របាយការណ៍សង្ខេប

កិច្ចពិភាក្សាចែករំលែកបទពិសោធន៍ពីចំងាយស្តីពី ផលិតកម្មមាន់ស្រែ និងខ្សែច្រវ៉ាក់តម្លៃ

- កាលបរិច្ឆេទ៖ ១៨ កុម្ភៈ ២០២២
- ម៉ោង៖ ០៩:៣០-១១:៣០ នាទីព្រឹក
- ទីតាំង៖ សិក្ខាសាលាពីចំងាយតាមរយៈ Zoom
- អ្នកចូលរួម៖ ៣៧ នាក់

គោលបំណងនៃកិច្ចប្រជុំ៖

- ពង្រឹងចំណេះដឹង និងការបែងចែកបទពិសោធន៍ស្តីពី ការធ្វើអាជីវកម្មរួមលើផលិតកម្មចំណីមាន់ និងខ្សែច្រវ៉ាក់តម្លៃ
- លើកកម្ពស់ការផ្លាស់ប្តូរចំណេះដឹង និងការជំរុញការរៀនសូត្ររវាងសមាជិកបណ្តាញកសិអេកូឡូស៊ី
- បង្កើតលំហរនៃការបែងចែកចំណេះដឹងផ្សេងៗជាមួយនឹងសមាជិកបណ្តាញកសិអេកូឡូស៊ីទាំងអស់ក្នុងការធ្វើអាជីវកម្មរួមលើផលិតកម្មចំណីមាន់ និងខ្សែច្រវ៉ាក់តម្លៃ

សមិទ្ធិផល៖

លោកស្រី Manivanh Aliyavong, អ្នកគ្រប់គ្រងជំនួយឥតសំណងខ្នាតតូចប្រចាំតំបន់ និងសម្របសម្រួលជាមួយសមាជិក ALiSEA សម្រាប់គម្រោង ASSET នៅប្រទេសឡាវ មានសុន្ទរកថាស្វាគមន៍តំណាងអោយលោកស្រី Lucie REYNAUD អ្នកសម្របសម្រួលប្រចាំតំបន់។ លោកស្រីបានណែនាំអំពីគោលបំណងនៃការចែករំលែកសម្រាប់ថ្ងៃនេះ គឺដើម្បីពង្រឹងចំណេះដឹងរបស់អ្នកចូលរួម និងចែករំលែកបទពិសោធន៍របស់ពួកយើងលើ ការផលិតកម្មចំណីរបស់មាន់ជាអាជីវកម្មសមូហភាព និងខ្សែចង្វាក់តម្លៃមាន់។ គោលបំណងរបស់គម្រោង គឺដើម្បីលើកកម្ពស់ការផ្លាស់ប្តូរចំណេះដឹង និងជំរុញការរៀនសូត្រក្នុងចំណោមសមាជិក ALiSEA ។ គម្រោងមានបំណងចង់បង្កើតកន្លែងចម្រុះសម្រាប់ការចែករំលែកចំណេះដឹងលើបញ្ហាសំខាន់ៗទាំងនេះ ដែលអាចប្រើប្រាស់បានដោយសមាជិក ALiSEA ទាំងអស់។ បន្ទាប់មកលោក គួយ សុផល លេខាធិការដ្ឋានជាតិ បណ្តាញកសិអេកូឡូស៊ីក្នុងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍ប្រចាំកម្ពុជាបានណែនាំវាគ្មិនសំខាន់ៗ និងរបៀបវារៈនៃសិក្ខាសាលា។

