▪ គម្រោងគាំទ្រពាណិជ្ជូបនីយកម្មស្រូវអង្ករកម្ពុជា [SCCRP]
[AFD Grant - CKH-1077-01-S and CKH-1077-02-T]

AFD

ឧត្តមក្រុមប្រឹក្សាសេដ្ឋកិច្ចជាតិ (SNEC)

កំណត់សម្គាល់គោលនយោបាយ #២

ការគាំទ្រការតភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងលើទីផ្សារ នៅក្នុងខ្សែសង្វាក់តម្លៃស្រូវនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា

ថ្ងៃទី ៣១ ខែមករា ឆ្នាំ ២០១៨

អ្នកនិពន្ធ៖ JEAN-MARIE BRUN, LAURENT LIAGRE, IRAM [1]

iram

មាតិកា

១. បរិបទ ២
២. ការធ្វើយុត្តិកម្មសម្រាប់គោលនយោបាយដែលមានលក្ខណៈប្រតិសកម្ម និងវិធានការក្នុងការគាំទ្រការតភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងលើទីផ្សារនៅក្នុងខ្សែសង្វាក់តម្លៃស្រូវអង្ករ ៤
៣. មេរៀនទទួលបានពីការអនុវត្តការសាកល្បងដោយគម្រោង SCCRP ៦
៤. អនុសាសន៍ស្តីពីគោលនយោបាយ ១២
ឧបសម្ពន្ធ ១៖ ផលប្រយោជន៍ និងដែនកំណត់នៃផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ២៣

អក្សរកាត់

AC	សហករណ៍កសិកម្ម	MAFF	ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ
ADB	ធនាគារអភិវឌ្ឍអាស៊ី	MEF	ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ
AFD	*ទីភ្នាក់ងារអភិវឌ្ឍន៍បារាំង*	NF3	វេទិកាសហព័ន្ធអង្គការកសិករជាតិ

[1] www.iram-fr.org

ការបដិសេធ: ឯកសារនេះបង្ហាញតែមតិរបស់អ្នកនិពន្ធដែលមិនមែនជាទស្សនៈរបស់ AFD ឬ SNEC ទេ

CF	ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា
COrAA	សមាគមន៍កសិកម្មសរីរាង្គកម្ពុជា
CRF	សហព័ន្ធស្រូវកម្ពុជា
DACP	នាយកដ្ឋានអភិវឌ្ឍន៍សហគមន៍កសិកម្ម (នៃក្រសួង MAFF)
DAI	នាយកដ្ឋានកសិឧស្សាហកម្ម (នៃក្រសួង MAFF)
EBA	អ្វីៗគ្រប់យ៉ាងលើកលែងតែអាវុធ
FO	អង្គការកសិករ
FWUC	សមាគមន៍កសិករប្រើប្រាស់ទឹក
ICS	ប្រព័ន្ធត្រួតពិនិត្យផ្ទៃក្នុង
ICT	បច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មាន និងទំនាក់ទំនង
IRAM	*វិទ្យាស្ថានស្រាវជ្រាវ និងអនុវត្តវិធីសាស្ត្រអភិវឌ្ឍន៍*
PDAFF	មន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ
PGI	ម៉ាកសម្គាល់ភូមិសាស្ត្រការពារទំនិញ
PMUAC	សហគមន៍កសិកម្មព្រះវិហារមានជ័យ
PTP	វេទិកាស្តីពីពាណិជ្ជកម្មស្រូវ
RDB	ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ
SCM	ការគ្រប់គ្រងសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់
SNEC	ឧត្តមក្រុមប្រឹក្សាសេដ្ឋកិច្ចជាតិ
SCCRP	គម្រោងគាំទ្រពាណិជ្ជូបនីយកម្មស្រូវអង្ករកម្ពុជា
SRP	វេទិកាស្រូវប្រកបដោយនិរន្តរភាព

១. បរិបទ

១.១. វិស័យកសិកម្មក្នុងប្រទេសកម្ពុជា៖ ការកើនឡើងនៃទិសដៅទីផ្សារ

កាលពីពីរ ឬ បីទសវត្សមុន វិស័យកសិកម្មក្នុងប្រទេសកម្ពុជាគ្រាន់តែជាសកម្មភាពចិញ្ចឹមជីវិតប៉ុណ្ណោះ ឥឡូវនេះវាបានក្លាយជាមុខរបររកស៊ី ទោះបីជាមានកសិដ្ឋានខ្នាតតូចៗច្រើនលើសលុបក៏ដោយ។

ជាពិសេសទៅទៀតសម្រាប់ផលិតកម្មស្រូវអង្ករ (អាហារចម្បងរបស់កម្ពុជា) នៅក្នុងតំបន់ដែលអាស្រ័យលើទឹកភ្លៀងជាចម្បង និងសម្រាប់កសិដ្ឋានតូចៗ ផលិតកម្មស្រូវនៅតែត្រូវបានគេប្រើប្រាស់យ៉ាងទូលំទូលាយសម្រាប់ការប្រើប្រាស់ខ្លួនឯង ហើយបម្រើតែផ្នែកខ្លះប៉ុណ្ណោះក្នុងការបង្កើតប្រាក់ចំណូល។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ចំពោះកសិករគ្រួសារដែលកំពុងប្រឈមទៅនឹងភាពត្រូវការប្រាក់ជាបន្ទាន់ (ភាគច្រើនយកទៅសងប្រាក់កម្ចី) វាមិនមែនជារឿងចម្លែកទេដែលស្រូវភាគច្រើនត្រូវបានលក់នៅរដូវច្រូតកាត់ ទោះបីជាតម្លៃស្រូវទាបក៏ដោយ ហើយផលិតកម្មស្រូវមិនអាចគ្រប់ដណ្តប់លើតម្រូវការរបស់គ្រួសារបានទាំងស្រុងក៏ដោយ។ ដូច្នេះ ការលក់ស្រូវអំឡុងពេលច្រូតកាត់ក្នុងរដូវវស្សាជារឿយៗបានបង្ហាញពីប្រភពប្រាក់ចំណូលដ៏សំខាន់សម្រាប់កសិករទាំងនោះ។

នៅក្នុងតំបន់ដែលមានប្រព័ន្ធធារាសាស្ត្រ គេបានចាត់ទុកថា បញ្ហាស្រូវគឺមានភាពខុសគ្នាខ្លាំងណាស់សម្រាប់កសិករ។ ផលិតកម្មស្រូវដោយបញ្ចូលទឹកក្នុងវាលស្រែក្នុងរដូវប្រាំង ជាទូទៅ ត្រូវមានភាពប្រុងប្រយ័ត្ន ហើយជារឿយៗកសិករតែងទទួលបានទិន្នផលខ្ពស់ អាចធ្វើស្រែចំការបាននៅលើដីធំៗ ហើយមានទិសដៅពាណិជ្ជកម្មច្រើនជាងការធ្វើស្រែក្នុងរដូវវស្សាទៀតផង (ធនាគារ ADB ឆ្នាំ ២០១៤) ។

ជាលទ្ធផល ការធ្វើស្រែនៅរដូវប្រាំងឆ្លើយតបទៅនឹងការប្រែប្រួលតម្លៃបានលឿនជាងការធ្វើស្រែក្នុងរដូវវស្សា ដែលត្រូវបានប្រើជាផ្នែកមួយដ៏ធំក្នុងការប្រើប្រាស់ដោយខ្លួនឯង (ធនាគារ ADB ឆ្នាំ ២០១២) ។

១.២. លក្ខណៈសំខាន់ៗនៃអង្គការសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ស្រូវអង្ករកម្ពុជា

ដើម្បីពង្រីកឱ្យធំ រចនាសម្ព័ន្ធបច្ចុប្បន្ននៃខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ស្រូវនៅក្នុងវិស័យស្រូវអង្ករកម្ពុជាត្រូវបានកំណត់លក្ខណៈដោយកសិករគ្រួសារខ្នាតតូចមួយចំនួនធំដែលធ្វើការដាំដុះស្រូវ បន្ទាប់មកមានមនុស្សជាច្រើនបានចូលរួមនៅក្នុងការប្រមូលស្រូវ (ប្រមូលស្រូវក្នុងតំបន់ / ឈ្មួញកណ្តាល) ផ្គត់ផ្គង់ដោយផ្ទាល់ទៅរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ ឬតាមរយៈអ្នកលក់ដុំ។ រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវអាចលក់ទៅឱ្យអ្នកនាំចេញ (ប្រសិនបើពួកគេមិននាំចេញដោយខ្លួនគេទេ) ឬទៅឱ្យអ្នកលក់ដុំដែលជាអ្នកផ្គត់ផ្គង់ទៅអ្នកលក់រាយនៅលើទីផ្សារក្នុងស្រុក។

ខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ពឹងផ្អែកជាចម្បងលើតួអង្គអន្តរមុខនៅគ្រប់កម្រិត ផ្អែកលើការចរចាដោយភាគីមានលក្ខណៈជ្រៀតជ្រែក (អ្នកពាក់ព័ន្ធនីមួយៗត្រូវបានភ្ជាប់ទៅនឹងតួអង្គដែលបានកំណត់ចំនួននៅកម្រិត n-1 និង n+1 នៅក្នុងខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់) ប៉ុន្តែ ជាទូទៅដោយមិនមានប្រព័ន្ធដែលមានភាពទូលំទូលាយ / បានគ្រប់គ្រងខ្សែសង្វាក់ទាំងមូលទេ។ ការបំបែកផលិតកម្មនេះ និងចំនួនអន្តរការីធ្វើឱ្យវាមានភាពលំបាកក្នុងពេលតែមួយ ក្នុងការប្រកួតប្រជែងលើតម្លៃស្រូវដែលជាទំនិញ ហើយរិតតែពិបាកទៅទៀតក្នុងការធានាពីស្តង់ដារគុណភាពខ្ពស់ និងភាពខុសៗគ្នានៃស្រូវអង្ករកម្ពុជាដែលជាផលិតផលមានគុណភាព។

លើសពីនេះទៅទៀត គំរូរបស់អង្គការទាំងនេះផ្តាច់កសិករចេញពីតំបន់ទីផ្សារ។ ពួកគេនៅតែមិនដឹងច្បាស់អំពីតម្លៃចុងក្រោយដែលអង្ករនឹងត្រូវបានលក់ និងអំពីតម្លៃផ្តល់ឱ្យដោយអ្នកលក់ផ្សេងទៀតដែលស្ថិតនៅក្រៅតំបន់របស់ពួកគេ។ ម៉្យាងវិញទៀត នៅក្នុងករណីខ្លះ មានការឃុបឃិតគ្នាមួយចំនួនក្នុងបណ្តាអ្នកទិញស្រូវ ដើម្បីរក្សាតម្លៃស្រូវឱ្យនៅទាប។ ដូចនេះ លទ្ធផលមួយចំនួននៃការវិភាគដោយផ្អែកលើម៉ូដែលសេដ្ឋកិច្ច សង្វាក់តម្លៃស្រូវកម្ពុជាហាក់ដូចជាបង្ហាញថារោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវអាចមានលទ្ធភាពចំណាយថ្លៃខ្ពស់បន្តិចសម្រាប់ស្រូវ ហើយនៅតែរក្សាផលចំណេញបានដដែល[2] ដែលអាចចាត់ទុកថាជាសញ្ញានៃកម្រិតនៃអំណាចថ្លៃរបស់កសិករ។

១.៣. និន្នាការផ្សេងទៀត៖ ការអភិវឌ្ឍន៍ថ្មីរបស់អង្គការកសិករ និងបទពិសោធន៍នៃផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា

ខណៈដែលកសិករខ្នាតតូចនៅមានច្រើនលើសលុបនៅក្នុងវិស័យកសិកម្មកម្ពុជា ការអភិវឌ្ឍន៍ (នៅមិនទាន់មាននៅឡើយនៅក្នុងករណីជាច្រើន) របស់អង្គការកសិករ (សហករណ៍កសិករ[3] សហព័ន្ធសហករណ៍កសិកម្ម[4] សមាគមន៍

[2] តារាង Cf. លេខ ៦ (ចំនុចរសើបនៃការរកប្រាក់ចំណេញពីការកិនស្រូវអង្ករសម្រាប់ការទិញស្រូវ និងតម្លៃលក់ស្រូវដែលកិនរួច៖ ការវិនិយោគដោយត្រលប់ទៅជាសាច់ប្រាក់ សម្រាប់នាំចេញស្រូវអង្ករផ្កាម្លិះក្នុងបរិមាណ ១០ តោន - ប្រព័ន្ធលេខ ០៨) នៅក្នុងសេចក្តីព្រាងនៃការចេញផ្សាយព្រឹត្តិបត្រសង្កេតពីសេដ្ឋកិច្ចស្រូវអង្ករនៅកម្ពុជាលើកទីមួយ (SNEC/ ក្រសួង MAFF/ គម្រោង SCCRP) ។

[3] សហករណ៍កសិកម្ម ៨៨០ ត្រូវបានចុះឈ្មោះដោយក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ កាលពីខែ ឧសភា ឆ្នាំ ២០១៧។

កសិករប្រើប្រាស់ទឹក និងផ្សេងទៀត...) ការបើកចំហការយល់ឃើញនៃការកែលម្អការតភ្ជាប់កសិករទៅកាន់ទីផ្សារ ជាពិសេសជាមួយ i) សមត្ថភាពក្នុងការប្រមូលទិន្នផលស្រូវ និងរំលងអ្នកប្រមូលស្រូវក្នុងស្រុក ដើម្បីភ្ជាប់ដោយផ្ទាល់ទៅកាន់អ្នកទិញធំៗ (ឬរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវដែលគ្រប់ដណ្តប់លើស្រូវអង្ករ។) និង ii) ប្រមូលអ្នកផលិតដោយខ្លួនគេ។ លទ្ធភាពក្នុងការផលិតអាស្រ័យលើលក្ខណៈពិសេសតម្រូវដោយអ្នកទិញ។ ធាតុចុងក្រោយនេះ គឺមានភាពចាំបាច់ណាស់នៅពេលពាក់ព័ន្ធក្នុងការពង្រឹងគុណភាពជាក់លាក់មួយ ឬឱ្យសមស្របទៅតាមស្តង់ដារអន្តរជាតិ។

ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាមិនទាន់ត្រូវបានគេប្រើយ៉ាងទូលំទូលាយនៅក្នុងខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ប្រទេសកម្ពុជាទេ។ ប៉ុន្តែមានបទពិសោធន៍ដ៏គួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍មួយចំនួន (ហើយករណីខ្លះទទួលបានជោគជ័យ) នៅក្នុងឆ្នាំថ្មីៗនេះ រួមមានវិស័យស្រូវអង្ករដែលមានការគាំទ្រពីគម្រោង SCCRP (សូមមើលផ្នែក ៣ នៅខាងក្រោម)។ ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាអាចជាមធ្យោបាយមួយដ៏សមរម្យក្នុងការបង្កើតផលិតកម្មកសិកម្មថ្មី សម្រាប់កសិករដែលខ្វះខាតចំណេះដឹង ដូចជាការចូលទៅទីផ្សារក្នុងស្រុក។ សម្រាប់ករណីស្រូវអង្ករនៅក្នុងបរិបទកម្ពុជា (ជាមួយអ្នកផ្គត់ផ្គង់ និងអ្នកទិញជាច្រើន) ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាគឺមិនពាក់ព័ន្ធទេ ប្រសិនបើវាផលិតស្រូវអង្ករធម្មតា។ ប៉ុន្តែវាបានបង្ហាញថាជាមធ្យោបាយសមស្របមួយ ដើម្បីធានាការអនុលោមទៅតាមស្តង់ដារគុណភាពជាក់លាក់ នៅពេលវាតម្រូវឱ្យមានការត្រួតពិនិត្យ ការតាមដាន និងការបញ្ជាក់នៅលើកសិដ្ឋាន។

២. ការធ្វើយុត្តិកម្មសម្រាប់គោលនយោបាយដែលមានលក្ខណៈប្រតិសកម្ម និងវិធានការក្នុងការគាំទ្រការគាំទ្រការតភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងលើទីផ្សារនៅក្នុងខ្សែសង្វាក់តម្លៃស្រូវអង្ករ

២.១. ការគ្រប់គ្រងខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ដែលបានកែលម្អ៖ បញ្ហាមួយនៃការប្រកួតប្រជែងសម្រាប់ប្រទេសកម្ពុជា

វិស័យកសិកម្មនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាបានបង្កើនបរិមាណស្រូវកើនឡើងជាអតិរេក ចាប់តាំងពីពីរទសវត្សចុងក្រោយមកដែលបណ្តាលមកពីការរួមបញ្ចូលនៃការកើនឡើងតំបន់ស្រូវ ការអភិវឌ្ឍន៍ការបញ្ចូលទឹកក្នុងវាលស្រែ និងការបង្កើនទិន្នផលស្រូវ[5]។ ចាប់តាំងពីឆ្នាំ ២០១០ គោលនយោបាយសម្រាប់ផលិតកម្មស្រូវ និងការនាំចេញស្រូវបានផ្តល់បរិយាកាសអំណោយផលមួយសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍន៍វិស័យស្រូវ ខណៈដែលវិស័យឯកជនបានធ្វើការវិនិយោគយ៉ាងខ្លាំងនៅក្នុងរោងចក្រកិនស្រូវបែបទំនើប ដើម្បីដំណើរការការកិនស្រូវ និងអភិវឌ្ឍការនាំចេញស្រូវ។ ការផ្លាស់ប្តូរចនាសម្ព័ន្ធទាំងនេះ

