CDRI
Cambodia Development Resource Institute

កសិកម្មតាមកិច្ចសន្យានៅកម្ពុជា៖ គំរូផ្សេងៗ គោលនយោបាយ និង របៀបរបបអនុវត្ត

ស៊ុំ ស្រីមុំ និង ខៀវភិរម្យ

ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១០៤

ខែវិច្ឆិកា ឆ្នាំ២០១៧

ឯកសារបោះពុម្ពផ្សាយរបស់វិទ្យាស្ថាន CDRI

ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១០៤

កសិកម្មតាមកិច្ចសន្យានៅកម្ពុជា៖ គំរូផ្សេងៗ គោលនយោបាយ និងរបៀបរបបអនុវត្ត

ស៊ុំ ស្រីមុំ និង ខៀវ តិរម្យ

វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និង ស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា

ភ្នំពេញ ខែវិច្ឆិកា ឆ្នាំ២០១៧

© **រក្សាសិទ្ធិឆ្នាំ២០១៧ វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និង ស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា** (**វបសអ**)
រក្សាសិទ្ធិគ្រប់យ៉ាង - គ្មានផ្នែកណាមួយនៃឯកសារនេះ ដែលអាចយកទៅចម្លងទុក ឬផ្សព្វផ្សាយតាមទម្រង់ និងតាមមធ្យោបាយផ្សេងៗ ដូចជា អេឡិចត្រូនិក យន្តកម្ម ថតចម្លង...។ល។ ដោយគ្មានការអនុញ្ញាតជាលាយលក្ខណ៍អក្សរពី វបសអ។

ISBN-13: 978-9924-5000-1-8

កសិកម្មតាមកិច្ចសន្យានៅកម្ពុជា៖ គំរូផ្សេងៗ គោលនយោបាយ និងរបៀបរេបបអនុវត្ត

សូមយោងឯកសារនេះថា៖

Sum Sreymom and Khiev Pirom. 2015. *Contract Farming in Cambodia: Different Models, Policy and Practice*. CDRI Working Paper Series No. 104. Phnom Penh: CDRI.

វិទ្យាស្ថាន CDRI
អគារលេខ ៥៦ ផ្លូវលេខ ៣១៥ ខណ្ឌទួលគោក ប្រអប់សំបុត្រលេខ ៦២២ ភ្នំពេញ កម្ពុជា
ទូរស័ព្ទ៖ (៨៥៥-២៣) ៨៨១-៣៨៤, ៨៨១-៧០១, ៨៨១-៩១៦, ៨៨៣-៦០៣
ទូរសារ៖ (៨៥៥-២៣) ៨៨០-៧៣៤
អ៊ីមែល៖ cdri@cdri.org.kh   http://www.cdri.org.kh

កែសម្រួល និងរចនាដោយ៖ អ៊ុំ ចាន់ថា
បកប្រែដោយ៖ យូ សិទ្ធីរិទ្ធ និង ខេង សេង
បោះពុម្ពនៅប្រទេសកម្ពុជាដោយ Donbosco printing រាជធានីភ្នំពេញ

មាតិកា

បញ្ជីរូបភាព និងប្រអប់ iv
បញ្ជីអក្សរកាត់ iv
សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ v
សេចក្តីសង្ខេប vi
១. សេចក្តីផ្តើម 1
១.១ សាវតា 1
១.២ ហេតុផលនៃការសិក្សា 1
១.៣ គោលបំណង និងគោលដៅ 2
១.៤ សំណួរតម្រង់ទិសការស្រាវជ្រាវ 3
២. ក្របខ័ណ្ឌវិភាគ 3
៣. វិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវ 4
៣.១ វិធីសាស្ត្រសិក្សា 4
៣.២ តំបន់សិក្សា 4
៣.៣ អ្នកចូលរួម 5
៣.៤ ការប្រមូលទិន្នន័យ 5
៣.៥ ការវិភាគទិន្នន័យ 6
៣.៦ ដែនកំណត់នៃការសិក្សា 6
៤. ការសិក្សាលើឯកសារពាក់ព័ន្ធ 6
៤.១ និយមន័យនៃផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា 6
៤.២ គំរូផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា និងប្រភេទកិច្ចសន្យា 7
៤.៣ ផលចំណេញ និងគុណវិបត្តិនៃកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា 7
៤.៤ ជំនួយទ្រទ្រង់ចាំបាច់សម្រាប់កសិករខ្នាតតូច 8
៤.៥ គោលនយោបាយ និងក្របខ័ណ្ឌច្បាប់មានស្រាប់ 9
៥. លទ្ធផលសិក្សាសំខាន់ៗ និងការពិភាក្សា 12
៥.១ ការរៀបចំក្របខ័ណ្ឌច្បាប់សម្រាប់ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា 12
៥.២ អត្ថប្រយោជន៍ 20
៥.៣ ឧបសគ្គ 22
៥.៤ កត្តានាំទៅរកការបំពានកិច្ចសន្យា 29
៥.៥ តួនាទី និងបញ្ហាប្រឈមនៃទីភ្នាក់ងារជួយទ្រទ្រង់ នៅក្នុងរបៀបរបបផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា 30
៥.៦ ក្របខ័ណ្ឌច្បាប់ និងគោលនយោបាយមានស្រាប់ 32
៦. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន 33
៧. ការជួយមតិ 35
៨. ការផ្តល់មតិសម្រាប់ការស្រាវជ្រាវបន្ថែម 37
៩. ឯកសារយោង 37
១០. ឧបសម្ព័ន្ធ ១ 39
បញ្ជីឯកសារពិភាក្សារបស់វិទ្យាស្ថាន CDRI 44

បញ្ជីរូបភាព និងប្រអប់

រូបភាព១៖ ក្របខ័ណ្ឌនៃផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាមួយ 3
រូបភាព២៖ ផែនទីតំបន់សិក្សា 5
រូបភាព៣៖ គំរូក្រៅផ្លូវការ 13
រូបភាព៤៖ គំរូមជ្ឈការ 15
រូបភាព៥៖ គំរូពហុភាគី៖ សហករណ៍ម្រេចកំពត និង សមាគមម្រេចកំពត 16
រូបភាព៦៖ គំរូអន្តរការី 19
រូបភាព៧៖ ប្រតិទិនដាំដុះបន្លែសម្រាប់ខេត្តកំពង់ស្ពឺ 27

ប្រអប់១៖ ករណីសិក្សាពីគំរូក្រៅផ្លូវការ៖ ផលិតកម្មបន្លែក្នុងស្រុក នៅខេត្តកណ្តាល 14
ប្រអប់២៖ ករណីសិក្សាពីគំរូពហុភាគី៖ ម្រេចកំពត 17

បញ្ជីអក្សរកាត់

AKR ក្រុមហ៊ុនអង្គរកសិកម្មរុងរឿង (Ankor Kasekam Roongroeung Co Ltd)

CDRI វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និង ស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា
(Cambodia Development Resource Institute)

CF ការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា (Contract farming)

CIRD វិទ្យាស្ថានស្រាវជ្រាវ និងអភិវឌ្ឍន៍ជនបទកម្ពុជា
(Cambodian Institute for Research and Rural Development)

FGD ការពិភាក្សាតាមក្រុមស្តូល (Focus group discussion)

IVY មជ្ឈមណ្ឌលអ្នកស្ម័គ្រចិត្តអន្តរជាតិ យ៉ាម៉ាហ្កាតា (International Volunteer Center of Yamagata)

KHR ខ្មែររៀល (Cambodian riel)

KII សម្ភាសន៍អ្នកផ្តល់ព័ត៌មានគន្លឹះ (Key informant interview)

KPA សមាគមម្រេចកំពត (Kampot Pepper Association)

KPC សហករណ៍ម្រេចកំពត (Kampot Pepper Cooperative)

MAFF ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រម៉ាញ់ និងនេសាទ (Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries)

MEF ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ (Ministry of Economy and Finance)

MOI ក្រសួងមហាផ្ទៃ (Ministry of Interior)

NGO អង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល (Non-governmental organisation)

NSDP ផែនការយុទ្ធសាស្ត្រអភិវឌ្ឍន៍ជាតិ (National Strategic Development Plan)

OAE ការិយាល័យផ្សព្វផ្សាយកសិកម្ម (Office of Agricultural Extension)

PDA មន្ទីរកសិកម្មខេត្ត (Provincial Department of Agriculture)

Sida ទីភ្នាក់ងារអភិវឌ្ឍន៍អន្តរជាតិនៃប្រទេសស៊ុយអែត
(Swedish International Development Cooperation Agency)

USD ដុល្លារសហរដ្ឋអាមេរិក (United States dollar)

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ

ក្រុមអ្នកនិពន្ធសូមសំដែងការដឹងគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅដល់ ទីភ្នាក់ងារអភិវឌ្ឍន៍អន្តរជាតិនៃប្រទេសស៊ុយអែត (Sida) សម្រាប់ការគាំទ្រជាហិរញ្ញវត្ថុ ដែលបានញ៉ាំងឲ្យការស្រាវជ្រាវនេះអនុវត្តទៅបាន។

ក្រុមអ្នកនិពន្ធសូមអរគុណជាពន្លឹកដល់ការជួយលើកទឹកចិត្ត និងជំរុញឲ្យធ្វើការស្រាវជ្រាវនេះ តាំងពីពេលកសាងគោលគំនិត រហូតដល់ចុងបញ្ចប់នៃគម្រោង។ គម្រោង និងរបាយការណ៍នេះ មិនអាចចប់សព្វគ្រប់បានឡើយ ប្រសិនបើគ្មានការណែនាំ ជួយគាំទ្រ និងការអត់ធ្មត់ទាំងអស់នេះ។

ក្រុមអ្នកនិពន្ធសូមថ្លែងអំណរគុណដល់ លោក នូ កែវសុទ្ធា ជាប្រធានផ្នែកសុខភាព សម្រាប់ការជួយផ្តល់មតិអំពីរបៀបកែសម្រួលក្របខ័ណ្ឌវិភាគឲ្យសមស្របទៅនឹងការសិក្សា។ ក្រុមអ្នកនិពន្ធសូមអរគុណ ដល់ បណ្ឌិត Jan Taylor ជាទីប្រឹក្សាស្រាវជ្រាវ សម្រាប់ការជួយផ្តល់មតិណែនាំដ៏ប្រសើរលើរបាយការណ៍ព្រាងដំបូង និងដល់ បណ្ឌិត ថេង វុទ្ធី ជាប្រធានផ្នែកកសិកម្ម ដែលបានពិនិត្យរបាយការណ៍ទាំងមូលឡើងវិញ និងផ្តល់យោបល់យ៉ាងស៊ីជម្រៅ។ ក្រុមអ្នកនិពន្ធសូមអរគុណដល់លោកស្រី Susan Watkins ដែលបានជួយកែសម្រួលរបាយការណ៍ និងផ្តល់យោបល់ក្នុងន័យស្ថាបនា និងដល់សហសេវិកទាំងអស់ដែលបានជួយផ្តល់មតិ និងព័ត៌មានត្រឡប់នៅក្នុងសិក្ខាសាលាស្រាវជ្រាវបង្ហាញលទ្ធផលរកឃើញដំបូងៗ។

ការសិក្សានេះ បានទទួលផលពីការចូលរួមរបស់អ្នកផ្តល់ព័ត៌មានគន្លឹះ មាន កសិករ អ្នកម៉ៅការ អាជ្ញាធរមូលដ្ឋាន បុគ្គលិក NGOs និងមន្ត្រីរដ្ឋាភិបាល ជាច្រើននាក់ណាស់ ដែលបានចំណាយពេលវេលារបស់ខ្លួន ចូលរួមចំណែកក្នុងការសិក្សា និងបានប្រឹងប្រែងជាខ្លាំងជួយផ្តល់ព័ត៌មានបឋមសំខាន់ៗលើគម្រោងផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា សម្រាប់ការធ្វើវិភាគស្រាវជ្រាវ។ ក្រុមអ្នកនិពន្ធសូមអរគុណជាពិសេសដល់ជនបង្គោលនានានៅតាមតំបន់សិក្សា ដែលមានការប្តេជ្ញាចិត្តខ្ពស់ជួយជ្រោមជ្រែងឲ្យអ្នកស្រាវជ្រាវបានជួបជាមួយនឹងកសិករជាមុខសញ្ញាត្រូវសិក្សា។

ក្រុមអ្នកនិពន្ធសូមថ្លែងអំណរគុណដល់ លោក លឹម រតនា និង លោក ស៊ីម៉ែន សាន់ដេ ជាអ្នកបើកបរនៅវិទ្យាស្ថាន CDRI និងបុគ្គលិកផ្នែកប្រតិបត្តិការផ្សេងទៀត ដែលមានជំហរវិជ្ជាជីវៈ និងកិច្ចសហការល្អ ជួយឲ្យការចុះសិក្សាដល់កន្លែងទទួលបានជោគជ័យ។

សេចក្តីសង្ខេប

ការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា (CF) កាន់តែអាចមើលឃើញថាជា យន្តការដ៏សក្តិសិទ្ធិសម្រាប់ញ៉ាំងឲ្យកសិករខ្នាតតូចអាចចូលរួម និងទទួលអត្ថប្រយោជន៍បានច្រើនបំផុត ហើយខាងក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មក៏អាចគ្រប់គ្រងបានខ្លះលើផលិតកម្មកសិកម្ម ដោយមិនចាំបាច់មានដីកសិកម្ម។ នៅកម្ពុជា CF មានទម្រង់ជាច្រើនហើយពាក់ព័ន្ធទាំងដំណាំស្បៀង និងដំណាំឧស្សាហកម្ម ប៉ុន្តែមកទល់បច្ចុប្បន្ន គំរូ និងប្រភេទកិច្ចសន្យានៃ CF ផ្សេងៗ មិនទាន់មានកំណត់ច្បាស់នៅឡើយទេ។ កសិករ និងក្រុមហ៊ុនចុះកិច្ចសន្យា បានជួបបញ្ហាជាច្រើនក្នុងការទាញយកអត្ថប្រយោជន៍ថែរក្សាប្រព័ន្ធ CF នេះ។ ការសិក្សានេះមានគោលដៅ កំណត់និងវាយតម្លៃពី គំរូ CF ជាច្រើនដែលមានអនុវត្តនៅកម្ពុជា, សិក្សាពីជំនួយគាំទ្រផ្សេងៗត្រូវផ្តល់ឲ្យកសិករខ្នាតតូច ដើម្បីគាត់អាចទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ច្រើនបំផុតពី CF, និងផ្តល់គំនិតពីជម្រើសគោលនយោបាយនានាសម្រាប់កែលំអចំណងទាក់ទងរវាងកសិករខ្នាតតូច នឹង CF។ ការសិក្សានេះបានប្រើវិធីជ្រើសសំណាកតគ្នា (snowball sampling) ដើម្បីស្វែងរក គំរូ CF ផ្សេងៗ និងទីតាំងរបស់វា ហើយប្រមូលយកព័ត៌មានពី ការធ្វើសម្ភាសន៍អ្នកផ្តល់ព័ត៌មានគន្លឹះ ៣៨នាក់ និង ការពិភាក្សាតាមក្រុមស្នូល ៧លើក។ ការសិក្សាបានរកឃើញ ៤បែបបទនៃ CF ដែលកំពុងមានដំណើរការ ពោលគឺ បែបមជ្ឈការ, ក្រៅផ្លូវការ, ពហុភាគី, និង មានឈ្មួញកណ្តាល។ ប្រព័ន្ធ CF ភាគច្រើន ដំណើរការឡើងដោយ ទីភ្នាក់ងារជួយគាំទ្រ និង ក្រុមហ៊ុនចុះកិច្ចសន្យា ហើយឯកសារកិច្ចសន្យា (រូបមន្ត និងទម្រង់) គឺខាងក្រុមហ៊ុនចុះកិច្ចសន្យាជាអ្នកតាក់តែងវាឡើងដោយគ្មានការចូលរួមអ្វីពី យន្តការសម្របសម្រួលដូចមានចែងក្នុងអនុក្រឹត្យស្តីពីការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យានោះទេ។ ជំនួយគាំទ្រផ្នែកច្បាប់ជាពិសេសសម្រាប់កសិករចុះកិច្ចសន្យាជាបុគ្គល នៅមានតិចៗ។ គំរូបែបមជ្ឈការ និងពហុភាគី អាចផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍បានច្រើនថែមទៀត បើសិនមានការគ្រប់គ្រងនិងសម្របសម្រួលល្អលើកិច្ចសន្យានិងកិច្ចព្រមព្រៀង និងមានជំនួយគាំទ្រគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់កសិករ។ របៀបរបប CF ឃើញមានពិតៗនៅកម្រិតឃុំ ប៉ុន្តែមកទល់បច្ចុប្បន្នមិនមានមានសកម្មភាពគាំទ្រអ្វីច្បាស់លាស់ទេពីរដ្ឋាភិបាល ទោះបីមានការអនុម័តចេញអនុក្រឹត្យរួចហើយក្តី។ ការជំរុញ CF ដើម្បីបង្កើនផលិតភាពកសិកម្ម និងប្រាក់ចំណូលនៅជនបទ នឹងពុំមានប្រសិទ្ធភាពទេ បើសិនមិនមានគោលនយោបាយយុទ្ធសាស្ត្រ និងផែនការសកម្មភាពផ្សេងៗសម្រាប់ដាក់អនុវត្តអនុក្រឹត្យ។ ដើម្បីញ៉ាំងឲ្យប្រព័ន្ធ CF ដំណើរការបានល្អ ហើយផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍បានច្រើនដល់កសិករនោះ រដ្ឋាភិបាលត្រូវយកចិត្តទុកដាក់ជាពិសេសលើយុទ្ធសាស្ត្រ ៤ ដូចខាងក្រោម៖

- តភ្ជាប់អង្គការកសិករ ជាមួយ ប្រព័ន្ធ CF
- ធ្វើឲ្យទីផ្សារមានលក្ខណៈផ្លូវការ
- កែលំអគុណភាពធាតុចូល និងសេវាបម្រើផលិតកម្ម
- ពង្រឹងអនុវត្តអនុក្រឹត្យ ដោយដាក់អនុវត្តតួនាទីដូចមានចែងក្នុងមាត្រា៧ ក្នុងជំពូក២ និង បង្កើត គណៈកម្មការសម្របសម្រួលសម្រាប់កិច្ចសន្យាផលិតកម្មកសិកម្ម ដើម្បី ១) កសាងគោលនយោបាយគាំទ្រដល់ CF ២) ពង្រឹងសុខដុមនីយកម្មរវាងកសិករ នឹងក្រុមហ៊ុនចុះកិច្ចសន្យា និង ៣) ធ្វើអន្តរាគមន៍ ឬសម្រុះសម្រួលលើការខ្វែងមតិ ឬទំនាស់រវាងកសិករ នឹងក្រុមហ៊ុនចុះកិច្ចសន្យា។

១. សេចក្តីផ្តើម

១.១ សាវតា

វិស័យកសិកម្ម ដើរតួនាទីសំខាន់ណាស់ក្នុងសេដ្ឋកិច្ចប្រទេសកម្ពុជា និងមានចំណែក ២៨.៧% ក្នុង ផសស នៅឆ្នាំ២០១៤ (MAFF 2015)។ ជាង ៩០% នៃប្រជាជនក្រីក្រ រស់នៅតំបន់ជនបទ ហើយវិស័យកសិកម្មជាប្រភព ចំណូលចម្បងសម្រាប់ជីវភាពពួកគាត់។ កសិកម្មខ្នាតតូច ជាលក្ខណៈសំខាន់នៃវិស័យនេះ ដោយ កសិករប្រមាណ ៤០% មានដីកសិកម្មតិចជាង ១ហិកតា (NIS 2011)។ ដើម្បីបង្កើនផលិតភាព និងលទ្ធភាពចូលទីផ្សារ សម្រាប់ ផលិតផលកសិកម្ម រដ្ឋាភិបាលបានលើកកម្ពស់ ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា (CF) នៅកម្រិតសហគមន៍ ឲ្យក្លាយ ជាមធ្យោបាយមួយសម្រាប់ដោះស្រាយបញ្ហាប្រឈមមួយចំនួនដែលរារាំងកំណើនកសិកម្ម និងការតភ្ជាប់ទៅទីផ្សារ ធាតុចូល និងធាតុចេញ។ បញ្ហាប្រឈមសំខាន់ៗ រួមមាន ធាតុចូលបម្រើផលិតកម្មមានតម្លៃខ្ពស់ និងពិបាករកបាន ព្រោះ ជារឿយៗវាមានថ្លៃខ្ពស់និងការផ្គត់ផ្គង់នៅខ្វះខាត ជីមានគុណភាពអន់ និងមិនអាចទុកចិត្តបាននាំឲ្យទិន្នផលធ្លាក់ចុះ ឥណទាននិងបំណុលមានអត្រាការប្រាក់ខ្ពស់ និងកង្វះជំនួយបច្ចេកទេស។ CF ក៏ផ្តល់ឱកាសឲ្យកសិករខ្នាតតូច បាន ចូលរួមក្នុងរបៀបរបបពាណិជ្ជកម្មមួយដែលមានក្របខ័ណ្ឌច្បាប់គ្រប់គ្រងល្អ មានការកំណត់ថ្លៃយុត្តិធម៌ និងមានតម្រូវការ មានស្ថិរភាពជាងមុន (Eaton and Shepherd 2001; Bijman 2008; Cai et al. 2008; CDRI 2013; RGC 2014)។

ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា អាចឲ្យនិយមន័យថាជាប្រព័ន្ធមួយសម្រាប់ផលិតកម្ម និងការផ្គត់ផ្គង់ផលិតផល កសិកម្មជាក់លាក់ តាមស្តង់ដាបរិមាណ និងគុណភាព កំណត់ដោយផលិតករ (ភាគីអ្នកផលិត) និងអ្នកម៉ៅការ (ភាគីអ្នក ទិញៈ contractors) តាមរយៈកិច្ចព្រមព្រៀងជាលាយលក្ខណ៍អក្សរ ឬការព្រមព្រៀងផ្ទាល់មាត់ (Eaton and Shepherd 2001; Bijman 2008)។ ប៉ុន្តែផលចំណេញនៃ CF អាចសម្រេចបាន លុះត្រាតែការរៀបចំកិច្ចសន្យា មានការគ្រប់គ្រង ល្អ និងផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ទៅវិញទៅមកដល់ទាំងកសិករ និងអ្នកម៉ៅការ។ ប្រសិនបើមិនមានការពង្រឹងអនុវត្តកិច្ចសន្យា ឲ្យបានត្រឹមត្រូវទេ អាចមានហានិភ័យនៃការរំលោភបំពាន ដោយគូភាគីអាច "ដាកចេញ" ពីកិច្ចសន្យា ឬភាគីម្ខាងទទួល បានផលប្រយោជន៍ច្រើនមិនយុត្តិធម៌សម្រាប់ភាគីម្ខាងទៀត (Eaton and Shepherd 2001; Bijman 2008)។

១.២ ហេតុផលនៃការសិក្សា

នៅកម្ពុជា ទាំងដំណាំសម្រាប់ហូប (អង្ករ បន្លែ និងផ្លែឈើ) និងដំណាំឧស្សាហកម្ម (ជំឡូងឈើ ពោត និង កៅស៊ូ) ឃើញមានផលិតឡើងនៅក្នុង CF។ ប៉ុន្តែ កសិករ ជាពិសេស កសិករខ្នាតតូច ត្រូវជួបបញ្ហាប្រឈម និងឧបសគ្គ ជាច្រើន ដើម្បីទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ច្រើនបំផុតពី CF។ បញ្ហាទាំងនោះ ផុសចេញភាគច្រើនពីអំណាចមិនតុល្យភាព គ្នារវាង ផលិតករខ្នាតតូច និងអ្នកម៉ៅការ។ កសិករខ្នាតតូច តែងចាញ់ប្រៀប ដោយសារមានកម្លាំងចរចា និងតថ្លៃ នៅ ទន់ខ្សោយ ក្នុងស្ថានភាពដែលពាណិជ្ជករនៅមានតិចនាក់។ ម្យ៉ាងទៀត អ្នកម៉ៅការ ច្រើនជាក្រុមហ៊ុន ឬក្រុមអ្នកទិញ មានអំណាចខ្លាំង ដែលអាចទទួលអត្ថប្រយោជន៍ពី CF បានច្រើនជាងកសិករ (Eaton and Shepherd 2001, 10; Cai et al. 2008; Kongchheng 2010; Nou and Heng 2013)។

នៅកម្ពុជា តាំងពីឆ្នាំ១៩៥០ មក មានការអនុវត្តទម្រង់ផ្សេងៗជាច្រើននៃ CF ដែលជាទូទៅ តាមរបៀបរបបមិន ផ្លូវការ។CFផ្លូវការខ្លះធ្លាប់បានយកមកប្រើប្រាស់សម្រាប់ផលិតកម្មតាមរយៈសហករណ៍កសិកម្មប៉ុន្តែដំណើរការនេះបាន ឈប់អស់ក្នុងអំឡុងពេលមានសង្គ្រាមស៊ីវិល (Couturier, Savun and Ham 2006)។ របៀបរបប CF ផ្លូវការមួយចំនួន ទើបចាប់មានអនុវត្តឡើងវិញក្នុងពេលថ្មីៗ។ បន្ទាប់មកទៀត សម្តេចនាយករដ្ឋមន្ត្រី បានចុះហត្ថលេខាអនុម័តចេញ អនុក្រឹត្យស្តីពី ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា នៅថ្ងៃទី២៤ កុម្ភៈ ២០១១ ដើម្បីផ្តល់ការគាំទ្រ និងលើកទឹកចិត្តដល់ កសិករចុះកិច្ចសន្យា។ ប្រសិទ្ធភាពនៃអនុក្រឹត្យនេះ នឹងអាចមើលឃើញក្នុងទសវត្សរ៍ខាងមុខ។ នាបច្ចុប្បន្ន នៅមាន

កិច្ចការជាច្រើនដែលត្រូវធ្វើ និងកែលំអ ជាពិសេស ត្រូវមានការស្រាវជ្រាវបន្ថែមទៀតនៅកម្រិតមូលដ្ឋាន ដើម្បីកសាងគោលនយោបាយ និងផែនការសកម្មភាព ជុំវិញ CF នេះ។

មានការសិក្សាតិចតួចណាស់ (ឧទាហរណ៍ Cai et al. 2008; Nou and Heng 2013) ដែលបានពិនិត្យឡើងវិញពីប្រភេទផ្សេងៗនៃ របៀបរៀបចំកិច្ចសន្យានៅកម្ពុជា ហើយភាគច្រើនផ្តោតជាសំខាន់លើផលិតកម្មស្រូវតាមកិច្ចសន្យា និងមិនអើពើចំពោះដំណាំផ្សេងទៀតទេ។ ការសិក្សាទាំងនេះរកឃើញថា នៅមានបញ្ហាចោទធ្ងន់ធ្ងរក្នុងការគ្រប់គ្រងដែលនាំឲ្យ CF ខ្លះ មានការគ្រប់គ្រងអន់ខ្សោយ និងទទួលបរាជ័យ។ ជាលទ្ធផល កសិករជាច្រើនបាន "ងាកចេញ" ពីកិច្ចសន្យាមុនកាលកំណត់។

លទ្ធផលរកឃើញក្នុងការសិក្សាផ្សេងៗ បានសង្កត់ធ្ងន់ទៅលើតួនាទីនៃ CF នៅកម្ពុជា ទោះបីមិនមានការយល់ស្របគ្នាទាំងស្រុងអំពី អត្ថប្រយោជន៍បានដល់កសិករក្តី។ ឧទាហរណ៍ Kongchheng (2010, 23) បានសន្និដ្ឋានថា កសិករព្យាយាមជៀសវាង CF ប៉ុន្តែពួកគាត់មានជម្រើសតិចតួច ព្រោះត្រូវការឥណទានមកធ្វើវិនិយោគលើផលិតកម្មពោតរបស់ខ្លួន។ Nou and Heng (2013, 12) បញ្ជាក់ថា គម្រោងផលិតកម្មស្រូវតាមកិច្ចសន្យារបស់ ក្រុមហ៊ុនអង្គរកសិកម្មរុងរឿង (AKR)[1] បានរួមបញ្ចូលច្រើនណាស់នូវ កសិករក្រីក្រដែលមានដីត្រឹម ១ហិកតាឡើងទៅ និងបានបើកចំហកាន់តែច្រើនឡើង សម្រាប់កសិករក្រីក្របំផុត ដែលមានដីតិចជាងនេះទៀត។ ផ្ទុយទៅវិញ Cai et al. (2008) បង្ហាញថា CF អនុវត្តដោយ AKR មិនបានរួមបញ្ចូលកសិករក្រីក្របំផុត ដែលជាទូទៅមានដីតិចជាង ១ហិកតា និងមានការអប់រំទាប នោះទេ។ ពួកគេបញ្ជាក់ថា វិស័យសាធារណៈត្រូវយកចិត្តទុកដាក់ជាពិសេស ជួយទ្រទ្រង់ដល់ក្រុមកសិករនេះ។

មកទល់នឹងបច្ចុប្បន្ន មិនទាន់មានការសិក្សាគ្រប់ជ្រុងជ្រោយ ទៅលើ ប្រព័ន្ធ CF ទាំងមូល ឬគំរូខុសៗគ្នានៃ CF នៅកម្ពុជានោះទេ។ ប្រតិបត្តិការ CF ជាច្រើន មានអនុវត្តនៅកម្រិតសហគមន៍ ហើយផលចំណេញ ឱកាសល្អ បញ្ហាប្រឈម និងឧបសគ្គ ក៏ប្រែប្រួលខុសគ្នាតាមនោះដែរ។ ចំណុចនេះ គូសបញ្ជាក់ពីតម្រូវការ បំផុសការយល់ដឹងឲ្យបានកាន់តែស៊ីជម្រៅលើបញ្ហានានាដែលប៉ះពាល់ដល់CF កំណត់បញ្ហាបន្ទាន់ៗជាងគេនិងស្វែងរកដំណោះស្រាយវា និងលើកកម្ពស់គំរូដែលអាចផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍បានកាន់តែច្រើនដល់កសិករខ្នាតតូច។

១.៣ គោលបំណង និងគោលដៅ

ការសិក្សានេះ សំដៅផ្តល់ព័ត៌មានដល់អ្នកកសាងគោលនយោបាយ ដៃគូអភិវឌ្ឍន៍ អង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល (NGOs) និងវិស័យឯកជន ក្នុងការប្រឹងប្រែងជួយកសិករខ្នាតតូចឲ្យទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ច្រើនថែមទៀតពី CF។ គោលដៅចម្បងគឺ៖

- ស្វែងរក និងធ្វើផែនទីបង្ហាញនូវ គំរូ CF ផ្សេងៗដែលមានអនុវត្តដោយកសិករខ្នាតតូច
- វាយតម្លៃលើគំរូផ្សេងៗនៃ CF ដោយផ្តោតលើអត្ថប្រយោជន៍ និងការពង្រឹងអនុវត្តកិច្ចសន្យា
- ស្រាវជ្រាវពីជំនួយគាំទ្រផ្សេងៗដែលត្រូវមាន ដើម្បីញាំងឲ្យ CF មានអត្ថប្រយោជន៍ច្រើនបំផុតសម្រាប់កសិករខ្នាតតូច និង
- ពិនិត្យឡើងវិញនូវ គោលនយោបាយនិងក្របខ័ណ្ឌច្បាប់ និងផ្តល់ជម្រើសផ្នែកគោលនយោបាយ ដើម្បីជួយឲ្យ CF មានការអនុវត្តកាន់តែធំទូលាយ ជាពិសេស សម្រាប់កសិករខ្នាតតូច (គឺស្រាវជ្រាវថា តើគោលនយោបាយគួរមានអ្វីខ្លះ និងគួរឆ្លើយតបបែបណា ទៅនឹង ឧបសគ្គនានា)។

---

1 ក្រុមហ៊ុនអង្គរកសិកម្មរុងរឿង (AKR) ដែលជាក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម បានចូលរួមក្នុងផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាសម្រាប់ អង្គរសេរីរាង្គគ្មានវិញ្ញាបនបត្របញ្ជាក់ តាំងពីឆ្នាំ ២០០១ មកម្ល៉េះ។ ក្រុមហ៊ុននេះ ធ្វើការជាមួយជាង ៣២.០០០គ្រួសារ (Cai et al. 2008, 1)។

១.៤ សំណួរតម្រង់ទិសការស្រាវជ្រាវ

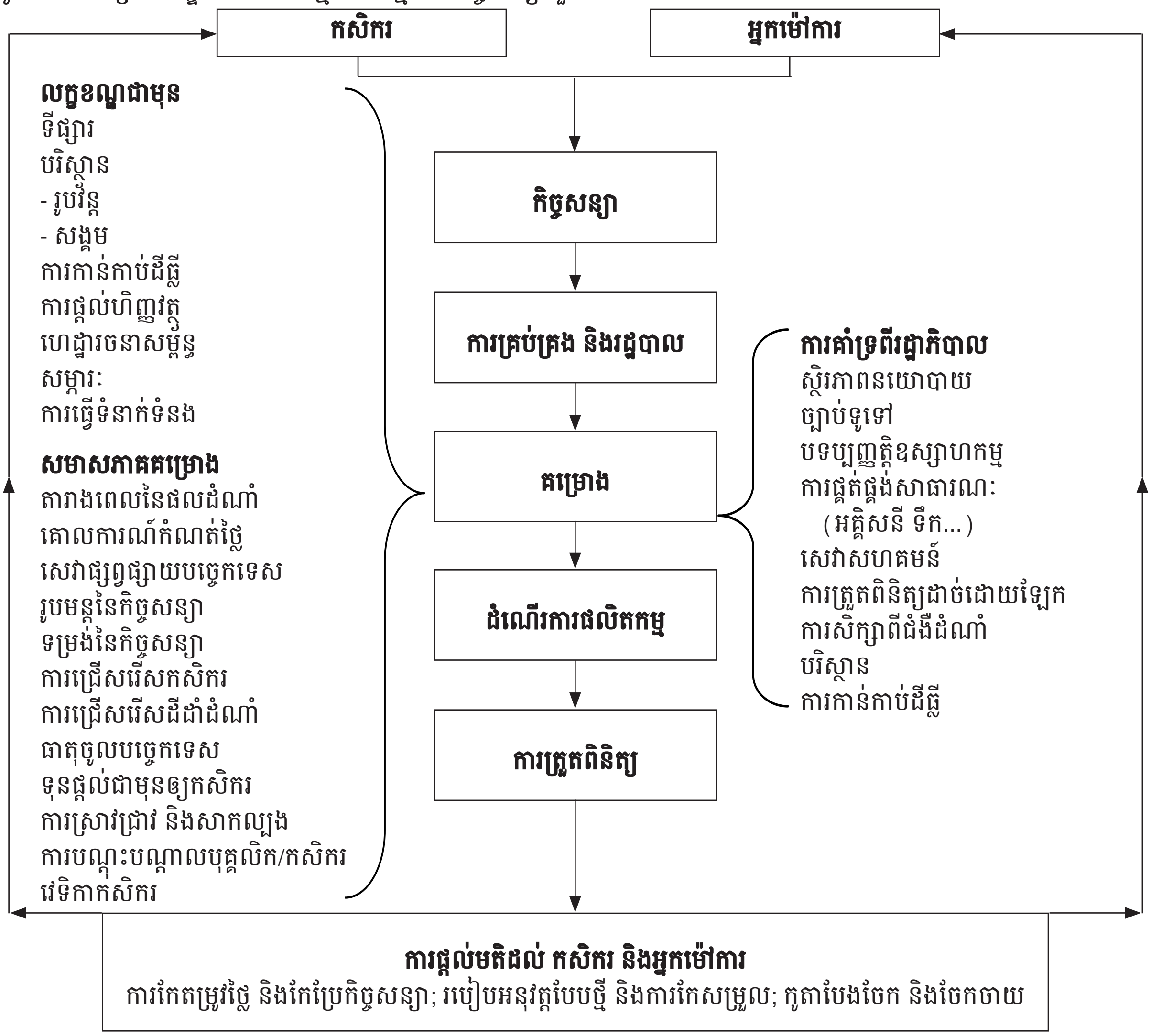
ការស្រាវជ្រាវនេះ ព្យាយាមឆ្លើយនឹងសំណួរពីរជាសំខាន់៖ តើកន្លងមក CF មានការកែសម្រួលយ៉ាងណាខ្លះដើម្បីឲ្យសមស្របទៅនឹងស្ថានភាពក្នុងមូលដ្ឋាននៅកម្ពុជា? តើគួរមានគោលនយោបាយអ្វីខ្លះ សម្រាប់ជួយទ្រទ្រង់ដល់ CF ដើម្បីឲ្យវាមានប្រយោជន៍ច្រើនបំផុត សម្រាប់កសិករខ្នាតតូច? សំណួរបន្តមកទៀតដែលជាប់ទាក់ទងគ្នាដែរ គឺ៖

- តើគំរូ CF អ្វីខ្លះ ដែលកសិករខ្នាតតូចបាន និងកំពុងអនុវត្ត ក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ន?
- តើក្នុងគំរូនីមួយៗ មានអត្ថប្រយោជន៍ និងបញ្ហាប្រឈមអ្វីខ្លះ?
- តើយន្តការពង្រឹងអនុវត្ត CF នៅកម្ពុជា មានប្រសិទ្ធភាពប៉ុណ្ណា និងអាចកែលំអយ៉ាងណាបាន?

