



កិច្ចសន្យាសម្រាប់ការផ្គត់ផ្គង់ស្រូវ រវាងសហករណ៍កសិកម្ម និងមន្ទីរសេដ្ឋកិច្ច និងក្រុមហ៊ុន SIGNATURES OF ASIA សម្របសម្រួលដោយសហព័ន្ធ FCFD

ថ្ងៃទី ៦ ខែមីនា ឆ្នាំ ២០១៨

អ្នកនិពន្ធ៖ PHAT SOPHANY (AVSF), សមាគម AVSF-CIRD-ADG^១



មាតិកា

១. ទិដ្ឋភាពរួម / ការបរិយាយសង្ខេបអំពីករណីសិក្សា	២
២. ដើមកំណើតសកម្មភាព	២
៣. ភាគីពាក់ព័ន្ធដែលចូលរួម	៣
៤. ដំណើរការអនុវត្តន៍	៤
៥. លទ្ធផល និងស្ថានភាពប្រតិបត្តិការ	៧
៦. ការវិភាគផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច	៧
៧. ការធ្វើសារជាថ្មី និងស្ថានភាពសម្រាប់ការធ្វើសារជាថ្មី ដោយគ្មានជំនួយរបស់គម្រោង SCCR	៩

អក្សរកាត់

AC	សហករណ៍កសិកម្ម	MAFF	ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ
AFD	ទីភ្នាក់ងារអភិវឌ្ឍន៍បារាំង	NGO	អង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល
AVSF	អង្គការអ្នកក្សេត្រសាស្ត្រ និងពេទ្យសត្វគ្មានព្រំដែន	PDAFF	មន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ
DACP	នាយកដ្ឋានអភិវឌ្ឍន៍សហគមន៍កសិកម្ម (នៃMAFF)	PSG	ក្រុមលក់ស្រូវ
FAEC	សហព័ន្ធសមាគមជំរុញសហគ្រាសកសិកម្មជា លក្ខណៈគ្រួសារនៅកម្ពុជា	PTP	វេទិកាស្តីពីពាណិជ្ជកម្មស្រូវ
FCFD	សហព័ន្ធអង្គការកសិកម្មកម្ពុជាដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍	SCCRP	គម្រោងគាំទ្រពាណិជ្ជកម្មនីយកម្មស្រូវអង្ករកម្ពុជា
FO	អង្គការកសិករ	SNEC	ឧត្តមក្រុមប្រឹក្សាសេដ្ឋកិច្ចជាតិ
		SoA	ក្រុមហ៊ុន Signatures of Asia

^១ www.avsf.org ; www.cird.org.kh ; www.ong-adg.be

ខ្នាត និងរង្វាស់

ha	ហិកតា
kg	គីឡូក្រាម
KHR	រៀល (ប្រហែល ៤ ០០០ រៀល ស្មើនឹង ១ ដុល្លារអាមេរិក)។
t	តោន (ខ្នាតតោន)
THB	ប្រាក់បាត (ថៃ)
USD	ដុល្លារអាមេរិក

១. ទិដ្ឋភាពរួម / ការបរិយាយសង្ខេបអំពីករណីសិក្សា

ជាផ្នែកមួយនៃការគាំទ្ររបស់សហព័ន្ធ FCFD ដល់សមាជិកខ្លួនសម្រាប់ការបង្កើតពាណិជ្ជកម្មស្រូវ សហករណ៍កសិកម្មនិគមព្រះសីហនុ (បង្កើតនៅក្នុងស្រុកថ្មគោល ខេត្តបាត់ដំបង) បានចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចសន្យាលក់ស្រូវមួយជាមួយក្រុមហ៊ុននាំចេញអង្ករ “Signatures of Asia” ដោយកំណត់គោលដៅផ្គត់ផ្គង់ស្រូវធម្មតាចំនួន ៥០០ តោន (ប្រភេទអង្ករគ្រាប់ស)។

នៅអំឡុងពេលពីរខែ (ខែធ្នូ ឆ្នាំ ២០១៦ និងខែមករា ឆ្នាំ ២០១៧) សហករណ៍ AC នេះបានផ្គត់ផ្គង់ស្រូវចំនួន ៧៧៦,៥ តោន ដល់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវរបស់ក្រុមហ៊ុន Signatures of Asia ដែលស្ថិតនៅក្នុងខេត្តបន្ទាយមានជ័យ។ សហករណ៍ AC អាចបង្កើតប្រាក់ចំណេញសរុបពីប្រតិបត្តិការនេះជិត ៤ លានរៀល ហើយគេប្រើប្រាស់ប្រាក់នេះជាចម្បងសម្រាប់បៀវត្សបុគ្គលិកដែលទទួលបន្ទុកសម្របសម្រួលប្រតិបត្តិការនៅក្នុងសហករណ៍ AC ។ ប៉ុន្តែ គេបានប៉ាន់ប្រមាណថា ដោយការលក់ស្រូវតាមរយៈសហករណ៍ កសិករទទួលបានតម្លៃប្រសើរជាងតម្លៃដែលគេលក់ផ្ទាល់ឱ្យឈ្មួញទិញស្រូវក្នុងមូលដ្ឋាន។ កសិករជាច្រើនបានបង្ហាញនូវការពេញចិត្តរបស់ខ្លួន ហើយអ្នកផលិតភាគច្រើនបានបង្ហាញនូវរបស់ខ្លួនក្នុងការចូលរួមក្នុងប្រតិបត្តិការលក់ស្រូវនៅរដូវបន្ទាប់។

២. ដើមកំណើតសកម្មភាព

គម្រោង SCCRP បានចូលរួមក្នុងការបង្កើតទំនាក់ទំនងពាណិជ្ជកម្មរវាងអង្គការកសិករ និងម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ ហើយបានព្យាយាមអភិវឌ្ឍសមត្ថភាពរបស់សហព័ន្ធអង្គការ FO នៅថ្នាក់ជាតិ ដូចជា សហព័ន្ធអង្គការកសិករកម្ពុជា ដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍ (FCFD) ជាដើម ដើម្បីគាំទ្រនិងជួយសមាជិករបស់ខ្លួននៅក្នុងអាជីវកម្មប្រភេទនេះ។ ដោយមានជំនួយហិរញ្ញវត្ថុ និងជំនួយបច្ចេកទេសពីគម្រោងនេះ សហព័ន្ធ FCFD បានធ្វើការជាមួយសមាជិករបស់ខ្លួនមួយចំនួន ដើម្បីបង្កើតសកម្មភាពលក់ស្រូវជាសហគមន៍ (ឬ “ក្រុមលក់ស្រូវ” – PSG)។ សហព័ន្ធនេះ (ដោយមានជំនួយពីក្រុមការងាររបស់គម្រោង SCCRP) ក៏បានចាប់ផ្តើមបង្កើតការទាក់ទង និងបង្កើតទំនាក់ទំនងជាមួយម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវជាច្រើន ជាពិសេសនៅក្នុងខេត្តតាកែវ ខេត្តបាត់ដំបង និងខេត្តបន្ទាយមានជ័យ។