---

[4] *សហគមន៍កសិកម្មព្រះវិហារមានជ័យ (PMUAC)* ត្រូវបានគាំទ្រដោយគម្រោង SCCRP ដែលជាសហគមន៍ដំបូងដែលត្រូវបានចុះបញ្ជីជាផ្លូវការដោយក្រសួង MAFF កាលពីខែកក្កដា ឆ្នាំ ២០១៦។ ចាប់តាំងពីពេលនោះមក សហគមន៍ពីរ ឬបីប៉ុណ្ណោះដែលបានចុះបញ្ជីបានត្រឹមត្រូវ ប៉ុន្តែមានសក្តានុពលមួយនៅទីនេះ ដើម្បីប្រមូលផ្តុំអ្នកផលិត និងឈានដល់កម្រិតមួយនៃអង្គការកសិករដែលនឹងអាចក្លាយជាដៃគូសម្រាប់កសិឧស្សាហកម្ម។

[5] យោងលើប្រភពជាច្រើន (ក្រសួង MAFF Ricepedia – http://ricepedia.org/cambodia – ។ល។) តំបន់ច្រូតស្រូវត្រូវបានពង្រីកពី ១.៩ លានហិកតានៅក្នុង ១៩៩៥ ដល់ ២.៨ លានហិកតានៅក្នុងឆ្នាំ ២០១០ ហើយច្រើនជា ៣ លាននៅក្នុងឆ្នាំ ២០១៦។ ផ្ទៃដីស្រោចស្រពក៏បានកើនឡើងផងដែរ ក៏ដូចជាទិន្នផលស្រូវមធ្យម (ពីតិចជាង ២ តោនក្នុងមួយហិកតាមុនឆ្នាំ ១៩៩៥ រហូតដល់ច្រើនជាង ៣ តោនក្នុងមួយហិកតាតាំងពីពេលចាប់ផ្តើមទសវត្សបច្ចុប្បន្ន។

ទទួលបានលទ្ធផល ជាការកើនឡើងនៃការនាំចេញអង្ករពី ១២ ០០០ តោនក្នុងឆ្នាំ ២០០៩ រហូតដល់ច្រើនជាង ៥៤០ ០០០ តោនក្នុងឆ្នាំ ២០១៦។ ប៉ុន្តែវាត្រូវបានគេទទួលស្គាល់ និងកត់ត្រាចូលថា ភាពប្រកួតប្រជែងរបស់កម្ពុជាត្រូវបានរារាំងដោយសារផលិតភាពទាប និងថ្លៃភ្លើង និងដឹកជញ្ជូនមានតម្លៃខ្ពស់[6]។ វាត្រូវបានធ្វើឱ្យមានតុល្យភាពនៅផ្នែកខ្លះៈ ដោយការយកចិត្តទុកដាក់ជាពិសេសរបស់កម្ពុជាទាក់ទងទៅនឹងការចូលទៅកាន់ទីផ្សារអឺរ៉ុប (ដោយសារគំនិតផ្តួចផ្តើម EBA នៅក្នុងការអនុវត្តន៍ពេញលេញចាប់តាំងពីឆ្នាំ ២០១២ សម្រាប់វិស័យស្រូវអង្ករកម្ពុជា) ដែលតំណាងឱ្យផ្នែកដ៏ធំមួយនៃគោលដៅនាំចេញអង្ករកម្ពុជាសម្រាប់ប៉ុន្មានឆ្នាំកន្លងមក (ច្រើនជាង ៦០% កាលពីឆ្នាំ ២០១៦) [7]... ហើយក៏ដោយសារតម្លៃទាបដែលត្រូវបានបង់ទៅកសិករ ជាពិសេសដូចទៅនឹងតម្លៃទីផ្សារអន្តរជាតិដែលត្រូវបានធ្លាក់ចុះនៅឆ្នាំ ២០១៦ ផងដែរ។

កម្ពុជាអាចប្រឈមមុខនឹងការលំបាកក្នុងការបង្កើនការនាំចេញ និងចំណែកទីផ្សារសម្រាប់អង្ករពណ៌សទូទៅ (ដែលត្រូវបានគេជួញដូរជាទំនិញទូទៅ) ជាពិសេសនៅក្នុងបរិយាកាសដែលតម្លៃទីផ្សារអន្តរជាតិទាប ដូចដែលវាបានកើតឡើងកាលពីឆ្នាំ ២០១៦ និងពាក់កណ្តាលឆ្នាំ ២០១៧។ នេះបានពន្យល់ថា ហេតុអ្វីបានជាផ្នែកសំខាន់នៃអតិរេកស្រូវកម្ពុជាត្រូវបាននាំចេញដោយមិនទាន់បានកែច្នៃនៅឡើយ។

គុណសម្បត្តិប្រកួតប្រជែងរបស់ស្រូវកម្ពុជាអាចនាំមកនូវគុណភាព (ខ្ពស់) ផ្សេងៗគ្នា[8] ពីពូជស្រូវក្រអូបដែលមានគុណភាព ហើយ / ឬពីស្តង់ដារផលិតកម្មជាក់លាក់ដែលត្រូវការទទួលស្គាល់ ដូចជាស្រូវសរីរាង្គ ឬស្រូវ SRP (ឬអាចជាការលក់ដូរដោយស្របច្បាប់ ឬមានស្លាកសម្គាល់ភូមិសាស្ត្រដែលបានការពារ)។ បរិបទមានលក្ខណៈយុទ្ធសាស្ត្រពិសេសបែបនេះ ទីផ្សារពិភពលោកអាហារសរីរាង្គបានកើនឡើង ៥ ដងចាប់តាំងពី ១៥ ឆ្នាំមុន ដែលឈានដល់ ៧៥.៧ ពាន់លានអឺរ៉ូនៅក្នុងឆ្នាំ ២០១៥ ខណៈដែលទីផ្សារផលិតផលដែលបានទទួលស្គាល់ដោយពាណិជ្ជកម្មប្រកបដោយសមធម៌កើនឡើង ៦ ដងចាប់តាំងពីឆ្នាំ ២០០៤ ដែលឈានដល់ ៧.៣ លានអឺរ៉ូ[9] ។ ជាក់ស្តែងដោយផ្អែកលើការស្រាវជ្រាវរបស់ Ricepedia ការទាមទាររបស់អឺរ៉ុបចំពោះអង្ករគ្រាប់វែងអ៊ីនឌីការ ពូជស្រូវកម្រដូចជា បាម៉ាសទី និងអង្ករផ្កាម្លិះ និងអង្ករសរីរាង្គដែលកំពុងកើនឡើង ៦% ជារៀងរាល់ឆ្នាំ។

ប៉ុន្តែស្តង់ដារផ្សេងៗទាំងនេះ តម្រូវឱ្យមានការទទួលស្គាល់ និងការត្រួតពិនិត្យលើវិធីដែលស្រូវបានផលិតឡើង ដែលបង្កប់ភាពអាចតាមដានបាន និងការត្រួតពិនិត្យលើកសិដ្ឋាន។ មធ្យោបាយភាគច្រើនដែលរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវគ្រប់គ្រងការផ្គត់ផ្គង់ស្រូវរបស់ពួកគេ (ឧទាហរណ៍ ពីបុគ្គលអ្នកផលិតដែលមិនស្គាល់អត្តសញ្ញាណ តាមរយៈបណ្តាញអ្នកប្រមូលស្រូវក្នុងស្រុក + ជួនកាលជាឈ្មួញកណ្តាលផ្សេងទៀត) មិនត្រូវគ្នានឹងតម្រូវការទាំងនោះទេ។ ដើម្បីទាញយកសក្តានុ

---

[6] សូមមើលជាពិសេស៖ Aldaz-Carroll E., "*ការកែលម្អការដឹកជញ្ជូនការជួញដូរស្រូវអង្ករ ដើម្បីជួយឱ្យឈានដល់គោលដៅនាំចេញ ១ លានតោន*" ធនាគារពិភពលោកឆ្នាំ ២០១៤។

[7] ផ្អែកលើរបាយការណ៍ប្រចាំឆ្នាំ (ឆ្នាំ ២០១៦) នៃលេខាធិការដ្ឋានច្រកចេញចូលតែមួយសម្រាប់ទម្រង់ការនាំចេញស្រូវ (SOWS-REF)។

[8] សូមមើលការបោះពុម្ពផ្សាយរួមគ្នានៃគម្រោង SCCRP (AFD/SNEC) និង IFC ៖ "*ស្រូវកម្ពុជា៖ សក្តានុពលនិងយុទ្ធសាស្ត្រនាំចេញ*" កសិវប្បកម្មកម្ពុជាលេខ ៤ ភ្នំពេញ ឆ្នាំ ២០១៥។

[9] Helga Willer and Julia Lernoud (Eds.) (ឆ្នាំ ២០១៧)៖ ពិភពលោកនៃកសិកម្មសរីរាង្គ។ ស្ថិតិ និងនិន្នាការដែលកំពុងរីកចម្រើនក្នុងឆ្នាំ ២០១៧។ វិទ្យាស្ថានស្រាវជ្រាវកសិកម្មសរីរាង្គ (FiBL) Frick and IFOAM – អន្តរជាតិសរីរាង្គ Bonn ។

ពលពីទីផ្សារពិសេស ឬបុព្វលាភទាំងនេះ បញ្ហាប្រឈមនោះ គឺការផ្លាស់ប្តូរទៅជាវិធីសាស្រ្តចម្រុះនៃខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ និងទំនាក់ទំនងដោយផ្ទាល់ ហើយមានរយៈពេលវែងរវាងអ្នកផលិត និងម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ / អ្នកនាំចេញ។ នេះត្រូវបានគេចាត់ទុកថា ជាការកែលម្អ "ការគ្រប់គ្រងខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់" (SCM) នៅក្នុងដំណើរការនៃការបង្កើតគោលនយោបាយស្រូវកម្ពុជា[10]។ ការសាកល្បងការភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងនៃផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យានេះ ត្រូវបានគាំទ្រដោយគម្រោង SCCRP ដែលបានបង្ហាញពីភាពពាក់ព័ន្ធនៅក្នុងបញ្ហានេះ នៅពេលដែលយើងនឹងសរសេរយ៉ាងសង្ខេបនៅក្នុងផ្នែក ៣ ។

២.២. គោលបំណងនៃការបង្កើនការបន្ថែមតម្លៃសម្រាប់កសិករបែបគ្រួសារខ្នាតតូច

ការកើនឡើងនៃការនាំចេញ (ឬសូម្បីតម្លៃនាំចេញ) មិនមែនជាគោលដៅចុងក្រោយទេ។ គោលដៅចម្បងរបស់រាជរដ្ឋាភិបាល គឺកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រ ដែលសម្រាប់វិស័យស្រូវអង្ករ ជាពិសេសមានន័យថា បង្កើនភាគហ៊ុននៃតម្លៃបន្ថែមដល់អ្នកផលិត និងដើម្បីបង្កើនប្រាក់ចំណូលរបស់ពួកគេឱ្យមាននិរន្តរភាព។ ដូចដែលបានឃើញនៅក្នុងផ្នែក ១ (ទំព័រ ២) រចនាសម្ព័ន្ធទូទៅនៃខ្សែសង្វាក់តម្លៃស្រូវកម្ពុជាដែលធ្វើឱ្យកសិករមានស្ថានភាពអំណាចតថ្លៃទន់ខ្សោយ ឬក្នុងន័យផ្សេងទៀតថា ជាអ្នកព្រមទទួលយកតម្លៃ។

ផ្ទុយទៅវិញ ដូចដែលបានឃើញនៅផ្នែកខាងលើ នៅពេលតម្លៃត្រូវបានគេបន្ថែមតាមរយៈការអនុលោមជាមួយស្តង់ដារលើវិធីដាំដុះស្រូវ (ស្រូវសរីរាង្គ ស្រូវ SRP...) កសិករត្រូវ (ឬត្រូវតែ) ស្ថិតនៅក្នុងស្ថានភាពប្រសើរមួយ ដែលពួកគេជាអ្នកគ្រប់គ្រងលើវិធីសាស្ត្រដាំដុះស្រូវ។ ការចរចាភាពជាដៃគូ (CF) រវាងកសិករ (ជាធម្មតាតាមរយៈអង្គការកសិករដើម្បីកាត់បន្ថយថ្លៃប្រតិបត្តិ និងពង្រឹងសមត្ថភាពតថ្លៃរបស់អ្នកផលិត) និងម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ / អ្នកនាំចេញអាចឱ្យកសិករទទួលបានចំណែកត្រឹមត្រូវនៃតម្លៃបន្ថែម ដែលបានបង្កើតតាមរយៈតម្លៃបុព្វលាភដែលពាក់ព័ន្ធទៅនឹងការអនុលោមទៅតាមស្តង់ដារផលិតកម្មជាក់លាក់។ ដើម្បីគាំទ្រការអភិវឌ្ឍន៍ភាពជាដៃគូរយៈពេលវែងរវាងកសិករ និងអ្នកទិញ (សម្រាប់ស្រូវអង្ករ ប៉ុន្តែក៏សម្រាប់ផលិតផលកសិផលផ្សេងទៀតដែរ) គឺត្រូវផ្តល់ហេតុផលត្រឹមត្រូវជាទ្វេដងដោយគោលដៅទី I ការអភិវឌ្ឍន៍នៃការនាំចេញ និងការប្រកួតប្រជែង និងទី II ការបង្កើនប្រាក់ចំណូលសុទ្ធរបស់កសិករ។

ប៉ុន្តែមិនមែនកសិករ និងផលិតកម្មស្រូវទាំងអស់ទេដែលអាចមានទិសដៅទៅកាន់ទីផ្សារពិសេសដែលមានតម្លៃខ្ពស់ (ទោះបីជាទីផ្សារទាំងនោះបន្តកើនឡើងជាលំដាប់លំដោយក៏ដោយ) ។ ដូច្នេះ វិធានការផ្សេងទៀត ក្រៅពីម៉ូដែលផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា អាចត្រូវបានគេប្រមើលថា នឹងមានអ្នកផលិតកើនឡើង ដោយប្រឈមនឹងអ្នកទិញជាច្រើន ហើយកែលម្អអំណាចតថ្លៃរបស់ពួកគេ។ ម៉ូដែលក្រុមលក់ស្រូវជាក្រុម និងវេទិកាស្តីពីពាណិជ្ជកម្មស្រូវ (ទាំងពីរត្រូវបានសាកល្បងដោយគម្រោង SCCRP - សូមមើលនៅផ្នែកខាងក្រោម) គឺជាផ្នែកនៃការវិធានការតភ្ជាប់ទាំងនេះដែលអាចគាំទ្របាននៅពេលខាងមុខទៀត។

[10] ដំណើរការនៅតែបន្ត នៅពេលកំណត់ត្រានេះត្រូវបានសរសេរ។

៣.មេរៀនទទួលបានពីការអនុវត្តន៍ការសាកល្បងដោយគម្រោង SCCRP

៣.១. ម៉ូដែលផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា៖ "ដាច់ខាត" ត្រូវឈានដល់ទីផ្សារខ្ពស់បំផុតជាមួយការតម្រូវឱ្យមានការទទួលស្គាល់

នៅក្នុងបរិបទនៃវិស័យស្រូវអង្ករកម្ពុជា (ជាមួយអ្នកផលិត និងអ្នកទិញជាច្រើន) ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាមិនបានបង្ហាញគុណសម្បត្តិណាមួយក្នុងការលក់ ឬផ្គត់ផ្គង់ស្រូវធម្មតាទេ ដោយប្រៀបធៀបទៅនឹងការប្រកួតប្រជែង និងប្រសិទ្ធិភាពនៃខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ដែលមានស្រាប់ ដោយផ្អែកលើអ្នកប្រមូល / អ្នកជួញដូរនៅក្នុងស្រុក។ ប៉ុន្តែផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាបានបង្ហាញថា ជាឧបករណ៍ពាក់ព័ន្ធសម្រាប់គោលដៅពីរប្រភេទ៖

i) ណែនាំការផ្លាស់ប្តូរបច្ចេកទេសចម្បង ដូចជាការណែនាំអំពីពូជស្រូវថ្មី ក្រៅពី ការមិនអាចរកបាននៅលើទីផ្សារក្នុងតំបន់សម្រាប់កសិករ និងបង្ហាញអត្ថប្រយោជន៍សម្រាប់អ្នកផលិត និងអ្នកធ្វើកិច្ចសន្យា (ឧទាហរណ៍៖ ករណីនៃការណែនាំពូជស្រូវផ្កាគ្រវ៉ាន់ដោយក្រុមហ៊ុនហ្គោលដិនរ៉ាយស៍ - សូមមើលការសិក្សាករណីរបស់គម្រោង SCCRP លេខ១)។

ii) ដូចដែលបានលើកឡើងនៅខាងលើ ដើម្បីចាប់ផ្តើមភាពជាដៃគូរយៈពេលវែងក្នុងការទទួលបានស្រូវអង្ករដែលមានការទទួលស្គាល់ (សម្រាប់រាល់ការទទួលស្គាល់ណាមួយដែលរួមបញ្ចូលវិធីសាស្ត្រដាំដុះស្រូវ ដូចជាស្រូវសរីរាង្គ ឬស្រូវ SPR...) ។