២. ក្របខ័ណ្ឌវិភាគ

ដើម្បីឆ្លើយតបនឹងសំណួរស្រាវជ្រាវ ការសិក្សាបានដកស្រង់និងកែសម្រួល ក្របខ័ណ្ឌនៃផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា របស់ Eaton (1998 cited in Eaton and Shepherd 2001) សម្រាប់ធ្វើជាក្របខ័ណ្ឌវិភាគរបស់ខ្លួន។

រូបភាព១៖ ក្របខ័ណ្ឌនៃផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាមួយ



ប្រភព៖ កែសម្រួលចេញពី Eatonand Shepherd 2001

ក្របខ័ណ្ឌវិភាគ សម្រាប់ CF មានសង្ខេបក្នុង រូបភាព១ ។ ដើម្បីឆ្លើយតបទៅនឹងគោលដៅនៃការសិក្សា និងសំណួរស្រាវជ្រាវ ការសិក្សានេះពិនិត្យលើសមាសភាពចម្បង ៣៖ ១) តួអង្គគន្លឹះ ក្នុង CF (កសិករ និងអ្នកម៉ៅការ) និងទំនាក់ទំនងរបស់ពួកគេ ក្នុងបញ្ហាអត្ថប្រយោជន៍ និងការពង្រឹងអនុវត្ត ២) តួនាទីរបស់រដ្ឋាភិបាល និងទីភ្នាក់ងារជួយគាំទ្រ ដែលចូលរួមជួយគាំទ្រ និងលើកកម្ពស់ CF ដោយមានការផ្តោតទៅលើអត្ថប្រយោជន៍ និងការពង្រឹងអនុវត្ត, និង ៣) ការត្រួតពិនិត្យរបៀបរៀបចំកិច្ចសន្យា ក្នុងរយៈពេលនៃកិច្ចសន្យា។

៣. វិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវ

៣.១ វិធីសាស្ត្រសិក្សា

ការសិក្សាប្រើប្រាស់វិធីសាស្ត្របែបគុណភាពដើម្បីប្រមូលព័ត៌មានស៊ីជម្រៅស្តីពី លក្ខណៈសំគាល់ អត្ថប្រយោជន៍ បញ្ហាប្រឈម និងវិធានការពង្រឹងអនុវត្តន៍ នូវគំរូនីមួយៗនៃ ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា (CF)។ ការសិក្សានេះក៏ព្យាយាមកំណត់ដែរនូវ កត្តានានាអាចនាំឲ្យមានជោគជ័យ ឬបរាជ័យ ព្រមទាំងជំនួយទ្រទ្រង់ ដែលកសិករជាប់កិច្ចសន្យាត្រូវការ ដោយផ្តោតលើ បញ្ហាប្រឈមខាងគោលនយោបាយ ឱកាស លទ្ធភាពក្នុងការអភិវឌ្ឍវិស័យនេះ និងជម្រើសដើម្បីជំនះលើឧបសគ្គនានា។

៣.២ តំបន់សិក្សា

ការសិក្សាបានធ្វើឡើងក្នុង ៩ខេត្តក្រុង៖ ភ្នំពេញ កំពង់ស្ពឺ កណ្តាល តាកែវ កំពត ព្រៃវែង ស្វាយរៀង កំពង់ចាម និង សៀមរាប (រូបភាព ២)។ ដោយសារមានព័ត៌មានតិចស្តីពីកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យានៅកម្ពុជា ការជ្រើសរើសសំណាកបានធ្វើឡើងតាមបែប snowball sampling និង purposive sampling ។ ដំបូងឡើង ក្រុមស្រាវជ្រាវស្វែងរកជួបអ្នកគ្រប់គ្រងផ្សារទំនើបធំៗមួយចំនួន (ជា អ្នកម៉ៅការ contractor)) នៅរាជធានីភ្នំពេញ។ តាមរយៈបណ្តាញនៅផ្សារទំនើបធំៗទាំងនោះ ក្រុមស្រាវជ្រាវអាចទំនាក់ទំនង និងជួបជាមួយអ្នកពាក់ព័ន្ធច្រើនបែបយ៉ាង មានដូចជាអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល (NGOs) ដែលទ្រទ្រង់ដល់ កសិករជាប់កិច្ចសន្យា សហគ្រាសចុះកិច្ចសន្យាម៉ៅការ អាជ្ញាធរមូលដ្ឋាន និងកសិករជាប់កិច្ចសន្យា។

មានកសិករ ផលិតស្រូវ បន្លែ ផ្លែឈើ និងចិញ្ចឹមសត្វ ក្រោមការព្រមព្រៀងតាមកិច្ចសន្យានៅក្នុងតំបន់សិក្សាទាំង៩ ដែលតំណាងឲ្យតំបន់កសិអេកូឡូស៊ីចម្បងៗ ៤៖

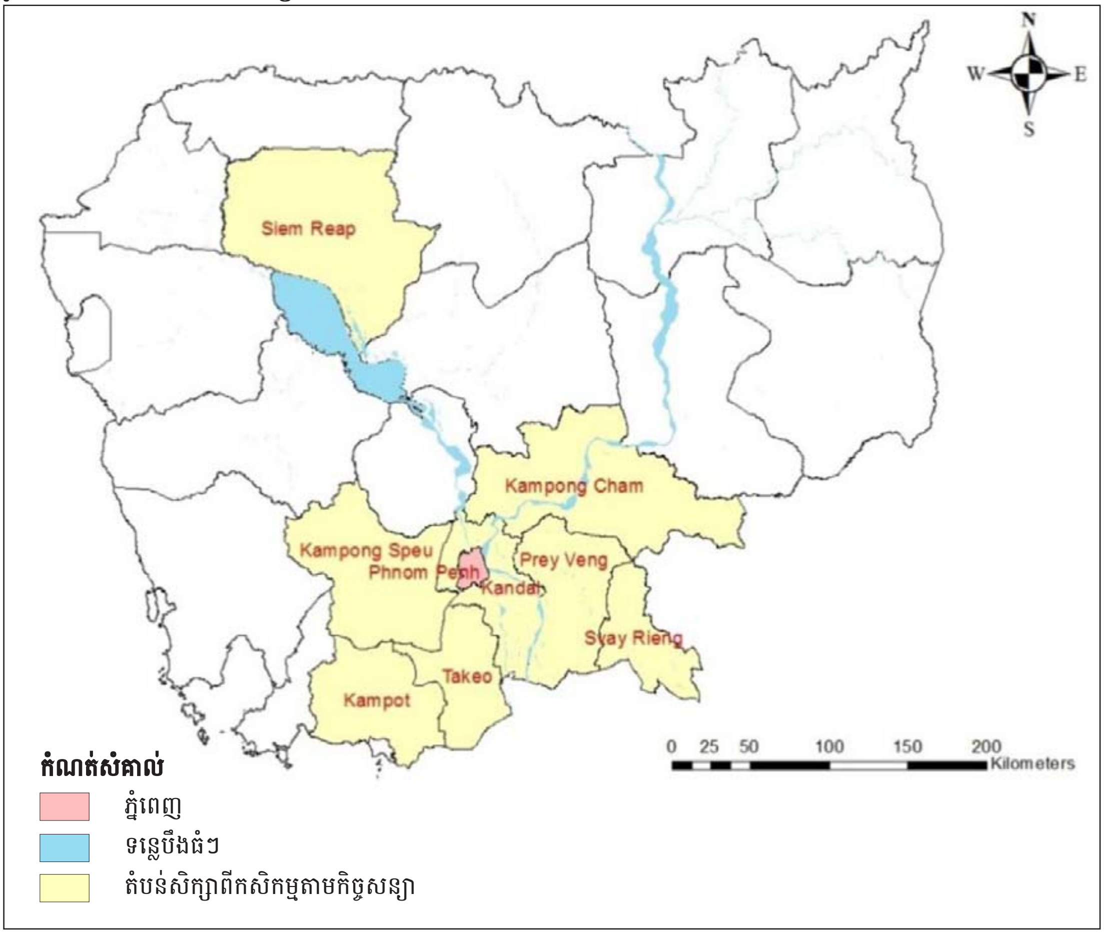
តំបន់ទំនាប៖ ភ្នំពេញ កណ្តាល តាកែវ ព្រៃវែង ស្វាយរៀង និង កំពង់ចាម

តំបន់ទន្លេសាប៖ សៀមរាប

តំបន់ឆ្នេរ៖ កំពត

តំបន់ភ្នំ និងខ្ពង់រាប៖ កំពង់ស្ពឺ

រូបភាព២៖ ផែនទីតំបន់សិក្សា



ប្រភព៖ NIS 2008

៣.៣ អ្នកចូលរួម

ទិន្នន័យបានប្រមូលយកពីប្រជាជនមូលដ្ឋានដែលបានចូលរួមក្នុងផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា មានដូចជា កសិករជាប់កិច្ចសន្យា(ភាគីអ្នកផលិត) អ្នកម៉ៅការ(ភាគីអ្នកទិញ) ទីភ្នាក់ងារជួយទ្រទ្រង់ និងអាជ្ញាធរមូលដ្ឋាន។ កសិករជាប់កិច្ចសន្យា ជាកសិករខ្នាតតូចដែលប្តេជ្ញាចិត្តផលិតទំនិញជាក់លាក់មួយចំនួន ដើម្បីផ្គត់ផ្គង់ទៅដល់អ្នកម៉ៅការ ហើយអ្នកម៉ៅការឲ្យក៏ប្តេជ្ញាចិត្តទិញយកផលិតផលដែលកសិករជាប់កិច្ចសន្យាដាំដុះ នៅក្នុងបរិមាណ និងគុណភាព ជាក់លាក់មួយ។ ទីភ្នាក់ងារជួយទ្រទ្រង់ ដែលមានជាចម្បង NGOs និងស្ថាប័នរដ្ឋ ជាពិសេស ការិយាល័យផ្សព្វផ្សាយ កសិកម្ម (OAE) ដើរតួនាទីសំខាន់ក្នុងការជួយសម្រួល ឬសម្របសម្រួល CF រវាងកសិករ នឹងអ្នកម៉ៅការ។ ជួនកាល អ្នកម៉ៅការ មានផ្តល់សេវា និងធាតុចូលបម្រើផលិតកម្ម ទៅឲ្យកសិករ។ អាជ្ញាធរមូលដ្ឋាន មានសិទ្ធិអំណាចអនុម័តយល់ព្រមលើកិច្ចសន្យារវាងកសិករ នឹងអ្នកម៉ៅការ ហើយតែងជួយទ្រទ្រង់ដល់កសិករ ដើម្បីការពារពួកគេពីការកេងប្រវ័ញ្ចពី សំណាក់សហគ្រាសកសិអាជីវកម្មធំៗ។

៣.៤ ការប្រមូលទិន្នន័យ

ទិន្នន័យបឋម ប្រមូលបានពី សម្ភាសន៍អ្នកផ្តល់ព័ត៌មានគន្លឹះ (KIIs) និងការពិភាក្សាតាមក្រុមស្នូល (FGDs)។ KIIs ប្រមូលព័ត៌មានស្តីពី ការបង្កើត CF និងដំណើរការរបស់វា អត្ថប្រយោជន៍ បញ្ហាប្រឈម ការរាំងស្ទះ និង ដំណោះស្រាយបញ្ហា។ មាន ៣៨ KIIs បានអនុវត្តឡើងជាមួយ កសិករជាប់កិច្ចសន្យា អ្នកម៉ៅការ ភ្នាក់ងារទ្រទ្រង់ និង តំណាងអាជ្ញាធរមូលដ្ឋាន។ FGDs ជាមួយកសិករជាប់កិច្ចសន្យាមកពីក្រុមផលិតករ (ក្រុមកសិករ សមាគមកសិករ និង សហករណ៍កសិកម្ម) ផ្តោតលើប្រធានបទសំខាន់ៗ ដូចជា ការបង្កើត និងដំណើរការ CF, ការសម្របសម្រួលនៅក្នុង

ក្រុមកសិករ និងដំណោះស្រាយនៃបញ្ហាទំនងកើតមានឡើងក្នុងរយៈពេលនៃកិច្ចសន្យា។ មាន ៧ FGDs បានអនុវត្ត ឡើងក្នុងខេត្តផ្សេងៗ ហើយគ្របដណ្តប់លើផលិតផលផ្សេងៗដែរ រួមមាន៖ ស្រូវ ម្រេច បន្លែក្នុងស្រុក បន្លែសរីរាង្គ ផ្សិត និង កៅស៊ូ។

ការចុះសិក្សាដល់កន្លែងពីដំបូងៗ បានធ្វើឡើងអនុវត្តក្នុងខេត្តកំពង់ស្ពឺ។ គោលដៅចម្បង គឺដើម្បីប្រមូលព័ត៌មាន ស្តីពី គំរូ CF នីមួយៗ និងស្វែងយល់កាន់តែច្បាស់ពីស្ថានភាពក្នុងមូលដ្ឋាន ហើយអ្នកស្រាវជ្រាវក៏អាចផ្ទៀងផ្ទាត់មើលពី ភាពត្រឹមត្រូវនៃឧបករណ៍ស្រាវជ្រាវនៅមុនពេលអនុវត្តគម្រោង និងរៀបចំខ្លួនសម្រាប់ការប្រមូលទិន្នន័យបឋម។

ទិន្នន័យប្រភពទី២ ដែលទទួលបានពីការសិក្សាលើឯកសារស្រាវជ្រាវពាក់ព័ន្ធផ្សេងៗ បានយកមកប្រើដើម្បី បង្កើតផែនទីបង្ហាញរូបភាពគ្រប់ជ្រុងជ្រោយនៃ CF និង គំរូ CF, កំណត់បញ្ហាកង្វះខាតព័ត៌មាន និងកែលំអវិធីសាស្ត្រ ស្រាវជ្រាវ។ ការសិក្សាលើឯកសារពាក់ព័ន្ធ ផ្តោតលើ និយមន័យ គំរូ ផលចំណេញនិងគុណវិបត្តិនៃ CF ជំនួយទ្រទ្រង់ ដែលកសិករខ្នាតតូចត្រូវការ ឧបសគ្គនិងឱកាសផ្នែកគោលនយោបាយ និងក្របខ័ណ្ឌបទបញ្ញត្តិសម្រាប់ CF នៅកម្ពុជា។

៣.៥ ការវិភាគទិន្នន័យ

ទិន្នន័យ និងកំណត់ត្រាបានពីការចុះសិក្សាដល់កន្លែង បានយកមកដាក់លេខកូដ និងបែងចែកទៅតាម ប្រធានបទផ្សេងៗ រួមមាន ការបង្កើតCF អត្ថប្រយោជន៍ បញ្ហាប្រឈមនិងឧបសគ្គ កត្តានាំឲ្យមានការរំលោភកិច្ចសន្យា យន្តការពង្រឹងអនុវត្តន៍ ផ្នែកត្រូវកែលំអ គ្រឿងលើកទឹកចិត្ត និង ជំនួយទ្រទ្រង់។ អ្នកស្រាវជ្រាវបានកំណត់យ៉ាង ល្អិតល្អន់ពីលំនាំ និងទំនាក់ទំនងរវាងប្រធានបទនានា។ ជំហានដំបូង គឺការបកស្រាយពីបាតុភូត និងទំនាក់ទំនងដែល បានសង្កេតឃើញ។ លទ្ធផលទាំងនេះ បានយកមកប្រៀបធៀបជាមួយទិន្នន័យប្រមូលបានពីឯកសារពាក់ព័ន្ធ ដើម្បី កំណត់ថា វាមានទំនាក់ទំនងផ្ទាល់ជាមួយគ្នា ឬទេ។ បន្ទាប់មក ទើបអ្នកស្រាវជ្រាវអាចបង្ហាញពីគំនិតរបស់ខ្លួន និង ពិភាក្សាលើលទ្ធផលរកឃើញ។ បន្ទាប់មកទៀត ទើបការសិក្សានេះអាចឈានដល់លទ្ធផលសម្រេច។

៣.៦. ដែនកំណត់នៃការសិក្សា

ការសិក្សានេះ ផ្តោតលើកសិករខ្នាតតូចដែលមានដីតិចជាង ១ហិកតា និង ភាគច្រើនពិនិត្យពី បន្លែក្នុងស្រុក និងបន្លែមកពីប្រទេសអឺរ៉ុប (ឧទាហរណ៍ សាឡាត់ និងបន្លែស្លឹកផ្សេងៗ) ផ្សិត ស្រូវ ម្រេច ជ្រូក មាន់ និង ចំការកៅស៊ូ ខ្នាតតូច។ ដូច្នេះ ការស្រាវជ្រាវនេះ អាចរំលងចោលនូវ គំរូ CF ខ្លះ ដែលជាប់ពាក់ព័ន្ធនឹងកសិករខ្នាតធំ ឬផលិតផល ដូចជា ដំឡូងឈើ តែ ស្ករ និង ប្រេងរុក្ខជាតិ ដែលទាមទារការដាំដុះទ្រង់ទ្រាយធំ និងវិនិយោគរយៈពេលវែង។

៤. ការសិក្សាលើឯកសារពាក់ព័ន្ធ

៤.១ និយមន័យនៃផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា

"ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា គឺជា ការព្រមព្រៀងគ្នារវាងកសិករ ជាមួយនឹង សហគ្រាសកែច្នៃនិង/ឬផ្សាយ លក់ផលិតផល សម្រាប់ផលិតកម្ម និងការផ្គត់ផ្គង់ផលិតផលកសិកម្មក្នុងពេលអនាគត ដែលជារឿយៗមានការកំណត់ ថ្លៃទុកជាមុន" (Eaton and Shepherd 2001, 2)។ និយមន័យមួយផ្សេងទៀត គឺ CF ជាការព្រមព្រៀងតាមផ្លូវច្បាប់រវាង កសិករ ជាមួយនឹងអ្នកម៉ៅការ ដែលមានការអនុវត្តយ៉ាងទូលំទូលាយនៅក្នុងផលិតកម្មកសិកម្ម និងកសិអាជីវកម្ម។ កសិករយល់ព្រមផ្តល់នូវទំនិញជាក់លាក់ ក្នុងបរិមាណ និងតាមស្តង់ដាគុណភាពដែលបានកំណត់ទុកមុន រីឯអ្នកម៉ៅការ យល់ព្រមផ្តល់នូវធាតុចូលបម្រើផលិតកម្ម ហើយនិងទីផ្សារ (Bijman 2008)។

៤.២ គំរូផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា និងប្រភេទកិច្ចសន្យា

Eaton and Shepherd (2001) បានកំណត់ឃើញនូវគំរូ CF ចំនួន ៥។

បែបមជ្ឈការ៖ ក្រុមហ៊ុនកសិអាជីវកម្មមួយ ទិញផលិតផលពីកសិករតូចៗ (កសិករខ្នាតតូច) ជាច្រើននាក់ ដោយមានការត្រួតពិនិត្យតឹងរ៉ឹងលើបរិមាណ និងគុណភាព។

ចំការស្នូល (Nucleus estate): ក្រុមហ៊ុនកសិអាជីវកម្មមួយ គួបផ្សំ CF ជាមួយនឹងការចូលរួម ដោយផ្ទាល់នៅក្នុងផលិតកម្មចំការដំណាំធំៗ

ពហុភាគី៖ កសិករចុះកិច្ចសន្យា នៅក្នុង គម្រោងធ្វើអាជីវកម្មរួមគ្នាមួយ រវាងក្រុមហ៊ុនកសិអាជីវកម្ម ជាមួយនឹងអង្គភាពមូលដ្ឋាន។

មិនផ្លូវការ៖ កិច្ចព្រមព្រៀងទិញដោយផ្ទាល់មាត់មិនសូវផ្លូវការ ដែលត្រូវបានចុះសន្យាតាមរដូវដាំដុះ ហើយជារឿយៗក្រុមហ៊ុនមានផ្តល់ធាតុចូលត្រឹមតែគ្រាប់ពូជ និងជីប៉ុណ្ណោះ។

អន្តរការី៖ ក្រុមហ៊ុនកសិអាជីវកម្មមួយ អាចចុះកិច្ចសន្យាជាមួយអន្តរការីជាច្រើននាក់ ដែលបន្ទាប់មកក៏ទៅចុះកិច្ចសន្យាជាមួយនឹងកសិករកាន់តែច្រើននាក់ឡើងទៀត។

ជាទូទៅឯកសារពាក់ព័ន្ធនានាតែងបែងចែកកិច្ចសន្យាជាពីរប្រភេទ៖ កិច្ចព្រមព្រៀងផ្លូវការជាលាយលក្ខណ៍អក្សរ និង ការព្រមព្រៀងគ្នាក្រៅផ្លូវការដោយផ្ទាល់មាត់ (Bijman 2008)។ តួយ៉ាង Glover (1994, 167) បានបែងចែក CF នៅក្នុងប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍជា៖ (១)ទំនិញតំបន់ត្រូពិចជាប្រពៃណី ដូចជា ស្ករ តែ កៅស៊ូ និងប្រេងដូងប្រេង ដែលផលិតឡើងដោយមានបន្ទុកចំណាយតិច នៅលើដីទំហំធំៗ ដោយត្រូវប្រើអ្នកដាំដុះច្រើននាក់ណាស់ (កសិករ) និងមានការត្រួតពិនិត្យតឹងរឹងពីថ្នាក់កណ្តាល អង្គភាពកែច្នៃថ្នាក់កណ្តាល(អ្នកម៉ៅការ) សេវាជាច្រើន ដូចជា ការស្រោចស្រព ការប្រមូលផល ការបាញ់ថ្នាំពីលើអាកាស និងអនុវត្តជាចម្បងដោយកសិអាជីវកម្មក្នុងស្រុកនិងអន្តរជាតិ និងជួនកាលដោយទីភ្នាក់ងាររដ្ឋាភិបាល និង (២)ផ្លែឈើ និងបន្លែ ដែលជាទូទៅផលិតឡើងក្នុងទ្រង់ទ្រាយតូច ដោយកសិករជាលក្ខណៈបុគ្គល និងអង្គការកសិករ ហើយជារឿយៗដោយមានការចូលរួមពីវិស័យឯកជន និងមានការត្រួតពិនិត្យបែបធូរទូលាយពីថ្នាក់កណ្តាល។

៤.៣ ផលចំណេញ និងគុណវិបត្តិនៃកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា

កសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា គេតែងចាត់ទុកជាយន្តការសំខាន់មួយសម្រាប់ផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ដល់ទាំងកសិករ និងអ្នកម៉ៅការ។ ទោះយ៉ាងណាក្តី ទន្ទឹមនឹងផលចំណេញ CF ក៏មានគុណវិបត្តិខ្លះដែរសម្រាប់ភាគីទាំងពីរ។

៤.៣.១ ផលចំណេញសម្រាប់កសិករ និងអ្នកម៉ៅការ

៤.៣.១.១ ផលចំណេញសម្រាប់កសិករ

កសិករជាប់កិច្ចសន្យា មិនចាំបាច់បារម្ភពីការស្វែងរកទីផ្សារគួរឲ្យទុកចិត្តសម្រាប់ផលិតផលរបស់ខ្លួនទេ ព្រោះអ្នកម៉ៅការនឹងទិញផលដំណាំទាំងអស់ដែលកសិករនោះដាំដុះ ក្នុងបរិមាណ និងគុណភាពតាមការកំណត់ក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀងមានកិច្ចសន្យា។ ក្រៅពីការទទួលបានសេវាផ្សព្វផ្សាយ បច្ចេកទេស និងគ្រប់គ្រងជាច្រើន កសិករក៏អាចប្រើប្រាស់កិច្ចព្រមព្រៀងមានកិច្ចសន្យានេះ ធ្វើជាវត្ថុបញ្ចាំដើម្បីទទួលបានឥណទានសម្រាប់ទិញធាតុចូលមកធ្វើការដាំដុះលើកក្រោយ ធ្វើពិពិធកម្មផលិតកម្ម និងធ្វើវិនិយោគទៅលើដីស្រែរបស់ខ្លួន។

ផលចំណេញចម្បងសម្រាប់កសិករគឺ៖ (១) ការផ្តល់ធាតុចូល និងសេវាផលិតកម្ម (២) លទ្ធភាពទទួលបានឥណទាន (៣) ការណែនាំពីបច្ចេកវិទ្យាសមស្រប (៤) ការផ្ទេរជំនាញ (៥) រចនាសម្ព័ន្ធកំណត់ថ្លៃជាក់លាក់ និងមានការធានាត្រឹមត្រូវ និង (៦) លទ្ធភាពចូលទៅកាន់ទីផ្សារមានស្ថិរភាព និងគួរឲ្យទុកចិត្ត។

៤.៣.១.២ ផលចំណេញសម្រាប់អ្នកម៉ៅការ

ក្នុងចំណោមផលចំណេញជាច្រើនដែលអ្នកម៉ៅការទទួលបានពី CF ភាពអាចទទួលយកបានផ្នែកនយោបាយ គឺសំខាន់ទី១។ CF ជាមួយកសិករខ្នាតតូច មានភាពអាចទទួលយកបានខាងនយោបាយ ល្អជាង ផលិតកម្មក្នុងចំការធំៗ ដែលអនុវត្តដោយក្រុមហ៊ុនកសិអាជីវកម្ម។ អ្នកម៉ៅការ អាចផ្លាស់ប្តូរពីផលិតកម្មលើដីផ្ទាល់ខ្លួន ទៅចូលរួមដោយផ្ទាល់ក្នុងការជួយទ្រទ្រង់ និងត្រួតពិនិត្យកសិករខ្នាតតូចដែលដាំដំណាំសម្រាប់ពួកគេ ក្រោមកិច្ចសន្យា ដើម្បីយកទៅកែច្នៃ និងលក់ទៅទីផ្សារ។

ផលចំណេញចម្បងៗសម្រាប់អ្នកម៉ៅការ មាន (១) ភាពទទួលយកបានផ្នែកនយោបាយ (២) ការជំនះលើឧបសគ្គកង្វះដីកសិកម្ម (៣) ការផ្គត់ផ្គង់ផលិតផលអាចទុកចិត្តបាន និងការចែករំលែកហានិភ័យ (៤) គុណភាពទៀងទាត់និងដូចៗគ្នា និង (៥) ការផ្សព្វផ្សាយធាតុចូលកសិកម្ម។

៤.៣.២ គុណវិបត្តិសម្រាប់កសិករ និងអ្នកម៉ៅការ

៤.៣.២.១ គុណវិបត្តិសម្រាប់កសិករ

ការចូលរួមក្នុងគម្រោង CF អាចបង្កើនហានិភ័យផ្នែកផលិតកម្ម និងទីផ្សារសម្រាប់កសិករ ជាពិសេសនៅពេលដាំដុះមុខដំណាំថ្មីៗ។ ផលដំណាំផលិតតាមកិច្ចសន្យា អាចជួបការទិញយកមិនអស់ ប្រសិនបើមានបញ្ហាទីផ្សារ ឬការគ្រប់គ្រងមិនមានប្រសិទ្ធភាព។ កសិករអាចជំពាក់បំណុលគេ ដោយសារតែបញ្ហាផ្នែកផលិតកម្ម និងការខ្ចីបុលច្រើនពេកដើម្បីចូលរួមក្នុងគម្រោង CF។ បច្ចេកវិទ្យាមិនសមស្រប និងមុខដំណាំមិនស៊ីគ្នា អាចបង្កបញ្ហាបន្ថែមដល់កសិករជាប់កិច្ចសន្យា នៅពេលត្រូវដាំដុះដំណាំប្រភេទថ្មី។ បុគ្គលិកក្រុមហ៊ុនម៉ៅការ អាចពុករលួយ ជាពិសេសក្នុងការបែងចែកកូតា។ អ្នកម៉ៅការខ្លះមិនគួរឲ្យជឿទុកចិត្តទេ ឬអាចកេងចំណេញពីស្ថានភាពផ្តាច់មុខតែឯង។ ទោះយ៉ាងណាក្តី បញ្ហាទាំងនេះ អាចកាត់បន្ថយបានតាមរយៈរបៀបគ្រប់គ្រងប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព ជាពិសេសតាមការធ្វើការដោយជិតស្និទ្ធជាមួយកសិករ និងការត្រួតពិនិត្យដោយប្រុងប្រយ័ត្នលើនីតិវិធីចុះកិច្ចសន្យា និងដំណើរការដាំដុះ (Eaton and Shepherd 2001, 15)។

៤.៣.២.២ គុណវិបត្តិសម្រាប់អ្នកម៉ៅការ

ទោះបី CF មានផលចំណេញច្រើនគួរឲ្យទាក់ទាញក្តី ក៏អ្នកម៉ៅការអាចជួបគុណវិបត្តិ និងបញ្ហាជាច្រើន។ ឧទាហរណ៍ កសិករជាប់កិច្ចសន្យា អាចជួបឧបសគ្គផ្នែកដីធ្លី ដោយសារអសន្តិសុខក្នុងការកាន់កាប់ដី ដែលអាចគំរាមកំហែងដល់ការរស់រានក្នុងរយៈពេលវែងនៃក្រុមហ៊ុនម៉ៅការ។ កសិករអាចលក់ផលិតផលរបស់ខ្លួនទៅឲ្យអ្នកទិញដទៃទៀត ឬយកធាតុចូលដែលអ្នកម៉ៅការឲ្យខ្ចី ទៅប្រើប្រាស់ក្នុងគោលដៅផ្សេង ធ្វើឲ្យថយចុះ ទិន្នផលរបស់ខ្លួន និងផលចំណេញរបស់អ្នកម៉ៅការ។ ការគ្រប់គ្រងទន់ខ្សោយ និងការមិនយកចិត្តទុកដាក់លើមតិយោបល់របស់កសិករ អាចបង្កការមិនពេញចិត្តក្នុងចំណោមកសិករជាប់កិច្ចសន្យា។ ឧបសគ្គផ្នែកសង្គម និងវប្បធម៌ អាចធ្វើឲ្យកសិករមិនអាចបំពេញតាមកាតព្វកិច្ចក្នុងកិច្ចសន្យា ជាពិសេស លក្ខខណ្ឌជាប់ទាក់ទងនឹងបរិមាណ និងគុណភាពផលិតផល។ ឧទាហរណ៍ សកម្មភាពដាំដុះ ដូចជាការប្រមូលផលជាដើម មិនគួរកំណត់ឲ្យអនុវត្តចំពេលមានពិធីបុណ្យទានឡើយ (Eaton and Shepherd 2001)។

៤.៤ ជំនួយទ្រទ្រង់ចាំបាច់សម្រាប់កសិករខ្នាតតូច

ការសិក្សាលើឯកសារពាក់ព័ន្ធ បានគូសបញ្ជាក់ពី ស្ថានភាពសំខាន់ៗ ៦ ដែលជួយឲ្យកសិករខ្នាតតូចទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពី CF៖ ទីផ្សាររបស់អ្នកលក់ គោលនយោបាយទ្រទ្រង់របស់រដ្ឋ ទំនាក់ទំនងសិទ្ធិអំណាចមានតុល្យភាព ដំណាំមានស្តង់ដា សកម្មភាពជាសមូហភាពតាមរយៈអង្គការផលិតករ និងជំនួយទ្រទ្រង់ពី NGOs។ ផ្ទុយមកវិញ គម្រោង CF ជាច្រើនបានបរាជ័យ ដោយសារបញ្ហាប្រឈមមួយចំនួន រួមមាន កង្វះការត្រួតពិនិត្យលើការអនុវត្តតាមលក្ខខណ្ឌកិច្ច

សន្យា ការរំលោភកិច្ចសន្យាដោយកសិករ និង/ឬ ដោយអ្នកម៉ៅការ សេវាទ្រទ្រង់ទន់ខ្សោយនិងមិនគ្រប់គ្រាន់ និង គ្រោះធម្មជាតិ (Eaton and Shepherd 2001; Bijman 2008, 19)។

៤.៥ គោលនយោបាយ និងក្របខ័ណ្ឌច្បាប់មានស្រាប់

៤.៥.១ ក្របខ័ណ្ឌច្បាប់

រដ្ឋាភិបាល បានជំរុញ CF ថាជា មធ្យោបាយសម្រាប់តភ្ជាប់កសិករខ្នាតតូច ទៅនឹងទីផ្សារ។ អនុក្រឹត្យស្តីពីផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ដែលបានប្រកាសចេញនៅខែកុម្ភៈ ២០១១ ចែកជា ៥ជំពូក និង ១៣មាត្រា (សូមមើលឧបសម្ព័ន្ធ១)។ អនុក្រឹត្យនេះកំណត់ ក្របខ័ណ្ឌអនុវត្តសម្រាប់ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យានៅកម្ពុជា។ មាត្រា២ ក្នុងជំពូក១ បានកំណត់គោលដៅចំនួន ៤ ដូចតទៅ៖

- ពង្រឹងការទទួលខុសត្រូវ និងភាពជឿទុកចិត្តរវាងភាគីអ្នកផលិត និងភាគីអ្នកទិញ ដោយឈរលើគោលការណ៍ស្មើភាព និងយុត្តិធម៌
- ធានាឲ្យមានភាពច្បាស់លាស់អំពីតម្លៃ ការប្រមូលទិញ និងការផ្គត់ផ្គង់ផលិតផលកសិកម្ម តាមបរិមាណ និងគុណភាពកំណត់
- បង្កើនការប្រមូលទិញ ការកែច្នៃ និងការនាំចេញផលិតផលកសិកម្ម
- រួមចំណែកអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចជាតិ និងកាត់បន្ថយភាពក្រីក្ររបស់ប្រជាពលរដ្ឋ ស្របតាមគោលនយោបាយរបស់រាជរដ្ឋាភិបាល។

អនុក្រឹត្យនេះ ក៏មានចែងផងដែរពី ស្ថាប័ន និងយន្តការសម្របសម្រួលដឹកនាំដោយ ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ (MAFF) ដែលទទួលខុសត្រូវលើការទំនាក់ទំនង ការសម្របសម្រួល និងការផ្តល់ការណែនាំផ្នែកបច្ចេកទេស និងសេវាផ្សេងៗ។ អនុក្រឹត្យមានចែងពី ការបង្កើត គណៈកម្មាធិការសម្របសម្រួលកិច្ចសន្យាផលិតកម្មកសិកម្ម (CCAPC) ដែលមានសមាសភាព ១៨រូប មានជាអាទិ៍ តំណាងមកពី ក្រសួងកសិកម្ម ក្រសួងមហាផ្ទៃ ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម និង ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ចនិងហិរញ្ញវត្ថុ (ជំពូក២ មាត្រា៧) និងមានភារកិច្ចចម្បង៖

- រៀបចំគោលនយោបាយ ផែនការយុទ្ធសាស្រ្ត ដើម្បីលើកស្ទួយផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា
- សម្របសម្រួល និងពង្រឹងនូវសុខដុមនីយកម្មរវាងភាគីនៃកិច្ចសន្យាផលិតកម្មកសិកម្ម
- ធ្វើអន្តរាគមន៍ ឬសម្រុះសម្រួលការខ្វែងគំនិត ឬទំនាស់ដែលអាចលេចចេញពីកិច្ចសន្យាផលិតកម្មកសិកម្ម ដែលស្ថាប័នជំនាញ ពុំអាចដោះស្រាយបាន ឬ ទំនាស់ដែលមានលក្ខណៈតម្រូវឲ្យមានការដោះស្រាយអន្តរស្ថាប័ន។

អនុក្រឹត្យមានកំណត់ពី កាតព្វកិច្ចរបស់កសិករជាប់កិច្ចសន្យា និងអ្នកម៉ៅការ (ជំពូក៣ មាត្រា៨) ព្រមទាំង បែបបទ និងការអនុវត្តកិច្ចសន្យាផលិតកម្មកសិកម្ម (ជំពូក៤ មាត្រា១០ និង ១១)។

កាតព្វកិច្ចរបស់ភាគីអ្នកផលិត

- គោរពតាមលក្ខខណ្ឌផលិតកម្មកសិកម្ម ស្របតាមការព្រមព្រៀង
- ដំណើរការផលិតកម្មកសិកម្ម ស្របតាមរដូវកាល និងពេលពេលវេលាកំណត់
- ផ្គត់ផ្គង់ផលិតផលស្របតាម ចំណាត់ថ្នាក់ គុណភាព បរិមាណ និងពេលវេលាកំណត់
- ទទួលយកការទូទាត់តម្លៃផលិតផល ស្របតាមតម្លៃដែលបានព្រមព្រៀង។

ភាតព្វកិច្ចរបស់ភាគីអ្នកទិញ

- គោរពតាមលក្ខខណ្ឌផលិតកម្ម ស្របតាមការព្រមព្រៀង
- បញ្ជាក់ពីបរិមាណ និងគុណភាពផលិតផល ទីកន្លែង និងកាលបរិច្ឆេទនៃការប្រគល់ទទួល
- ផ្តល់ឲ្យភាគីអ្នកផលិតនូវធាតុចូលកសិកម្ម ដូចជា សម្ភារដាំដុះ ពូជដំណាំ ពូជវារីជាតិ ពូជសត្វ ឥណទាន សេវាបច្ចេកទេស និងជំនួយទ្រទ្រង់ផ្សេងៗទៀត តាមការព្រមព្រៀង ដើម្បីធានាដល់ដំណើរការ និងទទួលបានលទ្ធផលល្អ
- ទិញផលិតផលកសិកម្មក្នុងតម្លៃបានព្រមព្រៀង តាមបរិមាណ និងគុណភាពកំណត់ទុក
- ទូទាត់តម្លៃទំនិញឲ្យភាគីអ្នកផលិត តាមលក្ខខណ្ឌ និងតាមដំណាក់កាលពេលវេលាកំណត់ តាមការព្រមព្រៀង។

ទម្រង់ និងការអនុវត្តកិច្ចសន្យាផលិតកម្មកសិកម្ម

- កិច្ចសន្យាផលិតកម្មកសិកម្ម ត្រូវធ្វើជាលាយលក្ខណ៍អក្សរ ក្រោមការសម្របសម្រួលតាមរយៈ យន្តការសម្របសម្រួលរបស់ CCAPC
- កិច្ចសន្យាផលិតកម្មកសិកម្ម ត្រូវស្ថិតក្រោមបទបញ្ញត្តិក្នុងក្រមរដ្ឋប្បវេណី ច្បាប់ និងបទបញ្ញត្តិជាធរមាន
- នៅពេលមានវិវាទទាក់ទងនឹងការអនុវត្តកិច្ចសន្យាផលិតកម្មកសិកម្ម ភាគីអ្នកផលិត និងភាគីអ្នកទិញ ត្រូវដោះស្រាយតាមការសម្រុះសម្រួលគ្នាជាមុន ផ្អែកតាមលក្ខខណ្ឌ ដូចមានចែងក្នុងកិច្ចសន្យា
- ក្នុងករណីមិនអាចដោះស្រាយបាន ភាគីវិវាទអាចនុវត្តតាមការសម្រេចរបស់ CCAPC។

ការសិក្សាលើឯកសារពាក់ព័ន្ធ បង្ហាញថា ប្រទេសផ្សេងៗគ្នា មាននិយមន័យ និងគោលគំនិតខុសៗគ្នាស្តីពី CF និងធ្វើការគ្រប់គ្រងត្រួតពិនិត្យ តាមមធ្យោបាយខុសៗគ្នាជាខ្លាំង។ មានក្របខ័ណ្ឌចម្បងៗពីរ ដែលគ្រប់គ្រងលើ CF៖ ច្បាប់អន្តរជាតិ និងសេចក្តីណែនាំពីអង្គការអន្តរជាតិ ហើយនិងក្របខ័ណ្ឌច្បាប់ក្នុងប្រទេសជាប់ទាក់ទងដល់ដំណើរការ CF។ ក្របខ័ណ្ឌច្បាប់សម្រាប់ CF អាចមានច្រើនទម្រង់នៅក្នុងប្រទេសជាក់លាក់ណាមួយ ដូចជា ក្រមរដ្ឋប្បវេណី, ក្រមកសិកម្ម/ជនបទ, ច្បាប់កិច្ចសន្យាទូទៅ, ច្បាប់ CF ជាក់លាក់, ច្បាប់ស្តីពីផលិតផលជាក់លាក់ និងសេចក្តីណែនាំ និងរបៀបរបបទម្លាប់ផ្សេងៗ (Pultrone 2012, 269-276)។ ជាឧទាហរណ៍ Pultrone (2012, 273-4) បានពណ៌នាពីក្របខ័ណ្ឌច្បាប់របស់ប្រទេសអេស្ប៉ាញ សម្រាប់ CF៖

> នៅឆ្នាំ២០០០ អេស្ប៉ាញ បានអនុម័តច្បាប់កំណត់ពីគោលការណ៍នានាដែលគ្រប់គ្រងលើទំនាក់ទំនងរវាងផលិតករ អ្នកទិញ នឹងអ្នកកែច្នៃផលិតផលកសិកម្ម។ ច្បាប់នេះមានគោលដៅ គ្រប់គ្រងលើកិច្ចការជំនួញ ជំរុញស្ថិរភាពទីផ្សារ និងកែលំអតម្លាភាពនៃកិច្ចការជំនួញ និងការប្រកួតប្រជែងក្នុងទីផ្សារ។ ច្បាប់នេះ មានចុះនូវ គំរូកិច្ចសន្យាសម្រាប់ការដាក់លក់ផលិតផលកសិកម្មទៅទីផ្សារ ដែលក្រសួងកសិកម្ម និងនេសាទ បានឯកភាពយល់ព្រម។ កិច្ចសន្យាទាំងនោះបម្រើការជា គំរូសម្រាប់កិច្ចសន្យាលក់ ដែលត្រូវធ្វើឡើងរវាងផលិតករ នឹងអ្នកទិញ។

រដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា កំពុងស្ថិតលើគន្លងត្រឹមត្រូវមួយក្នុងការជំរុញ CF។ ក្របខ័ណ្ឌមានចែងក្នុងអនុក្រឹត្យស្តីពីផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា មានលក្ខណៈស្រដៀងគ្នានឹងក្របខ័ណ្ឌស្នើឡើងដោយ Pultrone (2012, 289)៖

> រដ្ឋាភិបាលគួរជំរុញផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាប្រកបដោយសមធម៌ តាមរយៈក្របខ័ណ្ឌច្បាប់ច្បាស់លាស់ និងពេញលេញ និងការបណ្តុះបណ្តាលស្តីពីគោលគំនិតមូលដ្ឋាននៃច្បាប់កិច្ចសន្យា និងរបៀបរបបអនុវត្តកិច្ចសន្យាល្អៗ។ រដ្ឋាភិបាលគួរជួយសម្រួលឲ្យកសិករទទួលបានព័ត៌មានទីផ្សារ និង

បំផុសកិច្ចសន្ទនារវាងភាគីនានា។ រដ្ឋាភិបាលក៏អាចមានតួនាទីធានានូវវត្តមាននៃយន្តការផ្សេងៗសម្រាប់ត្រួតពិនិត្យនិងបញ្ជាក់គុណភាព លើកកម្ពស់តម្លាភាព ព្រមទាំងញ៉ាំងឲ្យមានយន្តការដោះស្រាយទំនាស់ ដើម្បីផ្តល់មធ្យោបាយ សម្រាប់ដោះស្រាយទំនាស់ទាក់ទងនឹងកិច្ចសន្យា ដែលអាចយកមកប្រើបានដំណើរការលឿន និងមានប្រសិទ្ធភាព។

អនុក្រឹត្យនេះ គេបានរៀបរៀងឡើងយ៉ាងល្អ ដោយមានបញ្ជាក់នូវ គោលដៅច្បាស់លាស់ វាក្យសព្ទសំខាន់ៗ កាតព្វកិច្ចរបស់កសិករនិងអ្នកម៉ៅការ ទំនួលខុសត្រូវរបស់គណៈកម្មាធិការសម្របសម្រួល និងស្ថាប័នមានសមត្ថកិច្ចនានាក្នុងការដឹកនាំ និងអនុវត្តអនុក្រឹត្យ និងការជំរុញ CF។ ប៉ុន្តែ ទោះបីជាអនុក្រឹត្យនេះ ត្រូវបានអនុម័តចេញក្នុងឆ្នាំ២០១១ ក្តី ក៏គោលនយោបាយ ក្របខ័ណ្ឌយុទ្ធសាស្ត្រ និងផែនការសកម្មភាពសម្រាប់ជំរុញ CF (ដែលត្រូវកសាងឡើងដោយ CCAPC) គឺនៅមិនទាន់មានសម្រាប់ដាក់ឲ្យអនុវត្តទេ។ ចំណុចនេះ បានបំផុសសំណួរលើការអនុវត្តមាត្រា៧ ជំពូក២ ថា៖ ប្រសិនបើ CCAPC ត្រូវបានបង្កើតឡើង តើសមាសភាពទាំង១៨ មកពីក្រសួង និងស្ថាប័នខុសៗគ្នា អាចធ្វើការជាមួយគ្នាមានប្រសិទ្ធភាពដល់កម្រិតណា ក្នុងការជំរុញ CF? ការជួយមតិយោបល់នៅដំណាក់កាលនេះ គឺ CCAPC គួរបង្កើតឡើងពីដំបូងដោយមានសមាសភាពពាក់ព័ន្ធខ្លាំងៗបំផុតតែមួយចំនួនតូចប៉ុណ្ណោះ ដើម្បីជួយសម្រួលដល់កិច្ចសហការ និងសុខដុមនីយកម្ម និងដើម្បីអនុវត្តភារកិច្ចដូចមានចែងក្នុងមាត្រា៧ ជំពូក២។

