រាក់ចំណូលខ្ពស់ ដូច្នេះបច្ចុប្បន្នលោកស្រីអាចផ្គត់ផ្គង់កូនៗ២នាក់របស់គាត់ដែលកំពុងបន្តការសិក្សានៅសាកលវិទ្យាល័យ។



កសិករគំរូ ខេត្តស្ទឹងត្រែង

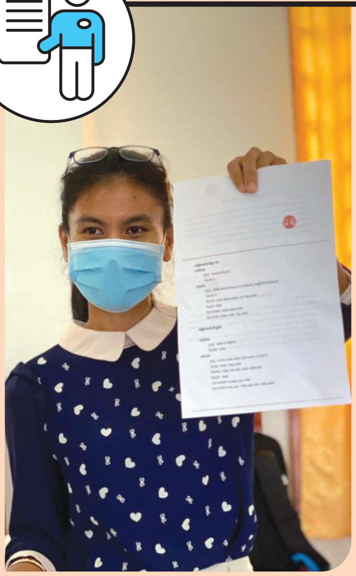
លោក កែវ ឧត្តម គឺជាកសិករគំរូម្នាក់ រស់នៅក្នុងភូមិរាជានុកូល នៃខេត្តស្ទឹងត្រែង។ ថ្មីៗនេះគាត់បានចូលរួមក្នុងកម្មវិធីរបស់គម្រោង។ គាត់គឺជាកសិករវ័យក្មេងដែលមានគំនិតច្នៃប្រឌិត ហើយតែងតែស្វែងរកដំណោះស្រាយនៅលើប្រព័ន្ធ YouTube នៅពេលដែលគាត់មានបញ្ហាប្រឈមទៅលើផលិតកម្មបន្លែរបស់គាត់។ គាត់ទទួលស្គាល់ថា កិច្ចខំប្រឹងប្រែងរបស់គាត់ដើម្បីឱ្យបច្ចេកទេសដាំដុះមានភាពប្រសើរឡើង ជួនកាលទទួលបរាជ័យ ប៉ុន្តែអ្វីៗបានប្រសើរឡើងគួរអោយកត់សម្គាល់បន្ទាប់ពីរូបគាត់ទទួលបានការបង្ហាត់បង្ហាញពីកសិករគំរូដទៃទៀត ដែលបានលើកទឹកចិត្តគាត់ឱ្យចូលរួមនៅក្នុងកម្មវិធីភ្ញាស់គំនិតអាជីវកម្មនេះ។ ដោយបានបញ្ចប់នូវវគ្គបណ្តុះបណ្តាលសព្វគ្រប់ បច្ចុប្បន្នគាត់បានយល់ដឹងអំពីផ្នត់គំនិតអាជីវកម្ម រួមមាន សហគ្រិនភាព និងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មខ្នាតតូចជាមូលដ្ឋាន។

« បានរៀនសូត្រច្រើនពីកម្មវិធីភ្ញាស់គំនិតអាជីវកម្ម ដូចជាការរៀបចំផែនការអាជីវកម្ម ការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម និងទីផ្សារ និងការកត់ត្រាចំណូលចំណាយ។ ពេលនេះ ខ្ញុំមានទំនុកចិត្តច្រើនជាងមុនក្នុងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួនរបស់ខ្ញុំក្នុងនាមជាអ្នកផ្គត់ផ្គង់សេវាតម្លើងប្រព័ន្ធដំណក់ទឹក បន្ថែមពីមុខរបររបស់ខ្ញុំជាអ្នកដាំដុះបន្លែសព្វថ្ងៃ។ »

ទីប្រឹក្សាបច្ចេកទេស សាកវប្បកម្ម

លោក សៀង វ៉ាន់ស៊ីថា អាយុ ៣២ឆ្នាំ ជាទីប្រឹក្សាបច្ចេកទេស បាន និងកំពុងចូលរួមក្នុងសកម្មភាពរបស់គម្រោងឈេន វគ្គ៣ ចាប់តាំងពីដើមឆ្នាំ២០២១។ តួនាទីចំបងរបស់គាត់គឺផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាលផ្នែកបច្ចេកវិទ្យាសាកវប្បកម្មដល់មន្ត្រីបង្គោលមកពីមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ ព្រមទាំងអ្នកសម្របសម្រួលទីផ្សារប្រចាំខេត្ត និងអ្នកបច្ចេកទេសកសិកម្មវ័យក្មេង នៅក្នុងបណ្តាខេត្តគោលដៅរបស់គម្រោង។ គាត់ក៏ធ្លាប់ជាទីប្រឹក្សាបច្ចេកទេសនៃវិស័យឯកជន ដោយបានធ្វើការស្រាវជ្រាវ និងផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាលដល់ក្រុមកសិករជាច្រើន។ ជាមួយគម្រោងឈេន គាត់មានឱកាសក្នុងការបណ្តុះបណ្តាលដល់បុគ្គលិកគម្រោង។ គាត់យល់ឃើញថា ការភ្ញាស់គំនិតអាជីវកម្មកសិករគំរូ គឺមានសារៈសំខាន់ ពីព្រោះកសិករគំរូអាចទទួលបានដំណោះស្រាយទាន់ពេលវេលាផ្អែកទៅលើបញ្ហារបស់ពួកគេ ពីសំណាក់បុគ្គលិក និងមន្ត្រីថ្នាក់ខេត្ត ហើយអាចចែករំលែកដំណោះស្រាយល្អៗទាំងនោះជាមួយអ្នកដទៃទៀតនៅក្នុងសហគមន៍របស់ពួកគេ។ កម្មវិធីភ្ញាស់គំនិតអាជីវកម្ម ផ្តល់នូវកម្មវិធីសិក្សាផ្នែកបច្ចេកទេសកសិកម្ម ការកំណត់អត្តសញ្ញាណជំងឺ ការពិនិត្យរកមើលសត្វល្អិត ឬជំងឺលើដំណាំ និងការរៀបចំថ្នាលដំណាំទៅដល់បុគ្គលិកដៃគូរបស់គម្រោងនៅថ្នាក់ក្រោមជាតិ ដែលពួកគេនឹងធ្វើការបណ្តុះបណ្តាលបន្តដល់កសិករគំរូ។

« ខ្ញុំរៀនសូត្របានច្រើនក្នុងអំឡុងពេលចូលរួមសកម្មភាពជាមួយគម្រោងឈេន និងទទួលបានឱកាសបណ្តុះបណ្តាលបុគ្គលិកផ្សព្វផ្សាយនានាអំពីបច្ចេកវិទ្យាមួយចំនួនដែលមានភាពងាយស្រួលក្នុងការអនុវត្ត ខ្ញុំអាចនិយាយបានថាកសិករគំរូបានបង្ហាញការរីកចំរើនយ៉ាងឆាប់រហ័សទាក់ទងនឹងចំណេះដឹងបច្ចេកទេស បន្ទាប់ពីបានចូលរួមក្នុងកម្មវិធីភ្ញាស់គំនិតអាជីវកម្មនេះ និងមានសមត្ថភាពបង្រៀនកសិករដទៃទៀតបាន។ »



មន្ត្រីមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ ខេត្តស្ទឹងត្រែង

កញ្ញា ខៃ ដាលីន ជាមន្ត្រីមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ តាំងពីឆ្នាំ២០១៧ ប៉ុន្តែពេលនោះគាត់មិនមានបទពិសោធន៍ច្រើនក្នុងផលិតកម្មដំណាំ ឬការអភិវឌ្ឍអាជីវកម្មបន្លែទេ។ ខណៈពេលកំពុងបំពេញការងារជាមួយគម្រោងឈេន គាត់បានចូលរួមក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលមួយចំនួនរួមមាន បច្ចេកទេសដាំដុះដំណាំ បញ្ហាយេនឌ័រ និងការអភិវឌ្ឍអាជីវកម្ម។ ជាងនេះទៅទៀត កញ្ញាទទួលបានឱកាសចូលរួមទស្សនកិច្ចសិក្សាទៅកាន់បណ្តាខេត្តផ្សេងៗ ដើម្បីស្វែងយល់នូវសកម្មភាពទាក់ទងនឹងកសិកម្មមួយចំនួន។ នៅពេលដាលីនបានចូលរួមកម្មវិធីភ្ញាស់គំនិតអាជីវកម្ម គាត់បានរៀនសូត្រលើជំនាញគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ ភាពជាអ្នកដឹកនាំ និងផ្ទត់គំនិតអាជីវកម្ម តាមរយៈអ្នកជំនាញអាជីវកម្មមកពីសហគ្រិន « SHE Investment » ។ កម្មវិធីក៏បានរួមបញ្ចូលផងដែរនូវវគ្គសិក្សាបច្ចេកទេសដំណាំដែលបង្ហាត់បង្ហាញដោយទីប្រឹក្សាបច្ចេកទេសដែលមានបទពិសោធន៍ខ្ពស់។

« ចំណេះដឹងរបស់ខ្ញុំបានចាប់ផ្តើមពីចំណុចសូន្យ ប៉ុន្តែបច្ចុប្បន្ននាងខ្ញុំយល់ដឹងបានច្រើនដូចជា ចំណេះដឹងសាកវប្បកម្ម និងជំនាញអាជីវកម្មនានា ហើយនាងខ្ញុំទទួលបាននូវអ្វីៗទាំងអស់នេះ គឺតាមរយៈគម្រោងឈេន ព្រោះប្រសិនបើមិនបានចូលរួមក្នុងគម្រោងឈេននោះទេ នាងខ្ញុំគិតថានឹងមិនអាចទទួលបានលទ្ធផលប្រសើរដូចសព្វថ្ងៃនេះទេ។ »

៣. ជំហាននៃគំនិតភ្ញាស់អាជីវកម្មកសិករគំរូ

តារាងខាងក្រោម បង្ហាញជាសង្ខេបនូវវិធីសាស្ត្រភ្ញាស់គំនិតអាជីវកម្មកសិករគំរូទាំង៥ជំហាន៖

	ជំហានវិធីសាស្ត្រ	គោលបំណង	លទ្ធផល
១	ការកំណត់អត្តសញ្ញាណកសិករគំរូសក្តានុពល	• កំណត់តួនាទី និងទំនួលខុសត្រូវ និងលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យជ្រើសរើសកសិករគំរូ • កំណត់អត្តសញ្ញាណកសិករគំរូដែលមានសក្តានុពលគំរូផែនការផលិតកម្ម • អភិវឌ្ឍផែនការដើម្បីធ្វើឱ្យតួនាទីរបស់កសិករគំរូទាំងនោះមាននិរន្តរភាព	• បញ្ជីពត៌មាននៃតួនាទី និងទំនួលខុសត្រូវ ដែលបានរំពឹងទុកសម្រាប់កសិករគំរូ • លក្ខណៈវិនិច្ឆ័យសំរាប់ការជ្រើសរើស • បញ្ជីឈ្មោះកសិករគំរូដែលមានចំណាប់អារម្មណ៍
២	ការជ្រើសរើស និងការចុះបញ្ជីឈ្មោះកសិករគំរូ	• ធានាថាតួនាទី និងទំនួលខុសត្រូវ ព្រមទាំងប្រភេទនៃជម្រើសអាជីវកម្មសម្រាប់កសិករគំរូ មានភាពជាក់លាក់ និងយល់ច្បាស់ • ចុះបញ្ជីកសិករគំរូដែលបានកំណត់អត្តសញ្ញាណរួចរាល់	• បញ្ជីនៃការជ្រើសរើស និងការចុះបញ្ជីកសិករគំរូ
៣	កម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលភ្ញាស់គំនិតអាជីវកម្ម	• ធានាថាកសិករគំរូមានជំនាញសហគ្រិន ផ្សព្វផ្សាយ និងជំនាញបច្ចេកទេសកសិកម្មបានល្អកំណត់ • ធានាថាកសិករគំរូមានចំណេះដឹង និងជំនាញគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មថ្មីរបស់ពួកគេដើម្បីទទួលបានប្រាក់ចំណេញ	• ចំណេះដឹង និងជំនាញបច្ចេកទេសកើនឡើងទាក់ទងនឹងសាកវប្បកម្ម និង ក្សេត្រសាស្ត្រ • កសិករគំរូអាចបណ្តុះបណ្តាលបន្តទៅកសិករដទៃទៀត និងចែករំលែកចំណេះដឹងជាមួយពួកគេ • ពង្រឹងជំនាញគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម និងសហគ្រិនភាព
៤	អភិវឌ្ឍផែនការអាជីវកម្ម	• អភិវឌ្ឍផែនការអាជីវកម្មដើម្បីជួយកសិករគំរូចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មខ្នាតតូចរបស់ពួកគេ	• ផែនការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម
៥	ផ្គត់ផ្គង់ និងគាំទ្រការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម	• ធានាបាននូវលទ្ធភាពជោគជ័យនៃអាជីវកម្ម • ចាប់ផ្តើមប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម	• ចុះកិច្ចសន្យារវាងកសិករគំរូនិងដៃគូអាជីវកម្មនានា • ទំនាក់ទំនងអាជីវកម្មត្រូវបានបង្កើតឡើង

៤. សេចក្តីណែនាំជាជំហាន។

៤.១ ការកំណត់អត្តសញ្ញាណកសិករគំរូសក្តានុពល

ជាការពិតគឺមានភាពលំបាកដឹងថានឹងត្រូវទាក់ទងទៅនរណាដើម្បីកំណត់អត្តសញ្ញាណកសិករគំរូដែលមានសក្តានុពល។ ទី១អ្នកអាចប្រមូលព័ត៌មានដ៏ប្រវត្តិពីការទាក់ទងដោយផ្ទាល់ជាមួយដៃគូគម្រោង នាយកដ្ឋានរបស់រដ្ឋាភិបាលនានា និងអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលនៅក្នុងតំបន់គោលដៅ។ ទី២ អ្នកអាចកំណត់នូវធាតុសំខាន់ៗដែលកសិករគំរូគួរធ្វើ និងបុគ្គលិកលក្ខណៈបែបណាដែលគាត់គួរមាន។ កត្តានេះគួរត្រូវបានធ្វើឡើងជាវិធីសាស្ត្រដែលមានការចូលរួមជាមួយតួអង្គទីផ្សារ និងកសិករខ្លួនឯង - ពីព្រោះពួកគេផ្ទាល់គឺជាអ្នកដែលនឹងត្រូវធ្វើការជាមួយកសិករគំរូ។ ទី៣ បញ្ជីឈ្មោះកសិករគំរូសក្តានុពលគួរត្រូវបានរៀបចំរួមទាំងផែនការសម្ភាសន៍ ដើម្បីជំរុញទឹកចិត្ត និងជ្រើសរើសពួកគេ។

កំណត់ចំណាំគន្លឹះ៖
គម្រោងអភិវឌ្ឍន៍ ជាធម្មតាជ្រើសរើសអ្នកដឹកនាំភូមិ ឬសហគមន៍ជាកសិករគំរូ។ ពួកគេគឺជាអ្នកដែលមានទេពកោសល្យពីធម្មជាតិ និងជារឿយៗដើរតួជាបង្គោលទំនាក់ទំនងសម្រាប់គម្រោងអភិវឌ្ឍន៍នានា។ ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ពួកគេប្រហែលជាមិនមែនជាបេក្ខភាពដ៏ល្អបំផុត សម្រាប់ដើរតួជាកសិករគំរូនោះទេ ពីព្រោះពួកគេប្រហែលមិនមែនជាកសិករមានបទពិសោធន៍ល្អលើផលិតកម្មដំណាំ ហើយក៏អាចខ្វះជំនាញបច្ចេកទេស ឬការយល់ដឹងអំពីអាជីវកម្មផងដែរ។ ដូចគ្នានេះដែរ ពួកគេអាចនៅមានលក្ខណៈអភិរក្ស និងប្រពៃណីនិយម នៅពេលនវានុវត្តន៍ និងការលើកកម្ពស់បច្ចេកវិទ្យាត្រូវការចាំបាច់។ ជាងនេះទៅទៀត ភាគច្រើននៃបេក្ខភាពទាំងនោះគឺជាបុរស ទោះបីជាអ្នកដាំបន្លែភាគច្រើនជាស្ត្រីក៏ដោយ។ ដូច្នេះ គឺមានសារៈសំខាន់ណាស់ក្នុងការកំណត់អត្តសញ្ញាណដោយប្រុងប្រយ័ត្ន ថាតើកត្តាអ្វីខ្លះដែលអាចនាំឱ្យមានសេចក្តីសម្រេចចិត្តថាជាកសិករគំរូដ៏ល្អម្នាក់ បន្ទាប់មកដាក់បញ្ចូលទៅក្នុងលក្ខខណ្ឌ ជំនាញ និងបុគ្គលិកលក្ខណៈផ្ទាល់ខ្លួនដែលជាតម្រូវការ។

ខាងក្រោមជាជំហានដែលអាចអនុវត្តតាមបានដើម្បីស្វែងរកកសិករគំរូដែលមានសក្ដានុពលៈ

ក. រៀបចំតួនាទី ទំនួលខុសត្រូវ និងលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យជ្រើសរើសកសិករគំរូ

- បុគ្គលិកគម្រោង និងដៃគូ អាចបំផុសគំនិតរួមគ្នា បង្កើតលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យជ្រើសរើស តួនាទី និងទំនួលខុសត្រូវរបស់កសិករគំរូ។ អ្នកចូលរួមម្នាក់ៗគិតអំពីថាតើ តួនាទីផ្គត់ផ្គង់ធាតុចូលកសិកម្ម ទីផ្សារ និងបច្ចេកទេសកសិកម្មអ្វីខ្លះ ដែលកសិករគំរូគួរមានដើម្បីអនុវត្ត បន្ទាប់មកចែករំលែកគំនិតទាំងនេះដោយផ្អែកលើបទពិសោធន៍របស់ពួកគេធ្វើការជាមួយគម្រោង ឬសហគមន៍។

- តួនាទី និងទំនួលខុសត្រូវរបស់កសិករគំរូ អាចត្រូវបានធ្វើចំណាត់ថ្នាក់ជាបីប្រភេទដូចខាងក្រោម៖

បច្ចេកទេស	ទីផ្សារ	ការផ្គត់ផ្គង់ធាតុចូលកសិកម្ម
• ផ្ដល់ដំបូន្មានផ្នែកកសិកម្មដល់កសិករ • ជួយកសិករក្នុងការរៀបចំប្រតិទិនដំណាំ • តាមដានការអនុវត្តរបស់កសិករ • ជួយកសិករក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហាផលិតកម្ម • ស្វែងរកចំណេះដឹង បច្ចេកទេស និងបទពិសោធន៍ថ្មីៗ ដើម្បីចែករំលែកជាមួយកសិករ • រៀបចំក្រុមកសិករផលិត • ជួយកសិករក្នុងការពិនិត្យ និងតាមដានលើផលិតកម្មបន្លែ • រៀបចំទិវាចំការបង្ហាញដល់ក្រុមកសិករ	• រៀបចំក្រុមកសិករដាំដុះបន្លែ • ស្វែងរកទីផ្សារបន្លែថ្មីៗសម្រាប់កសិករ • ចែករំលែកព័ត៌មានតម្លៃ និងតម្រូវការទីផ្សារបន្លែដល់កសិករ • បណ្ដុះបណ្ដាលកសិករឱ្យចេះធ្វើចំណាត់ថ្នាក់បន្លែ វេចខ្ចប់ និងទុកដាក់ • សម្របសម្រួលកុងត្រាទិញ-លក់ រវាងក្រុមកសិករ និងក្រុមហ៊ុនប្រមូលទិញ • សម្របសម្រួលជាមួយអាជីវករលក់រាយ និងលក់ដុំ • ជួយកសិករក្នុងការរៀបចំផែនការផលិតកម្ម ផ្អែកទៅលើតម្រូវការទីផ្សារ	• ទំនាក់ទំនងជាមួយក្រុមហ៊ុន និងដេប៉ូផ្គត់ផ្គង់ធាតុចូលកសិកម្មរ • ចែករំលែកព័ត៌មានអំពីធាតុចូលកសិកម្មផ្សេងៗ • ណែនាំកសិករអំពីរបៀបប្រើប្រាស់ធាតុចូលកសិកម្មឱ្យបានត្រឹមត្រូវ • ចរចាជាមួយអ្នកផ្គត់ផ្គង់ធាតុចូលកសិកម្ម អំពីតម្លៃ និងគុណភាព • ស្វែងរកដៃគូគាំទ្រនានាដូចជា អង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល និងមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ • ត្រួតពិនិត្យ និងពង្រឹងការអនុវត្តរបស់កសិករ

