វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និង ស្រាវជ្រាវ
ដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា

ពាណិជ្ជកម្មកសិកម្ម ក្នុងមហាអនុតំបន់មេគង្គៈ ករណីដំឡូងឈើ និងកៅស៊ូ នៅកម្ពុជា

ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៤៣

ហ៊ីង វុត្ថា និង បណ្ឌិត ផន់ វឌ្ឍនា

បណ្តាញវិភាគអភិវឌ្ឍន៍ (DAN) បានទទួលជំនួយហិរញ្ញវត្ថុពីមូលនិធិ ROCKEFELLER

ពាណិជ្ជកម្មកសិកម្ម
ក្នុងមហាអនុតំបន់មេគង្គ:
ករណីដំឡូងឈើ និងកៅស៊ូ នៅកម្ពុជា

ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៤៣

ដោយ ហ៊ីង វុត្ថា និង បណ្ឌិត ធន់ វឌ្ឍនា

វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និង ស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា
ខែមករា ២០១០

© រក្សាសិទ្ធិឆ្នាំ២០១០ វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និង ស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា

រក្សាសិទ្ធិគ្រប់យ៉ាង - គ្មានផ្នែកណាមួយនៃឯកសារនេះ ត្រូវបានចំលងទុក ឬផ្សព្វផ្សាយតាមទម្រង់ និងតាមមធ្យោបាយផ្សេងៗ ដូចជា អេឡិចត្រូនិក យន្តកម្ម ថតចម្លង... ។ល។ ដោយគ្មានការអនុញ្ញាតជាលាយល័ក្ខណ៍អក្សរពីវិទ្យាស្ថានវិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និង ស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៏កម្ពុជាឡើយ ។

ទស្សនៈទាំងឡាយនៅក្នុងឯកសារនេះ គឺជាគំនិតផ្ទាល់របស់អ្នកនិពន្ធ ។ ទស្សនៈទាំងនោះ មិនមែនជាទស្សនៈរបស់ វិទ្យាស្ថាន CDRI ទេ ។

ISBN 978–99950–52-30-0

ពាណិជ្ជកម្មកសិកម្មក្នុងមហាអនុតំបន់មេគង្គៈ ករណីដំឡូងឈើ និងគោស៊ូ នៅកម្ពុជា
ខែមករា ២០១០

វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និង ស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា
អាគារលេខ ៥៦ ផ្លូវលេខ ៣១៥ ខ័ណ្ឌទួលគោក ភ្នំពេញ កម្ពុជា
ប្រអប់សំបុត្រលេខ ៦២២ ភ្នំពេញ កម្ពុជា
ទូរស័ព្ទ:(៨៥៥-២៣) ៨៨១-៣៨៤, ៨៨១-៧០១, ៨៨១-៩១៦, ៨៨៣-៦០៣
ទូរសារ: (៨៥៥-២៣) ៨៨០-៧៣៤
អ៊ីមែល: cdri@wicam.com.kh website: http://www.cdri.org.kh

បកប្រែដោយ: លោក ទា សាវ៉ា
កែសម្រួល និងរចនាដោយ: អ្នកស្រី ម៉េន-ច័ន្ទធីតា លោក អ៊ុំ-ចាន់ថា និងលោក យូ សិទ្ធិរិទ្ធ
បោះពុម្ពនៅប្រទេសកម្ពុជា ដោយរោងពុម្ពជប៉ុន រាជធានីភ្នំពេញ

មាតិកា

បញ្ជីអក្សរកាត់............ ៧
បញ្ជីតារាង និងក្រាហ្វិក............ ៩
សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ............ ១១

ជំពូកទី ១. សេចក្តីផ្តើម............ ១៣

ជំពូកទី ២. វិធីសាស្ត្រ............ ១៥

ជំពូកទី ៣. ផលិតកម្ម............ ១៧

៣.១. ដំឡូងឈើ............ ១៧
៣.១.១. ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃផលិតកម្មដំឡូងឈើ............ ១៧
៣.១.២. របៀបរបបដាំដុះ............ ១៨
៣.១.៣. ចំណាយផលិតកម្ម............ ២០
៣.១.៤ បញ្ហាប្រឈម និងឱកាសល្អ............ ២២
៣.២. កៅស៊ូ............ ២៣
៣.២.១ ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃផលិតកម្មកៅស៊ូ............ ២៣
៣.២.២. របៀបរបបដាំដុះ............ ២៥
៣.២.៣. ចំណាយផលិតកម្ម............ ២៧
៣.២.៤ សក្តានុពល និងគោលនយោបាយ............ ២៩
៣.២.៥. ឧបសគ្គ និងឱកាស............ ២៩

ជំពូកទី ៤. ពាណិជ្ជកម្ម............ ៣១

៤.១. ពាណិជ្ជកម្មដំឡូងឈើ............ ៣១
៤.១.១. ខ្សែរយៈទីផ្សារ............ ៣១
៤.១.២ ចំណាយ និងចំណេញ............ ៣៤
៤.១.៣. បញ្ហាប្រឈម និងឱកាសល្អ............ ៣៧
៤.២. ពាណិជ្ជកម្មកៅស៊ូ............ ៣៨
៤.២.១. ខ្សែរយៈទីផ្សារ............ ៣៨
៤.២.២. ការកែច្នៃ............ ៣៩
៤.២.៣. ចំណាយ និងចំណេញ............ ៤០

៤.២.៤. ឧបសគ្គ និងឱកាសល្អ ៤១

ជំពូកទី ៥. អនុសាសន៍ផ្នែកគោលនយោបាយ និងសេចក្តីសន្និដ្ឋាន ៤៣

៥.១. សំរាប់ដំឡូងឈើ ៤៣
៥.២. សំរាប់ដំឡូងឈើ ៤៥

ឯកសារយោង ៤៩

ឧបសម្ព័ន្ធ ៥១

បញ្ជីឯកសារពិភាក្សារបស់ វិបសអ ៦៥

បញ្ជីអក្សរកាត់

ACFTA	កិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មសេរីអាស៊ាន-ចិន (ASEAN-China Free Trade Agreement)
ADB	ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍អាស៊ី (ASEAN Development Bank)
AFTA-CEPT	កិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មសេរីអាស៊ាន-តារាងអនុគ្រោះពន្ធគយមានប្រសិទ្ធភាពរួម (ASEAN Free Trade Area-Common Effective Preferential Tariff)
ASEAN	អាស៊ាន (សមាគមប្រជាជាតិអាស៊ីអាគ្នេយ៍: Association of Southeast Asian Nations)
AFD	ទីភ្នាក់ងារអភិវឌ្ឍន៍បារាំង (Agence Francaise de Development)
DRC	ចំណុះជ័រកៅស៊ូស្ងួត (Dry Rubber Content)
DTIS	ការសិក្សាពីស្ថានភាពសមាហរណកម្មពាណិជ្ជកម្មកម្ពុជា (Diagnostic Trade Integration Study)
FAO	អង្គការស្បៀង និងកសិកម្មនៃអង្គការសហប្រជាជាតិ (Food and Agriculture Organization)
EHP	កម្មវិធីប្រមូលផលដើមដៃ (Early Harvest Program)
IRA	សមាគមកៅស៊ូអន្តរជាតិ (International Rubber Association)
GMS	មហាអនុតំបន់មេគង្គ (Greater Mekong Sub-region)
GSP	ប្រព័ន្ធអនុគ្រោះទូទៅ (Generalized System of Preferences)
GVA	តម្លៃបន្ថែមដុល (Gross Value Added)
IMF	មូលនិធិរូបិយវត្ថុអន្តរជាតិ (International Monetary Fund)
IRRDB	ក្រុមប្រឹក្សាអភិវឌ្ឍន៍ និងស្រាវជ្រាវកៅស៊ូអន្តរជាតិ (International Rubber Research and Development Board)
LDC	ប្រទេសលូតលាស់តិចជាងគេ (Least Developed Country)
MAFF	ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ (Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries)
MoC	ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម (Ministry of Commerce)
NSDP	ផែនការយុទ្ធសាស្ត្រអភិវឌ្ឍន៍ជាតិ (National Strategic Development Plan)
RGC	រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា (Royal Government of Cambodia)
RRIC	វិទ្យាស្ថានស្រាវជ្រាវដំណាំកៅស៊ូនៅកម្ពុជា (Rubber Research Institute of Cambodia)
SEDP	ផែនការអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ច-សង្គមកិច្ច (Socio-Economic Development Plan)
SPS	អនាម័យ និងភូតគាមអនាម័យ (Sanitary and Phytosanitary)
UNDP	កម្មវិធីអភិវឌ្ឍន៍សហប្រជាជាតិ (United Nations Development Programme)
VAT	អាករលើតម្លៃបន្ថែម (Value Added Tax)
WTO	អង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក (World Trade Organization)
ផសស	ផលិតផលក្នុងស្រុកសរុប (Gross Domestic Product-GDP)
គ.ក្រ	គីឡូក្រាម

បញ្ជីក្រាហ្វិក និងតារាង

បញ្ជីក្រាហ្វិក

ក្រាហ្វិក ២.១: ផែនទីបង្ហាញទីតាំងភូមិសាស្ត្រនៃការសិក្សា.......... ១៥

ក្រាហ្វិក ៣.១: ផលិតកម្មដំឡូងឈើនៅកម្ពុជា.......... ១៧
ក្រាហ្វិក ៣.២: ដំណើរការ និងពេលវេលាដាំដុះដំឡូងឈើ.......... ១៩

ក្រាហ្វិក ៤.១: គំនូសបំព្រួញនៃពាណិជ្ជកម្មដំឡូងឈើ.......... ៣១
ក្រាហ្វិក ៤.២: គំនូសបំព្រួញផលិតផលកៅស៊ូនៅកម្ពុជា.......... ៣៨

បញ្ជីតារាង

តារាង ៣.១: ផលិតកម្មដំឡូងឈើនៅតាមខេត្តមួយចំនួននៅឆ្នាំ ២០០១ និង ២០០៥.......... ១៨
តារាង ៣.២: ចំណាយផលិតកម្មដំឡូងឈើនៅស្រុកកំរៀង ខេត្តបាត់ដំបង ឆ្នាំ២០០៧.......... ២០
តារាង ៣.៣: ចំណាយផលិតកម្មដំឡូងឈើនៅស្រុកមេមត់ ខេត្តកំពង់ចាម ឆ្នាំ២០០៧.......... ២២
តារាង ៣.៤: កម្មសិទ្ធិគ្រួសារលើដីដាំកៅស៊ូ.......... ២៤
តារាង ៣.៥: ប្រភេទពូជកៅស៊ូកំពុងប្រើ.......... ២៦
តារាង ៣.៦: ចំណាយផលិតកម្មកៅស៊ូនៅមេមត់ និងពញាក្រែក ឆ្នាំ២០០៧.......... ២៨

តារាង ៤.១: ចំណូលដុលពីការលក់ដំឡូងឈើនៅស្រុកកំរៀង ខេត្តបាត់ដំបង ឆ្នាំ២០០៧.......... ៣២
តារាង ៤.២: ចំណូលដុលពីការលក់ដំឡូងឈើនៅខេត្តកំពង់ចាម ឆ្នាំ២០០៧.......... ៣៣
តារាង ៤.៣: ប្រាក់ចំណេញរបស់ឈ្មួញក្នុងស្រុកនៅស្រុកកំរៀង ខេត្តបាត់ដំបង ឆ្នាំ២០០៧.......... ៣៤
តារាង ៤.៤: កម្រិតប្រាក់ចំណេញពីដំណាំដំឡូងឈើនៅកំរៀង ខេត្តបាត់ដំបង ឆ្នាំ២០០៧.......... ៣៥
តារាង ៤.៥: កម្រិតប្រាក់ចំណេញពីដំណាំដំឡូងឈើនៅមេមត់ ខេត្តកំពង់ចាម ឆ្នាំ២០០៧.......... ៣៦
តារាង ៤.៦: ទីផ្សារកៅស៊ូសំរាប់កសិករ.......... ៣៩

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ

អ្នកនិពន្ធសូមថ្លែងអំណរគុណដល់ អស់លោក លោកស្រីទាំងអស់ដែលបានចូលរួមចំណែកផ្តល់ទិន្នន័យ និងគាំទ្រដល់ការសិក្សានេះ ជាពិសេសដល់រដ្ឋបាលមូលដ្ឋានក្នុងខេត្តបាត់ដំបង និងខេត្តកំពង់ចាម ក៏ដូចជាអ្នកភូមិដែលបានចូលរួមផ្តល់សម្ភាសន៍ និងជួយសហការក្នុងអំឡុងពេលប្រមូលទិន្នន័យ ។ ការចូលរួមចំណែកនេះ មានតម្លៃថ្លៃថ្លាបំផុតសម្រាប់ការសិក្សារបស់យើងខ្ញុំ ។

យើងខ្ញុំសូមថ្លែងអំណរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅដល់ បណ្ឌិត ធន់ វឌ្ឍនា ដែលបានចូលរួមចំណែកក្នុងការសរសេរឯកសារស្រាវជ្រាវនេះ ជាពិសេសក្នុងជំពូកស្តីពីដំណាំកៅស៊ូ និង បណ្ឌិត Hossein Jalilian ដែលបានផ្តល់យោបល់លើទិដ្ឋភាពទូទៅ និងលក្ខណៈបច្ចេកទេសនៃរបាយការណ៍នេះ និងជាពិសេសចំពោះ អ្នកស្រី ឆាយ ពិដោរ និងអ្នកចុះធ្វើសម្ភាសន៍ដទៃទៀត ដែលបានពុះពារបំពេញការងារនៅតាមមូលដ្ឋាន ។

អ្នកនិពន្ធសូមសំដែងនូវអំណរគុណជាពិសេសដល់មូលនិធិ Rockefeller Foundation ដែលបានផ្តល់មូលនិធិទ្រទ្រង់ដ៏សប្បុរសដល់វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និងស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា និងបណ្តាញវិភាគអភិវឌ្ឍន៍ ញ៉ាំងឱ្យការសិក្សានេះអាចដំណើរការទៅមុខបាន ។

ហ៊ីង វុត្ថា
វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និងស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា
រាជធានីភ្នំពេញ ខែធ្នូ ឆ្នាំ២០០៩

ជំពូកទី ១. សេចក្តីផ្តើម

នៅឆ្នាំ២០០៧ វិស័យកសិកម្មរបស់កម្ពុជារួមចំណែក ២៧% នៃផលិតផលក្នុងស្រុកសរុប (ផសស) និងប្រើប្រាស់កម្លាំងពលកម្ម ៥៦% នៃកម្លាំងពលកម្មសរុប ហើយកម្លាំងទាំងនោះភាគច្រើនជាពលរដ្ឋក្រីក្រ (IMF 2009) ។ ទោះជាយ៉ាងណាក្តី ក្នុងរយៈពេលមួយទសវត្សរ៍ចុងក្រោយនេះ វិស័យកសិកម្មបានរីកចំរើនក្នុងល្បឿនយឺត ដោយមានកំណើនជាមធ្យម ៣,៣% ក្នុងមួយឆ្នាំ ចំណែកឯពាណិជ្ជកម្មក្នុងវិស័យនេះ មិនបានរួមចំណែកច្រើនដល់ពាណិជ្ជកម្មសរុបរបស់កម្ពុជាឡើយ ទោះបីជាកម្ពុជាមានឧត្តមភាពប្រៀបធៀបលើវិស័យនេះក្តី ។ នៅឆ្នាំដដែលនេះ ការនាំចេញផលិតផលកសិកម្មសរុបមាន ចំនួន ១០៦,៣លានដុល្លារអាមេរិក ឬ ២,៦% នៃការនាំចេញសរុប ខណៈដែលការនាំចូលផ្នែកកសិកម្ម មានចំនួន ២៨២,១លានដុល្លារអាមេរិក ឬ ៥,២% នៃការនាំចូលសរុប[១] ។ ចំពោះពាណិជ្ជកម្មនៅក្នុងមហាអនុតំបន់មេគង្គ (GMS) ការនាំចេញផ្នែកកសិកម្មរបស់កម្ពុជាទៅកាន់បណ្តាប្រទេស GMS មានប្រមាណ ២២% នៃការនាំចេញសរុប ខណៈដែលការនាំចូលផ្នែកកសិកម្មមានទំហំ ៦២% នៃការនាំចូលសរុបផ្នែកកសិកម្ម ។ ប្រទេសថៃ គឺជាដៃគូពាណិជ្ជកម្មធំបំផុតរបស់កម្ពុជាសំរាប់ផលិតផលកសិកម្ម បន្ទាប់មកគឺប្រទេសចិន (ជាប្រភពធំបំផុតលំដាប់ទីពីរសំរាប់ការនាំចូល និងជាគោលដៅនាំចេញធំបំផុតលំដាប់ទីបី) និងប្រទេសវៀតណាម[២] ។

ពាណិជ្ជកម្មកសិកម្មរបស់កម្ពុជាជាមួយបណ្តាប្រទេសនៅក្នុង GMS ស្ថិតនៅក្រោមកម្មវិធីពាណិជ្ជកម្មអនុគ្រោះជាច្រើន ពោលគឺ កិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មសេរីអាស៊ាន-តារាងអនុគ្រោះពន្ធគយមានប្រសិទ្ធភាពរួម (ASEAN-CEPT) សំរាប់ពាណិជ្ជកម្មជាមួយសមាជិកអាស៊ាន និងកម្មវិធីប្រមូលផលដើមដៃ (EHP) និងកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មលើទំនិញក្រោមកិច្ចព្រមពៀងពាណិជ្ជកម្មសេរីអាស៊ាន-ចិន (ACFTA) សំរាប់ពាណិជ្ជកម្មជាមួយប្រទេសចិន ។ កិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មទាំងនោះ តម្រូវឱ្យប្រទេសកម្ពុជាកាត់បន្ថយ និងលុបចោលនូវពន្ធគយ និងរបាំងមិនមែនពន្ធគយ ចំពោះការផ្តោះប្តូរកសិកម្ម ដើម្បីបានចូលក្នុងទីផ្សារធំទូលាយ សំរាប់ការនាំចេញផលិតផលកសិកម្ម ទៅក្នុងទីផ្សាររបស់ពួកដៃគូកម្ពុជា (គោលការណ៍ "បដិការ") ។ ជាគោលការណ៍ ការធ្វើបែបនេះវាជួយជំរុញចរាចរទំនិញកសិកម្មនៅក្នុងតំបន់ ហើយចលនានេះនឹងនាំទៅដល់ឯកទេសភាវូបនីយកម្ម ទៅតាមលក្ខណៈអំណោយផលនៃធនធានរបស់ប្រទេសនីមួយៗ ។ ទោះបីជាកម្ពុជាមានឧត្តមភាពប្រៀបធៀបជាសក្តានុពល លើវិស័យផលិតកម្មកសិកម្មដោយសារកម្ពុជាសម្បូណ៌ដីដែលអាចដាំដុះបានក្តី ក៏កម្ពុជានៅខ្វះខាតជំនាញ (Toshiyashu, Chan and Long, 1998[3]) ។ សូម្បីតែនៅពេលមានភាពប្រកួតប្រជែងអាចប្រៀបធៀបគ្នាបាន សំរាប់ទំនិញកសិកម្មមួយចំនួន ដូចជា ពោត សណ្តែកសៀង និងដំឡូងឈើ ជាដើម ក៏ការនាំចេញកសិផលរបស់កម្ពុជានៅមានចំនួនតិចតួច ។ ប្រការនេះអាចមានន័យថា កម្ពុជានៅមិនទាន់ទាញផលចំណេញបានពេញលេញពីកិច្ចសន្យាពាណិជ្ជកម្មនៅឡើយទេ ។ កត្តាចំបងដែលនាំទៅដល់លទ្ធផលបែបនេះគឺ សមត្ថភាពផ្គត់ផ្គង់មានតិច ប្រព័ន្ធហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធតភ្ជាប់ពីកន្លែងផលិតទៅកាន់មាត់ច្រកនាំចេញនៅមិនទាន់រឹងមាំ កង្វះព័ត៌មានទីផ្សារ និងកង្វះសេវាគាំទ្រពាណិជ្ជកម្ម ព្រមទាំងចំណាយសម្រួលពាណិជ្ជកម្មមានកំរិតខ្ពស់ ។

---

១ ស្ថិតិពាណិជ្ជកម្មរបស់អង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក ឆ្នាំ២០០៩ ។

២ UN ComTrade 2008.

៣ អ្នកនិពន្ធទាំងនេះ សិក្សាអំពីកត្តាកំណត់ឧត្តមភាពប្រៀបធៀបរបស់បណ្តាប្រទេសអាស៊ាន ផ្អែកលើភស្តុតាងជាក់ស្តែងពីការសិក្សាឆ្លងដែនធ្វើឡើងដោយ Wood (1994) ។

ដោយបានទទួលស្គាល់យ៉ាងច្បាស់ពីសារៈសំខាន់នៃការអភិវឌ្ឍវិស័យពាណិជ្ជកម្មកសិកម្ម ក្នុងការជំរុញកំណើនសេដ្ឋកិច្ច និងការកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រ រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា បាននិងកំពុងអនុវត្តវិធីសាស្ត្រទ្វេទិស ក្នុងការជំរុញនាំចេញផលិតផលកសិកម្ម និងអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រអភិវឌ្ឍន៍តាមវិស័យ ។ ក្រោមការដឹកនាំរបស់ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម និងដោយមានការគាំទ្រពីកម្មវិធីអភិវឌ្ឍន៍សហប្រជាជាតិ (UNDP) និងអ្នកផ្តល់ជំនួយដទៃទៀត រដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាបានប្រកាសអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រសមាហរណកម្មពាណិជ្ជកម្មមួយមានឈ្មោះថា ការសិក្សាពីស្ថានភាពសមាហរណកម្មពាណិជ្ជកម្មកម្ពុជា (DTIS) ឆ្នាំ២០០៧ នៅពាក់កណ្តាលឆ្នាំ២០០៦ ដើម្បីមានទស្សនៈកាន់តែច្បាស់លាស់ និងជាយុទ្ធសាស្ត្រ អំពីការអភិវឌ្ឍវិស័យពាណិជ្ជកម្មកម្ពុជា ។ គោលដៅជាក់លាក់នៃ DTIS ឆ្នាំ២០០៧ មានដូចតទៅ: កំណត់អត្តសញ្ញាណផលិតផល ឬសេវាកម្ម អាទិភាពសំរាប់ធ្វើជាមូលដ្ឋាន ដើម្បីពង្រីង និងធ្វើពិពិធកម្មវិស័យនាំចេញរបស់កម្ពុជា កំណត់ចំណុចរាំងស្ទះដែលត្រូវលុបបំបាត់ដើម្បីជំរុញការអភិវឌ្ឍវិស័យនាំចេញនានា និងធ្វើជាមូលដ្ឋានសំរាប់កំណត់អាទិភាពនៃការអភិវឌ្ឍវិស័យពាណិជ្ជកម្ម ។ ក្នុងចំណោមវិស័យទាំង ១៩ ដែល DTIS ឆ្នាំ២០០៧ បានកំណត់ថាមានសក្តានុពលសំរាប់ការនាំចេញ គឺមានទំនិញកសិកម្ម ៩ មុខ (ស្វាយចន្ទី ជ័រឡូងឈើ ពោត ជលផល បសុសត្វ អង្ករ កៅស៊ូ សណ្តែកសៀង ផ្លែឈើ និងបន្លែ) ។

DTIS ឆ្នាំ២០០៧ បានធ្វើការវិភាគស៊ីជម្រៅមួយអំពីលទ្ធផលនៃការនាំចេញ តម្រូវការពីទីផ្សារពិភពលោក ស្ថានភាពផ្គត់ផ្គង់នៅក្នុងស្រុក និងផលប៉ះពាល់នៃការអភិវឌ្ឍធនធានមនុស្ស ក៏ដូចជាបណ្តាផែនការសកម្មភាពពាក់ព័ន្ធគ្នាខាងផ្នែកច្បាប់ និងខាងផ្នែកស្ថាប័ន សំរាប់វិស័យមានសក្តានុពលនាំចេញទាំង ១៩ ដែលសំដៅពង្រឹងបរិយាកាសអាជីវកម្ម និងវិនិយោគ ដើម្បីអភិវឌ្ឍការនាំចេញ ។ ប៉ុន្តែ DTIS ឆ្នាំ២០០៧ មិនបានលើកមកពិភាក្សានូវទិដ្ឋភាពសំខាន់ៗដទៃទៀតទេ ដូចជា ចំណាយផលិតកម្មប្រៀបធៀបនៃទំនិញកសិកម្មជ្រើសរើសមួយចំនួន ខ្សែរយៈទីផ្សារ បញ្ហាប្រឈម និងឱកាសល្អ សំរាប់ផលិតកម្មកសិកម្មនិងការរកទីផ្សារ និងលំហូរទីផ្សារក្នុងតំបន់ ។ ដោយសារកន្លងមក គ្មានការសិក្សាណាមួយលើបញ្ហាទាំងនេះ ដើម្បីលើកកំពស់ពាណិជ្ជកម្មកសិកម្មនៅក្នុង GMS ការសិក្សានេះ ក៏ត្រូវបានរចនារៀបចំដើម្បីបំពេញកង្វះខាតចំណេះដឹងលើផ្នែកនេះ ។ ការសិក្សានេះមានគោលដៅពិនិត្យមើលថា តើពាណិជ្ជកម្មកសិកម្មនៅក្នុងតំបន់អាចជំរុញឡើងយ៉ាងដូចម្តេច ដើម្បីទទួលបានផលចំណេញច្រើនបំផុត និងកាត់បន្ថយផលប៉ះពាល់អវិជ្ជមាននានា ។ ការសិក្សានេះជ្រើសយកជ័រឡូងឈើ និងកៅស៊ូ មកធ្វើការវិភាគស៊ីជម្រៅ ដោយផ្អែកលើលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យដូចតទៅ: (១) ទំនិញទាំងនេះត្រូវការការស្រាវជ្រាវ និងអន្តរាគមន៍ផ្នែកគោលនយោបាយ ហើយពីមុនមកមិនដែលមានការសិក្សាអ្វីគួរកត់សំគាល់ទេលើផ្នែកនេះ និង (២) សារៈសំខាន់នៃទំនិញនានាផ្អែកលើសក្តានុពលនាពេលបច្ចុប្បន្ន និងទៅអនាគត ក្នុងការបង្កើតការងារ និងការកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រ ។

របាយការណ៍នេះចែកចេញជាប្រាំពីរជំពូក ។ ជំពូកទី ១ ជាសេចក្តីផ្តើមបង្ហាញពីផលិតម្ម និងពាណិជ្ជកម្មកសិកម្ម ។ ជំពូកទី២ពិភាក្សាពីវិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវដែលការសិក្សានេះប្រើប្រាស់ ។ជំពូកទី៣ពិនិត្យលើផ្នែកនានានៃផលិតកម្មជ័រឡូងឈើ និងកៅស៊ូ ដោយផ្តោតលើវិធីផលិត ចំណាយផលិតកម្ម បញ្ហាប្រឈម និងឱកាសល្អ សំរាប់ផលិតកម្ម ។ ជំពូកទី ៤ ពិនិត្យលើពាណិជ្ជកម្មជ័រឡូងឈើ ជាពិសេសពិនិត្យពីផ្នែកនានានៃលំហូរពាណិជ្ជកម្ម ចំណាយនិងចំណេញពាណិជ្ជកម្ម និងបញ្ហាប្រឈម និងឱកាសល្អសំរាប់ការរកទីផ្សារ ។ ជំពូកទី ៥ អនុសាសន៍ផ្នែកគោលនយោបាយ និងសេចក្តីសន្និដ្ឋាន ។

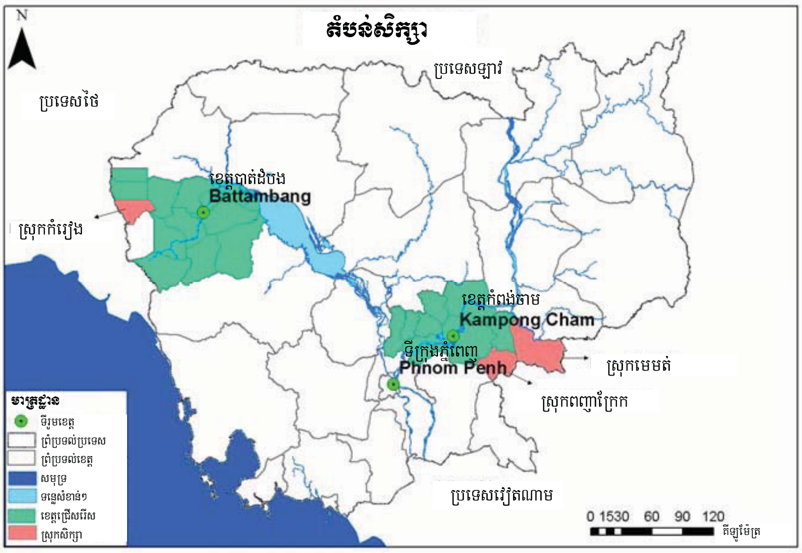
ជំពូកទី ២. វិធីសាស្ត្រ

ដើម្បីដោះស្រាយលើសំណួរគន្លឹះទាំងឡាយ ការសិក្សានេះបានប្រើវិធីសាស្ត្រពីររួមគ្នាគឺ ការស្រាវជ្រាវឯកសារនៅនឹងកន្លែង និងការចុះអង្កេតជាក់ស្តែង ។ សកម្មភាពចំបងក្នុងការស្រាវជ្រាវឯកសារនៅនឹងកន្លែង រួមមានការពិនិត្យមើលឡើងវិញនូវឯកសារគោលនយោបាយ ឯកសារសំណេរនានា និងការពិនិត្យត្រួសៗនូវទិន្នន័យផ្នែកស្ថិតិ ។ អង្កេតជាក់ស្តែងនៅមូលដ្ឋាន រួមមាន អង្កេតកសិករ អង្កេតពាណិជ្ជករ និងសម្ភាសន៍ជាមួយជនបង្គោល ដូចជា ប្រធានភូមិ និងអភិបាលស្រុក មន្ត្រីកសិកម្មស្រុក និងតំណាងក្រុមហ៊ុនកែច្នៃ ។ អង្កេតជាក់ស្តែងបានប្រព្រឹត្តទៅនៅខែឧសភា ឆ្នាំ២០០៧ នៅពីរខេត្ត គឺ បាត់ដំបង និងកំពង់ចាម ដែលជាកន្លែងផលិតកសិផលជាកម្មវត្ថុនៃការសិក្សា និងជាកន្លែងមានពាណិជ្ជកម្មឆ្លងដែនច្រើនជាមួយប្រទេសជិតខាង ។ កំពង់ចាម ជាខេត្តមួយស្ថិតនៅភាគខាងកើត រីឯបាត់ដំបងជាខេត្តស្ថិតនៅភាគខាងលិចនៃប្រទេសកម្ពុជា ។ ស្រុកពីរ នៅខេត្តកំពង់ចាមគឺ មេមត់ និងពញាក្រែក ត្រូវបានជ្រើសរើសមកធ្វើការសិក្សាលើដំណាំកៅស៊ូ និងដំឡូងឈើ ចំណែកឯនៅបាត់ដំបងវិញ ស្រុកកំរៀងត្រូវបានជ្រើសរើសសំរាប់ធ្វើអង្កេតអំពីដំឡូងឈើ (សូមមើលផែនទី) ។

