វេទិកានៃអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល ស្តីពីកម្ពុជា
The NGO Forum on Cambodia
ធ្វើការរួមគ្នាដើម្បីការពារប្រសើរឡើង
Working Together for Positive Change

កសិករខ្នាតតូច និង ការពាក់ព័ន្ធក្នុងកសិពាណិជ្ជកម្ម

ឥទ្ធិពលសម្រាប់ការប្រតិបត្តិរបស់សាជីវកម្ម និងផលប៉ះពាល់លើជីវភាពជនបទនៅកម្ពុជា

កសិករខ្នាតតូច និង ការពាក់ព័ន្ធក្នុងកសិពាណិជ្ជកម្ម

កសិករខ្នាតតូច និង ការពាក់ព័ន្ធក្នុងកសិពាណិជ្ជកម្ម

ឥទ្ធិពលសម្រាប់ការប្រតិបត្តិរបស់សាជីវកម្ម និងផលប៉ះពាល់លើជីវភាពជនបទនៅកម្ពុជា

កាលបរិច្ឆេទបោះពុម្ពផ្សាយ៖ ខែមីនា ឆ្នាំ២០១៧
បោះពុម្ពផ្សាយដោយ៖ វេទិកានៃអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល ស្តីពីកម្ពុជា
កម្មវិធីបរិស្ថាន, គម្រោងតាមដានគោលនយោបាយកសិកម្ម

ស្រាវជ្រាវដោយ៖ Joshua Kramer នាយកក្រុមហ៊ុន Creative Advisors, Pte. Ltd.
រចនាអត្ថបទដោយ៖ លោក ភួន យូ អ្នកសម្របសម្រួលប្រព័ន្ធព័ត៌មាន និងទំនាក់ទំនង
លោក ស៊ុន បូទី អ្នកហាត់ការកម្មវិធី RAC

សេចក្តីបញ្ជាក់៖

ទស្សនៈបង្ហាញក្នុងរបាយការណ៍នេះសុទ្ធតែជាទស្សនៈរបស់អ្នកនិពន្ធ ហើយមិនបង្ហាញពីទស្សនៈរបស់វេទិកានៃអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល ស្តីពីកម្ពុជាទេ។ នៅពេលខ្លឹមសារនៃរបាយការណ៍នេះត្រូវគេដកស្រង់ ឬផលិតសារជាថ្មី ការទទួលស្គាល់ និងការសុំអនុញ្ញាតសិទ្ធិរបស់អ្នកនិពន្ធ និងអ្នកបោះពុម្ពផ្សាយនឹងត្រូវគេអោយតម្លៃ។

© វេទិកានៃអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល ស្តីពីកម្ពុជា, ខែមីនា ឆ្នាំ ២០១៧

អារម្ភកថា

ឯកសារនេះជារបាយការណ៍ចុងក្រោយ សម្រាប់ "កសិករខ្នាតតូច និងការពាក់ព័ន្ធក្នុងកសិពាណិជ្ជកម្ម"។ ការសិក្សានេះ ត្រូវបានធ្វើឡើងក្រោមការដឹកនាំរបស់អង្គការវេទិកានៃអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល ស្តីពីកម្ពុជា (NGOF)។ ក្រុមស្រាវជ្រាវ[1] សូមអរគុណជាពិសេសចំពោះការណែនាំរបស់លោក ស៊ិន សុខុមន្នី និងអ្នកស្រី អ៊ឹម ផលឡៃ ។

របាយការណ៍នេះ គឺផ្អែកលើព័ត៌មានដែលទទួលបានតាមរយៈការសម្ភាសមួយចំនួនជាមួយក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម និងអ្នកពាក់ព័ន្ធ ព្រមទាំងការចុះអង្កេតនៅតាមមូលដ្ឋានដែលបានធ្វើឡើងចាប់តាំងពីខែមករា ដល់ខែមីនា ឆ្នាំ២០១៦។ ក្រុមស្រាវជ្រាវ សូមថ្លែងអំណរគុណជាពន្លឹកចំពោះអ្នកពាក់ព័ន្ធមួយចំនួនក្នុងរាជធានីភ្នំពេញ និងនៅតាមបណ្តាខេត្តមួយចំនួន ដើម្បីចែករំលែកគំនិត និងយោបល់ ។

ទស្សនៈនៅក្នុងរបាយការណ៍នេះ គឺជាលទ្ធផលនៃការសិក្សារបស់ក្រុមស្រាវជ្រាវ ហើយវាមិនឆ្លុះបញ្ចាំងពីទស្សនៈរបស់វេទិកានៃអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល ស្តីពីកម្ពុជា (NGOF) ឡើយ។

Joshua Kramer

នាយកក្រុមហ៊ុន Creative Advisors, Pte. Ltd.

ថ្ងៃទី ១៥ ខែ មេសា ឆ្នាំ២០១៦

[1] Joshua Kramer, Suo-Saravorn Heang

មាតិកា

បញ្ជីតារាង និងរូបភាព......ii
បញ្ជីអក្សរកាត់......iii
សេចក្តីសង្ខេប......iv
១. សេចក្តីផ្តើម......**១**
១.១ គោលបំណងនៃការសិក្សា......១
១.២ វិធីសាស្ត្រនៃការសិក្សា......១
២. បរិបទនៃការសិក្សា......**៣**
២.១ ហេតុអ្វីត្រូវផ្តោតលើកសិករខ្នាតតូច?......៣
២.២ តើអ្វីទៅជាកសិករខ្នាតតូច?......៥
២.៣ កសិកម្មក្នុងអន្តរកាល......៧
២.៤ កសិពាណិជ្ជកម្មក្នុងអន្តរកាល......១០
៣. គំរូនៃកិច្ចសន្យា......**១២**
៣.១ គំរូពាណិជ្ជកម្មនៃកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា......១៤
៣.២ កសិកម្មតាមកិច្ចសន្យានៅក្នុងការអនុវត្ត......១៧
៤. ផលប៉ះពាល់នៃគោលនយោបាយ......**១៩**
៤.១ បរិបទគោលនយោបាយ......១៩
៤.២ ក្របខ័ណ្ឌគោលនយោបាយសម្រាប់ការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា......២០
៤.៣ ក្របខ័ណ្ឌគោលនយោបាយពូជ......២៦
៤.៤ ក្របខ័ណ្ឌគោលនយោបាយសិទ្ធិដីធ្លី......២៨
៥. ករណីសិក្សា......**៣៣**
៥.១ កសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាតាមរយៈសហករណ៍កសិកម្ម និងក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំរូ......៣៥
៥.២ កសិកម្មស្រូវតាមកិច្ចសន្យាពាក់កណ្តាលផ្លូវការ ក្រុមហ៊ុនអង្គរកសិកម្មរុងរឿង......៣៩
៥.៣ ការអភិវឌ្ឍគំរូថ្មីសម្រាប់កសិកម្មស្រូវតាមកិច្ចសន្យារបស់ក្រុមហ៊ុនហ្គោដេនរ៉ាយស៍......៤៣
៥.៤ បង្កើតតម្លៃដោយផលិតផលហត្ថកម្មក្នុងស្រុក ក្រុមហ៊ុនកុងហ្វីរ៉េល......៤៦
៥.៥ ការបង្កើតចំណងទីផ្សារសម្រាប់បន្លែ ក្រុមហ៊ុនលាស់ថ្មី......៤៩
៥.៦ សហករណ៍កសិកម្មជាអ្នកបង្កើតទីផ្សារ សហករណ៍ម្រេចកំពត......៥៣
៦. លទ្ធផលនៃការសិក្សា និងការអនុវត្ត......**៥៧**
៦.១ ការអនុវត្តកិច្ចសន្យាសម្រាប់កសិករខ្នាតតូច......៥៩
៦.២ ការអនុវត្តកិច្ចសន្យាសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម......៦១

៦.៣ ផលប៉ះពាល់ទៅលើស្ត្រី ៦២
៧. អនុសាសន៍ ៦៣
ឯកសារយោង..៦៧

បញ្ជីតារាង និងរូបភាព

បញ្ជីតារាង

តារាងទី ១៖ ផលិតកម្ម ផ្ទៃដី ទិន្នផល និងកំណើននៃដំណាំចម្បងៗក្នុងចន្លោះឆ្នាំ ២០០២ ទៅ ២០១២ ....៨
តារាងទី ២៖ គំរូកិច្ចសន្យាសម្រាប់កសិពាណិជ្ជកម្ម និង កសិករខ្នាតតូច ១៣
តារាងទី ៣៖ អនុក្រិត្យស្តីពីការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា៖ កាតព្វកិច្ចរបស់កសិករ និងក្រុមហ៊ុន ..២៤
តារាងទី ៤៖ អនុក្រិត្យស្តីពីការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា៖ តួនាទីរបស់រដ្ឋ ២៥
តារាងទី ៥៖ សមាជិកកម្មវិធីកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់ក្រុមហ៊ុន អង្គរអាំរូ ៣៨
តារាងទី ៦៖ សមាជិកកម្មវិធីកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់ អង្គរកសិកម្មរុងរឿង ៤៣
តារាងទី ៧៖ សមាជិកកម្មវិធីកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់ក្រុមហ៊ុន ហ្គោដេនវ៉ាយស៍..................៤៦
តារាងទី ៨៖ សមាជិកកម្មវិធីកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់ក្រុមហ៊ុន កុងហ្វីវែល ៤៩
តារាងទី ៩៖ សមាជិកកម្មវិធីកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់ក្រុមហ៊ុនលាស់ថ្មី ៥២
តារាងទី ១០៖ សមាជិកសហករណ៍កសិកម្មម្រេចកំពត...៥៦

បញ្ជីរូបភាព

រូបភាពទី ១៖ ការផ្លាស់ពីភាពក្រីក្រមកមធ្យម...៤
រូបភាពទី ២៖ ការកាន់កាប់ដីជាមធ្យមនៅក្នុងតំបន់កសិកម្មទាំងបួននៃកម្ពុជា ៦
រូបភាពទី ៣៖ ការកាន់កាប់ដីចែកតាមតំបន់កសិកម្មទាំងបួននៃកម្ពុជា ៦

បញ្ជីអក្សរកាត់

AC	Agriculture Cooperative
AFD	Agence Française de Développement
AKR	Angkor Kasekam Roongroeung Co Ltd
AQIP	Agriculture Quality Improvement Project
CARDI	Cambodia Agricultural Research and Development Institute
CCAPC	Coordination Committee for Agricultural Production Contract
CEDAC	Cambodian Centre for Study and Development in Agriculture
COrAA	Cambodian Organic Agriculture Association
ELC	Economic Land Concession
FGD	Focus Group Discussion
GI	Geographical Indication
GDA	General Directorate of Agriculture
IFC	International Finance Corporation
KPC	Kampot Pepper Cooperative
KPPA	Kampot Pepper Promotion Association
KSPA	Kampong Speu Palm Sugar Promotion Association
LASED	Land Allocation for Social and Economic Development Project
LASSP	Land Administration Sub-Sector Program
LDC	Least Developed Country
LMAP	Land Management and Administration Program
MAFF	Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries
MoC	Ministry of Commerce
MFI	Micro Finance Institution
RDB	Rural Development Bank

សេចក្ដីសង្ខេប

កំណើនសេដ្ឋកិច្ចដែលកម្ពុជាជួបប្រទះក្នុងរយៈពេល ២០ ឆ្នាំចុងក្រោយនេះបានផ្លាស់ប្ដូរប្រទេស នាំមកនូវការអភិវឌ្ឍយ៉ាងរហ័សនូវហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ អំណាចសេដ្ឋកិច្ច និងការប្រែប្រួលវប្បធម៌។ ទោះយ៉ាងណា ការផ្លាស់ប្ដូរនេះ គឺមិនស្មើគ្នានៅទូទាំងប្រទេសឡើយ។ ការអភិវឌ្ឍនៅមានតែតាមបណ្ដាទីប្រជុំជន តែសម្រាប់សេដ្ឋកិច្ចនៅតាមទីជនបទ គឺនៅតែពឹងផ្អែកលើកសិកម្មខ្នាតតូច ដែលជាមធ្យោបាយសម្រាប់ចិញ្ចឹមជីវិត។ ផ្នែកដ៏ធំមួយនៃចំនួនប្រជាជននៅតាមសហគមន៍ជនបទមិនបានទទួលផលប្រយោជន៍ពីកំណើនទាំងនេះឡើយ ដែលរួមមានការទទួលបានអគ្គិសនី ទឹកស្អាត សេវាសុខភាព ការអប់រំ និងឱកាសសេដ្ឋកិច្ច។

កំណើនសេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រទេសកម្ពុជា គឺមានភាពខុសគ្នារវាងជនបទនិងទីក្រុង និង រវាងអ្នកមាននិងអ្នកក្រ ដែលវារងផលប៉ះពាល់ដល់ប្រជាជនកម្ពុជាទាំងអស់ និងបង្កើនភាពងាយរងគ្រោះដល់ប្រជាជនភាគច្រើននៅក្នុងប្រទេសនេះទៅនឹងការប៉ះទង្គិចផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច និងបរិស្ថាន។ ចំណែកដ៏ធំបំផុតនៃប្រជាជនដែលងាយរងគ្រោះ គឺកម្លាំងពលកម្មដ៏លើសលុប ប្រមាណជា ៦៧ ភាគរយ ត្រូវបានចូលរួមជាចម្បងនៅក្នុងការងារដាំដុះកសិកម្មហើយភាគច្រើន គឺជាកសិករខ្នាតតូចដែលមានដីទំហំពី ១ ទៅ ២ ហិកតា។

ការធ្វើសមាហរណកម្មអាស៊ានបង្ហាញនូវឱកាស និងការប្រកួតប្រជែងថ្មីមួយសម្រាប់ប្រទេសកម្ពុជា។ កង្វះក្របខ័ណ្ឌច្បាប់ និងកិច្ចគាំពារសង្គមគ្រប់គ្រាន់ កសិករខ្នាតតូចអាចប្រឈមនឹងការកើនឡើងនូវការកេងប្រវ័ញ្ចកម្លាំងទីផ្សារ។ តែទោះជាយ៉ាងណា កម្លាំងទីផ្សារដូចគ្នាទាំងនេះក៏មានសក្ដានុពលក្នុងការបង្កើតឥទ្ធិពលវិជ្ជមានសម្រាប់សេដ្ឋកិច្ចគ្រួសារនៅតាមជនបទ។

កំណើនរយៈពេលវែងនិងមាននិរន្តរភាពនៅប្រទេសកម្ពុជា ទាមទារឱ្យមានការច្របាច់បញ្ចូលកសិករខ្នាតតូចទៅក្នុងប្រព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រទេសឱ្យបានល្អ។ វេទិកានៃអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល ស្ដីពីកម្ពុជា ទទួលស្គាល់ថាវិស័យឯកជនមានឱកាសក្នុងការទទួលយកតួនាទីជាអ្នកដឹកនាំមួយ ក្នុងការធានាឱ្យប្រជាជនកម្ពុជាទាំងអស់បានទទួលផលប្រយោជន៍ស្មើគ្នា និងមាននិរន្តរភាពពីកំណើនសេដ្ឋកិច្ច។

ដើម្បីវាយតម្លៃពីឱកាសនេះឱ្យកាន់តែល្អប្រសើរ គម្រោងតាមដានគោលនយោបាយកសិកម្មនៃវេទិកានៃអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល ស្ដីពីកម្ពុជាបានរៀបចំឱ្យមានការសិក្សានេះឡើង។ ការសិក្សានេះពិនិត្យមើលការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ដែលឈរលើគំរូកិច្ចសន្យារវាងកសិករខ្នាតតូចនិងក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម ហើយនិងការគាំទ្រក្របខ័ណ្ឌគោលនយោបាយ។

ការសិក្សានេះមានគោលបំណងឆ្លើយតបទៅនឹងសំណួរគន្លឹះដូចខាងក្រោមនេះ ៖

- ដើម្បីកំណត់នូវការអនុវត្តល្អ និងមេរៀនដែលទទួលបានក្នុងចំណោមក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មឯកជន ក្នុងការគាំទ្រកសិករខ្នាតតូច ជាពិសេសស្ត្រី។
- ដើម្បីស្វែងយល់ពីផលប៉ះពាល់នៃការទទួលខុសត្រូវនៃការវិនិយោគកសិកម្មដែលប្រតិបត្តិដោយក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម ទៅលើកសិករខ្នាតតូច ពិសេសកសិករដែលជាស្ត្រី ហើយ និងកំណត់គោលនយោបាយសម្រាប់អនុវត្តន៍។
- ដើម្បីយល់ពីរបៀបទទួលខុសត្រូវកសិកម្ម និងទំនួលខុសត្រូវសង្គមរបស់ក្រុមហ៊ុនដែលបានស្នើឡើង និងការបកស្រាយនៅក្នុងច្បាប់ និងលិខិតបទដ្ឋាននានានៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។
- ដើម្បីដាក់ចេញនូវគោលនយោបាយអាទិភាព និងអនុសាសន៍ដើម្បីគាំទ្រដល់បុរស និងស្ត្រីដែលជាកសិករខ្នាតតូច ក្នុងការអនុវត្តការវិនិយោគប្រកបដោយការទទួលខុសត្រូវលើកសិកម្ម និងការអនុវត្ត ការទទួលខុសត្រូវសង្គមរបស់ក្រុមហ៊ុន។

លទ្ធផលសំខាន់ៗនៃការសិក្សាមាន ៖

- ការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាអាចផ្តល់ប្រយោជន៍ខ្លាំងដល់កសិករខ្នាតតូច និងក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម នៅពេលកម្មវិធីនោះត្រូវបានរៀបចំបានត្រឹមត្រូវសម្រាប់ការទំនាក់ទំនងរយៈពេលវែង។
- សូម្បីតែអ្នកក្រីក្រ កសិករមានដីតិចបំផុតក៏អាចទាញយកប្រយោជន៍ពីឱកាសធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាផងដែរ។
- ក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មជួបប្រទះនូវការចំណាយខ្ពស់សម្រាប់ការបង្កើត និងរក្សាដំណើរការកម្មវិធីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា។
- គោលនយោបាយរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា បានផ្តោតលើការចងភ្ជាប់ នៃការជំរុញសហគមន៍កសិកម្មទៅជាការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ប៉ុន្តែនេះ គឺគ្រាន់តែជាគំរូមួយសម្រាប់ការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាប៉ុណ្ណោះ។
- គោលនយោបាយរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាដែលប៉ះពាល់លើការទទួលបានគ្រាប់ពូជ និងសិទ្ធិដីធ្លី នៅមិនទាន់គ្រប់គ្រាន់សម្រាប់តម្រូវការបច្ចុប្បន្នរបស់កសិករខ្នាតតូច និងក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម។

អនុសាសន៍សំខាន់ៗនៃការសិក្សាមាន ៖

- សហគមន៍ម្ចាស់ជំនួយ គួរតែធ្វើការបន្ថែមទៀតក្នុងការលើកទឹកចិត្តកម្មវិធីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារយៈពេលវែង ដែលផ្ដល់ផលប្រយោជន៍ទៅវិញទៅមក ក៏ដូចជាគំរូកិច្ចសន្យាផ្សេងៗទៀតរវាងកសិករខ្នាតតូច និង វិស័យកសិពាណិជ្ជកម្ម។
- គំរូច្រើនសម្រាប់ការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ប្រសើរជាងគំរូតែមួយ ត្រូវតែលើកទឹកចិត្តដោយអ្នកបង្កើតគោលនយោបាយ។
- សហគមន៍កសិកម្ម ត្រូវការជំនួយជាចាំបាច់ពីម្ចាស់ជំនួយ និងរាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាក្នុងការសម្រេចបាននូវសក្ដានុពលរបស់ពួកគេ ដើម្បីផ្ដល់ប្រយោជន៍ដល់កសិករខ្នាតតូច ។
- កំណែទម្រង់គោលនយោបាយទាក់ទងទៅនឹងការទទួលបានគ្រាប់ពូជ និងសិទ្ធិកាន់កាប់ដីធ្លី មានសារៈសំខាន់ខ្លាំងណាស់សម្រាប់អនាគតនៃវិស័យកសិកម្មរបស់ប្រទេសកម្ពុជា ហើយកិច្ចការនេះត្រូវតែពន្លឿនជាចាំបាច់។

បន្ទាប់ពីការបង្ហាញវិធីសាស្ត្រ និងគោលបំណងនៅក្នុងផ្នែកទី ១ មុនគេ នៅក្នុងផ្នែកទី ២ នៃការសិក្សាពិនិត្យមើលបរិបទនៃកិច្ចសន្យារបស់កសិករខ្នាតតូច និងក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម ហើយនៅក្នុងផ្នែកទី៣ បង្ហាញពីក្របខ័ណ្ឌមួយសម្រាប់គំរូនៃគំរូនៃកិច្ចសន្យាមួយចំនួន។ នៅក្នុងផ្នែកទី ៤ បង្ហាញពីការពិនិត្យឡើងវិញនូវផលប៉ះពាល់នៃគោលនយោបាយ ហើយនៅក្នុងផ្នែកទី ៥ បង្ហាញពីករណីសិក្សាមួយចំនួនដោយផ្អែកលើការសម្ភាសរបស់ក្រុមស្រាវជ្រាវជាមួយកសិករខ្នាតតូច និង ក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម ហើយបន្ទាប់មកនៅក្នុងផ្នែកទី ៦ ធ្វើការសង្ខេបលទ្ធផលសំខាន់ៗ និងការអនុវត្ត។ ជាចុងក្រោយ នៅក្នុងផ្នែកទី ៧ ការសិក្សាបង្ហាញពីអនុសាសន៍។

១. សេចក្តីផ្តើម

១.១ គោលបំណងនៃការសិក្សា

ការសិក្សានេះ បានផ្តល់ឱ្យដោយវេទិកានៃអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល ស្តីពីកម្ពុជា ក្នុងគោលបំណងវាយតម្លៃពីរបៀបដែលក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម ធ្វើការជាមួយកសិករខ្នាតតូច នៅប្រទេសកម្ពុជា និងដើម្បីកំណត់នូវគំរូនៃកិច្ចសន្យាវិជ្ជមានដែលអាចយកទៅអនុវត្តន៍បន្តបាន។ លើសពីនេះទៀត ការសិក្សានេះបានកំណត់ឱ្យវាយតម្លៃក្របខ័ណ្ឌគតិយុត្តិ និងគោលនយោបាយរបស់កម្ពុជាសម្រាប់កិច្ចសន្យារបស់កសិករខ្នាតតូច ហើយនិងកំណត់គោលនយោបាយអាទិភាព ដើម្បីលើកទឹកចិត្តឱ្យមានលទ្ធផលឈ្នះឈ្នះ រវាងក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម និងកសិករខ្នាតតូចបន្ថែមទៀត។

១.២ វិធីសាស្ត្រនៃការសិក្សា

ការសិក្សានេះ មានគោលបំណងវាយតម្លៃកិច្ចសន្យារវាងកសិករខ្នាតតូច និងក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម លើសំណុំចម្រុះទូទៅមួយនៃដំណាំកសិកម្ម ដែលធ្វើឱ្យការសិក្សានេះអាចទាញយកមេរៀនផ្សេងៗពីកសិកម្មជាច្រើនប្រភេទ។

ការសិក្សាពាក់ព័ន្ធជាមួយនឹងសមាសធាតុចម្បងបួននៃការប្រមូល និង ការសំយោគទិន្នន័យ ៖

- **ស្រាវជ្រាវលើឯកសារដែលមានស្រាប់** រួមបញ្ចូលទាំងការពិនិត្យហ្មត់ចត់លើការវិភាគកិច្ចសន្យាដែលមានស្រាប់រវាងក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម និងកសិករខ្នាតតូចនៅកម្ពុជា។
- **កិច្ចសម្ភាសន៍ជាមួយក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម** ត្រូវបានធ្វើជាមួយក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មក្នុងស្រុក និងអន្តរជាតិចំនួន១០។ ការជ្រើសរើសក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មមកសម្ភាសន៍គឺផ្អែកលើយោបល់ដែលទទួលបានពីវេទិកានៃអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល ស្តីពីកម្ពុជា ជាមួយនឹងគោលបំណងនៃការជ្រើសរើសក្រុមហ៊ុនចម្រុះ ដែលឈានមុខក្នុងកិច្ចសន្យាជាមួយកសិករដីតូចនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ ក្រុមហ៊ុនទាំងដប់ដែលបានជ្រើសរើស គឺមានចាប់ពីតូចទៅធំ។ ក្រុមហ៊ុននីមួយៗ ត្រូវបានជ្រើសរើសដើម្បីបញ្ចូលនៅក្នុងការសិក្សានេះដោយសារតែពួកគេមានគំរូផ្សេងគ្នាក្នុងការធ្វើការជាមួយកសិករខ្នាតតូចនៅកម្ពុជា។ ក្រុមហ៊ុនដែលបានជ្រើសរើសគឺមានទាំងក្រុមហ៊ុនដែលមានការគ្រប់គ្រងល្អបំផុត និងរៀបចំបានល្អ ដែលកំពុងប្រតិបត្តិការនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ដែលធ្វើឱ្យវិសាលភាពនៃការសិក្សានេះមានកម្រិត។ ជាអនុសាសន៍សម្រាប់ការសិក្សាបន្ទាប់ គួរអាចធ្វើការអង្កេតលើក្រុមហ៊ុនឱ្យបានទូលំទូលាយជាងនេះ។ ខាងក្រោមនេះជា ក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មដែលបានអង្កេត ៖
    - ១). ក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំរូ (ម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ និងជាអ្នកនាំចេញ)
    - ២). ក្រុមហ៊ុនអង្គរកសិកម្មរុងរឿង (ម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ និងជាអ្នកនាំចេញ)
    - ៣). អង្គការសេដាក (កសិកម្មចម្រុះ ផ្តោតជាសំខាន់លើសហគ្រាសសង្គម)
    - ៤). ក្រុមហ៊ុនកុងហ្វីវែល (ផលិតនូវផលិតផលអាហារសរីរាង្គដែលមានគុណភាពខ្ពស់)
    - ៥). ក្រុមហ៊ុន East-West (អ្នកផលិត និងអ្នកចែកចាយ គ្រាប់ពូជបន្លែ)
    - ៦). ក្រុមហ៊ុនឥន្ទ្រីបៃតង / Golden Eagle (អ្នកលក់ផលិតផលសរីរាង្គ)

៧). ក្រុមហ៊ុន ហ្គោដេនរ៉ាយស៍ (រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ និងអ្នកនាំចេញអង្ករ)
៨). ក្រុមហ៊ុនលាស់ថ្មី (កសិកម្ម ផ្តោតសំខាន់លើសហគ្រាសសង្គម)
៩). ក្រុមហ៊ុនម៉ុងឬទ្ធីគ្រុប (ប្រតិបត្តិករដំណាំចម្ការចម្រុះ និងជាអ្នកនាំចេញ)
១០). ក្រុមហ៊ុនសូនធម្មជាតិ (អ្នកលក់ផលិតផលសរីរាង្គ)

- **សម្ភាសន៍ជាមួយនឹងភាគីពាក់ព័ន្ធ** បានធ្វើការសម្ភាសជាមួយគ្រប់ផ្នែកនៃភាគីពាក់ព័ន្ធ ចំនួន ១១ រួមទាំង ទីភ្នាក់ងាររដ្ឋាភិបាល ធនាគារ ស្ថាប័នមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ដៃគូអភិវឌ្ឍន៍ និង អង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល។ ភាគីពាក់ព័ន្ធ ត្រូវបានជ្រើសរើសដោយមានការផ្តល់យោបល់ពីវេទិកានៃអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាលស្តីពីកម្ពុជា។ ភាគីពាក់ព័ន្ធបានផ្តល់នូវព័ត៌មាន មូលដ្ឋានដែលមានសារៈប្រយោជន៍ជាច្រើនក្នុងការរៀបចម្ការសិក្សានេះ។ ខាងក្រោមនេះគឺជាភាគីពាក់ព័ន្ធដែលបានអង្កេត ៖

១). ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ
២). ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម
៣). ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ
៤). BASF (ក្រុមហ៊ុន គីមីចម្រុះ និងកសិពាណិជ្ជកម្ម)
៥). សមាគមកសិកម្មសរីរាង្គកម្ពុជា
៦). Grow Asia (វេទិកាសេដ្ឋកិច្ចពិភពលោក បានគាំទ្រ អង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល)
៧). សាជីវកម្មហិរញ្ញវត្ថុអន្តរជាតិ
៨). Oiko Credit (អង្គការវិនិយោគមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអន្តរជាតិ)
៩). SNV (អង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលអន្តរជាតិ ដែលមានមូលដ្ឋាននៅប្រទេសហូឡង់)
១០). ឧត្តមក្រុមប្រឹក្សាសេដ្ឋកិច្ចជាតិ
១១). កម្មវិធីអភិវឌ្ឍន៍អង្គការសហប្រជាជាតិ (UNDP)

- **សម្ភាសន៍ជាមួយកសិករខ្នាតតូច** ត្រូវបានធ្វើឡើងមួយកសិករខ្នាតតូចចំនួន ៧០ នាក់ ដែលបច្ចុប្បន្ន ពួកគាត់បានចូលរួមជាមួយកម្មវិធីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាចំនួន៦ផ្សេងគ្នា។ ក្រុមស្រាវជ្រាវ បានសម្ភាសន៍កសិករជាលក្ខណៈបុគ្គលនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា នៅតាមខេត្តមួយចំនួនដូចជា ខេត្តកំពង់ចាម កំពង់ឆ្នាំង កំពង់ស្ពឺ កំពត កណ្តាល ព្រះវិហារ និងតាកែវ។ គោលបំណងនៃការ អង្កេតកសិករនេះ គឺដើម្បីរៀបចំសរសេរជាករណីសិក្សា ដែលបង្ហាញពីគំរូផ្សេងៗគ្នានៃការចូលរួមនៅក្នុងកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារវាងក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម និងកសិករខ្នាតតូចនៅប្រទេសកម្ពុជា។ កសិករ ត្រូវបានជ្រើសរើសដោយមានការគាំទ្រពីប្រធានសហគមន៍កសិកម្ម និងប្រធានភូមិ។ កសិករប្រមាណ ១០ នាក់ ត្រូវបានជ្រើសធ្វើការសម្ភាសសម្រាប់រៀបចំ ករណីសិក្សានិមួយៗ។ មូលដ្ឋានគ្រឹះសម្រាប់ចំនួនកសិករដែលបានសម្ភាសន៍គឺដើម្បីឱ្យមានតុល្យភាពតម្រូវការជួបជាមួយនឹងក្រុមកសិករចម្រុះទៅតាមវិសាលភាពនៃការសិក្សា។

ជាអនុសាសន៍ សម្រាប់ការសិក្សាបន្ទាប់ គួរតម្រូវឱ្យមានការអង្កេតលើចំនួនកសិករច្រើនជាងនេះ។ ការសម្ភាសន៍កសិករសម្រាប់ករណីសិក្សាទាំង៦ នេះត្រូវបានរៀបរាប់លម្អិតនៅក្នុងផ្នែកទី៤ នៃរបាយការណ៍នេះ ៖

១). ក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំរ៉ូ
២). ក្រុមហ៊ុនអង្គរកសិកម្មរុងរឿង
៣). ក្រុមហ៊ុនកុងហ្វីវែល
៤). ក្រុមហ៊ុនហ្គោដេនរ៉ាយស៍
៥). ក្រុមហ៊ុនលាស់ថ្មី
៦). សហករណ៍កសិកម្មម្រេចកំពត

២. បរិបទនៃការសិក្សា

២.១ ហេតុអ្វីត្រូវផ្តោតលើកសិករខ្នាតតូច?

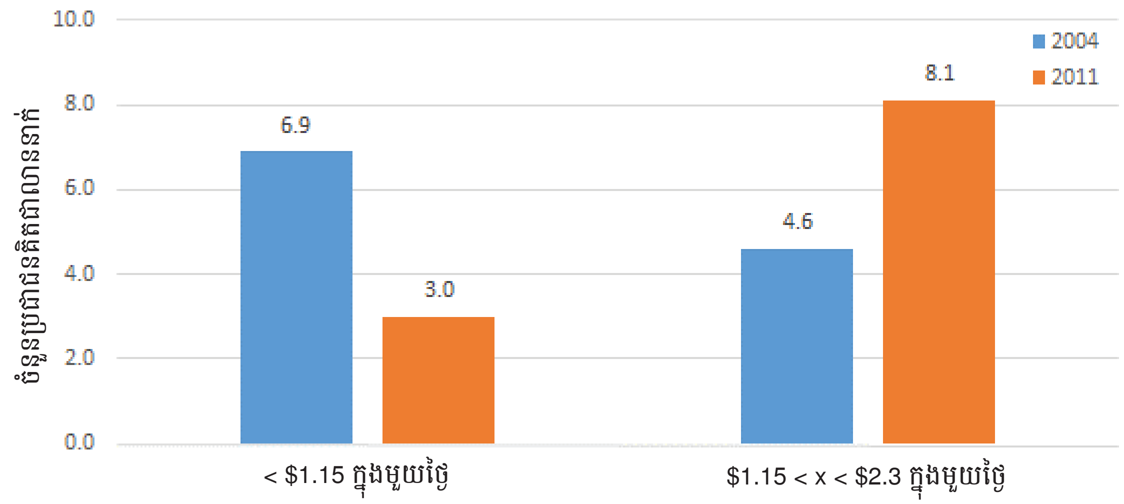
កម្ពុជា គឺជាប្រទេសសេដ្ឋកិច្ចកសិកម្មមួយ ដែលមានការផ្លាស់ប្តូរយ៉ាងឆាប់រហ័ស។ កម្ពុជាជាប្រទេសមួយក្នុងចំណោមប្រទេស ដែលមានសេដ្ឋកិច្ចរីកលូតលាស់លឿនបំផុតមួយក្នុងពិភពលោក និងជាប្រទេសមួយក្នុងចំណោមប្រទេសមួយចំនួនតូចដែលបានសម្រេចគោលដៅអភិវឌ្ឍន៍សហស្សវត្សរបស់ខ្លួន។ ក្នុងរយៈពេលមួយទសវត្សរ៍ចុងក្រោយនេះ ប្រទេសកម្ពុជាអាចកាត់បន្ថយអត្រាភាពក្រីក្របានពាក់កណ្តាល ហើយឥឡូវនេះកំពុងឈានចូលទៅក្នុងចំណាត់ថ្នាក់ប្រទេសដែលមានប្រាក់ចំណូលទាបកម្រិតមធ្យម។ ស្ថានភាពកសិកម្មនៅកម្ពុជាក្នុងរយៈពេលមួយទសវត្សរ៍កន្លងមកនេះ ក៏មានការរីកចម្រើន គួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍ផងដែរ។ តាំងពី ឆ្នាំ២០០១ រហូតដល់ ឆ្នាំ២០១១ ការកើនឡើងនៃតម្លៃទំនិញនៅលើសកលលោក កំណើន GDP កសិកម្មប្រចាំឆ្នាំមានអត្រាជាមធ្យម ៨,៦ ភាគរយ (%) ដែលជាចំនួនខ្ពស់បំផុតមួយក្នុងពិភពលោក។ ទាំងការកើនឡើងនៃពិពិធកម្មដំណាំដែលបានផលិត និងកំណើនក្នុងការផលិត នូវមុខ ដំណាំជាច្រើនមានលក្ខណៈគួរឱ្យកត់សម្គាល់។ ចំពោះស្រូវ ដែលជាដំណាំមួយដ៏សំខាន់ នៅក្នុងវិស័យកសិកម្ម ក្នុងរយៈពេលដប់ឆ្នាំមកនេះ ផលិតកម្មស្រូវបានកើនឡើងទ្វេដង តាមរយៈការពង្រីកផ្ទៃដីដាំដុះ និងការកើនឡើងនៃទិន្នផល។

កំណើនក្នុងពេលថ្មីៗនេះនៅក្នុងផលិតកម្មកសិកម្ម ជាទូទៅបានផ្តល់ផលប្រយោជន៍ដល់ប្រជាជនក្រីក្រ។ យោងតាមការស្រាវជ្រាវរបស់ធនាគារពិភពលោក តួលេខភាពក្រីក្រជាផ្លូវការរបស់ប្រទេសកម្ពុជាបានធ្លាក់ចុះពី ៥០ភាគរយ ក្នុងឆ្នាំ ២០០៧ មកនៅត្រឹមតែ ២១ ភាគរយ ក្នុងឆ្នាំ ២០១១ ដោយចំនួនប្រជាជនក្រីក្រធ្លាក់ចុះពី ៧ លាននាក់ មកនៅត្រឹម ៣ លាននាក់[2]។ ការកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រ ភាគច្រើនបំផុតបានមានឡើងនៅតាមតំបន់ជនបទ។ ជាង ៦០ភាគរយ

[2] Cambodian Agriculture in Transition: Opportunities and Risks, Economic and Sector Work, Report No. 96308-KH, World Bank, May 2015.

នៃការកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រ បានចូលរួមពីវិស័យកសិកម្ម[3] តាមរយៈតម្លៃកសិកម្មខ្ពស់ជាងមុន និងធ្វើឱ្យប្រសើរឡើង ក្នុងការចូលទៅកាន់ទីផ្សារដោយបានជំរុញការផលិតឆ្លើយតប នឹងការកើនឡើងប្រាក់ឈ្នួលក្នុងកសិដ្ឋាន។

រូបភាពទី ១ ៖ ការផ្លាស់ពីភាពក្រីក្រមកមធ្យម



ប្រភព ៖ ធនាគារពិភពលោក ឆ្នាំ២០១៥

ទោះបីជាប្រទេសកម្ពុជាមានកំណើនសេដ្ឋកិច្ចល្អប្រសើរក៏ដោយ ក៏ប្រជាជនជាងពាក់កណ្តាលនៅតែមានជីវភាពក្រីក្រខ្លាំងដដែល ហើយភាគច្រើននៃប្រជាជនទាំងនោះរស់នៅតាមសហគមន៍ជនបទ ដែលភាពរីកចំរើនសេដ្ឋកិច្ចមានតែមួយគត់គឺការធ្វើកសិកម្ម។ ខណៈដែលចំនួនប្រជាជនក្រីក្រត្រូវបានកាត់បន្ថយមកនៅ ៣,៩លាននាក់ ពីឆ្នាំ ២០០៤ ដល់ឆ្នាំ ២០១១ ស្ទើរនឹងស្មើចំនួននេះ (៣,៥ លាននាក់) បានផ្លាស់ប្តូរទៅក្រុមដែលមានចំណូលទាបបំផុតជាអ្នកដែលរស់ នៅចន្លោះពី ១.១៥ ដុល្លារ និង ២.៣០ ដុល្លារក្នុងមួយថ្ងៃ[4]។

ការផ្តោតសំខាន់នៃការសិក្សានេះ និងសកម្មភាពជំនួយអភិវឌ្ឍន៍ជាច្រើននៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា គឺទៅលើកសិករខ្នាតតូច ពីព្រោះប្រជាជនកម្ពុជាភាគច្រើនជាកសិករខ្នាតតូច។ បើយោងតាម របាយការណ៍របស់ធនាគារពិភពលោកឆ្នាំ២០១១ ក្នុងចំណោមប្រជាជន ១៥,៤ លាននាក់របស់កម្ពុជាប្រជាជនចំនួន ១១,១ លាននាក់ រកប្រាក់ចំណូលបាន ២,៣០ដុល្លារក្នុងមួយថ្ងៃ ឬតិចជាងនេះ។ ចំណែកធំនៃចំនួនប្រជាជនដែលងាយទទួលរងគ្រោះខ្លាំង គឺកសិករខ្នាតតូច។ ជិតពាក់កណ្តាលនៃគ្រួសារកសិករ និងជិត ៣០ភាគរយ នៃចំនួនប្រជាជនសរុបរបស់ប្រទេសកម្ពុជាមានដីតិចជាងមួយហិកតា។ ដោយយោងលើផលប៉ះពាល់ទៅលើចំណែកដ៏ធំនៃចំនួនប្រជាជនរបស់

[3] Ibid.
[4] Ibid.

ប្រទេសនេះ ការប្រែប្រួលសេដ្ឋកិច្ចកសិកម្មជនបទរបស់ប្រទេសកម្ពុជា ដែលកំពុងបន្តកើតមានឡើងនេះ តម្រូវឱ្យមានការអនុវត្តគោលនយោបាយដ៏សំខាន់។

២.២ តើអ្វីទៅជាកសិករខ្នាតតូច?

ដើម្បីចាប់ផ្ដើមការពិភាក្សាអំពី កសិករខ្នាតតូច វាមិនមានលក្ខណៈសាមញ្ញទេ ដោយសារតែ "តូច" គឺជាទស្សនៈប្រៀបធៀបមួយ។ ទោះបីជាពាក្យថា "ខ្នាតតូច" ឬ "ដីតូច" គឺជាឃ្លាសំខាន់ក៏ដោយ ក៏ពាក្យទាំងនេះពិបាកបកស្រាយ ដោយសារការពិតយើងច្រើននិយាយអំពីអ្នកនៅតាមជនបទ ដែលធ្វើការងារកសិកម្មពីព្រោះវាជាជម្រើសដែលមានតែមួយគត់ដើម្បីឱ្យពួកគេផលិតអាហារសម្រាប់ខ្លួនគេ និងគ្រួសារគេ។

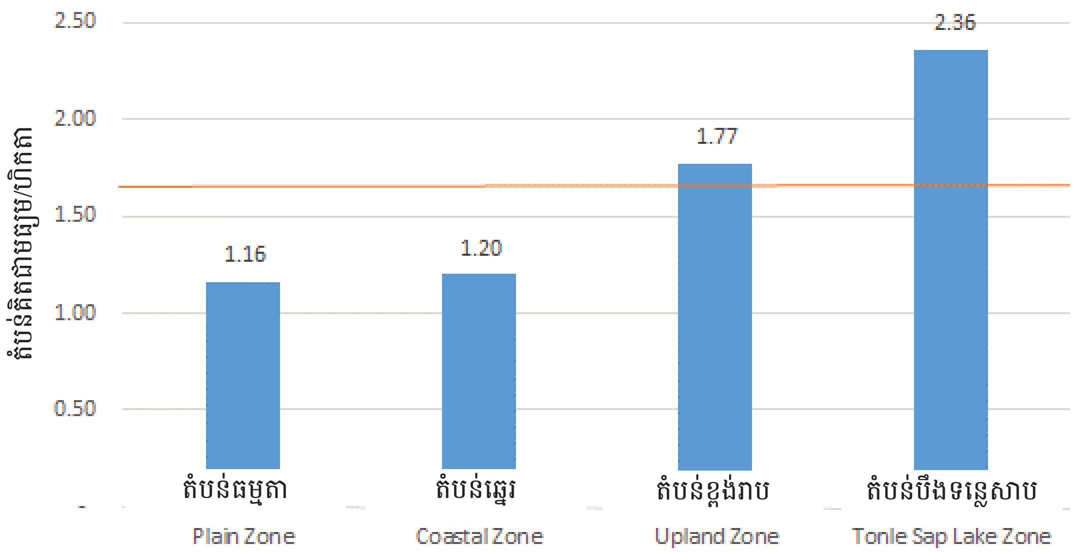
នៅពេលដែលពាក្យថា "កសិដ្ឋានតូច" ត្រូវបានកំណត់ជាធម្មតាដោយទំហំ នេះគឺជាការធ្វើឱ្យមានភាពងាយស្រួលមួយ។ ការស្រាវជ្រាវច្រើនតែយកតាម យុទ្ធសាស្ត្រអភិវឌ្ឍន៍ជនបទរបស់ធនាគារពិភពលោក ដែលថាកសិករខ្នាតតូច គឺជាអ្នកដែលមានមូលដ្ឋានទ្រព្យ សកម្មទាបមានដីដាំដុះតិចជាងពីរហិកតា[5]។ ទោះជាយ៉ាងណាក្ដី អ្វីដែលបង្កើតជាកសិដ្ឋានតូចដូចនៅក្នុងន័យរបស់វា អាស្រ័យទៅលើកត្តាជាច្រើនរួមមាន ដំណាំ ឬការចិញ្ចឹមសត្វ ដែលកំពុង ដាំដុះ ឬចិញ្ចឹម ក៏ដូចជាការយកចិត្តទុកដាក់ទៅលើ កសិបរិស្ថាន និងសេដ្ឋកិច្ចសង្គមដូចជាការចូលទីកាន់ទីផ្សារជាដើម។ អ្វីដែលអាចចាត់ទុកថាជាកសិដ្ឋានតូច នៅក្នុងប្រទេសជាច្រើននៅអាមេរិកឡាទីន និងការ៉ាអ៊ីប អាចគិតថាធំទៅវិញសម្រាប់ប្រទេសជាច្រើននៅក្នុងអនុតំបន់ អាហ្វ្រិកសាហារ៉ា ឬនៅតំបន់អាស៊ី។ ដូច Dixon et al (២០០៤) បានសរសេរថា ៖ ពាក្យ "អ្នកមានដីតូច" សំដៅទៅលើកម្រិត ធនធានដែលពួកគេមានធៀបទៅនឹងកសិករដទៃនៅក្នុងវិស័យនេះ។ ដូច្នេះ និយមន័យនៃពាក្យ កសិករខ្នាតតូច មានភាពខុសគ្នារវាងប្រទេសផ្សេងៗ និងរវាងតំបន់ជីវៈកសិកម្មផ្សេងគ្នា។ នៅក្នុងតំបន់អំណោយផលដែលមានដង់ស៊ីតេប្រជាជនខ្ពស់ ពួកគេច្រើនតែធ្វើការដាំដុះលើផ្ទៃដីតិចជាង ១ ហិកតា។ ចំណែកឯនៅតំបន់ពាក់កណ្ដាលស្ងួតកក្រោះ ពួកគេអាចដាំដុះលើផ្ទៃដី ១០ ហិកតា ឬច្រើនជាងនេះ ឬក៏ចិញ្ចឹមសត្វ ១០ ក្បាល"[6]។ ដើម្បីពន្យល់ឱ្យកាន់តែច្បាស់ ជាមធ្យមកសិករកម្ពុជាមានដីច្រើនជាងកសិករនៅប្រទេសវៀតណាម ឬថៃ ប៉ុន្តែកម្រិតជីវភាពរស់នៅជាមធ្យមគឺមិនដូចគ្នាទេ។

នៅប្រទេសកម្ពុជា ក្នុងចំណោមគ្រួសារប្រកបរបរកសិកម្ម ១,៨៨ លានគ្រួសារ (៨,៦ លាននាក់) ដែលមានដីកសិកម្មដាច់ដោយឡែកពីគ្នា[7] ជាមធ្យមកាន់កាប់ដីសរុបចំនួន ១,៦៤ ហិកតា[8] យោងតាមរបាយការណ៍ជំរឿនកសិកម្មកម្ពុជាឆ្នាំ ២០១៣។ ក្នុងចំណោមគ្រួសារទាំងនេះ ៤៧ ភាគរយ មានដីទំហំតិចជាង ១ ហិកតា។ គ្រួសារកសិករ ៤៥ ភាគរយ ទៀតមានដីកសិកម្មចន្លោះពី ១ ទៅ ៣,៩៩ ហិកតា។ តែទោះជាយ៉ាងណាក្ដី សូម្បីតែនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាទាំងមូល

[5] Land Policies for Growth and Poverty Reduction. World Bank, 2003
[6] Smallholders, Globalization and Policy Analysis. FAO, AGSF Occasional Paper 5, 2004
[7] A definition used by the 2013 Cambodia Agriculture Census to quantify a farm.
[8] Census of Agriculture of the Kingdom of Cambodia 2013, National Institute of Statistics, Ministry of Planning, December 2015.