- ពិចារណា និងពិភាក្សា ថាតើលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យ/គុណសម្បត្តិអ្វីខ្លះ ដែលកសិករគំរូគួរមាន។ លក្ខណៈវិនិច្ឆ័យជ្រើសរើសគួរឆ្លើយតបទៅនឹងតួនាទី និងទំនួលខុសត្រូវដែលបានដាក់ចូលខាងលើ។ ខាងក្រោមគឺជាបញ្ជីសម្រាប់លក្ខណៈវិនិច្ឆ័យជ្រើសរើសកសិករគំរូ៖

១. មានទីលំនៅអចិន្ត្រៃយ៍នៅក្នុងសហគមន៍/ភូមិ

២. ទទួលបានការគោរពពីអ្នកជិតខាង

៣. ជោគជ័យក្នុងផលិតកម្មបន្លែនិងមានផ្នត់គំនិតអាជីវកម្ម

៤. អាចអាន និងសរសេរបាន

៥. មានឆន្ទៈក្នុងការចូលរួម

៦. បើកចិត្តទូលាយ

៧. មានទំហំដីគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ធ្វើអាជីវកម្ម និងមធ្យោបាយធ្វើដំណើរ

៨. មិនមែនជាអ្នកប្រមឹកស្រា ឬលេងល្បែងពាលា

ការវិនិយោគលើការកសាងសមត្ថភាពបុគ្គលិក

ដើម្បីអនុវត្តការភ្ជាស់គំនិតអាជីវកម្ម គម្រោងឈេនសូមណែនាំយ៉ាងមុតមាំឱ្យធ្វើការវិនិយោគលើការកសាងសមត្ថភាពបុគ្គលិករបស់អ្នកដើម្បីសម្របសម្រួលការបណ្ដុះបណ្ដាលការភ្ជាស់គំនិតអាជីវកម្មនេះ។ ទោះបីជាក្រុមការងារយើងបានបញ្ចូលជាតំណរភ្ជាប់ (Links) ទៅកាន់ម៉ូឌុលបណ្ដុះបណ្ដាលលម្អិត និងមានជាវីដេអូក្នុង Youtube បង្ហាញស្ដីពីការបណ្ដុះបណ្ដាលការភ្ជាស់គំនិតអាជីវកម្មនេះក៏ដោយ គម្រោងឈេនផ្ដល់យោបល់ឱ្យជួលអ្នកជំនាញផ្ដល់សេវាកម្មដូចជា SHE Investments ជាដើម ដើម្បីពង្រឹងសមត្ថភាពបុគ្គលិករបស់អ្នក។ សមត្ថភាពសាមញ្ញៗដែលបុគ្គលិករបស់អ្នកនឹងត្រូវការចាំបាច់ គឺជំនាញក្នុងការសម្របសម្រួល និងការយល់ដឹងអំពីការភ្ជាស់គំនិតអាជីវកម្មជាមូលដ្ឋាន។ គម្រោងឈេនណែនាំអ្នកឱ្យវិនិយោគលើកម្មវិធីបណ្ដុះបណ្ដាលគ្រូបង្គោល (ToT) និងផ្ដល់វគ្គបង្ហាត់បង្ហាញ (Coaching) សម្រាប់បុគ្គលិករបស់អ្នក។ ការចំណាយប៉ាន់ប្រមាណសម្រាប់ការបណ្ដុះបណ្ដាលសមត្ថភាពនេះគឺចំនួន ១០ ០០០ ទៅ ២០ ០០០ដុល្លារអាមេរិក។

ខ. ការកំណត់អត្តសញ្ញាណកសិករគំរូ

- ប្រមូលឈ្មោះ និងព័ត៌មានទូទៅរបស់កសិករដាំដុះបន្លែនៅក្នុងតំបន់គោលដៅ ពិនិត្យមើលព័ត៌មានលម្អិតរបស់ពួកគេ និងធ្វើកំណត់ចំណាំលើអ្នកដែលដាំដុះដំណាំជាអាជីព។ វិធីនេះអាចធ្វើទៅបានតាមរយៈទំនាក់ទំនងដោយផ្ទាល់ជាមួយដៃគូគម្រោង និងអាជ្ញាធរមូលដ្ឋាន។

- រៀបចំបញ្ជីឈ្មោះកសិករទាំងនេះ និងទៅជួបពួកគេដោយផ្ទាល់ ឬអញ្ជើញពួកគេទៅកាន់ទីកន្លែងណាត់ជួបណាមួយ។

- ផ្ទៀងផ្ទាត់ព័ត៌មានទូទៅរបស់ពួកគេទៅនឹងលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យជ្រើសរើស និងរៀបចំបញ្ជីឈ្មោះកសិករគំរូដែលមានសក្តានុពល។ ចំពោះអ្នកដែលត្រូវនឹងលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យជ្រើសរើសទាំងអស់ គឺមានលក្ខណៈសម្បត្តិគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីក្លាយជាកសិករគំរូ ដូច្នេះសូមកត់ចំណាំឈ្មោះរបស់ពួកគេ បន្ទាប់មកទៅលេងនៅផ្ទះ តូប ឬនៅចំការរបស់ពួកគេ ដើម្បីពន្យល់អំពីអ្វីទៅជាកសិករគំរូ និងថាតើអ្វីខ្លះជាតួនាទី និងទំនួលខុសត្រូវដែលរំពឹងទុក។ ម្យ៉ាងទៀត គួរធ្វើការសង្កេតថាតើប្រតិបត្តិការរកស៊ី ឬការដាំដុះរបស់ពួកគេបានបង្ហាញអំពីចំណេះដឹងបច្ចេកទេសល្អដែរឬទេ។

គ. សិក្ខាសាលាពិគ្រោះយោបល់

- រៀបចំសិក្ខាសាលាជាមួយបេក្ខជនជាកសិករគំរូដែលអ្នកបានកំណត់អត្តសញ្ញាណ ដើម្បីបង្ហាញអំពីគោលបំណងនៃកម្មវិធីភ្ជាប់គំនិតអាជីវកម្ម និងពិភាក្សាការចូលរួមរបស់ពួកគេក្នុងកម្មវិធីនេះ។

- កំណត់កាលបរិច្ឆេទ និងទីកន្លែងដែលប្រសើរបំផុតដើម្បីរៀបចំសិក្ខាសាលា។

- មុនពេលព្រឹត្តិការណ៍ បុគ្គលិកគម្រោងគួររៀបចំសម្ភារអោយបានគ្រប់ជ្រុងជ្រោយសម្រាប់អ្នកចូលរួម និងជ្រើសរើសអ្នកសម្របសម្រួលសំខាន់ម្នាក់។

- ធ្វើការអញ្ជើញកសិករគំរូដែលមានសក្តានុពលដើម្បីចូលរួមសិក្ខាសាលា។ សួរអ្នកចូលរួមថាតើក្លាយខ្លួនជាកសិករគំរូ ពួកគេមើលឃើញសារៈប្រយោជន៍អ្វីខ្លះ។ សូមបន្ថែមទៅលើចម្លើយរបស់ពួកគេ ដើម្បីប្រាកដថាចំណុចសំខាន់ៗខាងក្រោមត្រូវបានបញ្ចូលដូចជា៖ ជួយដល់អ្នកដទៃ ជួយលើកស្ទួយសហគមន៍ ត្រូវបានទទួលស្គាល់នៅក្នុងសហគមន៍ និងរកចំណូលបានខ្ពស់ពីសកម្មភាពអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។

កំណត់ចំណាំគន្លឹះ៖
កម្មវិធីភ្ជាប់គំនិតអាជីវកម្មគ្របដណ្តប់ទិដ្ឋភាពពីរ៖ បច្ចេកទេសផលិតកម្មកសិកម្ម និងការភ្ជាប់គំនិតអាជីវកម្ម។ ពិតជាមានសារៈសំខាន់ណាស់ក្នុងការពន្យល់ខ្លឹមសារពីរនេះដល់កសិករគំរូដែលមានសក្តានុពល និងបញ្ជាក់ពីចំណាប់អារម្មណ៍របស់ពួកគេចំពោះកម្មវិធីនេះ។

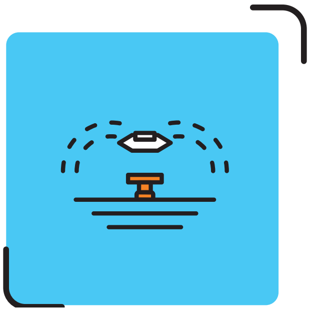
- ពិពណ៌នាអំពីកម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាល ពន្យល់ថាតើមានរយៈពេលប៉ុន្មាន (ការបណ្តុះបណ្តាលពេញមួយថ្ងៃក្នុងមួយសប្តាហ៍សម្រាប់រយៈពេលប្រាំខែ) និងពន្យល់អំពីអ្វីខ្លះដែលពួកគេនឹងរៀន។

- រៀបចំធ្វើការសង្កេតផ្ទាល់ខ្លីមួយអំពីប្រភេទអាជីវកម្មដែលបេក្ខជនចង់បង្កើត។ សំណួរនាំមុខ៖ តើអ្នកមានអាជីវកម្មហើយឬនៅ? ប្រសិនបើមានហើយ តើអ្នកចង់រៀនអំពីអ្វីដើម្បីអ្នកអាចធ្វើអោយអាជីវកម្មរបស់អ្នកប្រសើរឡើង ?តើជំនាញអ្វីខ្លះដែលសំខាន់សម្រាប់អ្នក ?ប្រសិនបើអ្នកពុំទាន់មានអាជីវកម្ម តើអាជីវកម្មប្រភេទណាដែលអ្នកមានបំណងចង់បង្កើត? ត្រូវបាកដថាកសិករដែលមានចំណាប់អារម្មណ៍ គឺមានឆន្ទៈក្នុងការចូលរួមពេញលេញក្នុងកម្មវិធីនេះ។ ព្យាយាមបញ្ចុះបញ្ចូលពួកគេអោយចូលរួមផ្លាស់ប្តូរគំនិតយោបល់កាន់តែច្រើនកាន់តែល្អ និងរក្សាការស្ងប់មតិនេះមិនផ្លូវការ និងពុំមានសម្ពាធឡើយ។ ទីបញ្ចប់ អ្នកសម្របសម្រួលប្រមូល និងច្របាច់បញ្ចូលគ្នានូវរាល់ការឆ្លើយតបទាំងអស់។ ខាងក្រោមគឺជាបញ្ជីប្រភេទអាជីវកម្មគំរូដែលកសិករគំរូប្រហែលជាចង់ចាប់ផ្តើម៖

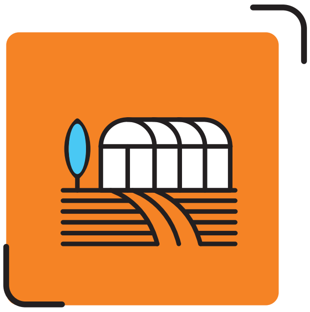
១. អ្នកលក់ជុំ/អាជីវករ/អ្នកប្រមូលទិញ បន្លែ

២. អ្នកផ្គត់ផ្គង់ធាតុចូលកសិកម្ម

៣. អ្នកផ្គត់ផ្គង់កូនដំណាំ



៤. អ្នកតម្លើងប្រព័ន្ធតំណក់ទឹក



៥. អ្នកតម្លើងផ្ទះសំណាញ់

- ដើម្បីធ្វើការវិភាគបន្ថែមលើគុណសម្បត្តិរបស់កសិករគំរូដែលមានសក្តានុពល រៀបចំទម្រង់វាយតម្លៃខ្លួនឯង ដើម្បីវាយតម្លៃលក្ខណៈសេដ្ឋកិច្ច សង្គម ជំនាញបច្ចេកទេស និងវិជ្ជាជីវៈ ព្រមទាំងបុគ្គលិកលក្ខណៈរបស់បេក្ខជននីមួយៗ។ សូមមើល**ឧបសម្ព័ន្ធ១** សម្រាប់ទម្រង់វាយតម្លៃខ្លួនឯងជាគំរូ។ ពន្យល់អំពីទម្រង់នោះ និងសុំអោយបេក្ខជនបំពេញព័ត៌មាន។ ផ្តល់ការគាំទ្របញ្ជាក់បន្ថែមប្រសិនមានតម្រូវការ។ អ្នកសម្របសម្រួលប្រមូលទម្រង់វាយតម្លៃខ្លួនឯងពីអ្នកចូលរួម និងបូកសរុបពិន្ទុ។ កសិករអាចដាក់ពិន្ទុរចន្លោះពី១ (ខ្សោយ) និង ១០ (ល្អណាស់)។ អ្នកសម្របសម្រួលអាចសួរទៅបេក្ខជនថាតើហេតុអ្វីពួកគេត្រូវដាក់ពិន្ទុជាក់លាក់ដោយខ្លួនឯង ហើយអញ្ជើញកសិករដទៃទៀតឱ្យមានប្រតិកម្មលើខ្លួន។

- បន្ទាប់មក សម្របសម្រួលការពិភាក្សាខ្លីមួយនៃតួនាទី និងទំនួលខុសត្រូវរបស់កសិករគំរូ ដើម្បីយល់ដឹងឱ្យបានច្បាស់ថាតើអ្វីដែលបេក្ខជនមើលឃើញថាជាសេវាកម្ម និងផលិតផលដែលកសិករភាគច្រើនអាចត្រូវការ និងអ្វីដែលពួកគេគិតថាពួកគេអាចផ្តល់បាន។

ធ្វើការបែងចែកអ្នកចូលរួមជាក្រុមតូចៗ និងអនុញ្ញាតឱ្យពួកគេពិភាក្សានូវសំណួរមួយចំនួនដូចខាងក្រោម៖

១. តើអ្នកដឹងទេថាក្លាយជាកសិករគំរូ មានន័យដូចម្តេចទៅ?

២. តើលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យសំខាន់ៗមានអ្វីខ្លះសម្រាប់ការក្លាយជាកសិករគំរូដ៏ល្អ?

៣. តើតួនាទី និងទំនួលខុសត្រូវរបស់កសិករគំរូមានអ្វីខ្លះ?

៤. តើអ្នកចង់បង្កើតអាជីវកម្មប្រភេទណា?

៥. តើសេវាកម្ម និងការគាំទ្រប្រភេទណាដែលអ្នកមានផែនការផ្តល់ទៅអោយកសិករដៃគូរបស់អ្នក?

៦. តើមានឱកាស និងបញ្ហាប្រឈមចំបងៗអ្វីខ្លះក្នុងការធ្វើការជាកសិករគំរូ?

៧. តើអ្នកកសាងទំនាក់ទំនងសហការល្អបែបណាជាមួយកសិករដទៃទៀតនៅក្នុងក្រុម ឬភាពជាអ្នកជិតខាងរបស់អ្នក?

- នៅក្នុងកិច្ចពិភាក្សាក្រុមធំ សូមឲ្យអ្នកចូលរួមម្នាក់ក្នុងមួយក្រុមឆ្លើយសំណួរមួយខាងលើ និងសុំគំនិត/យោបល់ បន្ទាប់មក ផ្លាស់ទៅក្រុមបន្ទាប់ និងឆ្លើយនូវសំណួរបន្ទាប់ទៀត។

ឃ. ដៃគូសន្ទនានៅថ្នាក់ក្រោមជាតិ (អ្នកផ្តល់ព័ត៌មានសំខាន់ៗ)

- កំណត់អត្តសញ្ញាណអ្នកផ្តល់ព័ត៌មានសំខាន់ៗដែលអាចចូលរួមក្នុងអន្តរាគមន៍កសិករគំរូ រួមមាន៖ (១) វិស័យឯកជន ដូចជាអ្នកលក់រាយធាតុចូលកសិកម្ម អ្នកប្រមូលទិញ ។ល។ (២) ដៃគូអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល និង (៣) បុគ្គលិកមកពីទីភ្នាក់ងាររដ្ឋាភិបាល ដូចជាមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទជាដើម។ សូមសម្ភាសន៍ពួកគេជាលក្ខណៈមិនផ្លូវការ មុនពេលអញ្ជើញពួកគេចូលក្នុងកិច្ចប្រជុំ។

- រៀបចំរបៀបណែនាំការសម្ភាសន៍ដាច់ដោយឡែកសម្រាប់អ្នកផ្តល់ព័ត៌មានសំខាន់ៗនីមួយៗ។ កម្រងសំណួរគួរតែបញ្ចូលសំណួរផ្សេងៗអំពីការយល់ឃើញ ដែលអ្នកផ្តល់ព័ត៌មានសំខាន់ៗទាំងនោះមានរួចជាស្រេច អំពីតួនាទីរបស់កសិករគំរូ ថាតើអ្វីដែលអ្នកផ្តល់ព័ត៌មានសំខាន់ៗគិតថាកសិករគំរូគួរធ្វើជាលក្ខណៈអាជីវកម្ម និងប្រភេទនៃការបណ្តុះបណ្តាល ដែលកសិករនឹងត្រូវទទួលបាន។ សូមមើល **ឧបសម្ព័ន្ធ២** អំពីគំរូរបៀបណែនាំកម្រងសំណួរ។

- អនុវត្តការសម្ភាសន៍ផ្ទាល់១ទល់នឹង១ ជាមួយអ្នកផ្តល់ព័ត៌មានសំខាន់ៗ ដោយប្រើប្រាស់របៀបណែនាំការសម្ភាសន៍ ដើម្បីប្រមូលគំនិត ឬការយល់ឃើញរបស់ពួកគេចំពោះកសិករគំរូ។ សូមធ្វើការកត់ចំណាំ និងចងក្រងទុករាល់លទ្ធផលទាំងអស់។

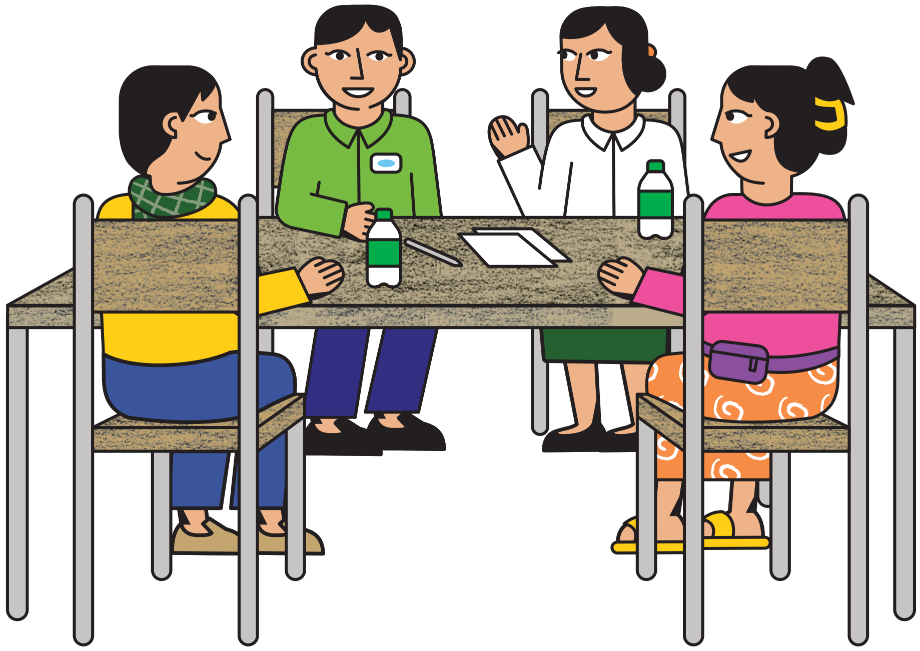
- ប្រមូលព័ត៌មាន និងរៀបចំរបាយការណ៍សម្រាប់ការចែករំលែកបន្ត។ សូមរៀបចំបទបង្ហាញសង្ខេបសម្រាប់កិច្ចប្រជុំ។