- **វាគ្មិនទី១៖**

លោកហ៊ុ សុជី អនុប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាលសហគមន៍ត្រពាំងស្រង៉ែបានធ្វើបទបង្ហាញទៅលើប្រធានបទ "**អាជីវកម្មរួមលើផលិតកម្មចំណីមាន់ និងខ្សែច្រវ៉ាក់តម្លៃ**"។ លោកបានធ្វើបទបង្ហាញអំពីប្រវត្តិរបស់សហគមន៍ដែលត្រូវបានបង្កើតឡើងនៅថ្ងៃទី១០ ខែកញ្ញា ឆ្នាំ២០១០ ដោយមានថវិកា និងមានសមាជិកតិចតួច ប៉ុន្តែបច្ចុប្បន្នសហគមន៍របស់លោកមានសមាជិកចំនួន ៥៥នាក់ និងថវិកាចំនួនជាង ១,០០០,០០០រៀល។ ជាងនេះទៅទៀត សហគមន៍របស់លោកបានផ្តល់សេវាកម្មផលិតចំណីមាន់ និងចិញ្ចឹមមាន់លក់។ គោលបំណងចម្បងរបស់សហគមន៍ គឺបង្កើតប្រាក់ចំណូលដល់សមាជិកសហគមន៍ដោយរួមមានគោលបំណងជាក់លាក់ចំនួន៣៖ ១. ចង់ផ្គត់ផ្គង់ការផលិតចំណីមាន់ធម្មជាតិក្នុងតំបន់ ២.) រកប្រាក់ចំណូលជូនសមាជិកសហគមន៍ និង ៣.) ផលិតចំណីមាន់ក្នុងស្រុកដើម្បី កាត់បន្ថយការចំណាយរបស់កសិករ។ សហគមន៍ត្រពាំងស្រង៉ែទើបផលិតចំណីមាន់ និងចិញ្ចឹមមាន់បាន៤ខែកន្លងមកនេះ ហើយមានចិញ្ចឹមមាន់ចំនួន៣០០ក្បាល និងមានកម្លាំងពលកម្មដែលជាសមាជិកដើម្បីចិញ្ចឹមមាន់ចំនួន៣នាក់។ ការផលិតចំណីមាន់លក់បាន១៣តោន និងទទួលបានប្រាក់ដុលចំណូលសរុបប្រមាណ៦៤៥.២០០រៀល ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ សហគមន៍របស់គាត់បានប្រឈមមុខនឹងបញ្ហា

ចម្បងលើការទិញធាតុចូលដើម្បីអោយមានគុណភាពល្អ និងតម្លៃទាប ដើម្បីផលិតចំណីមាន់។ បន្ទាប់មក ក៏មានសំណួរ និងមតិសំខាន់ៗមួយចំនួន ដែលអ្នកចូលរួមបានលើកឡើងដូចខាងក្រោម៖

មតិយោបល់ពីលោក សុផល (FNN)៖ ស្តីពីការបរាជ័យក្នុងពេលលោកបានបំពេញការងារក្នុងអង្គការសេដាក ដោយសារខ្វះបច្ចេកទេសក្នុងការទិញវត្ថុធាតុដើម និងសមត្ថភាពក្នុងការគ្រប់គ្រងការផ្ទុកវត្ថុធាតុដើម។

សំនួរពីលោក ប៉ាត់ សុវណ្ណ (GRET)៖

១. តើអ្នកដឹងទេថាផលិតកម្មចំណីមាន់របស់អ្នកអាចរក្សាទុកបានរយៈពេលប៉ុន្មាន?

⇨ សហគមន៍ទើបតែលក់ផលិតបាន៤ខែ គុណភាពត្រូវបានទទួលស្គាល់ពីអ្នកប្រើប្រាស់។ ព្រោះស្ថិតក្រោមការពិសោធន៍របស់សហគមន៍ ដូច្នេះពួកយើងនូវមិនទាន់ដឹងថ្ងៃផុតកំណត់របស់ផលិតនៅឡើយទេ។ ហើយ សហគមន៍បានទិញវត្ថុធាតុដើមតិច ដូច្នេះតម្លៃគឺខ្ពស់។

២. តើចំណីដែលអ្នកផលិតមានតម្លៃថោកជាងទីផ្សារប៉ុន្មាន?