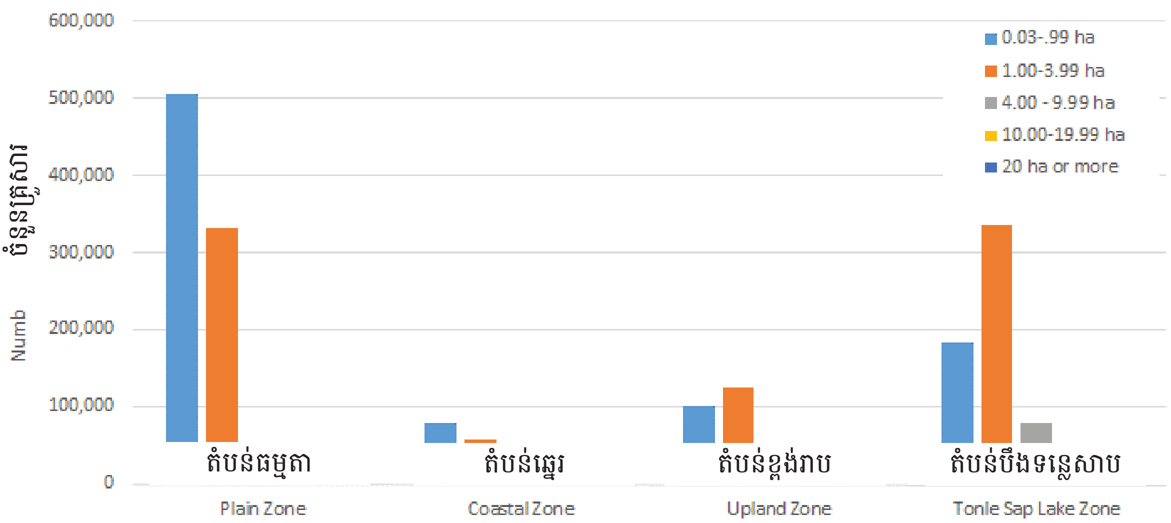
ក៏មានភាពខុសគ្នាទៅតាមតំបន់ ដែលអាស្រ័យទៅនឹងកត្តាបរិស្ថាន សេដ្ឋកិច្ច នយោបាយ និង កត្តាវប្បធម៌។ ឧទាហរណ៍ ការកាន់កាប់ដីធ្លីជាមធ្យមនៅតំបន់បឹងទន្លេសាបមានចំនួនធំជាង ប្រមាណពីរដងនៃតំបន់វាលទំនាប។

រូបភាពទី ២ ៖ ការកាន់កាប់ដីជាមធ្យមនៅក្នុងតំបន់កសិកម្មទាំងបួននៃកម្ពុជា



ប្រភព ៖ ជំរឿនកសិកម្មកម្ពុជា ឆ្នាំ២០១៣

រូបភាពទី ៣ ៖ ការកាន់កាប់ដីចែកតាមតំបន់កសិកម្មទាំងបួននៃកម្ពុជា



ប្រភព ៖ ជំរឿនកសិកម្មកម្ពុជា ឆ្នាំ២០១៣

ភាពស្មុគស្មាញបន្ថែមទៀតទៅលើសំណួរថា តើអ្វីដែលជាកសិករខ្នាតតូច គឺបញ្ហានៃរបៀបកំណត់ "ការកាន់កាប់ដីធ្លី"។ នៅប្រទេសកម្ពុជា ក៏ដូចគ្នាទៅនឹងករណីនៅក្នុងប្រទេសដែលមានការអភិវឌ្ឍតិចតួចជាច្រើនផ្សេងទៀតដែរ។ កសិករខ្នាតតូចភាគច្រើន មិនមានប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិពិតប្រាកដលើដីដែលពួកគេធ្វើស្រែចម្ការទេ។ ជាពិសេស នៅក្នុងតំបន់ខ្ពង់រាបនៃប្រទេសកម្ពុជា ផ្ទៃដីរបស់កសិករបានកើនឡើងយ៉ាងខ្លាំងក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយនេះ ដោយការរុករានដីព្រៃ។ ប៉ុន្តែកសិករទាំងនោះ ភាគច្រើនមិនទាន់មានប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិដីធ្លីនៅឡើយទេ។

គ្មានប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិដីធ្លីមិនអាចធានាទម្រង់នៃការផ្គត់ផ្គង់ហិរញ្ញវត្ថុជាច្រើនបានទេ ដែលនាំឱ្យមានការលំបាកក្នុងការរៀបចំផែនការសម្រាប់រយៈពេលវែង។ សម្រាប់កសិករទាំងនេះ "ការកាន់កាប់ដី" កាន់តែធំមិនអាចបង្កើនសុវត្ថិភាពហិរញ្ញវត្ថុបានទេ។

សម្រាប់ការសិក្សាខាងក្រោមនេះ ជាទូទៅយើងប្រើទំហំដី ៤ ហិកតា ដើម្បីកំណត់កសិដ្ឋានខ្នាតតូចមួយ (ហើយកសិករខ្នាតតូច គឺជាអ្នកដែលមានមុខរបរចិញ្ចឹមជីវិតចម្បងពីកសិដ្ឋាន នេះ)។ យើងទទួលស្គាល់ថា នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ករណីនេះមានស្ទើរតែគ្រប់កសិដ្ឋានទាំងអស់ ហើយជិតពាក់កណ្តាលនៃចំនួនប្រជាជនទូទាំងប្រទេស។ ការពិចារណាសំខាន់លើទំហំដីកសិកម្ម គឺជាគោលបំណងក្នុងការវិភាគលើការចូលរួមរវាងកសិករខ្នាតតូច និងក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម។ ការពិត គឺថាជាទូទៅមានការចូលរួមដោយផ្ទាល់តិចតួចជាមួយកសិដ្ឋានតូចបំផុត។ បើគ្រាន់តែផ្តោតលើកសិករដែលមានដីតិចជាង ២ ឬ ១ ហិកតា វាអាចបាត់ការផ្លាស់ប្តូរសំខាន់ ដែលប៉ះពាល់ខ្លះដល់កសិករដែលមិនសូវក្រីក្រ។ ប៉ុន្តែ វានៅតែងាយរងគ្រោះខ្លាំងដដែល និង មានចំណែកធំនៃចំនួនប្រជាជនសរុបរបស់ប្រទេសកម្ពុជា។ លើសពីនេះទៅទៀត វាអាចបាត់និន្នាការដ៏សំខាន់ក្នុងទសវត្សរ៍ចុងក្រោយនេះ ដោយកសិដ្ឋានធំវាកាន់តែរីកធំឡើង ហើយកសិដ្ឋានតូចកាន់តែតូចទៅ។

២.៣ កសិកម្មក្នុងអន្តរកាល

វិស័យកសិកម្មរបស់ប្រទេសកម្ពុជា គឺស្ថិតនៅក្នុងអន្តរកាលឆាប់រហ័ស ដោយសារវាត្រូវធ្វើសមាហរណកម្ម ជាច្រើនចូលទៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចពិភពលោក និងការជំរុញការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចទៅមុខ។ មូលបទសំខាន់នៃការអន្តរកាលនេះ គឺជាការប្តូរពីកសិកម្មសម្រាប់ចិញ្ចឹមជីវិតទៅជាកសិកម្មសម្រាប់ជំនួញវិញ។ ទោះបីជាគោលនយោបាយរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាបានផ្តោតជាចម្បងតែលើការកែលម្អផលិតកម្មស្រូវ និងការនាំចេញ ក៏មានមតិស្របគ្នា កាន់តែច្រើនឡើងថាប្រព័ន្ធកសិកម្មបច្ចុប្បន្ន ដោយផ្អែកលើការផលិតស្រូវតាមបែបប្រពៃណី ដែលគ្របដណ្តប់លើវិស័យជនបទរបស់ប្រទេសកម្ពុជា មិនមាននិរន្តរភាពទេ ហើយគេឃើញថា កសិករកម្ពុជាកំពុងដាំដំណាំផ្សេងបន្ថែមទៀត។

វិស័យកសិកម្មកម្ពុជាកំពុងស្ថិតនៅក្នុងអន្តរកាលមួយ ដែលឆ្ពោះទៅរកការធ្វើពិពិធកម្មកាន់តែទូលំទូលាយ គ្រឿងយន្តកសិកម្មកាន់តែច្រើន និងភាពប្រសើរឡើងនៃផលិតភាពផលិត។ ទន្ទឹមនឹងនោះ មានច្រកជាច្រើនដែលអន្តរកាលនេះអាចចាប់យក ហើយឥទ្ធិពលដែលនឹងមានលើ

កសិករខ្នាតតូចរាប់លានគ្រួសារនៅមិនទាន់ច្បាស់។ សំណុំមួយនៃច្រកទាំងនេះអាចនាំឱ្យមានបំលាស់ទីនៃកសិកររាប់លានពីដីរបស់ពួកគេ ធ្វើឱ្យពួកគេក្លាយជាកសិករគ្មានដី។ សំណុំ ច្រកមួយផ្សេងទៀត អាចនាំទៅរកភាពប្រសើរឡើងនៃផលិតភាព និងទីផ្សារ សម្រាប់កសិករខ្នាតតូច។ ឧទាហរណ៍ តាមរយៈការចូលរួមជាមួយសហករណ៍កសិករដែលជោគជ័យ តាមរយៈការទទួលបានគ្រាប់ពូជដែលល្អប្រសើរ និងសម្ភារៈកសិកម្មផ្សេងទៀត ហើយនិងតាមរយៈការឈរជើងរបស់ពួកគេនៅក្នុងសង្វាក់តម្លៃល្អដើម្បីឆ្ពោះទៅកាន់ទីផ្សារ។

កសិករកម្ពុជា បានធ្វើឱ្យមានភាពប្រសើរឡើងនៃកំណើនផលិតកម្មគួរឱ្យកត់សម្គាល់រួចហើយ។ ទោះជាយ៉ាងណា កំណើនផលិតកម្មភាគច្រើន គឺជាលទ្ធផលនៃការកើនឡើងនៃផ្ទៃដីដាំដុះជាជាងការកែលម្អទិន្នផល[9]។ ជារួមវិស័យកសិកម្មកំពុងកាន់តែក្លាយជាឯកទេស និងពិពិធកម្មផងដែរ។ ការធ្វើពិពិធកម្ម មានន័យថា កសិករដាំដំណាំផ្សេងៗទៀត និងចូលរួមក្នុងសកម្មភាពកសិកម្មផ្សេងទៀតជាជាងផ្តោតតែនៅលើការធ្វើស្រែតែមួយមុខ។ កសិករកាន់តែច្រើនបានដាំដំណាំក្រៅពីស្រូវបើប្រៀបធៀបទៅនឹងដប់ឆ្នាំមុន។ និន្នាការនេះ បានឆ្លុះបញ្ចាំងនៅក្នុងទិន្នន័យផ្លូវការរបស់ក្រសួងកសិកម្មដែលបង្ហាញថា នៅក្នុងទសវត្សរ៍ចុងក្រោយនេះ ផ្ទៃដីដាំដុះស្រូវបានថយចុះពី ៨៦ ភាគរយ មកនៅត្រឹម ៧៤ ភាគរយ នៃដីដាំដុះសរុបខណៈដែលផ្ទៃដីដាំដុះសរុបបានកើនឡើង ដោយខ្លួនឯងក្នុងអត្រាកំណើនគួរឱ្យកត់សម្គាល់ ៥ ភាគរយ ដូចបានបង្ហាញនៅក្នុងតារាងទី ១ ខាងក្រោម នេះ។

តារាងទី ១ ៖ ផលិតកម្ម ផ្ទៃដី និង ទិន្នផល និង កំណើននៃដំណាំចម្បងៗក្នុងចន្លោះឆ្នាំ ២០០២ ទៅ២០១២

ប្រភេទដំណាំ	ឆ្នាំ ២០០២			ឆ្នាំ ២០១២			អត្រាកំណើនជាមធ្យមគិតជាភាគរយ		
	ទិន្នផលសរុប (តោន)	ផ្ទៃដីសរុប (ហ.ត)	ទិន្នផល (តោន/ហ.ត)	ទិន្នផលសរុប (តោន)	ផ្ទៃដីសរុប (ហ.ត)	ទិន្នផល (តោន/ហ.ត)	ទិន្នផលសរុប (តោន)	ផ្ទៃដីសរុប (ហ.ត)	ទិន្នផល (តោន/ហ.ត)
ស្រូវ	៣.៨២២.៥០៩	១.៩៩៤.៦៤៥	១,៩១៦	៩.២៩០.៩៤០	២.៩៨០.២៩៧	៣,១១៧	៩,៣ %	៤,១ %	៥,០ %
ពោត	១៤៨.៨៩៧	៨០.៤៧០	១,៨៥០	៩៥០.៩០៩	២១៥.៤៤២	៤,៤១៤	២០,៤%	១០,៣%	៩,១%
ដំឡូងមី	១២២.០១៤	១៩.៥៦៣	៦,២៣៧	៧.៦១៣.៦៩៧	៣៣៧.៨០០	២២,៥៣៩	៥១,២%	៣៣,០%	១៣,៧%
បន្លែ	១៦៣.១៧៥	៣៤.៤៣៣	៤,៧៣៩	៤១១.៤៣៥	៥៤.១៥៥	៧,៥៩៧	៩,៧%	៤,៦%	៤,៨%
សណ្តែកសៀង	៣៨.៦៦១	៣៣.៤៣៨	១,១៥៦	១២០.១៦៥	៧០.៩៧២	១,៦៩៣	១២,០%	៧,៨%	៣,៩%
អំពៅ	១៧៣.១០៥	៩.៥៨១	១៨,០៦៨	១.២២០.២៥៥	៣៦.៧២២	៣៣,២៣០	២១,៦%	១៤,៤%	៦,៣%

ប្រភព ៖ Agrifood Consulting International, 2014

ក្នុងរយៈពេលដប់ឆ្នាំចុងក្រោយនេះ កសិដ្ឋានធំៗជាច្រើន បានក្លាយជាកសិដ្ឋានកាន់តែធំឡើង ដែលមួយផ្នែកជាលទ្ធផលនៃគោលនយោបាយដីធ្លី និងភាពល្អប្រសើរឡើងនៃហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ។ និន្នាការដែលធ្វើឱ្យកសិដ្ឋានកាន់តែធំនេះ គឺជាការជំរុញ និងជាលទ្ធផលនៃកំណើននៅក្នុងផលិតកម្មកសិកម្ម។ ផ្នែកសំខាន់មួយនៃនិន្នាការនេះ គឺបណ្តាលមកពីការពង្រីកដំណាំ

[9] Diagnostic Study Cambodia Agriculture in Transition: Opportunities and Risks, prepared for World Bank by Agrifood Consulting International, April 2014.

នៅតំបន់ខ្ពង់រាប។ តំបន់ដំណាំពោត និងដំឡូងមីមានការកើនឡើង ប្រហែលពីរដងក្នុងរយៈពេល ១០ ឆ្នាំចុងក្រោយនេះ។ ការធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនៃតំបន់ដែលមានដង់ស៊ីតេប្រជាជនទាប តាមរយៈការមានផ្លូវល្អបានបង្កើនទំហំផ្ទៃដីសម្រាប់ផលិតកម្មកសិកម្ម។ ការពង្រីកដីសម្រាប់ដំណាំស្រូវនេះត្រូវបានកាត់បន្ថយដោយសារកត្តាសំខាន់ពីរៈ កំណើនប្រព័ន្ធធារាសាស្ត្រដើម្បីផលិតស្រូវប្រាំង និងការការពារប្រឆាំងទឹកជំនន់សម្រាប់ផលិតកម្មស្រូវវស្សា។ ប្រព័ន្ធធារាសាស្ត្រ មានសក្តានុពលក្នុងការបង្កើនតំបន់ដាំដុះតាមរយៈការកើនឡើងនៃវដ្តដាំដុះក្នុងមួយឆ្នាំ។ អត្រាទាបនៃកំណើនផ្ទៃដីដំណាំស្រូវបណ្តាលមកពីកង្វះខាតប្រព័ន្ធធារាសាស្ត្រ និងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធសម្រាប់ការពារទឹកជំនន់។ ការកើនឡើងនៃផ្ទៃដីដាំដុះបន្លែមានកម្រិតប្រហែលតែ ៥ ភាគរយ ប៉ុណ្ណោះ។ ក្រៅពីកង្វះដីល្អសម្រាប់ផលិតកម្មបន្លែ ភាពស្មុកស្មាញនៃបច្ចេកទេស និងធារាសាស្ត្រ ក៏អាចជា ឧបសគ្គក្នុងការពង្រីកផ្ទៃដីដាំបន្លែផងដែរ។ ជាមួយនឹងចំណេះដឹងទាបក្នុងការគ្រប់គ្រងដំណាំ និងការពឹងផ្អែកលើទឹកភ្លៀង កសិករអាចទទួលបានផលិតភាពផលិតកម្មទាប ហើយថែមទាំងការដាំបន្លែអាចមានហានិភ័យផងដែរ ចំពោះកសិករដែលមានជីវភាពមធ្យម។

បច្ច័យ ដែលនាំឱ្យមានការកើនឡើងនូវកសិដ្ឋានធំកាន់តែធំ គឺដោយសារកសិដ្ឋានតូចៗជាមធ្យមកាន់តែតូចទៅ ដែលមួយផ្នែកដោយសារកំណើនចំនួនប្រជាជន និងមួយផ្នែកទៀត។ ដោយសារតែកត្តាផ្សេងទៀត ដូចជា ប្រព័ន្ធធារាសាស្ត្រ និងផ្លូវថ្នល់ល្អប្រសើរជាងមុន អាចបង្កើនទំហំផ្ទៃដី ហើយធ្វើឱ្យកសិករដែលមានទ្រព្យធន ឬ មហិច្ឆតាស្វែងរកផ្ទៃដីដាំដុះធំបន្ថែមទៀត។ ជាទូទៅ បរិមាណផលិតកម្មរបស់កសិករបុរាណតូចៗ នៅតែមានកម្រិតទាប ដោយសារពួកគាត់មិនអាចទទួលបាននូវសេវាផ្សព្វផ្សាយកសិកម្ម និងសេវាសាធារណៈផ្សេងទៀត។ បរិមាណផលិតកម្មទាបរបស់កសិករតូចៗ បានជំរុញឱ្យពួកគាត់ប្តូរទៅលក់កម្លាំងពលកម្មនៅតាមទីក្រុង និងប្រទេសជិតខាង។

ក្នុងរយៈពេលដប់ឆ្នាំចុងក្រោយនេះ ការលក់ដូរដីធ្លីឯកជនមានភាពសកម្មភាពខ្លាំង។ កសិករទិញ លក់ ឬ ជួលដី ដោយហេតុផលមួយចំនួន ដូចជា សេចក្តីត្រូវការក្នុងគ្រួសារ និងតម្រូវការពីខាងក្រៅ។ ជំនួញដីធ្លីបណ្តាលមកពីថ្លៃដីកសិកម្មឡើងខ្ពស់ ភាពប្រសើរឡើងនៃការទទួលបានឥណទាន និងការអភិវឌ្ឍលើការវិនិយោគសាធារណៈលើហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ។ ម្យ៉ាងទៀត កម្មវិធីផ្តល់កម្មសិទ្ធិដីធ្លី ក៏អាចជួយធ្វើឱ្យមានការកើនឡើងនូវការលក់ដូរដីធ្លីដែរ ពីព្រោះប័ណ្ណ កម្មសិទ្ធិដីធ្វើឱ្យដីកាន់តែស្រួលលក់ដូរ។ ជាចុងក្រោយ ការទទួលបានកិច្ចព្រមព្រៀងលើការ ធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាជាមួយក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម អាចជួយកសិករមួយចំនួនឱ្យទទួលបានសន្តិសុខហិរញ្ញវត្ថុ ដើម្បីបង្កើនការកាន់កាប់ដីធ្លីតាមរយៈការទិញ ឬ ជួលដីបន្ថែមទៀត។

នៅក្នុងករណីជាច្រើន កសិករដែលបានលក់ដីគឺជាអ្នកដែលជួបប្រទះនឹងបញ្ហាសង្គម និងសេដ្ឋកិច្ច។ ការសិក្សាថ្មីមួយ ដែលផ្តល់មូលនិធិដោយធនាគារពិភពលោក ដោយមានធ្វើការពិភាក្សាក្រុមចំនួន ៣៦ក្រុម នៅក្នុងភូមិចំនួន ២៤ បានរកឃើញថា ក្រុមពិភាក្សាពីក្នុងចំណោមបីក្រុមមានកសិករលក់ដី ពីព្រោះពួកគេបានខ្ចីប្រាក់ពីគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ និងធនាគារ ប្រហែលពាក់

កណ្តាលបានរាយការណ៍ថា គេលក់ដីដោយសារសមាជិកគ្រួសារស្លាប់ ឬ មានជម្ងឺធ្ងន់ធ្ងរ[10]។ ប្រហែល ១/៣ (មួយភាគបី) មានហេតុផលផ្សេងៗគ្នា ដូចជា តម្រូវការលុយសម្រាប់ភារៈកិច្ចក្នុងគ្រួសារ (ឧ. អាពាហ៍ពិពាហ៍) និងការផ្លាស់ប្តូរសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ច (ឧ. ក្រុមគ្រួសារត្រូវប្តូរមុខរបរចេញពីកសិកម្ម)។ ការលក់ដូរដីកសិកម្ម អាចនាំឱ្យ (i) មានការកើនឡើងនូវទំហំដីដាំដុះមធ្យម (ii) អត្រាកម្លាំងពលកម្មចុះទាប (iii) មានការកើនឡើងនូវគម្លាតរវាងកសិករខ្នាតតូច និងកសិករដីធំ។ ក្នុងរយៈ ពេលវែង ដោយសារតែយុទ្ធសាស្ត្រលក់ដូរដីកសិកម្មរបស់ពួកគេ កសិករដែលមានដីធំអាចនឹង ពង្រីកដីកាន់តែធំ ព្រមទាំងមានគុណភាពកាន់តែល្អប្រសើរថែមទៀត។ អ្នកលក់ដីពួកគេក្លាយទៅជាអ្នកគ្មានដី ម្ចាស់កសិដ្ឋានដែលមានដីនៅផ្សេងៗគ្នា ប្រឈមនឹងការលំបាកច្រើនក្នុងការគ្រប់គ្រងកសិដ្ឋាន ហើយម្ចាស់កសិដ្ឋានដែលមានដីគ្មានជីជាតិ នឹងទទួលបានប្រាក់ចំណេញទាប។ ផលវិបាកមួយទៀត គឺការកើនឡើងនៃចំនួនហួសហេតុៈ កសិដ្ឋានតូចខិតខំពុះពារដើម្បីឱ្យមានជីវភាពសេដ្ឋកិច្ចកសិកម្មស្ថិតស្ថេរ ហើយម្ខាងទៀតគឺ កសិដ្ឋានធំដែលមានទ្រព្យសកម្មមានគុណភាពល្អប្រសើរ ហើយមានលទ្ធភាពទទួលប្រយោជន៍ពីបច្ចេកវិទ្យាថ្មីសម្រាប់ ផលិតកម្មកសិកម្មរបស់ពួកគេ។ ទាំងនេះបណ្តាលឱ្យមានគម្លាត សេដ្ឋកិច្ច និងសង្គមកាន់តែធំឡើងៗ រវាងកសិករខ្នាតតូច និងកសិករមានដីធំនៅតាមតំបន់ជនបទ។

២.៤ កសិពាណិជ្ជកម្មក្នុងអន្តរកាល

ការផ្លាស់ប្តូរឆ្ពោះទៅរកការធ្វើជំនួញកសិកម្ម តម្រូវឱ្យមានវិធានការរួមដែលមិនផ្តោតតែលើកសិករនោះទេ ប៉ុន្តែរួមទាំងសហគ្រាសឯកជនដែលធ្វើការក្នុងជំនួញផលិតផល និងសេវាកម្មកសិកម្ម។ ប្រភេទអាជីវកម្មជាច្រើនអាចត្រូវបានចាត់ទុកជាកសិពាណិជ្ជកម្ម រួមមាន អ្នកលក់សម្ភារៈកសិកម្ម ក្រុមហ៊ុនផលិត សហករណ៍ទីផ្សារ អ្នកប្រតិបត្តិស្តុក ក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូន អ្នកកែច្នៃកសិផល អ្នកនាំចេញ និងនាំចូលផលិតផលកសិកម្ម និង ម្ហូបអាហារ អ្នកចែកចាយពាណិជ្ជករ និងក្រុមហ៊ុន ផ្តល់សេវាកសិកម្ម (រួមទាំងអ្នកផ្តល់សេវា ហិរញ្ញវត្ថុ អ្នកផ្តល់សេវាធានារ៉ាប់រង ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាអាជីវកម្ម)។ កសិពាណិជ្ជកម្មគ្របដណ្តប់វិស័យជាច្រើន រួមមាន ម្ហូបអាហារ ភេសជ្ជៈ ថ្នាំជក់ និងដំណាំកៅស៊ូ។

ថ្វីបើមានកំណើនគួរឱ្យកត់សម្គាល់ក្នុងផលិតកម្មកសិកម្មក៏ដោយ ប៉ុន្តែ ទាំងសម្ភារៈ កសិកម្ម និងប្រព័ន្ធក្រោយការប្រមូលផលទើបតែលេចរូបរាងក្នុងការអភិវឌ្ឍនេះ។

កសិឧស្សាហកម្មរបស់ កម្ពុជានៅមានលក្ខណៈមូលដ្ឋាន ហើយផលិតផលភាគច្រើនត្រូវបាននាំចេញដោយមិនកែច្នៃ។ វិស័យកសិពាណិជ្ជកម្មរបស់ប្រទេសកម្ពុជានៅតែគ្របដណ្តប់ដោយពាណិជ្ជករខ្នាតតូច និងសហគ្រាសកសិកម្មក្រៅផ្លូវការ។ កសិឧស្សាហកម្មទំនើបទើបតែមាននៅក្នុងវិស័យអង្ករ ប៉ុន្តែវាទើបតែមានក្នុងពេលថ្មីៗនេះទេ។ ប៉ុន្តែ កម្ពុជាដឹងថាសក្តានុពលនៃការនាំអង្ករចេញមានប្រមាណតែមួយ ១/៤ (ភាគបួន)ប៉ុណ្ណោះ ដោយសារតែមានការនាំស្រូវ

[10] Ibid.

ចេញដោយផ្ទាល់ និងការបាត់បង់ក្រោយពេលប្រមូលផល បើទោះបីជាមានការការដំឡើងរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវទំនើបៗគ្រប់គ្រាន់នៅក្នុងរយៈ ពេលដប់ឆ្នាំចុងក្រោយនេះ ដើម្បីកិនស្រូវដែលផលិតលើសក៏ដោយ។ ការនេះរំលឹកនូវភាពទន់ ខ្សោយយ៉ាងខ្លាំងនៅក្នុងសង្វាក់តម្លៃ ជាពិសេសនៅក្នុងប្រព័ន្ធក្រោយការប្រមូលផលនៃការគ្រប់ គ្រងខ្សែសង្វាក់ ផ្គត់ផ្គង់ (ការប្រមូលវត្ថុធាតុដើម ការស្តុកទុក ហិរញ្ញវត្ថុ ភស្តុភារ ការដឹកជញ្ជូន និង ព័ត៌មាន)។ បញ្ហាប្រឈមទាំងនេះ ធ្វើឱ្យខាតប្រាក់ចំណេញដែលនាំឱ្យវដ្តនៃបរិមាណផលិតកម្មទាប។ កត្តាប្រឈមបន្ថែមទៀតនៅក្នុងវិស័យនេះ គឺមានកសិពាណិជ្ជកម្មតិចតួចបំផុតដែលមាន វិញ្ញាប័ត្រផ្លូវការខ្លះ (ការចុះឈ្មោះប្រព័ន្ធគណនេយ្យ) រួមទាំងក្រុមហ៊ុនម៉ាស៊ីនកិនស្រូវធំជាងគេបំផុត ក្នុងស្រុកមួយចំនួនផងដែរ។

ក្រៅពីរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ ការកែច្នៃកសិផលក្នុងកម្រិតពាណិជ្ជកម្ម គឺមានសកម្មភាពតិចតួច ដែលនាំឱ្យទទួលបាននូវតម្លៃបន្ថែមតិចតួចណាស់សម្រាប់វិស័យកសិកម្មនៅកម្ពុជា។ ហើយវានាំឱ្យប៉ះពាល់ដល់តម្លៃខ្សែចង្វាក់ទាំងមូល។ ក្រុមហ៊ុនដែលមានសកម្មភាពក្នុងការកែច្នៃផលិតផលកសិកម្ម ជាទូទៅមានដើមទុនស្ទើរ ហើយខ្វះការគ្រប់គ្រងលក្ខណៈអាជីព និងសមត្ថភាពបច្ចេកទេស។ ក្រៅពីសម្បទានដីសេដ្ឋកិច្ច ការវិនិយោគបរទេសក្នុងវិស័យកសិកម្មមានតិចតួចបំផុត។

ការវិនិយោគភាគច្រើននៅក្នុងអាជីវកម្មដែលផ្គត់ផ្គង់ផលិតផលកសិកម្មពីកសិករ គឺជាអ្នកក្នុងស្រុក ។ អាជីវកម្មដែលបានបង្កើតជាច្រើន ជាទូទៅផ្គត់ផ្គង់តាមរយៈភ្នាក់ងារ ឬ ឈ្មួញដែលពួកគេមានទំនាក់ទំនងរយៈពេលវែងជាមួយគ្នា ។ ភ្នាក់ងារ និងឈ្មួញ ក៏មានទំនាក់ទំនងយូរអង្វែងជាមួយអ្នកផ្គត់ផ្គង់តូចៗ ឬកសិករដែរ។ ហេតុនេះហើយជាទូទៅបណ្តាញផ្គត់ផ្គង់ត្រូវបានបង្កើតឡើងយ៉ាងល្អ ប៉ុន្តែក៏គ្មានតម្លាភាព ហើយពួកគេផ្តល់ព័ត៌មានត្រលប់ទៅកសិករវិញតិចតួចបំផុត។

ដូចគ្នានឹងការកែច្នៃកសិផល មានការវិនិយោគបរទេសតិចតួចណាស់នៅក្នុងការផ្គត់ផ្គង់សម្ភារៈ។ ក្រុមហ៊ុនផ្គត់ផ្គង់ធំៗ មើលឃើញថាទីផ្សារនេះមានទំហំតូចពេក ឬស្មុគស្មាញពេកក្នុងការវិនិយោគ។ ការចំណាយពេលវេលាច្រើន និងការបង់ប្រាក់ក្រៅផ្លូវ លើការចុះបញ្ជីគ្រាប់ពូជដែលត្រូវបានមើលឃើញថា ជាឧបសគ្គចូលក្នុងទីផ្សារថ្មីនេះ ព្រមទាំងធ្វើឱ្យកសិករកម្ពុជាមិនអាចទទួលបានគ្រាប់ពូជដែលគុណភាពល្អ។

ខណៈពេលដែលសមត្ថភាពវិនិយោគរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវមានលក្ខណៈរឹងមាំ កំណើនជារួមនៃការអភិវឌ្ឍជំនួញកសិកម្ម គឺនៅទាបជាងសក្តានុពលរបស់វាឆ្ងាយណាស់។ ប្រាក់ចំណេញនៃវិស័យនេះ ជាពិសេស រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ គឺជាទូទៅបានទទួលតិចតួច ដែលធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម មានសមត្ថភាពតិចតួច ក្នុងការផ្តល់ប្រាក់ដល់ការចូលរួមយ៉ាងទូលំទូលាយរបស់កសិករ បើទោះបីជាវាអាចផ្តល់ ប្រាក់ចំណូលខ្ពស់ ទាំងសម្រាប់កសិករ និងអាជីវកម្មក្នុងរយៈពេលវែងក៏ដោយ។

៣. គំរូនៃកិច្ចសន្យា

ភាគច្រើននៃកសិករខ្នាតតូចនៅតាមជនបទនៅកម្ពុជា និងនៅជុំវិញពិភពលោក ភាគច្រើនស្ថិតនៅក្រៅខ្សែសេដ្ឋកិច្ច ហើយមិនអាចទាញយកប្រយោជន៍ពីឱកាសដែលផ្ដល់ឱ្យដោយការដោះដូរសេដ្ឋកិច្ច។ សម្រាប់កសិករទាំងនេះ ការពឹងផ្អែកលើការធ្វើកសិកម្មដើម្បីចិញ្ចឹមជីវិតអាចជា មធ្យោបាយតែមួយគត់ ដែលអាចទប់ទល់នឹងបញ្ហាប្រឈមដែលបង្កឡើងដោយការបរាជ័យទីផ្សារទាំងឡាយ។ ការភ្ជាប់ទីផ្សារដែលផ្ដល់ឱ្យដោយចូលរួមពីកសិពាណិជ្ជកម្មបង្ហាញនូវឱកាសមួយក្នុងការធ្វើសមាហរណកម្មកសិករខ្នាតតូចទៅក្នុងយន្តការទីផ្សារ ដែលជួយសម្រួលដល់ជីវភាពរស់នៅឱ្យប្រសើរឡើង និងកាត់បន្ថយភាពងាយរងគ្រោះ។

គោលនយោបាយសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា យកវិធីមិនជ្រៀតជ្រែកចូលចំពោះកសិកម្ម ជាផ្នែកធំមួយនៃសេដ្ឋកិច្ចទាំងឡាយ។ រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាចង់កែលម្អផលិតភាព និងការប្រកួតប្រជែងនៃវិស័យកសិកម្ម ហើយវិស័យឯកជនត្រូវបានមើលឃើញជាទូទៅថា ជាក្បាលម៉ាស៊ីនចាំបាច់ក្នុងការអភិវឌ្ឍវិស័យកសិកម្ម។ គោលនយោបាយកសិកម្ម សំដៅជួយកសិករឱ្យធ្វើសមាហរណកម្មចូលទៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារដែលនឹងតម្រូវឱ្យកសិករទទួលយកវិធីសាស្ត្រធ្វើអាជីវកម្ម ចំពោះអ្វីដែលជារបៀបសម្រាប់ចិញ្ចឹមជីវិតពីមុន។ ផ្អែកទៅលើលទ្ធផលនៃការសិក្សានេះ គ្មានវិស័យឯកជនណាហើយក៏គ្មានកសិករណារំពឹងថា ឬ ក៏ស្វាគមន៍ការចូលរួមដោយផ្ទាល់របស់រដ្ឋាភិបាលទៅក្នុងការងារជំនួញរបស់ពួកគេទេ។

ទោះបីជាមានការផ្ដោតសំខាន់លើការកែលម្អផលិតភាពស្រូវក៏ដោយ ទាំងគោលនយោបាយរាជរដ្ឋាភិបាល និងវិស័យឯកជនមានការទ្វេសប្រហែសខ្លះលើវិស័យកសិកម្មនេះ។ រហូតមកដល់ពេលថ្មីៗនេះ ស្ថានភាពរបស់កសិករនៅតាមបណ្ដាខេត្តរបស់ប្រទេសកម្ពុជា ជាទូទៅត្រូវបានដកចេញឆ្ងាយពីអ្នករស់នៅទីក្រុង។ កសិកម្មដែលអនុវត្តន៍ដោយកសិករខ្នាតតូច មួយផ្នែកធំជាមុខរបររបស់គ្រួសារ ពីព្រោះវាជាជម្រើសមធ្យោបាយចុងក្រោយបំផុត។ ដំណាំដែលនៅសល់ជាញឹកញាប់ ត្រូវបានលក់ទៅឱ្យឈ្មួញដែលមានបណ្ដាញជាមួយអ្នកទិញនៅប្រទេសថៃ ឬវៀតណាម ដែលជាកន្លែងដែលគេធ្វើការកែច្នៃតម្លៃបន្ថែម។

លំហូរមួយផ្នែកធំពីកំណើនសេដ្ឋកិច្ចទូទៅរបស់ប្រទេស និងការធ្វើសមាហរណកម្មចូលទៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចសកល និង ការចូលរួមតិចតួចពីគោលនយោបាយស្រូវអង្ករបស់រាជរដ្ឋាភិបាលឆ្នាំ២០១០ នៅប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយនេះ កម្ពុជាបានទទួលការវិនិយោគយ៉ាងច្រើនលើសមត្ថភាពរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ និងការឆ្លើយតបយ៉ាងសម្បើមនៃផលិតភាពកសិកម្មពីកសិករ វិស័យឯកជនកម្ពុជា បានចាប់ផ្ដើមទទួលស្គាល់ថា វិស័យកសិកម្មរបស់ប្រទេសបង្ហាញឱកាសវិនិយោគដែលមានសក្ដានុពលមួយគួរឱ្យទាក់ទាញ។ ជាលទ្ធផល គឺមានការកើនឡើងជាលំដាប់ក្នុងការចូលរួមដោយផ្ទាល់ រវាងក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម និងកសិករខ្នាតតូច ។

Vermeulen និង Cotula នៅក្នុងការសិក្សា "ការធ្វើឱ្យមានការវិនិយោគវិស័យកសិកម្មច្រើនបំផុត»[11] បានផ្តល់នូវក្របខ័ណ្ឌការងារនៃគំរូអាជីវកម្មដ៏មានសារៈប្រយោជន៍ សម្រាប់ការចូលរួមរបស់កសិករខ្នាតតូច។ គំរូទាំងនេះចែកជា៥ថ្នាក់គឺៈ ការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ការគ្រប់គ្រងកិច្ចសន្យា ការដាំដំណាំប្រវាស់ និងការចែកកសិផល បណ្តាក់ទុនរួមគ្នា ដែលគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មដោយកសិករ និងតំណភ្ជាប់អាជីវកម្មពីលើទៅក្រោម/ពីក្រោមទៅលើ។

ទោះបីជាមានគំរូច្រើនផ្សេងគ្នា សម្រាប់ការចូលរួមរវាងកសិករខ្នាតតូច និងក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មក៏ដោយ នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា គំរូសំខាន់ដែលគេប្រើគឺការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា។ ចំពោះប្រការនេះ បទពិសោធន៍របស់កម្ពុជា ឆ្លុះបញ្ចាំងបទពិសោធន៍នៃបណ្តាប្រទេសជាច្រើន។ ក្នុងចំណោម គំរូផ្សេងគ្នាជាច្រើន ការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា គឺជាគំរូមួយដែលសមស្របបំផុតសម្រាប់ប្រព័ន្ធ កសិកម្មដែលមានកសិករខ្នាតតូចច្រើន ហើយជាទូទៅពួកគាត់មានភាពទន់ខ្សោយ ផ្នែកកម្មសិទ្ធិ និងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធស្របច្បាប់ ដូចដែលមាននៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។

តារាងទី ២ ៖ គំរូកិច្ចសន្យាសម្រាប់កសិពាណិជ្ជកម្ម និង កសិករខ្នាតតូច

គំរូ	ការបរិយាយ
កសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា	តម្រូវឱ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀងផ្គត់ផ្គង់ជាមុន រវាងកសិករ និងអ្នកទិញ។ ជាធម្មតាកសិករក្នុងស្រុកដាំ និងផ្តល់ផលិតផលកសិកម្ម លើគុណភាព និងបរិមាណជាក់លាក់ ទៅតាមកាលបរិច្ឆេទដែលបានព្រមព្រៀងគ្នា។ ជាការដោះដូរវិញក្រុមហ៊ុនផ្តល់សម្ភារៈជាមុន ដូចជា ឥណទាន ពូជ ជី ថ្នាំសម្លាប់សត្វល្អិត និងដំបូន្មានបច្ចេកទេស ដែលទាំងអស់នេះអាចត្រូវទូទាត់នឹងតម្លៃទិញចុងក្រោយ ហើយយល់ព្រមទិញផលិតផលដែលត្រូវផ្គត់ផ្គង់ ជាធម្មតាទៅតាមតម្លៃមួយដែលបានកំណត់។
កិច្ចសន្យាគ្រប់គ្រង/ជួល	រៀបរាប់អំពីការរៀបចំរបស់កសិករ ឬ ក្រុមហ៊ុនគ្រប់គ្រងកសិដ្ឋាន ធ្វើការលើដីកសិកម្មដែលជាកម្មសិទ្ធិរបស់អ្នកផ្សេងទៀត។ កិច្ចសន្យាគ្រប់គ្រងអាចយកទម្រង់បែបបទនៃការជួល ឬ ប្រវាស់ តែអនុវត្តន៍ក្នុងនាមម្ចាស់ដី។ ដើម្បីផ្តល់ការលើកទឹកចិត្តសម្រាប់ការគ្រប់គ្រងកសិដ្ឋាន កិច្ចសន្យាជាញឹកញយ តម្រូវឱ្យមានចែកប្រាក់ចំណេញជាជាងយកថ្លៃជួលថេរណាមួយ។

[11] Making the Most of Agriculture Investments, FAO and IIED, 2010

កសិកម្មបែបប្រវាស់/ចែករំលែកផលដំណាំ	ទាំងនេះគឺជាកំណែថ្មីនៃកិច្ចសន្យាគ្រប់គ្រង ដែលកសិករខ្លួនឯងធ្វើការលើដីកសិពាណិជ្ជកម្មខ្នាតធំ ឬ កសិករផ្សេងទៀត។ ជាធម្មតាការចាត់ចែងប្រវាស់កសិដ្ឋាន គឺថ្លៃជួលថេរ ប៉ុន្តែចំពោះការបែងចែកផលដំណាំ ម្ចាស់ដី និងអ្នកចែករំលែកដំណាំចែកដំណាំគ្នា (ឬការងារ) ទៅតាមភាគរយដែលបានយល់ព្រមជាមុន។
ការវិនិយោគរួមគ្នា	តម្រូវឱ្យមានសហកម្មសិទ្ធិ នៃការបណ្តាក់ទុនអាជីវកម្មមួយ ដោយតួអង្គទីផ្សារឯករាជ្យពីរនាក់ ដូចជា រវាងកសិពាណិជ្ជកម្ម និងអង្គការកសិករ។ ការវិនិយោគរួមគ្នា ពាក់ព័ន្ធនឹង ការចែករំលែកហានិភ័យហិរញ្ញវត្ថុ និងអត្ថប្រយោជន៍ភាគច្រើន ប៉ុន្តែមិនគ្រប់ករណីទាំងអស់ សិទ្ធិអំណាចនៃការធ្វើសេចក្តី សម្រេចស្ថិតនៅលើសមាមាត្រនៃចំណែកភាគហ៊ុន។
ចំណងជំនួញពីលើ/ ចុះក្រោម	គឺជាឆ័ត្រមួយ សម្រាប់សំណុំឱកាសអាជីវកម្ម លើសពីផលិតកម្មកសិកម្មផ្ទាល់ ដែលមានស្រាប់ សម្រាប់ទាំងកសិពាណិជ្ជកម្ម និង កសិករខ្នាតតូច និង សហគ្រាសធុនតូចក្នុងស្រុក។

ប្រភព ៖ Adapted from Vermeulen and Cotula (2010)

៣.១ គំរូពាណិជ្ជកម្មនៃកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា

ការបែងចែករួមសម្រាប់គ្រប់ទម្រង់ទាំងអស់នៃគំរូការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាគឺជា ចំណងទំនាក់ទំនងអាស្រ័យគ្នា ដែលក្រុមហ៊ុនមួយផ្តល់នូវសម្ភារៈ និងជំនួន្នានបច្ចេកទេសដល់ កសិករដែលជាអ្នកផ្គត់ផ្គង់ផលិតផលមកឱ្យវិញ។ ការទទួលបាននូវសម្ភារៈដែលមានគុណភាព និងជំនួន្នានបច្ចេកទេស គឺជាកត្តាសំខាន់ដែលនាំឱ្យកសិករទទួលបានជោគជ័យក្នុងការផលិត។ អ្នកសន្យាត្រូវជួយកសិករដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាហិរញ្ញវត្ថុរបស់ពួកគាត់ ដោយផ្តល់ឥណទានជាមុន ឬ ឥណទានសម្ភារៈ ឬ ដោយដើរតួជាអ្នកធានាចំពោះធនាគារពាណិជ្ជកម្ម។ ទំនាក់ទំនងជិតស្និទ្ធ រវាងកសិករ និងក្រុមហ៊ុន ធ្វើឱ្យពួកគេទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ច្រើន លើធនាគារក្នុងការតាមដាន និងការអនុវត្តកិច្ចសន្យាឥណទាន។ ជាធម្មតា ក្រុមហ៊ុនប្រមូលឥណទានរបស់ពួកគេវិញ នៅពេលដែលពួកគេបានទទួលការប្រមូលផលរបស់កសិករ។

ធាតុផ្សំសំខាន់សម្រាប់និរន្តរភាពនៃការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា គឺការជឿទុកចិត្តគ្នាទៅវិញទៅមក និង ការគោរពកិច្ចសន្យាដែលបានព្រមព្រៀងគ្នា ភាគីទាំងពីរនឹងត្រូវបានធានា ប្រសិនបើលក្ខខណ្ឌសមស្រប ដែលចំពោះភាគីម្ខាងអាចទុកចិត្តបាន និងមានការបង់ប្រាក់បានលឿនដោយអ្នកទិញ ហើយសម្រាប់ភាគីម្ខាងទៀតអាចទុកចិត្តបាន និងផ្តល់ផលិតផលទាន់ពេលដោយកសិករ។ ធាតុផ្សំសំខាន់មួយទៀត ដើម្បីទទួលបានជោគជ័យ គឺការសរសេរនូវកិច្ចសន្យាមួយ

