គម្រោងគាំទ្រពាណិជ្ជូបនីយកម្មស្រូវអង្ករកម្ពុជា

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

AFD

ឧត្តមក្រុមប្រឹក្សាសេដ្ឋកិច្ចជាតិ (SNEC)

បទពិសោធន៍ និង សមិទ្ធផល នៃគម្រោង «គាំទ្រពាណិជ្ជូបនីយកម្មស្រូវអង្ករកម្ពុជា»

(ឆ្នាំ ២០១៣ ដល់ ២០១៧)

រៀបចំដោយក្រុមគ្រប់គ្រងគម្រោង SCCRP ដោយមានការគាំទ្រផ្នែកបច្ចេកទេសមកពី IRAM និង NIRAS

ខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ ២០១៨

iram

NIRAS

គម្រោងគាំទ្រពាណិជ្ជូបនីយកម្មស្រូវអង្ករកម្ពុជា

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

AFD

ឧត្តមក្រុមប្រឹក្សាសេដ្ឋកិច្ចជាតិ (SNEC)

បទពិសោធន៍ និង សមិទ្ធផល នៃគម្រោង «គាំទ្រពាណិជ្ជូបនីយកម្មស្រូវអង្ករកម្ពុជា»

(ឆ្នាំ ២០១៣ ដល់ ២០១៧)

រៀបចំដោយក្រុមគ្រប់គ្រងគម្រោង SCCRP ដោយមានការគាំទ្រផ្នែកបច្ចេកទេសមកពី IRAM និង NIRAS

ខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ ២០១៨

iram

NIRAS

បុព្វកថា

ឧត្តមក្រុមប្រឹក្សាសេដ្ឋកិច្ចជាតិបានផ្តួចផ្តើមរៀបចំ *"គោលនយោបាយស្តីពីការជំរុញផលិតកម្មស្រូវ និង ការនាំចេញអង្ករ"* ដែលត្រូវបានអនុម័តដោយរាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាក្នុងឆ្នាំ ២០១០។ គោលនយោបាយនេះមានគោលបំណងចម្បង គឺ ការជំរុញផលិតស្រូវឲ្យលើសពីសេចក្តីត្រូវការយ៉ាងតិច ៤ លានតោន, ការជំរុញនាំចេញអង្ករឲ្យបាន ១ លានតោន និងការជំរុញការទទួលស្គាល់ពាណិជ្ជសញ្ញានៃអង្ករកម្ពុជានៅលើទីផ្សារអន្តរជាតិ នៅត្រឹមឆ្នាំ ២០១៥។ គោលនយោបាយនេះបានកំណត់នូវបញ្ហាប្រឈមមួយចំនួនទៅតាមខ្សែច្រវ៉ាក់តម្លៃស្រូវ/អង្ករ ដោយភ្ជាប់ជាមួយនឹង វិធានការគោលនយោបាយជាក់ស្តែង។ ដើម្បីសម្របសម្រួលការអនុវត្ត, ឯកសារគោលនយោបាយបានប្រើប្រាស់ វិធីសាស្ត្រពហុភាគីពាក់ព័ន្ធ (multi-stakeholders) ដែលក្នុងនោះក្រសួងពាក់ព័ន្ធ និងស្ថាប័នរដ្ឋាភិបាលនីមួយៗ ត្រូវបានប្រគល់ភារកិច្ច និងទទួលខុសត្រូវក្នុងការអនុវត្តវិធានការទាំងនោះរៀងខ្លួនៗ។

នៅក្នុងឆ្នាំ២០១៣, ឧត្តមក្រុមប្រឹក្សាសេដ្ឋកិច្ចជាតិទទួលបាននូវការទុកចិត្ត ដើម្បីសម្របសម្រួលការអនុវត្ត *"គម្រោងពាណិជ្ជូបនីយកម្មស្រូវ/អង្ករកម្ពុជា"* ។ ការអនុវត្តគម្រោងនេះគឺការសាកល្បងថ្មីមួយសម្រាប់ឧត្តមក្រុមប្រឹក្សាសេដ្ឋកិច្ចជាតិ ក្នុងការផ្សារភ្ជាប់ការរៀបចំគោលនយោបាយទៅនឹងការអនុវត្តជាក់ស្តែងពីព្រោះថាឧត្តមក្រុមប្រឹក្សាសេដ្ឋកិច្ចជាតិមិនមានបទពិសោធន៍គ្រប់គ្រងគម្រោង, នេះមិនគិតពីភាពស្មុគស្មាញនៃគម្រោងនេះផង។

គម្រោងនេះត្រូវបានរៀបចំឡើងដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាប្រឈមសំខាន់ៗ នៃវិស័យស្រូវ/អង្ករក្នុងទិដ្ឋភាពផ្សេងៗគ្នាតាមរយៈការការផ្សារភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងចាប់ផ្តើមពីកសិកររហូតទៅដល់ទីផ្សារនាំចេញ។ គម្រោងនេះមានសមាសភាគបួន ៖ទី១) -ការរៀបចំអង្គការចាត់តាំងអន្តរអាជីពក្នុងវិស័យស្រូវ/អង្ករ និងកសាងសមត្ថភាពនៃតួអង្គពាក់ព័ន្ធ, ទី២) -បង្កើតស្តង់ដាគុណភាព និងបញ្ជាក់គុណភាពនៃស្រូវ/អង្ករកម្ពុជា,ទី៣) - ការលើកកម្ពស់ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា និងពង្រឹងការចូលរួមរបស់អង្គការកសិករក្នុងការធ្វើពាណិជ្ជកម្មស្រូវ/អង្ករ និង ទី៤) -ការលើកម្ពស់អភិបាលកិច្ចធនាគារអភិវឌ្ឍជនបទនិងការផ្តល់ឥណទានដល់អង្គការកសិករ។

បន្ទាប់ពីការអនុវត្តរយៈពេល ៥ឆ្នាំ មក, ពេលនេះគម្រោងបានឈានដល់ការបញ្ចប់។ ជាក់ស្តែង, ការអនុវត្តគម្រោងនេះពិបាកនឹងរៀបរាប់ និងបែងចែកឲ្យដាច់រវាងស្រឡះរវាងជោគជ័យ ឬ ការបរាជ័យ, ប៉ុន្តែទទួលបាននូវពិសោធន៍មួយចំនួន ដែលមានតម្លៃសម្រាប់ការរៀនសូត្រ។

សម្រាប់គោលបំណងរៀបចំអង្គការចាត់តាំងអន្តរអាជីពវិស័យស្រូវ/អង្ករ, គម្រោងបានរួមចំណែករៀបចំ *"សហព័ន្ធស្រូវអង្ករកម្ពុជា"* ដែលអាចចាត់ទុកថាជាអង្គការអន្តរអាជីព ដែលប្រមូលផ្តុំតួអង្គទាំងអស់មានកសិកររោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវអ្នកនាំចេញអ្នកផ្គត់ផ្គង់វត្ថុធាតុកសិកម្ម និងស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុម។ សហព័ន្ធនេះសង្ឃឹមថានឹងធ្វើសកម្មភាព ដោយសកម្មមានជំនាញវិជ្ជាជីវៈនិង មានចីរភាពផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុដោយលើកកម្ពស់ផលប្រយោជន៍នៃតួអង្គទាំងអស់នៅក្នុងខ្សែច្រវ៉ាក់តម្លៃ។ ក្តីរំពឹងមួយទៀត គឺប្រែក្លាយទៅជាដៃគូប្រកបដោយសមត្ថភាពគ្រប់គ្រាន់ និងបរិយាប័ន្ន ដើម្បីធ្វើការជាមួយរាជរដ្ឋាភិបាល។ ទោះជាយ៉ាងនេះក្តី, នៅក្នុងដំណាក់កាលបច្ចុប្បន្ននេះ និងតាមទស្សនៈរបស់យើង, រចនាសម្ព័ន្ធ

គ្រប់គ្រង និងសមត្ថភាពសហព័ន្ធស្រូវអង្ករកម្ពុជាស្ថិតនៅឆ្ងាយពីការរំពឹងទុកទាំងនោះនៅឡើយ។

គម្រោងបានជួយគាំទ្រជាច្រើនដល់អង្គការកសិករប៉ុន្តែមកដល់ពេលនេះរចនាសម្ព័ន្ធអង្គការកសិករនៅមានលក្ខណៈជាច់ជាដុំៗខ្វះការសម្របសម្រួលជាកម្លាំងធំមួយ។ ក្នុងរយៈពេលនៃការអនុវត្តគម្រោងនេះ, អង្គការកសិករនៅក្នុងវិស័យស្រូវអង្ករត្រូវបានតម្រែតម្រង់ និងរៀបចំឡើងវិញខ្លះឲ្យកាន់តែប្រសើរ, ប៉ុន្តែមិនការផ្លាស់ប្តូរឲ្យបានស៊ីជម្រៅជាខ្លឹមសារទេ។ អង្គការកសិករនៅតែជាបញ្ហាប្រឈមដ៏គន្លឹះមួយនៃវិស័យស្រូវ/អង្ករដែលសមនឹងទទួលយកការយកចិត្តទុកដាក់ឲ្យបានច្រើនថែមទៀត។

នៅក្នុងផ្នែកផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជសញ្ញាអង្ករកម្ពុជា,គម្រោងបានធ្វើការជាមួយនឹងសហព័ន្ធស្រូវអង្ករកម្ពុជា ដោយមានការសហការជាមួយនឹងសាជីវកម្មហិរញ្ញវត្ថុអន្តរជាតិ (IFC) ហើយបានឈានទៅបង្កើតពាណិជ្ជសញ្ញាសមូហភាពសម្រាប់នាំចេញគឺ "**ម៉ាលីសអង្គរ**" តាមរយៈការបង្កើតលក្ខខណ្ឌនៃការប្រើប្រាស់ពាណិជ្ជសញ្ញាសមូហភាព និងប្រព័ន្ធផ្ទៀងផ្ទាត់អនុលោមភាព។ លើសពីនេះ,គម្រោងក៏បានសហការជាមួយនឹងសហព័ន្ធស្រូវអង្ករកម្ពុជាដើម្បីរៀបចំព្រឹត្តិការណ៍ផ្សព្វផ្សាយទាំងនៅ ក្នុងស្រុកនិងអន្តរជាតិដោយផ្អែកទៅលើលទ្ធផលនៃការសិក្សាទីផ្សារ។ ប្រសិនបើគ្មានការវិនិយោគបន្ថែមទៀតលើពាណិជ្ជសញ្ញាសមូហភាព "**ម៉ាលីសអង្គរ**" នោះពាណិជ្ជសញ្ញានេះនឹងមិនដំណើរការនិងមិនអាចឈរជើងលើទីផ្សារបានទេ ។

ការអភិវឌ្ឍផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាផ្លូវការក្នុងវិស័យស្រូវអង្ករ គឺជាវិភាគទានសំខាន់ជាងគេរបស់គម្រោង។ ក្រសួងកសិកម្មរុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទព្រមទាំងរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវអ្នកនាំចេញ និងអង្គការកសិករ បានផ្តល់ការសហការយ៉ាងល្អ ដើម្បីអនុវត្តផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាជាផ្លូវការ។ គម្រោងបានរៀបចំឲ្យមានកិច្ចសន្យាជាលាយលក្ខណ៍អក្សរ ដោយដាក់បញ្ចូលនូវប្រការសំខាន់ៗ ដែលមានការឯកភាពគ្នា រវាងកសិកររោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ និង ឬ អ្នកនាំចេញក្រោមការសម្របសម្រួលពីមន្ត្រីនៃក្រសួងកសិកម្មរុក្ខាប្រមាញ់និងនេសាទ។ ក្នុងចំណោមការសាកល្បងអនុវត្តផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាជាផ្លូវការ, ផលិតកម្មអង្ករសរីរាង្គនៅខេត្តព្រះវិហារត្រូវបានចាត់ទុកថាជាករណីជោគជ័យមួយ ដោយមានការសម្របសម្រួលនិងកសាងសមត្ថភាពពីគម្រោង ។

ក្នុងគោលបំណងលើកទឹកចិត្តឱ្យកសិករចូលរួមក្នុងធ្វើពាណិជ្ជកម្មស្រូវ/អង្ករ, គម្រោងបានផ្តួចផ្តើមឱ្យមាន "***ក្រុមកសិករលក់ស្រូវ***" ដែលកសិករចងក្រងគ្នាជាក្រុមប្រមូលផលស្រូវលក់រួមគ្នា ដើម្បីបង្កើនអំណាចនៃការចរចារថ្លៃ។ ជាលទ្ធផល, ការធ្វើបែបនេះទទួលបានផលចំណេញបន្ថែមតិចតួចពេក។ ទោះបីជាយ៉ាងណា, ការចងក្រងនេះអាចនឹងត្រូវពិនិត្យ និងកែលម្អបន្ថែមទៀត។ ជាមួយគ្នានេះ, គម្រោងបាន រៀបចំឲ្យមានការលក់ស្រូវតាមប្រព័ន្ធទូរគមនាគមន៍និងអ៊ីនធឺណែត។ ការសាកល្បងមិនទទួលបានជោគជ័យទេ ប៉ុន្តែមានសក្តានុពលនៅក្នុងពេលអនាគត។

សមាសធាតុទី ៤ នៃគម្រោងគឺការដោះស្រាយបញ្ហាហិរញ្ញប្បទាន នៅក្នុងខ្សែច្រវាក់នៃផលិតកម្មស្រូវ/អង្ករ។ គម្រោងបានផ្តោតការយកចិត្តទុកដាក់លើការរៀបចំឡើងវិញ និងពង្រឹងអភិបាលកិច្ចនៃធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទដែលជាការងារសំខាន់បំផុតមុនពេលអាចបង្កើនដើមទុនបន្ថែមដល់ធនាគារនេះ ដើម្បីផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានដល់វិស័យកសិកម្មរួមទាំងវិស័យស្រូវអង្ករផង។ ជាលទ្ធផល, គម្រោងបានចូលរួមជាវិភាគទានដល់ការកែទម្រង់រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងនៃធនាគារអភិវឌ្ឍជនបទដោយបានបែងចែងច្បាស់លាស់រវាងតួនាទីរបស់ក្រុមប្រឹក្សាភិបាល និងនាយកប្រតិបត្តិ ជាពិសេសបង្កើត

នូវយន្តការច្បាស់លាស់សម្រាប់គ្រប់គ្រងហានិភ័យ។ គម្រោងបានជំរុញឲ្យបង្កើតនូវការផ្តល់ឥណទានសម្រាប់អង្គការកសិករដែលត្រូវបានអនុម័ត និងកំពុងអនុវត្តដោយធនាគារអភិវឌ្ឍជនបទ។ ទន្ទឹមនឹងនេះ, យន្តការធានារ៉ាប់រងឥណទានត្រូវបានបង្កើតនិងដាក់ឲ្យអនុវត្តសាកល្បង ដើម្បីលើកកម្ពស់លទ្ធភាពទទួលបានឥណទានរបស់អង្គការកសិករ ប៉ុន្តែនៅមិនទាន់អាចធ្វើស្ថាប័ននីយកម្មបាននៅឡើយ ។

ក្នុងការធ្វើប្រតិបត្តិការគម្រោងប្រចាំថ្ងៃ យើងបានពឹងផ្អែកជាចម្បងលើទីប្រឹក្សាគ្រប់គ្រងគម្រោងលោក Jean-Marie Brun ជាពិសេសការធានាឱ្យគោរពនីតិវិធី និងការប្រតិបត្តិរបស់ទីភ្នាក់ងារបារាំងសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍ។ ដោយសារតែគម្រោងនេះត្រូវបានអនុវត្តនៅក្នុងពេលវេលាប្រកបដោយជវភាព និងការប្រែប្រួលនៃបរិយាការណ៍ជារួម, ការគ្រប់គ្រងគម្រោងជួបប្រទះនឹងបញ្ហាប្រឈមជាច្រើន ដែលត្រូវប្រឹងប្រែងបត់បែន និងប្រតិកម្មឲ្យបានទាន់ពេល។ កត្តាទាំងនេះតម្រូវឲ្យមានការកែសម្រួលគោលដៅ និងបង្កើនការវិនិយោគលើសកម្មភាពស្នូលមួយចំនួន និងបន្ថយមហិច្ឆតា នៅលើផ្នែកដែលបរិការណ៍មិនមានលក្ខណៈអំណោយផល។

ជារួមយើងគិតថាគម្រោងនេះទទួលបាននូវសមិទ្ធផល និងបទពិសោធន៍គួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍ ជាមូលដ្ឋានសម្រាប់ការរៀបចំគោលនយោបាយនិងដាក់ចេញវិធានការគោលនយោបាយក្នុងពេលអនាគត។ លើសពីនេះ គម្រោងនេះបានផ្តល់នូវមូលដ្ឋានគ្រឹះ និងជាវិភាគទានជាក់ស្តែងក្នុងការរៀបចំអន្តរាគមន៍របស់រាជរដ្ឋាភិបាល ប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពក្នុងការឆ្លើយតបទៅនឹងបញ្ហាប្រឈមវិស័យស្រូវអង្ករក្នុងឆ្នាំ ២០១៧-២០១៨ កន្លងមកនេះ ។

ជាចុងក្រោយ ក្នុងនាមនាយកគ្រប់គ្រងគម្រោង ខ្ញុំសូមឆ្លៀតឱកាសនេះសម្តែងនូវការដឹងគុណដ៏ស្មោះសរ និងជ្រាលជ្រៅបំផុតដល់ទីភ្នាក់ងារបារាំងសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍ ដែលបានផ្តល់ជំនួយឥតសំណងសម្រាប់ការរៀបចំ និងអនុវត្ត "***គម្រោងពាណិជ្ជូបនីយកម្មស្រូវ/អង្ករកម្ពុជា***" ព្រមទាំងការចូលរួមដ៏សកម្មភាពរបស់ដៃគូរប្រតិបត្តិគម្រោងទាំងអស់ ។

រស់ សីលវ៉ា

នាយកគ្រប់គ្រងគម្រោង

ឧត្តមក្រុមប្រឹក្សាសេដ្ឋកិច្ចជាតិ

មាតិកា

អារម្ភកថា.. i
មាតិកា... ii
ពាក្យកាត់.. vii
សេចក្តីផ្តើម.. ១
សារតារបស់គម្រោងគាំទ្រពាណិជ្ជូបនីយកម្មស្រូវអង្ករកម្ពុជា... ១
គោលបំណង និងរចនាសម្ព័ន្ធនៃឯកសារនេះ.. ២
ជំពូក ១ ៖.. ៣
ការលើកកម្ពស់ទីផ្សារនាំចេញ ស្លាកសញ្ញាគុណភាព និងការបញ្ជាក់.. ៣
១.១. ការសិក្សាលើទីផ្សារ... ៤
១.២. ការបញ្ជាក់ និងស្លាកសញ្ញាគុណភាព.. ៥
១.២.១. សញ្ញាទទួលស្គាល់ "ម្លិះអង្ករ"របស់សហព័ន្ធស្រូវអង្ករកម្ពុជា.. ៥
១.២.២. ស្រូវសរីរាង្គ.. ៩
១.២.៣. អង្ករ SRP... ១២
១.២.៤. ពាណិជ្ជកម្មប្រកបដោយសមធម៌.. ១៣
១.២.៥. ការពិចារណាមួយចំនួនលើសក្តានុពល និងដែនកំណត់នៃសញ្ញាសម្គាល់ភូមិសាស្ត្រ ដែលបានការពារសម្រាប់ស្រូវអង្ករកម្ពុជា... ១៥
១.៣. ព្រឹត្តិការណ៍ផ្សព្វផ្សាយ.. ១៨
ជំពូក ២៖... ២១
ការគាំទ្រឲ្យមានការចូលរួមពីអង្គការកសិករក្នុងការប្រមូលផលស្រូវ និងការលក់..................................... ២១
២.១. ការលក់ផ្ទាល់ដោយអង្គការកសិករ.. ២២
២.១.១. ក្រុមលក់ស្រូវ... ២២
២.១.២. កិច្ចសន្យាផ្គត់ផ្គង់ស្រូវរវាងម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ និងសហករណ៍.. ២៤
២.១.៣. វេទិកាស្តីពីពាណិជ្ជកម្មស្រូវ.. ២៥

២.២. ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា.. ២៨

២.២.១. វិធីសាស្ត្ររបស់គម្រោង SCCRP ពាក់ព័ន្ធនឹងការសាកល្បងសកម្មភាពផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ២៨

២.២.២. ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃកិច្ចព្រមព្រៀងផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាដែលបានចុះហត្ថលេខាដោយមានការគាំទ្រគម្រោង SCCRP.. ២៨

២.២.៣. លទ្ធផលសំខាន់ៗនៃការអនុវត្តសាកល្បងម៉ូដែលផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់គម្រោង SCCRP ៣០

៣.ការពង្រីកអង្គការកសិករៈសហភាពសហគមន៍អភិវឌ្ឍកសិកម្ម.. ៣៥

ជំពូក ៣៖.. ៣៧

ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ និងហិរញ្ញវត្ថុរបស់អង្គការកសិករជាមួយវិស័យស្រូវអង្ករ.................................. ៣៧

៣.១.ការធ្វើឲ្យធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទមានភាពប្រសើរឡើង.. ៣៨

៣.១.១.ប្រវត្តិ និងសមិទ្ធផលនៃជំនួយបច្ចេកទេសដល់ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ.................................. ៣៨

៣.១.២. គម្រោងផ្តល់ឥណទានថ្មីបានបញ្ចេញសម្រាប់វិស័យស្រូវអង្ករ.. ៤១

៣.២. ការបង្កើតយន្តការឥណទានដល់អង្គការកសិករ.. ៤២

៣.២.១. សនិទានៈការអភិវឌ្ឍន៍អង្គការកសិករវិជ្ជាជីវៈ គឺជាវត្ថុបំណងនៃគោលនយោបាយ... ប៉ុន្តែលទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទានរបស់អង្គការកសិករ មានភាពរាំងស្ទះ.. ៤២

៣.២.២. ការអភិវឌ្ឍន៍ការផ្តល់ឥណទានដោយផ្ទាល់ចំពោះអង្គការកសិករតាមរយៈធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ.. ៤៣

៣.៣. យន្តការនៃការធានា.. ៤៦

៣.៣.១. គោលបំណងដំបូងនៃយន្តការធានាដល់ឥណទានដល់អង្គការកសិករនិងដំណាក់កាលសាកល្បង... ៤៦

៣.៣.២. ការបង្កើតឱ្យមានយន្តការធានាឥណទានកាន់តែទូលំទូលាយ... ៤៧

ជំពូក ៤៖.. ៤៩

ស្ថាប័នគោលនយោបាយ / អភិបាលកិច្ច / ខ្សែសង្វាក់តម្លៃ.. ៤៩

៤.១. ការបង្កើតស្ថាប័នលើវិស័យឱ្យទូលំទូលាយសម្រាប់ស្រូវអង្ករកម្ពុជា.. ៥០

៤.១.១.ការគាំទ្រ និងការកែទម្រង់ពាក់ព័ន្ធនឹង FCRE ៖ វិធីសាស្ត្រដោះស្រាយបញ្ហាតាមតម្រូវការពីក្រោមឡើងលើ និងអាស្រ័យតាមបញ្ហាជាក់ស្តែង.. ៥០

៤.១.២. សហព័ន្ធស្រូវអង្ករកម្ពុជា៖ ការដាក់បញ្ចូលកសិករទៅក្នុងសហព័ន្ធស្រូវអង្ករកម្ពុជា និងការបង្រួបបង្រួមតំណាងរបស់ខ្លួន ៥៣
៤.២. ការគាំទ្រដល់សហព័ន្ធជាតិនៃអង្គការកសិករ ៥៥
៤.២.១. គោលបំណងទ្វេរដង៖ សេវាកម្ម និងការតំណាង ៥៥
៤.២.២. ការពង្រឹងនូវសមត្ថភាពសហព័ន្ធអង្គការកសិករក្នុងការតំណាងឱ្យកសិករខ្នាតតូច ៥៦
៤.២.៣. ការបង្កើតសេវាកម្មរបស់សហព័ន្ធអង្គការកសិករទៅកាន់សមាជិករបស់ពួកគេ ៥៨
៤.២.៤. ឱកាសថ្មីសម្រាប់ការរួមបញ្ចូលគ្នានៃសេវាកម្មសហព័ន្ធអង្គការកសិករ ៦០
៤.៣. ការអង្កេតអំពីសេដ្ឋកិច្ចវិស័យស្រូវអង្ករកម្ពុជា ៦២
៤.៤. ការពិនិត្យឡើងវិញនៃការអនុវត្តគោលនយោបាយស្រូវអង្ករកម្ពុជា និងការគាំទ្រដល់ដំណាក់កាលថ្មីមួយនៃគោលនយោបាយនាំចេញស្រូវអង្ករ ៦៤
៤.៤.១. ការពិនិត្យឡើងវិញលើការអនុវត្តគោលនយោបាយឆ្នាំ ២០១០-២០១៥ .... ៦៤
៤.៤.២. ការគាំទ្រដល់ការបង្កើតគោលនយោបាយនាំចេញស្រូវអង្ករថ្មី ៦៤
ឯកសារយោងនិងលក្ខណៈសំខាន់ៗទាក់ទងនឹងវិស័យស្រូវអង្ករកម្ពុជានិងអង្គការកសិករ ៦៥
លក្ខណៈសំខាន់ៗអំពីវិស័យស្រូវអង្ករកម្ពុជា ៦៦
ផលិតកម្ម ៦៦
ទីផ្សារក្នុងស្រុកនិងការនាំចេញ ៦៧
សាវតារបស់អង្គការកសិករនៅកម្ពុជា ៦៨
ឯកសារយោង ៧០
ឯកសារផលិតដោយគម្រោង SCCRP ៧០
ឯកសារយោងផ្សេងៗ ៧១

បញ្ជី "ប្រអប់ចំណុចផ្តោត"៖

ចំណុចផ្តោតទី ១៖ លក្ខណៈសំខាន់ៗមួយចំនួននៃម៉ាក "ម្លិះអង្គរ" ដែលមានការទទួលស្គាល់........................ ៧

ចំណុចផ្តោតទី ២៖ អង្ករ "SRP" សរុបមក.. ១២

ចំណុចផ្តោតទី ៣៖ លក្ខណៈសំខាន់របស់ស្លាកសម្គាល់ពាណិជ្ជកម្មប្រកបដោយសមធម៌៖ « Symbole des Producteurs Paysans » ១៤

ចំណុចផ្តោតទី ៤៖ ការប្រៀបធៀបដោយសង្ខេបរវាងស្លាកគុណភាពផ្សេងៗគ្នា.................................... ១៧

ចំណុចផ្តោតទី ៥៖ បទពិសោធន៍របស់ក្រុមលក់ស្រូវដែលទទួលបានជោគជ័យនៅក្នុងសហគមន៍កសិករប្រើប្រាស់ទឹកស្រុកបារាយណ៍ ខេត្តសៀមរាប កាលពីឆ្នាំ ២០១៦.. ២៣

ចំណុចផ្តោតទី ៦៖ កម្រិតខុសគ្នានៃការចរចាលើតម្លៃកសិផលខ្ពស់សម្រាប់ស្រូវ.................................... ២៥

ចំណុចផ្តោតទី ៧៖ តួលេខសំខាន់មួយចំនួនស្តីពីផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាដែលបានចុះហត្ថលេខា និងអនុវត្តជាមួយការគាំទ្រគម្រោង SCCRP.. ២៩

ចំណុចផ្តោតទី ៨៖ ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាសម្រាប់ស្រូវសរីរាង្គនៅខេត្តព្រះវិហារ......................... ៣១

ចំណុចផ្តោតទី ៩៖ ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាសម្រាប់ពូជស្រូវ "ផ្កាក្រវាន់"................................... ៣២

ចំណុចផ្តោតទី ១០៖ លក្ខណៈពិសេសៗចម្បងនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ RDB ដល់អង្គការកសិករបានអនុម័តកាលពីខែមិថុនាឆ្នាំ ២០១៦.. ៤៤

ចំណុចផ្តោតទី ១១៖ លក្ខណៈពិសេសសំខាន់ៗ នៃការធានាឥណទានត្រូវបានបង្កើតឡើងដើម្បីផ្តល់ឥណទានដល់អង្គការកសិករ និងត្រូវបានធ្វើតេស្តដោយគម្រោង SCCRP ដើម្បីផ្តល់ឥណទានដល់អង្គការកសិករដោយធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ.. ៤៧

ចំណុចផ្តោតទី ១២៖ ដំណើរការកំណែទម្រង់ស្ថាប័នបានចាប់ផ្តើមជាមួយ FCRE និងកន្លែងដែលបានបញ្ឈប់... ៥២

ចំណុចផ្តោតទី ១៣៖ ភាពជាដៃគូនៃ FAEC ជាមួយក្រុមហ៊ុនផ្គត់ផ្គង់ជី... ៥៩

ចំណុចផ្តោតទី ១៤៖ការគ្របដណ្តប់សក្តានុពលរបស់ « NF3» ៦១

ចំណុចផ្តោតទី ១៥៖ ឧទាហរណ៍នៃទិន្នផលដែលបានបង្កើតដោយអ្នកអង្កេតសេដ្ឋកិច្ចលើវិស័យស្រូវអង្ករកម្ពុជា... ៦២

បញ្ជីបទពិសោធន៍ និងអនុសាសន៍៖

លទ្ធផល បទពិសោធន៍ និងអនុសាសន៍ "គួរចងចាំ"ទី ១ ៖ អនុសាសន៍សំខាន់ៗមួយចំនួនចេញពីការសិក្សាអំពីទីផ្សារអន្តរជាតិ..................................... ៥

លទ្ធផល បទពិសោធន៍ និងអនុសាសន៍ "គួរចងចាំ" ទី ២៖ តើអត្ថប្រយោជន៍ពីម៉ាកយីហោ "ម្លិះអង្គរ" ដែលមានការទទួលស្គាល់ អាចដឹងឮដល់កសិករដោយរបៀបណា?..................................... ៨

លទ្ធផល បទពិសោធន៍ និងអនុសាសន៍ "គួរចងចាំ" ទី ៣៖ តើការគាំទ្រមួយណាដែលបង្កើត និងទ្រទ្រង់ខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ស្រូវសរីរាង្គ?..................................... ១០

លទ្ធផល បទពិសោធន៍ និងអនុសាសន៍ "គួរចងចាំ" ទី ៤៖ សំណួរ និងក្ដីបារម្ភអំពីនិរន្តរភាពសេដ្ឋកិច្ចពីការផ្គត់ផ្គង់ស្រូវអង្ករ SRP..................................... ១៣

លទ្ធផល បទពិសោធន៍ និងអនុសាសន៍ "គួរចងចាំ" ទី ៥៖ ភាពស៊ីសង្វាក់គ្នា និងភាពមានវិជ្ជាជីវៈនៅក្នុងការរៀបចំព្រឹត្តិការណ៍ផ្សព្វផ្សាយ..................................... ១៩

លទ្ធផល បទពិសោធន៍ និងអនុសាសន៍ "គួរចងចាំ" ទី ៦៖ ការចូលរួមដោយផ្ទាល់របស់អង្គការកសិករនៅក្នុងពាណិជ្ជូបនីយកម្មស្រូវ..................................... ២៧

លទ្ធផល បទពិសោធន៍ និងអនុសាសន៍ "គួរចងចាំ" ទី ៧៖ ការសង្ខេបមេរៀនគន្លឹះលើផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា..................................... ៣៣

លទ្ធផល បទពិសោធន៍ និងអនុសាសន៍ "គួរចងចាំ" ទី ៨៖ គន្លឹះជោគជ័យនៃកំណែទម្រង់ RDB និងភាពផុយស្រួយដែលនៅសេសសល់..................................... ៤០

លទ្ធផល បទពិសោធន៍ និងអនុសាសន៍ "គួរចងចាំ" ទី ៩៖ គុណសម្បត្តិ និងការកំណត់ចំពោះសកម្មភាពផ្ដល់ប្រាក់កម្ចីរបស់ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទដល់អង្គការកសិករ..................................... ៤៥

លទ្ធផល បទពិសោធន៍ និងអនុសាសន៍ "គួរចងចាំ" ទី ១០៖ ដំណើរការអនុវត្តពីថ្នាក់ក្រោមទៅថ្នាក់លើ និងការរួមបញ្ចូលគ្នាដំណាក់កាលនៃការគាំទ្រការផ្ដល់ប្រឹក្សានិងហិរញ្ញវត្ថុគឺជាវិធីសាស្ត្រសមស្របសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍន៍ស្ថាប័ន.... .៥៣

លទ្ធផល បទពិសោធន៍ និងអនុសាសន៍ "គួរចងចាំ" ទី ១១៖ ការកំណត់មួយចំនួនអំពីភាពជាអ្នកតំណាង និងអភិបាលកិច្ចរបស់សហព័ន្ធស្រូវកម្ពុជា..................................... ៥៥

លទ្ធផល បទពិសោធន៍ និងអនុសាសន៍ "គួរចងចាំ" ទី ១២៖ ដែនកំណត់ និងវិធានការចាំបាច់សម្រាប់តំណាងរបស់កសិករដែលបានកែលម្អនៅក្នុងកិច្ចសន្ទនាគោលនយោបាយ..................................... ៥៧

លទ្ធផល បទពិសោធន៍ និងអនុសាសន៍ "គួរចងចាំ" ទី ១៣៖ បញ្ហាប្រឈមមួយចំនួន ហើយនៅតែជាដំណើរដ៏វែងឆ្ងាយឆ្ពោះទៅរកសហព័ន្ធអង្គការកសិករជាតិដ៏រឹងមាំ..................................... ៦១

ពាក្យកាត់

AC	សហករណ៍កសិកម្ម
ACU	សហភាពសហគមន៍កសិកម្ម
ADB	ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍អាស៊ី
ADG	Aide au Développement - Gembloux
AFD	*Agence Française de Développement* / ទីភ្នាក់ងារអភិវឌ្ឍន៍បារាំង
ARPEC	សម្ព័ន្ធអ្នកផលិត និងអ្នកនាំចេញស្រូវអង្ករកម្ពុជា
AVSF	*អង្គការអ្នកក្សេត្រសាស្ត្រ និងពេទ្យសត្វគ្មានព្រំដែន*
BRICo	ក្រុមហ៊ុនវិនិយោគស្រូវអង្ករខេត្តបាត់ដំបង
BUAC	សហភាពសហគមន៍កសិកម្មខេត្តបាត់ដំបង
CARDI	វិទ្យាស្ថានស្រាវជ្រាវ និងអភិវឌ្ឍន៍កសិកម្មកម្ពុជា
CB	គណៈកម្មការចេញវិញ្ញាបនបត្រ
CBAPC	គណៈកម្មការលើកកម្ពស់ផលិតកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា
CF	ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា
CFAP	សហព័ន្ធស៊ីហ្វាបកម្ពុជា
CIRAD	វិទ្យាស្ថានអន្តរជាតិសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍ និងស្រាវជ្រាវកសិកម្ម
CIRD	វិទ្យាស្ថានកម្ពុជាសម្រាប់ការស្រាវជ្រាវ និងការអភិវឌ្ឍជនបទ
COrAA	សមាគមន៍កសិកម្មសរីរាង្គកម្ពុជា
CPS	មជ្ឈមណ្ឌលសិក្សាគោលនយោបាយ
CREA	សមាគមអ្នកនាំចេញស្រូវអង្ករកម្ពុជា
CRSEO	ការអង្កេតសេដ្ឋកិច្ចវិស័យស្រូវអង្ករកម្ពុជា
DACP	នាយកដ្ឋានលើកកម្ពស់សហករណ៍កសិកម្ម
DAI	នាយកដ្ឋានកសិឧស្សាហកម្ម
EU	សហភាពអឺរ៉ុប
ExCo	គណៈកម្មការប្រតិបត្តិ
FAEC	សហព័ន្ធសមាគមជំរុញសហគ្រាសជាលក្ខណៈគ្រួសារនៅកម្ពុជា
FCFD	សហព័ន្ធអង្គការកសិករកម្ពុជាដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍
FCRE	សហព័ន្ធអ្នកនាំចេញស្រូវអង្ករកម្ពុជា

សេចក្តីផ្តើម

សាវតារបស់គម្រោងគាំទ្រពាណិជ្ជូបនីយកម្មស្រូវអង្ករកម្ពុជា

គម្រោង «គាំទ្រពាណិជ្ជូបនីយកម្មស្រូវអង្ករកម្ពុជា» (SCCRP) បានទទួលហិរញ្ញប្បទានពីទីភ្នាក់ងារបារាំងសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍ (AFD) ត្រូវបានអនុវត្តក្រោមការសម្របសម្រួលរបស់ឧត្តមក្រុមប្រឹក្សាសេដ្ឋកិច្ចជាតិ (SNEC) ពីខែ មករា ឆ្នាំ ២០១៣ ដល់ ខែធ្នូ ឆ្នាំ ២០១៧។ គម្រោងនេះមានគោលបំណងរួមចំណែកគាំទ្រដល់ការអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រជាតិនៃការលើកកម្ពស់ការផលិតស្រូវអង្ករ និងការនាំចេញស្រូវអង្ករ ដែលបានការអនុម័តពីទីស្តីការគណៈរដ្ឋមន្ត្រី កាលពីខែកក្កដា ឆ្នាំ ២០១០ ដោយមានគោលដៅពង្រីកតម្លៃបន្ថែមជាអតិបរមា និងចែករំលែកតម្លៃបន្ថែមនេះទៅដល់អ្នកផលិត ដើម្បីជាផ្នែកមួយនៃគោលដៅរួមក្នុងការកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រនៅតាមទីជនបទ។

ក្រសួងពាក់ព័ន្ធ ដូចជាក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ ឬ (ក្នុងមួយកម្រិតតូច) ក្រសួងពាណិជ្ជកម្មបានចូលរួមក្នុងការអនុវត្តសកម្មភាពគម្រោងពាក់ព័ន្ធ ព្រមទាំងស្ថាប័នរដ្ឋផ្សេងៗទៀត (ដូចជា ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ) ឬ អង្គការឯកជន (សហព័ន្ធអង្គការកសិករ សហព័ន្ធអ្នកនាំចេញស្រូវអង្ករកម្ពុជា បន្ទាប់មក សហព័ន្ធស្រូវអង្ករកម្ពុជា...)។

គម្រោងត្រូវបានបែងចែកទៅជាសមាសធាតុបច្ចេកទេសចំនួនបួន ដែលមានគោលបំណងរៀងៗខ្លួនដូចខាងក្រោម៖

១. រួមចំណែកជាមួយស្ថាប័នក្នុងវិស័យទាំងនេះ (ការសម្របសម្រួលអន្តរក្រសួង ភាពជាដៃគូរវាងរដ្ឋ និងឯកជន អង្គការវិជ្ជាជីវៈ និងអន្តរវិជ្ជាជីវៈ)

២. បង្កើតស្តង់ដារគុណភាព ឬស្លាកសញ្ញា ដើម្បីកំណត់ភាពខុសគ្នាលើតម្លៃបន្ថែមស្រូវអង្ករកម្ពុជា និងរួមចំណែកក្នុងការលើកកម្ពស់ស្រូវអង្ករ

៣. លើកកម្ពស់ការចូលរួមពាក់ព័ន្ធរបស់អង្គការកសិករ ដែលជាភ្នាក់ងារពាក់ព័ន្ធពាណិជ្ជកម្មនៅក្នុងខ្សែសង្វាក់តម្លៃតាមរយៈផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា និងម៉ូដែលអាជីវកម្មផ្សេងទៀត និងគាំទ្រគោលនយោបាយ និងបទបញ្ញត្តិផ្ទៃក្នុង ដើម្បីជួយជំរុញដល់ការចូលរួមរបស់អង្គការកសិករ។

៤. បង្កើនសមត្ថភាពរបស់ធនាគារអភិវឌ្ឍនជនបទ រួមចំណែកក្នុងកំណែទម្រង់ ដើម្បីអភិវឌ្ឍសមត្ថភាពដោយឆ្លើយតបទៅនឹងតម្រូវការហិរញ្ញវត្ថុរបស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ និងកសិករ។

គោលបំណង និងរចនាសម្ព័ន្ធនៃឯកសារនេះ

ឯកសារនេះគឺជាសំយោគបទពិសោធន៍ និងសមិទ្ធផលធំៗរបស់គម្រោង ក្រោយពេលអនុវត្តបានរយៈពេលប្រាំឆ្នាំ។ សកម្មភាព និងលទ្ធផលធំបំផុតមួយចំនួន មានរៀបរាប់នៅក្នុងទំព័របន្តបន្ទាប់ រួមមានភាពជោគជ័យមួយចំនួន ប៉ុន្តែក៏បានជួបប្រទះការលំបាកផងដែរ ដែលគម្រោងមិនអាចជំនះបាន។

ឯកសារនេះបានបែងចែកចេញជាបួនជំពូកធំៗ ទៅតាមវិស័យសកម្មភាពគម្រោងធំៗ៖

→ ជំពូក ១៖ ការលើកកម្ពស់ទីផ្សារនាំចេញ ស្លាកសញ្ញាគុណភាព និងការបញ្ជាក់

→ ជំពូក ២៖ ការគាំទ្រឲ្យមានការចូលរួមពីអង្គការកសិករក្នុងការប្រមូលផលស្រូវ និងការលក់

→ ជំពូក ៣៖ ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ និងហិរញ្ញប្បទានអង្គការកសិករ

→ ជំពូក ៤៖ ស្ថាប័នគោលនយោបាយ / អភិបាលកិច្ច / ខ្សែសង្វាក់តម្លៃ

លើសពីការពិពណ៌នាអំពីសកម្មភាព និងលទ្ធផលធំៗរបស់គម្រោង រាល់ជំពូកនីមួយៗ យើងព្យាយាមពង្រឹងលទ្ធផលសំខាន់ៗ និងមេរៀនដែលបានដកពិសោធន៍ ដូច្នេះ ឯកសារនេះអាចប្រើប្រាស់ជាឯកសារយោងសម្រាប់បុគ្គល និងស្ថាប័នផ្សេងទៀតដែលពាក់ព័ន្ធក្នុងការអភិវឌ្ឍវិស័យស្រូវអង្ករកម្ពុជា។

ជំពូក ១៖
ការលើកកម្ពស់ទីផ្សារនាំចេញ ស្លាកសញ្ញាគុណភាព និងការបញ្ជាក់

ស្រូវអង្ករកម្ពុជាមានសក្ដានុពលគុណភាពខ្ពស់ ជាពិសេសពូជស្រូវផ្កាម្លិះ និងពូជស្រូវក្រអូប ទោះយ៉ាងណាអង្ករកម្ពុជាទើបតែចាប់ផ្ដើមនាំចេញនៅដើមទសវត្សន៍នេះប៉ុណ្ណោះ។ ស្រូវអង្ករកម្ពុជាមិនទាន់បានការទទួលស្គាល់នៅលើទីផ្សារអន្តរជាតិនៅឡើយ ហើយអ្នកនាំចេញស្រូវអង្ករកំពុងប្រឈមមុខនឹងឱនភាពនៃកេរ្តិ៍ឈ្មោះរបស់ស្រូវអង្ករកម្ពុជា និងការទុកចិត្តតិចតួចលើប្រភពដើមនៃស្រូវអង្ករកម្ពុជា ។

នៅពេលគម្រោង SCCRP ត្រូវបានបង្កើតឡើង កង្វះការយល់ដឹងរបស់អ្នកនាំចូលបរទេស និងកង្វះការទុកចិត្តលើវិស័យរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវកម្ពុជាតែងបណ្ដាលឲ្យតម្លៃស្រូវពាក់ព័ន្ធនឹងប្រភពមកពីកម្ពុជាចុះទាប។ ចាប់តាំងពីឆ្នាំ ២០១០ មក មានការវិនិយោគលើរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវទំនើប ហើយកម្ពុជាបានក្លាយជាប្រទេសនាំចេញថ្មី សេចក្ដីទុកចិត្តលើប្រភពដើមកម្ពុជា ចាប់ផ្ដើមកើតមានឡើង។ ប៉ុន្តែកិច្ចប្រឹងប្រែងលើការលើកកម្ពស់គុណភាព និងការប្រាស្រ័យទាក់ទងត្រូវតែធ្វើឡើងព្រមៗគ្នា ហើយត្រូវឆាប់ចាប់ផ្ដើមធ្វើការលើការកសាងកេរ្តិ៍ឈ្មោះ និងស្លាកសញ្ញាគុណភាព ដើម្បីបង្កើនតម្លៃស្រូវអង្ករកម្ពុជា។

*ដូច្នេះគម្រោង SCCRP បានរួមចំណែកដល់កិច្ចប្រឹងប្រែងទាំងនេះ រួមជាមួយនឹងអ្នកផលិត និងអ្នកនាំចេញកម្ពុជារួមជាមួយដៃគូអភិវឌ្ឍន៍ផ្សេងទៀត និងគម្រោងដែលពាក់ព័ន្ធទៅនឹងវិស័យនេះ (ជាពិសេសជាមួយគម្រោងគាំទ្រវិស័យស្រូវអង្ករកម្ពុជារបស់ IFC និងសហភាពអឺរ៉ុប)។ គម្រោង SCCRP បានគាំទ្រដល់**ការសិក្សាលើទីផ្សារអន្តរជាតិ** ព្រឹត្តិការណ៍ផ្សព្វផ្សាយ ការបង្កើត**ស្លាកសញ្ញាដែលមានការទទួលស្គាល់ « ម្លិះអង្គរ »** របស់សហព័ន្ធស្រូវអង្ករកម្ពុជា និងការបង្កើត**ស្រូវអង្ករសរីរាង្គ**ដែលមានការទទួលស្គាល់ (ស្តង់ដារសហភាពអឺរ៉ុប និងសហរដ្ឋអាមេរិក) ក្នុងខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ស្រូវអង្ករ ព្រមទាំងការផលិត**ស្រូវអង្ករ SRP** ផងដែរ។*

១.១. ការសិក្សាលើទីផ្សារ

គម្រោង SCCRP របស់ SNEC បានសហការជាមួយគម្រោងគាំទ្រវិស័យស្រូវអង្ករកម្ពុជារបស់ IFC ដើម្បីផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានលើការសិក្សាពីទីផ្សារអន្តរជាតិសម្រាប់ស្រូវអង្ករកម្ពុជា។ ការសិក្សាត្រូវបានរៀបចំឡើងដោយមានការពិគ្រោះយោបល់ជាមួយអ្នកនាំចេញ ហើយត្រូវបានអនុវត្តជាពីរដំណាក់កាល៖ ជាដំបូង គឺទិដ្ឋភាពរួមនៃព័ត៌មានដែលអាចប្រើប្រាស់បានសម្រាប់ប្រទេសនាំចូលមួយចំនួនធំទូទាំងពិភពលោក បន្ទាប់មកជាការសិក្សាលម្អិតនៅក្នុងប្រទេសគោលដៅចំនួន ៦ [១] សម្រាប់សិក្សាអំពីសក្តានុពលភាពរបស់ប្រទេសនីមួយៗ (សម្រាប់ប្រទេសខ្លួនឯង ឬ ជាការបង្ហាញភាពសាមញ្ញជាមួយនឹងប្រទេសជិតខាងមួយចំនួន) និងភាពខុសៗគ្នាក្នុងស្ថានភាពប្រទេសនីមួយៗ។ លទ្ធផលត្រូវបានបង្ហាញ និងពិភាក្សានៅក្នុងសិក្ខាសាលាដែលបានរៀបចំជាមួយសហព័ន្ធស្រូវអង្ករកម្ពុជា កាលពីខែកញ្ញា ឆ្នាំ ២០១៤។

លទ្ធផលត្រូវបានលម្អិតនៅក្នុងរបាយការណ៍ប្រចាំប្រទេស និងបានសង្ខេបក្នុងការបោះពុម្ពផ្សាយរួមគ្នា៖ « ស្រូវអង្ករកម្ពុជា៖ សក្តានុពលភាព និងយុទ្ធសាស្ត្រសម្រាប់ការនាំចេញ » ចុះខែមករា ឆ្នាំ ២០១៥។

ក្នុងចំណោមអនុសាសន៍គន្លឹះ ដែលបានរំលេចឡើងនៅក្នុងសេចក្តីសន្និដ្ឋាននៃការសិក្សានេះសម្រាប់ការលើកកម្ពស់ការនាំចេញស្រូវអង្ករកម្ពុជា យើងអាចរំលឹកអនុសាសន៍ដូចខាងក្រោម៖