៤.៥.២ គោលនយោបាយ

ទោះបីមានការយឺតយ៉ាវក្នុងការកសាងគោលនយោបាយ និងផែនការសកម្មភាព គិតចាប់ពីពេលប្រកាសចេញអនុក្រឹត្យនេះក៏ដោយ ក៏ CF បានដើរតួនាទីស្នូលក្នុងការជួយទ្រទ្រង់ដល់គោលនយោបាយមួយចំនួនក្នុង ការជំរុញវិស័យកសិកម្ម ដែលមានចែងក្នុង ផែនការយុទ្ធសាស្ត្រអភិវឌ្ឍន៍ជាតិ (NSDP) ឆ្នាំ២០១៤-១៨។ តួយ៉ាង ឯកសារគោលនយោបាយស្តីពី ការជំរុញផលិតកម្មស្រូវ និងការនាំចេញអង្ករ ដែលគេច្រើនហៅថា ឯកសារស្រូវ នោះ មានបញ្ជាក់ថា ការកែលំអក្របខ័ណ្ឌសម្រាប់ CF ជាបុព្វលក្ខខណ្ឌសម្រាប់ឲ្យផលិតកម្មកសិកម្ម (អង្ករ) មានលទ្ធភាពកាន់តែប្រសើរឡើងក្នុងការចូលទៅកាន់ទីផ្សារ (RGC 2014, 96 para 3.50)។ គោលដៅគោលនយោបាយទី២ ស្តីពីលទ្ធភាពចូលទៅកាន់ទីផ្សារសម្រាប់ផលិតផលកសិកម្ម នៅក្នុង ផែនការយុទ្ធសាស្ត្រអភិវឌ្ឍន៍វិស័យកសិកម្មឆ្នាំ២០០៩-១៣ ផ្តោតលើ CF ដើម្បីតភ្ជាប់ការផ្គត់ផ្គង់ ជាមួយនឹងតម្រូវការផលិតផលកសិកម្ម តាមរយៈការភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងដោយផ្ទាល់រវាងកសិករខ្នាតតូច ទៅនឹងទីផ្សារផលិតផលកសិកម្ម និងខ្សែរយៈផ្សេងៗនៅក្នុងមូលដ្ឋាន និងការតភ្ជាប់រវាងអ្នកទិញ នឹងអ្នកលក់អាហារនៅតាមមូលដ្ឋាន។

ក្នុងការអនុវត្តជាក់ស្តែង ការគាំទ្រផ្នែកបច្ចេកទេស ដែលបានផ្តល់តាមរយៈគម្រោងចំនួន២ នៅក្នុងកម្មវិធីទី២ នៃ NSDP បានធ្វើបច្ចុប្បន្នភាព ឆ្នាំ២០០៩-១៣ គឺ "ជំរុញការចូលទីផ្សារនៃផលិតផលកសិកម្ម" មានន័យថា ប្រជាកសិករ ៣៩៦០នាក់ បានទទួលវគ្គបណ្តុះបណ្តាលស្តីពី ការកែច្នៃនិងផ្សំចំណីសត្វ ការលើកកម្ពស់ស្តង់ដាគុណភាពសុវត្ថិភាពផលិតផលកសិកម្ម និងផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា នៅរវាងឆ្នាំ២០០៩ និង ២០១៣ (RGC 2014, 27 para 2.74)។ ចំណុចនេះបង្ហាញពី សារៈសំខាន់នៃ CF ក្នុងលក្ខណៈជាយន្តការសម្រាប់លើកកម្ពស់ផលិតភាពកសិកម្ម លទ្ធភាពចូលទៅកាន់ទីផ្សារ និងចំណូលនៅតំបន់ជនបទកម្ពុជា។ ការអនុម័តចេញអនុក្រឹត្យស្តីពីផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា បង្ហាញពីឆន្ទៈរដ្ឋាភិបាលក្នុងការជំរុញ CF នៅទូទាំងប្រទេស។ ទោះយ៉ាងណាក្តី ដើម្បីឲ្យ CF មានដំណើរការប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព ត្រូវមានការយកចិត្តទុកដាក់ជាបន្ទាន់លើការបង្កើត និងអនុវត្តគោលនយោបាយ យុទ្ធសាស្ត្រ និងផែនការសកម្មភាពជាក់លាក់នានា។

៥. លទ្ធផលសិក្សាសំខាន់ៗ និងការពិភាក្សា

អ្នកម៉ៅការអាចជាក្រុមហ៊ុនឬអ្នកឧបត្ថម្ភ។"ក្រុមហ៊ុនពហុជាតិក្រុមហ៊ុនឯកជនតូចៗក្រុមហ៊ុនរដ្ឋសហគ្រិនម្នាក់ៗ ហើយក្នុងករណីខ្លះក៏មានសហករណ៍កសិករផងដែរ អាចដើរតួនាទីជាអ្នកឧបត្ថម្ភ និងជាវិនិយោគិនហិរញ្ញវត្ថុ សម្រាប់សកម្មភាពកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា។ ក្នុងស្ទើរគ្រប់ករណី អ្នកម៉ៅការ ក៏មានទទួលខុសត្រូវដែរលើការគ្រប់គ្រងសកម្មភាពនេះ។" (Eaton and Shepherd 2001, 46)។

៥.១ ការរៀបចំក្របខ័ណ្ឌច្បាប់សម្រាប់ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា

"ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា អាចរៀបចំបានច្រើនបែបយ៉ាងទៅតាមមុខដំណាំ វត្ថុបំណងនិងធនធានរបស់អ្នកម៉ៅការ និងបទពិសោធន៍របស់កសិករ" (Eaton and Shepherd 2001, 46)។ អង្កេតដល់កន្លែង និងព័ត៌មានបានពីសម្ភាសន៍អ្នកផ្តល់ព័ត៌មានគន្លឹះ បានផ្តល់គំនិតថា ទោះបីជាមានភាពខុសប្លែកគ្នាខ្លះៗក៏ដោយ ក៏របៀបរបបអនុវត្តកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យានៅក្នុងតំបន់សិក្សា មានលក្ខណៈជាច្រើនស្រដៀងគ្នានឹងគំរូ CF ៤ ក្នុងចំណោមគំរូទាំង ៥ ដែល Eaton and Shepherd (2001) កំណត់ឃើញ គឺមាន គំរូក្រៅផ្លូវការ គំរូមជ្ឈការ គំរូពហុភាគី និងគំរូអន្តរការី។ ការសិក្សានេះ មិនបានរកឃើញភស្តុតាងបង្ហាញថា គំរូទី៥ គឺ គំរូ ចំការស្នូល (nucleus estate) មានអនុវត្តដោយកសិករខ្នាតតូចនៅក្នុងតំបន់សិក្សានោះទេ។

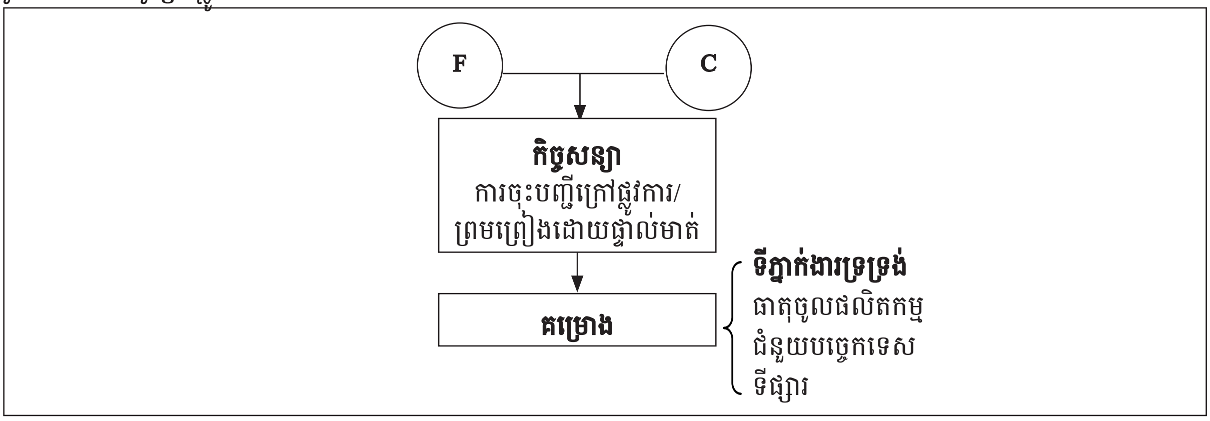
មានមូលហេតុចម្បងពីរ ដែលនាំឲ្យគំរូ ចំការស្នូល មិនឃើញមានអនុវត្តនៅក្នុងតំបន់សិក្សា។ ទី១ អ្នកម៉ៅការអាចមិនចង់កាន់កាប់ និងគ្រប់គ្រងចំការដ៏ធំមួយនោះទេ៖ អ្នកម៉ៅការខ្លះ ចង់កាត់បន្ថយហានិភ័យពាក់ព័ន្ធនឹងការដាំដំណាំ និងចិញ្ចឹមសត្វ រីឯអ្នកខ្លះទៀត មិនមានមូលធនគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ចូលរួមដោយផ្ទាល់ក្នុងផលិតកម្មជាកម្មសិទ្ធិរបស់ខ្លួន (ឧទាហរណ៍ ការផ្តោតលើដីធ្លី និងកម្លាំងពលកម្ម)។ ទី២ Eaton និង Shepherd (2001) លើកឡើងថា គំរូចំការស្នូល សមស្របជាងគេសម្រាប់ចំការធំៗ និងដំណាំមានដើមធំ ដូចជា អំពៅ ដូងប្រេង និងកៅស៊ូ ដែលត្រូវមានការផ្ទេរបច្ចេកទេសដាំដុះតាមរយៈការធ្វើបង្ហាញ និងផ្ទៃដីដាំដុះធំសម្រាប់ផ្គត់ផ្គង់ដល់រោងចក្រកែច្នៃនៅកណ្តាលតំបន់នោះ។ ទោះយ៉ាងណាក្តី គួររំលឹកថា ការសិក្សានេះ ផ្តោតជាសំខាន់ទៅលើផលិតកម្មបន្លែក្នុងស្រុក និងបែបអឺរ៉ុប ផ្សិត ស្រូវ ម្រេច ជ្រូក មាន់ និងចំការកៅស៊ូខ្នាតតូច ពោលគឺ សកម្មភាពកសិករខ្នាតតូចដែលមានដីតិចជាងមួយហិកតា។

៥.១.១ គំរូក្រៅផ្លូវការ

គំរូក្រៅផ្លូវការឃើញមានអនុវត្តក្នុងគ្រប់តំបន់សិក្សា មានបង្ហាញក្នុង រូបភាព៣ ដោយមាន សហគ្រិនជាបុគ្គល (រស់នៅក្នុង ឬក្រៅភូមិ) ឬក្រុមហ៊ុនតូចៗ ជាអ្នកម៉ៅការ។ តាមធម្មតាពួកគេបង្កើតនូវ កិច្ចសន្យាផលិតកម្មសាមញ្ញៗក្រៅផ្លូវការ ជាមួយនឹង កសិករជាបុគ្គល ទៅតាមរដូវ ជាពិសេសសម្រាប់ដំណាំរយៈពេលខ្លី ដូចជា បន្លែ និងផ្លែឈើ។ រីឯ កសិករចិញ្ចឹមមាន់ទា និងជ្រូក ភាគច្រើនតែងពេញចិត្តនឹងអន្តរការីដែលអាចផ្តល់ថ្លៃបានខ្ពស់ជាងដល់ផលិតផលពួកគាត់។ អ្នកម៉ៅការនៅក្នុងតំបន់សិក្សា កម្រចូលពាក់ព័ន្ធជាមួយក្រុមកសិករណាស់។

ជាទូទៅ កិច្ចសន្យាមានទម្រង់ជាការចុះបញ្ជីក្រៅផ្លូវការ ឬកិច្ចព្រមព្រៀងផ្ទាល់មាត់។ អ្នកម៉ៅការនៅក្នុងគំរូនេះតាមធម្មតាធ្វើការងារជាអ្នកកែច្នៃ អ្នកលក់រាយ ឬអ្នកលក់ដុំ។ ផលដំណាំតាមធម្មតាមានត្រឹមតែការកំណត់គុណភាព ការបែងចែកតាមក្រុម និងការវេចខ្ចប់ ឬក៏ការកែច្នៃតិចតួចបំផុត។ តួយ៉ាង បន្ទាប់ពីប្រមូលផលបន្លែបាន កសិករជាប់កិច្ចសន្យាត្រូវ លាងបន្លែនោះដោយទឹកស្អាត បែងចែកវាជាក្រុមតាមគុណភាព វេចខ្ចប់ និងដឹកវាទៅប្រគល់ឲ្យអ្នកទិញ ប៉ុន្តែជាទូទៅអ្នកម៉ៅការ តែងទៅប្រមូលយកផលិតផលដោយផ្ទាល់ពីកសិដ្ឋាន។ ការទូទាត់ធ្វើឡើងឬមួយនៅពេលប្រគល់ទំនិញ ឬមួយនៅពេលជាក់លាក់មួយ ដូចជា ពីរឬបីថ្ងៃក្រោយពេលប្រគល់ទំនិញ។ តម្លៃតាមធម្មតា គឺ ថ្លៃទីផ្សាររបស់ផលិតផល។

រូបភាព៣៖ គំរូក្រៅផ្លូវការ



សម្គាល់៖ F = កសិករ C = អ្នកម៉ៅការ
ប្រភព៖ កែសម្រួលចេញពីការសិក្សារបស់ Eaton and Shepherd 2001

នៅក្នុងគំរូក្រៅផ្លូវការ ឥណទានជាអត្ថប្រយោជន៍សំខាន់តែមួយគត់ដែលទាក់ទាញ និងរក្សាចំណងទាក់ទងជាមួយកសិករតូចៗ។ អ្នកម៉ៅការ មានដើមទុនតិចសម្រាប់ផ្តល់ឥណទានលើធាតុចូល ដូច្នេះហើយ មានផ្តល់ធាតុចូលតែតិចតួច ឬគ្មានសោះដល់កសិករ។ ការជួយណែនាំផ្នែកបច្ចេកទេសពីអ្នកម៉ៅការ មានត្រឹមតែលើបញ្ជាក់កំណត់គុណភាព និងត្រួតពិនិត្យគុណភាពប៉ុណ្ណោះ ហើយវិនិយោគផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុពីសំណាក់អ្នកម៉ៅការ (សហគ្រិនជាបុគ្គល) តាមធម្មតាតែងមានបរិមាណតិចតួច។ បន្ទាប់ពីទិញផលដំណាំពីកសិកររួច អ្នកម៉ៅការបែងចែកផលិតផលតាមគុណភាពលេខ១, លេខ២ ... ហើយវេចខ្ចប់វាសម្រាប់លក់បន្តទៅឲ្យអ្នកលក់ដុំ ផ្សារទំនើប និងអ្នកលក់រាយផ្សេងទៀត។ ផ្សារទំនើបជារឿយៗទិញផលិតផលស្រស់ៗពីសហគ្រិនជាបុគ្គល និងជួនកាលពីកសិករផ្ទាល់តែម្តង។ លទ្ធផលរកឃើញទាំងនេះស្របគ្នានឹងការសិក្សារបស់ Eaton and Shepherd (2001) និង Bijman (2008)។ ប្រអប់លេខ១ បង្ហាញពីករណីសិក្សាមួយស្តីពីប្រតិបត្តិការ CF ក្រៅផ្លូវការ។

សរុបមក គំរូក្រៅផ្លូវការរបស់ CF មានពាក់ព័ន្ធនឹងការចុះបញ្ជី ឬការព្រមព្រៀងដោយផ្ទាល់មាត់រវាងកសិករជាបុគ្គល នឹងអ្នកម៉ៅការជាបុគ្គល។ គំរូនេះ មានអនុវត្តយ៉ាងទូលំទូលាយនៅកម្រិតសហគមន៍ ព្រោះការគ្រប់គ្រង និងការសម្របសម្រួលក្នុងគំរូនេះមិនមានលក្ខណៈស្មុគស្មាញ។ ទោះយ៉ាងណាក្តី កសិករ ត្រូវជួបប្រទះហានិភ័យផ្នែកទីផ្សារជារឿយៗ ដោយសារមានការប្រែប្រួលថ្លៃ បង្កឡើងដោយការប្រែប្រួលផ្នែកការផ្គត់ផ្គង់ និងតម្រូវការ។ ការចូលរួមគម្រោង CF ក្រៅផ្លូវការ មិនមែនសុទ្ធតែមានផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ច្រើនជាអតិបរិមាដល់កសិករនោះឡើយ ព្រោះពួកគេកម្រនឹងទទួលបាន ថ្លៃថេរ ធាតុចូលបម្រើផលិតកម្ម សេវាផ្សព្វផ្សាយបច្ចេកទេសដាំដុះ ការផ្ទេរជំនាញនិងបច្ចេកវិទ្យា និងទីផ្សារគួរឲ្យទុកចិត្ត ពីគំរូនេះណាស់។ លទ្ធផលនៃការសិក្សានេះស្របគ្នានឹងការសិក្សាដទៃទៀត។ តួយ៉ាង Kongchheng (2010, 24) បានសន្និដ្ឋានថា គម្រោង CF ក្រៅផ្លូវការមិនអាចដើរតួនាទីឈានមុខ ក្នុងការជំរុញការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ច និងកសិកម្មបានទេ ព្រោះវាមិនអាចជួយលើកកម្ពស់ប្រព័ន្ធទីផ្សារ និងផលិតកម្ម ឬសមត្ថភាពក្នុងផ្នែកដាំដុះ។

ប្រអប់១៖ ករណីសិក្សាពីគំរូក្រៅផ្លូវការ៖ ផលិតកម្មបន្លែក្នុងស្រុក នៅខេត្តកណ្តាល

កសិករភាគច្រើននៅស្រុកស្អាង ខេត្តកណ្តាល មានកិច្ចព្រមព្រៀងដោយផ្ទាល់មាត់ ក្នុងការដាំបន្លែតាមរដូវ (ឧទាហរណ៍ ត្រសក់ ប៉េងប៉ោះ សណ្តែកគួរ និងត្រប់) សម្រាប់អ្នកម៉ៅការ (សហគ្រិនជាបុគ្គល) ដែលទិញ និងប្រមូលយកបន្លែទាំងនោះដោយផ្ទាល់ពីកសិករជាប់កិច្ចសន្យា។ កសិករ និងអ្នកម៉ៅការ តាមធម្មតាទំនាក់ទំនងគ្នាតាមទូរស័ព្ទ ហើយអ្នកម៉ៅការចុះទៅមើលកសិករ។ អ្នកម៉ៅការប្រមូលយកផលិតផលពីផ្ទះកសិករនៅពេលព្រឹក ហើយចេញវិក្កយបត្រឲ្យកសិករ។ បន្ទាប់ពីប្រមូលបានគ្រប់តាមកូតាបន្លែហើយ អ្នកម៉ៅការផ្ទុកផលិតផលទៅក្នុងរថយន្តដឹកទំនិញ ឬរ៉ឺម៉ក ដើម្បីផ្គត់ផ្គង់ឲ្យទៅអ្នកលក់រាយ និងអ្នកលក់ដុំ នៅផ្សារនាគមាស។

អតិរេកបន្លែតាមរដូវកាល អាចធ្វើឲ្យអ្នកម៉ៅការជួបនឹងហានិភ័យ។ នៅពេលមានបញ្ហានេះកើតឡើង អ្នកលក់រាយ និងអ្នកលក់ដុំ ឈប់ទិញផលិតផលស្រស់ជាច្រើនថ្ងៃ ហើយអ្នកម៉ៅការត្រូវលក់ផលិតផលឲ្យអ្នកប្រើប្រាស់ចុងក្រោយ នៅលើទីផ្សារក្នុងស្រុក (ឧទាហរណ៍ នៅតាខ្មៅ) បើមិនដូច្នោះទេបន្លែនឹងត្រូវខូច។ អ្នកម៉ៅការ អាចត្រូវដឹកបន្លែលក់សល់ត្រឡប់ទៅផ្ទះវិញ ហើយបោះចោលបន្លែដែលខូចអស់។

មិនមានដំណើរការត្រួតពិនិត្យ និងកំណត់ជាមុននូវថ្លៃផលិតផលឡើយ។ ការទូទាត់តាមធម្មតាធ្វើឡើងក្រោយពេលប្រគល់ទំនិញ ១ថ្ងៃ ឬយ៉ាងយូរបំផុត ៣ថ្ងៃ។ កសិករទទួលបានថ្លៃទាបជាងថ្លៃធម្មតានៅទីផ្សារ ប្រហែល ២០០រៀល/គ.ក. (០,០៥ដុល្លារ) សម្រាប់ផលិតផលគ្រប់ប្រភេទ។* កសិករ និងអ្នកម៉ៅការ ព្រមព្រៀងគ្នាលើថ្លៃនេះ។

កសិករជាប់កិច្ចសន្យា ទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ខ្លះដែរពីផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា។ ពួកគាត់អាចខ្ចីប្រាក់ (ដោយគ្មានការប្រាក់) ពីអ្នកម៉ៅការដើម្បីទិញធាតុចូលបម្រើផលិតកម្ម ហើយមិនបាច់សងវិញទេរហូតដល់ពេលគាត់ទទួលបានការទូទាត់លើការផលិត និងផ្គត់ផ្គង់ផលិតផលតាមការតម្រូវ។ ចំនួនទឹកប្រាក់នោះមិនសូវច្រើនទេ គឺប្រហែល ២០-២៥ដុល្លារ។ កិច្ចសន្យាប្រភេទនេះ អាចកាត់បន្ថយភាពស្មុគស្មាញក្នុងការដឹកជញ្ជូនផលិតផលពីកសិដ្ឋាន ទៅទីផ្សារ ហើយវាកសាងទំនុកចិត្តរវាងកសិករនឹងអ្នកម៉ៅការ៖ កសិករជឿថាអ្នកម៉ៅការនឹងទិញផលដំណាំទាំងអស់ដែលដាំដុះបាន។

ទោះយ៉ាងណាក្តី កសិករនៅតែត្រូវជួបបញ្ហាធំៗខ្លះដែរដែលពាក់ព័ន្ធជាសំខាន់នឹង វិធីសាស្ត្រ "បូកសរុបថ្លៃដើម (open book)" ក្នុងការកំណត់ថ្លៃផលិតផល និងការលំបាកក្នុងការទទួលបានធាតុចូលគួរឲ្យទុកចិត្ត មកបម្រើផលិតកម្ម (គ្រាប់ពូជ ថ្នាំសម្លាប់សត្វចង្រៃ) និងសេវាផ្សព្វផ្សាយបច្ចេកទេសដាំដុះ។ ថ្លៃផលិតផល មិនមានកំណត់ជាក់លាក់ទេនៅក្នុងកិច្ចសន្យា។ ផ្ទុយទៅវិញ អ្នកម៉ៅការ ចេញវិក័យប័ត្រមុខផលិតផល ហើយការទូទាត់ឲ្យកសិករ គឺផ្អែកលើថ្លៃទីផ្សារ។ គ្រាប់ពូជគុណភាពល្អ មានតម្លៃខ្ពស់ និងការផ្គត់ផ្គង់ខ្វះខាត។ នៅលើទីផ្សារ គេនិយមប្រភេទគ្រាប់ពូជនាំចូលពីវៀតណាម និងថៃ ប៉ុន្តែមានហាងតិចតួចណាស់ដែលលក់គ្រាប់ពូជទាំងនោះ។ ជួនកាល គ្រាប់ពូជដែលកសិករធ្លាប់ស្គាល់ មិនឃើញមាននៅលើទីផ្សារទេ។ ដូច្នេះ គាត់មានជម្រើសតែមួយគត់ គឺត្រូវប្រថុយប្រើគ្រាប់ពូជម៉ាកថ្មី ប៉ុន្តែបទពិសោធន៍ទិញប៉ះគ្រាប់ពូជម៉ាកមិនធ្លាប់ស្គាល់ឬម៉ាកថ្មីមានគុណភាពអន់ ធ្វើឲ្យពួកគាត់រារែកខ្លាំងក្នុងការប្រើគ្រាប់ពូជមិនសូវស្គាល់។ ផ្លាកសញ្ញាថ្នាំសម្លាប់សត្វចង្រៃភាគច្រើន សរសេរជាភាសាបរទេស (វៀតណាម ឬថៃ)។ ហេតុនេះ កសិករពឹងផ្អែកលើការណែនាំដោយផ្ទាល់មាត់ពីកសិករដទៃ ឬអ្នកលក់ ដែលអាចមិនបានដឹងច្បាស់គ្រប់គ្រាន់ពីរបៀបប្រើថ្នាំពុលទាំងនោះ។ ការប្រើប្រាស់ថ្នាំសម្លាប់សត្វចង្រៃមិនត្រឹមត្រូវ អាចគំរាមកំហែងដល់សុខភាពមនុស្ស និងបរិស្ថាន ព្រមទាំងធ្វើឲ្យដំណាំខូចខាត។ សេវាផ្សព្វផ្សាយបច្ចេកទេសប្រើថ្នាំសម្លាប់សត្វចង្រៃ នៅមានតិចតួចណាស់។ ទោះបីកសិករជាច្រើននៅក្នុងតំបន់សិក្សានេះ ជាកសិករជាប់កិច្ចសន្យាជាលក្ខណៈបុគ្គលក្តី ប៉ុន្តែមិនមានទីភ្នាក់ងារណាផ្តល់ជំនួយទ្រទ្រង់ផ្នែកបច្ចេកទេស ឲ្យបានសមស្របឡើយ។

សរុបមក ការសម្របសម្រួល និងការគ្រប់គ្រងសាមញ្ញមិនស្មុគស្មាញ ធ្វើឲ្យគំរូ CF ក្រៅផ្លូវការមានលក្ខណៈងាយស្រួលសម្រាប់ទាំងកសិករ និងអ្នកម៉ៅការ។ ទោះជាយ៉ាងនេះក្តី កសិករត្រូវខាតបង់អត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើនដែលគាត់គួរទទួលបានពី CF មានជាអាទិ៍ ថ្លៃថេរ ធាតុចូលបម្រើផលិតកម្មប្រសើរជាងមុន សេវាផ្សព្វផ្សាយបច្ចេកទេសដាំដុះ ជំនាញថ្មីៗនិងបច្ចេកវិទ្យាសមស្រប និងទីផ្សារគួរឲ្យទុកចិត្តបាន។

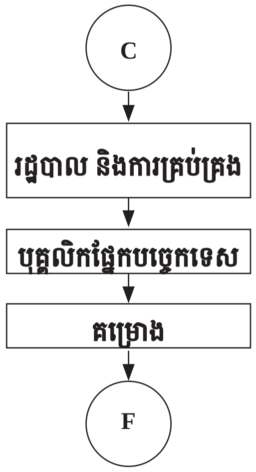
សំគាល់៖ *ឧទាហរណ៍៖ អ្នកម៉ៅការលក់សណ្តែកគួរថ្លៃ ៤០០០រៀល/គក (១ដុល្លារ) បន្ទាប់មកទូទាត់ឲ្យទៅកសិករ ៣៨០០រៀល/គក (០,៩៥ដុល្លារ) ហើយតាមនេះអ្នកម៉ៅការទទួលបានប្រាក់ចំណេញ ២០០រៀល/គក។ (៤០០០រៀល ស្មើនឹង ១ដុល្លារ)

ប្រភព៖ ការសិក្សាដល់កន្លែង (អង្កេត ការពិភាក្សាតាមក្រុមស្នូល និងសម្ភាសន៍អ្នកផ្តល់ព័ត៌មានគន្លឹះ) ខែសីហា ២០១៣

៥.១.២ គំរូមជ្ឈការ

គំរូ CF នេះ ឃើញមានប្រើជាទូទៅនៅក្នុងតំបន់សិក្សា។ តាមធម្មតា អ្នកម៉ៅការ ធ្វើកិច្ចសន្យាផ្លូវការជាលាយលក្ខណ៍អក្សរ[2] ជាមួយកសិករជាបុគ្គល ឬកសិករជាក្រុម[3] សម្រាប់ផលិតកម្ម និងការផ្គត់ផ្គង់ផលិតផលកសិកម្ម។ ទោះបីគេធ្វើជំនាត់ថ្នាក់វាចូលក្នុងក្រុមផ្លូវការក៏ដោយ ក៏កិច្ចសន្យាប្រភេទនេះ មិនមែនមានការអនុញ្ញាតពីអាជ្ញាធរមូលដ្ឋានរាល់ៗលើកនោះទេ។ ដូចមានបង្ហាញក្នុង រូបភាព៤ លក្ខណៈពិសេសមួយនៃគំរូនេះ គឺរបៀបគ្រប់គ្រងពីលើចុះក្រោម ដោយមានការត្រួតពិនិត្យតឹងរឹងលើគុណភាព និងបរិមាណផលិតផល។ រចនាសម្ព័ន្ធពីលើចុះក្រោម មានន័យថា អ្នកម៉ៅការជាអ្នករៀបចំគ្រប់យ៉ាង ហើយកសិករគ្រាន់តែអនុវត្តតាមការជួយណែនាំ និងបទបញ្ជានានាប៉ុណ្ណោះ។

រូបភាព៤៖ គំរូមជ្ឈការ



សម្គាល់៖ F = កសិករ C = អ្នកម៉ៅការ
ប្រភព៖ កែសម្រួលចេញពី Eaton and Shepherd 2001

អ្នកម៉ៅការដែលធ្វើប្រតិបត្តិការក្នុងតំបន់សិក្សា អាចទិញផលិតផលកសិកម្មពីកសិករខ្នាតតូចយ៉ាងច្រើនបំផុតបាន ១២០នាក់។ កូតាផ្នែកកសិកម្មដែលមានកំណត់ពី ប្រភេទ គុណភាពនិងបរិមាណផលិតផល ថ្លៃ និងកាលបរិច្ឆេទប្រគល់ទំនិញ ត្រូវបានបែងចែកឲ្យកសិករនៅពេលចាប់ផ្តើមរដូវដាំដុះ។ គម្រោង CF ប្រភេទនេះ ជាទូទៅមានប្រើសម្រាប់ផលិតកម្ម បន្លែ ផ្លែឈើ ស្រូវ ម្រេច មាន់ទា និង ជ្រូក។ ស្តង់ដាគុណភាព តម្រូវឲ្យកសិករដាំបន្លែ ផ្លែឈើ ស្រូវ និងម្រេចដោយមិនប្រើសារធាតុគីមី និងចិញ្ចឹមជ្រូកមាន់ទា ដោយអនុវត្តតាមវិធីចិញ្ចឹមសត្វដែលអ្នកម៉ៅការបានបញ្ជាក់នៅក្នុងកិច្ចសន្យា។

ការត្រួតពិនិត្យ មានលក្ខណៈជាការចុះទៅដល់កសិដ្ឋានផ្ទាល់ដោយបុគ្គលិកផ្នែកបច្ចេកទេស និងទីផ្សាររបស់អ្នកម៉ៅការ ប៉ុន្តែតាមធម្មតាកសិករនៅក្នុងមូលដ្ឋានតែងត្រូវបានជួលឲ្យធ្វើកិច្ចការនេះ។ កម្រិតនៃការចូលរួមរបស់អ្នកម៉ៅការ នៅក្នុងផលិតកម្ម ប្រែប្រួលខុសគ្នា គឺមានតាំងពី ការផ្តល់គ្រាប់ពូជប្រភេទត្រឹមត្រូវ ការផ្តល់គ្រាប់ពូជទៅតាមកូតាផលិតកម្មរបស់កសិករម្នាក់ៗ រហូតដល់ ការជួយណែនាំផ្នែកបច្ចេកទេស។ ទំហំនៃការចូលរួមរបស់អ្នកម៉ៅការនៅក្នុងផលិតកម្ម កម្រមានចែងច្បាស់ណាស់ ហើយវាប្រែប្រួលទៅតាមការតម្រូវ ឬមធ្យោបាយហិរញ្ញវត្ថុនៅពេលជាក់លាក់ណាមួយ។ លទ្ធផលរកឃើញនេះ គាំទ្រដល់ការកត់សំគាល់ជាច្រើននៅក្នុងឯកសារសិក្សាស្រាវជ្រាវដែលមានស្រាប់ (ឧទាហរណ៍ Eaton and Shepherd 2001; Bijman 2008)។

---

2 កិច្ចព្រមព្រៀងជាលាយលក្ខណ៍អក្សរ តាមធម្មតាមានឈ្មោះភាគីទាំងសងខាង និងមានបញ្ជាក់ពីកូតា ដូចជា ប្រភេទ បរិមាណ និងគុណភាពនៃផលិតផល ថ្លៃ និងកាលបរិច្ឆេទប្រគល់ទំនិញ។

3 សមាជិកអង្គការកសិករ៖ ក្រុមកសិករ សមាគមកសិករ និងសហករណ៍កសិកម្ម។

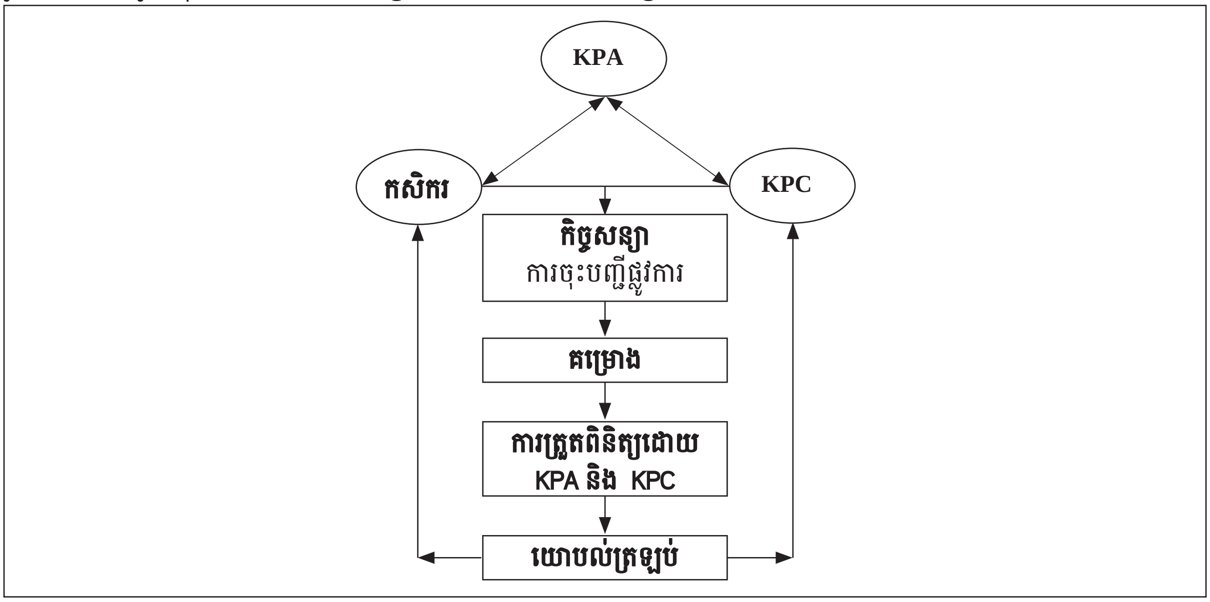
ជាទូទៅ អ្នកម៉ៅការនៅក្នុងគំរូនេះជា អ្នកប្រកបអាជីវកម្មកែច្នៃកសិផល អ្នកលក់រាយ (ឧទាហរណ៍ ផ្សារទំនើប) អ្នកលក់ដុំ (ឧទាហរណ៍ អន្តរការីជាបុគ្គល និងក្រុមហ៊ុនកសិអាជីវកម្ម) និងភោជនីយដ្ឋាន (រួមទាំង ភោជនីយដ្ឋាននៅក្នុងកាស៊ីណូ ឬសណ្ឋាគារ)។ នៅក្នុងករណីជាច្រើន អ្នកម៉ៅការជាអង្គការកសិករដែលទិញ កែច្នៃ[4] និងដាក់លក់ ផលិតផលកសិកម្មរបស់សមាជិកខ្លួន។ អង្គការកសិករ ជារឿយៗមានទីភ្នាក់ងារទ្រទ្រង់មួយ ដែលអាចជា NGO និង/ឬ ការិយាល័យផ្សព្វផ្សាយបច្ចេកទេសកសិកម្ម (OAE)[5] ដែលជួយពួកគេទាំងក្នុងផ្នែកផលិតកម្ម និងផ្នែកទីផ្សារ។ ជំនួយទ្រទ្រង់ផ្តល់ឲ្យរួមមាន ធាតុចូលបម្រើផលិតកម្ម (គ្រាប់ពូជ ជី និងឥណទាន) ការជួយណែនាំបច្ចេកទេសដាំដុះ សម្ភារវេចខ្ចប់ ការប្រមូល និងដឹកជញ្ជូនផលិតផល និងការដាក់បញ្ចូលទៅក្នុងបណ្តាញទីផ្សារថ្មីៗ។

សរុបមក គម្រោង CF បែបមជ្ឈការ ទោះបីត្រូវអនុវត្តជាមួយកសិករជាបុគ្គលក៏ដោយ ប៉ុន្តែភាគច្រើនមានពាក់ព័ន្ធនឹងអង្គការកសិករ។ កសិករខ្នាតតូច អាចទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពីគំរូមជ្ឈការ ច្រើនជាងពី គំរូក្រៅផ្លូវការ។

៥.១.៣ គំរូពហុភាគី

គំរូ CF ពហុភាគី ជាទូទៅជាប់ទាក់ទងនឹងការបណ្តាក់ទុនរួមគ្នារវាងកសិករ អង្គការគ្រប់គ្រងបទបញ្ញត្តិ និងក្រុមហ៊ុនឯកជន ប៉ុន្តែនៅពេលខ្លះ រដ្ឋាភិបាល (ដោយរួមសហការជាដៃគូជាមួយវិស័យឯកជន) ក៏អាចធ្វើវិនិយោគក្នុង CF ប្រភេទនេះដែរ (Eaton and Shepherd 2001, 50; Little and Watts 1994)។

រូបភាព៥៖ គំរូពហុភាគី៖ សហករណ៍ម្រេចកំពត និង សមាគមម្រេចកំពត



ប្រភព៖ កែសម្រួលចេញពី Eaton and Shepherd 2001 ដោយផ្អែកលើការសិក្សាដល់កន្លែង (អង្កេត FGDs និង KIIs)

លក្ខណៈខ្លះនៃគំរូពហុភាគី គេបានពិនិត្យឃើញនៅក្នុងតំបន់សិក្សា។ ក្នុងគម្រោងប្រភេទនេះ មានការចូលរួមពីកសិករ ក្រុមហ៊ុនឯកជន វិនិយោគិន ឬអង្គការស្វែងរក/មិនស្វែងរកប្រាក់ចំណេញ ជាច្រើន (រូបភាព៥) ហើយមាន OAE ដើរតួជាទីភ្នាក់ងារទ្រទ្រង់ ជាជាងអ្នកចូលរួមជាមួយនឹងអ្នកម៉ៅការ។ ក្នុងគំរូពហុភាគី កំពុងដំណើរការនៅក្នុងតំបន់សិក្សាមានគូភាគីច្រើនជាង ២ មកចូលរួម ប៉ុន្តែភាគីទាំងនេះ មិនមែនសុទ្ធតែត្រូវ បណ្តាក់ទុនក្នុងនោះទេ។ ជាឧទាហរណ៍ជាក់ស្តែង សូមមើល ករណីសិក្សាពី សហករណ៍ម្រេចកំពត (KPC) និង សមាគមម្រេចកំពត (KPA) ក្នុង ប្រអប់២។ ករណីសិក្សានោះ ឃ្លាតចេញពីរបៀបរបបជាទូទៅមានលើកឡើងនៅក្នុង ឯកសារសិក្សាស្រាវជ្រាវមានស្រាប់ដែល

4 សំដៅលើការកំណត់គុណភាព ការបែងចែកតាមប្រភេទ និងការវេចខ្ចប់បន្លែស្រស់ និងការរក្សាទុកក្នុងកន្លែងត្រជាក់ (Eaton and Shepherd 2001)។

5 ការិយាល័យផ្សព្វផ្សាយបច្ចេកទេសកសិកម្ម (OAE) ស្ថិតក្រោមមន្ទីរកសិកម្មខេត្ត (PDA)។

បញ្ជាក់ថា ក្រុមហ៊ុន ២ ឬច្រើន ហើយជួនកាលមានទាំង ទីភ្នាក់ងាររដ្ឋាភិបាលផង បានចូលរួមក្នុងការបណ្តាក់ទុនរួមគ្នា ដោយចុះកិច្ចសន្យាឲ្យកសិករផលិត និងផ្គត់ផ្គង់ផលិតផលកសិកម្មសម្រាប់ពួកគេ។

NGOs និង OAE ដើរតួនាទីសំខាន់ណាស់ក្នុងការជួយឲ្យកសិករអាចទទួលបានផលប្រយោជន៍ខ្ពស់បំផុតពី CF។ ពួកគេផ្តល់នូវ ឥណទាន ការណែនាំផ្នែកបច្ចេកទេស ធាតុចូលផលិតកម្ម និងជួនកាល ជំនួយគាំទ្រក្នុងការលក់ចេញទៅទីផ្សារផង។ កសិករភាគច្រើនស្ថិតក្នុងអង្គការកសិករ[6] ដែលទីភ្នាក់ងារទ្រទ្រង់បានបង្កើតឡើង នៅមុនពេលអ្នកម៉ៅការចូលមកដល់។ ដើម្បីបង្កើត ឬកែលំអការតភ្ជាប់ពីកសិដ្ឋាន ទៅទីផ្សារ ទីភ្នាក់ងារទ្រទ្រង់ ធ្វើទំនាក់ទំនងជាមួយក្រុមហ៊ុនកសិអាជីវកម្ម ឬវិនិយោគិន ដែលចាប់អារម្មណ៍លើការចុះកិច្ចសន្យាជាមួយក្រុមកសិករ។

ប្រអប់២៖ ករណីសិក្សាពីគំរូពហុភាគី៖ ម្រេចកំពត

កិច្ចសន្យានៅក្នុងការដាំម្រេច មានការចូលរួមពីកសិករ សហករណ៍ម្រេចកំពត (KPC) និង សមាគមម្រេចកំពត (KPA)។ ទោះបី KPA និង KPC មិនមែនជាក្រុមហ៊ុនបណ្តាក់ទុនរួមគ្នាក៏ដោយ ក៏ស្ថាប័នទាំងនេះមានគោលដៅដូចគ្នា និងធ្វើការរួមគ្នាដើម្បីជំរុញម្រេចកំពតនៅលើទីផ្សារក្នុងស្រុក និងអន្តរជាតិ។