- គួររៀបចំព្រឹត្តិការណ៍មួយដោយអញ្ជើញកសិករគំរូ និងអ្នកផ្តល់ព័ត៌មានសំខាន់ៗនៅក្នុងតំបន់គោលដៅនីមួយៗ ដើម្បីស្វែងយល់អំពីរបៀបដែលតួអង្គទីផ្សារអាចធ្វើការជាមួយកសិករគំរូ និងប្រភេទនៃការគាំទ្រដែលពួកគេអាចផ្តល់ជូនបាន។ សូមកំណត់ពេលវេលានៃកិច្ចប្រជុំតាមកាលបរិច្ឆេទ ពេលវេលា និងទីកន្លែងដែលសមរម្យ និងងាយស្រួលសម្រាប់ពួកគេចូលរួម។

- ក្នុងអំឡុងពេលនៃកិច្ចប្រជុំ បុគ្គលិករបស់គម្រោងដឹកនាំការពិភាក្សាអំពីឱកាស និងបញ្ហាប្រឈមនានារបស់អាជីវកម្មណាមួយដែលនាំកសិករចង់ចាប់ផ្តើម។ វិធីនេះអាចត្រូវបានចាប់ផ្តើមជាមួយនឹងបទបង្ហាញស្តីពីរបកគំហើញ ពីការសម្ភាសន៍អ្នកផ្តល់ព័ត៌មានសំខាន់ៗទាំងនោះ។ សូមផ្តល់ពេលវេលា សម្រាប់អ្នកចូលរួមគ្រប់គ្នាដើម្បីសួរសំណួរ និងកត់ត្រាគ្រប់ចំណុចទាំងអស់នៅលើក្រដាសផ្ទាំងធំ។

- ប្រសិនបើក្រុមមានសមាជិកច្រើន ឬធំពេក ការពិភាក្សាអាចធ្វើឡើងជាក្រុមតូចៗ។ សូមបែងចែកអ្នកចូលរួមជាក្រុមតូចៗ ហើយជ្រើសរើសតំណាងក្នុងក្រុមនីមួយៗ។ ក្រុមនីមួយៗគួរតែមានការលាយបញ្ចូលគ្នារវាងកសិករ និងភាគីពាក់ព័ន្ធផ្សេងៗទៀត។

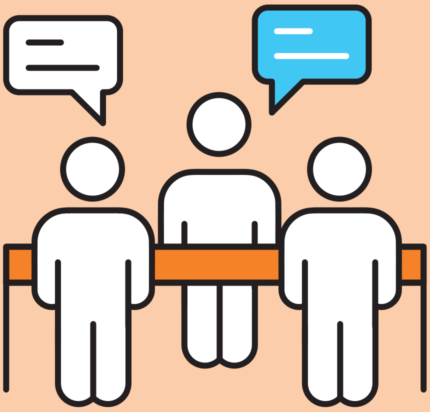
- ពិភាក្សាអំពីលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យសម្រាប់ការជ្រើសរើសកសិករគំរូ កំណត់ថាតើនរណាអាចផ្តល់សេវាអ្វីខ្លះសម្រាប់កសិករគំរូក្នុងការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម សេវាកម្មអ្វីខ្លះដែលកសិករគំរូត្រូវការចាំបាច់ និងថាតើគម្រោងអាចជួយសម្របសម្រួលទំនាក់ទំនងឈ្នះឈ្នះរវាងកសិករគំរូ និងតួអង្គវិស័យឯកជនដោយរបៀបណា។



ចំណុចគន្លឹះ

១. រក្សារបញ្ជីឈ្មោះទំនាក់ទំនងអ្នកចូលរួមវិស័យឯកជនទាំងអស់ និងចែករំលែកទៅកាន់កសិករគំរូ ដើម្បីឱ្យពួកគេអាចទាក់ទងទៅដោយផ្ទាល់។

២. សម្រាប់វិស័យឯកជន ពេលវេលារបស់ពួកគេមានតម្លៃណាស់ ដូច្នេះត្រូវធានាថាកិច្ចប្រជុំគឺមានគោលបំណង និងផលិតភាពច្បាស់លាស់។ រក្សាកិច្ចប្រជុំអោយខ្លី និងលើកចំចំណុចសំខាន់ៗជាមួយនឹងបទបង្ហាញ និងកិច្ចពិភាក្សា។ សូមរំលេចនូវឱកាសនានាសម្រាប់វិស័យឯកជន។



៣. ត្រូវប្រាកដថាកិច្ចប្រជុំត្រូវបានរៀបចំយ៉ាងល្អជាមួយនឹងការផ្តល់ជូនឯកសារព័ត៌មានផ្សេងៗ បទបង្ហាញដែលគួរអោយទាក់ទាញ និងអាហារសម្រន់គ្រប់គ្រាន់សម្រាប់អ្នកចូលរួម។

៤.២ ការជ្រើសរើសកសិករគំរូ

ពិតជាមានសារៈសំខាន់ណាស់ក្នុងការបញ្ជាក់នូវការសម្រេចចិត្តរបស់បេក្ខជននីមួយៗម្តងហើយម្តងទៀតដើម្បីក្លាយជាកសិករគំរូ និងឆន្ទៈរបស់គាត់ក្នុងការចូលរួមពេញលេញក្នុងកម្មវិធីភ្ញាស់គំនិតអាជីវកម្ម ព្រមទាំងផែនការក្នុងការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មដែលបានជ្រើសរើស។

ខាងក្រោមនេះគឺជាសកម្មភាពណែនាំមួយចំនួន៖

- បុគ្គលិកគួរតែរៀបចំចុះពិនិត្យជាក់ស្តែងទៅកាន់កសិករគំរូនៅទីវាល ដើម្បីធ្វើការវាយតម្លៃឡើងវិញនូវការដាំដុះបន្លែ និងបទពិសោធន៍ទីផ្សាររបស់ពួកគេ។ បុគ្គលិកក៏គួរវាយតម្លៃទិសដៅអាជីវកម្មរបស់កសិករផងដែរ។ តើអាជីវកម្មប្រភេទណាដែលកសិករមានចំណាប់អារម្មណ៍? តើគាត់នឹងទទួលបានជោគជ័យលើដំណើរការអាជីវកម្មនោះដែរឬទេ?

- អំឡុងពេលជួបកសិករគំរូ បុគ្គលិកគួរតែបញ្ជាក់អំពីចំណាប់អារម្មណ៍របស់កសិករគំរូសក្តានុពលនៅក្នុងកម្មវិធី និងថាតើពួកគេមានពេលទំនេរគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីចូលរួមដែរឬទេ។ ជាងនេះទៅទៀត អ្នកគួរតែសួរអំពីផែនការវិនិយោគរបស់ពួកគេ ទំហំដីធ្វើផលិតកម្ម និងថវិកាដែលពួកគេត្រូវរៀបចំសម្រាប់វិនិយោគ។

- កសិករគំរូសក្តានុពលដែលត្រូវគ្រប់ចំណុចនៃលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យ ហើយបានយល់ និងព្រមព្រៀងលើតួនាទី និងទំនួលខុសត្រូវទាំងអស់ អាចចុះឈ្មោះដោយបំពេញលើទម្រង់បែបបទចុះបញ្ជី។ (សូមមើល **ឧបសម្ព័ន្ធ៣** សម្រាប់គំរូនៃទម្រង់ចុះឈ្មោះ ដែលបានដាក់បញ្ចូលនូវទំនួលខុសត្រូវសំខាន់ៗផងដែរ។)

- រៀបចំច្បាប់ចម្លងនៃទម្រង់ដែលបានចុះហត្ថលេខា និងប្រគល់ជូនទៅកសិករគំរូដែលបានចុះឈ្មោះ ដើម្បីពួកគេបានរំលឹកអំពីតួនាទីទំនួលខុសត្រូវ ព្រមទាំងការប្តេជ្ញាចិត្តរបស់ពួកគេ។

ចំណុចគន្លឹះ

១. កសិករមួយចំនួនមានការស្ទាក់ស្ទើរដើម្បីក្លាយជាកសិករគំរូ ពីព្រោះពួកគេមិនទាន់ច្បាស់អំពីតួនាទី និងទំនួលខុសត្រូវ និង/ឬ ពួកគេមិនទាន់យល់អំពីប្រភេទអាជីវកម្មដែលសាកសមបំផុតសម្រាប់ពួកគេ។ បុគ្គលិកគួរតែពន្យល់នូវប្រភេទអាជីវកម្មផ្សេងៗដែលពួកគេអាចចាប់ផ្តើម និងស្នើជាយោបល់។ ជាការពិត កសិករគំរូអាចផ្លាស់ប្តូរប្រភេទអាជីវកម្មដែលពួកគេមានចំណាប់អារម្មណ៍ នៅមុនពេលកម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលចាប់ផ្តើម។

២. កសិករគំរូ គួរត្រូវបានចុះឈ្មោះយោងតាមចំណាប់អារម្មណ៍អាជីវកម្មដែលបានចែងនៅក្នុងទម្រង់។ គុណសម្បត្តិនៃការចុះបញ្ជីឈ្មោះពួកគេតាមប្រភេទអាជីវកម្មនេះគឺ (១) ជួយផ្តល់នូវកម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលសមត្ថភាពត្រឹមត្រូវ និង (២) ជួយបុគ្គលិកគម្រោងក្នុងការបន្តតាមដាន។

៤.៣ កម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលភ្ញាស់គំនិតអាជីវកម្ម និងការបង្ហាត់បង្ហាញ

ការភ្ញាស់គំនិតអាជីវកម្មកសិករគំរូ គ្របដណ្តប់ការបណ្តុះបណ្តាលចំនួន២ប្រភេទគឺ៖ បច្ចេកទេសផលិតកម្ម និងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម។

កម្មវិធីត្រូវរៀបចំដើម្បីធានាថា កសិករគំរូមានចំណេះដឹង និងជំនាញគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីប្រតិបត្តិអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួនរបស់ពួកគេ។ ពិតជាមានសារៈសំខាន់ក្នុងការបញ្ជូនបុគ្គលិកគម្រោង ឬមន្ត្រីរដ្ឋាភិបាលនៅថ្នាក់ក្រោមជាតិ បានចូលរួមរៀនសូត្រជាមុន នូវជំនាញចាំបាច់នានាពីអ្នកជំនាញបច្ចេកទេសកសិកម្ម និងភ្ញាស់គំនិតអាជីវកម្ម មុនពេលផ្តល់វគ្គបណ្តុះបណ្តាលបន្តទៅកាន់កសិករដែលបានចុះឈ្មោះរួច។ កសិករគំរូគួរតែរៀនសូត្រពីបុគ្គលិកគម្រោង ឬមន្ត្រីរដ្ឋាភិបាល គឺមិនផ្ទាល់ពីអ្នកជំនាញនោះទេ ពីព្រោះអ្នកជំនាញ ជាធម្មតាត្រូវជួលក្នុងតម្លៃខ្ពស់ ដោយសារពួកគេមិនមែនមកពី ឬរស់នៅក្នុងខេត្តនោះទេ ដូច្នេះពួកគេប្រហែលមិនមានពេលក្នុងការបណ្តុះបណ្តាលតាមដានបន្ត។ ម្យ៉ាងវិញទៀត កសិករគំរូអាចទទួលបានព័ត៌មានងាយស្រួលពីមន្ត្រីរដ្ឋាភិបាលថ្នាក់ខេត្ត ឬបុគ្គលិកគម្រោង ដែលពួកគេបានស្គាល់ស្រាប់។ នៅពេលកសិករគំរូបានចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ពួកគេអាចចែករំលែកអ្វីដែលពួកគេបានរៀនជាមួយកសិករដទៃទៀតនៅក្នុងសហគមន៍របស់ពួកគេ។

សម្រាប់ការបណ្តុះបណ្តាលបច្ចេកទេសគម្រោងឈេនសូមណែនាំអោយជ្រើសរើសអ្នកជំនាញដែលមានបទពិសោធន៍បច្ចេកទេសល្អក្នុងផលិតកម្មបន្លែ។ពួកគេគួរតែមានចំណេះដឹងទូលំទូលាយក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហាទូទៅនៅកម្រិតទីវាល ហើយធ្លាប់ធ្វើការជាមួយកសិករពីមុនមក។ កម្មវិធីសិក្សាស្តីពីបច្ចេកទេសត្រូវបានរៀបចំដោយទីប្រឹក្សាសាកវប្បកម្មគម្រោងឈេនដើម្បីដោះស្រាយគម្លាតចំណេះដឹងកសិករគំរូនិងកសាងជំនាញនានាក្នុងការដាំដុះបន្លែ និងគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការសាកវប្បកម្ម។ សម្រាប់ការបណ្តុះបណ្តាលគម្រោងឈេនបានជួលក្រុមហ៊ុន SHE Investments ដើម្បីរៀមចំកម្មវិធីសិក្សា និងបណ្តុះបណ្តាលបុគ្គលិកគម្រោង និងមន្ត្រីរដ្ឋាភិបាលអំពីសហគ្រិនភាព និងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មខ្នាតតូចជាមូលដ្ឋាន។

ការណែនាំជាជំហានៗមានដូចខាងក្រោម៖

១. ការបណ្តុះបណ្តាលគ្រូបង្គោល (ToT)

- កម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលគ្រូបង្គោលត្រូវបានបែងចែកជា២ផ្សេងគ្នា ដោយរៀបចំផ្អែកទៅលើការសិក្សាវាយតម្លៃតម្រូវការសម្រាប់បណ្តុះបណ្តាល (សូមមើល**ឧបសម្ព័ន្ធ៤** សម្រាប់គំរូវាយតម្លៃ)។ ភាគីទី៣ដូចជា SHE Investments អាចអនុវត្តការបណ្តុះបណ្តាលអាជីវកម្មជាក្រុមខណៈពេលទីប្រឹក្សាបច្ចេកទេសរៀបចំវគ្គបណ្តុះបណ្តាលបច្ចេកទេសតាមកម្មវិធីសិក្សាកសិកម្មរបស់ខ្លួនដើម្បីគាំទ្រ និងបំពេញតម្រូវការរបស់កសិករគំរូលើគំរូអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។

២. ការបណ្តុះបណ្តាលអាជីវកម្ម (រយៈពេល៧ថ្ងៃ)

- ការបណ្តុះបណ្តាលអាជីវកម្មរួមមានសិក្ខាសាលាចំនួន៦វគ្គ ដែលសិក្ខាសាលានីមួយៗត្រូវចំណាយពេល១ថ្ងៃ ជាមួយនឹងពេលវេលាបន្ថែមចំនួន១ថ្ងៃ សម្រាប់រំលឹក និងបូកសរុប។ សិក្ខាសាលានីមួយៗរួមមានប្រធានបទមួយចំនួនដែលបានរៀបចំផ្អែកលើចំណាប់អារម្មណ៍របស់កសិករ និងគម្លាតចំណេះដឹងដោយបានកំណត់រកឃើញក្នុងអំឡុងពេលការវាយតម្លៃតម្រូវការសម្រាប់បណ្តុះបណ្តាល។

គម្រោងឈេនសូមណែនាំនូវជំហានមួយចំនួនដូចខាងក្រោម៖

១. រៀបចំបញ្ជីឈ្មោះសិក្ខាកាម រួមបញ្ចូលទាំងបុគ្គលិកគម្រោង តំណាងមកពីមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ និងដៃគូពាក់ព័ន្ធនានា។ បញ្ជីឈ្មោះ តួនាទី លេខទូរស័ព្ទ និងអាសយដ្ឋានអ៊ីមែលរបស់ពួកគេត្រូវបានផ្ញើទៅភាគីដែលទទួលខុសត្រូវក្នុងការផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាលអាជីវកម្ម សម្រាប់ការចុះឈ្មោះ និងការបង្កើតគណនីអនឡាញ។

២. មុនពេលការបណ្តុះបណ្តាលចាប់ផ្តើម អ្នកចូលរួមដែលបានចុះឈ្មោះ នឹងទទួលបានសារក្នុងអ៊ីមែលពីគ្រូបណ្តុះបណ្តាលអាជីវកម្ម ដែលអញ្ជើញពួកគេឱ្យចូលទៅក្នុងគណនីអនឡាញដោយប្រើអាសយដ្ឋានអ៊ីមែលរបស់ពួកគេជាអត្តសញ្ញាណអ្នកប្រើប្រាស់។ នៅពេលដែលគណនីត្រូវបានចូលប្រើប្រាស់ សម្ភារៈនៃវគ្គសិក្សាទាំងអស់នឹងមាននៅទីនោះ រួមទាំងបទបង្ហាញ និងវីដេអូផ្សេងៗ។

៣. យ៉ាងហោចណាស់១ថ្ងៃមុនពេលចាប់ផ្តើមការបណ្តុះបណ្តាលក្នុងថ្នាក់ មន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ គួរតែពិនិត្យមើលទីកន្លែងសិក្ខាសាលា និងរៀបចំបញ្ជីសម្ភារៈដែលត្រូវប្រើប្រាស់។

៤. សម្រាប់ថ្ងៃទី១ គ្រូបណ្តុះបណ្តាលធ្វើបទបង្ហាញសង្ខេបអំពីមាតិកានៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាលទៅកាន់អ្នកចូលរួម បន្ទាប់មកចាប់ផ្តើមបើកការបង្រៀនវគ្គដំបូង។ (យោងតាមឧបសម្ព័ន្ធ៥ ស្តីអំពីកម្មវិធីសិក្សាវគ្គអាជីវកម្មដែលរៀបរៀងដោយ SHE Investments)។

[៩] SHE Investments គឺជាសហគ្រាសសង្គមដែលមានឯកទេសក្នុងការរៀបចំ និងផ្តល់កម្មវិធីសិក្សាពន្លឿន និងភ្ជាស់គំនិតអាជីវកម្មសម្រាប់ស្ត្រីនៅប្រទេសកម្ពុជា។ សូមមើលគេហទំព័រ https://www.sheinvestments.com/#home សម្រាប់ព័ត៌មានលម្អិត

៣. វគ្គបណ្តុះបណ្តាលបច្ចេកទេសកសិកម្ម (រយៈពេល១១ថ្ងៃ)

- សម្រាប់ការបណ្តុះបណ្តាលបច្ចេកទេសកសិកម្ម គម្រោងឈេនណែនាំអោយជ្រើសរើសទីប្រឹក្សាបច្ចេកទេសដែលមានបទពិសោធន៍ (បច្ចេកទេសកសិកម្ម/ក្សេត្រសាស្រ្ត) ដើម្បីរៀបចំកម្មវិធីសិក្សា និងបណ្តុះបណ្តាលបុគ្គលិកគម្រោង និង/ឬ មន្រ្តីមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ។ ពេលវេលានៃការសិក្សាសរុបមានរយៈពេល១១ថ្ងៃ ដែល៣ថ្ងៃគឺជាការបណ្តុះបណ្តាលទ្រឹស្តីក្នុងថ្នាក់ និង៨ថ្ងៃជាការបណ្តុះបណ្តាលនៅចំការ។ ការរៀបចំកម្មវិធីនៃវគ្គសិក្សា គឺផ្អែកលើការសិក្សាវាយតម្លៃតម្រូវការបណ្តុះបណ្តាល (សូមមើល**ឧបសម្ព័ន្ធ៦**)។

គម្រោងឈេនសូមធ្វើការណែនាំនូវជំហានមួយចំនួនដូចខាងក្រោម៖

១. រៀបចំទីតាំងធ្វើចំការបង្ហាញសម្រាប់ការបណ្តុះបណ្តាលនៅចំការផ្ទាល់លើផលិតកម្មដំណាំដែលមានសក្តានុពល និងមានតម្រូវការទីផ្សារច្បាស់លាស់។