[១] អាមេរិក បារាំង អាល្លឺម៉ង់ ចិន (រួមទាំង ហុងកុង និងម៉ាកាវ) សិង្ហបុរី និងកូដ ឌីវ័រ។ បេសកកម្មនៅក្នុងប្រទេសត្រូវបានអនុវត្ត ដោយក្រុមហ៊ុនពិគ្រោះយោបល់ទទួលបន្ទុកលើការអនុវត្តការសិក្សាទីផ្សារ។

លទ្ធផល បទពិសោធន៍ និងអនុសាសន៍ "គួរចងចាំ"ទី ១៖ អនុសាសន៍សំខាន់ៗមួយចំនួន ចេញពីការសិក្សាទីផ្សារអន្តរជាតិ

- បន្តផ្តោតលើអង្ករផ្កាម្លិះរបស់កម្ពុជា (ដែលមានតម្លៃខ្ពស់បំផុតជាអង្ករសំខាន់សម្រាប់នាំចេញ)។
- អង្ករផ្កាម្លិះរបស់កម្ពុជាដែលមានតម្លៃខ្ពស់បំផុត (បង្កើតអត្តសញ្ញាណម៉ាកយីហោ បង្កើតស្លាកសញ្ញាដែលមានការបញ្ជាក់ជាដើម។)
- ផ្តោតលើការបញ្ជាទិញដដែលៗ ក្នុងពេល ឬ មុនពេលស្វែងរកអតិថិជនថ្មី។
- ផ្តោតលើគុណភាពសេវាកម្ម និងភាពស្មោះត្រង់ផ្ទាល់ខ្លួន។
- លើកកម្ពស់ការយល់ដឹងក្នុងស្រុកអំពីអង្ករផ្កាម្លិះកម្ពុជាដែលមានបុព្វលាភ និងផ្សព្វផ្សាយអង្ករនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។
- កាត់បន្ថយឧបសគ្គដែលបានជួប ចំពោះការប្រកួតប្រជែងលើតម្លៃ។
- ធានាលើការអនុលោមតាមស្តង់ដារបញ្ជាក់គុណភាព និងសុវត្ថិភាពចំណីអាហារ និងឆ្លើយតបនឹងលក្ខខណ្ឌតម្រូវពីអតិថិជនសាជីវកម្ម។
- រុករកជម្រើសអភិវឌ្ឍផលិតផលថ្មីៗ៖ សរីរាង្គអត្ថប្រយោជន៍របស់កសិករ អាហារឆ្អិនស្រាប់/អាហារវេចខ្ចប់ និងអាហារចំហុយជាដើម។

១.២. ការបញ្ជាក់ និងស្លាកសញ្ញាគុណភាព

ស្របតាមអនុសាសន៍គន្លឹះមួយចំនួន ចេញមកពីការសិក្សាទីផ្សារ (នៅក្នុងករណីខ្លះ ថែមទាំងបានបញ្ជាក់តាំងដោយការសិក្សានេះ) គម្រោង SCCRP បានគាំទ្រដល់ការផ្តួចផ្តើមគំនិតផ្សេងៗគ្នា នៃការបង្កើតស្លាកសញ្ញាសម្គាល់គុណភាព៖ ទាំងតាមរយៈការបង្កើតការរៀបចំស្តង់ដារ ឬ ប្រព័ន្ធត្រួតពិនិត្យផ្ទៃក្នុង (សម្រាប់ការបង្កើតស្លាកសញ្ញាដែលមានការទទួលស្គាល់ «ម្លិះអង្គរ» របស់សហព័ន្ធស្រូវអង្ករកម្ពុជា) ឬ ដោយការគាំទ្រដល់ការអភិវឌ្ឍការផលិត ដំណើរការត្រួតពិនិត្យនិងការបញ្ជាក់ ដែលតម្រូវឱ្យមានដើម្បីទទួលបានការទទួលស្គាល់ជាអន្តរជាតិ (ជាពិសេស សម្រាប់ស្រូវសរីរាង្គ និងស្រូវ SRP)។

១.២.១. ស្លាកសញ្ញាមានការទទួលស្គាល់ « *ម្លិះអង្គរ* » របស់សហព័ន្ធស្រូវអង្ករកម្ពុជា

សិក្ខាសាលាព័ត៌មានសម្រាប់ភាគីពាក់ព័ន្ធ និងការសិក្សាករណីស្តីពីពាណិជ្ជសញ្ញារួម

ដើម្បីកសាងលើភាពជោគជ័យរបស់កម្ពុជាដែលទទួលបានពានរង្វាន់ស្រូវអង្ករល្អបំផុតក្នុងពិភពលោក[២] មានតម្រូវការចំពោះមុខ (បានបញ្ជាក់ដោយការសិក្សាអំពីទីផ្សារអន្តរជាតិ) ក្នុងការបង្កើតកេរ្តិ៍ឈ្មោះដែលថិតថេរសម្រាប់ពូជស្រូវក្រអូបមិនងាយចាញ់ពន្លឺព្រះអាទិត្យកម្រិតខ្ពស់របស់កម្ពុជា (ប្រភេទអង្ករផ្កាម្លិះ) ការកសាងអត្តសញ្ញាណ និងកេរ្តិ៍ឈ្មោះរបស់

[២] កម្ពុជាបានឈ្នះពានរង្វាន់ស្រូវអង្ករល្អជាងគេបង្អស់កាលពីឆ្នាំ ២០១២២០១៣ និង ២០១៤។

ពូជស្រូវនេះ ហើយបន្ទាប់មកធ្វើការលើកកម្ពស់ការយល់ដឹងដល់អ្នកប្រើប្រាស់។ ចលនាដំបូងរបស់គម្រោង SCCRP លើកិច្ចការនេះ បានអនុវត្តកាលពីខែតុលា ឆ្នាំ ២០១៣ ជាមួយនឹងការរៀបចំ (រួមជាមួយសហព័ន្ធ FCRE) សិក្ខាសាលាមួយ ដើម្បីធ្វើបទបង្ហាញ និងពិភាក្សាអំពីគោលគំនិតនៃការដាក់ឈ្មោះយីហោរួម និងការស្នើសុំដែលអាចធ្វើបានរបស់ខ្លួនសម្រាប់ស្រូវអង្ករកម្ពុជា។ករណីសិក្សាមួយបានបង្ហាញពីបទពិសោធន៍តែនេប៉ាល់ដែលជារឿងជោគជ័យជាក់ស្តែងមួយនៃការដាក់ឈ្មោះយីហោរួម។ ករណីនេះត្រូវបានជ្រើសរើស ដោយសារតែមានភាពស្រដៀងគ្នានឹងស្ថានភាពស្រូវអង្ករកម្ពុជា៖ តែនេប៉ាល់ជាផលិតផលមានគុណភាពល្អ ប៉ុន្តែមុនពេលដែលភាគីពាក់ព័ន្ធនឹងវិស័យ តែនៅប្រទេសនេប៉ាល់បានអនុវត្តការផ្តួចផ្តើមការដាក់ឈ្មោះយីហោនេះមក ភាពល្បីល្បាញរបស់តែនេប៉ាល់គឺមានកម្រិតទាបណាស់។ ការប៉ះពាល់នេះបណ្តាលមកពីកង្វះអ្នកប្រើប្រាស់ និងកង្វះការយល់ដឹងអំពីទីផ្សារ ហើយរងឥទ្ធិពលពីប្រទេសជិតខាងដែលមានឈ្មោះល្បីស្រាប់ក្នុងពិភពលោក៖ តែ Darjeeling ។ ដោយមានការប្រឈមមុខនឹងបរិបទដែលស្រដៀងនឹងស្ថានភាពស្រូវក្រអូបកម្ពុជា និងស្រូវផ្កាម្លិះថៃដែរ អ្នកនាំចេញដែលមានចំណាប់អារម្មណ៍នៅក្នុងពេលនោះ បានទទួលយកគំនិតនៃដំណើរការដាក់ឈ្មោះម៉ាកយីហោស្រដៀងគ្នាសម្រាប់ប្រភេទស្រូវក្រអូបពិសេស។

ការគាំទ្រក្នុងការបង្កើតស្លាកសញ្ញាដែលមានការទទួលស្គាល់ *« ផ្កាម្លិះអង្ករ »*

ក្រោយមក (បន្ទាប់ពីមានការចែករំលែក និងពិភាក្សាអំពីលទ្ធផលនៃការសិក្សាទីផ្សារអន្តរជាតិជាមួយអ្នកនាំចេញកាលពីខែកញ្ញា ឆ្នាំ ២០១៤) ក្រុមការងារស្រូវអង្ករកម្ពុជាត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយស្ថិតក្រោមសហព័ន្ធស្រូវអង្ករកម្ពុជា និងមានការគាំទ្ររួមពី IFC និងគម្រោង SCCRP។ ជាមួយនឹងវិសាលភាពការងារលើដំណើរការដាក់ឈ្មោះយីហោជាមួយគ្នា និងសកម្មភាពលើកកម្ពស់ទីផ្សារផ្សេងទៀត ក្រុមនេះបានបង្កើត និងប្តូរឈ្មោះជាផ្លូវការកាលពីដើមឆ្នាំ ២០១៥ ទៅជា "គណៈកម្មាធិការផ្នែកលើកកម្ពស់ទីផ្សារសាកល" (GMP ExCo) របស់សហព័ន្ធស្រូវអង្ករកម្ពុជា។ ផែនទីបង្ហាញផ្លូវដើម្បីដំណើរការដាក់ឈ្មោះយីហោគឺត្រូវបានរៀបចំ និងអនុវត្តកំណត់តួនាទីរបស់សហព័ន្ធស្រូវអង្ករកម្ពុជា ក៏ដូចជាមានការគាំទ្រពី IFC និងគម្រោង SCCRP និងមានការបញ្ជាក់ជាផ្លូវការថាគណៈកម្មាធិការផ្នែកលើកកម្ពស់ទីផ្សារសាកល នឹងជាអង្គភាពដែលសម្រេចចិត្តសម្រាប់សហព័ន្ធស្រូវអង្ករកម្ពុជា លើដំណើរការដាក់ឈ្មោះយីហោ។ IFC បានគាំទ្រផ្នែកទំនាក់ទំនង និងរៀបចំ៖ បង្កើតអត្តសញ្ញាណស្លាកយីហោ ការសន្ទត និងរូបភាពសំខាន់ៗ ការបង្កើតឈ្មោះ និងឡូហ្គោ (រួមមានការសាកល្បងមួយចំនួនទៀត ជាមួយក្រុមអ្នកប្រើប្រាស់លើទីផ្សារអន្តរជាតិ) រៀបចំសម្ភារផ្សព្វផ្សាយ សៀវភៅស្តីពីឈ្មោះយីហោ (គោលការណ៍ណែនាំសម្រាប់អ្នកប្រើប្រាស់យីហោ សម្រាប់ការប្រើប្រាស់ឡូហ្គោ)...គម្រោង SCCRP បានគាំទ្រនិយមន័យនៃតម្រូវការគុណភាព និងលក្ខណៈពិសេស សម្រាប់ស្រូវមានយីហោ និងការបង្កើតប្រព័ន្ធទទួលស្គាល់ និងគ្រប់គ្រងសម្រាប់ផ្ទៀងផ្ទាត់អនុលោមភាពជាមួយលក្ខខណ្ឌតម្រូវការទាំងនេះ។

ចំណុចផ្តោតទី ១ ៖ លក្ខណៈសំខាន់ៗមួយចំនួននៃយីហោដែលមានការទទួលស្គាល់ "ម្លិះអង្គរ"

លក្ខណៈពិសេសនៃផលិតផល៖

→ ជាប្រភេទស្រូវក្រអូបដែលដាំដុះបានតែនៅរដូវវស្សាដែលងាយចាញ់នឹងពន្លឺប៉ុណ្ណោះ (ប្រភេទស្រូវផ្កាម្លិះ) ដូចជា *ស្រូវផ្ការំដួល ស្រូវផ្ការមៀត ស្រូវផ្ការំដេង*...

→ លក្ខណៈសាច់គ្រាប់អង្ករ មិនពេញលេញទេ រួមមានដូចជា៖

គ្រាប់ទាំងមូល ≥ ៧០% សាច់គ្រាប់បាក់ ≤ %៣ គ្រាប់ស្រូវ ≤ ១ គ្រាប់/គីឡូ

ភាពសុទ្ធគី ≥ ៩២%។

→ លក្ខខណ្ឌតម្រូវបន្ថែមក្នុងការខ្ចប់ និងបិទស្លាក...

ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងគុណភាព និងលក្ខខណ្ឌតម្រូវរបស់អ្នកប្រើប្រាស់យីហោផ្សេងទៀត៖

→ លក្ខខណ្ឌតម្រូវបញ្ញត្តិជាមូលដ្ឋានមានដូចជា៖ ការចុះបញ្ជី នៅក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម និងនាយកដ្ឋានពន្ធដារ ការចុះបញ្ជីនៅក្រសួងការងារ និងការទូទាត់វិភាគទានទៅមូលនិធិសន្តិសុខជាតិ...

→ ការទទួលស្គាល់ពី HACCP ។

ប្រព័ន្ធផ្ទៀងផ្ទាត់អនុលោមភាព៖

→ សហព័ន្ធស្រូវអង្ករកម្ពុជាមានយីហោផ្ទាល់ខ្លួនដែលមានការទទួលស្គាល់ ប៉ុន្តែផ្ទេរការទទួលស្គាល់ទៅអង្គភាពដែលមានសិទ្ធិ (ដើម្បីជៀសវាងទំនាស់ផលប្រយោជន៍)។

→ អ្នកប្រើប្រាស់យីហោត្រូវមានការត្រួតពិនិត្យ ដើម្បីផ្ទៀងផ្ទាត់ការអនុលោមជាមួយលក្ខខណ្ឌតម្រូវអ្នកប្រើប្រាស់យីហោ។

→ ផលិតផលណាមួយដែលមានស្លាកសញ្ញា « ម្លិះអង្គរ » ត្រូវតែមានការត្រួតពិនិត្យ ដើម្បីផ្ទៀងផ្ទាត់ការអនុលោមតាមលក្ខណៈបច្ចេកទេសនៅរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ (ការត្រួតពិនិត្យមុនដឹកជញ្ជូន) និងពេលមកដល់ចូល (ការត្រួតពិនិត្យពេលដឹកជញ្ជូន)។

អង្គការកម្មសិទ្ធិបញ្ញាពិភពលោក (WIPO) ក៏បានជួយត្រួតពិនិត្យពីសមត្ថភាពក្នុងការចុះបញ្ជីយីហោជាមុនក្នុងប្រទេសអាស៊ានមួយចំនួនផងដែរ និងដើម្បីតាក់តែងវិធានការថ្មីសម្រាប់ការប្រើប្រាស់យីហោជាមួយវាក្យស័ព្ទ IP ត្រឹមត្រូវ។ ចំណែកឯលទ្ធផលរបស់អ្នកប្រឹក្សាយោបល់បានបញ្ចប់កាលពីពាក់កណ្តាលឆ្នាំដំបូងនៃឆ្នាំ ២០១៦ ដោយចំណាយពេលមួយឆ្នាំ[៣] មុនពេលសហព័ន្ធស្រូវអង្ករកម្ពុជាធ្វើឯកសារស្នើសុំជាចុងក្រោយសម្រាប់ចុះបញ្ជី "ម្លិះអង្គរ" (បន្ទាប់ពីការកែតម្រូវមួយចំនួនលើឈ្មោះ និងចំណងជើង) ជាម៉ាកដែលទទួលស្គាល់ពីនាយកដ្ឋានកម្មសិទ្ធិបញ្ញានៃក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម។ គួរឲ្យសោកស្តាយ ការពន្យារពេលទាំងនេះមិនអាចឲ្យដឹងជាមុនអំពីការគាំទ្របន្តពីគម្រោង SCCRP ទេ ជាពិសេសពាក់ព័ន្ធនឹងការចុះបញ្ជីទទួលស្គាល់ម៉ាកនៅក្នុងប្រទេសទីបី និងការគាំទ្រចំពោះសកម្មភាពផ្សព្វផ្សាយ។ ដំណើរការចុះបញ្ជី និងចាប់ផ្តើមគឺមិនទាន់បានសម្រេចនៅឡើយ ហើយហាក់ដូចជាប្រញាប់ពេកក្នុងការវាយតម្លៃដំណើរការដាក់ឈ្មោះយីហោនេះ។ នៅតែមានកិច្ចការជាច្រើនដែលសហព័ន្ធស្រូវអង្ករកម្ពុជាត្រូវធ្វើ ដើម្បីបញ្ចប់ផ្នែកការងារគ្រប់គ្រងលើការទទួលស្គាល់ម៉ាក និងចាប់ផ្តើមការផ្សព្វផ្សាយដូចជា៖ ត្រូវចុះបញ្ជីនៅអង្គភាពទទួលបន្ទុកការបញ្ជាក់ និងធានាថាយ៉ាងហោចណាស់ មានអ្នកនាំចេញមួយចំនួនដែលរួចរាល់ក្នុងការផ្គត់ផ្គង់ស្រូវមានមានម៉ាកយីហោ មុនពេលសហព័ន្ធស្រូវអង្ករកម្ពុជាចាប់ផ្តើមការផ្សព្វផ្សាយទូលំទូលាយ។

[៣] ការផ្លាស់ប្តូរពេញលេញនៅក្នុងសមាសភាពនៃ GMP ExCo និងមានការពន្យល់តាមផ្នែកនៅក្នុងការពន្យល់ទាំងនេះ។

លទ្ធផល បទពិសោធន៍ និងអនុសាសន៍ "គួរចងចាំ" ទី ២៖ តើអត្ថប្រយោជន៍ពីម៉ាកដែលមានការទទួលស្គាល់"ម្លិះអង្ករ" អាចដឹងឮដល់កសិករដោយរបៀបណា?

លក្ខណៈពិសេស និងលក្ខខណ្ឌតម្រូវសម្រាប់ប្រើប្រាស់ម៉ាកដែលមានការទទួលស្គាល់ "ម្លិះអង្ករ" មិនបញ្ចូលលក្ខខណ្ឌតម្រូវច្បាស់លាស់ណាមួយអំពីរបៀបច្រូតស្រូវទេ (លើកលែងតែការប្រើប្រាស់ពូជស្រូវមានគុណភាព ចេញពីប្រភេទពូជដែលមានលក្ខណៈសម្បត្តិគ្រប់គ្រាន់ សម្រាប់ការត្រួតពិនិត្យលើទិន្នផល – អង្ករ – អាចជាតំណាងដែលទទួលយកបានសម្រាប់ការផ្ទៀងផ្ទាត់)។ វាត្រូវបានសម្រេចចិត្តដោយចេតនា ដើម្បីជៀសវាងករណីដែលដំណើរការទទួលស្គាល់នឹងទាមទារឱ្យមានការត្រួតពិនិត្យវាលស្រែរបស់អ្នកផលិតទាំងអស់ (ដូចជាក្នុងករណីស្តង់ដារសរីរាង្គ ឬ ផលិតផលសម្គាល់ភូមិសាស្ត្រ) ហើយមានការចំណាយច្រើន ដែលតម្លៃបន្ថែមដែលបានរំពឹងទុកពីម៉ាកដែលមានការទទួលស្គាល់នឹងមិនសមស្របទេ។

ប៉ុន្តែបំណងនៃគម្រោង SCCRP ជាគម្រោងរបស់ SNEC (រដ្ឋាភិបាលជាម្ចាស់គម្រោង) នៅក្នុងការគាំទ្រដំណើរការដាក់ឈ្មោះម៉ាកយីហោ គឺជាផ្នែកនៃតម្លៃបន្ថែមដែលនឹងផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ទៅដល់កសិករផងដែរ។

ជម្រើសខុសៗគ្នាត្រូវបានពិភាក្សាជាមួយ GMP ExCo ស្តីពីបញ្ហានេះ។ សំណើខាងក្រោម ដែលបានធ្វើឡើងដោយអ្នកនាំចេញម្នាក់ក្នុង ExCo ត្រូវបានអនុម័តលើគោលការណ៍៖ ផ្នែកមួយ (ឧទាហរណ៍ ២០%) នៃថ្លៃឈ្នួលអ្នកប្រើប្រាស់ម៉ាកយីហោ (អ្នកនាំចេញនឹងត្រូវបានគិតថ្លៃដោយសហព័ន្ធស្រូវកម្ពុជានៅក្នុងបរិមាណស្រូវសមាមាត្ររបស់ "ម្លិះអង្ករ" ដែលពួកគេលក់ ដើម្បីរួមចំណែកដល់ការគ្រប់គ្រង និងការផ្សព្វផ្សាយម៉ាកយីហោ) នឹងយកមកបង្កើតមូលនិធីប្រើប្រាស់ ដើម្បីគាំទ្រអង្គការកសិករ។ កិច្ចព្រមព្រៀងស្តីពីគោលការណ៍នេះបានធ្វើឡើងដោយ GMP ExCo មុនពេលការបង់រំលោះរបស់ខ្លួនបានទូទាត់ពេលលេញ ក្រោយការបោះឆ្នោតសហព័ន្ធស្រូវកម្ពុជា កាលពីឆ្នាំ ២០១៦។

► ត្រង់ចំណុចនេះតម្រូវឱ្យមានការកត់ចំណាំ ដូចនេះគោលការណ៍នេះនឹងត្រូវរំលឹកឡើងវិញ និងបង្កើតឡើងវិញ ហើយត្រូវរក្សារបៀបវារៈនៃការគ្រប់គ្រងម៉ាកយីហោ " ម្លិះអង្ករ" និងត្រូវបានអនុវត្ត។

► លើសពីនេះទៀត វាជាការសំខាន់ដែលត្រូវបានបង្កើតមូលនិធិតាមរយៈប្រព័ន្ធនេះ ដែលតំណាងអង្គការកសិករអាចគ្រប់គ្រង និងកំណត់អាណត្តិបាន។ មានការផ្តល់យោបល់ថាមូលនិធិនឹងត្រូវផ្ទេរទៅសហព័ន្ធអង្គការកសិករ ឬ ទៅអង្គភាពធំដែលសហព័ន្ធអង្គការកសិករកំពុងបង្កើតឡើង (NF3 – សូមមើលជំពូក ៤, ៖ ៤.២.៤. ទំព័រទី ៦០ ។

១.២.២. ស្រូវសរីរាង្គ

ប្រវត្តិសង្ខេបនៃគំនិតផ្តួចផ្តើម

តាំងពីឆ្នាំដំបូងនៃការអនុវត្តគម្រោង គម្រោង SCCRP បានចាប់ផ្តើមគាំទ្រផលិតផលស្រូវសរីរាង្គដោយ ៥ ក្រុមដំបូងនៃសហករណ៍កសិកម្មក្នុងខេត្តព្រះវិហារ ជាមួយនឹងជំនួយបច្ចេកទេសពីសមាគមន៍កសិកម្មសរីរាង្គកម្ពុជា (COrAA)។ នៅឆ្នាំដំបូង ការចង់បានគឺគ្រាន់តែចង់ឈានឱ្យដល់អនុលោមភាពជាមួយនឹងស្តង់ដារផ្ទាល់របស់សហគមន៍ COrAA ប៉ុណ្ណោះ ហើយសម្រាប់សហករណ៍អាចលក់ស្រូវនេះក្នុងតម្លៃថ្លៃជាងមុនបន្តិចទៅរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវមួយចំនួនតូច។ ខណៈដែលទទួលបានអនុលោមភាពជាមួយស្តង់ដារសហគមន៍ COrAA ត្រូវបានសម្រេចនៅឆ្នាំដំបូង លទ្ធផលពាណិជ្ជកម្មមិនទាន់សមបំណងនៅឡើយ ដោយមានតែ ១០០ តោនប៉ុណ្ណោះដែលបានលក់ជាផលិតផល "សរីរាង្គ" មានតម្លៃបុព្វលាភ។

ផ្ទុយទៅវិញ អត្ថប្រយោជន៍របស់អ្នកនាំចេញមួយចំនួនត្រូវបានបញ្ជាក់ កាលពីឆ្នាំ ២០១៤ គោលបំណងត្រូវបានកែលម្អ ដើម្បីឈានទៅដល់ស្តង់ដារសរីរាង្គអន្តរជាតិ (ស្តង់ដារសរីរាង្គអាមេរិក និងសហភាពអឺរ៉ុប)។ ដើម្បីការពារការវិនិយោគរបស់សហករណ៍ (អ្នកដែលត្រូវតែរៀបចំ និងអនុវត្តប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងផ្ទៃក្នុង) ហើយប្រាកដថាកិច្ចប្រឹងប្រែងនេះនឹងផ្តល់តម្លៃបុព្វលាភសម្រាប់ស្រូវរបស់ពួកគេ វិធីសាស្ត្រនេះបានប្តូរទៅជាម៉ូដែលផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាវិញ[៤]។ អ្នកនាំចេញមួយចំនួនបានបញ្ជាក់អត្ថប្រយោជន៍របស់ពួកគេ និងបានពិភាក្សាជាមួយសហករណ៍អំពីលក្ខខណ្ឌដែលអាចក្លាយជាដៃគូបាន។ កិច្ចព្រមព្រៀងផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាដំបូងសម្រាប់ស្រូវសរីរាង្គគឺមានការចុះហត្ថលេខានៅឆ្នាំ ២០១៤ រវាងក្រុមហ៊ុន អេមរុ រាយស៍ និងសហករណ៍កសិកម្មចំនួន ៨ ដែលបានផ្តល់ស្រូវសរីរាង្គចំនួន ១៤៥៦ តោន ដែលមានការបញ្ជាក់ដោយ Ecocert ដោយអនុលោមតាមស្តង់ដារសរីរាង្គអាមេរិក និងសហភាពអឺរ៉ុប។ ភាពជាដៃគូបានរីកធំធាត់ឡើងជាលំដាប់ និងបានរៀបចំជាថ្មី (អ្នកនាំចេញទីពីរបានចូលរួមក្នុងកិច្ចសន្យាស្រដៀងគ្នាជាមួយសហករណ៍ផ្សេងទៀតនៅខេត្តតែមួយ)។ នៅឆ្នាំ ២០១៦ សហករណ៍កសិកម្មចំនួន ១៩ បានចូលរួម និងបានផ្តល់ស្រូវសរីរាង្គចំនួន ៨៨០០ តោន (បានបញ្ជាក់ដោយយោងតាមស្តង់ដារអាមេរិក និងសហភាពអឺរ៉ុប) ទៅកាន់អ្នកទិញទាំងពីរនេះ។ សហករណ៍កសិកម្មបានលក់ស្រូវសរីរាង្គជាមធ្យមគឺ ៧៤ដុល្លារ/តោន លើតម្លៃស្រូវធម្មតាដែលឈ្មួញកណ្តាលទិញក្នុងស្រុក។ ក្នុងឆ្នាំ ២០១៧ សហករណ៍ចំនួន២៦ បានចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចសន្យាមួយចំនួនសម្រាប់ស្រូវសរីរាង្គជាង ២១៦០០ តោន។ កសិករខ្នាតតូចជាង ៤២០០ នាក់បានចូលរួម។ ប្រសិនបើតម្លៃបន្ថែមក្នុងមួយតោនរក្សាបាននៅដដែលដូចឆ្នាំមុន ហើយទោះបីជាកសិករផ្តល់តែ ៩០% នៃកម្រិតបរិមាណស្រូវ ដែលបានកំណត់ក៏ដោយវានឹងបង្ហាញថាកសិករកើនឡើងចំណូលច្រើនជាង ១ លានដុល្លារ អាមេរិក (ជាមធ្យម ប្រហែលច្រើនជាង ២៥០ ដុល្លា សម្រាប់កសិករក្នុងមួយគ្រួសារ)។

---

[៤] សូមមើល ៖ ២.២.៣. ទំព័រទី ៣០ ហើយសម្គាល់លើចំណុច ៧ ទំព័រទី ២៩។

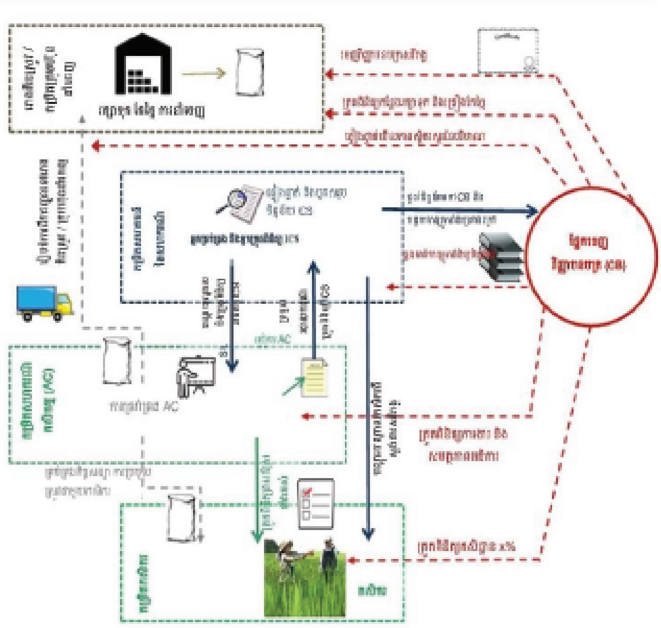
[៥] យោងតាមការប្រមូលផលឆ្នាំ ២០១៦ កសិករបានទទួល តម្លៃស្រូវ ៥៣ ដុល្លារអាមេរិក/តោន និង ២១ ដុល្លារអាមេរិក/តោន សម្រាប់រ៉ាប់រងលើថ្លៃប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងផ្ទៃក្នុង (អ្នកត្រួតពិនិត្យ និងប្រធាន គ្រប់គ្រង/ប្រធាន) នៅកម្រិតសហករណ៍កសិកម្ម និងសហជីពសហករណ៍ និងគណៈគ្រប់គ្រងកិច្ចសន្យា និងការប្រមូលស្រូវ + កិច្ចការដំនួញនៅកម្រិតសហករណ៍។

[៦] នៅឆ្នាំ ២០១៦ កម្រិតនៃការញ្ជូនស្រូវចេញទៅក្រុមហ៊ុន អេមរុ រាយស៍ គឺប្រហែល ៩១ % នៃកម្រិតដែលចុះក្នុងកិច្ចសន្យា។

ការទទួលស្គាល់ និងប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងផ្ទៃក្នុង

ចំណុចមូលដ្ឋាន និងសំខាន់សម្រាប់បង្កើតខ្សែសង្វាក់តម្លៃស្រូវសរីរាង្គជាមួយកសិករខ្នាតតូច គឺត្រូវបង្កើតប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងផ្ទៃក្នុង (ICS) អាចទុកចិត្តបាន ដែលអាចធានាលើការត្រួតពិនិត្យបានត្រឹមត្រូវ និងការចងក្រងរបាយការណ៍ត្រួតពិនិត្យ និងទិន្នន័យបានត្រឹមត្រូវ ដូចនេះគណៈកម្មការចេញវិញ្ញាបនប័ត្រអាចចូលប្រើប្រាស់ព័ត៌មានបានយ៉ាងងាយស្រួល ធ្វើសវនកម្មលើប្រព័ន្ធត្រួតពិនិត្យផ្ទៃក្នុង និងចេញវិញ្ញាបនបត្រសរីរាង្គទៅអ្នកនាំចេញ។

រូបភាព ១៖ ប្រព័ន្ធទទួលស្គាល់ និងគ្រប់គ្រងផ្ទៃក្នុងសម្រាប់ផលិតកម្មស្រូវសរីរាង្គនៅខេត្តព្រះវិហារ



រូបភាពនៅទល់មុខនោះ សង្ខេបពីការបង្កើត ICS នៅខេត្តព្រះវិហារ។ អធិការ ICS ទទួលបានការបណ្តុះបណ្តាលក្នុងការចូលរួម ជាមួយសហករណ៍កសិកម្មនីមួយៗស្តីពីផលិតកម្មស្រូវសរីរាង្គ។ នៅឆ្នាំដំបូង COrAA (បានចុះកិច្ចសន្យាដោយគម្រោងនេះ) បានផ្តល់ការគាំទ្រដល់អ្នកត្រួតពិនិត្យ ICS ចងក្រងទិន្នន័យ ICS និងសម្របសម្រួលទំនាក់ទំនងជាមួយ CB ។ ដើម្បីទ្រទ្រង់មុខងារទាំងនេះ បន្ទាប់ពីបញ្ចប់គម្រោង សហករណ៍កសិកម្មបានសម្រេចចិត្តជួយផ្តល់ធនធានទៅវិញទៅមក និង បង្កើតសហជីពសហករណ៍ (“PMUAC”)។ សហជីពនេះបានបង្កើនសមត្ថភាពវិជ្ជាជីវៈ ដើម្បីរក្សាប្រព័ន្ធ ICS អាចទុកចិត្តបាន ដែលបច្ចុប្បន្ននេះការរ៉ាប់រងថ្លៃផ្សេងៗគឺបានមកពីការពីសមាជិករបស់ខ្លួនបង់មក។

លទ្ធផល បទពិសោធន៍ និងអនុសាសន៍ “គួរចងចាំ” ទី ៣៖ តើការគាំទ្រណាមួយដែលបង្កើត និងទ្រទ្រង់ខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ស្រូវសរីរាង្គ?

មានសក្តានុពលទីផ្សារពិតប្រាកដសម្រាប់អង្ករសរីរាង្គ (ហើយអាចដំណើរការផលិតផលពីអង្ករសរីរាង្គ) ប៉ុន្តែដើម្បីចាប់យកសក្តានុពលនេះគឺតម្រូវឱ្យភាគីពាក់ព័ន្ធផ្នែកសេដ្ឋកិច្ចមានការប្តេជ្ញាចិត្តខ្ពស់នៅគ្រប់កម្រិត ហើយក៏ត្រូវការការគាំទ្រខ្លាំងណាស់ដែរពីរដ្ឋាភិបាល/គម្រោងផងដែរ។

ទស្សនៈវិស័យ ការប្តេជ្ញាចិត្ត និងការវិនិយោគ (ជាពិសេសសម្រាប់ទស្សនៈសេដ្ឋកិច្ច នៅកម្រិតអន្តរជាតិ) របស់អ្នកនាំចូលដែលបានចូលរួមក្នុងការបង្កើតខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់អង្ករសរីរាង្គនៅខេត្តព្រះវិហារ គឺជាគន្លឹះនៃភាពជោគជ័យក្នុងករណីនេះ។

ភាពសំខាន់ស្មើៗគ្នាគឺការប្តេជ្ញាចិត្តរបស់កសិករ និងអ្នកដឹកនាំសហករណ៍កសិកម្ម ដែលបង្កើតប្រព័ន្ធ ICS បានដោយជោគជ័យ។

ប៉ុន្តែមានតួនាទីសំខាន់ៗមួយចំនួន ដែលត្រូវធ្វើឡើងដោយរដ្ឋាភិបាល (ឬការគម្រោងគាំទ្រ/ដៃគូអភិវឌ្ឍ) ដែលរួមមាន៖

- ផ្តល់ជំនួយបច្ចេកទេស/ការកសាងសមត្ថភាពដល់កសិករ/សហករណ៍ (និងដល់ពាណិជ្ជករ) អំពីស្តង់ដារសរីរាង្គ ហើយត្រូវអនុវត្តលក្ខខណ្ឌតម្រូវ និងប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រង និងត្រួតពិនិត្យ។
- ផ្តល់ឧបត្ថម្ភធនដំបូងនៅពេលចាំបាច់ ដើម្បីជួយភាគីពាក់ព័ន្ធឱ្យអាចទូទាត់ចំណាយនៅឆ្នាំដំបូងបានមុនពេលការចំណាយទាំងនេះ អាចទូទាត់ដោយប្រាក់បុព្វលាភដែលទទួលបាន (ប៉ុន្តែតាំងពីដំបូងមកឧបត្ថម្ភនឹងត្រូវមានលក្ខខណ្ឌដោយ ការប្តេជ្ញាចិត្តច្បាស់លាស់ពីភាគីពាក់ព័ន្ធផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច ដើម្បីជម្រះថ្លៃទាំងនោះដោយផ្អែកលើសេណារីយ៉ូបង្កើតទំហំពិតប្រាកដ និងជាក់លាក់នៃការពង្រីកវិសាលភាព។
- តាមមធ្យោបាយដែលរៀបចំបន្ថែម នៅមានគម្លាតរវាងធនធានមនុស្សដែលមានបទពិសោធន៍ និងធនធានមនុស្សដែលទទួលបានការបណ្តុះបណ្តាលនៅប្រទេសកម្ពុជា ដែលត្រូវបង្កើត និងអនុវត្តប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងផ្ទៃក្នុង និងការទទួលស្គាល់ដែលបានតម្រូវ។វាគួរមានការបង្កើតនិងស្នើកម្មវិធីទទួលស្គាល់/ការត្រួតពិនិត្យ (មិនមែន សម្រាប់តែសរីរាង្គ ប៉ុន្តែក៏សម្រាប់ស្តង់ដារជាច្រើនដែលទាក់ទងនឹងការគ្រប់គ្រងគុណភាព ការអនុវត្តកសិកម្មល្អ ការកំណត់ភូមិសាស្ត្រដែលមានការការពារផងដែរ។ល។) សម្រាប់សិស្ស ឬ យុវជនដែលមានជំនាញ ឧទាហរណ៍ដូចជា ជំនាញឯកទេសខ្លីក្រោយបញ្ចប់វគ្គបណ្តុះបណ្តាល។

១.២.៣.អង្ករ SRP

ការបណ្តុះបណ្តាលដំបូងស្តីពីស្តង់ដារអង្ករ SRP

ស្តង់ដារវេទិកាស្រូវអង្ករប្រកបដោយនិរន្តរភាព(SRP)ចាប់ផ្តើមក្លាយជាតម្រូវការរបស់អ្នកនាំចេញអង្ករធំៗមួយចំនួនដែលជាផ្នែកនៃគោលនយោបាយ CSR និងការគ្រប់គ្រងកេរ្តិ៍ឈ្មោះរបស់ពួកគេ។ ដូចអ្នកនាំចេញកម្ពុជាមួយចំនួនបានបង្ហាញចំណាប់អារម្មណ៍ថា គម្រោង SCCRP បានសហការរៀបចំ និងផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានរួមគ្នា (ជាមួយលេខាធិការដ្ឋាន SRP) លើវគ្គបណ្តុះបណ្តាលដំបូងស្តីពីស្តង់ដារ SRP នៅប្រទេសកម្ពុជា។ ការបណ្តុះបណ្តាលបានប្រព្រឹត្តទៅនៅខេត្តសៀមរាបនៅថ្ងៃទី១៤និង១៥ ខែកក្កដា ឆ្នាំ ២០១៦ ហើយមានសិក្ខាកាមចូលរួមសរុបចំនួន ៣៦ នាក់ (រួមមានសេវាកម្មមកពីក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ ម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ និងអ្នកនាំចេញអង្ករ និងសហព័ន្ធកសិករ សហព័ន្ធស្រូវអង្ករកម្ពុជា គណៈកម្មការចេញវិញ្ញាបនបត្រ អង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល ភ្នាក់ងារគម្រោង និងជំនួយ)។

សិក្ខាសាលាបានបើកដោយឯកឧត្តម ទី សុខុម រដ្ឋលេខាធិការនៃក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ ដោយមានការដឹកនាំដោយលោកបណ្ឌិត Joel Janiya (IRRI) និងលោកបណ្ឌិត Wyn Ellis (រដ្ឋលេខាធិការ SRP) ដែលបានផ្តល់គោលការណ៍ណែនាំស្តីពីស្តង់ដារ ការប្រើប្រាស់របស់ពួកគេ និងការពិនិត្យតាមដានការអនុវត្តរបស់ SRP ។

▲ *រូបថតជាក្រុមនៅសិក្ខាសាលាស្តីពីការកសាងសមត្ថភាពលើស្តង់ដារអង្ករ SRP នៅប្រទេសកម្ពុជា ខេត្តសៀមរាប នៅថ្ងៃទី ១៤ និង ១៥ ខែកក្កដា ឆ្នាំ ២០១៥ ។*

ចំណុចទី ២ ៖អង្ករ "SRP" សរុបមក ...[7]

វេទិកាស្រូវអង្ករប្រកបដោយនិរន្តរភាព(SRP) ជាដៃគូពហុភាគីពាក់ព័ន្ធក្នុងការលើកកម្ពស់ប្រសិទ្ធភាពធនធាន និងនិរន្តរភាព ទាំងលើការធ្វើកសិកម្ម និងតាមរយៈខ្សែសង្វាក់តម្លៃស្រូវអង្ករ។សម្ព័ន្ធមិត្តធ្វើការជាមួយដៃគូស្ថាប័នជាង ៨០ ក្នុងវិស័យសាធារណៈ និងឯកជន ក៏ដូចជាអង្គការអន្តរជាតិ អង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល និងសហគមន៍ស្រាវជ្រាវអន្តរជាតិ ដើម្បីលើកកម្ពស់ការអនុវត្តដោយវ័យឆ្លាតបំផុតក្នុងចំណោមភាគីពាក់ព័ន្ធក្នុងប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍។

កាលពីឆ្នាំ ២០១៥ ស្តង់ដារដំបូងរបស់ពិភពលោកសម្រាប់ការដាំដុះស្រូវបែបនិរន្តរភាពបានចាប់ផ្តើមឡើង រួមជាមួយសូចនាករដែលមានប្រសិទ្ធិភាព ដើម្បីអាចពិនិត្យតាមដានវឌ្ឍនភាព និងផលជះ។ការបើកកម្មវិធីនេះបានទាញការប្តេជ្ញាចិត្តពីសំណាក់តួអង្គក្នុងវិស័យឯកជនមួយចំនួនឱ្យសម្រេចបានធនធានមាននិរន្តរភាព ១០០% ក្នុងខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់សាជីវកម្មសាកលរបស់ពួកគេនៅឆ្នាំ ២០២០។

ទំព័រវិបសាយ៖ www.sustainablerice.org | ទំនាក់ទំនង៖ Secretariat@sustainablerice.org

ការគាំទ្រសម្រាប់ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាសម្រាប់ស្រូវអង្ករ SRP

បន្ថែមពីលើសិក្ខាសាលាក្នុងការកសាងសមត្ថភាព កាលពីឆ្នាំ ២០១៧ គម្រោង SCCRP បានគាំទ្រលើការបង្កើតការសាកល្បងភាពជាដៃគូពាណិជ្ជកម្ម (ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា) រវាងម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ ២ នាក់ / អ្នកនាំចេញ (អេមរ៉ុយស៍ និង BRICo) និងសហករកសិកម្ម ៤ នាក់ ដែលមានទីតាំងនៅខេត្តបាត់ដំបងទាំងអស់។ អ្នកនាំចេញទាំងនោះបានចូលរួមដោយផ្ទាល់ជាមួយក្រុមហ៊ុនកសិឧស្សាហកម្មអន្តរជាតិធំៗ ដើម្បីផ្គត់ផ្គង់ស្រូវអង្ករ SRP។

កិច្ចសន្យាចំនួនពីរត្រូវបានចុះហត្ថលេខាជាមួយអេមរ៉ុយស៍ សម្រាប់ផលិតកម្មស្រូវអង្ករសែនក្រអូបដែលបានអនុវត្ត ប៉ុន្តែទទួលបានជោគជ័យបានត្រឹមផ្នែកខ្លះប៉ុណ្ណោះ៖ ប្រហែលជាពាក់កណ្តាលនៃបរិមាណដែលបានរំពឹងទុកដែលបានផ្តល់ឱ្យ (១៤៨០ តោនធៀបនឹង ៣០០០ តោននៅក្នុងកិច្ចសន្យា)។ មូលហេតុចម្បងសម្រាប់បញ្ហានេះអាចប្រហែលមកពីកម្រិតខ្វះខាតនៃថ្លៃបុព្វលាភដែលបានផ្តល់ឱ្យសម្រាប់អង្ករ SRP រួមបញ្ចូលជាមួយអង្គហេតុដែលឈ្មួញក្នុងស្រុកមួយចំនួនបានផ្តល់តម្លៃយ៉ាងហោចណាស់ស្រដៀងទៅនឹងកសិករសម្រាប់ស្រូវអង្ករធម្មតា។ អត្រានៃបរិមាណស្រូវដែលបានផ្តល់ឱ្យ / នៅក្នុងកិច្ចសន្យាគឺនៅតែទាបជាងសម្រាប់កិច្ចសន្យារវាង BRICo និងសហករណ៍កសិកម្មចំនួនពីរ ជាមួយនឹងបរិមាណសរុបចំនួន ៤០៧.៥ តោនដែលបានផ្តល់ឱ្យធៀបនឹង ១១៩៦ តោនដែលជាបរិមាណគោលដៅ ឬ ៣៤% នៃគោលដៅសម្រេចបាន។

[៧] (អត្ថបទដោយលេខាធិការវេទិកាស្រូវអង្ករមាននិរន្តរភាព)។

លទ្ធផល បទពិសោធន៍ និងអនុសាសន៍ "គួរចងចាំ" ទី ៤៖ សំណួរ និងក្តីបារម្ភអំពីនិរន្តរភាពសេដ្ឋកិច្ចពីការផ្គត់ផ្គង់ស្រូវអង្ករ SRP ...