⇨ តម្លៃថោកជាងទីផ្សារចន្លោះពី ១០០០ ទៅ ១៥០០ រៀលក្នុងមួយបាវ។

- **វាគ្មិនទី២៖**

លោកឆុង សុផល ជាប្រធានកម្មវិធីសមាគមន៍បណ្ដាញកសិករ និងជម្មជាតិ បានធ្វើបទបង្ហាញស្តីអំពី “**ខ្សែសង្វាក់ផលិតកម្មមាន់ក្នុងខេត្តកណ្ដាល កំពង់ធំ តាកែវ និងស្វាយរៀង**”។ លោកបានបង្ហាញពីដ្យាក្រាម នៃខ្សែសង្វាក់ផលិតកម្មសត្វមាន់ ដែលចាប់ផ្តើមពីអ្នកផលិត -> អ្នកប្រមូលទិញមាន់ក្នុងស្រុក -> ភោជនីយដ្ឋានក្នុងស្រុក -> ពាណិជ្ជករ/អ្នកប្រើប្រាស់ចុងក្រោយ។ អំពីខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ កសិករអាចផ្គត់ផ្គង់មាន់បានពី ១២ ទៅ ១៣៣ គីឡូក្រាមក្នុងមួយគ្រួសារក្នុងមួយឆ្នាំ ហើយជាមធ្យមកសិករអាចលក់បាន ៤៧ គីឡូក្រាមក្នុងមួយគ្រួសារក្នុងមួយឆ្នាំ។ ទោះជាយ៉ាងណា ការផលិតមិនទាន់អាចបំពេញនូវតម្រូវការរបស់ពាណិជ្ជករបាននៅឡើយទេ។ តម្លៃមាន់ធម្មជាតិចន្លោះពី ១៥,០០០ ទៅ ២០,០០០រៀល ប៉ុន្តែមាន់ក្រុមហ៊ុនតម្លៃចន្លោះពី ៨,០០០ ទៅ ១៣,០០០ រៀល។ ជាមធ្យម កសិករអាចរកចំណូលបាន ៥៨៤,៧០០រៀលក្នុងមួយគ្រួសារក្នុងមួយឆ្នាំ (ទើបតែមានការចិញ្ចឹមជាលក្ខណៈគ្រួសារ មិនទាន់មានជាក្រុមនៅឡើយទេ)។ លើសពីនេះ លោកបានបង្ហាញអំពីការវិភាគ ចំណុចខ្លាំង ចំណុចខ្សោយ ឱកាស និងការគំរាមកំហែង របស់កសិករលើការចិញ្ចឹមមាន់។ លោកបានធ្វើការបង្ហាញបន្ថែមអំពីបញ្ហា (ការប្រែប្រួលតម្លៃ ថ្លៃមាន់តែងតែធ្លាក់ចុះក្នុងរដូវដែលមានត្រីច្រើន មានអ្នកប្រមូលទិញតិច គុណភាពមាន់ និងទម្ងន់មិនត្រូវតាមការទិញ) និងដំណោះស្រាយ (ទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកប្រមូលទិញរួចចរចាពីតម្លៃ កសិករត្រូវមានផែនការផលិតកម្មជាក់លាក់ ទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកប្រមូលទិញតាមរយៈការធ្វើផែនទីអ្នកទិញ និងកែលម្អផលិតកម្ម) ទីផ្សារមាន់ ។ ជាចុងក្រោយ លោកបានបង្ហាញពីខ្សែសង្វាក់ផលិតកម្មមាន់ខេត្តសៀមរាប និងខេត្តកំពង់ឆ្នាំងដែលសមាគម៍បណ្ដាញកសិករធម្មជាតិកំពុងអនុវត្តន៍ដែលផ្តើមចេញពី សមាគមផលិតចំណីមាន់ សមាជិកចិញ្ចឹមមាន់យកពង សមាជិកភ្ញាស់កូនមាន់ សមាជិកចិញ្ចឹមមាន់យកសាច់ និងអ្នកលក់មាន់អាំង។ លោកបានលើកឡើងថា កសិករមួយចំនួនឈប់ធ្វើចំណាកស្រុកនៅពេលពួកគេធ្វើតាមគោលការណ៍ណែនាំដោយសមាគមន៍។ (ពុំមានការសួរសំណួរពីអ្នកចូលរួម)