ដែលសមស្រប និងច្បាស់លាស់ ដោយត្រូវគិតពីយថាភាព និងបញ្ហាដែលអាចកើតមានឡើងជាមុន។ ឧទាហរណ៍ កិច្ចសន្យាមួយដែលមានការចងលើសំណងសម្រាប់ហានិភ័យក្នុងការផលិត ឬការធានារ៉ាប់រងដំណាំ។ ទោះយ៉ាងណា គ្មានគម្រោងនៃការចុះកិច្ចសន្យាណាមួយអាចទទួលបានជោគជ័យ ឬ មាននិរន្តរភាពទេ ប្រសិនបើការកំណត់នៃស្ថាប័ន និងនយោបាយមិនអំណោយផល។

ការរៀបចម្ការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា អាចរៀបចំឡើងតាមវិធីជាច្រើន និងជាក្រុមហ៊ុនដំណាំតាមប្រទេសជាក់លាក់។ Eaton និង Shepherd (២០០១) បានបែងចែកការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាជាប្រាំប្រភេទផ្សេងគ្នា[12] ទៅតាមប្រភេទនៃផលិតផល ប្រភេទនៃក្រុមហ៊ុន ចំនួនតួអង្គពាក់ព័ន្ធ និងកម្រិតនៃសមាហរណកម្ម រវាងសកម្មភាពរបស់អ្នកលក់ និងអ្នកទិញ ដូចមានរៀបរាប់លម្អិតខាងក្រោម។

- **គំរូមជ្ឈការ** ត្រូវបានចាត់ទុកដូចជាការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា គំរូមជ្ឈការ គឺជាគំរូបែបបុរាណដែលក្រុមហ៊ុនមួយ (អ្នកទិញ អ្នកកែច្នៃ អ្នកវិចខ្ចប់) ទិញផលិត ពីកសិករជាច្រើន (ខ្នាតតូច)។ កម្រិតនៃការចូលរួមរបស់ក្រុមហ៊ុន ក្នុងអំឡុងពេលផលិតកម្មអាចខុសគ្នា។ ជាធម្មតា បរិមាណត្រូវបានកំណត់នៅពេលចាប់ផ្តើមនៃរដូវកាល ដោយឡែកតម្លៃត្រូវបាន កំណត់ឱ្យមានការប្រកួតប្រជែងសម្រាប់ក្រុមហ៊ុន និងឱ្យមានការទាក់ទាញដល់កសិករ ដើម្បីឱ្យពួកគេនឹងប្តេជ្ញាលក់ផលិតផលរបស់គេ។ គុណភាពត្រូវបានត្រួតពិនិត្យយ៉ាងតឹងរឹង ហើយចំណងផ្ទាល់ដែលមានរវាងសកម្មភាពដាំដុះ និងការកែច្នៃ ត្រូវបានអនុវត្តន៍ដោយក្រុមហ៊ុនអាជីវកម្មដដែលនោះ (សមាហរណកម្មឈរ)។ ជាទូទៅ ទំនិញដែលបានផលិតនិងជួញដូរនៅក្នុងគំរូនេះ គឺរបស់ដែលតម្រូវឱ្យមានកម្រិតនៃការកែច្នៃខ្ពស់ (ឧទាហរណ៍ អំពៅ តែ កាហ្វេ ម្ទេសប្លោក ចេក កាកាវ កៅស៊ូ ផលិតផលសាកវប្បកម្ម)។ យោងតាមភាពជាក់លាក់ នៃមុខទំនិញ ហានិភ័យនៃឥរិយាបទជាឱកាសមានច្រើន ហើយការជឿទុកចិត្តគ្នាទៅវិញទៅមកមានសារៈសំខាន់ដល់ភាពជោគជ័យនៃការទំនាក់ទំនងយូរអង្វែង។ ទំនាក់ទំនងអាចត្រូវបានពង្រឹងដោយគោរពលក្ខខណ្ឌនៃកិច្ចសន្យា និងតាមរយៈការពិភាក្សាជាបន្ត រវាងភាគីពាក់ព័ន្ធ ទាក់ទងទៅនឹងការផ្លាស់ប្តូរ និងបញ្ហាដែលកើតឡើងក្នុងអំឡុងពេលវដ្តផលិតកម្ម។ នៅប្រទេសកម្ពុជានេះ គឺជាគំរូមួយដែលគេនិយមដើម្បីផ្គត់ផ្គង់ផលិតផលសរីរាង្គដែលមានការបញ្ជាក់ត្រឹមត្រូវ។
- **គំរូអចលនទ្រព្យស្នូល** ជាគំរូមួយដែលក្រុមហ៊ុន ធ្វើការត្រួតពិនិត្យយ៉ាងជិតស្និទ្ធលើផលិតកម្ម ៖ ក្រុមហ៊ុនបង្គ្រប់ផលិតកម្មផ្ទាល់របស់ខ្លួន (លើអចលនទ្រព្យដាំដុះ) ជាមួយនឹងការផលិតរបស់អ្នកជាប់កិច្ចសន្យា ដែលធ្វើកសិកម្មលើដីផ្ទាល់ខ្លួន ឬ ជួលនៅក្នុងកិច្ចសន្យា។ ជាធម្មតាអចលនទ្រព្យស្នូលធ្វើការធានាមួយផ្នែកធំ នៃការផលិតផលដែលតម្រូវដោយរោងចក្រកែច្នៃ (៧០ - ៨០ ភាគរយ) និងក៏អាចប្រើផងដែរសម្រាប់ការស្រាវជ្រាវ និងបង្កាត់ពូជ។ អចលនទ្រព្យបានផ្តល់ ឱ្យអ្នកជាប់កិច្ចសន្យានូវសម្ភារៈ ជំនួយបច្ចេកទេស និងការតាមដានផលិតកម្ម ហើយក្នុង ករណីខ្លះ មានការផ្តល់ឥណទានផងដែរ។ វាផ្តល់ជូនអ្នកជាប់កិច្ចសន្យានូវទីផ្សារ

[12] Contract Farming: Partnerships for Growth. FAO Agricultural Services Bulletin 145, 2001

ដែលអាចទុកចិត្តបាន និងការព្រមព្រៀងជាមុនលើតម្លៃលក់ចុងក្រោយ។ គំរូនេះត្រូវបានប្រើជាទូទៅ សម្រាប់ការធ្វើកសិកម្មដំណាំដែលមានអាយុច្រើនវែង ជាពិសេសដំណាំឈើ ប៉ុន្តែវាក៏ត្រូវបាន គេប្រើ សម្រាប់ការផលិតបន្លែ និងផ្លែឈើស្រស់សម្រាប់នាំចេញ ផលិតផលងាយខូច ដែលតម្រូវឱ្យមានកម្រិតនៃការកែច្នៃខ្ពស់ និងឆាប់រហ័សបន្ទាប់ពីការប្រមូលផល។ នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា គំរូនេះកំពុងត្រូវបានជំរុញ ដោយគម្រោងកែច្នៃកសិផលរបស់បរទេសមួយចំនួនដែល ទាក់ទងទៅនឹងផលិតផល ដំឡូងមី ស្វាយចន្ទី និងដូង។ ក្រុមហ៊ុនផ្សេងទៀតដូចជាក្រុមហ៊ុន ម៉ុងឬទ្ធីគ្រុបបានអនុវត្តន៍គំរូនេះលើផលិតកម្ម ជ្រូក និងដំណាំស្វាយដែលតម្រូវឱ្យមាន បច្ចេកវិទ្យាកម្រិតខ្ពស់។

- **គំរូពហុភាគី** គំរូនេះជាធម្មតាជាប់ពាក់ព័ន្ធជាមួយស្ថាប័នរដ្ឋ និងក្រុមហ៊ុនឯកជន ដែលបានចូលរួមរួមទន្ទឹមគ្នាជាមួយកសិករ។ កសិករ ក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម អ្នកផ្តល់សេវាសាធារណៈ ឬ អ្នកផ្តល់សេវាឥណទានឯកជន ស្ថាប័នរដ្ឋ សេវាផ្សព្វផ្សាយ និងអ្នកផ្គត់ផ្គង់សម្ភារៈកសិកម្ម ជាផ្នែកមួយនៃការរៀបចំនេះ។ ពួកគេទទួលរ៉ាប់រងលើការផ្តល់ឥណទានផលិតកម្ម ការគ្រប់គ្រង ការកែច្នៃ និងទីផ្សារ។ ជាធម្មតា មានការចូលរួមយ៉ាងខ្លាំងពីម្ចាស់ជំនួយនៅក្នុងកិច្ចសន្យាដែលប្រើគំរូពហុភាគីនេះ។ គំរូពហុភាគី ត្រូវបានប្រើប្រាស់នៅតាមបណ្តាប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍ជាច្រើន ក្នុងកិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងដើម្បីធ្វើសេរីភាវូបនីយកម្មទីផ្សារជាតិក្នុងកំឡុងទសវត្សរ៍ឆ្នាំ ១៩៨០ និង ១៩៩០។ គេប្រើគំរូនេះ ជាច្រើននៅប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី និងម៉ាឡេស៊ី (កៅស៊ូ ដូងប្រេង) និងនៅក្នុងទ្វីបអាហ្វ្រិក (ដូងប្រេង ស្ករ តែ)។ នៅប្រទេសកម្ពុជា បច្ចុប្បន្ននេះ គំរូពហុភាគីកំពុងជ្រោមជ្រែងយ៉ាងសកម្ម ដោយរាជរដ្ឋាភិបាល (ផ្តោតសំខាន់លើដំណាំស្រូវ) ជាមួយគ្នានឹងការផ្តួចផ្តើមដើម្បីជំរុញការបង្កើតសហករណ៍កសិករ។
- **គំរូក្រៅផ្លូវការ** ជាគំរូដែលមិនផ្លូវការ ដោយកិច្ចព្រមព្រៀងធ្វើតាមរយៈពាក្យសំដី រវាង ក្រុមហ៊ុន និងកសិករសម្រាប់តែមួយរដូវដាំដុះ។ ក្រុមហ៊ុនអាចផ្តល់នូវគ្រាប់ពូជ និងសម្ភារៈកសិកម្មផ្សេងទៀត។ គំរូនេះត្រូវបានប្រើ ជាពិសេសសម្រាប់ផលិតកម្មដំណាំដែលត្រូវការបរិមាណកែច្នៃតិចតួច ហើយគេប្រើវានៅពេលដែលការត្រួតពិនិត្យគុណភាពមិនមែនជាកត្តាសំខាន់។ គេចាត់ទុកគំរូនេះជាគំរូប្រថុយបំផុតនៃគំរូកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ដោយសារវាជាប់ពាក់ព័ន្ធនឹងហានិភ័យខ្ពស់សម្រាប់ភាគីទាំងសងខាង។ ជាធម្មតា បញ្ហាដែលអាចកើតឡើង គឺភាគីលក់ (ឧទាហរណ៍ កិច្ចសន្យាលក់ផលដំណាំទៅឱ្យភាគីទីបី) ឬ បង្វែរសម្ភារៈកសិកម្មដោយកសិករ។ គំរូក្រៅផ្លូវការ ត្រូវបានប្រើប្រាស់យ៉ាងសកម្ម ដោយរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវខ្នាតតូចជាច្រើននៅកម្ពុជា។
- **គំរូអន្តរការី** ជាគំរូដែលក្រុមហ៊ុនមួយ (ពាណិជ្ជករ អ្នកកែច្នៃ) មានការរៀបចំកិច្ចសន្យាជាផ្លូវការជាមួយអន្តរការីនានា (អ្នកប្រមូលទិញ ឬ ឈ្មួញកណ្តាល) ដែលពួកគេទៅចុះកិច្ចសន្យាក្រៅផ្លូវការជាមួយកសិករមួយចំនួនធំ។ គំរូនេះរួមបញ្ចូលទាំងគំរូមជ្ឈការ និងគំរូក្រៅផ្លូវការ ។ វាជាគំរូមួយដែលបានប្រើប្រាស់ដោយពាណិជ្ជករ ដែលអាចដើរតួជាភ្នាក់ងារសម្រាប់អ្នកទិញ ថៃ ឬ វៀតណាម ។

៣.២ កសិកម្មតាមកិច្ចសន្យានៅក្នុងការអនុវត្ត

កសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ជារឿយៗត្រូវបានលើកឡើងថាជាមធ្យោបាយក្នុងការលើកកម្ពស់ពាណិជ្ជកម្មកសិកម្ម ហើយដើម្បីភ្ជាប់កសិករទៅនឹងទីផ្សារ។ ទោះយ៉ាងណា តម្លៃនៃការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យានៅក្នុងការអភិវឌ្ឍ ជាប្រធានបទនៃការជជែកពិភាក្សាគ្នាយ៉ាងតឹងតែង។ គូរបដិបក្ខបានអះអាងថា ក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មធំៗងាយនឹងកេងប្រវញ្ចន៍តម្លៃពលកម្មទាបរបស់កសិករខ្នាតតូច ហើយទុកហានិភ័យផលិតកម្មឱ្យកសិករ។ អ្នកផ្សេងទៀតអះអាងថា កសិករខ្នាតតូចទាំងអស់ជារឿយៗ ត្រូវបានដកចេញពីការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា។ ជាលទ្ធផលកិច្ចសន្យា បែបនេះបង្កើតឱ្យមានវិសមភាពប្រាក់ចំណូលយ៉ាងខ្លាំង និង ភាពតានតឹងសង្គមនៅតាមតំបន់ជនបទ ជាពិសេសការរំលោភយកដី ។

អ្នកគាំទ្រមើលឃើញការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ជាមធ្យោបាយសម្រាប់ (i) ការតភ្ជាប់កសិករខ្នាតតូចទៅនឹងការពង្រីកទីផ្សារក្នុងស្រុក និងនាំចេញ។ ម៉្យាងទៀត វាលុបបំបាត់បញ្ហាប្រឈមមួយចំនួន ដែលកសិករខ្នាតតូចបានជួបប្រទះ (ii) ការវិនិយោគដោយផ្ទាល់លើវិស័យកសិកម្ម ដើម្បីគាំទ្រ/ជំរុញគំរូអាជីវកម្មកាន់តែច្រើនជាមួយកសិករខ្នាតតូច។ កសិកម្មតាម កិច្ចសន្យាក៏ត្រូវបានប្រើនៅក្នុងយុទ្ធសាស្ត្រអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ ជាឧបករណ៍សម្រាប់៖ (i) ការភ្ជាប់កសិករខ្នាតតូចទៅនឹងសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ (ii) ជំនះកត្តាដែលរារាំងកសិករខ្នាតតូចក្នុងការធ្វើជំនួញ ដូចជាកង្វះស្ថាប័ន (ខ្វះការទទួលបានសម្ភារៈកសិកម្ម បច្ចេកវិទ្យា និងឥណទាន) (iii) ផ្តល់សុវត្ថិភាពទីផ្សារ និងតម្លៃថេរ ដែលចាំបាច់សម្រាប់ប្រពលវប្បកម្មដំណាំប្រកបដោយនិរន្តរភាព។ ការរៀបចំបែបនេះមានសក្តានុពលក្នុងការធានាទីផ្សារសម្រាប់ដំណាំមួយចំនួន ពិសេសដំណាំដែលត្រូវការកែច្នៃ ហើយបើមិនដូច្នេះទេមិនត្រូវបានផលិតឡើយ។

ក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម អាចនឹងយល់ថា ការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា គឺជាយុទ្ធសាស្ត្រមួយដែលមានប្រយោជន៍ ដើម្បីកាត់បន្ថយថ្លៃទិញលក់ ហើយភាពមិនច្បាស់លាស់ ដែលអាចកើតមានឡើង ប្រសិនបើមានប្រភេទមួយចំនួននៃដំណាំ ឬ ដំណាំនៃស្តង់ដារគុណភាពមួយចំនួនត្រូវបានទិញនៅលើទីផ្សារបង់ប្រាក់ភ្លាម។ ក្រុមអ្នកស្រាវជ្រាវបានរកឃើញថា ក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម ជាទូទៅ ចូលចិត្តការទិញលក់នៅលើទីផ្សារបង់ប្រាក់ភ្លាម ជាងការរៀបចម្ការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា និងយន្តការសម្របសម្រួលដទៃទៀតនៅពេល ៖ (i) ផលិតផលមិនរលួយ និងគុណភាពរបស់ផលិតផលត្រូវស្តង់ដារ និង អាចផ្ទៀងផ្ទាត់បានងាយស្រួល (ii) កសិករ ឬ អ្នកផលិត ចេះបច្ចេកទេសផលិតកម្ម និងគុណភាពដែលតម្រូវឱ្យ (iii) ការចំណាយលើការប្រតិបត្តិការទីផ្សារទាប[13]។ នៅក្នុងប្រទេសភាគច្រើនទំនិញ ដូចជា គ្រាប់ធញ្ញជាតិ ដំណាំមើម និងបន្លែប្រភេទគ្រាប់ ជាធម្មតា ត្រូវបានជួញដូរតាមរយៈទីផ្សារបង់ប្រាក់ភ្លាមជាជាងការរៀបចម្ការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា។

[13] Contract Farming in Developing Countries: An Overview, Department of Business Administration, Wageningen University, Wageningen, Holland, 2008.

ជាសាកល គេសង្កេតឃើញថា ការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាច្រើនតែទទួលយកដោយក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម សម្រាប់ផលិតផលទាំងឡាយណាដែលមានតម្លៃខ្ពស់ ដូចជា បន្លែស្រស់សម្រាប់នាំចេញ ឬ ផ្សារទំនើប ផលិតផលទឹកដោះគោ បក្សី កៅស៊ូ ដូងប្រេង ស្ករ តែ ថ្នាំជក់ និង កប្បាស។ សម្រាប់ទំនិញប្រភេទ ជាទូទៅ មានអ្នកប្រកួតប្រជែងទិញតិចតួច[14]។ ជាធម្មតា ទាំងកសិករ និងក្រុមហ៊ុនទទួលបានផលប្រយោជន៍ពីកិច្ចសន្យានេះ។ ក្រុមហ៊ុនធានានូវការផ្គត់ផ្គង់វត្ថុធាតុដើមរបស់វា ខណៈដែលកសិករទទួលបានតម្លៃថេរ ដែលកាត់បន្ថយភាពមិនប្រាកដនៃប្រាក់ចំណូលរបស់ពួកគាត់ ។ រចនាសម្ព័ន្ធតម្លៃថេរ និងមានការធានា ត្រូវបានចរចារយ៉ាងទូលាយរវាងភាគីទាំងអស់ ដោយផ្អែកលើតម្លៃ យកពីទីផ្សារបង់ប្រាក់ភ្លាម ឬ ដូចភាគរយនៃតម្លៃក្នុងពិភពលោក ហើយក្នុងករណីខ្លះវាត្រូវបានដាក់លិបិក្រម សូម្បីតែតម្លៃទីផ្សារភាគហ៊ុន (ឧទាហរណ៍ តែ កាហ្វេ កៅស៊ូ)។

កសិករអាចចូលចិត្តធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា នៅពេលដែលសង្វាក់តម្លៃកសិកម្មមានភាពស្មុគស្មាញ និងឆ្លងកាត់ដំណាក់កាលច្រើន និងនៅពេលដែលលំហូរព័ត៌មានពីទីផ្សារទៅកសិករមានភាពខ្សោយ។ កសិករ ដែលខ្វះអំណាចទល់នឹងពាណិជ្ជករ និងអ្នកប្រមូលទិញទំនងជានឹងចូលចិត្តកិច្ចសន្យា នៅពេលដែលកិច្ចសន្យានោះគាំទ្រដោយក្រុមហ៊ុន ដែលទុកចិត្តបាន និងបានស្គាល់នៅក្នុងសហគមន៍ ហើយនៅពេលដែលលក្ខខណ្ឌនៃកិច្ចសន្យានេះត្រូវបានគេចាត់ទុកថាសមស្រប។ កិច្ចសន្យា ជាទូទៅផ្តល់នូវសុវត្ថិភាពដល់កសិករ ដែលខាងក្រុមហ៊ុននឹងទិញអ្វីគ្រប់យ៉ាងដែលពួកគេដាំទៅតាមបរិមាណ និង គុណភាព ដែលបានកំណត់នៅក្នុងកិច្ចសន្យាដែលបានព្រមព្រៀង។ ជាមួយគ្នានឹងការទទួលបានសេវាកម្មគ្រប់គ្រង បច្ចេកទេស និង ផ្សព្វផ្សាយដ៏ទូលំទូលាយ កសិករអាចប្រើការព្រមព្រៀងកិច្ចសន្យានេះ ជាវត្ថុបញ្ចាំដើម្បីទទួលបានឥណទានសម្រាប់ទិញសម្ភារៈកសិកម្មសម្រាប់ដំណាំបន្ទាប់ ការធ្វើពិពិធកម្មផលិតកម្ម និងវិនិយោគ នៅក្នុងកសិដ្ឋានរបស់ពួកគេ។ អត្ថប្រយោជន៍ចម្បងសម្រាប់កសិករគឺ ៖ (i) ការផ្តល់សម្ភារៈកសិកម្ម និងសេវាកម្មផលិតកម្ម (ii) ការទទួលបានឥណទាន (iii) ការដាក់បញ្ចូលបច្ចេកវិទ្យាសមស្រប (iv) ការផ្ទេរជំនាញ (v) រចនាសម្ព័ន្ធតម្លៃមានការធានា និងកំណត់ថេរ (vi) អាចទទួលបានទីផ្សារគួរឱ្យទុកចិត្ត និងថិតថេរ។

កត្តាមិនលើកទឹកចិត្តសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម ក្នុងការចូលរួមជាមួយកសិករខ្នាតតូចអាចមកពីថ្លៃទិញលក់ខ្ពស់ រួមផ្សំជាមួយការតាមដានផលិតកម្ម ដោយសារតែកសិដ្ឋាននៅឆ្ងាយៗពីគ្នា ភាពមិនស្មោះត្រង់របស់កសិករ និងភាពមិនទុកចិត្តលើការផ្គត់ផ្គង់ទាំងបរិមាណ និង គុណភាព។ ដើម្បីជួយសម្រួលដល់ការធ្វើការងារជាមួយកសិករខ្នាតតូច ហើយដើម្បីកាត់បន្ថយថ្លៃជួញដូរដោយដីនៅដាច់ដោយឡែកពីគ្នា ឬ អ្នកចូលរួមនៅរាយប៉ាយ ពេលខ្លះក្រុមហ៊ុនរៀបចំ

[14] In Cambodia, RGC policy has heavily promoted the multipartite model of contract farming, and the policy focus has been particularly on rice. This would seem to be a departure from the norm internationally where rice is most often procured through spot market purchases. The adoption of rice contract farming in Cambodia appears to be a reaction to the country's lack of efficient and transparent spot market which is largely a result of the massive exports at harvest of rice paddy to Vietnam and Thailand.

កសិករចូលរួមទៅជាក្រុមតូចៗ និងម៉្ដុំលើដំណាំមួយចំនួន។ ជាទូទៅ ក្រុមទាំងនេះចេញពីកសិករដែលមានចំណាប់អារម្មណ៍ដូចគ្នា បានចុះបញ្ជីផ្លូវការជាសមាគម ឬ សហករណ៍។ ក្រុមកសិករនេះកើតឡើងនៅពេលដែលចំនួនកសិករច្រើន។ នៅកម្ពុជា ក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម ដែលបានយកវិធីសាស្ត្ររយៈពេលវែងបង្កើតទំនាក់ទំនងជាមួយកសិករ បានទទួលជោគជ័យច្រើននៅក្នុងធ្វើការជាមួយកសិករខ្នាតតូច។

៤. ផលប៉ះពាល់នៃគោលនយោបាយ

៤.១ បរិបទគោលនយោបាយ

សេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាបានទទួលយកបរិយាកាសគោលនយោបាយសេរី ដែលទុកឱ្យកសិករ និងអាជីវករ ជាអ្នកសម្រេចចិត្តលើផលិតកម្ម ពាណិជ្ជកម្ម និងឆ្លើយតបទៅនឹងការលើកទឹកចិត្តក្រៅពីឧបសគ្គ ឬការត្រួតពិនិត្យគោលនយោបាយ ឬបទប្បញ្ញត្តិរបស់រដ្ឋាភិបាល។ ការមិនស្វះស្វែងជ្រៀតជ្រែកនៃគោលនយោបាយរបស់រដ្ឋាភិបាល ត្រូវបានលើកឡើងដើម្បីអនុញ្ញាតឱ្យកម្លាំងទីផ្សារជាអ្នកកំណត់ការសម្រេចចិត្តលើតម្លៃ ដែលឈរលើការផ្គត់ផ្គង់ និងតម្រូវការ។ គោលនយោបាយសេរីនេះ (រួមទាំងការអនុវត្តច្បាប់គយខ្សោយនៅតាមព្រំដែន) បានអនុញ្ញាតឱ្យកសិករកម្ពុជាទទួលបានប្រយោជន៍ពីតម្រូវការ សម្រាប់ទំនិញកសិកម្មពីប្រទេសជិតខាង។ ខាងផ្នែកអវិជ្ជមាន កង្វះភាពស៊ីជម្រៅ និងភាពមិនត្រូវនៅក្នុងគោលនយោបាយឬបញ្ញត្តិរដ្ឋរួមទាំងការអនុវត្តទន់ខ្សោយ គឺមិនអំណោយផលដល់កំណើនរយៈពេលវែង និងតម្រូវការកម្រិតខ្ពស់នៃវិស័យកសិកម្មរបស់ប្រទេសកម្ពុជា។ កង្វះភាពច្បាស់លាស់នៃបទប្បញ្ញត្តិមួយចំនួន បានធ្វើឱ្យការទាក់ទាញការវិនិយោគរយៈពេលវែងនៅមានកម្រិតនៅក្នុងវិស័យនេះ និងរក្សាប្រព័ន្ធមួយដែលកសិករកម្ពុជា ពឹងផ្អែកខ្លាំងលើការលក់ទៅឱ្យក្រុមឈ្មួញដែលផ្គត់ផ្គង់តម្រូវសម្រាប់វត្ថុធាតុដើមនៅប្រទេសវៀតណាម និងថៃ ។

ការមិនស្វះស្វែងជ្រៀតជ្រែកនៃគោលនយោបាយរបស់រដ្ឋាភិបាល អាចនិយាយថាយ៉ាងហោចណាស់អាចជាមរតកមួយផ្នែកនៃស្នាមប្រវត្តិសាស្ត្រពីអតីតកាល ដែលបន្សល់ឱ្យប្រជាជនមិនទុកចិត្តលើរដ្ឋាភិបាលជាទូទៅ រួមទាំងស្ថាប័នរដ្ឋទន់ខ្សោយ ក្នុងការបង្កើត និងការអនុវត្តគោលនយោបាយ និងបទប្បញ្ញត្តិ។ សម្រាប់កសិករខ្នាតតូច គោលនយោបាយរបស់រដ្ឋាភិបាលគឺជាអរូបីយមួយដ៏សែនឆ្ងាយ។ ផលប៉ះពាល់នៃការសម្រេចចិត្តគោលនយោបាយនៅក្នុងលក្ខខណ្ឌ នៃសិទ្ធិក្នុងការទទួលបានកម្មសិទ្ធិដីធ្លី និងការទទួលបានគ្រាប់ពូជដែលមានគុណភាព អាចប៉ះពាល់ផ្ទាល់ តែសម្រាប់កសិករតូចតាចភាគច្រើនវាមិនអាចគ្រប់គ្រងវាបានទេ ។

ស្រដៀងគ្នានេះដែរ វិស័យឯកជនមានអារម្មណ៍មិនច្បាស់ អំពីវិធីសាស្ត្រទីផ្សារសេរីរបស់កម្ពុជា ចំពោះបទប្បញ្ញត្តិ។ ក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មដែលបានសម្ភាសន៍យល់ស្របគ្នាក្នុងការនិយាយថា ពួកគេមិនរំពឹង ឬចង់បានការគាំទ្រណាមួយពីរដ្ឋាភិបាល សម្រាប់សកម្មភាពរបស់ពួកគេ។ តែទោះយ៉ាងណា ពួកគេបានផ្តល់យោបល់ថា រដ្ឋាភិបាលគួរធ្វើអ្វីបន្ថែមទៀត ដើម្បីបង្កើតបរិយាកាសកាន់តែល្អស្ថិតស្ថេរសម្រាប់ការវិនិយោគ។ មតិយោបល់របស់កសិណិជ្ជកម្ម គឺថា

កង្វះភាពច្បាស់លាស់ តម្លាភាព និងវិធីសាស្ត្រស្របទៅនឹងបទប្បញ្ញត្តិ ធ្វើឱ្យបង្កើតជាឧបសគ្គធ្ងន់ធ្ងរដល់ការវិនិយោគរយៈពេលវែង។ សម្រាប់វិនិយោគិនបរទេស កង្វះនូវបទប្បញ្ញត្តិ និងភាពច្បាស់លាស់នៃបទប្បញ្ញត្តិទាំងនេះ អាចឱ្យពួកគេរារែក និងបញ្ជាក់ឱ្យឃើញថាហេតុអ្វីបានជាមានក្រុមហ៊ុនពហុជាតិធំតិចតួចបំផុតបានធ្វើការវិនិយោគ នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ។

ចំពោះទស្សនៈរបស់កសិករខ្នាតតូច គោលនយោបាយរបស់រដ្ឋាភិបាលមានប្រសិទ្ធិភាព នៅពេលដែលវាផ្តល់នូវក្របខ័ណ្ឌសម្រាប់គំរូអាជីវកម្ម ដែលនាំមកនូវប្រយោជន៍សេដ្ឋកិច្ចជាក់ស្តែង និង ផ្តល់នូវកម្រិតមួយចំនួននៃការចែករំលែកអំណាចដល់កសិករ។ សម្រាប់ទស្សនៈខាងកសិពាណិជ្ជកម្មវិញ គោលនយោបាយរបស់រដ្ឋាភិបាល មានប្រសិទ្ធិភាពនៅពេលវាផ្តល់នូវក្របខ័ណ្ឌដែលការពារកម្មសិទ្ធិបញ្ញា និងច្បាស់លាស់ដោយគ្មានភាពរឹតត្បិត។ ដើម្បីគាំទ្រដល់ការចូលរួមរបស់កសិករខ្នាតតូច និងក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មឱ្យកាន់តែទូលំទូលាយ ដើម្បីឱ្យមានប្រសិទ្ធិភាពនោះ គោលនយោបាយត្រូវតែឆ្លើយតបទៅនឹងតម្រូវការនៃភាគីទាំងពីរ ហើយត្រូវឱ្យមានភាពយុត្តិធម៌ មានតុល្យភាព និងមានការបង្ការទុកសម្រាប់ភាគីទាំងពីរ ក្នុងករណីមានការរំលោភលើការជួញដូរដោយភាគីណាមួយ។ នៅក្នុងសេចក្តីនេះ គោលនយោបាយរបស់កម្ពុជា ជាទូទៅមិនគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីឆ្លើយតបទៅនឹងតម្រូវការរបស់កសិករខ្នាតតូច និងក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មទេ។ នៅពេលដែលយកអំណាចមកបញ្ជាលើទំនាក់ទំនងកិច្ចសន្យាជាងនីតិរដ្ឋ គ្មានភាគីណាមួយ រំពឹងថានឹងមានឆន្ទៈក្នុងការចូលទៅក្នុងទំនាក់ទំនងនោះទេ បើទោះមានអត្ថប្រយោជន៍ដ៏សក្តានុពលដល់ភាគីទាំងពីរនោះក៏ដោយ។

នៅផ្នែកខាងក្រោមនេះ យើងកំណត់បង្ហាញនូវក្របខ័ណ្ឌគោលនយោបាយ ដែលមានស្រាប់ពីទស្សនៈចំនួនបី គឺការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ការទទួលបានគ្រាប់ពូជ និងសិទ្ធិដីធ្លី ។

៤.២ ក្របខ័ណ្ឌគោលនយោបាយសម្រាប់ការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា

ក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយនេះ គោលនយោបាយរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាបានលើកទឹកចិត្តដល់ ការអនុវត្តកម្មវិធីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ដោយក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម និងអ្នកទិញទំនិញកសិកម្មផ្សេងទៀត។ គោលនយោបាយនេះ ត្រូវបានជំរុញជាខ្លាំងដំណាលគ្នានឹងគោលនយោបាយលើកទឹកចិត្តក្នុងការបង្កើតសហករណ៍កសិករ។ សម្រាប់អ្នករៀបចំផែនការរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា ការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា និងសហករណ៍កសិករ ដំណើរការជាមួយគ្នា ផ្តល់ការចំណាយលើការប្រតិបត្តិការទាប ដល់អ្នកទិញកសិពាណិជ្ជកម្ម និងផ្តល់វិធីសាស្ត្រសមូហភាពដល់កសិករ។

កម្លាំងជំរុញមួយនៅពីក្រោយការវិធានការទាំងនេះ គឺការផ្តោតលើការបង្កើនផលិតកម្មស្រូវ ការកិនស្រូវក្នុងស្រុក និងការនាំចេញដូចដែលបានបង្កើតឡើងនៅក្នុង "ឯកសារគោលនយោបាយស្តីពីការជំរុញផលិតកម្មស្រូវ និងការនាំចេញអង្ករ" ឆ្នាំ២០១០ ដែលគេស្គាល់ច្បាស់ថាជាគោលនយោបាយស្រូវអង្ករ។ គោលនយោបាយស្រូវអង្ករមានគោលបំណង ជំរុញការធ្វើពិពិធ

កម្មនៃវិស័យសេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រទេសកម្ពុជា ដោយពន្លឿនកំណើនផលិតកម្មស្រូវ និងការនាំចេញអង្ករ ដើម្បីឱ្យស្របទៅនឹងកំណើនដែលមាននៅក្នុងវិស័យកាត់ដេរនិងសេវាកម្ម។ គោលនយោបាយស្រូវអង្ករ បានគាំទ្រការអនុម័តនូវយុទ្ធសាស្រ្តចំនួនបី ដោយផ្តោតលើការពង្រឹងផលិតភាព ពិពិធកម្ម និង ពាណិជ្ជកម្មកសិកម្មតាមរយៈការអនុវត្តកញ្ចប់មួយ នៃវិធានការប្រទាក់ក្រឡាគ្នាជាច្រើន ៖ (១) ការកសាង និងពង្រឹងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ (ផ្លូវថ្នល់ ធារាសាស្រ្ត ថាមពល អគ្គិសនី និងបច្ចេកវិទ្យា និង ទំនាក់ទំនង) (២) ការធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងក្នុងការផ្តល់សេវាផ្សព្វផ្សាយ និងសម្ភារៈកសិកម្ម (៣) កំណែទម្រង់ភូមិបាល (៤) ហិរញ្ញវត្ថុ (៥) ទីផ្សារ (៦) អង្គការកសិករនិង (៧) ការកសាងស្ថាប័ន និងការសម្របសម្រួល។ ជាផ្នែកមួយនៃគោលនយោបាយអង្ករ រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាបានកំណត់គោលដៅ នៃការនាំអង្ករចេញជាផ្លូវការឱ្យបានមួយលានតោន ត្រឹមឆ្នាំ ២០១៥ ។

ការយល់ឃើញពីទស្សនៈគោលនយោបាយស្រូវអង្ករ សកម្មភាពថ្មីៗបានការផ្តោតលើការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា។ សកម្មភាពគោលនយោបាយថ្មីៗនេះ អាចសង្ខេបបានជាស៊េរីនៃគោលបំណងជាក់លាក់ ដែលជួយដល់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវក្នុងការទទួលបានស្រូវ ដែលមានគុណភាពកាន់តែខ្ពស់ឡើង។ សកម្មភាពគោលនយោបាយទាំងនេះឆ្លើយតបផ្ទាល់ទៅនឹងគោលបំណងរបស់រដ្ឋាភិបាលក្នុងការកែលម្អផលិតភាពរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ ដោយធ្វើឱ្យប្រសើរឡើង នូវការទទួលបានស្រូវដែលមានគុណភាពខ្ពស់ដល់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ។ ដើម្បីទទួលបានស្រូវដែលមានគុណភាពខ្ពស់ជាងមុន រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាបានលើកទឹកចិត្តឱ្យរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ ប្តូរពីការទិញស្រូវពីឈ្មួញ ឬពីកម្មវិធីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាក្រៅផ្លូវការទៅទិញ ពីសហករណ៍កសិករវិញ (សូមមើលផ្នែកទី៣ លើគំរូពហុភាគីនៃការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា)។ ទោះជាយ៉ាងណា វិធានការគោលនយោបាយទាំងនេះ អាចនឹងទុកឱ្យមានគម្លាតក្នុងការជំរុញផលិតផលកសិកម្មផ្សេងទៀត និងគំរូនៃការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាផ្សេងទៀត ពីព្រោះ (i) នៅក្នុងករណីជាច្រើន គំរូពហុភាគីនៃការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា នឹងមិនមែនជាគំរូនៃការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ដែលមិនសមស្របបំផុត និង (ii) មានសហករណ៍កសិករតិចតួចនៅពេលនេះដែលបានត្រៀមខ្លួនរួច ដើម្បីទទួលខុសត្រូវជាភាគីម្ខាងទៀតក្នុងកិច្ចសន្យា។

មានច្បាប់ពិសេសមួយចំនួនទាក់ទងនឹងកសិកម្ម ដែលប៉ះពាល់នឹងគោលនយោបាយ និងបទប្បញ្ញត្តិស្តីពី ការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារួមមាន ៖

- ព្រះរាជក្រឹត្យ ស្តីពីការបង្កើត និងការប្រព្រឹត្តទៅនៃសហករណ៍កសិកម្ម ដែលបានអនុម័តនៅខែកក្កដា ឆ្នាំ២០០១
- ច្បាប់ស្តីពីការគ្រប់គ្រងប្រភេទដំណាំ និងសិទ្ធិបង្កាត់ពូជដំណាំ អនុម័តនៅ ខែមិថុនាឆ្នាំ ២០០៨
- អនុក្រឹត្យស្តីពី ការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា បានអនុម័តនៅក្នុង ខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ ២០១១
- ច្បាប់ស្តីពីការបង្កើតសហករណ៍កសិកម្ម ដែលបានអនុម័ត កាលពីខែឧសភា ឆ្នាំ ២០១៣

ការគាំទ្រជាផ្លូវការពីរដ្ឋាភិបាលសម្រាប់សហករណ៍កសិកម្ម ត្រូវបានអនុវត្តន៍នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាជាច្រើនទសវត្សរ៍មកហើយ។ សហករណ៍ រាប់រយបានបង្កើតឡើងនៅទសវត្សរ៍ ១៩៥០ និង ១៩៦០ ក្រោមការត្រួតពិនិត្យ និងរដ្ឋបាលនៃការិយាល័យសហករណ៍របស់កម្ពុជាក្រោមការដឹកនាំដោយក្រសួងកសិកម្ម។ នៅឆ្នាំ ១៩៦៥ សហករណ៍កសិកម្ម បានគ្រប់គ្រងចំណូលពាណិជ្ជកម្មសរុបចំនួន ១៣ លានដុល្លារអាមេរិក[15]។ នៅក្រោមរបបកម្ពុជាប្រជាធិបតេយ្យ (១៩៧៥-១៩៧៩) សហករណ៍ទាំងអស់ត្រូវបានផ្លាស់ប្តូរទៅជា "សហគមន៍ប្រជាជន" ដែលបានដំណើរការនៅលើមូលដ្ឋានសមូហភាពមួយ។ បន្ទាប់ពីឆ្នាំ ១៩៧៩ នៅក្រោមរបបសាធារណរដ្ឋប្រជាមានិតកម្ពុជា សហករណ៍សមូហភាពត្រូវបានបំលែងទៅជា " ក្រុមសាមគ្គី " សម្រាប់ធ្វើផលិតកម្មរួមគ្នា។

បន្ទាប់ពីរយៈពេលអវត្តមានមួយនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាក្នុងចន្លោះឆ្នាំ ១៩៧៩-១៩៩៩ នៅ ឆ្នាំ ២០០១ ព្រះរាជក្រឹត្យស្តីពីការបង្កើត និងការប្រព្រឹត្តទៅនៃសហករណ៍កសិកម្ម ត្រូវបានអនុម័តដោយរាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា។ ព្រះរាជក្រឹត្យដែលអនុញ្ញាតដោយក្រុមប្រឹក្សាក្រសួង និងចុះហត្ថលេខា ដោយព្រះមហាក្សត្រនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា បានចេញនៅថ្ងៃទី ១៧ ខែកក្កដា ឆ្នាំ ២០០១ (ព្រះរាជក្រឹត្យលេខ ០៧០១/២៣៨)។ ក្នុងឆ្នាំ ២០០៣ ក្រសួងកសិកម្មរុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ បានរៀបចំប្រកាសមួយស្តីពី ការប្រកាសឱ្យប្រើប្រាស់ព្រះរាជក្រឹត្យ ស្តីពីការបង្កើត និងការប្រព្រឹត្តទៅ នៃសហករណ៍កសិកម្មនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។

ច្បាប់ស្តីពីសហករណ៍កសិកម្ម (មានប្រសិទ្ធិភាពចាប់តាំងពីថ្ងៃទី ០៦ ខែមិថុនា ឆ្នាំ ២០១៣) អនុញ្ញាតឱ្យក្រុមកសិករបង្កើតជាសហគ្រាសមួយដែលមានមូលដ្ឋានកសិកម្ម ពួកគេអាចធ្វើជាម្ចាស់ គ្រប់គ្រង និងពិនិត្យតាមដានរួមគ្នា តាមរយៈភាគហ៊ុនរួម អាជីវកម្មរួម (ទិញ និង លក់ និង ទីផ្សារ) និងទទួលបាននូវអត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើនទៀត។ វារួមបញ្ចូលទាំង កំណើនសេដ្ឋកិច្ច ការលើកកម្ពស់សហគ្រាសធុនតូចបំផុត និងធុនតូចនៅតាមតំបន់ជនបទ ការការពារទៅវិញទៅមកលើផលប្រយោជន៍របស់ក្រុមកសិករ លើកកម្ពស់តម្លៃសង្គម និងវប្បធម៌ ការលើកកម្ពស់ផលិតកម្មកសិកម្ម/ពិពិធកម្ម និងជួយចូលរួមចំណែកដល់គោលនយោបាយ រដ្ឋាភិបាលលើការនាំអង្ករចេញ។

វិធានការគោលនយោបាយស្តីពីសហការណ៍កសិកម្មទាំងនេះ មានគោលបំណងនាំយកអង្គការកសិករក្រៅផ្លូវការ ឱ្យចូលក្នុងដែនគ្រប់គ្រងរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា (ជាពិសេសក្រសួងកសិកម្ម) ក្នុងគោលបំណងគាំទ្រដល់ការបង្កើតសហករណ៍កសិកម្ម ឱ្យមានការគ្រប់គ្រងបានល្អ និងមានប្រសិទ្ធិភាពរៀបចំអង្គការ។ ចាប់តាំងពីឆ្នាំ ២០០៣ មកចំនួនសហករណ៍កសិកម្មបានកើនឡើងគួរឱ្យកត់សម្គាល់ តែទោះជាយ៉ាងណា មានតែសហករណ៍កសិកម្មតិចតួចប៉ុណ្ណោះដែលទទួលបានជោគជ័យ។ ម៉្យាងទៀត បើទោះជាធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទមានអាណត្តិមួយនៅក្រោមច្បាប់ស្តីពីសហករណ៍កសិកម្មក្នុងការផ្តល់ការធានាមួយលើកម្ចីពីធនាគារ និងស្ថាប័នមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ

[15] Contract Farming in Cambodia: Different Models, Policy and Practice, Sum Sreymom and Khiev Pirom, Working Paper Series No. 104, CDRI, August 2015.

ទៅឱ្យសហករណ៍ ក៏រហូតមកដល់បច្ចុប្បន្ននេះ គ្មានការធានាណាមួយត្រូវបានផ្តល់ឱ្យឡើយ។ បើយោងតាមធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ ពួកគេមិនឃើញសហករណ៍កសិកម្មណាមួយ ដែលអាចបំពេញតាមតម្រូវការទាបបំផុតនៃស្តង់ដារឥណទាន[16]។ ស្រដៀងគ្នានេះដែរ ឥណទាន Oiko ដែលជាស្ថាប័នមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអន្តរជាតិមួយ ក៏មានបទពិសោធន៍ដូចគ្នានេះដែរ[17]។ ឥណទាន Oiko មិនបានផ្តល់កម្ចីដោយផ្ទាល់ទៅឱ្យសហករណ៍កសិកម្មណាមួយឡើយ ដោយសារតែកង្វះការធ្វើបញ្ជី ស្មាម និង ប្រាក់ចំណេញទាប រួមទាំងសហករណ៍ម្រេចកំពតផងដែរ ដែលគេតែងតែលើកឡើងថា ជាសហករណ៍មួយជោគជ័យ។

ដូចនឹងសហករណ៍កសិកម្ម ទម្រង់ជាច្រើននៃការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ត្រូវបានគេអនុវត្តន៍នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាជាច្រើនទសវត្សរ៍មកហើយ ប៉ុន្តែភាគច្រើនស្ថិតនៅក្រោមការសម្របសម្រួលក្រៅផ្លូវការ ហើយមួយផ្នែកធំគ្មានបទប្បញ្ញត្តិ ឬគោលនយោបាយជាក់លាក់របស់រដ្ឋាភិបាល។ រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាបានជំរុញការធ្វើកសិកម្មជាកិច្ចសន្យា ជាមធ្យោបាយមួយនៃការភ្ជាប់កសិករទៅកាន់ទីផ្សារ ជាពិសេសតាមរយៈសហករណ៍កសិកម្ម។ អនុក្រឹត្យស្តីពីការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាប្រកាសនៅខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ ២០១១ កំណត់ក្របខ័ណ្ឌអនុវត្តន៍សម្រាប់កិច្ចសន្យាផ្អែកលើផលិតកម្មកសិកម្មនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ មាត្រា ២ នៅក្នុងជំពូកទី ១ បានកំណត់គោលបំណងបួនដូចខាងក្រោម ៖

- ពង្រឹងការទទួលខុសត្រូវ និងការជឿទុកចិត្តគ្នារវាងភាគីផលិត និងភាគីទិញដោយ ផ្អែកលើគោលការណ៍សមភាព និងយុត្តិធម៌
- ធានាភាពត្រឹមត្រូវនៃតម្លៃ ការទិញ និងការផ្គត់ផ្គង់ដំណាំកសិកម្មទាំងបរិមាណ និងគុណភាព
- បង្កើនការទិញ ការកែច្នៃ និងការនាំចេញនូវដំណាំកសិកម្ម
- រួមចំណែកក្នុងការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចជាតិ និងកាត់បន្ថយភាពក្រីក្ររបស់ប្រជាជន នៃគោលនយោបាយរបស់រាជរដ្ឋាភិបាល។

អនុក្រឹត្យកំណត់កាតព្វកិច្ចរបស់កសិករចុះកិច្ចសន្យា និងក្រុមហ៊ុន (ជំពូកទី ៣, មាត្រា ៨) និង ទម្រង់បែបបទ និងការអនុវត្តកិច្ចសន្យាផលិតកម្មកសិកម្ម (ជំពូកទី ៤ មាត្រា ១០ និង ១១)។

[16] Consultant Team interview with Mr Kao Thach, CEO, RDB.
[17] Consultant Team interview with Mr Kok Kao, Cambodia Country Director, Oiko Credit.