សម្រាប់ការសាកល្បងកិច្ចសន្យាជាមួយសហករណ៍ជាលើកដំបូង កម្រិតរបស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ / អ្នកនាំចេញបុព្វលាភបានយល់ព្រមក្នុងការចំណាយសម្រាប់ស្រូវ SRP ក្នុងតម្លៃប្រហែលជា ១០ ដុល្លាអាមេរិកប៉ុណ្ណោះក្នុងមួយតោន (ដែលអាចគ្រប់ដណ្តប់ទាំងថ្លៃប្រតិបត្តិការសម្រាប់សហករណ៍ រួមមានពេលដែលពួកគេត្រូវការទាក់ទងនឹងព័ត៌មានរបស់កសិករ និងការត្រួតពិនិត្យអំពីស្តង់ដារ ទោះបីជាពួកគេមិនមែនជាអ្នកទទួលខុសត្រូវរឿងនេះតែម្នាក់ឯង និងថ្លៃបុព្វលាភសម្រាប់កសិករក៏ដោយ។
បន្ទាប់ពីការសាកល្បងជាលើកដំបូងនៅកាលពីឆ្នាំ ២០១៧ វាបានបង្ហាញឱ្យឃើញថាកម្រិតនៃថ្លៃបុព្វលាភនេះមិនគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការធ្វើឱ្យកសិករចូលរួមបានរយៈពេលវែង និងប្រកបដោយនិរន្តរភាពទេ។
លើសពីនេះទៅទៀត (សម្រាប់ស្តង់ដារស្រូវអង្ករ SRP ខ្លួនឯងស្ថិតនៅក្នុងដំណាក់សាកល្បងនៅឡើយ) SRP មិនអនុញ្ញាតឱ្យអ្នកវេចខ្ចប់ចុងក្រោយ / អ្នកចែកចាយបោះពុម្ពឡូហ្គោ SRP នៅលើកញ្ចប់ស្រូវទេ។ បច្ចុប្បន្ន ស្តង់ដារ SRP ត្រូវបានជំរុញយ៉ាងខ្លាំងដោយក្រុមហ៊ុនចម្រុះជាតិសាសន៍ធំៗក្នុងវិស័យឧស្សាហកម្មអាហារ។ ជាទូទៅ ក្រុមហ៊ុនទាំងនោះលក់ស្រូវរបស់ពួកគេក្នុងតម្លៃយ៉ាងខ្ពស់ ដែលតម្លៃទាំងនេះមាននៅក្នុងម៉ាកយីហោដែលមានឈ្មោះល្បីផ្ទាល់របស់ពួកគេ។ សម្រាប់ពួកគេ ការចូលហ៊ុនជាមួយ SRP គឺដើម្បីទទួលបានការធានាមួយចំនួនលើការអនុវត្តសង្គម និងបរិស្ថានល្អ ដើម្បីបង្ការពីហានិភ័យដែលអាចកើតឡើងនាពេលអនាគតសម្រាប់ក្រុមហ៊ុន និងម៉ាកយីហោរបស់ពួកគេ។
ប៉ុន្តែ ប្រសិនបើឡូហ្គោ SRP មិនបានបង្ហាញនៅលើផលិតផលចុងក្រោយទេ នោះតម្លៃនៅតែរក្សាបានចំពោះតែម៉ាកយីហោនៅក្នុងក្រុមហ៊ុនប៉ុណ្ណោះ (កម្មសិទ្ធិបញ្ញាផ្ទាល់របស់ពួកគេ) ហើយមិនមែននៅក្នុងឡូហ្គោ SRP របស់សហករណ៍ទេ។ ដើម្បីធ្វើឱ្យ (ឬធ្វើឱ្យប្រសើរ ប្រុងប្រយ័ត្ន) ការបោះពុម្ពឡូហ្គោនៅលើកញ្ចប់ចុងក្រោយ (ពាក់ព័ន្ធជាមួយការប្រាស្រ័យទាក់ទងទៅអ្នកប្រើប្រាស់) នឹងអាចផ្ទេរផ្នែកមួយនៃតម្លៃទៅកាន់ឡូហ្គោ SRP ជំនួសឱ្យម៉ាកយីហោឯកជន។ វាអាចជួយដល់អ្នកចែកចាយខ្នាតតូចចូលរួមនៅក្នុង SRP ហើយអាចធ្វើឱ្យកសិករមានជំហរក្នុងការចរចាឱ្យបានតម្លៃប្រសើរ សម្រាប់ការប្តេជ្ញាចិត្តដែលពួកគេបានអនុវត្តនៅក្នុងស្តង់ដារ SRP នៅខាងក្រោម។

១.២.៤.ពាណិជ្ជកម្មប្រកបដោយសមធម៌

ការបង្កើតខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ស្រូវអង្ករសរីរាង្គដែលបានបង្កើតនៅក្នុងខេត្តព្រះវិហារ កិច្ចព្រមព្រៀងត្រីភាគីមួយបានចុះហត្ថលេខារវាងអេមរ៉ាយស៍ សហគមន៍នៃសហករណ៍នៅក្នុងខេត្តព្រះវិហារ (PMUAC) និងក្រុមហ៊ុន Ethiquable (ក្រុមហ៊ុនបារាំងដែលមានជំនាញឯកទេសផ្នែកកសិកម្មសរីរាង្គ និងផលិតផលពាណិជ្ជកម្មប្រកបដោយសមធម៌)។ ក្រៅពីស្តង់ដារសរីរាង្គក្រុមហ៊ុន Ethiquable បានបញ្ជាទិញអង្ករចំនួន ៨០ តោនដែលបានទទួលស្គាល់ជាពាណិជ្ជកម្មប្រកបដោយសមធម៌ ដោយប្រើប្រាស់ស្លាកសម្គាល់ "Symbole des Producteurs Paysans" ដែលជាការទាមទារចង់បានបំផុតមួយក្នុងចំណោមស្តង់ដារពាណិជ្ជកម្មប្រកដបដោយសមធម៌។ នេះបានបើកចំហឱកាសទីផ្សារផ្សេងទៀតសម្រាប់ស្រូវអង្ករសរីរាង្គខេត្តព្រះវិហារ ដែលមានការកំណត់នៅក្នុងបរិមាណ ប៉ុន្តែមានការចាប់អារម្មណ៍យ៉ាងខ្លាំងសម្រាប់អង្គការកសិករដូចដែលត្រូវគេបានរំពឹងទុក ដែលវាអាចបង្កើតប្រាក់ចំណូលសុទ្ធបន្ថែមចំនួន + ៣៦ ០០០ ដុល្លាអាមេរិកសម្រាប់សមាគមន៍នៃសហករណ៍ខេត្តព្រះវិហារ។

ចំនុចផ្តោតទី ៣៖ លក្ខណៈសំខាន់របស់ស្លាកសម្គាល់ពាណិជ្ជកម្មប្រកបដោយសមធម៌៖ « Symbole des Producteurs Paysans » [8]

SPP (« Symbole des Producteurs Paysans ») គឺជាប្រព័ន្ធផ្តល់វិញ្ញាបនប័ត្រពាណិជ្ជកម្មប្រកបដោយសមធម៌ដែលបានបង្កើតកាលពីឆ្នាំ ២០០៦ ដោយ CLAC (អ្នកផលិតពាណិជ្ជកម្មប្រកបដោយសមធម៌ខ្នាតតូចរបស់បណ្តាញអាមេរិកឡាទីន និងការ៉ាបៀន)។ វាបានកាន់កាប់ និងគ្រប់គ្រងដោយអ្នកផលិតខ្នាតតូចដែលបានរៀបចំតាមរយៈសមាគមន៍ស៊ីវិល SPP Global (អតីត FUNDEPPO)។ វាមានបំណង ដើម្បីបញ្ជាក់ផលិតផលរបស់ពួកគេពីការធ្វើកសិកម្មបែបគ្រួសារ និងដើម្បីផ្សព្វផ្សាយពីគន្លងជាក់លាក់មួយរបស់ពាណិជ្ជកម្មប្រកបដោយសមធម៌ដែលអ្នកផលិតខ្នាតតូចគឺជាតួអង្គនៃការអភិវឌ្ឍន៍ និងដាក់បញ្ចូលនៅក្នុងទីផ្សារអន្តរជាតិ។.

SPP បង្ហាញពីការកំណត់របស់អ្នកផលិតខ្នាតតូច និងតម្លៃរបស់ពួកគេ ការផ្តោតទៅលើការអភិវឌ្ឍន៍។ នៅតាមតំបន់ជនបទ ការការពារផលិតកម្មកសិកម្មចម្រុះ ការគោរពរបស់អ្នកផលិតខ្នាតតូចក្រុមគ្រួសារ និងបរិស្ថាន និងឆន្ទៈក្នុងការការពារផលប្រយោជន៍របស់ពួកគេទល់នឹងតួអង្គផ្សេងទៀត។ លក្ខណៈបច្ចេកទេសរបស់ SPP គឺត្រូវបានគេផ្តោតទៅអ្នកផលិតខ្នាតតូច សហគមន៍ និងគ្រួសាររបស់ពួកគេ និងអង្គការកសិករក្នុងនាមជាអ្នកផ្លាស់ប្តូរ។ ស្តង់ដារ SPP រួមមានការតម្រូវឱ្យមានទាក់ទងនឹងការពង្រឹងសមត្ថភាព និងស្វ័យភាពរបស់អង្គការអ្នកផលិតខ្នាតតូច (SPOs) ហើយសួរអ្នកទិញ ដើម្បីចូលរួមការប្តេជ្ញាចិត្តរយៈពេលវែងនៅក្នុងទំនាក់ទំនងរយៈពេលវែងរបស់ពួកគេជាមួយអង្គការទាំងនោះ។

វិញ្ញាបនបត្រនេះប្រើបានសម្រាប់តែ SPOs ប៉ុណ្ណោះ ដែលកំណត់ដោយទំហំឯកតាផលិតកម្ម ដែលមិនអាចលើពី ១៥ ហិកតានៅក្នុងផលិតកម្មទេ យ៉ាងហោចណាស់ ៨៥ % នៃអ្នកផលិត និង ៣០ហិកតាសម្រាប់ ១៥ % ដែលនៅសល់។ មធ្យោបាយផលិតកម្មត្រូវតែជាកម្មសិទ្ធិរបស់អ្នកផលិត ហើយកម្មករត្រូវតែជាកម្មករផ្ទាល់ខ្លួន ឬរបស់គ្រួសារពួកគេ (លើកលែងតែផលិតផលដែលត្រូវការកម្លាំងពលកម្មខ្លាំង)។

ដើម្បីអនុវត្តបាន SPO ត្រូវតែឆ្លើយតបទៅនឹងលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យរបស់អង្គការ (រចនាសម្ព័ន្ធអភិបាលប្រជាធិបតេយ្យ) លក្ខណៈវិនិច្ឆ័យលើផលិតផល (តម្លាភាពនៅក្នុងលំហូរផលិតផល) លក្ខណៈវិនិច្ឆ័យលើប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រង លក្ខណៈវិនិច្ឆ័យលើពាណិជ្ជកម្ម (ការស្វែងរកតម្លាភាពទាំងខាងក្នុង និងខាងក្រៅ) លក្ខណៈវិនិច្ឆ័យសម្រាប់ពង្រឹងវិស័យអ្នកផលិតខ្នាតតូច (លើកកម្ពស់ការចូលរួមសហការ និងការធ្វើសមាហរណកម្មដេករបស់ SPOs) លក្ខណៈវិនិច្ឆ័យលើសុខភាពមនុស្ស និងបរិស្ថាន សេចក្តីថ្លៃថ្នូរក្នុងការរស់នៅ លក្ខណៈវិនិច្ឆ័យដល់ពលករ (លើកកម្ពស់ជីវភាព និងលក្ខខណ្ឌការងារ និងរាប់បញ្ចូលពលករកុមារជាផ្លូវការ)។

ទាក់ទងទៅនឹងក្រុមហ៊ុន ដើម្បីអនុវត្ត SPP ទៅបាន ពួកគេត្រូវចុះបញ្ជីដោយស្របច្បាប់ មានសមត្ថភាពក្នុងការអនុលោមកិច្ចសន្យា និងមានប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងត្រឹមត្រូវ។ ពួកគេមិនអាចជាអ្នកផលិតខ្នាតធំនៃផលិតផលដូចគ្នាដែលត្រូវបានទិញពី SPOs ទេ។ ពួកគេត្រូវតែមានការចុះបញ្ជីប្រតិបត្តិការប្រកបដោយតម្លាភាព និងធានានូវលទ្ធភាពទទួលបានផលិតផលដែលត្រូវបានលក់នៅក្រោម SPP ។ ពួកគេត្រូវទិញផលិតផលពី SPOs នៅក្នុងដំណាក់ឈានមុខគេបង្អស់ដែលអាចដំណើរការទៅបាន។ ជាចុងក្រោយ អ្នកទិញចុងក្រោយត្រូវប្តេជ្ញាចិត្តទិញបរិមាណពិតប្រាកដមួយដែលស្ថិតក្រោម SPP (៥% នៃប្រភេទផលិតផលឆ្នាំដំបូងដែលកើនឡើង ៥% ជារៀងរាល់ឆ្នាំឈានរហូតដល់ ២៥%)។

[8] (អត្ថបទផ្តល់ដោយ Ethiquable)។

១.២.៥.ការពិចារណាមួយចំនួនទៅលើសក្តានុពល និងដែនកំណត់នៃសញ្ញាសម្គាល់ភូមិសាស្ត្រដែលបានការពារសម្រាប់ស្រូវអង្ករកម្ពុជា

ការចុះបញ្ជីសញ្ញាសម្គាល់ភូមិសាស្ត្រដែលបានការពារ (PGI ឬ GI) ក្នុងការផ្សព្វផ្សាយស្រូវអង្ករដែលមានគុណភាពបង្កើនលក្ខណៈពិសេសរបស់វា និងញែកឱ្យឃើញភាពខុសគ្នាលើអង្ករពិសេសសម្រាប់ទីផ្សារចុងក្រោយដែលមានតម្លៃខ្ពស់ ដែលត្រូវបានគេចាត់ទុកថា ជាឧបករណ៍មួយ។ សមាជិកក្រុមរបស់គម្រោងដឹងច្បាស់ពីគំនិតរបស់ PGI ដែលយូរៗម្តងបានផ្តល់ព័ត៌មានទៅភាគីពាក់ព័ន្ធ (ភាគច្រើនជាអ្នកនាំចេញ) ក្នុងករណីក្រៅផ្លូវការជាច្រើន។ ប៉ុន្តែវាមិនបាន (ក្នុងគម្រោងនេះ និងសម្រាប់ពេលបច្ចុប្បន្ន) ឱ្យមានតម្រូវការច្បាស់លាស់ណាមួយដែលដោះស្រាយដោយភាគីពាក់ព័ន្ធផ្នែកសេដ្ឋកិច្ចទាំងនោះក្នុងការធ្វើគម្រោង សម្រាប់ការគាំទ្រដែលអាចធ្វើទៅបានក្នុងការបង្កើត PGI សម្រាប់ស្រូវអង្ករទេ។

ការសិក្សាពីអំពីផ្សារអន្តរជាតិ[៩] ត្រូវបានគេស្នើឱ្យសាកល្បងលើចំណាប់អារម្មណ៍របស់អ្នកនាំចូលក្រៅពីប្រទេស (ជាពិសេសនៅសហភាពអឺរ៉ុប) សម្រាប់ GI ដែលអាចធ្វើទៅបាននៅលើស្រូវអង្ករកម្ពុជាដែលអាចជឿទុកចិត្តបាន។ អ្នកនាំចូលមិនបានបង្ហាញចំណាប់អារម្មណ៍អ្វីខ្លាំងទេក្នុងការទិញ និងលក់អង្ករ GI ជាក់លាក់មួយ។ បន្ទាប់ពីសិក្សាទីផ្សាររួចមក អាទិភាពក្នុងយុទ្ធសាស្ត្រលើកកម្ពស់ទីផ្សារ និងការបង្កើតលក្ខណៈពិសេសរបស់ស្រូវអង្ករកម្ពុជាដែលមានគុណភាពខ្ពស់ ដែលធ្លាប់ឈ្នះពានរង្វាន់ស្រូវល្អបំផុតលើពិភពលោកចំនួន ៣ ដង ត្រូវពឹងផ្អែកទៅលើប្រភេទពូជស្រូវជាក់លាក់ (ជាពិសេស ផ្ការំដួល ឬ ប្រភេទពូជស្រូវអង្ករផ្កាម្លិះផ្សេងទៀត) ប៉ុន្តែមិនត្រូវបានផ្សារភ្ជាប់ទៅនឹងតំបន់ពិសេសរបស់ផលិតកម្មទេ។ ម្យ៉ាងទៀត ដើម្បីបង្កើតឱ្យមានសាមគ្គីភាពនៅក្នុងសហព័ន្ធស្រូវអង្ករកម្ពុជា វាជាការប្រសើរសម្រាប់សហព័ន្ធក្នុងការធ្វើការជាលើកដំបូងនៅលើម៉ាកសម្គាល់ដែលមានការទទួលស្គាល់ «ម្លិះអង្ករ»[១០] ដែលមានសក្តានុពលច្រើនជាងការរាប់បញ្ចូល ដែលមិនកំណត់ទៅកាន់តំបន់ជាក់លាក់ណាមួយទេ។

តាមទស្សនៈវិស័យសេដ្ឋកិច្ច PGI ជាទូទៅតម្រូវឱ្យមានការត្រួតពិនិត្យ និងការបញ្ជាក់ពីដំណាក់កាលផលិតកម្មស្រូវដូច្នេះវាមានការចំណាយខ្ពស់សម្រាប់ការត្រួតពិនិត្យ និងការបញ្ជាក់ ដែលតម្លៃស្លាក GI ដែលនឹងបង្កើត គឺពិបាកក្នុងការព្យាករណ៍។ វាអាចមានសារៈសំខាន់សម្រាប់ផលិតផលជាក់លាក់មួយ ដែលផលិតនៅក្នុងបរិមាណមានកំណត់ ហើយវាត្រូវបានគេលក់នៅក្នុងទីផ្សារផ្តាច់មុខ។ វាអាចជាប្រថុយប្រថានយ៉ាងខ្លាំងក្នុងការប៉ាន់ស្មានលើថ្លៃបុព្វលាភដែលបានចំណាយក្នុងកម្រិតខ្ពស់សម្រាប់ផលិតផល GI ប្រសិនបើ PGI ត្រូវបានគេរំពឹងថា នឹងគ្រប់ដណ្តប់លើតំបន់ធំៗ បរិមាណយ៉ាងច្រើននៃផលិតកម្ម។ហេតុដូច្នេះ វាគឺពិបាកក្នុងការផ្តល់យោបល់ទូទៅ និងច្បាស់លាស់នៅលើការបង្កើតរបស់ PGI សម្រាប់ស្រូវអង្ករកម្ពុជា ប៉ុន្តែ វានឹងត្រូវបានគេវាយតម្លៃក្នុងករណីនីមួយៗ។ តើយើងកំពុងនិយាយអំពី GI ណាមួយទៅ? រហូតមកដល់ពេលនេះ ឈ្មោះដែលមានសក្តានុពលដែលត្រូវបានគេហៅជាញឹកញាប់បំផុត

---

[៩] សូមមើល ន ១.១. ទំព័រទី ៤ ។

[១០] សូមមើល ន ១.២.១.ទំព័រទី ៥ ។

លើស្រូវអង្ករ (ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា) គឺ "ស្រូវអង្ករបាត់ដំបង" ឬ ស្រូវអង្ករ "ថ្មគោល"[១១]។ ជម្រើសរបស់ឈ្មោះទាំងនេះបង្កើតឱ្យមានបញ្ហាផ្សេងទៀត ដែលពិបាកក្នុងការដោះស្រាយ៖ PGI ត្រូវតែឆ្លើយតបទៅនឹងផលិតផលជាក់លាក់ជាមួយភាពដូចគ្នាតែមួយនៃផលិតផលដែលមានស្លាកសម្គាល់។ ប្រសិនបើប្រភេទស្រូវអង្ករ (ពូជស្រូវអង្ករពណ៌សក្រអូបផ្កាម្លិះ...) ត្រូវបានគេដាក់បញ្ចូលក្រោមឈ្មោះ GI បន្ទាប់មក GI នឹងក្លាយជាគ្មានន័យ ដោយសារតែវាមិនពាក់ព័ន្ធជាមួយផលិតផលពិសេស ឬ ជាក់លាក់ណាមួយទេ ហើយទំនងជាមិនអាចបង្កើតតម្លៃបុព្វលាភពិសេសណាមួយបានឡើយ។ ផ្ទុយមកវិញ ប្រសិនបើ "ស្រូវអង្ករបាត់ដំបង " (ឬ "ថ្មគោល") ជាផលិតផលសម្គាល់ភូមិសាស្ត្រដែលត្រូវបានគេកំណត់នៅក្នុងសៀវភៅបច្ចេកទេសរបស់ខ្លួនថា ជាពូជស្រូវអង្ករផ្កាម្លិះតែប៉ុណ្ណោះ (ជាឧទាហរណ៍) ដូច្នេះជាគោលការណ៍ រាល់អង្ករផ្សេងទៀតដែលមិនគោរពតាមលក្ខណៈបច្ចេកទេសរបស់ផលិតផលសម្គាល់ភូមិសាស្ត្រនឹងមិនមានសិទ្ធិប្រើឈ្មោះ "បាត់ដំបង" (ឬថ្មគោល) នៅលើបាវអង្ករបានទេ។ ដូច្នេះ មានតែស្រូវមួយភាគតូចដែលផលិតនៅក្នុងខេត្តបាត់ដំបងប៉ុណ្ណោះដែលមានសិទ្ធិ (ពិចារណាពីពូជស្រូវចម្រុះដែលបានផលិតនៅទីនោះ) ប៉ុន្តែរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវមិនអាចមានសិទ្ធិទៀតទេក្នុងការសរសេរឈ្មោះ "បាត់ដំបង" (ឬ "ថ្មគោល") នៅលើបាវអង្ករដែលខ្លឹមសារគឺមិនឆ្លើយតបទៅនឹងស្តង់ដាររបស់ GI ទេ។ នៅពេលដែលឈ្មោះភូមិសាស្ត្រទាំងនេះត្រូវបានប្រើប្រាស់យ៉ាងទូលំទូលាយដោយរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវដែលមានទីតាំងនៅក្នុងខេត្ត (ស្រុក)នេះ ការការពារឈ្មោះភូមិសាស្ត្រ ហើយការដាក់កម្រិតលើការប្រើប្រាស់សម្រាប់ចំណែកតូចមួយនៃបរិមាណស្រូវ ដែលបានផលិតនៅក្នុងតំបន់នោះនឹងបង្កើតឱ្យមានភាពចម្រុងចម្រាស់ជាច្រើន។

[១១] ការដាក់ឈ្មោះលើផលិតផល ការកំណត់ព្រំដែនតំបន់ផលិតផលសម្គាល់ដោយភូមិសាស្ត្រ អាចខុសគ្នាខ្លាំងពីការកំណត់ព្រំដែនរដ្ឋបាលរបស់ខេត្ត / ស្រុក។

ចំនុចផ្តោត ៤៖ ការប្រៀបធៀបដោយសង្ខេបរវាងស្លាកគុណភាពផ្សេងៗគ្នា

ដូចដែលបានឃើញខាងលើ គម្រោង SCCRP បានគាំទ្រលើការញែកប្រភេទអង្ករកម្ពុជាតាមរយៈការប្រើប្រាស់ស្លាកគុណភាពផ្សេងៗគ្នា៖ សរីរាង្គ,SRP, ម៉ាក "ម្លិះអង្ករ", ស្លាកពាណិជ្ជកម្មប្រកបដោយសមធម៌របស់ SPP ។
ស្លាកនីមួយៗមានមតិយល់ស្រប និងមតិជំទាស់ ដែលយើងព្យាយាមសង្ខេបនៅក្នុងតារាងខាងក្រោម៖

	"អង្ករម្លិះ"	ស្រូវសរីរាង្គ (EU/USA)	SRP	SPP (ពាណិជ្ជកម្មដោយយុត្តិធម៌)
សក្តានុពលទីផ្សារ និងតម្លៃបន្ថែមទូទៅ	យីហោថ្មីដែលពាណិជ្ជករ និងអ្នកប្រើប្រាស់មិនធ្លាប់ស្គាល់៖ តម្លៃបន្ថែមអាចបង្កើតបាននឹងពឹងផ្អែកលើកិច្ចប្រឹងប្រែងផ្សព្វផ្សាយ (និងការអនុវត្តយ៉ាងម៉ត់ចត់លើការគ្រប់គ្រង និងការបញ្ជាក់)។	បង្កើតទីផ្សារបានល្អ និងបង្កើនតម្រូវការសម្រាប់ផលិតផលសរីរាង្គ ជាពិសេស នៅសហភាពអឺរ៉ុប និងអាមេរិក។ តម្លៃបុព្វលាភច្រើនខ្លាំង។	អ្នកទិញពហុជាតិធំៗមួយចំនួនកំពុងតែកំណត់គោលដៅ "ផ្តល់ប្រភពដោយនិរន្តរភាព" ។ ការអនុលោមតាមស្តង់ដារដូចជា SRP អាចក្លាយជាកាតព្វកិច្ចក្នុងការទទួលបានអតិថិជនទាំងនេះ។ ប៉ុន្តែអតិថិជនទាំងនោះហាក់ដូចជាមិនបង់តម្លៃ (ច្រើន) ខ្ពស់ជាងនេះទេ។	ជាពិសេស សម្រាប់ស្លាកសញ្ញា SPP សក្តានុពលគឺមានកម្រិតខ្លាំងពាក់ព័ន្ធនឹងបរិមាណ។ ចំពោះ ស្តង់ដារធ្វើពាណិជ្ជកម្មដោយយុត្តិធម៌ផ្សេងទៀត គឺតម្រូវការ (និងការកើនឡើងនៃតម្រូវការ) អាចច្រើនជាងនេះ។ ប៉ុន្តែតម្លៃបុព្វលាភ និងការធានាលើតម្លៃទីផ្សារគឺខ្ពស់ខ្លាំង។
តម្លៃបន្ថែម និងអត្ថប្រយោជន៍ផ្សេងទៀតសម្រាប់កសិករ	មិនទាន់បានអនុវត្តនៅឡើយទេ។ តម្លៃបន្ថែមដែលបានដាក់កម្រិតអាចនឹងមានផលប៉ះពាល់ដល់កសិករ ដោយសារតែគ្មានតម្រូវការដែលត្រូវគ្រប់គ្រងនៅកម្រិតកសិដ្ឋាន។ ប៉ុន្តែវាអាចរួមចំណែកក្នុងការរក្សា/ជំរុញឱ្យមានទីផ្សារសម្រាប់ប្រភេទស្រូវក្រអូបពិសេសកម្ពុជា។	តម្លៃបុព្វលាភជាច្រើនអាចត្រូវបានបង់ទៅកសិករ (យ៉ាងហោចណាស់ ២៥ ទៅ ៤០ ភាគរយ)។ ប៉ុន្តែផលិតភាពប្រហែលជាមានកម្រិតទាបជាងផលិតកម្មស្រូវធម្មតា។	តម្លៃបុព្វលាភបច្ចុប្បន្នគឺនៅមានកម្រិតខ្លាំងណាស់ (លើសពី ១០ ដុល្លារក្នុង ១ តោននៅកម្រិតសហករណ៍)។ មិនគ្រប់គ្រាន់ទេ ប្រសិនបើសហករណ៍ត្រូវរ៉ាប់រងលើផ្នែកការងារត្រូវគ្រប់គ្រង។ ប៉ុន្តែ ដើម្បីអនុវត្តតាមគោលការណ៍របស់ SRP គេត្រូវនាំយកនូវផលិតភាព និងប្រាក់ចំណូលខ្ពស់ជាងនេះ (ប៉ុន្តែវាមិនទាន់បង្កើតនៅឡើយទេ) ។	សក្តានុពលខ្ពស់ខ្លាំងនៃប្រាក់ចំណូលដែលបានកើនឡើងក្នុងមួយតោនសម្រាប់កសិករ/អង្គការកសិករ (ក្នុងករណី Ethiquable នៅក្នុងខេត្តព្រះវិហារ ប្រាក់ចំណូលបន្ថែមនៅកម្រិតអង្គការកសិករអាចឈានដល់ប្រមាណលើសពី ១០០ ដុល្លារក្នុងមួយតោនបន្ថែមពីលើតម្លៃបុព្វលាភស្រូវអង្ករសរីរាង្គ)។
លក្ខខណ្ឌ/ភាពលំបាកអនុវត្ត/ថ្លៃចំណាយ	តាមគោលការណ៍ គឺងាយស្រួលក្នុងការអនុវត្ត និងកំណត់ថ្លៃចំណាយគ្រប់គ្រងដែលមានកម្រិតដែលម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ/អ្នកនាំចេញនឹងប្រើប្រាស់ក្រុមហ៊ុនបញ្ជាក់ / ត្រួតពិនិត្យដូចគ្នា ដែលពួកគេតែងតែធ្វើការជាមួយ។	តម្រូវឱ្យមានប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រង និងការបញ្ជាក់ច្បាស់លាស់ (ការត្រួតពិនិត្យកសិករទាំងអស់ដោយ ICS)។ ថ្លៃចំណាយគឺច្រើន ដើម្បីរក្សា ICS និងទទួលបានការបញ្ជាក់ ប៉ុន្តែអាចមានកម្រិតទាបជាងតម្លៃបុព្វលាភដែលមានវិសាលភាពសេដ្ឋកិច្ច។	ច្បាប់ SRP មិនទាន់មានស្ថេរភាពនៅឡើយទេ ហើយនៅតែប្រែប្រួលនៅក្នុងវេទិកា SRP ។ ប៉ុន្តែតាមគោលការណ៍ SRP ត្រូវទាមទារការគ្រប់គ្រងកសិដ្ឋាន + ការបញ្ជាក់។ មានការចំណាយច្រើនដែលមិនសមស្របទៅនឹងតម្លៃបុព្វលាភដែលវាបង្កើត។	ត្រូវរៀបចំកសិករក្នុងសហករណ៍ ឬអង្គការអ្នកផលិត។ បានទាមទារភាពដែលអាចតាមដានបាន និងតម្លាភាពជាក់លាក់ ដើម្បីឈានដល់ថ្លៃចំណាយបញ្ជាក់។

(ត្រូវមានការកត់សម្គាល់ថា ស្លាកមួយចំនួនត្រូវបានរចនាឡើងយ៉ាងល្អ (ជាពិសេសស្លាកប្រភេទសរីរាង្គ) ប៉ុន្តែស្លាកផ្សេងទៀតគឺនៅថ្មីនៅឡើយ (ដូចជា SPP) ឬមិនទាន់បានបង្កើតឡើងនៅឡើយ ("ម្លិះអង្ករ")។ សម្រាប់ស្លាកទាំងនោះ ការវាយតម្លៃខាងលើគឺនៅតែជាការសន្ទត់បឋមមួយ ហើយមិនមែនជាការវាយតម្លៃជាក់ស្តែងទេ។

១.៣. ព្រឹត្តិការណ៍ផ្សព្វផ្សាយ

ការគាំទ្រដល់ការធ្វើពាណិជ្ជកម្មលើគម្រោងស្រូវអង្ករកម្ពុជា បានចូលរួមចំណែកក្នុងការរៀបចំព្រឹត្តិការណ៍ផ្សព្វផ្សាយ ហើយមានករណីជាច្រើនក្នុងភាពជាដៃគូជាមួយគម្រោងផ្សេងទៀត ដែលផ្តល់ជំនួយដល់អ្នកនាំចេញស្រូវអង្ករកម្ពុជា ជាពិសេសគម្រោង IFC (ឧបត្ថម្ភថវិកាដោយសហភាពអឺរ៉ុប) ។

ពិធីបុណ្យអង្ករកម្ពុជា

គម្រោង SCCRP បានចូលរួមចំណែកយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការរៀបចំពិធីបុណ្យអង្ករកម្ពុជាលើកទី១ក្នុងខេត្តសៀមរាប (IFC គឺជាអ្នករៀបចំដ៏សំខាន់ក្នុងការគាំទ្រទៅកាន់ FCRE) ហើយជាអ្នកឧបត្ថម្ភសំខាន់មួយនៃពិធីបុណ្យអង្ករកម្ពុជាលើកទី២ ដែលបានរៀបចំឡើងនៅរាជធានីភ្នំពេញមុនមួយថ្ងៃ និងនៅទីតាំងដូចគ្នាដែរក្នុងសន្និសីទស្រូវអង្កររបស់ TRT កាលពីឆ្នាំ ២០១៤។ សម្ភារតាំងពិព័រណ៍មាននៅនឹងកន្លែងទាំងអស់ អំឡុងពេលធ្វើសន្និសីទស្រូវអង្ករកម្ពុជា គឺជាផ្តល់ឱកាសដ៏ល្អមួយ ដើម្បីបង្ហាញស្រូវអង្ករកម្ពុជាដល់អ្នកទិញអន្តរជាតិសំខាន់ៗ ដែលបានជួបជុំគ្នាក្នុងរាជធានីភ្នំពេញនាឱកាសនេះ។

▲ *ការតាំងពិពណ៌នៅក្នុងសាលធំសម្រាប់ពិធីបុណ្យអង្ករកម្ពុជាលើកទី ២ នៅសណ្ឋាគារសូហ្វីថែល រាជធានីភ្នំពេញ កាលពីឆ្នាំ ២០១៤ ។*

ពិព័រណ៌ SIAL និងអាហារពេលល្ងាចក្នុងការផ្សព្វផ្សាយស្រូវអង្ករកម្ពុជានៅទីក្រុងប៉ារីស

គម្រោង SCCRP បានចូលរួមចំណែក (បន្ថែមលើការគាំទ្រចម្បងពីគម្រោង IFC) ដើម្បីបង្ហាញស្រូវអង្ករកម្ពុជានៅក្នុងការតាំងពិព័រណ៌SIAL នៅទីក្រុងប៉ារីស កាលពីឆ្នាំ ២០១៤ ដែលមានតាំងស្តង់រួមដោយអ្នកនាំចេញអង្ករកម្ពុជា។

ពិព័រណ៌ SIAL គឺស្ថិតក្នុងចំណោមពិព័រណ៌អាហារអន្តរជាតិខ្នាតធំៗ និងឧស្សាហកម្មស្បៀងអាហារជំនាញទូទាំងពិភពលោក។ វត្តមានរបស់អ្នកនាំចេញអង្ករកម្ពុជាបានផ្តល់ជាឱកាសឱ្យអង្ករកម្ពុជាបង្ហាញខ្លួនបានយ៉ាងល្អ ហើយដើម្បីឱ្យអ្នកនាំចេញទាំងនោះអាចកំណត់ឱកាសទីផ្សារថ្មី និងទាក់ទងជាមួយអ្នកទិញដែលមានសក្តានុពលមកពីប្រទេសបារាំង អឺរ៉ុប និងពិភពលោក។

◀ *ឯកឧត្តម លូម៉េង ជាប្រធាន និងទេសរដ្ឋមន្ត្រី ឯកឧត្តម ស៊ុន ចាន់ថុល រដ្ឋមន្ត្រីក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម កំពុងដាំបាយដោយប្រើអង្ករកម្ពុជានៅស្តង់អង្ករកម្ពុជា នៅពិព័រណ៌ SIAL កាលពីឆ្នាំ ២០១៤ ។*

ដោយចាប់យកឱកាសបង្ហាញខ្លួនជាអ្នកនាំចេញកម្ពុជា និងជាថ្នាក់ដឹកនាំរបស់ CRF នៅទីក្រុងប៉ារីសនាក្នុងកម្មវិធីអាហារល្ងាចសម្រាប់ផ្សព្វផ្សាយដែលរៀបចំដោយសភាពាណិជ្ជកម្មបារាំង-កម្ពុជា (សហការចំណាយដោយគម្រោង SCCRP) នៅភោជនីយដ្ឋាន "Le Carré des Feuillants" ដែលល្បីមួយនៅទីក្រុងប៉ារីស។ មានការអញ្ជើញអ្នកធ្វើជំនួញនិងអ្នកចែកចាយអង្ករសំខាន់ៗ ព្រមទាំងអ្នកកាសែតផងដែរ (ជាមួយការផ្តោតលើប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយដែលមានជំនាញខាងស្បៀងអាហារ និងភោជនីយសិល្បៈ)។

លទ្ធផល បទពិសោធន៍ និងអនុសាសន៍ "គួរចងចាំ" ទី ៥៖ ភាពស៊ីសង្វាក់គ្នា និងវិជ្ជាជីវៈក្នុងការរៀបចំព្រឹត្តិការណ៍ផ្សព្វផ្សាយ

ពេលនិយាយដល់ការផ្សព្វផ្សាយផលិតផលដែលមានគុណភាពខ្ពស់ នោះ**វិជ្ជាជីវៈ និងការយល់ដឹងអំពីព័ត៌មានលម្អិតគឺមានសារៈសំខាន់ក្នុងការរៀបចំព្រឹត្តិការណ៍**។ ជំនាញជាច្រើនគឺតម្រូវឱ្យមាន និងត្រូវមានការសម្របសម្រួល ដើម្បីធានាដល់ការរៀបចំព្រឹត្តិការណ៍ឱ្យបានល្អឥតខ្ចោះ ហើយ**មានការប្រាស្រ័យទាក់ទង និងទំនាក់ទំនងសារធារណៈគ្រប់គ្រាន់**ដើម្បីអាចទទួលបានជោគជ័យ។
ពិធីបុណ្យអង្ករកម្ពុជាលើកទី ២ បានរៀបចំឡើងប្រកបដោយវិជ្ជាជីវៈទាំងការរៀបចំ នីតិវិធី និងគ្រប់គ្រងទំនាក់ទំនងសាធារណៈ។ ការផ្សារភ្ជាប់ព្រឹត្តិការណ៍នេះជាមួយសន្និសីទអង្ករពិភពលោកបានពាក់ព័ន្ធយ៉ាងខ្លាំងក្នុងការធានាផលជះជាអតិបរិមា។
ពីធីទទួលទានអាហារពេលល្ងាចសម្រាប់ការផ្សព្វផ្សាយនៅទីក្រុងបារីស គឺមិនទាន់មានប្រសិទ្ធភាពក្នុងការឈានដល់គោលដៅទេ ដោយសារខ្វះការប្រាស្រ័យទាក់ទង និងការស្វែងរកការផ្សព្វផ្សាយមានជំនាញវិជ្ជាជីវៈ។ **ការវិនិយោគក្នុងសេវាទំនាក់ទំនងសាធារណៈដែលមានវិជ្ជាជីវៈ គឺមានតម្លៃខ្លាំងណាស់ និងមិនត្រូវព្រងើយកន្តើយឡើយ។**

ជំពូក ២៖
ការគាំទ្រឲ្យមានការចូលរួមពីអង្គការកសិករ ក្នុងការប្រមូលផលស្រូវ និងការលក់

ដោយហេតុថាប្រទេសកម្ពុជាកំពុងតែអភិវឌ្ឍការនាំចេញអង្ករបស់ខ្លួន (ដោយមានកំណើនលក្ខខណ្ឌតម្រូវគុណភាព) ដូច្នេះ គឺត្រូវលើកទឹកចិត្តកសិករឱ្យកាន់តែប្រសើរឡើង ដើម្បីឆ្លើយតបនឹងកិច្ចខំប្រឹងប្រែងដែលរំពឹងពីកសិករក្នុងការកែលម្អគុណភាពស្រូវដែលត្រូវផលិត។ ខណៈដែលម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវតាមបែបប្រពៃណីផ្គត់ផ្គង់ស្រូវរបស់ខ្លួន (តាមរយៈបណ្តាញអ្នកប្រមូលទិញស្រូវ/ឈ្មួញកណ្តាល) ជានិច្ចកាល គឺមិនបានផ្តល់ការធានាលើគុណភាពស្រូវ និងមិនបានគាំទ្រដល់កសិករក្នុងការកែលម្អគុណភាពស្រូវទេ ដូច្នេះនេះជាឱកាសរបស់អង្គការកសិករ (ដោយមានការយល់ដឹងទូលំទូលាយលើ "អង្គការកសិករ" និងសហករណ៍កសិកម្ម សហគមន៍កសិករប្រើប្រាស់ទឹក។ល។) ក្នុងការចូលរួមក្នុងពាណិជ្ជកម្មស្រូវ និងបង្កើនបណ្តាញដោយផ្ទាល់ដែលពួកគេមានជាមួយសមាជិកខ្លួន។

ម៉ូដែលខុសៗគ្នានៃការចូលរួមរបស់អង្គការកសិករក្នុងពាណិជ្ជូបនីយកម្មស្រូវ គឺមានការលើកកម្ពស់ពីគម្រោងគាំទ្រពាណិជ្ជូបនីយកម្មស្រូវអង្ករកម្ពុជា៖

*→ **ភាពពាក់ព័ន្ធដោយផ្ទាល់របស់អង្គការកសិករ** ដោយដើរតួជាអ្នកប្រមូលទិញស្រូវរវាងសមាជិករបស់ខ្លួន និងអ្នកទិញធំៗ (ម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ ឬឈ្មួញស្រូវធំៗ)។*

*→ **ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារវាងម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ/ក្រុមហ៊ុននាំចេញ និងអង្គការកសិករ៖** ដោយបញ្ចូលភាគីទាំងពីរទៅក្នុងទំនាក់ទំនងពាណិជ្ជកម្ម (និងភាពជាដៃគូ) រឹងមាំ ដែលបញ្ជាក់នូវភាពចាំបាច់ នៅពេលក្រុមហ៊ុននាំចេញកំណត់ស្តង់ដារជាក់លាក់...*

ក្រៅពីការគាំទ្រលើសកម្មភាពច្នៃប្រឌិតសាកល្បងដែលបញ្ចូលអង្គការកសិករទៅក្នុងពាណិជ្ជូបនីយកម្មស្រូវ គេបានបង្កើតជាមេរៀន និងគោលការណ៍ណែនាំនានា ជាពិសេសតាមរយៈអត្ថបទអាន "សៀវភៅណែនាំស្តីពីផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាក្នុងប្រទេសកម្ពុជា" ដោយមានកិច្ចសហការជាមួយនឹងនាយកដ្ឋានកសិឧស្សាហកម្មនៃក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ។

២.១. ការលក់ផ្ទាល់ដោយអង្គការកសិករ

២.១.១. ក្រុមលក់ស្រូវ

ម៉ូដែល "ក្រុមលក់ស្រូវ" (PSG) ត្រូវមាននៅក្នុងការគាំទ្រអង្គការកសិករ (ឬក្រុមកសិករនៅក្នុងអង្គភាពនោះ) ដើម្បីប្រមូល និងលក់ស្រូវដែលមានគុណភាព និងមានបរិមាណគ្រប់គ្រាន់ ដែលអាចទាញចំណាប់អារម្មណ៍ម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ ឬឈ្មួញស្រូវធំៗ។ កសិករអាចចរចារួមគ្នាលើតម្លៃស្រូវជាមួយម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ (ក្រុមហ៊ុននាំចេញ) និងធានាថា គុណភាពស្រូវដែលខ្លួនបានផលិតត្រូវបានផ្តល់តម្លៃតាមទីផ្សារ ត្រឹមត្រូវ។ គោលដៅគឺដើម្បីបង្កើនចំណូលរបស់កសិករ ហើយក៏ធានាផងដែរនូវការប៉ាន់ស្មានតម្លៃស្រូវដោយត្រឹមត្រូវ ដើម្បីផ្តល់រង្វាន់ និងលើកទឹកចិត្តដល់កិច្ចខំប្រឹងប្រែងរបស់កសិករលើគុណភាពស្រូវបន្ថែម។

គម្រោង SCCRP បានគាំទ្រដល់អង្គការកសិករក្នុងការអនុវត្តម៉ូដែលនេះ។ ម៉ូដែលនេះត្រូវបានលើកកម្ពស់គួរឱ្យកត់សម្គាល់តាមរយៈសហគមន៍កសិករប្រើប្រាស់ទឹក (FWUC) មួយចំនួន ដោយឈរលើផលប្រយោជន៍ជាធំរបស់ FWUC (បើធៀបនឹងប្រភេទអង្គការកសិករផ្សេងទៀតជាច្រើន) ដែលប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធធារាសាស្ត្រ និងព័ត៌មានដែល FWUC ប្រមូលបាន អំពីពេលវេលាដាំដុះនៅក្នុងគម្រោងធារាសាស្ត្រដែលពួកគេគ្រប់គ្រង។ បណ្តាញកសិករ និងទឹក (សហព័ន្ធថ្នាក់ជាតិរបស់ FWUC) មជ្ឈមណ្ឌលសេវាកម្មធារាសាស្ត្រ (ISC) និង GRET ត្រូវបានយកមកប្រើប្រាស់ដើម្បីគាំទ្រគំនិតផ្តួចផ្តើមទាំងនេះ។

FWUC ចំនួនដប់ពីរ (ក្នុងប្រាំខេត្ត) បានអនុវត្តការលក់ស្រូវជាសមូហភាពជាមួយសមាជិកមួយចំនួនដោយលទ្ធផលជោគជ័យ និងបរាជ័យ។

ចំណុចផ្ដោតទី ៥ ៖ បទពិសោធន៍របស់ក្រុមលក់ស្រូវជោគជ័យនៅក្នុងសហគមន៍កសិករប្រើប្រាស់ទឹកស្រុកបារាយណ៍ ខេត្តសៀមរាប ក្នុងឆ្នាំ ២០១៦

កាលខែសីហា និងខែកញ្ញា ឆ្នាំ ២០១៦ ក្រុមកសិករចំនួន ១៧នាក់មកពីសហគមន៍កសិករប្រើប្រាស់ទឹកស្រុកបារាយណ៍ នាខេត្តសៀមរាប បានចងជា "ក្រុមលក់ស្រូវ" មួយ។ ពួកគេបានកំណត់អត្តសញ្ញាណម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវមួយនៅខេត្តកំពង់ធំដែលត្រៀមរួចរាល់ក្នុងការទិញស្រូវ ដែលពួកគេអាចផ្គត់ផ្គង់ជូនបាន (ក្នុងកម្រិតប្រហែល ៥០ តោនក្នុងមួយថ្ងៃ)។ កាលពីខែកញ្ញា ឆ្នាំ ២០១៦ សម្រាប់រដូវប្រមូលផលប្រភេទស្រូវសែនក្រអូប ក្រុមលក់ស្រូវនេះអាចប្រមូល និងផ្គត់ផ្គង់ស្រូវសើមចំនួន ៥៣ តោនក្នុងពីរប្រតិបត្តិការនៃការបញ្ជូនស្រូវចំនួន។ ក្រុមលក់ស្រូវត្រូវរៀបចំការប្រមូល និងការដឹកជញ្ជូនស្រូវទៅរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ។ នៅទីនោះ គុណភាពស្រូវគឺមានការត្រួតពិនិត្យយ៉ាងត្រឹមត្រូវ ហើយតម្លៃស្រូវដែលក្រុមលក់ស្រូវទទួលជាមធ្យមគឺថ្លៃជាង ១៩០ រៀល/គ.ក ពីលើតម្លៃស្រូវដែលកសិករអាចទទួលបានពីឈ្មួញកណ្ដាលក្នុងមូលដ្ឋាន។ តម្លៃនេះ គឺគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការរ៉ាប់រងថ្លៃចំណាយលើប្រតិបត្តិការ (កម្មករ ការដឹកជញ្ជូន...) និងទូទាត់ថ្លៃស្រូវឱ្យកសិករក្នុងតម្លៃមួយលើតម្លៃដែលអ្នកប្រមូលទិញស្រូវក្នុងមូលដ្ឋានទិញគឺលើសច្រើនជាង ៥០ ទៅ ៨០ រៀល/គ.ក។ សោហ៊ុយមួយចំនួនក៏ត្រូវបានទូទាត់ទៅឱ្យបណ្ដាញកសិករប្រើប្រាស់ទឹកផងដែរ ប៉ុន្តែមិនគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់រ៉ាប់រងជាក់ស្តែងលើថ្លៃចំណាយលើការគាំទ្រ និងការការពាររបស់ FWN និង ISC ក្នុងការអនុវត្តកម្រិតតិចតួចនៃការសាកល្បងនេះទេ។ ប៉ុន្តែ ក្នុងរយៈពេលវែង (ជាមួយបរិមាណស្រូវកាន់តែច្រើន និងតម្រូវឱ្យមានការគាំទ្រកាន់តែតិច ដោយសារ FWUC ទទួលបានបទពិសោធន៍ក្នុងពាណិជ្ជូបនីយកម្ម) គេរំពឹងថាអាចរ៉ាប់រងលើថ្លៃចំណាញទាំងស្រុងបាន។ ប៉ុន្តែ ប្រសិនបើស្ថានភាពសេដ្ឋកិច្ចល្អសម្រាប់ប្រតិបត្តិការនេះកាលឆ្នាំ ២០១៦ នោះបញ្ជាក់ឱ្យឃើញថា ម៉ូដែលនេះនឹងបង្កើតជាហានិភ័យមួយចំនួនដល់កសិករ ដោយសារកសិករត្រូវដឹកជញ្ជូនស្រូវទៅកាន់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ ខណៈដែលម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវនឹងប្រាប់ពីតម្លៃស្រូវ នៅពេលពួកគេទៅដល់ទីនោះ។ ហើយវាក៏តម្រូវឱ្យមានការជឿទុកចិត្តគ្នានៅក្នុងក្រុមកសិករផងដែរ ដោយសារកសិករមិនទាន់ទទួលបានការទូទាត់ប្រាក់ភ្លាមៗទេ ក្រោយពីប្រគល់ស្រូវរួច ប៉ុន្តែអាចទទួលបានការទូទាត់តែនៅក្រោយពេលបានប្រគល់ស្រូវ និងម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវបានទូទាត់ហើយប៉ុណ្ណោះ។

[ព័ត៌មានលម្អិតបន្ថែមមាននៅក្នុងករណីសិក្សាលេខ ៤ របស់គម្រោង SCCRP "ក្រុមលក់ស្រូវរបស់សហគមន៍កសិករប្រើប្រាស់ទឹកស្រុកបារាយណ៍]

ប្រអប់អត្ថបទខាងលើ (ចំណុចផ្ដោតទី ៥៖ បទពិសោធន៍របស់ក្រុមលក់ស្រូវជោគជ័យក្នុងសហគមន៍កសិករប្រើប្រាស់ទឹកស្រុកបារាយណ៍ ខេត្តសៀមរាប កាលពីឆ្នាំ ២០១៦) បង្ហាញអំពីករណីជោគជ័យខ្លាំងមួយនៅក្នុងខេត្តសៀមរាប។ ទោះបីជាស្ថិតនៅក្នុងដំណាក់កាលសាកល្បងដែលមានបរិមាណស្រូវលក់នៅមានកម្រិតក៏ដោយ ក៏តម្លៃបន្ថែមដែលកសិករអាចទទួលបាន (បើធៀបនឹងការលក់នៅនឹងវាលស្រែ) គឺមានតម្លៃធំខ្លាំង។ ប៉ុន្តែក្នុងករណីផ្សេងទៀត ភាពខុសគ្នានៃតម្លៃគឺមានគម្លាតធំខ្លាំង ហើយប្រតិបត្តិការទទួលបានជោគជ័យតិចតួច។