២. ទីប្រឹក្សាបច្ចេកទេសគួរតែចុះពិនិត្យមើលចំការដែលកសិករគំរូត្រូវចូលរួម ដើម្បីសង្កេតមើលថាតើបញ្ហាប្រឈមអ្វីខ្លះកំពុងកើតមាននៅទីវាល។ មន្រ្តីមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ ក៏អាចត្រូវបានស្នើអោយជួយកំណត់នូវបញ្ហាប្រឈមនានាលើផលិតកម្មបន្លែដែលកើតមានជាញឹកញាប់នៅក្នុងតំបន់។

៣. រៀបចំកម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលបច្ចេកទេស និងបង្កើតកាលវិភាគបណ្តុះបណ្តាល ដោយផ្អែកលើព័ត៌មានដែលបានមកតាមរយៈការសង្កេតនៅទីវាលរបស់អ្នក និងទទួលបានពីមន្រ្តីមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ។

៤. អ្នកបច្ចេកទេសកសិកម្ម ផ្តល់វគ្គបណ្តុះបណ្តាលទ្រឹស្តីនៅក្នុងថ្នាក់ បន្ទាប់មករៀបចំធ្វើចំការបង្ហាញ និងការបណ្តុះបណ្តាលនៅទីវាល។ មន្រ្តីមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទគួរតែសុំទីធ្លាចំការរបស់កសិករដែលបានជ្រើសរើស សម្រាប់ធ្វើចំការបង្ហាញ។

៥. នៅក្នុងវគ្គសិក្សានីមួយៗ មន្រ្តីមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទធ្វើការកត់ត្រា សួរសំណួរ និងរៀបចំការចែករំលែកការរៀនសូត្ររបស់ពួកគេជាមួយកសិករគំរូ។ គំរូកម្មវិធីសិក្សានៃវគ្គបច្ចេកទេសកសិកម្មត្រូវបានផ្តល់ជូននៅក្នុង **ឧបសម្ព័ន្ធ៧**។

៤. ការបណ្តុះបណ្តាលកសិករគំរូ

- យ៉ាងហោចណាស់មួយសប្តាហ៍មុន មន្ត្រីមន្ទីរកសិកម្មរុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទជូនដំណឹងទៅកសិករគំរូដែលបានចុះឈ្មោះ អំពីកាលបរិច្ឆេទដែលការបណ្តុះបណ្តាលភ្ញាស់គំនិតអាជីវកម្មនឹងចាប់ផ្តើម។

  កសិករគំរូភាគច្រើនមិនប្រើអ៊ីមែលទេ អ្នកខ្លះមិនមានអ៊ីនធឺណិតប្រើទាល់តែសោះ។ ប្រសិនកសិករប្រើតេឡេក្រាម អ្នកគួរតែបង្កើតក្រុមមួយសម្រាប់ថ្នាក់រៀនរបស់អ្នក ហើយអញ្ជើញកសិករគំរូឱ្យចូលរួមក្នុងក្រុមនោះ ដូច្នេះឯកសារផ្សេងៗអាចត្រូវបានចែករំលែកយ៉ាងលឿន និងងាយស្រួល។ កសិករមួយចំនួនប្រហែលជាមិនមានទូរស័ព្ទឆ្លាតវៃ ឬគណនីតេឡេក្រាមទេ ដូច្នេះមន្ត្រីមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទក៏ត្រូវព្រីនសម្ភារៈសិក្សាផងដែរ សម្រាប់ប្រើប្រាស់ឱ្យបានគ្រប់គ្រាន់នៅក្នុងថ្នាក់រៀនផងដែរ។

  វត្តមានចូលរួមត្រូវបានកត់ត្រានៅរាល់វគ្គបណ្តុះបណ្តាល។ អ្នកចូលរួមគឺតម្រូវឱ្យចូលរៀនគ្រប់វគ្គទាំងអស់ ដើម្បីក្លាយជាកសិករគំរូជាផ្លូវការ។

  មន្ត្រីមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទផ្ទេរចំណេះដឹងដែលទទួលបានពីគ្រូបណ្តុះបណ្តាលអាជីវកម្ម និងទីប្រឹក្សាបច្ចេកទេស ទៅកាន់កសិករគំរូដែលបានចុះក្នុងបញ្ជីឈ្មោះ យោងតាមកម្មវិធីសិក្សា និងកាលវិភាគ។ មុនពេលចាប់ផ្តើមវគ្គបណ្តុះបណ្តាល មន្ត្រីមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទគួរធ្វើតេស្តចំណេះដឹងរបស់កសិករគំរូ ដោយប្រើប្រាស់ទម្រង់តេស្ត ឬការវាយតម្លៃមុនការបណ្តុះបណ្តាល ។

  នៅចុងបញ្ចប់នៃថ្ងៃបណ្តុះបណ្តាលនីមួយៗ គ្រូបណ្តុះបណ្តាលគួរតែធ្វើការវាយតម្លៃលើការយល់ដឹងរបស់កសិករគំរូដោយសួរសំណួរសំខាន់ៗមួយចំនួន ឬធ្វើតេស្តក្រោយការបណ្តុះបណ្តាល។ ព័ត៌មានលម្អិតអំពីមាតិកានៃវគ្គសិក្សា សម្ភារៈ និងបទបង្ហាញអាចរកបានពី SHE Investments។ ព័ត៌មានទាំងនោះក៏អាចចូលមើលបានតាមរយៈ YouTube links នៅក្នុង **ឧបសម្ព័ន្ធ៥**។

  នៅចុងបញ្ចប់នៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាល កសិករគំរូនីមួយៗត្រូវចងក្រងផែនការអាជីវកម្មមួយ និងសរសេរវាទៅក្នុងសៀវភៅរៀបចំផែនការអាជីវកម្ម។ សៀវភៅនេះត្រូវបានចងក្រង និងធ្វើការចែកចាយដោយគ្រូបណ្តុះបណ្តាល។

ចំណុចគន្លឹះ

១. កសិករគំរូ ប្រហែលមានចំណាប់អារម្មណ៍លើគំរូអាជីវកម្មជាក់លាក់ ប៉ុន្តែពួកគេទាំងអស់គ្នាគួរតែចូលរួមជាមួយវគ្គសំខាន់ៗ (ស្នូល) មួយចំនួន។ សម្រាប់ការបណ្តុះបណ្តាលតាមគោលដៅកំណត់ជាច្រើនទៀត ពួកគេអាចចូលរៀនវគ្គពាក់ព័ន្ធនឹងអាជីវកម្មដែលពួកគេមានចំណាប់អារម្មណ៍។

២. ក្នុងវគ្គនីមួយៗ គ្រូបណ្តុះបណ្តាលគួរតែបញ្ចូលអោយមានល្បែងថាមពលកំសាន្ត ដើម្បីរក្សាចំណាប់អារម្មណ៍របស់សិក្ខាកាម និងជំរុញការចូលរួមរបស់ពួកគេ។

៣. កម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលមិនគួរប្រញាប់ប្រញាល់ពេកទេ។ គម្រោងឈេនសូមណែនាំកុំអោយអនុវត្តការបណ្តុះបណ្តាលនៅថ្ងៃជាប់ៗគ្នា។ ការបណ្តុះបណ្តាលគួរត្រូវបានរៀបចំពេញ១ថ្ងៃក្នុង១សប្តាហ៍គឺល្អបំផុត។

៤.៤ ការវាយតម្លៃលើការរៀនសូត្រ និងអភិវឌ្ឍន៍ផែនការអាជីវកម្ម

ការវាយតម្លៃលើការរៀនសូត្ររបស់កសិករគំរូ គឺអាចវាស់វែងនូវផលប៉ះពាល់នៃកម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាល និងតេស្តសមត្ថភាពយល់ដឹងរបស់ពួកគេបន្ទាប់ពីបានបញ្ចប់ការរៀនសូត្រគ្រប់វគ្គដែលជាតម្រូវការទាំងអស់។

ការវាយតម្លៃត្រូវបានអនុវត្តដោយបុគ្គលិកគម្រោង។ ការដាក់ពិន្ទុគឺពាក់ព័ន្ធនឹងការវាយតម្លៃចំនួន២៖ ការអនុវត្តក្នុងថ្នាក់រៀន និងការសង្កេតនៅលើទីវាល ឬនៅទីតាំងអាជីវកម្ម។ លទ្ធផលនៃការវាយតម្លៃអាចបង្ហាញចេញនូវចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយរបស់កសិករគំរូ និងអាចណែនាំដល់គ្រូបណ្តុះបណ្តាលអំពីថាតើចំណុចអ្វីខ្លះដែលអាចធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងជាងនេះ។

ខាងក្រោមគឺជាជំហានដែលអាចអនុវត្តបាននៅពេលរៀបចំការវាយតម្លៃ៖

- បុគ្គលិកគម្រោងគួររៀបចំវិធីសាស្ត្រជាមុន និងអញ្ជើញអ្នកពាក់ព័ន្ធទាំងនោះ ដើម្បីធ្វើការសម្រេចចិត្ត (សមាជិកគណៈកម្មការ)។
- នៅថ្ងៃធ្វើការវាយតម្លៃ កសិករគំរូដែលបានបញ្ចប់គ្រប់វគ្គបណ្តុះបណ្តាលទាំងអស់ រៀបចំផែនការអាជីវកម្មមួយដោយប្រើប្រាស់គំរូដែលផ្តល់ជូនពីគ្រូបណ្តុះបណ្តាល។
- ការរៀបចំផែនការអាជីវកម្មអាចធ្វើឡើងក្នុងរយៈពេលមួយថ្ងៃ ឬបន្តទៅថ្ងៃបន្ទាប់ អាស្រ័យលើសមត្ថភាពរបស់កសិករ។ ដើម្បីបញ្ចប់ផែនការអាជីវកម្ម កសិករគំរូគួរពិភាក្សាជាមួយគ្រួសារ ឬប្តី/ប្រពន្ធជាមុនសិន។ សូមមើលឧបសម្ព័ន្ធ៨ សម្រាប់គំរូផែនការអាជីវកម្ម។

- នៅពេលដែលកសិករគំរូបានរៀបចំផែនការអាជីវកម្មរួចរាល់ ការវាយតម្លៃត្រូវបានធ្វើឡើង។ គណៈកម្មការធ្វើការវាយតម្លៃការងាររបស់កសិករគំរូនីមួយៗ ហើយកត់ត្រាចូលក្នុងទម្រង់ដាក់ពិន្ទុ។ ការដាក់ពិន្ទុគឺធ្វើឡើងដោយសមាជិកនៃគណៈកម្មការ រួមមាន គ្រូបណ្តុះបណ្តាល បុគ្គលិកគម្រោងដៃគូ មន្ត្រីមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ ជាដើម ដោយផ្អែកលើការសម្ភាសន៍ និងការសង្កេតក្នុងអំឡុងពេលបណ្តុះបណ្តាល។
- ប្រមូលទម្រង់ដែលបានដាក់ពិន្ទុពីសមាជិកគណៈកម្មការទាំងអស់ ហើយធ្វើការបូកសរុប។ កសិករគំរូដែលមានពិន្ទុខ្ពស់ជាងគេ អាចទទួលបានរង្វាន់លើកទឹកចិត្ត ឬដើមទុនចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម។ សូមមើលការណែនាំអំពីការគាំទ្រដើមទុនចាប់ផ្តើមនេះ និងរង្វាន់លើកទឹកចិត្តសម្រាប់កសិករគំរូនៅក្នុងឧបសម្ព័ន្ធ៩។
- កសិករគំរូដែលមានផែនការអាជីវកម្មល្អ បានពិន្ទុសរុបខ្ពស់លើការវាយតម្លៃ និងបានចូលរួមយ៉ាងពេញលេញក្នុងកម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាល នឹងទទួលបានវិញ្ញាបនបត្របញ្ចប់ការសិក្សា ក្លាយកសិករគំរូជាផ្លូវការ ដែលចុះហត្ថលេខាដោយបុគ្គលិករបស់គម្រោង និងថ្នាក់ដឹកនាំរបស់មន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ។
- វិញ្ញាបនបត្រ ត្រូវបានផ្តល់ជូនតាមរយៈការរៀបចំពិធីតូចមួយដែលចូលរួមដោយបុគ្គលិកគម្រោង មន្ត្រីមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ ព្រមទាំងកសិករគំរូ។

រូបថតទី១៖ កសិករទទួលបានវិញ្ញាបនបត្របន្ទាប់ពីបញ្ចប់ការសិក្សា

ចំណុចគន្លឹះ

១. កាបណ្តុះបណ្តាលរំលឹកឡើងវិញប្រហែលជាត្រូវការចាំបាច់ប្រសិនបើបុគ្គលិកគម្រោងសង្កេតឃើញថា កសិករគំរូមានភាពលំបាកក្នុងការចងចាំខ្លឹមសារនៃវគ្គទាំងអស់ និង/ឬ មិនបានប្រើប្រាស់ការរៀនសូត្ររបស់ពួកគេអោយមានប្រសិទ្ធភាព។

២. ផ្អែកលើការស្រាវជ្រាវរបស់កសិករគំរូ និងបទពិសោធន៍របស់គម្រោង កសិករគំរូត្រូវការចាំបាច់នូវការគាំទ្រផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុដើម្បីចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មថ្មីរបស់ពួកគេ ដូច្នេះគម្រោងឈេនបានផ្តល់ជូនដើមទុនចាប់ផ្តើមចំនួន ២៥០ដុល្លារ ដល់កសិករគំរូដែលបានបញ្ចប់វគ្គសិក្សា។

៣. គម្រោងឈេនបានបង្កើតកម្មវិធី « ពានរង្វាន់សម្រាប់ការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មបានល្អជាងគេ» សម្រាប់កសិករគំរូដើម្បីធ្វើការប្រកួតប្រជែងក្នុងចំណោមពួកគេ។ អ្នកដែលបានផ្តល់សេវាកម្មបានប្រសើរជាងគេទៅកាន់កសិករដទៃទៀត និងបានរៀបចំសំណើអាជីវកម្មបានល្អគឺមានសិទ្ធគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការទទួលបានពានរង្វាន់នេះ។ ការវាយតម្លៃត្រូវបានរៀបចំដោយបុគ្គលិកគម្រោង។ ពានរង្វាន់ប្រកួតប្រជែងនេះគឺជារង្វាន់ដែលត្រូវផ្តល់ជូនកសិករគំរូចំនួន២នាក់នៅក្នុងតំបន់គោលដៅនីមួយៗ ដែលម្នាក់ៗទទួលបានទឹកប្រាក់ ១.០០០ដុល្លារ ដើម្បីវិនិយោគក្នុងការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មរបស់ពួកគេបន្ថែមពីលើដើមទុនចាប់ផ្តើមចំនួន២៥០ដុល្លារ។

៤.៥ ការផ្គូផ្គង និងការគាំទ្រការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម (ការបង្ហាត់បង្ហាញ និងការផ្តល់ដើមទុនចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម)

ការផ្គូផ្គងអាជីវកម្មគឺជាការផ្សារភ្ជាប់កសិករគំរូជាមួយដៃគូពាក់ព័ន្ធដូចជា ក្រុមហ៊ុនវិស័យឯកជន ក្រុមហ៊ុនដែលកំពុងស្វែងរកដៃគូបណ្តាក់ទុនរួមគ្នា អង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល និងបណ្តាញចែកចាយ ឬភ្នាក់ងារនៅក្នុងតំបន់នានា។ ការផ្គូផ្គងអាចធ្វើឡើងក្នុងអំឡុងពេល ឬបន្ទាប់ពីកម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាល ដោយផ្អែកលើការស្នើសុំពីកសិករគំរូ និងភាគីពាក់ព័ន្ធ។ វិធីសាស្ត្រនេះផ្តល់ឱកាសដល់អ្នកដែលបានបញ្ចប់វគ្គភ្ជាស់គំនិតអាជីវកម្មបានបង្កើតបណ្តាញសហប្រតិបត្តិការផ្សេងៗ។

ការផ្គូផ្គងរវាងភាគីទាំងពីរ - កសិករគំរូ និងតួអង្គវិស័យឯកជន គួរតែត្រូវបានអនុវត្តក្រោមការគ្រប់គ្រងរបស់នរណាម្នាក់ដែលអាចធានាបាននូវកិច្ចព្រមព្រៀងប្រកបដោយជោគជ័យ - អាចជាអាជ្ញាធរមូលដ្ឋាន អ្នកសម្របសម្រួលគម្រោង ឬមន្ត្រីរដ្ឋាភិបាល/មន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ។

ជំហានជាអនុសាសន៍សម្រាប់ការផ្គូផ្គងអាជីវកម្មត្រូវបានផ្តល់ដូចខាងក្រោម៖

- អញ្ជើញកសិករគំរូ និងតួអង្គវិស័យឯកជន ដើម្បីជួប និងពិភាក្សាគ្នាអំពីកិច្ចសហប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម។
- ផ្គូផ្គងកសិករគំរូនីមួយៗដោយឡែកៗជាមួយអាជីវករប្រមូលទិញបន្លែ និងតួអង្គវិស័យឯកជននៅក្នុងតំបន់ដូចជា ក្រុមហ៊ុនផ្គត់ផ្គង់គ្រាប់ពូជ អ្នកលក់ធាតុចូលកសិកម្ម និងអ្នកតម្លើងផ្ទះសំណាញ់ អាស្រ័យលើអាជីវកម្មដែលកសិករមានចំណាប់អារម្មណ៍។
- ក្នុងអំឡុងពេលផ្គូផ្គង កសិករគំរូគួរតែធ្វើបទបង្ហាញសង្ខេបអំពីចំណាប់អារម្មណ៍អាជីវកម្ម ផែនការអាជីវកម្ម ថវិកាសម្រាប់វិនិយោគ ទីតាំងអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ និងប្រភេទសេវាកម្មគាំទ្រដែលពួកគេត្រូវការចាំបាច់។ តួអង្គវិស័យឯកជនអាចរៀបរាប់អំពីប្រភេទគាំទ្រដែលពួកគេអាចផ្តល់ទៅកាន់កសិករគំរូទាំងនោះ។
- ប្រសិនបើគូភាគីជាអាជីវករប្រមូលទិញបន្លែ សូមនាំពួកគេទៅមើលទីវាលចំការដាំដុះរបស់កសិករគំរូ។ សម្រាប់តួអង្គវិស័យឯកជន សូមនាំពួកគេទៅកាន់ទីតាំងហាង ឬតូបរបស់កសិករគំរូ។

- ដំណើរការចុះកិច្ចសន្យាអាជីវកម្មគួរត្រូវបានរៀបចំឡើងក្រោមការគ្រប់គ្រងរបស់នរណាម្នាក់ដែលអាចពឹងពាក់បានដូចជា បុគ្គលិកគម្រោង ឬមន្ត្រីមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ ទីប្រឹក្សា ឬអាជ្ញាធរមូលដ្ឋាន។ អ្នកទាំងនេះក៏អាចចូលរួមគាំទ្រតាមរយៈការរៀបចំឯកសារដែលចាំបាច់ រួមមាន កិច្ចសន្យា ទម្រង់បែបបទផ្សេងៗ។ល។

ទោះបីជាកសិករគំរូដែលបានចុះឈ្មោះបានអភិវឌ្ឍផែនការអាជីវកម្មដោយខ្លួនឯង និងមាននៅក្នុងដៃរបស់ពួកគេក៏ដោយ ពួកគេប្រហែលនៅតែត្រូវការ ការគាំទ្រអំពីរបៀបចាប់ផ្តើមអនុវត្តអាជីវកម្មជាក់ស្តែងរបស់ពួកគេ។ ដូច្នេះហើយ ការគាំទ្រការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មគឺមានភាពចាំបាច់ដើម្បីប្រាកដថាអាជីវកម្មរបស់ពួកគេមានដំណើរការល្អ និងអាចរកប្រាក់ចំណូលបាន។ គ្រូបណ្តុះបណ្តាលគួរតែធ្វើការបង្វឹកកសិករម្នាក់ៗ ទាំងដោយផ្ទាល់ ឬតាមរយៈទូរស័ព្ទដូចខាងក្រោម៖

