សង្ខេបសម្រាប់
CDRI
គោលនយោបាយ
វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និងស្រាវជ្រាវ ដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា (វបសអ)
២០២១ លេខ ២

ការអនុវត្តផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យានៅប្រទេសចិន

សារគោលនយោបាយសំខាន់ៗ

ផ្អែកលើការអនុវត្តនានានៅតាមជនបទប្រទេសចិន យើងមានអនុសាសន៍គោលនយោបាយនានា ដូចខាងក្រោមសម្រាប់អ្នកធ្វើគោលនយោបាយ ដើម្បីលើកកម្ពស់ផលប្រយោជន៍ដល់ គ្រួសារកសិករខ្នាតតូច នៅក្នុងផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា (CF)។

១. ការកសាងទំនាក់ទំនងសង្គម ដែលមានទំនុកចិត្ត រវាងក្រុមហ៊ុនធំៗ និងកសិករខ្នាតតូច ចាំបាច់ត្រូវកែលំអ

មូលដ្ឋានជាក់ស្តែងសម្រាប់ប្រតិបត្តិការ CF ដោយប្រសិទ្ធភាព គឺមានក្រុមហ៊ុន សហករណ៍និងកសិករ ចែករំលែកមូលដ្ឋាន (រឿង) ល្អៗ សម្រាប់ជាទំនុកចិត្តសង្គម។ ទោះយ៉ាងណាលទ្ធផលការស្រាវជ្រាវនៅមូលដ្ឋានបង្ហាញថា កសិករមិនចង់ចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចសន្យាជាមួយក្រុមហ៊ុនមានរយៈពេលវែងទេ។ មូលហេតុ គឺកសិករខ្វះសមត្ថភាពស្វែងយល់ និងចុះកិច្ចសន្យាជាផ្លូវការ ដោយសារមានការសិក្សានៅកម្រិតទាប។ មូលហេតុមួយទៀត គឺការនៅមានកង្វះទំនុកចិត្តសង្គមរវាងក្រុមហ៊ុនធំៗ និងកសិករខ្នាតតូច។ ផ្ទុយពីការចុះកិច្ចសន្យាជាផ្លូវការ ដឹកនាំដោយក្រុមហ៊ុនធំៗ កសិករមានទំនុកចិត្តច្រើនជាងទៅលើអ្នកស្គាល់គ្នា នៅក្នុងសង្គមជនបទ។ នេះគឺជាចរិតលក្ខណៈរបស់សហគមន៍ជនបទ ដែលកសិករបានកសាងទំនាក់ទំនងសង្គម និងបានចែករំលែកវប្បធម៌នៅតាមជនបទ ដោយផ្អែកលើទំនាក់ទំនងភូមិសាស្ត្រ និងសាច់ញាតិ។ ហេតុនេះ នៅពេលក្រុមហ៊ុន និងកសិករខ្នាតតូច ខ្វះទំនុកចិត្តក្នុងការវិនិយោគក្នុងទីផ្សារអនាគត ក្រុមហ៊ុននិងកសិករ ច្រើនធ្វើកិច្ចព្រមព្រៀងក្នុងរយៈពេលខ្លី ជាងរយៈពេលវែង ទោះជាពួកគេមិនទាន់មានទំនាក់ទំនងកិច្ចសន្យាក៏ដោយ។ ដូច្នេះ នៅដំណាក់កាលសហប្រតិបត្តិការដំបូង រវាងភាគីនានា រដ្ឋាភិបាលនៅថ្នាក់មូលដ្ឋាន រួមទាំងគណៈកម្មការភូមិ អាចដើរតួជា "ស្ពាន" រវាងក្រុមហ៊ុន និងកសិករ។ រដ្ឋាភិបាលអាចពិចារណាធ្វើអន្តរាគមន៍ តាមមធ្យោបាយសមស្រប ដើម្បីលើកកម្ពស់ការបង្កើតទំនាក់ទំនងសង្គមរវាងក្រុមហ៊ុនធំៗ និងកសិករខ្នាតតូច។