ក្នុងចំណោមលទ្ធផលនៃការខំប្រឹងប្រែងភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងទាំងនេះ ទំនាក់ទំនងមួយសម្រាប់ការផ្គត់ផ្គង់ស្រូវ IR ៥០៤ យ៉ាងតិច ៥០០ តោន ត្រូវបានចុះហត្ថលេខានៅថ្ងៃទី ៨ ខែវិច្ឆិកា ឆ្នាំ ២០១៦ រវាងក្រុមហ៊ុន Signatures of Asia (រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ និងក្រុមហ៊ុននាំចេញអង្ករ) និងសហករណ៍កសិកម្មនិគមព្រះសីហនុ។ ការប្រគល់ស្រូវត្រូវចាប់ផ្តើមនៅខែបន្ទាប់ ពោលគឺខែធ្នូ ឆ្នាំ ២០១៦។

គេបានចាត់ទុកកិច្ចសន្យានេះថាជាកិច្ចសន្យាផ្គត់ផ្គង់ស្រូវ មិនមែនជាកិច្ចព្រមព្រៀងផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាទេ ព្រោះកិច្ចសន្យានេះត្រូវបានចុះហត្ថលេខានៅរយៈពេលពីរបីសប្តាហ៍ប៉ុណ្ណោះមុនពេលចាប់ផ្តើមប្រមូលផល ហើយ កិច្ចសន្យានេះមិនមានចែងអំពីលក្ខណៈពិសេសណាមួយអំពីវិធីដាំដុះស្រូវ ការប្តេជ្ញាបស់ភាគីអ្នកទិញពាក់ព័ន្ធនឹង ជំនួយលើការដាំដុះ ឬតួនាទីផ្សេងទៀតក្រៅពីការទិញស្រូវទេ។

៣. ភាគីពាក់ព័ន្ធដែលចូលរួម

មានភាគីពាក់ព័ន្ធចម្បងចំនួន ៤ ដែលចូលរួមក្នុងដំណើរការចរចា អនុវត្ត និងតាមដានកិច្ចសន្យា ដូចជា ក្រុមហ៊ុន Signature of Asia (អ្នកទិញ) សហករណ៍កសិកម្ម (អ្នកផលិត) សហព័ន្ធអង្គការកសិកម្មជាដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍ (FCFD) និងគម្រោង SCCRP ជាអ្នកគាំទ្រខាងក្រៅ។

៣.១. ក្រុមហ៊ុន SIGNATURE OF ASIA

ក្រុមហ៊ុន Signature of Asia គឺជារោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ និងជាក្រុមហ៊ុននាំចេញអង្ករមួយ ដែលជាសមាជិកនៃក្រុមហ៊ុន បាយ័ន ហេរិចេច ហូលឌីង គ្រុប ដែលបង្កើតឡើងតាំងពីឆ្នាំ ២០១៣ ។ ក្រុមហ៊ុននេះនាំចេញអង្ករទៅកាន់ទីផ្សារអន្តរ ជាតិ ជាពិសេសសហភាពអឺរ៉ុប ហុងកុង និងរុស្ស៊ី។ ក្រុមហ៊ុន Signatures of Asia មានរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវមួយដែល បង្កើតឡើងនៅក្នុងខេត្តបន្ទាយមានជ័យ។

៣.២. សហករណ៍កសិកម្មនិគមព្រះសីហនុ៖

សហករណ៍កសិកម្មនិគមព្រះសីហនុ ស្ថិតក្នុងភូមិនិគមក្រៅ ឃុំជ្រោយស្តៅ ស្រុកថ្មគោល ខេត្តបាត់ដំបង។ សហករណ៍ AC នេះត្រូវបានបង្កើតឡើង និងចុះបញ្ជីតាមច្បាប់ដោយមន្ទីរ PDAFF ខេត្តបាត់ដំបង តាំងពីឆ្នាំ ២០១០ មកម្ល៉េះ។ សហករណ៍នេះមានសមាជិកចំនួន ៣៦ នាក់ និងមានទុនវិនិយោគសរុបចំនួន ១១ ៩៦៧ ៦០០ រៀល (១០០ ០០០ រៀល/ភាគហ៊ុន)។ សកម្មភាពទិញ និងលក់ស្រូវ គឺជាគោលដៅមួយក្នុងចំណោមគោលដៅរបស់សហករណ៍។

៣.៣. សហព័ន្ធអង្គការកសិកម្មជាដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍ (FCFD)

សហព័ន្ធអង្គការកសិកម្មជាដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍ (FCFD) ត្រូវបានបង្កើតឡើងនៅខែធ្នូ ឆ្នាំ ២០១០ ដោយមានជំនួយពីអង្គ ការមិនមែនរដ្ឋាភិបាលបារាំង “អង្គការអ្នករក្សាគ្រួសារស្រូវ និងពេទ្យសត្វគ្មានព្រំដែន” (AVSF)។ សហព័ន្ធនេះត្រូវបាន ក្រសួងមហាផ្ទៃ (MoI) ទទួលស្គាល់ក្នុងលិខិតរបស់ខ្លួនលេខ ០៨៨ សជណ ចុះថ្ងៃទី ១៩ ខែមករា ឆ្នាំ ២០១១ ។ ការិយាល័យរបស់សហព័ន្ធ FCFD ស្ថិតនៅភូមិរោងដំរី ឃុំជើងភ្នំ ស្រុកបាភ្នំ ខេត្តព្រៃវែង។ នៅឆ្នាំ ២០១៧ សហព័ន្ធនេះ មានសមាជិកចំនួន ៦២ ដែលស្ថិតនៅក្នុងខេត្តតាកែវ ព្រៃវែង កំពង់ធំ សៀមរាប និងបាត់ដំបង។