កសិករត្រូវចុះឈ្មោះជាសមាជិក KPA ប្រសិនបើគាត់ចង់បញ្ជាក់ពីគុណភាពម្រេចរបស់ខ្លួន ហើយគាត់ត្រូវដាំម្រេចតាមរបៀបប្រពៃណី ស្របតាមវិធីសាស្រ្ត (ស្តង់ដា និងការណែនាំផ្នែកបច្ចេកទេស) ដាក់ចេញដោយ PDA។ ដើម្បីទទួលបានលទ្ធភាពប្រើប្រាស់ទីផ្សារគួរឲ្យទុកចិត្ត និងថ្លៃថេរ (កំណត់ជាមុន) កសិករអាចចុះឈ្មោះជាសមាជិក KPC ដែលមានសមាជិក ១៥២នាក់ នៅពេលធ្វើការសិក្សានេះ ហើយកសិករត្រូវធ្វើកិច្ចសន្យាផ្លូវការជាមួយ KPC ក្នុងការផលិត និងផ្គត់ផ្គង់ម្រេចកំពត។ ថ្លៃថេរ ត្រូវបានផ្សព្វផ្សាយជាសាធារណៈចំនួនមួយឆ្នាំជាមុន ហើយក្នុងឆ្នាំ២០១៣ ថ្លៃកំណត់នេះគឺ ១០,២៥ដុល្លារ/គក។ KPA យកថ្លៃសេវា (ឧទាហរណ៍ ការត្រួតពិនិត្យផលិតកម្មដើម្បីធានាថា កសិករអនុវត្តតាមវិធីសាស្រ្តត្រឹមត្រូវ) ០,២៥ដុល្លារ/គក ពីផលិតករ និង ០,២៥ដុល្លារ/គក ពីអ្នកទិញ (អ្នកប្រមូលទិញម្រេចដែលធ្វើការឲ្យ KPC)។

តាមរបៀបរបបអនុវត្ត កិច្ចសន្យានេះអាចចាត់ចូលក្នុង គំរូពហុភាគី។ ការផលិតម្រេចតាមកិច្ចសន្យា សម្រាប់ KPC ជួយឲ្យកសិករទទួលបានផលប្រយោជន៍ពីទីផ្សារមានស្ថិរភាព និងថ្លៃផលិតផលមានការធានាត្រឹមត្រូវ។ ម៉្យាងទៀត សមាជិកភាពក្នុង KPA បញ្ជាក់ថា ម្រេចរបស់សាមីកសិករគឺជា ម្រេចកំពតដែលល្បីល្បាញក្នុងពិភពលោក។ ការបញ្ជាក់ភាពត្រឹមត្រូវនេះ ជួយពង្រឹងស្ថានភាពទីផ្សាររបស់កសិករ ទល់នឹងផលិតករម្រេចដទៃទៀត ហើយជួយរក្សាថ្លៃម្រេចគាត់ឲ្យនៅខ្ពស់បំផុតតាមអាចធ្វើបាន។

បញ្ហាចោទឡើងគឺ KPC ប្រមូលទិញតែម្រេចផលិតដោយសមាជិក KPA។ ម៉្យាងទៀតវិធីសាស្រ្តដាំដុះតាមបែបប្រពៃណីដែលត្រូវអនុវត្ត និងការត្រួតពិនិត្យតឹងរឹងដោយ KPA ធ្វើឲ្យកសិករមិនអាចប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាថ្មីដើម្បីបង្កើនទិន្នផល*។ គំនិតមួយមានលើកឡើងដើម្បីបង្កើនទិន្នផលម្រេច គឺ ការសង់បង្គោលពីដុំឥដ្ឋដែលអាចទ្រវល្លិ៍ម្រេចបាន ៨ដើម រីឯបង្គោលឈើបែបប្រពៃណី អាចទ្របានតែ ២ដើមប៉ុណ្ណោះ។ ទោះបីអាចទទួលបានទិន្នផលខ្ពស់ខ្លាំងជាងវិធីបែបបុរាណក៏ដោយ ក៏ KPA បានច្រានចោលវិធីសាស្រ្តបានស្នើឡើងនេះ។ ចំណុចនេះបង្ហាញពី បែបបទដែល CF អាចដាក់កំហិតលើការសម្រេចចិត្តរបស់កសិករក្នុងការជ្រើសរើសបច្ចេកទេសផលិតកម្ម ហើយលទ្ធផលរកឃើញនេះស្របគ្នានឹងលទ្ធផលនៃការសិក្សារបស់ Cai et al. (2008, 24) និង Eaton and Shepherd (2001)។

* KPA ទទូចឲ្យប្រើបច្ចេកទេសបុរាណ ដើម្បីការពារគុណភាព និងភាពល្អពិតឥតប្រែប្រួលនៃម្រេចកំពត។ ដំណាំម្រេច ត្រូវបំពេញតាមការតម្រូវជាក់លាក់ ហើយផលិតកម្មម្រេចមានការត្រួតពិនិត្យយ៉ាងតឹងរឹង ដើម្បីធានានូវការគោរពអនុវត្តតាម វិធីសាស្រ្តបែបបុរាណ។ (www.kampotpepper.biz/information/play.html)។ ប្រភព៖ ការចុះសិក្សាដល់កន្លែង (អង្កេត FGD និង KIIs) ខែកញ្ញា ២០១៣

6 អង្គការកសិករ អាចជា ក្រុមកសិករ សមាគមកសិករ ឬសហករណ៍កសិកម្ម។

គំរូពហុភាគី មិនឃើញមានអនុវត្តច្រើននៅក្នុងតំបន់សិក្សាទេ។ ទោះយ៉ាងណាក្តី Glover (1994, 167) បានកត់សំគាល់ថា៖

> គម្រោងផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាជាច្រើន នៅតាមបណ្តាប្រទេសលូតលាស់តិចជាងគេ ជាការរៀបចំបែបពហុភាគី ដែលមានការចូលរួមពី ក្រុមហ៊ុនឯកជន (ជាទូទៅជាក្រុមហ៊ុនបរទេស ប៉ុន្តែពេលខ្លះជាក្រុមហ៊ុនក្នុងស្រុក) រដ្ឋាភិបាលប្រទេសម្ចាស់ផ្ទះ និងជំនួយអន្តរជាតិ ឬទីភ្នាក់ងារផ្តល់កម្ចី ដូចជាទីភ្នាក់ងារសហរដ្ឋអាមេរិកសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍអន្តរជាតិ (USAID) ធនាគារពិភពលោក ឬ ក្រុមហ៊ុនអភិវឌ្ឍន៍សហធន (Commonwealth Development Corporation: CDC)។

ដោយសារការសិក្សានេះផ្តោតលើកសិករខ្នាតតូចដែលមានដីកម្មសិទ្ធិតិចជាង ១ហិកតា ហេតុនេះ អាចរំលងចោលនូវ គម្រោង CF ខ្លះដែលត្រូវការដីដាំដុះធំ សម្រាប់ការផលិតដំណាំ ដូចមានបញ្ជាក់រួចហើយនៅក្នុងដែនកំណត់នៃការសិក្សានេះ។ Glover (1994, 167-168) បានសង្កត់ធ្ងន់លើគម្រោង CF មួយប្រភេទដែល "ផលិតដំណាំតំបន់ត្រូពិចតាមបែបបុរាណ...ដែលគេច្រើនដាំដុះដោយមានចំណាយទាបបំផុត នៅលើផ្ទៃដីធំៗ" ហើយគាត់បានផ្តល់ជាឧទាហរណ៍ដូចខាងក្រោម៖

> ក្នុងករណីប្លែកគ្នាមួយទៀត ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជាតិ ផ្តល់នូវឥណទានដល់អ្នកដាំដុះ ដើម្បីឲ្យទិញដីគ្រាប់ពូជ និងធាតុចូលផ្សេងទៀត។ នៅពេលប្រមូលផល ក្រុមហ៊ុនធ្វើការទូទាត់ទៅឲ្យអ្នកដាំដុះតាមថ្លៃកំណត់ក្នុងកិច្ចសន្យាប៉ុន្តែបានកាត់យកទឹកប្រាក់ដែលក្រុមហ៊ុនត្រូវបង់ទៅឲ្យធនាគារវិញដើម្បីសងកម្ចីបានផ្តល់ទៅឲ្យអ្នកដាំដុះ។ នៅក្នុងប្រព័ន្ធនេះ ក្រុមហ៊ុនឯកជន ជៀសវាងបញ្ហាទាក់ទងនឹងការវាយតម្លៃពីសុវត្ថិភាពនៃឥណទាន និងការប្ដឹងផ្តល់ពីបទមិនសងបំណុលវិញ។ នៅក្នុងករណីខ្លះ ទីភ្នាក់ងាររដ្ឋាភិបាលផ្តល់នូវធាតុចូល ឬជំនួយបច្ចេកទេស។

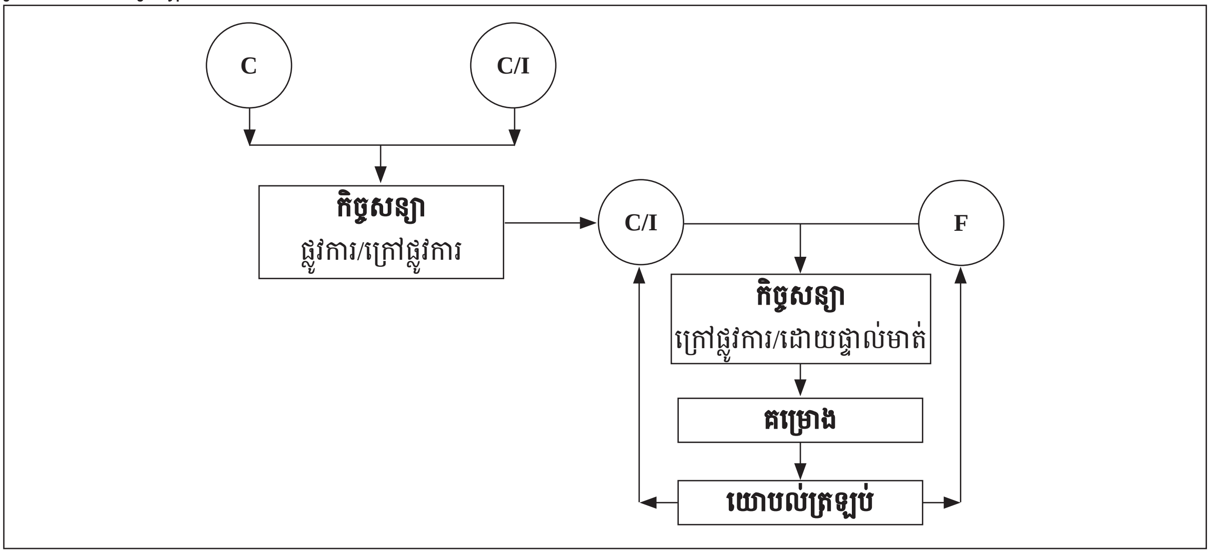
អង្កេតដល់កន្លែង បង្ហាញថា កសិករស្វាគមន៍គម្រោង CF គ្រប់ប្រភេទ ទោះបីមានពាក់ព័ន្ធនឹងភាគីប៉ុន្មាននាក់ក៏ដោយ។ អត្ថប្រយោជន៍ដែលទាក់ទាញកសិករ រួមមាន ស្ថិរភាពទីផ្សារ ថ្លៃថេរនិងបានខ្ពស់ជាង សេវានិងធាតុចូលបម្រើផលិតកម្ម។ ក្នុងការអនុវត្តជាក់ស្តែង កសិករចូលចិត្តនីតិវិធីបែបសាមញ្ញស្រួលប្រើ។ ហេតុនេះ ត្រូវមានការសម្របសម្រួលល្អក្នុងចំណោម និងរវាងក្រុមហ៊ុននិងទីភ្នាក់ងារនានាដែលដែលចូលរួម ព្រមទាំងការរៀបចំកិច្ចសន្យាមានការគ្រប់គ្រងត្រឹមត្រូវ ជាមួយកសិករ។ កង្វះកត្តាខាងលើណាមួយ អាចបង្កការមិនពេញចិត្តក្នុងចំណោមកសិករ ហើយនាំឲ្យមានការលុបចោលកិច្ចសន្យា និងកង្វះខាតក្នុងការអនុវត្ត។

៥.១.៤ គំរូអន្តរការី

គំរូអន្តរការី មានជាប់ទាក់ទងនឹង ៣ ភាគីយ៉ាងតិច ៖ កសិករ អ្នកប្រមូលទិញ (អន្តរការី) និ ងអ្នកម៉ៅការ។ គំរូនេះអាចជាការគួបផ្សំ គំរូមជ្ឈការ ជាមួយនឹង គំរូក្រៅផ្លូវការ។

នៅកម្ពុជាតែងឃើញមានជាទូទៅដែរ ជាពិសេសនៅតំបន់សិក្សា ដែលអ្នកម៉ៅការមិនធ្វើកិច្ចសន្យាដោយផ្ទាល់ជាមួយកសិករ ប៉ុន្តែបែរជាទិញផលិតផល តាមរយៈការធ្វើកិច្ចសន្យាជាលក្ខណៈផ្លូវការ ឬមិនផ្លូវការជាមួយអន្តរការីទៅវិញ។ រីឯអ្នកប្រមូលទិញវិញ គាត់ធ្វើកិច្ចសន្យាក្រៅផ្លូវការជាមួយកសិករជាច្រើនរូប ឲ្យផ្គត់ផ្គង់ផលិតផលឲ្យគាត់ដើម្បីផ្គត់ផ្គង់បន្តទៅឲ្យអ្នកម៉ៅការ។ តាមធម្មតា អ្នកម៉ៅការមិនចង់ទាក់ទងដោយផ្ទាល់ជាមួយកសិករ នៅក្នុងសកម្មភាពផលិតកម្មទេ (រូបភាព៦)។ អ្នកម៉ៅការអាចជាអ្នកកែច្នៃផលដំណាំ ឬពាណិជ្ជករធំៗ (ឧទាហរណ៍ ផ្សារទំនើប)។ ផលិតផលដែលអ្នកម៉ៅការទិញភាគច្រើន រួមមាន បន្លែ អង្ករ ម្រេច និងផលិតផលប្រភពសត្វ ដូចជា សាច់មាន់ សាច់ជ្រូក សាច់គោ និង ពងមាន់/ទា។

រូបភាព៦៖ គំរូអន្តរការី



សំគាល់៖ C: អ្នកម៉ៅការ F: កសិករ C/I: អ្នកប្រមូលទិញ/អន្តរការី
ប្រភព៖ ការសិក្សាដល់កន្លែង (អង្កេត FGDs និង KIIs)

ស្រុកស្អាង ក្នុងខេត្តកណ្តាល ខុសប្លែកពីគេទាំងអស់ ក្នុងចំណោមតំបន់សិក្សានានាដែលមានអនុវត្តគំរូអន្តរការីជាទូទៅ។ លក្ខខណ្ឌដាំដុះក្នុងស្រុកនោះ សមស្របជាខ្លាំងសម្រាប់ការដាំបន្លែ។ កសិករភាគច្រើនដាំបន្លែក្នុងស្រុក ដូចជា សណ្តែកគួរ ត្រប់ សាឡាដ ត្រសក់ ប៉េងប៉ោះ និងម្រះ។ អន្តរការី ទិញផលិតផលដើម្បីផ្គត់ផ្គង់ឲ្យផ្សារទំនើប ភោជនីយដ្ឋាន និងផ្សារលក់ដុំចែកចាយ (នាគមាស)។ មានការចោទសួរថា តើកសិករក្នុងស្រុកនេះអាចទទួលផលប្រយោជន៍ពីគម្រោង CF ផ្លូវការ បានច្រើនជាងពី របៀបរបប CF ក្រៅផ្លូវការដែលកំពុងអនុវត្តសព្វថ្ងៃ ជាមួយនឹង អន្តរការី/អ្នកប្រមូលទិញ ឬយ៉ាងណា។ ស្រុកស្អាង ល្បីឈ្មោះថាជា កន្លែងផលិតកម្មបន្លែស្រស់ក្នុងបរិមាណច្រើនៗសម្រាប់ផ្គត់ផ្គង់ឲ្យទីផ្សារនៅភ្នំពេញ។ ដូច្នេះ ក្រុមហ៊ុនកសិអាជីវកម្ម ផ្សារទំនើប និងសហគ្រិនជាបុគ្គល មិនចាំបាច់ធ្វើកិច្ចសន្យាដោយផ្ទាល់ជាមួយអ្នកដាំដុះ ដើម្បីធានាការផ្គត់ផ្គង់ផលិតផលស្រស់ៗអាចទុកចិត្តបាននោះទេ។

សម្ភាសន៍ជាមួយកសិករមកពីតំបន់សិក្សាខុសៗគ្នា និងជាមួយអ្នកម៉ៅការមួយចំនួន បង្ហាញថា កសិករនៅស្អាង ប្រើសាធាតុគីមីច្រើនក្នុងការដាំដំណាំ ជាពិសេសបន្លែ។ ផ្សារទំនើបខ្លះ មានគោលការណ៍លើកកម្ពស់ផលិតផលដាំដុះតាមបែបសរីរាង្គ ដូច្នេះមិនចង់ទិញផលដំណាំមានបាញ់ថ្នាំគីមីទេ។ ដូច្នេះ កសិករទាំងនោះបានបោះបង់ឱកាសទាញយកអត្ថប្រយោជន៍ពីកិច្ចសន្យាផ្លូវការ។ ប៉ុន្តែទោះបីទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍តិចជាងក្តី ក៏ពួកគេច្រើនតែចូលរួមក្នុងរបៀបរបបកិច្ចសន្យាក្រៅផ្លូវការដែលមានការរឹតត្បិតតិចជាងលើការប្រើប្រាស់សារធាតុគីមីផ្នែកសិកម្ម។

សរុបមក ការចុះកិច្ចសន្យាបន្តតាមរយៈអន្តរការី នាំឲ្យមានការកាត់ផ្តាច់ទំនាក់ទំនងរវាងក្រុមហ៊ុនកសិអាជីវកម្ម (អ្នកម៉ៅការ) នឹងកសិករជាប់កិច្ចសន្យា។ ចំណុចនេះមានន័យថា (១) កសិករទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍តិច ឬគ្មានសោះ ពីអ្នកម៉ៅការ ដូចជា ឥណទានមានការប្រាក់ទាបឬគ្មានការប្រាក់ ការជួយណែនាំផ្នែកបច្ចេកទេស ធាតុចូល និងការទ្រទ្រង់ផ្នែកទីផ្សារ (២) អ្នកម៉ៅការ អាចជួបគ្រោះថ្នាក់ទទួលបានផលិតផលមានគុណភាពទាប និង/ឬ ការផ្គត់ផ្គង់មិនទៀងទាត់ ហើយ (៣) ចំណូលពីការដាំដុះនៅតែមានកម្រិតទាប និងសឹងតែមិនមាន អត្ថប្រយោជន៍អ្វីទៀតមកជួយបំពេញបន្ថែមទេ។ លទ្ធផលសិក្សានេះ ស្របគ្នានឹងលទ្ធផលបានពីការសិក្សាពីឯកសារពាក់ព័ន្ធ។ តួយ៉ាង Bijman (2008, 4) លើកឡើងថា "គំរូអន្តរការី ដែលអាចចាត់ទុកជាការគួបផ្សំគ្នារវាងគំរូមជ្ឈការ និងគំរូក្រៅផ្លូវការនោះ គឺជា របៀបរបបមួយមានអនុវត្តជាទូទៅនៅទូទាំងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍។ គំរូនេះមានគុណវិបត្តិជាច្រើនសម្រាប់ការសម្របសម្រួលតាមខ្សែឈរ និងការផ្តល់គ្រឿងលើកទឹកចិត្តសមស្រប ព្រោះមិនមានចំណងទាក់ទងដោយផ្ទាល់រវាងអ្នកម៉ៅការ

នឹងកសិករ"។ Eaton and Shepherd (2001, 55) បញ្ជាក់ថា "គំរូនេះ អាចនាំឲ្យមាន ប្រាក់ចំណូលទាបជាងសម្រាប់កសិករ ស្តង់ដាគុណភាពទាបជាង និងផលិតកម្មមិនទៀងទាត់"។

ការភ្ជិតចន្លោះខ្វះខាតនៅក្នុងគំរូអន្តរការី អាចជួយឲ្យកសិករទទួលបានឱកាសប្រើប្រាស់ទីផ្សារគួរឲ្យទុកចិត្ត និងថ្លៃផលិតផលមានស្ថិរភាព។ ទោះយ៉ាងណាក្តី លទ្ធផលសិក្សាបង្ហាញថា កសិករនឹងមិនធ្វើសកម្មភាពអ្វីតែឯងនោះទេ។ ដូច្នេះ គួរលើកទឹកចិត្តឲ្យពួកគេបង្កើត ឬចូលរួមក្នុងអង្គការកសិករ ជាពិសេសសហករណ៍កសិកម្ម ដើម្បីដាំដុះផលិតផលស្បៀងអាហារមានគុណភាពខ្ពស់ និងមានសុវត្ថិភាព ដែលកសិអាជីវកម្ម (ដូចជា អ្នកម៉ៅការ) ចង់បាន ព្រមទាំងដើម្បីចរចាធ្វើកិច្ចសន្យាផលិតកម្មជាផ្លូវការដោយផ្ទាល់ជាមួយនឹង កសិអាជីវកម្ម ឬដោយប្រយោលតាមរយៈអន្តរការី។ មធ្យោបាយនេះ អាចឲ្យកសិករជាប់កិច្ចសន្យា ទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពីលទ្ធភាពទទួលបានទីផ្សារ និងថ្លៃមានស្ថិរភាព។ តាមរយៈការធ្វើការរួមគ្នាជាក្រុម កសិករអាចពង្រឹងអំណាចតថ្លៃ ក្នុងការចរចាកិច្ចសន្យាជាមួយអ្នកទិញ និងអ្នកម៉ៅការ។ លើសពីនេះទៀត ក្រុមកសិករច្រើនតែទទួលបានជំនួយទ្រទ្រង់សំខាន់ៗ និងបច្ចេកវិទ្យាបង្កើនផលិតភាពពី NGOs, OAE និងអ្នកម៉ៅការ អាចពង្រឹងទំនុកចិត្ត និងការប្តេជ្ញាចិត្តនៅក្នុងកិច្ចការជំនួញរវាងអ្នកលក់ នឹងអ្នកទិញ និងពង្រីកសកម្មភាពចូលទៅក្នុងទីផ្សារផលិតផលថ្មីៗទៀត។ អ្នកម៉ៅការក៏មានទំនុកចិត្តកាន់តែខ្លាំងលើ កសិករជាប់កិច្ចសន្យាដែលចូលរួមក្នុង អង្គការកសិករដែលមានគាំទ្រ ឬការធានាពី NGOs និង OAE ក្នុងការដាំដុះ និងផ្គត់ផ្គង់ផលិតផលតាមស្តង់ដាគុណភាព កូតា និងកាលបរិច្ឆេទប្រគល់ទំនិញជាក់លាក់។

កិច្ចសន្យាផ្លូវការនៅក្នុងតំបន់សិក្សា តាមធម្មតាតែងធ្វើឡើងសម្រាប់ផលិតផលកសិកម្មពិសេស ឬផ្គត់ផ្គង់ទីផ្សារជាក់លាក់ ដែលទាមទារនូវ វិធីដាំដុះ ធាតុចូល និងស្តង់ដាគុណភាព មានការត្រួតពិនិត្យតឹងរឹងពីអ្នកម៉ៅការ។ ដំណាំផលិតក្រោមកិច្ចសន្យាផ្លូវការទាំងនេះ រួមមាន ស្រូវ បន្លែ និងផ្លែឈើគ្មានជាតិគីមី ម្រេចកំពត (ដាំដុះដោយប្រើវិធីសាស្ត្របុរាណ) និងបន្លែអឺរ៉ុប (ដាំដោយប្រើគ្រាប់ពូជនាំចូល)។

នៅក្នុងតំបន់សិក្សា ឃើញមានអនុវត្តជាទូទៅតែ ៤គំរូ CF ប៉ុណ្ណោះ។ មិនឃើញមានប្រើសោះ គឺ គំរូពហុភាគី ដែលភាគច្រើនប្រើតែសម្រាប់ដំណាំដូចជា កៅស៊ូ តែ អំពៅ ដូងប្រេង និងទាមទារដីដាំដុះធំៗ។

៥.២ អត្ថប្រយោជន៍

CF ដែលគ្រប់គ្រងបានល្អ ជាមធ្យោបាយមានប្រសិទ្ធភាពសម្រាប់ ការសម្របសម្រួលនិងជំរុញផលិតកម្មកសិកម្ម និងការផ្សាយលក់ទៅទីផ្សារ។ ប៉ុន្តែ "អត្ថប្រយោជន៍ គុណវិបត្តិ និងបញ្ហាផុសចេញពី CF វាប្រែប្រួលខុសគ្នាទៅតាមស្ថានភាពរូបវន្ត សង្គម និងទីផ្សារ" (Eaton and Shepherd 2001, 10)។

៥.២.១ អត្ថប្រយោជន៍សម្រាប់កសិករជាប់កិច្ចសន្យា

ចំណូលខ្ពស់ជាងមុនបានពីកសិកម្ម តាមរយៈលទ្ធភាពទទួលបានទីផ្សារមានស្ថិរភាព ជាកត្តាសំខាន់មួយនៃការពេញចិត្តរបស់កសិករក្នុងការចូលរួមក្នុងគម្រោង CF។ អ្នកម៉ៅការ តាមធម្មតាតែងសន្យាទិញយកផលិតផលទាំងអស់ដែលដាំដុះបានក្នុងកម្រិតបរិមាណនិងគុណភាពមានបញ្ជាក់ក្នុងកិច្ចសន្យា។ម្យ៉ាងទៀតកសិករអាចទាញយកប្រយោជន៍ពីឱកាសនាំចេញ ដើម្បីពង្រីកពាណិជ្ជកម្មទៅកាន់ទីផ្សារអន្តរជាតិ ដែលតាមធម្មតាមិនមែនជាជម្រើសមួយបើកចំហដល់កសិករទ្រទ្រង់ទ្រាយតូចឡើយ។ តាមនេះ CF ជាមធ្យោបាយមួយសម្រាប់ជំរុញផលិតផលរបស់ពួកគេ និងលទ្ធភាពចូលទៅទីផ្សារថ្មីៗ។ របៀបអនុវត្តល្អៗបំផុតឃើញមាននៅក្នុងតំបន់សិក្សា បានជំរុញឡើងដោយជោគជ័យនូវម្រេចកំពត និងកេរ្តិ៍ឈ្មោះពូជអង្ករក្រអូបលំដាប់ខ្ពស់។ ចំណុចនេះបញ្ជាក់គាំទ្រដល់លទ្ធផលសិក្សារបស់ Glover (1994, 168) ដែលថា "បើគ្មានការត្រួតពិនិត្យគុណភាព និងការសម្របសម្រួលម៉ឺងម៉ាត់នៅក្នុងផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យានោះទេ កសិករមានដីតូចៗ តាមធម្មតាមិនអាចលក់ទំនិញឆាប់ខូចគុណភាពទៅក្រៅប្រទេស តាមរយៈការលក់ក្នុងទីផ្សារបើកចំហឡើយ"។

ជាទូទៅ *ថ្លៃដាក់លាក់* (ថ្លៃថេរ ឬកំណត់ជាមុន) ត្រូវបានផ្សព្វផ្សាយជាមុន និងចុះបញ្ជាក់នៅក្នុងកិច្ចសន្យា។ ប៉ុន្តែ CF ប្រភេទខ្លះ ដូចជា គំរូក្រៅផ្លូវការជាដើម វាមិនផ្អែកលើថ្លៃដាក់លាក់ទេ ប៉ុន្តែជាប់ទាក់ទងនឹងថ្លៃទីផ្សារនៅពេលប្រគល់ទំនិញ។ ក្នុងករណីទាំងនេះ ប្រាក់ចំណូលដែលកសិករជាប់កិច្ចសន្យាទទួលបានពីផលដំណាំរបស់ខ្លួនវាប្រែប្រួលទៅតាមថ្លៃឡើងចុះក្នុងទីផ្សារ។

ការគាំទ្រផ្នែកផលិតកម្ម ជាទូទៅមានទម្រង់ជា ធាតុចូល បច្ចេកវិទ្យា និងសេវាផ្តល់បច្ចេកទេសដាំដុះ។ កសិករជាប់កិច្ចសន្យាភាគច្រើន ពេញចិត្តនឹងការផ្តល់ជំនួយគាំទ្រប្រភេទនេះ ទោះបីជារឿយៗវាមានទម្រង់ជាការឲ្យខ្ចីមុនក្តី។

លទ្ធភាពទទួលបានឥណទាន/កម្ចីមានការប្រាក់ទាប ឬគ្មានការប្រាក់ ពីអ្នកម៉ៅការ អាចឲ្យកសិករធ្វើវិនិយោគលើដីធ្លីរបស់គាត់ និងមានទ្រនាប់ការពារមួយទល់នឹងវិបត្តិផ្សេងៗ។ វាក៏ជួយកាត់បន្ថយ ភាពពឹងផ្អែករបស់កសិករទៅលើកម្ចីមានការប្រាក់ខ្ពស់របស់អ្នកចងការប្រាក់ឯកជន និងបញ្ហាត្រូវមានរបស់ដាក់ធានាដើម្បីទទួលបានកម្ចីពីគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ។

សរុបមក អត្ថប្រយោជន៍សំខាន់បំផុតដែលកសិករទទួលបានពី CF គឺ លទ្ធភាពទទួលបានទីផ្សារគួរឲ្យទុកចិត្ត និងថ្លៃផលិតផលនឹងនល្អះ ផលិតផលទាំងអស់ដែលដាំដុះបានដោយអនុវត្តតាមលក្ខខណ្ឌតម្រូវជាក់លាក់ គឺមានការទិញយកតាមថ្លៃបានកំណត់ជាមុន។ កសិករនៅក្នុងតំបន់សិក្សា តែងលើកឡើងដែរពីអត្ថប្រយោជន៍ផ្សេងៗទៀតដូចមានបញ្ជាក់នៅខាងលើថាជាផលចំណេញ និងមានបញ្ជាក់ក្នុងលទ្ធផលនៃការសិក្សាពីមុនៗ (Eaton and Shepherd 2001; Bijman 2008; Cai et al. 2008; Nou and Heng 2013)។ ទោះយ៉ាងណាក្តី អត្ថប្រយោជន៍នៃ CF អាចប្រែប្រួលទៅតាមប្រភេទនៃគំរូ CF និងកាលៈទេសៈដែលវាត្រូវដំណើរការ។

៥.២.២ អត្ថប្រយោជន៍សម្រាប់អ្នកម៉ៅការ

សម្ភាសន៍អ្នកផ្តល់ព័ត៌មានគន្លឹះដែលជាអ្នកម៉ៅការបង្ហាញថា ពួកគេតែងទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ និងផលចំណេញពីការចុះកិច្ចសន្យាឲ្យកសិករដាំដំណាំឲ្យខ្លួន បានច្រើនជាងពី ការដំណើរការចំការធំៗដោយខ្លួនឯង។

ដី និងពលកម្ម អាចជាឧបសគ្គដ៏ធំមួយដល់ផលិតកម្ម និងការធ្វើវិនិយោគ។ ការទិញដីសមស្របសម្រាប់ធ្វើចំការធំៗត្រូវចំណាយទុនច្រើនណាស់។ ទោះបីក្រុមហ៊ុនអាចទិញដីបានក្នុងតម្លៃសមរម្យក្តី ក៏ក្បាលដីធំល្មមសម្រាប់ទ្រទ្រង់ផលិតកម្មកសិកម្មអាចរស់រានបានជាលក្ខណៈពាណិជ្ជកម្ម កម្រអាចរកបានណាស់។ ពលកម្ម ជាធាតុចូលដ៏សំខាន់មួយទៀតក្នុងផលិតកម្មកសិកម្ម។ ក្រុមហ៊ុនត្រូវគិតគូរពីតម្រូវការកម្លាំងពលកម្ម និងតម្លៃពលកម្ម ក្នុងនោះមានទាំង ការជ្រើសរើសកម្លាំងពលកម្ម ការបណ្តុះបណ្តាលនិងគ្រប់គ្រង ហើយអាចមានទាំងការស្នាក់នៅ និងហូបចុកសម្រាប់ពលករទៀតផង។ ផ្ទុយមកវិញ CF ផ្តល់ឲ្យក្រុមហ៊ុននូវលទ្ធភាពធ្វើ និងត្រួតពិនិត្យលើផលិតកម្ម ដោយមិនចាំបាច់ទិញដី ឬជួលកម្លាំងពលកម្មទេ។

> យើងមិនមានសមត្ថភាពផលិតនូវផលិតផលកសិកម្មដោយខ្លួនឯងទេ ព្រោះយើងមិនមានដី ឬកម្លាំងពលកម្មសម្រាប់ផលិតកម្មដំណាំ។ ប្រសិនបើយើងធ្វើការជាមួយកសិករ យើងគ្រាន់តែទូទាត់ប្រាក់ឲ្យពួកគេ សម្រាប់អ្វីដែលពួកគេដាំបាន បន្ទាប់ពីការប្រមូលផល រួចហើយដឹកទំនិញទៅលក់នៅទីផ្សារ។ យើងកាត់បន្ថយហានិភ័យ ដោយមិនបាច់ទទួលខុសត្រូវលើផលិតកម្មកសិកម្មដោយខ្លួនឯង។ (អ្នកម៉ៅការ នៅរាជធានីភ្នំពេញ)

សម្ភាសន៍ជាមួយអ្នកម៉ៅការបង្ហាញថា ក្រុមហ៊ុនខ្លះមានដំណើការផលិតកម្មក្នុងកន្លែងរបស់ខ្លួនផ្ទាល់ នៅលើដីបម្រុងទុក ក្នុងលក្ខណៈជាយុទ្ធសាស្ត្រសម្រាប់ជួយពួកគេដោះស្រាយឧបសគ្គផ្នែកផលិតកម្មចម្បងៗ។ ឧបសគ្គចម្បងមួយលើការផ្គត់ផ្គង់ គឺផលិតកម្មដំណាំកម្រិតទាបនៅពេលមានភ្លៀងធ្លាក់ខ្លាំងក្នុងរដូវវស្សា និងពេលក្តៅខ្លាំងនៅរដូវប្រាំង គឺនៅពេលកសិករជាប់កិច្ចសន្យាមិនអាចផលិតបានគ្រប់គ្រាន់ទៅតាមកូតា។

ភាពអាចទុកចិត្តបាននៃផលិតកម្ម និងការចែករំលែកហានិភ័យ។ នៅក្នុង CF អ្នកម៉ៅការកំណត់លក្ខខណ្ឌសំខាន់ៗ និងពិភាក្សាពីលក្ខខណ្ឌទាំងនេះជាមួយកសិករដើម្បីព្រមព្រៀងគ្នាលើចំណុចដែលកសិករត្រូវអនុវត្តតាម។ គម្រោងកិច្ចសន្យាមានការគ្រប់គ្រងត្រឹមត្រូវ បង្កើតនូវទំនុកចិត្ត និងភាពអាចទុកចិត្តបាននៅក្នុងផលិតកម្ម និងការផ្គត់ផ្គង់។ ទោះយ៉ាងនេះក្ដី កសិកម្មជាលក្ខណៈពាណិជ្ជកម្ម តែងមានហានិភ័យខ្លះជានិច្ច។ ក្នុងរបៀបរបប CF កសិករត្រូវរ៉ាប់រងហានិភ័យទាំងអស់ផ្នែកផលិតកម្ម រីឯអ្នកម៉ៅការត្រូវរ៉ាប់រងការខាតបង់ពាក់ព័ន្ធនឹងការឡើងចុះថ្លៃ ផលិតផលងាយខូចគុណភាព និងកង្វះធាតុចូលសម្រាប់ការកែច្នៃផលិតផល។ នៅពេលមានបញ្ហាផ្នែកផលិតកម្មជាទូទៅ និងមិនមែនជាកំហុសរបស់កសិករនោះ អ្នកម៉ៅការតែងពន្យាពេលត្រូវសងការខ្ចីបុលផ្សេងៗរបស់កសិករសម្រាប់បម្រើផលិតកម្ម ទៅរដូវក្រោយទៀត។

> យើងអាចទទួលបានពីកសិករជាប់កិច្ចសន្យារបស់យើង នូវផលិតផលគួរឲ្យទុកចិត្តជាង ផលិតផលពីទីផ្សារចំហ។ តួយ៉ាង គោលការណ៍មួយរបស់ហាងយើង គឺលក់ផលិតផលគ្មានជាតិគីមី។ ផលិតផលទិញនៅលើទីផ្សារចំហ ច្រើនតែមានជាប់សំណល់សារធាតុគីមី។ ហេតុនេះ តាមរយៈការចុះកិច្ចសន្យាឲ្យកសិករជាក់លាក់ដាំដំណាំដោយមិនប្រើសារធាតុគីមីនោះ យើងអាចទទួលបានផលិតផលមានគុណភាពគួរឲ្យទុកចិត្ត។ (អ្នកម៉ៅការ រាជធានីភ្នំពេញ)

អត្ថប្រយោជន៍សំខាន់បំផុតដែលអ្នកម៉ៅការទទួលបានពី CF គឺ ការផ្គត់ផ្គង់ទៀងទាត់ និងគុណភាពអាចទុកចិត្តបាន។ ការចែករំលែកហានិភ័យផលិតកម្ម ក៏ជាអត្ថប្រយោជន៍សំខាន់មួយដែរ ប៉ុន្តែតាមធម្មតាអ្នកម៉ៅការមិនបានពិភាក្សាពីចំណុចនេះជាមួយឯកសិករ ឬបញ្ជាក់វានៅក្នុងកិច្ចសន្យាទេ។ ចំណុចគួរចាប់អារម្មណ៍មួយ គឺកសិករមិនមានលើកចំណុចនេះថាជាបញ្ហាមួយឡើយ។ ពួកគេសុខចិត្តទទួលខុសត្រូវលើរាល់បញ្ហាផ្នែកផលិតកម្ម។

សរុបមក កសិករ និងអ្នកម៉ៅការ ពេញចិត្តចូលរួមក្នុងគម្រោង CF ព្រោះអាចទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍សំខាន់ៗពីគម្រោង។ ប៉ុន្តែកសិករអាចទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ច្រើនកម្រិតណា វាប្រែប្រួលទៅតាមគំរូ CF ដែលបានប្រើប្រាស់។ កិច្ចសន្យាផ្លូវការស្របតាមគំរូ CF មជ្ឈការ និងពហុភាគី ផ្ដល់ឲ្យកសិករនូវអត្ថប្រយោជន៍ច្រើនបំផុត ជាពិសេស ស្ថិរភាពទីផ្សារ និងស្ថិរភាពថ្លៃ។

៥.៣ ឧបសគ្គ

៥.៣.១ ឧបសគ្គសម្រាប់កសិករ

ស្របគ្នានឹងអត្ថប្រយោជន៍ CF ក៏មានឧបសគ្គ និងចំណុចរាំងស្ទះខ្លះដែលជារឿយៗត្រូវមានការសម្រុះសម្រួលពីកសិករផងដែរ។ បញ្ហាចម្បងដែលកសិករត្រូវប្រឈមមុខ គឺធាតុអាកាសមិនល្អ ការផ្គត់ផ្គង់ច្រើនពេក ឬតិចពេកនូវផលិតផលជាក់លាក់ខ្លះ ធាតុចូលផលិតកម្មមិនគ្រប់គ្រាន់ឬមានគុណភាពអន់ កង្វះទុនវិនិយោគ ការទូទាត់យឺតពេល កង្វះបច្ចេកវិទ្យាថ្មីដើម្បីឈ្នះលើការបំផ្លិចផ្លាញដោយហ្វូងសត្វចង្រៃ (សម្រាប់ផលិតផលសរីរាង្គ និងមិនមែនសរីរាង្គ) ភាពមិនទុកចិត្តគ្នារវាងកសិករនឹងអ្នកម៉ៅការ និង ភាពមានខ្វោះនៃទីផ្សារ។

៥.៣.១.១ ធាតុអាកាស

ធាតុអាកាស អាចជាបញ្ហាប្រឈមធំបំផុតមួយសម្រាប់កសិករ ដោយវាជះឥទ្ធិពលលើទិន្នផល និងគុណភាពផលិតផល។ ធាតុអាកាសអំណោយផល អាចនាំការផ្គត់ផ្គង់កើនលើសតម្រូវការ រីឯធាតុអាកាសមិនល្អ ជារឿយៗជាមូលហេតុនៃការផ្គត់ផ្គង់បានតិច។ បញ្ហាទាក់ទងនឹងធាតុអាកាស អាចធ្វើឲ្យកសិកររារែកក្នុងការចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចសន្យាផលិតកម្ម។ ដូច្នេះ ក្នុងកិច្ចសន្យាផលិតកម្ម គួរមានការគិតគូរពីហានិភ័យពាក់ព័ន្ធនឹងបញ្ហាធាតុអាកាសអាក្រក់ខុសប្រក្រតី ដែលអាចធ្វើឲ្យកសិករធ្លាក់ក្នុងស្ថានភាពមិនអាចគោរពតាមកិច្ចសន្យា។

រដូវដាំដុះមមាញឹកបំផុត គឺចាប់ពីខែធ្នូ ដល់ កុម្ភៈ ដែលមានធាតុអាកាសត្រជាក់ស្ងួត ហើយរដូវដាំដុះកម្រិតទាប មានចាប់ពីខែមីនា ដល់ វិច្ឆិកា ដែលធាតុអាកាសប្រែប្រួលពីក្តៅ ទៅក្តៅខ្លាំង និងសើម។ បញ្ហាលំបាកមួយ ដែលកសិករបានរាយការណ៍ គឺ ការខូចខាតដំណាំដោយសារសីតុណ្ហភាពក្តៅខុសធម្មតា បណ្តាលមកពីការប្រែប្រួលអាកាសធាតុ៖ ពួកគេ មិនមានសំណាញ់ ឬផ្ទាំងប្លាស្ទិកគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់គ្របការពារដំណាំពីកំដៅថ្ងៃដ៏ខ្លាំងនេះទេ។

