■ គម្រោងគាំទ្រពាណិជ្ជូបនីយកម្មស្រូវអង្ករកម្ពុជា [SCCRP]
[ការផ្តល់ជូនរបស់ AFD - CKH-1077-01-S និង CKH-1077-02-T]

AFD

ឧត្តមក្រុមប្រឹក្សាសេដ្ឋកិច្ចជាតិ (SNEC)

ករណីសិក្សាលេខ ៧

ការផ្តល់សេវាកម្មរបស់ FAEC & FCFD ៖ ករណីផ្គត់ផ្គង់ធាតុចូលកសិកម្ម

ថ្ងៃទី ១៩ ខែធ្នូ ឆ្នាំ ២០១៧

អ្នកនិពន្ធ៖ ឆាយ សុជាតិ (ADG), CHRISTOPHE GOOSSENS (ADG), សហព័ន្ធ AVSF-CIRD-ADG [1]

មាតិកា

១. ការផ្តល់សេវាកម្មរបស់ FAEC និង FCFD ២
២. ដើមកំណើតនៃសកម្មភាព និងការចូលរួមរបស់ភាគីពាក់ព័ន្ធ ៣
៣. ប្រវត្តិសកម្មភាព ៦
៤. ការវិភាគសេដ្ឋកិច្ច និងការបង្កើនសក្តានុពល ៨
៥. លទ្ធភាព៖ ការរំពឹងទុកជាមុននាពេលអនាគតនៃគំនិតផ្តួចផ្តើម ៩
៦. លទ្ធភាពពង្រីក និងលក្ខខណ្ឌសម្រាប់ការពង្រីកដោយគ្មានការគាំទ្រពីគម្រោង SCCRP ១២

អក្សរកាត់

AC	សហករណ៍កសិកម្ម	FCFD	សហព័ន្ធអង្គការកសិករកម្ពុជាដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍
ADG	*ជំនួយអភិវឌ្ឍន៍ - Gembloux*	FO	អង្គការកសិករ
AFD	*ទីភ្នាក់ងារអភិវឌ្ឍន៍បារាំង*	IRAM	*វិទ្យាស្ថានស្រាវជ្រាវ និងអនុវត្តវិធីសាស្ត្រអភិវឌ្ឍន៍*
AFSA	*គម្រោងកសិកម្មលក្ខណៈគ្រួសារ និងអធិបតេយ្យភាពអាហារ* (គម្រោង ADG)	MAFF	ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ

[1] www.avsf.org ; www.cird.org.kh ; www.ong-adg.be

សេចក្តីបដិសេធ៖ ឯកសារនេះបង្ហាញតែពីទស្សនៈរបស់អ្នកនិពន្ធប៉ុណ្ណោះ ពុំមែនជាទស្សនៈរបស់ AFD ឬ SNEC ឡើយ។

AVSF	*អង្គការអ្នកក្សេតសាស្ត្រ និងពេទ្យសត្វគ្មានដែនកំណត់*
BHG	ក្រុមហ៊ុនបាយ៉ែន ហេរិចេច ហូលឌីង គ្រុប
CIRD	វិទ្យាស្ថានកម្ពុជាស្រាវជ្រាវ និងអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ
DACP	នាយកដ្ឋានលើកកម្ពស់សហករណ៍កសិកម្ម (GDA/MAFF)
DGRV	សហព័ន្ធ សហករណ៍រាយហ្វេសិន អាល្លឺម៉ង់
FAEC	សហព័ន្ធសមាគមកសិករជំរុញសហគ្រាសកសិកម្មជាលក្ខណៈគ្រួសារនៅកម្ពុជា
NGO	អង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល
NF3	វេទិកាស្ដីពីសហព័ន្ធអង្គការកសិករថ្នាក់ជាតិ
SNEC	ឧត្តមក្រុមប្រឹក្សាសេដ្ឋកិច្ចជាតិ
SCCRP	គម្រោងគាំទ្រពាណិជ្ជូបនីយកម្មស្រូវអង្ករកម្ពុជា
U-AC	សហភាពសហករណ៍កសិកម្ម

ខ្នាត និងរង្វាស់

ha	ហិកតា
kg	គីឡូក្រាម
KHR	រៀល (ប្រហែលជា ៤,០០០ រៀលសម្រាប់ ១ ដុល្លារ)។
t	តោន (ស្មើនឹង ១០០០ គីឡូក្រាម)
THB	បាត (លុយថៃ)
USD	ដុល្លារអាមេរិក

១. ការផ្ដល់សេវាកម្មរបស់ FAEC និង FCFD

សហព័ន្ធសមាគមកសិករជំរុញសហគ្រាសកសិកម្មជាលក្ខណៈគ្រួសារនៅកម្ពុជា (FAEC) ជាសហព័ន្ធអង្គការកសិករ (FO-Fed) ដែលបង្កើតឡើងដោយ កសិករខ្នាតតូចកម្ពុជាមួយក្រុមដែលកំពុងអនុវត្តសកម្មភាពសន្សំប្រាក់ និងឥណទានរួមគ្នា ក្នុងទម្រង់ជួយខ្លួនឯងទៅវិញទៅមក។ តាំងពីឆ្នាំ ២០១០ មក ក្រុមសន្សំប្រាក់ និងឥណទាំងនេះ បានចុះបញ្ជីស្ថិតក្រោមដែនសមត្ថកិច្ចរបស់ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទនៃសហករណ៍កសិកម្ម ដើម្បីចូលរួមនៅក្នុងសកម្មភាពអាជីវកម្មរួមជាផ្លូវការជាមួយនឹងកិច្ចព្រមព្រៀងសេវាកម្មឥណទានបង្កប់ ដើម្បីបង្កើនប្រាក់ចំណេញសេដ្ឋកិច្ចជាអតិបរមាពីអត្ថប្រយោជន៍ឥណទានដែលបានស្នើ។ ប៉ុន្តែថ្មីៗនេះ សហព័ន្ធអង្គការកសិករ និងសហករណ៍កសិកម្មត្រូវបានបង្កើតឡើង ហើយសមត្ថភាពរបស់ពួកគេក្នុងការបំពេញមុខងារប្រតិបត្តិការទាំងនេះគឺមានកម្រិតទាប។

សហព័ន្ធអង្គការកសិករកម្ពុជាដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍ (FCFD) ក៏ជាសហព័ន្ធអង្គការកសិករដែរ។ AVSF បានបង្កើត FCFD ដើម្បីទ្រទ្រង់អង្គការកសិករជាច្រើនក្នុងគោលបំណងសម្រេចឱ្យបាននូវការផ្សព្វផ្សាយទូលំទូលាយអំពីគំនិតផ្ដួចផ្ដើមអភិវឌ្ឍន៍របស់ពួកគេ និងទ្រទ្រង់ដល់សេវាកម្មតាមរយៈកំណើនសេដ្ឋកិច្ចកាន់តែអស្ចារ្យ។

រយៈពេលកន្លងទៅថ្មីៗនេះ ការធ្លាក់ចុះទីផ្សារយ៉ាងគំហុក បានធ្វើឱ្យស្ថានភាពកសិករខ្នាតតូចកាន់តែយ៉ាប់យ៉ឺន ដែលរារាំងពួកគេក្នុងការទទួលបានធាតុចូលកសិកម្មក្នុងគុណភាព និងតម្លៃសមរម្យ និងលក់ផលិតផលកសិកម្មរបស់ពួកគេដោយទទួលបានតម្លៃសមរម្យ។ FAEC បានស្នើសុំការគាំទ្រពីគម្រោង SCCRP និង AFSA លើការបង្កើត និងការរៀបចំកិច្ចព្រមព្រៀងសេវាកម្មសមស្របផ្ទាល់ខ្លួនរបស់ពួកគេ និងលើការកសាងសមត្ថភាពរបស់ពួកគេក្នុងការផ្ដល់ជូនសេវាប្រតិបត្តិការដែលបានជ្រើសរើសសម្រាប់ការផ្គត់ផ្គង់ធាតុចូលកសិកម្ម និងដើម្បីទទួលបានទីផ្សារដែលមានផលចំណេញ។ ម្យ៉ាងវិញទៀត FCFD មានការចូលរួមចំណែក

លើការបង្កើតនូវការផ្គត់ផ្គង់ធាតុចូលកសិកម្មរួមគ្នារបស់ពួកគេ។ ដោយសារមានការគាំទ្រពីមូលនិធិបង្វិលដ៏សំខាន់ គឺ FCFD បានរៀបចំការទិញជីជាលក្ខណៈដុំសម្រាប់សមាជិករបស់ខ្លួនជារៀងរាល់ឆ្នាំ។ ពួកគេទទួលបានសមត្ថភាពគ្រប់គ្រងក្រោមជំនួយបច្ចេកទេសរបស់ AVSF ។