៣.៤. គម្រោងគាំទ្រពាណិជ្ជបណ្ណកម្មស្រូវអង្ករកម្ពុជា (SCCRP)

គម្រោងគាំទ្រពាណិជ្ជបណ្ណកម្មស្រូវអង្ករកម្ពុជា (SCCRP) ត្រូវបានផ្តល់មូលនិធិដោយភ្នាក់ងារអភិវឌ្ឍន៍បារាំង (AFD) សម្រាប់រយៈពេល ៥ ឆ្នាំ (ពីខែមករា ឆ្នាំ ២០១៣ ដល់ខែធ្នូ ឆ្នាំ ២០១៧)។ គោលបំណងរបស់គម្រោងនេះ គឺដើម្បីចូល រួមគាំទ្រការអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រជាតិជំរុញផលិតកម្មស្រូវ និងការនាំចេញអង្ករ ដែលបានអនុម័តដោយទីស្តីការគណៈរដ្ឋម

SCCRP • ករណីសិក្សា

ឆ្នាំ ២០១០ នៅខែកក្កដា ដោយមានគោលបំណងបង្កើនតម្លៃបន្ថែម និងភាគនៃតម្លៃបន្ថែមនេះដល់អ្នកផលិត ដែលជាផ្នែកមួយនៃគោលដៅកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រនៅទីជនបទ។ ឧត្តមក្រុមប្រឹក្សាសេដ្ឋកិច្ចជាតិ (SNEC) ត្រូវបានបង្កើតធ្វើជាភ្នាក់ងារសម្របសម្រួលសម្រាប់ការអនុវត្តគម្រោងដែលទាក់ទងនឹងភាគីពាក់ព័ន្ធចកជន និងសាធារណៈ។

ទាំងសហព័ន្ធ FCFD និងគម្រោង SCCR បានដើរតួជាអ្នកគាំទ្រខាងក្រៅក្នុងកិច្ចសន្យាអាជីវកម្មរវាងក្រុមហ៊ុន Signatures of Asia ជាមួយនឹងសហករណ៍កសិកម្មនិគមព្រះសីហនុ។

៤. ដំណើរការអនុវត្តន៍

ដំណើរការនៃការសម្របសម្រួល និងការអនុវត្តកិច្ចសន្យាផ្គត់ផ្គង់ស្រូវ បានអនុវត្តតាមជំហានខាងក្រោម៖

៤.១. កិច្ចប្រជុំផ្គត់ផ្គង់អាជីវកម្ម

មុនពេលការរៀបចំប្រតិបត្តិការសម្រាប់ពាណិជ្ជកម្មស្រូវនេះ សហព័ន្ធ FCFD បានបង្កើតកិច្ចសហការជាមួយក្រុមហ៊ុនបាយ៉ន ហេរិចេច ហូលឌីង គ្រុប តាំងពីខែមេសា ឆ្នាំ ២០១៦ មកម្ល៉េះ ដោយផ្ដោតលើការចែកចាយដីដែលផ្គត់ផ្គង់ដោយក្រុមហ៊ុនបាយ៉ន ហេរិចេច ហូលឌីង គ្រុប ទៅសមាជិកសហព័ន្ធ FCFD ។ អនុស្សរណៈនៃការយោគយល់គ្នាមួយត្រូវបានចុះហត្ថលេខារវាងសហព័ន្ធ និងក្រុមហ៊ុនបាយ៉ន ហេរិចេច ហូលឌីង គ្រុប ដើម្បីធ្វើសកម្មភាពនេះក្នុងអំឡុងពេលពីរឆ្នាំ (២០១៦-២០១៨)។ វាបានផ្តល់ឱកាសឱ្យអ្នកដឹកនាំសហព័ន្ធ FCFD ដើម្បីជួបជាមួយប្រធានក្រុមហ៊ុន Signatures of Asia^២ នៅថ្ងៃទី ៣១ ខែតុលា ឆ្នាំ ២០១៦ ។ កិច្ចប្រជុំនេះត្រូវបានធ្វើឡើងដោយផ្ដោតលើប្រធានបទចំនួនពីរ គឺភាពជាដៃគូបន្តស្តីពីការផ្គត់ផ្គង់ដី និងឱកាសភាពជាដៃគូសម្រាប់ការផ្គត់ផ្គង់ស្រូវ។ ចំណាប់អារម្មណ៍នៃភាពជាដៃគូរវាងក្រុមហ៊ុន Signatures of Asia និងសហព័ន្ធអង្គការ FO (សហព័ន្ធ FCFD ព្រមទាំងសហព័ន្ធ FAEC ដែរ) ត្រូវបានបញ្ជាក់ និងបន្ទាប់មកបង្ហាញលម្អិតបន្ថែមទៀត ហើយបានបង្កើតជាផ្លូវការក្នុងកិច្ចប្រជុំលើកទីពីរនៅថ្ងៃទី ៨ ខែវិច្ឆិកា ឆ្នាំ ២០១៦ ។

៤.២. ការកំណត់អត្តសញ្ញាណសហករណ៍ AC សក្តានុពល

បន្ទាប់ពីបានបញ្ជាក់លក្ខខណ្ឌសម្របសម្រួលនៃការតភ្ជាប់អាជីវកម្មជាមួយក្រុមហ៊ុន Signatures of Asia សហព័ន្ធ FCFD បានស្នើឱ្យសហករណ៍កសិកម្មនិគមព្រះសីហនុធ្វើជាអ្នកផ្គត់ផ្គង់ស្រូវឱ្យក្រុមហ៊ុន Signatures of Asia ដោយសារទីតាំងរបស់សហករណ៍នេះស្ថិតនៅជិតរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវរបស់ក្រុមហ៊ុន ពោលគឺនៅខេត្តបន្ទាយមានជ័យ។ កិច្ចប្រជុំមួយត្រូវបានរៀបចំឡើងជាមួយក្រុមប្រឹក្សាភិបាលរបស់សហករណ៍នៅពាក់កណ្តាលខែវិច្ឆិកា ដើម្បីពន្យល់អំពីលក្ខខណ្ឌតម្រូវ និងការរំពឹងទុករបស់អ្នកទិញ។