> សម្រាប់អតិរេកផលិតផលដែលកសិករនៅសល់ក្រោយពីអ្នកម៉ៅការទិញនោះ កាលពីរដូវមុនខ្ញុំបានទិញ លើសដែលមានតម្លៃប្រហែល ១០០ដុល្លារទៀត មកទុកឲ្យគោក្របី និងជ្រូករបស់ខ្ញុំស៊ី ដើម្បីជួយកសិករកាត់បន្ថយការបង់ខាត។ ប្រាក់បន្ថែមនោះ ជួយឲ្យពួកគាត់ប៉ះប៉ូវលើថ្លៃគ្រាប់ពូជ។ (ទីប្រឹក្សាបច្ចេកទេសនៃក្រុមហ៊ុនឯកជនមួយ ក្នុងខេត្តកំពង់ស្ពឺ)

ធាតុអាកាសត្រជាក់ អាចលួនាំឲ្យដំណាំផ្តល់ផលច្រើន ប៉ុន្តែកសិករ និងអ្នកម៉ៅការ មិនមែនសុទ្ធតែបានចំណេញថែមនោះទេ ពីព្រោះផលដំណាំអាចជន់ហូរហៀរនៅលើទីផ្សារ។ ក្តីបារម្ភចម្បងរបស់កសិករ គឺអ្នកម៉ៅការនឹងមិនទិញដំណាំរបស់គាត់។ ជាក់ស្តែងអ្នកម៉ៅការត្រូវប្រឈមនឹងជម្រើសដ៏ពិបាក ព្រោះ ពួកគេអាចខាតបង់ផលិតកម្មនៅឆ្នាំក្រោយ ប្រសិនបើមិនទិញផលដំណាំដែលកសិករផលិតឲ្យខ្លួន ប៉ុន្តែបើពួកគេទិញផលិតផលរបស់កសិករជាប់កិច្ចសន្យា ពួកគេប្រហែលមិនអាចលក់វាចេញបានឡើយ។ អតិរេកផលិតកម្ម អាចជំរុញឲ្យអ្នកម៉ៅការលុបចោលការបញ្ជាទិញ ដែលជាទង្វើបំពានកិច្ចសន្យាជាមួយកសិករ។

> ពាក្យ "ផលិតកម្ម" មានចោទបញ្ហាមិនចេះចប់។ ផលិតកម្ម អាចលើស ឬមិនគ្រប់តាមការតម្រូវ។ វាពិបាកនឹងប៉ាន់ស្មានបាន។ អាកាសធាតុ ជាកត្តាសំខាន់បំផុតដែលជះឥទ្ធិពលលើផលិតកម្ម។ នៅពេលប្រមូលផល តម្រូវការនៅទីផ្សារមានកម្រិតទាប។ នៅពេលតម្រូវការនៅទីផ្សារឡើងខ្ពស់ ផលិតកម្មមានកម្រិតទាប។ (កសិករជាប់កិច្ចសន្យា ខេត្តកំពង់ស្ពឺ)

៥.៣.១.២ គ្រាប់ពូជមានតម្លៃសមរម្យអាចប្រើបាន និងគួរឲ្យជឿជាក់

គ្រាប់ពូជតែងមានថ្លៃខ្ពស់ ធ្វើឲ្យកសិករខ្នាតតូចជួបការលំបាកភ្លាម។ បញ្ហាដទៃទៀតផុសចេញពីលទ្ធភាពតិចដើម្បីទទួលបានប្រភេទគ្រាប់ពូជមានគុណភាពល្អ ក្នុងបរិមាណគ្រប់គ្រាន់។ ឧបសគ្គទាំងនេះ អាចបង្កបញ្ហាដល់កសិករទាំងអស់គ្នា ប៉ុន្តែប៉ះពាល់ជាពិសេសដល់កសិករមានដីតូចៗដែលបានចូលរួមក្នុងកិច្ចសន្យាផលិតកម្មពហុភាគី និងមជ្ឈការ។ គ្រាប់ពូជភាគច្រើន ទាំងដំណាំអឺរ៉ុប និងក្នុងស្រុក ជាគ្រាប់ពូជនាំចូល និងមិនមានការធានាគុណភាពទេ (អត្រាដុះ និងទិន្នផល)។ អ្នកម៉ៅការខ្លះ ទទួលខុសត្រូវលើការជ្រើសរើសប្រភេទ និងប្រភពគ្រាប់ពូជ ព្រមទាំងការបញ្ជាទិញក្នុងបរិមាណគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីផ្គត់ផ្គង់ឲ្យកសិករ។ តាមធម្មតាកសិករទូទាត់ថ្លៃគ្រាប់ពូជឲ្យអ្នកម៉ៅការនៅពេលទទួលបានប្រាក់លើផលិតផលរបស់គាត់ ដែលជាទូទៅគឺ ១ខែក្រោយពេលប្រគល់ផលិតផលនោះ។

ក្នុងការអនុវត្តជាក់ស្តែង កសិករខ្លះមិនពេញចិត្តនឹង ភាពយឺតយ៉ាវក្នុងការទទួលបានគ្រាប់ពូជជាក់លាក់ ដែលអ្នកម៉ៅការត្រូវផ្តល់ឲ្យតាមកិច្ចសន្យា និងនីតិវិធីទូទាត់ថ្លៃគ្រាប់ពូជ ជាពិសេសនៅពេលគ្រាប់ពូជ មិនដុះបានច្រើនសមស្រប ឬមិនលូតលាស់ល្អ។ កសិករបានត្អូញត្អែរពីតម្លៃវាខ្ពស់ ទិន្នផលទាប និងការបង់ខាតពេលវេលា។ ជាដំណោះស្រាយ កសិករ និងអ្នកម៉ៅការ បានព្រមព្រៀងថា ការទូទាត់ថ្លៃគ្រាប់ពូជ ត្រូវផ្អែកលើអត្រាដុះ និងការលូតលាស់កូនដំណាំ។ ឧទាហរណ៍ ពីរបៀបដែល កសិករតម្រូវឲ្យទូទាត់ថ្លៃគ្រាប់ពូជដែលដុះលូតលាស់មិនបានល្អ ប្រសិនបើគ្រាប់ពូជក្នុងឡូត៍តែមួយ វាលូតលាស់ល្អនៅលើដីរបស់កសិករផ្សេងទៀត។ នៅក្នុងករណីនេះ គេចាត់ទុកថា វាជាកំហុសកសិករ មិនមែនបញ្ហាគ្រាប់ពូជទេ។ ផ្ទុយមកវិញ កសិករមិនចាំបាច់ទូទាត់ថ្លៃគ្រាប់ពូជទេ ប្រសិនបើគ្រាប់ពូជក្នុងឡូត៍តែមួយ វាលូតលាស់មិនល្អដែរនៅលើដីរបស់កសិករផ្សេងទៀត ហើយក្នុងករណីនេះ បញ្ហាចោទឡើងពីគុណភាពគ្រាប់ពូជ។

៥.៣.១.៣ កង្វះមូលធន និងកម្លាំងពលកម្ម

កសិករ និងអ្នកម៉ៅការ បានចង្អុលបង្ហាញថា កសិករខ្នាតតូចជារឿយៗមិនមានទុនគ្រប់គ្រាន់ ឬមិនមានទំនុកចិត្ត ដើម្បីទៅទទួលយកឥណទានមកធ្វើវិនិយោគលើដីរបស់ខ្លួន ជាពិសេសដើម្បីជំនះលើឧបសគ្គក្នុងផលិតកម្មតាមរដូវ។ ឧទាហរណ៍ ពួកគាត់មិនមានលទ្ធភាពទិញវត្ថុធាតុដើម ដូចជា ប្លាស្ទិក និងសំណាញ់បៃតង មកការពារដំណាំពីភ្លៀងធំ ឬ កំដៅខ្លាំងនោះទេ។ម្យ៉ាងទៀតកង្វះកម្លាំងពលកម្មដោយសារលំហូរពលករពីជនបទទៅទីក្រុងនៅកម្ពុជានិងទៅប្រទេស ដទៃទៀត ដូចជា ថៃ កូរ៉េខាងត្បូង និងម៉ាឡេស៊ី ធ្វើឲ្យកសិករខ្លះ ត្រូវឈប់ធ្វើការដាំដុះ ឬក៏ចូលរួមក្នុងការដាំដុះសម្រាប់ តែចិញ្ចឹមគ្រួសារ និងពឹងផ្អែកលើប្រាក់ផ្ញើមកផ្ទះ ពីសមាជិកគ្រួសារដែលធ្វើចំណាកស្រុក។

> មានវគ្គបណ្តុះបណ្តាលមួយពីរបៀបដាំបន្លែនៅរដូវប្រាំង ប៉ុន្តែកង្វះទុន និងកម្លាំងពលកម្ម ធ្វើឲ្យយើងមិនអាចយកអ្វីដែលយើងរៀនចេះមកប្រើប្រាស់បាន។ ហេតុនេះ យើងគ្រាន់តែដាំអ្វីដែលយើងអាចដាំបាន ដោយប្រើធនធានដែលយើងមាន។ (កសិករជាប់កិច្ចសន្យា ខេត្តកំពង់ស្ពឺ)

កសិករខ្លះបានសារភាពថា គាត់រារែកចិត្តក្នុងការខ្ចីប្រាក់ ឬទទួលឥណទានពីអ្នកផ្តល់កម្ចី ឬស្ថាប័នមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ព្រោះខ្លាចមិនអាចរកប្រាក់បានច្រើនគ្រប់គ្រាន់ មកសងបំណុលមានអត្រាការប្រាក់ខ្ពស់នោះវិញ។ ក្នុងករណីបែបនេះ ទ្រព្យសម្បត្តិរបស់គាត់អាចត្រូវគេរឹបអូស។ ប៉ុន្តែប្រសិនបើមានឧបត្ថម្ភធនពីអ្នកម៉ៅការ មន្ទីរកសិកម្មខេត្ត ឬទីភ្នាក់ងារ ពាក់ព័ន្ធដទៃទៀតនោះ គាត់អាចគិតគូរធ្វើវិនិយោគលើដីរបស់គាត់។

៥.៣.១.៤ ការទូទាត់ថ្លៃផលិតផលយឺតពេល

កសិករខ្នាតតូចភាគច្រើននៅក្នុងតំបន់សិក្សា ចង់ទទួលបានប្រាក់ដល់ដៃនៅពេលប្រគល់ផលដំណាំរបស់ខ្លួន។ ប៉ុន្តែវិធីនេះនេះមិនអាចធ្វើបានជានិច្ចទេ ប្រសិនបើអ្នកម៉ៅការមានធនធានតិច។

> យើងគ្រាន់តែជាកសិករដែលមិនមានប្រាក់ច្រើនទុកនៅផ្ទះនោះទេ។ យើងពឹងផ្អែកភាគច្រើនលើប្រាក់បានពីការលក់ផលដំណាំ ដើម្បីយកទៅទិញគ្រាប់ពូជ និងជី ឬទូទាត់ថ្លៃឈ្នួលរាស់ដី និងសម្ភារដាំដុះដទៃទៀត។ ដូច្នេះ យើងពិតជាចង់បានការទូទាត់ប្រាក់នៅពេលប្រគល់ផលដំណាំរបស់យើង។ (កសិករជាប់កិច្ចសន្យា ខេត្តកំពង់ស្ពឺ)

វិធីទូទាត់ប្រាក់ ប្រែប្រួលផ្អែកលើប្រភេទនៃគម្រោង CF ។ នៅក្នុងតំបន់សិក្សា ឃើញមានរាយការណ៍ពីវិធីជាច្រើន ខុសៗគ្នា។ នៅក្នុងគម្រោង CF សាមញ្ញមួយ (កិច្ចព្រមព្រៀងផ្ទាល់មាត់រវាងកសិករបុគ្គល ជាមួយនឹងអ្នកម៉ៅការ) អ្នកម៉ៅការទូទាត់ប្រាក់ឲ្យភ្លាម បន្ទាប់ពីពួកគេលក់ផលិតផលបាននៅលើទីផ្សារ[7] ហើយតាមធម្មតាកសិករទទួលបានការទូទាត់ជាសាច់ប្រាក់ ចំនួន ២ ឬ ៣ថ្ងៃ ក្រោយពេលប្រគល់ទំនិញ។ នៅក្នុងតំបន់សិក្សា វិធីនេះ គេប្រើសម្រាប់បន្លែអឺរ៉ុប (បន្លែស្លឹក ដូចជា ស្ពៃក្រញ៉ូង និង ស្ពៃក្តោប (iceberg lettuce) និងបន្លែក្នុងស្រុក (ត្រសក់ សណ្តែកគួរ សាឡាដ ត្រប់ និង ប៉េងប៉ោះ)។ ក្នុងគម្រោង CF មួយប្រភេទទៀតដែលមានកិច្ចសន្យាព្រមព្រៀងគ្នារវាងអ្នកម៉ៅការ/ក្រុមហ៊ុន ជាមួយនឹងក្រុមកសិករ សមាគមកសិករ ឬសហគមន៍កសិកម្មនោះ អ្នកម៉ៅការ/ក្រុមហ៊ុន ចេញវិក្កយបត្រ[8] (ប្រើប្រាស់ជាមួយកិច្ចសន្យាផ្លូវការដែលមាន ថ្លៃផលិតផលកំណត់ជាមុន) សម្រាប់បរិមាណផលដំណាំដែលកសិករនីមួយៗផ្គត់ផ្គង់ឲ្យ ហើយផ្ទេរសាច់ប្រាក់ឲ្យកសិករក្នុងរយៈពេលពី ២ ទៅ ៤សប្តាហ៍ក្រោយការប្រគល់ទំនិញ។

---

7 អ្នកម៉ៅការ អាចជាអ្នកប្រមូលផលិតផលនៅមូលដ្ឋាន ដែលប្រមូលយកផលិតផលពីកសិករ ហើយលក់ទៅឲ្យអ្នកលក់ដុំ និងអ្នកលក់រាយ នៅទីផ្សារក្នុងតំបន់ ឬផ្សារមជ្ឈឹម (គំរូក្រៅផ្លូវការ)។

8 វិក្កយបត្រ មានចុះ លេខកូដរបស់កសិករ ឈ្មោះកសិករ លេខក្រុម កាលបរិច្ឆេទប្រគល់ទំនិញ បញ្ជីផលិតផល ឯកតា បរិមាណ ថ្លៃឯកតា ចំនួនសរុបតាមមុខទំនិញ ចំនួនសរុប អ្នកយល់ព្រម អ្នកប្រគល់ទំនិញ និង អ្នកទទួលទំនិញ។

សម្រាប់កសិករវិញ កិច្ចសន្យា និងការព្រមព្រៀង អាចផ្តល់នូវទីផ្សារគួរឲ្យទុកចិត្តសម្រាប់ផលិតផលរបស់គាត់។ វិធីទូទាត់ដែលគាត់ចូលចិត្ត គឺ ប្រាក់ដល់ដៃនៅថ្ងៃប្រគល់ទំនិញ ឬក្រោយនោះ ២ ទៅ៣ថ្ងៃ។ កសិករខ្លះប្រាប់ថា ការចេញវិក្កយបត្រឲ្យមុនទើបទូទាត់ជាក្រោយ អាចមិនសូវងាយស្រួលដែរ ដោយគាត់លើកពីលទ្ធភាពមានការបាត់វិក្កយបត្រ និងអ្នកម៉ៅការបដិសេដមិនទូទាត់ឲ្យ និងបញ្ហាចោទឡើងមួយទៀត នៅពេលដែលអ្នកម៉ៅការមិនអាចទូទាត់ប្រាក់តាមពេលកំណត់។ បញ្ហាទាំងនេះ និងប្រហាក់ប្រហែលគ្នានេះ អាចដោះស្រាយបាន តាមការយោគយល់គ្នារវាងអ្នកម៉ៅការ នឹងកសិករ។ ប៉ុន្តែប្រសិនបើមិនអាចរកដំណោះស្រាយបានទេ កសិករអាចឈប់ផ្គត់ផ្គង់ទៅឲ្យអ្នកម៉ៅការ និងលុបចោលកិច្ចព្រមព្រៀងរបស់គាត់។

៥.៣.១.៥ ការគ្រប់គ្រងសត្វចង្រៃក្នុងការដាំដំណាំតាមបែបសរីរាង្គ

កសិករចូលរួមក្នុងកិច្ចសន្យាផលិតកម្មបន្លែបានទទួលស្គាល់ថាការយកឈ្នះលើការបំផ្លាញដំណាំដោយហ្វូងសត្វចង្រៃពិបាកសម្រេចបាន ជាពិសេសនៅពេលកិច្ចសន្យាមានចុះលក្ខខណ្ឌហាមឃាត់ការប្រើប្រាស់សារធាតុគីមីកសិកម្ម។ ទីប្រឹក្សាបច្ចេកទេស បានបង្រៀនកសិករពីវិធីផលិតថ្នាំសម្លាប់សត្វចង្រៃតាមបែបធម្មជាតិ ដើម្បីការពារដំណាំដាំដុះតាមបែបសរីរាង្គពីសត្វល្អិត និងសត្វចង្រៃផ្សេងទៀត។ ទោះយ៉ាងណាក្តី កសិករបានប្រាប់ថា ធាតុផ្សំខ្លះមិនអាចរកបាននៅក្នុងមូលដ្ឋាន ឬក៏ថា រូបមន្តបែបធម្មជាតិមិនមានប្រសិទ្ធភាពទេ។

៥.៣.១.៦ ការមិនជឿទុកចិត្ត

កន្លងមកមានការរាយការណ៍ពីភាពមិនជឿទុកចិត្តគ្នានៅក្នុងកិច្ចសន្យា និងកិច្ចព្រមព្រៀង។ កសិករខ្នាតតូចមានប្រាក់ចំណូលគ្រួសារពឹងផ្អែកជាខ្លាំងលើចំណូលពីកសិដ្ឋាន។ ដូច្នេះការទូទាត់ប្រាក់ជាបញ្ហារសើបបំផុតមួយដែលអាចពង្រឹង ឬបំផ្លាញទំនុកចិត្តរបស់កសិករទៅលើការប្តេជ្ញាចិត្ត និងលទ្ធភាពរបស់អ្នកម៉ៅការក្នុងការទូទាត់ប្រាក់ឲ្យទាន់ពេលកំណត់។ ការទូទាត់យឺតយ៉ាវ និងបញ្ហាទូទាត់ផ្សេងៗទៀត អាចនាំឲ្យកសិករដកខ្លួនចេញពីកិច្ចសន្យាផលិតកម្មយ៉ាងលឿន។

កសិករ បានលើកពីហេតុការណ៍មួយទាក់ទងនឹងបញ្ហាទូទាត់ប្រាក់ ដោយគាត់ជឿថា អ្នកម៉ៅការបានផ្ទេរប្រាក់មកទាន់ពេលកំណត់ ប៉ុន្តែបុគ្គលិករបស់អ្នកម៉ៅការបានពន្យាពេលទូទាត់ឲ្យកសិករពី ៤ ទៅ ៦សប្តាហ៍ ហើយថែមទាំងប្រើប្រាស់ប្រាក់នោះក្នុងគោលដៅផ្ទាល់ខ្លួនទៀតផង។ ថ្វីបើបញ្ហានេះកើតឡើងម្តងហើយម្តងទៀត ប៉ុន្តែគ្មានដំណោះស្រាយអ្វីសោះ។ អ្នកម៉ៅការមិនទទួលរងការពិន័យអ្វីលើការទូទាត់យឺតពេលឡើយ ហើយក៏មិនមានយន្តការអ្វីច្បាស់លាស់សម្រាប់ដោះស្រាយទំនាស់រវាងកសិករ នឹងអ្នកម៉ៅការដែរ។ សកម្មភាពតែមួយគត់ដែលកសិករអាចធ្វើបាន គឺការតវ៉ា។ ប្រសិនបើបញ្ហាបន្តកើតឡើងនោះ កសិករនឹងស្វែងរកឱកាសថ្មីៗជាមួយក្រុមហ៊ុនផ្សេងទៀតដែលមានដំណើរការល្អ មានលក្ខណៈគួរឲ្យទុកចិត្ត និងត្រូវការអ្នកដាំដុះបន្ថែមទៀត។ ចំណុចនេះគូសបញ្ជាក់ពីតម្រូវការត្រួតពិនិត្យជាទៀងទាត់លើរបៀបរៀបចំ CF ពីសំណាក់ភ្នាក់ងារឯករាជ្យដែលជ្រើសតាំងឡើងដោយអ្នកម៉ៅការ។ សំខាន់បំផុតដែរ គឺយន្តការដែលជួយឲ្យកសិករ អ្នកទិញ និងអ្នកម៉ៅការរួមដៃគ្នាកំណត់ពីបញ្ហាចោទ និងស្វែងរកដំណោះស្រាយឲ្យបានទាន់ពេល។

៥.៣.១.៧ ភាពមានខ្វោះនៃទីផ្សារ

ការប្រកួតប្រជែងមានខ្វោះ ជាស្ថានភាពទីផ្សារមួយដែល អ្នកទិញ ឬអ្នកលក់ជាបុគ្គល អាចជះឥទ្ធិពលលើថ្លៃទីផ្សារ និងដែលមានកង្វះខាតព័ត៌មានគួរឲ្យទុកចិត្តពីផលិតផល។ ការសិក្សានេះ បានរកឃើញនូវ ការកំណត់ថ្លៃដោយផ្តាច់មុខលើ អង្ករ បន្លែក្នុងមូលដ្ឋាន និងជ្រូក។ កសិករជាប់កិច្ចសន្យា ដែលចូលរួមក្នុងគម្រោង CF ក្រៅផ្លូវការ និងអន្តរការីមិនទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពីថ្លៃកំណត់ថេរនេះទេ និងងាយរងគ្រោះជាពិសេសពីការឡើងចុះតាមរដូវកាលនូវតម្រូវការនិងថ្លៃ។ ចំណុចនេះ អាចបង្អាក់ចិត្តពួកគាត់ក្នុងការធ្វើវិនិយោគដើម្បីកែលំអផលិតភាពដីស្រែរបស់គាត់ ឬការចូលរួមក្នុង CF។

ភាពផ្តាច់មុខ ក៏អាចកើតមានដែរនៅក្នុងគម្រោង CF មជ្ឈការ និងពហុភាគី ជាពិសេសសម្រាប់ផលិតករបន្លែ និងផ្លែឈើ ក្នុងពេលមានអតិរេកផលិតកម្ម ដោយជារឿយៗអ្នកម៉ៅការបានលុបចោលការបញ្ជាទិញ ជាពិសេសសម្រាប់បន្លែអឺរ៉ុប។ គ្រាប់ពូជបន្លែអឺរ៉ុប មិនអាចរកបាននៅលើទីផ្សារក្នុងមូលដ្ឋានទេ។ អ្នកម៉ៅការតែងនាំចូលវាពីប្រទេសថៃ វៀតណាម និងអាល្លឺម៉ង់។ បន្លែជាក់លាក់ទាំងនេះ តាមធម្មតាគេទុកសម្រាប់ផ្គត់ផ្គង់ទៅឲ្យសណ្ឋាគារអន្តរជាតិ ភោជនីយដ្ឋានសម្បូរភ្ញៀវទេសចរ និងកាស៊ីណូ។ ដោយសារអតិថិជនក្នុងស្រុកភាគច្រើន មិនសូវស្គាល់បន្លែអឺរ៉ុប ដូច្នេះ កសិករមិនអាចលក់ផលិតផលលើសផែនការ នៅលើទីផ្សារក្នុងស្រុកបានទេ។ ពួកគាត់មានជម្រើសតិចណាស់ ក្រៅពីបរិភោគវាខ្លួនឯង ឬយកទៅធ្វើជាចំណីគោក្របី និងជ្រូក។

Kong Chheng (2010, 23) បានគូសបញ្ជាក់ពីភាពផ្តាច់មុខលើដំណាំតែមួយមុខ ក្នុងករណីនៃ CF សម្រាប់ដំណាំពោត។ ដោយសារប្រទេសថៃជាទីផ្សារធំបំផុតសម្រាប់ពោតកម្ពុជា ដូច្នេះ រោងចក្រកែច្នៃពោតនៅថៃ មិនចាំបាច់ចុះកិច្ចសន្យាផ្លូវការជាមួយកសិករ ដើម្បីទទួលបានការផ្គត់ផ្គង់គួរឲ្យជឿជាក់នោះឡើយ។ ទោះបីមានទីផ្សារគួរឲ្យទុកចិត្តក៏ដោយ ក៏លទ្ធភាពតូចក្នុងការរកបានទីផ្សារ វាជាឧបសគ្គរារាំងកសិករដាំពោតក្នុងការកាត់បន្ថយហានិភ័យផ្នែកទីផ្សារពាក់ព័ន្ធនឹងការប្រែប្រួលក្នុងតម្រូវការ និងការឡើងចុះថ្លៃផលិតផល។

ក្នុងស្ថានភាពនៃទីផ្សារមានខ្វះ កញ្ចប់កិច្ចសន្យាខ្លះដែលអ្នកម៉ៅការផ្តល់ឲ្យ វាមិនមានផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ពិតៗដល់កសិករទេ ប៉ុន្តែគេបង្កើតវាឡើងដើម្បីទាក់ទាញកសិករឲ្យដាំ និងផ្គត់ផ្គង់ដំណាំជាក់លាក់មួយចំនួន។ ជាលទ្ធផលកិច្ចសន្យាផលិតកម្មអាចដាក់កំហិតលើលទ្ធភាពកសិករក្នុងការជ្រើសរើសបច្ចេកវិទ្យាផលិតកម្ម និង ក្នុងការទាញយកប្រយោជន៍ពីឱកាសទីផ្សារដទៃទៀត។ ការសិក្សារបស់ Kongchheng (2010, 23) បានសន្និដ្ឋានថា៖

> ការអនុវត្ត CF នាពេលបច្ចុប្បន្ន ពឹងផ្អែកភាគច្រើនលើការជឿទុកចិត្ត និងការព្រមព្រៀងដោយផ្ទាល់មាត់ [គំរូក្រៅផ្លូវការ]។ កសិករអាចទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ទាក់ទងនឹងជំនួយទ្រទ្រង់ជាធាតុចូល ប៉ុន្តែមិនទទួលបានការធានាថ្លៃ និងទីផ្សារឡើយ។ តាមពិត កសិករប្រឹងព្យាយាមជៀសពីកិច្ចសន្យា ប៉ុន្តែគាត់ គ្មានជម្រើស ព្រោះត្រូវការឥណទានសម្រាប់បម្រើផលិតកម្មពោតរបស់ខ្លួន។ ក្នុងករណីនេះ អ្នកម៉ៅការ គឺជាប្រភពចម្បងនៃប្រាក់កម្ចីសម្រាប់គាត់។ ការពង្រីក និងពង្រឹងការអនុវត្ត CF ឲ្យលើសពីជំនួយទ្រទ្រង់ជាធាតុចូល វាជាមូលដ្ឋានដ៏សំខាន់មួយដើម្បីពង្រីកលទ្ធផលរបស់ CF។

៥.៣.២ ឧបសគ្គសម្រាប់អ្នកម៉ៅការ

ឧបសគ្គចម្បងរាយការណ៍ឡើងដោយអ្នកម៉ៅការ និងបុគ្គលិកបច្ចេកទេសរបស់ពួកគេ គឺការផ្គត់ផ្គត់ផលិតផលតិចពេក ឬច្រើនពេក ពិពិធកម្មទីផ្សារនៅអន់ខ្សោយ និងកង្វះការពិគ្រោះយោបល់ជាមួយកសិករ។

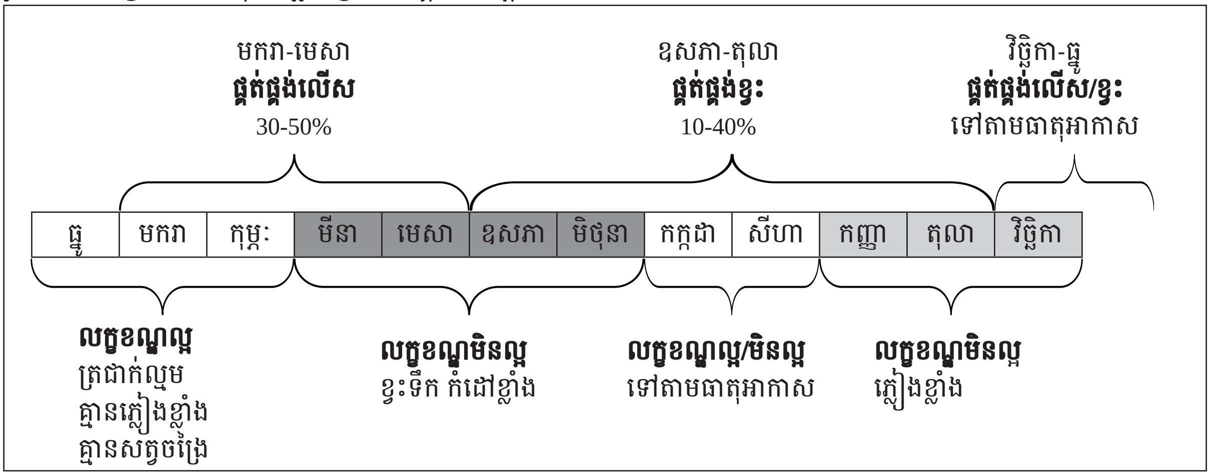
៥.៣.២.១ ការផ្គត់ផ្គង់ផលិតផលតិចពេក ឬច្រើនពេក

បញ្ហាធំបំផុតដែលអ្នកម៉ៅការត្រូវប្រឈមមុខគឺបរិមាណអប្បរមានៃផលិតផលត្រូវប្រមូលឲ្យបាន និងការគ្រប់គ្រងផលិតកម្មលើសច្រើនខ្លាំងពេក។ បញ្ហាការផ្គត់ផ្គង់តិច/ច្រើនពេក កើតមានស្ទើររៀងរាល់ឆ្នាំ។ កត្តាចម្បងជះឥទ្ធិពលទៅលើកផលិតកម្ម វាជាប់ទាក់ទងនឹងលក្ខខណ្ឌធាតុអាកាស វិនិយោគមូលធនដោយកសិករ និងវត្តមានកម្លាំងពលកម្ម។

ឧទាហរណ៍ជាក់ស្តែងមួយ គឺប្រតិទិនដាំបន្លែសម្រាប់ខេត្តកំពង់ស្ពឺ (រូបភាព៧)។ បន្លែដុះលូតលាស់មិនសូវល្អទេនៅរដូវវស្សា (តាមធម្មតាពីខែកញ្ញា ដល់វិច្ឆិកា) ព្រោះវាងាយខូចខាតដោយសារភ្លៀងខ្លាំង។ នៅរដូវប្រាំង ពីចុងខែមេសា ដល់ មិថុនា ដំណាំខូចខាតសោយសារកំដៅខ្លាំងពេក និងកង្វះសំណើម។ ផលិតកម្មកសិករក្នុងអំឡុងពេលទាំងពីរនេះ ជាពិសេសបន្លែស្លឹក តាមធម្មតាមានកម្រិតទាប ហើយជាទូទៅ មិនអាចបំពេញតាមកម្រិតគុណភាព និងបរិមាណបានព្រមព្រៀងគ្នានៅក្នុងកុងត្រាផលិតកម្មនោះទេ។

ផ្ទុយមកវិញ ធាតុអាកាសត្រជាក់ពីចុងខែវិច្ឆិកា ដល់ចុងខែកុម្ភៈ ផ្តល់នូវលក្ខខណ្ឌល្អសម្រាប់ការដាំដុះ ហើយដំណាំមានទិន្នផលខ្ពស់។ ជាក់ស្តែង កសិករជារឿយៗអាចផលិតដំណាំបានច្រើនជាងកូតាផលិតកម្មដែលបានលៃចែកឲ្យគាត់។

រូបភាព៧៖ ប្រតិទិនដាំដុះបន្លែសម្រាប់ខេត្តកំពង់ស្ពឺ



ប្រភព៖ ការសិក្សាដល់កន្លែង (អង្កេត FGDs និង KIIs) ពីខែសីហា ដល់ កញ្ញា ២០១៣

> នៅពេលមានលក្ខខណ្ឌល្អសម្រាប់ការដាំដុះ កសិករមានភាពងាយស្រួល ប៉ុន្តែយើងមានការលំបាក ព្រោះត្រូវព្យាយាមទិញផលដំណាំទាំងអស់ដែលដាំដុះបាន។ ប្រសិនបើយើងមិនប្រឹងទិញផលិតផលលើសទាំងនោះទេ កសិករនឹងអន់ចិត្ត ហើយត្អូញត្អែរ។ តាមធម្មតា យើងអាចទិញផលិតផលដែលលើសបានពី ១០ ទៅ ២០% ប៉ុណ្ណោះ។ ទោះបីជាយើងមានការព្រមព្រៀងក្នុងកិច្ចសន្យាពីកូតាផលិតផលក៏ដោយ ក៏ភាគីទាំងសងខាងត្រូវចេះយោគយល់ជួយសម្រួលបញ្ហានេះ។ (អ្នកម៉ៅការ រាជធានីភ្នំពេញ)

ជាទូទៅ ក្រុមហ៊ុនតែងចាត់វិធានការកាត់បន្ថយភាពមិនប្រាកដប្រជាពាក់ព័ន្ធនឹង ការផ្គត់ផ្គង់មិនទៀងទាត់។ ក្រុមហ៊ុនតែងមានចុះកិច្ចសន្យាផលិតកម្មជាមួយ កសិករជាបុគ្គល ក្រុមកសិករ ឬអន្តរការីជាច្រើន។ ក្រុមហ៊ុនខ្លះ ទទួលផលិតផលពីទីផ្សារចំហ ឬពីអ្នកដាំដុះក្នុងប្រទេសជិតខាង ផ្អែកតាមប្រភេទផលិតផល ឬអ្នកម៉ៅការ (សហគ្រិន ផ្សារទំនើប ក្រុមហ៊ុនកសិអាជីវកម្ម កាស៊ីណូ ភោជនីយដ្ឋាន)។ កិច្ចសន្យាទាំងនេះ អាចមានលក្ខណៈផ្លូវការ ឬមិនផ្លូវការ និងធ្វើតាមគំរូ CF ផ្សេងៗ។ ការសិក្សាមួយដោយ Glover (1994, 167) បានបញ្ជាក់ថា ក្រុមហ៊ុនកែច្នៃអាហារអនុវត្តប្រើគួបផ្សំគ្នានូវការទិញពី សហគ្រាសផ្សេងៗ អ្នកដាំដុះជាប់កិច្ចសន្យា និងទីផ្សារចំហ ដើម្បីធានាឲ្យមានបណ្តាញផ្គត់ផ្គត់ប្រកបដោយស្ថិរភាព។

ការសិក្សានេះរកឃើញលទ្ធផលថ្មី១ ថា ក្រុមហ៊ុនតូចៗនៅក្នុងអាជីវកម្មដូចគ្នា ដូចជា ផ្សារទំនើបដែលលក់បន្លែផ្លែឈើ និងអង្ករ អាចដើរតួនាទីសំខាន់មួយក្នុងការចែករំលែកហានិភ័យ ដើម្បីជួយគ្នាគ្រប់គ្រងការឡើងចុះក្នុងការផ្គត់ផ្គង់។ តួយ៉ាង អ្នកម៉ៅការម្នាក់បមកពីរាជធានីភ្នំពេញបានពន្យល់ថា ដើម្បីព្យាយាមដោះស្រាយបញ្ហាផ្គត់ផ្គង់បន្លែបានតិចនោះក្រុមហ៊ុនគាត់ប្រមូលទិញផលិតផលពីទីផ្សារចំហ។ជួនកាលគាត់ចរចាជាមួយក្រុមហ៊ុនដទៃទៀតឲ្យចែករំលែកទំនិញផ្គត់ផ្គង់របស់ពួកគេ ដោយសន្យាថា ក្រុមហ៊ុនគាត់នឹងជួយវិញនៅពេលពួកគេមានជួបបញ្ហាស្រដៀងគ្នា។

> នៅពេលទទួលបានការផ្គត់ផ្គង់តិចពីកសិករ យើងអស់ផលិតផលសម្រាប់ផ្គត់ផ្គង់ឲ្យអតិថិជនដែលមានជាសំខាន់ អតិថិជនទូទៅ និងភោជនីយដ្ឋាន។ ដើម្បីកុំឲ្យពួកគេអាក់អន់ចិត្ត និងជៀសវាងហានិភ័យអាចបាត់បង់អតិថិជន យើងចរចាជាមួយក្រុមហ៊ុនផ្សេងទៀតក្នុងប្រភេទអាជីវកម្មដូចគ្នា សុំឲ្យពួកគេលក់ឲ្យយើងនូវ ផលិតផលដែលយើងត្រូវការដើម្បីផ្គត់ផ្គង់អតិថិជនយើង។ យើងធានាថានឹងជួយ

ពួកគេវិញ ប្រសិនបើពួកគេមានជួបបញ្ហាដូចគ្នាដែរ។ ក្រុមហ៊ុនផ្សេងទៀត តែងជួយយើងតាមមធ្យោបាយនេះ។ (អ្នកគ្រប់គ្រងផ្សារទំនើប នៅរាជធានីភ្នំពេញ)

៥.៣.២.២ កង្វះពិពិធកម្មទីផ្សារ

ដើម្បីសម្រាលបញ្ហាការផ្គត់ផ្គង់បានតិចជាងការកំណត់ ជាពិសេសដើម្បីប៉ះប៉ូវកង្វះខាតផលិតផលដោយសារលក្ខខណ្ឌដាំដុះមិនល្អនៅរដូវភ្លៀង និងរដូវក្តៅនោះ អ្នកម៉ៅការតែងធ្វើការជាមួយកសិករខ្នាតតូចច្រើននាក់ណាស់ក្នុងការផលិតដំណាំ។ យុទ្ធសាស្ត្រនេះ ក៏ជួយដល់កសិករដែរ។ កូតាផលិតកម្មតូចៗ ពួកកសិករងាយទទួលយកជាង ព្រោះគាត់អាចគ្មានលទ្ធភាព ឬមិនចង់ដាំដុះច្រើនជាងនោះ។ ប៉ុន្តែយុទ្ធសាស្ត្រនេះអាចជួបបញ្ហា នៅពេលការផ្គត់ផ្គង់ត្រឡប់ជាដូចធម្មតាវិញ ហើយកសិករគ្រប់គ្នាអាចដាំដំណាំបាន មានការប្តេជ្ញាចិត្តផ្គត់ផ្គង់ដំណាំតាមបរិមាណតម្រូវ និងអាចដាំដុះតាមបរិមាណគ្រាប់ពូជទទួលបាន។

ការផ្គត់ផ្គង់លើសការកំណត់ ជាបញ្ហាធំមួយសម្រាប់ទាំងកសិករ និងអ្នកម៉ៅការ។ នៅពេលលក្ខខណ្ឌដាំដុះវាល្អនោះ អ្នកម៉ៅការត្រូវធ្វើពិពិធកម្មទីផ្សាររបស់ខ្លួន ឬកាត់បន្ថយផលិតកម្មដោយផ្តល់ឲ្យកសិករនូវគ្រាប់ពូជ តិចជាងមុន។ ប្រសិនបើអ្នកម៉ៅការ អាចធ្វើពិពិធកម្មទីផ្សារខ្លួន ការកាត់បន្ថយគ្រាប់ពូជជាជម្រើសចុងក្រោយបំផុត។ ការលៃចែកគ្រាប់ពូជតិចបែបនេះ ជាគុណវិបត្តិមួយចំពោះកសិករ ព្រោះគាត់ត្រូវបាត់បង់ឱកាសល្អដើម្បី ស្វែងរកទីផ្សារផ្សេងទៀតសម្រាប់ផលដំណាំលើសបរិមាណកំណត់ និងទទួលបានប្រាក់ចំណេញបន្ថែម។ បញ្ហានេះអាចជំរុញកសិករខ្លះឲ្យដកខ្លួនចេញពី CF។

> ខ្ញុំធ្លាប់ផ្គត់ផ្គង់ផលិតផលបានយ៉ាងច្រើន និងមានថ្លៃខ្ពស់ ប៉ុន្តែឥឡូវនេះខ្ញុំដាំដុះតិចតួចណាស់។ ខ្ញុំអាចប្រមូលផលត្រសក់ និងសណ្តែកកួរបានប្រហែល ២០គីឡូក្រាម ប៉ុន្តែគាត់ [អ្នកប្រមូលទិញផលិតផលសម្រាប់សហករណ៍] ទិញយកតែ ៥ ទៅ ១៥គីឡូក្រាមប៉ុណ្ណោះ។ បញ្ហានេះមកពីមានកសិករជាច្រើនដាំដំណាំឲ្យសហករណ៍។ ដើម្បីចែករំលែកអត្ថប្រយោជន៍ សហករណ៍ទិញផលដំណាំពីកសិករទាំងអស់ ប៉ុន្តែក្នុងបរិមាណតិច និងក្នុងថ្លៃដូចនៅលើទីផ្សារចំហ។ ការលក់នៅលើទីផ្សារចំហ ងាយស្រួលជាងការលក់ឲ្យគាត់ ព្រោះសហករណ៍ជ្រើសរើសយកតែផលិតផលមានគុណភាពខ្ពស់ ហើយប្រគល់ផលិតផលនៅសល់ត្រឡប់មកវិញ។ នៅផ្សារកន្ទុយរុយ ផលិតផលទាំងអស់មិនថាមានគុណភាពខ្ពស់ ឬទាប គេទទួលទិញវា និងទូទាត់ជាសាច់ប្រាក់ភ្លាមៗ។ (កសិករខ្នាតតូច នៅខេត្តស្វាយរៀង)