បទពិសោធន៍ដែលបានបង្កើតជាមួយក្រុមហ៊ុនអេមរ៉ាយស៍ និងសហករណ៍កសិកម្ម (បន្ទាប់មកសហព័ន្ធសហករណ៍) នៅក្នុងខេត្តព្រះវិហារដែលជាការសាកល្បងម៉ូដែលក្នុងការភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងដ៏ជោគជ័យបំផុត ដែលបង្កើតឡើងដោយគម្រោង SCCRP (សូមមើលការសិក្សាករណីលេខ ២)។ នៅក្នុងករណីនេះ ភាគីទាំងពីរ (សហករណ៍ និងម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ / អ្នកនាំចេញ) មានតម្រូវការពេញលេញមួយ ដើម្បីរក្សាទំនាក់ទំនងពាណិជ្ជកម្ម៖ មានការព្រមព្រៀងក្នុងការផ្គត់ផ្គង់ស្រូវសរីរាង្គនៅលើទីផ្សារនាំចេញ អ្នកនាំចេញត្រូវតែប្រាកដថា គាត់នឹងអាចផ្តល់ប្រភពស្រូវអង្ករចេញពីអង្គការកសិករមួយចំនួនដែលមានប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងផ្ទៃក្នុង (ICS) មានប្រសិទ្ធភាព ដើម្បីធានាពីការទទួលស្គាល់កសិកម្មសរីរាង្គ។ ផ្ទុយមកវិញ សហករណ៍កសិកម្មដែលវិនិយោគក្នុងប្រព័ន្ធ ICS នេះត្រូវតែប្រាកដថា ពួកគេនឹងអាចលក់ស្រូវអង្កររបស់ពួកគេទៅកាន់អ្នកទិញមួយចំនួន ដែលមានបំណងហ៊ានចំណាយក្នុងតម្លៃបុព្វលាភសម្រាប់ផលិតផលស្រូវសរីរាង្គដែលមានការទទួលស្គាល់។

គោលបំណងនៃកំណត់ត្រាគោលនយោបាយនេះគឺ ដើម្បីឆ្លុះបញ្ចាំងទៅលើការគាំទ្រ / សេវាកម្មគន្លឹះដែលអាចរក្សានិរន្តរភាព និងរៀបចំទៅតាមប្រព័ន្ធ ដើម្បីគាំទ្រការចម្លងនៃគំនិតផ្តួចផ្តើមណាមួយ និងសម្រេចគោលដៅនៃការកែលម្អការគ្រប់គ្រងខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់។ ដែលនេះជាជំហានដំបូងក្នុងការបង្កើត "អនុសាសន៍ស្តីពីគោលនយោបាយ" វាជាការចាំបាច់ណាស់ក្នុងការកំណត់ "អ្វីដែលធ្វើឱ្យរឿងនេះទទួលបានជោគជ័យ"?

ក្រៅពីការប្តេជ្ញាចិត្តផ្ទាល់របស់ភាគីពាក់ព័ន្ធផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច (កសិករ សហករណ៍របស់ពួកគេ និងការចូលរួមរបស់ម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ / អ្នកនាំចេញដែលមានសារៈសំខាន់បំផុត) គម្រោងនេះបានបំពេញតួនាទី និងមុខងារមួយចំនួនដែលចាំបាច់សម្រាប់ដំណើរការដែលនឹងត្រូវអនុវត្ត និងឈានដល់ភាពជោគជ័យ។ ជាទូទៅមានដូចជា៖

- ការវាយតម្លៃលើនិរន្តរភាពនៃតំបន់ផលិតកម្មស្រូវសម្រាប់តម្រូវការស្តង់ដារសរីរាង្គ (ឬផ្សេងទៀត)។
- វគ្គបណ្តុះបណ្តាលដែលចាំបាច់ / ការកសាងសមត្ថភាពរបស់កសិករលើស្តង់ដារផលិតកម្មសរីរាង្គ។
- ការបង្កើតនីតិវិធី និងឧបករណ៍គ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធផ្ទៃក្នុង និងការបណ្តុះបណ្តាលអ្នកត្រួតពិនិត្យប្រព័ន្ធ ICS
- ជួយសម្របសម្រួលការកំណត់ដៃគូ កិច្ចសន្យាដំបូង (ជាមួយអ្នកទិញដែលមានសក្តានុពលជាច្រើននាក់) និងការចរចាបឋម។
- សហការលើដំណើរការនៃការចរចាអំពីកិច្ចសន្យា។
- ការបង្រៀនរបស់អង្គការកសិករនៅក្នុងការចរចា ការអនុវត្ត និងការត្រួតពិនិត្យកិច្ចព្រមព្រៀង CF ។
- ផ្តល់ឧបត្ថម្ភធនលើថ្លៃនៃសេវាកម្មនៅខាងលើ រួមមានដំណាក់កាលអន្តរកាល ថ្លៃដែលកើតឡើងវិញនៃការគ្រប់គ្រងផ្ទៃក្នុង និងការត្រួតពិនិត្យការគ្រប់គ្រងផ្ទៃក្នុង (ការរួមបញ្ចូលគ្នានៃទិន្នន័យ ICS និងការទំនាក់ទំនងជាមួយស្ថានប័នចេញវិញ្ញាបនបត្រ)... ប៉ុន្តែវាមានសារៈសំខាន់ក្នុងការចំណាំថា នៅក្នុងករណីនៃសហព័ន្ធសហករណ៍ព្រះវិហារ និងកិច្ចសន្យារបស់ពួកគេជាមួយអេរ៉ុាយស៍ (+ ក្រុមហ៊ុន Signature of Asia បច្ចុប្បន្ន) ភាគីពាក់ព័ន្ធផ្នែកសេដ្ឋកិច្ចបច្ចុប្បន្ន មានលទ្ធភាពក្នុងការគ្របដណ្តប់លើថ្លៃដែលកើតឡើងវិញ និងរក្សាស្ថេរភាពលើប្រព័ន្ធទាំងមូល។

ជំនួយបច្ចេកទេស និងការកសាងសមត្ថភាពក្នុងការបណ្តុះបណ្តាលកសិករ និងសមត្ថភាពចាំបាច់ដែលតម្រូវឱ្យឈានទៅដល់កម្រិតនៃការទទួលស្គាល់ដែលបានរំពឹងទុក គឺមានសារៈសំខាន់បំផុត ហើយជាធនធានខាងក្រៅមួយដែលត្រូវការចាំបាច់បំផុត ដោយសារតែចំណេះដឹងបច្ចេកទេស និងសមត្ថភាពដែលតម្រូវឱ្យមាន គឺខ្វះខាតយ៉ាងខ្លាំងនៅក្នុងប្រទេសនេះ (ឧទាហរណ៍ ធនធានមនុស្សមានតិចតួចណាស់នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ដែលមានចំណេះដឹងខ្ពស់អំពីស្តង់ដារអន្តរជាតិ ដូចជា ស្តង់ដារសរីរាង្គអឺរ៉ុប និងអាមេរិក និងការបង្កើតប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រង និងទទួលស្គាល់)។ ការវិនិយោគលើធនធានមនុស្ស ពិតជាមានសារៈសំខាន់ ប្រសិនបើមានឆន្ទៈចង់ឱ្យប្រទេសកម្ពុជាអាចឈរជើងបាននៅលើទីផ្សារដែលមានគុណភាពខ្ពស់ និងទីផ្សារដែលមានតម្លៃខ្ពស់។

ការទាក់ទងនឹងការសម្របសម្រួលការចរចាលើកិច្ចសន្យានេះ ការគាំទ្រគឺមិនមានសេចក្តីបង្គាប់ ឬបទដ្ឋានត្រឹមត្រូវទេ ហើយឱ្យភាគីពាក់ព័ន្ធកំណត់ និងចរចាពីលក្ខខណ្ឌសមស្របសម្រាប់ភាពជាដៃគូរបស់ពួកគេ ប៉ុន្តែកំពុងតែព្យាយាមធានាថា ចំនុចគន្លឹះទាំងអស់ត្រូវបានដោះស្រាយនៅក្នុងកិច្ចសន្យា។ ជាពិសេសសម្រាប់ភាគីកសិករ ការផ្តោតជាពិសេសមួយត្រូវបានផ្តល់ ដើម្បីវាយតម្លៃពីសមត្ថភាពរបស់ពួកគេ ដើម្បីអនុលោមតាមលក្ខខណ្ឌរបស់កិច្ចសន្យា និងការបណ្តុះបណ្តាល និងការកសាងសមត្ថភាពរួម ដែលត្រូវបានផ្តល់នៅកម្រិតសហករណ៍កសិកម្ម និង (កាន់តែច្រើនជាងនេះទៀត) ទៅកាន់សហព័ន្ធនៃសហករណ៍កសិកម្ម (សហគមន៍ PMUAC) ដែលការបង្កើតត្រូវបានសម្រេចដោយសហករណ៍កសិកម្ម ដែលជាយុទ្ធសាស្ត្របានជ្រើសរើស ដើម្បីរក្សានិរន្តរភាពមុខងារនៃការគ្រប់គ្រងផ្ទៃក្នុង និងទំនាក់ទំនងជាមួយ

គណៈកម្មការចេញវិញ្ញាបនបត្រ (ដែលបានចាប់ផ្តើមឡើងដោយសមាគមន៍ដែលជាអ្នកប្រតិបត្តិការធ្វើកិច្ចសន្យាសម្រាប់គម្រោង SCCRP) ។

ការអភិវឌ្ឍន៍ភាពជាដៃគូបែបនេះ រវាងកសិករ / អង្គការកសិករ និងក្រុមហ៊ុនក៏ត្រូវបានគេយល់ឃើញថា ជាដំណើរការរយៈពេលមធ្យម ឬ វែង។ ភាពលំបាកអាចនឹងត្រូវបានប្រឈមនៅក្នុងឆ្នាំដំបូងនៃការអភិវឌ្ឍន៍ ហើយវាមានសារៈសំខាន់ក្នុងការរៀបចំស្មារតីប្រតិបត្តិការ និងសន្ទនា និងដើម្បីតាមដាន និងពិភាក្សាអំពីបញ្ហាដែលបានជួបប្រទះ។ នៅក្នុងករណីផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យានៅក្នុងព្រះវិហារ បញ្ហាលំបាកត្រូវបានជួបប្រទះនៅដំណាក់កាលដំបូង និងត្រូវបានវិភាគ និងពិភាក្សាក្នុងការស្វែងរកដំណោះស្រាយ ដែលឈានដល់ការរីកចម្រើនជឿនលឿនមួយ ហើយការពង្រឹងភាពជាដៃគូសម្រាប់អត្ថប្រយោជន៍ដល់ភាគីទាំងពីរ។ សម្រាប់គោលបំណងនេះ ភាគីទីបីក្នុងការសម្របសម្រួលកិច្ចសន្ទនា គឺជាការដែលគួរឱ្យចង់បាន និងមានប្រយោជន៍យ៉ាងខ្លាំង។

៣.២. ការពង្រឹងភាពអង់អាចដល់អង្គការកសិករក្នុងការធ្វើពាណិជ្ជកម្មលើការផលិត

ការអភិវឌ្ឍន៍ភាពជាដៃគូដ៏រឹងមាំរវាងកសិករស្រូវ និងម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ / អ្នកនាំចេញនេះ មានបំណងផ្គត់ផ្គង់ស្រូវអង្ករដែលបានទទួលស្គាល់ទល់នឹងស្តង់ដារជាក់លាក់ ដែលគេយល់ឃើញថា ជាសក្តានុពលខ្ពស់បំផុតក្នុងការបង្កើនតម្លៃបន្ថែមស្រូវអង្ករកម្ពុជា។ ទោះបីសក្តានុពលនេះ ត្រូវបានគេយកទៅប្រើប្រាស់យ៉ាងច្រើនតាមតែអាចធ្វើទៅបាន ដោយភាគីពាក់ព័ន្ធក្នុងវិស័យស្រូវអង្ករកម្ពុជាក៏ដោយ វានៅតែមិនមែនជាផ្នែកសំខាន់សម្រាប់ផលិតកម្មស្រូវអង្ករកម្ពុជា។ សម្រាប់ការផលិតស្រូវធម្មតា (ដែលផលិតកម្មកសិកម្មតាកិច្ចសន្យាមិនមានភាពចាំបាច់ទេ) ក៏មានសក្តានុពលក្នុងបង្រួបបង្រួមអង្គការកសិករក្នុងការធ្វើជាអ្នកពាក់ព័ន្ធផ្នែកពាណិជ្ជកម្មក្នុងខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ស្រូវ និងបង្រួបបង្រួមសមត្ថភាពរបស់ពួកគេក្នុងការកំណត់ និងចចារលើជម្រើសល្អបំផុត ដើម្បីលក់ដូរផលិតផលរបស់ពួកគេ។

៣.២.១. ការលក់ស្រូវដោយអង្គការកសិករ

ការផ្តួចផ្តើមគំនិតក្នុងចំនួនមានកម្រិតមួយ នៃការចូលរួមរបស់អង្គការកសិករនៅក្នុងការធ្វើពាណិជ្ជកម្មស្រូវដែលត្រូវបានគាំទ្រដោយគម្រោង SCCRP ដោយមានអង្គការកសិករដើរតួជាអ្នកប្រមូលស្រូវ ប៉ុន្តែមានការប្រែប្រួលផ្សេងៗនៅក្នុងម៉ូដែលនេះ កម្រិតរបស់អង្គការ និងការទទួលខុសត្រូវ (និងលទ្ធផលផ្សេងៗទៀតផងដែរ)៖

- "ក្រុមលក់ស្រូវជាក្រុម" រៀបចំជាមួយសមាគមន៍កសិករប្រើប្រាស់ទឹក នៅក្នុងករណីមួយចំនួនដែលទាក់ទងជាមួយការកែលម្អគ្រាប់ពូជ និងផែនការព័ត៌មានលម្អិតនៃការប្រមូលផល ដើម្បីបន្ធូរបន្ថយការដឹកជញ្ជូនសម្រាប់អ្នកទិញ
- សហករណ៍កសិកម្មកំពុងប្រមូលផ្តុំ និងលក់ស្រូវអង្ករពីសមាជិករបស់ពួកគេ
- កិច្ចសន្យាដឹកជញ្ជូនស្រូវអង្ករបានចុះហត្ថលេខាជាមួយរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ (ខុសពីផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាដែលពួកគេបានចុះហត្ថលេខាតែសម្រាប់ពីរ ឬ បីថ្ងៃ ឬសប្តាហ៍ មុនពេលប្រមូលផល និងកំណត់តែលក្ខខណ្ឌប្រតិបត្តិករ ការប្រមូល ការទូទាត់ប្រាក់...)...