៤.៣. ការបង្កើត និងការចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចសន្យា

ដូចដែលប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាលរបស់សហករណ៍ AC បានបញ្ជាក់ពីចំណាប់អារម្មណ៍របស់ខ្លួន អ្នកសម្របសម្រួលតាមទីវាលរបស់សហព័ន្ធ FCFD ដែលគាំទ្រដោយអ្នកប្រឹក្សាយោបល់អំពីការកសាងសមត្ថភាពស្ថាប័នរបស់គម្រោង

^២ សមាជិកនៃក្រុមហ៊ុនបាយ៉ន ហេរិចេច ហូលឌីង គ្រុប

SCCRP បានបង្កើតកិច្ចសន្យាព្រងលើកទីមួយស្តីពីការផ្គត់ផ្គង់ស្រូវ ដោយគិតពិចារណាអំពីលទ្ធផលនៃការប្រជុំពីមុន ទាក់ទងនឹងការរំពឹងរបស់អ្នកទិញ និងសមត្ថភាពផ្គត់ផ្គង់ស្រូវរបស់សហករណ៍ AC ។

បន្ទាប់មក កិច្ចសន្យាស្តីពីការផ្គត់ផ្គង់ស្រូវនោះត្រូវបានចុះនៅដើមខែធ្នូ ឆ្នាំ ២០១៦ ដោយភាគីពីរ គឺសហករណ៍កសិកម្ម និគមព្រះសីហនុ និងក្រុមហ៊ុន Signatures of Asia ។

ប្រអប់លេខ ១ ៖ លក្ខខណ្ឌរបស់កិច្ចសន្យាដែលបានចុះហត្ថលេខា

កិច្ចព្រមព្រៀងលើកិច្ចសន្យាអាជីវកម្មរវាងក្រុមហ៊ុន Signature of Asia និងសហករណ៍កសិកម្មនិគមព្រះសីហនុ ស្តី ពីការផ្គត់ផ្គង់ស្រូវគ្រាប់ស ត្រូវបានចុះនៅថ្ងៃទី ៨ ខែវិច្ឆិកា ឆ្នាំ ២០១៦ ។ កិច្ចសន្យានេះមានសុពលភាពក្នុងរយៈពេល ៧ ខែ គិតចាប់ពីថ្ងៃចុះហត្ថលេខា។ លក្ខខណ្ឌចម្បងៗដែលបានរៀបរាប់ក្នុងកិច្ចសន្យា រួមមាន៖

អ្នកផលិត (សហករណ៍កសិកម្មនិគមព្រះសីហនុ) ត្រូវផ្គត់ផ្គង់ស្រូវប្រភេទអង្ករគ្រាប់ស (មិនក្រអូប) ក្នុងបរិមាណសរុប ចំនួន ៥០០ តោន ទៅឱ្យអ្នកទិញ (ក្រុមហ៊ុន Signature of Asia) ដោយស្របតាមលក្ខណៈគុណភាពដែលបានចែង ក្នុងកិច្ចសន្យា។ មានតែលក្ខណៈគុណភាពអប្បបរមាប៉ុណ្ណោះដែលមានចែងក្នុងកិច្ចសន្យា និងមិនមានកម្រិតគុណ ភាពខុសគ្នាទេ។

អ្នកទិញត្រូវទូទាត់ថ្លៃស្រូវក្នុងតម្លៃដែលបានកំណត់ ដោយផ្អែកលើតម្លៃខ្ពស់បំផុតដែលផ្តល់ដោយរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ ដែលបានជ្រើសរើសចំនួនបី សម្រាប់ស្រូវប្រភេទដូចគ្នាក្នុងរយៈពេលប្រាំពីរថ្ងៃមុន និងមានបុព្វលាភបន្ថែមចំនួន +១០ រៀល/គ.ក។

អ្នកផលិត (សហករណ៍ AC) ត្រូវរ៉ាប់រងថ្លៃចំណាយលើការប្រមូលស្រូវ ការលើកស្រូវ និងការដឹកជញ្ជូនស្រូវ។

អ្នកទិញ (ក្រុមហ៊ុន Signature of Asia) ត្រូវទិញស្រូវគ្រាប់ស (ដូចបានរៀបរាប់ខាងលើ) ពីអ្នកផលិត និងត្រូវផ្តល់ការ បណ្តុះបណ្តាលអំពីបច្ចេកទេសពិនិត្យគុណភាពស្រូវ ដល់សមាជិកក្រុមប្រឹក្សារបស់សហករណ៍ AC ។

អ្នកផ្គត់ផ្គង់ត្រូវតែជូនដំណឹងដល់អ្នកទិញយ៉ាងតិចណាស់ ៥ ថ្ងៃ មុនពេលប្រមូលស្រូវពីសមាជិករបស់ខ្លួន។ មិនលើស រយៈពេល ៣ ថ្ងៃ បន្ទាប់ពីទទួលបានព័ត៌មាននេះពីសហករណ៍ AC អ្នកទិញត្រូវតែផ្តល់កាលបរិច្ឆេទច្បាស់លាស់មួយ សម្រាប់ការទិញស្រូវពីសហករណ៍កសិកម្ម។

អ្នកទិញត្រូវទូទាត់ប្រាក់ឱ្យអ្នកផលិតមិនលើសពី ៣ ថ្ងៃ បន្ទាប់ពីប្រគល់ស្រូវរួច តាមរយៈគណនីធនាគាររបស់ សហករណ៍ AC ជាប្រាក់រៀល។ អ្នកទិញស្រូវរ៉ាប់រងលើថ្លៃសេវាផ្ទេរបស់ធនាគារ។

៤.៤. ការអនុវត្តលើកិច្ចសន្យាអាជីវកម្ម

បន្ទាប់ពីចុះកិច្ចសន្យារួច សហករណ៍កសិកម្មនិគមព្រះសីហនុ បាន រៀបចំកិច្ចប្រជុំមួយជាមួយសមាជិករបស់ខ្លួន ដើម្បីចុះឈ្មោះ សមាជិករបស់ខ្លួន ដែលមានបំណងលក់ស្រូវរបស់ពួកគេតាមរយៈ “ក្រុមលក់ស្រូវ” របស់សហករណ៍។ មានតែសមាជិកចំនួន ២៩ នាក់ប៉ុណ្ណោះ ដែលបានបង្ហាញចំណាប់អារម្មណ៍ និងឯកភាពចូលរួម។ វិធាន ទំនួលខុសត្រូវ និងការបែងចែកផលប្រយោជន៍នៃ