២. សមត្ថភាពរបស់កសិករសម្រាប់ការរៀបចំដោយខ្លួនឯង ត្រូវធ្វើឲ្យប្រសើរឡើង

កសិករខ្នាតតូចតែងខ្វះទីផ្សារ និងអំណាចចរចា នៅពេលធ្វើការជាមួយក្រុមហ៊ុនធំៗ។ ទោះជាមានភាគីទី៣ នៅចន្លោះកណ្តាលរវាងក្រុមហ៊ុន និងកសិករ ផលប្រយោជន៍របស់កសិករ ក៏មិនអាចធានាបានដែរ។ ហេតុនេះការកែលំអសមត្ថភាពខាងរៀបចំរបស់កសិករខ្នាតតូច អាចពង្រឹងអំណាចរបស់ពួកគេបាន ដូចជាស្តង់ដារផលិតផល ការកំណត់ថ្លៃ និងទិដ្ឋភាពផ្សេងទៀត ដែលអាចពង្រឹងសមត្ថភាពពួកគេ ក្នុងការទទួលបានតម្លៃបន្ថែមក្នុងសង្វាក់តម្លៃ។ កសិករត្រូវការអង្គការដែលអាចជួយចរចា ក្នុងលក្ខខណ្ឌស្មើភាព ជាមួយសហគ្រាសនានា។ បើមិនដូច្នោះទេវាពិបាកធានាថាផលប្រយោជន៍របស់កសិករនឹងអាចការពារបាន ហើយទំនាក់ទំនងសហគមន៍រវាងភាគីទាំងពីរ បានបិតបេរ និងមានចីរភាព។ ដូច្នេះ រដ្ឋាភិបាលមូលដ្ឋាន ជាពិសេសការិយាល័យកសិកម្ម និងអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ អាចបណ្តុះ និងគាំទ្រដល់អង្គការសហគមន៍ជនបទ។ ដើម្បីទ្រទ្រង់សហប្រតិបត្តិការនៅក្នុងចំណោមកសិករខ្នាតតូច នៅតំបន់ដូចគ្នា និងផលិតបានដំណាំដូចគ្នា រដ្ឋាភិបាលមូលដ្ឋាន គួរលើកទឹកចិត្ត និងទ្រទ្រង់ដល់ការបង្កើតសហគមន៍កសិករ និងសមាគមឧស្សាហកម្ម ឬសហព័ន្ធនានាដោយយោងតាមច្បាប់។ ឧទាហរណ៍ការឧបត្ថម្ភខាងហិរញ្ញវត្ថុ និងការលើកទឹកចិត្តខាងពន្ធដារ គួរត្រូវផ្តល់ដល់អង្គការទាំងនោះ។ ក្នុងដំណើរការនេះ ការប្រមូលភាពប៉ិនប្រសប់តាមមូលដ្ឋាននៅតាមតំបន់ជនបទ គឺមានសារៈសំខាន់ជាពិសេស។ រដ្ឋាភិបាលអាចជួយសហគ្រិននៅជនបទក្នុងការចាប់ផ្តើមជំនួញរបស់គេផ្ទាល់បាន។

៣. ត្រូវពង្រឹងសេវាសាធារណៈខាងទីផ្សារដែលរដ្ឋាភិបាលមូលដ្ឋានផ្តល់ឲ្យ

រដ្ឋាភិបាលមូលដ្ឋាន គួរផ្តល់សេវាសាធារណៈខាងទីផ្សារឲ្យបានច្រើនដល់អង្គភាពខ្នាតតូច និងជំនួញថ្មីៗ។ ១) នៅកម្រិតផលិតកម្ម ការទ្រទ្រង់ខាងគោលនយោបាយ គួរត្រូវផ្តល់ជាគ្រឿងបរិក្ខារសម្រាប់ផលិតកម្ម សម្ភារៈ បច្ចេកទេស កម្ចីខ្នាតតូច ធានារ៉ាប់រងកសិកម្ម និងការធានាផ្សេងៗទៀត។ ២) នៅកម្រិតសេវាកម្មទីផ្សារគោលការណ៍ និងជំនួយ គួរត្រូវផ្តល់ដល់អង្គភាពទីផ្សារ ក្នុងទិដ្ឋភាពកសាងយីហោ វិញ្ញាបនប័ត្រគុណភាព និងសមាហរណកម្មឧស្សាហកម្មនៃកសិកម្មតំបន់។ ៣) នៅកម្រិតបណ្តុះបណ្តាលធនធាន សម្រាប់បណ្តុះបណ្តាល និងវិធីសាស្ត្របណ្តុះបណ្តាលបែបនវានុវត្តន៍ គួរត្រូវបានបញ្ចូល និងត្រូវសង្កត់លើការបណ្តុះបណ្តាល ដែលគាំទ្រដល់ឧស្សាហកម្មឌីជីថលនៅតាមជនបទ។ ឧទាហរណ៍ ការបណ្តុះបណ្តាលលើការលក់តាមពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិច (e-commerce)

រៀបចំដោយ Tang Lixia, Yu Lerong, Liu Qiming, Li Tongjie, Chang Ling, Li Si and Zhang Yimuxue នៃសាកលវិទ្យាល័យកសិកម្មប្រទេសចិន (CAU)។ សូមយោងឯកសារនេះថា Tang Lixia et al. 2021. "Contract Farming Practices in China." Policy Brief. Phnom Penh: CDRI.

ការកសាងយីហោ និងការផ្សព្វផ្សាយ ការផ្សាយលក់ផ្ទាល់ និងទិដ្ឋភាពផ្សេងទៀត ដើម្បីលើកកម្ពស់ ការបណ្តុះទម្រង់ជំនួញថ្មីៗនៅតាមជនបទ។

លើសពីនេះ ដើម្បីលើកកម្ពស់ការអភិវឌ្ឍ CF នៅអាងទន្លេមេគង្គ រដ្ឋាភិបាលគួរបង្កើតប្រព័ន្ធទីផ្សារផលិតផលកសិកម្មតំបន់ និងចែករំលែកផលកម្រៃទីផ្សារ៖ ធ្វើបែបនេះ វាអាចផ្តល់ផលប្រយោជន៍ឲ្យគ្នាទៅវិញទៅមក តាមមធ្យោបាយនានា ដូចជាការវិនិយោគ និងសហប្រតិបត្តិការ។