- មកពិនិត្យមើលទីតាំងចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម ឬទីតាំងដែលកសិករចង់បង្កើតហាង ឬតូប និងផ្តល់យោបល់ដល់ពួកគេអំពីការរចនា និងការតុបតែងហាង ឬតូបដែលសមរម្យ ប្រភេទឧបករណ៍ ឬទំនិញដែលគួរបញ្ជាទិញ និងរបៀបលក់ទៅកាន់អ្នកទិញ។

- តាមដានដំណើរការចាប់ផ្តើមរបស់កសិករដោយធ្វើការពិនិត្យមើលសៀវភៅកត់ត្រាអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ ប្រសិនបើអ្នករកឃើញថាអាជីវកម្មមិនដំណើរការល្អ សូមប្រាប់ពួកគេ ផ្តល់យោបល់ និងបណ្តុះបណ្តាលពួកគេម្តងទៀតនៅនឹងកន្លែង។

ចំណុចគន្លឹះ

១. កសិករអាចនឹងភ្លេចលឿននូវអ្វីដែលពួកគេបានរៀន ជាពិសេសមេរៀនអាជីវកម្ម។ សូមរក្សាលេខទំនាក់ទំនងរបស់ពួកគេ និងបញ្ចូលទៅក្នុងតេឡេក្រាម ឬប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមផ្សេងទៀត ដើម្បីអ្នកងាយស្រួលទាក់ទងទៅពួកគេ។

២. ប្រសិនបើកសិករគំរូស្នើសុំការគាំទ្រផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុសម្រាប់ការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ គម្រោងគួរតែណែនាំអំពីផែនការសហវិនិយោគ ឬឱកាសទទួលបានប្រាក់កម្ចីពីស្ថាប័នមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ (MFI)។

៥. សន្និដ្ឋាន

ខណៈពេលគោលការណ៍ និងវិធីសាស្ត្រទាំងឡាយដែលបានលើកឡើងផ្តោតសំខាន់លើសាកវប្បកម្ម អាចអនុវត្តបានចំពោះផលិតផល និងទីផ្សារផ្សេងៗជាច្រើន គម្រោងឈេនសង្ឃឹមយ៉ាងមុតមាំថានឹងអាចជំរុញអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល និងទីភ្នាក់ងាររដ្ឋាភិបាលថ្នាក់ក្រោមជាតិនានាក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ទទួលយកទៅអនុវត្តនូវវិធីសាស្ត្រភ្ញាស់គំនិតអាជីវកម្មកសិករគំរូ ដែលបានផ្តល់លទ្ធផលដ៏មានតម្លៃសម្រាប់គម្រោងឈេននេះ។ វាគឺជាការផ្តួចផ្តើមគំរូការងារប្រកបដោយនិរន្តរភាពសម្រាប់កសិករដែលបានជ្រើសរើសដើម្បីផ្តល់សេវាកម្មដែលមានអត្ថប្រយោជន៍ (ដូចជា ការផ្សព្វផ្សាយ និងព័ត៌មានទីផ្សារជាដើម) នៅក្នុងសហគមន៍របស់ពួកគេ ព្រមទាំងអនុញ្ញាតឱ្យពួកគេទទួលបានចំណេះដឹងថ្មីៗផងដែររួមមានការបង្កើតបណ្តាញទំនាក់ទំនងជាមួយវិស័យឯកជន អង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល និងភាគីពាក់ព័ន្ធដទៃទៀត និងការជំរុញលើកទឹកចិត្តពួកគេឱ្យចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម។

ដើម្បីចូលទៅប្រើប្រាស់សៀវភៅណែនាំរបស់គម្រោងឈេន (ជាភាសារខ្មែរ) ទៅលើបច្ចេកវិទ្យាកសិកម្មជាក់លាក់ និងបច្ចេកទេសសាកវប្បកម្ម សូមចូលមើលនៅបណ្ណាល័យអនឡាញ (e-library) របស់ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ តាមរយៈគេហទំព័រ (https://elibrary.maff.gov.kh)។

ឧបសម្ព័ន្ធនៅក្នុងទំព័របន្តបន្ទាប់ផ្តល់នូវគំរូសម្ភារជំនួយជាច្រើនដែលត្រូវបានអភិវឌ្ឍដោយគម្រោងឈេនសម្រាប់កម្មវិធីភ្ញាស់គំនិតអាជីវកម្មកសិករគំរូ។ ច្បាប់ចម្លងឌីជីថលនៃឯកសារទាំងនេះ អាចទាញយកបានពីបណ្ណាល័យអនឡាញ (e-library) របស់ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ តាមរយៈគេហទំព័រ (https://elibrary.maff.gov.kh)។

ឧបសម្ព័ន្ធ

ឧបសម្ព័ន្ធ១

ទម្រង់វាយតម្លៃខ្លួនឯងសម្រាប់បេក្ខភាពកសិករគំរូ (៦០នាទី)

I. ផ្នែកទី១៖ ព័ត៌មានអាជីវកម្មមូលដ្ឋាន

១. ឈ្មោះ៖...

២. ភេទ៖ ប្រុស ☐ ស្រី ☐

៣. អាយុ៖ .... (ឆ្នាំ)

៤. អ្នកផ្តល់ចម្លើយជាមេគ្រួសារ៖ បាទ/ចាស ☐ ទេ ☐

៥. កម្រិតអប់រំ៖

- ក. មិនចេះអក្សរ ☐
- ខ. បឋមសិក្សា (1–6) ☐
- គ. អនុវិទ្យាល័យ (7–9) ☐
- ឃ. វិទ្យាល័យ (9–12) ☐
- ង. សាកលវិទ្យាល័យ ☐
- ច. ផ្សេងៗ (................................) ☐

៦. លំនៅដ្ឋានអចិន្ត្រៃយ៍

ភូមិ៖ .... ឃុំ៖ ....

ស្រុក៖ .... ខេត្ត៖ ....

៧. លេខទំនាក់ទំនង៖ ....

៨. បញ្ជីមុខរបរកសិករ (តាមលំដាប់លំដោយ).......................................

- ក. .... (បទពិសោធន៍៖ .... ឆ្នាំ)
- ខ. .... (បទពិសោធន៍៖ .... ឆ្នាំ)
- គ. .... (បទពិសោធន៍៖ .... ឆ្នាំ)
- ឃ. .... (បទពិសោធន៍៖ .... ឆ្នាំ)
- ង. .... (បទពិសោធន៍៖ .... ឆ្នាំ)

៩. ចំណាប់អារម្មណ៍អាជីវកម្ម៖

ប្រភេទអាជីវកម្ម	ចំណាត់ថ្នាក់
ភ្នាក់ងារផ្សព្វផ្សាយកសិកម្ម	
អ្នកលក់ជី/អាជីវករ/អ្នកប្រមូលទិញ បន្លែ	
អ្នកលក់ធាតុចូលកសិកម្ម	
អ្នកលក់កូនដំណាំ	
អ្នកផ្តល់សេវាតម្លើងប្រព័ន្ធតំណក់ទឹក	
អ្នកផ្តល់សេវាតម្លើងផ្ទះសំណាញ់	
ផ្សេងៗ (..)	

II. ការវាយតម្លៃខ្លួនឯងរបស់កសិករគំរូ

លក្ខណៈសម្បត្តិសេដ្ឋកិច្ចសង្គម

លក្ខណៈសម្បត្តិ	ពិន្ទុ									
	១	២	៣	៤	៥	៦	៧	៨	៩	១០
១. យល់ដឹង និងចូលរួមក្នុងបញ្ហាសង្គម (រួមចំណែកក្នុងការ-ការពារគ្រោះមហន្តរាយធម្មជាតិ កម្មវិធីសប្បុរសធ៌ម ជាដើម)										
២. ជោគជ័យក្នុងអាជីវកម្មកសិកម្ម										
៣. ចូលរួមសកម្មជាមួយក្រុមកសិករ										
៤. ផ្តល់ការលើកទឹកចិត្តសម្រាប់សកម្មភាពក្រុមផ្សេងៗ										
ពិន្ទុសរុប (១+២+៣+៤)										

កំណត់សំគាល់៖ ១ =ទាបបំផុត ៥=មធ្យម ១០=ខ្ពស់បំផុត

ជំនាញបច្ចេកទេស

លក្ខណៈសម្បត្តិ	ពិន្ទុ									
	១	២	៣	៤	៥	៦	៧	៨	៩	១០
១. ចំណេះដឹងបច្ចេកទេស										
២. ចំណេះដឹងអាជីវកម្ម										
៣. ជំនាញទំនាក់ទំនង										
៤. ជំនាញសម្របសម្រួល										
៥. ភាពច្នៃប្រឌិត										
ពិន្ទុសរុប (១+២+៣+៤+៥)										

កំណត់សំគាល់៖ ១ =ទាបបំផុត ៥=មធ្យម ១០=ខ្ពស់បំផុត

លក្ខណៈសម្បត្តិវិជ្ជាជីវៈ

លក្ខណៈសម្បត្តិ	ពិន្ទុ									
	១	២	៣	៤	៥	៦	៧	៨	៩	១០
១. បទពិសោធន៍ភាពជាអ្នកដឹកនាំ										
២. គំនិតច្នៃប្រឌិត និងការដោះស្រាយបញ្ហា										
៣. ជំនាញប្រឹក្សាយោបល់										
៤. ការអនុវត្តនូវបច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗ										
៥. ងាយស្រួលក្នុងការទំនាក់ទំនង										
ពិន្ទុសរុប (១+២+៣+៤+៥)										

កំណត់សំគាល់៖ ១ =ទាបបំផុត ៥=មធ្យម ១០=ខ្ពស់បំផុត

បុគ្គលិកលក្ខណៈ និងក្រមសីលធម៌

លក្ខណៈសម្បត្តិ	ពិន្ទុ									
	១	២	៣	៤	៥	៦	៧	៨	៩	១០
១. ប្រជាប្រិយភាព										
២. ទំនុកចិត្តផ្ទាល់ខ្លួន										
៣. ការចេះយល់ចិត្តគ្នា										
៤. សុចរិតភាព/ភាពស្មោះត្រង់										
៥. ការយល់ដឹងអំពីយែនឌ័រ										
៦. ចំណាប់អារម្មណ៍ក្នុងភាពជាអ្នកដឹកនាំ										
៧. មានភាពយុត្តិធម៌										
ពិន្ទុសរុប (១+២+៣+៤+៥+៦+៧)										

កំណត់សំគាល់៖ ១ =ទាបបំផុត ៥=មធ្យម ១០=ខ្ពស់បំផុត

ឧបសម្ព័ន្ធ២

កម្រងសំណួរណែនាំ

កម្រងសំណួរសម្រាប់តួអង្គវិស័យឯកជន (ប្រហែល៣០នាទី)

I. ព័ត៌មានតួអង្គវិស័យឯកជន

១. ឈ្មោះ៖ ....

២. ភេទ៖ ប្រុស ☐ ស្រី ☐

៣. អាយុ៖ .... (ឆ្នាំ)

៤. អ្នកផ្តល់ចម្លើយជាមេគ្រួសារ បាទ/ចាស ☐ ទេ ☐

៥. កម្រិតអប់រំ៖

ក. មិនចេះអក្សរ ☐
ខ. បឋមសិក្សា (1–6) ☐
គ. អនុវិទ្យាល័យ (7–9) ☐
ឃ. វិទ្យាល័យ (9–12) ☐
ង. សាកលវិទ្យាល័យ ☐
ច. ផ្សេងៗ (...............................) ☐

៦. លំនៅដ្ឋានអចិន្ត្រៃយ៍

ភូមិ៖ .... ឃុំ៖ ....
ស្រុក៖ .... ខេត្ត៖ ....

៧. លេខទំនាក់ទំនង៖ ....

៨. មុខរបរចំបង៖

ក. អ្នកលក់ធាតុចូលកសិកម្ម (ថ្នាំ ឬជី) ☐
ខ. អ្នកលក់សម្ភារៈប្រព័ន្ធស្រោចស្រព ☐
គ. អ្នកលក់គ្រាប់ពូជ ☐
ឃ. អ្នកលក់ប្រេង ☐
ង. អ្នកលក់ជុំ/អាជីវករ ☐
ច. អ្នកប្រមូលទិញបន្លែ ☐
ឆ. អ្នកនាំចេញបន្លែ ☐
ជ. អ្នកនាំចូលបន្លែ ☐
ឈ. ផ្សេងៗ (...) ☐

៩. តើអ្នកធ្លាប់ស្គាល់កសិករគំរូពីមុនមកទេ? ស្គាល់ដោយរបៀបណា?

១០. តើអ្នកមានចំណាប់អារម្មណ៍ធ្វើអាជីវកម្មជាមួយកសិករគំរូដែរឬទេ? ហេតុអ្វី?

១១. តើគំរូអាជីវកម្មប្រភេទណាដែលអ្នកចាប់អារម្មណ៍ធ្វើការជាមួយកសិករគំរូ?

១២. តើមានឱកាស និងបញ្ហាប្រឈមអ្វីខ្លះក្នុងការធ្វើអាជីវកម្មជាមួយកសិករគំរូ?

១៣. តើអ្នកជំរុញឱ្យមានកិច្ចសហប្រតិបត្តិការល្អរវាងកសិករគំរូ និងកសិករដទៃទៀតដោយរបៀបណា?

កម្រងសំណួរសម្រាប់អង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល (ប្រហែល៦០នាទី)

I. ព័ត៌មានអង្គការ

១. ឈ្មោះអង្គការ៖ ....

២. អាសយដ្ឋាន៖ ....

៣. ឈ្មោះអ្នកផ្តល់ចម្លើយ៖ ....

៤. តួនាទីអ្នកផ្តល់ចម្លើយ៖ ....

៥. រយៈពេលចូលរួមជាមួយគម្រោងឈេន៖ .... (ឆ្នាំ)

II. ការយល់ឃើញពាក់ព័ន្ធនឹងកសិករគំរូ

១. តើអ្នកមានដឹងអំពីគោលគំនិតនៃកសិករគំរូដែរឬទេ?
២. តើមានលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យសំខាន់ៗអ្វីខ្លះសម្រាប់ក្នុងនាមជាកសិករគំរូ?
៣. តើកសិករគំរូគួរមានតួនាទី និងទំនួលខុសត្រូវអ្វីខ្លះ?
៤. តើសេវាកម្ម និងការគាំទ្របែបណាខ្លះដែលអ្នករំពឹងថាកសិករគំរូនឹងផ្តល់ទៅកាន់កសិករដទៃទៀត?
៥. តើមានឱកាស និងបញ្ហាប្រឈមសំខាន់ៗអ្វីខ្លះក្នុងការធ្វើការងារជាមួយកសិករគំរូ?
៦. តើអ្នកគិតថាការលើកទឹកចិត្តផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុមានសារៈសំខាន់សម្រាប់កសិករគំរូដែរឬទេ? តើនរណាគួរជាអ្នកផ្តល់ការលើកទឹកចិត្តនេះ?
៧. តើការគាំទ្រស្ថាប័នប្រភេទណាដែលអ្នកអាចផ្តល់ជូនទៅកាន់កសិករគំរូ?
៨. តើកម្មវិធីកសាងសមត្ថភាពអ្វីខ្លះគួរត្រូវបានបំពាក់ជូនកសិករគំរូ?
៩. តើអ្នកមានផែនការសហការជាមួយកសិករគំរូដោយរបៀបណា?

កម្រងសំណួរសម្រាប់មន្ត្រីមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ (ប្រហែល៦០នាទី)

I. ព័ត៌មានមន្ទីរ

១. អាសយដ្ឋាន៖ ....
២. ឈ្មោះអ្នកផ្តល់ចម្លើយ៖ ....
៣. តួនាទីអ្នកផ្តល់ចម្លើយ៖ ....
៤. រយៈពេលចូលរួមជាមួយគម្រោងឈេន៖ .... (ឆ្នាំ)

II. ការយល់ឃើញពាក់ព័ន្ធនឹងកសិករគំរូ

១. តើអ្នកមានដឹងអំពីគោលគំនិតនៃកសិករគំរូដែរឬទេ?
២. តើមានលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យសំខាន់ៗអ្វីខ្លះសម្រាប់ក្នុងនាមជាកសិករគំរូ?
៣. តើកសិករគំរូគួរមានតួនាទី និងទំនួលខុសត្រូវអ្វីខ្លះ?
៤. តើសេវាកម្ម និងការគាំទ្របែបណាខ្លះដែលអ្នករំពឹងថាកសិករគំរូនឹងផ្តល់ទៅកាន់កសិករដទៃទៀត?
៥. តើមានឱកាស និងបញ្ហាប្រឈមសំខាន់ៗអ្វីខ្លះក្នុងការធ្វើការងារជាមួយកសិករគំរូ?
៦. តើអ្នកគិតថាការលើកទឹកចិត្តផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុមានសារៈសំខាន់សម្រាប់កសិករគំរូដែរឬទេ? តើនរណាគួរជាអ្នកផ្តល់ការលើកទឹកចិត្តនេះ?
៧. តើការគាំទ្រស្ថាប័នប្រភេទណាដែលអ្នកអាចផ្តល់ជូនទៅកាន់កសិករគំរូ?
៨. តើកម្មវិធីកសាងសមត្ថភាពអ្វីខ្លះគួរត្រូវបានបំពាក់ជូនកសិករគំរូ?
៩. តើអ្នកមានផែនការសហការជាមួយកសិករគំរូដោយរបៀបណា?

ឧបសម្ព័ន្ធ៣

ទម្រង់ចុះបញ្ជីឈ្មោះកសិករគំរូ

I. សារគាកសិករគំរូ

រូបថត

១០. ឈ្មោះ: ....

១១. ភេទ: ប្រុស ☐ ស្រី ☐

១២. ថ្ងៃ ខែ ឆ្នាំកំណើត: ....

១៣. មេគ្រួសារ: បាទ ☐ ទេ ☐

១៤. អាសយដ្ឋានអចិន្ត្រៃយ៍: ភូមិ: .... ឃុំ/សង្កាត់: ....
ស្រុក/ក្រុង: .... ខេត្ត: ....

១៥. លេខទូរស័ព្ទទំនាក់ទំនង: ....