គួរឱ្យភ្ញាក់ផ្អើលជាងនេះទៅទៀត ក្រុមកសិករមួយចំនួនដែលបានជោគជ័យក្នុងការលក់ស្រូវជារួមក្នុងតម្លៃល្អនៅពេលសាកល្បងប្រព័ន្ធលើកដំបូង តែនៅឆ្នាំបន្តបន្ទាប់គឺពួកគាត់បានជោគជ័យតិចតួចទេ។ ត្រូវចំណាំថា អ្នកប្រមូលទិញស្រូវក្នុងមូលដ្ឋានបានលៃលកតម្លៃទិញស្រូវ មុននឹងទិញពីសមាជិករបស់ក្រុមលក់ស្រូវ។ ម្យ៉ាងទៀត នេះជាលទ្ធផលវិជ្ជមាននៃការផ្តួចផ្តើមរបស់កសិករក្នុងការលក់ស្រូវជារួម ហើយក៏បង្ហាញអំពីភាពខ្លាំងនៃអំណាចតថ្លៃរបស់កសិករផងដែរ។ ប៉ុន្តែផ្ទុយទៅវិញ ប្រសិនបើក្រុមកសិករមិនបានគ្រប់គ្រងលើការលក់ស្រូវទេ នោះនឹងមិនបានបង្កើតជាចំណូលណាមួយដើម្បីទ្រទ្រង់សកម្មភាពនិងលើកទឹកចិត្តដល់ការងារ ដែលតម្រូវពីអ្នកដឹកនាំកសិករឡើយ។ ហើយនៅពេលក្រុមកសិករខកខានក្នុងការទ្រទ្រង់ការងាររបស់ខ្លួន នោះការប្រកួតប្រជែងរបស់ក្រុមលក់ស្រូវនឹងត្រូវដកចេញ ហើយអ្នកប្រមូលទិញស្រូវក្នុងមូលដ្ឋាននឹងបន្ទាបតម្លៃស្រូវជាថ្មីវិញ។ បន្ទាប់ពីទទួលបានបទពិសោធន៍ពីរឬបីឆ្នាំពីក្រុមលក់ស្រូវរួចមក (ជាពិសេសក្នុង FWUC) គឺមានការលេចឡើងជាបញ្ហាប្រឈមចម្បងៗដើម្បីដោះស្រាយ និងទ្រទ្រង់សកម្មភាពនេះ។

២.១.២. កិច្ចសន្យាផ្គត់ផ្គង់ស្រូវរវាងម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ និងសហករណ៍

សហករណ៍កសិកម្មចំនួនពីរ ឬបីបានអនុវត្តម៉ូដែល ដែលមានលក្ខណៈខុសគ្នាតិចតួចដោយមានការគាំទ្រពីសហព័ន្ធរបស់សហករណ៍ (ភាគច្រើនគឺ FCFD ឬ FAEC)[១២]និងពីក្រុមការងាររបស់គម្រោង។ សម្រាប់អង្គការកសិករ នេះគឺជាការកំណត់អត្តសញ្ញាណអ្នកទិញដែលចាប់អារម្មណ៍ និងការធ្វើតាមទម្រង់កិច្ចសន្យាផ្គត់ផ្គង់ស្រូវ។ នេះគឺខុសពីម៉ូដែល "ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា" ពីព្រោះកិច្ចសន្យានេះត្រូវបានចុះហត្ថលេខាតែរយៈពេលពីរ ឬបីសប្តាហ៍ប៉ុណ្ណោះ មុនពេលចាប់ផ្តើមប្រមូលផល ហើយកិច្ចសន្យានេះមិនដាក់បញ្ចូលលក្ខណៈពិសេសណាមួយអំពីទម្រង់នៃការផលិតស្រូវ ឬការប្តេជ្ញាចិត្តណាមួយរបស់អ្នកទិញទេ ពាក់ព័ន្ធនឹងការគាំទ្រដល់ការផលិត ឬតួនាទីផ្សេងទៀត ក្រៅពីការទិញស្រូវ។ ជាឧទាហរណ៍៖ នៅចុងឆ្នាំ ២០១៦ សហករណ៍កសិកម្មមកពីខេត្តបាត់ដំបងបានចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចសន្យាចំនួនពីរជាមួយម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ/ក្រុមហ៊ុននាំចេញ សម្រាប់ការផ្គត់ផ្គង់ស្រូវធម្មតា៖

- សហករណ៍កសិកម្មនិគមព្រះសីហនុបានបញ្ជូនស្រូវ ៧៧៦,៥ តោន ទៅឱ្យក្រុមហ៊ុន Signatures of Asia [សូមមើលករណីសិក្សាលេខ ៣ របស់គម្រោង SCCRP ៖កិច្ចសន្យាសម្រាប់ការផ្គត់ផ្គង់ស្រូវរវាងសហករណ៍កសិកម្មនិគមព្រះសីហនុ និងក្រុមហ៊ុន Signatures of Asia ដែលសម្របសម្រួលដោយ FCFD]។
- សហករណ៍កសិកម្មចំរើនផលរាំងកេសីបានបញ្ជូនស្រូវ ៦៩០ តោន ទៅឱ្យក្រុមហ៊ុនអេមរុ រាយស៍។

[៣] សូមមើលផ្នែក ៤.២.៣. ទំព័រទី ៥៨។

ចំណុចផ្តោតលេខ ៦ ៖ កម្រិតខុសគ្នានៃការចរចាលើតម្លៃស្រូវខ្ពស់ដែលលក់នៅវាលស្រែ

បទពិសោធន៍ក្រុមលក់ស្រូវ ឬ អង្គការកសិករមួយចំនួនដែលចូលរួមក្នុងពាណិជ្ជូបនីយកម្មស្រូវបង្ហាញថា គេមានបន្ទប់សក្តានុពលសម្រាប់ឱ្យកសិករចរចាតម្លៃកាន់តែប្រសើរសម្រាប់ស្រូវរបស់ខ្លួន។ ជាក់ស្តែង ពេលកសិករព្យាយាមបង្កើតទម្រង់លក់ស្រូវជារួម ឈ្មួញកណ្តាលក្នុងមូលដ្ឋានអាចទិញស្រូវបានដោយដំឡើងតម្លៃស្រូវ ដែលក៏អាចណែនាំភាគីពាក់ព័ន្ធបន្ទាប់បន្សំឱ្យទទួលបានតម្លៃខ្ពស់ជាងអ្វីដែលគេធ្វើបានបន្តិចផងដែរ។

តារាងខាងក្រោមបានបង្កើតឡើងជាផ្នែកមួយនៃការអង្កេតសេដ្ឋកិច្ចវិស័យស្រូវអង្ករកម្ពុជា [សូមមើលផ្នែក ៤.៣. ទំព័រទី ៦២]។ តារាងនេះដើរតួជាលទ្ធផលនៃការបង្កើនតម្លៃទិញស្រូវលើលទ្ធភាពបង្កើតប្រាក់ចំណេញរបស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ (នៅទីនេះមានករណីប្រភេទស្រូវក្រអូបងាយប្រតិកម្មនឹងពន្លឺនៅរដូវវស្សានិងរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវធំៗ)។ សម្រាប់ស្រូវ និងរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវប្រភេទនេះ គឺម៉ូដែលនេះសន្និដ្ឋានថា (ជាមួយនឹងតម្លៃនាំចេញមិនផ្លាស់ប្តូរ) ម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវធំៗ អាចនៅតែទទួលបានប្រាក់ចំណេញដដែល ប្រសិនបើពួកគេទិញស្រូវលើសតម្លៃស្រូវដែលគេទិញពេលបច្ចុប្បន្នថ្លៃជាង ១០០ រៀល/គ.ក។ ពិតណាស់ ម៉ូដែលនេះមិនមែនជាម៉ូដែលល្អឥតខ្ចោះទេ តែបង្ហាញតម្លៃ "មធ្យម" ប្រហាក់ប្រហែល។ ចំនួនជាក់ស្តែង (តាមករណី) អាចត្រូវបានរំខាន។ប៉ុន្តែទោះបីជាម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវមានលទ្ធភាពបង្កើនតម្លៃបានត្រឹមតែលើសពី ៣០ ឬ ៥០ រៀល/គ.ក ក៏ដោយ ក៏វានៅតែជារឿងសំខាន់ខ្លាំងចំពោះកសិករ។

ទំនាក់ទំនងរវាងលទ្ធភាពចំណេញរបស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវនឹងថ្លៃស្រូវដែលទិញចូល និងថ្លៃអង្ករដែលលក់ចេញសម្រាប់ប្រព័ន្ធទី ៨ ៖ រដូវវស្សាក្រអូបប្រកាន់រដូវថ្ពលម៉ាស៊ីន ១០ តោន ទីផ្សារនាំចេញ

ថ្លៃស្រូវទិញចូល រៀល/គីឡូ	ថ្លៃអង្ករលក់ចេញដុល្លារ និង រៀល/តោន								
	442	492	541	590	639	688	737	787	836
	1 800 000	2 000 000	2 200 000	2 400 000	2 600 000	2 800 000	3 000 000	3 200 000	3 400 000
400	75.4%	93.7%	111.9%	130.2%	148.4%	166.6%	184.8%	202.9%	221.0%
500	49.3%	64.9%	80.5%	96.0%	111.5%	127.1%	142.6%	158.0%	173.5%
600	30.0%	43.6%	57.1%	70.7%	84.2%	97.7%	111.3%	124.8%	138.3%
700	15.1%	27.1%	39.1%	51.2%	63.1%	75.1%	87.1%	99.1%	111.0%
800	3.3%	14.1%	24.9%	35.6%	46.4%	57.2%	67.9%	78.7%	89.4%
900	-6.4%	3.4%	13.2%	23.0%	32.8%	42.5%	52.3%	62.1%	71.8%
1 000	-14.3%	-5.4%	3.6%	12.5%	21.5%	30.4%	39.3%	48.3%	57.2%
1 100	-21.1%	-12.8%	-4.6%	3.7%	11.9%	20.2%	28.4%	36.6%	44.9%
1 200	-26.8%	-19.2%	-11.5%	-3.9%	3.8%	11.4%	19.1%	26.7%	34.3%
1 300	-31.8%	-24.6%	-17.5%	-10.4%	-3.3%	3.9%	11.0%	18.1%	25.2%
1 400	-36.1%	-29.4%	-22.8%	-16.1%	-9.4%	-2.7%	3.9%	10.6%	17.3%
1 500	-39.9%	-33.7%	-27.4%	-21.1%	-14.8%	-8.5%	-2.3%	4.0%	10.3%
1 600	-43.3%	-37.4%	-31.5%	-25.5%	-19.6%	-13.7%	-7.8%	-1.8%	4.1%
1 700	-46.4%	-40.7%	-35.1%	-29.5%	-23.9%	-18.3%	-12.7%	-7.1%	-1.5%
1 800	-49.1%	-43.7%	-38.4%	-33.1%	-27.8%	-22.4%	-17.1%	-11.8%	-6.5%
1 900	-51.5%	-46.5%	-41.4%	-36.3%	-31.2%	-26.2%	-21.1%	-16.0%	-11.0%
2 000	-53.8%	-48.9%	-44.1%	-39.2%	-34.4%	-29.6%	-24.7%	-19.9%	-15.1%

២.១.៣. វេទិកាស្តីពីពាណិជ្ជកម្មស្រូវ

កាលពីឆ្នាំ ២០១៤ និង ២០១៥ សហព័ន្ធអង្គការកសិករមួយចំនួន បានសាកល្បងណែនាំខ្លួនដល់ម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ ដោយបង្កើតជាបញ្ជីឈ្មោះអង្គការកសិករសំខាន់ៗ ដែលអាចផ្គត់ផ្គង់ស្រូវបាន (សូមមើលផ្នែក ៤.២.៣. ទំព័រទី ៦២)។ ប៉ុន្តែបញ្ជីឈ្មោះនេះផ្តល់តែព័ត៌មានអំពីកម្រងព័ត៌មានរបស់អង្គការកសិករប៉ុណ្ណោះ (លេខទូរសព្ទរបស់អ្នកផលិត ផ្ទៃដី ដាំស្រូវ ការប៉ាន់ប្រមាណការប្រមូលផលសក្តានុពល) ប៉ុន្តែមិនទាន់ជាការប៉ាន់ប្រមាណមានលក្ខណៈកាន់

តែសុក្រឹតអំពីការប្រមូលផលនាពេលខាងមុខទេ។ នៅចុងឆ្នាំ ២០១៥ ក្រុមលក់ស្រូវមួយចំនួន (ជាពិសេសក្រុមលក់ស្រូវមកពី សហគមន៍កសិករប្រើប្រាស់ទឹកស្ទឹងជីនិត) បានបង្កើតសេចក្តីប្រកាសមុនប្រមូលផលមួយដែលមានលក្ខណៈកាន់តែសុក្រឹត ដែលពួកគេព្យាយាមផ្សព្វផ្សាយទៅម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ... ដោយទទួលបានជោគជ័យខ្លាំង ដោយសារ នៅពេលនោះពួកគេមានទំនាក់ទំនងល្អជាមួយម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ។ ប៉ុន្តែការផ្សព្វផ្សាយសេចក្តីប្រកាសនេះមិនមែនជារឿងងាយស្រួលទេ ហើយគេត្រូវផ្សព្វផ្សាយ "ពីកន្លែងមួយទៅកន្លែងមួយ"។

ដើម្បីពង្រីក (ទស្សនៈក្នុងការបញ្ចូលអង្គការកសិករឱ្យកាន់តែច្រើន ដោយរក្សាទំនាក់ទំនងឱ្យបានល្អជាមួយម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ) គម្រោងនេះបានគាំទ្រដល់ការបង្កើត "វេទិកាស្តីពីពាណិជ្ជកម្មស្រូវ"។ គោលការណ៍ និងលក្ខណៈពិសេសសំខាន់ៗដែលបានបង្កើតឡើងតាមរយៈសិក្ខាសាលាដែលរៀបចំឡើងជាមួយសហព័ន្ធអង្គការកសិករ និង CRF កាលឆ្នាំ ២០១៦ ហើយវេទិកានេះត្រូវបានដាក់ឱ្យប្រតិបត្តិការចាប់ពីចុងខែតុលា ឆ្នាំ ២០១៦ មក។ វាមាននៅក្នុងវេទិកាលើអ៊ីនធឺណិត ជាកន្លែងដែលអង្គការកសិករអាចបង្ហោះសេចក្តីប្រកាសអំពីការប្រមូលផលនាពេលខាងមុខ (ប្រភេទស្រូវ បរិមាណដែលប៉ាន់ប្រមាណ កាលបរិច្ឆេទដែលមានស្រូវផ្គត់ផ្គង់។ល។)។ ម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវអាចពិគ្រោះយោបល់តាមអ៊ីនធឺណិតបាន ឬ បើគេបានចុះឈ្មោះរួចហើយ ពួកគេក៏អាចទទួលបានសេចក្តីប្រកាសដោយស្វ័យប្រវត្តិតាមអ៊ីមែល ឬ SMS របស់ពួកគេបានផងដែរ។ ឧទាហរណ៍៖ ពួកគេក៏អាចកំណត់តម្រងសម្រាប់សេចក្តីប្រកាសដែលពួកគេនឹងទទួលបានផងដែរ ប្រសិនបើពួកគេចង់ទទួលបានការជូនដំណឹងតែសេចក្តីប្រកាសនៅក្នុងខេត្តជាក់លាក់ ឬ ប្រភេទស្រូវជាក់លាក់ ឬ បរិមាណស្រូវអប្បបរមា។

▲ *គេហទំព័រដើមនៃវេទិកាស្តីពីពាណិជ្ជកម្មស្រូវកម្ពុជា*

តាមលក្ខណៈបច្ចេកទេស វេទិកានេះបាននឹងកំពុងដំណើរការយ៉ាងល្អ។ អង្គការកសិករជិត ១០០ (សមាជិករបស់ FAEC, FCFD ឬ FWN ដែលគាំទ្រពួកគេក្នុងការប្រើប្រាស់ឧបករណ៍នេះ) បានចុះឈ្មោះក្នុងប្រព័ន្ធជាអ្នកប្រើប្រាស់សក្តានុពល ហើយម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវប្រមាណ ៥០ បានចុះឈ្មោះ។ ប៉ុន្តែ គេទទួលស្គាល់ថា រហូតមកដល់ពេលនេះអង្គការកសិករមិនទាន់បានចុះកិច្ចសន្យាជាមួយម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវណាមួយទេ ក្រោយពីពួកគេបានបង្ហោះសេចក្តីប្រកាសរបស់ខ្លួន។

◄ *ឧទាហរណ៍នៃសេចក្តីប្រកាសមួយនៅពេលវាលេចឡើងនៅលើវិបសាយវេទិកាស្តីពីពាណិជ្ជកម្មស្រូវ៖ សេចក្តីប្រកាសនឹងបញ្ជាក់អំពីប្រភេទស្រូវ (ប្រភេទអង្ករគ្រាប់ស ឬ ក្រអូប ឬផ្កាខ្ញី៖ ។ល។...) ថាតើគេអាចផ្គត់ផ្គង់ស្រូវសើម ឬ ស្រូវស្ងួត បរិមាណដែលរំពឹងថាមាន និង រយៈពេលដែលមាន ប្រភេទគ្រាប់ពូជដែលប្រើ (គ្រាប់ពូជរបស់កសិករផ្ទាល់ ឬ គ្រាប់ពូជទិញ...) ឈ្មោះ ទីតាំង និង ឈ្មោះទំនាក់ទំនងរបស់អង្គការកសិករ... ព័ត៌មានលម្អិតបន្ថែមទៀតអាចត្រូវបានបន្ថែមនៅក្នុងឯកសារភ្ជាប់ ឧទាហរណ៍៖ ផែនការលម្អិតនៃការប្រមូលផលស្រូវ។*

[ព័ត៌មានលម្អិតបន្ថែមអាចរកបាននៅក្នុងករណីសិក្សាលេខ ៥ របស់គម្រោង SCCRP ៖ វេទិកាស្តីពីពាណិជ្ជកម្មស្រូវ]។

សូមចូលមើលវេទិកាស្តីពីពាណិជ្ជកម្មស្រូវតាម៖ http://www.paddycambodia.org/

លទ្ធផល បទពិសោធន៍ និងអនុសាសន៍ "គួរចងចាំ" ទី ៦ ៖ ការចូលរួមផ្ទាល់របស់អង្គការកសិករនៅក្នុងពាណិជ្ជូបនីយកម្មស្រូវ

បទពិសោធន៍របស់អង្គការកសិករ (ក្នុងករណីខ្លះ អាចទទួលបានតម្លៃល្អប្រសើរជាងតម្លៃ ដែលអ្នកប្រមូលទិញក្នុងមូលដ្ឋានទិញ) ក៏ដូចជាការវិភាគសេដ្ឋកិច្ចដែលបានបង្កើតនៅផ្នែកសង្កេតសេដ្ឋកិច្ចលើវិស័យស្រូវអង្ករនឹងបង្ហាញថាជារឿយៗ អ្នកទិញស្រូវអាចមានលទ្ធភាពផ្គត់ផ្គង់តម្លៃខ្ពស់ជាងអ្វីដែលកសិករធ្លាប់លក់បានបន្តិច។ នេះជាសញ្ញាបង្ហាញថាលទ្ធភាពចរចាតម្លៃរបស់កសិករនៅតែមានកម្រិតទាប។

សកម្មភាពរួមគ្នារបស់អង្គការកសិករបានផ្តល់ឱ្យជាលទ្ធផលក្នុងករណីមួយចំនួន។ ប៉ុន្តែត្រូវចំណាយច្រើន ហើយជារឿយៗមាននីតិវិធីខ្លាំងជាងបន្តិចសម្រាប់កសិករនៅពេលពួកគេលក់ដោយផ្ទាល់ទៅពាណិជ្ជករក្នុងតំបន់។ មានករណីជាច្រើន ពេលកសិករទទួលបានការរៀបចំ ហើយអាចចរចាថ្លៃបានល្អប្រសើរ ពាណិជ្ជករក្នុងតំបន់មានប្រតិកម្មដោយសម្របតាមតម្លៃរបស់ពួកគេ។ ហេតុដូចនេះ ដោយសារមិនមានអត្ថប្រយោជន៍ច្រើនទៀតក្នុងការលក់តាមរយៈអង្គការកសិករ កសិករក៏លក់ទៅឱ្យពាណិជ្ជករក្នុងតំបន់វិញ។ ប៉ុន្តែ ក្រោយមកអង្គការកសិករមិនមានប្រាក់ចំណូលបន្ថែមទៀត (ជាធម្មតា អង្គការកសិករយកប្រាក់ចំណេញទាំងនោះ ដើម្បីរ៉ាប់រងលើថ្លៃចំណាយរបស់ខ្លួន) ដើម្បីចំណាយថ្លៃចំពោះបុគ្គលទទួលខុសត្រូវលើការប្រមូលទិញស្រូវ និងការភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកទិញ ហើយពេលអង្គការកសិករបញ្ឈប់ការចូលរួមរបស់ខ្លួនក្នុងពាណិជ្ជូបនីយកម្ម នោះពាណិជ្ជករអាចឱ្យតម្លៃទាបវិញ។ ពិតជាពិបាកក្នុងការដោះស្រាយដំណើរការវិលចុះវិលឡើងនេះណាស់។ ករណីនេះ គឺអាចស្នើសុំការគាំទ្រផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុជារចនាសម្ព័ន្ធដល់អង្គការកសិករ (អាចជាតាមរយៈសហព័ន្ធរបស់ពួកគេ–សូមមើល ទ ៤.២.ទំព័រទី ៥៥-៦១) ដើម្បីអាចគាំទ្រ និងធ្វើឱ្យមានដំណើរការឡើងវិញជាអចិន្ត្រៃយ៍ដល់ក្រុមលក់ស្រូវអង្ករួមគ្នា ក្នុងគោលបំណងរក្សាការប្រកួតប្រជែងជាមួយពាណិជ្ជករក្នុងតំបន់។

២.២. ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា

២.២.១. វិធីសាស្ត្រនៃគម្រោង SCCRP ពាក់ព័ន្ធនឹងសកម្មភាពផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាសាកល្បង

លើសពីម៉ូដែលរបស់ "ក្រុមលក់ស្រូវ" ដែលអង្គការកសិករអនុវត្តក្នុងនាមជាអ្នកប្រមូលស្រូវដែលបានផលិតដោយសមាជិករបស់ពួកគេ គម្រោង SCCRP បានគាំទ្រដល់ការបង្កើតកិច្ចព្រមព្រៀងផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារវាងអង្គការកសិករ និងរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវអង្ករ ឬក្រុមហ៊ុននាំចេញ។

ដោយតម្រូវការតាមដានគុណភាពកាន់តែកើនឡើងសម្រាប់ទីផ្សារនាំចេញការដាំដុះ គេសន្មតថារោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវកំពុងជួបប្រទះបញ្ហាប្រឈមមួយចំនួនក្នុងការទទួលបានការផ្គត់ផ្គង់សមស្របពាក់ព័ន្ធនឹងគុណភាព និងទទួលបានការផ្គត់ផ្គង់ដែលអាចស្មានទុកបានច្រើនទៀត។

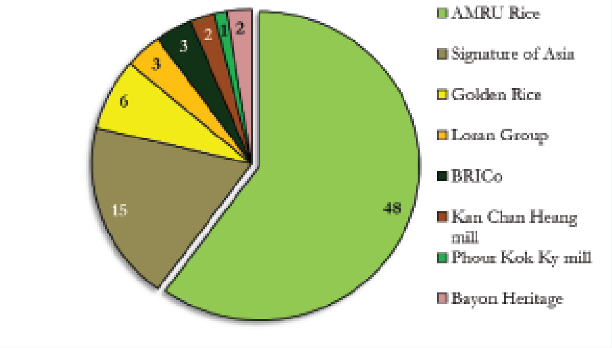
គម្រោងបានបើកចំហខ្លាំង ដើម្បីគាំទ្រដល់គំនិតផ្តួចផ្តើមរបស់ភ្នាក់ងារពាក់ព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ច (ពីអង្គការកសិករ ឬពីរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ) ដែលមានឆន្ទៈក្នុងការបង្កើតផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា។ មិនមានការរឹតត្បិតផ្នែកភូមិសាស្ត្រ (គ្មានការដាក់កម្រិតចំពោះបណ្តាខេត្តគោលដៅ)។ អាជីវកម្មមួយចំនួនដែលត្រូវតាមព្រឹត្តិការណ៍ ប្រមូលផ្តុំម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ និងអង្គការកសិករ ត្រូវបានរៀបចំ ដើម្បីកំណត់អត្តសញ្ញាណដៃគូសក្តានុពល។ ក្នុងករណីខ្លះ គម្រោងបានទទួលសំណើដោយផ្ទាល់ពីម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ ឬក្រុមហ៊ុននាំចេញ ដើម្បីជួយកំណត់អត្តសញ្ញាណអង្គការកសិករដែលមានសក្តានុពល និងសម្របសម្រួលការចរចាលើភាពជាដៃគូ។ ដើម្បីកសាងសមត្ថភាពស្ថាប័នក្នុងមូលដ្ឋានក្នុងការសម្របសម្រួលដំណើរការផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា នោះមន្ត្រីរបស់ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ (ជាពិសេសមន្ត្រីមកពីនាយកដ្ឋានកសិ-ឧស្សាហកម្ម–DAI–និងនាយកដ្ឋានកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទប្រចាំខេត្ត–PDAFF–ព្រមទាំងមន្ត្រីមកពីនាយកដ្ឋានអភិវឌ្ឍន៍សហគមន៍–DACP ដែរ) មានទំនាក់ទំនងយ៉ាងជិតស្និទ្ធក្នុងដំណើរការនេះ ក៏ដូចជាក្នុងករណីខ្លះ សហព័ន្ធអង្គការកសិករមានឆន្ទៈដើរតួនាទីសម្របសម្រួលដល់សមាជិករបស់ពួកគេ (សូមមើល ទ ៤.២.៣. ទំព័រទី ៥៨)។

២.២.២. ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃកិច្ចព្រមព្រៀងផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាដែលបានចុះហត្ថលេខាជាមួយការគាំទ្រគម្រោង SCCRP

ក្នុងរយៈពេលប្រាំឆ្នាំដែលអនុវត្តគម្រោងកន្លងមក កិច្ចព្រមព្រៀងផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាសរុបចំនួន ៨០ ត្រូវបានចុះហត្ថលេខារវាងអង្គការកសិករ(ភាគច្រើនសហករណ៍កសិកម្ម និង FWUCs ឬ សមាគមកសិករមួយចំនួន) និងរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ ឬ ក្រុមហ៊ុននាំចេញ។ រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ ឬ ក្រុមហ៊ុននាំចេញចំនួន ៨ និងអង្គការកសិករចំនួន ៤៤ (សហករណ៍កសិកម្ម ៣៨ FWUCs ចំនួន ៥ និងសមាគមកសិករចំនួន ១) ត្រូវបានចូលរួម និងបានចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចសន្យាមួយ ឬ ច្រើន។

ចំណុចផ្ដោត ៧៖ តួលេខសំខាន់ៗមួយចំនួនស្ដីពីផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាដែលបានចុះហត្ថលេខា និងអនុវត្តជាមួយការគាំទ្រគម្រោង SCCRP

ចំនួនកិច្ចសន្យាដែលបានចុះហត្ថលេខារវាងឆ្នាំ ២០១៣ និង ២០១៧ ក្នុងចំណោមអ្នកទិញ

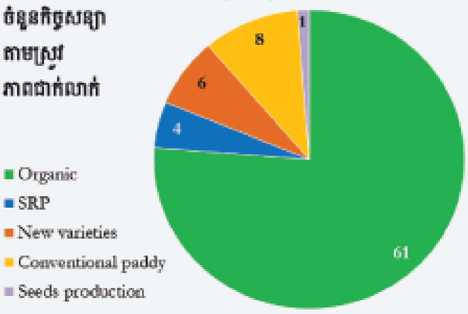


បរិមាណនៃស្រូវដែលបានប្ដេជ្ញាក្នុងកិច្ចសន្យា តាមភាពជាក់លាក់នៃស្រូវអង្ករ

រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ ឬក្រុមហ៊ុននាំចេញចំនួន ៨ និងអង្គការកសិករចំនួន ៤៤ (សហករណ៍កសិកម្ម ៣៨ FWUCs ចំនួន ៥ និងសមាគមកសិករចំនួន ១) ត្រូវបានចូលរួម និងបានចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចសន្យាមួយ ឬច្រើន។ ក្រុមហ៊ុនអង្គរអេមរុ និង Signatures of Asia គឺជារោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ/ក្រុមហ៊ុននាំចេញពីរដែលមានការពាក់ព័ន្ធខ្លាំងបំផុត ដែលក្រុមហ៊ុននីមួយៗមានកិច្ចព្រមព្រៀងផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាចំនួន ៤៨ ដែលបានចុះហត្ថលេខាដោយក្រុមហ៊ុនអេមរុ និង ១៥ ដោយក្រុមហ៊ុន Signatures of Asia ។ ចំពោះក្រុមហ៊ុនទាំងពីរនេះ កិច្ចសន្យាភាគច្រើនគឺផ្ដោតទៅលើផលិតកម្មនៃស្រូវអង្ករសរីរាង្គ។ កិច្ចសន្យាដំបូងត្រូវបានចុះហត្ថលេខាក្នុងឆ្នាំ ២០១៤ សម្រាប់ក្រុមហ៊ុនអេមរុ ហើយក្រោយមកត្រូវបានធ្វើឡើងដដែលៗ (កម្រិតកើនឡើង) មួយឆ្នាំបន្ទាប់ពីកិច្ចសន្យាផ្សេងទៀត។

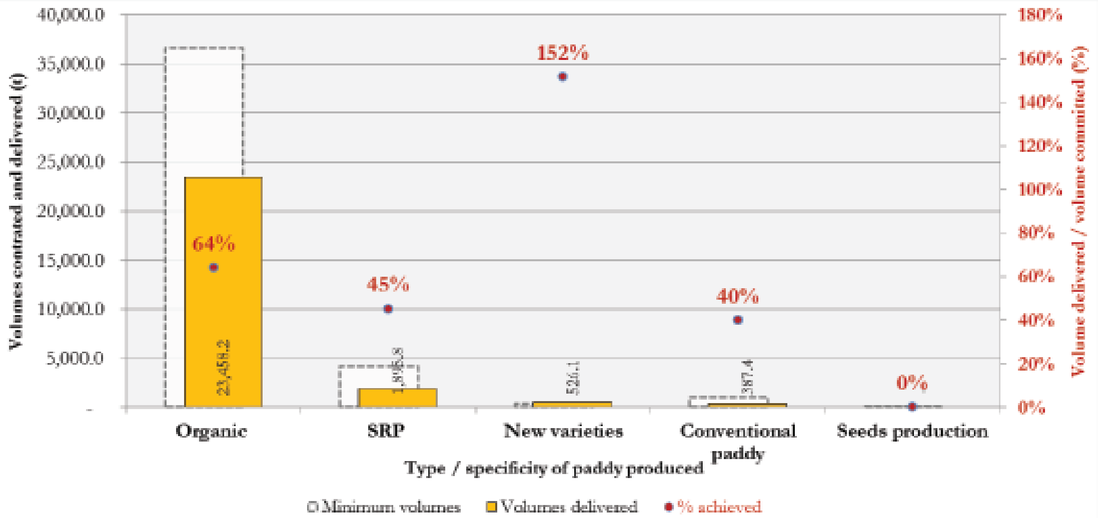
កិច្ចសន្យា ៦១ ក្នុងចំណោមកិច្ចសន្យាចំនួន ៨០ គឺសម្រាប់ផលិតកម្មស្រូវសរីរាង្គ ហើយបរិមាណសរុបដែលបានប្ដេជ្ញា គឺច្រើនជាង ៣៦,០០០ តោននៃស្រូវ (ក្នុងកំឡុងឆ្នាំ ២០១៤-២០១៧)។

ចំនួនកិច្ចសន្យាតាមស្រូវភាពជាក់លាក់



បរិមាណនៃស្រូវដែលបានប្ដេជ្ញា និងបានប្រគល់ជាក់ស្ដែងសម្រាប់កិច្ចព្រមព្រៀងផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាចំនួន ៧៩ ក្នុងចំណោមប្រភេទស្រូវអង្ករ

[កត់ចំណាំ៖ កិច្ចសន្យាសម្រាប់ផលិតកម្មគ្រាប់ (ក្នុងឆ្នាំ ២០១៣) ក៏មិនត្រូវបានរួមបញ្ចូលផងដែរ ដោយសារតែវាមានទំហំវាលស្រែតែ ២ ហិចតាប៉ុណ្ណោះដែលត្រូវបានបំផ្លាញទាំងស្រុងដោយទឹកជំនន់ៗ]



កិច្ចសន្យាសម្រាប់ផលិតកម្មប្រភេទស្រូវផ្កាម្លិះថ្មីត្រូវបានសម្រេចយ៉ាងជោគជ័យ ប៉ុន្តែបរិមាណនោះត្រូវបានកម្រិត ដោយសារនេះគឺជាការសាកល្បងដំបូងសម្រាប់កសិករក្នុងការប្រើប្រាស់ស្រូវប្រភេទនេះ។ ជាទូទៅ កិច្ចសន្យាសម្រាប់ផលិតកម្មស្រូវសរីរាង្គក៏ត្រូវបានសម្រេចយ៉ាងជោគជ័យផងដែរ (បរិមាណប្រមាណ ៨៥% ដែលបានបញ្ជូន) ដោយសារតម្លៃបុព្វលាភខ្ពស់បានទប់ស្កាត់កសិករក្នុងការលក់ចេញទៅក្រៅយ៉ាងមានប្រសិទ្ធភាព (ប៉ុន្តែដំណើរការមានកម្រិតទាបកាលឆ្នាំ ២០១៧ ដោយសារតែទិន្នផលមានកម្រិតទាប ការប្រកួតប្រជែងមានច្រើនពីអ្នកទិញថ្មី ហើយសម្ពាធផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុខ្ពស់លើកសិករក្នុងការលក់ចេញជាសាច់ប្រាក់ភ្លាមៗ)។ កម្រិតបុព្វលាភរបស់អង្ករ SRP នៅតែមានកម្រិតទាបក្នុងការធានាឱ្យមានការអនុវត្តពេញលេញ។ ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាគ្មានប្រសិទ្ធភាព (ឬមិនមានប្រយោជន៍) ក្នុងការផលិតស្រូវធម្មតា ហើយលក់វាចេញនៅតម្លៃទីផ្សារទេ។

២.២.៣. លទ្ធផលសំខាន់ៗនៃការអនុវត្តសាកល្បងម៉ូដែលផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់គម្រោង SCCRP

បទពិសោធន៍ជាច្រើនដែលបានកើនឡើងក្នុងរយៈពេលប្រាំឆ្នាំនេះ យើងអាចនិយាយបានថា ក្នុងបរិបទខ្សែសង្វាក់តម្លៃអង្ករកម្ពុជា (ត្រូវបានកំណត់ចំនួនខ្ពស់បំផុត និងច្រើនបំផុតនៃអ្នកផលិត និងអ្នកទិញស្រូវអង្ករក្នុងបរិយាកាសប្រកួតប្រជែងខ្លាំង) ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាបង្ហាញពីភាពពាក់ព័ន្ធ និងអត្ថប្រយោជន៍សម្រាប់ភាគីទាំងសងខាងក្នុងប្រភេទស្ថានភាពចំនួនពីរ៖

គុណភាពជាក់លាក់ពាក់ព័ន្ធនឹងការបញ្ជាក់ស្តីពីវិធីសាស្ត្រផលិតកម្មស្រូវ៖ ស្តង់ដារស្រូវសរីរាង្គធម្មតា ឬ SRP

ការធានាឱ្យមានទំនាក់ទំនងនៃកិច្ចសន្យារវាងអ្នកផលិត និងអ្នកទិញគឺជាការចាំបាច់ នៅពេលដែលមានការបញ្ជាក់អំពីផលិតផលជាក់លាក់តាមគោលដៅរបស់អ្នកទិញ (រួមមានការអនុលោមតាមស្តង់ដារស្តីពីវិធីសាស្ត្រផលិតកម្ម)។ ជាធម្មតា នេះគឺជាករណីស្រូវសរីរាង្គ (សូមមើល ១.២.២. ទំព័រទី ៩) ឬ ស្រូវ SRP (សូមមើល ១.២.៣ទំព័រទី ១១)។ នៅក្នុងសកម្មភាពសាកល្បងដែលបានអនុវត្តនៅខេត្តព្រះវិហារ (សូមមើលចំណុចផ្តោតលេខ ៨ ខាងក្រោម) សហករណ៍ដែលបានចូលរួមអាចផលិតស្រូវសរីរាង្គដែលអាចមានការបញ្ជាក់ ដោយសារតែពួកគេមានប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងផ្ទៃក្នុងរួចស្រាប់។ អ្នកទិញ (ក្រុមហ៊ុនអេមរុ ឬ Signatures of Asia) មានទីផ្សារសម្រាប់អង្ករសរីរាង្គ ប៉ុន្តែពួកគេមិនអាចផ្គត់ផ្គង់ទីផ្សារនេះបានទេ ទាល់តែពួកគេទទួលបានស្រូវរបស់ពួកគេពីសហករណ៍តិចតួចទាំងនេះដែលមានប្រព័ន្ធនេះស្រាប់។ ដូច្នេះជាការចាំបាច់សម្រាប់ក្រុមហ៊ុននាំចេញក្នុងការធានាឱ្យមានការទទួលបានការផ្គត់ផ្គង់របស់ពួកគេ។ ផ្ទុយទៅវិញ ឈ្មួញកណ្តាលក្នុងតំបន់មិនមានទីផ្សារជាក់លាក់សម្រាប់ស្រូវសរីរាង្គទេ ហើយនឹងមិនចំណាយប្រាក់តម្លៃបុព្វលាភសម្រាប់ស្រូវសរីរាង្គដែលបានផលិតដោយសហករណ៍ទេ។ ដូច្នេះ ក៏ជាការសំខាន់ណាស់សម្រាប់សហករណ៍ផងដែរ (ដែលកំពុងវិនិយោគក្នុងការអនុវត្តប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងផ្ទៃក្នុង) ដើម្បីប្រាកដថាស្រូវរបស់ពួកគេនឹងមានការទទួលទិញពីអ្នកទិញដែលមានផ្តល់តម្លៃបុព្វលាភសម្រាប់ស្រូវសរីរាង្គ។ ក្នុងករណីបែបនោះ អង្គជំរុញក្នុងការចុះកិច្ចសន្យារវាងរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ/ក្រុមហ៊ុននាំចេញ និងសហករណ៍គឺមានភាពរឹងមាំខ្លាំង សម្រាប់ភាគីទាំងសងខាង។

ប្រសិនបើកម្រិតនៃប្រាក់បុព្វលាភមានគ្រប់គ្រាន់ នោះហានិភ័យនៃការលក់ចេញទៅក្រៅ គឺមានកម្រិតទាបណាស់ ហើយកិច្ចសន្យាអាចនឹងត្រូវបានគោរពតាម និងទទួលជោគជ័យ។ ជាទូទៅ នេះជាករណីសម្រាប់ផលិតកម្ម និងការផ្គត់ផ្គង់ស្រូវអង្ករសរីរាង្គ។ កម្រិតនៃតម្លៃបុព្វលាភដែលផ្តល់ជូនសម្រាប់អង្ករ SRP នៅក្នុងឆ្នាំ ២០១៧ គឺមានកម្រិតទាបជាងមុនខ្លាំង ហើយមិនគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការធានានូវអត្ថប្រយោជន៍របស់កសិករទេ។ កិច្ចសន្យាសម្រាប់ផលិតកម្មអង្ករ SRP (ត្រូវបានធ្វើតេស្តដំបូងក្នុងឆ្នាំ ២០១៧) បានទទួលជោគជ័យតិចជាងមុន។

ចំណុចផ្តោតទី ៨៖ ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាសម្រាប់ស្រូវសរីរាង្គនៅខេត្តព្រះវិហារ

មានការផ្តល់ព័ត៌មានរួចហើយពាក់ព័ន្ធនឹងប្រវត្តិនៃគំនិតផ្តួចផ្តើមចំពោះផលិតកម្មស្រូវសរីរាង្គក្នុងខេត្តព្រះវិហារនៅក្នុងជំពូកមុននៃឯកសារបច្ចុប្បន្ន (សូមមើល ទ១.២.២. ទំព័រទី ៩)។ នៅទីនេះ យើងនឹងផ្តោតបន្ថែមទៀតទៅលើលក្ខខណ្ឌនៃកិច្ចសន្យារវាងភាគីទាំងពីរ សម្រាប់ករណីកិច្ចសន្យារវាងក្រុមហ៊ុនអង្ករអេមរុ និងសហករណ៍នៅខេត្តព្រះវិហារ។

ជាមួយដៃគូនីមួយៗនៃដៃគូសហករណ៍ចំនួន ១៨ (ក្នុងឆ្នាំ ២០១៧) របស់ក្រុមហ៊ុនអង្ករអេមរុ កិច្ចសន្យាត្រូវបានចុះហត្ថលេខានៅដំណាក់កាលដំបូងនៃរដូវកាល។ កិច្ចសន្យានីមួយៗបានកំណត់ពីគោលដៅ (ផលិតកម្ម និងការលក់ទៅឱ្យក្រុមហ៊ុនអេមរុនូវស្រូវសរីរាង្គចំនួន x តោន និងប្រភេទស្រូវក្រអូប ឬ មិនក្រអូបដោយផ្អែកលើករណី)។ ស្តង់ដារស្រូវសរីរាង្គដែលត្រូវសម្រេចបានជាស្តង់ដារនៃសហភាពអឺរ៉ុប និងសហរដ្ឋអាមេរិក។

កិច្ចសន្យាកំណត់កម្រិតគុណភាពស្រូវខុសៗគ្នា ហើយតម្លៃបុព្វលាភមានភាពពាក់ព័ន្ធនឹងកម្រិតនីមួយៗ។ តម្លៃបុព្វលាភត្រូវបានបន្ថែមទៅក្នុងតម្លៃទីផ្សារដែលកំណត់ដោយផ្អែកលើមូលដ្ឋានតម្លៃនៅនឹងមាត់ទ្វាររោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវនៅខេត្តកំពង់ធំរយៈពេលពីរទៅបីថ្ងៃមុនការប្រមូលផលចាប់ផ្តើម។ ហេតុដូច្នេះហើយ តម្លៃទីផ្សារតែមួយគឺខ្ពស់ជាងតម្លៃនៅមាត់ទ្វារកសិដ្ឋានដែលបានផ្តល់ដោយអ្នកប្រមូលទិញក្នុងមូលដ្ឋានរួចហើយកន្លែងប្រមូលត្រូវបានកំណត់ និងយល់ព្រមនៅក្នុងភូមិផ្សេងៗ ហើយក្រុមហ៊ុនអង្ករអេមរុទទួលខុសត្រូវលើការប្រមូលស្រូវពីកន្លែងដែលបានឯកភាពទាំងនេះ។ ក្រុមហ៊ុនអេមរុក៏ផ្តល់ការ៉ុង និងការកសាងសមត្ថភាពរបស់អ្នកដឹកនាំសហករណ៍កសិកម្មស្តីពីការពិនិត្យមើលគុណភាពស្រូវ ដូច្នេះសហករណ៍អាចធ្វើការត្រួតពិនិត្យគុណភាពបាន។ ការទូទាត់ប្រាក់ទៅសហករណ៍ត្រូវធ្វើឡើងក្នុងរយៈពេលពីរបីថ្ងៃក្រោយការប្រគល់ឱ្យម្តងៗ។ ក្រៅពីនេះ កិច្ចសន្យាប្រចាំឆ្នាំជាមួយសហករណ៍កសិកម្មអនុស្សារណៈនៃការយោគយល់គ្នាប្រចាំត្រូវបានចុះកិច្ចសន្យារវាងក្រុមហ៊ុនអេមរុ សហករណ៍ប៉ុន្តែថែមទាំងសហភាពសហករណ៍ដែលអនុវត្តតួនាទីដ៏សំខាន់ក្នុងការធានាឱ្យមានប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងផ្ទៃក្នុងត្រឹមត្រូវ (សូមមើល ទ "ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងផ្ទៃក្នុង និងការបញ្ជាក់ ទំព័រទី ១០" ដែលជាកត្តាដ៏សំខាន់ ដើម្បីធានាឱ្យមានការចេញវិញ្ញាបនបត្រស្រូវសរីរាង្គ និងភាពជោគជ័យលើភាពជាដៃគូនោះផងដែរ។ បរិមាណស្រូវសរីរាង្គដែលបានបញ្ជូនឱ្យដោយសហករណ៍នៅខេត្តព្រះវិហារទៅក្រុមហ៊ុនអង្ករអេមរុបានកើនឡើងពី ១,៤៦៥ តោន ក្នុងឆ្នាំ ២០១៤ ទៅ ២,៤៣៩ តោន ក្នុងឆ្នាំ ២០១៥ និង ៧,៩៩៨ តោន ក្នុងឆ្នាំ ២០១៦ ។ ហើយសម្រាប់ឆ្នាំ ២០១៧ ក្រុមហ៊ុនអេមរុបានចុះកិច្ចសន្យាជាមួយសហករណ៍កសិករចំនួន ១៨ សម្រាប់បរិមាណសរុបចំនួន ១៦,៦៦២ តោន។

[ព័ត៌មានលម្អិតបន្ថែមទៀតនៅក្នុងករណីសិក្សាលេខ ២ របស់គម្រោង SCCRP "ផលិតម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាសម្រាប់ការផ្គត់ផ្គង់ស្រូវសរីរាង្គនៅខេត្តព្រះវិហារ"]

ផ្សព្វផ្សាយគំនិតថ្មីដែលកសិករមិនធ្លាប់ធ្វើបាន ប្រសិនបើគ្មានកិច្ចសន្យា

ស្ថានភាពមួយទៀត ដែលផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាអាចមានភាពសំខាន់គឺនៅពេលជួយកសិករឱ្យទទួលបានគំនិតថ្មី (នាំយកការកែលម្អផលិតកម្ម គុណភាព និង/ឬតម្លៃ ឬការកាត់បន្ថយថ្លៃចំណាយផលិតកម្ម) ដែលកសិករមិនធ្លាប់សម្រេចបាន ប្រសិនបើគ្មានគម្រោងផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា។ ប្រាកដណាស់ថាភាពជាដៃគូត្រូវតែមានផលប្រយោជន៍ដល់អ្នកទិញផងដែរ។ ការបង្ហាញដ៏ល្អនៃករណីបែបនេះគឺជាកិច្ចព្រមព្រៀងផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាចំនួនប្រាំមួយដែលបានចុះហត្ថលេខារវាងក្រុមហ៊ុន Golden Rice និងសហករណ៍កសិកម្មសម្រាប់ផលិតកម្មប្រភេទថ្មីនៃអង្ករក្រអូបដែលមិនងាយចាញ់នឹងពន្លឺព្រះអាទិត្យ (ប្រភេទពូជបរទេសដែលក្រុមហ៊ុន Golden Rice បាន

ណែនាំមានឈ្មោះដូចជា *"ផ្កាចម្ប៉ា"* កិច្ចសន្យាចំនួន ៣ និង *"ផ្កា ក្រវាំន់"* កិច្ចសន្យាចំនួន ៣)។ កិច្ចសន្យាទាំងនេះ (សូមមើល "ចំណុចផ្ដោតទី ៩" ខាងក្រោម គឺមានភាពជោគជ័យខ្លាំង ទោះជាមានកម្រិតលើលក្ខខណ្ឌនៃបរិមាណ (ដោយសារតែកសិករមិនស្គាល់ប្រភេទពូជ ពួកគេចង់ធ្វើតេស្តលើផ្នែកម្រិតជាមុនសិន)។

ចំណុចផ្ដោតទី ៩ ៖ ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាសម្រាប់ប្រភេទស្រូវ *"ផ្កាក្រវាំន់"*