- **វាគ្មិនទី៣៖**

បណ្ឌិត ញ៉ែម សារេត ជានាយកប្រចាំប្រទេសរបស់អង្គការ Heifer អន្តរជាតិកម្ពុជា បានធ្វើបទបង្ហាញទៅលើប្រធានបទ “**ខ្សែច្រវ៉ាក់តម្លៃមាន់**”។ Heifer អន្តរជាតិ បានកំពុងពន្លឿនផ្លូវឆ្ពោះទៅរកប្រាក់ចំណូលរស់នៅប្រកបដោយនិរន្តរភាពសម្រាប់កសិករខ្នាតតូចតាំងពីឆ្នាំ ១៩៤៤។ គោលបំណងសំខាន់ គឺចង់លើកទឹកចិត្តដល់កសិករឱ្យក្លាយជាសហគ្រិនក្នុងការផ្គត់ផ្គង់បន្លែ សាច់ ផ្លែឈើទៅកាន់ទីផ្សារជាតិ និងអន្តរជាតិ។ លើសពីនេះ Heifer បានផ្តល់វ៉ាក់សាំងសម្រាប់សត្វ មានការិយាល័យនៅភ្នំពេញតាំងពីឆ្នាំ ១៩៩៨ ហើយអង្គការនេះបានធ្វើការយ៉ាងជិតស្និទ្ធជាមួយកសិករ។ Heifer មានយុទ្ធសាស្ត្រខុសប្លែកពីគេបន្តិចបន្តួចក្នុងវិស័យកសិកម្ម ហើយវាគឺជាគំរូដ៏រឹងមាំមួយដែលត្រូវបានអនុវត្តន៍នៅក្នុងប្រទេសចំនួន២១ រួមមានទ្វីបអាហ្វ្រិក ទ្វីបអាមេរិក និងទ្វីបអាស៊ី។ ដើម្បីធ្វើការជាមួយកសិករ ក្រុមត្រូវបានបង្កើតឡើងដើម្បីជាក្រុមជួយខ្លួនឯង ការបណ្ដុះបណ្ដាលសង្គម (ធ្វើ

ឱ្យពួកគេកាន់តែមានសមត្ថភាព និងរៀបចំនៅក្នុងសហគមន៍កសិកម្ម ដើម្បីពង្រឹងសមត្ថភាព និងពង្រីកផលិតកម្មមាន់ និងបន្លែ)។ នៅពីរឆ្នាំចុងក្រោយ Heifer បានផ្លាស់ប្តូរទាំងស្រុងនូវយុទ្ធសាស្រ្តថ្មីសម្រាប់រយៈពេល 10 ឆ្នាំខាងមុខ។ ពួកគេបានផ្តោតលើគោលការណ៍៤ធំៗ៖ ១. ពង្រឹងសហគមន៍កសិកម្មអោយមានសមត្ថភាពខ្ពស់ក្នុងការដឹកនាំ និងគ្រប់គ្រងស្ថាប័ន ២. ពង្រឹង និងពង្រីកការគៀងគរការទទួលបានទុនវិនិយោគដើម្បីពង្រីកអាជីវកម្មកសិកម្មដល់ក្រុមផលិតមាន់ស្រែខ្មែរ ៣. លើកកម្ពស់ ការធានានូវគុណភាពផលិតផល និងការផ្គត់ផ្គង់សាច់មាន់ស្រែខ្មែរក្នុងខ្សែច្រវ៉ាក់ទីផ្សារទូលំទូលាយ ៤. គាំទ្រ និងធ្វើឲ្យប្រសើរឡើងនៃការផ្គត់ផ្គង់ផលិតផលកសិកម្ម និងប្រព័ន្ធទីផ្សារឲ្យបានទូលំទូលាយ។ បន្ទាប់មកលោកបានបង្ហាញពីយុទ្ធសាស្រ្តគន្លឹះ នៃការអនុវត្តគម្រោងកម្មវិធីរួមមានដូចជា ការពង្រីកវិសាលភាព ការធានាបាននូវចីរភាព និងការពង្រឹងភាពជាដៃគូ។