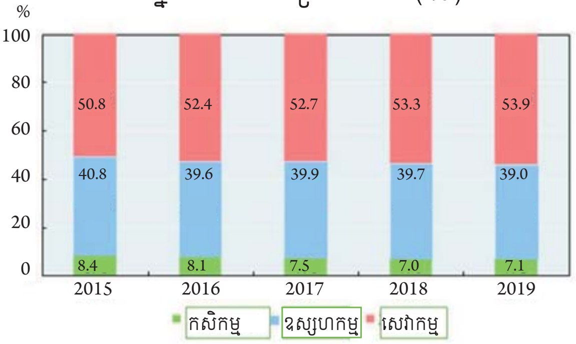
សេចក្តីផ្តើម

នៅពេលបច្ចុប្បន្ន និងរយៈពេលដ៏វែងដែលនឹងឈានដល់ការគ្រប់គ្រងគ្រួសាររបស់កសិករខ្នាតតូច គឺជាទម្រង់ប្រតិបត្តិការដ៏សំខាន់សម្រាប់កសិកម្មរបស់ប្រទេសចិន។ នៅឆ្នាំ២០១៩ តម្លៃបន្ថែមនៃឧស្សាហកម្មទី១ របស់ប្រទេសចិនមាន ៧,១% នៃ ផសស (GDP) ចំណែកឧស្សាហកម្មទី២ និងទី៣ មាន ៣៩,០% និង ៥៣,៩% រៀងគ្នា (មើលរូបភាព១)។ នៅចុងឆ្នាំ២០១៩ ចំនួនប្រជាជនចិនសរុប មានប្រហែល ១,៤៣ពាន់លាន ក្នុងនោះប្រជាជនរស់នៅក្នុងទីក្រុងអចិន្ត្រៃយ៍ គឺ ៨៤,៨៤៣លាននាក់ គឺប្រហែល ៦០,៦% នៃប្រជាជនសរុប (មើលរូបភាព២)។ ប្រជាជននៅជនបទមាន ៥៥,៦២លាននាក់ ត្រូវជា ៣៩,៤%។ នៅឆ្នាំ២០១៧ ដីកសិកម្មនៅប្រទេសចិនមាន ១៣.៤៨៨១,២ពាន់ហិចតា ហេតុនេះផ្ទៃដីកសិកម្មក្នុងម្នាក់មាន ១៤៦mu មុ (ឯកតាតំបន់) ដែលវាតិចជាងផ្ទៃដីកសិកម្មក្នុងម្នាក់របស់ពិភពលោក (២,៨៩mu/ម្នាក់) មានន័យថា ប្រតិបត្តិការរបស់គ្រួសារកសិករខ្នាតតូច គឺជាទម្រង់មូលដ្ឋាននៃកសិកម្មរបស់ជនជាតិចិនជាយូរយារណាស់មកហើយ។ ទំនើបភាវូបនីយកម្មកសិកម្ម និងតំបន់ជនបទ មិនអាចបំបែកពីទំនើបភាវូបនីយកម្មកសិករខ្នាតតូចបានទេ។

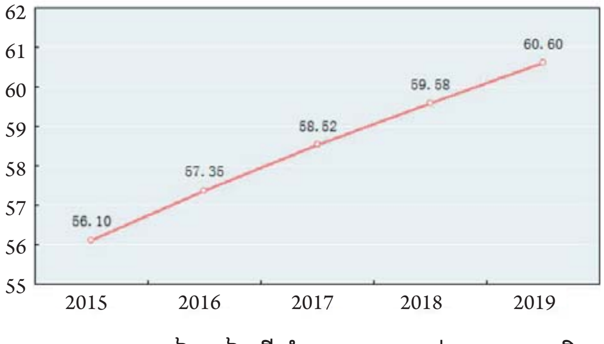
ការផ្តោតលើការគាំទ្រ និងការផ្លាស់ប្តូររបស់គ្រួសារកសិករខ្នាតតូច គឺជាកម្មវត្ថុនៅពីក្រោយការអនុវត្តការចាប់ដំណើរការឡើងវិញនៅតាមជនបទ និងការបង្កើនល្បឿននៃភាវូបនីយកម្មកសិកម្ម។ ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា គឺជាទម្រង់ដែលទទួលស្គាល់ពីទំនាក់ទំនងរវាងកសិករខ្នាតតូច និងទីផ្សារដែលជួយភ្ជាប់ជាសរីរាង្គជាមួយកសិកម្មទំនើប។ ដោយសារវាជាមធ្យោបាយមួយសម្រាប់កសិករខ្នាតតូច ដើម្បីភ្ជាប់ជាមួយកសិកម្មទំនើប ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា បានវិវត្តយ៉ាងរហ័សនៅប្រទេសចិន។ យោងតាមការស្ទង់មតិដោយក្រសួងកសិកម្ម និងកិច្ចការជនបទ របស់ប្រទេសចិន ផ្ទៃដីដាំដុះជាង ៦.០០០ហិចតា បានជាប់ពាក់ព័ន្ធក្នុងផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យានៅឆ្នាំ២០១៦ គឺកើន ៥ដងលើសឆ្នាំ២០០០។ នៅឆ្នាំ២០១៧ ចំនួនអង្គការដែលចូលរួមក្នុងឧស្សាហូបនីយកម្មកសិកម្ម មាន ៧ដង ច្រើនជាងនៅឆ្នាំ១៩៩៦ ទូទាំង ៣១ខេត្តនៅប្រទេសចិន។ សមាមាត្រកសិករ ដែលចូលរួមក្នុងផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា បានកើនឡើងជាលំដាប់ ពី ១០% ទៅ ២៤%។

ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា បានរីកចម្រើនជាលំដាប់ទៅក្នុងគំរូអនុវត្តន៍ផ្សេងៗ ដែលឆ្លុះបញ្ចាំងពីទំនាក់ទំនងរវាងកសិករខ្នាតតូច និងអង្គភាពទីផ្សារផ្សេងៗគ្នា អង្គការ អន្តរការី និងរដ្ឋាភិបាល។ ថ្វីបើ ប្រភេទនៃការរៀបចំផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា មានលក្ខណៈខុសគ្នា ជាទូទៅមាន ពីរប្រភេទ គឺ ការចុះកិច្ចសន្យាគ្រប់គ្រងផលិតផល និងការចុះកិច្ចសន្យាទីផ្សារ។ ការចុះកិច្ចសន្យាគ្រប់គ្រងផលិតផល មានន័យថា សហគ្រាសគ្រប់គ្រងដំណើរការផលិតកម្មរបស់គ្រួសារកសិករ និងដាក់បញ្ញត្តិគំរូផលិតកម្មជាក់លាក់មួយ។ សហគ្រាសផ្តល់ធាតុចូលសំខាន់ៗ ក្នុងដំណើរការផលិតកម្ម ដូចជា ដី គ្រាប់ពូជ ឧបករណ៍ផលិតកម្ម គ្រឿងបរិក្ខារផ្សេងៗ។ល។ការផ្តល់វិភាគទានរបស់សហគ្រាសគឺស្មើនឹងឥណទានរូបវន្ត ហើយការចំណាយ នឹងទូទាត់វិញ ពេលផលិតផលទទួលបានផ្លែផ្កា។ ការចុះកិច្ចសន្យាទីផ្សារ សហគ្រាសនានា ដាក់បញ្ញត្តិតែពេលវេលាទីកន្លែង ថ្លៃ និងគុណភាពដែលចង់បានប៉ុណ្ណោះ។ កសិករមានអំណាចគួរឲ្យកត់សំគាល់ ក្នុងការធ្វើសេក្តីសម្រេចចិត្តដោយឯករាជ្យក្នុងផលិតកម្ម តែហានិភ័យដំណើរការផលិតកម្ម គឺទទួលយកដោយខ្លួនឯង (Ronald L et al. 1963)។ តាមការចុះស្រាវជ្រាវរបស់ក្រុមយើង មានគំរូផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាសំខាន់បីគឺ

រូបភាព ១៖ ភាគរយ ផសស ដែលរាប់បញ្ចូល ៣វិស័យ តាំងពីឆ្នាំ២០១៥ នៅប្រទេសចិន (%)



រូបភាព ២៖ អត្រាអ្នករស់នៅទីក្រុងពីឆ្នាំ២០១៥ ដល់ឆ្នាំ២០១៩ នៅប្រទេសចិន (%)



រូបភាព ៣៖ ការប្រៀបធៀបដីដាំដុះបានក្នុងម្នាក់នៅប្រទេសចិន និងពិភពលោក (មុ(mu)/ម្នាក់)

គំរូប្រមូលផ្តុំ (ក្រុមហ៊ុន និងកសិករ) គំរូអន្តរការី (ក្រុមហ៊ុន និងសហករណ៍/ អន្តរការី និងកសិករ) និងគំរូ "សហករណ៍ និងកសិករ" ដែលជាគំរូបញ្ចូលគ្នានៃគំរូ២ខាងដើម (Martin Prowse 2012)។