តារាងទី ៣ ៖ អនុក្រិត្យស្តីពីការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ៖ កាតព្វកិច្ចរបស់កសិករនិងក្រុមហ៊ុន

កាតព្វកិច្ចរបស់កសិករ	កាតព្វកិច្ចរបស់ក្រុមហ៊ុន
○ គោរពតាមសេចក្តីចែង និងលក្ខខណ្ឌ ដែលបានកំណត់នៅក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀង ○ ផលិតមុន ផលិតតាមតម្រូវការដោយ ផ្អែកលើស្ថានភាពរដូវកាល និងតាម ពេលវេលា តម្រូវឱ្យ ○ ផ្គត់ផ្គង់ទាន់ពេលនូវបរិមាណអប្បបរមា នៃផលិតផល ជាមួយកម្រិត/គុណភាព ច្បាស់លាស់ ○ ទទួលយកការទូទាត់ស្របតាមតម្លៃ ផលិតផល ដូចបានកំណត់នៅក្នុងកិច្ច ព្រមព្រៀង ។ ○ បញ្ជាក់បរិមាណ និងគុណភាពនៃ ផលិតផល ថ្ងៃ និងកន្លែងផ្តល់ ផលិតផល និងទទួលយកនីតិវិធី ។	○ ផ្តល់ដល់អ្នកផលិតនូវសម្ភារៈកសិកម្ម ដូចជា ឧបករណ៍សម្រាប់បង្កាត់គ្រាប់ពូជ ពូជត្រី និងពូជសត្វ បុរេប្រទានឥណទាន សេវាបច្ចេកទេស និងការគាំទ្រដទៃទៀត ដូចបានព្រមព្រៀង ដើម្បីឱ្យសម្រេច លទ្ធផលដែលចង់បាន ○ ទិញផលិតផលកសិកម្មក្នុងបរិមាណ និង គុណភាពជាក់លាក់ក្នុងតម្លៃដែលបាន ព្រមព្រៀងគ្នា ○ បង់ឱ្យអ្នកផលិតទំនិញ ទៅតាមពេល វេលា និងដោយអនុលោមតាមសេចក្តី ចែង និងលក្ខខណ្ឌដែលបានបញ្ជាក់ នៅក្នុងកិច្ចសន្យា។

បែបបទ និងការអនុវត្តកិច្ចសន្យាផលិតកម្មកសិកម្ម
○ កិច្ចសន្យា ត្រូវចេញជាលាយល័ក្ខអក្សរ និងជួយសម្រួល ដោយយន្តការសម្របសម្រួល គណៈកម្មាធិការសម្របសម្រួលកិច្ចសន្យាផលិតកម្មកសិកម្ម ○ កិច្ចសន្យាត្រូវគ្រប់ដណ្តប់ដោយក្រមរដ្ឋប្បវេណី ច្បាប់និងបទប្បញ្ញត្តិដែលមានស្រាប់ ○ ជម្លោះរវាងអ្នកផលិត និងក្រុមហ៊ុនទាក់ទងនឹងការអនុវត្តកិច្ចសន្យា ត្រូវដោះស្រាយ ដោយអនុលោមតាមសេចក្តីចែង និងលក្ខខណ្ឌដែលបានចែងក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀង ○ នៅពេលដែលជម្លោះមិនអាចដោះស្រាយបានភាគីជម្លោះនោះ ត្រូវអនុលោមតាមការ សម្រេចរបស់គណៈកម្មាធិការសម្របសម្រួលកិច្ចសន្យាផលិតកម្មកសិកម្ម ○ អនុក្រឹត្យក៏បានលើកឡើងផងដែរពីយន្តការស្ថាប័ន និងការសម្របសម្រួល ដែលដឹកនាំ ដោយក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ ដែលទទួលខុសត្រូវក្នុងការធ្វើទំនាក់ ទំនង និងសម្របសម្រួល និងផ្តល់ការណែនាំបច្ចេកទេស និងសេវាកម្ម។ វាចែងថា ក្រសួងកសិកម្មត្រូវតាមដាន និងវាយតម្លៃមុខងារទាំងអស់ និងរាយការណ៍ទៅ រដ្ឋាភិបាល និងសហការជាមួយ ក្រសួង និងស្ថាប័នដែលពាក់ព័ន្ធ ។

ប្រភព ៖ អនុក្រឹត្យស្តីពីការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា

អនុក្រឹត្យបញ្ជាក់ពីតួនាទីយ៉ាងសំខាន់សម្រាប់រដ្ឋ ក្នុងការគាំទ្រដល់ការរៀបចម្ការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា (ជំពូកទី ២ មាត្រា ៤) រួមទាំង សេចក្តីយោងជាក់លាក់ទៅនឹងការភ្ជាប់នៃការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ដើម្បីជំរុញសហករណ៍កសិកម្ម។

តារាងទី ៤ ៖ អនុក្រិត្យស្តីពីការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ៖ តួនាទីរបស់រដ្ឋ

តួនាទីរបស់រដ្ឋ
○ ជាស្ពានសម្រាប់វិនិយោគិន និងកសិករ ផលិតករ អ្នកកែច្នៃក្នុងក្របខ័ណ្ឌផលិតកម្មកសិកម្មឈរលើកិច្ចសន្យា ។ ○ ជំរុញ និងលើកទឹកចិត្តឱ្យមានការបង្កើតសមាគម សហគមន៍កសិកម្ម ឬអង្គការកសិកម្មជាមូលដ្ឋានក្នុងការបង្កើតការធ្វើកសិកម្មឈរលើកិច្ចសន្យា។ ○ ចូលរួមដោះស្រាយវិវាទ និងបញ្ហាទាក់ទងទៅនឹងការអនុវត្តផលិតកម្ម កសិកម្មឈរលើកិច្ចសន្យាលើមូលដ្ឋានច្បាប់ដែលមានស្រាប់ និងដែលមានប្រយោជន៍ដល់ភាគីនៃកិច្ចសន្យា។ ○ សម្រួលការទទួលបានកម្មសិទ្ធិដីធ្លីស្របច្បាប់ដល់ភាគីធ្វើកសិកម្ម និង ហិរញ្ញប្បទានគ្រប់គ្រាន់ ដើម្បីធ្វើអាជីវកម្មកសិកម្ម និងកសិឧស្សាហកម្ម។ ○ ផ្តល់បរិយាកាសទូលំទូលាយក្នុងការទទួលបានការគាំទ្រផ្នែកបច្ចេកទេស និងគ្រាប់ពូជដំណាំដែលមានគុណភាពល្អ ពូជសត្វក្នុងទឹក ពូជបន្លែ ពូជសត្វ មធ្យោបាយនៃការផលិត និងជី ថ្នាំសម្លាប់ សត្វល្អិតដែលមានគុណភាពខ្ពស់។ ○ ពង្រឹងផលិតកម្ម និងពិពិធកម្មកសិកម្ម និងការប្រកួតប្រជែងនៃផលិតផល និងការកែប្រែពីផលិតផលដែលមានតម្លៃទាប ទៅជាផលិតផលមានតម្លៃថ្លៃ ដើម្បីបម្រើទីផ្សារក្នុងស្រុក និងការនាំចេញ។ ○ សម្របសម្រួលលើអាជីវកម្មកសិកម្មកសិឧស្សាហកម្ម និងការនាំចេញ។ ○ ពង្រឹង និងពង្រីកសមត្ថភាព និងសម្របសម្រួលលើការត្រួតពិនិត្យអនាម័យនិងភូតគាមអនាម័យ។

ប្រភព ៖ អនុក្រឹត្យស្តីពីការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា

អនុក្រឹត្យបញ្ជាក់ច្បាស់ពីគោលបំណង ពាក្យគន្លឹះ កាតព្វកិច្ចរបស់កសិករ និងក្រុមហ៊ុន ការទទួលខុសត្រូវរបស់គណៈកម្មាធិការសម្របសម្រួល និងអណាត្តិស្ថាប័នក្នុងការដឹកនាំ និងអនុវត្តន៍អនុក្រឹត្យ និងជំរុញការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា។ ទោះជាយ៉ាងណា តាមពិតការអនុវត្តអនុក្រឹត្យមានភាពច្បាស់លាស់តិចតួចប៉ុណ្ណោះ។ បើទោះជាអនុក្រឹត្យត្រូវបានចុះហត្ថលេខានៅឆ្នាំ ២០១១ ក៏ដោយគោលនយោបាយក្របខ័ណ្ឌយុទ្ធសាស្ត្រ និងផែនការសកម្មភាពសម្រាប់ជំរុញ

ការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យានៅតែមិនអាចអនុវត្តន៍បាន[18]។ លើសពីនេះទៀត វាជាបន្ទុកធ្ងន់ធ្ងរខាងផ្នែករដ្ឋបាល។ ក្នុងចំណោមក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មដែលបានសម្ភាសន៍ ក្រុមហ៊ុនដែលបានចាប់ផ្តើមកម្មវិធីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាមុនពេលអនុក្រឹត្យចូលជាធរមាន បានរាយការណ៍ថា វាពុំមានផលប៉ះពាល់ទៅលើសកម្មភាពធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់ពួកគេឡើយ។ មានតែក្រុមហ៊ុន អង្គរអាំរ្វ មួយទេដែលបាននិយាយថា វាមានឥទ្ធិពលយ៉ាងខ្លាំងទៅលើការសម្រេចចិត្តរបស់ក្រុមហ៊ុននេះក្នុងការបង្កើតជាកម្មវិធីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាតាមរយៈសហករណ៍កសិកម្ម។

៤.៣ ក្របខ័ណ្ឌគោលនយោបាយពូជ

គោលនយោបាយរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាលើគ្រាប់ពូជ គឺជាបញ្ហាមួយដែលគេស្គាល់ច្បាស់ដោយមានផលប៉ះពាល់អវិជ្ជមានទាំងលើកសិករ និងកសិពាណិជ្ជកម្ម។ ជាពិសេស កសិករខ្នាតតូចតាចបានរងផលប៉ះពាល់ ដោយការរឹតត្បិតក្នុងការទទួលបានគ្រាប់ពូជ ដែលមានគុណភាពខ្ពស់ដែលអាចជួយបង្កើនបរិមាណផលិត។ រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា មានគោលនយោបាយដើម្បីបង្កើនផលិតភាពកសិកម្ម និងពិពិធកម្ម ហើយបានទទួលស្គាល់ជាទូទៅថា គោលនយោបាយគ្រាប់ពូជបច្ចុប្បន្នមិនគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់តម្រូវការក្នុងវិស័យនេះទេ។

បទប្បញ្ញត្តិគ្រាប់ពូជបច្ចុប្បន្នមិនហាមឃាត់ការនាំចូលគ្រាប់ពូជទេ ដរាបណាគ្រាប់ពូជដែលនាំចូលនោះបានបំពេញស្តង់ដារគុណភាព និងភូតគាមអនាម័យដែលបានកំណត់ដោយរាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា។ មានការលើកលែងពន្ធលើការនាំចូលសម្ភារៈកសិកម្ម មានដូចជា គ្រាប់ពូជ ជីថ្នាំសម្លាប់សត្វល្អិត និងឧបករណ៍កសិកម្ម។ ចាប់តាំងពីខែសីហា ឆ្នាំ ២០១៤ មកមានលិខិតអនុញ្ញាតសកម្មឱ្យនាំចូលចំនួន ៣២ ក្នុងនៅនោះមានចំនួន ៧ ដែលផ្តល់ដល់ CARDI សម្រាប់ការនាំចូលពូជស្រូវ ដើម្បីធ្វើការពិសោធន៍[19]។ ចំពោះលិខិតអនុញ្ញាតនាំចូល ២៥ ផ្សេងទៀត ១៤ត្រូវបានផ្តល់ដល់ក្រុមហ៊ុនឯកជន ដែលមាន ៨ មានលិខិតអនុញ្ញាតឱ្យនាំចូលពូជពោត។ ពោតគឺជាប្រភេទគ្រាប់ពូជ ដែលបានលក់ដូរយ៉ាងទូលំទូលាយ ហើយគ្រាប់ពូជពោតត្រូវបាននាំចូលចម្បងពីប្រទេសវៀតណាម និងថៃ។ ពាណិជ្ជកម្មពូជស្រូវដ៏សកម្មភាគច្រើនគឺក្រៅផ្លូវការ។

បច្ចុប្បន្ននេះ ផលិតកម្ម និងពាណិជ្ជកម្មគ្រាប់ពូជ ត្រូវបានគ្រប់គ្រងជាចម្បងដោយច្បាប់ និងបទប្បញ្ញត្តិ ដូចខាងក្រោម ៖

- *ច្បាប់ស្តីពីការគ្រប់គ្រងពូជ និងសិទ្ធិរបស់អ្នកបង្កាត់ពូជរុក្ខជាតិ (ច្បាប់ពូជ)* ច្បាប់នេះបានផ្តល់សច្ចាប័នដោយព្រឹទ្ធសភា នៅខែមេសា ឆ្នាំ ២០០៨ ដើម្បីគ្រប់គ្រងផលិតកម្ម និងពាណិជ្ជកម្មគ្រាប់ពូជ និងការពារសិទ្ធិអ្នកបង្កាត់ពូជ។

---

[18] Contract Farming in Cambodia: Different Models, Policy and Practice, Working Paper Series No. 104, CDRI, August 2015

[19] Assessment of the Enabling Environment for Cross-border Trade of Agricultural Inputs in Thailand, Vietnam, and Cambodia, Enabling Agriculture Trade, USAID, October 2015.

- *អនុក្រឹត្យ ៦៩* កំណត់ថា "ក្របខ័ណ្ឌច្បាប់សម្រាប់ឧបករណ៍ និងផលិតផលកសិកម្មនៅក្នុងពាណិជ្ជកម្ម" មានគោលបំណង ដើម្បីធានាឱ្យបាននូវគុណភាពខ្ពស់នៃសម្ភារៈកសិកម្ម ដូចជា ជី គ្រាប់ពូជ ថ្នាំសម្លាប់សត្វល្អិត សារធាតុអាហារ... ដើម្បីបង្កើនផលិតភាពកសិកម្ម។
- *អនុក្រឹត្យ ១៥* កំណត់ថា "ក្របខ័ណ្ឌច្បាប់សម្រាប់អធិការកិច្ចភូតគាមអនាម័យ" មានគោលបំណង ដើម្បីទប់ស្កាត់ការនាំមកនិងធ្វើការរ៉ាំងតែនសត្វល្អិតគ្រោះថ្នាក់ ចូលមកក្នុងប្រទេសតាមរយៈរុក្ខជាតិ ឬផ្នែកខ្លះនៃដំណាំ ផលិតផល រុក្ខជាតិ គ្រាប់ពូជ និង សម្ភារៈគ្រាប់ពូជ។
- *អនុក្រឹត្យ ១១៨* ផ្តល់ការទទួលខុសត្រូវក្នុងការគ្រប់គ្រងគ្រាប់ពូជទៅឱ្យអគ្គនាយកដ្ឋានកសិកម្ម នៃក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ។

ការទទួលបានពូជស្រូវដែលមានគុណភាព ត្រូវបានកម្រិតដោយក្របខ័ណ្ឌច្បាប់មួយដែលមិនពេញលេញ និង មិនច្បាស់លាស់ រួមផ្សំជាមួយនឹងការសង្កេត គ្រាប់ពូជជាច្រើនដែលបានជួញដូរមិនបានគ្រប់គ្រង ឬ ការត្រួតពិនិត្យគុណភាពគ្រាប់ពូជត្រឹមត្រូវ។ វាមានភាពមិនច្បាស់លាស់នៅក្នុងក្របខ័ណ្ឌច្បាប់កម្ពុជា និងមិនស្របគ្នារវាងអ្វីដែលតម្រូវនៅក្នុងច្បាប់ និងការអនុវត្តជាក់ស្តែង។ ឧទាហរណ៍ ច្បាប់ពូជ និងអនុក្រឹត្យ លេខ ៦៩ របស់កម្ពុជាសុទ្ធតែបានលើកជាសិទ្ធិអំណាចបឋមសម្រាប់និយ័តទិដ្ឋភាពវិស័យពូជរបស់កម្ពុជា។ សិទ្ធិអំណាចជាន់គ្នានេះធ្វើឱ្យមានការច្រឡំដល់ពាណិជ្ជករ។ បន្ថែមលើភាពស្មុកស្មាញនៃ ទិដ្ឋភាពអនុលោមតាមច្បាប់ គឺការជាន់គ្នានៃអាណត្តិអធិការកិច្ចដែលមាននៅក្នុងអនុក្រឹត្យលេខ ១៥ (ដែលទាក់ទងនឹងការត្រួតពិនិត្យភូតគាមអនាម័យ) និងអនុក្រឹត្យលេខ ១១៨ (ដែលទាក់ទងទៅនឹងការការពាររុក្ខជាតិ និងអនាម័យ និងបញ្ហាភូតគាមអនាម័យ)។ ឧបសគ្គនៅក្នុងប្រព័ន្ធចុះបញ្ជីគ្រាប់ពូជ បណ្តាលឱ្យប្រើពេលវេលាយូរ និងចំណាយច្រើន ។ គេឃើញថា ការចុះបញ្ជី និងការចំណាយ គឺអាស្រ័យលើចំនួនទឹកប្រាក់នៃការ ចំណាយក្រៅផ្លូវការ ហើយល្បឿននៃការចុះបញ្ជីគឺអាស្រ័យលើទឹកចិត្តរបស់មន្ត្រី ដើម្បីឱ្យពាក្យស្នើសុំអាចឆ្លងកាត់ប្រព័ន្ធ។

ការទទួលបានគ្រាប់ពូជ គឺជាឧបសគ្គដ៏ធំមួយក្នុងចំណោមឧបសគ្គផ្សេងទៀតសម្រាប់វិស័យកសិកម្មរបស់ប្រទេសកម្ពុជា ហើយវាក៏អាចដោះស្រាយបានដោយងាយស្រួលបំផុតដែរ។ តំណាងមកពី BASF និង Syngenta ក្រុមហ៊ុនពីរក្នុងចំណោមក្រុមហ៊ុនចែកចាយពូជឈានមុខគេក្នុងពិភពលោក បានប្រាប់ក្រុមទីប្រឹក្សាថា ក្រុមហ៊ុនរបស់ពួកគេមិនអាចមានវត្តមានដោយផ្ទាល់ក្នុងប្រទេសកម្ពុជាបានដោយសារការចំណាយក្រៅផ្លូវការខ្ពស់។ ក្រុមហ៊ុនពូជ East-West បានប្រាប់ក្រុមទីប្រឹក្សាថា ពួកគេចំណាយពេលជាងមួយឆ្នាំសម្រាប់ការចុះបញ្ជីផ្លូវការ ជាពាណិជ្ជករគ្រាប់ពូជមួយក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ ក្រុមហ៊ុន ហ្គោដេនរ៉ាយស៍ ជាក្រុមហ៊ុនកិនស្រូវធំមួយ និងមានបណ្តាញជាមួយក្រុមហ៊ុន កិនស្រូវល្អ ក៏ជួបផលប៉ះពាល់អវិជ្ជមាននៃគោលនយោបាយពូជបច្ចុប្បន្នរបស់ប្រទេសកម្ពុជាផងដែរ។ ទោះយ៉ាងណា ក្រុមដែលរងផលប៉ះពាល់ច្រើនជាងគេ គឺកសិករ ជាពិសេសកសិករខ្នាតតូចដែលមិនទទួលបានពូជចាំបាច់ ដែលមានគុណភាពសម្រាប់កែលម្អផលិតភាព។

នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ កំពុងដឹកនាំកិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែង ដើម្បីធ្វើសេចក្តីព្រាងច្បាប់ និងបទប្បញ្ញត្តិ ដើម្បីបំពេញក្របខ័ណ្ឌច្បាប់ដែលមានស្រាប់ ដែលគ្រប់គ្រងលើវិស័យគ្រាប់ពូជ។ ច្បាប់ថ្មីៗទាំងនេះ រួមមាន ៖

- *គោលនយោបាយពូជកម្ពុជា* ផ្តល់នូវចក្ខុវិស័យរយៈពេលវែង និងក្របខ័ណ្ឌសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍវិស័យគ្រាប់ពូជ ដើម្បីធានានូវសន្តិសុខស្បៀង និងផលិតភាពកសិកម្ម។ គោលបំណងសំខាន់នៃគោលនយោបាយនេះ គឺដើម្បីធានាថាកសិករមានលទ្ធភាពទទួលបានពូជដែលមានគុណភាពខ្ពស់ ជាច្រើនប្រភេទតាមរយៈបណ្តាញផ្គត់ផ្គង់ជាច្រើនដែលអាចជឿទុកចិត្តបាន និងមានតម្លៃសមរម្យ។ ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទនឹងបង្កើតគណៈកម្មាធិការគ្រប់គ្រងពូជ ដើម្បីត្រួតពិនិត្យនិងតាមដានការអភិវឌ្ឍវិស័យពូជ។
- *ស្តង់ដារពូជជាតិ* កំណត់បទដ្ឋានអប្បបរិមាដែលតម្រូវសម្រាប់វិញ្ញាបនបត្រនៃគ្រាប់ពូជសម្រាប់ហៃ្បនសុទ្ធ និងអត្តសញ្ញាណរបស់ពូជ ដោយមានការផ្តោតលើស្តង់ដារពូជអង្ករ ពោត សណ្តែក សណ្តែកសៀង ល្ពៅ។ ឯកសារនេះនឹងគ្របដណ្តប់តម្រូវការលក្ខខណ្ឌ និងនីតិវិធីនៃការផលិតគ្រាប់ពូជ និងវិញ្ញាបនបត្រគ្រាប់ពូជ។
- *ប្រកាសស្តីពីនីតិវិធីសម្រាប់ផ្តល់វិញ្ញាបនបត្រគុណភាពពូជ* មានគោលបំណងដើម្បីផ្តល់នូវនីតិវិធី សម្រាប់ការផ្តល់វិញ្ញាបនបត្រគុណភាពគ្រាប់ពូជសម្រាប់ប្រភេទដំណាំទាំង ឡាយរួមទាំងប្រភេទពូជដំណាំដែលមានស្រាប់ និងប្រភេទពូជថ្មី ដែលត្រូវត្រួតពិនិត្យ គុណភាពក្នុងគោលបំណងគ្រប់គ្រងពូជ និងធ្វើទីផ្សារផលិតកម្មគ្រាប់ពូជ ដើម្បីការពារផលិតកម្មកសិកម្ម និងបង្កើនផលិតភាពកសិកម្ម។

ច្បាប់ថ្មីទាំងនេះ ច្បាស់ណាស់អាចជាជំហានមួយត្រូវទិសដៅ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយប្រសិទ្ធិភាពនៃច្បាប់វានឹងអាស្រ័យទៅលើរបៀបដែលពួកគេត្រូវបានអនុវត្តន៍ ។

៤.៤ ក្របខ័ណ្ឌគោលនយោបាយសិទ្ធិដីធ្លី

កំណែទម្រង់ដីធ្លីដែលនៅមិនទាន់បញ្ចប់ គឺជាឧបសគ្គចម្បងមួយផ្សេងទៀតចំពោះវិស័យកសិកម្មរបស់ប្រទេសកម្ពុជាជាទូទៅ និងជាពិសេស លើការធានាការចូលរួមរវាងក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម និងកសិករខ្នាតតូចគឺមានភាពវិជ្ជមានសម្រាប់ភាគីទាំងពីរ។ កសិករខ្នាតតូច ដែលខ្វះប័ណ្ណ កម្មសិទ្ធិដី មិនអាចធ្វើជាវត្ថុធានាក្នុងការខ្ចីប្រាក់ គ្មានអារម្មណ៍មានសុវត្ថិភាព ចំពោះដីរបស់ខ្លួន និងចាញ់ប្រៀបខ្លាំងនៅពេលធ្វើការជាមួយក្រុមហ៊ុនជាកសិពាណិជ្ជកម្ម ដែលចង់ឱ្យចូលរួមក្នុង សេវាស្តីពីកិច្ចសន្យារបស់ពួកគេ។ សម្រាប់ក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម ភាពទន់ខ្សោយនៃសន្តិសុខ កាន់កាប់ដីធ្លី ហើយរដ្ឋបាលនិងអភិបាលកិច្ចដីធ្លីទន់ខ្សោយ បានបង្អាក់ការវិនិយោគឯកជន។ មានក្រុមហ៊ុនកសិកម្មអន្តរជាតិតិចតួចណាស់ ដែលអាចធ្វើការវិនិយោគនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាបាន ដែលដឹងថាបញ្ហាហានិភ័យទាក់ទងទៅនឹងសិទ្ធិដីធ្លីមានខ្ពស់ ទោះជាមាន ឬ គ្មានក៏ដោយ។ ការខ្វះប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិដីធ្លីរបស់កសិករ ក៏មានផលវិបាកអវិជ្ជមានសម្រាប់ក្រុមហ៊ុន

កសិពាណិជ្ជកម្មផងដែរ។ កសិករគ្មានប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិដីធ្លីមិនសូវជាធ្វើការវិនិយោគ លើដីរបស់ពួកគេដើម្បីកែលម្អ បរិមាណផលិត។

ការផ្លាស់ប្តូររបបនយោបាយនៅកម្ពុជា បានបន្សល់ទុកនូវស្លាកស្នាមលើការបែងចែកដីធ្លី។ ក្នុងរបបកម្ពុជាប្រជាធិបតេយ្យ (១៩៧៥-១៩៧៩) សិទ្ធិលើទ្រព្យសម្បត្តិឯកជនត្រូវបាន លុបបំបាត់ចោល។ កសិកម្មត្រូវបានដាក់ជាសមូហភាព ហើយឧស្សាហកម្មស្ថិតនៅក្រោមការគ្រប់គ្រងរបស់រដ្ឋ។ ក្រោយឆ្នាំ ១៩៧៩ ក្រោមរបបសាធារណរដ្ឋប្រជាមានិតកម្ពុជា រដ្ឋាភិបាលថ្មី បានផ្តួចផ្តើមប្រព័ន្ធផលិតកម្មសហគមន៍ និងក្រុមសាមគ្គីនៅលើដីកសិកម្ម។ ចាប់ផ្តើមក្នុងឆ្នាំ ១៩៨៩ រដ្ឋាភិបាលបានចាប់ផ្តើមធ្វើការផ្លាស់ប្តូរឆ្ពោះទៅរកសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារមួយ ដោយទទួលស្គាល់មុនដំបូងសិទ្ធិជាកម្មសិទ្ធិលើអចលនទ្រព្យលំនៅដ្ឋាន ក្រោយមកក៏មានការបែងចែកដីស្រែរួម។ ដើម្បីឱ្យមានសមភាពរដ្ឋាភិបាល បានបែងចែកដីកសិកម្មដោយផ្អែកលើសមាសភាពគ្រួសារ។ ឧទាហរណ៍ ក្រុមគ្រួសារកាន់តែធំអាចទទួលបានដីកាន់តែច្រើន។ ប្រធានភូមិមានបន្ទុកក្នុងការបែងចែកដី និងនៅតំបន់មួយចំនួន ការបែងចែកដីបានបម្រើប្រយោជន៍នយោបាយច្រើនជាងប្រយោជន៍សមភាព។ នៅទូទាំងប្រទេស ក្រុមគ្រួសារបានទទួលដីជាមធ្យម ១,៤ ហិកតា[20]។ សិទ្ធិដើម្បីកាន់កាប់ដីមានលក្ខខណ្ឌលើការប្រើប្រាស់ដីធ្លី ដោយរដ្ឋាភិបាលមានសិទ្ធិក្នុងការរឹបអូសដីដែលទំនេរ។

ចាប់តាំងពីការបែងចែកដីស្រែរួមឡើងវិញ ប្រទេសកម្ពុជាមានការផ្លាស់ប្តូរសេដ្ឋកិច្ចសង្គមគួរឱ្យកត់សម្គាល់រួមទាំង ការធ្វើមាតុភូមិនិវត្តន៍ជនភៀសខ្លួន នគរូបនីយកម្ម និងកំណើនសេដ្ឋកិច្ច និងប្រជាជនដែលបានបង្កើនសម្ពាធលើដី។ រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា កាន់កាប់ដី ប្រហែល ៧៥-៨០% នៃផ្ទៃដីរបស់ប្រទេស ដោយដាក់ក្រោមរូបភាព "ដីរដ្ឋ" [21]។ មូលនិធិអភិវឌ្ឍន៍មូលធនរបស់អង្គការសហប្រជាជាតិបានប៉ាន់ស្មានថា នៅក្នុងឆ្នាំ ២០១០ ដីរបស់ប្រទេសកម្ពុជារហូតដល់ ៣០% ត្រូវបានគ្រប់គ្រងដោយប្រជាជនតែ ១% ប៉ុណ្ណោះ[22]។

រដ្ឋធម្មនុញ្ញកម្ពុជាចែងថា មនុស្សទាំងអស់ បុគ្គលក្តី សមូហភាពក្តី មានសិទ្ធិជាម្ចាស់កម្មសិទ្ធិដី នៅពេលដែលវាគ្មានជម្លោះជាមួយនឹងផលប្រយោជន៍សាធារណៈ។ នីតិបុគ្គលខ្មែរទាំងអស់ និងពលរដ្ឋដែលមានសញ្ជាតិខ្មែរទាំងអស់មានសិទ្ធិជាម្ចាស់ដី។ ជនបរទេសមិនត្រូវបានអនុញ្ញាតឱ្យក្លាយជាម្ចាស់ដីនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាឡើយ។ ពួកគេអាចកាន់កាប់រហូតដល់ ៤៩ភាគរយ តាមរយៈក្រុមហ៊ុនដែលបានចុះឈ្មោះនៅកម្ពុជា (រដ្ឋធម្មនុញ្ញរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា ឆ្នាំ ១៩៩៣ រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា ច្បាប់កម្មសិទ្ធិបរទេស ២០១០ រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា ច្បាប់ភូមិបាល

[20] Cambodia – Property rights and resource governance. USAID Country Profile. Phnom Penh: USAID. http://usaidlandtenure.net/usaidltprproducts/country-profiles/cambodia/cambodia-countryprofile.pdf

[21] ibid

[22] Local development outlook Cambodia: Trends, Policies, Governance. Phnom Penh: United Nations Capital Development Fund (UNCDF), 2010.

ឆ្នាំ ២០០១)។ ទស្សនទានដីសម្បទានសេដ្ឋកិច្ចអនុញ្ញាតឱ្យជនបរទេស គ្រប់គ្រងដីជួលបានរហូតដល់ ៩៩ ឆ្នាំ លើដីសម្បទានដែលត្រូវបានកំណត់ថានឹងត្រូវកាន់កាប់ដោយការគ្រប់គ្រងរបស់រដ្ឋ។

ច្បាប់និងបទប្បញ្ញត្តិសំខាន់ដែលផលប៉ះពាល់ដល់សិទ្ធិដីធ្លីមានដូចខាងក្រោម ៖

- *ច្បាប់ភូមិបាល ឆ្នាំ ២០០១* ពង្រីកសិទ្ធិជាកម្មសិទ្ធិឯកជនទៅដីលំនៅដ្ឋាន និងកសិកម្ម បង្កើតប្រព័ន្ធសម្រាប់ប័ណ្ណកម្មសិទ្ធដីធ្លីមានលក្ខណៈជាប្រព័ន្ធ និងបង្កើតប្រព័ន្ធដោះស្រាយវិវាទទូលំទូលាយមួយ។ ច្បាប់នេះក៏គ្រប់គ្រងសិទ្ធិជួលផងដែរ (រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា ច្បាប់ភូមិបាល ២០០១។ ច្បាប់ភូមិបាលឆ្នាំ២០០១ ទទួលស្គាល់សិទ្ធិរបស់ សហគមន៍ជនជាតិ ដើមភាគតិចឱ្យមានកម្មសិទ្ធិសមូហភាពលើដីរបស់ពួកគេ និងសិទ្ធិក្នុងការទាមទារនិងពង្រឹងផលប្រយោជន៍របស់ពួកគេប្រឆាំងនឹងភាគីទីបី។ ដីសហគមន៍ជនជាតិដើមភាគតិចរួមមាន ដីលំនៅដ្ឋាន និងដីកសិកម្ម និងដីបម្រុងសម្រាប់កសិកម្មពនេចរ។ នៅក្រោមច្បាប់នេះ សហគមន៍ជនជាតិដើមភាគតិចអាចបន្តគ្រប់គ្រងដី សហគមន៍របស់ខ្លួនតាមប្រពៃណីរបស់ពួកគេ។ អនុក្រឹត្យស្តីពីនីតិវិធីចុះបញ្ជីដីសហគមន៍ជនជាតិដើមភាគតិច (២០០៩) តម្រូវឱ្យសហគមន៍ការចុះឈ្មោះជានីតិបុគ្គលមុនពេលចុះឈ្មោះសិទ្ធិដីធ្លីរបស់ពួកគេ។
- *អនុក្រឹត្យស្តីពីសម្បទានដីសង្គមកិច្ច (២០០៣)* ត្រូវបានបង្កើតឡើងដើម្បីអមការអនុវត្តគម្រោងបែងចែកដីធ្លីអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ច និងសង្គម ដែលដឹកនាំដោយធនាគារពិភពលោក។ សម្បទានដីសង្គមកិច្ច គឺជាយន្តការមួយដើម្បីផ្តល់ដីឯកជនរបស់រដ្ឋ ឱ្យទៅក្រុមគ្រួសារក្រីក្រគ្មានដីធ្លី សម្រាប់គោលបំណងធ្វើលំនៅដ្ឋាន និងធ្វើកសិកម្ម។
- *អនុក្រឹត្យលេខ ១៤៦ ស្តីពីសម្បទានដីសេដ្ឋកិច្ច (២០០៥)* បង្កើតក្របខ័ណ្ឌច្បាប់ និងបទបញ្ញត្តិសម្រាប់ការផ្តល់ និងការគ្រប់គ្រងដីសម្បទានទ្រង់ទ្រាយធំ ការអភិវឌ្ឍផ្តោតលើទីផ្សារ រួមទាំងតម្រូវដើម្បីដឹកនាំការពិគ្រោះយោបល់ជាសាធារណៈ និងការវាយតម្លៃផលប៉ះពាល់បរិស្ថាន និងសង្គម។
- *អនុក្រឹត្យលេខ ១១៨ ស្តីពីការគ្រប់គ្រងដីរដ្ឋ (ឆ្នាំ ២០០៥)* រឹតបន្តឹងការផ្តល់ដីសម្បទានសេដ្ឋកិច្ចទៅជាដីឯកជនរបស់រដ្ឋ។ ប្រសិនបើ ដីនោះត្រូវបានចាត់ថ្នាក់ជាដីសាធារណៈរបស់រដ្ឋ រដ្ឋត្រូវតែចាត់ថ្នាក់ឡើងវិញជាដីឯកជនរបស់រដ្ឋមុនពេលផ្តល់សម្បទាន។ អនុក្រឹត្យលេខ ១១៨ បង្កើតអាជ្ញាធរ និងស្ថាប័នជាក់លាក់ទទួលខុសត្រូវក្នុងការកំណត់ ចាត់ថ្នាក់ បម្លែង និងចុះឈ្មោះដីរដ្ឋ ផ្តល់នូវមូលដ្ឋានសម្រាប់កិច្ចសហប្រតិបត្តិការអន្តរក្រសួងស្តីពីការកំណត់ការប្រើប្រាស់ និងការគ្រប់គ្រងដីរដ្ឋ និងបញ្ចូលនីតិវិធីមួយចំនួនសម្រាប់ការផ្តល់យោបល់ជាសាធារណៈ។
- *បទបញ្ជាលេខ ៤២ ស្តីពីការកំណត់ ការធ្វើផែនទី និងការចាត់ថ្នាក់ដីរដ្ឋ (២០០៦)* ផ្តល់ការណែនាំលម្អិតសម្រាប់ដំណើរការនៃការកំណត់ ការធ្វើផែនទី និងការចាត់ថ្នាក់ដីរដ្ឋ។ រហូត

មកដល់ពេលនេះ មានកិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងដោយអន្លើប៉ុណ្ណោះក្នុងការអនុវត្តច្បាប់ តាមរយៈការគូសផែនទី និងការចាត់ថ្នាក់ និងការចុះបញ្ជីដីរបស់រដ្ឋដែលបានធ្វើឡើង។

- *សេចក្តីប្រកាសគោលនយោបាយដីធ្លី ឆ្នាំ ២០០៨* បានដាក់ចេញនូវទស្សនៈវិស័យមួយនៃគោលនយោបាយដីធ្លីរបស់នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ដែលរួមបញ្ចូល អភិបាល គ្រប់គ្រង ប្រើប្រាស់ និងចែកចាយដីនៅក្នុងលក្ខណៈសមភាព តម្លាភាព និងប្រកបដោយនិរន្តរភាព ក្នុងគោលបំណង រួមចំណែកដល់ការសម្រេចបាននូវគោលដៅជាតិមួយក្នុងការៈ កាត់បន្ថយភាពក្រីក្រ សន្តិសុខស្បៀង ការពារធនធានធម្មជាតិ និងបរិស្ថាន និងការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចសង្គមតម្រង់ទិសឆ្ពោះទៅរកសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារមួយ។ ជាផ្នែកមួយនៃគោលនយោបាយនេះ គោលនយោបាយរដ្ឋបាលដីធ្លីទទួលស្គាល់សារៈសំខាន់ នៃការអភិវឌ្ឍប្រព័ន្ធរដ្ឋបាលដីសមស្របមួយ ដើម្បីគាំទ្រការដោះស្រាយជម្លោះដីធ្លី និង ការអភិវឌ្ឍ សង្គម និងសេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រទេស។ គោលដៅនៃរដ្ឋបាលដីធ្លីគឺ ៖ ដើម្បីចុះឈ្មោះ កម្មសិទ្ធិឱ្យបានច្បាស់លាស់ និងសិទ្ធិផ្សេងទៀតលើអចលនវត្ថុ (រដ្ឋ និងឯកជន) ដើម្បីធ្វើការផ្ទេរជាផ្លូវការនូវសិទ្ធិទាំងនោះដើម្បីទប់ស្កាត់ និងដោះស្រាយជម្លោះដីធ្លី និង ដើម្បីធានាឱ្យបាននូវភាពអាចជឿជាក់បាន និងប្រសិទ្ធភាពនៃទីផ្សារដីធ្លី។

នៅប្រទេសកម្ពុជាដីត្រូវទទួលបានតាមរយៈការលក់ ការដូរ ការចែកចាយដី ការបន្តមរតក ការជួល អំណោយ និងសម្បទាន។ នៅក្រោមច្បាប់ភូមិបាល បុគ្គលណាមួយដែលបានរស់នៅលើដីដោយសន្តិវិធី គ្មានការតវ៉ាលើដីដែលជាកម្មសិទ្ធិ មិនរាប់បញ្ចូលដីសាធារណៈរបស់រដ្ឋ លើរយៈពេលយ៉ាងហោចណាស់ប្រាំឆ្នាំមុនការប្រកាសឱ្យប្រើច្បាប់នេះ មានសិទ្ធិស្នើសុំប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិលើដីនេះ។ អ្នកដែលបានរស់នៅលើដីជាកម្មសិទ្ធិ នឹងកាន់កាប់រយៈពេលតិចជាង ប្រាំឆ្នាំ អាចនឹងទទួលបានប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិស្ថាពរបន្ទាប់ពីរយៈពេលប្រាំឆ្នាំ។

សិទ្ធិកាន់កាប់ដី ដែលមិនមានវិញ្ញាបនបត្រប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិ គឺត្រូវផ្តល់ភស្តុតាង ដោយលិខិតបញ្ជាក់សិទ្ធិលើកម្មសិទ្ធិ ឬឯកសារផ្សេងទៀត ដែលហៅថាជាប្លង់ទន់។ អភិបាលស្រុកចេញលិខិតបញ្ជាក់សិទ្ធិលើកម្មសិទ្ធិបញ្ជាក់ពីផលប្រយោជន៍ដល់ការកាន់កាប់ និងផ្ទេរ។ ការជួញដូរក្រៅផ្លូវការទាំងនេះមិនត្រូវបានកត់ត្រាទុកនៅការិយាល័យដីធ្លីទេ។ ក្នុងករណីខ្លះ បើទោះជាយ៉ាងណាក្តី អ្នកកាន់ប្លង់ទន់ អាចស្នើសុំដើម្បីឱ្យលិខិតរបស់ពួកគេបម្លែងទៅជាវិញ្ញាបនបត្រប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិវិញ។

កម្ពុជាមានកម្មវិធីផ្តល់កម្មសិទ្ធិដីធ្លីធំៗចំនួនពីរ កម្មវិធីគ្រប់គ្រងដីធ្លី និងរដ្ឋបាល និងកម្មវិធីអនុវិស័យរដ្ឋបាលដី កម្មវិធីទាំងពីរបានបញ្ចប់ទៅក្នុងរយៈពេលដ៏ខ្លី។ កម្មវិធីគ្រប់គ្រងដីធ្លី និងរដ្ឋបាលបានចាប់ផ្តើមប្រតិបត្តិការនៅឆ្នាំ ២០០២ ហើយពីដំបូងគ្រោងផែនការសម្រាប់រយៈពេលប្រាំឆ្នាំ តែរហូតមកដល់ឆ្នាំ ២០០៧ គម្រោងនេះ ត្រូវបានពន្យារសម្រាប់រយៈពេលពីរឆ្នាំបន្ថែមទៀត។ ក្នុងរយៈពេលបន្តគម្រោង កម្មវិធីគ្រប់គ្រងដីធ្លី និងរដ្ឋបាលត្រូវបានបញ្ចប់មុនពេលយ៉ាងឆាប់រហ័សនៅក្នុងកាលៈទេសៈជូរចត់ ក្រោយពីមានការខ្វែងគំនិតគ្នារវាងធនាគារពិភពលោក និង

រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាទាក់ទងនឹងការអនុវត្តគោលនយោបាយនៃគម្រោងតាំងទីលំនៅឡើងវិញ[23]។ គោលដៅរួមនៃគម្រោងនេះ គឺដើម្បីកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រ លើកកម្ពស់ស្ថិរភាពសង្គម និងជំរុញការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ច។ ដើម្បីសម្រេចបាននូវគោលបំណងធំនេះ គម្រោងមានគោលបំណងជាក់លាក់ក្នុងការកែលម្អសន្តិសុខដីធ្លី និងជំរុញការអភិវឌ្ឍទីផ្សារដីធ្លីឱ្យមានប្រសិទ្ធិភាព។ មុនពេលដែលកម្មវិធីនេះបានបញ្ចប់គម្រោងបានចេញប្លង់ដីធ្លីជាង ១,១ លានប្លង់ ភាគច្រើនទៅឱ្យប្រជាជនក្រីក្រនៅតាមជនបទ។

ទោះបីជាការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានសម្រាប់គម្រោងគ្រប់គ្រងដីធ្លី និងរដ្ឋបាលត្រូវបានលុបចោលក៏ដោយ ក៏កម្មវិធីផ្តល់ប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិនៅតែបន្តក្រោមកម្មវិធីអនុវិស័យរដ្ឋបាលដីធ្លី ដែលមានគោលបំណងស្រដៀងគ្នា។ កម្មវិធីអនុវិស័យរដ្ឋបាលដីធ្លីបានបន្តរហូតដល់ វាត្រូវបានផ្អាកយ៉ាងឆាប់រហ័សដោយលោកនាយករដ្ឋមន្ត្រីកម្ពុជាលោក ហ៊ុន សែន នៅថ្ងៃទី ១១ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០១៣ មុនពេល ការបោះឆ្នោតជាតិ ដែលគ្រោងឡើងនៅថ្ងៃទី ២៨ ខែកក្កដា ឆ្នាំ ២០១៣។ កម្មវិធីនេះមិនត្រូវបានគេអនុវត្តន៍ឡើងវិញទេ។ នៅចុងបញ្ចប់នៃកម្មវិធីអនុវិស័យរដ្ឋបាលដីធ្លី មានកម្មវិធីចំនួនពីរបានចុះបញ្ជី ឬ ដែលដំណើរការចុះឈ្មោះបាន ៣,៥ លានក្បាលដី[24]។ នៅចុងឆ្នាំ ២០១៥ ប្រទេសអាល្លឺម៉ង់ ដែលជាដៃគូអន្តរជាតិនៅសល់ចុងក្រោយរបស់ ក្រសួងរៀបចំដែនដីទាក់ទងនឹងគម្រោងសិទ្ធិដីធ្លី បានបញ្ចប់ការគាំទ្ររបស់ខ្លួនដោយលើកឡើងថា «គេមិនអាចរកមតិរួមលើបញ្ហាសំខាន់ៗមួយចំនួន" នេះបើយោងតាម Friedrich Kitschelt រដ្ឋលេខាធិការនៅក្រសួងសហប្រតិបត្តិការ និងការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រទេស អាល្លឺម៉ង់នៅក្នុងលិខិតខែកញ្ញា ឆ្នាំ ២០១៥ ផ្ញើរជូនរដ្ឋមន្ត្រីរៀបចំដែនដី អ៊ឹម ឈុនលឹម[25]។ ក្បាលដីរាប់លាន នៅតែមិនបានចុះបញ្ជី។ យោងតាមទីភ្នាក់ងារ USAID បានគេប៉ាន់ប្រមាណថា វានឹងត្រូវការពេលវេលាប្រមាណ ៣០ ឆ្នាំសម្រាប់ចុះបញ្ជីក្បាលដីដែលនៅសេសសល់[26]។