កិច្ចព្រមព្រៀងផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាត្រូវបានចុះហត្ថលេខានៅចុងឆ្នាំ ២០១៤ រវាងក្រុមហ៊ុន Golden Rice និង ៣ សហករណ៍កសិកម្មផ្សេងទៀតនៅក្នុងខេត្តកំពង់ឆ្នាំង និងតាកែវសម្រាប់ផលិតកម្មស្រូវប្រភេទថ្មីដែលផ្ដល់ដោយក្រុមហ៊ុន Golden Rice ក្រោមឈ្មោះ *"ផ្កាក្រវាំន់"* ។ សរុបមក សហករណ៍ចំនួនបី (និងកសិករសមាជិករបស់ពួកគេ ចំនួន ៥៧) បានចូលរួមដាំដុះស្រូវ *"ផ្កាក្រវាំន់"* នៅលើដីចំនួន ១០៧ ហិចតា និងចូលរួមបញ្ជូនស្រូវចន្លោះ ២៨០ និង ៥១០ តោនទៅក្រុមហ៊ុន Golden Rice ។ ជាលទ្ធផល គឺបានបញ្ជូនស្រូវចំនួន ៤៤៤.៣ តោន។ *"ផ្កាក្រវាំន់"* ត្រូវបានចាត់ទុកជាប្រភេទស្រូវក្រអូប ដោយក្រុមហ៊ុន Golden Rice ប៉ុន្តែជាប្រភេទអង្ករដែលមិនចាញ់ពន្លឺ ហើយមានវដ្តរយៈពេល

តំណាងរបស់អង្គការកសិករ (FO) បានចុះទៅពិនិត្យមើលដីស្រែដែលដាំស្រូវប្រភេទអង្ករផ្កាក្រវាំន់ ដែលមានផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាជាមួយនឹងក្រុមហ៊ុន Golden Rice ។▲

ប្រមាណ ៩៥ ថ្ងៃដែល ខ្លីជាងប្រភេទស្រូវក្រអូបដែលមិនពន្លឺដទៃទៀតដែលត្រូវកសិករប្រើប្រាស់ជាទូទៅនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ដូចជា"អង្ករសែនក្រអូប" ។ អង្ករផ្កាក្រវាំន់" អាចជំនួសឲ្យប្រភេទអង្ករមិនក្រអូបរយៈពេលខ្លីមួយចំនួនដូចជាប្រភេទអង្ករអ៊ីអ៊េរ (IR) ខ្លះដែលមាននៅក្នុងកាលវិភាគដាំដុះរបស់កសិករ ហើយត្រូវបានគេរំពឹងថាវាអាចផ្ដល់ទិន្នផលស្រដៀងគ្នា។ កិច្ចសន្យាទាំងនេះ គឺជាករណីប្រភេទកិច្ចសន្យាដែលកំណត់តម្លៃតែមួយគត់ដែលត្រូវបានសម្របសម្រួលដោយគម្រោងគាំទ្រពាណិជ្ជូបនីយកម្មស្រូវអង្ករកម្ពុជា (SCCRP)។ តម្លៃអង្ករដែលផ្ដល់ដោយក្រុមហ៊ុន Golden Rice គឺមានកម្រិតខ្ពស់ជាងតម្លៃដែលក្រុមកសិករនឹងទទួលបានពីការដាំប្រភេទស្រូវមិនក្រអូបអ៊ីអ៊េរ (IR) ដោយពុំមានកិច្ចសន្យាប្រមាណជា ២០% (ភាគរយ)។ ដូច្នេះសម្រាប់កសិករ លក្ខខណ្ឌទាំងនេះត្រូវបានគេចាត់ទុកថាជារឿងដែលគួរឲ្យចាប់អារម្មណ៍។ ជាសក្តានុពលចំពោះម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ អាចធ្វើឲ្យមានផែនការប្រសើរជាងមុនសម្រាប់ដីស្រែដែលដាំពូជស្រូវប្រភេទក្រអូបមិនចាញ់ពន្លឺ ក្នុងតម្លៃមួយដែលសមហេតុផល។ ដោយសារតែហេតុផលនេះ កិច្ចសន្យាទាំងនោះសុទ្ធតែទទួលបានជោគជ័យ និងត្រូវបានគេឲ្យតម្លៃយ៉ាងខ្លាំង។ ប៉ុន្តែផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាដែលមានរយៈពេលវែងនេះនៅតែមានភាពផុយស្រួយនៅឡើយ ដោយសារតែអ្នកបញ្ជាទិញដទៃទៀតក៏អាចដឹងអំពីប្រភេទពូជស្រូវអង្ករថ្មី និងអាចនឹងផ្ដល់នូវតម្លៃដែលល្អមួយ ពោលគឺបញ្ហាប្រឈមសម្រាប់អ្នកលក់ស្រូវអង្ករនៅតែបន្តកើតមានឡើង។ លើសពីនេះ ទឹកប្រាក់វិនិយោគដំបូងដែលផ្ដល់ដោយក្រុមហ៊ុនសម្រាប់កសិករដើម្បីឲ្យសម្រេចបានគោលដៅ "ការសន្និដ្ឋានរហ័សបែបគុណភាព" អាចនឹងក្លាយជាភាពមិនចាំបាច់ជារៀងរហូត។ កិច្ចសន្យាអាចនឹងត្រូវការជាចាំបាច់សម្រាប់កសិករដើម្បីទទួលបានគ្រាប់ពូជស្រូវអង្ករដំបូង ប៉ុន្តែក្រុមហ៊ុន Golden Rice បាននិយាយថា *"ប្រភេទស្រូវអង្ករផ្កាក្រវាំន់"* គឺជាប្រភេទស្រូវដែលកាត់ពូជតែមួយ ហើយក្រុមកសិករទាំងនោះអាចរក្សាទុកពូជស្រូវនេះ សម្រាប់ធ្វើការដាំដុះឡើងវិញ ហើយក៏មិនចាំបាច់ត្រូវមានកិច្ចសន្យាជាមួយអ្នកបញ្ជាទិញក្នុងរយៈពេលវែងដែរ។ បន្ទាប់ពីចប់កិច្ចសន្យាទាំងនេះ គម្រោងគាំទ្រ SCCRP មិនបានបន្តគាំទ្រការផ្សព្វផ្សាយពូជស្រូវអង្ករថ្មីតាមរយៈផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាទេ ខណៈដែលក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទបានបង្ហាញចំណាប់អារម្មណ៍ចំពោះពូជស្រូវអង្ករទាំងនេះ ហើយបានស្នើឲ្យបន្តធ្វើការសាកល្បង និងពង្រីកគម្រោងបន្ថែមទៀត។

[ព័ត៌មានលម្អិតមាននៅក្នុងករណីសិក្សាទី ១ របស់គម្រោងគាំទ្រពាណិជ្ជូបនីយកម្មស្រូវអង្ករកម្ពុជា (SCCRP) ស្ដីពី "ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារវាងក្រុមហ៊ុនហ្គោលដេនរ៉ាយស៍ និងអង្គការកសិករសម្រាប់ *ប្រភេទស្រូវអង្ករផ្កាក្រវាំន់*]

ក្នុងករណីដ៏ទៃទៀត ប្រសិនបើផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាមិនបានរួមចំណែកយ៉ាងសំខាន់ដើម្បីពង្រីកគុណភាពនៃផលិតភាពស្រូវអង្ករទេ (ឧទាហរណ៍៖ ស្រូវដែលត្រូវបានផលិតដោយកសិករជាប់កិច្ចសន្យាមានលក្ខណៈស្រដៀងនឹងស្រូវដែលអ្នកទិញ អាចទិញបានពីអ្នកផលិតដទៃ ឬ ឈ្មួញកណ្តាល) និងប្រសិនបើតម្លៃ ស្រដៀងនឹងតម្លៃទីផ្សារ[១៣] ដូច្នេះ វាគ្មានសារៈសំខាន់អ្វីនឹងបង្កើតកិច្ចសន្យានេះទេ។ ពុំមានសារប្រយោជន៍ណាមួយ សម្រាប់ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាទេ ប្រសិនបើការផលិតនោះបានត្រឹមតែជាការផលិតស្រូវធម្មតា និងទិញ ឬ លក់ទៅតាមតម្លៃទីផ្សារក្នុងស្រុក។ ការចំណាយលើប្រតិបត្តិការចំពោះផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ទំនងជាខ្ពស់ជាងតម្លៃទិញផ្ទាល់ពីឈ្មួញកណ្តាល។

លទ្ធផល បទពិសោធន៍ និងអនុសាសន៍ “គួរចងចាំ” ទី ៧៖ សេចក្តីសង្ខេបគន្លឹះសំខាន់ៗស្តីពីផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា

- ជួនកាល ការបង្កើតកិច្ចសន្យាផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា គឺមានការបង្ហាញថាជាគោលដៅមួយរបស់ ក្រសួងកសិកម្ម ឬ ស្ថាប័នសាធារណៈដ៏ទៃទៀត។ ចំណុចនេះគួរតែមិនមែនបែបនេះទេ។ ការបង្កើតកិច្ចសន្យាផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា គឺមិនមែនជាគោលដៅទេ។ ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាជាយានមួយ ដែលទាក់ទងនឹងស្ថានភាពជាក់លាក់សម្រាប់ភាគពាក់ព័ន្ធផ្នែកសេដ្ឋកិច្ចដើម្បីសម្រេចគោលបំណងរបស់ពួកគេ (ដោយសង្ឃឹមថានឹងរួមចំណែកដល់ការបង្កើតគោលដៅទូលំទូលាយជាងមុន) ហើយមិនទាក់ទងនឹងស្ថានភាពដ៏ទៃទៀតទេ។
- ភាគីដែលចរចារកិច្ចព្រមព្រៀងផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា គួរតែទទួលបានសេរីភាពក្នុងការចរចារ និងភ្ជាប់ដោយលក្ខខណ្ឌកិច្ចសន្យារបស់ពួកគេ។ ស្ថាប័នរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលអាចចងក្រងគោលការណ៍ណែនាំដើម្បីគាំទ្រដល់ការដំណើរការ និងការលើកឡើងនូវសំណួរនានាដែលលើកទឹកចិត្តភាគីឲ្យពិភាក្សា និងឆ្លើយតបក្នុងកិច្ចសន្យារបស់ពួកគេ។ ប៉ុន្តែគោលការណ៍ណែនាំមិនគួរមានក្នុងលក្ខខណ្ឌស្តង់ដារកិច្ចសន្យាទេ។
- ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ (នាយកដ្ឋានកសិ-ឧស្សាហកម្ម) អាចគាំទ្រដល់ការបង្កើតកិច្ចសន្យាតាមរយៈការចូលរួមចំណែកធ្វើជាអ្នកសម្របសម្រួល (នៅពេលភាគីពាក់ព័ន្ធផ្នែកសេដ្ឋកិច្ចទាមទារបែបនេះ)។ ប៉ុន្តែការគាំទ្រនេះគួរតែសាមញ្ញ និងបត់បែន។ ចំពោះដំណើរការនេះមិនគួរមានលក្ខណៈការិយាធិបតេយ្យខ្លាំងពេកទេ (ហើយក៏មិនគួរមានការចំណាយដែរ)។ គួរតែតម្រូវឲ្យមានធនធានមនុស្សគ្រប់គ្រាន់បន្ថែមទៀត សម្រាប់នាយកដ្ឋានកសិ-ឧស្សាហកម្ម ដែលរួមមានជំនាញការផ្នែកច្បាប់ ស្របនឹងផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ដើម្បីទទួលខុសត្រូវរាល់បញ្ហាច្បាប់។
- ការសម្របសម្រួលលើការចរចារក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀងផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា (ព្រមទាំងការសម្របសម្រួលក្នុងករណីមានវិវាទ) មិនមែនជាភារកិច្ចផ្តាច់មុខរបស់ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទទេ ដោយស្ថាប័នដ៏ទៃទៀត ក៏អាចបំពេញភារកិច្ចនេះបានដែរ ប្រសិនបើស្ថាប័នទាំងនោះទទួលបានសិទ្ធិក្នុងការសម្របសម្រួលពីអ្នកផលិត និងក្រុមហ៊ុនដែលពាក់ព័ន្ធ។
- ចំពោះករណីស្រូវអង្ករដែលផលិតនៅកម្ពុជា ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាអាចមានការចងកាតព្វកិច្ចជាពិសេសពេលដែលរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ ឬ អ្នកនាំចេញមានបំណងផ្គត់ផ្គង់ស្រូវតាមបច្ចេកវិទ្យាជាក់លាក់ណាមួយ គឺត្រូវកំណត់អំពីរបៀបផលិតស្រូវ (ឧទាហរណ៍ដូចជា វិធីសាស្ត្រសម្រាប់ផលិតអង្ករសរីរាង្គ ឬ ឲ្យស្របតាមស្តង់ដារ SRP)

[១៣] ដូចដែលវាបានកើតឡើងនៅក្នុងកិច្ចសន្យាដែលបានចុះហត្ថលេខាជាមួយក្រុមហ៊ុន Loran ឬ ក្រុមហ៊ុន BRICo នៅក្នុងឆ្នាំ ២០១៤ ជាមួយនឹងរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវផ្សេងទៀតដែលត្រូវបានគេប្រើជាឯកសារយោង។

ការកសាងបទពិសោធន៍ និងការចែករំលែកចំណេះដឹង និងមេរៀនដែលធ្លាប់បានជួបប្រទះ

សកម្មភាពគម្រោងលើផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាបានអនុវត្តដោយមានភាពជាដៃគូជាមួយនឹងនាយកដ្ឋានកសិ-ឧស្សាហកម្មនៃក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ និងមានគោលដៅអភិវឌ្ឍន៍សមត្ថភាព និងគោលការណ៍ណែនាំសម្រាប់ចងក្រងអនុក្រឹត្យលេខ ៣៦ ស្តីពីផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ដែលបានបង្កើតឡើងកាលឆ្នាំ ២០១១ ។ ជាមួយនឹងនាយកដ្ឋានកសិ-ឧស្សាហកម្ម គម្រោងនេះបានសំឡឹងមើលលើបទពិសោធន៍ផ្ទាល់របស់ខ្លួន ប៉ុន្តែក៏បានសិក្សាករណីផ្សេងៗទៀតដែរ និងបានបើកឱកាសឲ្យមានការផ្លាស់ប្តូរបទពិសោធន៍លើផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាតាមរយៈសិក្ខាសាលាស្តីពីផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាកាលខែកក្កដា ឆ្នាំ ២០១៥ និងតាមរយៈ "ក្រុមការងារកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា" ក្នុងក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ ដែលបានយកទៅពិភាក្សាគម្រោងសៀវភៅសេចក្តីណែនាំស្តីពីកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យានៅកម្ពុជា។ សៀវភៅណែនាំនេះបានសម្រេច និងអនុម័តដោយ ក្រុមការងារ និងដោះស្រាយបញ្ហាប្រឈមលើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាក្នុងខែតុលា ឆ្នាំ ២០១៧ និងរៀបនឹងត្រូវបានបោះពុម្ពផ្សាយក្រោយពីមានការកែសម្រួលមួយចំនួន។ មានការគូសបញ្ជាក់ថា សៀវភៅណែនាំនេះមិនប្រាកដថាជាប់ពាក់ព័ន្ធនឹងកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាសម្រាប់ស្រូវអង្ករទេ ប៉ុន្តែផ្តល់ការណែនាំដែលអាចប្រើប្រាស់សម្រាប់ដំណាំផ្សេងទៀត ឬផលិតកម្មបសុសត្វ។

ជាចុងបញ្ចប់ សិក្ខាសាលាបណ្តុះបណ្តាលថ្នាក់ខេត្តស្តីពីកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាបានធ្វើឡើងដោយផ្អែកទៅលើខ្លឹមសារសៀវភៅណែនាំ។ ពួកគេត្រូវបង្ហាញជាពិសេសទៅអ្នកសម្របសម្រួលដែលបានផ្តួចផ្តើមកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា រួមមានមន្ត្រីមកពីមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទតាមបណ្តាខេត្ត ប៉ុន្តែក៏មានអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាលមួយចំនួនដូចជាសហព័ន្ធអង្គការកសិករជាដើមផងដែរ។

◄ អ្នកចូលរួមសិក្ខាសាលាបណ្តុះបណ្តាលស្តីពីផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ដែលប្រព្រឹត្តទៅនៅខេត្តបាត់ដំបង នាខែវិច្ឆិកា ឆ្នាំ ២០១៧។

៣. ការពង្រីកអង្គការកសិករៈ សហភាពសហករណ៍

នៅកម្ពុជា សហករណ៍កសិកម្មគឺនៅមានកម្រិតតូចស្ទើរតែគ្រប់ករណី (សូមមើលព័ត៌មានសាវតានៃអង្គការកសិករនៅត្រង់ផ្នែកចុងបញ្ចប់នៃឯកសារនេះ ទំព័រ ២១) ជាញឹកញាប់គឺនៅមានកម្រិតទាបចំពោះការប្រមូលផលិតផលសំខាន់ៗ និងពិបាកក្នុងការទាក់ទាញឧស្សាហកម្មកសិ-ស្បៀងអាហារ ដែលជាអ្នកផ្គត់ផ្គង់ដ៏សំខាន់ ហើយក៏មានលក្ខណៈតូចផងដែរក្នុងការទ្រទ្រង់ការចំណាយលើបុគ្គលិកពេញសិទ្ធិ និងការពង្រឹងឲ្យឈានដល់កម្រិតវិជ្ជាជីវៈជាក់លាក់មួយ។ ច្បាប់ស្តីពីសហករណ៍កសិកម្មឆ្នាំ២០១៣ បានចែងមាត្រាអំពីការបង្កើតសហភាពសហករណ៍កសិកម្ម។ ប្រកាសដែលបានកំណត់អំពីលក្ខន្តិកៈគំរូសម្រាប់សហភាពសហករណ៍កសិកម្ម និងនីតិវិធីចុះបញ្ជីការបានចេញដោយក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាកាលដើមឆ្នាំ ២០១៦ គឺជាការត្រួសត្រាយផ្លូវសម្រាប់ការបង្កើតសហករណ៍សហគមន៍កសិកម្ម។ នេះបង្ហាញឲ្យឃើញពីសក្តានុពលដ៏គួរឲ្យចាប់អារម្មណ៍មួយ សម្រាប់វិវឌ្ឍន៍អង្គការកសិករឲ្យកាន់មានទំហំធំ និងមានភាពរឹងមាំ។

សហភាពសហរណ៍កសិកម្មព្រះវិហារមានជ័យ (PMUAC) ដែលមានការប្រមូលផ្តុំដោយសហករណ៍កសិកម្មដែលបានចុះកិច្ចសន្យាដាំដុះសម្រាប់ផលិតផលអង្ករសរីរាង្គ គឺជាសហភាពសហករណ៍កសិកម្មដំបូងបង្អស់ ដែលត្រូវបានបង្កើតនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ហើយបានចុះបញ្ជីជាផ្លូវការដោយក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទនៅខែកក្កដា ឆ្នាំ ២០១៦ ប៉ុន្តែតាមពិតទៅចាប់ផ្តើមដំណើរការក្រៅផ្លូវការតាំងពីមុននេះមួយឆ្នាំមកម្លេះ។ ការបង្កើតសហភាពនេះ ត្រូវបានបំពេញបន្ថែមដោយគម្រោងគាំទ្រពាណិជ្ជូបនីយកម្មស្រូវអង្ករកម្ពុជានិងជំរុញដោយភាពចាំបាច់ ដើម្បីទ្រទ្រង់មុខងារនៃការត្រួតពិនិត្យផ្ទៃក្នុងដែលចាំបាច់ដើម្បីរក្សាការបញ្ជាក់អំពីអង្ករសរីរាង្គ (សូមមើល ៖ ១.២.២. ទំព័រទី ៩ និង "កំណត់សម្គាល់ ទី ៨ ក្នុង ៖ ២.២.៣. ទំព័រទី ៣០)។ គំរូសេដ្ឋកិច្ចត្រូវបានកត់សម្គាល់យ៉ាងច្បាស់លាស់ និងត្រូវបានមើលឃើញតាំងពីមុនការសម្រេចចិត្តបង្កើតសហភាពនេះ ដែលបច្ចុប្បន្នហាក់បីដូចជាមានភាពរឹងមាំហើយ និងចាប់ផ្តើមពង្រីកសកម្មភាពរបស់ខ្លួនបានកាន់តែទូលំទូលាយ។

[១៤] ជំពូកទី ៤ មាត្រា៨៩ ដល់ មាត្រា ៩៥ នៃច្បាប់ស្តីពីសហគមន៍កសិកម្មឆ្នាំ ២០១៣ ។

▲ *មហាសន្និបាតនៃសហភាពសហគមន៍កសិកម្មព្រះវិហារមានជ័យ នៅក្នុងខែមិនា ឆ្នាំ ២០១៧។*

សហភាពមួយទៀត (សហភាពសហករណ៍កសិកម្មខេត្តបាត់ដំបង BUAC) ត្រូវបានបង្កើតឡើងក្នុងខេត្តបាត់ដំបង ដោយមានការគាំទ្រពីគម្រោងគាំទ្រពាណិជ្ជូបនីយកម្មស្រូវអង្ករកម្ពុជា និងប្រមូលផ្តុំដោយសហករណ៍កសិកម្មចំនួនបួន (ដែលពាក់ព័ន្ធនឹងផលិតកម្មកសិកម្មសម្រាប់ ស្រូវអង្ករដែលមានកម្រិតស្តង់ដារ SRP និងសម្រាប់ការផ្គត់ផ្គង់) ហើយត្រូវបានចុះបញ្ជីក្នុងខែកញ្ញា ឆ្នាំ ២០១៧។ ប៉ុន្តែសម្រាប់ករណីនេះ គេបានបង្កើតស្ថាប័នមួយជាមុនសិន មុននសហភាពសហករណ៍កសិកម្មខេត្តបាត់ដំបង បានបង្កើតផែនការយុទ្ធសាស្ត្ររបស់ខ្លួននៅក្នុងខែធ្នូ ឆ្នាំ២០១៧ និងខែមករា ឆ្នាំ២០១៨ ដែលគ្រោងនឹងពង្រីកសហភាព (បង្កើតដំបូងចាប់ពី ៤ សហករណ៍កសិកម្មរហូតទៅដល់ ១៥ សហករណ៍កសិកម្ម ដែលស្មើចំនួន ៣០០០ គ្រួសារ) នៅឆ្នាំ ២០២២ ហើយកម្មវត្ថុនៃការពង្រីកនេះ គឺដើម្បីបង្កើនសមត្ថភាពសមាជិករបស់ខ្លួន ព្រមទាំងអភិវឌ្ឍន៍ផលិតកម្មកសិកម្មដែលមានគុណភាពខ្ពស់ ដែលជំរុញឲ្យមានទីផ្សារកាន់តែមានភាពទូលាយ និងមាននិរន្តរភាពតម្លៃប្រសើរជាងមុន។ ស្ថាប័ននេះក៏គ្រោងនឹងអភិវឌ្ឍន៍ផ្នែកសេវាផ្គត់ផ្គង់ការជួលម៉ាស៊ីនកសិកម្ម និងអាចឈានដល់ការកែច្នៃស្រូវអង្ករខ្នាតតូចផងដែរ។

ជំពូក ៣៖
ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ និង ការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានដល់អង្គការកសិករ និង វិស័យស្រូវអង្ករ

ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទជាធនាគារសាធារណៈដែលបបង្កើតឡើងកាលឆ្នាំ ១៩៩៨ ជាមួយនឹងទិសដៅចូលរួមចំណែកផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានក្នុងសកម្មភាពខាងវិស័យកសិកម្មតាមជនបទ និងកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រ។ កាលឆ្នាំ ២០១១ "ទីភ្នាក់ងារអភិវឌ្ឍន៍បារាំង" បានផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានដល់ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ ដើម្បីកំណត់សក្តានុពលនៃភាពរីកចម្រើន ពាក់ព័ន្ធជាមួយនឹងការគ្រប់គ្រង និងនីតិវិធីរបស់ធនាគារ សម្រាប់ទ្រទ្រង់កំណែទម្រង់របស់ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ ហើយការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទាននេះ ជាមូលដ្ឋានសម្រាប់ជំរុញឲ្យគម្រោងគាំទ្រពាណិជ្ជូបនីយកម្មស្រូវអង្ករកម្ពុជាមានដំណើរការទៅមុខ។

*ទន្ទឹមនឹងនេះដែរ ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ បានបង្ហាញ**ឆន្ទៈយ៉ាងមោះមុត ពង្រឹងធនាគារអភិវឌ្ឍជនបទ** ដែលបានធ្វើឲ្យ**មានការផ្លាស់ប្តូរយ៉ាងខ្លាំងលើប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រង និងអភិបាលកិច្ចធនាគារ ព្រមទាំងមានការបន្ថែមដើមទុនសម្រាប់ធនាគារទៀតផង។** ការផ្តល់ជំនួយបច្ចេកទេសបន្ថែមដល់ធនាគារអភិវឌ្ឍជនបទ*

តាមរយៈគម្រោងនេះ បានញ៉ាំងឲ្យគោលនយោបាយ និងនីតិវិធីនានារបស់ធនាគារមានការរីកចម្រើនយ៉ាងខ្លាំង ដោយស្របជាមួយនឹងស្តង់ដារអន្តរជាតិសម្រាប់វិស័យធនាគារ ដែលមានការរំពឹងទុកថា ជាការបើកទ្វារឲ្យធានាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទចាប់យកឱកាសផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានបែបថ្មី ព្រមជាមួយនឹងការបង្កើនសកម្មភាពឥណទានរបស់ខ្លួនសម្រាប់វិស័យកសិកម្ម។

ដូច្នេះ ការចូលរួមរបស់ធនាគារក្នុងវិស័យស្រូវអង្ករត្រូវបានពង្រឹងនៅក្នុងរយៈពេលពីរឆ្នាំចុងក្រោយនេះ។ ស្របនឹងសកម្មភាពដ៏ទៃទៀតនៃគម្រោងគាំទ្រពាណិជ្ជូបនីយកម្មស្រូវអង្ករកម្ពុជា ដែលផ្តោតលើការចូលរួមពាណិជ្ជកម្មរបស់អង្គការកសិករក្នុងជំនួញស្រូវអង្ករ ***ផលិតផលហិរញ្ញប្បទានថ្មី សម្រាប់ទ្រទ្រង់ហិរញ្ញវត្ថុអង្គការកសិករ*** *និងសកម្មភាពពាណិជ្ជកម្ម ត្រូវបានបង្កើត ហើយធ្វើឲ្យមានសុពលភាព និងចាប់ផ្តើមប្រតិបត្តិការកាលពីឆ្នាំ ២០១៦។*

៣.១. ការធ្វើឲ្យធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទមានភាពប្រសើរឡើង

៣.១.១. ប្រវត្តិ និងសមិទ្ធផលនៃជំនួយបច្ចេកទេសដល់ធនាគារអភិវឌ្ឍជនបទ

ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ បានសម្តែងឆន្ទៈយ៉ាងមុតមាំក្នុងការកែទម្រង់ និងការធ្វើឲ្យធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទមានភាពប្រសើរឡើង ដើម្បីបង្កើនសមត្ថភាពខ្លួនក្នុងការដោះស្រាយតម្រូវការហិរញ្ញវត្ថុនៃការអភិវឌ្ឍន៍វិស័យកសិកម្មនៅកម្ពុជាស្របទៅតាមគោលនយោបាយ។

ទីភ្នាក់ងារអភិវឌ្ឍន៍បារាំង បានផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានដំបូងគេសម្រាប់ស្ថានភាពនៃធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ និងធ្វើឲ្យមានការរីកចម្រើនឡើងក្នុងឆ្នាំ ២០១១ នៅដំណាក់កាលត្រៀមលក្ខណៈសម្រាប់គម្រោង។ បន្ទាប់មក មានការផ្តល់ការវាយតម្លៃ និងអនុសាសន៍លម្អិតបន្ថែមទៀត ដោយក្រុមអ្នកប្រឹក្សាយោបល់ក្នុងដំណាក់កាលដំបូងនៃការអនុវត្តគម្រោងកាលឆ្នាំ ២០១៣ និងដើមឆ្នាំ ២០១៤។ អនុសាសន៍ និងនីតិវិធីលម្អិត ឬ សេចក្តីណែនាំ ត្រូវបានបង្កើតឡើង ដោយគ្របដណ្តប់លើប្រធានដូចតទៅនេះ៖

- ក្របខ័ណ្ឌគ្រប់គ្រងហានិភ័យ
- ក្របខ័ណ្ឌអនុលោមភាពនៃច្បាប់សាកល
- ការប្រឆាំងការលាងលុយ និងការប្រឆាំងហិរញ្ញប្បទានភេរវកម្ម
- តាមដាន និងកាត់បន្ថយសកម្មភាពធនាគារលើគោលនយោបាយបរិស្ថាន និងសង្គម
- ការវាយតម្លៃលើតម្រូវការបណ្តុះបណ្តាល និងការអភិវឌ្ឍកម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាល។
- បង្កើតគណៈកម្មាធិការក្រមសីលធម៌ និងបង្កើតបទបញ្ជាផ្ទៃក្នុងមួយ
- ពង្រឹងមុខងារផ្នែកព័ត៌មានបច្ចេកវិទ្យា
- ពិនិត្យមើលមុខងារឥណទានឡើងវិញ
- ពិនិត្យគោលនយោបាយធនធានមនុស្សឡើងវិញ
- រៀបចំអង្គការពិភពលោកឡើងវិញ

ដោយសារមានការបង្កើតអនុសាសន៍ផ្នែកបច្ចេកទេស ដំណើរការកែទម្រង់ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទទទួលបានការគាំទ្រផ្នែកគោលនយោបាយយ៉ាងខ្លាំង ដោយក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុក្នុងឆ្នាំ ២០១៤ និងនាំឲ្យមានការអនុវត្តយ៉ាងជាក់លាក់ ដែលគួរឲ្យកត់សម្គាល់រួមមាន៖

- ការកែសម្រួលអនុក្រឹត្យស្តីពីការបង្កើតធនាគារជនបទ កំណត់ដោយរាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា នៅខែមិថុនា ឆ្នាំ ២០១៤
- ការតែងតាំងក្រុមប្រឹក្សាភិបាលថ្មីនៃធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ ដោយអនុក្រឹត្យចុះថ្ងៃទី ៧ ខែសីហា ឆ្នាំ ២០១៤ (ឯកឧត្តមរស់ សីលវ៉ា)
- តែងតាំងនាយកប្រតិបត្តិថ្មី៖ ឯកឧត្តម កៅ ថាច់
- អង្គការលេខថ្មីត្រូវបានអនុម័តនៅក្នុងខែកញ្ញា
- ចំនួននៃមន្ត្រីថ្មីត្រូវបានជ្រើសរើសពីខាងក្រៅដោយធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ
- ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទបានដំណើរការបង្កើនដើមទុនរធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទរហូតដល់ប្រមាណជាជាង ២៦ លានដុល្លារ ។

ជំនួយបច្ចេកទេសបន្ថែមទៀត ត្រូវបានផ្តល់ជូនដោយគម្រោង SCCRP ដោយមានអ្នកជំនាញអន្តរជាតិដែលរស់នៅក្នុងប្រទេសដែលត្រូវបានចាត់តាំងឱ្យបំពេញការងាររយៈពេលមួយឆ្នាំជាមួយធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ ដែលជួយជំរុញឱ្យមានការងារកាន់តែជិតស្និទ្ធជាមួយក្រុមការងារ និងកាន់តែមានស្មារតីម្ចាស់ការ ភាពជាម្ចាស់លើគោលនយោបាយថ្មីៗ វិធីសាស្ត្រផ្សេងៗ និងនីតិវិធីនានាដែលទើបបង្កើតឡើង។ ជាទូទៅ ដំណើរការនេះបានធ្វើឱ្យធនាគារ និងការគ្រប់គ្រង និងប្រតិបត្តិការរបស់ខ្លួនមានការផ្លាស់ប្តូរជាថ្មីគួរឱ្យកត់សម្គាល់។ ក្នុងចំណោមលទ្ធផលសំខាន់ៗទាំងនោះ យើងអាចនិយាយបានថា ៖

- ការរៀបចំរចនាសម្ព័ន្ធឡើងវិញ ត្រូវបានអនុម័ត និងអនុវត្តដោយមានការផ្លាស់ប្តូរដូចខាងក្រោម ៖
  - បានបង្កើតផ្នែកគ្រប់គ្រងហានិភ័យឯករាជ្យ
  - បានបង្កើតផ្នែកត្រួតពិនិត្យ និងប្រមូលបំណុល និងបំបែកចេញពីផ្នែកហានិភ័យឥណទាន ។
  - បានធ្វើកំណែទម្រង់រចនាសម្ព័ន្ធផ្នែកឥណទាន។
  - បានបង្កើតផ្នែកកិច្ចការគតិយុត្តិ។
- ការគ្រប់គ្រងធនធានមនុស្សត្រូវបានកែលម្អយ៉ាងខ្លាំង ៖
  - បានបង្កើតបរិយាយការងារយ៉ាងលម្អិត និងជាក់លាក់ និងសូចនាករវាស់វែងលទ្ធផល និងត្រូវបំពេញសម្រាប់ផ្នែករបស់ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទនីមួយៗ និងសម្រាប់បុគ្គលិកម្នាក់ៗនៅធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ។
  - តារាងទិដ្ឋភាពទូទៅនៃអង្គការលេខយ៉ាងពិស្តារត្រូវបានបង្កើតឡើងដែលបង្ហាញយ៉ាងច្បាស់ពីផ្នែកនីមួយៗ និងបុគ្គលិកម្នាក់ៗ និងបរិយាយភារកិច្ច និងតួនាទីមុខងាររបស់ពួកគេ។

  - បានពិនិត្យឡើងវិញលើកម្រិតប្រាក់ទូទាត់ និងប្រាក់ខែ ដើម្បីធានាថាធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទអាចប្រកួតប្រជែងជាមួយក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ និងវិស័យធនាគារ ដើម្បីទាក់ទាញ និងរក្សាបុគ្គលិកដែលមានគុណសម្បត្តិខ្ពស់ ទទួលបានការបណ្តុះបណ្តាលល្អ និងមានសមត្ថភាព។
  - បានជ្រើសរើសធនធានមនុស្សថ្មីៗ។
- ផ្នែកគ្រប់គ្រងហានិភ័យដែលទើបបង្កើតឡើងថ្មីមានការគាំទ្រឱ្យបង្កើតមុខងារហានិភ័យឯករាជ្យ ដែលបានបំបែកចេញពីផ្នែកអាជីវកម្មជួរមុខ។ ផ្នែកនេះទទួលខុសត្រូវលើការត្រួតពិនិត្យហានិភ័យ និងការរាយការណ៍សម្រាប់ការគ្រប់គ្រងឥណទានមិនដំណើរការ ក៏ដូចជាការផ្តល់ការវាយតម្លៃឯករាជ្យ និងអនុសាសន៍សម្រាប់ការសម្រេចចិត្តផ្តល់ឥណទាន។
- មានការផ្តល់ធាតុចូលជាច្រើនសម្រាប់ឆ្លុះបញ្ចាំងជាយុទ្ធសាស្ត្របន្ថែមទៀតលើការអភិវឌ្ឍន៍នាពេលអនាគតរបស់ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនរួមមាន៖
  - ការវាយតម្លៃតម្រូវការសម្រាប់ខ្សែសង្វាក់ផលិតកម្មកសិកម្មដ៏មានសក្តានុពល។
  - ការឆ្លុះបញ្ចាំងអំពីការលាយចូលគ្នាដ៏សមរម្យនៃគោលនយោបាយដែលផ្តល់ឥណទានស្របតាមការផ្តល់ដែលតម្រង់ទិសសម្រាប់ពាណិជ្ជកម្ម។
  - យុទ្ធសាស្ត្រផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ

លើសពីនេះទៀត គម្លាតក្របខ័ណ្ឌគោលនយោបាយអនុលោមតាមរបស់ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទត្រូវបានដោះស្រាយតាមរយៈការអភិវឌ្ឍន៍លើ៖

- ការប្រឆាំងការលាងលុយ/ការប្រយុទ្ធប្រឆាំងនឹងហិរញ្ញប្បទាន នីតិវិធីភេរវកម្មស្របតាមតម្រូវការរបស់ NBC
- គោលនយោបាយការពារសង្គម និងបរិស្ថាន
- គោលនយោបាយលទ្ធកម្ម និងរបាយការណ៍។

> **លទ្ធផល បទពិសោធន៍ និងអនុសាសន៍ “គួរចងចាំ” ទី ៨ ៖ គន្លឹះនៃភាពជោគជ័យនៃកំណែទម្រង់របស់ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ និងភាពផុយស្រួយដែលនៅសេសសល់**
>
> កំណែទម្រង់ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ គឺមានការមើលឃើញថាជាគោលដៅដ៏មានមហិច្ឆតា និងមានការប្រកួតប្រជែងមួយនៅដំណាក់កាលដំបូងនៃការរៀបចំ និងអនុវត្តគម្រោង SCCRP ។ ទោះបីជាអ្វីៗគ្រប់យ៉ាងនៅឆ្ងាយពីភាពល្អឥតខ្ចោះក៏ដោយ ក៏ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទមានការផ្លាស់ប្តូរគួរឱ្យកត់សម្គាល់ក្នុងរយៈពេល ៥ ឆ្នាំកន្លងមកនេះ ។
> ការផ្តល់ជំនួយផ្នែកបច្ចេកទេសដែលមានគុណភាពខ្ពស់បានរួមចំណែកក្នុងរឿងនេះ ដោយបានធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនូវស្មារតីម្ចាស់ការនៃវិធានការ នីតិវិធី និងឧបករណ៍នានា នៅពេល TA បានក្លាយជានិវាសនជនជំនួសឱ្យការផ្តល់ធាតុចូលត្រឹមរយៈពេលខ្លី ។

> ប៉ុន្តែអ្វីដែលសំខាន់បំផុតគឺ**ឆន្ទៈនយោបាយដ៏រឹងមាំនិងការជំរុញឆ្ពោះទៅមុខពីក្រសួងសេដ្ឋកិច្ចនិងហិរញ្ញវត្ថុគឺជាគន្លឹះមួយដើម្បីឈានដល់សមិទ្ធិផលទាំងនេះ។**
> ភាពផ្ទុយស្រួយនៅសល់មួយទៀត គឺពាក់ព័ន្ធនឹងតុល្យភាពស្មុគស្មាញមួយដែលត្រូវរក្សារវាងទិសដៅគោលនយោបាយរបស់ធានាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ (ដែលមានអាណត្តិដើម្បីផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានដល់អ្នកពាក់ព័ន្ធផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច/ វិស័យឯកជនសម្រាប់គម្រោងដែលរួមចំណែកដើម្បីសម្រេចគោលបំណងនៃគោលនយោបាយនេះ ហើយធនាគារពាណិជ្ជអាចស្ទាក់ស្ទើរក្នុងការចូលរួម) និងតម្រូវការសម្រាប់ដំណើរការសេចក្តីសម្រេចចិត្តប្រកបដោយវិជ្ជាជីវៈលើការផ្តល់ឥណទានជាលក្ខណៈបុគ្គល ដែលនៅមិនមានភាពឯករាជ្យដាច់ពីបញ្ហានយោបាយ។

៣.១.២.គម្រោងផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានថ្មីបង្កើតឡើងសម្រាប់វិស័យស្រូវអង្ករ

ធនាគារអភិវឌ្ឍជនបានបង្កើតគម្រោងផ្តល់ឥណទានថ្មីចំនួនពីរ សម្រាប់វិស័យស្រូវ-អង្ករតាំងពីឆ្នាំ ២០១៦ មកម្ល៉េះ។ គម្រោង SCCRP មិនបានពាក់ព័ន្ធដោយផ្ទាល់ក្នុងការបង្កើតគម្រោងទាំងនេះទេ (ហើយក្នុងន័យនេះយើងមិនបានវិភាគលម្អិតអំពីយន្តការនោះទេ) ប៉ុន្តែដំណើរការធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងរបស់ធនាគារអភិវឌ្ឍជនដែលពិពណ៌នាខាងលើ គឺបានរួមចំណែកធ្វើឱ្យអាចធ្វើទៅរួច។ គម្រោងទាំងពីរនេះគឺ៖

- **“មូលនិធិប្រាក់កម្ចីសម្រាប់ស្រូវអង្ករប្រភេទថ្មី”** ដែលបានបង្កើតឡើងនៅឆ្នាំ ២០១៦ ជាការឆ្លើយតបនឹងការធ្លាក់ចុះតម្លៃស្រូវ។ មូលនិធីនេះរួមមានការផ្តល់ឥណទានសម្រាប់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវទុកជាទុនបង្វិល ដើម្បីអាចទិញស្រូវបាន។ លទ្ធភាពទទួលបានប្រាក់កម្ចីទាំងនេះមិនតម្រូវឱ្យមានទ្រព្យបញ្ចាំបែបប្រពៃណី (ប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិដីធ្លី) ទេ ប៉ុន្តែត្រូវបង្ហាញពីអត្ថិភាពនៃស្រូវដែលមានស្រាប់នៅក្នុងឃ្លាំងក្នុងបរិមាណច្រើន ដែលចាត់ទុកថាជាការធានា។ មូលនិធិចំនួន ៥០ លានដុល្លារអាមេរិកបានផ្តល់ឱ្យដោយក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុសម្រាប់ទីតាំងនេះ។ កាលពីឆ្នាំ ២០១៦ មានតែ ៣,៥ លានដុល្លារប៉ុណ្ណោះដែលត្រូវបានឱ្យខ្ចី ប៉ុន្តែបានកើនឡើងគួរឱ្យកត់សម្គាល់នៅឆ្នាំ ២០១៧ ដោយទឹកប្រាក់ ៩ លានដុល្លារ ត្រូវបានផ្តល់ដោយធនាគារនៅចុងខែតុលា ឆ្នាំ ២០១៧។ វិសាលភាពមូលនិធិនេះបានពង្រីក ដើម្បីគ្របដណ្តប់ប្រកបដោយសក្តានុពលលើដំណាំផ្សេងៗទៀតក្រៅពីស្រូវ។
- **“ឥណទានវិនិយោគសម្រាប់ឡសម្ងួត និងឃ្លាំងស្តុកស្រូវ- អង្ករ”**។ ក្នុងករណីនេះ ធនាគារអភិវឌ្ឍជន បានចាប់ផ្តើមធ្វើការអំពាវនាវឱ្យដាក់ពាក្យសម្រាប់សហគ្រិន/រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវដែលចង់វិនិយោគឡសម្ងួត និងឃ្លាំងស្តុកស្រូវអង្ករ។ ចំនួនទឹកប្រាក់សរុប ៣០ លានដុល្លារអាមេរិកត្រូវបានត្រៀមទុកសម្រាប់គម្រោងទាំងនោះ។ ឥណទានដំបូងត្រូវបានផ្តល់ឱ្យធនាគារស្រូវ (កម្ពុជា) ភីអិលស៊ី នៅខេត្តបាត់ដំបង កាលពីខែមេសា ២០១៧ ក្រោយមកបានអនុម័តឥណទានថ្មីៗសម្រាប់ការវិនិយោគនៅខេត្តកំពង់ធំ ព្រៃវែង និងតាកែវ ក្នុងឆ្នាំ ២០១៧។

៣.២. ការបង្កើតយន្តការឥណទានដល់អង្គការកសិករ

៣.២.១. សន្និទានភាព៖ ការបង្កើតអង្គការកសិករវិជ្ជាជីវៈ ជាគោលដៅគោលនយោបាយ ... ប៉ុន្តែអង្គការកសិករទទួលហិរញ្ញប្បទានជាភាពរាំងស្ទះ

ការបង្កើតអង្គការកសិករវិជ្ជាជីវៈ/សហករណ៍ ដែលមានប្រសិទ្ធភាពគឺជាការតម្រង់ទិសដ៏សំខាន់នៃគោលនយោបាយអភិវឌ្ឍន៍នៅកម្ពុជា[១៥]។ ជាការពិតណាស់ សហករណ៍កសិកម្ម (ហើយទំនងជាងនេះ គឺអង្គការកសិករ) អាចដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការធ្វើពាណិជ្ជភាវូបនីយកម្មនៃផលិតផលកសិកម្មក៏ដូចជានៅក្នុងការផ្គត់ផ្គង់ជាធាតុចូល ដែលជួយពង្រឹងកសិករឱ្យទទួលបានព័ត៌មាននិងអំណាចចរចានៅពេលពួកគេលក់ទំនិញក្នុងបរិមាណកាន់តែច្រើន ហើយអាចទាក់ទងដោយផ្ទាល់ជាមួយអ្នកលក់ដុំ ឬ កសិឧស្សាហកម្មធំៗជាជាងដោះស្រាយជាមួយនឹងអ្នកលក់រាយ ឬ ឈ្មួញកណ្តាល។

ប៉ុន្តែតួនាទីនៃការចូលរួមរបស់អង្គការកសិករក្នុងនាមជាតួអង្គពាណិជ្ជកម្មនៅក្នុងខ្សែសង្វាក់ផលិតកម្ម ដែលត្រូវអភិវឌ្ឍឱ្យបានពេញលេញនេះ អាចត្រូវការលទ្ធភាពផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានរបស់អង្គការកសិករជាក់លាក់មួយចំនួន សម្រាប់ការវិនិយោគឬយ៉ាងហោចណាស់មានទុនបង្វិល។ ដូច្នេះលទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន គឺជាភាពរាំងស្ទះចម្បងមួយសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍសកម្មភាពពាណិជ្ជកម្មរបស់សហករណ៍កសិកម្ម[១៦]។ នៅក្នុងឆ្នាំដំបូង (២០១៣/២០១៤) នៃការអនុវត្តគម្រោង SCCRP គឺមានការវាយតម្លៃរហ័សលើអង្គការកសិករក្នុងការទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន ហើយបានបញ្ជាក់ថាអង្គការកសិករ /សហករណ៍កសិកម្ម ជាទូទៅមានដើមទុននៅមានកម្រិត ហើយក្នុងករណីភាគច្រើនគ្មាន (ឬមានកម្រិត) លទ្ធភាពទទួលបានឥណទានពីធនាគារផ្លូវការ ឬ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុនានាទេ ដោយសារមិនមាន

---

[១៥] ដូចក្នុងការបង្ហាញ ៖ *« ដើម្បីលើកទឹកចិត្តនិងគាំទ្រការចូលរួមរបស់កសិករនិងអង្គការកសិករ(/សហករណ៍) ដើម្បីការពារផលប្រយោជន៍របស់ពួកគេ ដោយបង្កើតបរិយាកាសអំណោយផលសម្រាប់ការបង្កើនផលិតកម្មនិងការផ្គត់ផ្គង់ស្រូវ-អង្ករដែលមានគុណភាពខ្ពស់ រួមទាំងការបង្កើនអំណាចចរចាតម្លៃផងដែរ»* គឺជាគោលការណ៍សំខាន់មួយក្នុងចំណោមគោលការណ៍ផ្សេងៗទៀតដែលបានពង្រឹងក្នុងឯកសារគោលនយោបាយស្តីពីការជំរុញផលិតកម្មស្រូវ និងការនាំចេញអង្ករ ដែលត្រូវបានអនុម័តដោយទីស្តីការគណៈរដ្ឋមន្ត្រី កាលពីថ្ងៃទី ២៥ ខែកក្កដាឆ្នាំ ២០១០ កន្លងមក។

[១៦] ផែនការសកម្មភាពសម្រាប់អនុវត្តឯកសារគោលនយោបាយស្តីពីការជំរុញផលិតកម្មស្រូវ និងការនាំចេញអង្ករ របស់ MAFF រួមបញ្ចូលជាវិធានការគោលនយោបាយដើម្បី *« ពង្រឹងសមត្ថភាពកសិករនិងសហករណ៍កសិកម្មដើម្បីធានានិងប្រើប្រាស់ឥណទានពីស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព»*។