គំរូ CF ផ្សេងគ្នា មានចរិតលក្ខណៈខុសគ្នាក្នុងការបង្កើនចំណូល និងផលប្រយោជន៍របស់កសិករខ្នាតតូច។ គំរូរៀបចំផ្សេងគ្នា កំណត់ភាគ និងចំណែកដែលកសិករខ្នាតតូច អាចទទួលបានពីសង្វាក់ឧស្សាហកម្ម។ បច្ចុប្បន្នមានទស្សនៈពីរផ្សេងគ្នាថា តើកសិករខ្នាតតូចអាចទទួលផលប្រយោជន៍ ពី CF ទេ ហើយបើបាន បានប៉ុន្មាន។ អ្នកសិក្សាភាគច្រើនជឿថា CF អាចបង្កើនចំណូលដល់កសិករខ្នាតតូច តែអ្នកសិក្សាមួយចំនួនទៀតគិតថា កសិករខ្នាតតូចមិនបានទទួលផលប្រយោជន៍ច្រើនពីវាទេ។ អ្នកសិក្សាដែលមានជំហរវិជ្ជមានប្រកាន់ថា CF ផ្តល់ភាពងាយស្រួលដល់កសិករខ្នាតតូច ដូចជា បច្ចេកវិទ្យាផលិតកម្ម ទីផ្សារលក់ កម្រិតនៃការរៀបចំ ដើម្បីបង្កើនចំណូលដល់ពួកគេ និងពង្រឹងសមត្ថភាពរបស់ពួកគេ (Gatto et al. 2017; Bolwig et al. 2009; Liu Xiaoou and Di Yuan 2013)។ ទោះយ៉ាងណា អ្នកសិក្សាមានជំហរអវិជ្ជមាន ជឿថា CF បានបង្កើនការកេងប្រវ័ញ្ចពីកសិករខ្នាតតូច ដោយសហគ្រាសនានា។ ដើម្បីកាត់បន្ថយថ្លៃចំណាយក្នុងការផ្ទេរប្រាក់ ក្រុមហ៊ុនចូលចិត្តចុះហត្ថលេខាបញ្ជាទិញជាមួយ កសិករខ្នាតធំ ដកចេញកសិករងាយរងគ្រោះដែលមានទំហំផលិតកម្មតូច (Xu Jian and Wang Xuhui 2011)។ ការវិនិយោគធំៗនៅក្នុង CF នឹងបង្កើនបន្ទុកដល់កសិករក្នុងកម្រិតណាមួយ។

លើសពីនេះ ដោយសារការផ្តល់សេវាកម្មបច្ចេកទេសស្តង់ដារក្នុងដំណើរការផលិតកម្ម កសិករខ្វះភាពម្ចាស់ការ និងជម្រើសដំណាំក្នុងផលិតកម្មកសិកម្មរបស់ពួកគេ ហេតុនេះបានក្លាយជា "កម្មករ" របស់ក្រុមហ៊ុន។ អតុល្យភាពអំណាចរវាងកសិករ និងសហគ្រាសនានា ធ្វើឲ្យកសិករស្ថិតក្នុងតួនាទីបន្ទាប់បន្សំក្នុងដំណើរការចូលរួម។ ក្នុងសង្វាក់ផលប្រយោជន៍ កសិករមិនបានផលចំណេញ ដែលបានពីការកាត់បន្ថយថ្លៃចំណាយក្នុងការផ្ទេរប្រាក់ទេ ហេតុនេះ ពួកគេនៅតែស្ថិតក្នុងកម្រិតទាបបំផុត នៃការបែកចាយផលចំណេញ។ បន្ថែមពីលើនេះ ក្នុងកម្រិតជាក់លាក់មួយ CF បំផ្លាញពិពិធកម្មនៃសេដ្ឋកិច្ចមូលដ្ឋាន (Bellemare 2018)។

ហេតុនេះ ការស្រាវជ្រាវនេះ វិភាគយន្តការផលប្រយោជន៍ និងលក្ខខណ្ឌរបស់កសិករខ្នាតតូចជាប្រភេទផ្សេងគ្នា នៃការរៀបចំផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា។ តាមរយៈការចុះស្រាវជ្រាវ វាក៏បង្ហាញពីកត្តាដែលកំណត់ភាពជោគជ័យ ឬបរាជ័យនៃ CF តាមកិច្ចសន្យាដែរ។ ការស្រាវជ្រាវនេះស្នើយោបល់គោលនយោបាយដើម្បីលើកកម្ពស់ការវិវត្តនៃផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា និងផលប្រយោជន៍ដោយចីរភាពដល់គ្រួសារកសិករខ្នាតតូច។

លទ្ធផលរកឃើញសំខាន់ៗ

១) នៅក្នុងគំរូ "ក្រុមហ៊ុន និងកសិករខ្នាតតូច" កសិករខ្នាតតូចទទួលបានផលប្រយោជន៍ជាជីថ្លៃ និងតម្លៃពលកម្មដ៏ចាំបាច់ ហើយគេអាចកែលំអតម្លៃតាមរយៈការរីកចម្រើន ខាងផលដំណាំ និងការបណ្តុះបណ្តាលបច្ចេកទេស។ ក្នុងគំរូនេះ ទំហំដីកាន់កាប់របស់កសិករខ្នាតតូច និងព័ត៌មានសង្ខេបរវាងកសិករខ្នាតតូច និងក្រុមហ៊ុននានា គឺជាកត្តាសំខាន់ក្នុងការចូលរួមរបស់កសិករខ្នាតតូច។

២) នៅក្នុងគំរូ "ក្រុមហ៊ុន និងអង្គការអន្តរការី និងកសិករខ្នាតតូច" កសិករខ្នាតតូចទទួលបានភាគរយកម្រៃតម្លៃបន្ថែម រួមទាំងចំណូលជាមូលដ្ឋាន តាមទម្រង់នានាដែលរៀបចំឡើង។ ក្នុងគំរូនេះ ភាគរយផលចំណេញរបស់កសិករខ្នាតតូច គឺពឹងលើកម្រិតនៃការរៀបចំ និងជម្រៅនៃការចូលរួមរបស់ពួកគេ។