បច្ចុប្បន្ន Heifer បានអនុវត្តនៅក្នុងខេត្តចំនួន ១១ នៃប្រទេសកម្ពុជា ដែលមានគ្រួសារចំនួន ៥៣៣,៣០០ និងធ្វើការលើការផលិតបន្លែ និងមាន់សុវត្ថិភាព។ ផែនការអនាគត គឺពង្រីកសហគមន៍កសិកម្មដល់ ៥២សហគមន៍។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ដើម្បីទទួលបានការគាំទ្រពី Heifer កសិករត្រូវបង្កើតសហគមន៍រឹងមាំមួយដែលមានគ្រួសារចាប់ពី ១,៥០០ ទៅ ៤,០០០ ក្នុងសហគមន៍មួយ។ ហើយដើម្បីបង្កើនប្រាក់ចំណូលជាមធ្យមរបស់គ្រួសារចន្លោះពី ៤,៩៩៨ ដុល្លារក្នុងឆ្នាំ ២០២១ និង ៧,៧២៨ ដុល្លារក្នុងឆ្នាំ ២០៣០។ លើសពីនេះ Heifer នឹងផ្តោតសំខាន់លើការកែលម្អលើការវេចខ្ចប់សាច់មាន់សម្រាប់លក់ទៅកាន់ទីផ្សារ។ សម្រាប់កិច្ចសហការ នៃការអនុវត្តគម្រោងកម្មវិធីភីភីអិនភីរួមមាន ទី១ ពិនិត្យលទ្ធភាពបង្កើតសហភាពសហគមន៍កសិកម្មសម្រាប់សហគ្រាសលើកកម្ពស់ផលិតផលមាន់ស្រែ ទី២ កសាងសហគ្រាសកែច្នៃមាន់ស្រែខ្មែរកម្រិតខ្នាតតូចមធ្យម ទី៣ កសាងសហគ្រាសភ្ញាស់មាន់ស្រែខ្មែរស្តង់ដាកម្រិតខ្នាត តូច-មធ្យម ទី៤ គាំទ្រ និងពង្រីកវិសាលភាពសមត្ថភាពផលិតរបស់គ្រួសារផលិតរបស់គ្រួសារកសិករចិញ្ចឹមមេមាន់បា សរុបចំនួន ២៨៥គ្រួសារ ទី៥ គាំទ្រ និងពង្រីកវិសាលភាពសមត្ថភាពផលិតរបស់គ្រួសារកសិករផលិតមាន់យកសាច់ស្រស់ខ្មែរចំនួនជាង ៤៩០០នាក់ និងទី៦ គាំទ្រជំរុញកសាងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សារ ឃ្លាំងត្រជាក់ យានយន្តដឹកផលកសិកម្ម និងការចែកចាយផលិតផលមាន់ស្រែខ្មែរទៅកាន់ទីផ្សារ។ សមិទ្ធិផល នៃគម្រោងកម្មវិធីភីភីអិនភីជាជំហានដំបូង៖ យានយន្តបំពាក់ទូរត្រជាក់ចំនួន៣គ្រឿង យានយន្តមិនបំពាក់ទូត្រជាក់ចំនួន៤គ្រឿង មធ្យោបាយដឹកជញ្ជូនរ៉ឺម៉កកង់បីចំនួន៣៣គ្រឿង ផ្សារសហគមន៍កសិកម្មចំនួន៥កន្លែង ការិយាល័យសហគមន៍កសិកម្មចំនួន៣កន្លែង និងឃ្លាំងត្រជាក់សម្រាប់ផលិតផលកសិកម្មចំនួន២កន្លែង។

ចំណាប់អារម្មណ៍ពីលោក សុភ័ក្រ្ត អំពីទីផ្សារកសិផលដែលទើបតែសាងសង់ដោយក្រុមហ៊ុន Heifer នៅខេត្តព្រៃវែង។ លោកថា លោកសប្បាយចិត្តណាស់ដែលបានឃើញផ្សារនេះ ព្រោះសំណង់ និងចម្លាក់មើទៅស្អាតណាស់ ហើយវាអាចជួយគាំទ្រដល់កសិករក្នុងការលក់ផលិតផលរបស់ពួកគេបាន។

លោកបណ្ឌិត សារេត បានបន្ថែមថា នឹងមានការសាងសង់ផ្សារមួយទៀតដែលរចនាបទស្រដៀងគ្នានេះនៅខេត្តកំពង់ធំក្នុងពេលឆាប់ៗនេះ។

ចំណាប់អារម្មណ៍ពីលោក សុធី ផងដែរ លោកសប្បាយចិត្ត ដែលសហគមន៍របស់លោកក៏ផ្តោតលើមាន់ធម្មជាតិ និងកំពុងតែស្វែងរកទីផ្សារផងដែរ។ Heifer មានយុទ្ធសាស្រ្តល្អសម្រាប់កសិករ។ ហើយលោកក៏មានសំនួរទៅកាន់បណ្ឌិតសារេតផងដែរថា នៅខេត្តតាកែវ តើគម្រោងរបស់អ្នកបានអនុវត្តន៍នៅសហគមន៍ណាខ្លះ?