អង្កេតកសិករ

អង្កេតនេះបានធ្វើឡើងដើម្បីប្រមូលព័ត៌មានពីកសិករលើដំណើរការផលិត ចំណាយផលិតកម្ម បញ្ហាប្រឈមចំពោះការផលិត ការកំណត់ថ្លៃ និងប្រាក់ចំណេញ ។ សំរាប់ដំឡូងឈើ កសិករ ៣៧នាក់ នៅខេត្តបាត់ដំបង និង ៣២នាក់ នៅខេត្តកំពង់ចាម ត្រូវបានជ្រើសរើសដោយចៃដន្យសំរាប់អង្កេត ។ សំរាប់កៅស៊ូវិញ អង្កេតបានធ្វើឡើងទៅតែនៅក្នុងខេត្តកំពង់ចាមប៉ុណ្ណោះ ហើយកសិករ ៣៩នាក់ ត្រូវបានជ្រើសរើស ។

ក្រាហ្វិក ២.១: ផែនទីបង្ហាញទីតាំងភូមិសាស្ត្រនៃការសិក្សា



អង្កេតពាណិជ្ជករ

អង្កេតពាណិជ្ជករបានធ្វើឡើងដើម្បីប្រមូលព័ត៌មានស្ដីពី ខ្សែរយៈទីផ្សារ លំហូរពាណិជ្ជកម្ម ព្រមទាំងចំណាយ និងចំណេញ ពាក់ព័ន្ធនឹងពាណិជ្ជកម្មផលិតផលដែលជាកម្មវត្ថុនៃការសិក្សា ។ សំណួរដែលបានរៀបចំជាមុន ត្រូវបានយកមកសួរដើម្បីស្វែងយល់ពីបញ្ហារួមខ្លះ ប៉ុន្តែមិនអាចក្ដាប់ដំណើររឿងបានទាំងស្រុងទេ ។ ដើម្បីបំពេញចំណុចខ្វះខាតនេះ ការសិក្សាក៏បានធ្វើសម្ភាសន៍ស៊ីជម្រៅជាមួយពាណិជ្ជករផងដែរ ដោយព្យាយាមស្វែងយល់ពីសកម្មភាពពាណិជ្ជកម្មរបស់ពាណិជ្ជករម្នាក់ៗ និងពីទិដ្ឋភាពរួមនៃពាណិជ្ជកម្មផលិតផលនៅក្នុងតំបន់របស់ពួកគេ ។

សម្ភាសន៍ជនបង្គោល

ការសិក្សាបានធ្វើសម្ភាសន៍ស៊ីជម្រៅជាច្រើនជាមួយប្រធានភូមិ អភិបាលស្រុក និងមន្ត្រីកសិកម្ម ដើម្បីស្វែងយល់ពីស្ថានភាព និងលក្ខខណ្ឌរួមនៃផលិតកម្ម និងពាណិជ្ជកម្មកសិកម្មនៅក្នុងភូមិ និងស្រុកនីមួយៗ ។ ក្រុមស្រាវជ្រាវក៏បានសម្ភាសជាមួយតំណាងរោងចក្រកែច្នៃដំឡូងឈើនៅកំពង់ចាម ដើម្បីស្វែងយល់ពីដំណើការរកប្រភព និងដំណើរការលក់ផងដែរ ។

ជំពូកទី ៣. ផលិតកម្ម

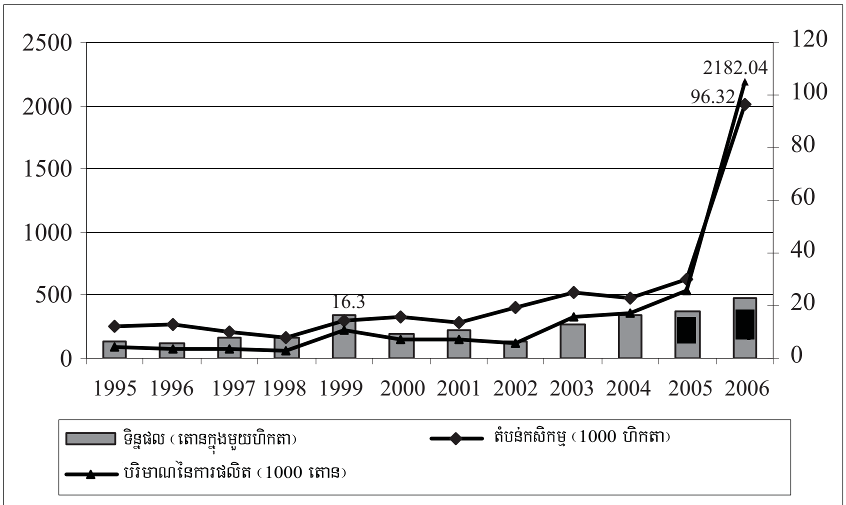
៣.១. ដំឡូងឈើ

៣.១.១. និន្នាការទូទៅនៃផលិតកម្មដំឡូងឈើ

ក្រាហ្វិក ៣.១ បង្ហាញពីប្រវត្តិនៃការអភិវឌ្ឍផលិតកម្មដំឡូងឈើនៅកម្ពុជា ដោយផ្តល់ព័ត៌មានពីផ្ទៃដីដាំដុះ បរិមាណផលិតកម្មសរុប និងផលិតភាព ។ ក្រាហ្វិកនេះបង្ហាញថា ផលិតកម្មដំឡូងឈើបានរីកចម្រើនយ៉ាងឆាប់រហ័សនៅចន្លោះឆ្នាំ២០០៥ និង ២០០៦ ។ បរិមាណផលិតកម្មសរុបឡើងដល់ ២,១៩លានតោន នៅឆ្នាំ២០០៦ ដោយកើនពី ០,៥៤លានតោន នៅឆ្នាំ២០០៥ និង ០,១៨លានតោន នៅឆ្នាំ២០០០ ។ កំណើនដ៏ឆាប់រហ័សនៃបរិមាណផលិតកម្មសរុប វាជាប់ទាក់ទងមួយផ្នែកធំ ទៅនឹងកំណើនយ៉ាងឆាប់រហ័សនៃផ្ទៃដីដាំដុះ និងកំណើនផលិតភាព ។ ផ្ទៃដីដាំដុះនៅឆ្នាំ២០០៦ កើនដល់ ៩៦.៣២៤ហិកតា គឺធំជាងផ្ទៃដីដាំដុះនៅឆ្នាំ២០០៥ ចំនួន ៣ដង និងធំជាងផ្ទៃដីដាំដុះនៅឆ្នាំ២០០០ ចំនួន ៦ដង ។ ទិន្នផលមធ្យមនៅឆ្នាំ២០០៦ គឺ ២២,៦៥តោនក្នុងមួយហិកតា ធៀបនឹង ១៧,៨៧តោនក្នុងមួយហិកតា នៅឆ្នាំ២០០៥ និង ១០,៤៧តោនក្នុងមួយហិកតា នៅឆ្នាំ២០០១ ។

ចំពោះរបាយតាមខេត្តវិញ ខេត្តកំពង់ចាមជាកន្លែងផលិតធំជាងគេបំផុត (យ៉ាងហោចណាស់នៅឆ្នាំ២០០៥) ដោយមានផ្ទៃដីដាំដុះ ១១.៧១៩ហិកតា និងបរិមាណផលិតកម្ម ២៤៤.៦០៥តោន ។ នៅឆ្នាំដដែលនេះ ទិន្នផលមធ្យមនៅកំពង់ចាម មានកម្រិតខ្ពស់ជាងគេលំដាប់ទីពីរគឺ ២០,៩តោនក្នុងមួយហិកតា ។ កំពង់ស្ពឺ ជាខេត្តផលិតដំឡូងឈើធំជាងគេលំដាប់ទីពីរ បន្ទាប់មកគឺ ខេត្តសៀមរាប កំពង់ធំ បាត់ដំបង និងព្រះវិហារ (ព័ត៌មានលំអិតបន្ថែមមានចុះក្នុងតារាង ៣.១) ។ ផ្ទៃដីដាំដុះនៅក្នុង ៥ខេត្ត ដែលមានការដាំដុះជាងគេ មានដល់ ៧៨% នៃផ្ទៃដីដាំដុះសរុប ហើយបរិមាណផលិតកម្មនៃខេត្តទាំងនេះមានដល់ ៩២% នៃផលិតកម្មដំឡូងឈើសរុបនៅកម្ពុជានៅឆ្នាំ២០០៥ ។

ក្រាហ្វិក ៣.១: ផលិតកម្មដំឡូងឈើនៅកម្ពុជា



ប្រភព: *FAOSTAT*

តារាង ៣.១: ផលិតកម្មដំឡូងឈើនៅតាមខេត្តមួយចំនួននៅឆ្នាំ ២០០១ និង ២០០៥

	2005			2001		
	ផ្ទៃដីដាំដុះ (ហិកតា)	ទិន្នផល (តោន/ហិកតា)	ផលិតផល (តោន)	ផ្ទៃដីដាំដុះ (ហិកតា)	ទិន្នផល (តោន/ហិកតា)	ផលិតផល (តោន)
កំពង់ចាម	11,719	20.9	244,605	4,639	11.97	55,520
កំពង់ស្ពឺ	3,269	14.7	47,698	1,200	6.8	8,160
សៀមរាប	1,182	11.6	13,698	1,222	8.59	8,118
កំពង់ធំ	895	7	6,009	1,927	6.52	10,295
បាត់ដំបង	770	27	20,813	1,148	12	13,775
ព្រះវិហារ	681	10	6,810	93	10	900
តាកែវ	582	6	3,499	695	8.98	6,179
ក្រៅពីនេះ	3,651	-	18,918	5,355	-	44,816

ប្រភព: ស្ថិតិកសិកម្មឆ្នាំ ២០០០-២០០១ និង ២០០៤-២០០៥ របស់ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ

ចំពោះផលិតភាពវិញ នៅឆ្នាំ២០០៥ វាប្រែប្រួលខុសគ្នាច្រើនទៅតាមខេត្ត ដោយមានកំរិតខ្ពស់បំផុតដល់ ២៧តោនក្នុងមួយហិកតា និងទាបបំផុតត្រឹមតែ ២,៥តោនក្នុងមួយហិកតា ។ ខេត្តបាត់ដំបងមានផលិតភាពខ្ពស់ជាងគេ បន្ទាប់មកគឺ កំពង់ចាម (២០,៩តោនក្នុងមួយហិកតា) កោះកុង (១៩តោនក្នុងមួយហិកតា) និងកំពង់ស្ពឺ (១៤,៧តោនក្នុងមួយហិកតា) ។ ខេត្តមានផលិតភាពទាបជាងគេគឺមាន ខេត្តពោធិសាត់ និងខេត្តមួយចំនួនទៀត ដូចជា កំពង់ឆ្នាំង (៣,២តោនក្នុងមួយហិកតា) កំពត (៣,៧តោនក្នុងមួយហិកតា) ស្ទឹងត្រែង (៤,០តោនក្នុងមួយហិកតា) និងស្វាយរៀង (៤,៥តោនក្នុងមួយហិកតា) ។

៣.១.២. របៀបរបបដាំដុះ

ដំឡូងឈើ ជាដំណាំមួយប្រភេទដែលអាចបន្សាំតាមធាតុអាកាសច្រើនបែបច្រើនយ៉ាង ហើយគេអាចដាំវានៅលើដីមិនសូវមានជីជាតិ អាចដាំវាជាដំណាំតែមួយមុខ ឬដាំឆ្លាស់ជាមួយដំណាំដទៃទៀត ដូចជា ពោត ដំណាំបន្លែ កៅស៊ូ និងរុក្ខជាតិដទៃទៀត ។ តាមធម្មតាគេដាំដំឡូងឈើនៅក្នុងអំឡុងខែកុម្ភៈ-មេសា ហើយប្រមូលផល ៨-១២ខែក្រោយ យោងតាមថ្លៃទីផ្សារ និងលទ្ធភាពរកបានកម្លាំងពលកម្មសំរាប់ការប្រមូលផល ។ របៀបដាំដុះនៅបណ្តាខេត្តភាគខាងលិច និងខាងកើតនៃប្រទេសកម្ពុជា មានលក្ខណៈដូចគ្នាលើចំណុចជាច្រើន ហើយមានការខុសគ្នាគួរកត់សំគាល់តែ ២-៣ចំណុចប៉ុណ្ណោះ ដោយសារដី និងធាតុអាកាសខុសគ្នា ។

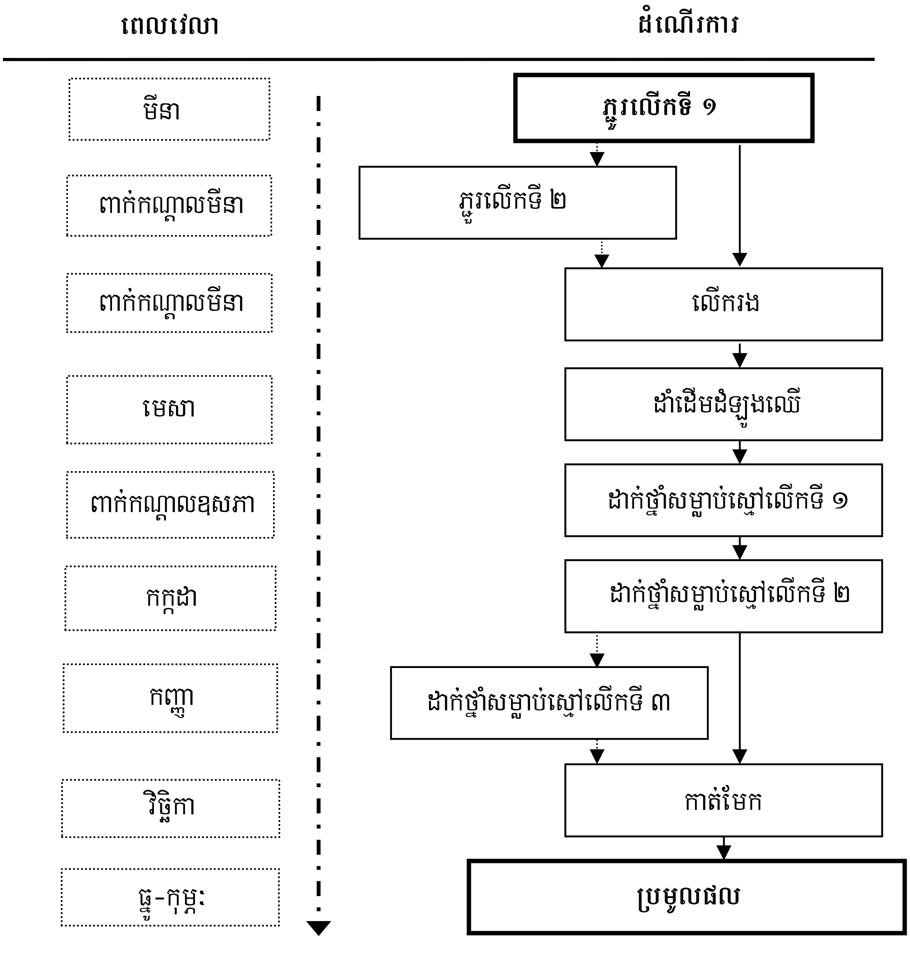
នៅស្រុកកំរៀង ខេត្តបាត់ដំបង គេដាំដំឡូងឈើតែមួយមុខ ហើយតាមធម្មតា គេដាំនៅពាក់កណ្តាលខែមីនា ដោយអាចដាំយ៉ាងឆាប់បំផុតនៅខែកុម្ភៈ និងយឺតបំផុតនៅខែមេសា ។ ការភ្ជួរដីលើកទីមួយ ចាប់ធ្វើនៅខែមីនា មុនពេលមានភ្លៀងធ្លាក់ ហើយការភ្ជួរលើកទីពីរ និងលើករង ធ្វើឡើងនៅពាក់កណ្តាលខែមីនា ។ កសិករភាគច្រើន ជួលម្ចាស់ត្រាក់ទ័រនៅទីនោះឱ្យភ្ជួរដី និងជួលពលករជាច្រើននាក់ឱ្យលើករងសំរាប់ដាំ ។ កសិករភាគច្រើនភ្ជួរដីពីរដង និងមានប្រមាណ ៥% ភ្ជួរដីតែម្តងប៉ុណ្ណោះ ដោយសារខ្វះប្រាក់ ។ ភាពខុសគ្នាជាចំបងរវាងជម្រើសទាំងពីរគឺ ទិន្នផលខុសគ្នា ដោយរបៀបរបបដែលមានការរៀបចំដីម៉ត់ចត់ វាផ្តល់ទិន្នផលខ្ពស់ជាង ។

តាមធម្មតា គេដាំដើមដំឡូងឈើនៅខែមេសា ដោយកសិករភាគច្រើនប្រើដើមដំឡូងរបស់ខ្លួនផ្ទាល់ ដែលគេបានកាត់ទុកនៅពេលប្រមូលផលលើកមុន ។ នៅស្រុកកំរៀង ការប្រើថ្នាំសម្លាប់ស្មៅ គឺជាការចាំបាច់ ហើយយ៉ាងហោចណាស់

គេដាក់ថ្នាំសម្លាប់ស្មៅពីរលើក នៅពេលដែលស្មៅដុះវែងហើយក្រាស់ ។ ការដាក់ថ្នាំសម្លាប់ស្មៅលើកទីមួយ ធ្វើឡើងនៅពាក់កណ្តាលខែឧសភា ហើយការដាក់ថ្នាំសម្លាប់ស្មៅលើកទីពីរ នៅពេលមួយខែកន្លះក្រោយមកទៀត ។ ក្នុងចំណោមកសិករ ការដាក់ថ្នាំសម្លាប់ស្មៅលើកទីបី អនុវត្តមិនដូចគ្នាទេ គឺអាស្រ័យលើស្ថានភាពស្មៅ និងលើលទ្ធភាពហិរញ្ញវត្ថុរបស់ពួកគេ ។ ជាចុងក្រោយ ការកាត់មែកខ្លះនៃដើមដំឡូងឈើ តាមធម្មតាគេធ្វើឡើងប្រហែលមួយខែមុនពេលប្រមូលផល ដើម្បីធ្វើឱ្យមានពន្លឺថ្ងៃគ្រប់គ្រាន់សំរាប់ឱ្យមើមដំឡូងរីកធំ ។

ដំណើរការទាំងមូលនៃការដាំដុះដំឡូងឈើនៅស្រុកមេមត់ ខេត្តកំពង់ចាម មានលក្ខណៈដូចគ្នានឹងតំបន់ភាគខាងលិចដែរ ។ ភាគច្រើនគេដាំដំឡូងឈើជាមួយដំណាំដទៃទៀត ពិសេសជាមួយដើមកៅស៊ូក្នុងអំឡុងខែមេសា-ឧសភា ហើយប្រមូលផលនៅខែធ្នូ-មករា ។ ក្នុងករណីភាគច្រើន កសិករប្រើបាស់កម្លាំងពលកម្មច្រើនជាខ្លាំង ជាជាងការប្រើត្រាក់ទ័រក្នុងការរៀបចំដី ពីព្រោះគេដាំដំឡូងឈើនៅចន្លោះដំណាំផ្សេងៗទៀត ។ ប៉ុន្តែខុសប្លែកពីកសិករនៅតំបន់ភាគខាងលិចដែលប្រើថ្នាំយ៉ាងច្រើន ដើម្បីសម្លាប់ស្មៅដែលដុះខ្ពស់ និងដុះក្រាស់ នៅតំបន់នោះ កសិករនៅមេមត់មានប្រើថ្នាំសម្លាប់ស្មៅតិចតួចបំផុត ។ ការធ្វើបែបនេះធ្វើឱ្យកសិករនៅមេមត់ សំចៃប្រាក់បានយ៉ាងច្រើន និងធ្វើឱ្យថយចុះចំណាយផលិតកម្ម ។

ក្រាហ្វិក ៣.២: ដំណើរការ និងពេលវេលាដាំដុះដំឡូងឈើ



៣.១.៣. ចំណាយផលិតកម្ម

ចំណាយផលិតកម្មដំឡូងឈើ រួមមាន មុខចំណាយសំខាន់ៗដូចតទៅ: ការជួលដី ការរៀបចំដី ពលកម្ម និងឥណទាន ។ ដោយសារចំណាយផលិតកម្មប្រែប្រួលខុសគ្នាខ្លាំងណាស់ រវាងតំបន់សិក្សាទាំងពីរ ដូច្នេះការវិភាគនៅខាងក្រោមបានបែងចែកការគណនាចំណាយផលិតកម្មជាពីរផ្នែកគឺ ចំណាយផលិតកម្មនៅភាគខាងលិច និងចំណាយផលិតកម្មនៅភាគខាងកើត ។

ចំណាយផលិតកម្មនៅភាគខាងលិច

ចំណាយទាំងអស់ត្រូវបានប្រមូលផ្តុំជាពីរក្រុម: ចំណាយផ្សារភ្ជាប់ជាមួយកត្តាផលិតកម្មរបស់គ្រួសារ និងចំណាយលើការទិញកត្តាផលិតកម្មនានា ។ កសិករស្ទើរតែទាំងអស់ (៩៩ភាគរយ) បានដាំដំឡូងឈើលើដីរបស់ខ្លួន ។ ទោះជាពួកគាត់មិនត្រូវការចំណាយលើថ្លៃជួលដីក្តី ក៏ការប៉ាន់ស្មានចំណាយផ្អែកលើមូលដ្ឋាននៃការជួលដីនៅឆ្នាំ២០០៧ និងផ្អែកលើថ្លៃជួលដីនៅទីផ្សារគឺ ១១៩,៩៥ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតា ។

ចំណាយរៀបចំដី រួមមាន ចំណាយលើការភ្ជួរ និងការលើករង ដែលជាទូទៅកសិករជួលម្ចាស់ត្រាក់ទ័រឱ្យធ្វើ ។ ជាមធ្យមនៅឆ្នាំ២០០៧ ចំណាយភ្ជួរដីលើកទីមួយគឺ ៤៨,៥៣ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតា និងលើកទីពីរ ៤១,៧៥ដុល្លារអាមេរិក ។ ថ្នាំសម្លាប់ស្មៅ និងដើមដំឡូង គឺជាកត្តាផលិតកម្មចំបងនៃផលិតកម្មដំឡូងឈើ ហើយចំណាយសរុបលើថ្នាំសម្លាប់ស្មៅ និងដើមដំឡូងនៅឆ្នាំ២០០៧ គឺ ៨៥,៥២ដុល្លារក្នុងមួយហិកតា ក្នុងនេះចំណាយលើថ្នាំសម្លាប់ស្មៅ គឺ ៤៦,១៦ដុល្លារអាមេរិក ហើយចំណាយលើដើមដំឡូង គឺ ៣៩,៣៦ដុល្លារក្នុងមួយហិកតា ។

តារាង ៣.២: ចំណាយផលិតកម្មដំឡូងឈើនៅស្រុកកំរៀង ខេត្តបាត់ដំបង ឆ្នាំ២០០៧

មុខចំណាយ	ឯកតា	កត្តាផលិតកម្មគ្រួសារគិតជាប្រាក់			ចំណាយលើការទិញ			សរុប
		បរិមាណ	ថ្លៃ/ឯកតា	ទឹកប្រាក់	បរិមាណ	ថ្លៃ/ឯកតា	ទឹកប្រាក់	ទឹកប្រាក់
ក. ចំណាយលើដី	ដុល្លារអាមេរិក	-	-	**119.95**	-	-	**2.03**	**121.98**
ខ. ចំណាយលើការរៀបចំដី	ដុល្លារអាមេរិក	-	-	0	-	-	**90.28**	**90.28**
- ភ្ជួរលើកទី ១	ដុល្លារអាមេរិក	-	-	0	-	-	48.53	48.53
- ភ្ជួរលើកទី ២	ដុល្លារអាមេរិក	-	-	0	-	-	41.75	41.75
គ. ចំណាយលើកត្តាផលិតកម្ម	ដុល្លារអាមេរិក	-	-	**26.24**	-	-	**59.28**	**85.52**
- ដើមដំឡូង	-	-	-	26.24	-	-	13.12	39.36
- ថ្នាំសម្លាប់ស្មៅ	កំប៉ុង	0	0	0	37.8	1.22	46.16	46.16
ឃ. ចំណាយពលកម្ម	នាក់-ថ្ងៃ	8	2.77	**20.89**	25	2.77	**68.4**	**89.29**
- ការរៀបចំដី	នាក់-ថ្ងៃ	1	2.77	3.19	0	2.77	0.27	3.46
- ការដាំ	នាក់-ថ្ងៃ	2	2.54	6.09	10	2.54	25.98	32.07
- ការធ្វើស្មៅ	នាក់-ថ្ងៃ	4	2.89	10.13	8	2.89	22.91	33.04
- ការកាត់មែក	នាក់-ថ្ងៃ	1	2.77	1.48	7	2.77	19.24	20.72
ង. ចំណាយលើប្រាក់កម្ចី	% ក្នុងមួយខែ	-	-	0	-	3.42%	**60.8**	**60.8**
ច. ចំណាយផ្សេងទៀត	ដុល្លារអាមេរិក	-	-	0	-	-	**16.91**	**16.91**
ចំណាយសរុប	ដុល្លារអាមេរិក	**-**	**-**	**167.1**	**-**	**-**	**297.7**	**464.8**

ប្រភព: ការគណនារបស់អ្នកនិពន្ធ ផ្អែកលើទិន្នន័យរបស់ វបសអ បានពីអង្កេតលើកសិករដាំដំឡូងឈើនៅឆ្នាំ២០០៨

ចំណាយពលកម្ម ក៏ជាចំណាយផលិតកម្មមួយខ្ពស់ដែរក្នុងការដាំដុះដំឡូងឈើ ដែលត្រូវប្រើកម្លាំងពលកម្មច្រើន ។ បន្ថែមលើពលករដែលជាសមាជិកគ្រួសារ កសិករត្រូវជួលពលករដទៃទៀតសំរាប់ដំណើរការផលិតកម្មទាំងមូល ។ កង្វះពលកម្មជាបញ្ហាស្រួចស្រាវ និងជាបន្ទុកចំណាយមួយយ៉ាងធំ ពីព្រោះគេត្រូវបង់ថ្លៃពលកម្មជាមធ្យម ២,៧៧ដុល្លារក្នុងពលករម្នាក់ក្នុងមួយថ្ងៃ ឬ ៦០,៨ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតា នៅឆ្នាំ២០០៧ ។

ចំណាយសរុបនៃផលិតកម្មដំឡូងឈើនៅកំរៀង នៅឆ្នាំ២០០៧ គឺ ៤៦៤,៨ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតា ក្នុងនោះ ចំណាយលើការជួលដី មាន ២៦% (ថ្លៃជួលដីត្រូវគិតចូល) ចំណាយលើការរៀបចំដី ១៩% ចំណាយលើកត្តាផលិតកម្ម ១៨% ចំណាយលើពលកម្ម ១៩% និង ចំណាយលើប្រាក់កម្ចី ១៣% ។ បន្ទុកចំណាយជាកត្តាផលិតកម្មរបស់គ្រួសារ គិតតាមថ្លៃទីផ្សារ មានចំនួនស្មើនឹង ៣៦% នៃចំណាយផលិតកម្មសរុប ហើយនៅឆ្នាំ២០០៧ ចំណាយភាគច្រើន គឺការទិញកត្តាផលិតកម្ម ។ តារាង ៣.២ បង្ហាញលំអិតនូវមុខចំណាយផលិតកម្មដំឡូងឈើនៅស្រុកកំរៀង ។