សកម្មភាពអាជីវកម្មនេះ ត្រូវបានរៀបចំ និងពិភាក្សានៅក្នុងសហករណ៍ ដោយមានការគាំទ្រពីសហព័ន្ធ FCFD និង គម្រោង SCCRP ។ គេបានជ្រើសតាំងបុគ្គលចំនួន ៣ រូប ឱ្យទទួលបន្ទុកសម្របសម្រួលសកម្មភាពប្រមូល និងប្រគល់ ស្រូវទាំងអស់ ជាពិសេសការប្រាស្រ័យទាក់ទង និងការសម្របសម្រួលជាមួយសមាជិករបស់ខ្លួន ម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិន ស្រូវ ការដឹកជញ្ជូន (ការជួលឡានដឹកស្រូវ) និងកម្លាំងពលកម្មលើកស្រូវ ព្រមទាំងទំនាក់ទំនងជាមួយស្ថាប័នគាំទ្រខាង ក្រៅ។

ការលើកស្រូវដាក់ឡានពីអ្នកផលិតក្នុងសហករណ៍កសិកម្មនិគមព្រះសីហនុ >

ក្នុងការអនុវត្តជាក់ស្តែង ទោះបីកិច្ចសន្យាចែងថា តម្លៃរបស់ក្រុមរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវដែលបានមកពីរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ ត្រូវបានប្រើប្រាស់ជាតម្លៃទីផ្សារក៏ដោយ ក៏ក្រុមហ៊ុន Signatures of Asia បានទទួលយកតម្លៃដែលផ្តល់ដោយឈ្មួញ មូលដ្ឋានក្នុងភូមិជាតម្លៃទីផ្សារ ដោយសារអ្នកប្រមូលទិញទាំងនេះបានផ្តល់តម្លៃខ្ពស់ជាងតម្លៃដែលរោងម៉ាស៊ីនកិន ស្រូវផ្តល់ឱ្យ (៥,៧០០ បាត/តោន ខណៈតម្លៃរបស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ មានត្រឹមតែ ៥,៥០០ បាត/តោន)។

ប្រអប់លេខ ២ ៖ ព័ត៌មានលម្អិតអំពីការរៀបចំប្រមូលស្រូវ ការដឹកជញ្ជូនទៅរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ និងការគ្រប់គ្រង ការទូទាត់ប្រាក់

សហករណ៍ AC និងក្រុមហ៊ុន SoA បានរៀបចំកាលវិភាគប្រមូលផលដំបូងមួយ ដែលផ្អែកជាចម្បងលើតម្រូវការរបស់អ្នក ទិញ ដោយពិចារណាអំពីកម្រិតសមត្ថភាពសម្ភាររបស់វា។ បន្ទាប់មក សហករណ៍ AC ចែកចាយកាលវិភាគនេះ (មានកាល បរិច្ឆេទ និងទីតាំងប្រមូលផល) ទៅសមាជិករបស់ខ្លួន។ ការត្រួតពិនិត្យគុណភាពស្រូវដំបូងត្រូវធ្វើឡើងដោយសហករណ៍ AC នៅលើស្រែមុនពេលប្រមូលផល។ ការត្រួតពិនិត្យគុណភាពលើកទីពីរ ត្រូវធ្វើឡើងនៅកន្លែងប្រគល់ស្រូវដោយសមាជិក នៅទីតាំងប្រមូលផល។ បរិមាណស្រូវដែលកសិករបានប្រគល់ឱ្យត្រូវបានកត់ត្រាយ៉ាងត្រឹមត្រូវ។

បុគ្គលម្នាក់ដែលពាក់ព័ន្ធនឹងការដឹកស្រូវនេះ ត្រូវទៅតាមឡានដឹកស្រូវទៅកាន់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ។ គុណភាពស្រូវនឹងត្រូវ បានត្រួតពិនិត្យម្តងទៀតនៅរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ។

រៀងរាល់បីថ្ងៃម្តងបន្ទាប់ពីការប្រគល់ស្រូវរួច អ្នកទិញត្រូវផ្ទេរការទូទាត់ប្រាក់ទៅឱ្យសហករណ៍ AC តាមរយៈសេវាផ្ទេរប្រាក់ (វីង)។ សមាជិករបស់សហករណ៍ AC អាចទទួលប្រាក់ថ្លៃស្រូវដែលពួកគេបានប្រគល់ឱ្យ នៅពេលដែលសហករណ៍ AC ពិត ជាបានទទួលការទូទាត់ប្រាក់លើស្រូវនេះប៉ុណ្ណោះ។

សហករណ៍ AC ក៏រក្សាទុកកំណត់ត្រាការចំណាយទាំងអស់ដែលខ្លួនបានចំណាយក្នុងការគ្រប់គ្រងដំណើរការនេះ ដូចជា ដឹក ជញ្ជូន ថ្លៃលើកដាក់ឡាន ។ល។ របាយការណ៍ចំណូលនិងចំណាយ ត្រូវបង្ហាញទៅសមាជិកបន្ទាប់ពីបញ្ចប់រដូវកាលប្រមូលផល។

សហករណ៍ AC ត្រូវទទួលយកស្រូវទាំងអស់ដែលសមាជិករបស់ខ្លួនបានប្រគល់ឱ្យ ទោះបីជាស្រូវនោះមានគុណភាព ទាបជាងលក្ខខណ្ឌតម្រូវរបស់អ្នកទិញបន្តិចក៏ដោយ។ ការណ៍នេះបានធ្វើឱ្យមានការលំបាកជាមួយអ្នកទិញ ហើយសហ ករណ៍ AC ត្រូវតែចរចាឱ្យក្រុមហ៊ុន SoA ទទួលយកស្រូវដែលមានគុណភាពទាបនោះ។ ប៉ុន្តែ គេត្រូវទទួលស្គាល់ថា ផែនការប្រមូលផលត្រូវបាត់បង់ដោយអ្នកទិញ ដោយពិចារណាអំពីផែនការនៃការប្រើប្រាស់សមត្ថភាព សម្ភាររបស់ខ្លួន។ ការធ្វើផែនការនេះ គឺមិនផ្អែកជាសំខាន់លើដំណាក់កាលបន្តិចស្រូវ ដែលជាកត្តាមួយដ៏សំខាន់សម្រាប់ គ្រប់គ្រងគុណភាពស្រូវទេ។ វាគឺជារឿងដែលត្រូវពិចារណាឱ្យបានច្បាស់លាស់ ដោយសារវាមានការលំបាកក្នុងការរួម