នៅក្នុងស្ថានភាពបែបនេះ បញ្ហាប្រឈមរបស់កសិករខ្នាតតូចមានច្រើន ប៉ុន្តែបញ្ហាប្រឈមសំខាន់បំផុតនោះគឺការផ្គត់ផ្គង់ធាតុចូលអំឡុងឆ្នាំ ២០០៧-២០០៨ ដែលតម្លៃជីកើនឡើងស្របពេលនឹងការកើនឡើងជីក្លែងក្លាយ។ ករណីចម្បងៗដែលអ្នកផ្គត់ផ្គង់ក្នុងស្រុកធ្វើរួមមានការបន្ថយគុណភាព និងការពង្រាវជី ច្រកជីតម្លៃទាបក្នុងបាវជីដែលដាក់ស្លាកជីគុណភាពខ្ពស់ បាវជីមានទម្ងន់ស្រាល និងការក្លែងបន្លំជី NPK កម្រិតទាបទៅជាជីឌីអាម៉ូនីញ៉ូមផូស្វាត (DAP) ដោយការស្រោបប្រេងពីលើ ដើម្បីផ្លាស់ប្តូររូបរាងផលិតផល។ បញ្ហាមួយទៀតទាក់ទងនឹងបណ្តាញទីផ្សារអង្ករក៏ត្រូវបានអនុវត្តផ្តាច់មុខដោយអន្តរការីវិស័យឯកជនក្នុងស្រុកផងដែរ ដែលនាំឱ្យកសិករខ្នាតតូចត្រូវពឹងផ្អែកលើផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ។ តម្លៃទិន្នផលស្រូវនៅច្រកទ្វារកសិដ្ឋានដែលផ្តល់ទៅកសិករកម្ពុជាគឺមានកម្រិតទាបជាងនៅក្នុងតំបន់។ កសិករខ្នាតតូចរងផលប៉ះពាល់ដោយការឃុបឃិតរវាងម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ និងអ្នកប្រមូលទិញ/ឈ្មួញកណ្តាល ដើម្បីយកចំណេញកាន់តែខ្ពស់ និងធ្វើឱ្យកសិករខ្នាតតូចគ្មានលទ្ធភាពទទួលបានចំណេញពីការកែច្នៃ។ មិនតែប៉ុណ្ណោះ កសិករខ្នាតតូចទទួលព័ត៌មានតិចតួចអំពីតម្លៃនៅច្រកទ្វារកសិដ្ឋានសម្រាប់ស្រូវ និងអង្ករកិនរួច កសិករបានរាយការណ៍ថាតម្លៃនៅច្រកទ្វារកសិដ្ឋាន និងតម្លៃលក់រាយមានភាពខុសគ្នាគួរឱ្យកត់សម្គាល់ទៅតាមរដូវកាល និងទីកន្លែង។

FAEC និង FCFD បានបង្កើតកិច្ចព្រមព្រៀងសេវាកម្មសម្រាប់សេវាកម្មប្រតិបត្តិការចំនួនប្រាំមួយះ

១/ ការកែលម្អលើការទទួលបានទីផ្សារះ ផ្គូផ្គងជាមួយអ្នកផ្គត់ផ្គង់ធាតុចូល អ្នកទិញផលិតផល និងការបង្កើតទំនាក់ទំនងអាជីវកម្ម

២/ការកែលម្អលើការទទួលបានហិរញ្ញវត្ថុះ ផ្គូផ្គងជាមួយអ្នកផ្តល់សេវាផ្នែកមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ គាំទ្រអង្គការកសិករក្នុងការបង្កើតផែនការអាជីវកម្ម និងនីតិវិធីដើម្បីទទួលបានប្រាក់កម្ចីពីស្ថាប័នឥណទានផ្សេងៗ (ដូចជាធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ)[2]។

៣/ការពង្រឹងសមត្ថភាពគ្រប់គ្រងរបស់តំណាងអង្គការកសិករះ ការបណ្តុះបណ្តាលវិជ្ជាជីវៈស្តីពីគណនេយ្យ ការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ និងនីតិវិធីគ្រប់គ្រងផ្ទៃក្នុង ការផ្តល់ការប្រឹក្សាយោបល់ និងការគាំទ្រសម្រាប់ការបង្កើតស្ថាប័នសហករណ៍កសិកម្ម។

៤/សេវាកម្មបន្ថែមសម្រាប់ការផ្លាស់ប្តូរចំពោះផលិតកម្មកសិអេកូឡូស៊ី

៥/ការបង្កើតសហគ្រាសកសិកម្មលក្ខណៈគ្រួសារ

៦/សម្របសម្រួលព័ត៌មានទីផ្សារ និងគាំទ្រដល់ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា

ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ កំណត់ត្រាករណីសិក្សានេះផ្តោតជាពិសេសលើសេវាកម្មប្រតិបត្តិការដែលបង្កើតឡើងដោយ FAEC និង FCFD ដើម្បីកែលម្អការទទួលទិញជី និងផ្តោតពិសេសថែមទៀតលើការផ្គត់ផ្គង់ជីតាមកិច្ចសន្យាពីក្រុមហ៊ុនបាយ័ន ហេរិថេចហ្វូលឌីង គ្រុប និង FAEC/FCFD ។

២. ដើមកំណើតនៃសកម្មភាព និងការចូលរួមរបស់ភាគីពាក់ព័ន្ធ

២.១. ដើមកំណើតនៃសកម្មភាព

សហព័ន្ធ FAEC និង FCFD គឺស្ថិតនៅក្នុងចំណោមសហព័ន្ធអង្គការកសិករ ដោយមានការគាំទ្រពីគម្រោង SCCRP ក្នុងការពង្រឹងសមត្ថភាពរបស់ពួកគេ និងរួមចំណែកក្នុងការបង្កើតខ្សែសង្វាក់តម្លៃស្រូវអង្ករកម្ពុជាសម្រាប់ការនាំចេញ។

[2] សូមមើលកំណត់ត្រាគោលនយោបាយ SCCRP លេខ ៣៖ "ការទទួលបានហិរញ្ញវត្ថុសម្រាប់អង្គការកសិករក្នុងនាមជាតួអង្គសេដ្ឋកិច្ច និងពាណិជ្ជកម្មក្នុងខ្សែសង្វាក់តម្លៃ"។

នៅឆ្នាំ ២០១៧ សហព័ន្ធ FAEC កំពុងតំណាងឲ្យសហករណ៍កសិកម្ម (AC) ចំនួន ៣៦ នាក់ និងក្រុមឥណទានចំនួន ២៨ ក្រុមនៅក្នុងខេត្តចំនួន ១០ នៅប្រទេសកម្ពុជា។ សហព័ន្ធ FCFD កំពុងតំណាងឲ្យសហករណ៍កសិកម្មចំនួន ២៥ នាក់ និងក្រុមឥណទានចំនួន ៦១ ក្រុម និងធនាគារស្រូវនៅក្នុងខេត្តចំនួន ៦ ។ សហករណ៍កសិកម្មភាគច្រើន (ចំពោះសហករណ៍កសិកម្មភាគច្រើននៅក្នុងសហព័ន្ធ FAEC) ត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយក្រុមសន្សំសំចៃ និងក្រុមឥណទានមួយ ឬច្រើនដែលមានឆន្ទៈបង្កើនសកម្មភាពឥណទានពួកគេតាមរយៈសកម្មភាពពាណិជ្ជកម្មជារួម ហើយជាទូទៅ ការចូលរួមក្នុងអាជីវកម្មលើកដំបូងគឺជាការផ្គត់ផ្គង់ និងការលក់ជី។ សហករណ៍កសិកម្មភាគច្រើនត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយម្ចាស់ភាគហ៊ុនជាមធ្យមចំនួន ១៦០ នាក់ (បង្កើតឡើងដោយកសិករខ្នាតតូចផ្សេងៗគ្នាពី ២៤ ទៅ ៧៨០ នាក់) ហើយបានចុះបញ្ជីនៅក្រសួងកសិកម្ម។ សហព័ន្ធ FAEC ត្រូវបានបង្កើតឡើងនៅឆ្នាំ ២០០៩ ហើយសហព័ន្ធ FCFD ត្រូវបានបង្កើតឡើងនៅឆ្នាំ ២០១០ ។ ការរៀបចំលើការផ្តល់ជូនសេវាកម្មនេះបានចាប់ផ្តើមនៅឆ្នាំ ២០១១ ។ គម្រោង SCCRP បានអនុវត្តការពង្រឹងលើការរៀបចំសេវាកម្មនេះចាប់តាំងពីឆ្នាំ ២០១៣ មកម្លេះ។ ដោយមានអន្តរាគមន៍ពីគម្រោង SCCRP សហព័ន្ធ FAEC និង FCFD បានចែករំលែកធនធានផ្ទាល់ខ្លួនរបស់ពួកគេទៅវិញទៅមក ដើម្បីបង្កើនប្រសិទ្ធិភាព និងផ្តោតលើការផ្តល់ជំនួយដល់អង្គការកសិករជាច្រើនទៀត។ ដំណាក់កាលបន្ទាប់ សហព័ន្ធអង្គការកសិករទាំងពីរបានសហការជាមួយបណ្តាញកសិករ និងទឹក (FWN) ដើម្បីពង្រីកបណ្តាញរបស់ពួកគេបន្ថែមទៀត និងពង្រីកទំហំនៃការផ្គត់ផ្គង់សេវាកម្មរបស់ពួកគេ។