ដូចបានរៀបរាប់លម្អិតខាងលើ ដំណើរការចែកកម្មសិទ្ធិដីធ្លីជាការបរាជ័យដោយឡែកមួយសម្រាប់ប្រទេសកម្ពុជា។ អ្នកក្រីក្រត្រូវបានគេដកហូតសិទ្ធិរបស់ពួកគេជាប្រព័ន្ធ និង បានរារាំងការទទួលបានប្លង់ដី រាប់ទសវត្សរ៍មកហើយ ឬយូរជាងនេះ។ ស្រដៀងគ្នានេះដែរ កម្មវិធីសម្បទានដីសង្គមកិច្ចមិនបានឈានដល់សក្តានុពលរបស់វាទេ។ ជារួម ការអនុវត្តសិទ្ធិកាន់កាប់ដីធ្លីទន់

[23] World Bank, Statement from the World Bank on Termination by Royal Government of Cambodia of the Land Management and Administration Project, 6 September 2009. http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/EASTASIAPACIFICEXT/CAMBODIAEXTN/0,,contentMDK:22303344~menuPK:293861~pagePK:1497618~piPK:217854~theSitePK:293856,00.html

[24] http://www.finnmap.com/projects/land-titling-program-development-modern-multi-purpose-cadastral-system-lassp/

[25] In Frustration, Germany Ends Key Land Rights Work, Cambodia Daily, February 4, 2016, https://www.cambodiadaily.com/news/in-frustration-germany-ends-land-rights-work-107406/

[26] Cambodia – Property rights and resource governance. USAID Country Profile. Phnom Penh: USAID. http://usaidlandtenure.net/usaidltprproducts/country-profiles/cambodia/cambodia-countryprofile.pdf

ខ្សោយបានធ្វើឱ្យបុគ្គល និងក្រុមដែលមានឥទ្ធិពល អាចទទួលបានការកាន់កាប់ដីធំ ដោយដកចេញគ្រួសារគ្មានដីធ្លីរាប់លាន ឬគ្រួសារគ្មានធ្លីនៅតាមជនបទដែលងាយរងគ្រោះ ។

កំណែទម្រង់ដីធ្លី ឆ្នាំ ១៩៨៩ ត្រូវបានគេរិះគន់ជាញឹកញាប់ សម្រាប់ឥទ្ធិពលអវិជ្ជមានដោយអចេតនា នៅលើស្ត្រីជាមេគ្រួសារ (ដែលមាននិន្នាការមានមនុស្សពេញវ័យតិចជាង) ដោយសារតែការបែងចែកដីកសិកម្មបានឈរលើទំហំគ្រួសារ។ គ្រួសាររបស់ស្ត្រីជាមេគ្រួសារ ជាទូទៅទទួលបានដីតិច និងដីដែលមានគុណភាពទាប កាត់ផ្តាច់លទ្ធភាពចិញ្ចឹមគ្រួសាររបស់ពួកគេ និងរកប្រាក់ចំណូលពីដី។ ស្ត្រីមេម៉ាយ ដោយសារសង្គ្រាមមានដីតិចជាងប្រជាជនទូទៅ ចំពោះអ្នកដែលមានដី ៨៥% មានដីតិចជាង ០,៥ ហិកតា និងជិតពាក់កណ្តាលនៃស្ត្រីមេម៉ាយដោយសារសង្គ្រាមទាំងអស់មិនអាចទទួលបានដីណាមួយទេ[27]។ ការសិក្សាមួយរបស់អង្គការអុកស្វាមបានរកឃើញថា ភាពគ្មានដីធ្លី មានកម្រិតខ្ពស់សម្រាប់គ្រួសារដែលមានស្ត្រីជាមេគ្រួសារ។ នៅក្នុងចំនួនសំណាកអង្កេតរបស់អង្គការអុកស្វាម ម្នាក់ក្នុងចំណោម ៨គ្រួសារ គឺគ្មានដីធ្លី ប៉ុន្តែ តួលេខសម្រាប់គ្រួសារដែលមានស្ត្រីជាមេគ្រួសារ គឺ ២១% ឬម្នាក់ក្នុងចំណោមប្រាំ[28]។ សិទ្ធិដីធ្លី គឺជាបញ្ហាមួយដែលមានផលប៉ះពាល់ផ្ទាល់ចំពោះស្ត្រី។

ការគ្រប់គ្រង និងភាពជាម្ចាស់ធ្លីបានបង្ហាញពីបញ្ហាប្រឈមជាច្រើន។ ខណៈពេលដែលកម្មវិធីសម្បទានដីសេដ្ឋកិច្ចត្រូវបានផ្អាក កម្មវិធីកម្មសិទ្ធិដីធ្លីក៏ផ្អាកដែរ។ ក្របខ័ណ្ឌគោលនយោបាយចាំបាច់ត្រូវមានដើម្បីជួយផ្តល់ប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិ ឱ្យដល់ជនក្រីក្រនៅជនបទ ប៉ុន្តែខ្វះខាតការអនុវត្ត។

៥. ករណីសិក្សា

ក្រុមទីប្រឹក្សាបានកំណត់គំរូចំនួនប្រាំមួយផ្សេងគ្នា នៃការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ដើម្បីចងក្រងជាឯកសារការអនុវត្តល្អបំផុត និងមេរៀនជាក់ស្តែង អំពីរបៀបចូលរួមរបស់កសិករខ្នាតតូច និង ក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ ដើម្បីរៀបចំករណីសិក្សាខាងក្រោមនេះ ក្រុមទីប្រឹក្សាបានសម្ភាសន៍ថ្នាក់ដឹកនាំរបស់ក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មនិមួយៗ ហើយបន្ទាប់មកសម្ភាសន៍ជាមួយក្រុមកសិករចម្រុះ (តាមភេទ និងទំហំនៃការកាន់កាប់ដីធ្លី) ដែលបច្ចុប្បន្នកំពុងចូលរួមចុះកិច្ចសន្យាជាមួយក្រុមហ៊ុនទាំងនោះ។

ករណីសិក្សាដែលត្រូវបានរៀបចំឡើងដូចខាងក្រោមនេះ ៖

- ***ការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាតាមរយៈសហករណ៍កសិកម្ម (គំរូពហុភាគី)*** នៅឆ្នាំ ២០១៣ ក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំរូ បានផ្តួចផ្តើមការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ដែលបានសម្របទៅតាមសកម្មភាពគោលនយោបាយរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាថ្មីៗនេះ។ ក្រុមហ៊ុន អង្គរអាំរូ រំពឹង

[27] Ibid.
[28] Cambodia Gender Assessment – A Fair Share for Women, Asian Development Bank, 2004

ថានឹងមានការចូលរួមយ៉ាងច្រើនរហូតដល់ ៦.០០០ គ្រួសារ មកពីសហករណ៍កសិកម្មយ៉ាងហោចណាស់ចំនួន ១៣។

- *ការធ្វើកសិកម្មស្រូវតាមកិច្ចសន្យាពាក់កណ្ដាលផ្លូវការ (គំរូអន្តរការី)* ក្រុមហ៊ុនអង្គរកសិកម្មរុងរឿង អង្គរកសិកម្មរុងរឿងបានធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាក្នុងទ្រង់ទ្រាយធំមុនដំបូងនៅកម្ពុជានៅពេលដែលក្រុមហ៊ុននេះបង្កើតឡើងជាលើកដំបូងនៅឆ្នាំ ១៩៩៩។ កម្មវិធីកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់ក្រុមហ៊ុនអង្គរកសិកម្មរុងរឿង ឥឡូវធ្វើការដោយផ្ទាល់ជាមួយគ្រួសារចំនួន ៥០.០០០ គ្រួសារ តាមរយៈកិច្ចសន្យាពាក់កណ្ដាលផ្លូវការដោយឈរលើការផ្គត់ផ្គង់ពូជស្រូវ។

- *ការអភិវឌ្ឍគំរូថ្មីសម្រាប់ការធ្វើកសិកម្មស្រូវតាមកិច្ចសន្យា (គំរូពហុភាគី)* នៅក្នុងឆ្នាំ ២០១៤ ក្រុមហ៊ុន ហ្គោដេនរ៉ាយស៍ បានផ្ដួចផ្ដើមកម្មវិធីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាជាមួយសហករណ៍កសិកម្មចំនួនបី ដែលពឹងផ្អែកលើការនាំមកនូវពូជស្រូវថ្មីដែលផ្ដល់ទិន្នផលខ្ពស់។ នៅចុងឆ្នាំ ២០១៥ កម្មវិធីនេះត្រូវបានផ្អាកដោយក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ ដោយសារបញ្ហាចុះបញ្ជីប្រភេទពូជស្រូវ។

- *ការបង្កើតតម្លៃពីផលិតផលហត្ថកម្មក្នុងស្រុក (គំរូមជ្ឈការ)* ក្រុមហ៊ុន កុងហ្វីរ៉ៃល ត្រូវបានបង្កើតឡើងក្នុងគោលបំណងដើម្បីរកប្រាក់ចំណេញ ទន្ទឹមនឹងនោះក៏បង្កើតតម្លៃសម្រាប់ប្រជាជនកម្ពុជានៅតំបន់ជនបទតាមរយៈការធ្វើអាជីវកម្មស្ករត្នោត។ ក្រុមហ៊ុន កុងហ្វីរ៉ៃល តម្រូវឱ្យមានគុណភាពតាមស្តង់ដារតឹងរឹង និងចំណាយខ្ពស់លើការត្រួតពិនិត្យលើគំរូនៃការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់ខ្លួន។

- *ការបង្កើតចំណងទីផ្សារសម្រាប់បន្លែ (គំរូមជ្ឈការ)* ក្រុមហ៊ុនលាស់ថ្មី គឺជាសហគ្រាសសង្គមមួយនៅកម្ពុជា ក្នុងទិសដៅកែលម្អជីវិភាពរស់នៅរបស់កសិករខ្នាតតូចឱ្យប្រកបដោយចីរភាព។ ក្នុងឆ្នាំ ២០១៥ អង្គការបានចាប់ផ្ដើមកម្មវិធីដាំបន្លែតាមកិច្ចសន្យាសាកល្បង ដោយលាស់ថ្មីធ្វើការជាដៃគូជាមួយអង្គការទស្សនៈពិភពលោក ក្នុងគោលបំណងធ្វើឱ្យ កសិករមានសន្តិសុខ និងបណ្ដុះបណ្ដាលឱ្យកសិករហ៊ានទទួលយកហានិភ័យកាន់តែច្រើន។

- *សហករណ៍កសិកម្ម ជាអ្នកបង្កើតទីផ្សារ (គំរូពហុភាគី)* ម្រេចកំពតបានទទួលបានជោគជ័យយ៉ាងខ្លាំងសម្រាប់កម្ពុជា និង ជាគំរូសក្ដានុពលសម្រាប់ផលិតផលហត្ថកម្មផ្សេងទៀត។ សហករណ៍ម្រេចកំពតមានភារកិច្ចបង្កើតទីផ្សារ សម្រាប់ផលិតផលរបស់សមាជិកខ្លួន និងសម្រាប់ការគ្រប់គ្រងការផ្គត់ផ្គង់ម្រេចកំពត។ សហករណ៍ម្រេចកំពត ត្រូវបានទទួលស្គាល់ថា ជាសហករណ៍មួយជោគជ័យបំផុតរបស់ប្រទេសកម្ពុជា និងធ្វើជាគំរូមួយដែលសហករណ៍កសិកម្មអាចដើរតួជាសហការី រវាងក្រុមហ៊ុនកសិកម្ម និងកសិករខ្នាតតូច។

៥.១ កសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាតាមរយៈសហករណ៍កសិកម្ម និងក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំរ៉ូ

ក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំរ៉ូ គឺស្ថិតក្នុងចំណោមក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មកម្ពុជាក្នុងស្រុកធំបំផុត និងដែលបានបង្កើតឡើងដោយល្អបំផុតមួយ។ ក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំរ៉ូត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយគ្រួសារត្រកូលលីក្នុងឆ្នាំ ១៩៦៨ ដែលជាអ្នកបង្កើតរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវមួយនៃរោងម៉ាស៊ីនធំបំផុតនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា និងចាប់ផ្តើមដោយការផ្គត់ផ្គង់ភាគច្រើនទៅទីផ្សារក្នុងស្រុក។ នៅឆ្នាំ ១៩៩៦ ក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំរ៉ូចាប់ផ្តើមនាំចេញដំណាំដូចជា ស្រូវ សណ្តែកសៀង ពោតលឿង និង សណ្តែកបាយទៅកាន់ប្រទេសវៀតណាម និងថៃ។ នៅឆ្នាំ ២០០៩ ក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំរ៉ូបានចាប់ផ្តើមនាំចេញអង្ករកម្ពុជាទៅកាន់ប្រទេសម៉ាឡេស៊ី ចិន សហភាពអឺរ៉ុប ទ្វីបអាហ្វ្រិក និង អាមេរិកខាងជើង។ ដំបូងក្រុមហ៊ុននេះបានផ្តោតលើការធ្វើពាណិជ្ជកម្មអង្ករតាមរយៈអ្នកកែច្នៃផ្សេងទៀត ប៉ុន្តែនៅក្នុងឆ្នាំ ២០១២ ក្រុមហ៊ុនបានបញ្ចប់ការសាងសង់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវដំបូងរបស់ខ្លួន ដែលពេលនោះក្រុមហ៊ុនជាអ្នកនាំអង្ករចេញធំជាងគេទីបួននៅកម្ពុជា។ ឥឡូវ ក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំរ៉ូ ប្រតិបត្តិការលើរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវចំនួនបី។ សរុបក្នុងឆ្នាំ ២០១៥ រោងម៉ាស៊ីនកិនបានចំនួន ៨០.០០០ តោន/ឆ្នាំ ហើយ ១០០ តោន ត្រូវបានផលិតជាបន្ទះគួង និង គុយទាវ។ ក្រុមហ៊ុនសម្រេចបានការលក់សរុបចំនួន ៣២ លានដុល្លារអាមេរិកក្នុងឆ្នាំ ២០១៥ ដោយមានបុគ្គលិក អចិន្ត្រៃយ៍ចំនួន ២៥០ នាក់ និងបុគ្គលិកបណ្តោះអាសន្នចំនួន ៨០ នាក់។ តាមប្រវត្តិប្រតិបត្តិការ របស់ក្រុមហ៊ុន អង្គរអាំរ៉ូ បានផ្តោតលើការទិញស្រូវតាមរយៈបណ្តាញផ្គត់ផ្គង់ដែលជឿទុកចិត្តដែលបានប្រមូលផ្តុំកសិករ។

នៅឆ្នាំ ២០១៣ ក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំរ៉ូបានផ្តួចផ្តើមកម្មវិធីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់ខ្លួនជាលើកដំបូង។ ក្នុងចំណោមកម្មវិធីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាចំនួនប្រាំមួយ ក្រុមទីប្រឹក្សាបានយល់ឃើញថាគំរូរបស់ក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំរ៉ូ គឺជាគំរូមួយដែលសម្របបានល្អបំផុតទៅនឹងគោលនយោបាយរាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា ទាក់ទងទៅនឹងការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា និងសហករណ៍កសិកម្ម។ ដោយមានការគាំទ្រដំបូងពីអង្គការ GIZ ក្រុមហ៊ុន អង្គរអាំរ៉ូ បានបង្កើតដៃគូជាមួយសហករណ៍កសិកម្មដែលបានជ្រើសរើស នៅក្នុងខេត្តព្រះវិហារ ជាតំបន់មួយនៃប្រទេសកម្ពុជាដែលមានការកាប់បំផ្លាញព្រៃឈើ និងការពង្រីកដីកសិកម្មយ៉ាងលឿនក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយនេះ។ នៅក្រោមកម្មវិធីនេះ ក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំរ៉ូ ចូលរួមជាដៃគូផ្ទាល់ជាមួយសហករណ៍កសិកម្ម ដើម្បីផ្តល់វិញ្ញាបនបត្រស្រូវសរីរាង្គ។ កិច្ចសន្យារវាងក្រុមហ៊ុន អង្គរអាំរ៉ូ និងសហករណ៍កសិកម្មចុះលក្ខខណ្ឌលើការដៅបរិមាណ និងគុណភាពនៃស្រូវដែលត្រូវផ្គត់ផ្គង់។ ក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំរ៉ូ បានបង់ថ្លៃទៅឱ្យសហករណ៍កសិកម្មដោយផ្ទាល់ ហើយបន្ទាប់មក សហករណ៍កសិកម្មបង់ទៅឱ្យកសិករដោយដកថ្លៃសេវាកម្មប្រហែល ២០-៣០ រៀល/គ.ក។

ក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំរ៉ូ ផ្តល់ពូជស្រូវផ្ការំដួល ដែលមានគុណភាពខ្ពស់ ដែលក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ បានចុះបញ្ជីជាប្រភេទពូជអង្ករផ្កាម្លិះ ដែលសមស្របទៅនឹងលក្ខខណ្ឌដាំដុះនៅតំបន់ខ្ពង់រាបក្នុងខេត្តព្រះវិហារ។ ក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំរ៉ូបានទិញពូជពីក្រុមហ៊ុនលក់ពូជ AQIP ដែលជាក្រុមហ៊ុនរកប្រាក់ចំណេញមួយ សហការជាមួយវិទ្យាស្ថានស្រាវជ្រាវ និងអភិវឌ្ឍន៍កសិកម្មកម្ពុជាគ្រប់គ្រងដោយរដ្ឋ ដែលជាក្រុមហ៊ុនផ្គត់ផ្គង់គ្រាប់ពូជដែលទទួលបានជោគជ័យតែមួយគត់

របស់ប្រទេសកម្ពុជា។ ក្រុមហ៊ុន AQIP ត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយគម្រោងកែលម្អគុណភាពកសិកម្ម ដែលផ្តល់មូលនិធិដោយប្រទេសអូស្ត្រាលី។ ក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំងក៏ផ្តល់មូលនិធិលើវិញ្ញាបនបត្រសរីរាង្គរបស់ក្រុមហ៊ុនអេកូសឺរ ដល់កសិករដែលជាសមាជិកនៃកម្មវិធីនេះតាមរយៈសហករណ៍កសិកម្ម។ ក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំង មានដៃគូកំពុងបន្តមួយជាមួយឧត្តមក្រុមប្រឹក្សាសេដ្ឋកិច្ចជាតិ និងសមាគមកសិកម្មសរីរាង្គកម្ពុជា ដែលផ្តល់ការគាំទ្រដល់សហករណ៍កសិកម្ម និងផ្តល់សេវាផ្សព្វផ្សាយការធ្វើកសិកម្មសរីរាង្គទៅឱ្យកសិករ។

ក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំងសន្យាទិញស្រូវលើតម្លៃដែលបានកំណត់ ឬ ១៥-៣០% បន្ថែមលើតម្លៃទីផ្សារសម្រាប់ស្រូវស្រដៀងគ្នាទៅតាមកិច្ចសន្យា។ លើសពីនេះទៀត ក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំងចេញថ្លៃសម្រាប់ការដឹកជញ្ជូនស្រូវទៅរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវរបស់ខ្លួននៅខេត្តបាត់ដំបង។

កម្មវិធីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់ក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំង បានចាប់ផ្តើមជាមួយសហករណ៍កសិកម្មចំនួនប្រាំ ដែលមានសមាជិកចំនួន ៨០០ គ្រួសារ ហើយបន្ទាប់មកបានពង្រីកដល់សហករណ៍កសិកម្មចំនួនប្រាំបីនៅឆ្នាំបន្ទាប់ និងឈានដល់សហករណ៍ចំនួន ១៣ នៅឆ្នាំ ២០១៥ ដែលមានសមាជិកចំនួន ២.០០០ គ្រួសារ។ កម្មវិធីនេះមានគោលបំណងពង្រីកឱ្យដល់ ៦.០០០ គ្រួសារនៅក្នុង ឆ្នាំ ២០១៦ និង ៨.០០០ គ្រួសារនៅឆ្នាំ ២០២០។ អត្រានៃការពង្រីកនេះត្រូវបានកំហិតជាចម្បង ដោយសារតម្រូវការដើម្បីបញ្ជាក់ដីស្រែជាដីសរីរាង្គ។ នៅឆ្នាំ ២០១៤ សហករណ៍កសិកម្មទាំងប្រាំបី ដែលក្រោយមកជាដៃគូរបស់ក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំង បានចុះកិច្ចព្រមព្រៀងមួយជាមួយក្រុមហ៊ុនក្នុងការផលិត និងផ្គត់ផ្គង់ស្រូវសរីរាង្គបានចំនួន ១.៨០០ ទៅ ២.៣០០ តោន។ ជាចុងក្រោយជិត ១.៥០០ តោន នៃស្រូវគុណភាពខ្ពស់បញ្ជាក់ថាសរីរាង្គ (១៨,៦% តិចជាងកិច្ចព្រមព្រៀង) ត្រូវបានផ្គត់ផ្គង់ទៅឱ្យក្រុមហ៊ុន។ ស្រូវសរីរាង្គត្រូវបានលក់ក្នុងតម្លៃចន្លោះពី ១.៤៥០ រៀល ទៅ ១.១៧០ រៀល/គ.ក អាស្រ័យលើ គុណភាព (តម្លៃជាមធ្យមគឺ ១.២៥៣,៥៣ រៀល/គ.ក)។ សហករណ៍កសិកម្មទាំងប្រាំបីទទួលបាន ប្រាក់ចំណូលសរុប ១.៨៣៧.២៩៤.៥៣០ រៀល (ប្រមាណជា ៤៥៩.០០០ដុល្លារ) និងប្រាក់រង្វាន់ដែលមានតម្លៃ ៦៥.០០០ដុល្លារ បើប្រៀបធៀបនឹងអង្ករដែល មានគុណភាពប្រហាក់ប្រហែលគ្នា។ នៅឆ្នាំ ២០១៥ សហករណ៍កសិកម្មចំនួន ១៣ បានចុះកិច្ច ព្រមព្រៀងមួយជាមួយក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំង ដើម្បីផលិត និងផ្គត់ផ្គង់ស្រូវសរីរាង្គចំនួន ៥.០០០ តោន ដែលអនុលោមតាមបទដ្ឋានរបស់សហគមន៍អឺរ៉ុប និងសហរដ្ឋអាមេរិក ទៅឱ្យក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំង (ស្រូវក្រអូប ២.៥០០ តោន និងស្រូវស ៣.៥០០ តោន) ។ ក្នុងឆ្នាំ ២០១៥ សហករណ៍កសិកម្ម បានផ្គត់ផ្គង់ជិត ៤.០០០ តោន (តិចជាង ២០% នៃកិច្ចព្រមព្រៀង) នៃស្រូវសរីរាង្គចំនួន ៥.០០០ តោន ក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀងទៅឱ្យក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំង។ ស្រូវសរីរាង្គត្រូវបានលក់ក្នុងតម្លៃចន្លោះពី ១.២៦០ ទៅ ១.៥១០ រៀល/គ.ក អាស្រ័យលើគុណភាព (តម្លៃមធ្យមគឺ ១.៣៨៥ រៀល/គ.ក)។ សហករណ៍កសិកម្មទាំង ១៣ ដែលផ្គត់ផ្គង់ស្រូវសរីរាង្គបានរកប្រាក់ចំណូលដុលសរុបចំនួន ៥.៦០០.០០០.០០០ រៀល (ប្រហែល ១.៤០០.០០០ ដុល្លារ) និងប្រាក់រង្វាន់មានតម្លៃ ៣៦០.០០០ដុល្លារ បើធៀបទៅនឹងអង្ករដែលមានគុណភាព ប្រហាក់ប្រហែលគ្នា។

ក្រុមទីប្រឹក្សាបានសម្ភាសន៍កសិករចំនួន ១៥ នាក់ ដែលចូលរួមក្នុងកម្មវិធីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់ក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំរ៉ូ។ កសិករទាំងអស់បានរាយការណ៍ថាពួកគេបានទទួលការបណ្តុះបណ្តាលពីក្វាំ ក្រោមគម្រោងរបស់ឧត្តមក្រុមប្រឹក្សាសេដ្ឋកិច្ចជាតិ។ គ្មានកសិករណាមួយមានប្លង់រឹងសម្រាប់ដីកសិដ្ឋានរបស់ពួកគេឡើយ។ ឆ្លើយតបទៅនឹងសំណួរដែលថា តើក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មចូលចិត្តធ្វើការជាមួយបុរស ឬ ស្រ្តីជាង ត្រូវបានចែកដាច់ពីគ្នា ដោយស្រ្តីទាំងអស់និយាយថា ពួកគេចង់ធ្វើការជាមួយស្រ្តីជាង ហើយបុរសទាំងអស់និយាយថា ពួកគេចង់ធ្វើការជាមួយបុរសជាង។ មានតែកសិករចំនួនពាក់កណ្តាលប៉ុណ្ណោះ (ភាគច្រើនជាស្រ្តី) ដែលបានសម្ភាសន៍ដឹងថាអ្នកទិញស្រូវចុងក្រោយរបស់ពួកគេគឺក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំរ៉ូ។

កសិករទាំងអស់បានរាយការណ៍ថា ពួកគេបានខ្ចីប្រាក់ពីសហករណ៍កសិកម្មរបស់ពួកគេពីមួយ ឬពីរលានរៀល (២៥០/៥០០ដុល្លារ) ដែលត្រូវបានប្រើជាចម្បងដើម្បីចំណាយ សម្រាប់ប្រេងឥន្ធនៈ និងកម្លាំងពលកម្ម។ ប្រាក់ពីរលានរៀលអាចខ្ចីបាន ប្រសិនបើអ្នកខ្ចីចង់ដាក់ប្លង់ផ្ទះរបស់ពួកគេជាវត្ថុបញ្ចាំ។ អត្រាការប្រាក់គឺ ២,៥% ក្នុងមួយខែ ដោយខ្ចីបានរយៈពេលមួយឆ្នាំ។ ជាចុងក្រោយ កសិករទាំងអស់បានរាយការណ៍ថា ពួកគេមិនចង់ឱ្យកូនរបស់ពួកគេ បន្តធ្វើការជាកសិករទេ។

កសិកររាយការណ៍ពីទិន្នផលស្រូវផ្សេងៗគ្នា ចាប់ពី ០,២៥ ទៅ ២,៥ តោន ក្នុងមួយ ហិកតា តែទោះជាយ៉ាង កសិករភាគច្រើនបាននិយាយថា ពួកគេទទួលបានប្រហែលមួយតោន ក្នុងមួយហិកតា។ កសិករជាច្រើនបានលើកឡើងពីកង្វះកម្លាំងពលកម្ម ជាកត្តាសំខាន់ដែលនាំឱ្យទិន្នផលទាបជាងការរំពឹងទុក។ កសិករជាទូទៅអាចលក់បានតម្លៃប្រមាណ ១.២៥០ រៀល/គ.ក អាស្រ័យលើគុណភាពស្រូវរបស់ពួកគេ។ ក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំរ៉ូកំណត់គុណភាពបួនប្រភេទជាមុន។ ស្រូវដែលបានបញ្ជាក់ថាជាសរីរាង្គបានទទួលតម្លៃបន្ថែមពី ១២៥ រៀល/គ.ក ទៅ ២៦០ រៀល/គ.ក អាស្រ័យលើការចាត់ថ្នាក់គុណភាព។

ទោះជាមានភាពផ្សេងគ្នានៃទិន្នផលស្រូវ កសិករទាំងអស់បានរាយការណ៍ថា ពួកគេមានការសប្បាយចិត្តជាមួយនឹងកម្មវិធីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់ក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំរ៉ូ។ នៅពេលចាប់ផ្តើមកម្មវិធីកសិករមួយចំនួនបានរាយការណ៍ថា អ្នកជិតខាងភាគច្រើនមានការស្ទាក់ស្ទើរ និងចង់ឃើញបទពិសោធន៍របស់កសិករផ្សេងទៀតមុនពេលគេចូលរួម។ សូម្បីតែកសិករដែលបានចូលរួម នៅក្នុងកម្មវិធីនេះកាលពីដំបូងក៏មានការសង្ស័យ ហើយមិន បានដាក់ដីស្រែទាំងអស់របស់ពួកគេចូលឡើយ។ ទោះជាយ៉ាងណា បន្ទាប់ពីរយៈពេលពីរឆ្នាំនៃការទទួលបានជោគជ័យក្នុងការផលិត និងតម្លៃខ្ពស់មកមានកសិករកាន់តែច្រើន កំពុងចង់ចូល រួមកម្មវិធីនេះ ហើយអ្នកដែលជាសមាជិកស្រាប់ចង់បង្កើនទំហំដីរបស់ពួកគេ ដើម្បីបង្កើនសមត្ថភាពនៃការផលិត។

ជារួម កម្មវិធីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់ក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំរ៉ូ គឺជាជោគជ័យមួយសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំរ៉ូ សហករណ៍កសិកម្ម និងកសិករនៅក្នុងកម្មវិធីនេះ។ ក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំរ៉ូអាចបង្កើតជម្រើសមួយនៃការផ្គត់ផ្គង់ស្រូវសរីរាង្គដែលមានគុណភាពខ្ពស់។ ជំហររបស់សហករណ៍

កសិកម្មត្រូវបានពង្រឹងដោយកម្មវិធីនេះ ហើយសមត្ថភាពក្នុងការផ្តល់សេវាដល់សមាជិករបស់ខ្លួនត្រូវបានពង្រីក។ កសិករ បានទទួលប្រយោជន៍ពីអ្នកទិញដែលមានស្ថេរភាពមួយជាមួយនឹងការផ្តល់តម្លៃខ្ពស់។ ក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំរ៉ូ ជាក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មដែលបានសម្ភាសន៍តែមួយគត់ដែលបានរាយការណ៍ថាការដាក់ចេញនូវច្បាប់ស្តីពីសហករណ៍កសិកម្ម និង ការបំភ្លឺនៃបទប្បញ្ញត្តិនៃការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាមានសារៈសំខាន់ ចំពោះក្រុមហ៊ុនក្នុងការចូលរួមដោយផ្ទាល់ជាមួយសហករណ៍កសិកម្ម។ កម្មវិធីក៏បានទទួលប្រយោជន៍ពីការផ្តោតលើការបញ្ជាក់វិញ្ញាបនបត្រស្រូវសរីរាង្គដែលអនុញ្ញាតឱ្យក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំរ៉ូ ទទួលបានប្រាក់ចំណេញខ្ពស់ ដែលអាចបញ្ជូនមួយផ្នែកទៅឱ្យកសិករ។ ជាចុងក្រោយ កម្មវិធីក៏បានទទួលផលប្រយោជន៍ ពីការផ្តោតលើខេត្តព្រះវិហារ ដែលមិនមែនជាតំបន់សម្រាប់ដំណាំស្រូវ។ ម្យ៉ាងទៀត ក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំរ៉ូអាចមានការប្រកួតប្រជែងតិចជាមួយអ្នកទិញផ្សេងទៀត។ លើសពីនេះទៀត កសិករនៅខេត្តព្រះវិហារ មានទំនោរក្លាយជាអ្នកដែលមានដីធំ ដោយសារតែពួកគេភាគច្រើនរស់នៅលើដីព្រៃដែលទើបតែសម្អាតថ្មីៗ។

ការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់ក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំរ៉ូ ហាក់ដូចជាគំរូដែលទទួលបានជោគជ័យមួយសម្រាប់ទស្សនៈទានរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាក្នុងការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា។ ទោះជាយ៉ាងណា ក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំរ៉ូ ក៏បានវិនិយោគលើការខិតខំប្រឹងប្រែងយ៉ាងសន្ធឹកសន្ធាប់ ក្នុងការបង្កើតកម្មវិធីនេះ។ លើសពីនេះទៅទៀត ក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំរ៉ូ លើគ្រប់ចំណុចទាំងអស់ជាក្រុមហ៊ុនមួយដែលមានការគ្រប់គ្រងល្អ។ ទោះបីជា កម្មវិធីនេះផ្គត់ផ្គង់បានតែមួយភាគតូចនៃទំហំប្រចាំឆ្នាំ របស់ក្រុមហ៊ុនក៏ដោយវាហាក់ដូចជានៅមានលទ្ធភាពខ្ពស់ក្នុងការពង្រីកបន្ថែមរបស់ក្រុមហ៊ុនទៀត។

តារាងទី ៥ ៖ សមាជិកកម្មវិធីកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់ក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំរ៉ូ

ឈ្មោះ	ភេទ	អាយុ	ទំហំគ្រួសារ	ទំហំដីជាប់កិច្ចសន្យា (ហិត)	ប្រាក់ចំណូលឆ្នាំ២០០៥ (ដុល្លារ)
អ៊ិន ស្តើង	ស្រី	៤៥	១១	៧,៥	២.១២៥
ផុង សុភី	ស្រី	២៨	៤	៥,០	១.៧៨០
ឃី សុខុម	ស្រី	៥១	៥	២,៥	១.៦២៥
តី ឃឹម	ស្រី	៥០	៤	៤,០	៣២៥
សយ ឃាង	ស្រី	៣៣	៣	៣,៥	៨៧៥
យ៉ុង សុគាន	ប្រុស	៣៧	៦	២,០	៦២០
កង រំដួល	ប្រុស	៣៨	១១	១,០	៣២៤
វ៉ា សារ៉ាង	ស្រី	៦២	៤	២,០	២៥០
សុត ប៉ាន	ប្រុស	៣១	៤	២,៥	១.៧៥០
សយ រឿង	ស្រី	៤០	៦	១,៥	១.២៤០
ដួង ខាន	ស្រី	៥២	៤	២,០	៧៩៤

ម៉ៃ សៀម	ប្រុស	៣០	៤	២,៥	៩៣៤
ចាន់ វ៉ាន់លីន	ស្រី	៤៨	៦	២,០	១.៧៥០
យឹម ណាំង	ស្រី	៥៧	៦	៣,០	១.៧៥០
ឈុន អេង	ស្រី	៤៨	៦	១,០	៥៩៧

៥.២ កសិកម្មស្រូវតាមកិច្ចសន្យាពាក់កណ្តាលផ្លូវការ ក្រុមហ៊ុនអង្គរកសិកម្មរុងរឿង

អង្គរកសិកម្មរុងរឿងបានកិនស្រូវនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាចាប់តាំងពីឆ្នាំ ២០០០ បញ្ជាក់ថាជារោងម៉ាស៊ីនមួយ ក្នុងចំណោមរោងម៉ាស៊ីនដែលធ្វើប្រតិបត្តិការកិនស្រូវ យូរជាងគេបំផុតនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ ក្រុមហ៊ុនត្រូវបានស្គាល់ថា ជាអ្នកផ្តើមគំនិតនៃការធ្វើកសិកម្មស្រូវតាមកិច្ចសន្យានៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ដោយបានចាប់ផ្តើមកម្មវិធីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា មុនពេលដំណើរការរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវរបស់ខ្លួនទៅទៀត។ អង្គរកសិកម្មរុងរឿងមានប្រវត្តិផ្តោតជាពិសេសលើការទិញ និងកិនស្រូវពូជជាក់លាក់នៃស្រូវក្រអូប ឈ្មោះនាងម្លិះ។ មុនពេលក្រុមហ៊ុនត្រូវបានបង្កើតឡើង ស្ថាបនិករបស់អង្គរកសិកម្មរុងរឿងបានស្រាវជ្រាវ និងបានបំបែកពូជស្រូវនាងម្លិះចេញពីពូជរាប់រយដែលត្រូវបានគេដាំដុះនៅក្នុងស្រុក និងដាំដុះក្រៅផ្លូវការនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ ក្រោយមក ការចង់បាននិងតម្លៃម៉ាកនៃស្រូវនាងម្លិះបានកើនឡើង ហើយមានរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវផ្សេងទៀតបានព្យាយាមធ្វើទីផ្សារផលិតផលរបស់ពួកគេជានាងម្លិះដែរ។ ក្នុងបំណងការពារម៉ាករបស់ខ្លួន និងមិនព្រួយបារម្ភលើស្តង់ដារគុណភាពទាបជាងរោងម៉ាស៊ីនកិនផ្សេងទៀតនៅឆ្នាំ ២០១២ ក្រុមហ៊ុនបានទទួលសិទ្ធិផ្តាច់មុខពីក្រសួងពាណិជ្ជកម្មកម្ពុជា ដើម្បីដាក់ឈ្មោះអង្គរនាងម្លិះរបស់ខ្លួន។

កម្មវិធីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់ក្រុមហ៊ុនអង្គរកសិកម្មរុងរឿង ផ្អែកលើគំរូអន្តរការីដែលក្រុមហ៊ុនមានការរៀបចំកិច្ចសន្យាផ្លូវការជាមួយអន្តរការីជាច្រើន ដែលអ្នកទាំងនោះបន្ទាប់មកទៅចុះកិច្ចសន្យាក្រៅផ្លូវការជាមួយកសិករជាច្រើន។ អ្នកគ្រប់គ្រងរបស់ក្រុមហ៊ុនបាននិយាយថា កសិករបានប្រមាណ ៥០.០០០ គ្រួសារ កំពុងធ្វើការជាមួយ "សមាគមកសិកម្មអង្គរ" ប៉ុន្តែ ក្រុមហ៊ុនមិនបានរក្សាការកត់ត្រាសមាជិកភាពនៅកម្រិតថ្នាក់ឃុំទេ ហើយដូចការពន្យល់ដូចខាងក្រោម កសិករ ទាំងនេះភាគច្រើនឈប់មានទំនាក់ទំនងជាមួយ អង្គរកសិកម្មរុងរឿងទៀតហើយ។ ក្រុមហ៊ុន បានបង្កើតសមាគមឃុំដើម្បីជួយពង្រឹងកិច្ចសន្យា។ សមាគមឃុំនិមួយៗ មានប្រធានម្នាក់ អនុប្រធានម្នាក់ និងប្រធានភូមិ។ ប្រធាន និងអនុប្រធាន ត្រូវបានបណ្តុះបណ្តាលដោយក្រុមហ៊ុន ដើម្បីយល់ពីបច្ចេកទេសមូលដ្ឋាន នៃការធ្វើកសិកម្មសរីរាង្គ និងការធ្វើកសិកម្មស្រូវនាងម្លិះ។ អង្គរកសិកម្ម រុងរឿងបញ្ជូនគោលនយោបាយរបស់ខ្លួនតាមរយៈសមាគម និងផ្តល់សេវាផ្សព្វផ្សាយតាមរយៈ ភ្នាក់ងាររបស់ខ្លួន។

នៅក្នុងកម្មវិធីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់ក្រុមហ៊ុនអង្គរកសិកម្មរុងរឿង ក្រុមហ៊ុនគ្រប់គ្រងការចែកចាយពូជស្រូវនាងម្លិះតាមរយៈ "កម្ចី" ដល់សមាជិកសមាគមកសិកម្មអង្គរ និងធានា

តម្លៃទាបបំផុត ៥០០ រៀល/គ.ក សម្រាប់ស្រូវនាងម្លិះ (សម្គាល់តម្លៃទាបបំផុតមិនមានការផ្លាស់ប្តូរចាប់តាំងពីពេលចាប់ផ្តើមកម្មវិធីដែលមានរយៈពេលជាង ១៥ ឆ្នាំមកហើយ)។ ក្រុមហ៊ុនផ្តល់ពូជនាងម្លិះចំនួន ៤០ គ.ក សម្រាប់ស្រែទំហំ ១ ហិកតា។ ពូជនាងម្លិះត្រូវបានផលិតឡើងវិញ ដែលទិញពីកសិករជឿទុកចិត្តបំផុតរបស់ក្រុមហ៊ុន។ ក្នុងអំឡុងពេលប្រមូលផល ខែវិច្ឆិកា ដល់ ខែធ្នូ ក្រុមហ៊ុនអង្គរកសិកម្មរុងរឿង ទិញស្រូវនាងម្លិះពីកសិករ ដែលបានតម្រូវឱ្យបង់ប្រាក់សម្រាប់ដឹកស្រូវទៅឱ្យរោងម៉ាស៊ីន។ ក្រុមហ៊ុនធ្វើការ "កាត់" ទាបបំផុតនៃទម្ងន់ស្រូវដែលស្មើនឹងកម្ចីពូជជាសំណងសម្រាប់ពូជស្រូវដែលបានផ្តល់ឱ្យ។ កសិករ ដែលមិនបានលក់ស្រូវរបស់ខ្លួនទៅឱ្យក្រុមហ៊ុន ត្រូវសងថ្លៃពូជដែលពួកគេបានទទួល។ ទោះជាយ៉ាងណា មកដល់ពេលនេះតាំងពីមានស្រូវនាងម្លិះច្រើន ប្រការនេះមិនត្រូវបានគេពង្រឹងទៀតទេ។ លើសពីនេះទៀត នៅពេលប្រមូលផលក្រុមហ៊ុនអង្គរកសិកម្មរុងរឿងបង់កម្រៃជើងសារ ២០ រៀល/គ.ក នៃស្រូវរបស់សមាជិកសមាគមកសិកម្មអង្គរទៅឱ្យ មេឃុំផ្ទាល់ជាថ្នូរនឹងការខិតខំប្រឹងប្រែងរបស់គាត់ ក្នុងការរៀបចំកសិករក្នុងឃុំ។

ក្រុមហ៊ុនអង្គរកសិកម្មរុងរឿងបានកំណត់ថា កសិករមិនគួរប្រើថ្នាំសម្លាប់សត្វល្អិត និងជីគីមីទេ ប៉ុន្តែ ក្រុមហ៊ុនមិនបានបញ្ជាក់ផ្ទាល់លើផលិតផលរបស់ខ្លួនថាជាផលិតផលសរីរាង្គ ឬមិនប្រើសារធាតុគីមីទេ ហើយមានការត្រួតពិនិត្យតិចតួចលើការប្រើប្រាស់ពិតប្រាកដនៃសារធាតុគីមីពីព្រោះគ្មានការតាមដានដោយផ្ទាល់លើការប្រើប្រាស់របស់ពួកគេ។ ក្រុមហ៊ុននេះមានប្រវត្តិផ្តោតជាសំខាន់លើការទិញមកពីខេត្តកំពង់ស្ពឺ ប៉ុន្តែក្រុមហ៊ុនក៏ទិញមកពីខេត្តជិតខាងផ្សេងទៀតដែរ។ ដីមួយភាគធំនៃខេត្តកំពង់ស្ពឺ គឺជាខ្ពង់រាបខ្ពស់ដែលជាកន្លែងដែលជាលក្ខខណ្ឌដាំដុះល្អសម្រាប់ប្រភេទស្រូវផ្កាម្លិះ។ ដោយសារធារាសាស្ត្រនៅក្នុងខេត្តមានកម្រិត ដែលកសិករស្ទើរតែទាំងអស់អាចធ្វើបានតែស្រូវវស្សាមួយរដូវតែប៉ុណ្ណោះ។

ក្នុងរយៈពេលជាង ១៥ ឆ្នាំមកហើយ ការដាំដុះប្រភេទស្រូវនាងម្លិះរបស់ក្រុមហ៊ុនអង្គរកសិកម្មរុងរឿងបានពង្រីកយ៉ាងខ្លាំង។ អ្នកគ្រប់គ្រងក្រុមហ៊ុនបានឱ្យដឹងថា ស្រូវនាងម្លិះប្រមាណ ១០០.០០០ ទៅ ២០០.០០០ តោន ត្រូវបានផលិតជារៀងរាល់ឆ្នាំ។ បច្ចុប្បន្ននេះក្រុមហ៊ុនអង្គរកសិកម្មរុងរឿង មិនមានធនធានដើម្បីទិញស្រូវនាងម្លិះដែលផលិតឡើង ដោយសមាជិក សមាគមកសិកម្មអង្គរទាំងអស់ទេ។ ដោយសម្ពាធលើប្រកួតប្រជែងសម្រាប់ស្រូវមានការកើនឡើង ហើយក្រុមហ៊ុន អង្គរកសិកម្មរុងរឿងបានពង្រីកសមត្ថភាពកិននៃរោងម៉ាស៊ីនរបស់ខ្លួន ក្រុមហ៊ុនមិនអាចរក្សាការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ដោយផ្អែកលើខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់បានឡើយ។ ដើម្បីឱ្យប្រតិបត្តិការរបស់ខ្លួនទៅរលូន ហើយដោយសារតែការរក្សាកម្មវិធីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យានៅក្រៅផ្លូវការកាន់តែធំស្មុគស្មាញ និងគ្មានការរៀបចំ គឺស្រូវដែលបានកិនប្រហែលតែពាក់កណ្តាលប៉ុណ្ណោះដែលជានាងម្លិះ។ ក្រុមហ៊ុនអង្គរកសិកម្មរុងរឿងប៉ាន់ប្រមាណថា មានស្រូវប្រហែលតែដប់ភាគរយប៉ុណ្ណោះ ដែលបានទិញតាមរយៈកម្មវិធីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ហើយចំនួននៅសល់ទិញពីឈ្មួញ និងអ្នកប្រមូល។ សូម្បីតែស្រូវនាងម្លិះភាគច្រើន ឥឡូវនេះក៏ទិញពីឈ្មួញ និងអ្នកប្រមូលទិញជាជាង តាមរយៈកម្មវិធីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា។

ក្រុមទីប្រឹក្សាបានជួបជាមួយកសិករចំនួន ១៤ នាក់ នៃ "សមាគមកសិកម្មអង្គរ" នៅក្នុងភូមិចំនួនពីរ។ ភូមិទាំងពីរនេះនៅក្នុងឃុំព្រះស្រែ ស្រុកឧដុង្គ ខេត្តកំពង់ស្ពឺ។ ក្រុមទីប្រឹក្សាបានជួបជាមួយកសិករនៅក្នុង ភូមិក្បាលអូ ចំនួន ១០ នាក់ និងកសិករចំនួន ៤ នាក់ នៅក្នុងភូមិត្រពាំងសង្កែ។ ក្នុងចំណោមកសិករទាំងអស់ គ្មានអ្នកណាម្នាក់និយាយថា ពួកគេមានប្លង់កម្មសិទ្ធដីទេ។ ការកាន់កាប់ដីសរុបរបស់កសិករទាំង ១៤ នាក់ មានចាប់ពី ៤ ហិកតា ចុះមកត្រឹម ១ ហិកតា។ ដីដែលប្រើដើម្បីធ្វើស្រូវនាងម្លិះមានចន្លោះ ២-៣ ហិកតា មកត្រឹមកន្លះហិកតា។ ក្រុមទីប្រឹក្សាបានជួបជាមួយស្ត្រីជាកសិករចំនួនប្រាំបីនាក់។ ទស្សនៈលើថាតើក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មចូលចិត្តធ្វើការជាមួយបុរសជាង ឬស្ត្រីជាងមានការលាយឡំគ្នា កសិករស្ត្រីទាំងអស់និយាយថា ពេញចិត្តស្ត្រីជាង ហើយកសិករបុរសបាននិយាយថា ពួកគេបានធ្វើការច្រើនស្មើរតែទាំងអស់ ឬ ថាមិនសំខាន់។ គ្មានកសិករណាម្នាក់និយាយថា ចង់ឱ្យកូនរបស់ពួកគេក្លាយជាកសិករទេ ប៉ុន្តែកសិករមួយចំនួនមិនរំពឹងថាពួកគេនឹងមានជម្រើសផ្សេងទៀតទេ។