ចំណាយផលិតកម្មដំឡូងឈើនៅភាគខាងកើត

តារាង ៣.៣ បង្ហាញជាសង្ខេបនូវចំណាយផលិតកម្មដំឡូងឈើនៅស្រុកមេមត់ ខេត្តកំពង់ចាម នៅឆ្នាំ២០០៧ ។ ចំណាយសរុបនៃផលិតកម្មដំឡូងឈើគឺ ៣២៩,១ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតា ដែលជាចំណាយមួយទាបជាខ្លាំង ធៀបនឹងចំណាយផលិតកម្មដំឡូងឈើនៅស្រុកកំរៀង ។ ចំណាយលើជីថ្លីទំនងជាមានចំណែកធំជាងគេនៅក្នុងផលិតកម្ម គឺ ១៣១,៧៨ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតា បន្ទាប់មក គឺចំណាយពលកម្ម ១១៣,៦២ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតា នៅឆ្នាំ២០០៧ ។ ចំណាយលើកត្តាផលិតកម្មមានកំរិតខ្ពស់ជាងគេលំដាប់ទីបី គឺ ៤៦,៣២ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតា បន្ទាប់មក គឺចំណាយរៀបចំដី ២២,៥៤ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតា និងចំណាយលើប្រាក់កម្ចីស្មើនឹង ៧,៥៨ ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតា នៅឆ្នាំ២០០៧ ។

កសិករនៅស្រុកមេមត់ ប្រើប្រាស់ថ្នាំសម្លាប់ស្មៅតិចជាងកសិករនៅស្រុកកំរៀងច្រើនណាស់ ហេតុនេះចំណាយលើមុខនេះ ក៏មានចំនួនតិចជាងច្រើនដែរ (៨,២៩ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតា ធៀបនឹង ៤៦,១៦ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតា) ។ ដើម្បីបានប្រាក់សំរាប់ធ្វើផលិតកម្មដំឡូងឈើ មានកសិករនៅភាគខាងកើតត្រឹម ៨% ប៉ុណ្ណោះ ដែលទៅខ្ចីពីអ្នកចងការប្រាក់ឯកជន រីឯអ្នកនៅភាគខាងលិចដែលទៅខ្ចីមានដល់ ៧៨% ។ ប្រការនេះធ្វើឱ្យចំណាយលើប្រាក់កម្ចីរបស់កសិករនៅភាគខាងកើតមានចំនួនតិចជាងយ៉ាងច្រើន ។

ចំពោះប្រភេទចំណាយវិញ ការគណនាចំណាយលើកត្តាផលិតកម្មគ្រួសារបង្ហាញថា ចំណាយនេះរួមចំណែក ៦២% ក្នុងចំណាយផលិតកម្មសរុប ហើយក្រៅពីនេះ គឺជាចំណាយលើការទិញកត្តាផលិតកម្មនៅឆ្នាំ២០០៧ ។ តួលេខនេះ វាផ្ទុយគ្នាពីលំនាំចំណាយនៅស្រុកកំរៀង និងជាការខុសគ្នាចំបងរវាងចំណាយផលិតកម្មនៅតំបន់ទាំងពីរ ។

តារាង ៣.៣: ចំណាយផលិតកម្មដំឡូងឈើនៅស្រុកមេមត់ ខេត្តកំពង់ចាម ឆ្នាំ២០០៧

មុខចំណាយ	ឯកតា	កត្តាផលិតកម្មគ្រួសារគិតជាប្រាក់			ចំណាយលើការទិញកត្តាផលិតកម្ម			សរុប
		បរិមាណ	ថ្លៃ/ឯកតា	ទឹកប្រាក់	បរិមាណ	ថ្លៃ/ឯកតា	ទឹកប្រាក់	ទឹកប្រាក់
ក.ចំណាយលើដី	ដុល្លារអាមេរិក	-	-	**117.25**	-	-	**14.53**	**131.78**
ខ.ចំណាយលើការរៀបចំដី	ដុល្លារអាមេរិក	-	-	0	-	-	**22.54**	**22.54**
- ភ្ជួរលើទី ១	ដុល្លារអាមេរិក	-	-	0	-	-	14.38	**14.38**
- ភ្ជួរលើកទី ២	ដុល្លារអាមេរិក	-	-	0	-	-	8.16	**8.16**
គ.ចំណាយលើកត្តាផលិតកម្ម	ដុល្លារអាមេរិក	-	-	**22.82**	-	-	**23.5**	**46.32**
- ដើមដំឡូង	-	-	-	22.82	-	-	15.21	**38.03**
- ជី	គ.ក្រ	-	-	0	82	0.0072	0.59	0.59
- ថ្នាំសម្លាប់ស្មៅ	កំប៉ុង	-	-	0	3	3.25	8.29	**8.29**
ឃ. ចំណាយពលកម្ម	នាក់-ថ្ងៃ	30	-	**64.92**	22.4	-	**48.7**	**113.62**
- ការរៀបចំដី	នាក់-ថ្ងៃ	8	2.13	16.12	3	2.13	5.94	**22.06**
- ការដាំ	នាក់-ថ្ងៃ	7	2.17	14.5	6	2.17	13.1	**27.6**
- ការធ្វើស្មៅ	នាក់-ថ្ងៃ	16	2.18	34.3	14	2.18	29.66	**63.96**
ង. ចំណាយលើប្រាក់កម្ចី	% ក្នុងមួយខែ	-	-	0	-	5.43	**7.58**	**7.58**
ច. ចំណាយផ្សេងទៀត	ដុល្លារអាមេរិក	-	-	0	-	-	**7.22**	**7.22**
ចំណាយសរុប	ដុល្លារអាមេរិក	**-**	**-**	**205.0**	**-**	**-**	**124.1**	**329.1**

ប្រភព: ការគណនារបស់អ្នកនិពន្ធ ផ្អែកលើទិន្នន័យរបស់ វបសអ ដែលបានពីអង្កេតលើកសិករដាំដំឡូងឈើនៅឆ្នាំ២០០៨

៣.១.៤ បញ្ហាប្រឈម និងឱកាសល្អ

បញ្ហាប្រឈម

ក្នុងចំណោមដំណាំកសិផលសំរាប់លក់យកប្រាក់ ទោះបីជាដំឡូងឈើកាន់តែទាក់ទាញកសិករឱ្យជ្រើសយកវាក្តី ក៏ការដាំដុះ និងផលិតកម្មផលដំណាំនេះ ត្រូវជួបប្រទះបញ្ហាប្រឈមជាច្រើន ។ ការលំបាកបំផុតដែលកសិករតែងត្អូញត្អែរនោះ គឺការឡើងថ្លៃពលកម្ម និងថ្លៃកត្តាផលិតកម្មកសិកម្ម និងសេវាកម្ម ដែលបណ្តាលមកពីអតិផរណាខ្ពស់ ។ គេឃើញមានបញ្ហាកង្វះពលកម្ម ជាពិសេសនៅតំបន់ភាគខាងលិច ដែលពលរដ្ឋជាច្រើនបានធ្វើចំណាកស្រុកទៅធ្វើការនៅប្រទេសថៃ ។ កំណើនបន្ទុកចំណាយនេះ ជំរុញឱ្យកសិករភាគច្រើន ជាពិសេសកសិករនៅភាគខាងលិចទៅខ្ចីប្រាក់ពីអ្នកចងការប្រាក់ឯកជន ដោយបង់ការប្រាក់ខ្ពស់ ដើម្បីយកប្រាក់មកធ្វើផលិតកម្ម ហើយក៏ត្រូវបាត់បង់ប្រាក់ចំណេញជាច្រើនក្រោយពេលប្រមូលផល ។

បញ្ហាប្រឈមចំបងមួយទៀតចំពោះកសិករ គឺកង្វះការគាំទ្រក្នុងការចាប់ប្រើពូជដំឡូងមានទិន្នផលខ្ពស់ ។ គេមិនឃើញមានសេវាផ្សព្វផ្សាយកសិកម្មសំរាប់កសិករ ក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហាបច្ចេកទេសដែលផុសឡើងនៅក្នុងដំណើរការផលិតកម្ម រឺក៏ព័ត៌មានទីផ្សារគ្រប់គ្រាន់ ស្តីពីថ្លៃដំឡូងឈើនៅទីផ្សារក្នុងតំបន់ និងទីផ្សារក្នុងស្រុកទេ ។ ក្នុងស្ថានភាពបែបនេះភាគច្រើន គឺពួកកសិករជាអ្នកទទួលយកថ្លៃ ហើយពាណិជ្ជករជាអ្នកកំណត់ថ្លៃ ។ ដូច្នេះថ្លៃនៅចំការមានកម្រិតទាប ហើយកសិករទទួលបានប្រាក់ចំណេញតិច ។ ឧបសគ្គដទៃទៀត រួមមាន ការពឹងផ្អែកខ្លាំងលើទឹកភ្លៀង កង្វះខាតអ្នកផ្តល់សេវារៀបចំដីធ្លី ការបិទទ្វារព្រំដែនដែលមិនអាចស្មានដឹង និងលទ្ធភាពតិចតួចក្នុងការខ្ចីបានមីក្រូឥណទានមានការប្រាក់សមរម្យ ។

ឱកាសល្អ

គេឃើញមានឱកាសល្អថ្មីៗជាច្រើន សំរាប់កសិករក្នុងការផលិតជ័រឡូងឈើ ។ ទីមួយ ផលិតភាពអាចបង្កើនឡើងទៀតបាន ប្រសិនបើគេអនុវត្តប្រើពូជល្អ និងអាចដោះស្រាយបានកាន់តែប្រសើរនូវបញ្ហាចោទធំៗក្នុងការផលិត ដូចជា កង្វះការយល់ដឹងតិចតួចពីរបៀបប្រើប្រាស់ថ្នាំសម្លាប់ស្មៅ និងការឡើងថ្លៃកត្តាផលិតកម្មផ្សេងៗ ។

ទីពីរ ការផ្តល់សេវាផ្សព្វផ្សាយកសិកម្មអាចជួយបង្កើនផលិតភាពជ័រឡូងឈើ ។ ដូចបានបញ្ជាក់ពីខាងដើម សព្វថ្ងៃនេះគ្មានសេវាផ្សព្វផ្សាយកសិកម្មឡើយ ហើយកសិករដាំជ័រឡូងឈើពឹងផ្អែកតែលើចំណេះដឹងដែលរៀនសូត្របានពីចាស់ទុំ និងពីគ្នាទៅវិញទៅមក ។ ការផ្សព្វផ្សាយពីវិធីល្អសំរាប់ដាំជ័រឡូងឈើដល់កសិករអាចធ្វើបានយ៉ាងស្រួល ដោយរដ្ឋាភិបាល និងអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល ។ អន្តរាគមន៍បែបនេះមានប្រយោជន៍ខ្លាំងណាស់ដល់កសិករក្នុងការបង្កើនផលិតភាព និងគុណភាពនៃផលិតផលជ័រឡូងឈើ ។

ទីបី ក្រុមសិក្សាបានសង្កេតឃើញមានដីនៅសល់ទំនេរជាច្រើន ដែលអាចប្រើការបានសំរាប់ពង្រីកផ្ទៃដីដាំដុះ ហើយនៅតំបន់ថ្មីដីមានជីជាតិល្អ ដែលអាចផ្តល់ទិន្នផលបានខ្ពស់ជាង ។

ចំណុចចុងក្រោយគឺ គំនិតផ្តួចផ្តើមជំរុញឱ្យមានសហប្រតិបត្តិការកាន់តែជិតស្និទ្ធ ក្នុងចំណោមបណ្តាប្រទេសនៅមហាអនុតំបន់មេគង្គសំរាប់ផលិតកម្ម និងពាណិជ្ជកម្មជ័រឡូងឈើ អាចផ្តល់ឱកាសល្អដល់កសិករកម្ពុជា ។ ជាការមានប្រយោជន៍ណាស់ ដែលត្រូវពង្រឹងកិច្ចសហប្រតិបត្តិការជាមួយបណ្តាប្រទេស ដូចជា ថៃ និងប្រទេសវៀតណាម ជាដើម ដែលសុទ្ធតែជាប្រទេសនាំចេញជ័រឡូងឈើធំៗបំផុតក្នុងតំបន់ និងមានរបៀបជ្រើសរើសពូជដ៏សមស្រប និងមានវិធីដាំដុះល្អប្រសើរ ។

៣.២. កៅស៊ូ

៣.២.១ ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃផលិតកម្មកៅស៊ូ

តាំងពីយូរមកហើយ កៅស៊ូ គឺជាដំណាំពាណិជ្ជកម្មដ៏ចំបង និងជាប្រភពនាំចេញសំរាប់កម្ពុជា ហើយដោយសារវាជាដំណាំអតិពលកម្ម វាមានសក្តានុពលក្នុងការរួមចំណែកកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រ តាមរយៈការបង្កើតការងារនៅជនបទ ។ តម្លៃបន្ថែមដុល (GVA) នៃកៅស៊ូនៅឆ្នាំ២០០៦ មានប្រមាណ ១០៣,៦១លានដុល្លារអាមេរិក ឬប្រហែល ៥% នៃផលិតកម្មក្នុងវិស័យកសិកម្ម (ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ ឆ្នាំ២០០៨) ។

ផលិតកម្មកៅស៊ូ បានចាប់ផ្តើមនៅកម្ពុជានៅឆ្នាំ១៩១០ លើផ្ទៃដី ១៥០ហិកតា ដែលជាកម្មសិទ្ធិរបស់លោក Bouillard ជាជនជាតិបារាំង និងដែលផ្តល់ទិន្នផលទាបត្រឹម ២០០ គ.ក្រ/ហិកតា ។ ការដាំកៅស៊ូក្នុងទ្រង់ទ្រាយធំ បានចាប់ផ្តើមនៅឆ្នាំ១៩២១ ដោយក្រុមហ៊ុនធំៗរបស់បារាំង ។ ចាប់ពីពេលនោះមក ទាំងការផលិត និងផលិតភាព បានកើនឡើងរហូតដល់កម្រិតខ្ពស់បំផុតនៅទសវត្សរ៍១៩៦០ ដោយមានផ្ទៃដីដាំដុះ ៥០.០០០ហិកតា និងមានទិន្នផលជិតដល់ ១,៥តោន/ហិកតា ។ ការអូសបន្លាយសង្គ្រាមស៊ីវិលនៅកម្ពុជា បានរាំងស្ទះដល់ការពង្រីកផ្ទៃដីប្រមូលផល ហើយគួបផ្សំនឹងកង្វះការថែទាំ និងកង្វះវិនិយោគ ផលិតភាពបានធ្លាក់ចុះដល់តិចជាងមួយតោនក្នុងមួយហិកតា ។ ទិន្នផលបានកើនឡើងជាបណ្តើរៗវិញ ចាប់ពីទសវត្សរ៍១៩៥០ ដែលសំរេចបានមួយចំណែកដោយសារការកាប់ដើមកៅស៊ូចាស់ៗ និងការចាប់ផ្តើមចៀរជ័រដើមកៅស៊ូក្មេងខ្ចី ។ ខេត្តសំខាន់ៗដែលផលិតកៅស៊ូនៅកម្ពុជា រួមមាន កំពង់ចាម ក្រចេះ កំពង់ធំ និងរតនគិរី ។ យោងតាមក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ (MAFF, 2007) ដំណាំកៅស៊ូបានដាំដុះលើផ្ទៃដីចំនួន ៧០.០០០ហិកតា ក្នុងនេះ

៤៤.៨៥០ហិកតា ជារបស់ក្រុមហ៊ុនរដ្ឋ និងក្រុមហ៊ុនឯកជន ហើយ ២៥.១៥០ហិកតា ជាចំការកៅស៊ូតូចៗរបស់ប្រជាពលរដ្ឋ ។ កម្ពុជាមានចំការកៅស៊ូរបស់រដ្ឋចំនួនប្រាំពីរ ដែលតំណាងឱ្យប្រហែល ៨០% នៃផ្ទៃដីចំការកៅស៊ូសរុប ។ ប៉ុន្តែគោលនយោបាយរបស់រដ្ឋាភិបាលក្នុងការធ្វើឯកជនភាវូបនីយកម្ម ក្នុងទម្រង់ជាការដកទុនវិនិយោគ បានបង្កើនផ្ទៃដីចំការកៅស៊ូរបស់ក្រុមហ៊ុនឯកជន និងបង្កើនផ្ទៃដីចំការកៅស៊ូតូចៗជាលក្ខណៈគ្រួសារ[4] ។ នៅខែវិច្ឆិកា ឆ្នាំ២០០៨ ក្រុមហ៊ុនចំការកៅស៊ូប្រាំមួយរបស់រដ្ឋ (ពាមជាំង ក្រែក មេមត់ ស្នួល ចំការអណ្តូង និងបឹងកេត) ត្រូវបានធ្វើឯកជនភាវូបនីយកម្ម[5] ។

ចំការកៅស៊ូលក្ខណៈគ្រួសារដែលមានទំហំតូចៗបានកើនឡើងលឿន ដោយសារគោលនយោបាយរបស់រដ្ឋាភិបាលក្នុងការផ្តល់ចំការកៅស៊ូរដ្ឋមួយផ្នែក ទៅឱ្យកសិករដាំកៅស៊ូដែលបម្រើការឱ្យរដ្ឋាភិបាល ។ ដោយមានការគាំទ្រផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុពីទីភ្នាក់ងារអភិវឌ្ឍន៍បារាំង (AFD) ការអភិវឌ្ឍគម្រោងផលិតកម្មកៅស៊ូលក្ខណៈគ្រួសារ បានប្រព្រឹត្តទៅនៅខេត្តកំពង់ចាម ដែលជាខេត្តមានចំណែកធំបំផុតនៅក្នុងផលិតកម្មកៅស៊ូសរុបនៅកម្ពុជា ។ គម្រោង AFD បានចាប់ផ្តើមនៅឆ្នាំ១៩៩៩ ដោយមានកសិករចូលរួម ៣៤៩គ្រួសារ និងមានផ្ទៃដីដាំដុះជាង ៨៨៧ហិកតា ។ នៅឆ្នាំ២០០៧ ផ្ទៃដីចំការកៅស៊ូគ្រួសារបានកើនឡើងដល់ប្រមាណ ១០.០០០ហិកតា ។ ទោះជាយ៉ាងនេះក្តី យោងតាមអគ្គនាយកដ្ឋានចំការកៅស៊ូ នៃក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ ចំការកៅស៊ូគ្រួសារ ទាំងនៅក្នុង និងនៅក្រៅគម្រោង AFD មានផ្ទៃដីសរុប ៣០.០០០ហិកតា នៅឆ្នាំ២០០៧ ។

តារាង ៣.៤: កម្មសិទ្ធិគ្រួសារលើដីដាំកៅស៊ូ

បរិយាយ		ពញាក្រែក	មេមត់
ទំហំដី (ហិកតា)	តិចបំផុត	0.8	0.7
	ច្រើនបំផុត	12.0	8.0
	ជាទូទៅ	3.2	2.6
	ជាមធ្យម	3.5	2.1
ចំនួនប្លង់	1	9	10
	2	7	7
	3	3	1
	≥ 4	1	1

ប្រភព: អង្កេតលើកសិករដាំកៅស៊ូធ្វើឡើងដោយ វិបសអ នៅឆ្នាំ២០០៨

ម្ចាស់ចំការកៅស៊ូគ្រួសារភាគច្រើនមានចំការកៅស៊ូ ១-២ ប្លង់ ដែលមានផ្ទៃជាមធ្យម ២,៨ហិកតា ។ គ្រួសារនៅស្រុកពញាក្រែក មានទំហំដីធំជាងអ្នកនៅមេមត់ (សូមមើលព័ត៌មានបន្ថែមនៅក្នុងតារាង ៣.៤) ។ ទាក់ទិននឹងកម្មសិទ្ធិភាពដីធ្លី លទ្ធផលអង្កេតបង្ហាញថា កសិករបានទទួលដីតាមបួនមធ្យោបាយផ្សេងៗ គឺរដ្ឋចែកឱ្យ (២២%) រានព្រៃ (៦%) ទិញពីគេ (៣៩%) និងទទួលពីឪពុកម្តាយ និងសាច់ញាតិ (៣៣%) ។ ក្រៅពីនេះ យ៉ាងហោចណាស់ក្នុងអំឡុងពេលសិក្សា មានគ្រួសារ ១៤% មានប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិដីធ្លី ៣៨% មានឯកសារ ឬចុងសន្លឹកដែលបានទទួលពីអាជ្ញាធរផ្សេងៗ ៦% កំពុងដាក់ពាក្យសុំកម្មសិទ្ធិ និង ៤២% គ្មានលិខិតស្នាមអ្វីទាំងអស់ ។

---

៤ អនុក្រឹត្យស្តីពីការបង្កើតគណៈកម្មការអចិន្ត្រៃយ៍នៅថ្នាក់ជាតិ សំរាប់សម្របសម្រួលឯកជនភាវូបនីយកម្ម និងលើកកំពស់ដំណាំកៅស៊ូ បានអនុម័តឡើងកាលពីខែកញ្ញា ឆ្នាំ១៩៩៤ ។

៥ នាយកដ្ឋានអភិវឌ្ឍន៍ដំណាំកៅស៊ូ/អគ្គនាយកដ្ឋានចំការកៅស៊ូ ។

៣.២.២. របៀបរបបដាំដុះ

វដ្តជីវិត និងការប្រើប្រាស់ដី

ដើមកៅស៊ូត្រូវការរយៈពេលប្រាំមួយទៅប្រាំពីរឆ្នាំ ទើបចាស់ដើមគ្រប់គ្រាន់អាចផ្តល់ផលបាន ។ ការចៀរជ័រចាប់ផ្តើមនៅឆ្នាំទីប្រាំ ឬទីប្រាំពីរ ក្រោយពេលដាំ ហើយបន្តរហូតដល់អាយុ ២៥ ទៅ ៣០ឆ្នាំ ។ ក្រោយអាយុ ៣០ឆ្នាំ ដើមកៅស៊ូផ្តល់ជ័រកាន់តែបានតិច ធ្វើឱ្យការចៀរជ័រមិនចំណេញ ។ ពេលនោះ គេកាប់ដើមចាស់ និងដាំកូនកៅស៊ូថ្មីជំនួសវិញ (Mead, 2001) ។ តាមធម្មតានៅពេលដើមកៅស៊ូនៅក្មេងខ្ចីនៅឡើយ វាផ្តល់ទឹកជ័រមិនសូវខាប់ទេ ។ នៅពេលដើមកៅស៊ូមានអាយុកាន់តែចាស់ កំហាប់ទឹកជ័រកាន់តែមានកម្រិតខ្ពស់ ។ ដល់ពេលមួយដែលដើមកៅស៊ូចាស់ខ្លាំងពេក ទឹកជ័រក៏ខាប់ខ្លាំងពេកមិនសូវហូរទេ ។ ហេតុនេះ គេមិនអាចចៀរជ័រពីដើមកៅស៊ូចាស់ៗបែបនេះបានឡើយ ។

ដើម្បីឱ្យផលិតភាពនៅស្ថិតស្ថេរ និងឱ្យការប្រើប្រាស់ដីមានមានប្រសិទ្ធភាពល្អ មានគេណែនាំឱ្យអនុវត្តរបៀបដាំដុះមួយផ្សេងទៀតឈ្មោះថា លំនាំដាំដុះជាជួរ ដើម្បីឱ្យមានការផ្ទេរពន្លឺបានច្រើន ដែលអាចបានពេញមួយជីវិតផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍សេដ្ឋកិច្ចនៃដើមកៅស៊ូ ។ លំនាំដាំដើមកៅស៊ូដែលមានគំលាតចន្លោះជួរធំដល់ ១៨ ទៅ ២៥ ម៉ែត្រ ដោយរក្សាដង់ស៊ីតេមានប្រយោជន៍សេដ្ឋកិច្ចនៃដើមកៅស៊ូពី ៤០០ ទៅ ៥០០ដើមក្នុងមួយហិកតា ហើយផ្តល់បរិស្ថានល្អប្រសើរក្នុងរយៈពេលវែងសំរាប់ការបង្កើនមុខដំណាំឱ្យបានកាន់តែច្រើន ។ វិធីនេះទំនងជាមានឥទ្ធិពលខ្លះលើការរីកលូតលាស់ និងលើទិន្នផលនៅចន្លោះជួរ (IRRDB 2001) ។

នៅដំណាក់កាលដំបូង នៅពេលដើមកៅស៊ូមិនទាន់មានស្លឹកច្រើន ហើយពន្លឺព្រះអាទិត្យអាចចាំងចុះដល់ដី កសិករដាំដំណាំរយៈពេលខ្លីសំរាប់លក់យកប្រាក់នៅចន្លោះដើមកៅស៊ូ ។ ក្នុងករណីខ្លះ នៅពេលកសិករដាំកៅស៊ូពុំមានលទ្ធភាពដាំដំណាំបន្ទាប់បន្សំនៅក្នុងចំការកៅស៊ូបាន ពួកគេអនុញ្ញាតឱ្យអ្នកភូមិផងគ្នាដាំដំណាំនៅចន្លោះដើមកៅស៊ូ ដោយយកថ្លៃឈ្នួលដីប្រហែល ៥០ដុល្លារក្នុងមួយហិកតាក្នុងមួយឆ្នាំ ។ ពួកគេគ្រាន់តែព្រមព្រៀងគ្នាផ្ទាល់មាត់ ដែលតាមធម្មតាអាស្រ័យលើទំនុកចិត្ត ផលប្រយោជន៍ទាំងសងខាង និងសមាណចិត្តរបស់ម្ចាស់ចំការកៅស៊ូ ចំពោះគ្រួសារក្រីក្រដែលគ្មានដីធ្លី ។ ដំណាំដែលគេនិយមដាំជាងគេលើដីចំការកៅស៊ូកាលពីឆ្នាំមុនគឺ ដំឡូងឈើ ហើយនៅឆ្នាំ២០០៨ ខាងមុខនេះ ក៏ទំនងជាមានការដាំដុះដូច្នេះទៀត ដោយសារគេរំពឹងថា ដំឡូងឈើនឹងមានថ្លៃល្អ ។

ការដាំដំណាំដទៃទៀតក្នុងចំការកៅស៊ូ អាចបន្តរហូតដល់បីទៅបួនឆ្នាំ គឺមុនពេលដើមកៅស៊ូមានស្លឹកច្រើន ហើយមានម្លប់ខ្លាំងលើផ្ទៃដី ។ ទោះបីជាចំណូលពីដំណាំមិនមែនកៅស៊ូមានចំនួនមិនច្រើនក្តី ក៏វាជួយសម្រាលចំណាយជាប្រចាំលើចំការកៅស៊ូនោះដែរ ។ យោងតាមកិច្ចពិភាក្សាជាមួយក្រុមគោលដៅ ការឡើងថ្លៃស្បៀងអាហារនៅគ្រប់ទីកន្លែងក្នុងឆ្នាំនេះ អាចទាក់ទាញប្រជាពលរដ្ឋកាន់តែច្រើនឱ្យដាំដំណាំលក់យកប្រាក់ នៅក្នុងចំការដែលមានដើមកៅស៊ូនៅក្មេង ។

កត្តាផលិតកម្មកសិកម្ម

នៅក្នុងតំបន់ធ្វើការសិក្សា គេដាំពូជកៅស៊ូមួយចំនួន ។ ពូជដែលគេនាំចូល និងប្រើប្រាស់នៅកម្ពុជា ជាយូរណាស់មកហើយ គឺពូជ GT1 ដែលជាពូជពេញនិយមបំផុត ហើយបន្ទាប់មក គឺពូជ PBM ។ ម្ចាស់ចំការកៅស៊ូគ្រួសារប្រហែលពាក់កណ្តាល ទិញកូនកៅស៊ូពីក្រុមហ៊ុនផ្សេងៗ ហើយពាក់កណ្តាលទៀតមិនអាចធ្វើបែបនេះបានទេ ដូច្នេះត្រូវប្រើគ្រាប់ពូជជាច្រើនចម្រុះគ្នាដែលប្រមូលបានមកពីកសិដ្ឋានចំការកៅស៊ូឯទៀតៗ ។ តាមវិធីនេះ គេចំណាយប្រាក់អស់តិចជាង ប៉ុន្តែទិន្នផលក៏ទាបជាងការទិញពូជពីក្រុមហ៊ុនដែរ ។

តារាង ៣.៥: ប្រភេទពូជកៅស៊ូកំពុងប្រើ

	ពូជកៅស៊ូ						សរុប
	GT1	PB260	RA4	RA5	PBM	*	
ចំនួនប្លង់	29	1	1	1	3	34	69
ភាគរយ	42.0	1.4	1.4	1.4	4.3	49.3	100

* *សំដៅដល់ពូជដែលបានប្រើ ប៉ុន្តែកសិករមិនអាចបញ្ជាក់បានដោយសារប្រើពូជចម្រុះ ។ តាមធម្មតា ពួកគេជាកសិករក្រីក្រដែលមិនអាចទិញពូជសុទ្ធពីក្រុមហ៊ុនបាន ។*

ប្រភព: អង្កេតរបស់ វិបសអ ឆ្នាំ២០០៨ អំពីកសិករដាំកៅស៊ូ

ជាទូទៅ ភាគច្រើនគេប្រើពលករជាសមាជិកគ្រួសារក្នុងដំណើរការផលិតកម្ម ក្នុងនោះមានការរៀបចំដីរហូតដល់ការដាំដុះ និងការប្រមូលផល ។ គេក៏ជួលពលករឱ្យប្រមូលផលផងដែរ ពិសេសសំរាប់គ្រួសារដាំកៅស៊ូដែលពុំមានកម្លាំងពលកម្មគ្រួសារគ្រប់គ្រាន់ ។ កសិករប្រើជីគីមីច្រើនជាងជីសរីរាង្គ ហើយភាគច្រើនគេដាក់ជីនៅពេលដាំកូនកៅស៊ូ ហើយដាក់ជីម្តងទៀតនៅពេលមួយឆ្នាំមុននឹងចាប់ផ្តើមប្រមូលផល ។