ការស្វែងរកទីផ្សារឲ្យបានកាន់តែច្រើនសម្រាប់ផលិតផលរបស់កសិករជាប់កិច្ចសន្យា ជាអាទិភាពមួយសម្រាប់អ្នកម៉ៅការ ប្រសិនបើពួកគេចង់រក្សាកសិករនៅក្នុងបណ្តាញផ្គត់ផ្គង់ផ្លូវការរបស់ខ្លួន។ ទោះបីតម្រូវការទីផ្សារមានភាពយឺតខ្លាំងក៏ដោយ ក៏អ្នកម៉ៅការល្អគួរតែអាចផ្តល់គំនិតពីប្រភេទផលិតផលដែលទីផ្សារចង់បាន ដើម្បីជួយឲ្យកសិករជាប់កិច្ចសន្យារបស់ខ្លួនអាចទាញយកអត្ថប្រយោជន៍ពីឱកាសទីផ្សារ និងបង្កើនចំណូលរបស់គាត់។ ទោះយ៉ាងណាក្តី អ្នកម៉ៅការត្រូវតែធ្វើកាលវិភាគនៃការប្រគល់កូតាផលិតកម្មសម្រាប់កសិករនីមួយៗ។ អ្នកម៉ៅការក៏ត្រូវដោះស្រាយបញ្ហាសំខាន់ៗផុសចេញពីការគ្រប់គ្រងទន់ខ្សោយ និងកង្វះការពិគ្រោះយោបល់ជាមួយកសិករដែរ ដើម្បីកសាងទំនុកចិត្តកសិករ និងលើកទឹកចិត្តគាត់ឲ្យធ្វើវិនិយោគលើការកែលំអផលិតភាពកសិកម្ម។

៥.៣.២.៣ កង្វះការពិគ្រោះយោបល់អាចនាំឲ្យកសិករមិនសប្បាយចិត្ត

កាលៈទេសៈផ្សេងៗអាចបង្កើតជាអារម្មណ៍មួម៉ៅ និងធ្វើឲ្យកសិករមិនសប្បាយចិត្តនឹងរបៀបរៀបចំកិច្ចសន្យា។ ការទូទាត់យឺតពេល ការធ្លាក់ថ្លៃនៅពាក់កណ្តាលរដូវ និងអាកប្បកិរិយាមិនសមរម្យរបស់អ្នកគ្រប់គ្រង ជាមូលហេតុទូទៅមួយនៃជម្លោះ។ ប្រសិនបើបញ្ហាទាំងនេះ និងបញ្ហាស្រដៀងគ្នាផ្សេងទៀត មិនមានការដោះស្រាយភ្លាមៗនោះទេ កសិករអាចនឹងដកខ្លួនចេញពីកិច្ចសន្យាផលិតកម្ម។

ធ្វើការជាមួយកសិករអាចលំបាកដែរ ប្រសិនបើយើងមិនដឹងពីរបៀបសម្រុះសម្រួល ឬបញ្ចុះបញ្ចូលគាត់ឲ្យយល់ព្រមតាមដំណោះស្រាយ ដោយសារកង្វះជំនាញសម្រុះសម្រួល។ យើងមិនអាចបន្ទោសគាត់ ឬទទូចឲ្យគាត់ធ្វើតាមបទបញ្ជារបស់យើងច្រើនពេកឡើយ បើមិនដូច្នោះទេ គាត់នឹងឈប់សហការជាមួយយើង ហើយអាចឈានដល់ការលុបចោលកិច្ចសន្យា។ (ទីប្រឹក្សាបច្ចេកទេស ខេត្តកំពង់ស្ពឺ)

ទាំងកសិករ និងអ្នកម៉ៅការ បានបញ្ជាក់ថា កសិករខ្លះមានលក់ផលិតផលរបស់ខ្លួនមួយចំនួន "នៅក្រៅខាង" ដែលគេហៅថា ការលក់ផលិតផលក្រៅកិច្ចសន្យា។ ប៉ុន្តែការលក់នេះពាក់ព័ន្ធនឹងផលិតផលតែមួយចំនួនតូច និងតាមធម្មតាដោយសារមានផលិតកម្មលើសការកំណត់ ហើយមិនប៉ះពាល់ដល់ការផ្គត់ផ្គង់ទៅឲ្យអ្នកម៉ៅការទេ។

៥.៤ កត្តានាំទៅរកការបំពានកិច្ចសន្យា

Pultrone (2012, 263) បានលើកថា "អត្ថប្រយោជន៍អាចទទួលបានពីរបៀបរបបល្អក្នុងការអនុវត្តកិច្ចសន្យា គឺអាចជំរុញឡើងទៀតបានតាមរយៈក្របខ័ណ្ឌច្បាប់គ្រប់គ្រាន់ដែលជួយទ្រទ្រង់ភាគីពាក់ព័ន្ធក្នុងការអនុវត្តឲ្យបានត្រឹមត្រូវតាមលក្ខខណ្ឌនៃកិច្ចសន្យា"ហើយ"កិច្ចសន្យាពេញលេញអាចជួយណែនាំភាគីពាក់ព័ន្ធឲ្យអនុវត្តកាតព្វកិច្ចរបស់ខ្លួនបានត្រឹមត្រូវ ផ្តល់ភាពច្បាស់លាស់ និងជៀសវាងការយល់ច្រឡំ" (2012, 279)។ ប៉ុន្តែនៅក្នុងតំបន់សិក្សា មានរបៀបរៀបចំ CF ខុសៗគ្នាមួយចំនួនបានប្រើប្រាស់នូវ ទម្រង់កិច្ចសន្យាផ្សេងៗដែលមានលក្ខណៈមិនពេញលេញ និងក្រៅផ្លូវការពោលគឺ មានក្របខ័ណ្ឌច្បាប់ទន់ខ្សោយ និងបើកចំហឲ្យមានការរំលោភបំពាន។ ទម្រង់ទាំងនោះ មានជាអាទិ៍ ការចុះបញ្ជីសាមញ្ញៗ និងកិច្ចព្រមព្រៀងដោយផ្ទាល់មាត់។ មិនមានទម្រង់កិច្ចសន្យាផ្លូវការអ្វីជាក់លាក់សម្រាប់ CF ឬក៏អាចក្លាយជាមូលដ្ឋាននៃឯកសារអ្វីមួយដែលអាចប្រើបានសម្រាប់កសិករ និងអ្នកម៉ៅការជាទូទៅនៅកម្ពុជានោះទេ។ មកទល់បច្ចុប្បន្ន ទម្រង់កិច្ចសន្យាជាច្រើនដែលបានយកមកប្រើប្រាស់សម្រាប់ CF គឺ អ្នកម៉ៅការចងក្រងវាឡើង ហើយកសិករមានតួនាទីត្រឹមតែពិនិត្យថា គាត់បានយល់ច្បាស់ពីលក្ខខណ្ឌ និងសេចក្តីបញ្ជាក់ផ្សេងៗក្នុងកិច្ចសន្យា និងបានយល់ព្រម ឬមិនយល់ព្រម។ មានទម្រង់កិច្ចសន្យាតិចតួចណាស់ ដែលចងក្រងឡើងដោយក្រុមកសិករ ដោយមានការជួយសម្រួលពី NGO ក្នុងលក្ខណៈជាទីភ្នាក់ងារទ្រទ្រង់។ យោងតាមសម្ភាសន៍ និងឯកសារពាក់ព័ន្ធ និងដូចមានបង្ហាញនៅក្នុងផ្នែកខាងក្រោមនេះ ភាគីទាំងសងខាងមានពេល និងហេតុផលខុសៗគ្នាក្នុងការបំពានលើកិច្ចសន្យា CF ។

៥.៤.១ សម្រាប់កសិករ

ការបំពានកិច្ចសន្យាក្នុងចំណោមកសិករ រួមមាន ការលក់ផលិតផលក្រៅកិច្ចសន្យា ទោះជាផលិតផលនោះតាមធម្មតាបានមកពីផលិតកម្មលើសបរិមាណកំណត់ក្តី និងការផ្គត់ផ្គង់តិចជាងការកំណត់ដោយសារកសិករមិនអាចផលិតបានគ្រប់គ្រាន់តាម បរិមាណ និងគុណភាពដែលអ្នកម៉ៅការបានតម្រូវឡើង។ ប៉ុន្តែស្ថានភាពនេះ តែងជាប់ទាក់ទងខ្លាំងទៅនឹងធាតុអាកាស។ កសិករក៏អាចនឹងដកខ្លួនចេញពីកិច្ចសន្យា ដោយសារមានបញ្ហាផ្សេងៗផុសឡើង និងមិនមានដំណោះស្រាយសមស្របទាន់ពេលវេលា។

ការគ្រប់គ្រងទន់ខ្សោយដោយអ្នកម៉ៅការ ដែលនាំឲ្យមានការទូទាត់យឺតពេល ឬបញ្ហាផ្សេងៗក្នុងការទូទាត់ អាកប្បកិរិយាមិនសមរម្យចំពោះកសិករ ការធ្លាក់ថ្លៃនៅពាក់កណ្តាលរដូវ និងការកាត់បន្ថយកូតាផលិតផល គឺជាកត្តាចម្បងៗអាចបណ្តាលឲ្យកសិករមិនពេញចិត្ត និងត្រៀមដកខ្លួនចេញពីកិច្ចសន្យា។

ការផ្តល់គ្រាប់ពូជដោយអ្នកម៉ៅការ អាចស្មុគស្មាញខ្លាំងណាស់ ហើយជាប់ទាក់ទងភាគច្រើនទៅនឹង អត្រាដុះកម្រិតទាប និងនីតិវិធីទូទាត់។ មានម្តងនោះ ខ្ញុំទទួលបានគ្រាប់ពូជ ២០០ក្រាម ប៉ុន្តែវាមិនដុះសោះ។ បន្ទាប់មកខ្ញុំទិញវាថែមយកមកដាំម្តងទៀត។ នៅលើកចុងក្រោយ ខ្ញុំទិញគ្រាប់ពូជ ២០០ក្រាម ហើយមានតែ ១៥០ក្រាមប៉ុណ្ណោះដែលដុះលូតលាស់។ ដល់ចុងខែ ពួកគេគិតប្រាក់ពីខ្ញុំ

២៥០.០០០រៀល [៦២,៥ដុល្លារ][9] គ្រាន់តែលើថ្លៃគ្រាប់ពូជ។ ការទូទាត់បែបនេះខ្ញុំមិនអាចទទួលយកបានទេ ហើយខ្ញុំត៉វ៉ាជាមួយពួកគេ និងស្នើសុំដំណោះស្រាយ។ ពួកគេផ្ទៀងផ្ទាត់មើលឡើងវិញ ហើយរកឃើញថា វិក្កយបត្រមានត្រឹមប្រហែល ៩០.០០០រៀល [២២,៥ដុល្លារ] ប៉ុណ្ណោះ។ ទោះបីជាខ្ញុំ នៅជាប់កិច្ចសន្យាក្តី ក៏នៅពេលជួបបញ្ហាបែបនេះ ខ្ញុំមិនចង់បន្តការដាំដុះទៀតទេ ខ្ញុំចង់តែដកខ្លួនចេញពីក្រុម។ ប៉ុន្តែ មេក្រុមជាអ្នករស់នៅក្នុងភូមិនេះ ហើយតែងជួយជ្រោមជ្រែងនៅពេលខ្ញុំមានបញ្ហា។ ប្រសិនបើមិនមែនសម្រាប់រូបគាត់ទេ ខ្ញុំពិតជាឈប់ចូលរួមក្នុងគម្រោង... ប៉ុន្តែបើមានបញ្ហាដដែលនេះ កើតឡើងម្តងហើយម្តងទៀត ខ្ញុំនឹងឈប់។ (កសិករជាប់កិច្ចសន្យា ខេត្តកំពង់ស្ពឺ)

៥.៤.២ ផ្នែកអ្នកម៉ៅការ

នៅក្នុងតំបន់សិក្សាមានឧទាហរណ៍ជាច្រើននៃគម្រោង CF ដែលអ្នកម៉ៅការ និងកសិករ មិនមានចុះកិច្ចសន្យាផលិតកម្មផ្លូវការ ដោយលើកមូលហេតុថា ផលិតកម្មកសិកម្ម ជាពិសេសការធ្វើច្បារដំណាំ មានហានិភ័យខ្លាំងដោយសារវាងាយរងឥទ្ធិពលពីធាតុអាកាស សត្វចង្រៃ និងជំងឺ។ កសិករខ្នាតតូចមិនអាចយកឈ្នះលើបញ្ហាទាំងនេះទេ ដូច្នេះគាត់មិនអាចធានាថា នឹងអាចបំពេញតាមកូតាផលិតកម្មកំណត់ដោយអ្នកម៉ៅការបានឡើយ។ ដូច្នេះក្នុងករណីភាគច្រើន កសិករជាអ្នកខ្លាចការព្រមព្រៀងមានចុះកិច្ចសន្យា ហើយពួកគាត់ភាគច្រើន ស្ម័គ្រចិត្តដាំដំណាំ និងផ្គត់ផ្គង់ឲ្យបានច្រើនតាមអាចធ្វើបាន។

នៅតាមតំបន់សិក្សាខ្លះ កសិករជាប់កិច្ចសន្យា និងអ្នកខាងក្រៅ បានរាយការណ៍ពីការបំពានកិច្ចសន្យាដោយអ្នកម៉ៅការ។ ការរំលោភបំពានទាំងនោះ រួមមាន ការឆក់យកឱកាសដោយអ្នកម៉ៅការ ដូចជា ការបញ្ចុះថ្លៃផលិតផលនៅពាក់កណ្តាលរដូវដាំដុះ ការផ្លាស់ប្តូរបរិមាណបានតម្រូវឡើង ឬការផ្អាកអនុវត្តកិច្ចសន្យា ជាពិសេសក្នុងអំឡុងរដូវមានធាតុអាកាសត្រជាក់ ដែលអាចមានបញ្ហាការផ្គត់ផ្គង់លើសកម្រិតកំណត់[10]។

៥.៥ តួនាទី និងបញ្ហាប្រឈមនៃទីភ្នាក់ងារជួយទ្រទ្រង់ នៅក្នុងរបៀបរបបផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា

ទីភ្នាក់ងារជួយទ្រទ្រង់ក្នុងការសិក្សានេះ គឺជា ស្ថាប័នណាមួយដែលជួយ ឬទ្រទ្រង់ដល់សកម្មភាពរបស់កសិករជាប់ទាក់ទងនឹងគម្រោង CF។ ជំនួយទ្រទ្រង់អាចជា ការណែនាំផ្នែកបច្ចេកទេស ទុន ធាតុចូលផលិតកម្ម ការដឹកជញ្ជូន ឬការតភ្ជាប់ទៅនឹងទីផ្សារផលិតផល។ ជំនួយទ្រទ្រង់ទាំងនេះអាចផ្តល់ឲ្យក្នុងអំឡុងពេលទាំងមូលនៃកិច្ចសន្យា ឬក៏នៅដំណាក់កាលណាមួយក្នុងដំណើរការ CF (ឧទាហរណ៍ របៀបរៀបចំកិច្ចសន្យា ផលិតកម្ម ឬការផ្សាយលក់ទៅទីផ្សារ)។

លទ្ធផលរកឃើញបង្ហាញថា កសិករដែលយល់ព្រមធ្វើកិច្ចសន្យាជាមួយអ្នកម៉ៅការ អាចជា កសិករជាបុគ្គល ក្រុមកសិករ ឬអង្គការកសិករ។ ការពិនិត្យសង្កេតដល់កន្លែងបានផ្តល់គំនិតថា កិច្ចសន្យាជាមួយក្រុមកសិករច្រើនតែមានអង្គការកសិករជួយសម្រុះសម្រួល រីឯកិច្ចសន្យាជាមួយកសិករជាបុគ្គលច្រើនធ្វើឡើងដោយកសិករម្នាក់ៗនៅតាមភូមិ។

ក្រៅពីអ្នកម៉ៅការដែលធ្វើការជាអង្គការស្វែងរកចំណេញ និងដៃគូធ្វើអាជីវកម្មចេញ ជាទូទៅកសិករធ្វើកិច្ចសន្យាជាលក្ខណៈបុគ្គល មិនមានទីភ្នាក់ងារជួយទ្រទ្រង់ជួយដល់ពួកគេទេ។ នៅក្នុងតំបន់សិក្សា មានទីភ្នាក់ងារតែ ២ប្រភេទគត់ដែលជួយទ្រទ្រង់ដល់កសិករចុះកិច្ចសន្យា ពោលគឺ ស្ថាប័នសាធារណៈ និង NGOs។ ផ្ទុយមកវិញ ក្រុមកសិករចុះកិច្ចសន្យាភាគច្រើន (អង្គការកសិករ) សុទ្ធតែបង្កើតឡើង និងទ្រទ្រង់ដោយទីភ្នាក់ងារជួយទ្រទ្រង់។

---

9 ៤០០០រៀល = ១ដុល្លារ

10 អំឡុងពេលនៃការផ្គត់ផ្គង់លើសការកំណត់សម្រាប់ផលិតកម្មដំណាំតាមសួនបន្លែ ជាទូទៅ ចាប់ពីខែធ្នូ ដល់ កុម្ភៈ ដែលតែងមានធាតុអាកាសត្រជាក់ល្មម និងផ្តល់លក្ខខណ្ឌល្អសម្រាប់ដំណាំស្លឹក និងដំណាំអឺរ៉ុប។

៥.៥.១ ស្ថាប័នសាធារណៈ

នៅក្នុងតំបន់សិក្សា ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាមានការជួយទ្រទ្រង់ពី ការិយាល័យផ្សព្វផ្សាយបច្ចេកទេសកសិកម្ម (OAE) នៃមន្ទីរកសិកម្មខេត្ត (PDA) នៅក្រោមឱវាទនៃ ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ (MAFF)។ នៅខេត្តស្វាយរៀង OAE ប្រឹងប្រែងជាខ្លាំងជួយទ្រទ្រង់យ៉ាងសកម្មដល់ សហករណ៍កសិកម្ម (ACs) និងជួយច្រើនជាងក្រុមកសិករឯទៀត និងកសិករជាបុគ្គល ព្រោះមានភារកិច្ចអនុវត្តគោលនយោបាយជំរុញ ACs នៅក្នុងសហគមន៍។ ក្នុងការអនុវត្តភារកិច្ចនេះ OAE ដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ជួយរក្សាឲ្យមុខងារ និងដំណើរការរបស់ ACs មានចីរភាព។ ដោយទទួលស្គាល់ថា CF ជាយុទ្ធសាស្ត្រដ៏សំខាន់សម្រាប់រក្សាការងាររបស់ខ្លួន OAE បានឆ្លៀតឱកាសនេះដើម្បីជួយក្រុមកសិករចុះកិច្ចសន្យាឲ្យមានលទ្ធភាពចូលទីផ្សារ។ តួយ៉ាង OAE បានអញ្ជើញអតិថិជនចម្បងៗ (ភោជនីយដ្ឋានធំៗ កាស៊ីណូ) ឲ្យមកធ្វើទស្សនកិច្ចក្នុងសហគមន៍ដែលមាន ACs ឬ ធ្វើការតាំងពិពណ៌ដែលមានក្រុមកសិករមកតាំងបង្ហាញផលិតផលខ្លួន។ សកម្មភាពទាំងនេះ សំដៅ កសាងទំនុកចិត្តនិងទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជនដែលនាំឲ្យមានការទិញផលិតផល បង្ហាញទំនុកចិត្តរបស់កសិករលើផលិតផលរបស់ខ្លួន ផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ដល់ក្រុមកសិករតាមរយៈការបំបាត់ការកេញប្រវ័ញ្ចលើថ្លៃផលិតផលដោយឈ្មួញកណ្តាល និងពង្រឹងអំណាចតថ្លៃរបស់កសិករដើម្បីលក់ផលិតផលបានថ្លៃល្អបំផុតពីអ្នកទិញ។

៥.៥.២ អង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល

ជាចំណែកមួយនៃភារកិច្ចអភិវឌ្ឍន៍ និងបេសកកម្មរបស់ខ្លួន NGOs មានតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការលើកកម្ពស់ជីវភាពនៅជនបទ តាមការបង្កើនផលិតកម្មកសិកម្ម និងលទ្ធភាពចូលទីផ្សារ។ ការជំរុញ CF តាមការផ្តល់ជំនួយទ្រទ្រង់ផ្នែកបច្ចេកទេស ឥណទាន ធាតុចូលផលិតកម្ម (ទុន សម្ភារផលិតកម្ម គ្រាប់ពូជ ជី) សមត្ថភាពអភិវឌ្ឍនិងចូលទីផ្សារ (ការកសាងបណ្តាញ ការសម្របសម្រួល ការតាមដានបន្តផ្នែកបច្ចេកទេស) អាចជាយុទ្ធសាស្ត្រមានជោគជ័យសម្រាប់កំណើនផលិតភាពកសិកម្មមានចីរភាព និងការតភ្ជាប់កសិករជាបុគ្គល និងក្រុមកសិករ ជាមួយនឹងទីផ្សារកាន់តែច្រើនទៀត (Eaton and Shepherd 2001; Bijman 2008; Cai et al. 2008)។

ការពិនិត្យសង្កេតដល់កន្លែង និងការធ្វើសម្ភាសន៍បង្ហាញថា បណ្តាគម្រោង CF មានជោគជ័យច្រើនជាងគេនៅក្នុងតំបន់សិក្សា តែងមានទីភ្នាក់ងារអ្វីមួយជួយទ្រទ្រង់ខ្លួន។ តួយ៉ាង សហគមន៍ផ្គត់ផ្គង់កសិផលស្វាយរៀង (SAC) មាន NGO ជប៉ុនមួយ គឺអង្គការអ្នកស្ម័គ្រចិត្តអន្តរជាតិនៃយ៉ាម៉ាកាតា (IVY) ជាទីភ្នាក់ងារជួយទ្រទ្រង់ ដែលផ្តល់នូវ ទុន ធាតុចូល និងជំនាញបច្ចេកទេស ដើម្បីបង្កើនលទ្ធភាពចូលទីផ្សារ ដូចជា បានទៅទាក់ទងកាស៊ីណូក្នុងស្រុកមួយនៅជិតព្រំដែនកម្ពុជា-វៀតណាម ឲ្យជួយទិញបន្លែសរីរាង្គ ជាដើម។ ជាគម្រោងសាកល្បងមួយ អាគ្រីស៊្វីតកម្ពុជា (AGRISUD Cambodia) ក្នុងខេត្តសៀមរាប បានជួយដល់កសិករជាបុគ្គល ចំនួន ១០នាក់ ឲ្យផលិតដំណាំសម្រាប់ផ្គត់ផ្គង់ភោជនីយដ្ឋានមួយ និងសណ្ឋាគារមួយ។ មជ្ឈមណ្ឌលកសិកម្មជុំវិញ ទីក្រុង (Peri Urban Agriculture Center: PUAC) នៅខេត្តកំពង់ស្ពឺ មាន អង្គការជំនួយអភិវឌ្ឍន៍ជេមប្លូ (Aide au Développement Gembloux: ADG) និង វិទ្យាស្ថានស្រាវជ្រាវ និងអភិវឌ្ឍន៍ជនបទកម្ពុជា (CIRD) ជាទីភ្នាក់ងារជួយទ្រទ្រង់ ដើម្បីផ្តល់សម្ភារកសិកម្ម ធាតុចូល និងការបណ្តុះបណ្តាលបច្ចេកទេស សម្រាប់ការផលិតបន្លែសរីរាង្គ។ មជ្ឈមណ្ឌលសិក្សា និងអភិវឌ្ឍន៍កសិកម្មកម្ពុជា (CEDAC) បានប្រមូលម្ចាស់ដីតូចៗ ផ្តុំគ្នាជាក្រុមកសិករ ដើម្បីផលិតអង្ករសរីរាង្គ និងចុះបញ្ជីជា ACs (សហករណ៍ត្រពាំងស្រង៉ែ ក្នុងខេត្តតាកែវ ជាឧទាហរណ៍ជាក់ស្តែងមួយ)។

សម្រាប់អ្នកម៉ៅការវិញ កសិករខ្នាតតូចជារឿយៗត្រូវជួបកំហិតក្នុងអ្វីដែលគាត់អាចផលិតបាន ហើយ CF អាចកាន់តែមានចីរភាព និងជោគជ័យខ្លាំងថែមទៀត បើសិនមានជំនួយទ្រទ្រង់មាំទាំពីរដ្ឋាភិបាល និង NGOs ជួយគាត់ឲ្យជំនះលើកំហិត និងបញ្ហាប្រឈមផ្សេងៗក្នុងផលិតកម្មកសិកម្ម។ តាមនេះ អ្នកម៉ៅការអាចចូលចិត្តចុះកិច្ចសន្យាព្រមព្រៀងគ្នាជាមួយ ក្រុមកសិករដែលមានទីភ្នាក់ងារជួយទ្រទ្រង់ពួកគាត់នោះជាង។

ការសិក្សារកឃើញទៀតថា NGOs ជាពិសេស បណ្ដាអង្គការដែលផ្ដោតលើផលិតកម្មសរីរាង្គ ទំនងមានឥទ្ធិពលលើការធ្វើកសិកម្មរបស់ម្ចាស់ដីតូចៗ។ ការពិនិត្យសង្កេតជិតដល់បង្ហាញថា NGOs ជាច្រើនបានប្រឹងប្រែងលើកទឹកចិត្តកសិករឲ្យប្រើធនធានដែលមានដើម្បីបង្កើនផលិតភាព ដូចជា ការជំរុញឲ្យកសិករប្រើជីសរីរាង្គផលិតពីលាមកសត្វ ឬកំប៉ុស្ដ ជាដើម។

កសិករនានាបានមើលឃើញពី ការលំបាកអនុវត្តវិធីដាំដុះបែបសរីរាង្គ ប៉ុន្តែតាមការទទួលបានពីទីភ្នាក់ងារជួយទ្រទ្រង់ នូវជំនួយគាំទ្រ ដូចជា ធាតុចូលសំខាន់ៗ និងទុនសម្រាប់វិនិយោគក្នុងការដាំដុះ ជាដើម ពួកគាត់ក៏អាចអនុវត្តការគ្រប់គ្រងផលិតកម្មដំណាំដោយគ្មានប្រើជាតិគីមីបាន។ ផលិតកម្មដំណាំសរីរាង្គតែងប្រឈមនឹង ការបំផ្លិចបំផ្លាញដោយសត្វចង្រៃ ដែលបង្កការខាតបង់ជារឿយៗដល់កសិករដែលគ្មានដំណោះស្រាយឬបច្ចេកវិទ្យាសម្រាប់គ្រប់គ្រងបញ្ហាទាំងនេះរួចហើយត្រូវជួបបញ្ហាជាមួយអ្នកម៉ៅការលើការផ្គត់ផ្គង់ផលិតផលមិនបានគ្រប់គ្រាន់ថែមទៀត។ ដូច្នេះវិធីដាំដុះបែបសរីរាង្គអាចជួយកសិករផលិតនូវស្បៀងអាហារគ្មានជាតិគីមី និងកាត់បន្ថយចំណាយទិញថ្នាំគីមីកំចាត់សត្វចង្រៃក៏ពិតមែន ប៉ុន្តែឧបសគ្គដែលកសិករប្រើវិធីសរីរាង្គត្រូវប្រឈមមុខ នៅពេលដំណាំដាំដុះត្រូវជួបស្ថានភាពលំបាកនោះ វាតែងនាំឲ្យមានការផ្គត់ផ្គង់មិនទៀងទាត់ដល់អ្នកម៉ៅការជារឿយៗ។

៥.៦ ក្របខ័ណ្ឌច្បាប់ និងគោលនយោបាយមានស្រាប់

មានគំរូ CF បួនកំពុងដំណើរការក្នុងតំបន់សិក្សា ក្នុងនេះ គំរូមជ្ឈការ និង គំរូពហុភាគី ច្រើនតែមានលក្ខណៈ ផ្លូវការជាង គំរូក្រៅផ្លូវការ និង គំរូអន្តរការី។ ក្នុងការអនុវត្តជាក់ស្តែង គំរូមជ្ឈការ និង គំរូពហុភាគី តាមធម្មតាដំណើរការល្អជាង ហើយកិច្ចព្រមព្រៀងរវាងកសិករ នឹងអ្នកម៉ៅការ ត្រូវមានការចុះបញ្ជីជាផ្លូវការ ឬ កិច្ចសន្យាជាលាយលក្ខណ៍អក្សរ ដែលជូនកាលមានទាំងការយល់ព្រមពីអាជ្ញាធរមូលដ្ឋាន (មេឃុំ ឬប្រធានភូមិ) ឬការសម្របសម្រួលពី NGO (ទីភ្នាក់ងារជួយទ្រទ្រង់ផ្នែកកសិកម្ម) ទៀតផង។ សម្រាប់កសិករជាបុគ្គលវិញ ឯកសារកិច្ចសន្យា (រូបមន្ត ឬទម្រង់) តាមធម្មតាអ្នកម៉ៅការរៀបចំវាឡើង ហើយកសិករគ្រាន់តែអនុវត្តតាមប៉ុណ្ណោះ។

ផ្ទុយមកវិញ ឯកសារកិច្ចសន្យាសម្រាប់ក្រុមកសិករ តាមធម្មតាតាក់តែងឡើងដោយថ្នាក់គ្រប់គ្រងរបស់ក្រុមដោយមានការសម្របសម្រួលពី NGO ដែលជាទីភ្នាក់ងារជួយទ្រទ្រង់ និងការបញ្ជាក់ភាពត្រឹមត្រូវពីអ្នកម៉ៅការ។ ដំណើរការនេះបង្ហាញថា កសិករខ្នាតតូចដែលបានរៀបចំជាក្រុមឡើង និងមាន NGO ជួយទ្រទ្រង់ តែងមានអំណាចតថ្លៃខ្លាំងជាង អ្នកផលិតដំណាំឲ្យអ្នកម៉ៅការក្នុងលក្ខណៈជាកសិករចុះកិច្ចសន្យាជាបុគ្គល។ ដើម្បីចុះបញ្ជីជាផ្លូវការ កសិករជាបុគ្គល ឬជាសមាជិកក្រុម ត្រូវបំពេញទម្រង់មួយ និងដាក់ស្នើវាទៅអ្នកម៉ៅការ។ ទម្រង់នេះមានចុះនូវ ប្រវត្តិរូបរបស់កសិករដោយមានរូបថតភ្ជាប់ជាមួយ ផលិតផលដែលកសិករសន្យាផ្គត់ផ្គង់ឲ្យអ្នកម៉ៅការ និងមានស្នាមមេដៃដែលកសិករផ្ដិតបញ្ជាក់យល់ព្រម។ ជាទូទៅ ចំណុចសំខាន់ៗ ដូចជា បរិមាណនិងគុណភាពផលិតផល ថ្លៃផលិតផលនិងវិធីទូទាត់ គឺមិនមានចុះក្នុងកិច្ចសន្យាទេ ព្រោះតាមធម្មតាគេបញ្ជាក់វានៅក្នុងក្រដាសបញ្ជាទិញដែលប្រកាសចេញនៅដើមរដូវដាំដុះនីមួយៗ។

ទោះបីគំរូមជ្ឈការ និងគំរូពហុភាគី ដើរតាមសេចក្ដីណែនាំជាផ្លូវការ ឬសេចក្ដីថែងជាលាយលក្ខណ៍អក្សរក្ដី ប៉ុន្តែភាគីទាំងសងខាងក្នុងកិច្ចសន្យា តែងចូលចិត្តប្រើមធ្យោបាយក្រៅផ្លូវការដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហា ជាជាងប្រើច្បាប់លើកិច្ចសន្យា។ ទំនុកចិត្ត និងការយោគយល់គ្នាទៅវិញទៅមក ជាជម្រើសគួរប្រើជាង ដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាដូចជា ការផ្គត់ផ្គង់ខ្វះ ឬលើសជាដើម។ ផ្ទុយមកវិញ គំរូក្រៅផ្លូវការ និងគំរូអន្តរការី ភាគច្រើនជាកិច្ចព្រមព្រៀងផ្ទាល់មាត់រវាងកសិករជាបុគ្គល និងអ្នកម៉ៅការណាម្នាក់។ ទំនុកចិត្ត និងការយោគយល់គ្នាទៅវិញទៅមក ជាពិសេសក្នុងការកំណត់ថ្លៃ គឺជាលក្ខណៈសំខាន់ៗបំផុតភាគីទាំងអស់ត្រូវមាន ពោលគឺ កសិករត្រូវជឿជាក់ថា អ្នកម៉ៅការនឹងទិញផលិតផលទាំងអស់របស់គាត់ ហើយលក់វាបានថ្លៃបំផុតតាមអាចធ្វើបាន ដោយមិនបោកប្រាស់ ឬកេញប្រវ័ញ្ចពួកគាត់ទេ បើពុំនោះទេពួកគាត់មិនអាចចូលរួមក្នុង CF បានឡើយ។

យោងតាមសម្ភាសន៍ជាមួយមន្ត្រីមន្ទីរកសិកម្មខេត្ត ពុំមានគោលនយោបាយជំរុញ ឬផែនការសកម្មភាពណាមួយទាក់ទងនឹង CF ដែលគេបានអនុវត្តនៅកម្រិតមូលដ្ឋានទេ។ គោលនយោបាយមានអាទិភាពខ្ពស់មួយនាបច្ចុប្បន្ន វាជាប់ទាក់ទងដល់ ACs នៅក្នុងសហគមន៍មូលដ្ឋាន។ ប៉ុន្តែពុំមានគោលនយោបាយ ផែនការយុទ្ធសាស្ត្រ ឬផែនការសកម្មភាពអ្វីទាក់ទងនឹង CF ទេ។

កសិកររាយការណ៍ថា មន្ត្រីមន្ទីរកសិកម្មខេត្ត បានព្យាយាមជួយពួកគាត់ ហើយភាគច្រើនក្នុងការចុះបញ្ជីក្រុមកសិករជា ACs ។ ជួនកាល មន្ទីរកសិកម្មខេត្តគ្រាន់តែផ្តល់សេវាសម្រាប់សកម្មភាពផ្សេងៗនៃ ACs ដូចជា ជួយកសិករក្នុងការរៀបចំបញ្ជីគណនេយ្យ ឬរៀបចំការប្រជុំចាំឆ្នាំ។

សរុបមក CF មានអនុវត្តនៅកម្ពុជា នៅកម្រិតសហគមន៍។ មកទល់សព្វថ្ងៃ នៅមិនទាន់មានអន្តរាគមន៍អ្វីពីរដ្ឋាភិបាលទេ ទោះបីជាអនុក្រឹត្យបានអនុម័តចេញហើយក្តី។ ជំនួសឲ្យវិធានច្បាប់ និងគោលនយោបាយជាផ្លូវការ កសិករតែងព្យាយាមស្វែងរកមធ្យោបាយផ្ទាល់ខ្លួន ដើម្បីទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ និងថែរក្សា CF តាមរយៈទំនុកចិត្ត និងការយោគយល់គ្នាទៅវិញទៅមក។ ប៉ុន្តែការលើកកម្ពស់ CF ដើម្បីបង្កើនផលិតភាពកសិកម្ម និងប្រាក់ចំណូលនៅជនបទអាចមានប្រសិទ្ធភាពបាន លុះត្រាតែអនុក្រឹត្យមានអមដោយគោលនយោបាយ យុទ្ធសាស្ត្រ និងផែនការសកម្មភាពមានអាទិភាពខ្ពស់។

៦. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

មានគំរូជាច្រើននៃផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ដែលកំពុងដំណើរការនៅក្នុងតំបន់ស្រាវជ្រាវ។ ការសិក្សាបានកំណត់គំរូ ៤ប្រភេទ ដែលអនុវត្តដោយកសិករខ្នាតតូចៈ គំរូបែបមជ្ឈការ គំរូមិនផ្លូវការ គំរូពហុភាគី និង គំរូអន្តរការី។ គ្មានភស្តុតាងអ្វីបញ្ជាក់ថា គំរូចំការស្នូល (គំរូទី៥ ក្នុងការស្រាវជ្រាវពីមុនៗ) មានអនុវត្តនៅក្នុងតំបន់ស្រាវជ្រាវនោះទេ ហើយវាប្រហែលដោយសារ អ្នកម៉ៅការមិនចង់មាន ឬមិនចង់គ្រប់គ្រងដីចំការទាំងនោះ។ អ្នកម៉ៅការខ្លះមិនចង់រ៉ាប់រងហានិភ័យពាក់ព័ន្ធនឹងផលិតកម្មដំណាំ និងសត្វចិញ្ចឹមទេ ហើយខ្លះទៀតគ្មានដើមទុនគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ដំណើរការចំការរបស់ខ្លួនផ្ទាល់។

គំរូបែបមជ្ឈការ និងពហុភាគី ច្រើនតែមានលក្ខណៈផ្លូវការជាង ព្រោះវាមានដំណើរការល្អជាង។ ការព្រមព្រៀងមានកិច្ចសន្យាទាំងនេះ តាមធម្មតាធ្វើឡើងតាមរយៈការចុះបញ្ជីផ្លូវការ ឬកិច្ចសន្យាជាលាយលក្ខណ៍អក្សរ ដែលពេលខ្លះមានការអនុម័តយល់ព្រមពីអាជ្ញាធរមូលដ្ឋាន ឬការជួយសម្របសម្រួលពី NGOs ។ ម្យ៉ាងទៀត ដូចមានចែងក្នុង មាត្រា ៧ នៃអនុក្រឹត្យស្តីពីផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា គឺ កិច្ចព្រមព្រៀង CF គ្រប់ទម្រង់តាមធម្មតាតែងធ្វើឡើងដោយគ្មានការសម្របសម្រួលពីយន្តការណាមួយទេ។

គួរកត់សំគាល់ថា កសិករខ្នាតតូចភាគច្រើនមិនហ៊ានចុះកិច្ចសន្យាផ្លូវការជាមួយអ្នកម៉ៅការទេ (ទោះបីកិច្ចសន្យាមិនផ្លូវការមានគុណវិបត្តិច្រើនក្តីៈ ទីផ្សារមិនអាចទុកចិត្តបាន ថ្លៃឡើងចុះមិនទៀងទាត់) ព្រោះគាត់ខ្លាចមិនអាចផ្គត់ផ្គង់ផលិតផលតាមបរិមាណ និងគុណភាព ដូចមានចែងក្នុងកិច្ចសន្យា ដោយសារមានបញ្ហាប្រឈម និងហានិភ័យជាច្រើនដែលមិនទាន់ដោះស្រាយបាន។

ក្នុងការអនុវត្តជាក់ស្តែង ទោះបីសម្រាប់គំរូ CF និងកិច្ចសន្យាប្រភេទណាក៏ដោយ ក៏នៅក្នុងតំបន់ស្រាវជ្រាវមិនទាន់ឃើញមានបង្កើតយន្តការអ្វីទេសម្រាប់ដោះស្រាយវិវាទ ឬលើកកម្ពស់ CF តាមការធ្វើសុខដុមនីយកម្មវិធានច្បាប់សម្រាប់គ្រប់គ្រងការអនុវត្តកិច្ចសន្យា។ ទោះបីកិច្ចសន្យាផ្លូវការទាមទារការអនុវត្តបានល្អក្នុងកម្រិតណាមួយ ហើយគូភាគីត្រូវធ្វើតាមការណែនាំ និងសេចក្តីបញ្ជាក់នានាក្នុងកិច្ចសន្យាជាលាយលក្ខណ៍អក្សរ ឬក្នុងសេចក្តីប្រកាសក្តី ក៏ភាគី

ទាំងនោះតែងជ្រើសយកវិធីមិនផ្លូវការសម្រាប់ដោះស្រាយបញ្ហាផុសចេញពី ឬជាប់ទាក់ទងនឹងកិច្ចសន្យា។ របៀបរបបអនុវត្តមិនផ្លូវការនេះ ភាគច្រើនផ្អែកលើទំនុកចិត្ត និងការយោគយល់គ្នាទៅវិញទៅមក។

ទោះបីពិបាកកំណត់ថា គំរូ CF ណាមួយល្អជាងគេ ដោយសារកង្វះទិន្នន័យបែបបរិមាណ ឬភាពមិនសូវជាក់ស្តែងនៃបញ្ហាចោទក្តី ក៏គេគិតថា គំរូមជ្ឈការ និងពុហភាគី មានផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ និងផលចំណេញច្រើនជាងដល់កសិករខ្នាតតូច ប្រសិនបើរបៀបរៀបចំ CF មានការគ្រប់គ្រងនិងសម្របសម្រួលល្អ ហើយកសិករទទួលបានជំនួយទ្រទ្រង់គ្រប់គ្រាន់។ ផ្ទុយមកវិញ គំរូមិនផ្លូវការ និងអន្តរការី មិនអាចផ្តល់ការគាំទ្រគ្រប់គ្រាន់ ឬអត្ថប្រយោជន៍បានច្រើន ដូចជាលទ្ធភាពចូលទីផ្សារអាចទុកចិត្តបាន និងរបៀបរបបកំណត់ថ្លៃឲ្យនៅថេរនោះទេ។ ការស្រាវជ្រាវបង្ហាញថា គួរជំរុញការអនុវត្តកិច្ចសន្យាផ្លូវការ (ឧទាហរណ៍ គំរូបែបមជ្ឈការ និងពហុភាគី) ក្នុងចំណោមកសិករខ្នាតតូច។ រដ្ឋាភិបាលក៏បានផ្តួចផ្តើមគំនិតជំរុញ CF តាមរយៈយន្តការផ្លូវការនានា ដូចជា អនុក្រឹត្យស្តីពីផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ការបង្កើតស្ថាប័នមានសមត្ថកិច្ច និង ការបង្កើតគណៈកម្មការសម្របសម្រួលសម្រាប់ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ដើម្បីជួយគាំទ្រដល់កសិករដែលចូលរួមក្នុងគម្រោង CF ។