កសិករភូមិក្បាលអូរ បានចាប់ផ្តើមកិច្ចសន្យាជាមួយ ក្រុមហ៊ុនអង្គរកសិកម្មរុងរឿងនៅ ឆ្នាំ ២០០០។ កម្រិតនៃការជឿទុកចិត្តគ្នាទៅវិញទៅមកខ្ពស់ត្រូវបានកើតឡើងរវាង អង្គរកសិកម្មរុងរឿង ប្រធានសហគមន៍ និងកសិករក្នុងភូមិ។ ស្រូវបានពីសហគមន៍នេះត្រូវបានជ្រើសយក និងរក្សាទុកសម្រាប់ការចែកចាយជាគ្រាប់ពូជដល់កសិករផ្សេងទៀត របស់ក្រុមហ៊ុនអង្គរកសិកម្មរុងរឿង។ ក្នុងចំណោមកសិករក្នុងភូមិអស់ កសិករទាំង ១០០ គ្រួសារ ធ្វើស្រូវនាងម្លិះ ជាប់កិច្ចសន្យា។ ប្រហែលជា ៧០% នៃផលិតកម្មស្រូវគឺនាងម្លិះ ហើយនៅសល់ ៣០% គឺប្រភេទស្រូវសម្រាប់ទុកហូបក្នុងគ្រួសារ។ កសិករបង្កើតបានជាសហគមន៍មូលដ្ឋាន ដើម្បីធ្វើការជាមួយក្រុមហ៊ុន អង្គរកសិកម្មរុងរឿង ក្រោមការដឹកនាំរបស់ប្រធានឃុំ។ ប្រធានឃុំព្រះស្រែ លោក ខូយ ហ៊ិន ដែលរស់នៅក្នុង ភូមិក្បាលអូរ គ្រប់គ្រងកសិករសរុបចំនួន ១៨ ភូមិផ្សេងគ្នាដែលធ្វើស្រូវនាងម្លិះ សម្រាប់ ក្រុមហ៊ុនអង្គរកសិកម្មរុងរឿងដែរ។ គាត់បាននិយាយថាពួគាត់មិនមានផែនការដើម្បីចុះឈ្មោះ សហគមន៍នៅក្រសួង កសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ ដើម្បីក្លាយជាសហករណ៍ កសិកម្មទេ។ ក្នុងឆ្នាំ២០១៥ កសិករភូមិក្បាលអូររកចំណូលបានប្រមាណជា ១.៥០០ រៀល/គ.ក សម្រាប់ស្រូវ ដែលបានបញ្ជូនទៅលក់នៅរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវរបស់ក្រុមហ៊ុនអង្គរកសិកម្មរុងរឿង។ ចាប់តាំងពីឆ្នាំ២០១៥ មកការទូទាត់ត្រូវបានធ្វើឡើងដោយផ្ទាល់តាមរយៈធនាគារអេស៊ីលីដា សាខាស្រុកឧដុង្គដែលនៅជិតភូមិ។ ក្រុមហ៊ុនអង្គរកសិកម្មរុងរឿងចេញវិក័យប័ត្រទៅឱ្យកសិករដែលពួកគេប្រើដើម្បីជាសម្អាងក្នុងការបើកប្រាក់របស់ខ្លួនពី ធនាគារ។ កសិករបានរាយការណ៍ថាពួកគេពេញចិត្តជាមួយនឹងប្រព័ន្ធនេះ ពីព្រោះវាមានសុវត្ថិភាពខ្ពស់។ កសិករបានរាយការណ៍ថា ទិន្នផលជាមធ្យមគឺ ពីរតោន/ហិកតា។

កសិករប្រមាណ ៥០ គ្រួសារនៅភូមិត្រពាំងសង្កែ ដែលមានចម្ងាយប្រហែលជា ៥គ.ម ពីភូមិក្បាលអូរ បានចាប់ផ្តើមដាំដុះស្រូវនាងម្លិះនៅក្នុងឆ្នាំ ២០១១ ជាមួយក្រុមហ៊ុន អង្គរកសិកម្មរុងរឿង។ ទិន្នផលក្នុងឆ្នាំ ២០១៤ មិនល្អ។ នៅពេលដែលកសិករក្នុងភូមិយកស្រូវទៅលក់នៅរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវរបស់ក្រុមហ៊ុន អង្គរកសិកម្មរុងរឿង ពួកគេបានខកចិត្ត ព្រោះក្រុមហ៊ុនបានកាត់ ៣០

គ.ក/តោន (៣%) ដោយសារតែក្រុមហ៊ុនអង្គរកសិកម្មរុងរឿងថា ពួកគេបានរកឃើញជម្ងឺមួយចំនួន។ សម្រាប់រដូវដាំដុះឆ្នាំ ២០១៥ កសិករនៅតែធ្វើកិច្ចសន្យាជាមួយ ក្រុមហ៊ុនអង្គរកសិកម្មរុងរឿង និងទទួលបានស្រូវពូជសម្រាប់ការដាំដុះដដែល។ ទោះជាយ៉ាងណា នៅពេលប្រមូលផលពួកគេមានការស្ទាក់ស្ទើរក្នុងការដឹកស្រូវទៅលក់នៅក្រុមហ៊ុនអង្គរកសិកម្មរុងរឿង ដោយខ្លាច ក្រុមហ៊ុនកាត់ស្រូវរបស់ពួកគេទៀត។ កសិករក៏បានរាយការណ៍មកក្រុមទីប្រឹក្សាផងដែរថា ពួកគាត់ត្រូវបានប្រធានភូមិប្រាប់ថាតម្លៃស្រូវនាងម្លិះរបស់ក្រុមហ៊ុនអង្គរកសិកម្មរុងរឿង បានធ្លាក់ថ្លៃមកនៅត្រឹមតែ ១.២៨០ រៀល/គ.ក ប៉ុណ្ណោះ។ កសិករខកចិត្តជាមួយនឹងតម្លៃនេះ ហើយបានសម្រេចចិត្តលក់ទៅឱ្យឈ្មួញមួយក្នុងតម្លៃ ១.២០០ រៀល/គ.ក ពីព្រោះថាប្រសិនបើពួកគេយកទៅលក់នៅក្រុមហ៊ុន ពួកគេនឹងត្រូវចំណាយ លើការដឹកជញ្ជូន ៥០.០០០ រៀល/តោនទៀត។ កសិករភូមិត្រពាំង សង្កែអស់ទំនុកចិត្តនៅពេលដែលពួកគេទទួលដំណឹងពីក្រុមទីប្រឹក្សាថា ក្រុមហ៊ុនអង្គរកសិកម្មរុងរឿងបានឱ្យថ្លៃ ១.៥០០ រៀល/គ.ក ក្នុងរដូវប្រមូលផលឆ្នាំ២០១៥។ កសិករទាំងនេះបាននិយាយថា ពួកគេបានផ្ទៀងផ្ទាត់តម្លៃជាមួយអ្នកភូមិក្បាលអូរ ដែលបានបញ្ជាក់ប្រាប់នូវ តម្លៃខុសគឺ ១.២៨០ រៀល/ គ.ក។ គេស្គាល់ថា ប្រធានភូមិត្រពាំងសង្កែ គឺជាកូនប្រសាររបស់លោក ខុយ ហ៊ុន ប្រធានឃុំព្រះស្រែ ដែលរស់នៅក្នុងភូមិក្បាលអូរ។ ប្រធានឃុំមានសាច់ញាតិម្នាក់ ដែលជាឈ្មួញទិញស្រូវពីកសិករ ដើម្បីលក់ឱ្យក្រុមហ៊ុនអង្គរកសិកម្មរុងរឿង។ កសិករនៅក្នុងភូមិមួយចំនួនផ្សេងទៀតក៏លក់បានតម្លៃត្រឹមតែ ១.២០០ រៀល/គ.ក ផងដែរ។

គ្មានកសិករណាម្នាក់បាននិយាយថាពួកគេខ្ចីប្រាក់ពីស្ថាប័នមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ដើម្បីបង្កើនផលិតកម្មរបស់គេទេ លើកលែងតែលោក រស់ ៣៧ នៅភូមិក្បាលអូរ ដែលគាត់បានយកប្រាក់កម្ចីចំនួន ១០.០០០ ដុល្លារ ដែលមានការប្រាក់ ១.៥% ក្នុងមួយខែ។ ប្រាក់កម្ចីនេះ គាត់ប្រើសម្រាប់ទិញស្រូវនាងម្លិះប្រមាណ ៣០ តោន ពីកសិករផ្សេងទៀតក្នុងតម្លៃ ១.៤០០ រៀល/គ.ក ហើយបន្ទាប់មក គាត់លក់ទៅឱ្យក្រុមហ៊ុនអង្គរកសិកម្មរុងរឿងក្នុងតម្លៃ ១.៥០០ រៀល/គ.ក ដោយយកចំណេញ ១០០ រៀល/គ.ក ដកចំណាយលើការដឹកជញ្ជូន។ ដោយសារប្រាក់ចំណេញរបស់គាត់បានតិចតួចបំផុត ដូចបានរៀបរាប់នេះ ហើយដូចបានបំភ្លឺរបស់អ្នកភូមិត្រពាំងសង្កែថា តាមពិតគាត់បានទិញស្រូវក្នុងតម្លៃ ១.២០០ រៀល/គ.ក។

អ្នកគ្រប់គ្រងក្រុមហ៊ុនអង្គរកសិកម្មរុងរឿងទទួលស្គាល់ថា កម្មវិធីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់ក្រុមហ៊ុនមានការលំបាក និងគ្រប់គ្រងមិនបានល្អ។ បច្ចុប្បន្ននេះ ក្រុមហ៊ុនកំពុងដំណើរការអនុវត្តប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងព័ត៌មាន ដើម្បីធ្វើការតាមដាន និងត្រួតពិនិត្យកសិករ សមាគមកសិកម្មអង្គរ។ តើប្រព័ន្ធនេះអាចឱ្យក្រុមហ៊ុន បញ្ចៀសនូវឧបទ្ទវហេតុដូចដែលក្រុមទីប្រឹក្សាបានរកឃើញនៅក្នុងភូមិត្រពាំងសង្កែបាន ឬមិនបានគេនៅចាំមើលទៀត។ បញ្ហានេះអាចកើតឡើងបាន គឺដោយសារតែកង្វះភស្តុតាងលើវិធីសាស្ត្រក្រៅផ្លូវការ បច្ចុប្បន្នរបស់ក្រុមហ៊ុនអង្គរកសិកម្មរុងរឿងចំពោះការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា។ វាទាមទារឱ្យបង្ហាញថា កសិករក្នុងភូមិត្រពាំងសង្កែបានបោកប្រាស់លើកិច្ចសន្យារបស់ខ្លួនជាមួយនឹងអង្គរកសិកម្មរុងរឿង។ ទោះជាយ៉ាងណា នៅក្នុងការការពារខ្លួនគេ ពួកគេបានធ្វើដូច្នេះដោយសារតែពួកគេជឿថា ពួកគេអាចខាតបង់ប្រាក់ ប្រសិនបើ

ពួកគេដឹកស្រូវទៅលក់នៅក្រុមហ៊ុនអង្គរកសិកម្មរុងរឿង។ គំរូអន្តរការីនៃការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាគួបផ្សំនឹងវិធីសាស្ត្រ មានភាពធូររលុងរបស់ក្រុមហ៊ុនក្នុងការតាមដាន បានរារាំងនូវលំហូរព័ត៌មានគ្រប់គ្រាន់ និងអាចជឿទុកចិត្តដល់កសិករ នាំឱ្យមានគ្រោះថ្នាក់ទាំងក្រុមហ៊ុនអង្គរកសិកម្មរុងរឿង និងទាំងកសិករក្នុងភូមិត្រពាំងសង្កែ។

តារាងទី ៦ ៖ សមាជិកកម្មវិធីកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់ អង្គរកសិកម្មរុងរឿង

ឈ្មោះ	ភេទ	អាយុ	ទំហំគ្រួសារ	ទំហំដីជាប់កិច្ចសន្យា (ហិកតា)	ប្រាក់ចំណូលឆ្នាំ២០០៥ (ដុល្លារ)
ខូវ ហ៊ុន	ប្រុស	៦២	៧	២,០	១.៥០០
រស់ ពៅ	ប្រុស	៣៨	៦	៣,០	២.០៦២
រិន សុខា	ប្រុស	៥០	៨	១,៥	១.១២៥
ឃើម ផាន	ស្រី	៦៥	៦	២,៥	១.៨០០
អាន រ៉ុម	ស្រី	៦២	៧	៣,០	១.៦៨៧
យាយ អន	ស្រី	៧០	៣	១,០	៧៥០
រស់ រ៉េន	ស្រី	៨០	៤	១,០	៧៥០
ម៉ៅ នាង	ស្រី	៥៤	៦	១,២	៩៣៧
ហេង យុន	ប្រុស	៧២	៥	១,៥	១.២០០
ចិន ថេង	ស្រី	៧០	២	០,៧	៤៥០
ជេត គ្រី *	ស្រី	៣៩	៥	០,៥	N/A
យ៉ុម ម៉ៅ *	ប្រុស	៣៧	៤	១,០	N/A
ម៉ោយ ហាក់ *	ស្រី	៨៨	៦	១,៣	N/A
ម៉ោយ ហេង *	ស្រី	៤៥	៥	០,៥	N/A

**** កសិករភូមិត្រពាំងសង្កែ***

៥.៣ ការអភិវឌ្ឍគំរូថ្មីសម្រាប់កសិកម្មស្រូវតាមកិច្ចសន្យារបស់ក្រុមហ៊ុនហ្គោដេនរ៉ាយស៍

ហ្គោដេនរ៉ាយស៍ គឺជារោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ និងអ្នកនាំចេញអង្កររបស់កម្ពុជា មានជំនាញក្នុងការផលិតអង្ករផ្កាម្លិះមានគុណភាពខ្ពស់។ ក្រុមហ៊ុននេះត្រូវបានបង្កើតឡើងក្នុងឆ្នាំ ២០០៨ ដោយមានការគាំទ្រដំបូងពីស្ថាប័នអភិវឌ្ឍន៍ហិរញ្ញវត្ថុរបស់ ប្រទេសបារាំងប្រូប៉ាកូ (Proparco)។ ក្រុមហ៊ុនហ្គោដេនរ៉ាយស៍ ត្រូវបានបង្កើតឡើងក្នុងគោលបំណងជួយជំរុញវិស័យកិនស្រូវ និងនាំចេញអង្កររបស់កម្ពុជា។ បច្ចុប្បន្ននេះ ក្រុមហ៊ុនមានសមត្ថភាពកែច្នៃអង្ករជាង ២០០.០០០ តោន/ឆ្នាំ ហើយមានបុគ្គលិកចំនួន ៣៥០ នាក់។ ក្រុមហ៊ុនហ្គោដេនរ៉ាយស៍នាំចេញអង្ករទៅជុំវិញពិភពលោក ជាពិសេសទៅសហភាពអឺរ៉ុប។ តាមរយៈប្រវត្តិប្រតិបត្តិការរបស់វា ក្រុមហ៊ុនហ្គោដេនរ៉ាយស៍ បាន

ផ្តោតលើការទិញស្រូវតាមរយៈបណ្តាញផ្គត់ផ្គង់ដែលជឿទុកចិត្ត ដែលប្រមូលទិញពីកសិករ។ នៅឆ្នាំ ២០១៤ ក្រុមហ៊ុនបានផ្តួចផ្តើមកម្មវិធីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់ខ្លួនជាលើកដំបូង។

គំរូសម្រាប់ការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់ក្រុមហ៊ុនហ្គោដេនរ៉ាយស៍ គឺការធ្វើការជាដៃគូជាមួយសហករណ៍កសិកម្មចំនួនបី៖ សហករណ៍កសិកម្មកំពង់ប្រាសាទ នៅខេត្តកណ្តាល (ភាគច្រើននៃសមាជិករបស់ខ្លួន ដែលបានចូលរួមនៅក្នុងការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាជាមួយក្រុមហ៊ុនហ្គោដេនរ៉ាយស៍ គឺនៅក្នុងស្រុកបាធាយ ខេត្តកំពង់ចាម) សហករណ៍កសិកម្មជ័យជំនះ នៅខេត្តកំពង់ឆ្នាំង និងសហករណ៍កសិកម្មស្រណុកសុខសែនជ័យ នៅខេត្តតាកែវ។ ក្រុមហ៊ុនបានផ្តោតលើការអភិវឌ្ឍ និងពង្រីកពូជដែលផ្តល់ទិន្នផលខ្ពស់នៃស្រូវផ្កាម្លិះមិនប្រកាន់រដូវ ដែលហៅថា ពូជផ្កាក្រវ៉ាន់ ដែលក្រុមហ៊ុនបាននាំចូលមកពីប្រទេសវៀតណាម។ នៅក្នុងកម្មវិធីនេះ ក្រុមហ៊ុនហ្គោដេនរ៉ាយស៍ បានផ្តល់ពូជស្រូវ (១៥០ គ.ក/ហ.ត) ជាឥណទានដល់កសិករដោយផ្ទាល់។ កសិករទទួលបានតម្លៃថេរមួយគឺ ១.០២០ រៀល/គ.ក នៅពេលប្រមូលផលស្រូវសើម ដក ១០០ រៀល/គ.ក ជាកម្រៃសេវាសម្រាប់សហករណ៍កសិកម្ម ចំពោះស្រូវទាំងអស់ដែលបានលក់ទៅឱ្យក្រុមហ៊ុនហ្គោដេនរ៉ាយស៍។ កសិករ ដែលមិនបានលក់ស្រូវផ្កាក្រវ៉ាន់ទាំងអស់ទៅឱ្យក្រុមហ៊ុនហ្គោដេនរ៉ាយស៍នឹងត្រូវពិន័យតាមរយៈថ្លៃ (តិចតួច) ចំនួន ៦.០០០ រៀល/គ.ក លើបរិមាណពូជស្រូវដែលបានផ្តល់ឱ្យពីដំបូង។

ក្រុមហ៊ុនហ្គោដេនរ៉ាយស៍ បានបង្កើតកម្មវិធីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ដោយមានការគាំទ្ររបស់ឧត្តមក្រុមប្រឹក្សាសេដ្ឋកិច្ចជាតិ។ ក្រុមហ៊ុនផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាលដល់កសិករលើការដាំពូជស្រូវផ្កាក្រវ៉ាន់។ ក្រុមហ៊ុនហ្គោដេនរ៉ាយស៍ តម្រូវឱ្យកសិករទាក់ទងមកក្រុមហ៊ុនបីថ្ងៃមុនពេលប្រមូលផល។ នៅពេលប្រមូលផល ក្រុមហ៊ុនចុះប្រមូលស្រូវសើមនៅតាមស្រែ និងបន្ទាប់មកធ្វើឱ្យការទូទាត់ប្រាក់តាមរយៈការផ្ទេររបស់ធនាគារទៅឱ្យសហករណ៍កសិកម្ម ដែលមានកសិករជាសមាជិក។ បន្ទាប់មក សហករណ៍កសិកម្មនឹងធ្វើការទូទាត់សាច់ប្រាក់ទៅឱ្យកសិករ។

កសិករបានរាយការណ៍ថា ពួកគេពេញចិត្តយ៉ាងខ្លាំងជាមួយនឹងកម្មវិធីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់ក្រុមហ៊ុន ហ្គោដេនរ៉ាយស៍ និងជាពិសេសជាមួយនឹងប្រភេទពូជស្រូវ។ កសិករបានរាយការណ៍នូវទិន្នផលចន្លោះពី ៤-៦ តោន/ហ.ត ដែលខ្ពស់ជាងទិន្នផលធម្មតា ដែលប្រើប្រាស់ពូជផ្សេងទៀតនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ លើសពីនេះទៀត កសិករបានទទួលផលប្រយោជន៍ពីការអាចប្រមូលផលបានចំនួនពីរដងពីពូជស្រូវនេះ។ ខណៈដែលកសិករជាធម្មតាអាចរកប្រាក់ចំណូលបានតែ ៧០០ - ៧៥០ រៀល/គ.ក សម្រាប់ស្រូវសើម ក្រុមហ៊ុនហ្គោដេនរ៉ាយស៍ បានឱ្យថ្លៃ ១.០២០ រៀល/គ.ក។ បរិមាណពូជស្រូវផ្កាក្រវ៉ាន់ ដែលប្រើក៏តិចជាងពូជស្រូវបុរាណ (១៥០ គ.ក/ហ.ត ធៀបនឹង ៣៥០ គ.ក/ហ.ត)។ ជាឧទាហរណ៍ កសិករនៅក្នុងសហករណ៍កសិកម្មជ័យជំនះ នៅក្នុងខេត្តកំពង់ឆ្នាំង មើលឃើញថាកម្មវិធី នេះមានភាពទាក់ទាញយ៉ាងខ្លាំង។ នៅក្នុងដំណាក់កាលដំបូងរបស់កម្មវិធីមានតែកសិករ ១៨គ្រួសារ ប៉ុណ្ណោះ បានចូលរួមក្នុងកម្មវិធីនេះលើផ្ទៃដីសរុប ៥៤ ហ.ត ដោយប្រើពូជ អស់ចំនួន ១០.៨០០ គ.ក (២០០ គ.ក/ហ.ត) បានទិន្នផល

ចំនួន ២១៣ តោន។ នៅក្នុងដំណាក់កាលទីពីរ មានកសិករចំនួន ៥៤គ្រួសារ បានចូលរួមនៅក្នុងកម្មវិធីនៅលើផ្ទៃដីចំនួន ១០៤,៦ ហ.ត។ មុនពេលដែលកម្មវិធីត្រូវបានផ្អាក មានកសិករចំនួន ២៥០គ្រួសារ បន្ថែមទៀតដែលចង់ចូលរួម។ ជាការបញ្ជាក់បន្ថែមទៀតពីការចង់ចូលរួមរបស់ ពួកគេ មានកសិករបីនាក់ក្នុង ចំណោមកសិករ ១០នាក់ ដែលបានសម្ភាសន៍ បានរាយការណ៍ថា ពួកគេបានដោះបំណុល ដើម្បីជួលដីបន្ថែមដើម្បីធ្វើស្រូវផ្កាក្រវាន់។

បទពិសោធន៍របស់ក្រុមហ៊ុនហ្គោដេនរ៉ាយស៍ លើការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា បង្ហាញនូវបញ្ហាប្រឈមដែលវិស័យកសិកម្មរបស់ប្រទេសកម្ពុជាជាទូទៅជួបប្រទះ គឺការទទួលបានពូជដែលមានគុណភាព។ ជាពិសេស មានពូជស្រូវចំនួនដប់ដែលបានអនុម័ត និងចុះបញ្ជីនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាបានអភិវឌ្ឍន៍ឡើងក្នុងគោលបំណងគាំទ្រដល់ការផ្សព្វផ្សាយពូជស្រូវក្នុងស្រុក។ នៅចុងឆ្នាំ ២០១៥ ក្រុមហ៊ុនហ្គោដេនរ៉ាយស៍ ត្រូវបានបង្ខំឱ្យផ្អាកកម្មវិធីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់ខ្លួន ដោយសារក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ បានរកឃើញថា ពូជស្រូវដែលកំពុងប្រើនោះមិនទាន់បានអនុម័តជាផ្លូវការនៅឡើយទេ។

ក្រុមទីប្រឹក្សាបានសម្ភាសន៍កសិករ ១០នាក់ ដែល៥នាក់នៅក្នុងខេត្តកណ្តាល និង ៥នាក់ទៀតនៅក្នុងខេត្តកំពង់ឆ្នាំង ដែលពួកគេធ្លាប់ជាសមាជិកនៃកម្មវិធីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់ក្រុមហ៊ុនហ្គោដេនរ៉ាយស៍។ កសិករទាំងអស់នៅខេត្តកណ្តាល បានរាយការណ៍ថា ពួកគេមានប្លង់ដី ប៉ុន្តែ កសិករទាំងអស់នៅខេត្តកំពង់ឆ្នាំង បានរាយការណ៍ថា ពួកគេមិនមានប្លង់ដីទេ។ កសិករភាគច្រើនបានរាយការណ៍ថា ពួកគេមានដីសរុបតិចជាងពីរហិកតា។ កសិករ ៧នាក់ ក្នុងចំណោមដប់នាក់បានរាយការណ៍ថា ពួកគេមិនចង់ឱ្យកូនរបស់ពួកគេបន្តធ្វើកសិកម្មទេ ដែលកូនរបស់ពួកគេភាគច្រើនបានចេញទៅធ្វើការងារផ្សេង។ លោក ជ័យ សាឡុន ដែលជាប្រធានសហករណ៍កសិកម្មជ័យជំនះ ហើយគាត់មានដីចំនួនប្រាំបួនហិកតា បាននិយាយថា គាត់ចង់ឱ្យកូនគាត់បន្តការងារកសិកម្ម ប៉ុន្តែគាត់បានទទួលស្គាល់ថា កូនរបស់គាត់មិនចាប់អារម្មណ៍នឹងរបរកសិកម្ម នេះទេ។ កសិករភាគច្រើនដែលបានសម្ភាសន៍បាននិយាយថា ក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មមិនខ្វល់ទោះជាពួកគេជាមួយបុរស ឬស្ត្រី ឬថាគេចង់ធ្វើការជាមួយស្ត្រីជាង។ គ្មាននរណាម្នាក់បានផ្តល់យោបល់ថាពួកគេចង់ធ្វើការជាមួយស្ត្រីជាងទេ។

កសិករជាច្រើន បានរាយការណ៍ថា បានខ្ចីប្រាក់ពីមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ។ សមាជិកបីនាក់ក្នុងចំណោមប្រាំនាក់របស់សហករណ៍កសិកម្មជ័យជំនះ ដែលបានសម្ភាសន៍ (រួមមានប្រធាន និងពីរនាក់ទៀតដែលបានជួលដីសម្រាប់កម្មវិធីនេះ) បានរាយការណ៍ថា ពួកគេបានខ្ចីប្រាក់សហករណ៍កសិកម្មដែលមានអត្រាការប្រាក់ ២,៨% ក្នុងមួយខែ។ លោក ថាន តៅ មានដីស្រែជាង ០,៨ ហ.ត បានជួលដីចំនួនបីហិកតាបន្ថែមទៀតក្នុងតម្លៃ ២០០ ដុល្លារ/ឆ្នាំ។ គាត់បានខ្ចីប្រាក់ ដែលមានអត្រាការប្រាក់ប្រាំភាគរយក្នុងមួយខែ ពីអ្នកចងការប្រាក់ឯកជនសម្រាប់បង់ថ្លៃជួលដី និងការចំណាយផ្សេងទៀត។

កសិករដែលបានចូលរួម ក្នុងកម្មវិធីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់ក្រុមហ៊ុនហ្គោដេន រ៉ាយស៍ បានសម្តែងនូវការខកចិត្តចំពោះការផ្អាកកម្មវិធីនេះ។ ពួកគាត់មិនសូវដឹងពីហេតុផលដែលនាំឱ្យមានការផ្អាកនេះទេ ហើយពួកគាត់ធ្វើការបន្ទោសក្រុមហ៊ុន ហ្គោដេនរ៉ាយស៍ ។ ច្បាស់ណាស់ទាំងកសិករ និងក្រុមហ៊ុនហ្គោដេនរ៉ាយស៍សុទ្ធតែបានទទួលប្រយោជន៍ពីកម្មវិធីនេះ។ ការផ្អាកនេះបង្ហាញពីបញ្ហាប្រឈមដែលទោះបីជាក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មធំ និងមានជោគជ័យអាចជួបប្រទះនៅកម្ពុជាដោយសារបទប្បញ្ញត្តិមិនច្បាស់លាស់ ហើយការអនុម័តជាផ្លូវការត្រូវការរយៈពេលយូរពេក ។

តារាងទី ៧ ៖ សមាជិកកម្មវិធីកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់ក្រុមហ៊ុន ហ្គោដេនរ៉ាយស៍

ឈ្មោះ	ភេទ	អាយុ	ទំហំគ្រួសារ	ទំហំដីជាប់កិច្ចសន្យា (ហិត)	ប្រាក់ចំណូលឆ្នាំ២០០៥ (ដុល្លារ)
ជា ជីម	ប្រុស	៥៤	១២	១,០	១.៥៣០
ថន តៅ	ប្រុស	៤៨	៥	៣,៨*	៣.៨៧៦
តូច ណន	ប្រុស	៥០	៣	០,៧	៩៦៤
ញ៉ែម ពេញ	ប្រុស	៤៥	៥	៤,០	២.៥៥០
សេក សាន	ប្រុស	៣៨	៤	៣,០	១.៨៨៧
ខាន់ ស្រីនិច	ស្រី	២០	៦	៣,០*	៣.២៥០
ស្រី សារ៉ាន	ស្រី	៤០	៥	១,០*	១.៥០០
អុង ហាម	ប្រុស	៤៦	៨	២,៥	១.៧៥០
ជ័យ សាលួន	ប្រុស	៤៧	៨	៧,០	១០.៧៥០
រ៉ុង សំអុល	ប្រុស	៤៨	៧	០,៨	១.២៥០

** ដីជួល*

៥.៤ បង្កើតតម្លៃដោយផលិតផលហត្ថកម្មក្នុងស្រុក ក្រុមហ៊ុនកុងហ្វីវែល

ក្រុមហ៊ុនកុងហ្វីវែលបានបង្កើតឡើងនៅឆ្នាំ ២០០១ ដែលមានគោលបំណងបង្កើតតម្លៃពីផលិតផលហត្ថកម្មក្នុងស្រុករបស់ប្រទេសកម្ពុជា។ នៅពេលចាប់ផ្តើម ក្រុមហ៊ុនកុងហ្វីវែលមានបំណងក្លាយជាអាជីវកម្មរកប្រាក់ចំណេញ ដែលមានសមត្ថភាពកែលម្អជីវភាពរបស់ប្រជាជនក្នុងស្រុកដោយបង្កើតតម្លៃពីស្ករត្នោត។ ស្ករត្នោត (Borassus flabellifer) ជានិមិត្តរូបជាតិមួយរបស់កម្ពុជា។ ដើមត្នោតមានដុះនៅទូទាំងប្រទេសកម្ពុជា និងដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការផ្តល់ប្រភពប្រាក់ចំណូលសម្រាប់ប្រជាជនកម្ពុជា ក៏ដូចជាការផ្តល់សម្ភារៈសម្រាប់ការប្រើប្រាស់ជាប្រពៃណីនៅតាមផ្ទះផងដែរ។ សព្វថ្ងៃនេះ ក្រុមហ៊ុនរកប្រាក់ចំណូលបានប្រមាណ ៥០% ពីការលក់ជាចម្បងនៃផលិតផលវេចខ្ចប់ធ្វើម៉ាកនៅកម្ពុជា និងប្រមាណ ៥០% ពីការនាំចេញទាំងដុល។ បន្ថែមលើផលិតផលដែលធ្វើពីស្ករត្នោត និងទឹកត្នោត ក្រុមហ៊ុន ក៏ផ្តោតលើផលិតផលម្រេចផងដែរ។

ផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុនកុងហ្វីវែលភាគច្រើន ត្រូវបានបញ្ជាក់ជាផលិតផលសរីរាង្គ ដោយក្រុមហ៊ុនអេកូសឺរ ។

ក្រុមហ៊ុនកុងហ្វីវែលផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាល និងគោលការណ៍ណែនាំច្បាស់លាស់ទៅដល់កសិករ ដើម្បីធានាថា ផលិតផលគោរពតាមលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យអន្តរជាតិ។ ជាឧទាហរណ៍ ពេលប្រមូលទឹកត្នោតពីដើម បន្ទះឈើតូចៗ (ដែលត្រូវតែបញ្ជាក់ថាសរីរាង្គដែរ) ត្រូវបានដាក់នៅក្នុងបំពង់ទឹកត្នោតដើម្បីកុំឱ្យឆាប់ឡើងមេ ឬកុំឱ្យបាក់តេរីណាចូលទៅក្នុងទឹកត្នោត។ គ្មានជីគីមីណាមួយអាចត្រូវបានឱ្យប្រើលើដើមត្នោតទេ ដែលត្រូវបានជ្រើសរើស និងពិសោធន៍មើលដាច់ដោយឡែកពីគ្នា។ កសិករត្រូវតែធ្វើកត់ត្រាប្រចាំថ្ងៃនូវនីតិវិធី ហើយត្រូវបានធ្វើសវនកម្មជារៀងរាល់ឆ្នាំ ដើម្បីធានាថាស្តង់ដារនៅតែបន្តគោរពតាម។

ក្រុមហ៊ុនកុងហ្វីវែលទិញស្ករត្នោតពីកសិករខ្នាតតូចនៅក្នុងខេត្តកំពង់ស្ពឺ ដែលទទួលបានជាទំនិញសម្គាល់ភូមិសាស្ត្រនៅក្នុងឆ្នាំ ២០១០ តាមរយៈការជំរុញដោយក្រុមហ៊ុន។ សមាគមជំរុញស្ករត្នោតខេត្តកំពង់ស្ពឺគ្រប់គ្រងការពារទំនិញសម្គាល់ភូមិសាស្ត្រ ដោយមានការ គាំទ្រមូលនិធិដោយក្រុមហ៊ុនឯកជនដូចជាកុងហ្វីវែល។ ក្រុមហ៊ុនកុងហ្វីវែលទិញតែ បរិមាណតិចតួច (៥ ទៅ ១៥ តោនក្នុងមួយឆ្នាំ) នៃការផ្គត់ផ្គង់ពីសមាគមជំរុញស្ករត្នោតខេត្តកំពង់ស្ពឺ (ធៀបនឹងប្រមាណ ៣០០ តោន ដែលបានផលិតដោយតាមរយៈសមាគមនៅឆ្នាំ ២០១៥។ ក្រុមហ៊ុនបានផ្តោតលើការធ្វើទីផ្សារផលិតផលរបស់ខ្លួនជាផលិតផលសរីរាង្គ ប៉ុន្តែបានមើលឃើញតម្លៃតិចតួចចំពោះផលិតផលដែលមានស្លាកសញ្ញាសម្គាល់ភូមិសាស្ត្រ។

ក្រុមហ៊ុនកុងហ្វីវែល នាពេលបច្ចុប្បន្នបានចុះកិច្ចសន្យាផ្គត់ផ្គង់ជាមួយកសិករប្រមាណ ៣០នាក់។ ក្រុមហ៊ុនបានចុះកិច្ចសន្យាដំបូងជាមួយអ្នកផលិតចំនួន ១៥នាក់ នៅឆ្នាំ ២០០៨ ក្នុងភូមិរោងដំរី ឃុំភ្នំតូច ស្រុកឧដុង្គ ខេត្តកំពង់ស្ពឺ។ ដំបូង ក្រុមហ៊ុនកុងហ្វីវែលបានបណ្តុះបណ្តាលអ្នកផលិត ដើម្បីផលិតស្ករម្សៅពីទឹកត្នោតឱ្យមានគុណភាពខ្ពស់ និងជាសរីរាង្គ។ ក្រុមហ៊ុនកុងហ្វីវែល បានផ្តល់ឧបករណ៍ដែលចាំបាច់ទាំងអស់ សម្រាប់ការផលិតស្ករត្នោតម្សៅដូចជា តុសម្រាប់សម្ងួតស្ករ តម្រង ថាស សៀវភៅកំណត់ត្រា និងសម្ភារៈផ្សេងទៀត។

នៅអំឡុងពេល ដែលក្រុមហ៊ុនកុងហ្វីវែលមិនទាន់បានចាប់ផ្តើមទិញលើកិច្ចសន្យា អ្នកផលិតគ្មានជម្រើសអ្វីផ្សេងក្រៅលក់ទៅឱ្យឈ្មួញកណ្តាលក្នុងស្រុកទេ។ តម្លៃស្ករត្នោតខាប់ គឺប្រហែល ២.០០០រៀល/គ.ក ទោះជាយ៉ាងណា តម្លៃ និងទំហំទិញមិនមានស្ថេរភាពទេ ហើយអ្នកផលិតជាទូទៅមិនអាចលក់ផលិតផល របស់ពួកបានទាំងអស់គេទេ។ កិច្ចសន្យារបស់ក្រុមហ៊ុនកុងហ្វីវែល បានផ្តល់ឱ្យអ្នកផលិតនូវតម្លៃខ្ពស់ និងមានស្ថេរភាព និងធានាលើទំហំលក់ផងដែរ។ តម្លៃដែលបានទិញដោយក្រុមហ៊ុន កុងហ្វីវែល នៅក្នុងឆ្នាំ ២០០៨ គឺ ៣.២០០រៀល/គ.ក (១.២០០ រៀលខ្ពស់ជាង)។ ក្រុមហ៊ុនកុងហ្វីវែល បានតម្លើងតម្លៃឱ្យអ្នកផលិតចំនួន ២០០ រៀលក្នុងមួយឆ្នាំ ហើយរហូតមកដល់បច្ចុប្បន្នឆ្នាំ ២០១៦ តម្លៃកើនដល់ ៤.៦០០រៀល/គ.ក។ ក្រុមហ៊ុនកុងហ្វីវែល បានបង្កើនសមត្ថភាពទិញ និងបានពង្រីកតំបន់ផលិតកម្មជាលំដាប់។ ទោះជាយ៉ាងណា កំណើន

នៅមានកម្រិតឃើតជាងការរំពឹងទុកលើកំណើន នៃការលក់ផលិតផលស្ករត្នោតរបស់ក្រុមហ៊ុន។ នៅក្នុងឆ្នាំ ២០១៥ អ្នកផលិតថ្មីចំនួន ៨នាក់ ទៀតត្រូវបានជ្រើសរើស ហើយនៅឆ្នាំ ២០១៦ ក្រុមហ៊ុនកុងហ្វីរៃលបានជ្រើសរើស ៥ នាក់ បន្ថែមទៀត។ កាលពីដើម អ្នកផលិតនៅក្នុងភូមិនេះក៏បានទាក់ទងក្រុមហ៊ុនកុងហ្វីរៃលដែល ប៉ុន្តែក្រុមហ៊ុនមិនទាន់អាចចុះកិច្ចសន្យាជាមួយពួកគាត់បានដោយសារតម្រូវការនៅមានកម្រិត។

ជាទូទៅអ្នកផលិតប្រមូលផលពីដើមត្នោតចំនួន ២០ ទៅ ៤០ដើម ហើយពួកគាត់ភាគច្រើនបាននិយាយថាបានជួលដើមត្នោតពីគេដើម្បីរកប្រាក់ចំណូលបន្ថែមទៀត។ ជាទូទៅថ្លៃជួលគឺស្ករខាប់ចំនួន ៥ គ.ក (kg) សម្រាប់ដើមត្នោតមួយដើមក្នុងមួយឆ្នាំ។ ក្រុមហ៊ុនកុងហ្វីរៃលតម្រូវឱ្យអ្នកផលិតគោរពតាមបទដ្ឋានគុណភាពយ៉ាងហ្មត់ចត់។ ក្រុមហ៊ុនកុងហ្វីរៃលបានទិញជាប្រចាំសប្តាហ៍ក្នុងពេលប្រមូលផលនៅរដូវប្រាំង ដែលពេលនោះផលិតនិមួយៗ ត្រូវបានធ្វើតេស្តរកគុណភាព។

ក្រុមស្រាវជ្រាវបានជួបជាមួយអ្នកផលិត ១០នាក់ ដែលលក់លើកិច្ចសន្យាទៅឱ្យ ក្រុមហ៊ុនកុងហ្វីរៃល។ អ្នកដែលបានសម្ភាសន៍ទាំងអស់ជាបុរស មានតែអ្នកស្រី យឿង ដា តែម្នាក់គត់ដែលបានរៀបរាប់ថាខ្លួនជាស្ត្រីមេផ្ទះ។ អ្នកផ្តល់ចម្លើយទាំងអស់រួមទាំង អ្នកស្រី យឿង ដា ផងបានឱ្យដឹងថា ក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មរបស់ពួកគេចូលចិត្តធ្វើការជាមួយបុរសជាង។ មូលហេតុគឺថាការងារប្រមូលផលទឹកត្នោតជាទម្លាប់ គឺជាការងាររបស់បុរស ហើយជាប្រពៃណីស្ត្រីទទួលបន្ទុកលើការកូរចម្អិនទឹកត្នោត។ អ្នកផលិតទាំងអស់និយាយថា ពួកគេមានប្លង់កាន់កាប់ដីរបស់ពួកហើយទាំងអស់ ប៉ុន្តែមានតែពីរនាក់ដែលមានដីស្រែទំហំ ១ ហិកតា ឬតិចជាងនេះ។ គ្មានអ្នកសម្ភាសន៍ណាម្នាក់ បាននិយាយថា ពួកគេចង់ឱ្យកូនរបស់ពួកគេបន្តមុខរបរដែលពឹងផ្អែកលើការធ្វើកសិកម្មសម្រាប់ការចិញ្ចឹមជីវិតឡើយ។

អ្នកផលិតដែលបានចូលរួមជាមួយក្រុមហ៊ុនកុងហ្វីរៃល មានការពេញចិត្តនឹងទំនាក់ទំនងនេះ។ ខណៈដែលឈ្មួញកណ្តាលនាពេលបច្ចុប្បន្នឱ្យថ្លៃពី ២.០០០ ទៅ ២.៥០០ រៀល/គ.ក សម្រាប់ស្ករខាប់ ក្រុមហ៊ុនកុងហ្វីរៃលទិញក្នុងតម្លៃ ៤.៦០០ រៀល/គ.ក សម្រាប់ស្ករត្នោតស្ងួត (១០ គ.ក នៃស្ករត្នោតខាប់ស្មើនឹង ៧ គ.ក នៃស្ករត្នោតស្ងួត)។ ទោះជាយ៉ាងណា អ្នកផលិតមួយចំនួនបានប្រាប់ក្រុមស្រាវជ្រាវថា ពួកគេមានអារម្មណ៍ថាការតម្លើងថ្លៃ ២០០ រៀល/គ.ក/ឆ្នាំ គឺតិចណាស់ បើទោះបីជាមានគម្លាតធំរវាងតម្លៃរបស់ក្រុមហ៊ុនកុងហ្វីរៃល និងឈ្មួញកណ្តាលក្តី។

អ្នកផលិតជាច្រើនមានការលំបាកក្នុងការគិតពីការធ្វើកសិកម្មជាមុខជំនួញ។ ភាគច្រើនបាននិយាយថា ពួកគេទើបលក់ដីស្រែមួយចំនួនរបស់គេ។ ពួកគេបាននិយាយថា ប្រសិនបើគេទុកដីស្រែ ពួកគេនឹងរកចំណូលបានតិច ពីព្រោះទិន្នផល និងតម្លៃស្រូវមានកម្រិតទាប។ ប៉ុន្តែការលក់ដីស្រែនេះធ្វើឱ្យពួគគាត់មានប្រាក់ដើម្បីវិនិយោគនៅក្នុងឱកាសផ្សេងទៀត ដែលនាំមកនូវផលចំណេញជាច្រើន ។

គំរូធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់ក្រុមហ៊ុនកុងហ្វីវែល ពឹងផ្អែកលើទំនាក់ទំនងផ្ទាល់ជាមួយកសិករ ពីព្រោះក្រុមហ៊ុនមានការរិតបន្តឹងខ្លាំងលើស្តង់ដារគុណភាព។ ការចូលរួមប្រភេទនេះមានតម្លៃថ្លៃជាងការទិញពីសហករណ៍កសិកម្ម ប៉ុន្តែ វាធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុនកុងហ្វីវែលអាចត្រួតពិនិត្យបានកាន់តែច្រើនលើគុណភាពរបស់វា។ ទោះបីជាសមាគមម្រេចកំពតបានផ្តោតលើស្តង់ដារគុណភាព បញ្ហានេះប្រឈមច្រើន សម្រាប់សមាគមជំរុញស្ករត្នោតខេត្តកំពង់ស្ពឺ ពីព្រោះថាស្ករត្នោតមានច្រើនគ្រប់ទីកន្លែង នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ដែលនៅមានតម្រូវការតិចនៅលើទីផ្សារអន្តរជាតិ។ ស្តង់ដារដែលតម្រូវដោយក្រុមហ៊ុនកុងហ្វីវែល មិនអាចបំពេញបានដោយសហករណ៍កសិកម្មក្នុងស្រុកទេ។

តារាងទី ៨ ៖ សមាជិកកម្មវិធីកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់ក្រុមហ៊ុន កុងហ្វីវែល

ឈ្មោះ	ភេទ	អាយុ	ទំហំគ្រួសារ	ចំនួនដើមត្នោត	ប្រាក់ចំណូល ឆ្នាំ២០០៥ (ដុល្លារ)
ម៉ាង ថន	ប្រុស	៤៩	៤	២០	២.០០០
យឿង ដា	ស្រី	៤៤	៧	២៥	២.៥០០
សម ខុន	ប្រុស	៥៦	៥	២៥	២.២០០
រិន ធុន	ប្រុស	៤៣	៦	៣០	២.២០០
អ៊ូត រឿន	ប្រុស	៥៥	៥	៣០	២.២០០
នៅ ញឹក	ប្រុស	៥៧	៦	១០	១.១០០
ទី វណ្ណា	ប្រុស	៥២	៦	២០	១.៩៨០
សុក ភក្តី	ប្រុស	៣៧	៥	៣៥	២.៥០០
ហឿង អ៊ុយ	ប្រុស	៣២	៦	៣០	២.០៣០
សៅ អំ	ប្រុស	៣៨	៨	៤០	៣.៣០០