ករណីផ្សេងៗគ្នាជាច្រើនត្រូវបានបង្ហាញដោយមានព័ត៌មានលម្អិតនៅក្នុងកំណត់ត្រាការសិក្សាករណីផ្សេងៗពីគ្នា (សូមមើលការសិក្សាករណីលេខ ៣ និង ៤ របស់គម្រោង SCCRP)។

ការរៀបចំខ្លួនរបស់ពួកគេ ដើម្បីទាក់ទងជាមួយអ្នកទិញបន្ថែមទៀត (និងដោយផ្ទាល់ជាមួយអ្នកជួញដូរ និងរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវធំៗ) ពិតជាបានរួមចំណែកក្នុងការបង្កើន "អំណាចចរ" របស់កសិករ។ នៅក្នុងករណីជាច្រើន អង្គការកសិករបានគ្រប់គ្រង ដើម្បីទទួលបានតម្លៃស្រូវអង្ករដែលប្រសើរសម្រាប់សមាជិករបស់ពួកគេតាមរយៈសកម្មភាពលក់រួមគ្នាទាំងនេះ (ដោយប្រៀបធៀបទៅនឹងថ្លៃដែលបានផ្តល់ឱ្យដោយអ្នកប្រមូលស្រូវតាមស្រុកទៅកាន់កសិករម្នាក់ៗ)។ ប៉ុន្តែភាពខុសគ្នា ជារឿយៗច្រើនតែមានលក្ខណៈតូចតាច[11]។ ប៉ុន្តែជាមួយនឹងកម្រិតប្រាក់ចំណេញដែលបានបង្កើត នៅក្នុងករណីមួយចំនួន អង្គការកសិករអាចនឹងគ្រប់ដណ្តប់ថ្លៃគ្រប់គ្រងលើប្រតិបត្តិការជួញដូរស្រូវអង្ករជារួមបាន។ ប៉ុន្តែឈ្មួញក្នុងស្រុកនឹងសម្របខ្លួនទៅនឹងការប្រកួតប្រជែងរបស់អង្គការកសិករលើការទិញស្រូវអង្ករនេះ ហើយពួកគេនឹងបង្កើនថ្លៃដែលពួកគេផ្តល់ទៅកាន់កសិករ ហើយសម្របតាមថ្លៃដែលផ្តល់ដោយអង្គការកសិករ។ វាអាចត្រូវបានគេមើលឃើញថាជាផលវិជ្ជមាន... ប៉ុន្តែ វាពិតជាផ្តល់ការគំរាមកំហែងទៅដល់និរន្តរភាពរបស់ម៉ូឌែលៈ នៅពេលអ្នកប្រមូលទិញសម្របទៅនឹងតម្លៃរបស់ពួកគេ ជារឿយៗ កសិករនឹងឈប់លក់ស្រូវរបស់ពួកគេទៅអង្គការកសិករ។ ជាលទ្ធផល អង្គការកសិករអាចផ្អាកសកម្មភាពរបស់ខ្លួនក្នុងការជួញដូរស្រូវ ហើយនៅពេលអង្គការកសិករបញ្ឈប់ការទិញ ឈ្មួញក្នុងស្រុកត្រលប់មកផ្តល់ឱ្យជាតម្លៃទាបវិញ។ វានៅតែជាការប្រឈមដ៏ធំមួយ។ ដំណោះស្រាយអាចនឹងរកឃើញ ដោយមើលឃើញការបញ្ចូលគ្នានៃសេវាកម្មបច្ចេកទេស និងហិរញ្ញវត្ថុក្នុងការគាំទ្រដល់ការផលិតផលស្រូវអង្ករ ដែលផ្តល់ដោយអង្គការកសិករទៅកាន់សមាជិករបស់ពួកគេ និងភ្ជាប់ជាមួយសកម្មភាពរួមសម្រាប់ការជួញដូរស្រូវ។

លើសពីនេះទៅទៀត វាត្រូវតែបានគេទទួលស្គាល់ថា ការគាំទ្រត្រូវបានផ្តល់ឱ្យទៅអង្គការកសិករក្នុងការអនុវត្តសកម្មភាពទាំងនេះដូចជា ការកសាងសមត្ថភាព ការបង្ហាត់បង្រៀន និងការសម្របសម្រួល ដើម្បីឱ្យមានទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកទិញ។ គម្រោង SCCRP បានព្យាយាមដើម្បីឱ្យការគាំទ្រនៅកម្រិតសហគមន៍អង្គការកសិករនេះនៅតែមួយកន្លែង (ជាពិសេសបណ្តាញកសិករ និងទឹក ជាមួយការគាំទ្ររបស់ដៃគូជាទៀងទាត់របស់ពួកគេគឺ "មជ្ឈមណ្ឌលសេវាកម្មធារាសាស្ត្រ" សម្រាប់ការលក់ស្រូវជាក្រុមក្រោមសហគមន៍កសិករប្រើប្រាស់ទឹក)។ ប៉ុន្តែនៅកម្រិតមួយដែលបានកំណត់រហូតមកដល់បច្ចុប្បន្ន ការគាំទ្រថ្លៃទាំងនេះមិនអាចទទួលបានមកវិញបានទាំងស្រុង ដោយគ្មានមូលនិធិពីខាងក្រៅទេ។

នៅក្នុងរយៈពេលខ្លី និរន្តរភាព / ការចម្លងឡើងវិញរបស់សកម្មភាពទាំងនេះ គឺជាគោលដៅពិបាកមួយក្នុងការសម្រេចឱ្យបានដោយគ្មានការបន្តការគាំទ្រពីខាងក្រៅ និងប្រភពប្រមូលមូលនិធិ ដើម្បីគ្របដណ្តប់ថ្លៃគាំទ្រនេះ។ ប៉ុន្តែ យើងជឿជាក់ថានឹងរក្សាការគាំទ្របែបនេះ ដែលវាជួយដល់អង្គការកសិករ ដើម្បីឱ្យមានបទពិសោធន៍ និងសមត្ថភាពកើនឡើង ហើយជាមួយការកើនឡើងនៅក្នុងកម្រិត និងការកែលម្អសមត្ថភាពខាងក្នុងរបស់អង្គការកសិករ កម្រិតនិរន្តរភាពដ៏ខ្ពស់មួយអាចត្រូវបានសម្រេចបានទាន់ពេលវេលា។

[11] ជាពិសេស កាលពីឆ្នាំ ២០១៦ និងដើមឆ្នាំ ២០១៧ ខណៈដែលតម្លៃស្រូវនៅលើទីផ្សារអន្តរជាតិត្រូវបានធ្លាក់ចុះយ៉ាងខ្លាំង ហើយការនាំចេញស្រូវរបស់កម្ពុជាមិនបាននៅក្នុងដំណាក់កាលរីកចម្រើនខ្លាំងទេ នៅពេលដែលលទ្ធផលមានភាពល្អប្រសើរសម្រាប់ប្រតិបត្តិការសាកល្បងដែលបានធ្វើឡើងកាលពីឆ្នាំ ២០១៥។

៣.២.២. វេទិកាស្តីពីពាណិជ្ជកម្មស្រូវ

កាលពីឆ្នាំ ២០១៦ គម្រោង SCCRP បានគាំទ្រការបង្កើត និងការដាក់ឱ្យប្រើប្រាស់វេទិកាស្តីពីពាណិជ្ជកម្មស្រូវកម្ពុជា។ នេះត្រូវបានគេមើលឃើញថា ជាឧបករណ៍គាំទ្រសម្រាប់អង្គការកសិករទាក់ទងក្នុងការប្រមូល និងលក់ស្រូវអង្គរ ជួយពួកគេក្នុងការផ្សព្វផ្សាយពីសមត្ថភាពផ្គត់ផ្គង់របស់ពួកគេ (មុនពេលប្រមូលផលម្តងៗ) ដល់អតិថិជនធំៗជាច្រើន "ក្នុងពេលតែមួយ" ។ (ព័ត៌មានលម្អិតអំពីបទពិសោធន៍នេះត្រូវបានផ្តល់ឱ្យក្នុងឯកសារសិក្សាពីករណីលេខ ៥ របស់គម្រោង SCCRP) ។ ជាទូទៅ គោលគំនិតរបស់វេទិកាស្តីពីពាណិជ្ជកម្មស្រូវគឺថា អង្គការកសិករចេញសេចក្តីប្រកាសអំពីការប្រមូលផលនាពេលខាងមុខរបស់ពួកគេ (ប្រភេទស្រូវអង្គរ បរិមាណ ។ល។) ហើយសេចក្តីប្រកាសទាំងនេះត្រូវបានបញ្ជូនផ្ទាល់ទៅរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវដែលបានចុះបញ្ជីដោយអ៊ីមែល ឬសារ SMS (ឬអាចពិគ្រោះបានលើលេខទូរស័ព្ទ)។ រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវអាចតម្រៀបការប្រកាស ឬកំណត់តម្រងដោយផ្អែកលើប៉ារ៉ាម៉ែត្រដែលពួកគេពេញចិត្ត (ឧទាហរណ៍ ប្រភេទពូជស្រូវ បរិមាណអប្បបរមា ទីតាំងរបស់អង្គការកសិករ...) ។

វេទិកាត្រូវបានគេប្រើប្រាស់ មុនពេលប្រមូលផលនៅរដូវវស្សាកាលពីឆ្នាំ ២០១៦ (ចុងខែតុលា) ហើយកំពុងដំណើរការតាមលក្ខណៈបច្ចេកទេស។ ប៉ុន្តែ ចាប់ពីពេលនេះទៅ យើងត្រូវតែទទួលស្គាល់ថា វាមិនបាននាំឱ្យមានទំនាក់ទំនងពាណិជ្ជកម្មប្រកបដោយផ្លែផ្កាវវាងអង្គការកសិករ និងរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវទេ។ ប៉ុន្តែ ហេតុផលមួយចំនួនសម្រាប់រឿងនេះត្រូវបានកំណត់ និងដោះស្រាយ ហើយក៏អាចមានកត្តាបរិបទមួយចំនួន ចាប់តាំងពីការសាកល្បងត្រូវបានអនុវត្តក្នុងអំឡុងពេលមួយដែលតម្លៃអន្តរជាតិចុះទាប និងភាពអសកម្មសម្រាប់ការនាំចេញស្រូវអង្គរកម្ពុជា។

ឯកសារសិក្សាករណីរបស់គម្រោង SCCRP នៅលើវេទិកាស្តីពីពាណិជ្ជកម្មផ្តល់ឱ្យជាព័ត៌មានលម្អិតបន្ថែមអំពីបញ្ហាប្រឈម និងស្វែងរកជម្រើស ដើម្បីពង្រឹង និងធានាពីនិរន្តរភាពរបស់វា រួមមានអំពីភាពជាម្ចាស់នៃស្ថាប័ន និងអភិបាលកិច្ចនៃវេទិកា។ វាត្រូវបានគេកត់សម្គាល់ថា គោលគំនិតរបស់វេទិកាស្តីពីពាណិជ្ជកម្មស្រូវ (ស្នើឡើងដោយគម្រោង SCCRP) ត្រូវបានពិភាក្សា និងកែលម្អជាលើកដំបូងក្នុងអំឡុងពេលសិក្ខាសាលាពីរដែលរៀបចំជារួមដោយក្រុមគម្រោង SCCRP ជាមួយសហព័ន្ធស្រូវកម្ពុជា និងសហព័ន្ធអង្គការកសិករ។ សហព័ន្ធស្រូវកម្ពុជាត្រូវបានគេមើលឃើញជាលើកដំបូងក្នុងការធ្វើជាម្ចាស់វេទិកា (បើផ្អែកតាមទ្រឹស្តី គឺជាអង្គការរួមមួយដែលកំពុងប្រមូលផ្តុំទាំងអង្គការកសិករ និងរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ / អ្នកនាំចេញទាំងអស់) ប៉ុន្តែ ជាចុងក្រោយនេះ សហព័ន្ធស្រូវកម្ពុជាមិនបានយល់ព្រមចូលរួមក្នុងការរៀបចំឧបករណ៍ដោយផ្តល់ (ដូចដែលបានស្នើសុំ) កិច្ចសន្យាទៅរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ (សមាជិករបស់សហព័ន្ធស្រូវកម្ពុជា)។ ក្នុងការពិចារណាជាលើកទីពីរ ការធ្វើជាម្ចាស់ផ្ទះនៃស្ថាប័ននៅក្រោមស្ថាប័នបែបនេះប្រហែលមិនមែនជាគំនិតល្អទេ ដែលរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវមានឈ្មោះល្បី (អ្នកដែលមានឥទ្ធិពលខ្លាំងនៅក្នុងសហព័ន្ធ) មានឥទ្ធិពលជាក់លាក់ទៅលើតម្លៃ ហើយមិនមានភាពចាំបាច់ ក្នុងការមើលឃើញពីអំណោយផលដល់ការអភិវឌ្ឍន៍របស់ឧបករណ៍ដែលនឹងបង្ហាញដល់កសិករដាំដុះស្រូវទៅកាន់អ្នកទិញដែលមានសក្តានុពល និងជួយឱ្យស្ថានភាពតថ្លៃរបស់កសិករបានប្រសើរឡើង...

ទីបំផុត សហព័ន្ធអង្គការកសិករ គឺជាកន្លែងដ៏ល្អសម្រាប់ដាក់ឱ្យប្រើប្រាស់សេវាកម្មនេះ។ សហព័ន្ធអង្គការកសិករទាំងនោះប្រហែលមិនផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍លើភាពអាចមើលឃើញ និងភាពជឿជាក់ពីអ្នកទិញចម្បងៗភ្លាមៗទេ ប៉ុន្តែជាមួយ

នឹងការគ្រាំមួយចំនួនក្នុងដំណាក់កាលផ្លាស់ប្តូរ គឺត្រូវតែកសាងភាពជឿជាក់នេះដោយគុណភាព និងភាពទុកចិត្តរបស់សេវាកម្មដែលបានស្នើ និងការឈានដល់កម្រិតសំខាន់។

៣.២.៣. តើអង្គការកសិករវិនិយោគលើសមត្ថភាពសម្ងួត និងស្តុកទុកទេ?

កាលពីឆ្នាំ ២០១៦ គម្រោង SCCRP បានធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវមួយ[12] ដើម្បីវាយតម្លៃលើភាពដែលអាចធ្វើបាន (និងផលចំណេញ) នៃការវិនិយោគរបស់អង្គការកសិករលើសមត្ថភាពសម្ងួត និងស្តុកទុកស្រូវ ដើម្បីអាចប្រមូលផលិតផលពីសមាជិកទាំងឡាយ ហើយស្តុកទុកដើម្បីលក់នៅពេលក្រោយ បន្ទាប់ពីរដូវប្រមូលផល។ តាមគោលការណ៍ ការទុកដាក់ស្រូវស្ងួតបានល្អ ធ្វើឱ្យស្រូវអាចស្តុកទុកដោយមិនបាត់បង់គុណភាព កាត់បន្ថយការលក់បន្ទាន់ពីកសិករ ហើយនឹងអាចឱ្យកសិករមានជំហរល្អក្នុងការស្វែងរកអ្នកទិញ និងចរចាតម្លៃ។ ប៉ុន្តែ ការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះបានបង្ហាញថា ការវិនិយោគរបស់កសិករទំនងជាមិនស្ថិតស្ថេរឡើយ។ ការប្រែប្រួលតម្លៃស្រូវនៅក្រោយពេលប្រមូលផល (ការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះពិចារណាលើសមតិកម្មនៃកំណើនតម្លៃស្រូវ ២០% ឡើងទៅ នៅពេលស្តុកទុកក្នុងរយៈពេល ៤ ទៅ ៥ ខែនៅតែមានការប្រថុយប្រថាន[13]) ធ្វើឱ្យការវិនិយោគមានហានិភ័យខ្ពស់។ ហើយការរាំងស្ទះចម្បងនោះ គឺការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានដល់អង្គការកសិករ ដោយការស្តុកស្រូវទុកមានន័យថា ទុនដែលមិនដំណើរការ។ បច្ចុប្បន្ននេះ អត្រាកម្ចីដែលសហករណ៍បានខ្ចី (ដោយមានការផ្តល់ឥណទានពីធនាគារ RDB ដើម្បីអភិវឌ្ឍអង្គការកសិករដោយមានការគាំទ្រពីគម្រោង SCCRP) និងបរិមាណឥណទានលំហូរសាច់ប្រាក់ គឺនៅមានកម្រិតខ្លាំង (ចំណែកឯ[14] កម្រិតសំខាន់គឺចាំបាច់ត្រូវឈានឱ្យដល់ចំណុចបំបែក) ហើយហាក់ដូចជាមិនទំនងសោះថា សហករណ៍កសិកម្មពិតជាអាចអនុវត្តតួនាទីនេះបានទេ។ តាមដែលពួកគេបញ្ចូលមធ្យមភាគរួម ដើម្បីដោះស្រាយលើបញ្ហាជាក់ស្តែងដែលកសិករប្រឈមមុខ ឧទាហរណ៍ដូចជាម៉ាស៊ីនប្រមូលផលរួម ឬធនាគារស្រូវសម្រាប់សន្តិសុខស្បៀងអាហារ គឺប្រហែលជាត្រូវស្វែងរកកត្តាពាក់ព័ន្ធផ្នែកបច្ចេកទេស និងសេដ្ឋកិច្ចមួយចំនួនផ្សេងទៀត។

[12] Carlier Rodolphe Leang Khun Hak ការសិក្សាលើលទ្ធភាពសម្រាប់គម្រោងសាកល្បងនៅលើការវិនិយោគដោយអង្គការកសិករនៅមជ្ឈមណ្ឌលឡសម្ងួតស្រូវ និងរក្សាទុកស្រូវនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា GRET គម្រោង SCCRP ភ្នំពេញ ខែកញ្ញា ឆ្នាំ ២០១៦។

[13] ការប្រែប្រួលបែបនេះអាចកើតឡើងនៅក្នុងឆ្នាំជាក់លាក់ណាមួយ ហើយត្រូវបានគេអង្កេតនៅក្នុងអំឡុងពេលជាក់លាក់នោះ (ឧទាហរណ៍ ភាពខុសគ្នានៃតម្លៃអតិបរមា និងអប្បបរមាប្រចាំឆ្នាំនៃអង្ករគឺ ១៩.៤ ភាគរយសម្រាប់ឆ្នាំ ២០០៥-២០១០ ដោយមិនរាប់បញ្ចូលឆ្នាំ ២០០៨ (ខ្ពស់ជាងសម្រាប់ហេតុផលបរិបទអន្តរជាតិ - វិបត្តិតម្លៃម្ហូបអាហារលើសាលកលោក) ដែលបានបង្ហាញនៅលើកម្មវិធីម្ហូបអាហារពិភពលោក "ការវិភាគ និងរបាយការណ៍វាយតម្លៃអំពីទីផ្សារម្ហូបអាហារនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា" ទំព័រទី ១៩ (មាននៅលើ៖ http://documents.wfp.org/stellent/groups/public/documents/ena/wfp244779.pdf.) ។ ប៉ុន្តែ ការប្រែប្រួលតម្លៃស្រូវអាចនឹងពិបាកក្នុងការទស្សទាយនៅក្នុងឆ្នាំផ្សេងទៀត ហើយរឹតតែពិបាកទស្សទាយ ដោយកម្ពុជាកំពុងមានទំនាក់ទំនងកាន់តែច្រើនទៅនឹងទីផ្សារអន្តរជាតិ។ ចាប់ពីចុងឆ្នាំ ២០១៥ ដល់ដើមឆ្នាំ ២០១៧ ការប្រែប្រួលតម្លៃស្រូវអាចត្រូវប្រែប្រួលជាញឹកញាប់ និងជះឥទ្ធិពលយ៉ាងខ្លាំងដោយកត្តាខាងក្រៅ ដូចជាប្រទេសថៃបញ្ចេញស្តុកស្រូវសាធារណៈរបស់ខ្លួន...