ក្រៅពីអត្ថប្រយោជន៍អាចទាញយកបានពី CF នោះ កសិករខ្នាតតូច និងអ្នកម៉ៅការ ត្រូវប្រឈមនឹងឧបសគ្គ និងបញ្ហាជាច្រើន។ ឧបសគ្គចម្បងៗក្នុងការដាំដុះរួមមានភាពធន់នឹងធាតុអាកាស ធាតុចូលមានគុណភាពទាបនិងពិបាករកបាន (ឧទាហរណ៍ គ្រាប់ពូជកាន់តែល្អ) កង្វះទុនវិនិយោគ ការទូទាត់យឺតយ៉ាវ ក្រោយពេលប្រគល់ផលដំណាំ កង្វះបច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗសម្រាប់ការគ្រប់គ្រងតាមវិធីសរីរាង្គលើការបំផ្លាញដំណាំដោយសត្វចង្រៃ និងភាពមានខ្វះនៃទីផ្សារ។ សម្រាប់អ្នកម៉ៅការវិញ បញ្ហាចម្បងពាក់ព័ន្ធនឹងរបៀបរៀបចំ CF រួមមាន ការផ្គត់ផ្គង់ច្រើនពេក ឬតិចពេក ធៀបនឹងកូតាបានព្រមព្រៀងគ្នា កង្វះការពិគ្រោះយោបល់ដែលអាចនាំឲ្យកសិករមិនសប្បាយចិត្ត និងកង្វះពិពិធកម្មទីផ្សារ។

ការចែករំលែកហានិភ័យក្នុងផលិតកម្ម ជាអត្ថប្រយោជន៍សំខាន់បំផុតមួយសម្រាប់អ្នកម៉ៅការ ទោះបីតាមធម្មតាពុំមានប្រាប់ដល់កសិករ ឬបញ្ជាក់ច្បាស់ក្នុងកិច្ចសន្យាក្តី។ ប៉ុន្តែកសិករហាក់មិនមានការរាំងស្ទះអ្វីទេ ព្រោះគាត់តែងទទួលខុសត្រូវស្ទើរគ្រប់ពេលលើបញ្ហាផ្សេងៗដែលបានជួបប្រទះនៅក្នុងផលិតកម្មកសិកម្ម។

កសិករភាគច្រើនដែលចូលរួមក្នុងកិច្ចសន្យាផលិតកម្មមិនផ្លូវការ គឺនបទពិសោធន៍ ហើយជារឿយៗត្រូវជួបនឹងហានិភ័យនៃការឡើងចុះថ្លៃ។ ដោយសារគោលការណ៍ទីផ្សារសេរីលើកទឹកចិត្តឲ្យមានការប្រកួតប្រជែងនៅក្នុងទីផ្សារកម្ពុជានោះ កសិករខ្នាតតូចមិនអាចប្រកួតប្រជែងថ្លៃ ជាមួយទីផ្សារនៅប្រទេសជិតខាងបានទេ ព្រោះធាតុចូលសំខាន់ៗស្ទើរតែទាំងអស់ ដូចជា គ្រាប់ពូជ ជី ថ្នាំសម្លាប់សត្វចង្រៃ សម្ភារផលិតកម្ម និងគ្រឿងម៉ាស៊ីនកសិកម្ម សុទ្ធតែនាំចូលពីប្រទេសថៃ និងវៀតណាម និងមានតម្លៃខ្ពស់។ ផលិតកម្មមានបន្ទុកចំណាយខ្ពស់ មានន័យថា ផលិតផលក៏មានថ្លៃខ្ពស់ដែរនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារ។ ដោយត្រូវប្រើធាតុចូលនាំចូលមានតម្លៃខ្ពស់ កសិករកម្ពុជាលំបាក ឬក៏មិនអាចប្រកួតប្រជែងជាមួយទីផ្សារប្រទេសជិតខាងដែលនៅទីនោះ ធាតុចូលស្រដៀងគ្នាអាចរកបានក្នុងតម្លៃទាបជាង។ កសិករកម្ពុជាបានបាត់បង់កម្លាំងតថ្លៃក្នុងកិច្ចចរចាឲ្យបានថ្លៃខ្ពស់ នៅចំពោះមុខការប្រកួតប្រជែងបែបនេះ។ ដើម្បីដោះស្រាយនឹងបញ្ហានេះ ត្រូវមានការគាំទ្រយ៉ាងខ្លាំងពីរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា។

ឲ្យតែទីផ្សារនៅមានភាពខ្វះច្រើនពាសពេញបែបនេះ កសិករខ្នាតតូចមិនអាចទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពិតៗពី CF ទេ។ ផ្ទុយមកវិញ អត្ថប្រយោជន៍សង្ឃឹមទុក គ្រាន់តែជានុយសម្រាប់ទាក់ទាញកសិករឲ្យចុះកិច្ចសន្យាជាមួយអ្នកម៉ៅការ ដើម្បីដាំដំណាំ ឬចិញ្ចឹមសត្វ និងផ្តល់នូវផលិតផលជាក់លាក់តាមកាលកំណត់។ ម្យ៉ាងទៀត CF ច្រើនតែកាត់បន្ថយលទ្ធភាពគ្រប់គ្រង និងបត់បែនរបស់កសិករ ក្នុងការសម្រេចចិត្តជ្រើសរើសបច្ចេកទេសផលិតកម្មត្រូវប្រើ និងមុខផលិតផលត្រូវផលិត ពោលគឺកាត់បន្ថយលទ្ធភាពរបស់គាត់ ក្នុងការឆក់យកឱកាសថ្មីៗក្នុងទីផ្សារ។

សរុបមក នៅក្នុងតំបន់ស្រាវជ្រាវ មិនទាន់មានយន្តការអ្វីច្បាស់លាស់ទេសម្រាប់ធានាឲ្យមានការអនុវត្តតាមអនុក្រឹត្យ ឬការធ្វើផែនការសកម្មភាព ដើម្បីជួយគាំទ្រដល់ទាំងអ្នកផលិត និងអ្នកម៉ៅការ។ ដើម្បីអនុវត្តតាមអនុក្រឹត្យនេះ ក៏ត្រូវមានបទបញ្ញត្តិជាក់លាក់មួយចំនួនទៀតដែរ។

៧. ការជួយមតិ

ដើម្បីជំនះលើឧបសគ្គ និងបញ្ហានានាដែលកសិករចុះកិច្ចសន្យា និងអ្នកម៉ៅការត្រូវប្រឈមមុខ មានការលើកស្នើឡើងនូវ គំនិតជាច្រើន និងមតិយោបល់របស់កសិករ អ្នកម៉ៅការ ទីភ្នាក់ងារជួយគាំទ្រ និងសេចក្ដីសន្និដ្ឋានបានពីការសិក្សា និងវិភាគនេះ ។

គួរមានគោលនយោបាយជាក់លាក់មួយ សម្រាប់យគាំទ្រដល់កសិករចុះកិច្ចសន្យា និងកសាងទំនុកចិត្តរបស់គាត់ក្នុងការជំនះលើឧបសគ្គផ្នែកផលិតកម្ម និងបញ្ហាប្រឈមក្នុងកិច្ចសន្យា ដែលអាចធ្វើឲ្យកសិករបាក់ទឹកចិត្តលែងចូលរួមក្នុងផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ឬជំរុញគាត់ឲ្យដកខ្លួនចេញពីគម្រោងកិច្ចសន្យាផ្សេងៗ។

ដើម្បីធានាថា របៀបរៀបចំ CF មានការគ្រប់គ្រងល្អ និងផ្ដល់អត្ថប្រយោជន៍ច្រើនដល់កសិករនោះ អន្តរាគមន៍របស់រដ្ឋាភិបាល គួរផ្ដោតលើវិធានការសំខាន់ជាយុទ្ធសាស្ត្រ ៤ ៖ ១) ការផ្សារភ្ជាប់អង្គការកសិករទៅនឹងគម្រោង CF, ២) កំណែទម្រង់ទីផ្សារ, ៣) ការពង្រឹងអនុវត្តអនុក្រឹត្យស្ដីពីផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ដោយធ្វើតាមតួនាទីដូចមានចែងក្នុង មាត្រា ៧ នៃជំពូក ២ និង ៤) ការកែលំអលទ្ធភាពទទួលបានធាតុចូលបម្រើផលិតកម្ម និងសេវាបច្ចេកទេស។

ការផ្សារភ្ជាប់អង្គការកសិករ ទៅនឹងគម្រោងផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា

អង្គការកសិករមានជោគជ័យជាច្រើន គឺបានចូលរួមក្នុងគម្រោង CF ដែលជារឿយៗអាចក្លាយជាសកម្មភាពស្នូលសម្រាប់ជួយទ្រទ្រង់ប្រតិបត្តិការរបស់អង្គការឲ្យមានប្រសិទ្ធភាពល្អ។ មកទល់បច្ចុប្បន្ន គឺមានអនុក្រឹត្យមួយ និងទិសដៅគោលនយោបាយដ៏រឹងមាំពីរដ្ឋាភិបាល ដែលផ្ដល់ភារកិច្ចឲ្យការិយាល័យផ្សព្វផ្សាយបច្ចេកទេសកសិកម្ម នៃក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ ជួយគាំទ្រដល់សហករណ៍កសិកម្មនៅជនបទ។ ការគាំទ្រ រួមមាន ការផ្ដល់សេវាចុះបញ្ជី ការសម្របសម្រួលក្នុងសន្និបាតប្រចាំឆ្នាំ ការបណ្ដុះបណ្ដាលជំនាញគណនេយ្យជាមូលដ្ឋាន ដើមទុនសម្រាប់ចាប់ផ្ដើមអាជីវកម្មថ្មី និងអគារការិយាល័យសម្រាប់កិច្ចការរដ្ឋបាល។ ប៉ុន្តែសព្វថ្ងៃនេះ កម្ពុជាមានតែអនុក្រឹត្យមួយទោលសម្រាប់ជួយគាំទ្រដល់ CF ។ សហករណ៍កសិកម្ម ដើរតួនាទីសំខាន់ក្នុងការរៀបចំកសិករខ្នាតតូចឲ្យដាំស្រូវ បន្លែ ឈើហូបផ្លែ និងចិញ្ចឹមសត្វ ហើយ CF ជាយន្តការសម្រាប់នាំអ្នកទិញឲ្យមកទិញផលិតផលទាំងនោះ។ ដូច្នេះ គំនិតផ្ដួចផ្ដើមផ្នែកគោលនយោបាយ និងផែនការសកម្មភាពផ្សេងៗ គួរពង្រីកបន្ថែមដើម្បីគ្របដណ្ដប់លើគម្រោងទាំងពីរនេះរួមគ្នា និងអនុវត្តវាឲ្យបានដំណាលគ្នា។

កំណែទម្រង់ទីផ្សារ

ដើម្បីដោះស្រាយភាពមានខ្វះនៃទីផ្សារ និងកង្វះពិពិធកម្មទីផ្សារ រដ្ឋាភិបាលមានតួនាទីសំខាន់បំផុតក្នុងការទាក់ទាញ និងកសាងភាពជាដៃគូជាមួយអ្នកវិនិយោគផ្នែកកសិកម្ម និងសហគ្រាសកសិពាណិជ្ជកម្ម មានដូចជា ក្រុមហ៊ុនកែច្នៃម្ហូបអាហារ និងក្រុមហ៊ុននាំចេញ ជាដើម ដោយជួយឲ្យពួកគេអាចចូលរួមក្នុងគម្រោង CF ជាមួយកសិករខ្នាតតូច។ ក្រុមហ៊ុនទាំងនោះអាចរួមចំណែកបានច្រើនណាស់ដល់ ការអភិវឌ្ឍវិស័យកសិកម្ម ព្រោះពួកគេមានទុនគ្រប់គ្រាន់ ដើម្បីផ្ដល់ឲ្យកសិករខ្នាតតូចជាធាតុចូល និងសេវានានាដែលគាត់ត្រូវការ ជាពិសេស លទ្ធភាពចូលទីផ្សារអាចទុកចិត្តបាន ហើយតាមនេះគាត់អាចទទួលបានថ្លៃខ្ពស់ និងមានស្ថិរភាព។

ការពង្រឹងអនុវត្តអនុក្រឹត្យ

គណៈកម្មការសម្របសម្រួល សម្រាប់កិច្ចសន្យាផលិតកម្មកសិកម្ម (CCAPC) គួរបង្កើតឲ្យបានឆាប់ ដោយមានសមាសភាពតិចតែពាក់ព័ន្ធខ្លាំងបំផុត។ ការបង្កើតនេះ អាចជួយសម្រាលការងារសម្របសម្រួល ជួយធ្វើសុខដុមនីយកម្មក្នុងដំណាក់កាលដំបូង និងអនុញ្ញាតឲ្យ CCAPC អនុវត្តភារកិច្ចរបស់ខ្លួនប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព ជាពិសេស ក្នុងការអនុវត្តតួនាទីទាំងបី ដែលមានចែងក្នុង មាត្រា ៧ នៃ ជំពូក ២ ក្នុងអនុក្រឹត្យ គឺ ១) កសាងគោលនយោបាយដើម្បីជួយគាំទ្រ CF ២) សម្របសម្រួល និងពង្រឹងសុខដុមនីយកម្មរវាងកសិករនឹងអ្នកម៉ៅការ និង ៣) ធ្វើអន្តរាគមន៍ ឬផ្សះផ្សារការខ្វែងគំនិត ឬវិវាទ រវាងកសិករនឹងអ្នកម៉ៅការ។

ដើម្បីលើកកម្ពស់ស្ថិរភាពទីផ្សារ កែលំអតម្លាភាពក្នុងប្រតិបត្តិការពាណិជ្ជកម្ម និងកែលំអការប្រកួតប្រជែងនៅទីផ្សារ ក៏ដូចជាជួយការពារភាគីទាំងពីរនោះ CCAPC គួរបង្កើតជាគំរូនៃកិច្ចសន្យា CF ផ្លូវការ ដើម្បីឲ្យស្របទៅនឹងតម្រូវការដោយឡែកៗរបស់កសិករខ្នាតតូច។ ដោយសារផលិតកម្មកសិកម្មមានហានិភ័យច្រើន ដូច្នេះគំរូនៃកិច្ចសន្យាគួរមានចុះលក្ខខណ្ឌកាត់បន្ថយហានិភ័យរបស់កសិករ ក្នុងស្ថិតក្នុងកម្រិតមួយអាចទទួលយកបាន។ ឧទាហរណ៍ អ្នកម៉ៅការ អាចចូលរួមចែករំលែកហានិភ័យនៃការខូចខាតផលិតកម្ម ដោយសារ គ្រាប់ពូជមានអត្រាដុះកម្រិតទាប ធាតុអាកាសមិនល្អ ការខូចខាតដោយទឹកជំនន់ ឬព្យុះភ្លៀង (សម្រាប់ដំណាំឈើហូបផ្លែ និងបន្លែ) និង ការខូចខាតដោយទឹកជំនន់ ឬគ្រោះរាំងស្ងួត (សម្រាប់ដំណាំស្រូវ) ជាដើម។ ការចែករំលែកហានិភ័យជាមួយនឹងអ្នកម៉ៅការ អាចជះឥទ្ធិពលវិជ្ជមានទៅលើការសម្រេចចិត្តធ្វើវិនិយោគរបស់កសិករ និងលើកទឹកចិត្តគាត់ឲ្យធ្វើការផ្គត់ផ្គង់ឲ្យអ្នកម៉ៅការ និងកសាងទំនាក់ទំនងមានផលប្រយោជន៍ និងទំនុកចិត្តគ្នាទៅវិញទៅមករវាងគូភាគី។ ឯកសារកិច្ចសន្យាទាំងនេះគួរធ្វើឡើងជាភាសាខ្មែរ ដើម្បីឲ្យកសិករ និងអាជ្ញាធរមូលដ្ឋានងាយមើលយល់។

ការកែលំអលទ្ធភាពទទួលបានធាតុចូលបម្រើផលិតកម្ម និងសេវាបច្ចេកទេស

ធាតុចូលកសិកម្មខ្លះ ជាពិសេសស គ្រាប់ពូជ ជី និងថ្នាំសម្លាប់សត្វចង្រៃ តែងពិបាករកបាន មានគុណភាពទាប មានថ្លៃខ្ពស់ និងមានបិទផ្លាកជាភាសាបរទេស។ ដូច្នេះ រដ្ឋាភិបាលមានតួនាទីសំខាន់បំផុត ក្នុងការជួយកសិករខ្នាតតូចឲ្យជំនះលើឧបសគ្គទាំងនេះ។ រដ្ឋាភិបាលត្រូវយកចិត្តទុកដាក់ខ្លាំងថែមទៀតទៅលើការស្រាវជ្រាវ និងការអភិវឌ្ឍក្នុងវិស័យកសិកម្ម ដើម្បីបង្កើនបរិមាណ និងគុណភាពធាតុចូលប្រើប្រាស់ក្នុងកសិកម្ម និងដើម្បីកសាងសមត្ថភាពផ្តល់សេវាផ្សព្វផ្សាយបច្ចេកទេសកសិកម្ម។ ក្រៅពីការកែលំអលទ្ធភាពទទួលបាន ការធានាឲ្យធាតុចូលកសិកម្មផ្គត់ផ្គង់នៅតំបន់ជនបទមានថ្លៃអាចទទួលយកបានសម្រាប់កសិករខ្នាតតូច គឺសំខាន់ខ្លាំងណាស់ ហើយធាតុចូលទាំងនោះត្រូវតែសមស្របសម្រាប់ស្ថានភាពក្នុងមូលដ្ឋាន (ឧទាហរណ៍ ដី ធាតុអាកាស និងទីផ្សារ)។

ការកែលំអផលិតកម្មក៏អាចសម្រេចបានតាម ១) ការកសាងសមត្ថភាពស្រាវជ្រាវតាមរយៈកម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលជ្រៅជ្រះនៅកម្ពុជា និងក្រៅប្រទេស និងការផ្តល់គ្រឿងលើកទឹកចិត្តសមរម្យ, ២) ការរៀបចំឲ្យទាន់សម័យ និងបំពាក់សម្ភារៈផ្សេងៗ នៅក្នុងស្ថាប័នស្រាវជ្រាវផ្នែកកសិកម្មដែលមានស្រាប់, និង ៣) ផ្តល់ថវិកាសម្រាប់ការស្រាវជ្រាវបែបវិទ្យាសាស្ត្រ និងការអភិវឌ្ឍតាមការពិសោធន៍សាកល្បង។

ដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាផ្គត់ផ្គង់បានតិច គួរបង្កើនបរិមាណ និងគុណភាពនៃសេវាផ្សព្វផ្សាយបច្ចេកទេសឲ្យបានសមស្រប។ ការបណ្តុះបណ្តាលលឿន គួរផ្តោតលើសុវត្ថិភាព និងប្រសិទ្ធភាពនៃការប្រើប្រាស់ជីគីមី និងថ្នាំសម្លាប់សត្វចង្រៃ ដើម្បីជួយកសិករឲ្យបង្កើនផលិតកម្ម និងផ្គត់ផ្គង់ឲ្យអ្នកម៉ៅការនូវ ផលិតផលមានគុណភាពខ្ពស់ មានសុវត្ថិភាព ជួយសុខភាព ដើម្បីឆ្លើយតបនឹងតម្រូវការទីផ្សារ។ ម្យ៉ាងទៀត គួរបង្កើនចំនួនទីប្រឹក្សាបច្ចេកទេសមានសមត្ថភាពខ្ពស់ ឲ្យជួយបណ្តុះបណ្តាល និងផ្តល់មតិដល់កសិករ អំពីរបៀបដោះស្រាយបញ្ហាផលិតកម្ម។ ទាំងអស់នេះអាចជួយកសិករឲ្យបង្កើនផលិតភាពកសិកម្ម និងកសាងទំនុកចិត្តនិងជំនឿចិត្ត និងលើកទឹកចិត្តគាត់ឲ្យធ្វើវិនិយោគក្នុងសកម្មភាពកសិកម្មរបស់ខ្លួន។

៨. ការផ្តល់មតិសម្រាប់ការស្រាវជ្រាវបន្ថែម

ការសិក្សានេះ ពុំបានរកឃើញភស្តុតាងគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីកំណត់ថា គំរូកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាណាមួយ ដែលកសិករខ្នាតតូចចង់បាន ឬល្អជាងគេ និងសមស្របជាងគេ ដើម្បីឲ្យកសិករទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ និងចំណូលច្រើនបំផុតពីសកម្មភាពកសិកម្ម។ វិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវបែបបរិមាណ នឹងជួយបំពេញបន្ថែមលើការស្រាវជ្រាវបែបគុណភាពនេះ និងផ្តល់ព័ត៌មាននៅខ្វះចន្លោះ។ ការធ្វើសំយោគនូវភស្តុតាងបានពី ការស្រាវជ្រាវបែបបរិមាណ និងបែបគុណភាព នឹងជួយឲ្យជ្រើសរើសបាននូវ គំរូល្អៗបំផុតនៃកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ហើយកំណត់បាននូវបញ្ហាប្រឈម និងតម្រូវការផ្សេងៗរបស់កសិករខ្នាតតូច។ ការវិភាគនឹងជួយផ្តល់ព័ត៌មានដល់ដំណើរការកសាងគោលនយោបាយ ហើយរួមចំណែកក្នុងការកែលំអជម្រើសគោលនយោបាយសម្រាប់វិស័យគោលដៅមួយចំនួន។ ការស្រាវជ្រាវបន្ថែម គួរមានរួមបញ្ចូលការវិភាគយេនឌ័រ និងផ្តោតលើការផ្តល់សិទ្ធិអំណាចផ្នែកសេដ្ឋកិច្ចដល់ស្ត្រី តួនាទីរបស់ស្ត្រីក្នុងការបង្កើត និងទ្រទ្រង់គម្រោងផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា និងជំនួយគាំទ្រនានាដែលស្ត្រីត្រូវការ ដើម្បីបង្កើតចំណូលឲ្យបានច្រើនថែមទៀតពីផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា។

៩. ឯកសារយោង

Benezech, Jérôme. 2007. *Kampot Pepper: An Exceptional Product–The Revival of an Industry.*Published by FarmLINK. Accessed 15 Dec 2014,www.farmlink-cambodia.com/docs/Kampot%20Pepper.pdf.

Bijman, J. 2008.*Contract Farming in Developing Countries.*Wageningen, Netherlands: Wageningen University and Research Centre.

Cai, Junning, LuynaUng, SununtarSetboonsarng and PingSun Leung. 2008."Rice Contract Farming in Cambodia: Empowering Farmers to Move Beyond the Contract Toward Independence."ADBI Discussion Paper 109.Tokyo: ADBI.

CDRI, Cambodia Development Resource Institute.2013."Removing Constraints to Cambodia's Agricultural Development."Cambodia Outlook Brief No. 2.Phnom Penh: CDRI and ANZ Royal.

CIRD, Cambodian Institute for Research and Rural Development.Accessed Dec 2014, www.cird.org.kh/what-we-do.html.

Couturier, Julie, Savun Sam Ol and Ham Phalla. 2006. *Inventory of Farmer Organisations in Cambodia.* Phnom Penh: MAFF and Ministry of Foreign Affairs of France.

Glover, David. 1994."Contract Farming and Commercialization of Agriculture in Developing Countries."In *Agricultural Commercialization, Economic Development and Nutrition*, edited by Joachim von Braun and Eileen Kennedy,166-175.Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.

Eaton, Charles, and Andrew W.Shepherd. 2001. *Contract Farming: Partnerships for Growth.* Rome: Food and Agriculture Organization.

IVY, International Volunteer Center of Yamagata."Assistance to Cambodia."Accessed Dec 2014, www.ivyivy.org/en/act/cambodia/.

Kongchheng,Poch. 2010. *Transboundary Production in Agriculture: A Case Study of Maize Contract Farming in Cambodia*. Mekong Institute Research Working Paper Series.KhonKaen, Thailand: Mekong Institute.

Kumar, K. 1987.*ConductingFocus Group Interviews in Developing Countries*. AID Program Design and Evaluation Methodology Report No. 8. Washington, DC. US Agency for International Development.

Little, P.D,and M.J. Watts, eds. 1994.*Living under Contract: Contract Farming and Agrarian Transformation in Sub-Saharan Africa*.Maddison, WI: University of Wisconsin Press.

MAFF, Ministry of Agriculture Forestry and Fisheries. 2011. *Policy Document on Promotion of Paddy Rice Production and Export of Milled Rice*. Phnom Penh: MAFF.

MAFF. 2013. *Annual Report for Agriculture Forestry and Fisheries 2012-2013.*Phnom Penh: MAFF.

MAFF.2015.*Annual Report for Agriculture Forestry and Fisheries 2014-2015.*Phnom Penh: MAFF.

MOE and UNDP, Ministry of Environment and United Nations Development Programme.2011.*Climate Change and Agriculture.* Phnom Penh:MOE and UNDP Cambodia.

NIS, National Institute of Statistics. 2008. *Cambodian Census*. Phnom Penh: NIS

NIS. 2011. *Cambodia Socio-Economic Survey.* Phnom Penh: NISNou Keosothea and HengMolyaneth. 2013."Emerging Contract Farming: A Case of High Quality Rice in Cambodia."Unpublished report.Phnom Penh: CDRI.

Prowse, Martin. 2007. "Making Contract Farming work with Cooperatives."ODI Opinion 87. London: ODI.

Pultrone, Caterina.2012. "An Overview of Contract Farming: Legal Issues and Challenges." Contribution to the Acts of the UNIDROIT Colloquium on "Promoting Investment in Agricultural Production: Private Law Aspects" held in Rome, Italy, 8-10 Nov 2011. Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations.

RGC, Royal Government of Cambodia. 2010. *National Strategic Development Plan 2009-2013.*

RGC. 2011. *Mid-Term Review 2011 on National Strategic Development Plan Update 2009-2013.*

RGC.2014. *National Strategic Development Plan 2014-2018.*

SvayRieng Agro-Products Cooperative information. Accessed 9 Dec2014,www.jica.go.jp/cambodia/english/office/topics/120220.html.

ThengVuthy and KhievPirom.2014."Cambodia's Fertiliser Industry: Trends, Challenges and Opportunities."*Annual Development Review 2013-14*,81-94. Phnom Penh: CDRI.

Theng Vuthy, KeoSocheat, Nou Keosothea, Sum Sreymom andKhievPirom.2014.*Impact of Farmer Organisation on Food Security: The Case of Rural Cambodia.* Working Paper Series No. 95.Phnom Penh: CDRI.

World Bank.2005.*Cambodia Rural Sector Strategy Note: Towards a Strategy for Rural Growth and Poverty Reduction*. Washington, DC: World Bank.

World Bank.2009.*Poverty Profile and Trends in Cambodia*: *Findings from the 2007 CSES.*Phnom Penh: World Bank.

១០. ឧបសម្ព័ន្ធ ១

ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា
ជាតិ សាសនា ព្រះមហាក្សត្រ

រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា
លេខ: ៣៦ អនក្រ.បក

អនុក្រឹត្យ
ស្តីពី
ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា

រាជរដ្ឋាភិបាល

- បានឃើញរដ្ឋធម្មនុញ្ញនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា
- បានឃើញព្រះរាជក្រឹត្យលេខ នស/រកត/០៩០៨/១០៥៥ ចុះថ្ងៃទី២៥ ខែកញ្ញា ឆ្នាំ២០០៨ ស្តីពីការតែងតាំងរាជរដ្ឋាភិបាលនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា
- បានឃើញព្រះរាជក្រមលេខ០២/នស/៩៤ ចុះថ្ងៃទី២០ ខែកក្កដា ឆ្នាំ១៩៩៤ ដែលប្រកាសឲ្យប្រើច្បាប់ស្តីពីការរៀបចំ និងការប្រព្រឹត្តទៅនៃគណៈរដ្ឋមន្ត្រី
- បានឃើញព្រះរាជក្រមលេខ នស/រកម/០១៩៦/១៣ ចុះថ្ងៃទី២៤ ខែមករា ឆ្នាំ១៩៩៦ ដែលប្រកាសឲ្យប្រើច្បាប់ស្តីពីការបង្កើតក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ
- បានឃើញព្រះរាជក្រមលេខ នស/រកម/០២០៨/០០៦ ចុះថ្ងៃទី១៥ ខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ២០០៨ ដែលប្រកាសឲ្យប្រើច្បាប់ស្តីពីជីវសុវត្ថិភាព
- បានឃើញព្រះរាជក្រមលេខ នស/រកម/០៥០៨/០១៥ ចុះថ្ងៃទី១៣ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០០៨ ដែលប្រកាសឲ្យប្រើច្បាប់ស្តីពីការគ្រប់គ្រងពូជដំណាំ និងសិទ្ធិអ្នកបង្កាត់ពូជដំណាំ
- បានឃើញអនុក្រឹត្យលេខ១៧ អនក្រ.បក ចុះថ្ងៃទី០៧ ខែមេសា ឆ្នាំ២០០០ ស្តីពីការរៀបចំ និងការប្រព្រឹត្តទៅរបស់ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ
- បានឃើញអនុក្រឹត្យលេខ១០៥ អនក្រ.បក ចុះថ្ងៃទី២២ ខែសីហា ឆ្នាំ២០០៥ ស្តីពីការបន្ថែមមុខងារភារកិច្ចឲ្យក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ និង បង្កើតនាយកដ្ឋានសវនកម្មផ្ទៃក្នុង នាយកដ្ឋានផែនការនិងស្ថិតិ នាយកដ្ឋានសហប្រតិបត្តិការអន្តរជាតិ និង មជ្ឈមណ្ឌលព័ត៌មាននិងឯកសារកសិកម្ម ចំណុះក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ
- បានឃើញអនុក្រឹត្យលេខ១៨៨ អនក្រ.បក ចុះថ្ងៃទី១៤ ខែវិច្ឆិកា ឆ្នាំ២០០៨ ស្តីពីការកែសម្រួលអគ្គនាយកដ្ឋាននៃក្រសួងទៅជាអគ្គលេខាធិការដ្ឋាន ការដំឡើងរដ្ឋបាលព្រៃឈើ រដ្ឋបាលជលផលឲ្យមានថ្នាក់ស្មើអគ្គនាយកដ្ឋាន ការដំឡើងនាយកដ្ឋានកៅស៊ូ និងកែលំអដីកសិកម្មឲ្យទៅជាអគ្គនាយកដ្ឋានកសិកម្ម និង ការកែសម្រួលអគ្គនាយកដ្ឋានចំការកៅស៊ូ ទៅជាអគ្គនាយកដ្ឋានកៅស៊ូ ស្ថិតនៅក្រោមការគ្រប់គ្រងរបស់ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ
- បានទទួលការឯកភាពពីគណៈរដ្ឋមន្ត្រីក្នុងសម័យប្រជុំពេញអង្គ នាថ្ងៃទី១១ ខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ២០១១

១/៥

សម្រេច

ជំពូកទី១

បទប្បញ្ញត្តិទូទៅ

មាត្រា ១.-

អនុក្រឹត្យនេះ មានគោលដៅកំណត់ អំពីផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ក្នុងព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា។

មាត្រា ២.-

អនុក្រឹត្យនេះ មានគោលបំណងដូចតទៅ ៖

-ពង្រឹងការទទួលខុសត្រូវ និងភាពជឿទុកចិត្តគ្នា រវាងភាគីអ្នកផលិត និងភាគីអ្នកទិញ ដោយឈរលើគោលការណ៍ស្មើភាព និងយុត្តិធម៌

-ធានាឲ្យមានភាពច្បាស់លាស់អំពីតម្លៃ ការប្រមូលទិញ និងការផ្គត់ផ្គង់ផលិតផលកសិកម្ម តាមបរិមាណនិងគុណភាព

-បង្កើនការប្រមូលទិញ ការកែច្នៃ និងការនាំចេញផលិតផលកសិកម្ម

-រួមចំណែកអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចជាតិ និងកាត់បន្ថយភាពក្រីក្ររបស់ប្រជាពលរដ្ឋ ស្របតាមគោលនយោបាយរបស់រាជរដ្ឋាភិបាល។

មាត្រា ៣.-

អនុក្រឹត្យនេះ មានវិសាលភាពអនុវត្ត លើអាជីវកម្មផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាគ្រប់ប្រភេទ នៅក្នុងព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា។

មាត្រា ៤.-

វាក្យសព្ទសំខាន់ៗដែលប្រើក្នុងអនុក្រឹត្យនេះ មាននិយមន័យដូចតទៅ ៖

ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា សំដៅដល់ផលិតកម្មកសិកម្ម ដោយមានការធានាអំពីតម្លៃ បរិមាណ និងគុណភាពផលិតផល ព្រមទាំងលក្ខខណ្ឌផ្សេងៗទៀត ដែលមានការព្រមព្រៀងគ្នាមុនការផលិត។

កិច្ចសន្យាផលិតកម្មកសិកម្ម សំដៅដល់ការព្រមព្រៀង លើអាជីវកម្មផលិតកម្មកសិកម្ម ដែលបានធ្វើឡើងរវាងភាគីពីរ ឬច្រើន ដើម្បីដាក់ឲ្យប្រតិបត្តិតាមផ្លូវច្បាប់ ហើយត្រូវមានចែងពីលក្ខខណ្ឌតម្រូវនានាជាមុន។

អាជីវកម្មផលិតកម្មកសិកម្ម សំដៅដល់មុខរបរផលិត លក់ ទិញ ផលិតផលកសិកម្ម ៖

-ការដាំដុះដំណាំគ្រប់ប្រភេទ

-កៅសូវប្បកម្ម រុក្ខវប្បកម្ម វារីវប្បកម្ម បសុវប្បកម្ម

-ការផលិតពូជដំណាំ ពូជសត្វ ពូជវារីជាតិ និងពូជរុក្ខជាតិ

-ការកែច្នៃផលិតផលកសិកម្ម

-ការប្រមូលទិញ ផលិតផលកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា សម្រាប់ផ្គត់ផ្គង់ទីផ្សារ រោងចក្រកែច្នៃ ឬការនាំចេញ។

ភាគីអ្នកផលិត សំដៅដល់រូបវន្តបុគ្គល ឬនីតិបុគ្គល ដែលមានមុខរបរក្នុងផលិតកម្មកសិកម្ម។

ភាគីអ្នកទិញ សំដៅដល់រូបវន្តបុគ្គល ឬនីតិបុគ្គល ដែលធ្វើអាជីវកម្មទិញផលិតផលកសិកម្ម ស្របតាមនីតិវិធីនៃច្បាប់ជាធរមាន។

សហគមន៍កសិកម្ម សំដៅដល់សហគមន៍អភិវឌ្ឍកសិកម្ម សហភាពសហគមន៍អភិវឌ្ឍកសិកម្ម និងបុរេសហគមន៍អភិវឌ្ឍកសិកម្ម។

២៥

ជំពូកទី២
ស្ថាប័ន និងយន្តការសម្របសម្រួល

មាត្រា ៥.-

ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ ជាស្ថាប័ននាំមុខក្នុងការទាក់ទង សម្របសម្រួល និងផ្តល់សេវាជំនាញតាមសមត្ថកិច្ចរបស់ខ្លួន ដើម្បីបង្កភាពងាយស្រួល ដល់ការអភិវឌ្ឍផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា។ ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទត្រូវធ្វើការតាមដាន វាយតម្លៃការងារទាំងនេះ និងធ្វើរបាយការណ៍ជូនរាជរដ្ឋាភិបាល។

មាត្រា ៦.-

ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទត្រូវសហការជាមួយក្រសួង ស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធ ដើម្បីអនុវត្តតួនាទីដូចខាងក្រោម ៖

-តភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងរវាងអ្នកវិនិយោគទុន និងកសិករ ផលិតករ អ្នកកែច្នៃ ក្នុងក្របខណ្ឌនៃផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា

-ពង្រឹង ជំរុញ និងលើកទឹកចិត្តដល់ការបង្កើតសមាគម សហគមន៍កសិកម្ម ឬអង្គការកសិករនានាដែលជាមូលដ្ឋាន សម្រាប់ការអភិវឌ្ឍផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា

-លើកកម្ពស់ស្តង់ដារ ចំណាត់ថ្នាក់ និងគុណភាពផលិតផលកសិកម្ម ឲ្យស្របតាមតម្រូវការទីផ្សារ និងនិយាមអន្តរជាតិ

-ចូលរួមសម្រុះសម្រួលក្នុងការដោះស្រាយទំនាស់ និងបញ្ហាផ្សេងៗក្នុងការអនុវត្តកិច្ចសន្យាផលិតកម្មកសិកម្ម ដោយឈរលើមូលដ្ឋានច្បាប់ជាធរមាន

-បង្កភាពងាយស្រួលក្នុងការទទួលបានសិទ្ធិស្របច្បាប់ លើដីធ្លីតាមច្បាប់ជាធរមាន សម្រាប់ភាគីអ្នកផលិត កសិករ ក្នុងការធ្វើកសិធុរកិច្ច និងកសិឧស្សាហកម្ម

-បង្កភាពងាយស្រួល ក្នុងការទទួលបានសេវាគាំទ្របច្ចេកទេស ពូជដំណាំ ពូជវារិជាតិ ពូជរុក្ខជាតិ ពូជសត្វល្អៗ មធ្យោបាយផលិតកម្មផ្សេងៗ ជី ថ្នាំកសិកម្មប្រកបដោយគុណភាពខ្ពស់

-លើកកម្ពស់ការធ្វើប្រពលវប្បកម្ម ពិពិធកម្មកសិកម្ម និងការប្រកួតប្រជែងដើម្បីឆ្លើយតបនូវតម្រូវការទីផ្សារក្នុងស្រុក និងការនាំចេញ

-បង្កភាពងាយស្រួលដល់ការធ្វើកសិធុរកិច្ច កសិឧស្សាហកម្ម និងការនាំចេញ

-ពង្រឹង ពង្រីកសមត្ថភាព ក្នុងការត្រួតពិនិត្យអនាម័យ និងភូតគាមអនាម័យ។

មាត្រា ៧.-

ត្រូវបានបង្កើតយន្តការមួយដែលមានឈ្មោះហៅថា គណៈកម្មាធិការសម្របសម្រួលកិច្ចសន្យាផលិតកម្មកសិកម្ម ។

ការរៀបចំ និងការប្រព្រឹត្តទៅនៃគណៈកម្មាធិការនេះ ត្រូវកំណត់ដោយសេចក្តីសម្រេចរបស់រាជរដ្ឋាភិបាល។

សមាសភាពនៃគណៈកម្មាធិការនេះមានដូចខាងក្រោម ៖

១. រដ្ឋមន្ត្រីក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ ប្រធាន
២. រដ្ឋលេខាធិការក្រសួងមហាផ្ទៃ ០១ រូប អនុប្រធាន
៣. រដ្ឋលេខាធិការទីស្តីការគណៈរដ្ឋមន្ត្រី ០១ រូប សមាជិក

៧៥

៤. រដ្ឋលេខាធិការក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ ០១ រូប សមាជិក

៥. រដ្ឋលេខាធិការក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម ០១ រូប សមាជិក

៦. រដ្ឋលេខាធិការក្រសួងបរិស្ថាន ០១ រូប សមាជិក

៧. រដ្ឋលេខាធិការក្រសួងដែនដី នគរូបនីយកម្ម និងសំណង់ ០១ រូប សមាជិក

៨. រដ្ឋលេខាធិការក្រសួងធនធានទឹក និងឧតុនិយម ០១ រូប សមាជិក

៩. រដ្ឋលេខាធិការក្រសួងអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ ០១ រូប សមាជិក

១០. រដ្ឋលេខាធិការក្រសួងយុត្តិធម៌ ០១ រូប សមាជិក

១១. រដ្ឋលេខាធិការក្រសួងសាធារណការ និងដឹកជញ្ជូន ០១ រូប សមាជិក

១២. រដ្ឋលេខាធិការក្រសួងឧស្សាហកម្ម រ៉ែ និងថាមពល ០១ រូប សមាជិក

១៣. អគ្គលេខាធិការ ក្រុមប្រឹក្សាអភិវឌ្ឍកម្ពុជា សមាជិក

១៤. អគ្គលេខាធិការក្រុមប្រឹក្សាស្តារអភិវឌ្ឍន៍វិស័យកសិកម្ម និងជនបទ សមាជិក

១៥. អភិបាលនៃគណៈអភិបាលរាជធានី ខេត្ត សមាជិក

១៦. អគ្គនាយកធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ សមាជិក

១៧. ប្រធានសភាពាណិជ្ជកម្មកម្ពុជា សមាជិក

១៨. តំណាងសភាមុខរបរ និងមីក្រូសហគ្រាស សមាជិក។

គណៈកម្មាធិការនេះមានភារកិច្ច ៖

- រៀបចំគោលនយោបាយ ផែនការយុទ្ធសាស្ត្រ ដើម្បីលើកស្ទួយផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា
- សម្របសម្រួល និងពង្រឹងនូវសុខដុមនីយកម្មរវាងភាគីនៃកិច្ចសន្យាផលិតកម្មកសិកម្ម
- ធ្វើអន្តរាគមន៍ ឬ សម្រុះសម្រួលការខ្វែងគំនិត ឬ ទំនាស់ដែលអាចលេចចេញពីកិច្ចសន្យាផលិតកម្មកសិកម្ម ដែលស្ថាប័នជំនាញពុំអាចដោះស្រាយបាន ឬ ទំនាស់ដែលមានលក្ខណៈ តម្រូវឲ្យមានការដោះស្រាយអន្តរស្ថាប័ន។

គណៈកម្មាធិការនេះមាន នាយកដ្ឋានកសិ-ឧស្សាហកម្ម នៃក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ ជាជំនួយការ ។