៥.៥ ការបង្កើតចំណងទីផ្សារសម្រាប់បន្លែ ក្រុមហ៊ុនលាស់ថ្មី

ក្រុមហ៊ុនលាស់ថ្មី មានន័យថាជាភាសាខ្មែរថា "កំណើនថ្មី" ជាក្រុមហ៊ុនទទួលសិទ្ធិធ្វើអាជីវកម្មមួយដែលមានគោលបំណងបង្កើតតម្លៃសម្រាប់អតិថិជនមានដីតូច តាមរយៈការផ្តល់ជំបូន្មាន ផលិតផល និងសេវាកម្មដែលមានគុណភាពខ្ពស់។ ក្រុមហ៊ុននេះ គឺជាសហគ្រាសសង្គមដែលមានគោលបំណងសម្រាប់សម្រេចបានសមិទ្ធផលផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និងផលប៉ះពាល់សង្គមជាវិជ្ជមានដោយផ្តោតជាពិសេស លើការកែលម្អជីវភាពរស់នៅរបស់កសិករខ្នាតតូច។ ក្រុមហ៊ុនលាស់ថ្មីត្រូវបានគ្រប់គ្រងដោយអង្គការ iDE ដែលជាអង្គការអភិវឌ្ឍន៍អន្តរជាតិមួយមិនរកប្រាក់ចំណេញ ដែលបានចាប់ផ្តើមការអភិវឌ្ឍវិធីសាស្ត្រផ្តល់សិទ្ធិធ្វើអាជីវកម្មខ្នាតតូច សម្រាប់ផលិតផល និង

សេវាកម្មកសិកម្ម នៅឆ្នាំ ២០០៥។ គោលបំណង គឺដើម្បីធ្វើការអភិវឌ្ឍគំរូពាណិជ្ជកម្ម ដែលអាចធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនូវសមត្ថភាពកសិករខ្នាតតូចក្នុងការទទួលបាននូវសម្ភារៈកសិកម្ម និងដំបូន្មានដែលមានគុណភាពខ្ពស់។ ប្រាក់ចំណូលសុទ្ធបានមកពីការលក់ និងការចែកចាយ ផលិតផលកសិកម្មតាមរយៈបណ្តាញទីប្រឹក្សាអាជីវកម្មកសិដ្ឋានដែលបានទទួលសិទ្ធិធ្វើអាជីវកម្ម។

ក្រុមហ៊ុនលាស់ថ្មី ផ្តល់សេវាមជ្ឈការទៅដល់បណ្តាញទទួលសិទ្ធិធ្វើអាជីវកម្ម រួមមាន៖ យុទ្ធសាស្ត្រ ការផ្សព្វផ្សាយ ប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យាទំនាក់ទំនងនិងព័ត៌មាន ការទិញដុល ការត្រួតពិនិត្យគុណភាព និងការបណ្តុះបណ្តាលកសិកម្ម។ ទីប្រឹក្សាអាជីវកម្មកសិដ្ឋានគឺជាអ្នកទទួលសិទ្ធិធ្វើអាជីវកម្ម ដែលរកប្រាក់ចំណូលតាមរយៈការលក់សម្ភារៈ និងសេវាកម្មទៅឱ្យអតិថិជនជាកសិករតូចតាច។ ទីប្រឹក្សាអាជីវកម្មកសិដ្ឋានផ្តល់ដំបូន្មាន ដែលជាសេវាភ្ជាប់ស្រាប់មួយនៅក្នុងពេលលក់ និងនៅក្នុងអំឡុងពេលដាំដុះទាំងមូល។ ផលិតផលចម្រុះរបស់ក្រុមហ៊ុនលាស់ថ្មី ត្រូវបានរចនាឡើងដើម្បីកាត់បន្ថយហានិភ័យ កែលម្អផលិតភាព និងបង្កើនប្រាក់ចំណូលពីដំណាំ ស្រូវ និងបន្លែ ៖ ពូជ ជី ការត្រួតពិនិត្យសត្វល្អិត និងផ្សេងៗទៀត។ ការប្រមូលផលិតផល និងសេវា ទីផ្សារក៏ត្រូវបានកំពុងរៀបចំបង្កើតឡើងផងដែរ។

គំរូទទួលសិទ្ធិធ្វើអាជីវកម្មនេះបានផ្តោតលើការបង្កើតប្រាក់ចំណូល ទៅលើចំណុចបីផ្សេងគ្នាជាមួយនឹងខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ផលិតកម្មកសិកម្ម។ កសិករខ្នាតតូចអាចទទួលបានប្រាក់ចំណូលកាន់តែច្រើន តាមរយៈការប្រើប្រាស់ការផ្គត់ផ្គង់ដែលមានគុណភាព និងបច្ចេកទេសទាន់សម័យ។ ក្នុងនាមជាសហគ្រិនឯករាជ្យ ទីប្រឹក្សាអាជីវកម្មកសិដ្ឋានរកប្រាក់ប្រាក់ចំណេញ ពីការលក់ផលិតផល និងកសាងអតិថិជនគោលរបស់ខ្លួនដោយការផ្តល់ដំបូន្មានដែលមានប្រសិទ្ធិភាព។ ជាចុងក្រោយ ក្រុមហ៊ុនលាស់ថ្មីរកបានប្រាក់ចំណេញពី ការលក់ផលិតផលរបស់ខ្លួនទៅឱ្យអ្នកទទួលសិទ្ធិធ្វើអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន ដែលអាចធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុនមាននិរន្តរភាពផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ។

នៅឆ្នាំ ២០១៥ ក្រុមហ៊ុនលាស់ថ្មីបានចាប់ផ្តើមគម្រោងសាកល្បងមួយ សម្រាប់គំរូទីបួននៃការបង្កើតប្រាក់ចំណូល ដែលគេប្រើជាអ្នកបង្កើតទីផ្សារ សម្រាប់កសិករដាំបន្លែលើកិច្ចសន្យាជាមួយក្រុមហ៊ុន។ ធ្វើការជាដៃគូជាមួយអង្គការទស្សនៈពិភពលោក គម្រោងសាកល្បងបានភ្ជាប់កិច្ចសន្យាកសិករចំនួន ១៣ នាក់ ហើយកសិករចំនួន ១៩ នាក់ទៀត កំពុងរៀបចំចូលរួមក្នុងកម្មវិធីនេះដែរ។ បច្ចុប្បន្ននេះ គម្រោងសាកល្បងបានផ្តោតលើដំណាំត្រសក់ ប៉ុន្តែក៏មានផែនការពង្រីកពូជបន្លែផ្សេងទៀតដែរ។

នៅក្នុងការសាកល្បងនេះ កសិករអាចទទួលបានការឧបត្ថម្ភទុនពីអង្គការទស្សនៈពិភពលោកសម្រាប់ការចំណាយដំបូងរបស់ពួកគេ រួមទាំងប្រាក់កម្ចីផងដែរ។ ប្រាក់ឧបត្ថម្ភជាទូទៅគឺប្រមាណ ៣០% នៃការវិនិយោគសរុប សម្រាប់ទិញគ្រាប់ពូជ ថ្នាំសម្លាប់សត្វល្អិត ជី និងសម្ភារៈផ្សេងៗ (ប្រព័ន្ធស្រោចស្រពជាដំណក់ គម្របប្លាស្ទិច ។ល។) ប៉ុន្តែកសិករមួយចំនួន (រួមមានកសិករចំនួនពីរនាក់ក្នុងចំណោមដប់នាក់ដែលបានសម្ភាសន៍) បានទទួលការឧបត្ថម្ភទុន ១០០% (ដោយសារតែពួកគេស្ថិតក្នុងចំណាត់ថ្នាក់កសិករក្រីក្រ) ។ សម្រាប់កសិករមានដីទំហំ ២.០០០ ម^{២}

ការវិនិយោគដំបូងគឺប្រហែល ១.០៥០ដុល្លារ មុនពេលដែលទទួលការឧបត្ថម្ភទុន ៣០%។ កសិករក៏អាចទទួលបានប្រាក់កម្ចីពីអង្គការ វីសិនហ្វាន់សម្រាប់ចំណាយលើម៉ាស៊ីនបូមទឹក ប្រេង និងសម្ភារៈផ្សេងទៀត ដែលមានការប្រាក់ ១,៩% ក្នុងមួយខែ។ ក្រុមហ៊ុនលាស់ថ្មីរំពឹងថា កសិដ្ឋានមួយអាចផលិតបាន ៤.០០០ ទៅ ៥.០០០ គ.ក/១.០០០ម^2 ដែលកសិដ្ឋានជាធម្មតាមាន ទំហំ ២.០០០ម^2។ ក្រុមហ៊ុន លាស់ថ្មីធានាទិញផលដំណាំទាំងអស់ទៅតាមតម្លៃទីផ្សារ។ កសិករលក់បានចន្លោះពី ៨០០រៀល/គ.ក ទៅ ១.៥០០រៀល/គ.ក ដែលអាចរកបានចំណេញប្រមាណ ២.០០០ ដុល្លារ ក្នុងមួយរដូវដំណាំ។ បច្ចុប្បន្ននេះ ក្រុមហ៊ុនលាស់ថ្មីអាចទិញត្រសក់បាន ប្រមាណ ១.៥០០ គ.ក ទៅ ២.០០០គ.ក ក្នុងមួយថ្ងៃ ដែលត្រូវយកទៅលក់នៅក្នុងទីផ្សារ ខេត្តតាកែវ។ ក្រុមហ៊ុនលាស់ថ្មីអាចរកប្រាក់ ចំណេញជាធម្មតា ២០០រៀល/គ.ក ទោះជាយ៉ាងណាពេលខ្លះក្រុមហ៊ុនខាតនៅពេលត្រសក់នៅលើទីផ្សារលើស ហើយតម្លៃមានការធ្លាក់ចុះ។

ក្រុមអ្នកស្រាវជ្រាវ បានសម្ភាសន៍កសិករចំនួនដប់នាក់ ដែលបានចូលរួមក្នុងកម្មវិធីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់ក្រុមហ៊ុនលាស់ថ្មី។ ក្នុងចំណោមពួកគេ មានកសិករបីនាក់បានប្រមូលផលត្រសក់ពីរដងរួចហើយ ហើយប្រាំនាក់ទៀតមិនទាន់ប្រមូលផលនៅឡើយទេ។ ទិន្នផលរបស់កសិករទាំងបីនេះ គឺស្របទៅនឹងការរំពឹងទុករបស់ក្រុមហ៊ុនលាស់ថ្មី ប៉ុន្តែកសិករពីរនាក់បានរាយការណ៍ថា ពួកគាត់មានការខកចិត្តចំពោះទិន្នផលនេះ។ កសិករប្រាំនាក់ដែលបានមិនទាន់បានប្រមូលផល ទាំងអស់គ្នាបានគេរំពឹងទុកនូវទិន្នផលយ៉ាងហោចណាស់ ៤.០០០ គ.ក/១.០០០ ម^2។

អង្គការទស្សនៈពិភពលោកបានដំណើរការនៅក្នុងតំបន់នេះ រយៈពេលយូរណាស់មកហើយ។ ផលប្រយោជន៍នៃការចូលរួមរបស់ពួកគេអាចមើលឃើញថា កសិករដែលបានសម្ភាសន៍ទាំងអស់បានរាយការណ៍ថាពួកគេមានប្លង់កម្មសិទ្ធដី។ កសិករទាំងអស់ ប៉ុន្តែមានម្នាក់បាននិយាយថា ក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មមិនខ្វល់ថាការចូលរួមរបស់ពួកគេជាបុរស ឬ ស្ត្រីទេ ក្រៅពីនោះថា ពួកគេចង់ធ្វើការជាមួយស្ត្រីជាង។ ក្រុមហ៊ុនលាស់ថ្មី និងអង្គការទស្សនៈពិភពលោកកំពុងផ្តោតលើបេសកកម្មរបស់ពួកគេក្នុងការកែលម្អជីវភាពរស់នៅរបស់កសិករខ្នាតតូច។ កសិករ ដែលអាចចូលរួមក្នុងកម្មវិធីនេះ គឺជាអ្នកក្រ។ កសិករទាំងអស់បានរាយការណ៍ថា ពួកគាត់មានដីស្រែទំហំប្រហែល ០,៥ ទៅ ០,៨ ហ.ត ហើយដីចម្ការទំហំធំបំផុត ២.០០០ ម^2។ ទោះបីជាពួកគាត់បានទទួលប្រយោជន៍លើប្លង់កម្មសិទ្ធដីជាងកសិករជាច្រើនទៀត ប៉ុន្តែកសិករទាំងអស់បានរាយការណ៍ថា ពួកគេមិនចង់ឱ្យកូនរបស់ពួកគេបន្តធ្វើកសិកម្ម ដោយសារតែជាការងារលំបាក និងបានប្រាក់ចំណូលទាប។

កសិករភាគច្រើនបានរាយការណ៍ថា ពួកគាត់ពេញចិត្តនឹងកម្មវិធីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ច សន្យាពីព្រោះវាបានផ្តល់នូវការធានាមួយ ដែលពួកគាត់អាចលក់ផលិតផលរបស់ពួកគាត់បាន ទាំងអស់។ កសិករស្ត្រីជាច្រើនបានឱ្យដឹងថា កិច្ចសន្យាជាមួយក្រុមហ៊ុនលាស់ថ្មីមានសារៈសំខាន់ ខ្លាំងណាស់ពីព្រោះវាបានបង្កើតការងារក្នុងមូលដ្ឋានសម្រាប់ស្វាមីរបស់ពួកគាត់។ កិច្ចសន្យានេះ អាចឱ្យស្វាមីរបស់គាត់ធ្វើការនៅកសិដ្ឋាន ជាជាងចាកចេញទៅធ្វើការងារសំណង់ នៅកន្លែង ផ្សេង។

កសិករក៏បានរាយការណ៍ផងដែរនូវការខកចិត្ត ដែលមិនអាចទទួលបានតម្លៃថេរមួយសម្រាប់ផលិតផលរបស់គាត់។

សម្រាប់ក្រុមហ៊ុនលាស់ថ្មី កម្មវិធីនេះ គឺជាការពិសោធន៍មួយក្នុងការអភិវឌ្ឍការចូលរួមដោយផ្ទាល់ឱ្យបានច្រើនជាមួយកសិករ។ ក្រុមហ៊ុនលាស់ថ្មីជឿជាក់ថាកសិករត្រូវតែទទួលបានទីផ្សារដើម្បីទទួលបាន ការលើកទឹកចិត្តក្នុងការទទួលយកហានិភ័យក្នុងដាំដុះដំណាំដែលមានតម្លៃខ្ពស់។ កសិករ ដែលបានសម្ភាសន៍ ជាទូទៅហាក់ដូចជាបានទទួលប្រយោជន៍ពីកម្មវិធីនេះ។ កសិករបួននាក់ក្នុងចំណោមប្រាំនាក់ មានលទ្ធភាពស្រង់ដើមមកវិញនូវការវិនិយោគដំបូងទាំង អស់របស់ពួកគាត់លើដំណាំទីមួយរបស់ពួកគាត់ ហើយពួកគាត់អាចធ្វើបន្តបាន បើទោះបីជាគ្មានការឧបត្ថម្ភទុនពីអង្គការទេសស្សនៈពិភពលោកក៏ដោយ។ ទោះជាយ៉ាងណា ការវិនិយោគដំបូងមានទំហំធំ ហើយក្រុមកសិករដំបូងនេះបាន ទទួលការបណ្ដុះបណ្ដាលជាច្រើន។ លើសពីនេះទៀត ដើម្បីសម្រេចបាននូវការផ្លាស់ប្ដូរអាកប្បកិរិយារយៈពេលវែង ក្រុមហ៊ុនលាស់ថ្មីត្រូវធ្វើការបង្ហាញ ថាវានឹងអាចដើរតួនាទីជាអ្នកបង្កើតទីផ្សារនៅពេលអនាគត។

តារាងទី ៩ ៖ សមាជិកកម្មវិធីកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់ក្រុមហ៊ុនលាស់ថ្មី

ឈ្មោះ	ភេទ	អាយុ	ទំហំគ្រួសារ	ផ្ទៃដីជាប់កិច្ចសន្យា (ម^2)	ប្រាក់ចំណូលឆ្នាំ២០០៥ (ដុល្លារ)
ស ស្រឿន	ប្រុស	៣៨	៥	១.៣៥០	១.១០០
ហាក់ មៅ	ប្រុស	៤០	៨	៣០០	១.៤០០
ផ្លូង សុភាព	ស្រី	៥៣	៨	១.៣០០	៨.០០០[a]
ផាត់ ឌីម	ប្រុស	៤០	៦	២.០០០	គ្មានទិន្នន័យ
ឯក ចាន់	ស្រី	២៥	៥	២.០០០	គ្មានទិន្នន័យ
ផាន ហុង	ស្រី	៥១	៦	១.៤៥០	គ្មានទិន្នន័យ
រ៉ុន ម៉ាឡា	ស្រី	៣៣	៣	៨០០	៣.៧០០[b]
លៀង ស្រ៊ន	ស្រី	៣១	៥	១.៥០០	៥.០០០[c]
សេង សារេន	ស្រី	៣៥	៧	២.០០០	គ្មានទិន្នន័យ
ឆាង រ៉ុន	ប្រុស	៣៨	៦	៧៥០	គ្មានទិន្នន័យ

a) ប្រមូលផលលើកទីមួយហើយលើកទីពីរ
៣.០០០kgដែលអ្នកសម្ភាសន៍ប្រាប់ថាគ្រាប់ពូជដែលឱ្យមានគុណភាពមិនល្អ
b) ប្រមូលផលលើកទីមួយ ហើយលើកទីពីរ ៥.០០០kg
c) ប្រមូលផលលើកទីមួយ ហើយលើកទីពីរ ៤.០០០kg

៥.៦ សហករណ៍កសិកម្មជាអ្នកបង្កើតទីផ្សារ សហករណ៍ម្រេចកំពត

ចាប់ផ្តើមជាមួយនឹងការដាក់បញ្ចូលច្បាប់ស្តីពីសហករណ៍ ក្នុងឆ្នាំ ២០០៣ រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាបានបានប្រឹងប្រែងក្នុងការពង្រឹងតួនាទីរបស់សហករណ៍កសិកម្ម ជាមធ្យោបាយមួយដើម្បីកែលម្អផលិតភាពកសិកម្ម។ សហករណ៍កសិកម្មត្រូវបានគេជឿថាអាចរៀបចំកសិករបាន និងអាចឱ្យពួកគេទទួលបានសម្ភារៈកសិកម្ម ឥណទាន និងទីផ្សារល្អជាងមុន ជាជាងពួកគេធ្វើការជាបុគ្គល។ សហករណ៍កសិកម្ម ក៏កាត់បន្ថយផងដែរនូវការចំណាយលើប្រតិបត្តិការ និងហានិភ័យសម្រាប់កសិពាណិជ្ជកម្ម ដែលទិញវត្ថុធាតុដើមពីកសិករ។ ធាតុមួយនៃយុទ្ធសាស្ត្រ នេះ គឺគោលនយោបាយថ្នាក់ជាតិ "ភូមិមួយផលិតផលមួយ" ដែលបច្ចុប្បន្នត្រូវបានជំរុញដោយ ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ។ សហករណ៍កសិកម្មម្រេចកំពត ត្រូវបានក្លាយជាគំរូមួយសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍយុទ្ធសាស្ត្ររបស់រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា ស្តីពីសហករណ៍កសិកម្ម ហើយមានគោលបំណងលើកកម្ពស់វិធីសាស្ត្រ កន្សោមឯកទេសជំនាញទៅកាន់ការផលិតទំនិញកសិកម្ម ដែលមានតម្លៃខ្ពស់។

សមាគមលើកកម្ពស់ម្រេចកំពតត្រូវបានបង្កើតឡើងនៅ ខែតុលាឆ្នាំ ២០០៨ ដោយមានការគាំទ្រពីភ្នាក់ងារបារាំងសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍ។ ការបង្កើតសមាគមលើកកម្ពស់ម្រេចកំពតមានគោលបំណង បង្កើតប្រព័ន្ធការពារទំនិញសម្គាល់ភូមិសាស្ត្រមួយ ដើម្បីជំរុញផលិតកម្មម្រេចនៅខេត្តកំពត និងការដាក់ម៉ាក់ពាណិជ្ជកម្មរបស់ "ម្រេចកំពត"។ ខេត្តកំពត ត្រូវបានប្រជាជនក្នុងស្រុកស្គាល់ជាយូរមកហើយថាជា តំបន់ចម្ការម្រេច។ កសិករជាច្រើនជំនាន់ដាំម្រេចដោយបច្ចេកទេសប្រពៃណី ហើយលក់ឱ្យឈ្មួញកណ្តាលក្នុងស្រុកក្នុងតម្លៃទាប រហូតដល់ពេលសមាគមលើកកម្ពស់ម្រេចកំពតត្រូវបានបង្កើតឡើង ហើយបានទទួលការការពារទំនិញសម្គាល់ភូមិសាស្ត្រនៅឆ្នាំ ២០១០។ វាជាផលិតផលកម្ពុជាដំបូង ដែលត្រូវបានទទួលស្គាល់ស្តង់ដារជាលក្ខណៈអន្តរជាតិ។ ទំនិញសម្គាល់ភូមិសាស្ត្រជួយការពារកម្មសិទ្ធិបញ្ញា របស់ផលិតផលមួយពីតំបន់ភូមិសាស្ត្រមួយជាក់លាក់។ សមាគមលើកកម្ពស់ម្រេចកំពត ទទួលខុសត្រូវក្នុងការកំណត់សៀវភៅបន្ទុកធ្វើឱ្យមានសុពលភាពទីតាំងដី អនុវត្តន៍ត្រួតពិនិត្យផ្ទៃក្នុងអធិការកិច្ចការលើកកម្ពស់ និងធានាបាននូវការប្រើប្រាស់ត្រឹមត្រូវ នូវផ្លាកសញ្ញាដោយអនុលោមតាមលក្ខខណ្ឌតម្រូវរបស់ទំនិញសម្គាល់ភូមិសាស្ត្រ។ សមាគម លើកកម្ពស់ម្រេចកំពតចំណាយប្រហែល ៨.០០០ដុល្លារ ក្នុងមួយឆ្នាំសម្រាប់វិញ្ញាបនបត្រទំនិញសម្គាល់ភូមិសាស្ត្រដែលបានផ្តល់ដោយក្រុមហ៊ុនអេកូសឺរ។

សហករណ៍ម្រេចកំពតត្រូវបានបង្កើតឡើងក្នុងឆ្នាំ ២០០៩ ជាអង្គការមេរបស់សមាគមលើកកម្ពស់ម្រេចកំពត ដោយមានគោលបំណងកែលម្អចំណងរវាងកសិករដាំម្រេច និង អ្នកទិញម្រេច។ សហករណ៍ម្រេចកំពតទិញម្រេចកំពតពីសមាជិករបស់ខ្លួន និងកំណត់តម្លៃក្នុងឆ្នាំនិមួយៗ សម្រាប់ពេញមួយរដូវ។ សហករណ៍ម្រេចកំពត គឺជាសមាជិកអង្គការមួយដែលប្រើភាគហ៊ុនវិនិយោគក្នុងការធ្វើពាណិជ្ជកម្មម្រេច ជំនួសឱ្យសមាជិករបស់ខ្លួន។ សហករណ៍ត្រូវបានបង្កើតឡើងក្នុងទម្រង់អាជីវកម្មរួម ខណៈដែលសមាគមលើកកម្ពស់ម្រេចកំពតទទួលខុសត្រូវលើ ការគ្រប់គ្រងទំនិញសម្គាល់ភូមិសាស្ត្រ។ បច្ចុប្បន្ន សហករណ៍ម្រេចកំពតមានសមាជិក ៣៩២ នាក់

(កសិករចំនួន ៣២៥ នាក់ និងក្រុមហ៊ុនចំនួន ១៧ គ្របដណ្តប់លើផ្ទៃដីជាង៩០ ហ.ត និង ៦ស្រុក។ អ្នកផលិតម្រេច ដែលមានចំណាប់អារម្មណ៍ចង់ក្លាយជាសមាជិកអាចដាក់ពាក្យបាន។ សមាជិកត្រូវតែរស់នៅក្នុងស្រុកមួយ នៃស្រុកទាំងប្រាំមួយដែលចាត់ចូលក្នុងតំបន់ទំនិញសម្គាល់ភូមិសាស្ត្រ ហើយយ៉ាងហោចណាស់មានដាំម្រេច ១០០ ជន្លង។ គណៈកម្មាធិការសមាគមធ្វើការវាយតម្លៃ ដើម្បីកំណត់ថា តើចម្ការនោះបានបំពេញលើតម្រូវការគុណភាព និងស្តង់ដារផលិតភាពឬទេ។ សហករណ៍ម្រេចកំពតប្រមូលលុយ ០.៥ ដុល្លារ/គ.ក (០.២៥ ដុល្លារ ពីកសិករ និង ០.២៥ ដុល្លារ ពីអ្នកទិញ) នៃ ម្រេចដែលលក់តាមរយៈប្រតិបត្តិការរបស់ខ្លួនសម្រាប់ដំណើរការរបស់សហករណ៍ម្រេចកំពត និងសម្រាប់ការគាំទ្រដល់សមាគមលើកកម្ពស់ម្រេចកំពតសម្រាប់ការបន្តបានវិញ្ញាបនបត្រទំនិញសម្គាល់ភូមិសាស្ត្រ។ សហករណ៍ម្រេចកំពតក៏យក ០.៥ ដុល្លារ/គ.ក ផងដែរ សម្រាប់រាល់ម្រេចទាំងអស់ដែលទិញដោយក្រុមហ៊ុនផ្សេងទៀត នៅក្នុងតំបន់ទំនិញសម្គាល់ភូមិសាស្ត្រ។

ការផ្តួចផ្តើមឱ្យមានផ្លាកសញ្ញាម្រេចកំពត ត្រូវបានទទួលបានជោគជ័យយ៉ាងខ្លាំង។ នៅឆ្នាំ ២០០៦ តម្លៃម្រេចកំពតគឺ ១,៥០ដុល្លារ/គ.ក។ មានកសិករជាច្រើនបានបោះបង់ចម្ការចោល។ ចាប់ពី ឆ្នាំ ២០០៩ បន្ទាប់ពីការបង្កើតសហករណ៍ម្រេចកំពតមក ម្រេចកំពតបានទទួលតម្លៃឡើងវិញ។ តម្លៃ កើនឡើងជាលំដាប់ ហើយនៅឆ្នាំ ២០១៥ តម្លៃម្រេចខ្មៅគឺ ១៩ដុល្លារ/គ.ក និង ២៩ដុល្លារ/គ.ក សម្រាប់ម្រេចក្រហម និង ២៧ដុល្លារ/គ.ក សម្រាប់ម្រេចស។ កសិករនៅក្នុងតំបន់ទំនិញសម្គាល់ភូមិសាស្ត្រនេះ បានធ្វើចម្ការឡើងវិញ ហើយបានពង្រីកទំហំចម្ការម្រេចរបស់ពួកគេថែមទៀត។ បន្ថែមលើការ វិនិយោគដោយកសិករខ្នាតតូចនៅក្នុងខេត្តកំពត អ្នកនៅរាជធានីភ្នំពេញ និងនៅបរទេស និងសហគ្រាសឯកជនមួយចំនួនក៏បានវិនិយោគលើចម្ការម្រេចកំពតផងដែរ។ ការការពារទំនិញ សម្គាល់ភូមិសាស្ត្រ និងការទទួលស្គាល់នូវ គុណភាពម្រេចកំពតមានផលប៉ះពាល់យ៉ាងខ្លាំងលើ តម្លៃដី ៖ តម្លៃដីមួយហិកតាបានកើនឡើងពី ២.០០០ ពី ៣.០០០ ដុល្លារ ទៅ ២០.០០០ – ២៥.០០០ដុល្លារ ក្នុងរយៈពេលមួយទសវត្សរ៍កន្លងទៅនេះ។ លើសពីនេះទៀត មានការជះឥទ្ធិពលទៅលើតំបន់ផ្សេងទៀត របស់ប្រទេសកម្ពុជាដែលធ្វើឱ្យការដាំម្រេចមានការ កើនឡើង ។

ភាគច្រើននៃកសិករដែលជាសមាជិកសហករណ៍ម្រេចកំពត មានដីចម្ការជាមធ្យមមួយហិកតា[29] ដែលសមស្របសម្រាប់ចម្ការម្រេច។ ជាធម្មតា កសិករម្នាក់ដាំប្រមាណ ១.០០០ ជន្លង់ (តម្រូវឱ្យមានដី ០,៩០ ហ.ត)។ ម្រេចមួយជន្លង់អាចផ្តល់ផល ពី ១-២ គ.ក អាស្រ័យលើអាយុរបស់ម្រេច។ ចម្ការម្រេចថ្មីអាចផ្តល់ផលបន្ទាប់ពីដាំរយៈពេលបីឆ្នាំ ហើយកសិករទុកវារហូតដល់រយៈពេលជាងមួយរយឆ្នាំ។ កសិករមិនត្រូវការពូជថ្មីទេ ដោយពួកគេជឿថាពូជពីដូនតារបស់ពួកគេនោះគឺជាពូជល្អបំផុត។

[29] Land used for growing crops other than rice in lowland areas

កសិករនៅក្នុងតំបន់ទំនិញសម្គាល់ភូមិសាស្ត្រ ជាចម្បងលក់ទៅឱ្យសហករណ៍ម្រេច កំពត ឬទៅឱ្យក្រុមហ៊ុនឯកជន ដូចជាក្រុមហ៊ុន ហ្វាមលីង[30]។ ទាំងសហករណ៍ម្រេចកំពត និង ហ្វាមលីង មានកិច្ចសន្យាជាកសិករដាំម្រេច ដែលមានលក្ខណៈទូលាយ។ កិច្ចសន្យាជាមួយ ហ្វាមលីង ត្រូវធ្វើឡើងរៀងរាល់បីឆ្នាំម្តង ដែលចែងថា កសិករត្រូវលក់ម្រេចទៅឱ្យក្រុមហ៊ុន ក្នុងអំឡុងពេលបីឆ្នាំទៅតាមតម្លៃទីផ្សារ។ កិច្ចសន្យា ជាមួយសហករណ៍ម្រេចកំពត ធ្វើឡើងរៀងរាល់ឆ្នាំដោយទិញទៅតាមតម្លៃទីផ្សារ។ គ្មានកិច្ចសន្យាណាមួយតម្រូវឱ្យកសិករលក់ម្រេចទាំងអស់របស់ពួកគេទៅឱ្យភាគីណាមួយ ប៉ុន្តែពួកគេដៅលើបរិមាណ។ សហករណ៍ម្រេចកំពតកំណត់តម្លៃក្នុងមួយឆ្នាំៗ សម្រាប់ដំណាំម្រេចកំពតទាំងមូល តាមរយៈកិច្ចសន្យាប្រចាំឆ្នាំរបស់ខ្លួន។

បច្ចុប្បន្ន សហករណ៍ម្រេចកំពត បានចុះកិច្ចសន្យាជាមួយអ្នកទិញក្នុងស្រុកចំនួន ១៧។ ក្នុងរដូវប្រមូលផល ហ្វាមលីង ចុះទិញម្រេចដល់ផ្ទះ និងធ្វើការបង់ប្រាក់ភ្លាមៗដល់កសិករ។ សម្រាប់សហករណ៍ម្រេចកំពត ការទូទាត់ជាទូទៅធ្វើឡើងពី ១០ ទៅ ១៥ថ្ងៃបន្ទាប់។ នៅឆ្នាំ ២០១៥ ក្រុមហ៊ុនហ្វាមលីង មិនអាចទិញម្រេចខ្មៅពីកសិករតាមកិច្ចសន្យារបស់ខ្លួនបានទេដោយសារការផ្គត់ផ្គង់លើសតម្រូវការរបស់ខ្លួន។ កសិករខ្នាតតូចជាច្រើន បានប្រាប់ក្រុមអ្នកស្រាវជ្រាវ ថាទៅថ្ងៃអនាគតពួកគេចង់លក់ទៅឱ្យសហករណ៍ម្រេចកំពតជាង ដោយសារតែគេផ្តល់នូវភាពបត់បែនច្រើន ហើយតម្រូវការម្រេចកំពតក៏កាន់តែច្រើនដែរ។ តាមពិត អតុល្យភាពនៃការផ្គត់ផ្គង់ និងតម្រូវការម្រេចកំពតបច្ចុប្បន្នបានផ្តល់អំណាចយ៉ាងសំខាន់ដល់កសិករ។

ក្រុមទីប្រឹក្សាបានសម្ភាសន៍កសិករចំនួន ១១ នាក់ដែលជាសមាជិកសហករណ៍ម្រេចកំពត។ កសិករទាំងនេះភាគច្រើនក៏ធ្វើការជាមួយក្រុមហ៊ុន ហ្វាមលីង ផងដែរ។ បន្ថែមលើដីចម្ការជាមធ្យម ០,៥ ទៅ ១ហិកតា ទុកសម្រាប់ដាំម្រេច កសិករទាំងអស់មានដីស្រែចន្លោះពី ១ ទៅ ១,៥ ហ.ត។ កសិករ ទាំងអស់បានរាយការណ៍ថា ប្រាក់វិនិយោគលើចម្ការថ្មី និងនៅក្នុងចម្ការ (ជី ធម្មជាតិ ថ្នាំសម្លាប់សត្វល្អិតធម្មជាតិ និងគីមី គម្រប កម្លាំងពលកម្ម) គឺបានមកពីធនធានផ្ទាល់ខ្លួនរបស់ពួកគាត់។

កសិករនិយាយថា ពួកគេមិនចាប់អារម្មណ៍ក្នុងការខ្ចីប្រាក់ពីមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ឬធនាគារ ដើម្បីពង្រីកការដាំម្រេចទេ ដោយសារតែអត្រាការប្រាក់ខ្ពស់ខ្លាំងពេក ឬមិនចង់ខ្ចីដោយសារតែរយៈពេលដាំរហូតដល់ ៣ ឆ្នាំ ទើបអាចប្រមូលផលបាន ឬដោយសារតែមិនមានប្លង់ដី។ គ្មានកសិករណាមួយមានប្លង់កម្មសិទ្ធដីចម្ការរបស់ពួកគេទេ។ កង្វះការទទួលបានឥណទានបាន ធ្វើឱ្យកសិករខ្នាតតូចទាំងនេះជួបនូវការលំបាកធៀបទៅនឹងវិនិយោគិនធំ ដែលមានសក្តានុពលក្នុងការទទួលបានឥណទាន។ សហករណ៍ម្រេចកំពត មិនផ្តល់ប្រាក់កម្ចីដល់សមាជិករបស់ ខ្លួនឡើយ។ សម្រាប់កសិករដែលជាសមាជិក សហករណ៍ម្រេចកំពតរួចហើយ តម្លៃនៃអង្គការ គឺស្ថិតលើការ

[30] FARMLINK is a private company established in 2006 to procure, package, and brand high quality agriculture Cambodian products. FARMLINK supported the initial formation of the Kampot Pepper AC.

ផ្តល់ការត្រួតពិនិត្យគុណភាព បង្កើតការផ្គត់ផ្គង់ទំនិញសម្គាល់ភូមិសាស្ត្រនៃម្រេចកំពត និងកំណត់តម្លៃដែលកើនឡើងជារៀងរាល់ឆ្នាំ។

កសិករសឹងតែទាំងអស់ បានរាយការណ៍ថាពួកគេចង់ឱ្យកូនរបស់ពួកគេបន្តធ្វើកសិកម្មម្រេចដោយសារតម្លៃម្រេចខ្ពស់ ហើយជីវភាពរបស់ពួកគេបានប្រសើរឡើងជាលំដាប់។ ទោះជាយ៉ាងណា ក៏មានកសិករជាច្រើនបានរាយការណ៍ថា ពួកគេចង់ឱ្យកូនរបស់ពួកគេអាចជួលកម្លាំងពលកម្មពីខាងក្រៅដើម្បីធ្វើចម្ការនេះ ដោយសារវាជាការងារលំបាក។

កសិករទាំងអស់ លើកលែងតែស្ត្រីដែលជាមេគ្រួសារម្នាក់បានរាយការណ៍ថា ក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម រួមទាំងសហករណ៍ម្រេចកំពតចូលចិត្តចុះកិច្ចសន្យាជាមួយនឹងបុរស។ អ្នកស្រី ស៊ីម យ៉ុង អាយុ ៤៤ ឆ្នាំ ជាស្ត្រីតែម្នាក់គត់ក្នុងចំណោមបួននាក់ដែលបានសម្ភាសន៍ ជាមេគ្រួសារ។ ដោយសារតែគាត់រកបានប្រាក់ចំណូលខ្ពស់ជាងគេពី ការដាំដុះម្រេច បទពិសោធន៍របស់គាត់ គឺជាករណីពិសេសមួយ។

ផ្លាក់សញ្ញាម្រេចកំពត ត្រូវបានទទួលជោគជ័យយ៉ាងអស្ចារ្យសម្រាប់ប្រទេសកម្ពុជា។ បើទោះបីជា ដំណាំម្រេចកំពតនៅមានបរិមាណតូចសម្រាប់ទីផ្សារពិភពលោកក៏ដោយ តែគុណភាពនៃផលិតផលនេះត្រូវបានទទួលស្គាល់ ហើយកសិករបានទទួលផលចំណេញ។ គេមិនសូវច្បាស់ទេដែលថា តើសហករណ៍ម្រេចកំពត បានទទួលជោគជ័យសម្រាប់កសិករ។ បើទោះបីជាសហករណ៍កសិកម្មបានធ្វើការងារលំបាកៗជាច្រើនក្នុងការ គ្រប់គ្រងការផ្គត់ផ្គង់ និងការកំណត់តម្លៃ វាបានចូលរួមចំណែកជាក់ស្តែងតិចតួចលើផ្លាកសញ្ញាម្រេចកំពត ឬដល់កសិរជាសមាជិក។ ការងារជាច្រើនអាចនឹងធ្វើបាន ដូចជាការផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាល និងការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីដល់សមាជិកដើម្បីគាំទ្រដល់ការកែលម្អម្រេច ឬក៏ការធ្វើពិពិធកម្មទៅរកដំណាំដែលមានតម្លៃខ្ពស់ ផ្សេងទៀត។

តារាងទី ១០ ៖ សមាជិកសហករណ៍កសិកម្មម្រេចកំពត

ឈ្មោះ	ភេទ	អាយុ	ទំហំគ្រួសារ	ប្រាក់ចំណូល ឆ្នាំ២០០៥ (ដុល្លារ)
ស៊ីម យ៉ុង	ស្រី	៤៤	៥	៩.៥៦០
កៅ ដុម	ប្រុស	៣២	៤	១០.៣៩៥
អួន ធី	ប្រុស	៤៤	៦	១០.៣០៥
ទេព យឿន	ប្រុស	៦២	៨	៥.១៩០
ប៊ុត សាមឿន	ប្រុស	៥៨	៣	១៩.៦១០
អ៊ុន ប៊ុត	ប្រុស	៣៩	៩	១៣.៣៨០
អ៊ីន ចាន់	ស្រី	៤៦	៦	៩.០៣៧
ចៀន អ៊ុក	ស្រី	៤៤	៦	២.៥៩៥

ចៀន ទូច	ស្រី	៣៥	៧	២.២៥៦
អ៊ីង មាន	ប្រុស	៥៤	៨	២.២៥៦
អ៊ុន រ	ប្រុស	៥៨	៥	៣.៥២០

៦. ផលនៃការសិក្សា និងការអនុវត្ត

ការសិក្សានេះផ្តោតលើការពិនិត្យមើលការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ឈរលើការចូលរួមរវាងកសិករខ្នាតតូច និងក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម ពីព្រោះការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាជាទម្រង់ដែលគេប្រើច្រើនបំផុត នៃការចូលរួមដោយផ្ទាល់នៅប្រទេសកម្ពុជា និងជាទម្រង់ដែលត្រូវបានជំរុញដ៏សកម្មបំផុតពីរដ្ឋាភិបាល។ នៅក្នុងវិសាលភាពនៃ ការសិក្សានេះការចូលរួមត្រូវបានរកឃើញនៅកម្រិតផ្សេងគ្នា ដែលមានភាពវិជ្ជមានសម្រាប់ភាគីទាំងពីរ។ តាមពិតមានការរៀបចំកិច្ចសន្យាមួយចំនួននៃប្រភេទណាមួយមានលក្ខណៈពេញលេញ ហើយមានតុល្យភាពរវាងភាគីទាំងអស់ ទោះជាយ៉ាងណា កិច្ចសន្យាដែលមានភាពត្រឹមត្រូវ និងតុល្យភាពច្រើន ត្រូវបានរកឃើញជាទូទៅ ដើម្បីផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ដ៏ច្រើនបំផុតក្នុងរយៈពេលវែងដល់ភាគីទាំងអស់។

ក្នុងចំណោមគំរូធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាប្រាំដែលបានកំណត់ គំរូដែលមានលក្ខណៈផ្លូវការជាងគេ គំរូមជ្ឈការ និង គំរូពហុភាគី ត្រូវបានរកឃើញថាផ្តល់នូវផលប្រយោជន៍ច្រើនបំផុតដល់ទាំងកសិករខ្នាតតូច និង ទាំងក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម។ គំរូក្រៅផ្លូវការ និងគំរូនអន្តរការីមិនសូវអាចផ្តល់សុវត្ថិភាពដល់កសិករបានទេ ដូចជាការទទួលបានទីផ្សារ ដែលអាចជឿទុកចិត្តបាន និងរចនាសម្ព័ន្ធការកំណត់តម្លៃថេរ។ ដូចគ្នានេះដែរ គំរូទាំងនេះមិនសូវអាចផ្តល់សុវត្ថិភាពដល់ក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មទេ។ ទោះជាយ៉ាងណា ការរកឃើញនេះមិនត្រូវយកមកបកស្រាយថាគំរូនៃការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាទាំងនេះគួរតែត្រូវបានជៀសវាង ឬ ហាមឃាត់នោះទេ។ ដូចបានពិនិត្យនៅក្នុងផ្នែកទី ៣ សម្រាប់ប្រភេទមួយចំនួន បរិមាណ និងគុណភាពនៃដំណាំ គំរូកសិកម្មទាំងនេះអាចត្រូវបានគេនិយម ប៉ុន្តែផលប្រយោជន៍សម្រាប់កសិករ និងក្រុមហ៊ុន អាចតិចជាងគំរូដែលមានលក្ខណៈផ្លូវការច្រើន ទោះជាយ៉ាងណា វាទំនងជានៅមានអត្ថប្រយោជន៍បន្ថែមខ្លះ។

ការរកឃើញសំខាន់ៗនៃការសិក្សានេះ មានសង្ខេបដូចខាងក្រោម និងបកស្រាយនៅក្នុងផ្នែកខាងក្រោមនេះ ៖

- ***កសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាអាចផ្តល់ប្រយោជន៍ច្រើនបំផុតដល់កសិករខ្នាតតូច នៅពេលដែលកម្មវិធីត្រូវបានរៀបចំឡើងសម្រាប់ទំនាក់ទំនងរយៈពេលវែង*** កសិករទទួលបានផលប្រយោជន៍ច្រើនបំផុតពីការចូលរួមធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ដែលត្រូវបានបង្កើតឡើងក្នុងរយៈពេលវែង ជាការណ៍មួយដែលកសិករងាយយល់។ ក្រុមទីប្រឹក្សាបានជួបប្រទះករណីជាច្រើន ដោយកសិករបានរាយការណ៍ថា ពួកគេបានបដិសេធការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា នៅពេលដែលពួកគេបានចូលរួមក្នុងកិច្ចសន្យាមួយរួចទៅហើយក្នុងរយៈពេលមួយ។ កសិករ ឱ្យតម្លៃទៅលើការជឿទុកចិត្តគ្នា និងភាពច្បាស់លាស។ ជាពិសេស សម្រាប់កសិករខ្នាតតូច កិច្ចសន្យារយៈពេល

ខ្លីអាចអស់ថ្លៃខ្ពស់។ ជាឧទាហរណ៍ ការផ្អាកកម្មវិធី ធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់ក្រុមហ៊ុន ហ្គោដេនវ៉ាយស៍ អស់ថ្លៃច្រើនចំពោះកសិករដែលបាន ចាប់ផ្តើមគម្រោងផែនការមួយសម្រាប់ការចូលរួមរយៈពេលវែងមួយ។

- *កសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាអាចផ្តល់ប្រយោជន៍ច្រើនបំផុតដល់ក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម នៅពេលដែលកម្មវិធីត្រូវបានរៀបចំឡើងសម្រាប់ទំនាក់ទំនងរយៈពេលវែង* ក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម ក៏បានទទួលផលប្រយោជន៍ច្រើនបំផុតផងដែរពីការបង្កើត កិច្ចព្រមព្រៀងរយៈពេលវែងជាមួយកសិករ ដោយឈរលើការជឿទុកចិត្តគ្នាទៅវិញទៅមក និង ការឱ្យតម្លៃគ្នាដោយស្មើភាព។ ការជឿទុកចិត្តបន្ថយការចំណាយប្រតិបត្តិការនៃការទទួលបានកសិករថ្មីលើកិច្ចសន្យា និងការបន្លំដោយកសិករ។ ទោះបីជាការផ្អាកកម្មវិធីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់ក្រុមហ៊ុន ហ្គោដេនវ៉ាយស៍ មើលទៅលើសពីការគ្រប់គ្រងរបស់ក្រុមហ៊ុន និង ទោះជាប្រាក់ចំណូលគួរឱ្យទាក់ទាញដែលកសិករទទួលបាននៅក្នុងកិច្ចសន្យានេះក្តី មានកសិករជាច្រើនបាននិយាយថា ពួកគេបានបាត់ បង់ទំនុកចិត្តលើក្រុមហ៊ុន។
- *សូម្បីតែអ្នកក្រីក្រ កសិករខ្នាតតូចក៏អាចទាញយកប្រយោជន៍ពីឱកាសធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា* ជាបានលើកឡើងជាញឹកញាប់ថា កសិករខ្នាតតូច ជាធម្មតាត្រូវបានដកចេញពីកិច្ចសន្យា ដោយសារពួកគេមានដីតូច ទោះជាយ៉ាងណា ការថ្លែងនេះត្រូវបានចាត់ទុកថាជាការធ្វើឱ្យសាមញ្ញជ្រុល។ ឧទាហរណ៍ កសិករខ្នាតតូចកម្ពុជាធម្មតានឹងបដិសេធបោះបង់ចោលទាំងស្រុងដាំដុះស្រូវដែលគេ ចង់ទុកសម្រាប់ការប្រើប្រាស់របស់ខ្លួន (ឧទាហរណ៍ ពូជដែលនិយមមួយអាស្រ័យលើរស់ជាតិ ដែលគេចូលចិត្ត) បើទោះបីជាពួកគេអាចរកប្រាក់បានច្រើនតាមរយៈការដាំដុះប្រភេទពូជផ្សេងទៀត ដែលមានតម្លៃទីផ្សារខ្ពស់ក៏ដោយ។ នៅក្នុងករណីនេះ ឧបសគ្គអាចជាដំណាំ និងមិនមែនជាលទ្ធផល នៃការអនុវត្តការដកចេញរបស់អ្នកតាមកិច្ចសន្យាទេ។ ក្រៅពីស្រូវ កសិករខ្នាតតូចត្រូវបានមើលឃើញថា បានទទួលផលប្រយោជន៍ច្រើនបំផុតពីកិច្ចសន្យាសម្រាប់ដំណាំដែលមានតម្លៃខ្ពស់។ នៅក្នុងករណីនេះ សហករណ៍កសិកម្ម និងអង្គការកសិករផ្សេងទៀត អាចនឹងដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការកាត់បន្ថយការ ចំណាយលើការប្រតិបត្តិរបស់ក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម ដូចជា ការបណ្តុះបណ្តាលកសិករ ការចែកចាយសម្ភារៈកសិកម្ម ការប្រមូល និងការត្រួតពិនិត្យគុណភាព។
- *ក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មជួបប្រទះការចំណាយខ្ពស់លើការរៀបចំ និង ការថែរក្សាកម្មវិធីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា* ក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម មានជម្រើសច្រើនសម្រាប់ទិញដំណាំ។ ជម្រើសដែលពួកគេជ្រើសរើសត្រូវតែមានប្រសិទ្ធភាពបំផុតដើម្បីទិញក្នុងរយៈពេលវែង។ វាត្រូវតែសម្របទៅតាមប្រភេទ បរិមាណ និងគុណភាពនៃដំណាំដែលត្រូវការ។ ការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យានឹងត្រូវបានជ្រើសរើស ប្រសិនកម្មវិធីនេះ ចំណាយតិចជាងការចំណាយនៃជម្រើសដទៃទៀតសម្រាប់ការផ្គត់ផ្គង់។