បញ្ចូលគ្នានូវលក្ខខណ្ឌតម្រូវគុណភាពខ្ពស់ជាមួយផែនការដែលធ្វើឡើងល្អិតល្អន់ ដោយផ្អែកលើការបង្កើនប្រសិទ្ធភាពសម្បត្តិរបស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ និងមិនមែនបង្កើនប្រសិទ្ធភាពលើស្រូវទុំទេ។

៤.៥. ការត្រួតពិនិត្យ និងការវាយតម្លៃ

បរិមាណស្រូវដែលប្រមូលនិងប្រគល់ឱ្យ ត្រូវបានកត់ត្រាជារៀងរាល់ថ្ងៃ។ លើសពីនេះទៅទៀត គេក៏បង្កើតកំណត់ត្រាសម្រាប់កត់ត្រាប្រចាំថ្ងៃលើចំណាយ និងចំណូលទាំងអស់ដែលបានមកពីសកម្មភាពលក់ស្រូវផងដែរ ហើយអ្នកសម្របសម្រួលម្នាក់ត្រូវបានចាត់តាំងជាបេឡាករសម្រាប់ប្រតិបត្តិការប្រាក់កាសទាំងអស់។ មន្ត្រីរបស់ហាសព័ន្ធ FCFD បានផ្តល់នូវការគាំទ្រការពារ និងបង្កាត់បង្រៀនក្រុមសហករណ៍ដែលពាក់ព័ន្ធ។ នៅចុងបញ្ចប់នៃដំណើរការនេះ ការប៉ាន់ប្រមាណ និងការវាយតម្លៃចុងក្រោយ ត្រូវបានគាំទ្រដោយសហព័ន្ធ FCFD និងក្រុមការងាររបស់គម្រោង SCCRP ។

៥. លទ្ធផល និងស្ថានភាពប្រតិបត្តិការ

ការវាយតម្លៃក្រោយការអនុវត្តកិច្ចសន្យារវាងក្រុមហ៊ុន Signatures of Asia និងសហករណ៍កសិកម្មនិគមព្រះសីហនុ បានបញ្ជាក់អំពីការអនុវត្តកិច្ចសន្យាដោយជោគជ័យ។ គេបានអនុវត្ត និងគោរពតាមលក្ខខណ្ឌនៃកិច្ចព្រមព្រៀង។ សរុបមក ស្រូវចំនួន ៧៧៦,៥ តោន ត្រូវបានប្រគល់ដោយសហករណ៍ និងទិញដោយក្រុមហ៊ុន SoA មានន័យថា ជាបរិមាណលើបរិមាណអប្បបរមាដែលកំណត់ក្នុងកិច្ចសន្យាចំនួន + ៥៥% ដែលជាសញ្ញាវិជ្ជមាននៃការចាប់អារម្មណ៍លក់ស្រូវតាមរយៈសហករណ៍សម្រាប់កសិករ បើមិនដូច្នោះទេ គេនឹងមិនទទួលបានបរិមាណស្រូវលើពីបរិមាណដែលកំណត់ក្នុងកិច្ចសន្យាទេ។ លើសពីនេះ លក្ខខណ្ឌតម្រូវគុណភាពស្រូវក៏មិនអាចឈានដល់ដែរ។

គេបានប៉ាន់ប្រមាណថា តម្លៃដែលសហករណ៍ AC ផ្តល់ឱ្យសមាជិករបស់ខ្លួនដែលចូលរួមក្នុងប្រតិបត្តិការលក់ស្រូវជាសមូហភាព គឺមានលក្ខណៈប្រកួតប្រជែងខ្លាំង បើធៀបនឹងតម្លៃក្រុមកសិករដែលឈ្មួញទិញស្រូវក្នុងមូលដ្ឋានផ្តល់ឱ្យ ហើយតម្លៃស្រូវបានបន្តកើនឡើងពីមួយថ្ងៃទៅមួយថ្ងៃ នៅអំឡុងពេលប្រមូលស្រូវ។ នៅដើមដំបូងនៃប្រតិបត្តិការ តម្លៃស្រូវដែលម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវបានផ្តល់ឱ្យ គឺមានត្រឹមតែ ៥ ៩០០ បាតក្នុងមួយតោន ប៉ុន្តែបន្ទាប់មកបានកើនដល់ ៦ ២៥០ បាតក្នុងមួយតោន ក្នុងរយៈពេលពីរសប្តាហ៍។

៦. ការវិភាគផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច

៦.១. ប្រាក់ចំណូល ការចំណាយ និងប្រាក់ចំណេញសរុបនៅកម្រិតសហករណ៍ AC

នៅក្នុងរយៈពេលពីរខែ ប្រតិបត្តិការនៃការលក់ស្រូវជាសមូហភាពនៅក្នុងសហករណ៍ AC បានបង្កើតប្រាក់ចំណេញសរុបចំនួន ៣ ៩៥៧ ២០០ រៀល មុនផ្តល់វៀរឱ្យដល់ក្រុមសម្របសម្រួលដែលទទួលបន្ទុកការងារ (សូមមើលប្រអប់លេខ ៣ ខាងក្រោម) ។

ប្រអប់ ៣៖ ប្រាក់ចំណូល និងការចំណាយរបស់សហករណ៍កសិកម្មនិគមព្រះសីហនុ សម្រាប់ប្រតិបត្តិការលក់ ស្រូវជាសមូហភាព និងប្រាក់ចំណេញសរុបដែលរកបាន