[14] ស្រូវមិនតិចជាង ៣០០០ តោនយោងតាមការសិក្សាស្រាវជ្រាវ ជាមួយប្រភេទពូជស្រូវផ្សេងៗ (ស្រូវចាញ់ពន្លឺ និងស្រូវមិនចាញ់ពន្លឺ ដើម្បីឱ្យមានរយៈពេលប្រមូលផលយូរអង្វែង និងកាត់បន្ថយវិមាត្រនៃការវិនិយោគដែលត្រូវការសម្រាប់សម្ងួត)។

៤. អនុសាសន៍ស្តីពីគោលនយោបាយ

អនុសាសន៍ស្តីពីគោលនយោបាយនៅទីនេះ គឺបង្កើតឡើងដោយមានកត្តាពីរចំណុចត្រូវចងចាំដែលមានក្នុងផ្នែកទី ២។ "បង្ហាញថាត្រឹមត្រូវសម្រាប់គោលនយោបាយ និងវិធានការសកម្ម ដើម្បីគាំទ្រដល់ទំនាក់ទំនងផ្សារភ្ជាប់នឹងទីផ្សាររីកចម្រើនក្នុងខ្សែសង្វាក់តម្លៃស្រូវអង្ករ" ផ្នែកខាងលើក្នុងកំណត់ត្រានេះ មានន័យថាជាគោលបំណងទ្វេដង ដើម្បីកែលម្អការគ្រប់គ្រងខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ ដើម្បីឈានទៅដល់ទីផ្សារគុណភាពខ្ពស់ និងដើម្បីបង្កើនតម្លៃបន្ថែមសម្រាប់កសិករខ្នាតតូច។

៤.១. គម្រោងគាំទ្រលើការអភិវឌ្ឍន៍អនុវិស័យស្រូវអង្ករដែលមានគុណភាព (ឬតើត្រូវមានការយកចិត្តទុកដាក់លើគុណភាពជាចម្បងក្នុងវិស័យកសិកម្មទេ?)

គោលបំណងមួយ (ដែលជាផ្នែកមួយនៃទិសដៅពង្រាងបច្ចុប្បន្នរបស់គោលនយោបាយស្តីពីស្រូវអង្ករកម្ពុជា) គឺដើម្បីបោះជំហរតាមដែលអាចធ្វើបានឱ្យស្រូវអង្ករកម្ពុជាស្ថិតក្នុងទីផ្សារពិសេសមានតម្លៃខ្ពស់ (ដូចជាអង្ករសរីរាង្គ SRP ឬ PGI ឬ ពាណិជ្ជកម្មប្រកបដោយសមធម៌.....)។ ដូចបានលើកឡើងខាងលើរួចហើយ វិស័យមួយនេះនៅតែមានកម្រិតនៅឡើយក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ប៉ុន្តែប្រទេសជិតខាងជាច្រើននៅអាស៊ីបានចាប់ផ្តើមបង្កើតគោលនយោបាយផ្ទាល់ខ្លួនដើម្បីកសាងលើ វិស័យស្រូវអង្ករសរីរាង្គ[15] ជាគម្រោង / គោលនយោបាយជាតិជាក់លាក់សម្រាប់ផលិតកម្មកសិកម្មសរីរាង្គ (ឬមានការទទួលស្គាល់គុណភាពកាន់តែទូលំទូលាយ) ដែលនឹងត្រូវធ្វើយ៉ាងល្អិតល្អន់នៅប្រទេសកម្ពុជា។ ក្រៅពីកត្តាពាក់ព័ន្ធនៃបរិយាកាស និងសុខភាព គោលបំណងនៅទីនេះ ដើម្បីបញ្ចូលទៅក្នុងតថភាពពិតនៃសក្តានុពលសំខាន់របស់កសិកម្មសរីរាង្គសម្រាប់ទីផ្សារនាំចេញ ដែលស្គាល់ថានេះអាចមានបដិភាគចំណូល និងបរិយាបណ្ណដ៏ខ្លាំងមួយក្នុងចំណោមកសិករខ្នាតតូច។

ក្របខ័ណ្ឌគោលនយោបាយនេះគួរបញ្ចូលសមាសធាតុជាច្រើន ដូចជាការអនុវត្តរបស់បណ្តាញមជ្ឈមណ្ឌលស្រាវជ្រាវដែលស្រាវជ្រាវត្រឡប់ទៅការធ្វើកសិកម្មសរីរាង្គគំរូតាមប្រទេស ការកំណត់សេវាកម្មបន្ថែមដែលមានឯកទេសលើកសិកម្មសរីរាង្គ ការបង្កើតកម្មវិធីកសាងសមត្ថភាព ដើម្បីកសាងសមត្ថភាពសម្រាប់បង្កើតប្រព័ន្ធត្រួតពិនិត្យ និងទទួលស្គាល់ (ដែលមិនតម្រូវសម្រាប់តែសរីរាង្គប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែក៏សម្រាប់ PGIs ឬស្តង់ដារផ្សេងទៀតផងដែរ...) ការចាប់ផ្តើមកម្មវិធីឧបត្ថម្ភធនសំដៅលើការធ្វើកសិកម្ម ក៏ដូចជាសហគ្រាសចូលរួម ដើម្បីបម្លែងប្រព័ន្ធធម្មតាទៅប្រព័ន្ធសរីរាង្គ (ការវិនិយោគ ការទទួលស្គាល់។ល។) ឬធានាបាននូវស្លាកសុវត្ថិភាពដូចជាកំណត់សរីរាង្គបានល្អក្នុង "វ៉ាដា" ឬស្ថាប័នកម្ពុជាទទួលបន្ទុកព័ត៌មានទីផ្សារ និងការប្រមើលមើលទៅមុខ។ ក្របខ័ណ្ឌនេះអាចសម្រេចទៅបានដោយមានផែនការប្រតិបត្តិការ ដែលផ្តល់ព័ត៌មានលម្អិតអំពីតំបន់អាទិភាព ប្រភេទអ្នកផលិតគោលដៅ តំបន់ និងកម្រិត។

៤.២. វិធានការគាំទ្រជាក់លាក់ដែលផ្តល់អនុសាសន៍សម្រាប់ម៉ូដែលគ្រប់គ្រងខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់រួម

ដូចលើកឡើងខាងលើ ស្លាកគុណភាពទាំងអស់ត្រូវភ្ជាប់មកជាមួយលក្ខខណ្ឌតម្រូវ ដើម្បីផ្ទៀងផ្ទាត់នៅកម្រិតអ្នកផលិតហើយកម្រិតគោលបំណងនេះ គឺមិនអាចសម្រេចបានដោយគ្មានការបង្កើតភាពជាដៃគូរឹងមាំ និងរយៈពេលយូររវាងម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ / អ្នកនាំចេញ និងកសិករឡើយ (ស្រដៀងនឹងផែនការកិច្ចសន្យាដែលបានបង្កើតសម្រាប់

[15] Helga Willer និង Julia Lernoud (ឆ្នាំ ២០១៧)

ស្រូវសរីរាង្គនៅខេត្តព្រះវិហារ)។ ដូចបានពន្យល់ដោយសង្ខេបនៅ ទ ៣.១. ក្នុងកំណត់ត្រានេះ ដោយមានការយកចិត្តទុកដាក់ ភាគីពាក់ព័ន្ធផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច (ម្ចាស់រោងចក្រ/អ្នកនាំចេញ និងកសិករ) ប្រហែលជាប្រឈមមុខនឹងភាពលំបាកច្រើន (ហើយអាចជាមិនជោគជ័យ) ក្នុងការបង្កើតភាពជាដៃគូ ប្រសិនបើពួកគេមិនអាចទទួលបានការគាំទ្រត្រឹមត្រូវ។

នៅកថាខណ្ឌខាងក្រោម យើងនឹងណែនាំវិធីសាស្ត្រ និងវិធានការគាំទ្រជាក់លាក់មួយចំនួន ដែលរាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាអាចពិចារណា និងរួមបញ្ចូលក្នុងគោលនយោបាយសាកល ដើម្បីសម្រេចគោលបំណងលើការកែលម្អ SCM និងដាក់ជំហរអង្ករកម្ពុជាក្នុងទីផ្សារតម្លៃខ្ពស់។

៤.២.១. ការសម្របសម្រួលលក្ខណៈបត់បែនចំពោះការវិនិយោគលើការធ្វើកសិកម្ម

គួរតែបង្កើតឱ្យមានការគាំទ្រសម្របសម្រួលពីភាគីទីបីសម្រាប់ភាគីពាក់ព័ន្ធផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច ដែលមានបំណងបង្កើតភាពជាដៃគូលើម៉ូដែលកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា។

ការគាំទ្រពីភាគីទីបីអាចមានប្រយោជន៍ណាស់ ក្នុងដំណើរការបង្កើតកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាក្នុងដំណាក់កាលខុសៗគ្នា៖

- ជាដំបូង ជួយភាគីដែលមានគំនិតផ្តួចផ្តើម (ជាញឹកញាប់ជាងគេគឺអ្នកទិញ) ក្នុងការ**កំណត់ដៃគូពាក់ព័ន្ធ៖** ក្រុមហ៊ុនកសិ-ម្ហូបអាហារគួរតែទទួលបានការគាំទ្រ ក្នុងការកំណត់នីតិវិធីសមរម្យ ដើម្បីឆ្លើយតបទៅនឹងលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យផលិតកម្មដែលពួកគេចង់ស្នើសុំ។
- បន្ទាប់មក **សម្របសម្រួលការយល់ដឹង និងការចរចាលើលក្ខខណ្ឌសមាជិកភាព៖** ភាគីទីបីដែលអាព្យាក្រិត្យអាចជួយកសាងទំនុកចិត្ត និងធានាថាគ្រប់ចំណុចសំខាន់ៗទាំងអស់គឺបានពិភាក្សា និងបញ្ជាក់ ដើម្បីជៀសវាងហានិភ័យទំនាស់ដោយសារចំណុចមួយចំនួនដែលមិនមានក្នុងលក្ខខណ្ឌកិច្ចសន្យា។
- ចុងបញ្ចប់ ជួយ**ពិនិត្យតាមដាន** និងដើរតួជា**សន្ទានការី**ក្នុងករណីមានទំនាស់ ប្រសិនបើចាំបាច់។

ស្ថាប័នខុសៗគ្នាអាចចល័ត ដើម្បីផ្តល់សេវាកម្មដូចជា៖

ជាបឋម សេវាកម្មក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ (ជាតួយ៉ាងគឺ DAI និង PDAFF) គួរតែមានការលៃលកធនធានគ្រប់គ្រាន់ ដើម្បីផ្តល់សេវាកម្មដូចជា (ដោយឥតគិតថ្លៃ រ៉ាប់រងដោយថវិការដ្ឋាភិបាល ឬគម្រោងដែលធ្វើបាន)។ ធនធានគួរតែបញ្ចូលធនធានមនុស្សដែលមានលក្ខណៈគ្រប់គ្រាន់ និងអាចធ្វើដំណើរ និងអនុវត្តការងារនៅមូលដ្ឋាន។ គម្រោង SCCRP បានបង្កើតកូនសៀវភៅណែនាំស្តីពីកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យានៅកម្ពុជា ដែលអាចធ្វើជាមូលដ្ឋានគ្រឹះក្នុងបណ្តុះបណ្តាលអ្នកសម្របសម្រួល។ ប៉ុន្តែ នៅកម្រិត DAI នាពេលបច្ចុប្បន្ន មិនមែនសុទ្ធតែមានសមត្ថកិច្ចពាក់ព័ន្ធទាំងអស់ទេ។ ជាពិសេស៖ កសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ករណីច្បាប់ដំបូង ហើយធនធានមនុស្ស DAI ពេលបច្ចុប្បន្ន មិនបានដាក់បញ្ចូលមេធាវី ហើយការយល់ដឹងជាមូលដ្ឋានអំពីច្បាប់នៅមានកម្រិតខ្លាំងណាស់។ នេះជាសមត្ថកិច្ចដែលអាចរួមបញ្ចូលទៅធនធានមនុស្សបច្ចុប្បន្ន DAI ។

ត្រូវតែមានការយល់ដឹងច្បាស់ថា៖

១. អ្វីដែលត្រូវការគឺ**មិនមែនការិយាធិបតេយ្យទេ** (នីតិវិធីប្រើប្រាស់ពេលវេលា និងទំហំ កាតព្វកិច្ចដើម្បីអនុលោមតាមទម្រង់បទដ្ឋាន។ល។...) ដែលនឹងមិនមែនជាការគាំទ្រដល់វិស័យឯកជនទេ (ហើយមានន័យថាសម្រេចបានគោលបំណងផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច) ប៉ុន្តែនឹងមិនមែនជាឧបសគ្គ ដើម្បីអភិវឌ្ឍកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាទេ។

២. **កសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាមិនមែនជាគោលដៅតែមួយទេ។** ជាក់ស្តែងចំពោះស្រូវដែលមិនបានញែកដាច់គ្នា នេះមិនត្រឹមតែជាវិធីសាស្ត្រដែលបានបានទេ ហើយមិនមែនតែងតែពាក់ព័ន្ធទេ និងបានចំណាយនៅតម្លៃទីផ្សារ (សូមមើលឧបសម្ព័ន្ធ ១)។

៣. ភាពអាចធ្វើបានផ្នែកសេដ្ឋកិច្ចនៃភាពជាដៃគូដែលគិតទុក និងអត្ថប្រយោជន៍ដែលអាចរំពឹងទុកដោយសមហេតុផលសម្រាប់ភាគីទាំងពីរ (ប្រៀបធៀបទៅស្ថានភាពបច្ចុប្បន្នរបស់ពួកគេ) គួរតែវាយតម្លៃឱ្យបានត្រឹមត្រូវដោយមិនរំលងតម្លៃបន្ថែមដែលដំណើរការនឹងបង្កើត។ **សេវាប្រឹក្សាយោបល់ត្រូវតែមានលក្ខណៈសេដ្ឋកិច្ច និងពាណិជ្ជកម្ម** (មិនចចេស)

វប្បធម៌តវិយាបថ និងការងាររបស់មន្ត្រីដែលបានចាត់តាំងក្នុងតួនាទីសម្របសម្រួលនេះអាចមានភាពស្មុគស្មាញជាមួយគោលការណ៍នៅខាងលើ ដែលនិយាយដោយត្រង់ទៅ អាចបង្ហាញពីបញ្ហាប្រឈមផ្នែកវប្បធម៌មួយចំនួនសម្រាប់សេវាកម្ម និងការគ្រប់គ្រងរបស់ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ។

តួអង្គផ្សេងទៀតអាចត្រូវបានរួបរួមគ្នាឡើងសម្រាប់ការគាំទ្របែបនេះ (ដែលមិនអាចជាការផ្តាច់មុខរបស់ក្រសួងកសិកម្មទេ) ដូចជា៖

- សហព័ន្ធស្រូវកម្ពុជា ដែលជាអង្គភាពអន្តរជំនាញលើអនុវិស័យនាំចេញអង្ករអាចភាពសកម្មក្នុងការប្រើប្រាស់យន្តការផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាក្នុងបណ្តាភាគីពាក់ព័ន្ធ ដើម្បីលើកកម្ពស់ការអភិវឌ្ឍន៍ស្រូវអង្ករ[16]។ សកម្មភាពលើកកម្ពស់នេះអាចទាក់ទងជាមួយវេទិកា NF3 ផងដែរ (វេទិកាសហព័ន្ធអង្គការកសិករជាតិ) ដរាបណាបណាប្រភេទសកម្មភាពនេះស្ថិតនៅក្នុងគោលដៅ និងផែនការសកម្មភាព។
- **សហព័ន្ធនៃអង្គការកសិករ**អាចចូលរួមចំណែកជាពិសេសក្នុងការកំណត់ដៃគូដែលមានសក្តានុពលសម្រាប់ឧស្សាហកម្មកសិអាហារក្នុងបណ្តាសមាជិករបស់ពួកគេ។
- អង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល/គម្រោងដែលអាចផ្តល់ជាជំនួយក្នុងការកសាងសមត្ថភាព និងការវិភាគពីលទ្ធផល។
- អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាយោបល់/កម្រៃជើងសារអាចជួយសម្រួលដល់ទំនាក់ទំនងរវាងកសិករ អ្នកទិញ និងអ្នកផ្គត់ផ្គង់ ប៉ុន្តែក៏អាចសម្រួលដល់ប្រតិបត្តិការឥណទាន និងបច្ចេកទេសបង្កប់ និងសេវាពិគ្រោះយោបល់ ហើយជួយកសិករក្នុងការរៀបចំខ្លួនឆ្ពោះរកយុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារផងដែរ ។ល។