ក្នុងប៉ុន្មានថ្ងៃដំបូងរបស់សហព័ន្ធ FAEC និង FCFD អ្វីដែលនៅពីក្រោយការលើកទឹកចិត្តក្នុងការបង្កើតសហព័ន្ធនេះគឺដើម្បីទទួលបានឱកាសអភិវឌ្ឍន៍ប្រកបដោយការគាំទ្រសម្រាប់សមាជិកសហករណ៍កសិកម្ម ដើម្បីផ្លាស់ប្តូរព័ត៌មាន និងការពារផលប្រយោជន៍របស់កសិកម្មលក្ខណៈគ្រួសារខ្នាតតូច។ នៅពេលនោះដែរ រចនាសម្ព័ន្ធសហព័ន្ធអង្គការកសិករទទួលបានការឧបត្ថម្ភយ៉ាងច្រើនពីអង្គការខាងក្រៅដែលផ្តោតសំខាន់លើការចែកចាយទៅដល់សហករណ៍កសិកម្ម។ ទោះជាយ៉ាងណា សមាជិកគណៈកម្មាធិការមានឆន្ទៈគាំទ្រផ្ទៃក្នុង និងបម្រើសេវាប្រតិបត្តិការដល់សមាជិករបស់ពួកគេឱ្យកាន់តែប្រសើរឡើង។ នៅពីក្រោយឆន្ទៈនេះ ការបង្កើតសេវាកម្មរួមគ្នារបស់សហព័ន្ធ FAEC និង FCFD ក៏មានគោលបំណងបង្វិលហិរញ្ញវត្ថុមកវិញក្រោមទម្រង់ជាថ្លៃសេវាដែលត្រូវបានបង់ដោយសហគ្រាសវិស័យឯកជនផងដែរដើម្បីទាញយកអត្ថប្រយោជន៍ពីបណ្តាញសហព័ន្ធ FAEC/FCFD (ដូច្នេះ សហព័ន្ធអាចទ្រទ្រង់ដល់ដំណើរការរបស់ពួកគេបាន) ហើយគោលបំណងទីពីររបស់សមាជិកគណៈកម្មាធិការគឺដើម្បីផ្តល់ជូនប្រព័ន្ធឥណទានបង្កប់នៅក្នុងសេវាកម្មដែលនឹងផ្តល់ប្រាក់ចំណូលទៅឲ្យម្ចាស់ភាគហ៊ុនរបស់សហករណ៍កសិកម្មក្នុងទម្រង់ជាការប្រាក់ឥណទាន ហើយជាចុងក្រោយ សមាជិកគណៈកម្មាធិការរបស់សហព័ន្ធ FAEC/FCFD បានកំពុងស្វែងរកឱកាសក្នុងការផ្តល់ជូនប្រាក់ឈ្នួលដល់អ្នកជំនាញដែលមានការបណ្តុះបណ្តាលជាពិសេស ដើម្បីផ្តល់សេវាឲ្យកសិករ។ ដូចមានរៀបរាប់នៅក្នុងជំពូកស្តីពីនិរន្តរភាព កសិករ ឬសហករណ៍កសិកម្មដែលទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពីសេវាកម្មនេះមិនដែលផ្តល់ប្រាក់ឈ្នួលឲ្យអ្នកជំនាញនោះទេ សូម្បីតែទឹកប្រាក់បន្តិចបន្តួចក៏ដោយ។ ដោយមានការលំបាកក្នុងការជំរុញឲ្យកសិករ និងសហករណ៍កសិកម្មបង់ប្រាក់ដោយផ្ទាល់លើសេវាកម្មទាំងនេះ ការផ្តោតគឺស្ថិតលើការរៀបចំសេវាកម្មបង្កប់ដោយភ្ជាប់ទៅប្រតិបត្តិការពាណិជ្ជកម្មផ្សេងទៀត ជាពិសេសគឺការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទាន និងឥណទានជាមុន។

២.២. ការចូលរួមរបស់ភាគីពាក់ព័ន្ធសំខាន់ៗ

ការបង្កើត និងការពង្រឹងសេវាកម្មរបស់សហព័ន្ធ FAEC/FCFD សម្រាប់ការផ្គត់ផ្គង់ជីមានការចូលរួមពីភាគីពាក់ព័ន្ធដូចខាងក្រោម៖

ក្រុមហ៊ុន បាយ័ន ហោរិថេច ហូលឌីង គ្រុប (កម្ពុជា)

ក្រុមហ៊ុន បាយ័ន ហោរិថេច ហូលឌីង គ្រុប (BHG) គឺជាក្រុមហ៊ុនធំមួយដែលមានក្រុមហ៊ុនតូចៗក្រោមការគ្រប់គ្រងរបស់ខ្លួនជាច្រើនដូចជា៖ ក្រុមហ៊ុន Signatures of Asia Co., Ltd; ក្រុមហ៊ុន Liqui Moly (ប្រេងឥន្ធនៈអាល្លឺម៉ង់) ក្រុមហ៊ុន Mekong Room (សេវាកម្មកក់បន្ទប់សណ្ឋាគារ និងសំបុត្រយន្តហោះ) និងក្រុមហ៊ុនជីធម្មជាតិជប៉ុនសញ្ញាផែនដី ជាដើម។ ក្រុមហ៊ុន BHG បានបំពេញនូវការសន្យាដូចខាងក្រោម៖

- ផ្តល់ការគាំទ្របច្ចេកទេស ជួយសម្របសម្រួលកិច្ចប្រជុំបន្ថែមជាមួយសមាជិកសហព័ន្ធអង្គការកសិករ ដើម្បីធានាបាននូវបរិមាណ និងគុណភាពរបស់ជី ដើម្បីផ្តល់ជូនព័ត៌មានបច្ចេកទេសច្បាស់លាស់អំពីផលិតផល និងសេវាកម្មរបស់ពួកគេទៅសមាជិកសហព័ន្ធអង្គការកសិករ
- ចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចសន្យាជាមួយសមាជិកសហព័ន្ធ/បណ្តាញអង្គការកសិករ
- គ្រប់គ្រងស្រែគំរូ តាមដាន ផ្តល់ដំបូន្មានបច្ចេកទេស
- សម្របសម្រួលជាមួយសហព័ន្ធ/បណ្តាញអង្គការកសិករ ដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហា
- គ្របដណ្តប់លើថ្លៃចំណាយទាំងអស់សម្រាប់កិច្ចប្រជុំបន្ថែមជាមួយសមាជិកសហព័ន្ធ/បណ្តាញ អង្គការកសិករ និងវាលស្រែគំរូ
- រួមចំណែកបង់ប្រាក់លើថ្លៃចំណាយប្រតិបត្តិការរបស់សហព័ន្ធអង្គការកសិករចំនួន ៥០០ ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយខែសម្រាប់រយៈពេល ៣ ខែ ចាប់ពីខែមីនា ដល់ខែឧសភា ឆ្នាំ ២០១៦
- ផ្តល់ឥណទានជីដល់សមាជិកសហព័ន្ធអង្គការកសិករដែលមានរយៈពេល ៤ ទៅ ៦ ខែ ផ្អែកលើវដ្តផលិតកម្មស្រូវ ជាមួយអត្រាការប្រាក់ ១ ភាគរយ ក្នុងមួយខែ។
- ផ្តល់ប្រាក់ ២០០០ រៀល ក្នុងមួយបាវ ៥០ គីឡូ ឬ ១០០០ រៀល ក្នុងមួយបាវ ២៥ គីឡូ ហើយអនុវត្តដូចគ្នាសម្រាប់សមាជិកសហព័ន្ធអង្គការកសិករ។
- ដកយកផលិផលសេសសល់ដោយគ្មានលក្ខខណ្ឌ និងអត្រាការប្រាក់។
- ជូនដំណឹងដល់អង្គការកសិករយ៉ាងហោចណាស់ ៦ ខែ មុនពេលផ្លាស់ប្តូរតម្លៃជី
- បញ្ជូនទំនិញក្នុងរយៈពេល ៧ ថ្ងៃ បន្ទាប់ពីការបញ្ជាទិញ។