- ⇨ មាន ៨ សហគមន៍ លោកសារេតចាំតែសហគមន៍ចំប៉ាព្រៃកផ្តៅ ព្រោះគាត់ទើបតែទទួលតំណែងជានាយកប្រចាំប្រទេស។ ក្នុងរយៈពេល២ឆ្នាំនេះ លោកផ្តោតតែលើយុទ្ធសាស្រ្ត និងចក្ខុវិស័យប៉ុណ្ណោះ។

លោក សុធី បានស្នើសុំទៅដល់អង្គការ Heifer អាចជួយទៅដល់សហគមន៍ត្រាំកក់។

- ⇨ Heifer នឹងពង្រីកការជួយគាំទ្រទៅដល់សហគមន៍ផ្សេងទៀត។ ប្រសិនបើសហគមន៍ត្រាំកក់អាចបំពេញតម្រូវការរបស់ Heifer បាន ដូច្នេះពួកគេនឹងគាំទ្រ ប៉ុន្តែពួកគេត្រូវបំពេញអោយគ្រប់នូវ៦លក្ខខ័ណ្ឌរបស់ Heiferជាមុនសិន។ លោកបានលើកឡើងថា បើសហគមន៍មានសមាជិកត្រឹមតែ ១០០នាក់ វាពិបាកក្នុងការអនុវត្តនូវសកម្មភាព។ Heifer តម្រូវឱ្យសហគមន៍មានសមាជិកយ៉ាងហោចណាស់ចាប់ពី ១,៥០០ ទៅ ៤,០០០ គ្រួសារ ដើម្បីធ្វើការជាមួយ។

សំណួរពីលោក អ៊ុក យុទ្ធ (KAFDOC) មកពីខេត្តក្រចេះ លោកមិនមែនជាសមាជិករបស់ ALiSEA ទេ ប៉ុន្តែលោកបានចូលរួមប្រជុំដោយសារប្រធានបទគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍។ លោកបានណែនាំអំពីសហគមន៍របស់លោកថា មានដាំបន្លែ និងក្រូចឆ្មា។ សហគមន៍របស់លោកមានតែ ៥០០គ្រួសារតែប៉ុណ្ណោះ (២០ក្រុម)។ តើសហគមន៍របស់លោកអាចភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងជាមួយ Heifer សម្រាប់ការគាំទ្រទីផ្សារយ៉ាងបានដូចម្តេច?

- ⇨ បច្ចុប្បន្ន Heifer កំពុងធ្វើការជាមួយក្រសួងកសិកម្ម ដើម្បីបង្កើតសហគមន៍កសិកម្មថ្នាក់ជាតិ ហើយនឹងមានបុគ្គលិក និងសម្ភារៈសម្រាប់ផ្គត់ផ្គង់ដល់ពួកគេ។ ឥឡូវនេះ សហគមន៍ចំនួន ១៥ ត្រូវបានជ្រើសរើសឱ្យចូលរួមក្នុងការបង្កើតសហគមន៍កសិកម្ម និងទទួលបានអាជ្ញាប័ណ្ណពីក្រសួងកសិកម្ម។ កសិករនឹងអាចពង្រីកសហគមន៍របស់ខ្លួន ហើយកសិករដែលបានជ្រើសរើសនោះអាចនឹងធ្វើការជាមួយសហគមន៍របស់អ្នកនាពេលអនាគត។ លោកបានបន្ថែមថា Heifer បានបណ្តាក់ទុនជាមួយសហគមន៍មួយនៅខេត្តកំពង់ឆ្នាំងជិត ៧០០,០០០ ដុល្លារ ហើយបានផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាលជាច្រើនលើការផលិតបន្លែ និងមាន់ដែលមានគុណភាពខ្ពស់។

សំណួរពីលោកទូច (**Siya-BS**) ៖ តើខេត្តណាដែលអ្នកនឹងកំណត់គោលដៅដើម្បីសហការជាមួយ? នៅខេត្ត

សៀមរាប និងខេត្តបាត់ដំបង តើអ្នកបានកំណត់គោលដៅភូមិ/ឃុំ/ស្រុកណាខ្លះ? ហើយអ្វីទៅជាលក្ខខណ្ឌទាំងប្រាំមួយរបស់ Heifer?