ឧបករណ៍សំខាន់ៗសំរាប់ប្រមូលផល រួមមាន ចានត្រងជ័រ ធុងធំៗចំណុះ ៣០លីត្រមួយចំនួន និងកូនកាំបិត ឬពន្លាកពិសេស ។ គេប្រើពន្លាកសំរាប់ឆ្កូតសំបកឈើដើម្បីធ្វើឱ្យដាច់ផ្លូវហូរជ័រ ដោយមិនធ្វើឱ្យដាច់ស្រទាប់ទន់ស្ថិតនៅចន្លោះសំបក និងតួដើមកៅស៊ូឡើយ ។ កម្មករភាគច្រើនដែលគេជួលឱ្យចៀរជ័រ ទទួលបានប្រាក់ឈ្នួលប្រចាំខែ ហើយមានកម្មករតិចតួចប៉ុណ្ណោះ ដែលគេផ្តល់ប្រាក់ប្រចាំថ្ងៃ ។ ក្រៅពីប្រាក់ដែលម្ចាស់ចំការកៅស៊ូផ្តល់ឱ្យ កម្មករស៊ីឈ្នួលក៏អាចប្រមូលជ័រនៅសេសសល់ក្នុងចានជ័រ ដែលធ្វើឱ្យពួកគេរកចំណូលបន្ថែមបានខ្លះទៀត ។

ការប្រមូលផល

ក្នុងវដ្តចៀរជ័រមួយឆ្នាំ ធាតុអាកាសនៅក្នុងចំការកៅស៊ូផ្លាស់ប្តូររវៀងរាល់ពីរទៅបីខែម្តង ដែលធ្វើឱ្យប៉ះពាល់ដល់សរីរសាស្ត្រនៃដើមកៅស៊ូ ។ បម្រែបម្រួលនេះធ្វើឱ្យប៉ះពាល់ដល់កំហាប់ និងទិន្នផលទឹកជ័រ ។ នៅពេលមានភ្លៀងធ្លាក់តិចតួចក្នុងដីមានជាតិទឹកតិចតួច ហើយសំបកដើមកៅស៊ូនៅតែមានសភាពរឹង និងរក្សាជាតិទឹកបានតិចតួចដែរ ។ ប្រការនេះធ្វើឱ្យទឹកជ័រមានកំហាប់ខ្ពស់ ដែលធ្វើឱ្យទឹកជ័រហូរយឺត ហេតុនេះគេក៏ត្រងទឹកជ័របានតិច ។ រឿងនេះមានន័យថា ដើមកៅស៊ូដែលគេបង្កាត់ជាមួយពូជមានទឹកជ័រមានកំហាប់ខ្ពស់ វាផ្តល់ទិន្នផលទាប ប៉ុន្តែដើមកៅស៊ូដែលគេបង្កាត់ជាមួយពូជមានកំហាប់ទឹកជ័ររាវ វាផ្តល់ទិន្នផលខ្ពស់ជាង ។

នៅពាក់កណ្តាលរដូវភ្លៀង នៅពេលដែលមានភ្លៀងធ្លាក់ច្រើន ដីចាប់ផ្តើមឆ្អែតដោយជាតិទឹក សំបកដើមកៅស៊ូចាប់ផ្តើមប្រែជាមានសភាពទន់ ហើយកំហាប់ទឹកជ័រក៏ថយចុះ ។ នៅពេលទឹកជ័រមានកំហាប់រាវ វាអាចហូរបានយូរជាង ហើយទិន្នផលក៏បានច្រើនជាង ។ កៅស៊ូដែលបង្កាត់ជាមួយពូជមានកំហាប់ទឹកជ័រខ្ពស់ វាផ្តល់ទិន្នផលបានតិចជាងកៅស៊ូដែលបង្កាត់ជាមួយពូជមានកំហាប់ទឹកជ័ររាវ ។ នៅពេលទឹកភ្លៀងចាប់ផ្តើមថយចុះ ហើយខ្យល់ត្រជាក់ក៏បក់មកពាសពេញ ភាពត្រជាក់ធ្វើឱ្យទឹកជ័រកកយឺត ដូច្នេះវាហូរបានកាន់តែយូរ ។

នៅចុងរដូវភ្លៀង ដីចាប់ផ្តើមស្ងួត ស្លឹកកៅស៊ូចាប់ផ្តើមជ្រុះ ពន្លឺព្រះអាទិត្យក៏អាចចាំងចុះច្រើនមកដល់ដី ហើយសីតុណ្ហភាពនៅក្នុងចំការកៅស៊ូក៏កើនឡើង ។ អាកាសធាតុបែបនេះ ធ្វើឱ្យទឹកជ័រហូរកាន់តែយឺត ហើយទិន្នផលក៏ធ្លាក់ចុះ ។ ក្នុងករណីនេះ

ដើមកៅស៊ូដែលបង្កាត់ជាមួយពូជមានកំហាប់រាវ វាផ្តល់ទិន្នផលបានខ្ពស់ជាង រីឯដើមកៅស៊ូដែលបង្កាត់ជាមួយពូជមានកំហាប់ខាប់ វាផ្តល់ទិន្នផលបានតិចជាង ។

គេបានកត់សម្គាល់ថា សីតុណ្ហភាពក៏ប៉ះពាល់ដល់ទិន្នផលដែរ ពីព្រោះនៅពេលមានសីតុណ្ហភាពខ្ពស់ ទឹកជ័រមិនហូរឡើយ ។ នៅតំបន់មានសីតុណ្ហភាពខ្ពស់ ពូជកៅស៊ូដែលមានកំហាប់ទឹកជ័ររាវ មិនសូវរងផលប៉ះពាល់ដូចពូជដែលមានកំហាប់ទឹកជ័រខាប់ឡើយ ។ កម្មករគួរចៀរជ័រតាំងពីព្រលឹម នៅពេលដែលដីនៅត្រជាក់ ដើម្បីបានទទួលទឹកជ័រច្រើន ។ ជាទូទៅដើមកៅស៊ូអាចផលិតទឹកជ័របានច្រើននៅតាមតំបន់ដែលមានរដូវត្រជាក់វែង និងមានរដូវរាំងស្ងួតខ្លី ។

តាមធម្មតា កសិករប្រមូលផលតែមួយដង ពីស្នាមចៀរមួយនៅលើផ្ទៃដើមកៅស៊ូ ។ នៅពេលកៅស៊ូឡើងថ្លៃ កសិករប្រមូលទឹកជ័រពីរដង ពីស្នាមចៀរពីរនៅលើដើមកៅស៊ូ ។ ទោះជាយ៉ាងនេះក្តី លទ្ធផលអង្កេតបង្ហាញថា មានកសិករត្រឹមតែ ៣០% ប៉ុណ្ណោះ ដែលប្រមូលផលពីរដង នៅពេលកៅស៊ូឡើងថ្លៃ ។ ជាទូទៅគេចៀរជ័រ ២-៣ ថ្ងៃម្តង ប៉ុន្តែការឡើងថ្លៃកៅស៊ូអាចជំរុញឱ្យកសិករចៀរជ័រកាន់តែញឹកញាប់ ។ ក្នុងអំឡុងពេលអង្កេត នៅពេលដែលថ្លៃកៅស៊ូមានកម្រិតខ្ពស់ កសិករភាគច្រើន (៦៤%) ធ្វើការចៀរជ័រចន្លោះ ២-៣ថ្ងៃម្តង ហើយក្រៅពីនេះគេព្យាយាមចៀរជ័ររៀងរាល់ថ្ងៃ ។

៣.២.៣. ចំណាយផលិតកម្ម

ដំណាំកៅស៊ូតម្រូវឱ្យមានការវិនិយោគជាច្រើនឆ្នាំជាប់រហូត ដោយគ្មានទទួលចំណូលហិរញ្ញវត្ថុអ្វីមកវិញទេ រហូតទាល់តែដល់ពេលចាប់ផ្តើមចៀរជ័រ ។ ចំណូលហិរញ្ញវត្ថុមុនពេលចៀរជ័រ បានជាសំខាន់មកពីផលិតកម្មដំណាំលក់យកប្រាក់ ឬថ្លៃជួលដីឱ្យកសិករដាំដំណាំសំរាប់លក់ ។ ចំណូលបានមកពីដំណាំទាំងនោះ ឬបានមកពីថ្លៃឈ្នួលដី មិនត្រូវបានដាក់បញ្ចូលក្នុងការគណនាថ្លៃដើមនៅក្នុងការសិក្សានេះទេ ប៉ុន្តែគេអាចគិតបញ្ចូលបានយ៉ាងងាយ ដោយបូកបន្ថែមទឹកប្រាក់ ៥០ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតាក្នុងមួយឆ្នាំ (សូមមើលការពន្យល់ក្នុងរបៀបរបបដាំដុះនៅខាងលើ) ។ បាតុភាពសំខាន់មួយដែលបានកើតឡើងកាលក្នុងប៉ុន្មានឆ្នាំថ្មីៗ គឺការឡើងថ្លៃដីយ៉ាងលឿន ។ ដីចំការកៅស៊ូភាគច្រើន ជាពិសេសដីនៅជាប់ផ្លូវថ្នល់ធំៗ ឡើងថ្លៃដល់ប្រមាណ ២០.០០០ដុល្លារក្នុងមួយហិកតា ខណៈពេលដែលដីឯទៀតមានតម្លៃត្រឹម ៥០០០ ទៅ ១៥.០០០ដុល្លារក្នុងមួយហិកតាប៉ុណ្ណោះ ។

កត្តាផលិតកម្មសំខាន់ៗក្នុងផលិតកម្មកៅស៊ូ រួមមាន ដី ពលកម្ម និងទុន ។ តម្លៃពលកម្មកំពុងកើនឡើងរហូតដល់ត្រូវចំណាយ ២-២,៥ដុល្លារសំរាប់កម្មករមួយនាក់ក្នុងមួយថ្ងៃ រឺប្រហែល ៣០% ខ្ពស់ជាងកាលពីប៉ុន្មានឆ្នាំមុន ។ ប្រការនេះបណ្តាលមកពីកំណើនឱកាសការងារកសិកម្ម និងមិនមែនកសិកម្ម សំរាប់អ្នកភូមិ ទាំងនៅក្នុង និងនៅក្រៅតំបន់សិក្សា ។ នៅដើមឆ្នាំ២០០៨ នៅពេលត្រូវប្រមូលផលដំឡូងឈើ មានការប្រកួតប្រជែងដណ្តើមកម្លាំងពលកម្មជាខ្លាំង ធ្វើឱ្យថ្លៃពលកម្មកើនឡើង ។ អតិផរណាខ្ពស់ ក៏បង្កឱ្យមានការទាមទារប្រាក់ឈ្នួលពលកម្មខ្ពស់ជាទូទៅដែរ ។

ពលកម្ម គឺជាមុខចំណាយចំបងគេ ហើយវាប្រែប្រួលតាំងពីឆ្នាំទីមួយរហូតដល់ពេលប្រមូលផល ។ ពលកម្មត្រូវប្រើប្រាស់យ៉ាងច្រើនក្នុងការរៀបចំដី ការដាំដុះ និងការចៀរជ័រ ។ យោងតាមលទ្ធផលអង្កេត កសិករត្រូវចំណាយលើពលកម្មជាមធ្យមប្រហែល ៧០% នៃចំណាយផលិតកម្មសរុប ។

កង្វះកម្លាំងពលកម្មមានជំនាញចៀរជ័រជាបញ្ហាមួយធ្ងន់ធ្ងរ ហើយអាចបង្កការខាតបង់យ៉ាងច្រើន ដោយសារនៅសល់ដើមកៅស៊ូដែលគ្មានអ្នកចៀរជ័រ ។ ការជួលអ្នកចៀរជ័រគ្មានជំនាញ អាចធ្វើឱ្យខូចស្រទាប់ទន់នៅចន្លោះដើមនិងសំបកកៅស៊ូ និងធ្វើឱ្យមានអត្រារលាត់សំបកកៅស៊ូកើតខ្ពស់ ។ ការខូចខាតដល់ស្រទាប់ទន់ និងអត្រារលាត់សំបកកៅស៊ូកើតខ្ពស់ ធ្វើឱ្យប៉ះពាល់ដល់ល្បឿននៃការដុះសំបកថ្មី ។ នៅពេលគេចៀរជ័រលើសំបកដែលដុះថ្មីមិនបានត្រឹមត្រូវនេះ ទិន្នផលនឹងធ្លាក់ចុះ ។

តាមធម្មតា គេប្រមូលទឹកជ័រនៅក្នុងចានត្រងជ័រ ។ គេអាចលក់ទឹកជ័រដែលប្រមូលបែបនេះនៅថ្ងៃដដែល ។ សំរាប់ចំការកៅស៊ូមួយចំនួនដែលស្ថិតនៅឆ្ងាយពីទីផ្សារ កសិករបង្កកទឹកជ័រ ហើយរង់ចាំឈ្មួញមកប្រមូលទិញ ។ វិធីសាស្ត្រប្រមូលផលដោយបង្កកជាដុំៗបែបនេះ ជួយកាត់បន្ថយភាពញឹកញាប់នៃការប្រមូលផលប្រហែលមួយសប្តាហ៍ អាស្រ័យលើចំនួនផលដែលត្រូវប្រមូលនៅកន្លែងនីមួយៗ ។ ការថយចុះចំណាយពលកម្ម និងកំណើនផលិតភាព អាចសំរេចបានតាមរយៈការប្រើវិធីប្រមូលផលត្រឹមត្រូវ គួបផ្សំជាមួយនឹងការពង្រីកទំហំភារកិច្ច ការប្រើសារធាតុរំញោចទឹកជ័របានសមស្រប និងការប្រើឧបករណ៍ការពារទឹកភ្លៀង ។

ចំពោះការចំណាយលើសម្ភារៈផលិតកម្មវិញ ការទិញកូនកៅស៊ូជាមុខចំណាយធំបំផុតនៅឆ្នាំទីមួយ ។ ចំណាយលើសម្ភារៈ ផលិតកម្មអាចកើនខ្ពស់មួយកម្រិតទៀត បើសិនកសិករដាំកៅស៊ូទាំងអស់គ្នាត្រូវទិញកូនកៅស៊ូពីក្រុមហ៊ុន (ដូចមានចុះក្នុងតារាង ៣.៦ មានកសិករតែ ៥០% ប៉ុណ្ណោះ ដែលទិញកូនកៅស៊ូ) ។ យោងតាមលទ្ធផលអង្កេតនេះ ចំណាយសរុបលើដំណាំកៅស៊ូឡើងដល់ ៤៣៩ដុល្លារនៅឆ្នាំទីមួយ ហើយធ្លាក់ចុះជាបណ្តើរៗមកត្រឹម ២០៩ដុល្លារនៅឆ្នាំទីប្រាំមួយ ។ ជាមធ្យម ចំណាយនេះកើនឡើងរហូតដល់ ៥៨០ដុល្លារ នៅពេលចាប់ផ្តើមប្រមូលផល ។ តាមការប៉ាន់ស្មាន ចំណាយផលិតកម្មសរុបគឺ ១.៧១៤ដុល្លារក្នុងមួយហិកតា ចាប់ពីឆ្នាំទីមួយដល់ឆ្នាំទីប្រាំមួយ មុនពេលដើមកៅស៊ូផ្តល់ជ័រ ។

តារាង ៣.៦: ចំណាយផលិតកម្មកៅស៊ូនៅមេមត់ និងពញាក្រែក ឆ្នាំ២០០៧ (គិតជាដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតា)

	ឆ្នាំទី ១	ឆ្នាំទី ២	ឆ្នាំទី ៣	ឆ្នាំទី ៤	ឆ្នាំទី ៥	ឆ្នាំទី ៦	ឆ្នាំទី ៧
ការរៀបចំដី	245	152	121	85	115	42	46
ការថែទាំ	49	36	81	72	74	71	87
ការប្រមូលផល	-	-	-	-	-	-	379
សម្ភារៈផលិតកម្ម	132	74	74	116	49	95	63
ផ្សេងៗ	13	15	-	-	-	-	5
សរុប	439	277	277	273	238	209	580

សំគាល់: ថ្លៃឈ្នួលដីមិនត្រូវបានបូកបញ្ចូលក្នុងការគណនាឡើយ

ប្រភព: អង្កេតឆ្នាំ២០០៨ របស់ វិបសអ លើកសិករដំណាំកៅស៊ូ

ដោយសារការដាំដុះពូជកៅស៊ូផ្តល់ទិន្នផលខ្ពស់ និងការប្រើវិធីសាស្ត្រកាន់តែមានប្រសិទ្ធិភាព ក្នុងការបង្កើនទិន្នផល គេរំពឹងថា ទឹកជ័រនឹងហូរបានកាន់តែយូរ ជាពិសេសនៅតាមកន្លែងដែលគេចៀរជ័រមិនសូវញឹកញាប់ ។ នៅកន្លែងខ្លះ គេគួរប្រមូលផលទ្វេដងដោយសារការហូរជ័រមានរយៈពេលវែង ។ មុនពេលកាប់ដើម កសិករត្រូវប្រើសារធាតុគីមីដើម្បីបង្កើនផលិតកម្ម ដែលជាការយកឱ្យអស់លទ្ធភាពជាចុងក្រោយ ។ ម្ចាស់ចំការមួយចំនួនចង់អនុវត្តការប្រមូលទ្វេដង និងវិធីជំរុញកំណើនទិន្នផល នៅពេលកៅស៊ូមានថ្លៃខ្ពស់ ។ ពួកគេដឹងថា វិធីនេះធ្វើឱ្យដើមកៅស៊ូឆាប់អស់ជ័រជាងវិធីប្រមូលផលតាមធម្មតា ។

៣.២.៤ សក្តានុពល និងគោលនយោបាយ

ដំណើរការសមាហរណកម្មសេដ្ឋកិច្ចរបស់កម្ពុជាមានលក្ខណៈជ្រាលជ្រៅ ដោយសារកម្ពុជាចូលក្នុងសមាគមប្រជាជាតិអាស៊ីអាគ្នេយ៍ (អាស៊ាន) នៅឆ្នាំ១៩៩៩ និងការប្តេជ្ញាគោរពតាមកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មប្រចាំតំបន់ និងប្រព័ន្ធពាណិជ្ជកម្មពិភពលោកជាទូទៅ ។ គិតត្រឹមខែកក្កដា ឆ្នាំ២០០៨ ប្រទេសកម្ពុជាបានចុះកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មសេរីចំនួនបី ហើយកំពុងចរចាកិច្ចព្រមព្រៀងចំនួនប្រាំទៀត (ADB 2008) ។ កិច្ចព្រមពៀងពាណិជ្ជកម្មសេរីដំបូងគេរបស់កម្ពុជាគឺ កិច្ចព្រមព្រៀងស្តីពីតំបន់ពាណិជ្ជកម្មសេរីអាស៊ាន (AFTA) ដែលត្រូវអនុវត្តក្រោយពេលចូលជាសមាជិកភាពអាស៊ាននៅឆ្នាំ១៩៩៩ ។ កិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មសេរីក្រោយៗមកទៀត ត្រូវបានចរចា និងកំពុងចរចា រវាងប្លុកអាស៊ានជាមួយនឹងប្រទេសចិន កូរ៉េ ជប៉ុន ឥណ្ឌា អូស្ត្រាលី និង ណូវែលហ្សេឡង់ ។

កិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មសេរីទាំងនេះ បង្កលក្ខណៈឱ្យប្រទេសកម្ពុជាទទួលបានលក្ខខណ្ឌអនុគ្រោះបន្ថែមទៀតសំរាប់ការនាំចេញផលិតផលកៅស៊ូរបស់ខ្លួនចូលទៅកាន់ទីផ្សារធំៗ ។ ឧទាហរណ៍ ចិនជាប្រទេសមួយដែលប្រើប្រាស់កៅស៊ូច្រើនបំផុត ហើយការបញ្ចុះអត្រាពន្ធនាំចូលលើផលិតផលកៅស៊ូ ដែលអនុវត្តតាមកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មសេរីរវាងអាស៊ាន-ចិន នឹងជួយជំរុញការនាំចេញបន្ថែមទៀតពីប្រទេសកម្ពុជា ហេតុនេះនឹងធ្វើឱ្យផលិតកម្មកៅស៊ូនៅកម្ពុជាកើនឡើង ។ ជាផ្លូវដើរទៅអនាគត កម្ពុជាគួរបង្កើនគុណភាពនៃការកែច្នៃកៅស៊ូឱ្យឡើងដល់កម្រិត ស្របតាមតម្រូវការទីផ្សារប្រទេសចិន ព្រមទាំងឱ្យផលិតផលកៅស៊ូរបស់ខ្លួនមានថ្លៃប្រកួតប្រជែងល្អផង ។

៣.២.៥. ឧបសគ្គ និងឱកាស

តាមឯកសាររបស់ Burger and Smith (2001) សេដ្ឋកិច្ចរបស់តួអង្គសំខាន់ៗនៅក្នុងទីផ្សារកៅស៊ូធម្មជាតិ ទាំងខាងផ្នែកតម្រូវការ និងផ្នែកផ្គត់ផ្គង់ បានរងគ្រោះយ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរពីវិបត្តិហិរញ្ញវត្ថុអាស៊ី ។ វិបត្តិនេះនាំឱ្យមានការវិវត្តច្របូកច្របលនៅក្នុងទីផ្សារកៅស៊ូធម្មជាតិ តាំងពីពេលកំពុងកើតវិបត្តិរហូតដល់ឆ្នាំ២០០០ ។ រហូតមកដល់ពេលថ្មីៗនេះ ដែលថ្លៃកៅស៊ូចាប់កើនឡើងវិញ កសិករមានអារម្មណ៍បាក់ទឹកចិត្ត ដោយសារការធ្លាក់ថ្លៃកាលពីមុន ។ ចំការកៅស៊ូត្រូវការការវិនិយោគក្នុងរយៈពេលវែង ហើយដោយហេតុថា កសិករកម្ពុជាគ្រាន់តែជាអ្នកទទួលយកតាមថ្លៃទីផ្សារ ដូច្នេះពួកគេងាយរងគ្រោះពីការឡើងចុះថ្លៃកៅស៊ូ ជាពិសេសកសិករមានចំការតូចៗ ។

ទោះជាកម្ពុជាបើកចំហចំពោះពាណិជ្ជកម្ម និងវិនិយោគផ្ទាល់ពីបរទេសក្តី អាជីវកម្មមួយចំនួន (ទាំងរបស់អ្នកក្នុងស្រុក និងរបស់ជនបរទេស) បានរាយការណ៍ថា កំពុងចាញ់ប្រៀបគូប្រជែងក្នុងស្រុក ឬគូប្រជែងបរទេសទាំងឡាយ ដែលចូលរួមប្រព្រឹត្តអំពើពុករលួយ ឬគេចមិនបង់ពន្ធ ឬឆក់ឱកាសគេងចំណេញពីការអនុវត្តបញ្ញត្តិច្បាប់នៅកម្ពុជាមិនទាន់បានល្អ[៦] ។ ស្ថានភាពបែបនេះ ធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុនធំៗមួយចំនួនឆក់ឱកាសយកប្រៀបឈ្នះ និងធ្វើការត្រួតត្រាលើវិស័យកៅស៊ូនៅកម្ពុជា ។

យោងតាមទ្រឹស្តីតម្រូវការ និងការផ្គត់ផ្គង់ ទិន្នផលខ្ពស់នៃផលិតផលកសិកម្មនៅប្រទេសណាមួយ ជួយឱ្យប្រទេសនោះអាចលក់ផលិតផលកសិកម្មដោយយកថ្លៃថោកជាង ។ ប៉ុន្តែសំរាប់កម្ពុជាពុំមែនដូច្នេះឡើយ ពីព្រោះភាពបើកចំហ និងកិច្ចសម្រួលពាណិជ្ជកម្មរបស់កម្ពុជា បានផ្សារភ្ជាប់ថ្លៃក្នុងស្រុកជាមួយនឹងថ្លៃនៅទីផ្សារអន្តរជាតិ ។ ហេតុនេះ ថ្លៃទំនិញកសិផលបានកើនឡើងស្របជាមួយថ្លៃក្នុងតំបន់ និងថ្លៃអន្តរជាតិ ពិសេសនៅដើមឆ្នាំ២០០៨ នៅពេលដែលថ្លៃកៅស៊ូស្ទុះឡើងយ៉ាងខ្ពស់ ។ ថ្លៃខ្ពស់នៃប្រេងឥន្ធនៈ ក៏ធ្វើឱ្យផលិតកម្មកៅស៊ូសំយោគជួបការលំបាកដែរ ។ ទោះជាយ៉ាងនេះក្តី ដោយសារទំនិញកសិផលទាំង

៦ សៀវភៅមគ្គុទេសក៍ពាណិជ្ជកម្មកម្ពុជា ឆ្នាំសារពើពន្ធ ២០០៦ ។

អស់នៅតែមានថ្លៃខ្ពស់ ហើយកៅស៊ូនៅតែមានគេត្រូវការនៅក្នុងផលិតកម្មសំបកកង់រថយន្ត ដូច្នេះផលិតករកៅស៊ូនៅតែមានអនាគតភ្លឺថ្លា យ៉ាងហោចណាស់ក៏សំរាប់ប៉ុន្មានឆ្នាំខាងមុខនេះដែរ ។

កន្លងមកនេះ សេវាគាំទ្រ ឬអន្តរាគមន៍ពីក្រសួងមន្ទីរពាក់ព័ន្ធហាក់ដូចមិនសូវឃើញមានផ្តល់ច្រើនទេ ។ ការស្រាវជ្រាវ និងសកម្មភាពផ្សព្វផ្សាយ វាមានប្រសិទ្ធភាពកាន់តែខ្ពស់ ដោយសារមានការចូលរួមពីវិស័យឯកជន ដែលធ្វើឱ្យមានការផ្លាស់ប្តូរបច្ចេកទេសកសិកម្មក្នុងចំណោមពួកកសិករ ។ ម្យ៉ាងទៀត បញ្ហាទីផ្សារក៏មិនសូវចោទដូចកាលពីមុនដែរ ដោយសារមានតម្រូវការទំនិញកសិកម្មខ្ពស់ មានការកែលំអ ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធរូបវន្ត និងកិច្ចសម្រួលពាណិជ្ជកម្ម ។

កសិកម្មកម្ពុជាសម្លឹងឃើញសក្តានុពលក្នុងការបង្កើនផលិតកម្ម និងឱកាសល្អក្នុងការពង្រីកចំណូលពីការលក់ ។ កសិកម្មជាមូលដ្ឋាននៃការអភិវឌ្ឍជនបទ និងការកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រនៅកម្ពុជា ប៉ុន្តែគួរឱ្យសោកស្តាយក្នុងពេលកន្លងទៅវាមានកំណើនតិចតួច ដោយសារទឹកជំនន់ ភាពរាំងស្ងួត និងបញ្ហាជាប់ទាក់ទងនឹងការកើតមានជម្ងឺ និងសត្វល្អិតបំផ្លាញ ។ ទោះជាយ៉ាងនេះក្តី ក្នុងប៉ុន្មានឆ្នាំថ្មីៗអាកាសធាតុអំណោយផលល្អជាងមុនសំរាប់កសិកម្មនៅកម្ពុជា ។ ខេត្តមួយចំនួន ដូចជា កំពង់ស្ពឺ ស្វាយរៀង ព្រៃវែង និង កំពង់ធំ ដែលតែងជួបគ្រោះរាំងស្ងួតនៅពាក់កណ្តាល ឬនៅចុងរដូវ អាចបានធូរធារថែមទៀត ប្រសិនបើងាកមកដាំកៅស៊ូ ជាជាងដាំដំណាំកសិកម្មធម្មតា ។

ជាទូទៅមិនសូវមាន ឬក៏គ្មានការរើសអើង ចំពោះវិនិយោគិនបរទេសឡើយ ទោះជាក្នុងអំឡុងពេលដំបូងនៃការវិនិយោគ ឬក្រោយពេលវិនិយោគក្តី ។ ច្បាប់កម្ពុជាស្តីពីការវិនិយោគឆ្នាំ១៩៩៤ បានបង្កើតរបបវិនិយោគមួយបើកចំហ និងមានលក្ខណៈសេរី ដែលអនុញ្ញាតឱ្យពលរដ្ឋកម្ពុជា និងជនបរទេស ចូលធ្វើ រឺចេញវិញ ពីវិនិយោគក្នុងវិស័យទាំងឡាយនៃសេដ្ឋកិច្ចដោយសេរី ។ ភាពជាម្ចាស់កម្មសិទ្ធិទាំងស្រុងត្រូវបានអនុញ្ញាតស្ទើរតែគ្រប់វិស័យ លើកលែងតែដីធ្លីចេញ ។ មាត្រា ៤៤ នៃរដ្ឋធម្មនុញ្ញចែងថា មានតែពលរដ្ឋកម្ពុជា និងអង្គភាពនីតិបុគ្គលប៉ុណ្ណោះ ដែលមានសិទ្ធិមានកម្មសិទ្ធិដីធ្លី[៧] ។ គោលនយោបាយវិនិយោគ ដែលមានលក្ខណៈសេរីរបស់កម្ពុជា ពិតជាអាចទាក់ទាញវិនិយោគបរទេសច្រើនថែមទៀតក្នុងពេលអនាគត ។

---

៧ សៀវភៅមគ្គុទេសក៏ផ្នែកពាណិជ្ជកម្មនៅកម្ពុជា ឆ្នាំសារពើពន្ធ ២០០៦ ។ សូមអានផងដែរនូវរដ្ឋធម្មនុញ្ញនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជាដែលបានធ្វើវិសោធនកម្ម ។