សហព័ន្ធអង្គការកសិករ FAEC និង FCFD

សហព័ន្ធអង្គការកសិករទទួលខុសត្រូវលើ៖

- ការផ្តល់នូវមូលដ្ឋានទិន្នន័យសមាជិកដល់ក្រុមហ៊ុន និងកំណត់អំពីសេចក្តីត្រូវការរបស់សមាជិក
- រៀបចំ និងសម្របសម្រួលកិច្ចប្រជុំ

- កំណត់ និងតាមដានការអនុវត្តវិស័យដែលបង្ហាញ
- សម្របសម្រួលការចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចសន្យារវាងសហព័ន្ធអង្គការកសិករ និងក្រុមហ៊ុន
- សម្របសម្រួលការទូទាត់ប្រាក់/ការបង់សងរបស់សមាជិកនៃសហព័ន្ធអង្គការកសិករ។

សហករណ៍កសិកម្ម

សហករណ៍កសិកម្ម (AC) ទាំងហាសិប និងសមាជិករបស់ FAEC និង FCFD ត្រូវបានជូនដំណឹងអំពីកិច្ចព្រមព្រៀងដែលសហព័ន្ធអង្គការកសិករមានជាមួយក្រុមហ៊ុនបាយ័ន ។ តួនាទីរបស់ក្រុមប្រឹក្សាសហករណ៍កសិកម្មមាន៖

- ការផ្ញើបញ្ជីសារពើភណ្ឌ និងធ្វើការបញ្ជាក់អំពីតម្រូវការជីរបស់កសិករម្នាក់ៗ
- ការទទួលយក និងការបែងចែកជី
- ការគ្រប់គ្រងលើឥណទានទិញជី
- ការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុនៃការធ្វើពាណិជ្ជកម្មជី និងការទូទាត់ប្រាក់/ការបង់សង
- សម្របសម្រួលការសាកល្បង និងការដាក់បង្ហាញជី
- លើកឡើងអំពីបញ្ហា និងធ្វើការប្រាស្រ័យទាក់ទងរវាងអ្នកទិញ និងបុគ្គលិកក្រុមហ៊ុន BHG

ក្រុមការងាររបស់គម្រោង SCCRP

ក្រុមការងារគម្រោង SCCRP (ជាពិសេស តាមរយៈអ្នកប្រឹក្សាយោបល់ដែលចូលរួមជាពិសេសពីអង្គការក្បៀតសាស្រ្ត និងពេទ្យសត្វគ្មានព្រំដែន ADG វិទ្យាស្ថានស្រាវជ្រាវនិងអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា និងវិទ្យាស្ថាន IRAM) បានផ្តល់នូវការគាំទ្រ និងការសម្របសម្រួល ជាពិសេសការកសាងសមត្ថភាពរបស់តំណាងសហព័ន្ធអង្គការកសិករ និងសហករណ៍កសិកម្ម ការបង្កើតឧបករណ៍កែសម្រួល និងយន្តការសម្រាប់ការគ្រប់គ្រងកិច្ចការរបស់សហករណ៍កសិកម្ម និងការតាមដាននិងការរៀបចំកិច្ចចរចារវាងគូភាគី។

៣. ប្រវត្តិសកម្មភាព

នៅឆ្នាំ ២០១៤ សហព័ន្ធសមាគមជំរុញសហគ្រាសកសិកម្មជាលក្ខណៈគ្រួសារនៅកម្ពុជា និងសហព័ន្ធអង្គការកសិករកម្ពុជាដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍ បានចរចាលើការអនុវត្តគម្រោងដាក់បង្ហាញជី (នៅទូទាំងខេត្តតាកែវ) ជាមួយក្រុមហ៊ុនផ្គត់ផ្គង់ជីចំនួនបី។ ជាទូទៅ ក្រុមហ៊ុនទាំងនេះបានទទួលយកការប្តេជ្ញាចិត្តនេះ ដោយមានគម្រោងដាក់បង្ហាញមួយចំនួនតិចជាចំនួនដែលបានកំណត់សសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនបាយ័ន (ជី"សញ្ញាផែនដី") ព្រោះការដាក់បង្ហាញមួយចំនួនត្រូវបានបោះបង់ដោយសារតែភាពរាំងស្ងួត។

កាលឆ្នាំ ២០១៥ សហព័ន្ធអង្គការកសិករបានជួបជាមួយក្រុមហ៊ុនបាយ័ន ដើម្បីស្វែងយល់អំពីសំណើលក់ថ្មីរបស់ខ្លួនសម្រាប់អង្គការកសិករ។ ក្រុមហ៊ុនបានបញ្ចុះតម្លៃ ២០០០ រៀល/បាវ ចំពោះអង្គការកសិករដែលទិញជីនៅអំឡុងខែមករាដល់ខែមេសា។ ក្រុមហ៊ុនក៏បានជូនដំណឹងអំពីការមានលក់ជីគីមីប្រភេទថ្មីផងដែរ។ គេបានចែករំលែកព័ត៌មានទាំងនេះទៅដល់សមាជិកនានារបស់សហព័ន្ធអង្គការកសិករដោយភ្ជាប់ជាមួយបញ្ជីរាយឈ្មោះជីដែលមាន។ ពេលនោះ ការ

ទូទាត់ប្រាក់កម្រៃជើងសារដោយក្រុមហ៊ុនបាយ័ន ដែលបានឯកភាពជាមួយសហព័ន្ធអង្គការកសិករនៅមិនទាន់បានធ្វើនៅឡើយទេ។ ក្រុមហ៊ុននាំចូលជីបាននិយាយថា ការទូទាត់ប្រាក់នេះនឹងត្រូវធ្វើឡើងនៅអំឡុងរដូវវស្សា។

នៅថ្ងៃទី ២៨ ខែមីនា ឆ្នាំ ២០១៨ គម្រោង SCCRP បានសម្របសម្រួលកិច្ចប្រជុំមួយទៀតរវាងក្រុមហ៊ុនបាយ័ន ជាមួយនឹងសហព័ន្ធសមាគមជំរុញសហគ្រាសកសិកម្មជាលក្ខណៈគ្រួសារនៅកម្ពុជា និងសហព័ន្ធអង្គការកសិករកម្ពុជាដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍ ស្ដីពីការបែងចែកជីតាមរយៈបណ្ដាញអង្គការកសិកររបស់ខ្លួន។ បន្ទាប់ពីនោះមក កិច្ចចរចាមួយចំនួនរវាងសហព័ន្ធសមាគមជំរុញសហគ្រាសកសិកម្មជាលក្ខណៈគ្រួសារនៅកម្ពុជា សហព័ន្ធអង្គការកសិករកម្ពុជាដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍ និងក្រុមហ៊ុនបាយ័ន បានបង្រួមដោយការចុះហត្ថលេខាលើអនុស្សរណៈនៃការយោគយល់គ្នា (MoU) រវាងសហព័ន្ធអង្គការកសិករ និងអ្នកផ្គត់ផ្គង់ជី។ កិច្ចប្រជុំ និងការចុះហត្ថលេខាលើអនុស្សាណៈនៃការយោគយល់គ្នា បានធ្វើឡើងនៅថ្ងៃទី ០៤ ខែមេសា ឆ្នាំ ២០១៦ ។

FCFD និង FAEC បានបែងចែកការគ្របដណ្ដប់រួមគ្នាលើការចូលរួមរបស់សហករណ៍កសិកម្មដោយមិនគិតពីសមាជិកភាពរបស់ពួកគេ៖ FCFD គ្របដណ្ដប់លើខេត្តចំនួន ៥ និង FAEC គ្របដណ្ដប់លើខេត្តចំនួន ៥ ផ្សេងទៀត។

រដូវកាលបន្តបន្ទាប់ឆ្នាំ ២០១៦ គឺមានការរៀបចំកិច្ចប្រជុំនៅខែមីនា ឆ្នាំ ២០១៧ ជាមួយក្រុមហ៊ុនបាយ័ន ដើម្បីផ្ដល់របាយការណ៍ចុងក្រោយអំពីការលក់ជីដែលបានធ្វើឡើងជាផ្នែកមួយនៃភាពជាដៃគូរវាងក្រុមហ៊ុន និងសហព័ន្ធ។