១៦. ចំណាប់អារម្មណ៍អាជីវកម្ម: (អាចជ្រើសរើសច្រើនជាង១)

ក. អ្នកលក់ដុំ/អាជីវករ/អ្នកប្រមូលទិញ បន្លែ ☐
ខ. អ្នកលក់ធាតុចូលកសិកម្ម ☐
គ. អ្នកបណ្តុះកូនបន្លែ និងការកាត់តកូនដំណាំបន្លែ ☐
ឃ. អ្នកផ្តល់សេវាកម្មតម្លើងប្រព័ន្ធស្រោចស្រព ☐
ង. អ្នកផ្តល់សេវាកម្មតម្លើងផ្ទះសំណាញ់ ☐
ច. អ្នកផ្តល់សេវាកម្មបាញ់ថ្នាំពុលកសិកម្ម ☐

II. តួនាទី និងទំនួលខុសត្រូវ

តួនាទីបច្ចេកទេស:

- √ ផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាលបច្ចេកទេសកសិកម្ម និងប្រឹក្សាយោបល់ដល់កសិករ
- √ ជួយកសិករ ក្នុងការរៀបចំប្រតិទិនដាំដុះដំណាំ
- √ ចែករំលែកព័ត៌មានតម្រូវការទីផ្សារ ទៅកាន់កសិករ
- √ ត្រួតពិនិត្យ និងតាមដានការអនុវត្តន៍របស់កសិករ
- √ ជួយកសិករក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហាផ្សេងៗទាក់ទងផលិតកម្ម
- √ ស្វែងរកចំណេះដឹង បច្ចេកទេស និងបទពិសោធន៍ថ្មីៗបន្ថែម ដើម្បីចែករំលែកទៅកាន់កសិករ
- √ ជួយរៀបចំ និងពង្រឹងក្រុមកសិករ
- √ ជួយកសិករក្នុងការតាមដាន និងគាំទ្រលើផលិតកម្មដំណាំ
- √ រៀបចំធ្វើទិវាចំការបង្ហាញ និងចំការពិសោធន៍

តួនាទីទីផ្សារ:

- √ ចាត់ចែងក្រុមកសិករផលិតបន្លែតាមផែនការ
- √ ស្វែងរកទីផ្សារបន្លែថ្មីៗ សម្រាប់កសិករ
- √ ចែករំលែកព័ត៌មានតម្រូវការទីផ្សារ និងតម្លៃទៅដល់កសិករ
- √ បណ្តុះបណ្តាលកសិករ អំពីការធ្វើចំណាត់ថ្នាក់ ការវេចខ្ចប់ និងការរក្សាទុកបន្លែ
- √ រៀបចំកុងត្រាទិញ-លក់រវាងកសិករ និងក្រុមហ៊ុន
- √ សម្របសម្រួលជាមួយអ្នកលក់ដុំ និងអ្នកប្រមូលទិញផ្សេងៗ
- √ ជួយកសិករ ក្នុងការរៀបចំប្រតិទិនដាំដុះដំណាំ យោងទៅតាមតម្រូវការទីផ្សារ
- √ រៀបចំកន្លែងប្រមូលទិញបន្លែ

នាទីគាំទ្រលើសេវាធាតុចូលកសិកម្ម:

- √ សម្របសម្រួល និងទំនាក់ទំនងជាមួយក្រុមហ៊ុន ឬដេប៉ូលក់ធាតុចូលកសិកម្ម
- √ ចែករំលែកព័ត៌មាន អំពីការប្រើប្រាស់ធាតុចូលកសិកម្ម
- √ ណែនាំកសិករអំពីវិធីប្រើប្រាស់ធាតុចូលកសិកម្មទាំងនោះ
- √ រក្សាទំនាក់ទំនងល្អជាមួយកសិករ
- √ ចរចារជាមួយអ្នកលក់ធាតុចូលកសិកម្ម អំពីតម្លៃ និងគុណភាព
- √ ស្វែងរកដៃគូគាំទ្រ ដូចជាអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល និងមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ
- √ ត្រួតពិនិត្យ និងពង្រឹងការអនុវត្តរបស់កសិករ

III. ការប្តេជ្ញាចិត្ត

- ចូលរួមសកម្ម និងពេញលេញ ក្នុងកម្មវិធីពង្រឹងសមត្ថភាពស្តីអំពីការបង្កើតគំនិតអាជីវកម្ម និងបច្ចេកទេសផ្សេងៗ ដែលផ្តល់ដោយគម្រោង
- បើកចិត្តទូលាយ និងចែករំលែកព័ត៌មានទាក់ទងនឹងអាជីវកម្ម ជាមួយគម្រោង
- គោរព និងអនុវត្តតាមតួនាទី និងទំនួលខុសត្រូវ ដូចដែលបានចែងក្នុងចំនុច II ខាងលើ

IV. អត្ថប្រយោជន៍ទទួលបាន

- បង្កើនជំនាញអាជីវកម្ម និងបច្ចេកទេសផ្សេងៗ (3-6 ខែ)
- ទទួលបានដើមទុនចាប់ផ្តើមដំបូង ២៥០ ដុល្លារ នៅពេលបញ្ចប់វគ្គពង្រឹងសមត្ថភាព
- ឱកាសក្នុងការផ្សារភ្ជាប់អាជីវកម្មរបស់ខ្លួន ជាមួយអាជីវកម្មផ្សេងៗ
- ឱកាសចូលរួមប្រកួតប្រជែងអាជីវកម្មដើម្បីទទួលបានរង្វាន់ជ័យលាភីផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ

V. កិច្ចព្រមព្រៀង

ខ្ញុំបាទ/នាងខ្ញុំ បានអាន និង បានយល់ច្បាស់លាស់អំពីព័ត៌មាននៅក្នុងទម្រង់នេះ ហើយខ្ញុំបាទ/នាងខ្ញុំ ក៏ទទួលបានព័ត៌មានលម្អិតដែលផ្តល់ដោយគម្រោងផងដែរ។ រាល់ចម្លល់របស់ ខ្ញុំបាទ/នាងខ្ញុំ ត្រូវបានឆ្លើយប្រកបដោយការពេញចិត្ត។ ខ្ញុំបាទ/នាងខ្ញុំ ទទួលស្គាល់ថា ការចូលរួមជាមួយគម្រោង ខ្ញុំបាទ/នាងខ្ញុំ មានកាតព្វកិច្ច អនុវត្តតាមលក្ខន្តិកៈរបស់គម្រោងដែលបានកំណត់។

ខ្ញុំបាទ/នាងខ្ញុំបានយល់ព្រមចូលរួមក្នុងគម្រោងក្រោមល័ក្ខខ័ណ្ឌនិងសិទ្ធិជាអ្នកចូលរួម ដូចដែលមានចែងក្នុងទម្រង់នេះ។

ស្នាមផ្តិតមេដៃ កសិករគំរូ	បញ្ជាក់ផ្តល់សិទ្ធិស្នាក់នៅ កសិករគំរូ ប្រធានភូមិ
ឈ្មោះ:... កាលបរិច្ឆេទ:...	ឈ្មោះ:... កាលបរិច្ឆេទ:...
បានឃើញ និងឯកភាព ដោយគម្រោងឈេន	សាក្សីដោយមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ
ឈ្មោះ:... កាលបរិច្ឆេទ:...	ឈ្មោះ:... កាលបរិច្ឆេទ:...

ឧបសម្ព័ន្ធ៤

ទម្រង់វាយតម្លៃតម្រូវការបណ្តុះបណ្តាល

ការវាយតម្លៃតម្រូវការបណ្តុះបណ្តាល (TNA) គឺជាដំណើរការកំណត់នូវតម្រូវការចាំបាច់សម្រាប់ការបណ្តុះបណ្តាល និងប្រភេទបណ្តុះបណ្តាលដែលត្រូវការដើម្បីបំពេញចន្លោះនៃចំណេះដឹង។

តម្រូវការបណ្តុះបណ្តាល = សមត្ថភាពដែលចង់បាន – សមត្ថភាពបច្ចុប្បន្នរបស់អ្នកចូលរួម

(ប្រភព៖ K. Gupta, សៀវភៅណែនាំស្តីពីការវាយតម្លៃតម្រូវការបណ្តុះបណ្តាល ឆ្នាំ 2007)

ឈ្មោះ៖	កាលបរិច្ឆេទ៖
ភេទ៖	លេខទូរស័ព្ទ៖
អាសយដ្ឋាន៖	

១. តើអាជីវកម្មប្រភេទណាដែលអ្នកមានបំណងចង់ចាប់ផ្តើមក្នុងពេលអនាគត?

____

២. សូមគូសរង្វង់លើចម្លើយប្រសើរបំផុតសម្រាប់អ្នក ក្នុងតារាងខាងក្រោម ៖

ក. កម្រិតចំណាប់អារម្មណ៍របស់អ្នកក្នុងវិស័យអាជីវកម្ម	ខ្ពស់	មធ្យម	ទាប	មិនមាន
ខ. សូមធ្វើចំណាត់ថ្នាក់ចំណេះដឹងទូទៅរបស់អ្នកទាក់ទងនឹងប្រធានបទអាជីវកម្ម	ខ្ពស់	មធ្យម	ទាប	មិនមាន
គ. កតើអ្នកមានបទពិសោធន៍វិជ្ជាជីវៈប៉ុន្មានឆ្នាំក្នុងអាជីវកម្ម?	5+	3–4	1–2	0

៣. ក្នុងតារាងខាងក្រោមព៌ណនានូវប្រធានបទនានាដែលពាក់ព័ន្ធនឹងការអភិវឌ្ឍចំណេះដឹង និងសមត្ថភាពរបស់កសិករគំរូ។ សម្រាប់ប្រធានបទនីមួយៗ សូមគូសរង្វង់ក្នុងប្រអប់ដែលព៌ណនាអំពីកម្រិតចំណេះដឹងរបស់អ្នក៖

វគ្គបណ្តុះបណ្តាលអាជីវកម្ម				
ក. ចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយផ្ទាល់ខ្លួន	អ្នកជំនាញ	មានចំណេះដឹងល្អ	មានចំណេះដឹងខ្លះ	មិនមានចំណេះដឹង
ខ. គោលដៅឆ្លាតវៃ	អ្នកជំនាញ	មានចំណេះដឹងល្អ	មានចំណេះដឹងខ្លះ	មិនមានចំណេះដឹង
គ. ការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួន	អ្នកជំនាញ	មានចំណេះដឹងល្អ	មានចំណេះដឹងខ្លះ	មិនមានចំណេះដឹង
ឃ. កម្ចី និងអត្រាការប្រាក់	អ្នកជំនាញ	មានចំណេះដឹងល្អ	មានចំណេះដឹងខ្លះ	មិនមានចំណេះដឹង
ង. ការធ្វើផែនទីខ្សែច្រវាក់ទីផ្សារ	អ្នកជំនាញ	មានចំណេះដឹងល្អ	មានចំណេះដឹងខ្លះ	មិនមានចំណេះដឹង
ច. គុណតម្លៃផលិតផល/សេវាកម្ម	អ្នកជំនាញ	មានចំណេះដឹងល្អ	មានចំណេះដឹងខ្លះ	មិនមានចំណេះដឹង
ឆ. គំរូអាជីវកម្ម ខេនវ៉ាស់	អ្នកជំនាញ	មានចំណេះដឹងល្អ	មានចំណេះដឹងខ្លះ	មិនមានចំណេះដឹង
ជ. ការវិភាគផលិតផល	អ្នកជំនាញ	មានចំណេះដឹងល្អ	មានចំណេះដឹងខ្លះ	មិនមានចំណេះដឹង
ឈ. ការវិភាគលើចំណូល	អ្នកជំនាញ	មានចំណេះដឹងល្អ	មានចំណេះដឹងខ្លះ	មិនមានចំណេះដឹង
ញ. ការគ្រប់គ្រងសាច់ប្រាក់ និងចំណូលសុទ្ធ	អ្នកជំនាញ	មានចំណេះដឹងល្អ	មានចំណេះដឹងខ្លះ	មិនមានចំណេះដឹង
ដ. ការគ្រប់គ្រងពេលវេលា	អ្នកជំនាញ	មានចំណេះដឹងល្អ	មានចំណេះដឹងខ្លះ	មិនមានចំណេះដឹង

វគ្គបណ្តុះបណ្តាលកសិកម្ម				
ក. ការរៀបចំដី	អ្នកជំនាញ	មានចំណេះដឹងល្អ	មានចំណេះដឹងខ្លះ	មិនមានចំណេះដឹង
ខ. ផែនការផលិតកម្មបន្លែ	អ្នកជំនាញ	មានចំណេះដឹងល្អ	មានចំណេះដឹងខ្លះ	មិនមានចំណេះដឹង
គ. ការប្រើប្រាស់ជី និងថ្នាំសម្លាប់សត្វល្អិត	អ្នកជំនាញ	មានចំណេះដឹងល្អ	មានចំណេះដឹងខ្លះ	មិនមានចំណេះដឹង
ឃ. ការកំណត់អត្តសញ្ញាណសត្វល្អិត ជំងឺ និងកង្វះសារធាតុចិញ្ចឹមក្នុងបន្លែ	អ្នកជំនាញ	មានចំណេះដឹងល្អ	មានចំណេះដឹងខ្លះ	មិនមានចំណេះដឹង
ង. បច្ចេកទេសបណ្តុះកូន និងការកាត់តដំណាំ	អ្នកជំនាញ	មានចំណេះដឹងល្អ	មានចំណេះដឹងខ្លះ	មិនមានចំណេះដឹង
ច. ការរៀបចំប្រព័ន្ធស្រោចស្រព	អ្នកជំនាញ	មានចំណេះដឹងល្អ	មានចំណេះដឹងខ្លះ	មិនមានចំណេះដឹង
ឆ. ការគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធទឹក	អ្នកជំនាញ	មានចំណេះដឹងល្អ	មានចំណេះដឹងខ្លះ	មិនមានចំណេះដឹង
ជ. ការផលិតជីកំប៉ុស និងថ្នាំសម្លាប់សត្វល្អិតធម្មជាតិ	អ្នកជំនាញ	មានចំណេះដឹងល្អ	មានចំណេះដឹងខ្លះ	មិនមានចំណេះដឹង
ឈ. ការគ្រប់គ្រងដី	អ្នកជំនាញ	មានចំណេះដឹងល្អ	មានចំណេះដឹងខ្លះ	មិនមានចំណេះដឹង
ញ. ការគ្រប់គ្រងកត្តាចង្រៃ និងជំងឺ	អ្នកជំនាញ	មានចំណេះដឹងល្អ	មានចំណេះដឹងខ្លះ	មិនមានចំណេះដឹង
ដ. បច្ចេកវិទ្យាក្រោយពេលប្រមូលផល	អ្នកជំនាញ	មានចំណេះដឹងល្អ	មានចំណេះដឹងខ្លះ	មិនមានចំណេះដឹង

៤. សូមពណ៌នាអំពីប្រធានបទនៃការកសាងសមត្ថភាពដែលទាក់ទងនឹងអាជីវកម្ម ដែលជាអាទិភាពខ្ពស់បំផុតសម្រាប់អ្នកផ្ទាល់។ អ្នកអាចបញ្ចូលបានរហូតដល់បីប្រធានបទ៖

1. ____________________
2. ____________________
3. ____________________

៥. តើមានការបណ្តុះបណ្តាលការកសាងសមត្ថភាពមិនមែនអាជីវកម្មផ្សេងទៀតដែរឬទេ ដែលអ្នកចង់ទទួលបានក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានខែខាងមុខនេះ? ប្រសិនបើមាន សូមរៀបរាប់ខាងក្រោម៖

____

____

____

៦. តើអ្នកចង់ទទួលបានការបណ្តុះបណ្តាលនៅក្នុងប្រធានបទជាក់លាក់ណាមួយដែលអាចជួយដល់ការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មនាពេលអនាគតរបស់អ្នកដែរឬទេ? ប្រសិនបើមាន សូមរៀបរាប់ខាងក្រោមដោយអ្នកអាចបញ្ចូល រហូតដល់បីប្រធានបទ៖

1. ____________________
2. ____________________
3. ____________________

ឧបសម្ព័ន្ធ៥

ការរៀបចំកម្មវិធីសិក្ខាសាលាវគ្គបណ្តុះបណ្តាលអាជីវកម្មដោយ SHE Investments

វគ្គសិក្ខាសាលា	ប្រធានបទ	ពណ៌នា
សិក្ខាសាលាទី១		
១	សេចក្តីណែនាំអំពីកម្មវិធី	ផ្តល់ការពន្យល់សង្ខេបអំពីកម្មវិធីភ្ញាស់គំនិតអាជីវកម្ម មូលហេតុសម្រាប់ការអរៀបចំកម្មវិធីនេះ និងថាតើហេតុអ្វីវាមានសារៈសំខាន់ក្នុងការចូលរួម។
២	ការបង្កើតរូបភាពទស្សនៈវិស័យរបស់ដៃគូ	អ្នកចូលរួមត្រូវបានបណ្តុះបណ្តាលអោយមានទស្សនៈវិស័យវែងឆ្ងាយសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ និងរៀនគិតរួមគ្នាជាមួយដៃគូ ដើម្បីសម្រេចបាននូវកិច្ចសហប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មយូរអង្វែង។
៣	ការវិភាគចំណុចខ្លាំង ចំណុចខ្សោយផ្ទាល់ខ្លួន	អនុញ្ញាតឱ្យអ្នកចូលរួមឆ្លុះបញ្ចាំងអំពីភាពខ្លាំង និងភាពខ្សោយរបស់ពួកគេ។ ថ្នាក់បង្រៀនពួកគេឱ្យស្គាល់ខ្លួនឯងឱ្យបានគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីផ្លាស់ប្តូរ ឬកែលម្អសកម្មភាពប្រចាំថ្ងៃរបស់ពួកគេ ព្យាយាមយកឈ្នះលើភាពទន់ខ្សោយ និងរក្សាភាពខ្លាំងរបស់ខ្លួន។
៤	ការកំណត់គោលដៅឆ្លាតវៃ	ពួកគេគ្រប់គ្នាគួរតែរៀបចំផែនការ សម្រាប់ដោះស្រាយបញ្ហាគ្រួសារ អាជីវកម្ម ឬការវិនិយោគ។ ថ្នាក់រៀនបង្រៀនអំពីរបៀបកំណត់គោលដៅ និងរៀបចំផែនការតម្រង់ទិសលទ្ធផល YouTube link: https://www.youtube.com/watch?v=OHJfsUMMmmo
សិក្ខាសាលាទី២		
១	អារម្មណ៍អំពីលុយ	ចាប់ផ្តើមការបណ្តុះបណ្តាលដោយសួរថាតើអ្នកចូលរួមមានអារម្មណ៍យ៉ាងណាចំពោះការគ្រប់គ្រងលុយ
២	ការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុផ្ទាល់ខ្លួន	ផ្តោតលើការចំណាយ និងបង្រៀនពីរបៀបគ្រប់គ្រងលំហូរសាច់ប្រាក់ កំណត់នូវអ្វីដែលជាតម្រូវការចាំបាច់បំផុត និងការរក្សាការកត់ត្រា។ អ្នកចូលរួមរៀនធ្វើការសម្រេចចិត្តថាតើត្រូវចំណាយលើអ្វីបន្តបន្ទាប់ ដើម្បីសម្រេចបាននូវគោលដៅរបស់ពួកគេ។
៣	ផែនការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុផ្ទាល់ខ្លួន	គ្រប់គ្រងរបៀបបែងចែកប្រាក់ចំណូលគ្រួសារសម្រាប់ការប្រើប្រាស់ ការវិនិយោគ ការសន្សំ និងភាពចាំបាច់ក្នុងការបើកប្រាក់បៀវត្សរ៍អោយខ្លួនឯងក្នុងនាមជាសហគ្រិន។
៤	គោលដៅនៃការសន្សំលុយ	បង្រៀនអ្នកចូលរួមឱ្យបង្កើតផែនការសន្សំ ដើម្បីសម្រេចបាននូវគោលដៅហិរញ្ញវត្ថុរបស់ពួកគេ។ បង្រៀនឱ្យអ្នកចូលរួមយល់ថា មានមធ្យោបាយ/កន្លែងជាច្រើនក្នុងការវិនិយោគប្រាក់របស់ពួកគេ ដូចជាផ្ទះ ធនាគារ/គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ដោយការទិញអចលនទ្រព្យជាដើម។
៥	កម្ចី និងអត្រាការប្រាក់	ពណ៌នាអំពីប្រភេទផ្សេងៗនៃប្រាក់កម្ចី/ឥណទាន។ អ្នកចូលរួមរៀនធ្វើការសម្រេចចិត្តថាតើនៅពេលណាដែលពួកគេគួរតែខ្ចីឥណទាន និងសម្រាប់គោលបំណងអ្វី។ ពួកគេអាចពិចារណាប្រើប្រាស់ប្រាក់កម្ចីរបស់ពួកគេដើម្បីវិនិយោគក្នុងសកម្មភាពអាជីវកម្ម។ ពួកគេក៏រៀនផងដែរអំពីហេតុអ្វីបានជាមានសារៈសំខាន់ក្នុងការទូទាត់បង់ការប្រាក់អោយទាន់ពេលវេលា។