- *គោលនយោបាយរាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា ផ្ដោតលើការចងភ្ជាប់ការជំរុញសហករណ៍កសិកម្មទៅនឹងការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ប៉ុន្តែនេះ គឺគ្រាន់តែជាគំរូមួយសម្រាប់ការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាប៉ុណ្ណោះ* គំរូពហុភាគីនៃការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាគឺជា គំរូមួយក្នុងចំណោមគំរូដ៏មានសក្ដានុពលផ្សេងៗទៀត ទោះជាយ៉ាងណាវា គឺជាគំរូដែលគោលនយោបាយរាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាបានជំរុញយ៉ាងសកម្ម ក្រៅពីគំរូសក្ដានុពលផ្សេងទៀតដែលអាចផ្ដល់ផលប្រយោជន៍ទាំងកសិករ និងក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម។ ឧទាហរណ៍ ស្តង់ដារគុណភាពរបស់ក្រុមហ៊ុនកុងហ្វីវៃល បានតម្រូវឱ្យមានគំរូតាមកិច្ចសន្យាមួយ។ ជាការកំហិត វិធីសាស្ត្រគោលនយោបាយមួយបំពេញគ្រប់យ៉ាងអាចនាំឱ្យមានផលវិបាកផ្សេងៗ។

- *គោលនយោបាយរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា ដែលប៉ះពាល់លើការទទួលបានគ្រាប់ពូជ និងសិទ្ធិដីធ្លី នៅមិនគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់តម្រូវការរបស់កសិករខ្នាតតូច និងក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម* ទាំងកសិករ និងកសិពាណិជ្ជកម្ម ត្រូវបានទទួលរងជាអវិជ្ជមាន ដោយការមិនសូវទទួលបានគ្រាប់ពូជ និងសិទ្ធិដីធ្លី។ ទាំងនេះគឺជាបញ្ហាចម្បងនៃគោលនយោបាយមិនសមស្រប និងមិនគ្រប់គ្រាន់ ព្រមទាំងការអនុវត្តគ្មានប្រសិទ្ធភាពនៃគោលនយោបាយដែលមានស្រាប់។ បញ្ហាទាំងពីរនេះ គឺជាឧបសគ្គចម្បងឆ្ពោះទៅរកអនាគតដ៏រឹងមាំមួយសម្រាប់វិស័យកសិកម្មកម្ពុជា។ ការបរាជ័យក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហាទាំងនេះ គឺទំនងជានាំទៅកាន់អនាគតមួយ ដែលកសិករខ្នាតតូចកាន់តែតូចទៅ ហើយក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មនៅកម្ពុជាក្នុងស្រុក នៅតែបន្តបរាជ័យថែមទៀត ។

៦.១ ការអនុវត្តកិច្ចសន្យាសម្រាប់កសិករខ្នាតតូច

ក្នុងអំឡុងពេលសិក្សា ក្រុមទីប្រឹក្សាបានសម្ភាសន៍កសិករខ្នាតតូចចំនួន ៧០ នាក់ ដែលបានលក់ផលិតផលតាមកិច្ចសន្យា ជាមួយក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មកម្ពុជាចំនួនប្រាំមួយផ្សេងគ្នា។ បទពិសោធន៍ដែលបានរាយការណ៍ជារួមមានភាពវិជ្ជមាន បើទោះជាមានបញ្ហាមួយចំនួន។ កសិករបានរាយការណ៍ថា កិច្ចសន្យាអាចឱ្យពួកគេលក់ផលិតផលបានតម្លៃមួយខ្ពស់ និង ការផលិតកាន់តែច្រើនបើធៀបទៅនឹងការលក់ទៅឱ្យឈ្មួញ។ បរិមាណផលិតកាន់តែប្រសើរឡើង សម្រាប់កសិករដែលអាចឱ្យទទួលបានកិច្ចសន្យា។ កិច្ចសន្យា ផ្តល់សុវត្ថិភាពហិរញ្ញវត្ថុដើម្បីអាចឱ្យកសិករអាចទទួលបានឥណទានក្នុង ការវិនិយោគសម្ភារៈ និង ឧបករណ៍ដើម្បីបង្កើនបរិមាណផលិតរបស់ខ្លួន។ កិច្ចសន្យា ក៏អាចឱ្យកសិករមួយចំនួនអាចជួលដី ដើម្បីបង្កើនការលក់របស់ខ្លួននៅក្នុងកិច្ចសន្យាបន្ថែមទៀត។ កិច្ចសន្យា បានផ្តល់ឱ្យកសិករមានលទ្ធភាពទទួលបានសម្ភារៈកសិកម្ម និងទីផ្សារកម្រិតខ្ពស់ ដែលអាចឱ្យពួកគេហ៊ានទទួលហានិភ័យដែលមិនអាចទៅរួចបើគ្មានកិច្ចសន្យា។

នៅក្នុងវិសាលភាពនៃការសិក្សានេះ ក្រុមទីប្រឹក្សាមិនបានលាតត្រដាងករណីណាមួយដែលកសិករត្រូវ បានចាញ់បោកក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មដោយផ្ទាល់ដោយ ឬក៏ពួកគេមានអារម្មណ៍ថាត្រូវបានរំលោភបំពានដោយកិច្ចសន្យា ឬ ដោយក្រុមហ៊ុន ទោះជាយ៉ាងណា ក៏មាន

យោបល់អវិជ្ជមានមួយចំនួនពីកសិករ។ យោបល់មួយរបស់កសិករម្នាក់ក្នុងខេត្តកំពត បាននិយាយថា ក្រុមហ៊ុនហ្វាមលីងមិនគោរពបរិមាណទិញលើកិច្ចសន្យារបស់ខ្លួននៅក្នុងឆ្នាំ ២០១៥។ កសិករទាំងនោះនិយាយថា ពួកគេនឹងប្តូរទៅធ្វើការជាមួយសហករណ៍ម្រេចកំពតវិញ សម្រាប់ការផ្គត់ផ្គង់របស់ពួកគេ។ យោបល់ទីពីរ គឺការផ្អាកកម្មវិធីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់ក្រុមហ៊ុនហ្គោដេនវ៉ាយស៍ ប៉ុន្តែដូចដែលបានពិនិត្យមើល ករណីនេះវាហួសពីការគ្រប់គ្រងរបស់ក្រុមហ៊ុន ហើយការតវ៉ា គឺមកពីបាត់បង់ប្រាក់ចំណូលធំពីកិច្ចសន្យា មិនមែនមកពីគុណភាពនៃកិច្ចសន្យា ឬការដោះស្រាយមិនត្រឹមត្រូវណាមួយដោយ ក្រុមហ៊ុនហ្គោដេនវ៉ាយស៍ទេ។ យោបល់ទីបី របស់កសិករម្នាក់ ដែលទទួលបានទិន្នផលទាបលើការប្រមូលផលលើកទីពីរសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនលាស់ថ្មី។ គាត់បានត្អូញត្អែរថា គាត់បានទទួលគ្រាប់ពូជដែលមានគុណភាពខុសពីមុន តែទោះជាយ៉ាងណាគ្មានកសិករណាម្នាក់ត្អូញត្អែរពីបញ្ហានេះទេ ហើយជារួមការប្រមូលផលទាំងពីរសុទ្ធតែ ទទួលបានផលចំណេញ។ យោបល់ចុងក្រោយ បទពិសោធន៍អាក្រក់របស់កសិករក្នុង ភូមិត្រពាំងសង្កែ ដែលចាញ់បោកប្រធានភូមិ និងឪពុកក្មេកដែលជាប្រធានឃុំរបស់ពួកគេ បង្ហាញពីការខូចខាតដែលក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មបានធ្វើទាំងលើសហគមន៍ និងខ្លួនគេពីការតាមដានធូររលុង នៃការចូលរួមរបស់ពួកគេជាមួយកសិករ។

កសិករខ្នាតតូចស្ទើរតែទាំងអស់ដែលបានសម្ភាសន៍បាននិយាយថា ពួកគេយល់ថាការធ្វើកសិកម្មជាជម្រើសចុងក្រោយ។ លើកលែងតែកសិករដាំម្រេចនៅខេត្តកំពត និងកសិករធូរធារមួយចំនួន គ្មានអ្នកណាបាននិយាយថា ពួកគេចង់ឱ្យកូនរបស់គេក្លាយទៅជាកសិករទេ។ នៅក្នុងប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយនេះ កសិករដាំម្រេចនៅក្នុងតំបន់ការពារទំនិញសម្គាល់ភូមិសាស្ត្រខេត្តកំពត បានទទួលប្រយោជន៍ពីការកើនឡើងនៃតម្លៃដី និងម្រេច។ គេមិនទាន់ប្រាកដទេថា តើគំហុកនៃការផ្គត់ផ្គង់ថ្មីនេះ នៅពេលដែលម្រេចដែលទើបតែដាំថ្មីៗនេះ ដល់ពេលប្រមូលផលនឹងធ្វើឱ្យធ្លាក់ថ្លៃ។ ជាទូទៅអ្នកផ្តល់ចម្លើយ បានសម្តែងសេចក្តីសង្ឃឹមថា កូនរបស់ពួកគេនឹងអាចរក ការងារដែលទទួលបានចំណូលច្រើន និង ប្រើប្រាស់កម្លាំពលកម្មតិច។ ទោះជាយ៉ាងណា ក៏មានកសិករជាច្រើនបាននិយាយថា ពួកគេរំពឹងថា កូនរបស់ពួកគេនឹងត្រឡប់មកស្រែចម្ការវិញ នៅពេលដែលពួកគេចាស់ក្នុងការបន្តការងារនៅរោងចក្រសំលៀកបំពាក់ ឬ សំណង់។

ការរកឃើញខាងលើបញ្ជាក់ថា កសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាផ្តល់ផលល្អចំពោះកសិករ។ តែទោះជាយ៉ាងណា គេត្រូវទទួលស្គាល់ថា ក្រុមទីប្រឹក្សា បានសម្ភាសន៍កសិករដែលធ្វើការជាមួយក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មកម្ពុជាមួយចំនួនតូចដែលមានសមត្ថភាពគ្រប់គ្រង និងចាត់ចែងកម្មវិធីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាយ៉ាងមានប្រសិទ្ធិភាព។ ការទាញលក្ខណៈរួមកាន់តែជាក់ច្បាស់មួយទៀតអាចថា កម្មវិធីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ត្រូវបានអនុវត្តន៍ត្រឹមត្រូវទទួលបានផ្តល់ផលចំណេញ។ បទពិសោធន៍របស់កសិករក្នុងភូមិត្រពាំងសង្កែ បានគូសបញ្ជាក់ពីហានិភ័យដល់ទាំង ក្រុមហ៊ុន និងកសិករខ្នាតតូច ដោយការអនុវត្តវិធីសាស្ត្រក្រៅផ្លូវការ ក្នុងការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា។ ច្បាស់ណាស់ថា មិនមែនគ្រប់កម្មវិធី ធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាទាំងអស់សុទ្ធតែផ្តល់ផលចំណេញ

ដូចគ្នានោះទេ ប៉ុន្តែ វាច្បាស់ណាស់ថា កម្មវិធីដែលគ្រប់គ្រងបានល្អពិតជាផ្តល់ប្រយោជន៍ដល់កសិករខ្នាតតូច។

៦.២ ការអនុវត្តកិច្ចសន្យាសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម

ក្នុងកំឡុងពេលសិក្សា ក្រុមទីប្រឹក្សាបានសម្ភាសន៍ក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មចំនួនដប់។ (សេចក្តីសង្ខេបនៃកិច្ចសម្ភាសន៍ក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មមានបង្ហាញនៅក្នុងឧបសម្ព័ន្ធ A) ។ ក្នុងចំណោមក្រុមហ៊ុនទាំងអស់ លើកលែងតែក្រុមហ៊ុន East-West Seed ចេញ ដែលជាក្រុមហ៊ុនគ្រាប់ពូជអន្តរជាតិមួយផ្តោតលើការផ្គត់ផ្គង់គ្រាប់ពូជបន្លែ ដែលមានគុណភាពខ្ពស់ដល់កសិករខ្នាតតូច នៅក្នុងតំបន់ទំនាបត្រូពិច គឺជាក្រុមហ៊ុនអន្តរជាតិបានចុះបញ្ជីការនៅកម្ពុជា។ ក្រុមហ៊ុនប្រាំបួនផ្សេងទៀត ដែលបានសម្ភាសន៍ រួមមានក្រុមហ៊ុនរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវចំនួនបី (អង្គរកសិកម្មរុងរឿង អាំរូ និងហ្គោដេនរ៉ាយស៍) ក្រុមហ៊ុនឯកទេសផលិតផលមួយ (កុងហ្វីវែល) អ្នកបង្កើតទីផ្សារបន្លែចំនួនបួន (អង្គការសេដាក សួនធម្មជាតិ ឥន្ទ្រីបៃតង និងលាស់ថ្មី) និងប្រតិបត្តការដាំដុះកសិកម្មចម្រុះចំនួនមួយ (ម៉ុងឬទ្ធីគ្រុប)។

ក្នុងចំណោមក្រុមហ៊ុនទាំងនេះ មានក្រុមហ៊ុនជាច្រើនត្រូវ បានបង្កើតឡើងដោយមានបេសកកម្មធ្វើការជាមួយកសិករខ្នាតតូច (East-West Seed កុងហ្វីវែល សេដាក និង លាស់ថ្មី)។ ក្រុមហ៊ុនផ្សេងទៀត ទិញផលិតផលពីកសិករខ្នាតតូចនៅពេលដែលខ្វះជាជាងទុកជាអាទិភាព។

ទោះបីជាក្រុមហ៊ុនក្នុងស្រុកនិមួយៗដែលបានសម្ភាសន៍ សម្រេចបានជោគជ័យនៅក្នុងកម្រិតខ្លះក៏ដោយគ្មានក្រុមហ៊ុនណា លើកលែងតែក្រុមហ៊ុនម៉ុងឬទ្ធីគ្រុបចេញ ដែលអាចចាត់ថាទទួលបានជោគជ័យយ៉ាងខ្លាំង។ រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ និងការជំនួញបន្លែមិនមែនជាវិស័យបានផលចំណេញទេ។ ក្រុមហ៊ុនកុងហ្វីវែលមិនទាន់បានទទួលទីផ្សារអន្តរជាតិ សម្រាប់ផលិតផលដែលមានគុណភាពខ្ពស់ជាច្រើនរបស់ក្រុមហ៊ុនដែលផលិតពីស្ករត្នោត។

កសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា គឺជាការខិតខំមួយដែលមានតម្លៃថ្លៃ និងមានហានិភ័យសម្រាប់កសិពាណិជ្ជកម្ម។ សម្រាប់អាជីវកម្មឯកជនមួយ ការចំណាយលើកិច្ចសន្យាណាមួយ ត្រូវតែតិចជាងចំណូលដែលបានមកពីកិច្ចសន្យានោះ។ រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវកម្ពុជាមានទំលាប់ទិញពីឈ្មួញនិងអ្នកប្រមូលទិញដែលជឿទុកចិត្ត ដែលមានបណ្តាញរឹងមាំជាមួយកសិករ។ សម្រាប់គំរូនេះមានព័ត៌មានត្រឡប់តិចតួចណាស់រវាង ម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ និងកសិករ។ នៅក្នុងប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយនេះ ដោយការវិនិយោគ និងការប្រកួតប្រជែងបានចូលមកក្នុងវិស័យស្រូវអង្ករ រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវចាំបាច់ត្រូវមានគំនិតច្នៃប្រឌិតបន្ថែមទៀត ដើម្បីបង្កើនប្រាក់ចំណេញ។ តម្រូវការនេះ ផ្តួបផ្សំនឹងភាពច្បាស់លាស់ជាច្រើនទៀតលើការធ្វើការងារជាមួយ សហករណ៍កសិកម្ម និងបទបញ្ញត្តិនៃការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ជាមូលហេតុមួយដែលធ្វើឱ្យ ក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំរូ និងក្រុមហ៊ុន ហ្គោដេនរ៉ាយស៍ បានចាប់ផ្តើមគម្រោងសាកល្បងនាពេលថ្មីៗនេះ ដើម្បីទិញស្រូវលើកិច្ចសន្យា។ តែទោះជាយ៉ាងណា កម្មវិធីទាំងនេះអាចផ្តល់បានតែមួយភាគតូច នៃតម្រូវការរបស់ពួកគេប៉ុណ្ណោះ (តិចជាង

២% ចំពោះក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំរូ)។ សម្រាប់ក្រុមហ៊ុន កុងហ្វីវែលទាមទារនូវស្ករត្នោតសរីរាង្គមានគុណភាពខ្ពស់ ការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា គឺជាជាយុទ្ធសាស្ត្រទិញជាក់ច្បាស់តាំងពីពេលចាប់ផ្តើម។ ទោះយ៉ាងណា កុងហ្វីវែល ជាក្រុមហ៊ុនតូចមួយ ហើយការទិញរបស់វាមានទំហំតិចតួចនៃផលិតកម្មទាំងអស់នៅ ក្នុងតំបន់ការពារទំនិញសម្គាល់ភូមិសាស្ត្ររបស់ខេត្តកំពង់ស្ពឺ។

កម្មវិធីកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាទាំងប្រាំមួយ ដែលបានសិក្សា ផ្តល់ផលប្រយោជន៍ដល់គ្រប់ភាគីទាំងអស់។ ដូចបានកត់សម្គាល់ខាងលើ កសិករបានទទួលប្រយោជន៍ពីតម្លៃល្អប្រសើរ និង ការធានាទិញ។ កសិពាណិជ្ជកម្ម បានទទួលប្រយោជន៍ពីការទទួលបានការផ្គត់ផ្គង់ ដែលមានសុវត្ថិភាពនៃផលិតផលកសិកម្ម ដែលមានគុណភាពខ្ពស់ជាងអ្វីដែលពួកគេអាចទិញបាននៅតាមការទីផ្សារបង់ប្រាក់ភ្លាម។ ជាការសន្មត ការផ្គត់ផ្គង់ដែលមានគុណភាពខ្ពស់ទទួលបានតម្លៃខ្ពស់ដែលគេបង់ឱ្យកសិករ។ ក្នុងចំណោមគំរូ នៃការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាទាំងប្រាំមួយ ដែលបានធ្វើការសិក្សា ក្រុមទីប្រឹក្សាមិនបានរកឃើញករណីណាមួយ ដែលមានការរំលោភបំពានលើកិច្ចសន្យាដោយក្រុមហ៊ុនទេ។ ហានិភ័យអាចមានទំហំធំជាងលើភាគីម្ខាងទៀត ដូចដែលក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មជាមួយចំនួនបានរាយការណ៍ថា ពួកគេបានចំណាយធនធានសន្ធឹកសន្ធាប់លើការតាមដានការបន្លំរបស់កសិករ។

៦.៣ ផលប៉ះពាល់ទៅលើស្ត្រី

ការពង្រឹងតួនាទីស្ត្រីនៅក្នុងគ្រួសារ និងសង្គម ត្រូវបានបង្ហាញយ៉ាងទូលំទូលាយ ថានាំឱ្យមានការអភិវឌ្ឍជាវិជ្ជមានកាន់តែច្រើន។ កសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាត្រូវបានរិះគន់ដោយ អ្នកសង្កេតការណ៍មួយចំនួនថាបង្កការលំបាកធ្ងន់ធ្ងរដល់តួនាទីរបស់ស្ត្រី។ ផលប៉ះពាល់ដែលបង្កការលំបាកធ្ងន់ធ្ងរចំពោះស្ត្រី គឺភាគច្រើនបណ្តាលមកពីក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម មានទំនោរចុះកិច្ចសន្យាជាមួយបុរសជាងស្ត្រី ដែលកាន់តែពង្រឹង ឬលើកតម្កើនសិទ្ធិបុរស[31]។

ក្នុងអំឡុងពេលសិក្សា ក្រុមទីប្រឹក្សាបានរកឃើញទស្សនៈយោបល់ជាច្រើនពីផលប៉ះពាល់លើស្ត្រី ដែលបានចូលរួមផ្ទាល់ច្រើនជាមួយក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មដែលអាចមាន។ គ្រប់ក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មទាំងអស់ លើកលែងតែក្រុមហ៊ុនលាស់ថ្មី បានឱ្យដឹងថា ពួកគេមិនបានបែងចែករវាងបុរស ឬស្ត្រី នោះទេ។ ក្រុមហ៊ុនលាស់ថ្មី ដែលជាសហគ្រាសសង្គម ដែលប្រើប្រាស់គំរូរកប្រាក់ចំណេញប្រកបដោយនិរន្តភាព ត្រូវបានបង្កើតឡើងក្នុងគោលបំណង កែលម្អជីវភាពរបស់ប្រជាជននៅតាមជនបទ។ ក្នុងចំណោមអ្នកពាក់ព័ន្ធដែលបានសម្ភាសន៍ ប្រធានបទទូទៅក្នុងចំណោមម្ចាស់ជំនួយ និងអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាលដទៃទៀត គឺការឱ្យអាទិភាពទៅលើស្ត្រីត្រូវបានរំពឹងទុក។ ក្នុងចំណោមភាគីពាក់ព័ន្ធរដ្ឋាភិបាល (ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ និងធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ) គ្មានអ្នកសម្តែងពីអាទិភាពនៃតួនាទីរបស់ស្ត្រីជាយន្តការមួយក្នុងការ បង្កើនល្បឿននៃអត្រាអភិវឌ្ឍន៍។ អ្នកពាក់ព័ន្ធរដ្ឋាភិបាលម្នាក់បាន

[31] Making the Most of Agriculture Investments, FAO and IIED, 2010

ពន្យល់ថា ជាធម្មជាតិ គេនិយមធ្វើការជាមួយបុរស ដោយសារតែពួកគេមានកម្រិតអប់រំខ្ពស់ និងកម្លាំងរាងកាយល្អជាង។

កសិករខ្នាតតូចមានទស្សនៈយល់ឃើញចម្រុះគ្នា លើថាតើក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម ចូលចិត្តធ្វើការជាមួយស្ត្រី ឬបុរសជាង ទោះជាយ៉ាងណា ចម្លើយភាគច្រើនគឺថា ក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មមិនមានការបែងចែក។ ទោះបីជានៅទូទាំងប្រទេសកម្ពុជា បុរសមានប្រវត្តិទទួលបានការសិក្សាល្អប្រសើរជាងស្ត្រីក៏ដោយ ក៏គឺជាប្រពៃណីក្នុងគ្រួសារនៅតាមជនបទ ស្ត្រីគឺជាអ្នកកាន់កាប់លុយកាក់។ មិនថា កិច្ចសន្យាត្រូវបានចុះហត្ថលេខាជាមួយស្ត្រី ឬបុរសទេ ជាទូទៅត្រូវបានកំណត់ដោយតួនាទីក្នុងគ្រួសារ និងកម្រិតនៃការចូលរួមជាមួយការងារជាង ការនិយមលើបុរស ឬស្ត្រីរបស់ក្រុមហ៊ុន។ កសិករទាំងអស់ បានរាយការណ៍ថា ចំពោះបទពិសោធន៍របស់ពួកគេការទទួលបានកិច្ចសន្យាបានផ្តល់ផលចំណេញដុល។ លើសពីនេះទៀត ស្ត្រីមួយចំនួនបានរាយការណ៍ថាពួកគេសប្បាយរីករាយជាមួយនឹងការរៀបចម្ការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់គេ ដោយសារវាបានផ្តល់ប្រាក់ចំណូលគ្រប់គ្រាន់ ដែលអាចឱ្យប្តី និងកូនរបស់ពួកគេមិនបាច់ស្វែងរកការងារធ្វើនៅឆ្ងាយពីផ្ទះ ហើយអាចឱ្យពួកគេរស់នៅជុំគ្នាក្នុងគ្រួសារ។

៧. អនុសាសន៍

វិស័យកសិកម្មនៅកម្ពុជា មានសក្តានុពលយ៉ាងខ្លាំង ដីមានជីជាតិ ហើយប្រជាជនកម្ពុជាមានភាពឧស្សាហ៍ព្យាយាម។ នៅរយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយនេះ វិស័យកសិកម្មរបស់កម្ពុជាមានកំណើនយ៉ាងខ្លាំងក្នុងការផលិត ហើយមានការវិនិយោគយ៉ាងសម្បើមលើការបង្កើនសមត្ថភាពរោងម៉ាស៊ីកិនស្រូវ។ ទោះជាយ៉ាងណា ភាគច្រើននៃកំណើននេះគឺជាលទ្ធផលនៃការកើនឡើងនៃទំហំដីដាំដុះ ជាជាងកំណើននៃផលិតភាព ហើយវាមិនមាននិរន្តរភាពទេ។ ទោះបីជាមានការវិនិយោគយ៉ាងច្រើនលើសមត្ថភាពរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវក៏ដោយ មានស្រូវតែមួយភាគតូចប៉ុណ្ណោះដែលបានកិននៅប្រទេសកម្ពុជា ហើយរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវភាគច្រើនប្រតិបត្តិការលើកម្រិតទាបបំផុត។ ទោះបីជា គេអាចនិយាយថា នៅក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយនេះ ប្រជាជនរាប់លាននាក់បានចាកចេញពីភាពក្រីក្រតោកយ៉ាក ប៉ុន្តែប្រជាជនភាគច្រើនក្នុងចំណោមរាប់លាននាក់នេះបានធ្លាក់ចុះទៅភាពតោកយ៉ាកបំផុត៖ កាន់តែក្រខ្លាំង និងងាយរងគ្រោះ។ មានការងារជាច្រើនដែលត្រូវធ្វើនៅកម្ពុជាដើម្បីដាក់ ប្រទេសនៅលើផ្លូវល្អមួយនៃភាពរីកចម្រើនប្រកបដោយចីរភាពមួយ។

ក្នុងអំឡុងពេលសិក្សា មានគំនិតជាច្រើន ត្រូវបានលើកឡើងជាមុន ដោយកសិករកសិពាណិជ្ជកម្ម និងភ្នាក់ងារគាំទ្រ ក៏ដូចជាគំនិតដែលស្រង់ចេញពីការស្រាវជ្រាវ និងការវិភាគដើម្បីគាំទ្រដល់ការធ្វើកិច្ចសន្យាឱ្យកាន់តែទទួលផលច្រើន រវាងកសិករខ្នាតតូច និងក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម។ អនុសាសន៍សំខាន់ៗ ផ្អែកលើការរកឃើញតាមរយៈការសិក្សានេះ មានបង្ហាញដូចខាងក្រោម ៖

១) សហគមន៍ម្ចាស់ជំនួយ គួរតែធ្វើការងារបន្ថែមទៀត ក្នុងការលើកទឹកចិត្តកម្មវិធីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាសម្រាប់រយៈពេលវែង និងទទួលបានប្រយោជន៍ទៅវិញទៅមក ក៏ដូចជាកិច្ចសន្យាផ្សេងទៀតរវាងសិករខ្នាតតូច និង ក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម

សហគមន៍ម្ចាស់ជំនួយ គួរតែផ្តល់ការគាំទ្របន្ថែមទៀតសម្រាប់កិច្ចសន្យារវាងកសិករខ្នាតតូច និងកសិពាណិជ្ជកម្ម រួមទាំងការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា។ កសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ដែលគ្រាន់តែជាទម្រង់មួយនៃការកិច្ចសន្យារវាងកសិករខ្នាតតូច និងក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម ត្រូវបានរកឃើញថា បានផ្តល់ប្រយោជន៍ដល់កសិករខ្នាតតូច និងកសិករក្រីក្របំផុត។ នៅពេលដែលកិច្ចសន្យាមិនសូវមានការរៀបចំ នោះផលចំណេញក៏បានតិចដែរ ទោះជាយ៉ាងណា កិច្ចសន្យានេះត្រូវតែធ្វើឡើងពីមួយករណីទៅមួយករណី ដោយសារកិច្ចសន្យាត្រូវតែបញ្ជាក់ ពីតម្រូវជាក់លាក់ទៅតាមប្រភេទ បរិមាណ និងគុណភាពដំណាំដែលទិញ។

ជំហានដំបូង សម្រាប់ការគាំទ្ររបស់សហគមន៍អ្នកផ្តល់ជំនួយកាន់តែច្រើនថែមទៀតសម្រាប់កិច្ចសន្យាទាំងនេះ គឺសហគមន៍អ្នកផ្តល់ជំនួយបង្កើតទំនាក់ទំនងល្អជាមួយនឹងក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម។ គេអាចទទួលបានលទ្ធផលច្រើនសម្រាប់ភាគីទាំងពីរ តាមរយៈកិច្ចពិភាក្សាដើម្បីស្តាបនា។ សហគមន៍អ្នកផ្តល់ជំនួយ ចាំបាច់ត្រូវយល់ដឹងពីផលប៉ះពាល់ដែលសកម្មភាពរបស់ខ្លួនធ្វើឱ្យខូចទីផ្សារ និងផ្លាស់ទីវិស័យឯកជន។ កម្មវិធីរបស់ម្ចាស់ជំនួយត្រូវតែ និងគួរតែជាលក្ខណៈបណ្តោះអាសន្ន ដែលការវិនិយោគវិស័យឯកជនត្រូវតែនិងគួរតែជាអចិន្ត្រៃយ៍ យ៉ាងហោចណាស់សម្រាប់ក្នុងពេលអនាគតដ៏ខ្លី។

ក្រុមទីប្រឹក្សាបានរកឃើញ ការមិនទុកចិត្តទូទៅមួយលើវិស័យឯកជនដោយសហគមន៍អ្នកផ្តល់ជំនួយជាច្រើន។ សហគមន៍អ្នកផ្តល់ជំនួយ ជាទូទៅដាក់បន្ទុកលើកម្រិតស្ថាប័ន និងអំណាចចំពោះវិស័យឯកជនដែលមិនមានសុចរិតភាព។ ក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម ភាគច្រើននៅកម្ពុជាមានប្រាក់ទុនមិនគ្រប់គ្រាន់ ការគ្រប់គ្រងខ្សោយហើយមានផលចំណេញតិចតួច។ ក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម ដែលបានសម្ភាសន៍ទាំងនោះបាននិយាយថា ពួកគេផ្តល់អាទិភាពលើប្រាក់ចំណេញរយៈពេលវែងច្រើនជាងប្រាក់ចំណេញរយៈពេលខ្លី។ ប្រសិនបើមានសកម្មភាពមួយចំនួនរបស់ពួកគេមួយដើរថយ វាទំនងបណ្តាលមកពីការធ្វើផែន និងការព្យាករណ៍មានភាពខ្សោយ។ ការកសាងសមត្ថភាពរបស់សហគមន៍អ្នកផ្តល់ជំនួយសម្រាប់ ក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មអាចផ្តល់ផលប៉ះពាល់វិជ្ជមាន យ៉ាងសំខាន់សម្រាប់ទាំងកសិករខ្នាតតូច និងភាពស្ថិតស្ថេរនៃក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មទាំងនេះ ។

កសិពាណិជ្ជកម្មត្រូវបានគេមើលឃើញថា ជាទូទៅ ទៅរកវិស័យម្ចាស់ជំនួយលើប្រតិបត្តិការមូលដ្ឋាន ឬចៀសវាងអន្តរអំពើទាំងស្រុង។ ទោះបីជាភាគច្រើនបាននិយាយថាពួកគេស្វាគមន៍ឱ្យមានកិច្ចសន្យាផ្ទាល់កាន់តែច្រើន រយៈពេលខ្លីនៃកម្មវិធីរបស់ម្ចាស់ជំនួយហើយលទ្ធផលរំពឹងទុកធំត្រូវបានលើកឡើងជាឧបសគ្គ។ កិច្ចសន្យាដែលមានរចនាសម្ព័ន្ធល្អ ដូចដែលអាចរំពឹងទុកបាន

ត្រូវបានមើលឃើញថាមានជោគជ័យច្រើន ដូចជាកម្មវិធីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យារបស់ក្រុមហ៊ុនអង្គរអាំរូនៅក្នុងខេត្តព្រះវិហារ។

២) គំរូច្រើនសម្រាប់ការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ប្រសើរជាងគំរូតែមួយ ត្រូវតែលើកទឹកចិត្តដោយអ្នកបង្កើតគោលនយោបាយ

ចំពោះគោលនយោបាយរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា ដែលត្រូវផ្តោតតែលើទម្រង់បែបបទតែមួយលើការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា គឺជាការខុសឆ្គង។ ទោះបីជាមិនបានពិនិត្យជាក់លាក់នៅក្នុងការសិក្សាគំរូក្រៅផ្លូវការ សម្រាប់ការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាត្រូវបានអនុវត្តន៍ យ៉ាងទូលំទូលាយនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ លើសពីនេះទៀត គំរូក្រៅផ្លូវការនាំឱ្យទាំងកសិករនិងកសិពាណិជ្ជកម្មជួបហានិភ័យខ្ពស់។ ទោះជាយ៉ាងណា ដូចដែលបានរៀបរាប់ក្នុងផ្នែកទី ៣ ការចុះកិច្ចសន្យា ត្រូវតែបញ្ជាក់ឱ្យបានច្បាស់លាស់ពីតម្រូវការនៃការទិញ។ ដោយសារតែគំរូធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាក្រៅផ្លូវការនឹងមិនបាត់ពីកម្ពុជាក្នុងពេលដ៏ខ្លី សហគមន៍អ្នកផ្តល់ជំនួយ និងអ្នកបង្កើតគោលនយោបាយគួរតែខិតខំប្រឹងប្រែងបន្ថែមទៀត ដើម្បីពង្រឹងភាពស្ថិតស្ថេរនៃការគ្រប់ទម្រង់នៃការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាទាំងអស់។

គំរូពហុភាគី នៃការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ក៏ជាបញ្ហាផងដែរដោយសារតែមានសហករណ៍កសិកម្មតិចតួច ដែលបានត្រៀមខ្លួនរួចក្នុងការទទួលយកបញ្ហាប្រឈម ហើយជាទំនងជាត្រូវការពេលច្រើនឆ្នាំថែមទៀតរហូតដល់ពួកគេអាចត្រៀមខ្លួនបាន[32]។ ភាពជោគជ័យកាន់ក្នុងរយៈពេលខ្លីជាច្រើនអាចចេញមកពីការគាំទ្រពីគំរូមជ្ឈការ និងគំរូផ្សេងទៀតនៃការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា។

ក្រៅពីការទាមទារឡើងវិញ នៃការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាជាអាទិភាព សហគមន៍អ្នកផ្តល់ជំនួយគួរធ្វើការជាមួយវិស័យឯកជន ដើម្បីលើកទឹកចិត្តអ្នកបង្កើតគោលនយោបាយដើម្បីឱ្យដើរតាមការអនុវត្តគោលនយោបាយដែលមានស្រាប់។ គួរមានការគាំទ្របន្ថែមទៀតដល់សហករណ៍កសិកម្ម ក្នុងការចុះកិច្ចសន្យាជាមួយក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម ដើម្បីធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា។ លើសពីនេះទៀត ដើម្បីជំរុញស្ថិរភាពទីផ្សារ និងដើម្បីធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនូវតម្លាភាពនៃប្រតិបត្តិការ និងការប្រកួតប្រជែងទីផ្សារ ព្រមទាំងដើម្បីការពារភាគីទាំងពីរទម្រង់គំរូសម្រាប់ធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ច សន្យាជាផ្លូវការគួរតែត្រូវបង្កើតឡើង។

៣) សហករណ៍កសិកម្ម ជំនួយជាចាំបាច់ពីម្ចាស់ជំនួយ និងរាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា ដើម្បីសម្រេចសក្តានុពលរបស់ពួកគេដើម្បីផ្តល់ប្រយោជន៍ដល់កសិករខ្នាតតូច

គោលនយោបាយរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា ក្នុងការលើកទឹកចិត្តឱ្យបង្កើតសហករណ៍កសិកម្ម ត្រូវបានដាក់ចេញបានយ៉ាងល្អ ប៉ុន្តែនៅតែមានការខ្វះខាតក្នុងការតាមដានគាំទ្រ។

[32] Documenting Best Practices for Farmers' Cooperatives, Project for Agriculture Development and Economic Empowerment, (PADEE), SNV, February 2014

មានករណីជោគជ័យតិចតួចនៃសហករណ៍កសិកម្ម ដែលអាចបង្កើតតម្លៃសំខាន់ សម្រាប់សមាជិករបស់ពួកគេ។ សហករណ៍កសិកម្ម គួរមានតួនាទីសំខាន់ក្នុងការផ្លាស់ប្តូរវិស័យ កសិកម្មរបស់ប្រទេសកម្ពុជា ប៉ុន្តែតម្រូវឱ្យមានការកសាងសមត្ថភាពច្រើនថែមទៀត។

បណ្តាញមួយដែលមានការគ្រប់គ្រងល្អ មានសុវត្ថិភាពហិរញ្ញវត្ថុ សហករណ៍កសិកម្មអាចធ្វើការងារបានល្អច្រើនសម្រាប់វិស័យនេះជាទូទៅ និងជាពិសេស ក្នុងការគាំទ្រកិច្ចសន្យារបស់កសិករខ្នាតតូច និងក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្ម។ ទោះជាយ៉ាងណា ប្រទេសមួយដែលមានការគ្រប់គ្រោងខ្សោយ សហករណ៍កសិកម្មប៉ាប៉ាស៊ីតនឹងបង្កការលំបាកច្រើនជាងអំពើល្អទៅលើកសិករខ្នាតតូចងាយរងគ្រោះបំផុតទទួលកាន់កម្លាំងគ្រោះថ្នាក់ទាំងនេះ។

សហគមន៍ម្ចាស់ជំនួយគួរចូលរួមជាមួយស្ថាប័នរដ្ឋាភិបាល និងក្រុមហ៊ុនកសិពាណិជ្ជកម្មដើម្បីពង្រឹងបន្ថែមទៀតនូវគោលជំហររបស់សហករណ៍កសិកម្ម តាមរយៈការបណ្តុះបណ្តាលជំនាញការគ្រប់គ្រង សិក្ខាសាលាសមាជិក និងចុងក្រោយគឺជំនួយបច្ចេកទេសទៅឱ្យកសិករ។

៤) កំណែទម្រង់គោលនយោបាយទាក់ទងទៅនឹងការទទួលបានគ្រាប់ពូជ និងសិទ្ធិដីធ្លី គឺមានសារៈសំខាន់ខ្លាំងណាស់ដើម្បីអនាគតនៃវិស័យកសិកម្មរបស់ប្រទេសកម្ពុជា ហើយត្រូវតែធ្វើឱ្យបានលឿន

កំណែទម្រង់គោលនយោបាយដែលទាក់ទងនឹងការទទួលបានគ្រាប់ពូជ និងសិទ្ធិដីធ្លី ហើយបន្ទាប់មកដាក់កំណែទម្រង់នេះឱ្យមានសកម្មភាព គឺមានសារៈសំខាន់ខ្លាំងណាស់សម្រាប់អនាគតនៃវិស័យកសិកម្មរបស់កម្ពុជា។ ការធ្វើកំណែទម្រង់លើបញ្ហាទាំងពីរ នឹងជួយគាំទ្រដល់អ្នកក្រីក្រ និងគាំទ្រដល់អាជីវកម្ម ហើយអាចនឹងជួយពន្លឿនកំណើនសេដ្ឋកិច្ចប្រកបដោយនិរន្តរភាពនៅកម្ពុជា។

ភាពទន់ខ្សោយ ដែលបានទទួលស្គាល់នៅក្នុងវិស័យគ្រាប់ពូជបច្ចុប្បន្នរបស់ប្រទេសកម្ពុជាអាចដោះស្រាយបានដោយគោលនយោបាយច្បាស់លាស់ រួមទាំងតម្រូវការសម្រាប់ ៖

- ការបកប្រែល្អប្រសើរនៃច្បាប់ និងបទបញ្ញត្តិគ្រាប់ពូជ ដើម្បីការអនុវត្តច្បាប់ទាំងនោះ
- កម្មវិធីមួយដើម្បីធានាឱ្យបាននូវនិរន្តរភាពនៃការបង្កើតពូជថ្មី និងមូលនិធិផលិតកម្មពូជ
- វិស័យឯកជនផលិតពូជស្រូវក្នុងតម្លៃសមរម្យ និងគុណភាពខ្ពស់
- កែលម្អស្តង់ដាគុណភាពពូជ និងពង្រឹងយន្តការដើម្បីត្រួតពិនិត្យគុណភាព

កំណែទម្រង់សិទ្ធិដីធ្លី ទាមទារឱ្យផ្តោតលើសកម្មភាព។ កម្មវិធីផ្តល់ប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិដីធ្លីគួរត្រូវផ្តួចផ្តើមឡើងវិញ បន្ទាប់ពីការពិនិត្យឡើងវិញនូវភាពជោគជ័យ និងការបរាជ័យពីអតីតកាលនៃគម្រោងគ្រប់គ្រងដីធ្លី និងរដ្ឋបាល និងគម្រោងរដ្ឋបាលដីធ្លីអនុវិស័យ។ លើសពីនេះ ទៀតកម្មវិធីសម្បទានដីសង្គមកិច្ច តម្រូវឱ្យពិនិត្យឡើងវិញ និងការបង្កើនល្បឿនជាកំហិត។

ឯកសារយោង

Access to Land Title in Cambodia, The NGO Forum on Cambodia, November 2012

Agriculture Supply Response and Smallholder Market Participation – The Case of Cambodia, Kobe University, March 2012

Assessment of the Enabling Environment for Cross-border Trade of Agricultural Inputs in Thailand, Vietnam, and Cambodia, Enabling Agriculture Trade, USAID, October 2015

Cambodian Agriculture in Transition: Opportunities and Risks, Economic and Sector Work, Report No. 96308-KH, World Bank, May 2015

Cambodia's Draft Law on the Management and Used of Agriculture Land, LICADHO Briefing Paper, July 2012

Cambodia's Draft Seed Regulations Awaiting Final Approval, GAIN Report, USDA Foreign Agriculture Service, January 2016

Cambodia Gender Assessment – A Fair Share for Women, Asian Development Bank, 2004

Cambodia: Property Rights and Resource Governance. USAID Country Profile, USAID http://usaidlandtenure.net/usaidltprproducts/country-profiles/cambodia/cambodia-countryprofile.pdf

Census of Agriculture of the Kingdom of Cambodia 2013, National Institute of Statistics, Ministry of Planning, December 2015

Contract Farming in Cambodia: Different Models, Policy and Practice, Working Paper Series No. 104, CDRI, August 2015

Contract Farming in Developing Countries: An Overview, Department of Business Administration, Wageningen University, Wageningen, Holland, 2008

Contract Farming: Partnerships for Growth. FAO Agricultural Services Bulletin 145, 2001

Diagnostic Study Cambodia Agriculture in Transition: Opportunities and Risks, prepared for World Bank by Agrifood Consulting International, April 2014

Documenting Best Practices for Farmers' Cooperatives, Project for Agriculture Development and Economic Empowerment, (PADEE), SNV, February 2014

Foreign Investment in Agriculture in Cambodia, Trade Knowledge Network, December 2012

Land Policies for Growth and Poverty Reduction. World Bank, 2003

Legal Dimension of Contract Farming, Report on Consultant Workshop, UNIDROIT, September 2014

Local development outlook Cambodia: Trends, Policies, Governance. Phnom Penh: United Nations Capital Development Fund (UNCDF), 2010.

Making Globalization Work Better through Contract Farming, ADB, 2014

Making the Most of Agriculture Investments, FAO and IIED, 2010

Overseas Farmland Investments in Selected Asian Countries, East Asia Rice Working Group, 2011

The Practice of Responsible Investment Principles in Large Scale Agriculture Investments, World Bank, Report 86175-GLB, April 2014

Reflections on the Strategies to Support Small Landholder Farmers, The NGO Forum on Cambodia, October 2015

Review of Smallholder Linkages for Inclusive Agriculture Development, FAO, 2013

Smallholder Farming in Asia and the Pacific: Challenges and Opportunities, IFAD, January 2011

Smallholders, Globalization and Policy Analysis. FAO, AGSF Occasional Paper 5, 2004

វេទិកានៃអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល ស្ដីពីកម្ពុជា
អាសយដ្ឋាន: ផ្ទះលេខ ៩-១១ ផ្លូវលេខ ៤៧៦ សង្កាត់ទួលទំពូង ១
ប្រអប់សំបុត្រ ២២៩៥ ភ្នំពេញ-៣ កម្ពុជា
ទូរស័ព្ទលេខ: (៨៥៥-២៣) ២១៤ ៤២៩
ទូរសារលេខ: (៨៥៥-២៣) ៩៩៤ ០៦៣
អ៊ីម៉ែល: **ngoforum@ngoforum.org.kh**
គេហទំព័រ: **www.ngoforum.org.kh**