- សមាជិក FCFD បានទិញជីចំនួន ២៦៨៨៧៥ គីឡូក្រាមពីក្រុមហ៊ុនបាយ័ន។ ដោយផ្អែកលើលក្ខខណ្ឌស្ដីពីអនុស្សារណៈនៃការយោគយល់គ្នា និងផ្អែកលើតួលេខនៃការលក់ គឺ FCFD បានទទួលទឹកប្រាក់ ២៦៨៩ ដុល្លារអាមេរិកពីក្រុមហ៊ុនបាយ័ន ដែលរួមចំណែករកប្រាក់ចំណូលជាបន្តបន្ទាប់ ដើម្បីទ្រទ្រង់ដល់សកម្មភាពរបស់សហព័ន្ធ។
- នាឆ្នាំ ២០១៦ សមាជិករបស់ FAEC បានទិញជីចំនួន ១៥៦៦២៥ គីឡូក្រាមពីក្រុមហ៊ុនបាយ័ន។ យោងទៅតាមកិច្ចព្រមព្រៀងដែលធ្វើឡើងជាមួយក្រុមហ៊ុនគឺ FAEC បានទទួលប្រាក់កម្រៃជើងសារ ១៥០០ ដុល្លារពីក្រុមហ៊ុនបាយ័ន។

នៅថ្ងៃទី ១០ ខែមេសា ឆ្នាំ ២០១៧ លោក ឱន សាខន ដែលជាតំណាងរបស់ FCFD បានធ្វើការប្រជុំមួយជាមួយនឹងក្រុមហ៊ុនបាយ័ន ហេរិថេច ហូលឌីង គ្រុប នៅក្នុងខេត្តកំពង់ធំ ក្នុងគោលបំណងបញ្ជាក់ និងធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពលក្ខខណ្ឌនៃកិច្ចព្រមព្រៀងរវាង FCFD និងក្រុមហ៊ុន ពាក់ព័ន្ធនឹង៖ (i) តម្លៃជីសម្រាប់ឆ្នាំ ២០១៧ (ii) ចំនួនដីគំរូសម្រាប់ឲ្យកសិករធ្វើការអនុវត្ត (iii) ការផ្សព្វផ្សាយអំពីបច្ចេកទេសប្រើប្រាស់ជីដោយក្រុមហ៊ុន។

បន្ទាប់ពីមានការពិភាក្សាររវាងភាគីទាំងពីរមក តំណាងក្រុមហ៊ុនបានឯកភាពលើលក្ខខណ្ឌដូចខាងក្រោម៖

- តម្លៃរបស់ជីគ្រប់ប្រភេទនឹងត្រូវបានកាត់បន្ថយត្រឹមមួយបាវ ៤០០០ រៀលក្នុង ៥០ គីឡូក្រាម ហើយកិច្ចព្រមព្រៀងនេះនឹងអនុវត្តនៅគ្រប់បណ្ដាខេត្តគោលដៅទាំងអស់របស់ FCFD និង FAEC

- ក្រុមហ៊ុននឹងផ្តល់ជូនជីសម្រាប់ដីគំរូ ៥០ អា/សហករណ៍កសិកម្ម។ អ្នកជំនាញក្រុមហ៊ុននឹងធ្វើការជ្រើសរើសកសិករស្ម័គ្រចិត្តម្នាក់ ឬពីរនាក់ ឬកសិករដែលបានលើកទឹកចិត្ត សម្រាប់ការអនុវត្តបច្ចេកទេសសាកល្បង
- ក្រុមហ៊ុននឹងធ្វើការផ្សព្វផ្សាយអំពីរបៀបប្រើប្រាស់ជីទៅសហករណ៍កសិកម្មទាំងអស់។

រហូតមកដល់ចុងបញ្ចប់នៃរដូវប្រាំងនាឆ្នាំ ២០១៧ ជីចំនួន ១៨១៩ បាវត្រូវបានចែកចាយទៅឲ្យអង្គការកសិករនៅក្នុងខេត្តកំពង់ធំ និងសៀមរាបសម្រាប់អង្ករដើមរដូវ (ខេត្តកំពង់ធំ៖ ១៤៨៩ បាវ ខេត្តសៀមរាប៖ ៣៣០ បាវ)។ FAEC បានចរចាជាមួយក្រុមហ៊ុនបាយ័ន កាលពីខែកក្កដា ឆ្នាំ ២០១៧ ។ FAEC និង FCFD រួមគ្នាទាំងអស់បានលក់ចេញជីចំនួន ១៩៤,២៥ តោន សម្រាប់រដូវវស្សាឆ្នាំ ២០១៧ ។

កិច្ចព្រមព្រៀងនេះគឺមានសុពលភាពរហូតដល់ខែមិថុនា ឆ្នាំ ២០១៨ ។ ភាគីទាំងពីរនឹងពិនិត្យមើល និងពិភាក្សាអំពីកិច្ចសន្យាជុំវិញខែមេសា ដល់ឧសភា ឆ្នាំ ២០១៨ ។

៤. ការវិភាគសេដ្ឋកិច្ច និងការបង្កើនសក្តានុពល

មានកម្រិតនៃការទទួលបានផ្សេងៗគ្នាពីប្រតិបត្តិការៈ

កសិករទទួលបានបាវជីដែលមានទម្ងន់ពេញ និងមានគុណភាពល្អ ដែលនាំឲ្យមានផលចំណេញផលិតភាពពីការប្រើជីដែលមានគុណភាព។ អត្ថប្រយោជន៍មួយទៀតដែលកសិករអាចទទួលបានគឺជាការផ្តល់ជូនរបស់ក្រុមហ៊ុនបាយ័ននូវជីដែលបង់ប្រាក់នៅពេលប្រមូលផលស្រូវអង្ករដោយគ្មានអត្រាការប្រាក់។

សហករណ៍កសិកម្មកំពុងទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពីការបង់ប្រាក់លើថ្លៃជីចំនួន ០,៥០ ដុល្លារអាមេរិកក្នុងជីមួយបាវ ៥០ គីឡូក្រាមដោយក្រុមហ៊ុនបាយ័ន។

សហព័ន្ធអង្គការកសិករកំពុងទទួលបានតម្លៃ ០,៥០ ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយបាវ ៥០ គីឡូក្រាម ហើយការផ្តល់ជូននេះគឺនៅពេលចំណាយលើថ្លៃជីម្តងទៀតទៅក្រុមហ៊ុនបាយ័ន។ ក្នុង ២០១៦ គឺ FAEC បានទទួលទឹកប្រាក់ចំនួន ១៥៧០ ដុល្លារអាមេរិក និង FCFD បានទទួលទឹកប្រាក់ចំនួន ២៦៨៩ ដុល្លារអាមេរិកជាថ្លៃកម្រៃជើងសារដែលក្រុមហ៊ុនបាយ័នបានចំណាយ ។

ពាក់ព័ន្ធសក្តានុពលដែលកើនឡើង ការលក់របស់ក្រុមហ៊ុនបាយ័នទៅឲ្យសមាជិកសហព័ន្ធអង្គការកសិករគឺកើនឡើង ២៥% ជារៀងរាល់ឆ្នាំហើយគេរំពឹងថាប្រាក់ចំណូលសម្រាប់អង្គការកសិករ និងសហព័ន្ធអង្គការកសិករក៏នឹងកើនឡើង ២៥% ផងដែរ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយក្រុមហ៊ុនបាយ័នកំពុងបញ្ជូនចេញពីឃ្លាំងស្តុកស្រុក ខណៈដែលសហព័ន្ធអង្គការកសិករ បានស្នើសុំឱ្យ សហករណ៍កសិកម្មឲ្យបញ្ជូនចេញដោយផ្ទាល់ពីឃ្លាំងកណ្តាលរបស់ក្រុមហ៊ុន។ សហព័ន្ធអង្គការកសិករបានដឹងថាក្រុមហ៊ុនបាយ័ន កំពុងទាក់ទងផ្ទាល់ជាមួយសហករណ៍កសិកម្មដោយរំលងសេវាកម្មរបស់សហព័ន្ធអង្គការកសិករ ហើយដូច្នេះទើបមិនមានផ្នែកកត់ត្រាការលក់ចំពោះសមាជិកសហករណ៍កសិកម្មរបស់ FAEC និង

FCFD ឡើយ។ នៅពេលអនាគត វានឹងបង្ករឲ្យមានហានិភ័យដល់កម្រៃជើងសារសម្រាប់សេវាកម្មរបស់សហព័ន្ធអង្គការកសិករ។

ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ សហព័ន្ធអង្គការកសិករបានរៀនពីចំណុចសំខាន់ៗមួយចំនួនពីបទពិសោធន៍ទាំងនេះជាមួយក្រុមហ៊ុនបាយ័ន។

ដោយសារមិនទាន់បានដឹងពីម៉ាកយីហោជីពីក្រុមហ៊ុនបាយ័ន ដូចនេះសមាជិកសហករណ៍កសិកម្មនៅតែមិនជឿជាក់ពេញលេញលើគុណភាពរបស់វា។ ជាលទ្ធផល បរិមាណដែលផ្គត់ផ្គង់នៅមានកម្រិតទាបនៅឡើយ បើប្រៀបធៀបនឹងតម្រូវការ។

អត្ថប្រយោជន៍សំខាន់ៗពីអនុស្សរណៈនៃការយោគយល់គ្នានេះគឺ សមាជិកអាចទិញជាឥណទានបាន ដោយសារក្រុមហ៊ុនបាយ័នបានយល់ព្រមផ្តល់ជីតាមរយៈឥណទាន និងបង់កម្រៃជើងសារទៅឲ្យសហព័ន្ធអង្គការកសិករ តែពេលដែលចំនួនប្រាក់ដែលបានខ្ចីត្រូវបានសងវិញ។ ក្រុមហ៊ុនបានប្រឈមនឹងបញ្ហាទូទាត់សំណងយឺតយ៉ាវពីសហករណ៍កសិកម្មចំនួនពីរបី ប៉ុន្តែអន្តរាគមន៍របស់សហព័ន្ធអង្គការកសិករ ដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាទាំងនេះគឺនៅមានកម្រិតនៅឡើយ[3]។

តម្លៃជីដែលត្រូវបានផ្តល់ឲ្យ គឺមិនល្អជាងតម្លៃដែលទិញដោយផ្ទាល់ពីឈ្មួញទេ ពីព្រោះក្រុមហ៊ុនឆ្លងកាត់តាមឈ្មួញក្នុងស្រុកតែម្តង។ FAEC និង FCFD កំពុងបញ្ចុះបញ្ចូលដើម្បីឲ្យក្រុមហ៊ុនបាយ័នដឹកជញ្ជូនទំនិញពីឃ្លាំងស្តុកទំនិញរបស់ក្រុមហ៊ុនចម្បងតាមរថយន្តដឹកទំនិញធនតូច។ វិធីនេះបានធ្វើឲ្យ FAEC និង FCFD សង្ស័យថាក្រុមហ៊ុនមានគោលបំណងបង្កើត និងបន្តទំនាក់ទំនងផ្ទាល់រវាងឈ្មួញក្នុងស្រុក និងសហករណ៍កសិកម្មនីមួយៗតាមរយៈសហព័ន្ធអង្គការកសិករ។ ស្ថានភាពបែបនេះ បង្កើតឲ្យមានការបាត់បង់ទំនុកចិត្ត ដែលធ្វើឲ្យវិធីសាស្រ្តអភិវឌ្ឍន៍ថ្មីរបស់សហព័ន្ធអង្គការកសិករទទួលបានការធ្វើកិច្ចព្រមព្រៀងដែលប្រសើរជាងមុន ជាមួយនឹងក្រុមហ៊ុនដទៃទៀត ឬបង្កើតទំនាក់ទំនងដោយផ្ទាល់ជាមួយឈ្មួញក្នុងស្រុក។

៥. លទ្ធភាព៖ ការរំពឹងទុកជាមុននាពេលអនាគតនៃគំនិតផ្តួចផ្តើម

ការផ្តល់សេវាកម្មរបស់ FAEC និង FCFD ទៅសមាជិករបស់ខ្លួន គឺមានភាពខ្សោយខ្លាំង។ ក្នុងការចូលរួមប្រកបដោយនិរន្តរភាពជាមួយការផ្តល់សេវាកម្មនេះ មានស្ថានភាពដែលអាចទៅរួចខុសៗគ្នាដែលជួយសហព័ន្ធបាន។

ស្ថានភាពទាំងនេះគួរស្ថិតនៅលើការវិភាគ ដែលផ្តោតលើតម្រូវការរបស់សមាជិកនីមួយៗ សហករណ៍កសិកម្ម វិស័យឯកជន និងស្ថិតនៅលើគម្លាតដែលមិនទាន់ត្រូវបានបំពេញដោយសហព័ន្ធអង្គការកសិករនៅឡើយ។ ចំពោះការរៀបចំសហព័ន្ធអង្គការកសិករគួរអន្តរាគមន៍ ដើម្បីប្រយោជន៍របស់សមាជិកខ្លួន ហើយដើម្បីទទួលបានកម្រៃសេវាកម្ម ដើម្បីទ្រទង់ការអភិវឌ្ឍន៍សេវាកម្មទាំងនេះ។ ជាមួយគ្នានេះដែរ អ្វីដែលគួរពិចារណាគឺសក្តានុពលនៃការអន្តរាគមន៍មុខសញ្ញាសមត្ថភាពសហព័ន្ធ អាកប្បកិរិយា និងអត្តចរិតរបស់បុគ្គលពាក់ព័ន្ធខុសៗគ្នាចំពោះសេវាកម្មជាមួយនឹងឧទាហរណ៍នៃករណីមួយចំនួននៃបទពិសោធន៍ពីអតីតកាល ។ តម្រូវការដែលបានកំណត់មានដូចជា៖

[3] ប្រសិនបើសហព័ន្ធអង្គការកសិករអាចកែលម្អសមត្ថភាពរបស់ពួកគេក្នុងការអនុវត្តតួនាទីប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព នោះវានឹងបង្រួបបង្រួមអត្ថប្រយោជន៍សម្រាប់ក្រុមហ៊ុនផ្គត់ផ្គង់ជី ដើម្បីបន្តភាពជាដៃគូជាមួយសហព័ន្ធ និងមិនដើម្បីបញ្ឈប់ភាពជាដៃគូជាមួយសហព័ន្ធទេ។ស

៥.១. កសិករ

គម្លាតមួយចំនួន កើតឡើងរវាងការរំពឹងទុករបស់កសិករ និងអ្វីដែលត្រូវបានផ្តល់ឲ្យដោយឈ្មួញក្នុងស្រុក គម្លាតដែលអាចត្រូវបានបំពេញដោយសហករណ៍កសិកម្ម ។

- ភាពដែលអាចជឿទុកចិត្តបាននៃគុណភាព និងបរិមាណរបស់ជីពីតូបលក់រាយ៖ កសិករមានផលវិបាកក្នុងការបែងចែកជីដែលពិតប្រាកដ និងជីក្លែងក្លាយ ពីព្រោះការវេចខ្ចប់មានភាពស្រដៀងគ្នា នៅពេលដាក់លក់នៅក្នុងតូបនោះ។ អាជីវករតាមតូបមួយចំនួនកំពុងបន្ថែមសារធាតុផ្សេងៗទៀតដែលមើលទៅមានគុណភាពដូចគ្នា ជាជាងជីធាតុដើម ហើយធ្វើការវេចខ្ចប់សារជាថ្មី ។ លើសពីនេះ កញ្ចប់ទាំងនោះ គឺមិនគ្រប់គីឡូដែលមានទម្ងន់តិចជាង ៥០ គីឡូក្រាម ដែលជាទម្ងន់ទូទៅ ។
- ការទិញតាមឥណទាន៖ កសិករមិនមានធនធានហិរញ្ញវត្ថុគ្រប់គ្រាន់ សម្រាប់វិនិយោគក្នុងយុទ្ធនាការកសិកម្មទេ ហើយពឹងផ្អែកលើស្ថានភាពអាជីវករក្នុងស្រុកដើម្បីទិញតាមឥណទាន។ អាជីវករលក់រាយភាគច្រើនតម្រូវឲ្យទូទាត់លុយភ្លាមៗពេលប្រគល់ទំនិញ ឬស្នើឲ្យមានអត្រាការប្រាក់ខ្ពស់ខ្លាំងជួនកាលចាប់ពី ៤% ទៅ ៥% ក្នុងមួយខែ ។
- ភាពងាយស្រួល និងភាពនៅជិតគ្នា៖ ជាញឹកញាប់ តូបអាជីវករ មានទីតាំងស្ថិតនៅក្នុងតំបន់ស្រុក ដែលឆ្ងាយពីភូមិ ។