ការ មើលឃើញថាពួកគេជាអតិថិជនរបស់ធនាគារ[១៧]។ ដោយគ្មានការសម្រួលដល់ការទទួលបានហិរញ្ញប្បទានសហករណ៍កសិកម្ម ឬ ដោយទូលាយជាងនេះគឺអង្គការកសិករ មិនអាចរីកចម្រើនតាមរយៈដំណាក់កាលដំបូងនៃការអភិវឌ្ឍរបស់ខ្លួនពីដំណាក់កាលសហករណ៍ខ្នាតតូចនៅតាមភូមិទៅជាដំណាក់កាលសហករណ៍ខ្នាតតូចមានប្រសិទ្ធភាពដល់ខ្នាតមធ្យមដែលអាចអនុវត្តសកម្មភាពតាមមាត្រដ្ឋាននៃ SME ទេ។ ហើយដូច្នេះវត្ថុបំណងដើម្បីបានឃើញសហករណ៍លេចឡើងជាតួអង្គពាណិជ្ជកម្មដ៏រឹងមាំនៅក្នុងខ្សែសង្វាក់ផលិតកម្ម គឺនៅគ្រាន់តែជាការសង្ឃឹម។

៣.២.២. ការអភិវឌ្ឍការផ្តល់ឥណទានដោយផ្ទាល់ចំពោះ FO តាមរយៈធនាគារអភិវឌ្ឍជនបទ

ដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាដំណើរការហិរញ្ញប្បទានដល់អង្គការកសិករ និងលើកកម្ពស់ភាពស៊ីសង្វាក់គ្នារវាងគោលដៅនយោបាយ និងឧបករណ៍ដែលបានដាក់ឱ្យប្រើប្រាស់តាមរយៈធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទដែលជាកម្មសិទ្ធិរដ្ឋ គម្រោង SCCRP បានគាំទ្រការបង្កើតការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានថ្មីពីធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ ដែលផ្តល់ចំពោះតែអង្គការកសិករប៉ុណ្ណោះ។ សេណារីយ៉ូផ្សេងៗគ្នាសម្រាប់ការបង្កើត និងចែកចាយឥណទានដល់អង្គការត្រូវបានស្វែងរក។ ការផ្តល់ឥណទានពីធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទត្រូវបានជ្រើសរើសជាជម្រើសដែលមានអត្រាការប្រាក់ទាប។ នៅខែមិថុនា ឆ្នាំ ២០១៦ ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទបានអនុម័តគោលនយោបាយឥណទានថ្មីមួយចំពោះតែអង្គការកសិករប៉ុណ្ណោះ។ លក្ខណៈសំខាន់ៗនៃផលិតផលហិរញ្ញប្បទានដែលស្នើឡើងត្រូវបានពណ៌នាក្នុងទំព័របន្ទាប់ "ចំណុចផ្តោតទី ១០" ។

យន្តការឥណទាននេះត្រូវបានអនុវត្តនៅដំណាក់កាលសាកល្បងតាំងពីពេលនោះមក។ ដោយសារធនាគារអភិវឌ្ឍជនបទមិនមានការិយាល័យសាខាតាមបណ្តាខេត្ត ហើយបញ្ហាប្រឈមត្រូវដោះស្រាយ គឺការចែកចាយឥណទាន។ ចំពោះបញ្ហានេះ គឺមានការបង្កើតភាពជាដៃគូក្រៅផ្លូវការមួយរវាងធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ និងសហព័ន្ធអង្គការកសិករចំនួនពីរ៖ FAEC និង FCFD ។ សហព័ន្ធទាំងពីរនេះកំពុងបញ្ជូនព័ត៌មានដល់សមាជិករបស់ពួកគេនៅតាមបណ្តាខេត្តនិងគាំទ្រដល់អង្គការកសិករ ដែលមានចំណាប់អារម្មណ៍បង្កើតផែនការអាជីវកម្ម និងដាក់ពាក្យស្នើសុំ។

[១៧] នៅពេលនោះ មានតែវីស៊ិនហ្វាន់តែប៉ុណ្ណោះ ដែលមានប្រតិបត្តិការផ្តល់ឥណទានសាកល្បងមួយដល់សហករណ៍កសិកម្មជាច្រើន ប៉ុន្តែអត្រាការប្រាក់នៅខ្ពស់ (ពី ១,៥% ទៅ ១,៦% ក្នុងមួយខែ អាស្រ័យលើប្រភេទទ្រព្យបញ្ចាំ) បើយោងលើការពិភាក្សាជាមួយវីស៊ិនហ្វាន់ កាលពីឆ្នាំ ២០១៤ ។ វាឆាប់ពេកក្នុងការនិយាយថាតើការអភិវឌ្ឍន៍ឥណទានទៅឱ្យ FO / AC ដោយ RDB នឹងផ្លាស់ប្តូរការយល់ឃើញរបស់ MFI ទាក់ទងនឹងលទ្ធភាពប្រើប្រាស់សេវាធនាគាររបស់អតិថិជនដែលមានសក្តានុពលទាំងនេះ ។

ចំណុចផ្តោតទី ១០ ៖ លក្ខណៈពិសេសៗចម្បងនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទដល់អង្គការកសិករបានអនុម័ត នៅខែមិថុនាឆ្នាំ ២០១៦

គោលបំណង៖ ឥណទានសម្រាប់ផ្តល់ជាហិរញ្ញប្បទានដល់សកម្មភាពពាណិជ្ជកម្មរបស់សហករណ៍កសិកម្ម ឬ អង្គការកសិករ ដែលចុះបញ្ជីស្របច្បាប់។

លក្ខណៈវិនិច្ឆ័យអប្បបរមា៖
- បានចុះបញ្ជីត្រឹមត្រូវជាសហករណ៍កសិកម្មជាមួយក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ ឬ អង្គការកសិករដទៃទៀត ដែលមានលក្ខណៈស្របច្បាប់
- មានបទពិសោធន៍យ៉ាងតិច ១ ឆ្នាំ នៅក្នុងសកម្មភាពពាណិជ្ជកម្មដោយមានផែនការ
- អាចផ្តល់ព័ត៌មានហិរញ្ញវត្ថុ រួមទាំងទ្រព្យសកម្ម បំណុល ដើមទុនចំណូល និងចំណាយ
- មានទ្រព្យបញ្ចាំ (អចលនទ្រព្យ)។

លក្ខខណ្ឌវិនិច្ឆ័យកម្ចីរយៈពេលខ្លី៖
- សម្រាប់តម្រូវការដើមទុនចល័ត
- ចំនួនកម្ចីអប្បបរមា ៥០០០ ដុល្លារអាមេរិក (ក្នុងមួយសហករណ៍ និងមិនត្រូវការពាក្យសុំប្រាក់កម្ចីបែបពហុភាគី ច្រើនក្រុមទេ)
- ចំនួនកម្ចីអតិបរមា ៥០.០០០ ដុល្លារអាមេរិក
- ចំនួនកម្ចីចុងក្រោយនឹងត្រូវអាស្រ័យលើលំហូរសាច់ប្រាក់របស់សហករណ៍ពីមុននិងតាមគម្រោង ដែលមិនអាចលើសពី ៤ ដង នៃដើមទុនរបស់សហករណ៍ និងមិនត្រូវច្រើនជាង ៨០% នៃតម្រូវការដើមទុនចល័តឡើយ
- រយៈពេលមិនលើសពី ១២ ខែ
- អត្រាការប្រាក់ ១០,៥% សម្រាប់កម្ចីជាប្រាក់ដុល្លារ និង ៣% ទៀតសម្រាប់កម្ចីជាប្រាក់រៀល (គិតបញ្ចូលថ្លៃសេវានិងថ្លៃធានា)
- ការទូទាត់សងប្រាក់ដើម អាចសងទាំងអស់តាមកាលកំណត់ ឬ រំលស់អាស្រ័យលើប្រភេទនៃអាជីវកម្មនិងលំហូរសាច់ប្រាក់ ហើយការប្រាក់នឹងត្រូវបង់ប្រចាំខែ
- ការសងប្រាក់យឺតជាង ១៥ ថ្ងៃ អាចមានការពិន័យដោយការបង់ការប្រាក់ទ្វេមួយជាពីរ។

លក្ខណៈវិនិច្ឆ័យកម្ចីរយៈពេលវែង / វិនិយោគ៖
- សម្រាប់ការវិនិយោគលើអចលនទ្រព្យ ម៉ាស៊ីន គ្រឿងបរិក្ខារសម្រាប់ប្រើប្រាស់ក្នុងសកម្មភាពពាណិជ្ជកម្ម
- ចំនួនកម្ចីអប្បបរមា ១០០០០ ដុល្លារអាមេរិក (ក្នុងមួយសហករណ៍ និងមិនត្រូវការពាក្យសុំប្រាក់កម្ចីបែបពហុភាគី ច្រើនក្រុមទេ)
- ចំនួនកម្ចីអតិបរមា ចំនួន ១០០០០០ ដុល្លារអាមេរិក
- ចំនួនកម្ចីចុងក្រោយនឹងត្រូវអាស្រ័យលើលំហូរសាច់ប្រាក់របស់សហករណ៍ពីមុននិងតាមគម្រោង ដែលមិនអាចលើសពី ៤ ដង នៃដើមទុនរបស់សហករណ៍ និងមិនត្រូវច្រើនជាង ៨០% នៃតម្រូវការដើមទុនចល័តឡើយ
- រយៈពេល ១-៥ ឆ្នាំ រួមទាំងជម្រើសនៃរយៈពេលអនុគ្រោះអតិបរមា ១ ឆ្នាំ
- អត្រាការប្រាក់ ១០ % សម្រាប់ប្រាក់កម្ចីជាដុល្លារ និង ៣%ទៀតសម្រាប់ប្រាក់កម្ចីជារៀល (គិតបញ្ចូលថ្លៃសេវា និងថ្លៃធានា)
- ប្រាក់ដើមត្រូវបង់សងមកវិញមួយត្រីមាសម្តង ឬ កន្លះឆ្នាំម្តងអាស្រ័យលើប្រភេទអាជីវកម្ម និងលំហូរសាច់ប្រាក់។ ការប្រាក់នឹងត្រូវបង់ប្រចាំខែ។
- ការបង់ប្រាក់សងមកវិញយឺតជាង ១៥ ថ្ងៃនឹងត្រូវបង់ការប្រាក់ទ្វេដង។

វត្ថុបញ្ចាំ (ទាំងកម្ចីរយៈពេលខ្លី និងរយៈពេលវែងសម្រាប់អតិថិជនថ្មី និងចាស់)៖
- វត្ថុបញ្ចាំអាចជាអចលនទ្រព្យ លិខិតធានា ប្រាក់បញ្ញើមានកាលកំណត់ មាស ឧបករណ៍និងសារពើភ័ណ្ឌ (ករណីពីរចុងក្រោយ គឺមានការលំបាកក្នុងការអនុវត្តនាពេលនេះ)
- វត្ថុបញ្ចាំមិនមែនជាអចលនទ្រព្យអាចមានចំនួនអតិបរមារហូត ៣០ %នៃវត្ថុបញ្ចាំដែលតម្រូវ។
- សម្រាប់ប្រាក់កម្ចីមានតម្លៃប្លង់ទន់តិចជាង ១០០០០ ដុល្លារអាមេរិកគឺគ្រប់គ្រាន់ទេ
- សមាមាត្ររវាងប្រាក់កម្ចីនិងវត្ថុបញ្ចាំ ៧០% សម្រាប់អចលនទ្រព្យដែលមានទីតាំងនៅទីក្រុង/ទីរួមខេត្ត/ដែលមានហាងទំនិញ រោងចក្រ អគារឧស្សាហកម្ម ឬ លំនៅដ្ឋាន។
- សមាមាត្ររវាងប្រាក់កម្ចីនិងវត្ថុបញ្ចាំ ៦០% សម្រាប់អចលនទ្រព្យដែលស្ថិតនៅខាងក្រៅក្រុង/ទីរួមខេត្ត ប៉ុន្តែនៅតែមាន ហាងលក់ទំនិញរោងចក្រ អគារឧស្សាហកម្ម ឬ លំនៅដ្ឋាន។
- សមាមាត្ររវាងប្រាក់កម្ចីនិងវត្ថុបញ្ចាំ ៥០% សម្រាប់អចលនទ្រព្យសមស្របសម្រាប់ការធ្វើកសិកម្ម។
- មូលនិធិធានាអាចនឹងត្រូវយកមកប្រើប្រាស់ដើម្បីបង្កើនផលធៀបតម្លៃប្រាក់កម្ចីលើវត្ថុបញ្ចាំលើសពីសមាមាត្រធៀបទៅនឹង ចំនួននៃការធានាប្រាក់កម្ចីបាន។ ឧ. ដោយមានការធានា ៥០% ពីមូលនិធិធានាលក្ខខណ្ឌ ៥០% អាចនឹងបង្កើនទៅដល់ ៧៥%។

ក្នុងរយៈពេលមួយឆ្នាំកន្លះបន្ទាប់ពីការអនុម័តគោលនយោបាយឥណទានដល់អង្គការកសិករ ធនាគារអភិវឌ្ឍ ជនបទបានទទួលពាក្យស្នើសុំចំនួន ១៤ ពីសហករណ៍កសិកម្មមកពីខេត្តចំនួន ៦ និងបានផ្តល់ប្រាក់កម្ចីចំនួន ៧ ដែលមានទឹកប្រាក់សរុបចំនួន ៧៤០០០ ដុល្លារអាមេរិក ជាពិសេសស ម្រាប់សកម្មភាពហិរញ្ញប្បទានរបស់សហករណ៍លើជីធ្លី និង/ឬការជួញដូរស្រូវ[១៨]។ នៅក្នុងដំណាក់កាលដំបូងនៃការអនុវត្ត ដំណើរការនៃការវាយតម្លៃលើពាក្យស្នើសុំប្រាក់កម្ចីត្រូវការចំណាយពេលវេលាច្រើនណាស់។ នេះគឺជាផ្នែកមួយនៃការពន្យល់អំពីអត្រាជោគជ័យទាបសម្រាប់ការស្នើសុំដែលធនាគាអភិវឌ្ឍជនបនទទួលបានកាលពីឆ្នាំ ២០១៦ (ពាក្យស្នើសុំប្រាក់កម្ចីមួយចំនួនត្រូវដកចេញដោយសារមិនមានការសម្រេចចិត្តទាន់ពេលវេលាសម្រាប់អនុវត្តសកម្មភាពតាមរដូវកាល។ កាលឆ្នាំ ២០១៧ នីតិវិធីក្នុងធនាគារអភិវឌ្ឍជនបទបានប្រសើរឡើងហើយការពន្យារពេលសម្រាប់ការសម្រេចចិត្តក៏មានការកែតម្រូវដែរ។ ការកែលម្អបន្ថែមនៃដំណើរការវាយតម្លៃពាក្យស្នើសុំប្រាក់កម្ចីបច្ចុប្បន្នកំពុងត្រូវបានពិចារណា។ ភាពជាដៃគូជាមួយនឹងសហព័ន្ធអង្គការកសិករអាចត្រូវបានពង្រឹង និងមានលក្ខណៈផ្លូវការបន្ថែមទៀត។ លើសពីនេះទៀតធនាគារអភិវឌ្ឍជនបទកំពុងបង្កើត "អង្គភាពចល័ត" ចំនួនពីរ (មានមូលដ្ឋាននៅខេត្តត្បូងឃ្មុំនិងបាត់ដំបង) ដើម្បីផ្តល់សេវាកម្មកាន់តែកៀកដល់អតិថិជនសក្តានុពលរបស់ខ្លួនដើម្បីផ្តល់ព័ត៌មានដល់ពួកគេ ដំណើរការពាក្យស្នើសុំឥណទាន និងតាមដានប្រាក់កម្ចី។

លទ្ធផល បទពិសោធន៍ និងអនុសាសន៍ "គួរចងចាំ" ទី៩៖ គុណសម្បត្តិ និងដែនកំណត់ចំពោះសកម្មភាពផ្តល់ប្រាក់កម្ចីរបស់ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទដល់អង្គការកសិករ

សមិទ្ធផលវិជ្ជមាន និងជាចំណុចសំខាន់ក្នុងការបង្កើតឥណទានដល់អង្គការសិករនៅក្នុងប្រទេស

ការបង្កើតគម្រោងឥណទានសម្រាប់អង្គការកសិករជាមួយធនាគារអភិវឌ្ឍជនបទគឺជាសមិទ្ធផលវិជ្ជមានរបស់គម្រោង។ ទោះជាចំនួនប្រាក់កម្ចី និងបរិមាណដែលបានចូលរួមក្នុងដំណាក់កាលសាកល្បងចាប់តាំងពីអនុម័តគោលការណ៍ណទាននេះកាលខែមិថុនាឆ្នាំ ២០១៦ នៅមានកម្រិតក៏ដោយ ក៏យន្តការនេះនៅតែអនុវត្តនិងជាគោលបំណងរបស់ធនាគារអភិវឌ្ឍជនបទក្នុងការពង្រីកបន្ថែម។ ការរៀបចំទីតាំងផ្តល់ឥណទានដល់អង្គការកសិករនៅធនាគារអភិវឌ្ឍជនបទពិតជានៅក្នុងអាណត្តិរបស់ធនាគារសាធារណៈនេះមែន ព្រោះតែវាចូលរួមចំណែកក្នុងការសម្រេចបាននូវគោលដៅគោលនយោបាយ (ការបញ្ចូលអង្គការកសិករទៅជាភាគីពាក់ព័ន្ធផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច) តាមរយៈការដោះស្រាយតម្រូវការហិរញ្ញវត្ថុដែលបច្ចុប្បន្នគឺមិនមានការដោះស្រាយដោយធនាគារពាណិជ្ជ ឬ គ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុឯកជនផ្សេងទៀតឡើយ។ ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទដើរតួនាទីជា"អ្នកត្រួសត្រាយ" ដើម្បីបង្ហាញថាសហករណ៍/អង្គការកសិករអាចក្លាយជាអតិថិជនដែលអាចទុកចិត្តបាន សម្រាប់វិស័យហិរញ្ញវត្ថុដែលបើកផ្លូវឱ្យគ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុដទៃទៀតចូលរួមក្នុងការបម្រើដល់អតិថិជនទាំងនោះ។

ទោះបីជាលក្ខខណ្ឌនៃប្រាក់កម្ចីមិនទាន់ល្អសម្រាប់អង្គការកសិករក៏ដោយ ក៏ការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារអភិវឌ្ឍជនបទគឺជាការផ្តល់ជូនដ៏ល្អបំផុតដែលពួកគេអាចទទួលបានពីគ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុនៅកម្ពុជាដែរ។

[១៨] ព័ត៌មានបន្ថែមអាចរកមើលនៅក្នុងគោលនយោបាយ SCCRP កំណត់សម្គាល់ #3 «ការទទួលបានហិរញ្ញប្បទានសម្រាប់អង្គការកសិករក្នុងនាមជាអ្នកដើរតួផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច និងពាណិជ្ជកម្មនៅក្នុងខ្សែសង្វាក់តម្លៃ »។

ប៉ុន្តែចំនួនមានកំណត់នៅតែត្រូវដោះស្រាយ

➤ ដំណើរការនេះនៅតែចំណាយពេលយូរ៖ទោះបីជាមានការកែលម្អនីតិវិធីដើម្បីវាយតម្លៃលើពាក្យស្នើសុំប្រាក់កម្ចីក៏ដោយ ក៏ការវាយតម្លៃលើពាក្យស្នើសុំប្រាក់កម្ចីនៅតែចំណាយពេលវេលាច្រើនដែរ ហើយជាពិសេសការវាយតម្លៃការប ញ្ចាំត្រូវចំណាយពេលច្រើនដោយសារជាទូទៅដីកសិកម្មជាច្រើននៅឆ្ងាយពីគ្នាហើយភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវធ្វើការត្រួតពិនិត្យដើម្បីប៉ាន់ប្រមាណតម្លៃនៃដីទាំងនោះ។ ធនាគារអភិវឌ្ឍជនបទនឹងចាប់អារម្មណ៍ក្នុងការធ្វើឱ្យប្រព័ន្ធនេះ មានលក្ខណៈសាមញ្ញដោយផ្អែកលើការវិភាគនៃកត្តាហានិភ័យមួយចំនួន។

➤ ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទប្រឈមមុខនឹងសមត្ថភាពមានកម្រិតរបស់ខ្លួនក្នុងការផ្សព្វផ្សាយព័ត៌មានដល់អង្គការកសិករ (អតិថិជនសក្តានុពល) និងផ្តល់ឥណទាន។ ភាពជាដៃគូជាមួយនឹងសហព័ន្ធអង្គការកសិករបានរួមចំណែកដោះស្រាយបញ្ហានេះ (សហព័ន្ធអង្គការកសិករដើរតួជាអ្នកទាក់ទងរវាងធនាគារ និងអង្គការកសិករក្នុងការផ្តល់ព័ត៌មាន និងជួយអង្គការកសិករក្នុងការដាក់ពាក្យស្នើសុំជាមួយធនាគារ... (ប៉ុន្តែអាស្រ័យលើគោលបំណង សហព័ន្ធអង្គការកសិករមិនដើរតួជាអ្នកចែកចាយ/ផ្តល់ឥណទានបន្តរបស់ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទឡើយ)។ សេវាកម្មសហព័ន្ធអង្គការកសិករនេះមានសារៈសំខាន់នឹងគួរត្រូវបានពង្រឹង ប៉ុន្តែមិនគ្រប់គ្រាន់ទេក្នុងការទាក់ទងទៅអង្គការកសិករដែលមានការគ្របដណ្តប់ភូមិសាស្ត្រកាន់តែទូលំទូលាយ។ យន្តការផ្សេងៗទៀតក្នុងការចែកចាយឥណទានដល់អង្គការកសិករត្រូវបានបង្កើតឡើង។ ការបង្កើតអង្គភាពចល័តក្នុងធនាគារអភិវឌ្ឍជនបទគឺជាផ្នែកមួយនៃយន្តការនេះផងដែរ។ ធនាគារ អភិវឌ្ឍន៍ជនបទអាចពិចារណាលើភាពជាដៃគូផ្សេងដើម្បីចែកចាយប្រាក់កម្ចីដល់អង្គការកសិករ ឧទាហរណ៍ជាមួយនឹងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ឬ ធនាគារដែលមានបណ្តាញជនបទធំទូលាយ ឬ តាមការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានដល់សកម្មភាពឥណទានជាក់លាក់សម្រាប់អង្គការកសិករ ឬ ដោយប្រើប្រាស់ពួកគេជាភ្នាក់ងារផ្តល់សេវាដោយឱ្យថ្លៃសេវា។ ប៉ុន្តែឆន្ទៈរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ឬ ធនាគារពាណិជ្ជដើម្បីចាប់ផ្តើមបម្រើដល់តម្រូវការឥណទានរបស់អង្គការកសិករគឺមិនទាន់ត្រូវបានបង្ហាញនៅឡើយទេ។

៣.៣. យន្តការនៃការធានា

៣.៣.១. គោលបំណងដំបូងនៃយន្តការធានាចំពោះឥណទានដល់អង្គការកសិករ និងដំណាក់កាលសាកល្បង

ជាផ្នែកមួយនៃការបង្កើតយន្តការឥណទានសម្រាប់អង្គការកសិករ គម្រោង SCCRP បានពិចារណាទៅលើការបង្កើតយន្តការធានាឥណទាន ដោយពិចារណាអំពីកង្វះវត្ថុបញ្ចាំគឺជាការរាំងស្ទះដ៏ធំសម្រាប់លទ្ធភាពទទួលបាននៃយន្តការឥណទានដែលបានស្នើសុំ។

លក្ខខណ្ឌនៃការធានាប្រាក់កម្ចីត្រូវបានកំណត់ក្នុងពេលតែមួយជាមួយនឹងការផ្តល់ឥណទានដល់អង្គការកសិករ (សូមមើល ៖ ៣.២. ទំព័រទី ៤២)។ លក្ខណៈពិសេសសំខាន់ៗនៃយន្តការធានាដែលបានព្យាករណ៍មានបង្ហាញនៅក្នុង "ចំណុចផ្តោតទី ១១" ខាងក្រោមហើយពួកវាត្រូវបានធ្វើតេស្តសម្រាប់តែប្រាក់កម្ចីដំបូងចំនួនពីរលើកប៉ុណ្ណោះ (មានការផ្តល់ការធានាដោយផ្ទាល់ពីគម្រោងសម្រាប់ករណីសាកល្បងពីរលើកដំបូងមុនពេលដោះស្រាយបង្កើតឱ្យមានយន្តការធានា។

ចំណុចផ្តោតទី ១១ ៖ លក្ខណៈពិសេសសំខាន់ៗលើការធានាឥណទានបានបង្កើតឡើងដើម្បីផ្តល់ឥណទានដល់អង្គការកសិករ ហើយ គម្រោង SCCRP បានធ្វើតេស្តសាកល្បង ដើម្បីឱ្យធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទផ្តល់ឥណទានដល់អង្គការកសិករ

លក្ខណៈវិនិច្ឆ័យសំខាន់ៗនៃសិទ្ធិទទួលបានប្រាក់កម្ចី៖

- ប្រាក់កម្ចីត្រូវផ្តល់ជូនអង្គការកសិករដែលបានចុះបញ្ជីត្រឹមត្រូវ (នីតិបុគ្គល)
- អង្គការកសិករត្រូវមានបទពិសោធន៍យ៉ាងតិចមួយឆ្នាំដើម្បីធ្វើសកម្មភាពពាណិជ្ជកម្មជាក្រុម
- គោលបំណងនៃប្រាក់កម្ចីនេះគឺដើម្បីផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានដល់មូលនិធិប្រតិបត្តិការ ឬឧបករណ៍ដើម្បីអនុវត្តសកម្មភាពពាណិជ្ជកម្ម (ឧ. មិនមែនដើម្បីផ្តល់ឥណទានសាច់ប្រាក់បន្តទៅឱ្យសមាជិករបស់ខ្លួនឡើយ)

(លើសពីនេះទៅទៀតនៅដំណាក់កាលនៃការធ្វើតេស្តនៃការធានា - ឧទាហរណ៍ នៅពេលផ្តល់ការធានាត្រូវដោយផ្ទាល់ពីគម្រោង SCCRP - លក្ខណៈវិនិច្ឆ័យបន្ថែមត្រូវបានអនុវត្តដោយសារតែថវិកាគម្រោងមានកម្រិតអាចចូលរួមសម្រាប់ការធានាទាំងនេះ និងកាលបរិច្ឆេទផុតកំណត់សម្រាប់ការទូទាត់លៃតម្រូវឱ្យស្របនឹងរយៈពេលគម្រោង) ។

លក្ខខណ្ឌ និងដែនកំណត់នៃការធានា៖

- ការធានាអាចគ្របដណ្តប់រហូតដល់៖
  - ↳ ៦៥% នៃហានិភ័យក្នុងករណីនៃសកម្មភាពថ្មី ឬក្នុងករណីប្រាក់កម្ចីវិនិយោគ
  - ↳ ៥០% នៃហានិភ័យក្នុងករណីនៃប្រាក់កម្ចីមានទុនបង្វិល ដើម្បីផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានដល់សកម្មភាពដែលមានស្រាប់
- វត្ថុបញ្ចាំបន្ថែមទៀតរួមទាំងវត្ថុបញ្ចាំអចលនទ្រព្យត្រូវតម្រូវតាមគោលការណ៍វត្ថុបញ្ចាំផ្ទៃក្នុងរបស់គ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុ។
- មូលលនិធិធានានឹងគ្របដណ្តប់លើភាគរយដែលបានសន្យានៃទុននៅខ្វះគិតត្រឹមកាលបរិច្ឆេទនៃការទាមទារ។ ការខាតបង់ត្រូវជួយគ្នាខាតចាប់ពីប្រាក់មួយរៀលដំបូង (ដុល្លារអាមេរិក) ឡើងទៅ។
- ប្រាក់ធានាអាចត្រូវបានទូទាត់បន្ទាប់ពី ៩០ ថ្ងៃក្រោយការធានា ឬពេលដែលអ្នកខ្ចីធ្វើការរំលាយ ឬចាប់ផ្តមដំណើរការរំលាយ។
- មុន និងក្រោយទូទាត់ពីមូលនិធិធានា ចំនួនទឹកប្រាក់ដែលស្តារមកវិញទាំងអស់នឹងចែករំលែករវាងមូលនិធិធានា និងគ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុ ដោយសមាមាត្រនឹងចំនួនភាគរយទឹកប្រាក់ដែលបានឯកភាព។

៣.៣.២. ការបង្កើតឱ្យមានយន្តការធានាឥណទានកាន់តែទូលំទូលាយ

ការផ្លាស់ប្តូររបស់ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុសម្រាប់វិសាលភាពទូលំទូលាយនៃមូលនិធិធានាឥណទាន

ខណៈសាកល្បងប្រព័ន្ធធានាឥណទានលើប្រាក់កម្ចីដំបូងរបស់ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទដល់អង្គការកសិករ គឺ SNEC បានធ្វើការពិភាក្សាមួយចំនួនជាមួយក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ ដើម្បីឆ្លុះបញ្ចាំងពីការបង្កើតប្រព័ន្ធធានាឱ្យមាននិរន្តរភាព។ ស្របគ្នានេះដែរ ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុបានឆ្លុះបញ្ចាំងលើការបង្កើតមូលនិធិធានាឥណទាន ដើម្បីរួមចំណែកដោះស្រាយកង្វល់នៃការទទួលបានដើមទុនបន្ថែមសម្រាប់វិស័យស្រូវអង្ករ (ជាពិសេសកាន់តែទូលំទូលាយបន្ថែមទៀតសម្រាប់កសិកម្ម និងកសិ-ឧស្សាហកម្មចំណីអាហារ) ដោយមានការចូលរួមពីអ្នកពិគ្រោះយោបល់ដែលត្រូវបានកៀងគរជាមួយការគាំទ្រពីធនាគារអភិវឌ្ឍអាស៊ី។

ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុបានសម្រេចបញ្ចូលគំនិតផ្តួចផ្តើមទាំងពីរ និងបង្កើតមូលនិធិធានាឥណទានតែមួយ ដែលអាចផ្តល់ជូនផលិតផលធានាចំនួនពីរខុសៗគ្នាដែលធានានូវឥណទានដល់អង្គការកសិករ និងមួយទៀតសម្រាប់ កសិ-ឧស្សាហកម្មស្បៀងអាហារ (រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ និងផលិតផលផ្សេងៗទៀត) ។

ដើម្បីឈានទៅមុខ គឺគម្រោង SCCRP បានផ្តល់ជំនាញបន្ថែម ដើម្បីធ្វើការជាមួយក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុស្តីពីការអភិវឌ្ឍន៍លើការបង្កើតមូលនិធិធានាជាក់ស្តែង និងដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាបច្ចេកទេសដូចជា៖ វិធានលើការធានាលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យនៃការមានសិទ្ធិ សៀវភៅណែនាំប្រតិបត្តិការសម្រាប់ភាគីដែលពាក់ព័ន្ធ និងគំរូសម្រាប់ប្រតិបត្តិការជាដើម និងការបណ្តុះបណ្តាលមន្ត្រីទទួលខុសត្រូវក្នុងក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ។ ដំណើរការនេះនឹងត្រូវបានបញ្ចប់នៅខែវិច្ឆិកាឆ្នាំ ២០១៧ ។

ជំពូក ៤ ៖

ស្ថាប័នគោលនយោបាយ / អភិបាលកិច្ច / ខ្សែសង្វាក់តម្លៃ

ក្នុងឆ្នាំ ២០១០ រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាបានអនុម័តគោលនយោបាយដ៏ធំមួយសម្រាប់ការលើកកម្ពស់ផលិតកម្មស្រូវ និងការនាំចេញអង្ករ។ គោលនយោបាយនេះបានរួមចំណែកធ្វើឱ្យមានភាពរឹងមាំនៃការវិនិយោគ និងការបង្កើននូវវិស័យស្រូវអង្ករកម្ពុជា។ ទោះបីជាគោលបំណងនៃការនាំចេញអង្ករដែលកំនត់រួច ១ លានតោន មិនទាន់សម្រេចបាននៅឆ្នាំ ២០១៥ ក៏ដោយ ក៏កំណើននៃការនាំចេញអង្ករមានភាពល្អប្រសើរគឺប្រហែលពី ១២,០០០ តោនក្នុងឆ្នាំ ២០០៩ ដល់ជាង ៥៣៨,០០០ តោនក្នុងឆ្នាំ ២០១៥ (ឆ្នាំដែលកំណត់នាំចេញឱ្យបាន ១ លានតោន) ។

ការគាំទ្រដល់ការធ្វើពាណិជ្ជូបនីយកម្មគម្រោងស្រូវអង្ករកម្ពុជាបានរួមចំណែកក្នុងការវាយតម្លៃលទ្ធផលនៃគោលនយោបាយស្រូវអង្ករ (២០១០-២០១៥) និងដើម្បីគាំទ្រការរៀបចំដំណាក់កាលទីពីរនៃគោលនយោបាយរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាសម្រាប់វិស័យស្រូវអង្ករ។ វាក៏បានបង្កើតឧបករណ៍សម្រាប់ម៉ូដែលសេដ្ឋកិច្ច និងការវាយតម្លៃស្ថានភាពសេដ្ឋកិច្ចនៃវិស័យស្រូវអង្ករកម្ពុជាដែលត្រូវបានគេមើលឃើញថាត្រូវបានបង្កើតឡើងជា "ផ្នែកសង្កេតសេដ្ឋកិច្ចលើវិស័យស្រូវអង្ករកម្ពុជា" ដែលផ្តល់ទិន្នន័យសេដ្ឋកិច្ចវិភាគលើវិស័យ

ទាំងមូលដែលអាចត្រូវបានប្រើប្រាស់ជាឧបករណ៍ដើម្បីឃ្លាំមើលស្ថានភាពវិស័យស្រូវអង្ករ និងជំរុញឱ្យមានកិច្ចសន្ទនាគោលនយោបាយផងដែរ។

ហេតុដូច្នេះ ការបង្កើនកិច្ចសន្ទនា និងការសម្របសម្រួលរវាងភ្នាក់ងារពាក់ព័ន្ធ (សាធារណៈ និងឯកជន) គឺមានភាពចាំបាច់ជាងមុន ដោយសារគោលនយោបាយស្រូវអង្ករថ្មីនឹងបន្តកំណត់គោលបំណង (ដែលអាចសម្រេចបាន) យ៉ាងធំ។

ការរៀបចំស្ថាប័នឱ្យបានត្រឹមត្រូវគឺមានសារៈសំខាន់ណាស់ ដើម្បីធានាឱ្យអ្នកតំណាង និងភ្នាក់ងារពាក់ព័ន្ធចូលរួម។ ចំពោះបញ្ហាទាំងនេះ SCCRP បានចូលរួមជាពិសេសក្នុងការបង្កើតតំណាងកសិករខ្នាតតូចនៅថ្នាក់ជាតិតាមរយៈការគាំទ្រដល់សហព័ន្ធអង្គការកសិករ ហើយបានព្យាយាមចូលរួមចំណែកបង្កើតមូលដ្ឋានគ្រឹះនៃអង្គការអន្តរវិជ្ជាជីវៈសម្រាប់វិស័យស្រូវអង្ករកម្ពុជា។

៤.១. បង្កើតអង្គការលើវិស័យឱ្យទូលំទូលាយសម្រាប់ស្រូវអង្ករកម្ពុជា

៤.១.១. ការគាំទ្រ និងការកែទម្រង់ពាក់ព័ន្ធនឹង FCRE៖ វិធីសាស្ត្រដោះស្រាយបញ្ហាតាមតម្រូវការពីក្រោមឡើងលើ និងអាស្រ័យតាមបញ្ហាជាក់ស្តែង

នៅខែមេសាឆ្នាំ ២០១៣ គណៈកម្មាធិការដឹកនាំគម្រោង SCCRP[១៩] បានបញ្ជាក់ពីគោលការណ៍នៃការគាំទ្រដល់សហព័ន្ធអ្នកនាំចេញស្រូវអង្ករកម្ពុជា។ សហព័ន្ធនេះត្រូវបានបង្កើតឡើងក្នុងឆ្នាំ ២០១២ ដោយមានការគាំទ្រពីក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម ហើយពេលនោះមានការប្រមូលផ្តុំសមាជិកជាងមួយរយ (មិនត្រឹមតែអ្នកនាំចេញប៉ុណ្ណោះទេ ក៏មានម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ និងអ្នកផ្គត់ផ្គង់សេវាកម្ម ឬទំនិញមួយចំនួនទៅក្នុងវិស័យនេះដែរដូចជាអ្នកផលិតគ្រាប់ពូជ ឬធនាគារជាដើម) ។ គេទទួលស្គាល់ថានៅដើមឆ្នាំ ២០១៣ FCRE មិនសូវសកម្មទេ ហើយស្ថិតនៅកម្រិត "ទន់ខ្សោយ" ខ្លាំង។ ប៉ុន្តែការដឹកនាំបានបង្ហាញពីឆន្ទៈក្នុងការបង្កើតសកម្មភាព និងចូលរួមក្នុងដំណើរការកែទម្រង់ដែលមានលក្ខណៈទូលំទូលាយ និងមានការចូលរួម។ ដំណើរការដែលមានការចូលរួមនោះគឺផ្អែកលើកម្រិតចំនួនបីនៃការគាំទ្រដែលបានអនុវត្តស្របគ្នា និងមានទំនាក់ទំនងទៅវិញទៅមក៖

- ការគាំទ្រប្រតិបត្តិការសម្រាប់ការបង្កើតសេវាកម្មដល់សមាជិករបស់ខ្លួនដោយ FCRE (ការកំណត់អត្តសញ្ញាណ និងការអនុវត្តសេវាកម្មឈ្នះៗរហ័សដោយសហព័ន្ធដែលនឹងរួមចំណែកក្នុងការកសាងសមត្ថភាពភាពអាចមើលឃើញ និងភាពស្របច្បាប់របស់សហព័ន្ធចំពោះសមាជិករបស់ខ្លួនរួមទាំងការចូលរួមចំណែកក្នុងការជ្រើសរើសបុគ្គលិកជំនាញ និងការគាំទ្រថវិកាដើម្បីគ្របដណ្តប់លើការចំណាយដែលកំពុងដំណើរការដូចជា «ការផ្តល់មូលនិធិគ្រាប់ពូជ») ។

[១៩] គណៈកម្មាធិការដឹកនាំគម្រោង SCCRP ត្រូវបានដឹកនាំដោយ SNEC និងបានប្រមូលតំណាងជាន់ខ្ពស់នៃក្រសួងផ្សេងៗដែលពាក់ព័ន្ធនឹងវិសាលភាពនៃគម្រោងដែលរួមមានក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់និងនេសាទ និងក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម ...

- ការគាំទ្រដល់ការរៀបចំផែនការយុទ្ធសាស្ត្រពហុឆ្នាំ និងផែនការសកម្មភាពប្រចាំឆ្នាំដែលបានត្រួតពិនិត្យដោយសមាជិកទាំងអស់ (មហាសន្និបាត) រួមទាំងកិច្ចព្រមព្រៀងស្តីពីផែនការផ្តល់ថវិកា និងហិរញ្ញប្បទានដើម្បីពង្រឹងភាពជាម្ចាស់របស់សមាជិកទាំងអស់។
- ការគាំទ្រដល់ការពិនិត្យឡើងវិញនូវរចនាសម្ព័ន្ធ និងឋានៈរបស់សហព័ន្ធ ដើម្បីបញ្ជាក់ពីសមាជិកភាព (លក្ខណៈវិជ្ជាជីវៈ ឬ អន្តរ-វិជ្ជាជីវៈរបស់សហព័ន្ធ) និងអភិបាលកិច្ចរបស់ FCRE ។
- ដំណើរការនេះបានសង្កត់ធ្ងន់លើកិច្ចសន្ទនាជាមួយភ្នាក់ងារពាក់ព័ន្ធ (សមាជិក FCRE និងមិនមែនជាសមាជិកក៏ដោយដើម្បីពិចារណាអំពីមូលហេតុដែលពួកគេមិនបានចូលរួម និងដោះស្រាយកង្វល់របស់ពួកគេ) លើមូលដ្ឋានបុគ្គល និងពហុភាគី ដើម្បីកែទម្រង់អង្គការឱ្យគិតគូរពីការរំពឹងទុករបស់ភ្នាក់ងារពាក់ព័ន្ធ។ ឆន្ទៈរបស់អ្នកដឹកនាំ FCRE ដើម្បីទទួលយកដោយភាពយុត្តិធម៌នៃ "ច្បាប់នៃហ្គេម" ដែលស្នើឡើងដោយ SCCRP ហើយជាពិសេសទស្សនវិស័យនៃកំណែទម្រង់ដ៏ទូលំទូលាយនៃអង្គការ (ដែលរួមទាំងការទទួលយកលទ្ធភាពនៃការផ្លាស់ប្តូរភាពជាអ្នកដឹកនាំ) គឺជាកិច្ចការគួរឱ្យកត់សម្គាល់ ហើយសមនឹងទទួលបានការយកចិត្តទុកដាក់ និងកោតសរសើរ។ អនុស្សារណៈនៃការយោគយល់គ្នាត្រូវបានចុះហត្ថលេខារវាង SCCRP និង FCRE នៅខែសីហាឆ្នាំ ២០១៣ ដោយកំណត់និយមន័យខ្លឹមសារ និងបែបបទនៃការគាំទ្រផ្នែកបច្ចេកទេស និងហិរញ្ញវត្ថុរបស់គម្រោង ហើយភ្ជាប់ជាមួយផែនទីបង្ហាញផ្លូវច្បាស់លាស់ដែលរៀបរាប់លម្អិតអំពីតួនាទី និងការប្តេជ្ញាចិត្ត ព្រមទាំងគោលដៅ និងសូចនាករប្រចាំត្រីមាស (ដែលសមិទ្ធផលនោះជាលក្ខខណ្ឌក្នុងការអនុវត្តដំណាក់កាលបន្ទាប់) ។

មហាសន្និបាត និងការពិគ្រោះយោបល់ស្តីពីសេណារីយ៉ូស្ថាប័នសម្រាប់កំណែទម្រង់ FCRE ក្នុងខែមករាឆ្នាំ ២០១៤ ►

ប្រអប់ «ចំណុចផ្តោតទី ១២» ទំព័របន្ទាប់រំលឹកឡើងវិញពីវិធីសាស្ត្រនិងលទ្ធផលនៃដំណើរការកំណែទម្រង់ស្ថាប័នដែលចូលរួមជាមួយ FCRE ពីពាក់កណ្តាលឆ្នាំ ២០១៣ ដល់ដើមឆ្នាំ ២០១៤ មុនត្រូវបានបញ្ចប់ដោយសេចក្តីសម្រេចនៃការរួមបញ្ចូល FCRE ជាមួយអង្គការពីរផ្សេងទៀតនៃវិស័យស្រូវអង្ករ។

ចំណុចផ្តោត ១២ ៖ ដំណើរការកំណែទម្រង់ស្ថាប័នបានចាប់ផ្តើមជាមួយ FCRE និងកន្លែងដែលបានបញ្ឈប់

នៅចុងឆ្នាំ ២០១៣ (ត្រឹមតែ ៥ ខែបន្ទាប់ពីកិច្ចព្រមព្រៀងភាពជាដៃគូរវាង SCCRP និង FCRE ត្រូវបានចុះ) FCRE បានចាប់ផ្តើមបង្ហាញពីការកែលម្អប្រតិបត្តិការជាមួយនឹងបុគ្គលិកថ្មីដែលត្រូវបានជ្រើសរើស (នាយកប្រតិបត្តិ និងមន្ត្រីទំនាក់ទំនង) ពង្រឹងលើឧបករណ៍ទំនាក់ទំនង (វិបសាយ ព្រឹត្តិប័ត្រព័ត៌មាន) ការគ្រប់គ្រង និងតម្លាភាពល្អប្រសើរ (ប្រព័ន្ធគណនេយ្យ ធនធានមនុស្ស ការគ្រប់គ្រង...) និងការអនុវត្តនៃសេវាកម្ម និងព្រឹត្តិការណ៍ (ការចូលរួមយ៉ាងខ្លាំងក្លានៅក្នុងពិធីបុណ្យស្រូវអង្ករកម្ពុជាលើកទី១ ការរៀបចំសន្និសីទស្តីពីបទពិសោធន៍នៃការដាក់ស្លាកសញ្ញារួម...) ។

ប្រព័ន្ធបង់ថ្លៃសមាជិកភាពមួយត្រូវបានអនុម័តដោយផ្អែកលើការបង់ថ្លៃសមាជិកភាពមូលដ្ឋានដែលមានតំលៃសមរម្យ (ដើម្បីចៀសវាងឧបសគ្គហិរញ្ញវត្ថុ និងធានាឲ្យមានការរីកធំឡើង) ដោយរួមបញ្ចូលគ្នាជាមួយនឹងជម្រើសបុព្វលាភ (ប្រាក់ មាស ផ្លាទីន) ដើម្បីផ្តល់លទ្ធភាពដល់សហព័ន្ធ ដើម្បី បង្កើតធនធានបន្ថែមទៀត និងដំណើរការអង្គការ។ វាគឺសំខាន់ណាស់ដែលត្រូវកត់សម្គាល់ថា ជម្រើសសមាជិកភាពបុព្វលាភបានភ្ជាប់មកជាមួយអត្ថប្រយោជន៍បន្ថែម (ការបញ្ចុះតម្លៃលើសេវាកម្មមួយចំនួន ការបង្ហាញរូបសញ្ញារបស់ក្រុមហ៊ុននៅលើវិបសាយ។ល។) ប៉ុន្តែគ្មានអំណាច ឬអនុភាពបន្ថែមនៅក្នុងអភិបាលកិច្ចរបស់សហព័ន្ធ ឬការគ្រប់គ្រងនោះទេ (ឧទាហរណ៍ វានឹងមិនមានសមធម៌ ដើម្បីរក្សាសិទ្ធិនៅក្នុងស្ថាប័នគ្រប់គ្រងទៅដល់សមាជិកបុព្វលាភតែមួយគត់នោះទេ) ។

តាមទស្សនៈស្ថាប័ន សេណារីយ៉ូ ៣ ប្រភេទសម្រាប់ការកែទម្រង់ស្ថាប័នត្រូវបានរៀបចំឡើង (ដោយគិតពីធាតុចូលពីសមាជិក) ហើយត្រូវបានដាក់ឱ្យមានការបោះឆ្នោតមួយក្នុងអំឡុងពេលមហាសន្និបាតនៅថ្ងៃទី ២២ ខែមករា ឆ្នាំ ២០១៤ ។ ដោយមានការលើកលែង អ្នកមិនមែនជាសមាជិកត្រូវបានអញ្ជើញ និងអនុញ្ញាតឱ្យចូលរួមនៅក្នុងការបោះឆ្នោតនេះស្តីពីសេណារីយ៉ូស្ថាប័ន។ ការធ្វើឡើងនេះក្នុងគោលបំណងបង្ហាញពីឆន្ទៈ ដើម្បីធ្វើសមាហរណកម្មជាមួយអ្នកដែលមិនមែនជាសមាជិក និងដើម្បីពិចារណាលើការរំពឹងទុករបស់ពួកគេ (និងរកមូលហេតុដែលពួក គេមិនចូលរួមក្នុងសហព័ន្ធដោយតាមការពិចារណាទៅលើទស្សនៈរបស់ពួកគេ) ។ លើសពីនេះទៀត ដើម្បីស្វែងរកភាពមិនស៊ីមេទ្រីនៃការតំណាងប្រភេទផ្សេងៗគ្នារបស់ភាគីពាក់ព័ន្ធ ការបោះឆ្នោតស្តីពីសេណារីយ៉ូស្ថាប័នទាំងនេះត្រូវបានយកមកអនុវត្តដោយ "គណៈបោះឆ្នោត" ឧទាហរណ៍ សំឡេងឆ្នោតរបស់អ្នកផលិត ម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ អ្នកនាំចេញ និងអ្នកផ្តល់សេវាកម្មត្រូវបានគេរាប់ដាច់ដោយឡែកពីគ្នា និងដើម្បីយកមកអនុវត្ត ជម្រើសមួយដែលត្រូវបានលើកឡើងត្រូវតែទទួលបានសំឡេងភាគច្រើនក្នុងចំណោមប្រភេទទាំងបួននេះ (សំឡេងឆ្នោតភាគច្រើនចេញពីសហការី ប៉ុន្តែការឯកច្ឆន្ទនៃសហការីទាំងអស់គឺតម្រូវឲ្យមាន ដែលត្រូវគោរពតាមគោលការណ៍ក្នុងការប្រើប្រាស់ទៅតាមច្បាប់នៅក្នុងអង្គការអន្តរវិជ្ជាជីវៈនៅអឺរ៉ុប)។ វិធីសាស្ត្រដែលបានស្នើឡើងនេះមានប្រសិទ្ធភាព ហើយសេណារីយ៉ូស្ថាប័នមួយសម្រាប់កំណែទម្រង់ FCRE ត្រូវបានអនុម័តដោយមានភាពជាម្ចាស់ និងការគាំទ្រពីភ្នាក់ងារពាក់ព័ន្ធខ្សែចង្វាក់តម្លៃយ៉ាងខ្លាំងក្លា។ លើសពីនេះទៅទៀត គោលការណ៍អភិបាលកិច្ចសំខាន់ៗមួយចំនួនក៏ត្រូវបានអនុម័តដោយការបោះឆ្នោតដែលផ្តល់នូវគោលការណ៍ណែនាំសម្រាប់ការសរសេរនូវលក្ខន្តិកៈរបស់ FCRE ឡើងវិញដែលជាជំហានបន្ទាប់ដែលបានគ្រោងទុក បន្ទាប់ពីមហាសន្និបាតនៅខែមករា ឆ្នាំ ២០១៤ ។