ការពិពណ៌នា	ប្រាក់គិតជា		សរុបគិតជារៀល	
	បាត	រៀល		
ប្រាក់ចំណាយ				
ការទូទាត់ឱ្យថ្លៃស្រូវរបស់សមាជិក	៥ ០៧៩ ៩៥៧	២០ ០០០	៥៦៨ ៩៧៥ ១៨៤	
ថ្លៃចំណាយលើរដ្ឋបាល		១៧០ ៥០០	១៧០ ៥០០	
ថ្លៃចំណាយលើកម្លាំងពលកម្ម		៨ ៤៦១ ០០០	៨ ៤៦១ ០០០	
ថ្លៃចំណាយលើការជួលឡាន	៧៥ ០៥០	៧ ០៨០ ៧០០	១៥ ៤៨៦ ៣០០	
សាំង (ជិះម៉ូតូទៅដកប្រាក់)		២១៨ ២០០	២១៨ ២០០	
អាហារ និងការស្នាក់នៅសម្រាប់អ្នកសម្របសម្រួល របស់ក្រុម PSG		៧៩ ០០០	៧៩ ០០០	
អាហារសម្រន់ និងភេសជ្ជៈសម្រាប់បុគ្គលិក		៣៩៩ ០០០	៣៩៩ ០០០	
ប្រាក់ចំណាយសរុប	៥ ១៥៥ ០០៧	១៦ ៤២៨ ៤០០	៥៩៣ ៧៨៩ ១៨៤	
ប្រាក់ចំណូល				
ប្រាក់ទទួលបានពីការលក់ស្រូវ	៥ ៣៣៧ ០២១		៥៩៧ ៧៤៦ ៣៥២	
ប្រាក់ចំណូលសរុប	៥ ៣៣៧ ០២១		៥៩៧ ៧៤៦ ៣៥២	
ប្រាក់ចំណេញសុទ្ធ				៣ ៩៥៧ ១៦៨

៦.២. ការបែងចែកប្រាក់ចំណេញសរុប និងអត្ថប្រយោជន៍ដល់ភាគីពាក់ព័ន្ធដែលចូលរួម

ប្រាក់ចំណេញសរុបត្រូវបានចែកចេញជា ៤ ផ្នែក ដូចខាងក្រោម៖

- ប្រាក់ចំណេញសរុបដែលបានរកចំនួន ៨០ ភាគរយ (ស្មើនឹង ៣ ១៦៥ ៧០០ រៀល) ត្រូវទូទាត់ឱ្យបុគ្គលបីនាក់ ដែលទទួលបន្ទុកសម្របសម្រួលសកម្មភាពលក់ស្រូវ ទុកជាបៀវត្សរបស់ពួកគេសម្រាប់ការងារនេះ។
- ប្រាក់ចំណេញសរុបចំនួន ១៥ ភាគរយ ត្រូវផ្តល់ឱ្យក្រុមប្រឹក្សាសហករណ៍ AC និងគណៈកម្មាធិការត្រួតពិនិត្យ សហករណ៍ AC សម្រាប់ការងាររបស់ពួកគេ ដែលស្មើនឹង ៥៩៣ ៥០០ រៀល។
- ប្រាក់ចំនួន ៤ ភាគរយ (១៥៨ ២០០ រៀល) ត្រូវរក្សាទុកជាការបង្កើនទុននៅក្នុងសហករណ៍ AC ។
- ប្រាក់ចំណេញសរុបចំនួន ១ ភាគរយ (ស្មើនឹង ៣៩ ៥០០ រៀល) ត្រូវទូទាត់ឱ្យសហព័ន្ធ FCFD ទុកជាថ្លៃ សេវាសម្រាប់តួនាទីសម្របសម្រួលរបស់ខ្លួន។ គេត្រូវសម្គាល់ថា ការបែងចែកនេះខុសឆ្ងាយពីការរ៉ាប់រងថ្លៃ ចំណាយដែលសហព័ន្ធបានព្រមព្រៀង ដើម្បីគាំទ្រសកម្មភាពនេះ (នៅគ្រប់ដំណាក់កាលផ្សេងៗគ្នាដូចបាន រៀបរាប់នៅផ្នែកទី ៤ ខាងលើ) ។ គេបានប៉ាន់ស្មានថា សហព័ន្ធបានចំណាយមិនតិចជាង ២៦៩ ដុល្លារ

សម្រាប់ការគាំទ្រនេះទេ។ ការគាំទ្រនេះអាចធ្វើទៅរួច ព្រោះគម្រោង SCCR បានផ្តល់ប្រាក់ឧបត្ថម្ភមួយចំនួន ឱ្យសហព័ន្ធ ដើម្បីអនុវត្តសកម្មភាពទាំងនេះនៅដំណាក់កាលសាកល្បង ប៉ុន្តែសម្រាប់ការអនុវត្តទៅមុខទៀត គេត្រូវធ្វើការចរចាម្តងទៀតអំពីពន្ធលើសេវាកម្មគាំទ្ររវាងសហព័ន្ធ FCFD និងសមាជិករបស់ខ្លួន។

កសិករចូលរួមក្នុងសកម្មភាពលក់ស្រូវជាសហគមន៍នេះ បានបង្ហាញពីការពេញចិត្តរបស់ខ្លួន ហើយការពិតដែលថា បរិមាណស្រូវដែលបានផ្តល់ឱ្យ គឺលើសពីការប្តេជ្ញាអប្បបរមាដែលបានចែងក្នុងកិច្ចសន្យា បង្ហាញថាមានការចាប់ អារម្មណ៍សម្រាប់កសិករចំពោះការលក់តាមរយៈសហករណ៍ ជាជាងលក់ផ្ទាល់ឱ្យឈ្មួញទិញស្រូវក្នុងមូលដ្ឋាន បើមិន ដូច្នោះទេ សហករណ៍ AC នឹងមិនអាចប្រមូលស្រូវបានច្រើនជាង ៧៥០ តោន ឡើយ។ ប៉ុន្តែ គេមិនមានការត្រួតពិនិត្យ ជាក់លាក់ឡើយចំពោះតម្លៃកសិផលដែលបានផ្តល់ដោយឈ្មួញទិញស្រូវក្នុងមូលដ្ឋាននៅពេលតែមួយ ដូច្នេះប្រាក់ ចំណូលបន្ថែមសម្រាប់កសិករដែលចូលរួមចំណែកក្នុងប្រតិបត្តិការនេះមិនទាន់បានវាស់វែងឱ្យជាក់លាក់នៅឡើយទេ។