វគ្គសិក្ខាសាលា	ប្រធានបទ	ពណ៌នា
សិក្ខាសាលាទី៣		
១	ការធ្វើផែនទីខ្សែច្រវាក់ទីផ្សារ	ការធ្វើផែនទីខ្សែច្រវាក់ទីផ្សារគឺជាការគូសផែនទីអ្នកពាក់ព័ន្ធ អាជីវកម្ម និងស្ថាប័នទាំងអស់ដែលជាប់ទាក់ទងនឹងប្រព័ន្ធទីផ្សាររួម រួមមាន៖ ទំនាក់ទំនងរវាងមនុស្ស អាជីវកម្ម និងស្ថាប័ន មុខងារ និងបញ្ហា ដែលអាចបង្កើតបានជាវិស័យមួយ។ វាបង្រៀនអំពីប្រភេទសកម្មភាពដែលពាក់ព័ន្ធនៅក្នុងផលិតកម្ម និងរបៀបរៀបចំសម្រាប់រឿងនោះ។
២	ការកំណត់អតិថិជនរបស់អ្នក	បង្រៀនពីរបៀបកំណត់/ពុះបំណែកអតិថិជនគោលដៅ។ អ្នកចូលរួមរៀនអំពីរបៀបកំណត់អតិថិជនសាកសម ឬអាចផ្តួផ្គងគោលដៅនៃអាជីវកម្មរបស់ពួកគេបានល្អបំផុត ដើម្បីឱ្យពួកគេអាចអភិវឌ្ឍយុទ្ធសាស្រ្តផលិតផល និងទីផ្សារបានត្រឹមត្រូវ សម្រាប់បំពេញចិត្តអតិថិជនគោលដៅ។
៣	គុណតម្លៃផលិតផល/សេវាកម្ម	អ្នកចូលរួមរៀនពីរបៀបរៀបចំផលិតផល ឬសេវាកម្មដែលផ្តល់តម្លៃដល់អតិថិជន។ ថ្នាក់រៀន បង្រៀនសិក្ខាកាមឱ្យយកចិត្តទុកដាក់លើគុណភាពនៃផលិតផលរបស់ពួកគេ រួមមាន៖ ការដាក់ស្លាកសញ្ញា ទំហំ និងរូបរាងនៃការវេចខ្ចប់ផលិតផល ការដាក់ពណ៌ និងក្លិនជាដើម។ YouTube link: https://www.youtube.com/watch?v=MUegXkq8t_g
៤	គំរូអាជីវកម្ម ខេនវ៉ាស់	គំរូអាជីវកម្ម ខេនវ៉ាស់មានធាតុផ្សំចំនួនប្រាំបួន៖ 1) គុណតម្លៃ 2) ការពុះបំណែកអតិថិជនគោលដៅ 3) បណ្តាញទីផ្សារ/ចែកចាយ 4) ទំនាក់ទំនងរវាងអតិថិជន 5) ធនធានសំខាន់ៗ 6) សកម្មភាពសំខាន់ៗ 7) ដៃគូសំខាន់ៗ 8) រចនាសម្ព័ន្ធចំណាយ និង 9) លំហូរប្រាក់ចំណូល។ YouTube link: https://www.youtube.com/watch?v=k31XdZ4kc0Y
សិក្ខាសាលាទី៤		
១	សេចក្តីណែនាំអំពីទីផ្សារចម្រុះ	ពន្យល់និយមន័យនៃទីផ្សារ - កន្លែងសម្រាប់ដោះដូរទំនិញ ឬសេវាកម្ម។ វាពិពណ៌នា និងបញ្ជាក់ពីភាពខុសគ្នារវាង «ទីផ្សារ» «ការផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម» និង «ការផ្សព្វផ្សាយលក់ផលិតផល»។ ការធ្វើទីផ្សារចម្រុះគឺជាការរួមបញ្ចូលគ្នានៃ 4Ps៖ ផលិតផល តម្លៃ ទីកន្លែង និងការផ្សព្វផ្សាយផលិតផល។ អ្នកចូលរួម រៀនអំពី 4Ps និងអនុវត្តចំណេះដឹងនេះដោយការបង្កើតផែនការទីផ្សារសម្រាប់អាជីវកម្មចាប់ផ្តើមរបស់ពួកគេ។ YouTube link: https://www.youtube.com/watch?v=XsQ-R9Vtl04
២	គោលបំណងនៃការធ្វើទីផ្សារ	ជាប្រធានបទខ្លីមួយ ដែលនឹងជួយអ្នកចូលរួមក្នុងការបង្កើតគោលបំណងទីផ្សារផ្ទាល់ខ្លួនរបស់ពួកគេ។ តើហេតុអ្វីពួកគេគួរធ្វើទីផ្សារសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ? តើពួកគេរំពឹងថានឹងបង្កើនបរិមាណលក់របស់ពួកគេបានប៉ុន្មានភាគរយក្នុងមួយថ្ងៃ/ខែ បន្ទាប់ពីការអនុវត្តសកម្មភាពទីផ្សារ?
៣	ការវិភាគ ផលិតផល	បង្រៀនអំពីរបៀបជ្រើសរើសផលិតផល/សេវាកម្ម ត្រឹមត្រូវដើម្បីលក់លើទីផ្សារ YouTube link: https://www.youtube.com/watch?v=HH29NctYcus
៤	ការវិភាគ ទីកន្លែង	ពិពណ៌នាអំពីទំនាក់ទំនងរវាងផលិតផល និងទីកន្លែង ឧ. វិធីសាស្រ្តឈានទៅរកអតិថិជនគោលដៅ។ វាជាការបណ្តុះបណ្តាលអ្នកចូលរួមអោយចេះកំណត់តម្លៃដោយផ្អែកលើទីកន្លែង។ តម្លៃនៃផលិតផលទាក់ទងនឹងការចំនាយលើការដឹកជញ្ជូន/ការចែកចាយ។ YouTube link: https://www.youtube.com/watch?v=1LCYndv9dM4

វគ្គសិក្ខាសាលា	ប្រធានបទ	ពណ៌នា
	ការវិភាគ តម្លៃ	បង្រៀនពីរបៀបកំណត់តម្លៃលក់ត្រឹមត្រូវនៃផលិតផល ឬសេវាកម្មណាមួយ។ តម្លៃគឺអាស្រ័យលើតម្រូវការ គុណភាពផលិតផល និងទីកន្លែងត្រូវដាក់លក់។ អ្នកចូលរួមរៀនកំណត់តម្លៃសមរម្យសម្រាប់ផលិតផលនីមួយៗដើម្បីបំពេញចិត្តអតិថិជន។ YouTube link: https://www.youtube.com/watch?v=nvDpwIYo_dM
	ការពិនិត្យឡើងវិញ និងការដាក់បញ្ចូលគោលការណ៍ទីផ្សារ	អ្នកចូលរួមរៀនធ្វើទីផ្សារសម្រាប់ផលិតផល/សេវាកម្មរបស់ពួកគេដោយការដាក់បញ្ចូល តម្លៃ ផលិតផល ទីកន្លែង និងការវិភាគការផ្សព្វផ្សាយ។
សិក្ខាសាលាទី៥		
១	ពាក្យបច្ចេកទេសប្រើសម្រាប់គណនេយ្យ	ពន្យល់នូវពាក្យគណនេយ្យចាំបាច់មួយចំនួនដែលម្ចាស់អាជីវកម្មគ្រប់ៗគ្នាគួរដឹង
២	ការវិភាគចំណូល	ជួយអ្នកចូលរួមឱ្យយល់អំពីរចនាសម្ព័ន្ធចំណាយនៃអាជីវកម្ម និងសមត្ថភាពរបស់ខ្លួនក្នុងការរកប្រាក់ចំណេញ។
៣	ការគ្រប់គ្រងសាច់ប្រាក់ និងចំណូលសុទ្ធ	ពន្យល់ពីភាពខុសគ្នារវាងសាច់ប្រាក់ និងចំណូលសុទ្ធ។ សាច់ប្រាក់មានសារៈសំខាន់សម្រាប់គ្រប់ដណ្តប់ការចំណាយរបស់ក្រុមហ៊ុន ដោយរួមបញ្ចូលសាច់ប្រាក់មានក្នុងដៃ និងនៅក្នុងធនាគារ។ ចំណូលសុទ្ធគឺជាប្រាក់ចំណូលបន្ទាប់ពីកាត់ថ្លៃចំណាយប្រតិបត្តិការទាំងអស់។
៤	ការកត់ត្រាចំណូលចំណាយ	បង្រៀនពីរបៀបកត់ត្រានូវរាល់ប្រតិបត្តិការទាំងអស់។
៥	ការព្យាករណ៍លំហូរសាច់ប្រាក់រយៈពេល៦ខែ	អ្នកចូលរួមរៀនធ្វើការព្យាករណ៍ការចំណាយលើផលិតផល និង/ឬប្រាក់ខែសម្រាប់រយៈពេល៦ខែបន្ទាប់ ព្រមទាំងរាល់ចំណូលផងដែរ។
សិក្ខាសាលាទី៦		
១	ការគ្រប់គ្រងពេលវេលា	បង្រៀនអ្នកចូលរួមឱ្យយល់អំពីសារៈសំខាន់នៃការគ្រប់គ្រងពេលវេលា ដោយការប្រើពេលវេលាឱ្យមានប្រសិទ្ធភាព និងរបៀបផ្តល់អាទិភាពលើសកម្មភាព។ YouTube link: https://www.youtube.com/watch?v=iDbdXTMnOmE
២	អាកប្បកិរិយា និងផ្នត់គំនិតអ្នកដឹកនាំល្អ	អ្នកចូលរួមរៀនស្វែងយល់អ្វីទៅជាអ្នកដឹកនាំល្អ ព្រមទាំងអាកប្បកិរិយា និងផ្នត់គំនិតអ្វីខ្លះដែលអ្នកដឹកនាំល្អគួរមាន។ YouTube link: https://www.youtube.com/watch?v=2lEp4TVpxgA
៣	ការគ្រប់គ្រងសកម្ម និងគណនេយ្យភាព	ផ្តោតសំខាន់លើការគ្រប់គ្រងប្រកបដោយភាពសកម្ម និងគណនេយ្យភាព។ YouTube link: https://www.youtube.com/watch?v=0OAmQoumD6I
៤	បញ្ចប់ការសិក្សា	នៅចុងបញ្ចប់នៃកម្មវិធី អ្នកចូលរួមចែករំលែកអារម្មណ៍ និងបទពិសោធន៍របស់ពួកគេនៅក្នុងថ្នាក់ ព្រមទាំងធ្វើការឆ្លុះបញ្ចាំងអំពីអ្វីដែលពួកគេបានរៀន។

ឧបសម្ព័ន្ធ៦

ជំហានសម្រាប់ការវាយតម្លៃតម្រូវការបណ្តុះបណ្តាល

ការវាយតម្លៃតម្រូវការបណ្តុះបណ្តាល (TNA) ត្រូវបានបែងចែកជា៥ជំហានៈ ១) កំណត់បញ្ហា និងតម្រូវការ ២) កំណត់ទម្រង់រៀបចំការវាយតម្លៃ ៣) ប្រមូលទិន្នន័យ ៤) វិភាគទិន្នន័យ និង ៥) ផ្តល់មតិយោបល់កែលម្អ

ជំហានទី១៖ កំណត់បញ្ហា និងតម្រូវការ

- កំណត់បរិបទក្នុងការរៀបចំ (គោលការណ៍ គោលដៅ តួនាទី និងទំនួលខុសត្រូវ)
- ធ្វើការវិភាគភាពខ្វះចន្លោះ
- បង្កើតគោលបំណង

ជំហានទី២៖ កំណត់ទម្រង់រៀបចំការវាយតម្លៃ

- កំណត់ក្រុមគោលដៅដើម្បីបណ្តុះបណ្តាល ការសម្ភាសន៍ វិធីសាស្ត្រ និងពេលវេលា
- រៀបចំមនុស្សទទួលខុសត្រូវលើការវាយតម្លៃតម្រូវការបណ្តុះបណ្តាល

ជំហានទី៣៖ ប្រមូលទិន្នន័យ

- អនុវត្តការសម្ភាសន៍
- បញ្ជីសំណួរ និងការស្ទង់មតិកសិករគំរូ
- ពិនិត្យមើលឯកសារ ការបណ្តុះបណ្តាលដែលមានស្រាប់
- ធ្វើការសង្កេតមើលសកម្មភាពការងារ

ជំហានទី៤៖ វិភាគទិន្នន័យ

- ធ្វើការវិភាគទិន្នន័យបរិមាណ និងគុណភាព
- បង្ហាញរបកគំហើញ ទាញសេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងផ្តល់អនុសាសន៍ សម្រាប់ខ្លឹមសារបណ្តុះបណ្តាល
- សរសេររបាយការណ៍

ជំហានទី៥៖ ផ្តល់មតិយោបល់កែលម្អ

- រៀបចំបទបង្ហាញទៅកាន់អ្នកចូលរួមទាំងអស់សម្រាប់ការវាយតម្លៃនេះ
- ការលើកឡើងនូវជំហានបន្ទាប់សម្រាប់រៀបចំការបណ្តុះបណ្តាល

(កែសម្រួលពី K. Gupta សៀវភៅណែនាំស្តីអំពីការវាយតម្លៃតម្រូវការបណ្តុះបណ្តាល ឆ្នាំ២០០៧)

ឧបសម្ព័ន្ធ៧

កម្មវិធីវគ្គបណ្តុះបណ្តាលកសិកម្ម រៀបចំដោយទីប្រឹក្សាបច្ចេកទេស ផ្អែកលើ TNA

លេខរៀង	ប្រធានបទ	លេខរៀង	មាតិកា
១	ការរៀបចំដី		
		១.១	រៀបចំលើករងដំណាំ
២	ផែនការផលិតកម្មបន្លែ		
		២.១	ការជ្រើសរើសប្រភេទ/ពូជបន្លែ
		២.២	សារៈសំខាន់នៃការដាំដំណាំបណ្តាក់ និងការឆ្លាស់មុខដំណាំ
		២.៣	ប្រតិទិនដំណាំបន្លែ និងអាយុកាលដាំដុះ
៣	បច្ចេកទេសប្រើប្រាស់ ជី ថ្នាំ កសិកម្ម		
		៣.១	ការប្រើប្រាស់ថ្នាំពុលកសិកម្មប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព (កម្រិតប្រើប្រាស់)
		៣.២	ការប្រើប្រាស់ថ្នាំពុលកសិកម្មប្រកបដោយសុវត្ថិភាព (ការពារខ្លួន)
		៣.៣	គ្រោះថ្នាក់ក្នុងការប្រើប្រាស់ថ្នាំពុលកសិកម្ម (ខ្លាំង មធ្យម ខ្សោយ)
		៣.៤	បច្ចេកទេសប្រើប្រាស់ជី (គីមី សរីរាង្គ ធម្មជាតិ ជីវសាស្ត្រ)
៤	កំណត់អត្តសញ្ញាណសត្វល្អិត ជំងឺ និងកង្វះសារធាតុចិញ្ចឹមលើដំណាំបន្លែ		
		៤.១	អត្តសញ្ញាណសត្វល្អិត និងវិធានការការពារ/គ្រប់គ្រង
		៤.២	អត្តសញ្ញាណជំងឺសំខាន់ៗ និងវិធានការដោះស្រាយ
		៤.៣	អពពួកសត្វល្អិតមានប្រយោជន៍ និងសត្រូវធម្មជាតិ ភ្នាក់ងារគ្រប់គ្រងជីវសាស្ត្រ (BCAs)
		៤.៤	លក្ខណៈពិសេសនៃកង្វះសារធាតុចិញ្ចឹមលើបន្លែ
៥	បច្ចេកទេសកាត់ត និងបណ្តុះកូនបន្លែ		
		៥.១	ការបណ្តុះកូនបន្លែ
		៥.២	បច្ចេកទេសកាត់ត (មុនពេល អំឡុងពេល និងក្រោយពេល)
៦	ការគ្រប់គ្រងទឹក និងប្រព័ន្ធស្រោចស្រព		
		៦.១	ការយល់ដឹងលើប្រភេទដី (ខ្សាច់ ល្បាយ ដីឥដ្ឋ)
		៦.២	ប្រភេទនៃការស្រោចស្រព (ដំណក់ សាច បង្ហូរ ទឹកវិល)
		៦.៣	ការតម្លើងប្រព័ន្ធស្រោចស្រព និងកោស៊ូគ្របរង

៧	**បច្ចេកទេសផលិតជី និងផ្សំថ្នាំពុល ធម្មជាតិ**	
	៧.១	របៀបផលិតជីកំប៉ុស្ដ៍ និងអត្ថប្រយោជន៍របស់វា
	៧.២	របៀបផ្សំថ្នាំពុលពីរុក្ខជាតិ និងវិធីប្រើប្រាស់
៨	**ការគ្រប់គ្រងទឹក**	
	៨.១	ការគ្រប់គ្រងទឹកស្រោចស្រពលើដំណាំ
	៨.២	ការយល់ដឹងពីប្រភពទឹកប្រើប្រាស់ (ទឹកក្រោមដី ទឹកស្តុកទុក ទឹកលើដី)
៩	**ការគ្រប់គ្រងដី**	
	៩.១	ការគ្រប់គ្រងដីចំការតាមបែបផែនផ្សេងៗ
	៩.២	ការធ្វើវាយនភាពដី និងសណ្ឋានដី
	៩.៣	ដំណាំលើគម្របដី និងការកែប្រែគុណភាពដី
១០	**ការគ្រប់គ្រងជំងឺ និងកត្តាចង្រៃ**	
	១០.១	ការគ្រប់គ្រងកូនដំណាំ
	១០.២	ការពិនិត្យមើលសត្វល្អិតលើដំណាំ
	១០.៣	ការរៀបចំថ្នាលដំណាំ និងគម្លាតដាំដុះ
	១០.៤	ការកំណត់អត្តសញ្ញាណជំងឺ
១១	**បច្ចេកទេសប្រមូលផល និងក្រោយពេលប្រមូលផល**	
	១១.១	បច្ចេកទេសប្រមូលផលបន្លែ
	១១.២	បច្ចេកទេសវេចខ្ចប់ និងដឹកជញ្ជូនផលិតផល

ឧបសម្ព័ន្ធ៨

ទម្រង់ផែនការអាជីវកម្មកសិករគំរូ

កម្មវិធីភ្ញាស់គំនិតអាជីវកម្មកសិករគំរូ

ផែនការអាជីវកម្ម

ចំណាប់អារម្មណ៍អាជីវកម្ម៖ ....

ឈ្មោះកសិករ៖ ....

កាលបរិច្ឆេទ៖ ....

ផ្នែកទី១៖ ពត៌មានទូទៅ

១. ឈ្មោះពេញរបស់កសិករ៖
២. ភេទ៖
៣. អាសយដ្ឋានអចិន្ត្រៃយ៍៖
៤. ប្រភេទអាជីវកម្ម៖ (ឧទាហរណ៍៖ អ្នកប្រមូលទិញបន្លែ)
៥. ទំហំអាជីវកម្ម៖ (បរិមាណលក់ក្នុង១ខែ ឬសម្រាប់រយៈពេល៦ខែ)
៦. ថវិកាសរុប៖
៧. អាសយដ្ឋានអាជីវកម្ម៖

ផ្នែកទី២៖ គោលបំណងនៃការប្រកបអាជីវកម្ម

២.១ គោលបំណង នៃអាជីវកម្ម៖

....

....

....

....

....

....

២.២ គំរូអាជីវកម្មខេនវ៉ាស់៖

១. អតិថិជនគោលដៅ

....

....

....

....

....

....

២. គុណតម្លៃផលិតផល ឬសេវាកម្ម

....

....

....

....

....

....

៣. របៀបរក្សាទំនាក់ទំនងល្អជាមួយអ្នកទិញ/អតិថិជន

....

....

....

....

....

....

៤. ការធ្វើទីផ្សារ និងការផ្សព្វផ្សាយ

....
....
....
....
....

៥. សកម្មភាពសំខាន់ៗដទៃទៀតសម្រាប់ការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម

....
....
....
....
....