ជំពូកទី ៤. ពាណិជ្ជកម្ម

៤.១. ពាណិជ្ជកម្មជ័រទឹកឈើ

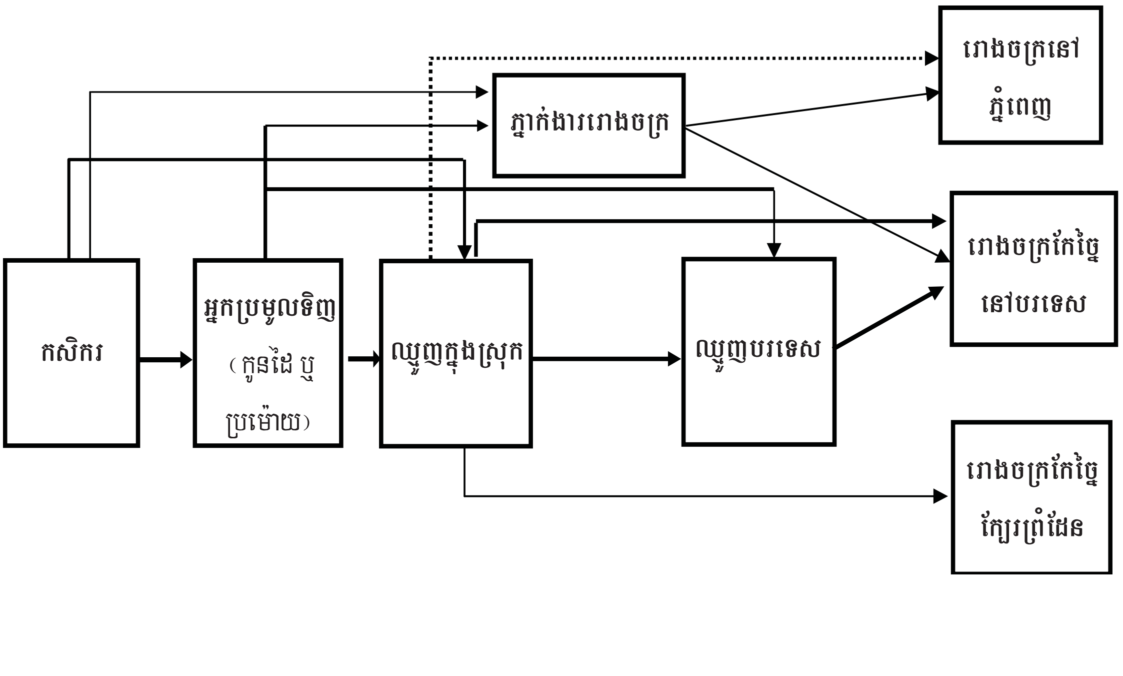
៤.១.១. ខ្សែរយៈទីផ្សារ

ពាណិជ្ជកម្មជ័ទ្បូងឈើពាក់ព័ន្ធជាមួយតួអង្គជាច្រើន រួមមាន កសិករ អ្នកប្រមូលទិញ ឈ្មួញ ភ្នាក់ងាររោងចក្រ និងរោងចក្រកែច្នៃ ។ ដូចមានបង្ហាញក្នុងគំនូសតាងខាងក្រោម (ក្រាហ្វិក ៤.១) ខ្សែរយៈទីផ្សារនៃជ័ទ្បូងឈើដើរតួជាអន្តរការីចំបងក្នុងចំណោមកសិករ និងរោងចក្រកែច្នៃ ។ ឈ្មួញបរទេស ក៏ដើរតួសំខាន់ក្នុងពាណិជ្ជកម្មជ័ទ្បូងឈើនៅកម្ពុជាដែរ ដោយពួកគេទិញជ័ទ្បូងឈើយ៉ាងច្រើន ដើម្បីលក់បន្តទៅឱ្យរោងចក្រកែច្នៃនៅប្រទេសរបស់ពួកគេ ។ ដោយសារក្រុមស្រាវជ្រាវជួបការលំបាកមួយចំនួនក្នុងការធ្វើទំនាក់ទំនងជាមួយឈ្មួញក្នុងស្រុក និងឈ្មួញបរទេស ការវិភាគភាគីពាក់ព័ន្ធខាងក្រោមនេះផ្តោតលើតួអង្គសំខាន់បី គឺ កសិករ អ្នកប្រមូលទិញ និងឈ្មួញ ។

កសិករ

កសិករមានជម្រើសតិចតួចក្នុងការលក់ផលជ័ទ្បូងឈើរបស់ខ្លួន ។ជម្រើសសមស្របរបស់ពួកគាត់ផ្អែកលើកត្តាជាច្រើន ដូចជា ចំណូលរំពឹងទុក ចំណាយផ្សេងៗ និងធនធានដែលមាន ។ របៀបលក់ប្រែប្រួលខុសគ្នារវាងភាគខាងលិច និងភាគខាងកើត ហើយជម្រើសផ្សេងៗមានរៀបរាប់សង្ខេបដូចខាងក្រោម ។ តួលេខខាងក្រោមនេះ ផ្អែកលើលទ្ធផលអង្កេតឆ្នាំ២០០៧ ។

ក្រាហ្វិក ៤.១: គំនូសបំព្រួញនៃពាណិជ្ជកម្មជ័ទ្បូងឈើ



របៀបអនុវត្តរបស់កសិករនៅភាគខាងលិច

កសិករភាគច្រើនលក់ដំឡូងឈើស្រស់ទៅឱ្យឈ្មួញ (តទៅនេះហៅថា ជម្រើសទី ១) ។ ក្នុងជម្រើសនេះ ឈ្មួញទូទាត់រាល់ចំណាយពាក់ព័ន្ធដូចជា ការប្រមូលផល និងការដឹកជញ្ជូន ។ ដោយបានថ្លៃជាមធ្យម ៣៣,៧៥ ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយតោន និងទិន្នផលមធ្យម ២៤.០១តោនក្នុងមួយហិកតា ជម្រើសនៃការលក់បែបនេះផ្តល់ប្រាក់ចំណូលឱ្យកសិករបាន ៨១០,៣ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតា ។

ជម្រើសលក់មួយបែបថ្មី គឺកសិករដឹកដំឡូងឈើស្រស់ទៅកាន់ឃ្លាំងរបស់ភ្នាក់ងាររោងចក្រ (តទៅនេះ ហៅថា ជម្រើសទី ២) ។ ក្នុងជម្រើសទី ២ នេះ ចំណាយប្រមូលផល និងចំណាយដឹកជញ្ជូន ជាបន្ទុករបស់កសិករ ។ ដោយបានថ្លៃមធ្យម ៤២,៤ដុល្លារក្នុងមួយតោន ហើយទិន្នផលមធ្យម ២៤,០១តោនក្នុងមួយហិកតា ការលក់តាមបែបនេះផ្តល់ចំណូលឱ្យកសិករបាន ១០២០,៤៣ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតា ។ ដោយសារកង្វះពលកម្មក្នុងការប្រមូលផល និងកំណើនថ្លៃដឹកជញ្ជូន កសិករមិនសូវទុកចិត្តជ្រើសរើសយកការលក់បែបនេះឡើយ ។

ជម្រើសទី ៣ គឺកសិករលក់ដំឡូងឈើស្ងួតឱ្យឈ្មួញ ។ កសិករទូទាត់ថ្លៃប្រមូលផល ចំណែកឯចំណាយដឹកជញ្ជូនជាបន្ទុករបស់ឈ្មួញ ។ ដោយបានថ្លៃមធ្យម ៩០,៨៣ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយតោន ទិន្នផលមធ្យម ២៤,០១តោនក្នុងមួយហិកតា និងបរិមាណដំឡូងឈើស្ងួតប្រហែល ៥៥ គ.ក្រ ក្នុងបរិមាណដំឡូងស្រស់ ១០០ គ.ក្រ កសិករទទួលប្រាក់ចំណូលបាន ១១៩៩,៣៩ ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតា ។

តារាង ៤.១: ចំណូលដុលពីការលក់ដំឡូងឈើនៅស្រុកកំរៀង ខេត្តបាត់ដំបង ឆ្នាំ២០០៧

	ជម្រើសទី ១ (ដំឡូងឈើស្រស់)	ជម្រើសទី ២ (ដំឡូងឈើស្រស់)	ជម្រើសទី ៣ (ដំឡូងឈើស្ងួត)
ថ្លៃ (ជាដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយតោន)	33.75	42.4	90.83
ទិន្នផលមធ្យម	24.01	24.01	24.01
ចំណូលដុលក្នុងមួយហិកតា	810.3	1020.43	1199.39

ប្រភព: ការគណនារបស់អ្នកនិពន្ធ ផ្អែកលើទិន្នន័យបានមកពីអង្កេតកសិករផលិតដំឡូងឈើ ឆ្នាំ២០០៨

របៀបអនុវត្តន៍របស់កសិករនៅភាគខាងកើត

ភាពខុសគ្នាសំខាន់មួយ រវាងរបៀបអនុវត្តន៍នៅភាគខាងលិច និងភាគខាងកើត គឺ ការលក់ដំឡូងឈើនៅភាគខាងកើត មិនផ្អែកលើទម្ងន់ជាក់ស្តែងនៃដំឡូងឈើឡើយ ប៉ុន្តែផ្អែកលើការម៉ៅទម្ងន់ក្នុងមួយហិកតា ។ ឈ្មួញចុះទៅដល់ចំការដើម្បីប៉ាន់ស្មានផលដំឡូង រួចទូទាត់តាមបែបម៉ៅដែលតទៅនេះហៅថា ជម្រើសទី ១ សំរាប់ភាគខាងកើត ។ ចំណាយប្រមូលផល និងចំណាយដឹកជញ្ជូន គឺជាបន្ទុករបស់ឈ្មួញ ។ កសិករនៅភាគខាងកើត ប្រមាណ ៣១% លក់ផលដំឡូងឈើរបស់ខ្លួនតាមរបៀបនេះ ។ ចំណូលមធ្យមពីការលក់បែបនេះ ដែលជាទឹកប្រាក់ទូទាត់ម៉ៅមានចំនួន ៦៦៧,៤៧ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតា ។

មានកសិករភាគច្រើនណាស់នៅភាគខាងកើត ដែលសម្រេចចិត្តលក់ដំឡូងឈើស្រស់ឱ្យឈ្មួញ (ជម្រើស ទី ២) ។ ក្នុងករណីនេះ កសិកររ៉ាប់រងបន្ទុកចំណាយនៃការប្រមូលផល ចំណែកឯការដឹកជញ្ជូនជាបន្ទុករបស់ឈ្មួញ ។ កសិករប្រមាណ ៤៨% បានលក់ដំឡូងឈើរបស់ខ្លួនតាមជម្រើសនេះ ។ ដោយបានថ្លៃជាមធ្យម ៥៨.២៨ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយតោន និងទិន្នផលមធ្យម ១៨,២៨តោនក្នុងមួយហិកតា ប្រាក់ចំណូលរបស់កសិករ គឺ ៧៧៤ដុល្លារក្នុងមួយហិកតា ។

ជម្រើសទី ៣ គឺការលក់ដំឡូងឈើស្ងួត ដែលក្នុងនេះកសិកររ៉ាប់រងបន្ទុកចំណាយលើការប្រមូលផល និងការដឹកជញ្ជូន ។ កសិករប្រមាណ ២០% បានលក់ដំឡូងឈើរបស់ខ្លួនតាមជម្រើសនេះ ។ ដោយបានថ្លៃជាមធ្យម ១៤៩.១ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយតោន ទិន្នផលមធ្យម ១៣.២៨តោនក្នុងមួយហិកតា និងដំឡូងឈើស្ងួតប្រហែល ៥០ គ.ក្រ ក្នុងដំឡូងស្រស់ ១០០ គ.ក្រ កសិករទទួលចំណូលបាន ៩៩០.០៣ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតា ។

កសិករស្ទើរតែទាំងអស់គ្មានកិច្ចសន្យាលក់ជាមុនជាមួយឈ្មួញ ឬជាមួយភ្នាក់ងាររោងចក្រឡើយ ហើយក្នុងករណីភាគច្រើនកសិករជាអ្នកទទួលយកថ្លៃតាមការកំណត់ ។ ឈ្មួញព្យាយាមទម្លាក់ថ្លៃនៅកន្លែងប្រមូលផលតាមដែលអាចធ្វើបាន ហើយស្ថានភាពជាអ្នកទទួលយកថ្លៃ ធ្វើឱ្យកសិករត្រូវចាញ់ប្រៀបគេក្នុងការចរចាថ្លៃ ។

នៅពេលសាកសួរពីភាពពេញចិត្តចំពោះកំរិតថ្លៃនៅពេលធ្វើអង្កេតនេះ កសិករបានបញ្ជាក់ទស្សនៈខុសៗគ្នា ។ ឧទាហរណ៍ កសិករប្រមាណ ៨៦% នៅភាគខាងលិចគិតថា ថ្លៃដែលពួកគេទទួលពីអ្នកប្រមូលទិញ/ឈ្មួញ ជាថ្លៃត្រឹមត្រូវ ចំណែកឯ ១៤% ទៀតយល់ថា ថ្លៃនេះទាបជាងថ្លៃទីផ្សារ ។ ក្នុងចំណោមកសិករនៅភាគខាងកើត ៤៣% គិតថា ពួកគេលក់បានតាមថ្លៃទីផ្សារ ចំណែកឯ ៣៨% អះអាងថា ឈ្មួញឱ្យថ្លៃពួកខ្លួនទាបជាងថ្លៃទីផ្សារ ។

តារាង ៤.២: ចំណូលដុលពីការលក់ដំឡូងឈើនៅខេត្តកំពង់ចាម ឆ្នាំ២០០៧ (ជាដុល្លារអាមេរិក)

	ជម្រើសទី ១ (រូបភាពម៉ៅ)	ជម្រើសទី ២ (ដំឡូងឈើស្រស់)	ជម្រើសទី ៣ (ដំឡូងឈើស្ងួត)
ថ្លៃ (ដុល្លារអាមេរិក/តោន)	-	58.28	149.1
ទិន្នផលមធ្យម	-	13.28	13.28
ចំណូលដុល/ហិកតា	667.47	774	990.03

ប្រភព: ការគណនារបស់អ្នកនិពន្ធ ផ្អែកលើទិន្នន័យបានមកពីអង្កេតកសិករផលិតដំឡូងឈើ ឆ្នាំ២០០៨

អ្នកប្រមូលទិញ

អ្នកប្រមូលទិញ ឬ "កូនដៃ" ឬ "ប្រម៉ោយ" តាមភាសាអ្នកស្រុកទីនោះ គឺជាភ្នាក់ងារទីផ្សារចំបងនៅក្នុងខ្សែរយៈទីផ្សារដំឡូងឈើ ។ ពួកគេជាភ្នាក់ងារឯករាជ្យរបស់ឈ្មួញ ហើយទទួលកម្រៃជើងសារផ្អែកលើចំនួនដំឡូងឈើដែលពួកគេបានទិញ ។ យោងតាមអង្កេតលើអ្នកប្រមូលទិញ ដូចជានៅស្រុកកំរៀងជាដើម អ្នកប្រមូលទិញម្នាក់ដែលតំណាងអោយឈ្មួញថៃ ក្នុងការទិញដំឡូងឈើពីកសិករ អាចទទួលបានកម្រៃជើងសារចំនួន ១.២៥ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយតោន សំរាប់សេវារបស់ខ្លួន ។ អ្នកប្រមូលទិញមួយចំនួនធ្វើការឱ្យឈ្មួញក្នុងស្រុក ដែលក្រោយមកលក់ដំឡូងឈើទៅឱ្យឈ្មួញថៃ ដោយទទួលបានជាកម្រៃជើងសារ ឬអត្រាប្រាក់ចំណេញ ។ ក្នុងករណីនេះ អ្នកប្រមូលទិញទាំងនេះ ទទួលបានពី ០.៥០ ដល់ ០.៧៥ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយតោន សំរាប់សេវារបស់ខ្លួន ។

ឈ្មួញក្នុងស្រុក

នៅក្នុងតំបន់សិក្សាមានអ្នកមានជីវភាពធូរធារមួយចំនួនតូចប៉ុណ្ណោះ ដែលជាអ្នករកស៊ីនៅក្នុងអាជីវកម្មជួញដំឡូងឈើ ។ នេះគឺជាអាជីវកម្មមួយដែលផ្តល់ប្រាក់ចំណេញខ្ពស់ ប៉ុន្តែទាមទារឱ្យមានទុនច្រើន និងមានមូលដ្ឋានសម្ភារៈ (ឃ្លាំង) មានទំនាក់ទំនងល្អ និងទទួលទំនុកចិត្តពីសំណាក់កសិករ ។ ក្នុងកាលៈទេសៈខ្លះ ឈ្មួញក្នុងស្រុកដើរតួជាអ្នកប្រមូលទិញឱ្យឈ្មួញ

បរទេស ហើយបានទទួលកម្រៃជើងសារ ១,២៥ដុល្លារក្នុងមួយតោន ចំពោះសេវារបស់ខ្លួន ។ ជួនកាលឈ្មួញក្នុងស្រុកប្រកួតប្រជែងជាមួយឈ្មួញបរទេស ក្នុងការទិញដំឡូងឈើពីកសិករ ដើម្បីលក់ឱ្យឈ្មួញបរទេសក្នុងតម្លៃខ្ពស់ជាង ។

ឧទាហរណ៍ ឈ្មួញនៅភាគខាងលិចទិញដំឡូងឈើក្នុងតម្លៃជាមធ្យម ៣២,៥០ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយតោន ហើយលក់ឱ្យឈ្មួញថៃជាមធ្យមក្នុងតម្លៃ ៤១,២៥ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយតោន ។ ក្រោយពីបានចំណាយលើការប្រមូលផលប្រមាណជា ៥ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយតោន ដោយអ្នកប្រមូលទិញ ឈ្មួញថៃរ៉ាប់រងលើថ្លៃដឹកជញ្ជូន ប្រាក់ចំណេញរបស់ឈ្មួញក្នុងស្រុកមានជាមធ្យម ៣,៧៥ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយតោន ។ ចំពោះដំឡូងឈើស្ងួតវិញ ឈ្មួញទិញក្នុងថ្លៃជាមធ្យម ៩០ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយតោន ហើយលក់ក្នុងថ្លៃជាមធ្យម ១០៥ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយតោន ។ ដោយមានបន្ទុកចំណាយលើការប្រមូលផល និងការផ្ទុក ប្រហែល ៦,៥ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយតោន ឈ្មួញក្នុងស្រុកចំណេញ ៨,៥ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយតោន ។ តារាង ៤.៣ សង្ខេបជម្រើសនៃការជួញដូរ និងប្រាក់ចំណេញនៃវិធីជួញដូរនីមួយៗ ។ ការសម្រេចចិត្តរបស់ឈ្មួញអាស្រ័យលើកត្តាមួយចំនួន រាប់ទាំងការប្រាស្រ័យទាក់ទង និងទំនាក់ទំនងជាមួយឈ្មួញបរទេស វត្តមានសេវាពលកម្ម និងធនធានហិរញ្ញវត្ថុ ។

តារាង ៤.៣៖ ប្រាក់ចំណេញរបស់ឈ្មួញក្នុងស្រុកនៅស្រុកកំរៀង ខេត្តបាត់ដំបង ឆ្នាំ២០០៧
(ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយតោន)

	ជម្រើសទី ១	*ជម្រើសទី ២ (ដំឡូងឈើស្រស់)*	*ជម្រើសទី ៣ (ដំឡូងឈើស្ងួត)*
ថ្លៃនៅកន្លែងប្រមូលផល	32.50	32.50	90
ចំណាយលើការប្រមូលផល	0	5	6.5
ថ្លៃលក់	32.50	41.25	105
ប្រាក់ចំណេញ	**1.25 (កម្រៃជើងសារ)**	**3.75**	**8.5**

ប្រភព៖ ការគណនារបស់អ្នកនិពន្ធ ផ្អែកលើទិន្នន័យបានមកពីអង្កេតកសិករផលិតដំឡូងឈើ ឆ្នាំ២០០៨

៤.១.២ ចំណាយ និងចំណេញ

ចំណេញជាផលសងរវាងចំណូលពីការលក់ និងចំណាយ (រួមមាន ចំណាយផលិតកម្ម ចំណាយប្រមូលផល និងចំណាយដឹកជញ្ជូន) ។ ប្រាក់ចំណេញប្រែប្រួលទៅតាមរបៀបលក់ដំឡូងឈើ និងរបៀបគណនាមានបូកកត្តាផលិតកម្មគ្រួសារចូលក្នុងចំណាយផលិតកម្មដែរ ឬក៏អត់ ។ ដោយហេតុថា កសិករមានជម្រើសបី ក្នុងការលក់ផលដំឡូងឈើរបស់ខ្លួន ដូចមានបញ្ជាក់នៅខាងដើម ការវិភាគពីប្រាក់ចំណេញដូចតទៅនេះត្រូវបានញែកចេញជាបីករណី ហើយក្នុងករណីនីមួយៗមានចែកចេញជាពីរសេណារីយ៉ូ ។ ក្នុងសេណារីយ៉ូទី ១ ចំណាយផលិតកម្មមានគិតបញ្ចូលកត្តាផលិតកម្មគ្រួសារ ឯក្នុងសេណារីយ៉ូទី ២ ចំណាយផលិតកម្មគ្មានគិតបញ្ចូលកត្តាផលិតកម្មគ្រួសារទេ ។ តួលេខដែលបង្ហាញនៅខាងក្រោមផ្អែកលើលទ្ធផលអង្កេតនៅឆ្នាំ២០០៧ ។

កម្រិតប្រាក់ចំណេញរបស់កសិករនៅភាគខាងលិច

តារាង ៤.២ បង្ហាញកម្រិតប្រាក់ចំណេញរបស់កសិករនៅស្រុកកំរៀង តាមជម្រើសទាំងបីនៃការលក់នៅឆ្នាំ២០០៧ ។ ជម្រើសទី ១ ដែលគេនិយមបំផុតនៅតំបន់នេះ ធ្វើឱ្យកសិករទទួលបានប្រាក់ចំណូល ៨១០,៣ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតា ។ ក្នុងករណីដែលចំណាយប្រមូលផល និងចំណាយដឹកជញ្ជូន ជាបន្ទុករបស់ឈ្មួញ កម្រិតប្រាក់ចំណេញជាមធ្យមសំរាប់កសិករតាមជម្រើសនេះគឺ ៥១២,៦ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតា ប្រសិនបើគេមិនបូកបញ្ចូលកត្តាផលិតកម្ម និងពលកម្មគ្រួសារនៅក្នុងការគណនាចំណាយទេ (សេណារីយ៉ូទី ២) រឺ ៣៤៥,៥ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតា ក្នុងករណីគេបូកបញ្ចូលកត្តាផលិតកម្មគ្រួសារនៅក្នុងចំណាយផលិតកម្ម ។

ចំពោះសេណារីយ៉ូទី ២ វិញ ចំណូលពីជម្រើសទី ២ និងទី ៣ មានទំហំធំជាង ប៉ុន្តែត្រូវកាត់ចេញអស់មួយចំណែកវិញនូវចំណាយលើការប្រមូលផល (១៦០ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតាសំរាប់ជម្រើសទី ២ និង ៣៧២ដុល្លារអាមេរិកសំរាប់ជម្រើសទី ៣) ហើយនិង ចំណាយដឹកជញ្ជូន (៤១,៥៣ដុល្លារអាមេរិក) ។ ប្រសិនបើគ្មានបូកបញ្ចូលកត្តាផលិតកម្ម និងពលកម្មគ្រួសារ នៅក្នុងចំណាយផលិតកម្មទេនោះ (សេណារីយ៉ូទី ២) កសិករបានចំណេញរហូតដល់ ៥២៩,៦៩ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតាសំរាប់ជម្រើសទី ៣ និង ៥២១,២ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតាសំរាប់ជម្រើសទី ២ ។ តារាង ៤.៤ ក៏បង្ហាញដែរថា កម្រិតប្រាក់ចំណេញប្រែប្រួលខុសគ្នាតិចតួចទេក្នុងចំណោមជម្រើសទាំងបី ដូច្នេះហើយបានជាកសិករមិនបោះបង់ចោលរបៀបរបបបច្ចុប្បន្ននៃការលក់ដំឡូង ពីព្រោះវាធ្វើឱ្យពួកគេចំណេញពេលវេលា ។

លទ្ធផលរកឃើញបញ្ជាក់គាំទ្រនូវព័ត៌មានទទួលបាន តាមរយៈកិច្ចសម្ភាសន៍ស៊ីជម្រៅបែបគុណវិស័យជាមួយកសិករដែលថា កសិករភាគច្រើននិយមអនុវត្តជម្រើសទី ១ ដោយសារជម្រើសពីរទៀត តម្រូវឱ្យពួកគេធ្វើសកម្មភាពជាច្រើនទៀត ដូចជា ការប្រមូលផល ការចិតមើម ការហាល និងការប្រមូលចំណិតដំឡូងឈើ ។ កម្រិតប្រាក់ចំណេញខុសគ្នាមិនច្រើនគ្រប់គ្រាន់ល្មមឱ្យពួកគេសាកល្បងអនុវត្តនូវជម្រើសផ្សេងទៀតឡើយ ។ ប្រសិនបើគេបូកបញ្ចូលកត្តាផលិតកម្មគ្រួសារនៅក្នុងចំណាយផលិតកម្មផង (សេណារីយ៉ូទី ១) ប្រាក់ចំណេញធ្លាក់ចុះមកត្រឹម ៣៤៥,៥ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតាសំរាប់ជម្រើសទី ១, ៣៥៤,១ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតាសំរាប់ជម្រើសទី ២ និង ៣៦២,៥៩ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតាសំរាប់ជម្រើសទី ៣ ។ ដូចក្នុងសេណារីយ៉ូទី ២ ដែរ លទ្ធផលបង្ហាញថា ភាពខុសគ្នានៃកម្រិតប្រាក់ចំណេញរវាងជម្រើសទាំងនេះមានតិចតួចណាស់ ។

តារាង ៤.៤: កម្រិតប្រាក់ចំណេញពីដំណាំដំឡូងឈើនៅកំរៀង ខេត្តបាត់ដំបង ឆ្នាំ២០០៧ (គិតជាដុល្លារអាមេរិក)

	ជម្រើសទី ១		ជម្រើសទី ២		ជម្រើសទី ៣	
	សេណារីយ៉ូទី ១	សេណារីយ៉ូទី ២	សេណារីយ៉ូទី ១	សេណារីយ៉ូទី ២	សេណារីយ៉ូទី ១	សេណារីយ៉ូទី ២
ក. ចំណូលដុល	810.3	810.3	1020.43	1020.43	1199.39	1199.39
ខ. ចំណាយសរុប	464.8	297.7	666.33	499.23	836.8	669.7
- ចំណាយផលិតកម្ម	464.8	297.7	464.8	297.7	464.8	297.7
- ចំណាយប្រមូលផល	0	0	160	160	372	372
- ចំណាយដឹកជញ្ជូន (ប្រសិនបើមាន)	0	0	41.53	41.53	0	0
គ. កម្រិតចំណេញ	**345.5**	**512.6**	**354.1**	**521.2**	**362.59**	**529.69**

ប្រភព: ការគណនារបស់អ្នកនិពន្ធ ផ្អែកលើទិន្នន័យបានមកពីអង្កេតកសិករដាំដំឡូងឈើ ឆ្នាំ២០០៨

កម្រិតប្រាក់ចំណេញរបស់កសិករនៅភាគខាងកើត

ដូចនៅភាគខាងលិចដែរ ការវិភាគប្រាក់ចំណេញនៅស្រុកមេមត់នៅឆ្នាំ២០០៧ ចែកចេញជាជម្រើសចំនួនបី និងសេណារីយ៉ូចំនួនពីរ ។ សេណារីយ៉ូមានលក្ខណៈដូចគ្នាបេះបិតគឺ សំរាប់សេណារីយ៉ូទី ១ ចំណាយផលិតកម្មមានបូកបញ្ចូលនូវកត្តាផលិតកម្មគ្រួសារ ហើយសំរាប់សេណារីយ៉ូទី ២ មានបូកបញ្ចូលតែកត្តាផលិតកម្មដែលទិញគេប៉ុណ្ណោះ ។ ដូចបានបញ្ជាក់នៅក្នុងផ្នែកមុននេះ ចំណូលរបស់កសិករគឺ ៦៦៧,៤៧ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតាសំរាប់ជម្រើសទី ១, ៧៧៤ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតាសំរាប់ជម្រើសទី ២ និង ៩៩០,០៣ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតាសម្រាប់ជម្រើសទី ៣ ។

តារាង ៤.៥ បង្ហាញថា ប្រសិនបើកត្តាផលិតកម្ម និងពលកម្មគ្រួសារ មិនបូកបញ្ចូលក្នុងការគណនាចំណាយទេ (សេណារីយ៉ូទី ២) កម្រិតប្រាក់ចំណេញឡើងដល់ ៥៤២,៣៧ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតាសំរាប់ជម្រើសទី ១, ៦២០,៤៨ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតាសំរាប់ជម្រើសទី ២ និង ៧៧៩,៤៧ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតាសំរាប់ជម្រើសទី ៣ ។ លទ្ធផលទាំងនេះបង្ហាញថា ជម្រើសទី ៣ ផ្តល់ប្រាក់ចំណេញខ្ពស់បំផុត និងច្រើនជាងជម្រើសដទៃគួរឱ្យកត់សំគាល់ ។ ទោះយ៉ាងនេះក្តី ពុំមែនកសិករទាំងអស់គ្នាសុទ្ធតែមានលទ្ធភាពជ្រើសយកជម្រើសនេះបានឡើយ ។ គេសង្កេតឃើញថាមានតែកសិករធូរធារមួយក្រុមតូចដែលមានកូនរថយន្តសំរាប់ដឹកជញ្ជូននោះទេ ដែលទទួលបានកម្រិតប្រាក់ចំណេញច្រើនពីការលក់ដំឡូងឈើ ហើយកសិករប្រភេទនេះ ក៏ដើរតួជាឈ្មួញកណ្តាលផងដែររវាងកសិករ និងឈ្មួញបរទេស ។