៣) នៅក្នុងគំរូ "សហករណ៍ និងកសិករខ្នាតតូច" នវានុវត្តន៍ផលិតផល និងភាពជាសមាជិក គឺជាមធ្យោបាយដើម្បីជាប្រយោជន៍ដល់កសិករខ្នាតតូច។ ពួកគេទទួលបានចំណូលជាមូលដ្ឋាន កម្រៃតម្លៃបន្ថែម និងចំណូលដែលបានចំណេញតាមរយៈកិច្ចសន្យា ដែលបានបញ្ជាទិញ ផលចំណេញពីកិច្ចសន្យា និងការងារ ដែលជាហេតុនាំឱ្យមានការទទួលស្គាល់ ការទទួលបានប្រាក់ច្រើន និងការបង្កើតបានជាចំណូលក្នុងសង្វាក់តម្លៃ។ ក្នុងគំរូនេះ ផលប្រយោជន៍ដល់កសិករខ្នាតតូច គឺពឹងទៅលើកសិករខ្នាតតូច និងសហករណ៍នានាបានភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងគ្នាជិតស្និតកម្រិតណា។

៤) កត្តាដែលនាំដល់ប្រតិបត្តិការ CF បានជោគជ័យរួមមាន៖

- ការកំណត់យកផលិតផលកសិកម្ម។ ចំពោះផលិតផលកសិកម្មតាមរដូវ ដែលពិបាកទុកដាក់ ដូចជា បន្លែ និងផ្លែឈើ កសិករចង់ចុះកិច្ចសន្យាលក់ ដើម្បីធានាដល់ការលក់ និងទទួលបានចំណូលថេរ។ ផលិតផលកសិកម្មដែលងាយស្រួលទុកដាក់ ដូចជា ស្រូវអង្ករ កសិករចង់រក្សាទុកលក់ដោយខ្លួនឯង។
- ចរិតលក្ខណៈរបស់ក្រុមហ៊ុន ឬសហករណ៍។ យោងតាមលទ្ធផលការចុះស្រាវជ្រាវ មានមូលដ្ឋានជឿជាក់គ្នាមួយរវាងក្រុមហ៊ុននៅមូលដ្ឋាន ឬសហករណ៍ និងកសិករ។ ជាលទ្ធផល ក្រុមហ៊ុន ឬសហករណ៍ អាចបង្កើតបានបណ្តាញស្គាល់គ្នាច្រើន ក្នុងសង្គមតាមមូលដ្ឋាន ដើម្បីទទួលស្គាល់ប្រសិទ្ធភាព "ការបង្កប់" នៃផលប្រយោជន៍សេដ្ឋកិច្ច និងសង្គម ដែលជាហេតុនាំឱ្យមានការបង្កើតលក្ខខណ្ឌ ដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍ផលិតកម្មកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា។ ការគ្រប់គ្រង និងសមត្ថភាពត្រួតពិនិត្យរបស់ក្រុមហ៊ុន ឬសហករណ៍ ក៏ស្ថិតក្នុងចំណោមកត្តាសំខាន់ដែរ ក្នុងការកំណត់គុណភាពនៃផលិតផលកសិកម្ម។

តារាង ១៖ ការប្រៀបធៀបគំរូ៣

គំរូ	អ្នកចុះកិច្ចសន្យា	អ្នកម៉ៅការ	ឯកសារកិច្ចសន្យា	សារៈប្រយោជន៍អ្នកកាន់កាប់ខ្នាតតូច
គំរូប្រមូលផ្តុំ	ក្រុមហ៊ុន	អ្នកកាន់កាប់ខ្នាតតូច	ឯកសារផ្លូវការ	ការរៀនបច្ចេកវិទ្យាថ្លៃខ្ពស់ជាង
គំរូអន្តរការី	ក្រុមហ៊ុន e-commerce	ឈ្មួញកណ្តាល	ផ្លូវការ និងផ្ទាល់មាត់	ថ្លៃខ្ពស់ជាង
សហករណ៍ជាំជុះ និងកសិករ	សហករណ៍ និងកសិករ អាជីព	អ្នកកាន់កាប់ខ្នាតតូច	ផ្លូវការ និងផ្ទាល់មាត់	ផលប្រយោជន៍សមាជិកភាព ការរៀនបច្ចេកវិទ្យាថ្លៃខ្ពស់ជាង

វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និង ស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា

☞ អគារលេខ ៥៦ ផ្លូវ ៣១៥ ទួលគោក
✉ ប្រអប់សំបុត្រលេខ ៦២២ ភ្នំពេញ កម្ពុជា
☎ (៨៥៥-២៣) ៨៨១ ៣៨៤/៨៨១ ៧០១/៨៨១ ៩១៦/៨៨៣ ៦០៣
🖷 (៨៥៥-២៣) ៨៨០ ៧៣៤
អ៊ីមែល៖ cdri@cdri.org.kh
គេហទំព័រ៖ http://www.cdri.org.kh

- ការគាំទ្រពីរដ្ឋាភិបាល។ ការគាំទ្រពីរដ្ឋាភិបាលសម្រាប់ CF ជាពិសេសក្នុងការកសាងបច្ចេកវិទ្យា ព័ត៌មាននិងបរិយាកាសទីផ្សារ បានលើកកម្ពស់ដល់ការអភិវឌ្ឍ CF។