[16] អំឡុងពេលសិក្ខាសាលាស្តីអំពីតួនាទីដែលអាចធ្វើទៅបានរបស់សហព័ន្ធស្រូវកម្ពុជា និងសហព័ន្ធអង្គការកសិករ ដើម្បីគាំទ្រទំនាក់ទំនងធុរកិច្ច/ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ដែលរៀបចំដោយគម្រោង SCCRP ជាមួយសហព័ន្ធស្រូវកម្ពុជាកាលពីខែឧសភា ឆ្នាំ ២០១៦ ការស្ទង់មតិរហ័សមួយបានធ្វើឡើងក្នុងបណ្តាអ្នកចូលរួម។ ម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវបានបង្ហាញថា ពួកគេស្វាគមន៍ជានិច្ចចំពោះតួនាទីរបស់សហព័ន្ធស្រូវកម្ពុជា ដើម្បីបន្ធូរបន្ថយទំនាក់ទំនងបឋម (ដូចជា សិក្ខាសាលាស្តីពីការផ្គូរផ្គងអាជីវកម្ម) ប៉ុន្តែមិនមែនតួនាទីជាអ្នកសម្របសម្រួលទេដោយសហព័ន្ធស្រូវកម្ពុជាទេ លើការចចារផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា (មុខងារបានទទួលពិន្ទុទាបជាងគេក្នុងបណ្តាមុខងាររបស់សហព័ន្ធស្រូវកម្ពុជាដែលទាក់ទងនឹងការភ្ជាប់ពាណិជ្ជកម្មជាមួយអង្គការកសិករ... ដែលវាអាចយល់បាន ដោយរោងម៉ាស៊ីនស្រូវមិនបង្ហាញពីព័ត៌មានលម្អិតនៃកិច្ចសន្យាដែលពួកគេបានធ្វើជាមួយអ្នកផ្គត់ផ្គង់)។ សូមមើលរបាយការណ៍ប្រតិបត្តិប្រចាំត្រីមាសរបស់គម្រោង SCCRP លេខទី ១៤ ទំព័រ ២៣។

៤.២.២. កម្មវិធីកសាងសមត្ថភាព និងឧបត្ថម្ភធនជាបណ្ដោះអាសន្នសម្រាប់ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រង / ការទទួលស្គាល់

ដូចដែលបានលើកឡើងក្នុងចំណុច ២.១ និង ៣.១ នៃកំណត់ត្រាបច្ចុប្បន្ន ភាពខុសគ្នានៃស្រូវអង្ករកម្ពុជាតាមរយៈស្តង់ដារគុណភាព និងការទទួលស្គាល់ គឺជាតំបន់នៅក្នុងទីកន្លែងដែលមានសក្តានុពលក្នុងការបង្កើនតម្លៃផលិតផល និងការប្រកួតប្រជែងក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ ការគាំទ្រឱ្យបង្កើតផលិតកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាគឺមានប្រយោជន៍ ប៉ុន្តែវាមិនគ្រប់គ្រាន់ទេ។ ហើយដើម្បីពង្រីក ឬរៀនពីបទពិសោធន៍មានដូចជា ការបង្កើតខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ស្រូវសរីរាង្គក្នុងខេត្តព្រះវិហារ វាមានភាពចាំបាច់បំផុតក្នុងការគាំទ្រដល់ការកសាងសមត្ថភាពកសិករ និងគាំទ្រដល់មន្ត្រីលើស្តង់ដារផលិតកម្មដែលមានគុណភាពខ្ពស់ (ដូចស្រូវសរីរាង្គ ឬ SRP...) និងវិធីគ្រប់គ្រងការអនុលោមទៅតាមស្តង់ដារ។ លទ្ធភាពរបស់មន្ត្រីដែលមានសមត្ថភាព និងបទពិសោធន៍ទៅលើបញ្ហាទាំងនេះនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា គឺមានភាពខ្វះខាតយ៉ាងខ្លាំងនៅពេលនេះ ហើយវាមានចាំបាច់ក្នុងការៈ

- នៅកម្រិតថ្នាក់ជាតិៈ ការបង្កើត និងការអនុវត្តន៍កម្មវិធីបណ្ដុះបណ្ដាលើស្តង់ដារ និងដំណើរការត្រួតពិនិត្យ / ទទួលស្គាល់។ សំណុំនៃបែបបទអាចត្រូវបានបង្កើតឡើង និងស្នើឱ្យសិស្សធ្វើជាអ្នកជំនាញ។ ការអភិវឌ្ឍន៍យ៉ាងលឿននៃគុណភាពស្តង់ដារ (ស្រូវសរីរាង្គ SRP PGI ។ល។) និងការអនុវត្តន៍ផលិតផល និងដំណើរការត្រួតពិនិត្យ / ទទួលស្គាល់នឹងបង្កើតតម្រូវការនៅក្នុងវិស័យនេះ និងតម្រូវការធនធានមនុស្សដែលមានសមត្ថភាព។
- សមត្ថភាពក្នុងការប្រមូលផ្តុំសេវាបណ្ដុះបណ្ដាល (ហើយគ្រប់ដណ្ដប់ថ្លៃរបស់ពួកគេ) សម្រាប់កសិករ និងមន្ត្រីអង្គការកសិករលើស្តង់ដារជាក់លាក់ និងប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងផ្ទៃក្នុង ដែលជាការចូលរួមយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការសម្រេចគោលបំណងគោលនយោបាយនៃការបង្កើនតម្លៃនៃផលិតកម្ម និងប្រាក់ចំណូលរបស់កសិករ។

ក្រៅពីនេះ ដូចដែលអ្វីដែលបានធ្វើនៅក្នុងខេត្តព្រះវិហារ វាក៏មានសារៈសំខាន់ (ជាផ្នែកនៃកម្មវិធីរដ្ឋាភិបាលក្នុងការគាំទ្រការបញ្ជាក់ផលិផលដែលមានគុណភាពខ្ពស់) ដើម្បីឧបត្ថម្ភធនដល់តម្លៃនៃប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងផ្ទៃក្នុង (ហើយអាចជាការទទួលស្គាល់) សម្រាប់ការអនុវត្តឆ្នាំដំបូង ប៉ុន្តែជាមួយការប្តេជ្ញាចិត្តដ៏ច្បាស់លាស់របស់ភាគីពាក់ព័ន្ធផ្នែក (ក្រុមហ៊ុនកសិអាហារ និងកសិករ / អង្គការកសិករ) និងផែនទីបង្ហាញសម្រាប់គ្រប់គ្រងលើថ្លៃបន្តបន្ទាប់។

៤.២.៣. វិធានការលើកទឹកចិត្តផ្សេងទៀត?

វិធានការលើកទឹកចិត្តផ្សេងទៀតដែលអាចចាត់ទុកថា ជាការលើកទឹកចិត្តដល់ក្រុមហ៊ុនក្រុមហ៊ុនកសិអាហារ ដើម្បីចូលរួមក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍ភាពជាដៃគូជាមួយកសិករខ្នាតតូចក្នុងការបង្កើនគុណភាព និងតម្លៃផលិតផល។ ឧទាហរណ៍ កម្ចីសម្បទាន (ជាទូទៅ តាមរយៈធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ) សម្រាប់ការវិនិយោគ (ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ និងជំនាញ) ដែលទាក់ទងដោយផ្ទាល់ទៅនឹងគម្រោងបែបនេះ។

៤.៣. វិធានការគាំទ្រដែលបានណែនាំសម្រាប់កែលម្អជំហររបស់កសិករខ្នាតតូចសម្រាប់ពាណិជ្ជកម្មស្រូវធម្មតា

៤.៣.១ បន្តដល់ការគាំទ្រការចូលរួមពាណិជ្ជូបនីយកម្មស្រូវរបស់អង្គការកសិករ

ដូចដែលបានលើកឡើងនៅក្នុងផ្នែក ៣.២.១ ក្រុមលក់ស្រូវនៅក្នុងដំណាក់កាលចាប់ផ្តើមរបស់ពួកគេ ហើយការគាំទ្រជាប្រចាំនៅតែមានភាពចាំបាច់ក្នុងពង្រឹងលទ្ធផលនៅក្នុងផែនការនៃការរួមបញ្ចូលគ្នា និងការចម្លងជាថ្មី។ គោលការណ៍ណែនាំមួយចំនួនផ្អែកលើបទពិសោធន៍ពីគម្រោង SSCRP ដូចជាការអន្តរាគមន៍ផ្សេងទៀតនៅលើវិស័យស្រូវអង្ករ និងការបន្ថែមពីលើខ្សែសង្វាក់តម្លៃធញ្ញជាតិអាចត្រូវបានគេស្នើក្នុងការកែលម្អវិធីសាស្ត្រ៖

- ដើម្បីអភិវឌ្ឍក្រុមលក់ស្រូវដែលជាអាទិភាពជាមួយអង្គការកសិករដែលបង្ហាញពីភាពមានវិជ្ជាជីវៈច្បាស់លាស់ផលិតកម្មស្រូវជាអាតិរេកតាមទម្រង់ និងភាពសកម្មពិតប្រាកក្នុងការភ្ជាប់ទៅនឹងទីផ្សារ និងឆ្លើយតបទៅនឹងតម្រូវការតាមលក្ខណៈ។
- លើកកម្ពស់វិធីសាស្ត្ររួមបញ្ចូលគ្នានៃការផ្តល់សេវាកម្មបច្ចេកទេស និងហរិញ្ញវត្ថុពីអង្គការកសិករដល់សមាជិករបស់ពួកគេ រួមមានការគាំទ្រដល់ការអភិវឌ្ឍន៍ផលិតកម្មដែលជាចំណុចចូល បានភ្ជាប់ជាមួយសកម្មភាពទីផ្សារស្រូវ នៅពេលវិធីសាស្ត្ររួមនៅលើការផលិតដែលបានសាកល្បង និងបង្រួបបង្រួម។ យុទ្ធសាស្ត្រអាចភ្ជាប់ការចូលដំណើរការលើសេវាផលិតកម្មក្នុងលក្ខខណ្ឌដែលភាគរយជាអប្បបរិមានៃផលិតកម្មដែលបានលក់តាមរយៈប្រព័ន្ធក្រុមលក់ស្រូវ / អង្គការកសិករ។
    - អនុវត្តវិធីសាស្ត្រដែលមានមូលដ្ឋានតាមដែនដីដែលត្រូវបានគេនិយាយថា ដើម្បីជួយសម្រួលដល់ការបង្កើតក្រុមលក់ស្រូវជាច្រើននៅក្នុងតំបន់ភូមិសាស្ត្រតែមួយ ដែលអាចចូលដំណើរការលើអ័ក្សដឹកជញ្ជូនតែមួយនៅក្នុងលំដាប់៖
    - ដើម្បីកាត់បន្ថយចំណាយប្រតិបត្តិការសម្រាប់អ្នកទិញដែលជួញដូរជាមួយក្រុមលក់ស្រូវជាច្រើននៅក្នុងតំបន់តែមួយ។
    - ដើម្បីអនុគ្រោះដល់ការចុះសម្រុងគ្នានៃការអនុវត្តកសិកម្មក្នុងបណ្តាសមាជិកអង្គការកសិកររបស់ក្រុមលក់ស្រូវផ្សេងៗគ្នា ដើម្បីអនុញ្ញាតដល់ភាពស្រដៀងគ្នានៃភាពជាក់លាក់របស់ស្រូវដែលផ្តល់ដោយក្រុមលក់ស្រូវ ឧទាហរណ៍ នៅក្នុងការធ្វើដំណើរតាមបច្ចេកទេស (ការធ្វើផែនការដាំដុះ ការជ្រើសរើសពូជស្រូវ ការប្រើប្រាស់ និងប្រភេទធាតុចូល ។ល។) ឬក្រោយពេលប្រមូលផល (ស្រូវស្ងួត ការសម្អាត ការវេចខ្ចប់ ។ល។)
- ដើម្បីអនុគ្រោះដល់ការកាត់បន្ថយចំណាយលើការផ្តល់សេវាបច្ចេកទេស និងហរិញ្ញវត្ថុដល់កសិករដែលអាចអនុវត្តបានដោយអង្គការកសិករ។
- ដើម្បីបង្កើតលក្ខខណ្ឌសេដ្ឋកិច្ចសង្គមនៃសម្ព័ន្ធភាពរវាងអង្គការកសិករ ដែលអនុញ្ញាតឱ្យគ្រប់គ្រងការបំពេញកិច្ចព្រមព្រៀងដែលបានផ្តល់មកពីមុនជាមួយអ្នកទិញ (ការត្រួតពិនិត្យសង្គម) ដើម្បីបង្កើនអំណាចតថ្លៃតាមរយៈការប្រមូលផ្តុំស្រូវដែលបានផ្តល់ឱ្យពីក្រុមលក់ស្រូវដែលមានស្រាប់ផ្សេងៗគ្នានៅក្នុងតំបន់នីមួយ។

នៅក្នុងការយល់ឃើញរយៈពេលមធ្យម យោងលើបរិមាណដែលបានចចារ និងប្រសិទ្ធភាពនៃអង្គការសមូហភាពក្នុងបណ្តាក្រុមលក់ស្រូវ និងអង្គការកសិករផ្សេងៗគ្នា ជម្រើសនៃការស្តុកទុកស្រូវជារួមដោយរួមបញ្ចូលជាមួយប្រព័ន្ធយន្តការកិច្ចព្រមព្រៀងសន្យារក្សាស្តុកដែលអាចរកឃើញ ដោយដឹងថា មានសេនារីយ៉ូជាច្រើនដែលអាចធ្វើទៅរួច (ឃ្លាំងស្រូវដែលជាកម្មសិទ្ធិរបស់អង្គការកសិករ ឃ្លាំងស្រូវដែលជាកម្មសិទ្ធិរបស់ភាគីទីបីមានការចូលរួមពីឈ្មួញកណ្តាលដែលមានតួនាទីទទួលស្គាល់គុណភាពស្រូវ និងស្វែងរកអ្នកទិញដែលមានចំណាប់អារម្មណ៍ ។ល។)

ប្រអប់ ១៖ ម៉ូដែលដែលអាចធ្វើបានមួយជាមួយនឹងការផ្តល់ឥណទានដល់អ្នកទិញ (ម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ) ជាមួយស្រូវដែលពួកគេទិញពីអង្គការកសិករដែលជាការធានា

ការបង្កើតលើការប្រើប្រាស់ដោយអង្គការកសិករនៃឡសម្ងួត និងស្តុកទុកស្រូវដែលអាចប្រើបានសម្រាប់ពួកគេ ការអភិវឌ្ឍដ៏ល្អិតល្អន់អាចត្រូវបានគេពិចារណា។ ម៉ូដែលមួយអាចត្រូវបានរកឃើញនឹងមានដូចខាងក្រោម ៖

អង្គការកសិករយកស្រូវសើមរបស់ពួកគេចូលទៅឡសម្ងួត និងស្តុកទុកស្រូវ។ ពួកគេសម្ងួតស្រូវ (យ៉ាងត្រឹមត្រូវ) របស់ពួកគេនៅទីនោះ ហើយទុកវាសម្រាប់រយៈពេលខ្លី។ ក្នុងឡស្រូវនីមួយៗអាចត្រូវបានគេត្រួតពិនិត្យ និងរៀបរាប់ (ជាទូទៅ បានទទួលស្គាល់) ដោយមានលក្ខណៈបច្ចេកទេសទាំងអស់ (គ្រាប់ស្រូវមានសភាពស្អាត ចំណុះសំណើម ចំនួនអង្កររខូច បញ្ហាខាងក្រៅ ។ល។) ដែលអនុញ្ញាតឱ្យអង្គការកសិករទទួលបានការទិញពីអ្នកទិញធំៗជាច្រើនដោយគ្មានការចាំបាច់ក្នុងការយកគំរូស្រូវឱ្យពួកគេ។

ដោយសារស្រូវបានស្តុកទុកនៅកន្លែងត្រឹមត្រូវហើយ សេវាកម្មមួយផ្នែកអាចផ្តល់ជូនអ្នកទិញនូវលទ្ធភាពរក្សាស្រូវរបស់ពួកគេនៅក្នុងឃ្លាំង ហើយទូទាត់ថ្លៃដែលជាប្រាក់បញ្ញើ (ឧបករណ៍ ២០% ឬ ៣០% នៃតម្លៃស្រូវ) ហើយទូទាត់ប្រាក់ដែលនៅជំពាក់នៅពេលពួកគេយកស្រូវចេញពីឃ្លាំង ៣ ទៅ ៩ ខែក្រោយមក។

អង្គការកសិករនឹងទូទាត់ប្រាក់ភ្លាមៗដោយធនាគារ (ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ?) បង្កាន់ដៃឃ្លាំងត្រូវបានគេប្រើប្រាស់ជាការធានាសម្រាប់ការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីទៅអ្នកទិញ។ វានឹងជួយរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវដោះស្រាយបញ្ហាទទួលបានហិរញ្ញវត្ថុ (ទទួលបានឥណទានដោយមិនមានដាក់បញ្ចាំប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិដីធ្លី ឬទ្រព្យសម្បត្តិផ្សេងទៀត) ប៉ុន្តែប្រសិនបើប្រព័ន្ធអនុវត្តចំពោះតែការផ្តល់ស្រូវសម្រាប់លក់ដោយអង្គការកសិករ វាក៏បានបង្កើតអត្ថប្រយោជន៍ពីការទិញពីអង្គការកសិករទាំងនោះ ហើយវាបានធ្វើឱ្យកសិករមានជំហរកាន់តែរឹងមាំក្នុងការចរចាតម្លៃ (កែលម្អអំណាចតថ្លៃ)។

…/…

.../...