សម្រាប់ម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ កិច្ចសន្យាជាមួយសហករណ៍ត្រូវបានធានាអំពីផ្តល់ប្រភពផ្គត់ផ្គង់ស្រូវជាទៀងទាត់ (រួមជាមួយប្រភពផ្សេងទៀត) សម្រាប់រយៈពេលពីរបីសប្តាហ៍នៃប្រតិបត្តិការ ដោយមានការដឹកជញ្ជូនស្រូវទៅកាន់ រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ។ ប៉ុន្តែយើងមិនមានការប្រៀបធៀប ដើម្បីដឹងថាតើវិធីនៃការផ្តល់ធនធាននេះផ្តល់ប្រាក់ចំណូល កាន់តែច្រើនដល់ក្រុមហ៊ុន (ក្នុងន័យថ្លៃចំណាយ ឬសង្គតិភាពគុណភាពជាមួយលក្ខខណ្ឌតម្រូវរបស់រោងម៉ាស៊ីនកិន ស្រូវ) ឬអត់នោះទេ។

៧. ការធ្វើសារជាថ្មី និងស្ថានភាពសម្រាប់ការធ្វើសារជាថ្មី ដោយគ្មានជំនួយរបស់គម្រោង SCCR

តាមពិត ម៉ូដែលនៃកិច្ចសន្យាការផ្គត់ផ្គង់ស្រូវរវាងអង្គការ FO និងម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ អាចត្រូវបានធ្វើសារជាថ្មី ដោយសហករណ៍ AC (ឬអង្គការ FO) និងម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនដទៃទៀតបាន។

ប៉ុន្តែមកដល់ពេលនេះ វាហាក់ដូចជាត្រូវការការជួយសម្រួល ដោយសារសហករណ៍ AC និងម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិន ស្រូវកម្រយល់ស្របនឹងគ្នាដោយស្ម័គ្រចិត្តណាស់។ ផ្អែកតាមបទពិសោធន៍ដែលរៀបរាប់ក្នុងកំណត់ត្រានេះ គេអាចត្រូវ ការធាតុចូលពេលវេលាអប្បបរមាចំនួន ៦ ថ្ងៃ នៃអ្នកសម្របសម្រួល នៅក្នុងជំហានខាងក្រោម៖

តារាងលេខ ១៖ ធាតុចូលពេលវេលាអប្បបរមាសម្រាប់ការសម្របសម្រួល

ជំហាន/ សកម្មភាព	ធាតុចូលពេលវេលាដែលត្រូវការ
ស្វែងយល់ពីក្រុម PSG ដែលមានបទពិសោធន៍ (រៀបចំទស្សនៈកិច្ចផ្លាស់ប្តូរព័ត៌មានជាមួយក្រុម PSG ដែលមានបទពិសោធន៍)	១/២ ថ្ងៃ
បង្កើតក្រុម PSG (រៀបចំកិច្ចប្រជុំជាមួយសមាជិក/អ្នកផលិតស្រូវសក្តានុពល ដើម្បីពន្យល់ពីគោលបំណង និងអត្ថប្រយោជន៍)	១/២ ថ្ងៃ
ជួបជាមួយក្រុម PSG (បង្កើតបទបញ្ជាផ្ទៃក្នុង កំណត់អំពីតួនាទីនិងកិច្ចការ និងការបែងចែកផលប្រយោជន៍)	១/២ ថ្ងៃ
រៀបចំផែនដាំដុះស្រូវ (បញ្ជីឈ្មោះសមាជិក ផ្ទៃដីដាំដុះស្រូវសរុប ប្រភេទស្រូវ និងការរំពឹងទុកបរិមាណស្រូវ)	១/២ ថ្ងៃ
ការផ្គត់ផ្គង់អាជីវកម្ម (ទាក់ទង ឬបង្កើតទំនាក់ទំនងជាមួយម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវសក្តានុពល និងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ឬធនាគារ)	១/២ ថ្ងៃ
ការចុះកិច្ចសន្យា (ការប្រជុំ/ចរចា/ការចុះហត្ថលេខា)	១/២ ថ្ងៃ
ផ្តល់ជំនួយបច្ចេកទេសលើការដាក់ឱ្យដំណើរការអាជីវកម្ម	២ ថ្ងៃ
ការត្រួតពិនិត្យ និងការវាយតម្លៃ	១ ថ្ងៃ
សរុប	៦ ថ្ងៃ

ស្ថាប័នផ្សេងគ្នាអាចដើរតួនាទីក្នុងការសម្របសម្រួលនោះបាន ដូចជា មន្ទីរ PDAFF សហព័ន្ធអង្គការ FO គម្រោង ឬអង្គារមិនមែនរដ្ឋាភិបាល។

សហព័ន្ធអង្គការ FO អាចស្នើឱ្យទូទាត់ថ្លៃសេវាពីសមាជិករបស់ខ្លួនបាន ដើម្បីផ្តល់ហិរញ្ញវត្ថុដល់ការគាំទ្ររបស់ពួកគេ។ ប៉ុន្តែ ដូចបានបង្ហាញក្នុងកំណត់ត្រានេះ វាគឺលំបាកក្នុងការរ៉ាប់រងថ្លៃចំណាយឱ្យបានពេញលេញ (ជាពិសេសក្នុងឆ្នាំដំបូង) ដោយសារបរិមាណស្រូវដែលបានចូលរួមនៅមានកម្រិតនៅឡើយ ហើយសហករណ៍ AC នៅស្ទាក់ស្ទើរក្នុងការប្តេជ្ញាទូទាត់ថ្លៃសេវាឱ្យសហព័ន្ធ នៅខណៈដែលសកម្មភាពនេះមិនទាន់បានបង្ហាញអំពីសមត្ថភាពរបស់ខ្លួនដើម្បីបង្កើតចំណូលនៅឡើយ។ ប៉ុន្តែ វាអាចជាការវិនិយោគល្អមួយសម្រាប់គម្រោង / ដៃគូអភិវឌ្ឍន៍ ក្នុងការរួមវិភាគទាន់ ដើម្បីរ៉ាប់រងលើថ្លៃចំណាយសម្រាប់សហព័ន្ធអង្គការ FO ដោយសារសហព័ន្ធអាចបន្តពង្រីក និងគ្រប់គ្រងថ្លៃចំណាយ ដើម្បីបន្តផ្តល់សេវាសម្របសម្រួល។