៦. ធនធានសំខាន់ៗ

....
....
....
....
....

៧. ដៃគូអាជីវកម្មសំខាន់ៗ

....
....
....
....
....

៨. ប្រភពចំណូលសំខាន់ៗ

....
....
....
....
....

៩. ខ្ទង់ចំណាយសំខាន់ៗ

....
....
....
....
....

២.៣ មូលហេតុ (ឱកាស) នៃការជ្រើសរើសមុខរបរ

....
....
....
....
....

២.៤ យុទ្ធសាស្រ្តទីផ្សារសម្រាប់លក់ផលិតផល

ប្រភេទផលិតផល/ សេវាកម្ម	ទីផ្សារគោលដៅ (លក់នៅទីណា?)	អ្នកទិញ	បរិមាណដែលអាចលក់បាន/ ថ្ងៃ	ពេលវេលាលក់ (ព្រឹក រសៀល ល្ងាច)	តម្លៃទីផ្សារ (ប៉ាន់ប្រមាណ)

ផ្នែកទី៣ ៖ ផែនការហិរញ្ញវត្ថុ

៣.១ ការចំណាយពេលចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម

ល.រ	បរិយាយ	បរិមាណ	តម្លៃរាយ	តម្លៃសរុប
	ចំណាយសរុបពេលចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម			
	ចំណាយសរុបរយៈពេល ៦ខែ			

៣.២ តារាងនៃការលក់រំពឹងទុកក្នុងមួយវដ្តផលិតកម្ម (១ខែ)

បរិយាយ	បរិមាណ	តម្លៃរាយ	តម្លៃសរុប
		តម្លៃលក់សរុប ១ខែ	
		តម្លៃលក់សរុប ៦ខែ	
		ចំណាយសរុប ៦ខែ (យកលេខពីខាងលើមកដាក់)	
		ចំណូលសរុប ៦ខែ	
		ចំណេញសុទ្ធ	

៣.៣ ប្រភពចំណូល

ថវិកាសម្រាប់ផែនការអាជីវកម្មរយៈពេល៦ខែ៖

....
....
....
....
....
....
....
....

សាច់ប្រាក់មានក្នុងដៃសម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្ម៖

....
....
....
....
....
....
....
....

ចំណូលរំពឹងទុកពីអាជីវកម្ម៖

....
....
....
....
....
....
....
....

ប្រភពថវិកាផ្សេងៗទៀត៖
(សូមបញ្ជាក់អំពីប្រភពទុនដទៃទៀតដូចជាបានមកពីការចងការប្រាក់, ខ្ចីពីធនាគារ, កូនផ្ញើរឲ្យ, ប្រាក់ខែសមាជិកគ្រួសារ, ការលក់ជ្រូក/លក់ស្រូវ។ល។)

....
....
....
....
....
....
....
....

ផ្នែកទី៤៖ ផែនការសកម្មភាព

ឈ្មោះសកម្មភាព	ពេលវេលា									អ្នកទទួលខុសត្រូវ	លទ្ធផលរំពឹងទុក	ហានិភ័យដែលអាចកើតឡើង
	ឆ្នាំ២០២១			ឆ្នាំ២០២២								
	១០	១១	១២	១	២	៣	៤	៥	៦			

សេចក្ដីប្រកាសរបស់អ្នកដាក់សំណើសុំទុន

ខ្ញុំបាទ/នាងខ្ញុំសូមបញ្ជាក់ថាសេចក្ដីប្រកាសដែលធ្វើក្នុងពាក្យស្នើសុំនេះពិតជាត្រឹមត្រូវ។ ខ្ញុំបាទ/នាងខ្ញុំបានឃើញ បានអាន និងយល់ព្រម។ ខ្ញុំបាទ/នាងខ្ញុំ យល់ថា ប្រសិនបើព័ត៌មានដែលបានផ្ដល់ជូននេះ ត្រូវបានបង្ហាញថាជាព័ត៌មានមិនពិត ខ្ញុំនឹងប្រឈមមុខនឹងការពិន័យដូចដែលបានលើកឡើងនៅក្នុងកម្មវិធី។

ខ្ញុំបាទ/នាងខ្ញុំសូមទទួលស្គាល់ថា ការទទួលយក ឬការបដិសេធរបស់គណៈកម្មការគម្រោងឈេន គឺជាការ សំរេចចុងក្រោយ ហើយខ្ញុំបាទ/នាងខ្ញុំនឹងមិនមានធ្វើការប្ដឹងតវ៉ាអ្វីឡើយ។

ធ្វើនៅ...............................ថ្ងៃទី............ខែ..............ឆ្នាំ២០២១

ស្នាមមេដៃស្ដាំអ្នកស្នើសុំ

ឧបសម្ព័ន្ធ៩

គោលការណ៍ស្ដីអំពីដើមទុនចាប់ផ្ដើមអាជីវកម្ម និងរង្វាន់លើកទឹកចិត្ត ដល់កសិករគំរូ

ប្រវត្តិ

គម្រោងឈេនបានកំណត់អត្តសញ្ញាណកសិករគំរូជាតួអង្គដែលអាចគាំទ្រដល់ប្រព័ន្ធទីផ្សារថ្នាក់ខេត្ត ជាពិសេសបន្ទាប់ពីគម្រោងឈេនត្រូវបានបញ្ចប់។ នៅក្នុងឆ្នាំ២០១៩ គម្រោងឈេនបានអនុវត្តការសិក្សាវាយតម្លៃយ៉ាងហ្មត់ចត់លើគោលគំនិតកសិករគំរូ ដែលពាក់ព័ន្ធនឹងកសិករខ្លួនឯង ក៏ដូចជាភាគីពាក់ព័ន្ធដទៃទៀត។ លទ្ធផលត្រូវបានប្រើប្រាស់សម្រាប់ការរចនា រៀបចំអន្តរាគមន៍នានាដល់កសិករគំរូ ដោយរួមបញ្ចូលនូវកម្មវិធីភ្ញាស់គំនិតអាជីវកម្ម។

គោលគំនិតនៃកម្មវិធី គឺការបង្កើតតួអង្គទីផ្សារខ្នាតតូចនៅតាមតំបន់ជនបទ ដូច្នេះពួកគេអាចផ្ដល់ចំណេះដឹង និងព័ត៌មានដល់កសិករផ្សេងទៀត ផ្អែកលើចំណាប់អារម្មណ៍អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ដូចជាការក្លាយខ្លួនជាអាជីវករ ឬភ្នាក់ងារលក់ធាតុចូលជាដើម។ កសិករគំរូចំនួន៨០នាក់ដែលត្រូវបានកំណត់អត្តសញ្ញាណ ប៉ុន្តែមានតែ៥៩នាក់ប៉ុណ្ណោះ ដែលត្រូវបានជ្រើសរើសសម្រាប់កម្មវិធីពង្រឹងសមត្ថភាព ក្នុងនោះកសិករគំរូចំនួន៥១នាក់បានរក្សាការចូលរួមយ៉ាងពេញលេញក្នុងកម្មវិធីនេះ (កសិករចំនួន៨នាក់បានបោះបង់ដោយហេតុផលផ្សេងៗ)។

គម្រោងឈេនបានសហការជាមួយមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ ក្នុងការផ្ដល់កម្មវិធីកសាងសមត្ថភាពបច្ចេកទេសក្នុងថ្នាក់រៀន និងនៅក្នុងទីវាល។ កសិករម្នាក់ៗបានទទួលការបណ្ដុះបណ្ដាលបច្ចេកទេសរយៈពេល ១១ ថ្ងៃ។ គម្រោងឈេនក៏បានសហការជាមួយ SHE Investments (សហគ្រាសសង្គម) ក្នុងការផ្ដល់ការកសាងសមត្ថភាពលើជំនាញសហគ្រិនភាព និងការគ្រប់គ្រងមីក្រូអាជីវកម្មជាមូលដ្ឋានដល់ដៃគូដូចជាមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ មន្ទីរកិច្ចការនារី និងអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល ដែលជាអ្នកបន្តការបណ្ដុះបណ្ដាលដល់កសិករគំរូ។ កសិករគំរូម្នាក់ៗបានទទួលការបណ្ដុះបណ្ដាលរយៈពេល៧ថ្ងៃស្ដីអំពីសហគ្រិនភាព ការគ្រប់គ្រងមីក្រូអាជីវកម្មជាមូលដ្ឋាន និងការបង្វឹកផ្ទាល់មួយទល់មួយ មុនពេលចាប់ផ្ដើមអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ កសិករគំរូដែលបានបញ្ចប់កម្មវិធីពង្រឹងសមត្ថភាពទទួលបានដើមទុនចាប់ផ្ដើមអាជីវកម្មដែលមានតម្លៃ ២៥០ ដុល្លារពីគម្រោង និងឱកាសទទួលបានរង្វាន់ពង្រីកអាជីវកម្មដែលមានតម្លៃ ១០០០ ដុល្លារ។

វិធីទទួលបានដើមទុនចាប់ផ្ដើមអាជីវកម្ម

កសិករគំរូទាំងអស់ដែលបានចូលរួមក្នុងកម្មវិធីពង្រឹងសមត្ថភាពពេញលេញ បានទទួលវិញ្ញាបនបត្រ ដែលចុះហត្ថលេខាដោយ គម្រោងឈេន និងមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ។ ពួកគេទទួលបានផងដែរនូវដើមទុនចាប់ផ្ដើមអាជីវកម្ម ដែលផ្ដល់ជូននៅពេលពួកគេបញ្ចប់វគ្គសិក្សាដោយជោគជ័យ។ នៅតាមខេត្តនីមួយៗ ក្រុមការងារគម្រោងឈេន បានតាមដានការចូលរួមរៀនគ្រប់វគ្គនៃកម្មវិធី (ទាំងថ្នាក់បច្ចេកទេស និងថ្នាក់អាជីវកម្ម)។ អវត្តមានដោយមានហេតុផល២ដងគឺអាចទទួលយកបាន ប៉ុន្តែ អ្នកដែលអវត្តមានច្រើនដង និង/ឬអវត្តមានដោយគ្មានហេតុផលគឺមិនមានសិទ្ធិទទួលបានវិញ្ញាបនបត្រទេ។ កសិករគំរូទាំងអស់ត្រូវបានតម្រូវឱ្យបំពេញផែនការអាជីវកម្ម ដោយផ្អែកលើគំរូអាជីវកម្ម ខេនវ៉ាស។ អ្នកចូលរួមទាំងនោះក៏តម្រូវឱ្យមានការរៀបចំចំណូលចំណាយហ្មត់ចត់ផងដែរ។

ឯកសារពាក់ព័ន្ធដើម្បីទទួលបានដើមទុនចាប់ផ្ដើមអាជីវកម្ម

- វិញ្ញាបនបត្របញ្ចប់ការសិក្សាថតចម្លង១ច្បាប់
- ផែនការអាជីវកម្ម ឬយ៉ាងហោចណាស់កំណត់ត្រាពី វគ្គគំរូអាជីវកម្ម ខេនវ៉ាស ថតចម្លង១ច្បាប់
- សៀវភៅកត់ត្រាចំណូលចំណាយសម្រាប់៣ខែដំបូង ថតចម្លង១ច្បាប់
- រូបថតបច្ចុប្បន្ននៃទីកន្លែងប្រកបអាជីវកម្ម ឬសកម្មភាពដែលបង្ហាញថាអាជីវកម្មរបស់ពួកគេគឺកំពុងប្រតិបត្តិការ
- កំណត់ត្រាបានចូលរួមកម្មវិធីភ្ញាស់គំនិតអាជីវកម្ម

វិធីដើម្បីចូលរួមបញ្ចប់កម្មវិធី

គម្រោងឈេនបានផ្ដល់ឱកាសប្រកួតប្រជែងសម្រាប់កសិករគំរូ ក្នុងការផ្ដល់សេវាកម្មប្រសើរដល់កសិករផ្សេងៗទៀត និងផ្ដោតលើអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ដោយរៀបចំការប្រកួតប្រជែងមួយ។ ប្រកួតប្រជែងដើម្បីទទួលបានថវិកាគឺត្រូវបានជ្រើសរើសកសិករគំរូចំនួន២រូប ដែលទទួលបានជ័យជំនះ ក្នុងខេត្តនីមួយៗ ដោយម្នាក់ៗទទួលបាន ១ ០០០ ដុល្លារ ដើម្បីពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ គណៈកម្មការជ្រើសរើសសម្រាប់រង្វាន់ទាំងនេះ ត្រូវបានរៀបចំឡើងនៅតាមខេត្តនីមួយៗ ដោយគណៈកម្មការនីមួយៗមានសមាជិក គម្រោងឈេន៣នាក់ និងបុគ្គលិកមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ ២នាក់។ វិធីសាស្រ្តដាក់ពិន្ទុត្រូវបានបង្ហាញដូចខាងក្រោម៖

សមត្ថភាព	វិធីសាស្ត្រវាយតម្លៃ	ពិន្ទុ អតិបរមា
ចំណេះដឹង និងជំនាញលើផលិតកម្ម	សម្ភាសន៍	២០
ជំនាញគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម	សម្ភាសន៍	២០
ជំនាញផ្សព្វផ្សាយ	សង្កេតអំឡុងពេលបណ្តុះបណ្តាល ដែលកសិករគំរូផ្តល់ទៅកាន់កសិករដទៃទៀត	៣០
ការសាយភាយទៅដល់កសិករផ្សេងៗ	សម្ភាសន៍កសិករដែលទទួលបានសេវាកម្មពីកសិករគំរូ	៣០
Total		១០០

ការដាក់ពិន្ទុត្រូវបានបំពេញដោយសមាជិកគណៈកម្មការទាំង៥រូប ដោយប្រើប្រាស់ទម្រង់ខាងក្រោម៖

ឈ្មោះកសិករ៖ ____________________ ភេទ៖ ☐ ប្រុស ☐ ស្រី

ប្រភេទអាជីវកម្ម៖ ____________________ អាសយដ្ឋាន៖ ____________________

កាលបរិច្ឆេទដាក់ពិន្ទុ៖ ____________________ ឈ្មោះអ្នកវាយតម្លៃ៖ ____________________

សមត្ថភាព	ចំណុចដាក់ពិន្ទុ	ពិន្ទុ
ចំណេះដឹង និងជំនាញលើផលិតកម្ម	ការរៀបចំចម្ការ និងផលិតកម្មផ្ទាល់ខ្លួន (1–5 ពិន្ទុ)	
	ជំនាញបច្ចេកទេសគន្លឹះៗដែលបានអនុវត្តនៅចម្ការ ឧ. GAP ការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាជាដើម (1–5 ពិន្ទុ)	
	សមត្ថភាពកំណត់អត្តសញ្ញាណសត្វល្អិត និងជំងឺ ព្រមទាំងគ្រប់គ្រងកត្តាចង្រៃទាំងនោះ (1–5 ពិន្ទុ)	
	ការអនុវត្តក្រោយពេលប្រមូលផល(1–5 ពិន្ទុ)	
ជំនាញគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម	ការរៀបចំផែនការអាជីវកម្ម ជាមួយគោលដៅ/ទស្សនវិស័យច្បាស់លាស់(1–5 ពិន្ទុ)	
	អនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារ (1–5 ពិន្ទុ)	
	ការកត់ត្រាចំណូលចំណាយបានត្រឹមត្រូវ (1–5 ពិន្ទុ)	
	ស្ថានភាពនៃការលក់ក្នុងអំឡុងពេល៣ខែមុន (1–5 ពិន្ទុ)	
ជំនាញផ្សព្វផ្សាយ	សមត្ថភាពផ្តល់ប្រឹក្សាយោបល់ទៅកសិករ (1–5 ពិន្ទុ)	
	ការប្រើប្រាស់សម្ភារៈបណ្តុះបណ្តាល (1–5 ពិន្ទុ)	
	ប្រើប្រាស់ apps សម្រាប់គាំទ្រដល់កសិករ (1–5 ពិន្ទុ)	
	សមត្ថភាពបណ្តុះបណ្តាល (1–5 ពិន្ទុ)	
ការសាយភាយទៅដល់កសិករផ្សេងៗ	ចំនួនកសិករដែលបានទទួលការប្រឹក្សាយោបល់ < 15 កសិករ = 0 ពិន្ទុ 15–30 កសិករ = 5 ពិន្ទុ > 30 កសិករ = 10 ពិន្ទុ	
	ចំនួនកសិករដែលអនុវត្តតាមការផ្តល់ប្រឹក្សាយោបល់ < 10 កសិករ = 0 ពិន្ទុ 10–20 កសិករ = 5 ពិន្ទុ > 20 កសិករ = 10 ពិន្ទុ	

	ចំនួនកសិករដែលពេញចិត្ត (ផ្អែកលើការសម្ភាសន៍) < 5 កសិករ = 0 ពិន្ទុ 5–10 កសិករ = 5 ពិន្ទុ > 10 កសិករ = 10 ពិន្ទុ	
ពិន្ទុសរុប		

តារាងដាក់ពិន្ទុសង្ខេប៖

ឈ្មោះកសិករ៖	ភេទ ☐ ប្រុស ☐ ស្រី
ប្រភេទអាជីវកម្ម៖	អាសយដ្ឋាន៖
កាលបរិច្ឆេទដាក់ពិន្ទុ៖	
ឈ្មោះអ្នកវាយតម្លៃទី១៖	ពិន្ទុ៖
ឈ្មោះអ្នកវាយតម្លៃទី២៖	ពិន្ទុ៖
ឈ្មោះអ្នកវាយតម្លៃទី៣៖	ពិន្ទុ៖
ឈ្មោះអ្នកវាយតម្លៃទី៤៖	ពិន្ទុ៖
ឈ្មោះអ្នកវាយតម្លៃទី៥៖	ពិន្ទុ៖
ពិន្ទុសរុប	

តារាងពិន្ទុសរុបរួម៖

លរ	ឈ្មោះកសិករ	ភេទ	អាសយដ្ឋាន/ លេខទូរស័ព្ទ	ចំណេះដឹង និង ជំនាញផលិតកម្ម	ជំនាញគ្រប់គ្រង អាជីវកម្ម	ជំនាញ ផ្សព្វផ្សាយ	ការសាយភាយ	ពិន្ទុសរុប

ឯកសារពាក់ព័ន្ធដើម្បីទទួលបានរង្វាន់លើកទឹកចិត្ត

- តារាងដាក់ពិន្ទុច្បាប់ដើមរបស់សមាជិកគណៈកម្មការនីមួយៗ និងតារាងដាក់ពិន្ទុសង្ខេបជាមួយការចុះហត្ថលេខារបស់សមាជិកគណៈកម្មការនីមួយៗ
- ផែនការអាជីវកម្ម ឬយ៉ាងហោចណាស់កំណត់ត្រាពី វគ្គគំរូអាជីវកម្ម ខេនវ៉ាស ថតចម្លង១ច្បាប់
- សៀវភៅកត់ត្រាចំណូលចំណាយសម្រាប់៣ខែដំបូង ថតចម្លង១ច្បាប់
- រូបថតបច្ចុប្បន្ននៃទីកន្លែងប្រកបអាជីវកម្ម ឬសកម្មភាពដែលបង្ហាញថាអាជីវកម្មរបស់ពួកគេគឺកំពុងប្រតិបត្តិការ
- កំណត់ត្រាបានចូលរួមកម្មវិធីភ្ជាប់គំនិតអាជីវកម្ម

SNV កម្ពុជា
#១២០ ផ្លូវ៥១(កែង២២៨) ជាន់ទី៥ ភូមិទី៤ សង្កាត់ចតុមុខ ខណ្ឌដូនពេញ
ក្រុងភ្នំពេញ កម្ពុជា

ទូរស័ព្ទ៖ +៨៥៥ ១៧ ៦៤៤ ៨៨២
អ៊ីម៉ែល៖ cambodia@snv.org
គេហទំព័រ៖ www.snv.org/country/cambodia
ហ្វេសប៊ុក៖ @SNVCambodia