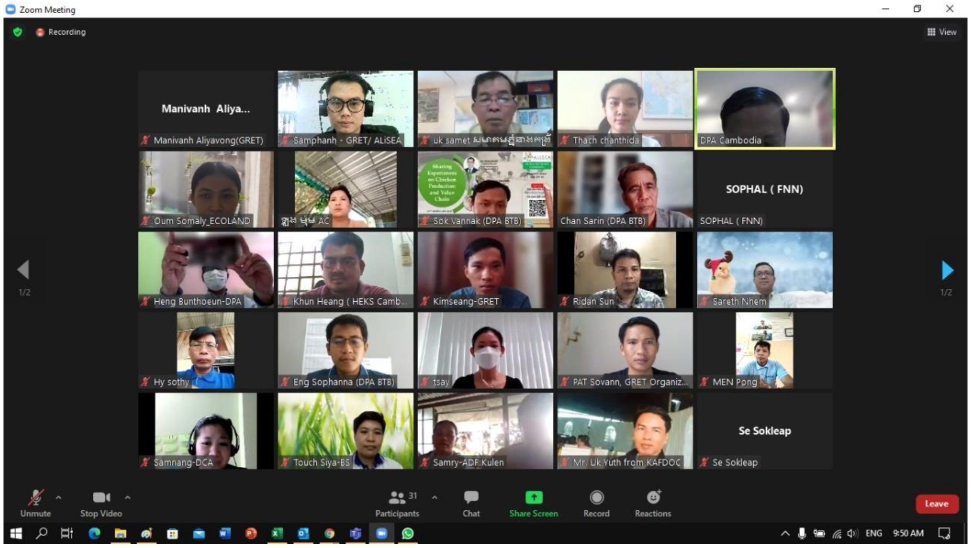
- ⇨ សៀមរាប ពោធិសាត់ ព្រៃវែង ស្វាយរៀង គួរត្រៀមខ្លួនអោយបានល្អ បើមានចំណាប់អារម្មណ៍មកធ្វើការជាមួយ Heifer ។ ពួកគេនឹងប្រកាសនៅលើគេហទំព័រ BongThom ។
- ⇨ នៅបាត់ដំបង គឺស្រុកសំឡូត និងនៅខេត្តសៀមរាប គឺលោកចងចាំតែនៅស្រុកជីក្រែង។