៥.២. សហគ្រវិស័យកសិកម្ម

សម្រាប់សហករណ៍កសិកម្មភាគច្រើន ការលក់ធាតុចូលកសិកម្ម គឺជាសកម្មភាពពាណិជ្ជកម្មដំបូង ដែលត្រូវបានអនុវត្តរួមគ្នា។ បច្ចុប្បន្ននេះ ធាតុចូលជោគជ័យបំផុតដែលសហករណ៍កសិកម្មផ្តល់គឺជី។ សហករណ៍កសិកម្មផ្តល់ជីដែលមានតម្លៃសមរម្យស្របនឹងលទ្ធភាពកសិករក្នុងការទិញតាមឥណទាន ជាមួយនឹងការប្រាក់ឥណទានដែលប្រសើរជាងតម្លៃដែលផ្តល់ឲ្យដោយអ្នកផ្តល់ប្រាក់កម្ចីក្នុងស្រុក និងអ្នកផ្គត់ផ្គង់ធាតុចូល/អាជីវករ។ ដោយសហករណ៍កសិកម្មមានទីតាំងស្ថិតនៅជិតតំបន់របស់កសិករ ហើយបានស្នើឲ្យមានបណ្តាញចែកចាយដ៏ល្អមួយនៅក្នុងភូមិខុសៗគ្នា សមាជិករបស់ពួកគេមានភាពងាយស្រួលក្នុងការទទួលបានធាតុចូលកសិកម្ម។ ទោះយ៉ាងណា បរិមាណជីដែលសហករណ៍កសិកម្មផ្គត់ផ្គង់នៅមានកម្រិតទាបនៅឡើយ ព្រោះសមត្ថភាពហិរញ្ញវត្ថុរបស់សហករណ៍ភាគច្រើននៅមានកម្រិត។ ដោយសារតែជំនាញចរចារនៅមានកម្រិត ហើយទិញជីបានបរិមាណតិច នោះសហករណ៍កសិកម្មតែមួយគឺមិនអាចទទួលបានការព្រមព្រៀងតម្លៃប្រសើរជាងមុនជាមួយនឹងអាជីវករលក់ជីបោះដុំ/ក្រុមហ៊ុន និងទទួលបានតម្លៃប្រសើរជាងមុន និងទិញតាមឥណទានទេ។

៥.៣. សហព័ន្ធអង្គការកសិករ FAEC និង FCFD

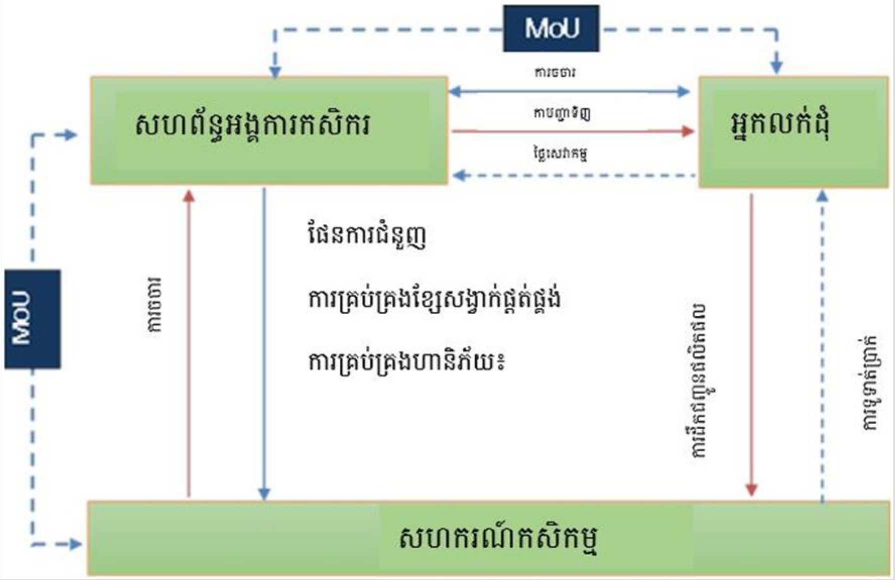
ដើម្បីផ្តល់សិទ្ធិអំណាចដល់អ្នកតំណាងសហករណ៍កសិកម្ម ដើម្បីចរចារជាមួយឈ្មួញ/ក្រុមហ៊ុន សហករណ៍កសិកម្មតែមួយត្រូវសហការជាមួយសហករណ៍កសិកម្មដទៃទៀត ដើម្បីទិញជីក្នុងកម្រិតបរិមាណច្រើន ហើយតម្រូវរៀបចំដើម្បីធានាបានថាបានបញ្ជាទិញ និងលក់ប្រភេទជីដែលមានបរិមាណ និងគុណភាពត្រឹមត្រូវ។ លើសពីនេះ អ្នកតំណាងកសិករ ក៏តម្រូវឲ្យមានជំនាញចរចារផងដែរ។ តួនាទីទាំងនេះអាចត្រូវបានប្រតិបត្តិការដោយសហព័ន្ធអង្គការកសិករ ។

FAEC និង FCFD មានកម្មវត្ថុ ក្នុងចំណោមកម្មវត្ថុវិធីសាស្ត្រអភិវឌ្ឍន៍នៃការផ្តល់សេវាកម្មកាន់សមាជិកខ្លួន និងការធ្វើឲ្យប្រសើរឡើងនូវការទទួលបានធាតុចូលកសិកម្ម។ សហព័ន្ធអង្គការកសិករទាំងពីរ កំពុងសហការគ្នាក្នុងការពង្រីកបណ្តាញចែកចាយ បង្កើនអំណាចចរចារ និងស្វែងយល់ពីទំហំសេដ្ឋកិច្ចដ៏មានសារៈសំខាន់។

ប៉ុន្តែ សមត្ថភាពក្រុមប្រឹក្សាភិបាល និងគណៈកម្មការគ្រប់គ្រងរបស់ពួកគេនៅមានកម្រិតនៅឡើយចំពោះជំនាញចរចារ និងគ្រប់គ្រង ដែលនេះជាការសំខាន់ដែលតម្រូវឲ្យមានបុគ្គលិកជំនាញទៅជួយពង្រឹងសមត្ថភាពពួកគេបន្ថែម។ ការទទួលខុសត្រូវរបស់ FAEC គឺជ្រើសរើសសហករណ៍កសិកម្មដែលគួរឲ្យទុកចិត្ត[4]ដែលសហករណ៍កសិកម្មមានគម្រោងជំនួញគ្រប់គ្រាន់ មានលទ្ធភាពដើម្បីប្រមូលប្រាក់បំណុលវិញ ព្រមទាំងអាចកសាងកេរ្តិ៍ឈ្មោះបាន។ FAEC តំណាងឲ្យក្រុមសហករកសិកម្ម ដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហារវាងក្រុមហ៊ុន និងក្រុមសហករកសិកម្ម។ FAEC ផ្សព្វផ្សាយផលិតផលពីក្រុមហ៊ុនតាមខិតប័ណ្ណផ្សព្វផ្សាយ បណ្តាញនានា និងប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម។ អ្នកតំណាងតាមតំបន់របស់ FAEC ទទួលខុសត្រូវក្នុងការសហការជាមួយសមាជិកទាំងអស់ និងត្រៀមការបញ្ជាទិញទៅកាន់ក្រុមហ៊ុន។ FAEC ទទួលកម្រៃជើងសារពីក្រុមហ៊ុន ដោយផ្អែកលើបរិមាណនៃការទិញដីដោយសមាជិករបស់ពួកគេ។

សហករណ៍កសិកម្មស្វែងរកប្រយោជន៍ពីតួនាទីសម្របសម្រួលរបស់ FAEC និងសម្របសម្រួលជាមួយនឹងដៃគូសហប្រតិបត្តិការដទៃទៀត ដើម្បីទទួលផលប្រសើរជាងមុន ព្រមជាមួយនឹងទំនាក់ទំនងដ៏ប្រសើរជាងមុនជាមួយក្រុមហ៊ុនឯកជនទៅលើបញ្ហាតម្លៃ និងថេរវេលានៃការបង់ប្រាក់ត្រឡប់មកវិញ។ ក្រុមហ៊ុនឯកជននានាស្វែងរកប្រយោជន៍ពីការធ្វើការជាមួយ FAEC ក្នុងការទទួលបានផលទូទាំងប្រទេសប្រសើរជាងមុន និងការប្រើប្រាស់ FAEC ដើម្បីផ្សារភ្ជាប់ទំនាក់ទំនង និងផ្សព្វផ្សាយផលិតផលរបស់ពួកគេ។

ប្រអប់១៖ ការរៀបចំប្រតិបត្តិការរបស់ FAEC / FCFD



[4] ពួកគេប្រើសម្រាប់ "វិធីសាស្ត្រដាក់ពិន្ទុ" នេះ ជាវិធីសាស្ត្រដូចដែលផ្តើមបង្កើតឡើងដោយ AVSF ក្នុងគម្រោងរបស់ខ្លួន ដើម្បីគាំទ្រអង្គការកសិករនៅកម្ពុជា។