តារាង ៤.៥: កម្រិតប្រាក់ចំណេញពីដំណាំដំឡូងឈើនៅមេមត់ ខេត្តកំពង់ចាម ឆ្នាំ២០០៧
(គិតជាដុល្លារអាមេរិក)

	ជម្រើសទី ១		ជម្រើសទី ២		ជម្រើសទី ៣	
	សេណារីយ៉ូទី ១	សេណារីយ៉ូទី ២	សេណារីយ៉ូទី ១	សេណារីយ៉ូទី ២	សេណារីយ៉ូទី ១	សេណារីយ៉ូទី ២
ក.ចំណូលដុល	666.47	666.47	774	774	990.03	990.03
ខ. ចំណាយសរុប	329.1	124.1	374.26	153.52	439.17	210.56
- ចំណាយផលិតកម្ម	329.1	124.1	329.1	124.1	329.1	124.1
- ចំណាយប្រមូលផល	0	0	45.16	29.42	67.74	44.13
- ចំណាយដឹកជញ្ជូន (ប្រសិនបើមាន)	0	0	0	0	42.33	42.33
គ. ចំណេញ	**337.37**	**542.37**	**399.74**	**620.48**	**550.86**	**779.47**

ប្រភព: ការគណនារបស់អ្នកនិពន្ធ ផ្អែកលើទិន្នន័យបានមកពីអង្កេតកសិករផលិតដំឡូងឈើ ឆ្នាំ២០០៨

ប្រសិនបើគេគិតបញ្ចូលកត្តាផលិតកម្មគ្រួសារទៅក្នុងចំណាយផលិតកម្មសរុប (សេណារីយ៉ូទី ១) ប្រាក់ចំណេញធ្លាក់ចុះដល់ ៣៣៧,៣៧ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតាសំរាប់ជម្រើសទី ១, ៣៩៩,៧៤ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតាសំរាប់ជម្រើសទី ២ និង ៥៥០,៨៦ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតាសំរាប់ជម្រើសទី ៣ ។ ដូចនៅក្នុងសេណារីយ៉ូទី ២ ដែរ កម្រិតប្រាក់ចំណេញរវាងជម្រើសទី ១ និងជម្រើសទី ២ ខុសគ្នាតែតិចតួច ប៉ុន្តែសំរាប់ជម្រើសទី ៣ វាខុសគ្នាច្រើនពីជម្រើសឯទៀត ។

៤.១.៣. បញ្ហាប្រឈម និងឱកាសល្អ

បញ្ហាប្រឈម

ឧបសគ្គមានច្រើនសណ្ឋានដែលប្រឈមនឹងតួអង្គសំខាន់ៗនៅក្នុងខ្សែចង្វាក់ទីផ្សារដំឡូងឈើ ។ ទីមួយ គឺកង្វះព័ត៌មានទីផ្សារ ជាពិសេសក្នុងចំណោមកសិករ ។ ថ្លៃដំឡូងឈើបន្តកើនឡើងជាបន្តបន្ទាប់ ហើយឈ្មួញបរទេសបានដឹងច្បាស់ ព្រោះពួកគេភាគច្រើនជាអ្នកកំណត់ថ្លៃ ។ ដោយសារកសិករមិនសូវដឹងពីកម្រិតថ្លៃថ្មីៗបំផុត ដូច្នេះនៅកន្លែងប្រមូលផលតាមធម្មតាគេបង្អាប់ថ្លៃឱ្យទាបជាខ្លាំងជាងថ្លៃទីផ្សារបច្ចុប្បន្ន ។

ឧបសគ្គទីពីរ នៅក្នុងលំហូរពាណិជ្ជកម្ម គឺហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធរូបវន្តអន់ខ្សោយ ។ ផ្លូវថ្នល់ដែលតភ្ជាប់កន្លែងផលិតដំឡូងឈើធំៗទៅកាន់តំបន់ទីក្រុងសំខាន់ៗ និងទៅកាន់កន្លែងត្រួតពិនិត្យ មានស្ថានភាពអន់ណាស់ ។ ប្រការនេះធ្វើឱ្យចំណាយដឹកជញ្ជូន និងចំណាយប្រតិបត្តិការ មានកម្រិតខ្ពស់នៅក្នុងខ្សែរយៈទីផ្សារ ។ ស្ថានភាពផ្លូវថ្នល់មិនល្អ ក៏បង្កឧបសគ្គដល់រោងចក្រកែច្នៃនៅតាមតំបន់ទីក្រុងដែរ ក្នុងការប្រកួតប្រជែងឱ្យបានល្អជាមួយឈ្មួញបរទេស លើការទិញដំឡូងឈើពីកសិករ ពីព្រោះបន្ទុកចំណាយខ្ពស់ក្នុងការចូលទៅដល់ចំការដំឡូង ធ្វើឱ្យពួកគេត្រូវចាញ់ប្រៀប ។ ដូច្នេះកសិករមានជម្រើសតិចតួចលើឈ្មួញដែលខ្លួនត្រូវលក់ផលិតផលឱ្យ និងមានកម្លាំងតិចតួចក្នុងការកំណត់ថ្លៃ ។

ទីបី តម្លៃបន្ថែមមានតិចតួចណាស់នៅក្នុងខ្សែរយៈកំណត់តម្លៃដំឡូងឈើ ។ ផលដំឡូងឈើភាគច្រើននៅក្នុងតំបន់សិក្សា គេនាំចេញឆ្លងកាត់ព្រំដែនទៅកាន់ប្រទេសថៃ និងវៀតណាម ដែលនៅទីនោះមានការកែច្នៃបន្តសំរាប់នាំចេញទៅប្រទេសទីបី ។ រោងចក្រកែច្នៃឃើញមានតិចតួចនៅតាមទីក្រុងសំខាន់ៗ និងនៅតាមកន្លែងផលិត ហើយកត្តាផ្សេងៗក្នុងការកែច្នៃ ដូចជា វត្ថុធាតុដើម ប្រេងឥន្ធនៈ និងអគ្គិសនី មានថ្លៃខ្ពស់ណាស់ ។ ខុសពីរោងចក្រកាត់ដេរសម្លៀកបំពាក់ ពាណិជ្ជកម្ម និងការកែច្នៃដំឡូងឈើទទួលបានការគាំទ្រផ្នែកពាណិជ្ជកម្មតិចតួចណាស់ ។ ក្នុងពេលពុំទាន់មានមូលដ្ឋានសម្ភារៈបច្ចេកទេសដ៏ចាំបាច់ ដំណាំដំឡូងឈើខ្លួនឯងផ្ទាល់មិនអាចផ្តល់តម្លៃបន្ថែមបានច្រើនឡើយ ។

បញ្ហាទីបួន ដែលកើតចេញពីលំហូរពាណិជ្ជកម្មដំឡូងឈើ វាជាប់ទាក់ទងនឹងព្រំដែន ។ ឈ្មួញតែងត្អូញត្អែរពីការយកប្រាក់កម្រៃឆ្លងដែនខ្ពស់ ដូចជា ក្នុងករណីស្រុកកំរៀង ឈ្មួញត្រូវបង់ ១០០-១៥០ដុល្លារអាមេរិក ទៅឱ្យមន្ត្រីព្រំដែនកម្ពុជា និងថៃ ដើម្បីដឹកដំឡូងឈើឆ្លងកាត់ព្រំដែន ។ ប្រាក់កម្រៃនេះប៉ះពាល់ដោយផ្ទាល់ដល់កម្រិតប្រាក់ចំណេញរបស់ឈ្មួញ និងប៉ះពាល់ដោយប្រយោលដល់កម្រិតប្រាក់ចំណេញរបស់កសិករ ។ បញ្ហាពាក់ព័ន្ធមួយទៀត គឺការបិទព្រំដែនមិនអាចស្មានដឹងដែលកើតមានម្តងម្កាលនៅព្រំដែនរវាងកម្ពុជា និងថៃ ។ សភាពការណ៍កាន់តែអាក្រក់ថែមទៀត ប្រសិនបើការបិទព្រំដែនបណ្តោះអាសន្នកើតឡើងក្នុងអំឡុងពេលប្រមូលផល ពីព្រោះមិនអាចដឹកដំឡូងឆ្លងកាត់ព្រំដែនបាន ដូច្នេះហើយកម្រិតថ្លៃនៅកន្លែងប្រមូលផលក៏ធ្លាក់ចុះ ។ កិច្ចសម្ភាសន៍ស៊ីជម្រៅជាមួយប្រធានភូមិបង្ហាញថា ពួកកសិករ ជាពិសេសអ្នកដែលត្រូវការប្រាក់ជាបន្ទាន់ពីការប្រមូលផលដើម្បីសងបំណុលគេ ត្រូវរងផលប៉ះពាល់អវិជ្ជមានពីការបិទព្រំដែនបណ្តោះអាសន្ននេះ ។

ឱកាសល្អ

ឱកាសល្អថ្មីៗមានច្រើនសណ្ឋាននៅក្នុងខ្សែរយៈទីផ្សារដំឡូងឈើ និងពាណិជ្ជកម្មដំឡូងឈើ ។ ទីមួយគឺ ការកើនឡើងជាទៀងទាត់នូវថ្លៃដំឡូងឈើនៅលើទីផ្សារអន្តរជាតិ ។ ថ្លៃដំឡូងឈើបានកើនឡើងយ៉ាងច្រើនក្នុងរយៈពេល ៧ឆ្នាំចុងក្រោយ ដោយមានអត្រាកំណើនជាមធ្យម ១២% ហើយកំណើនយ៉ាងលឿនបែបនេះ គឺជាលទ្ធផលនៃកំណើនតម្រូវការដំឡូងឈើ ។ ឧទាហរណ៍ ថ្លៃដំឡូងឈើ (ចំណិតឈូសស្ងួត) F.O.B បាងកក គឺ ១១៣,២៥ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយតោននៅឆ្នាំ២០០៧ ធៀបនឹង ៧៨,០៤ដុល្លារអាមេរិកនៅឆ្នាំ២០០៤ និង ៥៥ដុល្លារអាមេរិកនៅឆ្នាំ២០០០ ។ ថ្លៃម្សៅដំឡូងឈើ F.O.B បាងកក

គឺ ២៥០,៥ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយតោន នៅឆ្នាំ២០០៧ ធៀបនឹង ១៥៧,៤២ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយតោន នៅឆ្នាំ២០០០[៨] ។ យោងតាមកំណើនតម្រូវការនៅលើពិភពលោក និងនៅក្នុងតំបន់ ថ្លៃដំឡូងឈើទំនងជាបន្តកើនឡើងទៀត ។

ឱកាសល្អផុសថ្មីទីពីរ សំរាប់ពាណិជ្ជកម្មដំឡូងឈើ គឺសក្តានុពលខ្ពស់សំរាប់ការនាំចេញ និងពិពិធកម្មទីផ្សារ ។ ដំឡូងឈើស្ថិតក្នុងវិស័យនាំចេញជាអាទិភាពទាំង ១៩មុខ ដែលបានកំណត់ដោយរដ្ឋាភិបាល សំរាប់ដាក់បញ្ចូលទៅក្នុងឯកសារ DTIS ឆ្នាំ២០០៧ ។ ទោះជាក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ន ការនាំចេញដំឡូងឈើនៅមិនទាន់មានចំនួនច្រើនក្តី ក៏ដំឡូងឈើត្រូវបានចាត់ទុកថាជាផលិតផលដ៏សំខាន់ មានសក្តានុពលនាំចេញយ៉ាងខ្ពស់ ដោយសារតម្រូវការខ្ពស់នៅលើទីផ្សារពិភពលោក និងសមត្ថភាពល្អរបស់កម្ពុជាក្នុងការផ្គត់ផ្គង់ដំឡូងឈើ ។ ទាក់ទិននឹងលទ្ធភាពចូលទីផ្សារ ការនាំចេញដំឡូងឈើពីប្រទេសកម្ពុជាបានទទួលលក្ខខណ្ឌអនុគ្រោះពន្ធពីប្រទេសជាច្រើន ដូចជា សមាជិកអាស៊ាន សហភាពអឺរ៉ុប និងប្រទេសចិន តាមរយៈកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មសេរី ឬកម្មវិធីស្តីពី ប្រព័ន្ធអនុគ្រោះទូទៅ (GSP) សំរាប់ប្រទេសលូតលាស់តិចជាងគេ (LDCs) ។

ឱកាសល្អទីបី គឺការពង្រីកតម្លៃបន្ថែមនៅក្នុងខ្សែរយៈកំណត់តម្លៃដំឡូងឈើ ។ ដោយសារគេអាចប្រើដំឡូងឈើបានច្រើនមុខច្រើនបែប និងអាចកែច្នៃជាផលិតផលផ្សេងៗ ឧស្សាហកម្មដំឡូងឈើអាចជាកន្លែងទាក់ទាញវិនិយោគទៅក្នុងកសិ-ឧស្សាហកម្ម ដូចជា ការកែច្នៃស្បៀងអាហារ ថ្នាំពេទ្យ ជីវ-ឥន្ធនៈ ចំណីសត្វ និងស្រា (MoC, 2007) ។ ការលូតលាស់កសិ-ឧស្សាហកម្មទាំងនេះ នឹងជះឥទ្ធិពលយ៉ាងច្រើនដល់ផលិតកម្មដំឡូងឈើ និងការចិញ្ចឹមជីវិតរបស់កសិករ ។

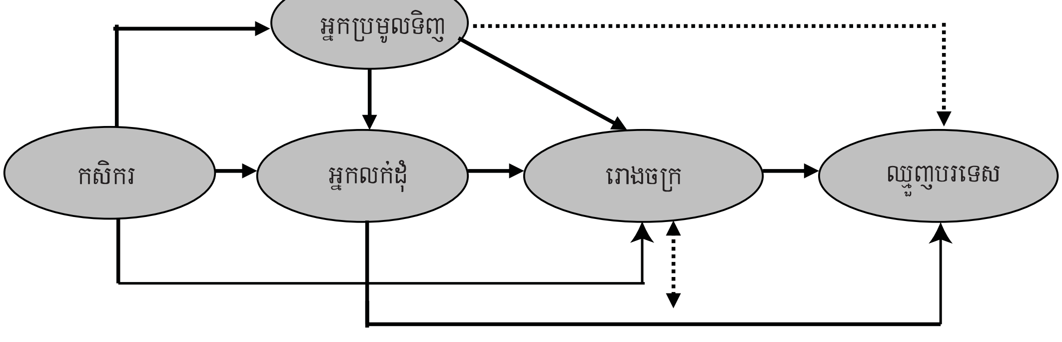
៤.២. ពាណិជ្ជកម្មកៅស៊ូ

៤.២.១. ខ្សែរយៈទីផ្សារ

ការគូសផែនទីគន្លងផ្លូវពីចំការទៅដល់កន្លែងនាំចេញ

ពីចំការទៅកន្លែងនាំចេញ គេឃើញមានតួអង្គសំខាន់ជាច្រើន ដូចមានបង្ហាញក្នុង ក្រាហ្វិក ៤.២ ។ កសិករដាំដំណាំកៅស៊ូដែលស្ថិតនៅក្បែររោងចក្រ លក់ទឹកជ័ររបស់ខ្លួនឱ្យរោងចក្រ ចំណែកអ្នកមានចំការនៅឆ្ងាយពីផ្លូវធំ និងឆ្ងាយពីរោងចក្រត្រូវបង្កកទឹកជ័រមុនពេលលក់ ។ ដើម្បីបង្កកទឹកជ័រ កសិករគ្រាន់តែចាក់ទឹកជ័រទៅក្នុងរណ្តៅមួយនៅលើដី ហើយទុកចោល២-៣ថ្ងៃ មុនពេលដែលអ្នកទិញមកប្រមូលយក ។

ក្រាហ្វិក ៤.២: គំនូសបំព្រួញផលិតផលកៅស៊ូនៅកម្ពុជា



[៨] ថ្លៃទំនិញអន្តរជាតិរបស់អង្គការ FAO: http://www.fao.org/es/esc/prices/PricesServlet.jsp?lang=en

នាបច្ចុប្បន្នកសិករមានជម្រើសច្រើនជាងមុន លើអ្នកដែលខ្លួនចង់លក់ផលិតផលឱ្យ ។ នេះជាលទ្ធផលនៃសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារសេរី ដែលអនុញ្ញាតឱ្យមានឈ្មួញ និងសហគ្រាសច្រើន ចូលមកទាក់ទង និងទិញ ផលិតផលនៅកន្លែងណាមួយ ។ យោងតាមអង្កេត កសិករភាគច្រើន (៦៣%) លក់ផលិតផលរបស់ខ្លួនទៅឱ្យអ្នកលក់ដុំ (អ្នកដែលមានបណ្តាញក្នុងការទិញទឹកជ័រដល់ចំការ ហើយទៅលក់ឱ្យរោងចក្រ) ។ កសិករ ៣០% (ភាគច្រើនជាអ្នកមានចំការនៅក្បែររោងចក្រ) លក់ផលិតផលរបស់ខ្លួនដោយផ្ទាល់ទៅឱ្យរោងចក្រ ។ កសិករដំណាំកៅស៊ូ ៧% ទៀត លក់ផលិតផលរបស់ខ្លួនទៅឱ្យអ្នកប្រមូលទិញ ។

តារាង ៤.៦: ទីផ្សារកៅស៊ូសំរាប់កសិករ

ប្រភេទបុគ្គលដែលកសិករលក់ផលិតផលឱ្យ	*ភាគរយ*
អ្នកកែច្នៃ ឬរោងចក្រ	30
អ្នកប្រមូលទិញ	7
អ្នកលក់ដុំ (ទិញសំរាប់កែច្នៃ រួចលក់)	63

ប្រភព: អង្កេតកសិករដំណាំកៅស៊ូឆ្នាំ២០០៧ របស់ វិបសអ

អ្នកលក់ដុំ ទិញទឹកជ័រពីកសិករម្ចាស់ចំការតូចៗ សំរាប់លក់ទៅឱ្យរោងចក្រ ឬដឹកជញ្ជូនទៅរោងចក្រ ដើម្បីកែច្នៃ ហើយនាំចេញ ។ ចំពោះអ្នកប្រមូលទិញតូចតាចវិញ ពួកគេទិញទឹកជ័រពីកសិករ ហើយលក់ទៅឱ្យអ្នកលក់ដុំ ឬលក់ឱ្យរោងចក្រនៅក្នុងតំបន់របស់ពួកគេ ។ មានអ្នកប្រមូលទិញមួយចំនួនដែរ ដែលទិញកៅស៊ូដើម្បីយកទៅលក់នៅប្រទេសវៀតណាម ។ សកម្មភាពនេះជាអំពើខុសច្បាប់ ប៉ុន្តែឃើញមានអនុវត្តជាក់ស្តែង ។ ពួកគេដឹកកៅស៊ូតាមម៉ូតូ ដោយអាចដឹកបានរហូតដល់ ៣០០គ.ក្រ ក្នុងម៉ូតូនីមួយៗ ។ អ្នកលក់ដុំម្នាក់អាចទិញចូលបានពី ១០ ទៅ ២០តោនក្នុងមួយថ្ងៃ ប៉ុន្តែបរិមាណនេះអាចចុះថយមកត្រឹមប្រហែល ១០តោនក្នុងមួយថ្ងៃ នៅពេលមានអ្នកប្រមូលទិញតូចតាច ធ្វើសកម្មភាពប្រមូលទិញមមាញឹក ។

កម្ពុជាបាននាំចេញអង្ករ និងផលិតផលកសិកម្មដទៃទៀត ទៅកាន់ប្រទេសថៃ និងប្រទេសវៀតណាម ដោយគ្មានការកត់ត្រាអ្វីឡើយ ហើយក៏ពុំមានទិន្នន័យផ្លូវការអ្វីដែរអំពីបរិមាណនាំចេញមិនបានកត់ត្រាទាំងនេះ[៩] ។ សំរាប់ផលិតផលកៅស៊ូក៏ដូចគ្នាដែរ ។ នៅឆ្នាំ២០០៤ កម្ពុជាបានកត់ត្រាថា មានការនាំចេញកៅស៊ូចំនួន ៣៩លានដុល្លារ ចំណែកឯការនាំចេញកៅស៊ូមិនបានកត់ត្រាមានប្រហែល ៧៦លានដុល្លារ ។ ប៉ុន្តែគំលាតរវាងបរិមាណបានកត់ត្រា និងមិនបានកត់ត្រា បានថយចុះក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំថ្មីៗ ប៉ុន្តែក៏នៅតែមានតួលេខធំនៅឡើយ ។ តាមការសិក្សានេះ តួលេខប៉ាន់ស្មាននៃបរិមាណមិនបានកត់ត្រាគឺស្មើគ្នានឹងបរិមាណបានកត់ត្រា ។

៤.២.២. ការកែច្នៃ

កន្លងមកកៅស៊ូផលិតបាននៅកម្ពុជា គឺសំរាប់តែនាំចេញប៉ុណ្ណោះ ដោយសារកង្វះសមត្ថភាព និងកង្វះការវិនិយោគលើការកែច្នៃកៅស៊ូធម្មជាតិទៅជាផលិតផលប្រើប្រាស់ ដូចជាសំបកកង់រថយន្តជាដើម ។ មានតែកៅស៊ូពាក់កណ្តាលកែច្នៃប៉ុណ្ណោះ (គឺកៅស៊ូស្ងួត មិនមែនទឹកជ័រកៅស៊ូទេ) ដែលត្រូវបានអនុញ្ញាតឱ្យនាំចេញ ។ សហគ្រាសរដ្ឋទាំងអស់មានរោងចក្រកែច្នៃកៅស៊ូ ។ រដ្ឋាភិបាលបានចេញការហាមឃាត់លើការនាំចេញកៅស៊ូមិនបានកែច្នៃ ហើយការហាមឃាត់នេះធ្វើឱ្យកសិករកៅស៊ូគ្រួសារមានជម្រើសតិចតួច ត្រឹមតែលក់ទឹកជ័រដែលប្រមូលបានទៅឱ្យសហគ្រាសរដ្ឋ និងឯកជន ដើម្បីកែច្នៃសំរាប់

[៩] សៀវភៅមគ្គុទេសក៍ពាណិជ្ជកម្មសំរាប់កម្ពុជា ឆ្នាំ២០០៦ អាចរកបាននៅលើគេហទំព័រ http://cambodia.usembassy.gov/ ។

នាំចេញ ។ ក្រៅពីការកែច្នៃជ័រកៅស៊ូ ក៏មានការកែច្នៃដើមកៅស៊ូឱ្យទៅជាសង្ហារឹមដែរ ប៉ុន្តែដើមកៅស៊ូភាគច្រើនគឺ សំរាប់នាំចេញទៅប្រទេសវៀតណាម ដែលនៅទីនោះគេកែច្នៃវាទៅជាសង្ហារឹម ។

កម្ពុជាផលិត និងនាំចេញភាគច្រើននូវកៅស៊ូប្រភេទ TSR5 និង TSR5L ដែលតំណាងឱ្យប្រហែល ៨៩% នៃបរិមាណនាំចេញសរុប[១០] ។ ទោះជាយ៉ាងនេះក្តី កៅស៊ូទាំងពីរប្រភេទនេះ មានចំណែកត្រឹមតែប្រហែល ៥% នៃតម្រូវការសរុបក្នុងពិភពលោកប៉ុណ្ណោះ ។ ប្រសិនបើកម្ពុជាចង់បង្កើនចំណែកទីផ្សារនៅពេលអនាគត កម្ពុជាគួរពិចារណាពីការផលិតប្រភេទផ្សេង (ដូចជា TSR10 និង TSR20 ជាដើម) ដែលពិភពលោកមានតម្រូវការខ្ពស់សំរាប់ផលិតសំបកកង់រថយន្ត ។

៤.២.៣. ចំណាយ និងចំណេញ

ថ្លៃនៅកន្លែងប្រមូលផល

យោងតាមអង្កេតលើកសិករ កសិករដំណាំកៅស៊ូអាចលក់ទឹកជ័ររបស់ខ្លួនបានប្រហែល ១៧៥០ដុល្លារក្នុងមួយតោន នៃចំណុះជាកៅស៊ូស្ងួត (dry rubber content: DRC) នៅក្នុងទឹកជ័រនោះ នៅឯកន្លែងប្រមូលផល ។

ឈ្មួញកណ្តាល

ឈ្មួញកណ្តាល ឬអ្នកលក់ដុំ ទិញទឹកជ័រ និងដឹកជញ្ជូនទៅស្តុកទុក ។ ការប្រមូលទឹកជ័រពីចំការ ការដឹកជញ្ជូន ការសម្ងួត និងការស្តុក អស់ចំណាយប្រហែល ១២៥ដុល្លារក្នុងមួយតោននៃជ័រស្ងួត ។

ការកែច្នៃ

ការកែច្នៃកៅស៊ូទៅជាកៅស៊ូស្ងួត (កៅស៊ូដុំ) អស់ចំណាយប្រហែល ១០០ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយតោននៃកៅស៊ូស្ងួត ។ កាលពីប៉ុន្មានឆ្នាំមុន ចំណាយកែច្នៃមានកម្រិតខ្ពស់ដល់ ១២៥ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយតោន ។ ការថយចុះចំណាយកែច្នៃនេះផុសចេញពីការប្រកួតប្រជែងរវាងរោងចក្រ និងការផ្គត់ផ្គង់អគ្គិសនីនាំចូលពីវៀតណាមដែលមានតម្លៃថោក ។

ការនាំចេញ

ជាផ្លូវការមានតែកៅស៊ូក្រែបប៉ុណ្ណោះ (កៅស៊ូស្ងួតក្រោយពីពាក់កណ្តាលកែច្នៃ) ដែលត្រូវបានអនុញ្ញាតឱ្យនាំចេញ ។ ប៉ុន្តែការនាំចេញកៅស៊ូដុំនៅដោយខុសច្បាប់ទៅវៀតណាមនៅតែឃើញមាន ហើយគេប៉ាន់ស្មានថា មានការលក់ចេញកៅស៊ូដុំប្រហែល ៥០០គ.ក្រ ជារៀងរាល់ថ្ងៃទៅឱ្យវៀតណាមនៅរដូវប្រមូលផល ។

នៅឆ្នាំ២០០៥ ថ្លៃលក់គឺ ១៣៩១ដុល្លារក្នុងមួយតោន ធៀបនឹងត្រឹម ១១៧៥ដុល្លារក្នុងមួយតោន កាលពីឆ្នាំមុន ហើយវាបានកើនឡើងរហូតដល់ ២៣៣០ដុល្លារក្នុងមួយតោន នៅពេលធ្វើអង្កេត ។ ការនាំចេញកៅស៊ូត្រូវបង់ពន្ធ ១០% ។ តាមធម្មតាអ្នកនាំចេញប្រើរថយន្តដឹកជញ្ជូនធំៗ ដើម្បីដឹកកៅស៊ូក្រែបពីរោងចក្រទៅប្រទេសវៀតណាម ។ ចំណាយដឹកជញ្ជូននៅលើផ្លូវកៅស៊ូអស់ប្រហែល ៣-៤ដុល្លារក្នុងមួយតោន ក្នុងចម្ងាយផ្លូវ ១០គីឡូម៉ែត្រ ។

---

១០ តួលេខនេះ គឺសំរាប់ឆ្នាំ២០០៥ ដកស្រង់ចេញពី EIC (2007) ។

៤.៧.៤. ឧបសគ្គ និងឱកាសល្អ

តម្រូវការកៅស៊ូមានកម្រិតខ្ពស់នៅឆ្នាំ២០០៧ និង ២០០៨ ។ កិច្ចសម្ភាសន៍ជាមួយឈ្មួញបានឱ្យដឹងថា តម្រូវការខ្ពស់ផុសចេញពីតម្រូវការកៅស៊ូច្រើននៅប្រទេសចិន ។ កៅស៊ូពីក្រុមហ៊ុនធំៗនៅកម្ពុជា ត្រូវបាននាំចេញទៅប្រទេសចិន ឬប្រទេសម៉ាឡេស៊ី ដោយឆ្លងកាត់តាមប្រទេសវៀតណាម ។ ចំពោះកៅស៊ូនៅរោងចក្រតូចៗវិញ ក្រុមហ៊ុនវៀតណាមបានប្រមូលទិញសំរាប់នាំចេញទៅប្រទេសចិន ។

ជំពូកទី ៥. អនុសាសន៍ផ្នែកគោលនយោបាយ និងសេចក្តីសន្និដ្ឋាន

៥.១. សំរាប់ជ័រកៅស៊ូ

ដំណាំជ័រកៅស៊ូនៅកម្ពុជា បានរីកចម្រើនគួរឱ្យកត់សំគាល់ក្នុងប៉ុន្មានឆ្នាំថ្មីៗ ដោយមានកំណើនយ៉ាងលឿននៅក្នុងផលិតកម្ម ផលិតភាព និងបរិមាណនាំចេញ ។ បរិមាណផលិតកម្មសរុបនៅទូទាំងប្រទេសនៅឆ្នាំ២០០៦ បានស្មើនឹង ២,១៩លានតោន ដោយមានផលិតភាពជាមធ្យម ២២,៧តោនក្នុងមួយហិកតា ។ ចំណាយផលិតកម្មប្រែប្រួលជាខ្លាំងទៅតាមខេត្តនានា ទៅតាមស្ថានភាពភូមិសាស្ត្រ និងរបៀបដាំដុះ (៤៦៤,៨ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតា នៅខេត្តបាត់ដំបង និង ៣២៩,១ដុល្លារអាមេរិក នៅខេត្តកំពង់ចាម) ប៉ុន្តែប្រាក់ចំណេញរបស់កសិករមិនខុសគ្នាច្រើនទេ ដោយជាមធ្យមកសិករទទួលបានប្រាក់ចំណេញ ៣៤០ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយហិកតា ។