កំណត់សម្គាល់នៃគោលគំនិតដែលមានភាពទូលំទូលាយជាងមុននៅលើទស្សនទានគឺអាចរកបានជាមួយគម្រោង SCCRP[17]។

កំណត់សម្គាល់ពីរ៖

▪ សហព័ន្ធនៃអង្គការកសិករ (មានដូចជា FAEC, FCFD, FWN) អាចត្រូវបានផ្សារភ្ជាប់ និងដើរតួនាទីក្នុងការបង្កើតវេទិកាសម្រាប់ការលក់ស្រូវ។

▪ ឧបសគ្គ គឺលទ្ធភាពនៃការប្រើប្រាស់ឡសម្ងួត និងស្តុកទុកស្រូវ។ សេវាកម្មមួយ ឬពីរអាចប្រើប្រាស់បាន (មានដូចជា "ធនាគារស្រូវ" កម្ពុជា) ប៉ុន្តែធនាគារអភិវឌ្ឍន៍អាស៊ីបានផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានដល់គម្រោងស្រូវ SDP ដោយមានបំណងក្នុងការបង្កើតហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ ដែលអាចជាឱកាសក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍ម៉ូដែលនេះ ហើយថ្មីៗនេះ ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទក៏បានលើកទឹកចិត្តឱ្យដាក់ពាក្យសុំប្រាក់កម្ចីចំពោះការវិនិយោគបែបនេះផងដែរ។

៤.៣.២. ការឧបត្ថម្ភដល់វេទិកាស្រូវប្រកបដោយនិរន្តរភាព និងការគាំទ្រដល់ការវិវត្តន៍របស់ខ្លួនឆ្ពោះទៅរកប្រព័ន្ធដ៏ធំបន្ថែមទៀត...

ដូចដែលបានលើកឡើងនៅក្នុងផ្នែក ៣.២.២. វេទិកាស្រូវប្រកបដោយនិរន្តរភាពនៅដើមដំបូង ហើយសម្រាប់បច្ចុប្បន្នការកំណត់របស់ខ្លួននៅក្នុងការបោះពុម្ពផ្សាយព័ត៌មានលើស្រូវដែលមានស្រាប់នៅកម្រិតអង្គការកសិករ ក៏ដូចជាការបង្កើតនិងការធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពលើបញ្ជីរាយឈ្មោះនៃអង្គការកសិករ និងរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ (ឬអ្នកទិញធំៗ)។ គំនិតផ្តួចផ្តើមថ្នាក់ដំបូងនៅតែត្រូវការការគាំទ្របន្ត ដើម្បីអភិវឌ្ឍ និងសម្រេចឱ្យបានជាលទ្ធផលដែលមានសារៈសំខាន់ និងយូរអង្វែង។ ថ្លៃប្រតិបត្តិការរបស់វាអាចបន្តបានដោយការឧបត្ថម្ភធនពីមូលនិធិសាធារណៈ ឬគម្រោង ដើម្បីឱ្យមានពេលវេលាគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ការបង្រួបបង្រួមរបស់វា។

ទន្ទឹមនឹងនេះ នៅក្នុងគោលគំនិតនេះ ការបង្កើតវេទិកាស្រូវប្រកបដោយនិរន្តរភាពគួរតែស្វែងវិធីជាច្រើនដែលអាចត្រូវបានអភិវឌ្ឍដោយកើនឡើងជាលំដាប់៖

- រយៈពេលខ្លី៖ វេទិកាស្រូវប្រកបដោយនិរន្តរភាពនៅតែជាឧបករណ៍មួយក្នុងការបញ្ជូនការប្រកាសអំពីការប្រមូលផលដែលប្រមើលទុកជាមុនរបស់អង្គការកសិករ និងបង្កើតទំនាក់ទំនងជាមួយរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវដែលមានចំណាប់អារម្មណ៍ ហើយពោរពេញដោយសក្តានុពល។ ប៉ុន្តែ វានៅតែមិនមែនជាឧបករណ៍សម្រាប់ប្រតិបត្តិការនៅលើបណ្តាញ ប៉ុន្តែ គ្រាន់តែសម្រាប់អ្នកលក់ និងអ្នកទិញក្នុងការទំនាក់ទំនងតែប៉ុណ្ណោះ៖
  - បរិមាណស្រូវគួរតែមានច្រើនល្មម ដើម្បីអនុញ្ញាតឱ្យមានការកាត់បន្ថយថ្លៃប្រតិបត្តិការលើពាណិជ្ជកម្ម និងវិមាត្រសេដ្ឋកិច្ចសម្រាប់ភាគីទាំងពីរ
  - ការប៉ាន់ស្មានពីផលិតកម្មស្រូវ និងការដឹកជញ្ជូន កាលកំណត់ បែបបទសម្រាប់ការដឹកជញ្ជូនត្រូវបានគោរពដោយអ្នកផលិត។

[17] J-M Brun *"សកម្មភាពសាកល្បងដែលបានស្នើឡើងលើការធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនូវគុណភាព និងរក្សាទុកស្រូវ + ប្រព័ន្ធដេញថ្លៃ / ដាក់ដេញថ្លៃ - កំណត់សម្គាល់នៃគោលគំនិតសម្រាប់ការពិភាក្សា"* គម្រោងគាំទ្រពាណិជ្ជូបនីយកម្មស្រូវអង្គរកម្ពុជា ថ្ងៃទី ២៦ ខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ ២០១៥

- ប៉ុន្តែផ្ទុយមកវិញ អ្នកទិញធំៗនឹងមានប្រតិកម្មយ៉ាងឆាប់រហ័សចំពោះសេចក្តីប្រកាសដែលបានចុះផ្សាយយ៉ាងហោចណាស់ពីរ ឬបីថ្ងៃមុនពេលចាប់ផ្តើមនៃពេលវេលាដែលស្រូវអាចប្រើប្រាស់បាន ដូច្នេះ អង្គការកសិករអាចត្រៀមខ្លួនរួចរាល់ក្នុងការប្រមូលស្រូវពីសមាជិករបស់ខ្លួន (នៅក្នុងករណីភាគច្រើន អង្គការកសិករនឹងចូលរួមនៅក្នុងការប្រមូលស្រូវប៉ុណ្ណោះ ប្រសិនបើ ពួកគេមានការកំណត់អ្នកទិញ ពួកគេនឹងអនុញ្ញាតឱ្យសមាជិករបស់ពួកគេលក់ស្រូវដោយខ្លួនពួកគេផ្ទាល់ទៅឈ្មួញកណ្តាល)។
- កិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងបន្ថែមទៀតនឹងត្រូវបានធ្វើឡើង ដើម្បីធ្វើការទំនាក់ទំនងដោយផ្ទាល់ជាមួយរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ ដើម្បីលើកកម្ពស់ការយល់ដឹងរបស់ពួកគេអំពីសេវាកម្មស្នើសុំនេះ ហើយលើកទឹកចិត្តឱ្យពួកគេប្រើប្រាស់វា។ ដូចនេះ ការទំនាក់ទំនងបានផ្អែកលើការផ្សព្វផ្សាយវេទិកាស្រូវប្រកបដោយនិរន្តរភាពដ៏រឹងមាំមួយក្នុងការឆ្ពោះទៅរកអ្នកប្រើប្រាស់ដែលមានសក្តានុពលរបស់ពួកគេដែលអាចត្រូវបានអនុវត្ត។
- តម្លៃគួរតែ (យ៉ាងហោចជាផ្នែកខ្លះ) ត្រូវបានគាំទ្រដោយមូលនិធិសាធារណៈ / គម្រោង ដើម្បីទុកពេលវេលាដើម្បីបង្រួបបង្រួម និងពង្រីក។ ការចំណាយរាប់បញ្ចូលមិនត្រឹមតែការបង្ហោះលើវិបសាយ និងតម្លៃនៃការប្រកាសជា SMS ទៅរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវទេ ប៉ុន្តែក៏ជា (ហើយវាជាផ្នែកសំខាន់) ការគាំទ្រដោយបុគ្គលដល់អង្គការកសិករ ដើម្បីជួយពួកគេក្នុងប្រមូលផ្តុំទិន្នន័យដែលគួរឱ្យជឿទុកចិត្តបានពីសមាជិករបស់ពួកគេ និងរៀបចំការប្រកាស (បច្ចុប្បន្ន ការងារទទួលរ៉ាប់រងដោយអង្គការកសិករ) [18]
- កម្មវិធីកសាងសមត្ថភាពជាបន្តដែលផ្តោតលើអង្គការកសិករ ដើម្បីជួយក្រុមកសិករក្នុងការប្រើប្រាស់សេវាកម្មផ្សេងទៀតដោយប្រសិទ្ធភាព ដែលដោយផ្តល់វេទិកាប្រកបដោយនិរន្តរភាពដែលគួរត្រូវបានគាំទ្រផងដែរ។

▪ ការកែលម្អវេទិកាស្តីពីពាណិជ្ជកម្មស្រូវ៖ ចាប់តាំងពីការប្រកាសមុនពេលប្រមូលផលរបស់ផលិតកម្មស្រូវដែលប្រមើលទុកជាមុន ដើម្បីផ្តល់ការពិពណ៌នាក្រោយពេលប្រមូលផលស្រូវជាព័ត៌មានលម្អិតនៃចំនួនស្រូវជាក់ស្តែងដែលមាននៅក្នុងស្តុក។
  - ឡសម្ងួត និងរក្សាស្រូវអាចនឹងបម្រុងទុក / ប្រើប្រាស់បានសម្រាប់អង្គការកសិករក្នុងការប្រើប្រាស់ក្នុងលក្ខខណ្ឌសមរម្យ។
  - ស្រូវដែលបម្រុងទុកនៅកម្រិតកសិករគួរតែធ្វើឱ្យមានលក្ខណៈស្តង់ដារទៅតាមបញ្ជីដែលទទួលស្គាល់ដោយអង្គការកសិករ និងអ្នកទិញ។
  - គុណភាពស្រូវគួរតែត្រូវបានកំណត់ និងធានាដោយអ្នកត្រួតពិនិត្យភាគីទីបីដែលមានការទទួលស្គាល់ និងឯករាជ្យ។
  - បរិមាណស្រូវគួរតែច្រើនល្មម ដើម្បីអនុញ្ញាតឱ្យមានការកាត់បន្ថយថ្លៃប្រតិបត្តិការពាណិជ្ជកម្ម និងវិមាត្រសេដ្ឋកិច្ចសម្រាប់តួអង្គទាំងពីរ។

[18] ព័ត៌មានលម្អិតបន្ថែម (ជាពិសេស អំពីការចំណាយ និងការគាំទ្រចាំបាច់ដល់វេទិកាស្រូវប្រកបដោយនិរន្តភាពនៅ) ដែលអាចរកបានក្នុងការសិក្សាករណីលេខ ៥ របស់គម្រោង SCCRP នៅលើវេទិកាស្តីពីពាណិជ្ជកម្មស្រូវ។

- អង្គការកសិករអាចនឹងត្រូវការគ្រឹះស្ថានឥណទានជាក់លាក់ ដូច្នេះ ពួកគេអាចទិញស្រូវពីសមាជិកបានជាមុន។

▪ ជំហានមួយបន្ថែមទៀត៖ ផ្តល់សេវាកម្មសម្រាប់ប្រតិបត្តិការលើបណ្តាញដែលមានសុវត្ថិភាព៖ ប្រសិនបើចំនួនស្រូវដែលមានគុណភាពស្របគ្នាដែលត្រូវបានរក្សាទុកនៅក្នុងទីតាំង ដែលអាចយកបានយ៉ាងងាយស្រួល ហើយប្រភេទចំនួនស្រូវនីមួយៗដែលត្រូវបានពិពណ៌នា តាមលក្ខខណ្ឌជាក់លាក់នៃគ្រាប់ពូជស្រូវដែលមានលក្ខណៈជាក់លាក់ បន្ទាប់មកវាគួរសត្រាយផ្លូវសម្រាប់ប្រតិបត្តិការលើបណ្តាញ ដោយផ្អែកលើតម្លៃដែលបានស្នើឡើងដោយអង្គការកសិករ ឬប្រព័ន្ធដាក់ដេញថ្លៃ។ វាអាចត្រូវបានរួមបញ្ចូលជាមួយផ្នែកទូទាត់ប្រាក់ដែលបានស្នើទៅអ្នកទិញ (ដូចដែលបានបង្កើតនៅក្នុងប្រអប់ ១ នៅទំព័រមុន)។

▪ ការបង្កើត (ជាមួយការគាំទ្រដោយរដ្ឋាភិបាល) នៃបណ្តាញរបស់ឡសម្ងួត និងស្តុកទុកស្រូវដែលអាចធ្វើឡើងដោយការរួមបញ្ចូលគ្នានៃវេទិកាប្រកបដោយនិរន្តរភាព ហើយអាចផ្តល់ផលប្រយោជន៍ជាច្រើនដល់កសិករខ្នាតតូច ប្រសិនបើគ្រឹះស្ថានឥណទានដែលត្រឹមត្រូវអាចត្រូវបានភ្ជាប់ជាមួយវា។

ក្រៅពីនេះ ប្រព័ន្ធស្តីពីព័ត៌មានតម្លៃស្រូវ និងអង្គរប្រចាំសប្តាហ៍នៅក្នុងកន្លែងទីផ្សារចម្បងនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ក៏ដូចប្រទេសជិតខាងផងដែរ អាចត្រូវបានជំរុញ និងរៀបចំដោយអង្គការកសិករ ហើយព័ត៌មានត្រូវបានសាយភាយដោយវេទិកាស្រូវប្រកបដោយនិរន្តរភាពតាមរយៈសាខាអង្គការកសិករ ហើយក៏តាមរយៈឧបករណ៍ ICT ដែលត្រឹមត្រូវផងដែរ។

ការអភិវឌ្ឍន៍បែបនេះអាចនឹងតម្រូវឱ្យមានឧបត្ថម្ភធនដែលមានសារៈសំខាន់ ដើម្បីចាប់ផ្តើម និងសាកល្បង មុនពេលឈានដល់ដំណាក់កាលមធ្យមមួយ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ វានឹងមានសារៈសំខាន់ក្នុងការរៀបចំពីការចាប់ផ្តើមការប្រើប្រាស់សេវាកម្មមួយចំនួននៅលើមូលដ្ឋាននៃការទូទាត់ (ជាឧទាហរណ៍ ប្រព័ន្ធកម្រៃជើងសារ) ដើម្បីរៀបចំស្វ័យភាពរបស់ពួកគេនៅក្នុងរយៈពេលមធ្យម។ ប៉ុន្តែប្រសិទ្ធភាព និងភាពគួរឱ្យជឿជាក់អាចនឹងត្រូវបានបង្ហាញជាមុនដូចដែលនៅដំណាក់ដំបូង។ អ្នកប្រើប្រាស់អាចនឹងមិនមានឆន្ទៈក្នុងការបង់ប្រាក់ទេ មុនពេលដែលប្រព័ន្ធនោះបានធ្វើឱ្យពួកគេមានការជឿទុកចិត្តទៅលើវា។

វាក៏ជាការសំខាន់ផងដែរក្នុងការចូលរួមយ៉ាងសកម្មជាមួយសហព័ន្ធជាតិនៃអង្គការកសិករនៅក្នុងដំណើរការទាំងនេះ ហើយការបង្កើតប្រព័ន្ធ (វេទិកាស្រូវប្រកបដោយនិរន្តរភាព ប្រព័ន្ធព័ត៌មានទីផ្សារ) ដែលជាការធានាថា គោលដៅ (ពង្រឹងអំណាចតថ្លៃរបស់កសិករ និងបង្កើនសមត្ថភាពរបស់ពួកគេក្នុងការចចារបានប្រាក់បៀវត្សសមរម្យមួយ) នឹងត្រូវបានចងចាំនៅក្នុងចិត្តជានិច្ច។

៤.៥. កាត់បន្ថយថ្លៃដើមផ្សេងទៀតនៃខ្សែសង្វាក់តម្លៃ ដើម្បីបង្កើនសមត្ថភាពរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ ដើម្បីបង់ថ្លៃស្រូវកាន់តែខ្ពស់?