ដំណើរការនៃការសន្យានេះបានបញ្ចប់ក្នុងរយៈពេលតិចជាងមួយខែក្រោយពីមហាសន្និបាតដែលទទួលបានជោគជ័យរបស់ FCRE នោះ បន្ទាប់ពីការសម្រេចរបស់ក្រសួងពាណិជ្ជកម្មដែលជំរុញឲ្យ FCRE ARPEC និង CREA (អង្គការទាំងបីនៅក្នុងវិស័យស្រូវអង្ករ) ឲ្យបញ្ចូលគ្នាទៅជាស្ថាប័នតែមួយ។ ដំណើរការនេះត្រូវបានគេចាត់ចែងភាគច្រើនតាមបែប ថ្នាក់លើចុះមកថ្នាក់ក្រោម ដែលថាវិធីសាស្ត្រ នោះត្រូវបានប្រើដើម្បីគាំទ្រដល់កំណែទម្រង់របស់ FCRE ។

លទ្ធផល បទពិសោធន៍ និងអនុសាសន៍ "គួរចងចាំ"ទី ១០៖ ដំណើរការអនុវត្តន៍បែបថ្នាក់ក្រោមទៅថ្នាក់លើ និងការរួមបញ្ចូលគ្នាដំណាក់កាលនៃការគាំទ្រការផ្តល់ប្រឹក្សានិងហិរញ្ញវត្ថុគឺជាវិធីសាស្ត្រសមស្របសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍស្ថាប័ន

វិធីសាស្ត្រអនុវត្តន៍បែបថ្នាក់ក្រោមទៅថ្នាក់លើ ដែលជាវិធីសាស្ត្រនៃការអភិវឌ្ឍស្ថាប័នដោយមានការចូលរួម និងការរីកចម្រើនយ៉ាងខ្លាំងត្រូវបានគេយកមករៀបចំអង្គការមួយ ដូចជាអង្គការអាជីវកម្ម ឬស្ថាប័នអន្តរវិជ្ជាជីវៈ។ គោលបំណង គោលដៅរំពឹងទុក និងសូម្បីតែលក្ខណៈនៃអង្គការគួរតែត្រូវយកមកពិភាក្សាដំបូងគេ និងត្រូវបានយល់ព្រមមុននឹងឈានដល់ការសរសេរលក្ខន្តិកៈ និងការបង្កើតបទបញ្ជាផ្ទៃក្នុងបន្ថែមទៀត។ ដំណើរការដ៏ទូលំទូលាយមួយនៃការពិគ្រោះយោបល់ទ្វេភាគី និងពហុភាគីគឺមានសារៈសំខាន់ណាស់ក្នុងការបង្កើតការជឿទុកចិត្ត និងភាពជាម្ចាស់នៃសមាជិកដែលជាគន្លឹះមួយសម្រាប់ភាពជោគជ័យនាពេលអនាគតរបស់អង្គការ។

ការជឿទុកចិត្តក៏នឹងត្រូវបានបង្កើតឡើងផងដែរលើការបង្កើតរហ័សនៃសកម្មភាព និងសេវាកម្មរបស់អង្គការទៅដល់សមាជិករបស់ខ្លួន។ ការរួមបញ្ចូលគ្នានៃការគាំទ្រផ្នែកប្រតិបត្តិការ និងហិរញ្ញវត្ថុដើម្បីបង្កើតសេវាកម្ម (នាំមកនូវលទ្ធផលឆាប់រហ័ស) និងជំនួយលើច្បាប់អភិបាលកិច្ចត្រូវបានផ្តល់អនុសាសន៍យ៉ាងខ្លាំង ហើយត្រូវដាក់ជាផ្លូវការ ឧទាហរណ៍ តាមរយៈការចុះអនុស្សរណៈនៃការយោគយល់គ្នា។ ការគាំទ្រ (ជាពិសេសផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ) ត្រូវបានធ្វើជាដំណាក់កាលមួយចំនួនដែលអាចត្រូវបានបង្កើតឡើង (ឬធ្វើឡើង) អាស្រ័យលើសមិទ្ធិផលដែលបានត្រួតពិនិត្យតាមរយៈសូចនាករសំខាន់ៗ។ ដំណើរការនេះអាចនឹងបញ្ឈប់បានគ្រប់ពេលវេលា ដូច្នេះវាមានការលើកទឹកចិត្តជាច្រើនបន្តបន្ទាប់ ដើម្បីសម្រេចបាននូវគោលដៅ និងបន្តការអនុវត្តដំណើរការស្ថាប័ន ... និងភាពដែលអាចមានច្រកចេញប្រសិនបើដំណើរការនេះមិនត្រូវបានអនុវត្តតាមការរំពឹងទុក។

[អនុសាសន៍បន្ថែមទៀតមាននៅក្នុងកំណត់សម្គាល់គោលនយោបាយនៃ SCCRP លេខ ៤ " អនុសាសន៍បែបវិធីសាស្ត្រក្នុងការគាំទ្រដល់អង្គការអន្តរវិជ្ជាជីវៈ"]

៤.១.២. សហព័ន្ធស្រូវអង្ករកម្ពុជា៖ ការដាក់បញ្ចូលកសិករទៅក្នុងសហព័ន្ធស្រូវអង្ករកម្ពុជា និងការបង្រួបបង្រួមតំណាងរបស់ខ្លួន

បន្ទាប់ពីសេចក្តីសម្រេចធ្វើឡើង ដោយក្រសួងពាណិជ្ជកម្មដើម្បីដាក់អង្គការទាំងបីបញ្ចូលគ្នានៅក្នុងវិស័យស្រូវអង្ករ ឧត្តមក្រុមប្រឹក្សាសេដ្ឋកិច្ចជាតិដែលជាអង្គភាពសម្របសម្រួលនៃគម្រោង SCCRP បានតស៊ូមតិសម្រាប់កសិករខ្នាតតូចឲ្យដែលត្រូវបានអនុញ្ញាតឲ្យចូលជាផ្នែកមួយនៃសមាជិករបស់សហព័ន្ធស្រូវអង្ករកម្ពុជាដែលទើបនឹងបង្កើតថ្មី។ នៅដំណាក់កាលដំបូង (ឧទាហរណ៍ សម្រាប់មហាសន្និបាតលើកទី ១ និងការបោះឆ្នោតជ្រើសរើសក្រុមប្រឹក្សាភិបាលរបស់ CRF នៅក្នុងខែឧសភាឆ្នាំ ២០១៤) ក្រសួងពាណិជ្ជកម្មដែលកំពុងដឹកនាំដំណើរការនៃការរៀបចំមហាសន្និបាតលើកទី ១ របស់ CRF មានតែការចូលរួមពីកសិករខ្នាតតូច"អត់ធន់" តិចតួចប៉ុណ្ណោះ ដែលបានដាក់កម្រិតដោយកូតា

(ដែលអាចមានវិវាទ) នៃ "មិនមានសហករណ៍កសិកម្មច្រើនជាងមួយក្នុងខេត្តមួយ" ដើម្បីចូលរួមមហាសន្និបាត និងដើម្បីបោះឆ្នោតនោះទេ។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ កសិករបានរើសយកតំណាងម្នាក់ (ក្នុងចំណោមសមាជិកទាំង ១៥ នាក់) នៅក្នុងក្រុមប្រឹក្សាសហព័ន្ធស្រូវអង្ករកម្ពុជាដែលត្រូវបានគេបោះឆ្នោតជ្រើសរើសជាលើកដំបូងដែលអាចចាត់ទុកថាជាផ្នែកតូចមួយនៃវិស័យស្រូវដែលប្រមូលបានភ្នាក់ងារពាក់ព័ន្ធជាច្រើន។

ក្នុងខែតុលាឆ្នាំ ២០១៤ គម្រោង SCCRP បានរៀបចំដំណើរទស្សនកិច្ចមួយរបស់អ្នកនាំចេញ និងអ្នកដឹកនាំ CRF មួយចំនួនទៅ Intercéréales (អង្គការអន្តរជាតិអន្តរវិជ្ជាជីវៈប្រទេសបារាំងសម្រាប់វិស័យគ្រាប់ធញ្ញជាតិ) ដោយធ្វើការចាប់យកឱកាសនៃវត្តមានរបស់គណៈប្រតិភូនេះនៅទីក្រុងប៉ារីសសម្រាប់ SIAL (មើលទំព័រទី ១៨)។ នាយក Intercéréales បានធ្វើ បទបង្ហាញស្តីពីប្រព័ន្ធអភិបាលកិច្ចនៃស្ថាប័នអន្តរវិជ្ជាជីវៈដែលបានប្រើនៅក្នុងប្រទេសបារាំង និងសហភាពអឺរ៉ុបដោយ ផ្អែកលើគណៈបោះឆ្នោតដែលតំណាងឲ្យផ្នែកផ្សេងៗរបស់ខ្សែសង្វាក់តម្លៃដែលអាចត្រូវបានប្រើជាសេចក្តីយោងជំរុញ សម្រាប់ CRF ។

នៅខែកុម្ភៈឆ្នាំ ២០១៥ មហាសន្និបាតរបស់ CRF បានអនុម័តការកែប្រែលក្ខន្តិកៈរបស់ខ្លួនមួយដោយមានបទបញ្ញត្តិធ្វើឡើងដើម្បីរក្សាទុកបីអាសនៈនៅក្នុងក្រុមប្រឹក្សាភិបាល សម្រាប់អ្នកតំណាងរបស់អង្គការកសិករដែលត្រូវបានចាត់ចែងដោយសមាជិករបស់ពួកគេ (តាមសហព័ន្ធ FO) ។ គេមើលឃើញថាវាជាការផ្លាស់ប្តូរទិសដៅដ៏ល្អ ទោះបីជាវាមិនគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការធានាឲ្យមានអ្នកតំណាងដែលមានតុល្យភាពនៃប្រភេទភាគីពាក់ព័ន្ធផ្សេងៗគ្នាក្នុងវិស័យស្រូវអង្ករក៏ដោយ។ ការផ្លាស់ប្តូរនេះមានប្រសិទ្ធភាពពីការបោះឆ្នោតរបស់ក្រុមប្រឹក្សាភិបាលអាណត្តិទី ២ នៅឆ្នាំ ២០១៦។ សហព័ន្ធចំនួនប្រាំមួយ (ឬបណ្តាញ ឬ សហភាព) របស់អង្គការកសិករបានបញ្ជាក់លម្អិតរួមគ្នាពីច្បាប់ដើម្បីចាត់ចែងអ្នកតំណាងរបស់ពួកគេ ហើយបានអនុវត្តនីតិវិធី ដែលបានព្រមព្រៀងគ្នាដើម្បីជ្រើសរើសគណៈប្រតិភូបីរូបទៅក្រុមប្រឹក្សាភិបាលរបស់ CRF ។

ក្រៅពីក្រុមប្រឹក្សាភិបាល អង្គការCRF ក៏រួមបញ្ចូលប្រធានបទផ្សេងៗ«គណៈកម្មាធិការប្រតិបត្តិ» ។ ចាប់តាំងពីឆ្នាំ ២០១៦កសិករខ្នាតតូចត្រូវបានគេឲ្យធ្វើតំណាងបានច្រើននៅក្នុង "គណៈកម្មាធិការប្រតិបត្តិផលិតកម្ម និងគ្រាប់ពូជ" របស់ CRF ជាមួយសហព័ន្ធ FO ចំនួន ៥ ដែលដាក់ឱ្យតំណាងនៅក្នុងស្ថាប័ននេះដែលធ្វើជាសហប្រធាន ដែលតាងដោយកសិករម្នាក់។ ប៉ុន្តែបែបបទនៃសមាសភាព និងមុខងាររបស់គណៈកម្មាធិការប្រតិបត្តិទាំងនេះមិនត្រូវបានកំណត់ច្បាស់លាស់នៅក្នុងប្រព័ន្ធអភិបាលកិច្ចរបស់ CRF ទេហើយគណៈកម្មាធិការប្រតិបត្តិផលិតគ្រាប់ពូជនិងផលិតកម្មពិសេសនេះត្រូវបានអសកម្មអស់រយៈពេលជាច្រើនខែនៅឆ្នាំ ២០១៦-២០១៧ ទីបើអ្នកដឹកនាំកសិករបានស្នើសុំឲ្យ CRF កោះហៅប្រជុំ "ExCo" នេះក៏ដោយ ។

លទ្ធផល បទពិសោធន៍ និងអនុសាសន៍ "គួរចងចាំ" ទី ១១៖ ការដាក់កម្រិតមួយចំនួនស្តីពីភាពជាអ្នកតំណាង និងអភិបាលកិច្ចរបស់ CRF

នាពេលបច្ចុប្បន្ន ហើយទោះបីជាសហព័ន្ធស្រូវអង្ករកម្ពុជាត្រូវបានគេទទួលស្គាល់ជាផ្លូវការដូចដែលបានផ្តល់សិទ្ធក្នុងការនិយាយជំនួសមុខឱ្យភាគីពាក់ព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ចទាំងអស់នៅក្នុងវិស័យស្រូវអង្ករកម្ពុជាក៏ដោយ ការតំណាងរបស់ខ្លួនអាចត្រូវបានជំទាស់ទៅតាមដែនកំណត់ពីរខាងក្រោមនេះ៖

១. វាគ្មានយន្តការ (ឧទាហរណ៍ ដូចជាប្រព័ន្ធនៃគណៈបោះឆ្នោត "គណៈបោះឆ្នោត" មួយរូបដែលឆ្លើយតបទៅនឹងប្រភេទនៃភាគីពាក់ព័ន្ធនៅក្នុងខ្សែសង្វាក់តម្លៃ) ដើម្បីធ្វើឲ្យមានតុល្យភាពរវាងភាពមិនស្មើគ្នានៃការតំណាងរវាងប្រភេទផ្សេងគ្នានៃភាគីពាក់ព័ន្ធនោះទេ។

២. វាគ្មាននីតិវិធីច្បាស់លាស់ទេសម្រាប់ CRF ដើម្បីកំណត់ជាលក្ខណៈផ្ទៃក្នុង និងយល់ព្រមលើ "គោលជំហរនយោបាយ" របស់ខ្លួនមុនពេលយកវាទៅប្រើប្រាស់នៅខាងក្រៅ។

ដូចគ្នានេះដែរតួនាទី សិទ្ធិ និងទម្រង់នៃសមាសភាពរបស់គណៈកម្មាធិការប្រតិបត្តិគឺមិនមានលក្ខណៈផ្លូវការច្បាស់លាស់នៅក្នុងលក្ខន្តិកៈរបស់ CRF នោះទេដែលបន្សល់ទុកនូវ " ការកំណត់មិនច្បាស់លាស់" នៅក្នុងអភិបាលកិច្ចរបស់ CRF ។

៤.២. ការគាំទ្រដល់សហព័ន្ធជាតិនៃអង្គការកសិករ

៤.២.១. គោលបំណងទ្វេរដងគឺសេវាកម្ម និងការតំណាង

លើសពីគោលដៅនៃការបង្កើនផលិតកម្មស្រូវ និងបរិមាណអង្ករដែលបាននាំចេញទៅក្រៅប្រទេស គោលនយោបាយឆ្នាំ ២០១០ របស់រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាសម្រាប់វិស័យស្រូវអង្ករមានគោលបំណងធ្វើឲ្យចំណូលកសិករមានភាពប្រសើរឡើង។ គោលនយោបាយនេះបានលើកទឹកចិត្តយ៉ាងច្បាស់លាស់ថា «ការចូលរួមរបស់កសិករនិងអង្គការរបស់ពួកគេដើម្បីការពារទៅដល់ផលប្រយោជន៍របស់ពួកគេដោយបង្កើតបរិយាកាសអំណោយផល សម្រាប់បង្កើនផលិតកម្ម និងការផ្គត់ផ្គង់អង្ករដែលមានគុណភាពខ្ពស់រួមទាំងការបង្កើនអំណាចលើការចរចាថ្លៃរបស់កសិករ»។ ដើម្បីសម្រេចបាននូវគោលដៅចម្បងនេះ ការទ្រទ្រង់ការចូលរួម និងការរួមចំណែករបស់ អ្នកតំណាង កសិករ/អង្គការកសិករនៅក្នុងកិច្ចប្រឹក្សាយោបល់ទូលំទូលាយ និងកិច្ចសន្ទនានយោបាយនៃវិស័យស្រូវអង្ករ គឺពិតជាសំខាន់ណាស់។ ដូច្នេះហើយទើបគម្រោង បានផ្តល់ជំនួយដល់សហព័ន្ធអង្គការកសិករជាតិ ដោយមានគោលបំណងពីរ៖

- **បង្រួបបង្រួមសម្ថភាពនៃសហព័ន្ធទាំងនេះក្នុងការតំណាង និងការពារផលប្រយោជន៍របស់កសិករខ្នាតតូចនៅក្នុងអ្នកតំណាង / អង្គភាពអាជីវកម្មនៅក្នុងវិស័យស្រូវអង្ករ (ជាពិសេសនៅក្នុង CRF) និងជាមួយរដ្ឋាភិបាលជាចំណែកមួយនៃកិច្ចសន្ទនាស្ថាបនាសាធារណៈ និងឯកជន លើគោលនយោបាយ និងបទបញ្ញត្តិពាក់ព័ន្ធ**

[២០] ប្រភព៖ ឯកសារគោលនយោបាយស្តីអំពីការជំរុញផលិតកម្មស្រូវ និងការនាំចេញអង្ករដែលអនុម័តដោយទីស្តីការគណៈរដ្ឋមន្ត្រីរាជធានីភ្នំពេញ ថ្ងៃទី ២៥ ខែកក្កដាឆ្នាំ ២០១០ ។

- បង្កើត និងអនុវត្តសេវាកម្មផ្សេងៗ ដើម្បីគាំទ្រដល់សមាជិករបស់គេ (អង្គការកសិករ) ជាពិសេសទៅលើសកម្មភាពដែលទាក់ទងនឹងវិស័យស្រូវអង្ករ។

សហព័ន្ធជាតិ ឬបណ្តាញនៃអង្គការកសិករចំនួនបី ត្រូវបានគាំទ្រដោយផ្ទាល់ពីគម្រោងនេះ៖

- សហព័ន្ធសមាគមកសិករលើកកម្ពស់សហគ្រាសកសិកម្មគ្រួសារក្នុងប្រទេសកម្ពុជា (FAEC)
- សហព័ន្ធអង្គការកសិករកម្ពុជាសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍ (FCFD)
- បណ្តាញកសិករ និងទឹក (FWN) ។

ជាញឹកញ៉ាប់ បណ្តាញកសិករ និងធម្មជាតិ (FNN) ព្រមទាំងសមាគមសហព័ន្ធអ្នកផលិតកសិកម្មកម្ពុជា (CFAP) បានចូលរួមក្នុងសកម្មភាពមួយចំនួនផងដែរ ជាពិសេសគឺសកម្មភាពទាក់ទងនឹង ការតំណាងអោយកសិករនៅក្នុងសហព័ន្ធស្រូវអង្ករកម្ពុជា។

៤.២.២. ការពង្រឹងសមត្ថភាពសហព័ន្ធអង្គការកសិករក្នុងការតំណាងឱ្យកសិករខ្នាតតូច

▲ លោកសំអាត ភិសនា (FCFD) ថ្លែងបន្ទាប់ពីបានជាប់ឆ្នោតសារជាថ្មីជាអ្នកតំណាងមួយរូបនៃអង្គការកសិករនៅក្នុងក្រុមប្រឹក្សាភិបាលសហព័ន្ធស្រូវអង្ករកម្ពុជា។

សហព័ន្ធអង្គការកសិករ (ដូចជា FAEC, FCFD, FWN ឬ FNN) បានដាក់បញ្ចូលក្នុងវិសាលភាព និងគោលបំណងនៃអង្គភាពរបស់ពួកគេនូវ គោលដៅនៃការតំណាងឱ្យកសិករ/អង្គការកសិករ និងការការពារផលប្រយោជន៍របស់ពួកគេ។ ពួកគេអាចដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងកិច្ចសន្ទនានយោបាយជាមួយស្ថាប័នរដ្ឋនានា ដើម្បីចូលរួមចំណែកក្នុងការឆ្លុះបញ្ចាំងមកវិញលើវិធានការគោលនយោបាយ ឬបទបញ្ញត្តិផ្សេងៗ ដែលល្អសម្រាប់កសិករ ព្រមទាំងសម្រាប់ការសម្រេចបាននូវគោលដៅថ្នាក់ជាតិផងដែរ។ វាជាការចំបាច់ដ៏ចម្បងដែលថាកសិករអាចបង្ហាញពីការព្រួយបារម្ភ ឧបសគ្គដែលពួកគាត់ប្រឈមដោយខ្លួនគាត់ផ្ទាល់ និងបង្ហាញពីទស្សនៈរបស់ពួកគាត់ ដែលកត្តាទាំងនេះអាចនឹងត្រូវអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចមើលរំលង។ ការពង្រឹងសមត្ថភាពអ្នកដឹកនាំកសិករក្នុងការវិភាគបញ្ហា និងស្ថានភាព ព្រមទាំងចូលរួមក្នុងកិច្ចសន្ទនានយោបាយ ត្រូវបានចាត់ទុកថាជាការសំខាន់ដោយឧត្តមក្រុមប្រឹក្សាសេដ្ឋកិច្ចជាតិ ដែលបានចាប់យកឱកាសនៃគម្រោងនេះដើម្បីលើកស្ទួយនិងគាំទ្រដល់ការអភិវឌ្ឍបែបនេះ។ ជាក់ស្តែង ជំនួយនៃគម្រោងគាំទ្រពាណិជ្ជូបនីយកម្មស្រូវអង្ករកម្ពុជាមាននៅក្នុងសិក្ខាសាលាស្តីពីការកសាងសមត្ថភាពលើការតស៊ូមតិសម្រាប់អ្នកដឹកនាំអង្គការកសិករ ព្រមទាំងជំនួយក្នុងការអនុវត្តលើដំណើរការពិគ្រោះយោបល់ជាមួយសមាជិករបស់ពួកគេក្នុងការរៀបចំការចូលរួមក្នុងសិក្ខាសាលាប្រឹក្សាយោបល់ថ្នាក់ជាតិ។ សហព័ន្ធអង្គការកសិករបានគៀងគងសមាជិករបស់ខ្លួន ដើម្បីផ្តល់ជាមតិលើបទបញ្ញត្តិស្ថិតក្រោមការរៀបចំដែលពាក់ព័ន្ធនឹងពួកគេដោយផ្ទាល់ឧទាហរណ៍ បទបញ្ញត្តិស្តីពីសហភាពសហករណ៍ ដែល FAEC និង FCFD បានផ្តល់យោបល់ឱ្យទៅ ក្រសួងកសិកម្មរុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទនាឆ្នាំ ២០១៤ ។

នៅក្នុងអង្គការវិស័យស្រូវអង្ករ ដូចដែលបានអភិវឌ្ឍន៍យ៉ាងទូលំទូលាយនៅក្នុង § ៤.១.២. ទំព័រទី ៥៣ គម្រោងនេះអាចធានាឱ្យមានការតំណាងឱ្យអង្គការកសិករជាអប្បរមា (ជាពិសេស តាមរយៈសហព័ន្ធរបស់ពួកគេ) នៅក្នុងសហព័ន្ធស្រូវអង្ករកម្ពុជា និងដើម្បីកែលម្អការតំណាងនេះជាបន្តបន្ទាប់ ទោះបីជាវានៅមិនទាន់គ្រប់គ្រាន់ពាក់ព័ន្ធនឹងសារៈសំខាន់នៃអ្នកផលិតនៅក្នុងវិស័យនេះក៏ដោយ។

លទ្ធផលបទពិសោធន៍ និងអនុសាសន៍ "គួរចងចាំ" ទី ១២៖ ដែនកំណត់ និងវិធានការចាំបាច់ សម្រាប់ការតំណាងកសិករដែលប្រសើរជាងមុន នៅក្នុងកិច្ចសន្ទនានយោបាយ

ភាពពាក់ព័ន្ធ និងភាពសមរម្យនៃវិធានការគោលនយោបាយ និងបទបញ្ញត្តិនៃវិស័យកសិកម្មអាចនឹងប្រសើរឡើង ប្រសិនបើអ្នកតំណាងកសិករអាចទទួលបានការប្រឹក្សានៅក្នុងដំណើរការនេះ។ ក៏ប៉ុន្តែការប្រឹក្សាដ៏ពិតប្រាកដ និងមានលក្ខណៈស្ថាបនាទាមទារពេលវេលា ធនធាន ចំណេះដឹងវិភាគព្រមទាំងចំណេះធ្វើផងដែរ។ និយាយឱ្យងាយយល់ទៅគឺវាទាមទារធនធាន ហើយក៏មានផលវិបាកផងដែរ។ បើទោះជាការតំណាង និងការតស៊ូមតិ មិនផ្តល់ផលប្រយោជន៍ភ្លាមៗដល់កសិករខ្នាតតូច ដែលនាំឱ្យវាមិនមែនជាដំណើរការដែលងាយបំផុតសម្រាប់ សហព័ន្ធអង្គការកសិករក្នុងការផ្គត់ផ្គង់ហិរញ្ញវត្ថុតាមរយៈថ្លៃសេវាកម្ម ឬ ថ្លៃសមាជិកភាពក៏ដោយ។ ការចូលរួមរបស់តំណាងកសិករ/អង្គការកសិករក្នុងកិច្ចសន្ទនានយោបាយគឺមានតម្លៃ និងសាកសមទទួលបានជំនួយ (រួមទាំងជំនួយហិរញ្ញវត្ថុ) ពីស្ថាប័នសាធារណៈប៉ុន្តែនៅតែបន្សល់ទុកឯករាជ្យភាព និងអព្យាក្រឹត្យភាព នៅក្នុងដំណើរការអនុវត្តផងដែរ។

ដើម្បីសម្រេចវាបាន៖

- ជំនួយរចនាសម្ព័ន្ធសម្រាប់តំណាងសហព័ន្ធអង្គការកសិករគួរចាត់ទុកជាទស្សនវិស័យវែងឆ្ងាយ។
- រាល់ពេល ដែលចាំបាច់ត្រូវមានការប្រឹក្សា (ឧទាហរណ៍ស្តីពីវិធានការនយោបាយ ឬ បទបញ្ញត្តិ) លក្ខខណ្ឌគួរតែត្រូវចែង សម្រាប់ដំណើរការការប្រឹក្សាដ៏ពិតប្រាកដមួយ៖ តាមជាក់ស្តែង៖ ឯកសារព្រាងគួរត្រូវបានផ្តល់ឱ្យជាច្រើនសប្តាហ៍ទុកមុន ដើម្បីឱ្យសហព័ន្ធអង្គការកសិករមានពេលគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីត្រួតពិនិត្យ និងវិភាគអំពីបញ្ហា ព្រមទាំងរៀបចំការប្រឹក្សាយោបល់ជាមួយមូលដ្ឋានរបស់ពួកគេ (នៅកម្រិតតំបន់/ខេត្ត) និងបង្រួបបង្រួមធាតុចូលដែលបានពី ដំណើរការប្រឹក្សាយោបល់ទូលំទូលាយនោះ។
- ជំនួយពីអ្នកវិភាគអព្យាក្រឹត និងអ្នកសម្របសម្រួលមួយរូបអាចនឹងមានប្រយោជន៍ ក៏ប៉ុន្តែវាទាមទារឱ្យមានឯករាជ្យភាពពេញលេញពីអ្នកសម្របសម្រួល និងទទួលស្គាល់ដោយសហព័ន្ធអង្គការកសិករដែលពាក់ព័ន្ធ។
- សហព័ន្ធអង្គការកសិករក៏បានធ្វើកិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងរបស់ខ្លួនផងដែរ ជាពិសេសពាក់ព័ន្ធនឹងការសម្របសម្រួល និងការធ្វើសុខដមនីយកម្មនៃទិន្នន័យ និងព័ត៌មាន។

[អនុសាសន៍ជាច្រើនទៀតមាននៅក្នុង កំណត់សម្គាល់គោលនយោបាយនៃSCCRPលេខ ១ "គាំទ្រការតំណាងឱ្យកសិករខ្នាតតូចនៅក្នុងកិច្ចសន្ទនានយោបាយ"]

៤.២.៣. ការបង្កើតនៃសេវាកម្មរបស់សហព័ន្ធអង្គការកសិករទៅកាន់សមាជិករបស់គេ

លើសពីតួនាទីជាអ្នកតំណាង និងតស៊ូមតិរបស់ពួកគេ សហព័ន្ធអង្គការកសិករបានជួយដល់ការបង្កើត និងអនុវត្តសេវាកម្មថ្មីៗ សម្រាប់សមាជិករបស់គេ ដូចជាជំនួយដល់ការផ្គត់ផ្គង់ធាតុចូល និងពាណិជ្ជូបនីយកម្មផលិតផលកសិកម្មជាដើម។ វាពិតជាសំខាន់ណាស់ សម្រាប់ផលប្រយោជន៍ដែលសេវាកម្មទាំងនេះអាចផ្តល់ទៅឱ្យអង្គការកសិករ។ តែវាក៏សំខាន់សម្រាប់ស្ថាប័នផងដែរ ដោយវាបង្រួបបង្រួមផលប្រយោជន៍ និងជំនឿចិត្តរបស់សមាជិកនៅក្នុងសហព័ន្ធទាំងនេះ ព្រមទាំងកសាងភាពស្របច្បាប់បច្ចេកទេសរបស់ពួកគេថែមទៀត។

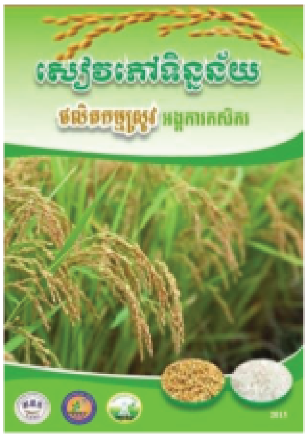
◄ *អ្នកតំណាងអង្គការកសិករមកពីសហព័ន្ធផ្សេងៗគ្នា ធ្វើទស្សនកិច្ចរោងចក្រ Golden Rice មួយ នាខែមករា ឆ្នាំ ២០១៥ ក្នុងន័យជាផ្នែកមួយនៃកិច្ចប្រជុំ ដើម្បីពិភាក្សាអំពី ភាពជាដៃគូក្នុងការផ្គត់ផ្គង់ស្រូវជាមួយនឹងរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ និងអ្នកនាំចេញមួយនេះ។*

សេវាកម្មថ្មីសំខាន់ជាងគេចំនួនបីដែលត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយ FAEC, FCFD និង FWN ដោយមានជំនួយគម្រោងរួមមាន៖

- **ការផ្គត់ផ្គង់ធាតុចូល៖** FAEC និង FCFD បានរួមគ្នាចរចាក្នុងកម្រិតថ្នាក់ជាតិ ជាមួយនឹងក្រុមហ៊ុនផ្គត់ផ្គង់ជី។ ការចរចានេះបាននាំទៅដល់ ការចុះហត្ថលេខានៃអនុស្សរណៈនៃការយោគយល់គ្នាជាមួយនឹងក្រុមហ៊ុនផ្គត់ផ្គង់ជីមួយ ដែលជួយឱ្យសមាជិកអង្គការកសិករទាំងអស់ទទួលបានប្រយោជន៍ពីការបញ្ចុះតម្លៃ និងលក្ខខណ្ឌដឹកជញ្ជូនល្អប្រសើរជាងមុន (ព្រមទាំងមានការពន្យាពេលបង់ប្រាក់ រហូតដល់ប្រមូលផល) ថែមទាំងដំបូន្មានអំពីការប្រើប្រាស់ជី និងការអនុវត្តលើដីបង្ហាញ [សូមមើលចំណុចផ្តោត ១៣ នៅទំព័របន្ទាប់]។
- **ពាណិជ្ជូបនីយកម្មស្រូវអង្ករ៖** មិនចាំបាច់ថាទាល់តែសហព័ន្ធអង្គការកសិករនៅកម្រិតថ្នាក់ជាតិ ទើបជាកម្រិតដែលល្អបំផុត ក្នុងការរួមចំណែកនៅក្នុងពាណិជ្ជូបនីយកម្មនៃផលិតផលកសិកម្មជាក់ស្តែងនោះទេ (សម្រាប់ហេតុផលសមស្រប)។ ប៉ុន្តែពួកគេអាចគាំទ្រដល់សមាជិកអោយចូលរួម តាមរយៈការកសាងសមត្ថភាព និងការសម្របសម្រួល ឱ្យមានទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជនសក្តានុពលផងដែរ។ សហព័ន្ធអង្គការកសិករចំនួនបីបានឱ្យសមាជិករបស់ខ្លួនចូលរួម (ជាញឹកញាប់ រួមគ្នា) ក្នុងសេវាកម្មនោះ។ ជាពិសេស គេបានខំប្រឹងប្រែងភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងអង្គការកសិករជាមួយរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ តាមរយៈឧបករណ៍ផ្សេងៗ៖
    - បញ្ជីរាយនាមសហព័ន្ធអង្គការកសិករសំខាន់ៗដែលអាចផ្គត់ផ្គង់ស្រូវ ចេញផ្សាយរួមគ្នានៅឆ្នាំ២០១៥ ដោយ FAEC, FCFD និង CRF ។
    - សិក្ខាសាលាស្តីពីការផ្គូផ្គងអាជីវកម្ម៖ ការប្រមូលផ្តុំអង្គការកសិករ ដើម្បីជួបជាមួយអ្នកទិញសក្តានុពល។

  - ◦ គាំទ្រដល់សមាជិករបស់ពួកគេ ដើម្បីប្រើប្រាស់វេទិកាពាណិជ្ជកម្មស្រូវ [២១] ។
  - ◦ ចូលរួមសម្របសម្រួលដល់ការបង្កើតផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា។

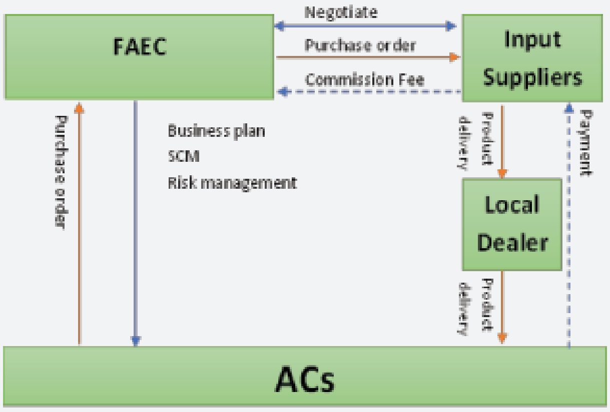
- **តភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងជាមួយ RDB ដើម្បីទទួលបានឥណទាន៖** ដូចដែលបានបង្កើតនៅក្នុងផ្នែក ៣.២. ក្នុងជំពូកមុន FAEC និង FCFD ក៏បានដើរតួនាទីយ៉ាងសកម្មក្នុងការតភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងសមាជិករបស់ពួក (តែសហករណ៍កសិកម្មប៉ុណ្ណោះ មកដល់ពេលនេះ) ជាមួយធនាគារអភិវឌ្ឍជនបទ (បន្ទាប់ពី RDB បានអនុម័តគោលនយោបាយ ឥណទានថ្មីរបស់ខ្លួនសម្រាប់អង្គការកសិករ) និងការគាំទ្រដល់សហករណ៍ដើម្បីរៀបចំការអនុវត្តឥណទាន។



ទំព័រគ្របដណ្ដប់ស្ដីពីបញ្ជីឈ្មោះអង្គការកសិករដែលអាចផ្គត់ផ្គង់ស្រូវ ►

ចំណុចផ្ដោតទី ១៣៖ ភាពជាដៃគូនៃ FAEC ជាមួយក្រុមហ៊ុនផ្គត់ផ្គង់ជី

ដោយមានជំនួយពីគម្រោង SCCRP សហព័ន្ធសមាគមកសិករដែលលើកកម្ពស់សហគ្រាសកសិកម្មលក្ខណៈគ្រួសារនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា (FAEC) បានបង្កើតភាពជាដៃគូជាមួយក្រុមហ៊ុនផ្គត់ផ្គង់ជីក្នុងការផ្តល់ជូនលក្ខខណ្ឌល្អប្រសើរសម្រាប់សមាជិករបស់ខ្លួន ដើម្បីទិញជី។



ជាផ្នែកមួយនៃកិច្ចព្រមព្រៀងនេះ សហករណ៍កសិកម្មអាចទទួលបានការផ្គត់ផ្គង់នៅតម្លៃថោកជាងមុន និងទទួលបានការដឹកជញ្ជូនជីទៅកន្លែងរបស់ពួកគេ។ ប្រសិនបើគេគិតថាពួកគេអាចទុកចិត្តបាន នោះសហករណ៍ទាំងនោះក៏អាចពន្យាពេលសម្រាប់ការទូទាត់ប្រាក់ចំពោះជី។តួនាទីរបស់សហព័ន្ធគឺដើម្បីជ្រើសរើសសមាជិកដែលទុកចិត្តបាន (ប្រសិនបើការពន្យាពេលទូទាត់ប្រាក់ត្រូវបានរួមបញ្ចូលក្នុងប្រតិបត្តិការ) ជួយពួកគេក្នុងការរៀបចំផែនការអាជីវកម្ម និងការរៀបចំប្រតិបត្តិការរបស់ពួកគេ ដើម្បីអនុវត្តសកម្មភាពផ្គត់ផ្គង់ជី ដើម្បីចរចាតម្លៃជាមួយអ្នកផ្គត់ផ្គង់ និងដើម្បីធ្វើការបញ្ជាទិញ ហើយប្រសិនបើចាំបាច់ជួយក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហារវាងអ្នកផ្គត់ផ្គង់ និងសហករណ៍កសិកម្ម។ សូមអរគុណចំពោះភាពជាដៃគូនេះ ក្រុមហ៊ុនអាចទំនាក់ទំនងអតិថិជនកាន់តែច្រើន ហើយមួយផ្នែកទៀតដើរតួនាទីជាប្រាក់កម្រៃជើងសារចំពោះសហព័ន្ធ និងអង្គការកសិករ។ កសិករក៏មានអត្ថប្រយោជន៍មួយចំនួន ព្រោះពួកគេទទួលបានជីនៅតម្លៃទាប ទទួលបានការដឹកជញ្ជូន និងអាចបង់ប្រាក់ជី ក្រោយការប្រមូលផល។ ក្នុងឆ្នាំ ២០១៦ ជីចំនួន ១៥៦.៦ តោនត្រូវបានផ្គត់ផ្គង់ទៅ FAEC តាមរយៈភាពជាដៃគូនេះ ដែលបានផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ទៅសហករណ៍កសិករ និងសមាជិករបស់ពួកគេ ហើយអនុញ្ញាតឱ្យសហព័ន្ធរកប្រាក់ចំណូលបាន ១,៥៧១ ដុល្លារ ដែលរួមចំណែកក្នុងការគ្របដណ្តប់លើថ្លៃចំណាយប្រតិបត្តិការ និងរចនាសម្ព័ន្ធរបស់ខ្លួន។ វានៅតែជាដំណាក់កាលសាកល្បង "តិចតួចបំផុត" ប៉ុន្តែវាបើកផ្លូវសម្រាប់ការពង្រីកវិសាលភាពបន្ថែមទៀត។ [ព័ត៌មានលម្អិតបន្ថែមទៀតត្រូវបានផ្តល់ជូននៅក្នុងករណីសិក្សាលេខ ៨ " ការផ្តល់ជូនសេវាកម្មស្តីពីការផ្គត់ផ្គង់ធាតុចូលដោយ FAEC ទៅសមាជិករបស់ខ្លួន។]

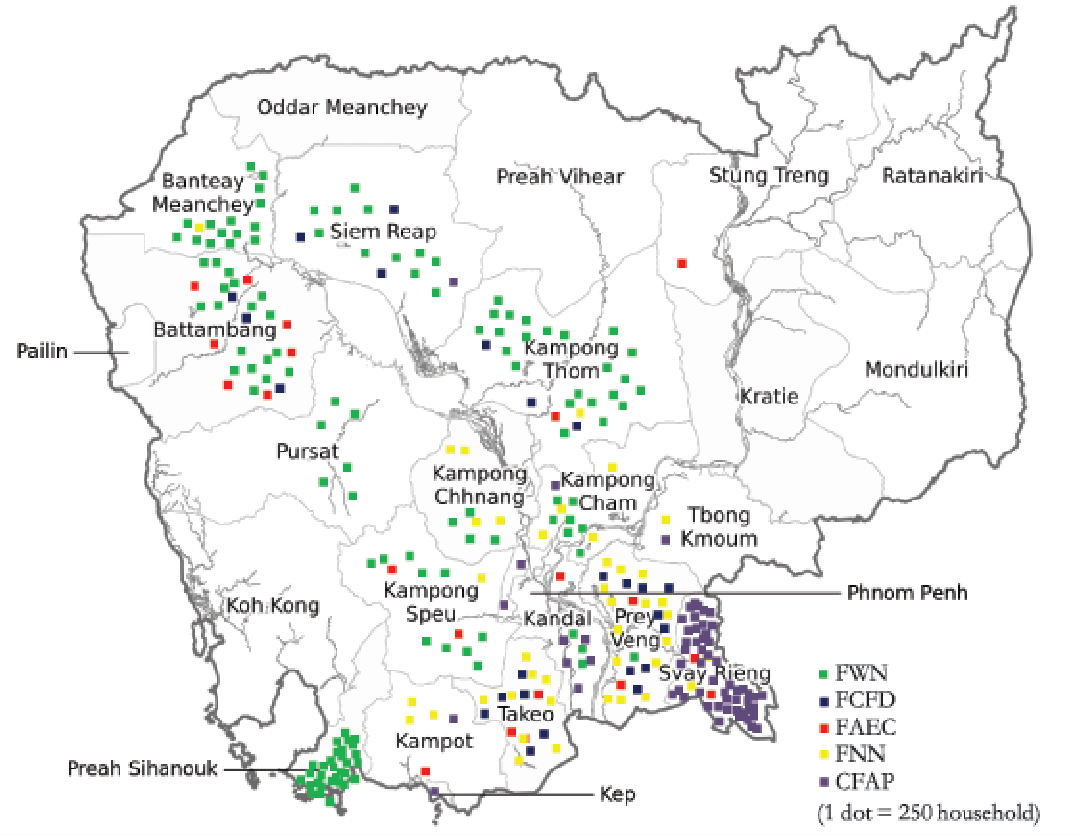
[២១] សូមមើល ៖ ២.១.៣. ទំព័រទី ២៥។

៤.២.៤. ឱកាសថ្មីសម្រាប់ការបង្រួបបង្រួមនៃសេវាកម្មសហព័ន្ធអង្គការសិករ

សហព័ន្ធអង្គការកសិករ នៅតែមានកម្រិតតិចតួចពាក់ព័ន្ធនឹងអង្គការកសិករ និងកសិករជាច្រើនដែលបានប្រមូលផ្តុំ ហើយក៏ត្រូវបានរារាំងដោយការបែងចែកភូមិសាស្ត្រនៃសមាជិករបស់ពួកគេ។ វាពិតជាពិបាកក្នុងការសម្រេចបានវិសាលភាពសេដ្ឋកិច្ច និងដើម្បីធ្វើឱ្យមានតុល្យភាពលើថ្លៃចំណាយប្រតិបត្តិការ និងរចនាសម្ព័ន្ធរបស់ពួកគេ។ FAEC, FCFD និង FWN បានសហការគ្នា និងបានអនុវត្តសកម្មភាពមួយចំនួនរួមគ្នា ដែលបានរួមចំណែកក្នុងការកែលម្អប្រសិទ្ធភាពថ្លៃចំណាយរបស់ពួកគេ។ ប៉ុន្តែភាពជាដៃគូទាំងនេះនៅតែក្រៅផ្លូវការរហូតដល់ពាក់កណ្តាលឆ្នាំ ២០១៧។ នៅខែកក្កដា ឆ្នាំ ២០១៧ FAEC, FCFD, FWN, FNN និង CFAP បានឯកភាពគ្នាបង្កើតជាផ្លូវការនូវអង្គការ apex មួយដែលមានឈ្មោះថា "វេទិកាសហព័ន្ធរបស់អង្គការកសិករថ្នាក់ជាតិ" ឬ "NF៣" ។ មហាសន្និបាតរបស់មូលនិធិ NF៣ បានធ្វើឡើងនៅថ្ងៃទី ២៧ ខែកញ្ញា ឆ្នាំ ២០១៧ ។ NF៣ នឹងប្រមូលផ្តុំអង្គការកសិករច្រើនជាង ២០០ អង្គការសម្រាប់ក្រុមគ្រួសារកសិករខ្នាតតូចចំនួនសរុបប្រហែលជា ៧០,០០០ គ្រួសារក្នុងបណ្តាខេត្តចំនួន ១៧[២២]។ មុខងារ និង សេវាកម្មមួយចំនួនដែលបង្កើតឡើង ដោយសហព័ន្ធអាចត្រូវបានបង្រួបបង្រួម និងផ្លាស់ប្តូរទីតាំងនៅកម្រិត NF៣ ដែលអនុញ្ញាតឱ្យមានវិសាលភាពសេដ្ឋកិច្ច។ ឧទាហរណ៍៖ ការគ្រប់គ្រង និងការគាំទ្ររួមគ្នាដល់ FOs សម្រាប់ការប្រើប្រាស់វេទិកាពាណិជ្ជកម្មស្រូវ ការគាំទ្រដល់ FOs ដើម្បីទាក់ទងជាមួយ RDB ឬ ស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុផ្សេងទៀត ការចរចារួមគ្នាជាមួយអ្នកផ្គត់ផ្គង់ធាតុចូលជាដើម។ សហព័ន្ធអង្គការកសិករចំនួនប្រាំបានធ្វើការផ្លាស់ប្តូរព័ត៌មានអំពីការងារដែលពួកគេបានធ្វើការជាមួយគ្នានៅក្នុង CRF និងក្នុងអំឡុងពេលរៀបចំព្រឹត្តិការណ៍លើវិស័យស្រូវអង្ករ ហើយពួកគេបានព្រមព្រៀងគ្នាបង្កើតផែនការការងាររួមបន្ថែមទៀត ដើម្បីកែលម្អការផ្គត់ផ្គង់ធាតុចូលកសិកម្ម ការទទួលបានទីផ្សារល្អប្រសើរ (រួមមានការគ្រប់គ្រង PTP) និងដើម្បីគាំទ្រដល់ AC ដើម្បីទទួលបានឥណទាន។ ពួកគេកំពុងរៀបចំផែនការបានយ៉ាងល្អ ដើម្បីបង្កើតមុខងារផ្សព្វផ្សាយកសិកម្មបន្ថែមទៀត និងសេវាកម្មលើការកសាងសមត្ថភាពក្នុងការពង្រឹងការគ្រប់គ្រងអង្គការកសិករ។

[២២] យោងតាមទិន្នន័យបណ្តោះអាសន្នដែលផ្តល់ដោយសហព័ន្ធចំនួនប្រាំ។

ចំណុចផ្តោត ១៤៖ ការគ្រុបដណ្តប់សក្តានុពលនៃ « NF៣ »



(ដោយផ្អែកលើទិន្នន័យបណ្តោះអាសន្នដែលផ្តល់ដោយសហព័ន្ធអង្គការកសិករចំនួនប្រាំ)