មានស្ថិតិពាណិជ្ជកម្មជាច្រើនបង្ហាញថា កម្ពុជាបាននាំចេញបរិមាណជ័រកៅស៊ូតិចតួច ទៅកាន់ទីផ្សារមួយចំនួនតូច ជាពិសេសទៅទីផ្សារនៅប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី និងប្រទេសម៉ាឡេស៊ី ក៏ពិតមែន ប៉ុន្តែមានការនាំចេញជ័រកៅស៊ូយ៉ាងច្រើន តាមរយៈពាណិជ្ជកម្មឆ្លងដែនមិនផ្លូវការទៅកាន់ប្រទេសវៀតណាម និងប្រទេសថៃ ហើយលំហូរនេះពុំមានកត់ត្រាត្រឹមត្រូវនៅក្នុងស្ថិតិពាណិជ្ជកម្មផ្លូវការឡើយ ។ គេនាំចេញជ័រកៅស៊ូស្រស់ ឬចំណិតជ័រកៅស៊ូស្ងួត ដោយគ្មានឆ្លងកាត់ដំណាក់កាលកែច្នៃអ្វីទៀតទេ ។ មានសហគ្រាសមួយចំនួនតូច ដែលធ្វើការកែច្នៃជ័រកៅស៊ូហើយនាំចេញ ប៉ុន្តែតម្លៃបន្ថែមមានកម្រិតទាបនៅក្នុងខ្សែរយៈកំណត់តម្លៃជ័រកៅស៊ូនេះ ។

នៅក្នុង DTIS ឆ្នាំ២០០៧ ជ័រកៅស៊ូត្រូវបានកំណត់ជាដំណាំនាំចេញមានសក្តានុពលនាំចេញក៏រិតខ្ពស់ និងមានឥទ្ធិពលច្រើនណាស់លើការអភិវឌ្ឍធនធានមនុស្សនៅកម្ពុជា ដោយសារជាសំខាន់ប្រទេសកម្ពុជាមានសមត្ថភាពច្រើនក្នុងការដាំជ័រកៅស៊ូ ដូចគ្នានឹងប្រទេសដទៃនៅក្នុងតំបន់ដែរ (ចំណាយផលិត និងផលិតភាព មានកម្រិតប្រហាក់ប្រហែលនឹងប្រទេសវៀតណាម និងប្រទេសថៃ) ហើយតម្រូវការជ័រកៅស៊ូនៅលើពិភពលោកកំពុងមាននិន្នាការកើនឡើង ។ ចំពោះលទ្ធភាពចូលទីផ្សារវិញ ប្រទេសជាច្រើន រួមមាន សមាជិកអាស៊ាន សហភាពអឺរ៉ុប និងប្រទេសចិន បានផ្តល់អត្រាពន្ធអនុគ្រោះពន្ធដល់ជ័រកៅស៊ូនាំចេញរបស់កម្ពុជា ស្របតាមកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មសេរីប្រចាំតំបន់ ពោលគឺ AFTA ឬកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មសេរីអាស៊ាន-ចិន ឬ កម្មវិធី GSP របស់ប្រទេសអភិវឌ្ឍន៍សំរាប់បណ្តាប្រទេសលូតលាស់តិចជាងគេ ។ ចំណុចទាំងនេះ បានក្លាយជាកត្តាជម្រុញឱ្យកម្ពុជាអភិវឌ្ឍផលិតកម្មជ័រកៅស៊ូ និងលើកកំពស់ការនាំចេញជ័រកៅស៊ូដែលមានតម្លៃបន្ថែមកាន់តែច្រើន ។

ជាក់ស្តែងគេឃើញមានកំហិត និងបញ្ហាប្រឈមធ្ងន់ធ្ងរមួយចំនួន ដែលបង្កឧបសគ្គដល់កម្ពុជាក្នុងការសម្រេចបានពេញលេញនូវសក្តានុពលជ័រកៅស៊ូ និងដែលមានជាសង្ខេបដូចខាងក្រោម:

គ្មានគោលនយោបាយច្បាស់លាស់ និងគ្មានក្របខ័ណ្ឌស្ថាប័ន: ខណៈដែលប្រទេសកម្ពុជាបានកសាងរចនាសម្ព័ន្ធជាមូលដ្ឋានសំរាប់ការអភិវឌ្ឍ គេមិនឃើញមានក្របខណ្ឌគោលនយោបាយអ្វីមួយច្បាស់លាស់ទេ សំរាប់ការអភិវឌ្ឍកសិកម្ម និងការអភិវឌ្ឍជនបទ (RGC, 2001 & 2006) ។ យុទ្ធសាស្ត្រវិនិយោគសំរាប់ការអភិវឌ្ឍប្រព័ន្ធផលិតកម្ម ឈរលើមូលដ្ឋានធនធាន និងបច្ចេកវិទ្យា រាប់ទាំងកសិ-ឧស្សាហកម្មផងដែរ មិនទាន់កសាងបាននៅឡើយទេ ។ គេមិនឃើញមាន

ក្របខណ្ឌគតិយុត្តអ៊ីរ៉ឹងប៉ឹង ហើយក៏មិនឃើញមានបទបញ្ញត្តិណែនាំអ្វីច្បាស់លាស់ សំរាប់គ្រប់គ្រងការបែងចែកការការពារ និងការគ្រប់គ្រងធនធានឡើយ ។ ម្យ៉ាងទៀតការបកស្រាយ និងការអនុវត្តបទបញ្ញត្តិនានា មានលក្ខណៈមិនស៊ីសង្វាក់គ្នា និងមិនអាចប៉ាន់ប្រមាណជាមុនបាន ហើយនីតិវិធីនាំចេញមានលក្ខណៈស្មុគស្មាញ និងបង្កបញ្ហាច្រើន (World Bank, 2004) ។ ខណៈដែលការនាំចេញដំឡូងឈើត្រូវគោរពតាមលក្ខខណ្ឌអនាម័យរបស់ប្រទេសនាំចូល ការទទួលសេចក្តីបញ្ជាក់ដែលគេហៅថា វិញ្ញាបនប័ត្រអនាម័យ និងភូត្គាមអនាម័យ (SPS certificate) ត្រូវការពេលវេលាច្រើន មានចំណាយខ្ពស់ ហើយបង្កនូវដំណើរការលំបាកដល់សហគ្រាសនានា ដោយសារតែសមត្ថភាព និងមធ្យោបាយមានកម្រិតរបស់បណ្តាស្ថាប័នទទួលបន្ទុក និងជួយគាំទ្រ ។

ឧបសគ្គផ្នែកស្ថាប័ន និងឧបសគ្គផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ៖ គេឃើញមានការខ្វះចន្លោះ និងភាពត្រួតគ្នានៃអាណត្តិការងាររបស់បណ្តាស្ថាប័នដែលគាំទ្រការអភិវឌ្ឍកសិកម្ម និងអភិវឌ្ឍជនបទ ។ គ្រឹះស្ថានសាធារណៈ ក៏ត្រូវប្រឈមមុខផងដែរនឹងកង្វះធនធានមនុស្សមានជំនាញបច្ចេកទេស កង្វះធនធានហិរញ្ញវត្ថុសំរាប់អនុវត្តផែនការអភិវឌ្ឍកសិកម្ម និងកង្វះមូលដ្ឋានសម្ភារៈសំរាប់ធ្វើការស្រាវជ្រាវ និងអភិវឌ្ឍកសិកម្ម ។

សេវាផ្សព្វផ្សាយកសិកម្មមិនគ្រប់គ្រាន់៖ ការចាត់ចែង និងយន្តការ សំរាប់ផ្តល់សេវាគាំទ្រកសិកម្ម ដូចជា កម្មវិធីផ្សព្វផ្សាយជាដើម សព្វថ្ងៃពុំឃើញមាន ឬមានមិនគ្រប់គ្រាន់ទេ (RGC, 2001 & 2006) ។ មានការទទួលស្គាល់ជាទូទៅថា សេវាផ្សព្វផ្សាយកសិកម្មមានលក្ខណៈអន់ខ្សោយណាស់ ហើយប្រព័ន្ធមួយដែលមានដំណើរការពេញលេញសំរាប់ផ្តល់សេវាគាំទ្រ ជាពិសេសធ្វើការផ្សព្វផ្សាយបច្ចេកទេសទៅដល់ប្រជាពលរដ្ឋនៅជនបទ គឺមិនទាន់បង្កើតបាននៅឡើយទេ ។ បច្ចុប្បន្ន គេផ្សព្វផ្សាយព័ត៌មានបច្ចេកទេសជាសំខាន់តាមបណ្តាញក្រៅផ្លូវការ រួមមាន ការផ្សព្វផ្សាយតាមរយៈកសិករ អ្នកនៅជិតខាង អង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល អ្នកបច្ចេកទេសកសិកម្ម និងអ្នកចែកចាយកត្តាផលិតកម្មកសិកម្ម ។ កសិករមានលទ្ធភាពតិចតួចណាស់ ដើម្បីទទួលបានបច្ចេកវិទ្យាល្អៗ ព្រោះថា សេវាផ្សព្វផ្សាយកសិកម្មគ្មានការគាំទ្រដោយការស្រាវជ្រាវ និងអភិវឌ្ឍន៍ឡើយ ។ ស្ថាប័នរដ្ឋគ្មានលទ្ធភាពផ្តល់សេវា និងមុខងារសំខាន់ៗឱ្យបានទាន់ពេលវេលា ដើម្បីគាំទ្រដល់ការធ្វើកសិកម្មដែលមានផលិតភាពល្អ មានលក្ខណៈអតិផល និងមានច្រើនមុខច្រើនបែប ។

អវត្តមានប្រព័ន្ធទីផ្សារដ៏មានប្រសិទ្ធភាព៖ យន្តការទីផ្សារ សំរាប់សម្រួលការដឹកជញ្ជូនផលិតផលកសិកម្មពីកសិករទៅដល់អ្នកប្រើប្រាស់ចុងក្រោយ (ទីផ្សារក្នុងស្រុក និងទីផ្សារអន្តរជាតិ) មានដំណើរការមិនល្អទេ (Hing & Nou, 2006) ។ កសិករហាក់ដូចមានកម្លាំងចរចាតិចជាងឈ្មួញកណ្តាល ដោយផលិតផលរបស់ពួកគេ ត្រូវបានកំណត់ថ្លៃទាបជាខ្លាំងជាងកម្រិតដែលគួរទទួលបាន ប្រសិនបើមានការប្រកួតប្រជែងទីផ្សារត្រឹមត្រូវ ។ នាបច្ចុប្បន្ន ស្ថាប័នជាតិផ្នែកទីផ្សារពុំទាន់មាននៅឡើយទេ គឺមានតែសេវាព័ត៌មានទីផ្សារ អនុវត្តដោយក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ ក្រោមជំនួយរបស់អង្គការស្បៀងអាហារ និងកសិកម្ម (FAO) ប៉ុណ្ណោះ ដែលកំពុងធ្វើការអភិវឌ្ឍទីផ្សារ ។

ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធអន់ខ្សោយ៖ កង្វះហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធមូលដ្ឋាន ដូចជាប្រព័ន្ធស្រោចស្រព ផ្លូវថ្នល់ និងការដឹកជញ្ជូន គឺជាឧបសគ្គចំបងដល់ការបង្កើនផលិតភាពកសិកម្ម ការជួយសម្រួលលំហូរពាណិជ្ជកម្ម និងលទ្ធភាពទាក់ទងបានងាយស្រួលទៅកាន់មណ្ឌលផលិតកម្ម ។ ប្រការនេះធ្វើឱ្យមានចំណាយប្រតិបត្តិការខ្ពស់ លទ្ធភាពមិនស្មើគ្នាក្នុងចំណោមរោងចក្រកែច្នៃនៅតំបន់ទីក្រុង ក្នុងការទាក់ទងទៅកាន់មូលដ្ឋានផលិតកម្ម និងឈ្មួញបរទេសនៅជិតខាង និងវត្តមានពាណិជ្ជកម្មឆ្លងដែនក្រៅផ្លូវការច្រើន ដែលផ្តល់តម្លៃបន្ថែមបានតិច ។

រដ្ឋាភិបាលបានទទួលស្គាល់យ៉ាងច្បាស់នូវបញ្ហាប្រឈមទាំងនេះ ដូចមានបញ្ជាក់ក្នុងផែនការអភិវឌ្ឍនសេដ្ឋកិច្ច-សង្គមកិច្ចនានា (SEDP I, SEDP II, NSDP) ក៏ដូចជាយុទ្ធសាស្ត្រពាណិជ្ជកម្ម ។ គោលនយោបាយទាំងនោះ ក៏បានលើកនូវសំណើសកម្មភាពគោលនយោបាយអាទិភាព និងយុទ្ធសាស្ត្រច្បាស់លាស់ សំដៅអភិវឌ្ឍវិស័យកសិកម្ម និងលើកកំពស់

កសិកម្ម ក្នុងបរិបទនៃប្រព័ន្ធពាណិជ្ជកម្មក្នុងតំបន់ និងក្នុងពិភពលោក ។ ទាក់ទិននឹងការលើកកំពស់វិស័យកសិកម្មរបៀបវារៈអាទិភាព រួមមាន ការកសាងយុទ្ធសាស្ត្រតាមវិស័យគ្រប់ជ្រុងជ្រោយសំរាប់កសិកម្ម ការបង្កើនវិនិយោគសាធារណៈក្នុងវិស័យនេះ ការលើកទឹកចិត្តនិងការជួយសម្រួល ការចូលរួមរបស់ផ្នែកឯកជនក្នុងវិស័យកសិកម្ម និងការកែច្នៃផលិតផលកសិកម្ម ការពង្រីកសេវាផ្សព្វផ្សាយ និងការកែលំអហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធមូលដ្ឋាន ។ ទាក់ទិននឹងការអភិវឌ្ឍការនាំចេញផ្នែកកសិកម្ម សកម្មភាពអាទិភាព រួមមាន ការកែលំអលទ្ធភាពចូលទីផ្សារ និងបង្កើនផលចំណេញជាអតិបរមាពីពាណិជ្ជកម្មដែលមានលក្ខខណ្ឌអនុគ្រោះ កិច្ចសម្រួលពាណិជ្ជកម្មកាន់តែប្រសើរ និងការកសាងក្របខណ្ឌបទបញ្ញត្តិច្បាប់ និងសមត្ថភាពស្ថាប័ន ដើម្បីអនុវត្តគោលនយោបាយពាណិជ្ជកម្មឱ្យបានល្អប្រសើរ ។

បទពិសោធន៍កន្លងមកបង្ហាញថា រដ្ឋាភិបាលមានគោលនយោបាយល្អ និងពេញលេញ ផ្តោតចំបញ្ហាសំខាន់ៗ ប៉ុន្តែបានយកចិត្តទុកដាក់តិចតួចលើបញ្ហាអនុវត្ត ។ ទោះបីរដ្ឋាភិបាលបានជឿនលឿនទៅមុខច្រើនហើយ ក្នុងការអនុវត្តសកម្មភាពជាអាទិភាព និងកម្មវិធីកំណែទម្រង់ផ្សេងៗ ប៉ុន្តែគេអាចទទួលបានលទ្ធផលល្អថែមទៀត ប្រសិនបើគោលនយោបាយទាំងនោះត្រូវបានអនុវត្តកាន់តែមានប្រសិទ្ធិភាព ។ នៅក្នុងបរិបទនេះ គួរមានពេលវេលាសមស្របសំរាប់ឱ្យរដ្ឋាភិបាលអាចយកចិត្តទុកដាក់បានកាន់តែខ្លាំងដល់ប្រសិទ្ធិភាពនៃការអនុវត្តគោលនយោបាយ ក្នុងនេះមានសមាសធាតុបី ដែលរដ្ឋាភិបាលគួរពិចារណា ដើម្បីអនុវត្តការងារឱ្យមានប្រសិទ្ធភាព ។

ភាពជាអ្នកដឹកនាំរឹងមាំ: នេះជាសមាសធាតុសំខាន់មួយ ដើម្បីឱ្យការពង្រឹងអនុវត្តបទបញ្ញត្តិ និងកម្មវិធីកំណែទម្រង់ទទួលបានជោគជ័យ ជាពិសេសសំរាប់បរិបទនយោបាយ និងសេដ្ឋកិច្ចនៅកម្ពុជា ។

ក្របខណ្ឌស្ថាប័នច្បាស់លាស់: គប្បីមានគោលការណ៍ណែនាំច្បាស់លាស់អំពីអាណត្តិការងារ និងការទទួលខុសត្រូវនៃស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធក្នុងការជួយគាំទ្រ និងសម្របសម្រួលការអនុវត្តគោលនយោបាយ ។

ធនធានមនុស្ស និងហិរញ្ញវត្ថុគ្រប់គ្រាន់: ការប្រមែប្រមូលធនធានត្រូវតែពង្រឹងឡើង នៅក្នុងដំណើរការអនុវត្តគោលនយោបាយ ។ កិច្ចការនេះអាចអនុវត្តតាមរយៈការបង្កើនថវិការបស់រដ្ឋាភិបាល ឬការស្វែងរកជំនួយអភិវឌ្ឍន៍បន្ថែមពីសហគមន៍អ្នកផ្តល់ជំនួយ ។

៥.២. សំរាប់ជំឡូងឈើ

ដំឡូងឈើមានសក្តានុពលល្អសំរាប់ការពង្រីកផលិតកម្ម និងការនាំចេញ ដែលនឹងជួយបង្កើនប្រាក់ចំណូលរបស់កសិករ និងកែលំអការអភិវឌ្ឍធនធានមនុស្សនៅកម្ពុជា ។ សក្តានុពលនៃដំណាំដំឡូងឈើអាចសម្រេចបានពេញលេញ លុះត្រាតែមានគោលនយោបាយច្បាស់លាស់ និងគ្រប់ជ្រុងជ្រោយ ដែលអាចដោះស្រាយឧបសគ្គ និងបញ្ហាប្រឈមចំបងៗ ព្រមទាំងមានភាពជាអ្នកដឹកនាំច្បាស់លាស់ និងស្ថាប័នមានសមត្ថភាព ដើម្បីអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រនានាឱ្យកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាព ។

សំរាប់ដំណាំកៅស៊ូ

ឧស្សាហកម្មកៅស៊ូកម្ពុជាត្រូវបានកំណត់នៅក្នុងឯកសារ DTIS 2007 ថាជាវិស័យមួយមានសក្តានុពលនាំចេញខ្ពស់ ។ ស្ថានភាពផ្គត់ផ្គង់ក្នុងស្រុកទទួលបានចំណាត់ថ្នាក់ខ្ពស់លើចំណុចខ្លាំង និងឱកាសល្អ ដូចតទៅៈ កៅស៊ូស្រស់មានគុណភាពអាចប្រៀបធៀបជាមួយគេបាន កម្ពុជាមានសក្តានុពលខ្ពស់ក្នុងការពង្រីកផ្ទៃដីដាំដុះ មានសក្តានុពលក្នុងការអភិវឌ្ឍនៅពេលអនាគត នូវតម្លៃបន្ថែមនៃឧស្សាហកម្មកៅស៊ូ និងមាននិន្នាការឈានទៅធ្វើឯកជនភាវូបនីយកម្មពេញលេញ នូវសហគ្រាសរបស់រដ្ឋ (MoC, 2007) ។ ទោះបីជាមានការកំណត់សកម្មភាពអាទិភាពនៅក្នុងឯកសារ DTIS 2007 ក្តី ក៏ការសិក្សាបាន

លើកជាអនុសាសន៍ខាងគោលនយោបាយមួយចំនួនដូចតទៅនេះ ដើម្បីព្យាយាមដោះស្រាយបញ្ហាធ្ងន់ធ្ងរ និងបញ្ហាប្រឈមនានាដែលកសិករដំណាំកៅស៊ូ និងអ្នកនាំចេញកំពុងជួបប្រទះ ។

បញ្ហាចំបងមួយដែលការសិក្សានេះ ក៏ដូចជាឯកសារបោះផ្សាយពាក់ព័ន្ធមួយចំនួនទៀតបានរកឃើញ[១១] គឺ ជាប់ពាក់ព័ន្ធនឹងផលិតភាព ។ ទិន្នផលមធ្យមនៃកៅស៊ូនៅកម្ពុជាមានកម្រិតទាប ធៀបនឹងប្រទេសផលិតកៅស៊ូធំៗនៅក្នុងតំបន់ ដោយសារជាសំខាន់ វត្តមានដើមកៅស៊ូមានអាយុចាស់ជាង ២៥ឆ្នាំ និងការប្រើប្រាស់ពូជមានទិន្នផលទាប ។ កសិករកៅស៊ូលក្ខណៈគ្រួសារ ច្រើនប្រើពូជផ្តល់ទិន្នផលទាប ។ ការសិក្សានេះបង្ហាញថា កសិករដំណាំកៅស៊ូគ្រួសារប្រហែលពាក់កណ្តាលពុំមានទុនគ្រប់គ្រាន់សំរាប់ទិញពូជកៅស៊ូទេ ហើយពួកគេប្រើពូជចម្រុះដែលប្រមូលពីចំការដទៃ ។ ការអនុវត្តបែបនេះជួយកាត់បន្ថយចំណាយ ប៉ុន្តែក៏ផ្តល់ទិន្នផលទាបដែរ ។

មានគោលនយោបាយពីរ ដែលអាចដោះស្រាយដោយមានប្រសិទ្ធភាពនូវបញ្ហាផលិតភាពទាប ។ គោលនយោបាយទីមួយគឺ ការផ្តល់ពូជមានទិន្នផលខ្ពស់ដល់កសិករគ្រួសារ ។ ការងារនេះអាចអនុវត្តតាមរយៈគម្រោងជំនួយរបស់រដ្ឋាភិបាល ឬរបស់ម្ចាស់ជំនួយ ដើម្បីគាំទ្រកសិករកៅស៊ូគ្រួសារ ឬ/និងគម្រោងដែលសំដៅផ្តល់ឥណទានមានការប្រាក់ទាបដល់កសិករដាំកៅស៊ូ អ្នកខ្វះខាតធនធានសំរាប់ដំណើរការចំការកៅស៊ូ ។ គោលនយោបាយទីពីរ គឺការលើកកំពស់ការស្រាវជ្រាវនិងអភិវឌ្ឍន៍លើពូជកៅស៊ូផ្សេងៗ និងវិធីដាំដុះ ។ រដ្ឋាភិបាលត្រូវជំរុញសកម្មភាពស្រាវជ្រាវកៅស៊ូ តាមរយៈការគាំទ្រផ្តល់ថវិកាច្រើនៗដល់ វិទ្យាស្ថានស្រាវជ្រាវដំណាំកៅស៊ូនៅកម្ពុជា (RRIC) និងលើកកំពស់ការប្រើពូជកៅស៊ូថ្មីៗនៅក្នុងចំការគ្រួសារ និងចំការឯកជន ។

បញ្ហាសំខាន់មួយទៀតដែលគួរមានគោលនយោបាយកាន់តែប្រសើរ គឺខ្សែរយៈទីផ្សារ និងចំណាយលើការនាំចេញ ។ កសិករដាំកៅស៊ូ ជាពិសេសកសិករដាំកៅស៊ូគ្រួសារ ខ្វះព័ត៌មានពីកម្រិតថ្លៃ និងនិន្នាការទីផ្សារ ធ្វើឱ្យពួកគេស្ថិតក្នុងស្ថានភាពចាញ់ប្រៀបនៅពេលធ្វើការចរចាលើថ្លៃទឹកជ័ររបស់ខ្លួន ។ ការសិក្សាអំពីទឹកជ័របង្ហាញថា ទោះបីកសិករមានជម្រើសច្រើនក្នុងការលក់ទឹកជ័ររបស់ខ្លួនក្តី ប៉ុន្តែជាទូទៅពួកគេគ្រាន់តែជាអ្នកទទួលយកថ្លៃតាមអ្នកផ្សេងកំណត់ប៉ុណ្ណោះ ។ តាមធម្មតានៅកន្លែងប្រមូល អ្នកប្រមូលទិញ និងពួកឈ្មួញ តែងបង្អាប់ថ្លៃជាខ្លាំង ។ ស្របតាមសកម្មភាពអាទិភាពដែលមានចែងនៅក្នុង DTIS 2007 ការសិក្សានេះ ក៏ផ្តល់អនុសាសន៍អំពីការបង្កើត និងការពង្រឹង អង្គការកសិករវិជ្ជាជីវៈផងដែរ ។ នៅដំណាក់កាលដំបូង អង្គការនេះត្រូវការជំនួយគាំទ្រដើម្បីឱ្យមានដំណើរការល្អ ក្លាយជាស្ថាប័នមួយឯករាជ្យ និងជួយខ្លួនឯងបាន ។ អង្គការកសិករ គឺជាស្ថាប័នដ៏សមស្រប ដែលអាចជួយដោះស្រាយបញ្ហាបានកាន់តែប្រសើរនូវបញ្ហាពាក់ព័ន្ធនឹងទីផ្សារ និងព័ត៌មានទីផ្សារ ក៏ដូចជាការដាំដុះ និងការងារគ្រប់គ្រង ។

អ្នកនាំចេញកៅស៊ូ ក៏ជួបបញ្ហាប្រឈមធ្ងន់ធ្ងរមួយចំនួន ដែលត្រូវមានការយកចិត្តទុកដាក់ផ្នែកគោលនយោបាយ ។ ទីមួយ គឺការប្រែប្រួលគុណភាពទឹកជ័រ ជាពិសេសទឹកជ័រដែលប្រមូលទិញពីកសិករគ្រួសារ ច្រើនមានគុណភាពមិនល្អ ។ ទីពីរ ការកែច្នៃកៅស៊ូនៅមិនទាន់មានដំណើរការពេញលេញនៅឡើយ ។ ទីបី ចំណាយនាំចេញនៅមានកម្រិតខ្ពស់ធ្វើឱ្យភាពប្រកួតប្រជែងមានកម្រិតទាប ។ ចំណាយដឹកជញ្ជូន ចំណាយរត់ការគយ និងប្រសិទ្ធភាពនៃការងារផ្គត់ផ្គង់ នៅតែជាបញ្ហាប្រឈមធ្ងន់ធ្ងរ ក្នុងការលើកកំពស់ភាពប្រកួតប្រជែងនៃថ្លៃនាំចេញក្នុងវិស័យនេះ ។ ទោះបីជាមានការកែលំអក្តី ក៏លទ្ធផលនៃវិស័យកៅស៊ូកម្ពុជា ច្រើនតែនៅមានកម្រិតទាបជាងលទ្ធផលរបស់បណ្តាប្រទេសផលិតកៅស៊ូធំៗនៅក្នុងតំបន់ ។ ទីបួន ថ្លៃនាំចេញមួយភាគធំនៃកៅស៊ូកម្ពុជា គឺសំរាប់ទូទាត់បន្ទុកចំណាយបង្កប់ផ្សេងៗ ពន្ធលើថ្លៃលក់ក្នុងស្រុក និងពន្ធនាំចេញ ព្រមទាំងបញ្ហាពាក់ព័ន្ធនឹងប្រសិទ្ធភាពខាងគយ និងសមត្ថភាពក្នុងការងារផ្គត់ផ្គង់ទៀតផង ។ គេនាំកៅស៊ូធម្មជាតិ

---

១១ សូមអានឯកសាររបស់ វិទ្យាស្ថានសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាឆ្នាំ២០០៧ និងឯកសាររបស់ក្រសួងពាណិជ្ជកម្មឆ្នាំ២០០៧ ។

ចេញទៅបរទេសតាមច្រកពីរ គឺកំពង់ផែព្រះសីហនុ និងព្រំដែនវៀតណាម ។ បន្ទុកចំណាយបង្កប់ កើតឡើងនៅតាមច្រកទាំងពីរ និងមានចំនួនប្រមាណ ៥% នៃតម្លៃ F.O.B (Khun et al. 2008: 19-20) ។

ការលើកកំពស់គុណភាពនៃកៅស៊ូកែច្នៃ ត្រូវតែកំណត់ជាសកម្មភាពអាទិភាព ។ ការដែលសមាគមអភិវឌ្ឍកៅស៊ូកម្ពុជា បានចូលជាសមាជិកនៃសមាគមកៅស៊ូអន្តរជាតិនាពេលថ្មីៗនេះ គឺជាចំណុចចាប់ផ្តើមដ៏ល្អមួយសំរាប់ការបង្កើនគុណភាព និងជួយសម្រួលពាណិជ្ជកម្មកៅស៊ូ ។ ប៉ុន្តែនៅមានកិច្ចការជាច្រើនដែលត្រូវធ្វើ ដើម្បីឱ្យវិទ្យាស្ថានស្រាវជ្រាវកៅស៊ូនៅកម្ពុជាមានការទទួលស្គាល់ពីអង្គការស្តង់ដារ ដែលមានការទទួលស្គាល់ពីអន្តរជាតិ ដូចជា IRA ជាដើម ។

ការកាត់បន្ថយចំណាយនាំចេញ ត្រូវដាក់បញ្ចូលទៅក្នុងរបៀបវារៈគោលនយោបាយអាទិភាព ប្រសិនបើរដ្ឋាភិបាលចង់ជំរុញការនាំចេញកៅស៊ូ ។ ភាពប្រកួតប្រជែងនៃកៅស៊ូកម្ពុជាមានកម្រិតទាប ធៀបនឹងវៀតណាម និងថៃ ។ ចំណាយនាំចេញខ្ពស់ គឺជាកត្តាចំបងមួយដែលធ្វើឱ្យមានលទ្ធផលអន់ខ្សោយ ។ កន្លងមក រដ្ឋាភិបាលសំរេចលទ្ធផលបានច្រើន ហើយក្នុងកិច្ចប្រឹងប្រែងលើកកំពស់ការសម្រួលពាណិជ្ជកម្ម ។ ប៉ុន្តែនៅមានបញ្ហាសំខាន់ៗមួយចំនួន ដូចជា ការលុបបំបាត់បន្ទុកចំណាយបង្កប់ ការកែលំអប្រសិទ្ធភាពការងារផ្គត់ផ្គង់ និងការបង្កើនកិច្ចសហប្រតិបត្តិការដឹកជញ្ជូនជាមួយប្រទេសជិតខាង ដូចជាវៀតណាមជាដើម ដែលគួរកំណត់ជាសកម្មភាពអាទិភាពសំរាប់ជំរុញការនាំចេញជាទូទៅ និងសំរាប់បង្កើនភាពប្រកួតប្រជែងនៃកៅស៊ូ ធ្វើឱ្យសក្តានុពលនៃការនាំចេញកៅស៊ូអាចក្លាយជាការពិតជាក់ស្តែង ។

ឯកសារយោង

ADB (2008), "FTA by Country", http://www.aric.adb.org/FTAbyCountryAll.php (accessed 1 August 2008)

Anukret dated September 6, 1004 on the Creation of a National Permanent Commission for Coordinating the Privatization and the Promotion of Rubber Plantations. http://www.bigpond.com.kh/Council_of_jurists/Stradmin/str037g.htm.