៦. លទ្ធភាពពង្រីក និងលក្ខខណ្ឌសម្រាប់ការពង្រីកដោយគ្មានការគាំទ្រពីគម្រោង SCCRP

សេណារីយ៉ូចំនួនពីរដែលអាចទៅរួច គឺអាចនឹងត្រូវបានអនុវត្តដោយសហព័ន្ធអង្គការកសិករនាពេលអនាគត

(១) ការបន្តគំរូអនុស្សរណៈនៃការយោគយល់បច្ចុប្បន្នជាមួយនឹងក្រុមហ៊ុនផ្គត់ផ្គង់នានា

ភាពជាដៃគូ អាចត្រូវបានធ្វើឲ្យប្រសើរឡើងតាមរយៈវិធីសាស្រ្តនៃការផ្សព្វផ្សាយប្រសើរជាងមុន និងតាមរយៈជំនួយបច្ចេកទេសនៃថ្នាក់ដឹកនាំសហករកសិកម្ម ដើម្បីពិសោធន៍ និងវែកញែកលើសមិទ្ធិផលជោគជ័យពេលប្រើប្រាស់ជី។ ផលប្រយោជន៍ចម្បងនៃកិច្ចសហប្រតិបត្តិការរវាង FAEC និង FCFD ជាមួយនឹងក្រុមហ៊ុនផ្គត់ផ្គង់ គឺធ្វើឲ្យក្រុមហ៊ុនមានទស្សនៈវិស័យរួមគ្នាជាមួយអង្គការកសិករ ដើម្បីពង្រឹងលក្ខខ័ណ្ឌរបស់កសិករ និងអនុញ្ញាតឲ្យសហករកសិកម្ម ព្រមទាំងក្រុមកសិករ អាចទិញបានដោយជំពាក់សិន។ បន្ថែមពីនេះទៅទៀត FAEC និង FCFD មិនគួរតែធ្វើការត្រឹមជាមួយនឹងសហករកសិកម្ម និងក្រុមកសិកររបស់ពួកគេប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែគួរមានការសម្របសម្រួលជាមួយអង្គការកសិករដទៃទៀតក្នុងតំបន់របស់ពួកគេ (ឬបញ្ចូលក្រុមអង្គការកសិករឲ្យក្លាយជាសមាជិករបស់សហព័ន្ធ) ដើម្បីបង្កើនបរិមាណការទិញជី និងទទួលបានទំនាក់ទំនងប្រសើរជាងមុនជាមួយក្រុមហ៊ុនផ្គត់ផ្គង់។ FAEC និង FCFD គួរចាប់ផ្តើមសហការជាមួយសហព័ន្ធដទៃទៀតដូចជា FWN, FNN និង CFAP ដែលអាចទៅរួចតាមរយៈវេទិកាថ្នាក់ជាតិស្តីពីសហព័ន្ធអង្គការកសិករ (NF3)។

(២) ការទាក់ទងជាមួយនឹងឈ្មួញក្នុងតំបន់

គោលគំនិតនោះគឺថាសហព័ន្ធ FAEC និង FCFD សហការជាមួយសហករណ៍កសិកម្មក្នុងតំបន់ រួមមានទាំងអ្នកដែលជាសមាជិក និងអ្នកដែលមិនមែនសមាជិក ដើម្បីប៉ាន់ស្មានតម្រូវការនៃម៉ាកយីហោជីនីមួយៗ ហើយបន្ទាប់មកចរចារជាមួយឈ្មួញក្នុងតំបន់។ ផលប្រយោជន៍គឺ៖ (១) សមាជិកដែលមានតម្រូវការម៉ាកយីហោ និងប្រភេទជីខុសៗគ្នា អាចទិញ និងជ្រើសរើសជីដែលស័ក្តសមទៅតាមតម្រូវការរបស់សមាជិកខ្លួន ដែលធ្វើឲ្យសហករណ៍កសិកម្មបង្កើនបរិមាណលក់របស់ពួកគេ (២) សហករណ៍កសិកម្មអាចទទួលបានតម្លៃប្រសើរជាងមុន នៅពេលចរចារជាមួយឈ្មួញក្នុងតំបន់សម្រាប់បរិមាណទិញសំខាន់ៗ នៅក្នុងភាគហ៊ុនទីផ្សាររបស់ពួកគេ។

ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ គុណវិបត្តិភាគច្រើនគឺ ១. ឈ្មួញក្នុងតំបន់នឹងមិនផ្តល់ជូនការទិញតាមឥណទានទេ ប៉ុន្តែនេះជាបញ្ហាដ៏សំខាន់ដែលធ្វើឲ្យដំណើរការរបស់សហករណ៍កសិកម្មមានលំនឹង ដោយសារតែសហករណ៍កសិកម្មភាគច្រើនមានប្រភពដើមចេញពីក្រុមអ្នកសន្សំ និងក្រុមឥណទាននៅក្នុងតំបន់ ហើយការផ្តល់ជូនតាមឥណទានគឺសកម្មភាពអាជីវកម្មដ៏សំខាន់របស់ពួកគេ ហើយ ២. វាមានការធានាតិចជាងទៅលើគុណភាព នៅពេលទាក់ទងដោយផ្ទាល់ជាមួយនឹងក្រុមហ៊ុន ជាជាងទាក់ទងជាមួយឈ្មួញក្នុងតំបន់មួយចំនួនដូចមានរៀបរាប់ពីខាងលើ។

ជំហានបន្តបន្ទាប់ដែលបានស្នើសម្រាប់សហព័ន្ធ FAEC និង FCFD ក្នុងការអភិវឌ្ឍការផ្គត់ផ្គង់ធាតុចូលមាន៖

- ជំហានទី ១៖ ត្រៀមការរៀបចំប្រតិបត្តិការ គម្រោងធ្វើការ តួនាទី និងទំនួលខុសត្រូវរបស់អ្នកទទួលបន្ទុក ផ្នត់គំនិតនៃការគិតកម្រៃសេវា និងប្រាក់លើកទឹកចិត្តសម្រាប់អ្នកទទួលបន្ទុក
- ជំហានទី ២៖ FAEC សហការជាមួយសមាជិក និងអ្នកដែលមិនមែនជាសមាជិក ពន្យល់ពួកគេអំពីកម្មវត្ថុ និងលក្ខខ័ណ្ឌ

- ជំហានទី ៣៖ អ្នកជំនាញ FAEC[5] ជួយសហការគ្នា ដើម្បីប៉ាន់ស្មានតម្រូវការរបស់ពួកគេ និងផែនការអាជីវកម្ម
- ជំហានទី ៤៖ នៅពេលដែលបរិមាណនៃតម្រូវការត្រូវបានប៉ាន់ស្មានរួចហើយ សហព័ន្ធអង្គការកសិករចរចារតម្លៃ និងលក្ខខ័ណ្ឌជាមួយឈ្មួញក្នុងតំបន់។ កម្រៃជើងសារដែលសហព័ន្ធអង្គការកសិកម្មគួរទទួលបានគឺនៅរវាងតម្លៃការទិញតាមការសហការ និងតម្លៃក្រោយពីការសម្របសម្រួលដោយ FAEC រួច
- ជំហានទី ៥៖ តាមរយៈតំណាងថ្នាក់ខេត្ត FAEC សហការជាមួយសមាជិកលើការដឹកជញ្ជូន ការបង់ប្រាក់ និងបញ្ហាដទៃទៀតដែលបានកើតឡើងក្នុងកំឡុងពេលជួញដូរ។ FAEC សម្របសម្រួលដល់កិច្ចសន្យាផ្គត់ផ្គង់រវាងពួកឈ្មួញ និងអ្នកសហការ។

[5] អ្នកជំនាញ FAEC គឺជាកសិករមានការបណ្ដុះបណ្ដាលដែលក្លាយជាអ្នកបង្វឹក/អ្នកបង្រៀនដល់អង្គការកសិករផ្សេងទៀតក្នុងប្រធានបទគ្រប់គ្រងដូចជាផែនការអាជីវកម្ម សវនកម្មផ្ទៃក្នុងរបស់សហករណ៍កសិកម្ម ការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុរបស់សហករណ៍កសិកម្មជាដើម អ្នកជំនាញ FAEC ត្រូវបានពង្រឹងជំនាញឯកទេសរបស់ពួកគេ និងបំពាក់ទៅដោយឧបករណ៍បណ្ដុះបណ្ដាល សម្ភារ និងឯកសារផ្សេងៗ។