សេចក្តីសន្និដ្ឋានៈ

ជាចុងក្រោយ លោក សុផល បានធ្វើការសរុបលើកិច្ចពិភាក្សាថា យើងមានវាគ្មិនចំនួន ៣រូប។ វាគ្មិនទីមួយមកពីកម្រិតសហគមន៍ វាគ្មិនទីពីរមកពីកម្រិតបណ្តាញ និងវាគ្មិនទីបីមកពីកម្រិតជាតិ និងអន្តរជាតិ។ យើងមានអ្នកចូលរួមចំនួន ៣៧ នាក់ ហើយពិតជាគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍ខ្លាំងណាស់ទៅលើការធ្វើបទបង្ហាញស្តីពីការផលិតចំណីមាន់។ ថ្វីត្បិតតែសហគមន៍ត្រពាំងស្រង៉ែមិនមានឧបករណ៍គ្រប់គ្រាន់ក៏ដោយ ប៉ុន្តែពួកគេបានព្យាយាមធានានូវគុណភាពផលិតកម្ម និងកាត់បន្ថយតម្លៃលក់អោយទាបជាងទីផ្សារ និងលោកក៏បានបន្ថែមទៅលើចំនុចដែលគួរតែប្រុងប្រយ័ត្ន នោះគឺគុណភាពនៃការផលិតចំណីមាន់ និងការគ្រប់គ្រងវត្ថុធាតុដើម ព្រោះបើគ្រប់គ្រងមិនល្អ នោះនឹងធ្វើអោយការផលិតមានភាពការបរាជ័យ។ ជាងនេះទៅទៀត សហគមន៍នឹងផលិតនូវផលិតផលផ្សេងទៀត ដើម្បីជួយគាំទ្រដល់សមាជិកសហគមន៍។ ជាមួយនឹងវាគ្មិនទីពីរ លោកបានណែនាំអំពីសហគមន៍របស់លោកថា សហគមន៍នេះក៏មានការផលិតជាចំណីមាន់ និងមាន់អាំងផងដែរ។ FNN មានគំរូជាច្រើនដើម្បីបណ្តុះបណ្តាល ប្រសិនបើមានតម្រូវការណាមួយពីកម្រិតសហគមន៍ ជាពិសេសសម្រាប់ សហគមន៍កសិម្ម និងអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល។ វាគ្មិនទី៣ បានធ្វើបទបង្ហាញអំពីអង្គភាពរបស់លោក ដែលកំពុងធ្វើការក្នុងថ្នាក់ជាតិ។ អង្គការរបស់លោកបានធ្វើការគាំទ្រដល់សហគមន៍កសិកម្មជាច្រើនទាក់ទងនឹងថវិកា ការបណ្តុះបណ្តាល និងសម្ភារៈ។

លោកស្រី Manivanh Aliyavong បានថ្លែងសុន្ទរកថាសម្រាប់បិទវគ្គសិក្ខាសាលានេះ ថាសិក្ខាសាលានេះបានប្រព្រឹត្តទៅប្រកបដោយផ្លែផ្កា និងជោគជ័យខ្លាំងណាស់ ដោយសារតែមានការចូលរួមពីអ្នកទាំងអស់គ្នា ដោយចូលរួមចែករំលែកបទពិសោធន៍ និងមតិយោបល់ជាច្រើន។ សង្ឃឹមថាអ្វីៗនៅក្នុងការពិភាក្សារបស់យើងមានប្រយោជន៍ ហើយយើងអាចបន្តផ្តល់នូវប្រធានបទផ្សេងទៀត។ ប្រសិនបើមានប្រធានបទគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍ណាមួយរវាងសមាជិក ALiSEA សង្ឃឹមថានឹងមានការចែករំលែកបន្តទៀត។ លោកស្រីពិតជាសប្បាយរីករាយណាស់ដែលបានចូលរួម ហើយសង្ឃឹមថាគ្រប់គ្នាមានថ្ងៃល្អ និងជោគជ័យ។

កញ្ញា អោម សុម៉ាលី ក៏បានថ្លែងសុន្ទរកថាបិទការប្រជុំផងដែរ ក្នុងនាមជាក្រុមប្រឹក្សាភិបាលរបស់ ALiSEA។ កញ្ញាក៏មានភាពសប្បាយរីករាយផងដែរដែលបានឃើញការចែករំលែកចំណេះដឹង និងបទពិសោធន៍ពីវាគ្មិនសំខាន់ៗរបស់យើងជាមួយនឹងថ្នាក់ជាតិ និងសហគមន៍។ វាគ្មិនសំខាន់របស់យើងបានបង្ហាញពីបទពិសោធន៍ជោគជ័យ និងបញ្ហាដែលបានជួបប្រទះដែលអ្នកគ្រប់គ្នាគួរតែយកចិត្តទុកដាក់។ សូមអរគុណដល់អ្នកចូលរួមទាំងអស់ដែលបានចូលរួមក្នុងព្រឹត្តិការណ៍នេះ។ កញ្ញាសង្ឃឹមថា អ្វីដែលបានចែករំលែកនឹងផ្តល់ជាផ្លែផ្កាសម្រាប់អ្នកចូលរួមទាំងអស់គ្នាក្នុងការអនុវត្តសកម្មភាពក្នុងវិស័យកសិកម្ម។

- ឧបសម្ព័ន្ធ៖ បញ្ជីអ្នកចូលរួម

- រូបភាពនៃការពិភាក្សា