៥) ទាំងគំរូផ្លូវការ និងក្រៅផ្លូវការ ក្នុងដោះស្រាយវិវាទកិច្ចសន្យាត្រូវបានរកឃើញក្នុងការសិក្សានេះ។ វិធីផ្លូវការ រួមបញ្ចូលការកាត់បន្ថយប្រាក់កក់ទៅតាមកិច្ចសន្យា ឬស្នើឲ្យកសិករបង់ការចំណាយជាមុនរបស់ក្រុមហ៊ុនទាក់ទិននឹងពូជ ជី និងសម្ភារៈកសិកម្មផ្សេងទៀត តាមថ្លៃទីផ្សារ។ វិធីក្រៅផ្លូវការ រួមបញ្ចូលការព្រមានផ្ទាល់មាត់ ការបញ្ចុះបញ្ចូលពីអ្នកស្គាល់គ្នា ឬទុកបញ្ហាចោលមិនដោះស្រាយ។

ការជាប់ទាក់ទងខាងគោលនយោបាយ

ទី១ ការកសាងទំនាក់ទំនងសង្គមដែលផ្តោតលើទំនុកចិត្តរវាងក្រុមហ៊ុនធំៗ និងកសិករខ្នាតតូច ចាំបាច់ត្រូវការកែលំអ។ មូលដ្ឋានជាក់ស្តែងសម្រាប់ប្រតិបត្តិការ CF ដែលមានប្រសិទ្ធភាព គឺ ក្រុមហ៊ុន សហករណ៍ និងកសិករ ចែករំលែកមូលដ្ឋានល្អៗសម្រាប់ជាទំនុកចិត្តសង្គម។ ទោះយ៉ាងណា លទ្ធផលការចុះស្រាវជ្រាវបង្ហាញថា កសិករមិនចង់ចុះហត្ថលេខាមានរយៈពេលវែងជាមួយក្រុមហ៊ុនទេ។ មូលហេតុមួយគឺ កសិករខ្វះសមត្ថភាពយល់និងចុះហត្ថលេខាផ្លូវការមួយ ដោយសារមានកម្រិតការសិក្សាទាប។ មូលហេតុផ្សេងទៀតគឺ ខ្វះទំនុកចិត្តសង្គមរវាងក្រុមហ៊ុនធំៗ និងកសិករខ្នាតតូច។ ផ្ទុយពីកិច្ចសន្យាផ្លូវការដែលធ្វើដោយក្រុមហ៊ុនធំៗ កសិករមានទំនុកចិត្តច្រើនជាមួយអ្នកស្គាល់គ្នា នៅក្នុងសង្គមជនបទរបស់ពួកគេ។ នេះគឺជាចរិតលក្ខណៈសហគមន៍ជនបទដែលកសិករអាចកសាងទំនាក់ទំនងសង្គម និងចែករំលែកវប្បធម៌តាមជនបទដែលផ្អែកលើទំនាក់ទំនងភូមិសាស្ត្រ និងសាច់ញាតិ។ ដូច្នេះ នៅពេលក្រុមហ៊ុន និងកសិករខ្នាតតូច ខ្វះទំនុកចិត្តក្នុងការវិនិយោគក្នុងទីផ្សារអនាគត ទាំងសងខាងទំនងចង់ធ្វើកិច្ចព្រមព្រៀងក្នុងរយៈពេលខ្លី ជាជាងរយៈពេលវែង ទោះជាពួកគេមិនបានចូលក្នុងទំនាក់ទំនងកិច្ចសន្យាក៏ដោយ។ ហេតុនេះ នៅក្នុងដំណាក់កាលសហប្រតិបត្តការដំបូងរវាងភាគីនានា រដ្ឋាភិបាលមូលដ្ឋាន រួមទាំងគណៈកម្មការភូមិ អាចដើរតួជា "ស្ពាន" រវាងក្រុមហ៊ុន និងកសិករ។ រដ្ឋាភិបាលអាចពិចារណាធ្វើអន្តរាគមន៍តាមមធ្យោបាយណាមួយសមរម្យ ដើម្បីលើកកម្ពស់ការបង្កើតទំនាក់ទំនងសង្គមរវាងក្រុមហ៊ុនធំៗ និងកសិករខ្នាតតូច។