លទ្ធផលបទពិសោធន៍ និងអនុសាសន៍ "គួរចងចាំ" ទី ១៣៖ បញ្ហាប្រឈមមួយចំនួនហើយនៅតែជាការធ្វើដំណើរដ៏វែងឆ្ងាយឆ្ពោះទៅរកសហព័ន្ធអង្គការកសិករជាតិដ៏រឹងមាំ

ការកសាងអង្គការកសិករនៅថ្នាក់ជាតិដែលមានលក្ខណៈរឹងមាំ និងមានប្រៀបខាងសេដ្ឋកិច្ច គឺជាបញ្ហាប្រឈមដ៏ធំ។ ដោយសារវិសាលភាពរបស់ពួកគេនៅមានកម្រិតតូចខ្លាំង (លើសពីនេះទៀតគឺការបែកខ្ញែកនៃសមាជិករបស់ពួកគេ) សហព័ន្ធដែលទទួលបានការគាំទ្រពីគម្រោងនេះនៅមិនទាន់សម្រេចបានស្វ័យភាពហិរញ្ញវត្ថុនៅឡើយទេ។ ហើយតាមធម្មតា សេវាកម្មដូចជាការតស៊ូមតិគឺមានការលំបាកដើម្បីទទួលបានហិរញ្ញវត្ថុ ដោយសារតែគេមិនបានមើលឃើញថាវាបង្កើតអត្ថប្រយោជន៍ភ្លាមៗដល់កសិករ។ ការគាំទ្រផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុនៅមានកម្រិត និងមិនជាប់លាប់ដែលផ្តល់ដោយគម្រោងក៏មានភាពពិបាកក្នុងការកសាងអង្គការប្រកបដោយភាពរឹងមាំ និងនិរន្តភាពផងដែរ។

ឥឡូវនេះ ការបង្កើត "NF៣" អាចបើកនូវទស្សនៈវិស័យថ្មីផ្សេងៗ។ ប៉ុន្តែរដ្ឋាភិបាល និងដៃគូអភិវឌ្ឍគួរតែមានមហិច្ឆតាធំជាងគម្រោង SCCRP ពាក់ព័ន្ធនឹងបញ្ហានេះ។ ចក្ខុវិស័យដ៏ធំនៃសហព័ន្ធអង្គការកសិករដែលមានជំនាញវិជ្ជាជីវៈជាងនេះ (ថ្នាក់ជាតិ) នឹងត្រូវបានបង្កើតឡើងជាមួយអ្នកដឹកនាំអង្គការ FO ដោយមានការប្តេជ្ញាចិត្តរយៈពេលយូរអង្វែង (ដប់ទៅដប់ប្រាំឆ្នាំ) ពីរដ្ឋាភិបាល និងដៃគូអភិវឌ្ឍ។

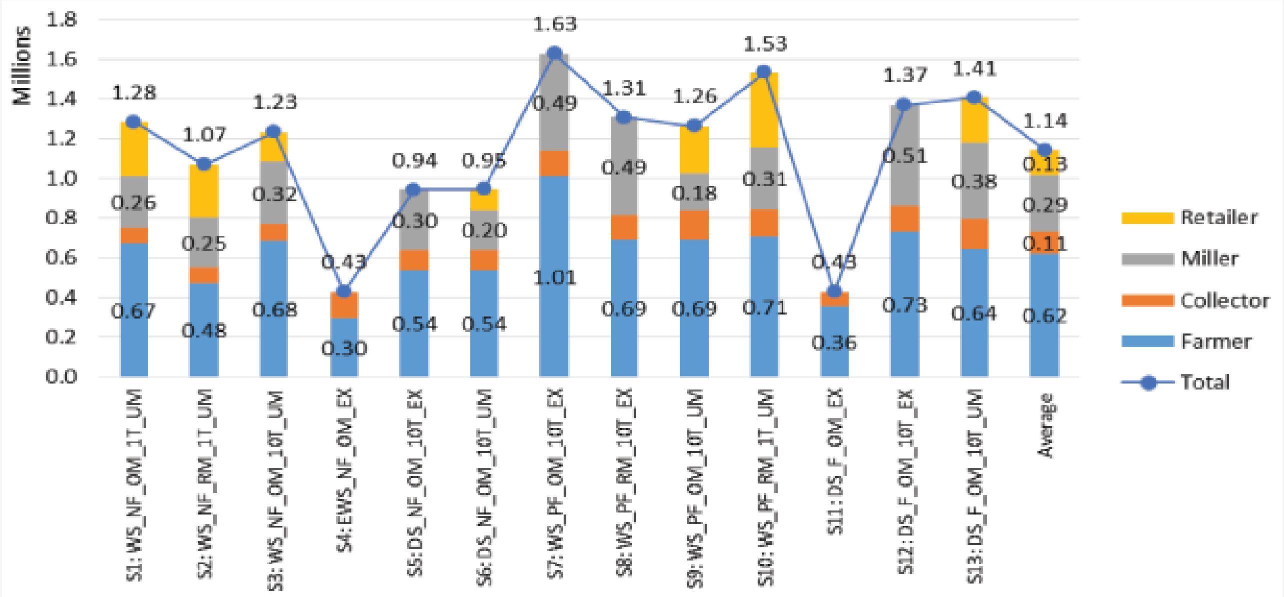
៤.៣. ផ្នែកអង្កេតសេដ្ឋកិច្ចលើវិស័យស្រូវអង្ករកម្ពុជា

គោលនយោបាយស្រូវអង្ករកំណត់នូវគោលដៅ និងវិធានការជាច្រើនដែលអាចមានការតាមដានលើការអនុវត្ត។ ប៉ុន្តែ គេបានវាយតម្លៃថាអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តនៅកម្រិតគោលនយោបាយកំពុងខ្វះខាតទិន្នន័យវិភាគបន្ថែមពាក់ព័ន្ធនឹងសុខភាពសេដ្ឋកិច្ចនៃវិស័យនេះ និងវិធានការព្យាករណ៍អំពីផលប៉ះពាល់នៃការធ្វើអន្តរាគមន៍របស់រដ្ឋាភិបាល ឬវិបត្តិខាងក្រៅ។ ដើម្បីដោះស្រាយ "កង្វះខាតភាពយល់ដឹង" នេះ គម្រោង SCCRP បានរៀបចំឱ្យលោក Frédéric Lançon ដែលជាសេដ្ឋវិទូជាន់ខ្ពស់ម្នាក់មកពី CIRAD (ប្រទេសបារាំង) ដើម្បីបង្កើតវិធីសាស្ត្រ និងឧបករណ៍សម្រាប់ "ផ្នែកអង្កេតសេដ្ឋកិច្ចលើវិស័យស្រូវអង្ករកម្ពុជា" (CRSEO) ហើយដើម្បីកសាងសមត្ថភាពសេដ្ឋវិទូ និងអ្នកវិភាគក្នុងតំបន់ ដើម្បីប្រតិបត្តិ និងបន្តការអង្កេត។ គោលបំណងនៃ "ផ្នែកអង្កេតសេដ្ឋកិច្ចលើវិស័យស្រូវអង្ករកម្ពុជា" គឺដើម្បីផ្តល់ជាទិន្នន័យ ដែលជាទិដ្ឋភាពរួម និងការវិភាគសេដ្ឋកិច្ចនៃវិស័យស្រូវអង្ករកម្ពុជា។ គេបង្កើតផ្នែកអង្កេតនេះជាម៉ូដែលសេដ្ឋកិច្ចនៃវិស័យស្រូវអង្ករ ដោយផ្អែកលើថវិកាធម្មតារបស់ប្រតិបត្តិករទាំងអស់នៃខ្សែសង្វាក់តម្លៃ (ពីកសិករទៅអ្នកនាំចេញ ឬអ្នកលក់រាយសម្រាប់ទីផ្សារក្នុងស្រុក) ដោយមានការបែងចែកសម្រាប់សង្វាក់តម្លៃរងផ្សេងៗគ្នាផ្អែកលើប្រភេទអង្ករដែលផលិតបាន គោលដៅទីផ្សារ និងលើទម្រង់ផ្សេងៗនៃប្រតិបត្តិករ។

ចំណុចផ្តោត ១៥៖ ឧទាហរណ៍នៃទិន្នផលដែលផលិតបានដោយផ្នែកសង្កេតសេដ្ឋកិច្ចលើវិស័យស្រូវអង្ករកម្ពុជា

តួលេខខាងក្រោមនេះគឺជាឧទាហរណ៍នៃការវិភាគដែលអាចត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយប្រព័ន្ធគំរូនៃផ្នែកសង្កេត។ វាតំណាងឱ្យតម្លៃបន្ថែមដែលបានបង្កើតឡើងក្នុងចំណោមអង្ករកិនរួចមួយតោន សម្រាប់ខ្សែសង្វាក់តម្លៃរងផ្សេងៗ និងការបែងចែកតម្លៃបន្ថែមនេះក្នុងចំណោមប្រតិបត្តិករផ្សេងៗ (ដោយផ្អែកលើទិន្នន័យសម្រាប់ឆ្នាំ ២០១៦) ។

តម្លៃបន្ថែមក្នុងចំណោមទិន្នផលមួយតោន ក្នុងចំណោមភ្នាក់ងារ និងក្នុងចំណោមខ្សែសង្វាក់តម្លៃរង (រាប់លានរៀលក្នុងមួយតោន)



(ចំណាំ៖ ប្រព័ន្ធផ្សេងៗចំនួន ១៣ ត្រូវបានពិចារណា ដែលឆ្លើយតបទៅនឹងការរួមបញ្ចូលគ្នានៃប៉ារ៉ាម៉ែត្រទាក់ទងនឹងប្រភេទស្រូវអង្ករដែលផលិតបានក្នុងរដូវកាល ប្រសិនបើកសិករជួល ឬមានសម្ភារផ្ទាល់ខ្លួនដូចជាត្រាក់ទ័រប្រើដោយដៃ និងទំហំនៃរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ។ ឈ្មោះនៃប្រព័ន្ធទាំង ១៣ អាចយល់បានដោយប្រើគន្លឹះដូចខាងក្រោម៖ WS = រដូវវស្សា DS= រដូវប្រាំង EWS = ដើមរដូវវស្សា F = ស្រូវក្រអូប PF = ស្រូវក្រអូបងាយចាញ់ពន្លឺព្រះអាទិត្យ (ប្រភេទ "ផ្កាម្លិះ" ដូចជា "ផ្ការំដួល") NF = ស្រូវមិនក្រអូប ១ តោន = ១ តោន/សមត្ថភាពកិនក្នុងមួយម៉ោង ១០ តោន = ១០ តោន/សមត្ថភាពកិនក្នុងមួយម៉ោង Um= ទីផ្សារទីក្រុង Ex= នាំចេញ OM = កសិករមានសម្ភារផ្ទាល់ខ្លួន RM= កសិករជួលសម្ភារ)។

(សម្រាប់ព័ត៌មានលម្អិតបន្ថែមទៀត សូមមើលព្រឹត្តិប័ត្រ CRSEO លេខ ១)។

ប៉ារ៉ាម៉ែត្រពីរប្រភេទត្រូវបានពិចារណានៅក្នុងប្រព័ន្ធ៖

- ប៉ារ៉ាម៉ែត្ររចនាសម្ព័ន្ធដែលគេយកប្រើជាប៉ារ៉ាម៉ែត្របច្ចេកទេស ដើម្បីផ្ទៀងផ្ទាត់ម៉ូដែលនៃឥរិយាបថរបស់ភាគីពាក់ព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ចនីមួយៗ (ឧទាហរណ៍ ទិន្នផលកិនស្រូវ និងការប្រើប្រាស់ថាមពលកិន បរិមាណជីប្រើជាមធ្យមសម្រាប់ប្រភេទប្រព័ន្ធដាំដំណាំផ្សេងៗ ជាដើម)។ គេចាត់ទុកប៉ារ៉ាម៉ែត្រទាំងនេះថាមានស្ថេរភាព។ ប៉ារ៉ាម៉ែត្រទាំងនេះត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយផ្អែកលើការស្ទង់មតិរបស់ភាគីពាក់ព័ន្ធ ហើយត្រូវបានធ្វើឱ្យមានសុពលភាពតាមរយៈការពិភាក្សាជាមួយតំណាងនៃក្រុមតួអង្គនីមួយៗ។ ពួកវាត្រូវបានធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពតាមពេលកំណត់ ជារៀងរាល់ ២-៣ ឆ្នាំ ដើម្បី "ផ្ទៀងផ្ទាត់ឡើងវិញ" ម៉ូដែល ដោយផ្អែកលើជុំថ្មីនៃការស្ទង់មតិ។
- មានភាពប្រែប្រួលមិនមានស្ថេរភាពជាច្រើន ដែលត្រូវការធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពបន្ថែមទៀតដូចជាតម្លៃស្រូវ/អង្ករ ថ្លៃចំណាយឯកតាសម្រាប់ថាមពល/ប្រេងជាដើម។ ប្រភពព័ត៌មានជាច្រើនអាចត្រូវបានប្រើ និងភ្ជាប់ទៅក្នុងម៉ូដែល CRSEO ឧទាហរណ៍ ប្រភពពីទិន្នន័យរបស់ក្រសួង MAFF ស្តីពីផ្ទៃដី និងទិន្នផល ទិន្នន័យតាមដានតម្លៃជាដើម។

ប្រព័ន្ធនេះបញ្ចេញទិន្នន័យអំពីការវិភាគទូទៅនៃវិស័យសេដ្ឋកិច្ច និងដំណើរការរបស់ខ្លួន ការបែងចែកតម្លៃបន្ថែមនៅក្នុងចំណោមតួអង្គខ្សែសង្វាក់តម្លៃ។ សំខាន់ជាងនេះទៅទៀត ការវិភាគភាពប្រែប្រួលអាចត្រូវបានអនុវត្តលើភាពប្រែប្រួលដែលបានជ្រើសរើស ដើម្បីវាយតម្លៃផលប៉ះពាល់នៃការផ្លាស់ប្តូរសក្តានុពល (ឧទាហរណ៍ ការផ្លាស់តម្លៃនៃធាតុបញ្ចូល ឬ ថាមពល ឬ ផលប្រយោជន៍លើតណទាន...) ទៅលើតម្លៃបន្ថែម និងប្រាក់ចំណេញសម្រាប់វិស័យទាំងមូល និងសម្រាប់ក្រុមភាគីពាក់ព័ន្ធនីមួយៗ។ ដូច្នេះវាអាចជាឧបករណ៍មានប្រយោជន៍ ដើម្បីបំពេញកិច្ចសន្ទនាគោលនយោបាយ និងជាពិសេសជួយដល់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តសាធារណៈ/អ្នកបង្កើតគោលនយោបាយ ដើម្បីបរិយាយយ៉ាងលម្អិតអំពីសេណារីយ៉ូ និងដើម្បីប៉ាន់ស្មានផលប៉ះពាល់សក្តានុពលនៃវិធានការ / អន្តរាគមន៍សេដ្ឋកិច្ច។

គេរំពឹងថា "ផ្នែកអង្កេតសេដ្ឋកិច្ចលើវិស័យស្រូវអង្ករកម្ពុជា " នឹងចេញផ្សាយព្រឹត្តិបត្រពីរដងក្នុងមួយឆ្នាំដែលធាតុចេញសំខាន់ៗអំពីការវិភាគដែលបានធ្វើបច្ចុប្បន្នភាព (ដោយមានប៉ារ៉ាម៉ែត្រទាន់សម័យសម្រាប់រដូវកាលចុងក្រោយ) អាចត្រូវបានបង្ហាញ។ ប៉ុន្តែក្រៅពីការវិភាគស្ថាទិកលើស្ថានភាពនេះ CRSEO អាចត្រូវបានរៀបចំ ដើម្បីបង្កើតនូវការធ្វើត្រាប់តាម និងការវិភាគអំពីសេណារីយ៉ូតាមវិធីប្រកបដោយថាមវន្តដូចដែលបានរៀបរាប់ខាងលើ។

នៅឆ្នាំ ២០១៧ ផ្នែកសង្កេតនៅតែស្ថិតក្នុងដំណាក់កាលសាកល្បង និងស្ថិតនៅក្រោម SNEC (ដោយការពិគ្រោះយោបល់ជាមួយក្រុមការងារគោលនយោបាយស្រូវអង្ករ៖ SNEC, MAFF, MoC និង CRF)។ គេរំពឹងថានឹងមានការរៀបចំជាស្ថាប័នបន្ថែមទៀត ហើយនឹងត្រូវបានគ្រប់គ្រងក្រោមក្រសួង MAFF ចាប់ពីឆ្នាំ ២០១៨ ឬ ឆ្នាំ ២០១៩។

៤.៤. ការពិនិត្យឡើងវិញលើការអនុវត្តគោលនយោបាយស្រូវអង្ករកម្ពុជា និងការគាំទ្រដល់ដំណាក់កាលថ្មីមួយនៃគោលនយោបាយនាំចេញស្រូវអង្ករ

SNEC ទទួលបានសិទ្ធិពីរាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា ដើម្បីដឹកនាំការត្រួតពិនិត្យគោលនយោបាយផលិតកម្មស្រូវ និងការនាំចេញអង្ករឆ្នាំ ២០១០-២០១៥ និងការបង្កើតដំណាក់កាលថ្មីមួយនៃគោលនយោបាយថ្នាក់ជាតិសម្រាប់វិស័យស្រូវអង្ករកម្ពុជា។ គម្រោង SCCRP ត្រូវបានរៀបចំឡើង ដើម្បីរួមចំណែកក្នុងដំណើរការនេះ។

៤.៤.១. ការពិនិត្យឡើងវិញលើការអនុវត្តគោលនយោបាយឆ្នាំ ២០១០-២០១៥

ជាផ្នែកមួយនៃគម្រោង SCCRP SNEC បានសិទ្ធិឱ្យអ្នកពិគ្រោះយោបល់ក្នុងការអនុវត្តការពិនិត្យឡើងវិញលើការអនុវត្ត និងសមិទ្ធិផលនៃគោលនយោបាយផលិតកម្មស្រូវ និងការនាំចេញអង្ករឆ្នាំ ២០១០-២០១៥។ អ្នកពិគ្រោះយោបល់បានឆ្លងកាត់ដំណើរការដ៏ល្អិតល្អន់នៃការពិនិត្យឡើងវិញលើរបាយការណ៍ ការពិគ្រោះយោបល់ទ្វេភាគី និងពហុភាគីជាមួយភ្នាក់ងារពាក់ព័ន្ធ ដើម្បីត្រួតពិនិត្យស្ថានភាពនៃការអនុវត្តនូវវិធានការគោលនយោបាយចំនួន ៧៣ ដែលត្រូវបានគ្រោងទុកក្នុងគោលនយោបាយស្រូវអង្ករឆ្នាំ ២០១០-២០១៥។ សិក្ខាសាលារបស់ភ្នាក់ងារពាក់ព័ន្ធដំបូងគេ ក្នុងការពិភាក្សាគ្នាអំពីលទ្ធផលបានធ្វើឡើងនៅខែកក្កដាឆ្នាំ ២០១៦។ [Cf. ការពិនិត្យឡើងវិញរបាយការណ៍ចុងក្រោយស្តីពីគោលនយោបាយស្រូវអង្ករ (២០១០-២០១៥) - ខែកញ្ញា ឆ្នាំ ២០១៦]

៤.៤.២. គាំទ្រដល់ការបង្កើតគោលនយោបាយនាំចេញស្រូវអង្ករថ្មី

ដោយផ្អែកលើលទ្ធផលនៃការណែនាំដំបូងអំពីការត្រួតពិនិត្យ និងការវិភាគ អ្នកពិគ្រោះយោបល់ក៏បានស្នើឱ្យមានការណែនាំសម្រាប់ដំណាក់កាលថ្មីនៃគោលនយោបាយស្រូវអង្ករ [Cf. សមាសធាតុសម្រាប់ការបង្កើតគោលនយោបាយស្រូវអង្ករថ្មីនៅខែតុលា ឆ្នាំ ២០១៦] ដែលត្រូវដាក់បញ្ជូនទៅសិក្ខាសាលារបស់ភាគីពាក់ព័ន្ធនាខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ ២០១៧ ។ ទន្ទឹមនឹងនេះ ក្រុមការងារតូចមួយដែលសម្របសម្រួលដល់ការបង្កើតគោលនយោបាយថ្មីត្រូវបានបង្កើតឡើងជាផ្លូវការដោយប្រមូលផ្តុំ SNEC (ប្រធាន) MAFF, MoC និង CRF។ SNEC បាននាំមុខក្នុងការរៀបចំរចនាសម្ព័ន្ធ និងកែទម្រង់គោលនយោបាយថ្មីឡើងវិញ និងបានគ្រប់គ្រងការងារពិគ្រោះយោបល់នៅក្នុងក្រុមការងារគោលនយោបាយតូច។ ដំណើរការនេះនៅតែកំពុងបន្ត ហើយរំពឹងថានឹងបញ្ចប់នៅដើមឆ្នាំ ២០១៨។ នៅក្នុងកំណែព្រាងបច្ចុប្បន្នចក្ខុវិស័យចំពោះវិស័យស្រូវអង្ករកម្ពុជាលើកកម្ពស់គោលបំណងនៃភាពត្លៀវក្លា និងប្រាក់ចំណេញ ក៏ដូចជាការប្រកួតប្រជែងផ្អែកលើគុណភាពលើទីផ្សារអន្តរជាតិក្នុងគោលបំណងបង្កើតប្រាក់ចំនួនមួយប៊ីលានដុល្លារសម្រាប់សេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាត្រឹមឆ្នាំ ២០៣០។ គោលដៅចម្បងគឺ ដើម្បីបង្កើនចំណែកនៃស្រូវដែលមានគុណភាពខ្ពស់នៅក្នុងផលលើសសរុបដែលផលិតបាន ដើម្បីបង្កើនការប្រកួតប្រជែងនៃឧស្សាហកម្មស្រូវអង្ករ និងរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវកម្ពុជា និងដើម្បីបង្កើនការនាំចេញអង្ករកិនរួចចាប់ពី ០,៥៤ លានតោនក្នុងឆ្នាំ ២០១៦ ដល់ ២,២ លានតោនក្នុងឆ្នាំ ២០៣០។

ឯកសារយោងនិងលក្ខណៈសំខាន់ៗ ទាក់ទងនឹងវិស័យស្រូវអង្ករកម្ពុជា និងអង្គការកសិករ

លក្ខណៈសំខាន់ៗអំពីវិស័យស្រូវអង្ករកម្ពុជា

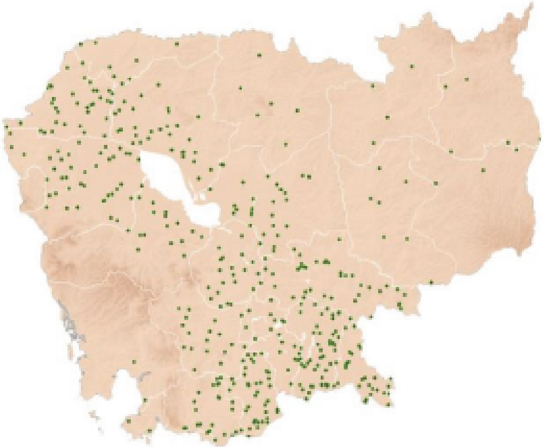
ផលិតកម្ម

ស្រូវត្រូវបានដាំដុះលើផ្ទៃដីជាង ៣ លានហិកតា នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ ផលិតកម្មប្រចាំឆ្នាំត្រូវបានប៉ាន់ប្រមាណដោយ MAFF ថាបរិមាណស្រូវនឹងឈានដល់ពី ៨ ទៅ ៩ លានតោន។

ផលិតកម្មស្រូវកម្ពុជានៅក្នុងឆ្នាំ ២០១៦ និងការចែកចាយតាមទំហំ

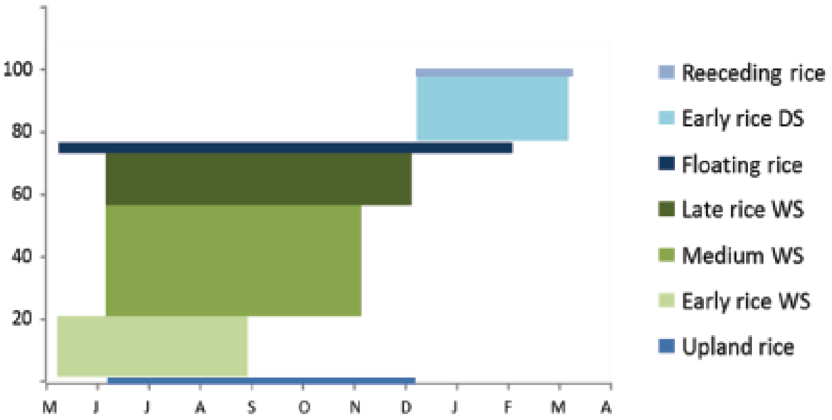
	រដូវវស្សា	រដូវប្រាំង	សរុប
ផ្ទៃដីដាំដុះ (ហិកតា)	២.៥៩៩.៥៨៦ ហិកតា	៤៨៩.៤៥៥ ហិកតា	៣.០៨៩.០៤១ ហិកតា
ផ្ទៃដីប្រមូលផល (ហិកតា)	២.០៨៣.២៤៥ ហិកតា	៤៨៩,៤៥៥ ហិកតា	២.៥៧២.៧០០ ហិកតា
ទិន្នផលមធ្យម (តោន / ហិកតា)	២,៩២៩ តោន/ហិកតា	៤,៤២២ តោន/ហិកតា	៣,២១៣ តោន/ហិកតា
ផលិតកម្ម (តោន)	៦.១០១.២៨២ តោន	២.១៦៤.៦០០ តោន	៨.២៦៥.៨៨២ តោន

ប្រភព៖ MAFF[23]



ការបែងចែកទំហំនៃផ្ទៃវាលស្រែ ▸ (មួយចំណុច = ៦.០០០ ហិកតា)

ប្រព័ន្ធដំណាំស្រូវខុសៗគ្នានិងការប៉ាន់ប្រមាណក្នុងចំណែកផលិតកម្មស្រូវសរុប



ប្រព័ន្ធដំណាំខុសៗគ្នាអាចត្រូវបានសម្គាល់៖ ស្រូវខ្ពង់រាប ស្រូវវស្សា (ឆាប់ មធ្យម និងយឺត អាស្រ័យទៅតាមរយៈពេលនៃវដ្តដំណាំ) ស្រូវប្រាំង ស្រូវឡើងទឹក និងស្រូវទឹកស្រក។

នៅក្នុងការសិក្សាដែលបានធ្វើឡើងក្នុងឆ្នាំ ២០១០ លោក N. Gergely បានលើកឡើងពីតារាងមួយដែលបង្ហាញពីរយៈពេលនៃការដាំដុះ និងការប៉ាន់ប្រមាណនៃចំណែកផលិតកម្មរបស់ប្រព័ន្ធនីមួយៗ។

▲ *ខណៈពេលដែលការស្ទូងនិងការប្រមូលផលដោយដៃត្រូវបានប្រើជាបទដ្ឋាននៅក្នុងប្រព័ន្ធដំណាំស្រូវ ការព្រោះផ្ទាល់និងការប្រើគ្រឿងម៉ាស៊ីនឥឡូវកំពុងរីករាលដាលនៅពេលដែលកម្លាំងពលកម្មត្រូវបានកាត់បន្ថយនៅជនបទក្នុងប្រទេសកម្ពុជាក្នុងរយៈពេលមួយទសវត្សរ៍កន្លងមកនេះ។*

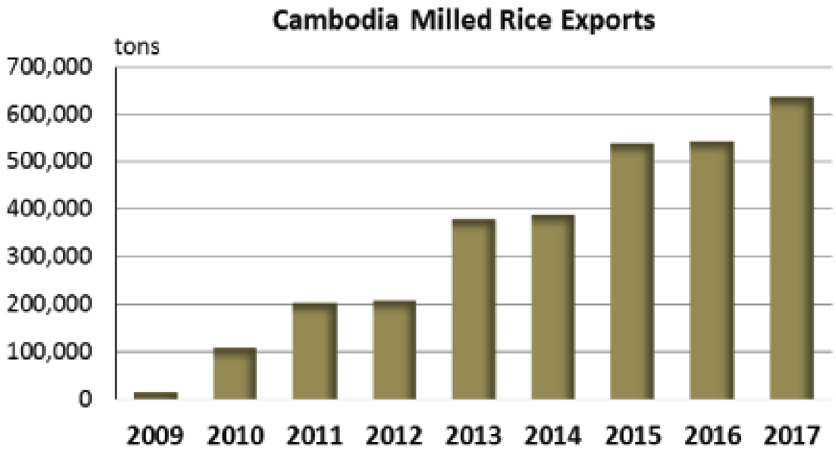
ទីផ្សារក្នុងស្រុក និងនាំចេញ

នៅក្នុង "ការវិភាគសេដ្ឋកិច្ចនៃខ្សែសង្វាក់ផលិតកម្មស្រូវកម្ពុជា" លោក F. Lançon បានលើកឡើងពីក្រាហ្វិកតំណាងនៃរចនាសម្ព័ន្ធវិស័យស្រូវអង្ករដូចដែលបានបង្ហាញខាងក្រោមនេះ។ ទំហំនៃការ៉េនីមួយៗមានសមាមាត្រទៅនឹងបរិមាណនៃហាងឆេងទីផ្សារ និងប្រភេទអង្ករនីមួយៗ។ វាគួរឱ្យកត់សម្គាល់ថាតម្រូវការនៅតាមជនបទសម្រាប់អង្ករសដែលមានរយៈពេលចាញ់ពន្លឺ និងអង្ករដើមរដូវវស្សាគឺជាច្រកចេញធំសំខាន់ពីរសម្រាប់វិស័យនេះ ដែលតំណាងឱ្យជិតពីរភាគបីនៃតម្រូវការសរុប (ស្មើនឹង ៤២% និង ២២ %)។ បើនិយាយអំពីបរិមាណ អង្ករដែលមិនមានរយៈពេលចាញ់ពន្លឺក្នុងរដូវប្រាំងមាន ១៦% នៃការផ្គត់ផ្គង់សរុប។ ប្រភេទនេះតំណាងឱ្យបរិមាណពាក់កណ្តាលនៃបរិមាណនាំចេញ។ ពូជក្រអូបសម្រាប់ប្រភេទទាំងពីរទាំងអង្ករដែលមានរយៈពេលចាញ់ពន្លឺ (ផ្កាម្លិះ) និងប្រភេទដែលមិនមានរយៈពេលចាញ់ពន្លឺមានចំណែកនៃប្រាក់ចំណេញលើទីផ្សារអង្ករសរុបតិចតួចប៉ុណ្ណោះ (៩% និង ៨% រៀងគ្នា)។ទោះយ៉ាងណា ពូជក្រអូបតំណាងឱ្យតែពាក់កណ្តាលនៃការនាំចេញជាផ្លូវការ ដែលបង្ហាញពីការចាប់អារម្មណ៍ដែលទទួលបានពីអ្នកនាំអង្ករចេញ (តួលេខគឺគិតតោនស្រូវសមមូលនឹងអង្ករ)។

	ស្រូវដូវវស្សាមានរយៈពេលចាញ់ពន្លឺ	N.Frag NP	Jasmin	Frag NP	EWS
នាំចេញស្រូវ					948 000 (S4)
នាំចេញអង្ករ					
ទីក្រុង	177 598 T (S3)				
ជនបទ	1 833 192 T (S1 & S2)				

ការនាំចេញ

ការនាំចេញអង្ករផ្លូវការរបស់កម្ពុជាបានកើនឡើងយ៉ាងខ្លាំងក្នុងរយៈពេលមួយទសវត្សរ៍នេះពីប្រហែល ១០.០០០ តោនក្នុងឆ្នាំ ២០០៩ ដល់ជាង ៥០០.០០០ តោនក្នុងឆ្នាំ ២០១៦ និង ៦៣៥.០០០ តោននៅឆ្នាំ ២០១៧។



អតិរេកនៃផលិតកម្មខ្ពស់ជាងច្រើន ប៉ុន្តែផ្នែកមួយភាគធំនៃផលិតផលនេះត្រូវបាននាំចេញជាស្រូវមិនទាន់កែច្នៃទៅប្រទេសជិតខាងដែលភាគច្រើនទៅប្រទេសវៀតណាម។

សាវតារបស់អង្គការកសិករនៅកម្ពុជា

នៅក្នុងឯកសារនេះយើងសំដៅទៅលើ "អង្គការកសិករ" ជាពាក្យទូទៅនិងទូលំទូលាយដែលគ្របអង្គការជាច្រើនដែលប្រមូលផ្តុំកសិករ ដែលរួមបញ្ចូលប្រភេទខុសៗគ្នាហើយភាពស្របច្បាប់របស់អង្គការមានដូចជា៖

សហករណ៍កសិកម្ម (AC) ៖ សហករណ៍កសិកម្មគឺជានីតិបុគ្គលដែលបានចុះបញ្ជីដោយក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ ជាមួយនាយកដ្ឋានលើកកម្ពស់សហករណ៍កសិកម្ម (DACP) ជាអង្គភាពចម្បងដែលទទួលខុសត្រូវនៅក្នុងក្រសួងកសិកម្ម។ អាចសន្មត់ថាសហករណ៍ជាអង្គការតម្រង់ទិសផ្នែកអាជីវកម្មហើយត្រូវបង្កើតឡើងដោយផ្អែកលើទុនរួមដែលបាននាំមកដោយសមាជិកកសិកររបស់ពួកគេ។ សហករណ៍កសិកម្មបានចាប់ផ្តើមចុះបញ្ជីនៅកម្ពុជាតាំងពីឆ្នាំ ២០០១ ដោយផ្អែកលើព្រះរាជក្រឹត្យដែលបានចេញនៅពេលនោះ។ ក្របខណ្ឌច្បាប់មានការវិវឌ្ឍន៍ជាបន្តបន្ទាប់ជាពិសេសនៅក្នុងការប្រកាសឱ្យប្រើច្បាប់ស្តីពីសហករណ៍កសិកម្មនៅ ឆ្នាំ ២០១៣។ នៅខែឧសភា ឆ្នាំ ២០១៧ មានសហករណ៍កសិកម្មចំនួន ៨៨០ បានចុះបញ្ជីនៅកម្ពុជាដោយប្រមូលបានកសិករចំនួន ៨៩ ៤៧៤។

សហភាពសហករណ៍កសិកម្ម (ACU)៖ គឺជានីតិបុគ្គលដែលអាចត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយការប្រមូលផ្តុំនៃសហករណ៍កសិកម្មចំនួនពីរ ឬច្រើន។ គោលការណ៍របស់សហភាពសហករណ៍កសិកម្មត្រូវបានបង្កើតឡើងនៅក្នុងច្បាប់ស្តីពីសហករណ៍កសិកម្មឆ្នាំ ២០១៣ ហើយបន្ទាប់មកត្រូវបានបញ្ជាក់ដោយប្រកាសបន្ថែមដែលចេញនៅខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ ២០១៦។ ក្នុងនាមជាសហករណ៍កសិកម្ម សហភាពសហករណ៍កសិកម្មផ្អែកលើទុនរួមហើយត្រូវបានចុះបញ្ជីដោយក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ។ PMUAC (គាំទ្រដោយគម្រោង SCCRP) គឺជាសហភាពសហករណ៍កសិកម្មដំបូងគេដែលបានចុះបញ្ជីនៅកម្ពុជា។ គិតត្រឹមខែមករា ឆ្នាំ ២០១៨ មានតែសហភាពសហករណ៍កសិកម្មចំនួន ៦ ប៉ុណ្ណោះដែលបានចុះបញ្ជីនៅកម្ពុជា។

សហគមន៍កសិករអ្នកប្រើប្រាស់ទឹក (FWUC)៖ FWUCs គឺជានីតិបុគ្គលដែលមានតួនាទីយកចិត្តទុកដាក់ជាពិសេសផ្តោតលើគម្រោងប្រតិបត្តិការ និងការថែទាំប្រព័ន្ធធារាសាស្ត្រ។ FWUCs ត្រូវបានចុះបញ្ជីនៅក្រសួងធនធានទឹក និងឧត្តុនិយម (MOWRAM)។ បច្ចុប្បន្ននេះមានសហគមន៍កសិករអ្នកប្រើប្រាស់ទឹកចំនួន ៤៥០ សហគមន៍ដែលបានចុះបញ្ជីនៅកម្ពុជា។

សមាគមកសិករ៖ ដូចប្រភេទនៃសមាគមផ្សេងទៀតដែរ សមាគមកសិករត្រូវបានចុះបញ្ជីជាមួយក្រសួងមហាផ្ទៃ។

អង្គការសហគមន៍មូលដ្ឋានក្រៅផ្លូវការ (CBOs) ជាអង្គការក្រៅផ្លូវការ(ដែលមិនបាទទួលស្គាល់ជាផ្លូវការជានីតិបុគ្គល) ដែលអាចប្រមូលផ្តុំកសិករ និងអនុវត្តសកម្មភាពពាក់ព័ន្ធនឹងផលិតកម្ម ឬក្រុមសន្សំ និងក្រុមឥណទាន។

សហព័ន្ធអង្គការកសិករ កំពុងប្រមូលផ្តុំអង្គការកសិករដែលជាញឹកញាប់ធ្វើឡើងនៅថ្នាក់ជាតិ។ អង្គការទាំងនោះត្រូវបានចាត់ទុកថាជាសមាគមហើយបានចុះបញ្ជីជាមួយក្រសួងមហាផ្ទៃ។ តួនាទីរបស់ពួកគេអាចមានតួនាទីចម្រុះជាតំណាង និងការតស៊ូមតិ និងតួនាទីផ្តល់សេវាកម្មដល់សមាជិករបស់ខ្លួន (សេវាកម្មសេដ្ឋកិច្ច ការគាំទ្រនិងការកសាងសមត្ថភាពជាដើម)។ គម្រោង SCCRP បានធ្វើការយ៉ាងជិតស្និទ្ធជាមួយសហព័ន្ធអង្គការកសិករចំនួនប្រាំនៅថ្នាក់ជាតិដូចខាងក្រោម៖

- FAEC៖ សហព័ន្ធសមាគមជំរុញសហគ្រាសកសិកម្មជាលក្ខណៈគ្រួសារនៅកម្ពុជា (FAEC) ៖ បានបង្កើតឡើងនៅឆ្នាំ ២០០៨ បង្កើតជាសហព័ន្ធនៅឆ្នាំ ២០១៧ សរុបមានអង្គការកសិករចំនួន ៥៥ នៅក្នុងខេត្តចំនួន ៩ ដែលតំណាងឱ្យកសិករប្រហែល ៣ ៩០០ នាក់។
- FCFD៖ សហព័ន្ធអង្គការកសិករកម្ពុជាត្រូវបានបង្កើតឡើងនៅខែធ្នូ ឆ្នាំ ២០១០ មានសាខាអង្គការកសិករចំនួន ៧០ នៅក្នុងឆ្នាំ ២០១៣ ស្ថិតក្នុងខេត្តចំនួនប្រាំដែលក្នុងនោះមានសហករណ៍កសិកម្មចំនួន ២៤ និងធនាគារស្រូវចំនួន ៣៧ ។
- FWN៖ បណ្តាញកសិករ និងទឹក៖ សហព័ន្ធនេះប្រមូលផ្តុំ «សហគមន៍កសិករអ្នកប្រើប្រាស់ទឹក» ចំនួន ២៦ ដែលតំណាងឱ្យកសិករប្រហែល ៣៥ ០០០ នាក់ដែលមាន នៅក្នុងខេត្តចំនួន ១១។
- CFAP៖ សហព័ន្ធសមាគមកសិករកម្ពុជានៃអ្នកផលិតកសិកម្ម៖ CFAP ត្រូវបានផ្តួចផ្តើមដោយមានការគាំទ្រពី IFAD ។ សហព័ន្ធនេះប្រមូលផ្តុំអង្គការកសិករចំនួន ២១ ដែលមានកសិករសរុបជាង ១៤ ០០០ ដែលភាគច្រើនស្ថិតនៅខេត្តស្វាយរៀង។
- FNN៖ បណ្តាញកសិករ និងធម្មជាតិ៖ បណ្តាញនេះត្រូវបានផ្តួចផ្តើមដោយអង្គការសេដាកដែលជាអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលក្នុងស្រុកមួយ ហើយមានក្រុមកសិករកម្រិតថ្នាក់មូលដ្ឋានដែលភាគច្រើនមានលក្ខណៈមិនផ្លូវការ ប៉ុន្តែក៏មានសមាជិក ACs មួយចំនួនទៀតដែរ។

ឯកសារយោង

ឯកសារដែលផលិតដោយគម្រោង SCCRP

បោះពុម្ពផ្សាយ និងរបាយការណ៍

- Goletti F., Srey C., **ជាតុផ្សំសម្រាប់ការបង្កើតគោលនយោបាយស្រូវអង្ករថ្មី** គម្រោងគាំទ្រពាណិជ្ជូបនីយកម្មស្រូវអង្ករកម្ពុជា SNEC / SCCRP ភ្នំពេញ ខែតុលា ឆ្នាំ ២០១៦។
- Goletti F., Srey C., **ការពិនិត្យគោលនយោបាយស្រូវអង្ករ គម្រោងគាំទ្រពាណិជ្ជូបនីយកម្មស្រូវអង្ករកម្ពុជា** SNEC / SCCRP ភ្នំពេញ ខែកញ្ញា ឆ្នាំ ២០១៦។
- GRET **ការសិក្សាលទ្ធភាពសម្រាប់គម្រោងសាកល្បង ស្តីពីការវិនិយោគរបស់អង្គការកសិករនៅមជ្ឈមណ្ឌលស្តុកស្រូវ និងសម្ងួតស្រូវនៅកម្ពុជា** SNEC / SCCRP ភ្នំពេញ ខែកញ្ញា ឆ្នាំ ២០១៦។
- ហិរញ្ញប្បទានអភិវឌ្ឍន៍ HORUS ការបង្កើតយន្តការឥណទានសម្រាប់អង្គការកសិករ SNEC / SCCRP ភ្នំពេញ ខែមេសា ឆ្នាំ ២០១៨។
- IFC **ការសិក្សាអំពីទីផ្សារស្រូវអង្ករកម្ពុជា៖ សក្តានុពល និងយុទ្ធសាស្ត្រនៃការនាំចេញ** ប្រភេទកសិពាណិជ្ជកម្មកម្ពុជា - លេខ ៤ IFC (សហការជាមួយគម្រោង SCCRP) ភ្នំពេញ ខែមករា ឆ្នាំ ២០១៥។
- Lançon F. (CIRAD) **ការវិភាគសេដ្ឋកិច្ចនៃខ្សែសង្វាក់តម្លៃស្រូវអង្ករកម្ពុជា** គម្រោងគាំទ្រពាណិជ្ជូបនីយកម្មស្រូវអង្ករកម្ពុជា SNEC / SCCRP ភ្នំពេញ ខែសីហា ឆ្នាំ ២០១៧។
- MAFF **សៀវភៅណែនាំស្តីពីការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យានៅកម្ពុជា** MAFF និង SNEC / SCCRP ភ្នំពេញ ខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ ២០១៨។
- **ព្រឹត្តិបត្រសង្កេតការណ៍សេដ្ឋកិច្ចលើវិស័យស្រូវអង្ករកម្ពុជាលេខ ១** SNEC / SCCRP ភ្នំពេញ ខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ ២០១៨។

កំណត់ត្រាគោលនយោបាយ

- កំណត់ត្រាគោលនយោបាយ SCCRP #១ **ការគាំទ្រតំណាងកសិករខ្នាតតូចក្នុងកិច្ចពិភាក្សាគោលនយោបាយ** SNEC / SCCRP ភ្នំពេញ ខែ មករា ២០១៨។
- កំណត់ត្រាគោលនយោបាយ SCCRP # ២ **ការគាំទ្រការផ្សារភ្ជាប់ទីផ្សារដែលមានភាពច្នៃប្រឌិតនៅក្នុងខ្សែសង្វាក់តម្លៃស្រូវអង្ករកម្ពុជា** SNEC / SCCRP ភ្នំពេញ ខែ មករា ២០១៨។
- កំណត់ត្រាគោលនយោបាយ SCCRP # 3 **ការទទួលបានហិរញ្ញទានសម្រាប់អង្គការកសិករដែលជាអ្នកដើរតួផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច និងពាណិជ្ជកម្មនៅក្នុងខ្សែសង្វាក់តម្លៃ** SNEC / SCCRP ភ្នំពេញ ខែ មករា ២០១៨។

- កំណត់ត្រាគោលនយោបាយ SCCRP # ៤ **អនុសាសន៍ស្តីពីវិធីសាស្ត្រក្នុងការគាំទ្រដល់អង្គការអន្តរជំនាញ** SNEC / SCCRP ភ្នំពេញ ខែ កញ្ញា ២០១៧។

ករណីសិក្សា

- ករណីសិក្សារបស់ SCCRP ទី ១៖ **កសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារវាងអង្ករមាសនិងអង្គការកសិករសម្រាប់អង្ករផ្ការំដួលរំភើ** SNEC / SCCRP ភ្នំពេញ ខែ មីនា ២០១៨។
- ករណីសិក្សារបស់ SCCRP ទី២ **កសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាសម្រាប់ការផ្គត់ផ្គង់ស្រូវសរីរាង្គនៅខេត្តព្រះវិហារ** SNEC / SCCRP ខែ កុម្ភៈ ២០១៨។
- ករណីសិក្សារបស់ SCCRP ទី ៣ **កិច្ចសន្យាសម្រាប់ការផ្គត់ផ្គង់ស្រូវរវាងសហករណ៍កសិកម្មនិគមខេត្តព្រះសីហនុ និងការចុះហត្ថលេខារបស់អាស៊ីដែលសម្របសម្រួលដោយ** FCFD SNEC / SCCRP ភ្នំពេញ ខែ មីនា ២០១៨។
- ករណីសិក្សារបស់ SCCRP ទី ៤A ក្រុមលក់ស្រូវបារាយរបស់សហគមន៍កសិករអ្នកប្រើប្រាស់ទឹក SNCC / SCCRP, ភ្នំពេញ ខែ កុម្ភៈ ២០១៨។
- ករណីសិក្សារបស់ SCCRP ទី ៥ **កម្មវិធីពាណិជ្ជកម្មស្រូវ** SNEC / SCCRP ភ្នំពេញ ខែធ្នូ ឆ្នាំ ២០១៧។
- ករណីសិក្សារបស់ SCCRP ទី ៦ **ការពិគ្រោះយោបល់របស់សហព័ន្ធអង្គការកសិករស្តីពីក្របខ័ណ្ឌច្បាប់សម្រាប់សហភាពសហករណ៍កសិកម្ម** SNEC / SCCRP ភ្នំពេញ ខែ មករា ២០១៨។
- ករណីសិក្សារបស់ SCCRP ទី ៧ **សេវាកម្មរបស់ FAEC ចំពោះសមាជិករបស់ខ្លួនក្នុងការផ្គត់ផ្គង់ជី** SNEC/SCCRP ភ្នំពេញ ខែធ្នូ ឆ្នាំ ២០១៧។
- ករណីសិក្សារបស់ SCCRP ទី 8 ក្រុមទិញជីនៃសហគមន៍កសិករអ្នកប្រើប្រាស់ទឹកស្ទឹងជីនិតជាមួយក្រុមហ៊ុន Bayon Heritage Holding Group ខែធ្នូ ឆ្នាំ ២០១៧។

ឯកសារយោងផ្សេងៗ

- ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍អាស៊ី **ការកែលម្អផលិតកម្មស្រូវ និងពាណិជ្ជូបនីយកម្មនៅកម្ពុជា៖ លទ្ធផលពីការវាយតម្លៃបរិយាកាសវិនិយោគលើកសិដ្ឋាន** ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍អាស៊ី ក្រុងម៉ានីល ឆ្នាំ ២០១៤ ។
- Aldaz-Caroll E., ការពង្រឹងភ័ស្តុភារពាណិជ្ជកម្មស្រូវអង្ករ ដើម្បីឈានដល់គោលដៅនាំចេញ ១ លាន តោន ធនាគារពិភពលោក ប្រទេសកម្ពុជា ខែកញ្ញា ឆ្នាំ ២០១៤ ។

http://sccrp.iram-fr.org/index.php