វាត្រូវបានគេចងក្រងជាឯកសារយ៉ាងច្បាស់លាស់ថា ការចំណាយលើការកិនស្រូវ និងដឹកជញ្ជូនក្នុងប្រទេសកម្ពុជាគឺខ្ពស់ជាងប្រទេសជិតខាងដែលជាគូប្រកួត ដូចដែលបានរំឭកនៅក្នុងចំណុច ២.១ ។ ការចំណាយដ៏ខ្ពស់ទាំងនេះបាន

ពន្យល់ដោយផ្នែកថា តម្លៃចុះទិញដល់ចម្ការសម្រាប់ស្រូវនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាមានកម្រិតទាបជាងប្រទេសវៀតណាម និងប្រទេសថៃ។

រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាអាចចាត់វិធានការក្នុងការជួយកាត់បន្ថយថ្លៃចំណាយរបស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ និងអ្នកនាំចេញ (ថាមពល និងថ្លៃដឹកជញ្ជូន និងភស្តុភារ អាត្រាការប្រាក់លើឥណទាន ជាដើម… ហើយនៅក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធលើការដឹកជញ្ជូនរយៈពេលវែង)។ ប៉ុន្តែ នេះបានផ្តល់មិនផ្តល់ការធានាថា រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវនឹងផ្លាស់ប្តូរនូវ (ផ្នែកនៃ) សេដ្ឋកិច្ចដែលពួកគេបង្កើតនៅលើថ្លៃប្រតិបត្តិការរបស់ពួកគេនៅលើតម្លៃដែលពួកគេបង់ទៅលើស្រូវ (ជាពិសេស ប្រសិនបើរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវទាំងអស់មិនបានទទួលអត្ថប្រយោជន៍ពីវិធានការនេះទេ ហើយអ្នកដែលទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍នឹងនៅក្នុងការប្រកួតប្រជែងជាមួយរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវដែលមិនមានគុណសម្បត្តិបែបនេះ)។

ដូច្នេះ ចំពោះវិធានការបែបនេះ ដើម្បីឱ្យមានឥទ្ធិពលលើប្រាក់ចំណូលរបស់កសិករខ្នាតតូច វាត្រូវបានគេណែនាំជាខ្លាំងថា ពួកគេត្រូវបានពិភាក្សា និងបកស្រាយនៅក្នុងក្របខ័ណ្ឌនៃក្របខ័ណ្ឌអន្តរវិជ្ជាជីវៈមួយ នៅក្នុងកិច្ចពិភាក្សាជាមួយអាជ្ញាធរសាធារណៈ។ ក្រៅពីនេះ ការគាំទ្រដល់អង្គការកសិករក្នុងការកែលម្អការលទ្ធភាពចូលប្រើប្រាស់របស់ពួកគេទៅកាន់ព័ត៌មាន និងសមត្ថភាពចចាររបស់ពួកគេនៅតែមានសារៈសំខាន់នៅឡើយ។

ក្រៅពីនេះ នៅកម្រិតផលិតកម្ម បទបញ្ជាដែលបានកែលម្អនៅលើការប្រើប្រាស់ថ្នាំសម្លាប់សត្វល្អិត ហើយរិតតែសំខាន់ទៀតនោះ ការណែនាំដែលមានប្រសិទ្ធិភាពទៅកាន់កសិករនៅលើការប្រើប្រាស់របស់ពួកគេដែលអាចកាត់បន្ថយថ្លៃចំណាយ កែលម្អផលិតភាព និងដោះស្រាយបញ្ហាហានិភ័យនៃការហាមឃាត់លើទីផ្សារនាំចេញមួយចំនួនបានក្នុងពេលតែមួយ។

ឧបសម្ព័ន្ធ ១៖ អត្ថប្រយោជន៍ និងដែនកំណត់នៃផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា

(ប្រភព៖ J.-M. Brun "សកម្មភាពសាកល្បងដែលបានស្នើឡើងស្តីពីការទទួលស្គាល់គុណភាពស្រូវដែលបានកែលម្អ និងការស្តុកទុកស្រូវ + ប្រព័ន្ធលក់បញ្ចុះថ្លៃ/ដាក់ដេញថ្លៃ - កំណត់ត្រាគោលគំនិតសម្រាប់ការពិភាក្សា" ការគាំទ្រដល់ការធ្វើពាណិជ្ជូបនីយកម្មនៃគម្រោងស្រូវអង្ករកម្ពុជា ថ្ងៃទី ២៦ ខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ ២០១៥)។

១. ដែនកំណត់នៃផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាសម្រាប់ស្រូវ "ទូទៅ"

យោងតាមបទពិសោធន៍ធ្វើឡើងក្នុងឆ្នាំ ២០១៤ នៅក្នុងបរិបទនៃខ្សែសង្វាក់តម្លៃអង្ករកម្ពុជា (កំណត់លក្ខណៈដោយអ្នកផលិតស្រូវនិងអ្នកទិញជាច្រើនក្នុងបរិយាកាសប្រកួតប្រជែងខ្លាំង) ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាមិនសូវនាំយកអត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើនដល់ភាគីទាំងពីរ (អ្នកទិញ) និង (អ្នកលក់) ទេ លុះត្រាតែបានបំពេញលក្ខខណ្ឌយ៉ាងតិចមួយក្នុងចំណោមលក្ខខណ្ឌទាំងបីនេះ៖

- ស្រូវដែលផលិតបានមិនមែនជាស្រូវទូទៅ ឬធម្មតាទេ ប៉ុន្តែមានភាពជាក់លាក់ដែលមានតែអ្នកផលិតតិចតួចប៉ុណ្ណោះ អាចធានា និងមានអ្នកទិញតិចតួចប៉ុណ្ណោះនឹងឱ្យតម្លៃពួកវា។ ជាធម្មតា វាគឺជាករណីស្រូវសរីរាង្គ[19]។
- កិច្ចសន្យានេះអនុញ្ញាតឱ្យមានការកែលម្អយ៉ាងខ្លាំងក្នុងគុណភាពនៃស្រូវដែលផលិតបាន ដែលកសិករមិនអាចសម្រេចបានដោយគ្មានការគាំទ្រពីកិច្ចសន្យា (ជាពិសេស សូមអរគុណដល់ការផ្គត់ផ្គង់គ្រាប់ពូជ និង/ឬចំពោះការផ្តល់យោបល់បច្ចេកទេស ឬការផ្គត់ផ្គង់ធាតុចូលផ្សេងទៀតជាដើម) ។ បន្ទាប់មក កសិករអាចទទួលបានតម្លៃល្អប្រសើរជាងមុនដោយមានគុណភាពល្អប្រសើរ ... ប៉ុន្តែផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាដែលជាភាពជាដៃគូយូរអង្វែងគឺនៅតែមានភាពផុយស្រួយខ្លាំង ព្រោះអ្នកទិញផ្សេងទៀតក៏អាចឱ្យតម្លៃលើគុណភាពខ្ពស់ជាងនេះ និងអាចផ្តល់ឱ្យតម្លៃល្អផងដែរ៖ ហានិភ័យនៃការលក់ចេញទៅក្រៅនៅតែមាន។ ជាពិសេស ប្រសិនបើធាតុចូលផ្តល់ឱ្យដំបូងដោយអ្នកម៉ៅការដើម្បីឱ្យកសិករ សម្រេចបាននូវ "ការផ្លាស់ប្តូរគុណភាព" ប្រហែលជាមិនត្រូវការនោះទេ។ លទ្ធភាពទទួលបានគ្រាប់ពូជនៃប្រភេទពូជថ្មីគឺមានភាពចាំបាច់ចំពោះកសិករ ដើម្បីទទួល

[19] ក្នុងសកម្មភាពសាកល្បងដែលបានអនុវត្តនៅខេត្តព្រះវិហារ សហករណ៍ពាក់ព័ន្ធអាចផលិតស្រូវសរីរាង្គដែលអាចមានការបញ្ជាក់ដោយសារពួកគេមានប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងផ្ទៃក្នុងនៅនឹងកន្លែង។ អ្នកទិញ (អេមរុ) មានទីផ្សារសម្រាប់ស្រូវសរីរាង្គ ប៉ុន្តែមិនអាចផ្គត់ផ្គង់ទីផ្សារនេះបានទេ លុះត្រាតែគាត់ទទួលបានស្រូវរបស់គាត់ពីសហករណ៍មួយចំនួនតូចដែលមានប្រព័ន្ធនេះ។ វាចាំបាច់ណាស់សម្រាប់ក្រុមហ៊ុនអេមរុ ដើម្បីធានានូវការទទួលបានការផ្គត់ផ្គង់របស់គាត់។ ផ្ទុយទៅវិញ ឈ្មួញកណ្តាលក្នុងស្រុកមិនមានទីផ្សារជាក់លាក់សម្រាប់ស្រូវសរីរាង្គទេ និងមិនបង់ថ្លៃបុព្វលាភសម្រាប់ស្រូវដែលផលិតដោយសហករណ៍ទេ។ វាមានសារៈសំខាន់បំផុតសម្រាប់សហករណ៍ (ដែលវិនិយោគប្រាក់នៅក្នុងប្រព័ន្ធ ICS) ដើម្បីប្រាកដថាស្រូវរបស់ពួកគេនឹងត្រូវបានទិញដោយអ្នកទិញដែលផ្តល់ជូនតម្លៃបុព្វលាភសម្រាប់ស្រូវសរីរាង្គ។ កត្តាជំរុញក្នុងការចុះកិច្ចសន្យានេះគឺជាភាពរឹងមាំរវាងភាគីទាំងសងខាង។

បានគ្រាប់ពូជដំបូង ប៉ុន្តែបន្ទាប់មកពួកគេអាចប្រើគ្រាប់ពូជដែលបានរក្សាទុកនោះ ហើយប្រហែលជាមិនត្រូវការចុះកិច្ចសន្យាជាមួយអ្នកទិញក្នុងរយៈពេលយូរអង្វែងនោះទេ ជាពិសេសប្រសិនបើអ្នកទិញផ្សេងទៀតមានលទ្ធភាពឱ្យតម្លៃស្រូវដូចគ្នា ទៅនឹងតម្លៃអ្នកម៉ៅការឱ្យ[20]។

- សេវាកម្មខាងក្រៅផ្សេងៗដែលមានក្នុងកិច្ចសន្យានាំយកនូវអត្ថប្រយោជន៍គ្រប់គ្រាន់ ដើម្បីបង្ហាញអំពីទំនាក់ទំនងមាននិរន្តភាពរវាងអ្នកទិញ និងអ្នកផលិត។

ប្រសិនបើផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាមិនបានរួមចំណែកយ៉ាងខ្លាំងក្នុងការកែលម្អគុណភាពស្រូវដែលផលិត (ឧទាហរណ៍ស្រូវដែលផលិតដោយកសិករដែលមានកិច្ចសន្យាគឺមានលក្ខណៈស្រដៀងគ្នានឹងអ្វីដែលអ្នកទិញអាចទទួលបានពីអ្នកផលិត ឬអ្នកម៉ៅការផ្សេងទៀត) ហើយប្រសិនបើតម្លៃស្រដៀងគ្នានឹងតម្លៃទីផ្សារនោះ វាគ្មានសារៈសំខាន់អ្វីដែលត្រូវចុះកិច្ចសន្យាទេ។ វាមិនមានផលប្រយោជន៍សំខាន់ៗសម្រាប់ផលិតកម្មតាមកិច្ចសន្យាទេ ប្រសិនបើវាជាការផលិត និងការទិញ "ស្រូវជាធម្មតា" (លុះត្រាតែ ការចុះកិច្ចសន្យានេះបើកចំហចំពោះការទទួលបានផលប្រយោជន៍/សេវាកម្មខាងក្រៅ ដូចជាការទទួលបានឥណទាន និងប្រាក់កម្ចីសម្បទានជាដើម)។ ជាពិសេស នៅពេលដែលថ្លៃចំណាយប្រតិបត្តិការក្នុងករណីផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាមានតម្លៃខ្ពស់ សម្រាប់កសិករ និងសម្រាប់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវជាជាងការចុះកិច្ចព្រមព្រៀងជាមួយឈ្មួញកណ្តាលសម្រាប់ប្រតិបត្តិការតែមួយដងនៅនឹងកន្លែង។

២. គ្មានចំណុចណាដែលត្រូវភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកទិញតែម្នាក់ផ្តាច់មុខសម្រាប់ស្រូវដូចគ្នា ថ្លៃចំណាយផលិកម្មដូចគ្នា និងតម្លៃដូចគ្នាទេ

តើផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាកែលម្អអំណាចចរចារបស់កសិករ/អង្គការកសិករ (គោលដៅគោលនយោបាយមួយរបស់ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ) ដែរឬទេ? ប្រាកដណាស់ វាផ្លាស់ប្តូរពេលវេលានៃការចរចា។ វាក៏ផ្លាស់ប្តូរវិសាលភាពនូវអ្វីដែលបានចរចាររវាងភាគីទាំងពីរផងដែរ៖ វាមិនត្រឹមតែអំពីតម្លៃនោះទេ ប៉ុន្តែក៏ (ប្រហែលជា) អំពីសេវាកម្មផងដែរ។

ប៉ុន្តែ បើនិយាយអំពីតម្លៃវិញ៖ តើការកំណត់តម្លៃនៅក្នុងកិច្ចសន្យាអំណោយផលដល់កសិករដែរ ឬទេ?

- ប្រសិនបើតម្លៃក្នុងកិច្ចសន្យាមានចែងជាតម្លៃថេរ នោះវាគឺជា "ការភ្នាល់" សម្រាប់ភាគីទាំងពីរដែលយល់ព្រមលើតម្លៃដែលពួកគេចាត់ទុកថាត្រឹមត្រូវនៅពេលចរចា។ ភាគីម្ខាងអាចចាញ់ ឬឈ្នះដោយអាស្រ័យលើការវិវត្តន៍នៃតម្លៃទីផ្សារ ...

[20] ជាធម្មតាមេរៀនដែលទទួលបានពីបទពិសោធន៍ AKR ។ ករណីនេះបានទទួលជោគជ័យ ដោយសារវាបានជួយកសិករឱ្យទទួលបាន និងព្រមទទួលយកពូជស្រូវក្រអូបដែលអ្នកម៉ៅការកំពុងផ្តល់តម្លៃខ្ពស់ជាងពូជស្រូវមុនដែលដាំដុះដោយកសិករ។ ប៉ុន្តែអ្នកទិញសក្តានុពលផ្សេងទៀតក៏អាចផ្តល់តម្លៃខ្ពស់សម្រាប់ប្រភេទថ្មីដែលបានណែនាំនេះដែរ ដែលបង្កើនហានិភ័យនៃការលក់ទៅខាងក្រៅ ដោយអ្នកទិញទទួលស្គាល់ថាឥឡូវនេះប្រភេទស្រូវក្រអូបនេះ អាចរកបាននៅក្នុងតំបន់នៃផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា។ កិច្ចសន្យាសម្រាប់ស្រូវផ្កាក្រវាន់ និងផ្កាចម្ប៉ាដែលស្នើឡើងដោយក្រុមហ៊ុន Golden Rice គឺមានភាពជោគជ័យ និងមានប្រយោជន៍ ប៉ុន្តែអាចប្រឈមនឹងមានការលំបាកស្រដៀងគ្នានាពេលអនាគត ជាពិសេសប្រសិនបើប្រភេទ នោះជាប្រភេទពូជថ្មី។

- ប្រសិនបើតម្លៃត្រូវផ្អែកលើតម្លៃទីផ្សារនៅពេលប្រមូលផល + តម្លៃបុព្វលាភ នោះវាអាចជាលក្ខខណ្ឌអំណោយផលសម្រាប់កសិករ (លើកលែងតែសេចក្តីយោងទៅតាម "តម្លៃទីផ្សារ" មានលក្ខណៈលម្អៀង)។
- ប្រសិនបើតម្លៃដែលចែងក្នុងកិច្ចសន្យាគឺគ្រាន់តែ "តម្លៃទីផ្សារ" គ្មានអ្វីលើសពីនោះ មានន័យថាផលប្រយោជន៍សម្រាប់កសិករអាចមកពីសមត្ថភាពក្នុងការបង្កើនបរិមាណ ឬគុណភាពនៃស្រូវដែលពួកគេផលិតបាន ឬសមត្ថភាពក្នុងការកាត់បន្ថយថ្លៃចំណាយផលិតកម្ម ដោយអរគុណដល់សេវាកម្មដែលផ្តល់ដោយអ្នកទិញជាផ្នែកមួយនៃកិច្ចសន្យានេះ។ ប្រសិនបើវាជាករណីនេះមែន នោះសូម្បីតែលើមូលដ្ឋាននៃតម្លៃទីផ្សារ កិច្ចសន្យាអាចនាំយកផលប្រយោជន៍ដល់កសិករ ("តម្លៃដូចគ្នា ប៉ុន្តែប្រាក់ចំណេញខ្ពស់ជាង")...
- ...ប៉ុន្តែប្រសិនបើតម្លៃនៅក្នុងកិច្ចសន្យាគឺជា "តម្លៃទីផ្សារ" ហើយសេវាកម្មផ្សេងៗដែលបានដាក់បញ្ចូលនៅក្នុងកិច្ចសន្យាមិនអនុញ្ញាតឱ្យកសិករក្លាយជាអ្នកផលិតច្រើនជាង ឬផលិតគុណភាពខ្ពស់ជាង ឬកាត់បន្ថយថ្លៃចំណាយនៃផលិកម្ម ... នោះផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាពិតជាមិនបានផ្តល់ផលប្រយោជន៍ដល់កសិករទេ ខណៈពេលដែលមានរាំងស្ទះដល់អំណាចចរចាររបស់ពួកគេ នៅពេលប្រមូលផលចាប់តាំងពីពួកគេត្រូវលក់ទៅឱ្យអ្នកម៉ៅការ។

ដូច្នេះ នៅពេលណាដែលកិច្ចសន្យាត្រូវបានកំណត់ ដើម្បីផលិត "ស្រូវដូចគ្នាដែលផលិតបានតាមវិធីដូចគ្នា" ជាជាងអ្វីដែលកសិករធ្វើជាធម្មតា ដែលចងភ្ជាប់ពួកគេឱ្យលក់ទៅអ្នកទិញម្នាក់ផ្តាច់មុខក្នុងតម្លៃទីផ្សារ នោះផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាមិនមែនជាជម្រើសដ៏ល្អបំផុតនោះទេ។