ទី២ សមត្ថភាពកសិករក្នុងការរៀបចំខ្លួនឯង គួរត្រូវពង្រីក។ កសិករខ្នាតតូច តែងតែខ្វះទីផ្សារ និងអំណាចចរចាពេលធ្វើការជាមួយក្រុមហ៊ុនធំៗ។ ទោះបីមានភាគីទី៣ នៅចន្លោះក្រុមហ៊ុន និងកសិករ ផលប្រយោជន៍កសិករ ក៏មិនអាចធានាបានដែរ។ ហេតុនេះ ការកែលំអសមត្ថភាពរៀបចំរបស់កសិករខ្នាតតូច អាចពង្រឹងអំណាចខាងស្តង់ដារផលិតផល កំណត់ថ្លៃ និងទិដ្ឋភាពផ្សេងទៀត ដែលអាចពង្រីកសមត្ថភាពរបស់ពួកគេ ក្នុងការទទួលបានតម្លៃបន្ថែមក្នុងសង្វាក់តម្លៃ។ កសិករត្រូវការអង្គការជាចាំបាច់ ដែលអាចចរចាបានស្មើភាពគ្នាជាមួយសហគ្រាសនានា។ បើមិនដូច្នោះទេ វាជាការពិបាកដើម្បីធានាថា ផលប្រយោជន៍របស់កសិករត្រូវគេគោរព ហើយទំនាក់ទំនងសហគមន៍ រវាងភាគីទាំងពីរមិនទំនងជាមានឋិតថេរ និងចីរភាពទេ។ ដូច្នេះ រដ្ឋាភិបាលមូលដ្ឋាន ជាពិសេសការិយាល័យកសិកម្ម និងអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ ត្រូវបង្កើនការបណ្តុះ និងទ្រទ្រង់ដល់អង្គការសហករណ៍ ដែលមានទីតាំងនៅតាមជនបទ។ ដើម្បីទ្រទ្រង់សហប្រតិបត្តិការ ក្នុងចំណោមកសិករខ្នាតតូចក្នុងតំបន់ដូចគ្នា និងដាំដំណាំដូចគ្នាបាន រដ្ឋាភិបាលមូលដ្ឋានអាចលើកទឹកចិត្តនិងគាំទ្រការបង្កើត សហគមន៍កសិករ និងសមាគម ឬសហព័ន្ធឧស្សាហកម្មស្របទៅតាមច្បាប់។ ឧទាហរណ៍ ការទ្រទ្រង់ហិរញ្ញវត្ថុនិងការលើកទឹកចិត្តខាងពន្ធដារ គួរត្រូវផ្តល់ឲ្យដល់អង្គការទាំងនេះ។ ក្នុងដំណើរការនេះ ការបណ្តុះការប៉ិនប្រសប់តាមមូលដ្ឋាននៅតំបន់ជនបទ គឺមានសារៈសំខាន់ជាពិសេស។ រដ្ឋាភិបាលអាចជួយដល់សហគ្រិននៅជនបទ ក្នុងការចាប់ផ្តើមជំនួញរបស់គេបាន។

ទី៣ សេវាសាធារណៈផ្តោតលើទីផ្សារដែលផ្តល់ដោយរដ្ឋាភិបាល គួរត្រូវពង្រឹង។ រដ្ឋាភិបាលមូលដ្ឋាន គួរផ្តល់សេវាសាធារណៈផ្តោតលើទីផ្សារ ឲ្យបានច្រើនដល់អង្គភាពខ្នាតតូច និងជំនួញថ្មីៗ។ ១) នៅកម្រិតផលិតកម្ម ការទ្រទ្រង់ខាងគោលនយោបាយ គួរត្រូវផ្តល់ជាគ្រឿងបរិក្ខារផលិតកម្ម សម្ភារៈបច្ចេកទេស កម្ចីខ្នាតតូច ការធានារ៉ាប់រងកសិកម្ម និងការធានាផ្សេងៗទៀត។ ២) នៅកម្រិតសេវាកម្មទីផ្សារ គោលការណ៍ និងជំនួយ គួរត្រូវផ្តល់ដល់អង្គភាពទីផ្សារក្នុងទិដ្ឋភាពកសាងយីហោ វិញ្ញាបនប័ត្រគុណភាព និងសមាហរណកម្មឧស្សាហកម្មនៃកសិកម្មតំបន់។ ៣) នៅកម្រិតបណ្តុះបណ្តាល ធនធានសម្រាប់បណ្តុះបណ្តាល និងគំរូបណ្តុះបណ្តាលនវានុវត្តន៍ គួរត្រូវដាក់បញ្ចូល និងសង្កត់ធ្ងន់លើការបណ្តុះបណ្តាលឧស្សាហកម្មឱ្យជីថល នៅតាមជនបទ។ ឧទាហរណ៍ ការបណ្តុះបណ្តាលលើការលក់ពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិច (e-commerce) ការកសាងយីហោនិងផ្សព្វផ្សាយ ការផ្សាយលក់ផ្ទាល់ និងទិដ្ឋភាពផ្សេងៗទៀត ដើម្បីលើកកម្ពស់ការបណ្តុះទម្រង់ជំនួញថ្មីៗនៅតាមជនបទ។

លើសពីនេះ ដើម្បីលើកកម្ពស់ការអភិវឌ្ឍ CF នៅអាងទន្លេមេគង្គ-ឡានឆាង រដ្ឋាភិបាលគួរបង្កើតប្រព័ន្ធផលិតផលទីផ្សារកសិកម្មក្នុងតំបន់មួយ ចែករំលែកផលប្រយោជន៍ទីផ្សារ និងសម្រេចបានផលប្រយោជន៍ឲ្យគ្នាទៅវិញទៅមក តាមមធ្យោបាយនានាដូចជា ការវិនិយោគ និងសហប្រតិបត្តិការ។

ឯកសារយោង (សូមមើលនៅក្នុងអត្ថបទភាសាជាអង់គ្លេស)