ជំពូកទី៣
សិទ្ធិនិងកាតព្វកិច្ចរបស់ភាគីអ្នកផលិត និងភាគីអ្នកទិញ

មាត្រា ៨.-

ភាគីអ្នកផលិត មានសិទ្ធិនិងកាតព្វកិច្ច ៖

-គោរពតាមលក្ខខណ្ឌផលិតកម្មកសិកម្ម ស្របតាមការព្រមព្រៀង

-ដំណើរការផលិតកម្មកសិកម្ម ស្របតាមរដូវកាល និងពេលវេលាកំណត់

-អនុវត្តបច្ចេកវិទ្យា និងវិធីសាស្ត្រផលិត ស្របតាមតម្រូវការរបស់ភាគីអ្នកទិញ

-ផ្គត់ផ្គង់ផលិតផលស្របតាម ចំណាត់ថ្នាក់ គុណភាព បរិមាណ និងពេលវេលាកំណត់

-ទទួលយកការទូទាត់តម្លៃផលិតផល ស្របតាមតម្លៃដែលបានព្រមព្រៀង។

មាត្រា ៩.-

ភាគីអ្នកទិញ មានសិទ្ធិនិងកាតព្វកិច្ច ៖

-គោរពតាមលក្ខខណ្ឌផលិតកម្មកសិកម្ម ស្របតាមការព្រមព្រៀង

-កំណត់យថាប្រភេទទំនិញ បរិមាណ គុណភាព ទីកន្លែង និងកាលបរិច្ឆេទនៃការប្រគល់ទទួល

-ផ្តល់សម្ភារកសិកម្ម ពូជរុក្ខជាតិ ពូជដំណាំ ពូជវារិជាតិ ពូជសត្វ ឥណទានជាមុន សេវាបច្ចេកទេស និងមធ្យោបាយ ឬជំនួយផ្សេងៗទៀត ដល់ភាគីអ្នកផលិតតាមការព្រមព្រៀង ដើម្បីធានាដល់ដំណើរការ និងទទួលបានលទ្ធផលល្អ

-ទូទាត់តម្លៃផលិតផលកសិកម្ម តាមឯកតាច្បាស់លាស់ និងគុណភាពតាមតម្លៃដែលបានព្រមព្រៀង

-ទូទាត់តម្លៃទំនិញជូនភាគីអ្នកផលិតតាមលក្ខខណ្ឌ និងតាមដំណាក់កាលពេលវេលាកំណត់តាមការព្រមព្រៀង។

ជំពូកទី៤

ទម្រង់និងការអនុវត្តកិច្ចសន្យាផលិតកម្មកសិកម្ម

មាត្រា ១០.-

កិច្ចសន្យាផលិតកម្មកសិកម្ម ត្រូវធ្វើជាលាយលក្ខណ៍អក្សរ ក្រោមការសម្របសម្រួលតាមរយៈយន្តការដូចមានចែងក្នុងមាត្រា៧ នៃអនុក្រឹត្យនេះ។

កិច្ចសន្យាផលិតកម្មកសិកម្ម ត្រូវស្ថិតនៅក្រោមបទប្បញ្ញត្តិក្នុងក្រមរដ្ឋប្បវេណី ច្បាប់ និងបទប្បញ្ញត្តិជាធរមាន។

មាត្រា ១១.-

នៅពេលមានវិវាទទាក់ទងនឹងការអនុវត្តកិច្ចសន្យាផលិតកម្មកសិកម្ម ភាគីអ្នកផលិត និងភាគីអ្នកទិញ ត្រូវដោះស្រាយតាមការសម្រុះសម្រួលគ្នាជាមុន ផ្អែកតាមលក្ខខណ្ឌ ដូចមានចែងក្នុងកិច្ចសន្យា។

ក្នុងករណីមិនអាចដោះស្រាយបាន ភាគីវិវាទអាចអនុវត្តតាមរយៈយន្តការ ដូចមានចែងក្នុងមាត្រា៧ នៃអនុក្រឹត្យនេះ ។

ជំពូកទី៥

អវសានប្បញ្ញត្តិ

មាត្រា ១២.-

បទប្បញ្ញត្តិទាំងឡាយណា ដែលផ្ទុយនឹងអនុក្រឹត្យនេះ ត្រូវទុកជានិរាករណ៍។

មាត្រា ១៣.-

រដ្ឋមន្ត្រីទទួលបន្ទុកទីស្តីការគណៈរដ្ឋមន្ត្រី រដ្ឋមន្ត្រីក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ រដ្ឋមន្ត្រីក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ រដ្ឋមន្ត្រីក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម រដ្ឋមន្ត្រីក្រសួងមហាផ្ទៃ រដ្ឋមន្ត្រី រដ្ឋលេខាធិការគ្រប់ក្រសួង ស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធ ត្រូវទទួលបន្ទុកអនុវត្តអនុក្រឹត្យនេះ ចាប់ពីថ្ងៃចុះហត្ថលេខាតទៅ។

រាជធានីភ្នំពេញ ថ្ងៃទី២៤ ខែ កុម្ភៈ ឆ្នាំ ២០១១

នាយករដ្ឋមន្ត្រី

សម្តេចអគ្គមហាសេនាបតីតេជោ ហ៊ុន សែន

__កន្លែងទទួល៖__

- ក្រសួងព្រះបរមរាជវាំង
- អគ្គលេខាធិការដ្ឋានក្រុមប្រឹក្សាធម្មនុញ្ញ
- អគ្គលេខាធិការដ្ឋានព្រឹទ្ធសភា
- អគ្គលេខាធិការដ្ឋានរដ្ឋសភា
- អគ្គលេខាធិការរាជរដ្ឋាភិបាល
- ខុទ្ទកាល័យសម្តេចនាយករដ្ឋមន្ត្រី
- ខុទ្ទកាល័យឯកឧត្តម លោកជំទាវឧបនាយករដ្ឋមន្ត្រី
- ដូចមាត្រា ១៣
- រាជកិច្ច
- ឯកសារ-កាលប្បវត្តិ

៥/៥

បញ្ជីឯកសារពិភាក្សារបស់វិទ្យាស្ថាន CDRI

១០៣. ឈឹម ឈុន, គុង គឹមស៊ុន, *Ge Yu, Timothy Ensor and Barbara McPake* (មិថុនា ២០១៥) *Catastrophic Payments and Poverty in Cambodia: Evidence from Cambodia Socio-Economic Surveys 2004, 2007, 2009, 2010 and 2011* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ២ដុល្លារ។

១០២. អេង នេត្រា, វ៉ង់ ម៉ាន់ និងហ៊ត ណាវី (មិថុនា ២០១៥) *Eng Netra, Vong Mun and Hort Navy. 2015. Social Accountability in Service Delivery in Cambodia* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ២ដុល្លារ។

១០១. អ៊ូ ស៊ីវហួច (មេសា ២០១៥) *A Rights-Based Approach to Development: A Cambodian Perspective* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ២ដុល្លារ។

១០០. សំ ស្រីមុំ និង អ៊ូច ឈួង (មករា ២០១៦) *ការអនុវត្ត និងចន្លោះខ្វះខាតផ្នែកបច្ចេកវិទ្យាកសិកម្ម ក្នុងការបន្សាំនឹងការប្រែប្រួលអាកាសធាតុ (Agricultural Technological Practices and Gaps for Climate Change Adaptation)* ជាភាសាខ្មែរ តម្លៃ ១០០០០រ។

៩៩. ផៃ សុខចេង និង គុង គឹមស៊ុន (ធ្នូ ២០១៤) *Public Spending on Education, Health and Infrastucture and Its Inclusiveness in Cambodia: Benefit Incidence Analysis* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ២,៥០ដុល្លារ។

៩៨. Srinivasa MADHUR (ធ្នូ ២០១៥) *Cambodia's Skill Gap: An Anatomy of Issue and Policy Options* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ៣,០០ដុល្លារ ភាសាខ្មែរ តម្លៃ ១០.០០០រៀល។

៩៧. គឹម សួ, ចែម ផល្លា, សូ សុវណ្ណារិទ្ធ, គឹម ស៊ាន ស៊ូម៉ាត្រា, ប៉ិច សុខេម (សីហា ២០១៤) *Methods and Tools Applied for Climate Change Vulnerability and Adaptation Assessment in Cambodia's Tonle Sap Basin* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ៣,០០ដុល្លារ។

៩៦. គឹម ស៊ាន ស៊ូម៉ាត្រា និង ហួត ណាវី (សីហា ២០១៤), *Cambodian State: Developmental, Neoliberal? A Case Study of the Rubber Sector* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ២,០០ដុល្លារ។

៩៥. ថេង វុទ្ធី, កែវ សុជាតិ, នូ កែវសុទ្ធា, ស៊ុំ ស្រីមុំ និង ខៀវ ភិរម្យ (សីហា ២០១៤), *Impact of Farmer Organisations on Food Security: The Case of Rural Cambodia* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ៣,០០ដុល្លារ។

៩៣. ហេង សីហា, វង់ ម៉ាន់, និង ឈាត ស្រ៊ាង ដោយមានជំនួយពី ឈួន ណារ៉េត (កក្កដា ២០១៤), *The Enduring Gap: Decentralisation Reform and Youth Participation in Local Rural Governance* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ២,៥០ដុល្លារ។

៩៣. ណាំង ភិរុណ, សំ ស្រីមុំ, លន់ ពេជ្រតារា (មិថុនា ២០១៤), *Adaptation Capacity of Rural People in the Main Agro-Ecological Zones in Cambodia* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ២,០០ដុល្លារ។

៩២. ផាន់ ដាលីស (មិថុនា២០១៤) *Links between Employment and Poverty in Cambodia* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ២,០០ដុល្លារ។

៩១. ថេង វុទ្ធី, ខៀវ ភិរម្យ និង ផុន ដាវី (មេសា ២០១៤), *Development of the Fertiliser Industry in Cambodia: Structure of the Market, Challenges in the Demand and Supply Sidesand the Way Forward* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ២,០០ដុល្លារ។

៩០. ការបោះពុម្ពផ្សាយរបស់ CDRI (មករា ២០១៤), *ASEAN 2030: Growing Together for Economic Prosperity–the Challenges (Cambodia Background Paper)* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ១,៥០ដុល្លារ។

៨៩. ណាំង ភិរុណ និង អ៊ូច ឈួង (មករា ២០១៤), *Gender and Water Governance: Women's Role in Irrigation Management and Development in the Context of Climate Change* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ២,៥០ដុល្លារ។

៨៨. ឈាត ស្រ៊ាង (ធ្នូ ២០១៣), *Impact of Decentralisation on Cambodia's Urban Governance* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ២,៥០ដុល្លារ។

៨៧. គឹម សេតារា និង Joakim Öjendal ដោយមានជំនួយពី ឈួន ណារ៉េត (វិច្ឆិកា 2013), *Gatekeepers in Local Politics: Political Parties in Cambodia and their Gender Policy* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ២,៥០ដុល្លារ។

៨៦. សែន វិចិត្រ, រស់ សុវ៉ាចា និង ហៀង ធីរ៉ាភមរី (តុលា ២០១៣), *Anatomy of Higher Education Governance in Cambodia* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ២,០០ដុល្លារ។

៨៥. អ៊ូ ស៊ីវហួច និង គឹម សេតារា (សីហា ២០១៣), *20 Years' Strengthening of Cambodian Civil Society: Time for Reflection* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ២,០០ដុល្លារ។

៨៤. អ៊ូ ស៊ីវហួច (សីហា ២០១៣), *Sub-National Civil Society in Cambodia: A Gramscian Perspective* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ២,០០ដុល្លារ។

៨៣. តុង គឹមស៊ុន, លន់ ពិដេ និង ស្រ៊ី បុប្ផារ័ត្ន ដោយមានជំនួយពី ប៉ុន ដូរីណា (សីហា ២០១៣) *Levels and Sources of Household Income in Rural Cambodia 2012* មានក្នុងគេហទំព័រវិទ្យាស្ថាន CDRI។

៨២. ណាំង ភិរុណ (កក្កដា ២០១៣), *Climate Change Adaptation and Livelihoods in Inclusive Growth: A Review of Climate Change Impacts and Adaptive Capacity in Cambodia* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ២,០០ដុល្លារ។

៨១. ហ៊ីង វុត្ថា (មិថុនា), *Leveraging Trade for Economic Growth in Cambodia* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ១,៥០ ដុល្លារ។

៨០. សាំង ច័ន្ទហង្ស (មីនា ២០១៣), *Binding Constraints on Economic Growth in Cambodia: A Growth Diagnostic Approach មានក្នុងគេហទំព័រវិទ្យាស្ថាន CDRI។*

៧៩. លន់ ពិដេរ (មីនា ២០១៣), *The Role of Rural Credit during the Global Financial Crisis: Evidence From Nine Villages in Cambodia មានក្នុងគេហទំព័រវិទ្យាស្ថាន CDRI។*

៧៨. តុង គឹមស៊ុន និង ផៃ សុខចេង (មីនា ២០១៣), *The Role of Income Diversification during the Global Financial Crisis: Evidence from Nine Villages in Cambodia មានក្នុងគេហទំព័រវិទ្យាស្ថាន CDRI។*

៧៧. សាំង ច័ន្ទហង្ស (មីនា ២០១៣), *Household Vulnerability to Global Financial Crisis and Their Risk Coping Strategies: Evidence from Nine Rural Villages in Cambodia មានក្នុងគេហទំព័រវិទ្យាស្ថាន CDRI។*

៧៦. ហ៊ីង វុត្ថា (មីនា ២០១៣), *Impact of the Global Financial Crisis on the Rural Labour Market: Evidence from Nine Villages in Cambodia មានក្នុងគេហទំព័រវិទ្យាស្ថាន CDRI។*

៧៥. តុង គឹមស៊ុន (មីនា ២០១៣), *Impact of the Global Financial Crisis on Poverty: Evidence from Nine Villages in Cambodia មានក្នុងគេហទំព័រវិទ្យាស្ថាន CDRI។*

៧៤. Ngin Chanrith (March 2013), *Impact of the Global Financial Crisis on Employment in SMEs in Cambodia មានក្នុងគេហទំព័រវិទ្យាស្ថាន CDRI។*

៧៣. Hay Sovuthea (April 2013), *Government Response to Inflation Crisis and Global Financial Crisis មានក្នុងគេហទំព័រវិទ្យាស្ថាន CDRI។*

៧២. ហែម សុចិត្ត (មេសា ២០១៣), *Impact of the Global Financial Crisis on Cambodian Economy at Macro and Sectoral Levels មានក្នុងគេហទំព័រវិទ្យាស្ថាន CDRI។*

៧១. គឹម សេតារា, Joakim Öjendal, ឈួន ណារ៉េត និង លី តឹម (ធ្នូ ២០១៣) *ការវិភាគខាងយេនឌ័រលើកំណែទម្រង់វិមជ្ឈការនៅកម្ពុជា* ជាភាសាខ្មែរ តម្លៃ ៨.០០០ រៀល អង់គ្លេស តម្លៃ ២,៥០ដុល្លារ។

៧០. ហ៊ីង វុត្ថា, សាំង ច័ន្ទហង្ស និង យៀង សុធី (សីហា ២០១២), *Baseline Survey for Socioeconomic Impact Assessment: Greater Mekong Sub-region Transmission Project* មានក្នុងគេហទំព័រវិទ្យាស្ថាន CDRI។

៦៩. *ការបោះពុម្ពរបស់ CDRI (មីនា ២០១២), Understanding Poverty Dynamics: Evidence from Nine Villages in Cambodia ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ៤,៥០ដុល្លារ។*

៦៨. វ៉ែន វឌ្ឍនា (*មីនា ២០១២*), *Sectoral Composition of China's Economic Growth, Poverty Reduction and Inequality: Development and Policy Implications for Cambodia ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ២,៥០ដុល្លារ។*

៦៧. Keith Carpenter ដោយមានជំនួយពី ប៊ុន ដូរីណា (*កុម្ភៈ ២០១២*), *A Basic Consumer Price Index for Cambodia 1993–2009 ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ៣,០០ដុល្លារ។*

៦៦. តុង គឹមស៊ុន (*កុម្ភៈ ២០១២*), *Analysing Chronic Poverty in Rural Cambodia Evidence from Panel Data ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ២,០០ដុល្លារ។*

៦៥. រស់ បានសុខ, ណាំង ភិរុណ និង ឈឹម ឈុន (តុលា ២០១៣), *Agricultural Development and Climate Change: The Case of Cambodia ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ៣,០០ ដុល្លារ។*

៦៤. តុង គឹមស៊ុន និងស្រ៊ី បុប្ផារត្ន (វិច្ឆិកា ២០១១), *Poverty and Evironment Links: The Case of Rural Cambodia* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ២,៥០ដុល្លារ។

៦៣. ហេង សីហា, គឹម សេតារា និងសូ សុខប៊ុនធឿន(តុលា ២០១១), *Decentralised Governance in Hybrid Polity: Localisation of Decentralisation Reform in Cambodia* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ៣,០០ដុល្លារ។

៦២. ជា ជូ, ណាំង ភិរុណ, Isabelle Whitehead, Phillip Hirsch និង Anna Thompson (តុលា ២០១១), *Decentralised Governance of Irrigation Water in Cambodia: Matching Principles to Local Realities* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ២,៥០ដុល្លារ។

៦១. រស់ បណ្ដែត, លី គឹម និង Anna Thompson (កញ្ញា ២០១១), Catchment Governance and Cooperation Dilemmas: A Case Study from Cambodia ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ៣,០០ដុល្លារ។

៦០. ការបោះពុម្ពរបស់ CDRI (តុលា ២០១១), Poverty Dynamics Study: Evidence from Nine Villages in Cambodia ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ៣,០០ដុល្លារ។

៥៩. ចែម ផល្លា, Philip Hirsch និង សុមេធ ប៉ារ៉ាឌី (កញ្ញា ២០១១), Hydrological Analysis in Support of Irrigation Management: A Case Study of Stung Chrey Bak Catchment, Cambodia ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ២,៥០ដុល្លារ។

៥៨. ហ៊ីង វុត្ថា លន់ ពិដេ និង ផាន់ ដាលីស (តុលា ២០១១) *ទេសន្តរប្រវេសន៍មិនស្របច្បាប់ពីកម្ពុជា៖ លក្ខណៈសម្គាល់ បញ្ហាប្រឈម និងការរៀបចំច្បាប់គ្រប់គ្រង* ជាភាសាខ្មែរ តម្លៃ ១០.០០០ រៀល អង់គ្លេស តម្លៃ ២,៥០ដុល្លារ។

៥៧. តុង គឹមស៊ុន ហែម សុចិត្ត និង Paulo Santos (កក្កដា ២០១១), *The Impact of Irrigation on Household Assets* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ២,០០ដុល្លារ។

៥៦. តុង គឹមស៊ុន ហែម សុចិត្ត និង Paulo Santos (កក្កដា ២០១១), *What Limits Agricultural Intensification in Cambodia? The Role of Emigration, Agricultural Extension Services and Credit Constraints* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ២,៥០ដុល្លារ។

៥៥. កឹម សុធន ឈឹម ឈន់ ចេង វុទ្ធី និង សូ សុវណ្ណារិទ្ធ (កក្កដា ២០១១), *Policy Coherence in Agricultural and Rural Development: Cambodia* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ៣,០០ដុល្លារ។

៥៤. ណាំង ភិរុណ, ខៀវ ដារ៉ាវី, Philip HIRSCH និង Isabelle WHITEHEAD (កក្កដា ២០១១), *លើកកម្ពស់អភិបាលកិច្ច ធនធានទឹកនៅកម្ពុជា៖ ការវិភាគអ្នកពាក់ព័ន្ធ* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ២,៥០ដុល្លារ ភាសាខ្មែរ ១២.០០០រៀល។

៥៣. Chann Sopheak, Nathan Wales and Tim Frewer (August 2011), *An Investigation of Land Cover and Land Use Change in Stung Chrey Bak Catchment, Cambodia* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ៣.០០ដុល្លារ។

៥២. អ៊ុច ច័ន្ទតារ៉ានី សាំង ច័ន្ទហង្ស និង ផាន់ ដាលីស (សីហា ២០១១), *ការវាយតម្លៃផលប៉ះពាល់នៃប្រទេសចិនលើការកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រនៅមហាអនុតំបន់ទន្លេមេគង្គ៖ករណីសិក្សាប្រទេសកម្ពុជា* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ៣,៥០ដុល្លារ ជាភាសាខ្មែរ តម្លៃ ១០.០០០រៀល។

៥១. Christopher Wokker, Paulo Santos, រស់ បានសុខ និង Kate Griffiths (មិថុនា ២០១១), *Irrigation Water Productivity in Cambodian Rice System* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ២,៥០ដុល្លារ។

៥០. ប៉ក់ គឹមជឿន (ឧសភា ២០១១), *វិមជ្ឈការហិរញ្ញវត្ថុនៅកម្ពុជា៖ ការងារសម្រេចបាន និងជំហានបន្ទាប់* ជាភាសាអង់គ្លេសតម្លៃ ២,៥០ដុល្លារ ជាភាសាខ្មែរ តម្លៃ ៨.០០០រៀល។

៤៩. ចែម ផល្លា និង សុមេធ ប៉ារ៉ាឌី (ឧសភា ២០១១), *ការប្រើប្រាស់ចំណេះដឹងជលសាស្ត្រនៃអាងស្ទឹង និងការចូលរួមរបស់សហគមន៍ដើម្បីលើកកម្ពស់ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តប្រកបដោយការចូលរួមស្តីពីការបែងចែកទឹកសម្រាប់ស្រោចស្រព* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ២,៥០ដុល្លារ ជាភាសាខ្មែរ តម្លៃ ៨.០០០រៀល។

៤៨. ការបោះពុម្ពរបស់CDRI (សីហា 2010), *Empirical Evidence of Irrigation Management in the Tonle Sap Basin: Issues and Challenges* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ២,៥០ដុល្លារ។

៤៧. ជា ជូ (សីហា 2010), *The Local Governance of Common Pool Resources: The Case of Irrigation Water in Cambodia* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ២,៥០ដុល្លារ។

៤៦. ការបោះពុម្ពរបស់ CDRI (ធ្នូ 2009), *Agricultural Trade in the Greater Mekong Sub-region: Synthesis of the Case Studies on Cassava and Rubber Production and Trade in GMS Countries* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ១,៥០ដុល្លារ។

៤៥. ការបោះពុម្ពរបស់ CDRI (ធ្នូ 2009), *Costs and Benefits of Cross-country Labour Migration in the GMS: Synthesis of the Case Studies in Thailand, Cambodia, Laos and Vietnam* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ១,៥០ដុល្លារ។

៤៤. ច័ន្ទ សុផល (ធ្នូ ២០០៩) *ផលប្រយោជន៍ និងចំណាយនៃទេសន្តរប្រវេសន៍កម្លាំងពលកម្មក្នុងមហាអនុតំបន់មេគង្គ៖ ករណីសិក្សានៅប្រទេសកម្ពុជា* ជាភាសាខ្មែរតម្លៃ ៨,០០០រៀល ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ៣.០០ដុល្លារ។

៤៣. ហ៊ីង វុត្ថា និង បណ្ឌិត ធន់ វឌ្ឍនា (ធ្នូ ២០០៩) *ពាណិជ្ជកម្មកសិកម្មក្នុងមហាអនុតំបន់មេគង្គ៖ ករណីដំឡូងឈើ និងកៅស៊ូនៅកម្ពុជា* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៤៣) ជាភាសាខ្មែរ តម្លៃ ៦.០០០រៀល ជាភាសាអង់គ្លេស ៣,០០ដុល្លារ។

៤២. ធន់ វិមាលា អ៊ូ ស៊ីវហួច អេង នេត្រា និង លី តឹម (តុលា 2009), *Leadership in Local Politics of Cambodia: A Study of Leaders in Three Communes of Three Provinces* ជាភាសាអង់គ្លេស ៣,០០ដុល្លារ។

៤១. ហ៊ីង វុត្ថា និង Hossein Jalilian (មេសា ២០០៩) *ផលប៉ះពាល់នៃកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មសេរីអាស៊ាន-ចិនចំពោះបរិស្ថាននៅតាមបណ្តាប្រទេសក្នុងមហាអនុតំបន់មេគង្គ (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៤១)* ជាភាសាខ្មែរ តម្លៃ ៨.០០០រៀល ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ៣,០០ដុល្លារ។

៤០. អេង នេត្រា និង David Craig (មីនា ២០០៩), *Accountability and Human Resource Management in Decentralised Cambodia* (Working Paper No. 40) ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ៥,០០ដុល្លារ។

៣៩. ហ៊ាង វុទ្ធី និង David Craig, *Accountability and Planning in Decentralised Cambodia* (Working Paper No. 39) ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ៥,០០ដុល្លារ។

៣៨. ប៉ក់ គឹមជឿន និង David Craig, *Accountability and Public Expenditure Management in Decentralised Cambodia* (Working Paper No. 38) ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ៥,០០ដុល្លារ។

៣៧. ចែម ផល្លា និងអ្នកផ្សេងទៀត (ឧសភា 2008), *Framing Research on Water Resources Management and Governance in Cambodia: A Literature Review* ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ៥,០០ដុល្លារ។

៣៦. លឹម-សុវណ្ណារា (វិច្ឆិកា ២០០៧) *ចំណាកស្រុករបស់យុវជន និងនគរូបនីយកម្ម នៅកម្ពុជា* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៣៦) ជាភាសាខ្មែរ ៦.០០០រៀល ជាភាសាអង់គ្លេស ៣,៥០ដុល្លារ។

៣៥. គឹម-សេតារា និង Joakim Öjendal (ឧសភា ២០០៧) *Where Decentralisation Meets Democracy: Civil Society, Local Government, and Accountability in Cambodia* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ៣៥) ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ៤,00ដុល្លារ។

៣៤. ប៉ក់-គឹមជឿន ហ៊ង-វុទ្ធី អេង-នេត្រា អាន-សុវត្ថា គឹម-សេតារា, Jenney Knowles និង David Craig (មីនា ២០០៧) *Accountability and Neo-patrimonialism in Cambodia: A Critical Literature Review* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ៣៤) ជាភាសាអង់គ្លេស ៦,00ដុល្លារ។

៣៣. Hansen, Kasper K. និង តុប-នេត (ធ្នូ ២០០៦) *Natural Forest Benefits and Economic Analysis of Natural Forest Conversion in Cambodia* (Working Paper No. 33) ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ៨.០០ដុល្លារ។

៣២. K. A. S. Murshid និង ទួត-សុខផល្លី (ឧសភា ២០០៥) *សេដ្ឋកិច្ចឆ្លងកាត់ព្រំដែនរបស់ ប្រទេសកម្ពុជា៖ ការសិក្សាជំហានដំបូង* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ៣២) ជាភាសាខ្មែរ ៨.០០០រៀល ជាភាសាអង់គ្លេស ៥,០០ដុល្លារ។

៣១. Robert Oberndorf (កក្កដា ២០០៤) *សុខដុមនីយកម្មច្បាប់ទាក់ទងនឹងដំណើរការវិមជ្ឈការនៅកម្ពុជា* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៣១) ជាភាសាខ្មែរ តម្លៃ ៥.០០០រៀល ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ៦,៥0ដុល្លារ។

៣០. Caroline Hughes និង គឹម-សេតារា (មិថុនា ២០០៤) *ការវិវត្តន៍នៃដំណើរការប្រជាធិបតេយ្យ និងការគ្រប់គ្រងទំនាស់នៅកម្ពុជា៖ ការសិក្សាប្រៀបធៀបការបោះឆ្នោតបីលើកនៅកម្ពុជា* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៣០) ជាភាសាខ្មែរតម្លៃ ១០.០០០រៀល ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ១៣,៥0ដុល្លារ។

២៩. យឹម-ជា និង Bruce McKenney (វិច្ឆិកា ២០០៣) *ពាណិជ្ជកម្មត្រីក្នុងស្រុក៖ ករណីសិក្សានៃម៉ាឃីទីងត្រីពីបឹងទន្លេសាបទៅក្រុងភ្នំពេញ* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ២៩) ជាភាសាខ្មែរ ៥.០០០រៀល ជាភាសាអង់គ្លេស ៥,០០ដុល្លារ។

២៨. ព្រុំ-តុលា និង Bruce McKenney (ធ្នូ ២០០៣) *ការធ្វើពាណិជ្ជកម្មផលព្រៃឈើនៅកម្ពុជា៖ ការប្រឈម ការគំរាមកំហែង និងឱកាសសម្រាប់ពាណិជ្ជកម្មជ័រទឹក* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ២៨) ជាភាសាខ្មែរ ៧.០០០រៀល ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ១០,០០ដុល្លារ។

២៧. យឹម-ជា និង Bruce McKenney (ធ្នូ ២០០៣) *ការនាំចេញត្រីពីបឹងទន្លេសាបទៅប្រទេសថៃ៖ ការវិភាគលើការរាំងស្ទះពាណិជ្ជកម្ម អភិបាលកិច្ច និងបរិយាកាសសម្រាប់ការលូតលាស់* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ២៧) ជាភាសាខ្មែរ តម្លៃ ៧.០០០រៀល ជាភាសាអង់គ្លេស ១០,០០ដុល្លារ។

២៦. Sarthi Acharya គឹម-សេតារា ចាប-សុថារិទ្ធ និង មាច-យ៉ាឌី (កញ្ញា ២០០៣) *ការងារក្រៅកសិដ្ឋាន និងការងារមិនមែនកសិកម្ម៖ ទស្សនៈស្តីពីការបង្កើតការងារនៅកម្ពុជា* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ២៦) ជាភាសាខ្មែរ តម្លៃ ៧.០០០រៀល ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ៥,០០ដុល្លារ។

២៥. ច័ន្ទ-សុផល និង Sarthi Acharya (ធ្នូ ២០០២) *បញ្ហាប្រឈមចំពោះការចិញ្ចឹមជីវិតនៅ ជនបទ៖ ការសិក្សាលើភូមិចំនួន ៩ នៅកម្ពុជា* (ឯកសារពិភាក្សា លេខ២៥) ជាភាសាខ្មែរ ៨.០០០រៀល ជាភាសាអង់គ្លេស ១០.០០ដុល្លារ។

២៤. ច័ន្ទ-សុផល គឹម-សេតារា និង Sarthi Acharya (ធ្នូ ២០០២) *ដីធ្លី ជីវភាពជនបទ និងសន្តិសុខស្បៀងនៅកម្ពុជា៖ ទស្សនៈបានពីអង្កេតតាមមូលដ្ឋាន* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ២៤) ជាភាសាខ្មែរ តម្លៃ ៦.០០០រៀល ជាអង់គ្លេស តម្លៃ ៧.០០ដុល្លារ។

២៣. Bruce McKenney និង ព្រុំ-តុលា (កញ្ញា ២០០២) *ធនធានធម្មជាតិនិងជីវភាពនៅតាមជនបទក្នុងប្រទេសកម្ពុជា៖ ការវាយតម្លៃជាមូលដ្ឋាន* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ២៣) ជាភាសា ខ្មែរ តម្លៃ ១០.០០០រៀល ជាអង់គ្លេស តម្លៃ ១០.០០ដុល្លារ។

២២. ច័ន្ទ-សុផល និង Sarthi Acharya (កក្កដា ២០០២) *ការលក់ដូរដីធ្លីនៅកម្ពុជា៖ ការវិភាគទិន្នន័យនៃការផ្ទេរ និងការលក់ដូរដីធ្លី* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ២២) ជាភាសាខ្មែរ តម្លៃ ៨.០០០រៀល។

២១. Bhargavi Ramamurthy ស៊ិក-បូរ័ក្ស, Per Ronnås និង សុក-ហាច (មីនា ២០០២) ប្រទេសកម្ពុជាឆ្នាំ១៩៩៩-២០០០៖ *ការផ្តោតលើបញ្ហាដីធ្លី កម្លាំងពលកម្ម និងការចិញ្ចឹមជីវិត នៅជនបទ* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ២១) តម្លៃ ៨.០០០រៀល។

២០. សូ-សុវណ្ណារិទ្ធ រៀល-សុភាព អ៊ុច-ឧទេយ្យ ស៊ី-រត្ន័មុនី, Brett Ballard និង Sarthi Acharya (មីនា ២០០២) *ការវាយតម្លៃសង្គមពាក់ព័ន្ធនឹងដីធ្លីនៅកម្ពុជា* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ២០) ជាភាសាខ្មែរ តម្លៃ ៨.០០០រៀល ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ១០,០០ដុល្លារ។

១៩. ច័ន្ទ-សុផល ទេព-សាវ៉ារី និង Sarthi Acharya, (ធ្នូ ២០០១) *ការកាន់កាប់ដីនៅកម្ពុជា៖ ការវិភាគលើទិន្នន័យចុងក្រោយ* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១៩) ជាភាសាខ្មែរ តម្លៃ ៨.០០០រៀល ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ១០,០០ដុល្លារ។

១៨. Martin Godfrey, សូ-សុវណ្ណារិទ្ធ ទេព-សាវ៉ារី ប៉ុន-ដូរីណា Claude-Katz, Sarthi-Acharya, ស៊ីសុវត្ថិ-ឌួង-ចាន់តូ និងហ៊ីង ថូរ៉ាក់ស៊ី (តុលា ២០០១) *ការសិក្សាអំពីទីផ្សារពលកម្មនៅកម្ពុជា៖ ការកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រ ការលូតលាស់ និងការកែតម្រូវចំពោះវិបត្តិ* (ឯកសារពិភាក្សា លេខ១៨) ជាភាសាខ្មែរ ៨.០០០រៀល ជាភាសាអង់គ្លេស ៧,០០ដុល្លារ។

១៧. ច័ន្ទ-សុផល សូ-សុវណ្ណារិទ្ធ និងប៉ុន-ដូរីណា (មិថុនា ២០០១) *ជំនួយបច្ចេកទេស និងការអភិវឌ្ឍន៍សមត្ថភាព នៅសាលាកសិកម្មព្រែកលៀប* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១៧) ជាភាសាខ្មែរ តម្លៃ ៨.០០០រៀល ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ៨,០០ដុល្លារ។

១៦. ស៊ិក ប៊ូរ៉ក្ស (ធ្នូ ២០០០) *កម្មសិទ្ធិ ការលក់ដូរ និងការប្រមូលផ្តុំដីធ្លីនៅកម្ពុជា៖ ការពិនិត្យ វិភាគដោយត្រួសៗនូវទិន្នន័យទីពីរ និងទិន្នន័យដើម ដែលបានមកពីអង្កេតថ្មីៗចំនួនបួន* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១៦) ជាភាសាខ្មែរ តម្លៃ ៨.០០០រៀល ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ៧,០០ដុល្លារ។

១៥. Toshiyasu Kato ច័ន្ទ-សុផល Jeffrey A. Kaplan, (សីហា ២០០០) *ជំនួយបច្ចេកទេស និងការអភិវឌ្ឍន៍សមត្ថភាពនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចមួយដែលពឹងផ្អែកលើជំនួយ៖ បទពិសោធន៍កម្ពុជា* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១៥) ជាភាសាខ្មែរ តម្លៃ ១០.០០០រៀល ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ១០,០០ដុល្លារ។

១៤. Toshiyasu-Kato, Jeffrey A. Kaplan, ច័ន្ទ-សុផល និង រៀល-សុភាព (សីហា ២០០០) *ប្រទេសកម្ពុជា៖ លើកកម្ពស់អភិបាលកិច្ចសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍន៍មាននិរន្តរភាព* (ឯកសារពិភាក្សា លេខ ១៤) ជាភាសាខ្មែរ តម្លៃ ៦.០០០រៀល ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ៦,០០ដុល្លារ។

១៣. អ៊ុង-ប៊ុនឡេង (សីហា ២០០០) *ការប្រែប្រួលតាមរដូវកាលនៃសន្ទស្សន៍ថ្លៃទំនិញប្រើប្រាស់នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១៣) ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ៣,០០ដុល្លារ។

១២. ច័ន្ទ-សុផល Toshiyasu Kato ឡុង-វូពិសិដ្ឋ ទា-សាវ៉ា សូ-សុវណ្ណារិទ្ធ ហង់-ជួនណារ៉ុន កៅ-គឹមហួន និង ជា-វុធណា (តុលា ១៩៩៩) *ផលប៉ះពាល់នៃវិបត្តិហិរញ្ញវត្ថុអាស៊ីលើសេដ្ឋកិច្ចអន្តរកាលនៅបណ្តាប្រទេសអាស៊ីអគ្នេយ៍៖ ទស្សនៈកម្ពុជា* (ឯកសារពិគ្រោះលេខ ១២) ជាភាសាខ្មែរ តម្លៃ ៤.៥០០រៀល ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ៤,៥០ដុល្លារ។

១១. ច័ន្ទ-សុផល និង សូ-សុវណ្ណារិទ្ធ (មិថុនា ១៩៩៩) *ចំណាកពលកម្មកម្ពុជាទៅប្រទេសថៃ៖ ការប៉ាន់ស្មានជំហានដំបូង* (ឯកសារពិគ្រោះលេខ ១១) ជាភាសាខ្មែរ តម្លៃ ៣.០០០រៀល ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ៣,០០ដុល្លារ។១០. Gormna, Siobham, ជាមួយ ប៉ុន-ដូរីណា និង សុខ-ខេង (មិថុនា ១៩៩៩) *បញ្ហាតួនាទីបុរស-ស្ត្រី និងការអភិវឌ្ឍន៍នៅប្រទេសកម្ពុជា៖ ការពិនិត្យមើលជាទូទៅ* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ១០) ជាភាសាខ្មែរ តម្លៃ ៤.៥០០រៀល ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ៦,០០ដុល្លារ។

៩. តេង-យូគី ប៉ុន-ដូរីណា សូ-សុវណ្ណារិទ្ធ និង ចន-ម៉ាកឃិនRDU (មេសា ១៩៩៩) *បទពិសោធន៍របស់សកម្មភាពសហគមន៍ដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍សង្គមនៃអង្គការយូនីសេហ្វ* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៩) ជាភាសាខ្មែរ ៤.៥០០រៀល ជាភាសាអង់គ្លេស ៤,៥០ដុល្លារ។

៨. ច័ន្ទ-សុផល Martin-Godfrey, Toshiyasu-Kato, ឡុង-វូ-ពិសិដ្ឋ Nina-Orlova, Per-Ronnås ទា-សាវ៉ា (មករា ១៩៩៩) *ប្រទេសកម្ពុជា៖ បញ្ហាប្រឈមមុខនៃការបង្កើតការងារដែលមានផលិតភាព* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៨) ជាភាសាខ្មែរ តម្លៃ ៦.០០០រៀល ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ៩,០០ដុល្លារ។

៧. McAndrew, John P. (ធ្នូ១៩៩៨) *ការពឹងពាក់គ្នាទៅវិញទៅមកក្នុងយុទ្ធសាស្រ្តចិញ្ចឹមជីវិតគ្រួសារនៅក្នុងភូមិខ្មែរពីរ* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៧) ជាភាសាខ្មែរ តម្លៃ ៧.៥០០រៀល ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ១០,០០ដុល្លារ។

៦. Murshid, K. A. S. (ធ្នូ ១៩៩៨) *សន្តិសុខស្បៀងនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចអន្តរៈអាស៊ី៖ បទពិសោធន៍ កម្ពុជា* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៦) ជាភាសាខ្មែរ តម្លៃ ៧.៥០០រៀល ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ៩,០០ដុល្លារ។

៥. Toshiyasu-Kato ច័ន្ទ-សុផល និង ឡុង-វូ-ពិសិដ្ឋ (កញ្ញា ១៩៩៨) *សមាហរណកម្មសេដ្ឋកិច្ច តំបន់សម្រាប់ការអភិវឌ្ឍន៍ជានិរន្តរ៍ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៥) ជាភាសាខ្មែរ តម្លៃ ៩.០០០រៀល ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ៦,០០ដុល្លារ។

៤. ជឹម-ចរិយា ស្រ៊ុន-ពិធូ សូ-សុវណ្ណារិទ្ធ ចន-ម៉ាកឃិនឌ្រូ ងួន-សុគន្ធា ប៊ុន-ដូរីណា និងរ៉ូប៊ីន-ប៊ិដឹលវ៍ (មិថុនា ១៩៩៨) *ការរៀនសូត្រពីកម្មវិធីអភិវឌ្ឍន៍ជនបទក្នុងប្រទេសកម្ពុជា* (ឯកសារ ពិភាក្សាលេខ ៤) ជាភាសាខ្មែរ តម្លៃ ៩.០០០រៀល ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ៧,៥០ដុល្លារ។

៣. Kannan, K. P. (មករា ១៩៩៧) *កំណែទំរង់សេដ្ឋកិច្ច កំណែតម្រូវរចនាសម្ព័ន្ធនិងការអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៣) ជាភាសាខ្មែរ តម្លៃ ៤.០០០រៀល ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ៥,០០ដុល្លារ។

២. McAndrew, John P. (មករា ១៩៩៦) *ជំនួយហូរចូលជំនួយស្រពិចស្រពិល៖ ជំនួយសង្គ្រោះ និងអភិវឌ្ឍន៍ទ្វេ និងពហុភាគី ១៩៩២-៩៥* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ២) ជាភាសាខ្មែរ ៤.០០០រៀល ជាភាសាអង់គ្លេស ៥,០០ដុល្លារ។

១. Kannan, K. P. (វិច្ឆិកា ១៩៩៥) *ការកសាងសន្ទស្សន៍ថ្លៃទំនិញប្រើប្រាស់សម្រាប់ប្រទេសកម្ពុជា៖ ការពិនិត្យឡើងវិញលើការអនុវត្តន៍នាពេលបច្ចុប្បន្ន និងការលើកមតិកែលម្អ* (ឯកសារពិភាក្សា លេខ ១) ជាភាសាខ្មែរ តម្លៃ ៤.០០០រៀល ជាភាសាអង់គ្លេស តម្លៃ ៥,០០ដុល្លារ។

វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និង ស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា

☞ អគារលេខ 56 ផ្លូវ 315 ខ័ណ្ឌទួលគោក

✉ ប្រអប់សំបុត្រលេខ 622 ភ្នំពេញ កម្ពុជា

☎ +85523 881384/881701/881916/883603

🖷 +85523 880734

អ៊ីមែល៖ cdri@cdri.org.kh

គេហទំព័រ៖ http://www.cdri.org.kh

Price: USD3.00

9 789924 500018