Burger, K. and Smith, H.P. (2001), *Economic Growth and the Future of Natural Rubber*, International Conference on the Future of Perennial Crops, 5-9 November, Yamoussoukro, Cote d'Ivoire.

CDRI (2008), *Annual Development Review 2007–08* (Phnom Penh: Cambodia Development Resource Institute).

Constitution of the Kingdom of Cambodia, as amended. (English version of the Constitution with amendments as of 2001 is available at http://cambodia.ohchr.org/klc_pages/KLC_files/section_001/section_01_01_ENG.pdf)

EIC (2007), *Export Diversification and Value Addition for Human Development* (Phnom Penh: Economic Institute of Cambodia)

FAO. *International Commodity Prices*. http://www.fao.org/es/esc/prices/PricesServlet.jsp?lang=en.

Hing, Vutha and Keosothea Nou (2006), *The Early Harvest Program: Implications for Cambodian Agriculture* (Phnom Penh: Cambodia Development Resource Institute)

IMF (2007), *Cambodia: Selected Issues and Statistical Appendix.* Country Report No. 07/291 (Washington DC: International Monetary Fund).

IMF (2009), *Cambodia: Selected Issues and Statistical Appendix.* Country Report No. 09/48 (Washington DC: International Monetary Fund).

IRRDB (2001), *Annual Report for 2001* (Kuala Lumpur: The International Rubber Research and Development Board)

Kakada, Khun; Pitou, Chhe and Kimsan, Hun (2008), *Quality Standards and Returns for Natural Rubber Export*.

MAFF (2001), *Agricultural Statistics 2000-2001* (Phnom Penh: Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries)

MAFF (2005), *Agricultural Statistics 2004-2005* (Phnom Penh: Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries)

MAFF (2008), *Annual Report 2007-2008* (Phnom Penh: Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries)

Mead, D.J., ed. (2001), *Non-forest Tree Plantations*, Working Paper FP/6 (Rome: Food and Agriculture Organization)

MoC (2006), *Cambodia National Export Strategy 2006–2008* (Phnom Penh: Ministry of Commerce)

MoC (2007), *Cambodia's Updated Trade Integration Strategy: DTIS 2007* (Phnom Penh: Ministry of Commerce)

RGC (1997), *First Socio-Economic Development Plan 1996-2000*, (Phnom Penh: Ministry of Planning).

RGC (2001), *Second Socio-Economic Development Plan 2001–2005* (Phnom Penh: Ministry of Planning)

RGC (2006), *National Strategic Development Plan 2006–2010* (Phnom Penh: Ministry of Planning)

Toshiyasu, K., Chan, S. and Long, V..P. (1998) *Regional Economic Integration for Sustainable Development in Cambodia.* Working Paper 5 (Phnom Penh: CDRI).

United Nations Commodity Trade Statistics Database. http://comtrade.un.org/.

US Commercial Service. *Country Commercial Guide for Cambodia FY 2006*. http://cambodia.usembassy.gov/

Wood, A. (1994): *Skills, Land and Trade: A Simple Analytical Framework*. IDS working paper 1 (Brightonne: Institute of Development Studies)

WTO's Trade Statistics 2008, http://stat.wto.org/CountryProfiles/KH_e.htm

ឧបសម្ព័ន្ធ

កម្រងសំណួរសំរាប់អង្កេតកសិករ
ផលិតផលដំឡូងឈើ

អង្កេតនេះត្រូវបានរៀបរៀងឡើង ដើម្បីយល់ដឹងអំពីរចនាសម្ព័ន្ធចំណាយនៃការដាំដំឡូងឈើនៅប្រទេសកម្ពុជា ។ សំណាកគោលដៅ គឺកសិករដាំដំឡូងឈើដែលចែកចេញជាកសិករខ្នាតតូច និងកសិករខ្នាតធំ ។ រាល់ព័ត៌មានដែលបានប្រមូលនៅក្នុងអង្កេតនេះ ត្រូវរក្សាសំងាត់ទុកសំរាប់តែការវិភាគស្ថិតិប៉ុណ្ណោះ ។

លេខរៀងកម្រងសំណួរ............................

លេខកូដភូមិ............................

ឈ្មោះភូមិ...................... ឃុំ..................... ស្រុក.................... ខេត្ត.....................

កំណត់ត្រាអំពីកិច្ចសម្ភាសន៍

ឈ្មោះអ្នកឆ្លើយសម្ភាសន៍:...

ឈ្មោះអ្នកសួរសម្ភាសន៍:...

ហត្ថលេខា:...ថ្ងៃខែធ្វើសម្ភាសន៍:......................................២០០៧

ពេលចាប់ផ្តើម:..................ពេលបញ្ចប់កិច្ចសម្ភាសន៍:.....................សរុបរយៈពេលសម្ភាសន៍:.....................នាទី

កំណត់សំគាល់:...

កំណត់ត្រាអំពីការត្រួតពិនិត្យគុណភាព

ឈ្មោះប្រធានក្រុមអង្កេត:...............................ហត្ថលេខា:..............................

ថ្ងៃ............ខែ...............ឆ្នាំ២០០៧

កំណត់សំគាល់:...

សំណួរដែលប្រធានក្រុមអង្កេតបញ្ជាឱ្យសួរឡើងវិញ:...

ត្រួតពិនិត្យដោយអ្នកស្រាវជ្រាវរបស់ CDRI

អ្នកស្រាវជ្រាវរបស់ CDRI ដែលត្រួតពិនិត្យកម្រងសំណួរ:.................ថ្ងៃ.........ខែ.......ឆ្នាំ២០០៧

សំណួរដែលត្រូវបានបំភ្លឺ:..

សំណួរដែលត្រូវសួរឡើងវិញ:...

១. ព័ត៌មានអំពីគ្រួសារ

១.១ ភេទរបស់មេគ្រួសារ: ១. ប្រុស ២. ស្រី

១.២ អាយុរបស់មេគ្រួសារ:....................ឆ្នាំ

១.៣ កម្រិតវប្បធម៌របស់មេគ្រួសារ:...............ឆ្នាំ

១.៤ ចំនួនសមាជិកគ្រួសារដែលមានអាយុតិចជាង ១៤ ឆ្នាំ:..............នាក់

១.៥ ចំនួនសមាជិកគ្រួសារដែលមានអាយុច្រើនជាង ១៤ ឆ្នាំ (គិតទាំងមេគ្រួសារ):..............នាក់

១.៦ សមាជិកភាពក្នុងសមាគមកសិករ: ១. ជាសមាជិក ២. មិនមែនជាសមាជិក

១.៧ តើអ្នកគិតថា កម្រិតជីវភាពរបស់គ្រួសារអ្នកស្ថិតនៅកម្រិតណា បើប្រៀបធៀបជាមួយនឹងសហគមន៍ដែលអ្នករស់នៅ? ១.ក្រ ២.មិនក្រ

២. ផលិតកម្មដំឡូងឈើ និងចំណាយ

២.១ តើអ្នកដាំដំឡូងឈើនៅពេលណា? ខែ:.........................

២.២ តើអ្នកប្រមូលផលដំឡូងឈើនៅពេលណា? ខែ:..........................

	កន្លែងទី ១ (ក)	កន្លែងទី ២ (ខ)	កន្លែងទី ៣ (គ)	កន្លែងទី ៤ (ឃ)
២.៣ ផ្ទៃដីដាំដំឡូង (លើដីរបស់គ្រួសារផ្ទាល់)	.................ហ.ត	.................ហ.ត	.................ហ.ត	.................ហ.ត
២.៤ ផ្ទៃដីដាំដំឡូង (លើដីជួលពីគេ)	.................ហ.ត	.................ហ.ត	.................ហ.ត	.................ហ.ត

២.៥ តើអ្នកដាំដំឡូងឈើយ៉ាងដូចម្តេច (បច្ចេកទេសដាំដុះ)?

១. ដាំដំឡូងឈើតែមួយមុខ

២. ដាំដំឡូងឈើលាយគ្នាជាមួយដំណាំដទៃទៀត ៣. ដាំដំឡូងឈើនៅចន្លោះដើមកៅស៊ូ

បន្ទុកចំណាយ	បរិមាណ (ក)	ចំណាយឯកតា (ខ)	ចំណាយសរុប (គ)= (ក) x (ខ)
ចំណាយលើដី			
២.៦ ចំណាយលើដីរបស់គ្រួសារផ្ទាល់ (បម្លែង)	.................ហ.ត	.............រៀល/ហ.ត	..................រៀល
២.៧ ថ្លៃឈ្នួលដី	.................ហ.ត	.............រៀល/ហ.ត	..................រៀល
ចំណាយរៀបចំដី			
២.៨ ចំណាយរៀបចំដី (ជួលគេភ្ជួរដី គិតទាំងត្រាក់ទ័ររបស់គេ និងពលកម្ម)	.................ហ.ត	.............រៀល/ហ.ត	..................រៀល
២.៩ ចំណាយរៀបចំដី (ពលកម្មខ្លួនឯង ប៉ុន្តែជួលត្រាក់ទ័រ ចំណាយលើប្រេង)	.................ហ.ត	.............រៀល/ហ.ត	..................រៀល
ចំណាយលើកត្តាផលិតកម្ម			
២.១០ ចំណាយលើពូជ ឬដើមដំឡូង	.........ពូជ/ដើម	.............រៀល/ដើម	...............រៀល
២.១១ ចំណាយលើជីគីមី	.................គ.ក្រ	.............រៀល/គ.ក្រ	..................រៀល
២.១២ ចំណាយលើជីធម្មជាតិ	.................គ.ក្រ	..............រៀល/គ.ក្រ	...................រៀល

២.១៣ ចំណាយលើថ្នាំសម្លាប់សត្វចង្រៃ	................កំប៉ុង	.............រៀល/កំប៉ុង	....................រៀល
២.១៤ ចំណាយលើថ្នាំសម្លាប់ស្មៅ	................កំប៉ុង	.............រៀល/កំប៉ុង	....................រៀល
ចំណាយពលកម្ម			
២.១៥ ចំណាយជួលពលកម្មលើការដាំដុះ	.........នាក់-ថ្ងៃ*	.................រៀល/ថ្ងៃ	....................រៀល
២.១៦ ចំណាយពលកម្មគ្រួសារលើការដាំដុះ (បម្លែង)	...........នាក់-ថ្ងៃ	.................រៀល/ថ្ងៃ	....................រៀល
២.១៧ ចំណាយជួលពលកម្មធ្វើស្មៅ	...........នាក់-ថ្ងៃ	.................រៀល/ថ្ងៃ	....................រៀល
២.១៨ ចំណាយពលកម្មគ្រួសារលើការធ្វើស្មៅ (បម្លែង)	...........នាក់-ថ្ងៃ	.................រៀល/ថ្ងៃ	....................រៀល
២.១៩ ចំណាយជួលពលកម្មលើការប្រមូលផល	...........នាក់-ថ្ងៃ	.................រៀល/ថ្ងៃ	....................រៀល
២.២០ ចំណាយពលកម្មគ្រួសារលើការប្រមូលផល (បម្លែង)	...........នាក់-ថ្ងៃ	.................រៀល/ថ្ងៃ	....................រៀល
ចំណាយផ្សេងទៀត			
២.២១ ការប្រាក់ ប្រសិនបើខ្ចីលុយគេមកចំណាយលើផលិតកម្មដំឡូងឈើ			....................រៀល
២.២២ ចំណាយផ្សេងទៀត ប្រសិនបើមាន (សូមបញ្ជាក់)......			....................រៀល

** (ចំនួនមនុស្សពេញវ័យ គុណនឹងចំនួនថ្ងៃសរុប បានជាចំនួននាក់-ថ្ងៃ)*

៣. ចំណូលពីការលក់ក្រោយពេលប្រមូលផល

	កន្លែងទី ១ (ក)	កន្លែងទី ២ (ខ)	កន្លែងទី ៣ (គ)	កន្លែងទី ៤ (ឃ)
៣.១ ផ្ទៃដីដាំដុះ	........................ហ.ត	........................ហ.ត	........................ហ.ត	........................ហ.ត
៣.២ ទិន្នផល/ផល	........................តោន	........................តោន	........................តោន	........................តោន

៣.៣ បរិមាណនៃការលក់:............................តោន

៣.៤ ថ្លៃលក់..រៀល/តោន

ប្រសិនបើកសិករលក់ដំឡូងឈើដោយម៉ៅ តើគេលក់ថ្លៃប៉ុន្មាន:

	កន្លែងទី ១ (ក)	កន្លែងទី ២ (ខ)	កន្លែងទី ៣ (គ)	កន្លែងទី ៤ (ឃ)
៣.៥ ថ្លៃលក់ក្នុងមួយកន្លែង	............រៀល/កន្លែង	............រៀល/កន្លែង	............រៀល/កន្លែង	............រៀល/កន្លែង

៣.៦ តើគេកំណត់ថ្លៃលក់យ៉ាងដូចម្ដេច?

១. ថ្លៃលក់កំណត់ដោយកសិករផ្អែកលើថ្លៃទីផ្សារ (គ្មានការតថ្លៃ)

២. ថ្លៃលក់កំណត់ដោយឈ្មួញ (គ្មានការតថ្លៃ)

៣. ថ្លៃលក់កំណត់ដោយកសិករ ឬដោយឈ្មួញ ប៉ុន្តែអាចតថ្លៃគ្នាបាន

៣.៧ តើអ្នកយល់យ៉ាងណាដែរ លើថ្លៃដែលអ្នកលក់បាន?

១. ថ្លៃសមស្រប (ថ្លៃទីផ្សារ)

២. ទាបជាងថ្លៃទីផ្សារ

៣. ខ្ពស់ជាងថ្លៃទីផ្សារ

៤. មិនដឹងច្បាស់

៣.៨ តាមធម្មតា តើអ្នកលក់ជំឡូងឈើឱ្យនរណា: (សូមកត់អាសយដ្ឋានទំនាក់ទំនងរបស់អ្នកទិញ)

១. អ្នកប្រមូលទិញក្នុងស្រុក

២. អ្នកប្រមូលទិញបរទេស (មកប្រមូលទិញ)

៣. អ្នកនាំចេញ

៤. អ្នកលក់ដុំ/រោងចក្រកែច្នៃ

៥. សមាគមកសិករ

៦. ផ្សេងទៀត (សូមបញ្ជាក់)...........................

៣.៩ តើអ្នកមានចុះកិច្ចសន្យាលក់ជាមុន ជាមួយឈ្មួញខាងលើណាមួយដែរឬទេ?

១. មាន

២. គ្មានទេ

៣.១០ តើការប្រគល់ជំឡូងឈើធ្វើឡើងដោយវិធីណា?

១. ឈ្មួញចូលមកដឹកហើយរ៉ាប់រងចំណាយដឹកជញ្ជូនដោយខ្លួនឯង *(ប្រសិនបើជ្រើសយកចម្លើយលេខ ១ សូមបន្តទៅសំណួរទី ១៤)*

២. កសិករដឹកជញ្ជូន ហើយរ៉ាប់រងចំណាយដឹកជញ្ជូនដោយខ្លួនឯង

៣.១១ ប្រសិនបើជ្រើសយកចម្លើយលេខ ២ តើដឹកជញ្ជូនលើចម្ងាយផ្លូវប៉ុន្មានៈ............................គម

៣.១២ ប្រសិនបើជ្រើសយកចម្លើយលេខ ២ តើដឹកជញ្ជូនមានទម្ងន់ប៉ុន្មានៈ.........................តោន

៣.១៣ ប្រសិនបើជ្រើសយកចម្លើយលេខ ២ តើដឹកជញ្ជូនចំណាយទឹកប្រាក់សរុបអស់ប៉ុន្មានៈ............រៀល

៣.១៤ តើអ្នកដឹងព័ត៌មានអំពីថ្លៃជំឡូងឈើដែរឬទេ ?

១. ខ្ញុំមិនដឹងទេ (ប្រសិនបើជ្រើសយកចម្លើយលេខ ១ សូមបន្តទៅសំណួរ ៤.១)

២. ខ្ញុំដឹង ប៉ុន្តែដឹងតិចតួច

៣. ខ្ញុំដឹងច្បាស់

៣.១៥ ប្រសិនបើដឹងព័ត៌មាន តើអ្នកដឹងដោយរបៀបណា ?

១. ដឹងតាមកសិករនៅភូមិ/ឃុំជាមួយគ្នា

២. ដឹងតាមរយៈសមាគមកសិករ

៣. ដឹងតាមរយៈឈ្មួញ

៤. ដឹងតាមរយៈការផ្សព្វផ្សាយរបស់ការិយាល័យពាក់ព័ន្ធនានារបស់រដ្ឋាភិបាល

៥. ផ្សេងៗ (សូមបញ្ជាក់)..

៤. ការលំបាក/បញ្ហាប្រឈមរបស់កសិករ

៤.១ តើអ្នកយល់ឃើញយ៉ាងដូចម្តេចចំពោះប្រាក់ចំណូលបានពីការដាំដំឡូងឈើ ធៀបនឹងដំណាំដទៃទៀត ដូចជា សណ្តែកសៀង ពោត ជាដើម?

១. ខ្ពស់ជាងច្រើនណាស់

២. ខ្ពស់ជាងបន្តិច

៣. ប្រហាក់ប្រហែលគ្នា

៤. តិចជាងបន្តិច

៥. តិចជាងខ្លាំងណាស់

៤.២ ក្នុងផលិតកម្មដំឡូងឈើ តើឧបសគ្គ/ការលំបាកបីចំបងគេ ដែលអ្នកជួបប្រទះមានអ្វីខ្លះ?

១. ខ្វះចំណេះដឹងពីបច្ចេកទេសផលិតកម្ម

២. ដីគ្មានជីជាតិ/ដីខ្សាច់

៣. ដីថ្លៃពេក ដែលធ្វើឱ្យពិបាកក្នុងការពង្រីកផ្ទៃដីដាំដុះ

៤. ថ្លៃកត្តាផលិតកម្មខ្ពស់ (ជី ពូជ ថ្នាំសម្លាប់សត្វចង្រៃ ប្រេង ថ្លៃជួលត្រាក់ទ័រ...)

៥. ថ្លៃពលកម្មខ្ពស់

៦. គ្មានការគាំទ្រពីមន្ទីរកសិកម្មខេត្ត/ស្រុក

៧. ផ្សេងៗ (សូមបញ្ជាក់)...

៤.៣ ក្រោយពេលប្រមូលផល តើឧបសគ្គ/ការលំបាកបីចំបងគេ ដែលអ្នកជួបប្រទះមានអ្វីខ្លះ?

១. ខ្វះចំណេះដឹងអំពីការកំណត់ថ្លៃ

២. ថ្លៃប្រែប្រួលខ្លាំង

៣. ឈ្មួញ/អ្នកប្រមូលទិញ មិនសូវមានច្រើននាក់ ធ្វើឱ្យថ្លៃគ្មានលក្ខណៈប្រកួតប្រជែង

៤. ការខាតបង់ដោយសារមិនអាចបំពេញតាមគុណភាពដែលគេចង់បាន

៥. បានចំណេញតិច

៦. ផ្សេងៗ (សូមបញ្ជាក់)...

៤.៤ តើអ្នកមានយោបល់អ្វីខ្លះ ដើម្បីលើកកំពស់ការផលិតដំឡូងឈើ និងបង្កើនប្រាក់ចំណូល?

....

....

....

កម្រងសំណួរសំរាប់អង្កេតឈ្មួញ
ផលិតផលជ័រឡាងឈើ

និយមន័យ: នៅទីនេះ ឈ្មួញ សំដៅដល់អ្នកដែលទិញជ័រឡាងឈើពីកសិករ ឬទិញជ័រឡាងឈើពីអ្នកប្រមូលទិញ ដើម្បីលក់ ឬដើម្បីនាំចេញទៅប្រទេសក្រៅ ។ ឈ្មួញ រួមមាន អ្នកប្រមូលទិញ អ្នកលក់ដុំ និងអ្នកនាំចេញ ។

លេខរៀងកម្រងសំណួរ............................

លេខកូដភូមិ............................

ឈ្មោះភូមិ......................ឃុំ.......................ស្រុក......................ខេត្ត..........................

កំណត់ត្រាអំពីកិច្ចសម្ភាសន៍
ឈ្មោះអ្នកឆ្លើយកិច្ចសម្ភាសន៍:..
ឈ្មោះអ្នកសួរសម្ភាសន៍:..
ហត្ថលេខា:..ថ្ងៃខែធ្វើសម្ភាសន៍:......................................២០០៧
ពេលចាប់ផ្តើម:.........................ពេលបញ្ចប់កិច្ចសម្ភាសន៍:.....................សរុបរយៈពេលសម្ភាសន៍:..........នាទី
កំណត់សំគាល់:..

កំណត់ត្រាអំពីការត្រួតពិនិត្យគុណភាព
ឈ្មោះប្រធានក្រុមអង្កេត:..............................ហត្ថលេខា:...............................
ថ្ងៃ............ខែ...............ឆ្នាំ២០០៧
កំណត់សំគាល់:..
សំណួរដែលប្រធានក្រុមអង្កេតបញ្ជាឱ្យសួរឡើងវិញ:..

ត្រួតពិនិត្យដោយអ្នកស្រាវជ្រាវរបស់ CDRI
អ្នកស្រាវជ្រាវរបស់ CDRI ដែលត្រួតពិនិត្យកម្រងសំណួរ:...............................ថ្ងៃ..........ខែ.........ឆ្នាំ២០០៧
សំណួរដែលត្រូវបានបំភ្លឺ:...
សំណួរដែលត្រូវសួរឡើងវិញ:..

១. ព័ត៌មានអំពីឈ្មួញ

១.១ ភេទរបស់ឈ្មួញ: ១. ប្រុស ២.ស្រី

១.២ អាយុរបស់ឈ្មួញ:..................ឆ្នាំ

១.៣ កម្រិតវប្បធម៌របស់ឈ្មួញ:..............ឆ្នាំ

១.៤ តើអ្នកប្រកបរបរនេះប៉ុន្មានឆ្នាំហើយ?................ឆ្នាំ

១.៥ តើអ្នករស់នៅកន្លែងណា?

១. នៅក្នុងភូមិ/ឃុំនេះ ២. នៅភូមិ/ឃុំជិតនេះ

៣. នៅភូមិ/ឃុំជាប់ព្រំដែន ៤. នៅទីប្រជុំជន

៥. នៅប្រទេសជិតខាង ៦. ផ្សេងៗ (សូមបញ្ជាក់).....................................

២. ការទិញ និងលក់

២.១ តើអ្នកជា អ្នកប្រមូលទិញ/ឈ្មួញ តែម្នាក់ឯង/ផ្តាច់មុខ នៃដំឡូងឈើ នៅភូមិ/ឃុំនេះឬ?

១. ពិតមែន (ប្រសិនបើពិតមែន សូមបន្តទៅសំណួរ ២.៣) ២. មិនមែនដូច្នោះទេ

២.២ ប្រសិនបើមិនមែនដូច្នោះទេ តើរបរនេះមានលក្ខណៈប្រកួតប្រជែងប៉ុណ្ណាដែរ?

១. ប្រកួតប្រជែងខ្លាំង ២. ប្រកួតប្រជែងបង្គួរ

៣. ប្រកួតប្រជែងតិច ៤. គ្មានប្រកួតប្រជែង

២.៣ តើអ្នកទិញដំឡូងឈើ ពីអ្នកណា?

១. កសិករ ២. សមាគមកសិករ ៣. អ្នកប្រមូលទិញ

៤. អ្នកលក់ដុំ ៥. ផ្សេងៗ (សូមបញ្ជាក់)

២.៤ ទិញថ្លៃប៉ុន្មាន.............................ម៉ឺនរៀល/តោន

២.៥ ហេតុអ្វីបានជាគេលក់ដំឡូងឈើឱ្យរូបអ្នក ជាជាងលក់ឱ្យឈ្មួញដទៃ?

១. ព្រោះខ្ញុំឱ្យថ្លៃខ្ពស់ ២. ព្រោះយើងមានកិច្ចសន្យាលក់ដែលបានធ្វើជាមុន

៣. ព្រោះខ្ញុំឱ្យកសិករខ្ចីលុយ ៤. ព្រោះគេគ្មានជម្រើសអ្វីផ្សេង ក្រៅពីលក់ឱ្យខ្ញុំ

៥. ព្រោះខ្ញុំជាម៉ូយរបស់គេជាយូរមកហើយ

៦. ផ្សេងៗ (សូមបញ្ជាក់)....................................

២.៦ តើអ្នកលក់ដំឡូងឈើ ទៅឱ្យនរណា?

១. អ្នកប្រមូលទិញក្នុងស្រុក ៤. អ្នកនាំចេញ

២. អ្នកប្រមូលទិញបរទេស ៥. រោងចក្រកែច្នៃ

៣. អ្នកលក់ដុំ ៦ ផ្សេងៗ (សូមបញ្ជាក់)................................

២.៧ លក់ថ្លៃប៉ុន្មាន............................ម៉ឺនរៀល/តោន

៣. ចំណាយប្រតិបត្តិការ និងបរិយាកាសអាជីវកម្ម

ចំណាយប្រតិបត្តិការ (តាំងពីការទិញ ដល់ការលក់ទៅវិញ)	នៅពេលទិញ (ក)	នៅពេលលក់ (ខ)
៣.១ ចំណាយដឹកជញ្ជូន	..............................ម៉ឺនរៀល	..............................ម៉ឺនរៀល
៣.២ ចំណាយផ្ទុក	..............................ម៉ឺនរៀល	..............................ម៉ឺនរៀល
៣.៣ ចំណាយស្តុក	..............................ម៉ឺនរៀល	..............................ម៉ឺនរៀល
៣.៤ កម្រៃជើងសារ	..............................ម៉ឺនរៀល	..............................ម៉ឺនរៀល
៣.៥ ពន្ធនាំចេញ (សំរាប់អ្នកនាំចេញ)	..............................ម៉ឺនរៀល	................ម៉ឺនរៀល/កុងតឺនើរ
៣.៦ ចំណាយផ្លូវការដទៃទៀត	..............................ម៉ឺនរៀល	..............................ម៉ឺនរៀល
៣.៧ ប្រាក់កម្រៃក្រៅផ្លូវការ	..............................ម៉ឺនរៀល	..............................ម៉ឺនរៀល
៣.៨ ផ្សេងៗ (សូមបញ្ជាក់)............	..............................ម៉ឺនរៀល	..............................ម៉ឺនរៀល

៣.៩ តើចំណុចល្អបីចំបងគេ ក្នុងមុខរបរនេះមានអ្វីខ្លះ?

១. តម្រូវការខ្ពស់

២. ងាយប្រមូល និងផ្គត់ផ្គង់

៣. មានប្រាក់ចំណេញខ្ពស់

៤. ងាយស្តុកទុក ថែទាំ និងបំពេញតាមលក្ខណ្ឌស្តង់ដារនៃផលិតផល

៥. មិនសូវមានឈ្មួញច្រើនក្នុងមុខរបរនេះ

៦. ផ្សេងៗ (សូមបញ្ជាក់)...

៣.១០ តើចំណុចមិនល្អបីចំបងគេ ក្នុងមុខរបរនេះមានអ្វីខ្លះ?

១. មាន អ្នកប្រមូលទិញ/ឈ្មួញ ច្រើនហួស

២. ថ្លៃប្រែប្រួលខ្លាំង

៣. កសិករមិនគោរពកិច្ចសន្យាលក់

៤. ចំណាយប្រតិបត្តិការខ្ពស់ (គិតទាំងចំណាយដឹកជញ្ជូន ប្រាក់កម្រៃក្រៅផ្លូវការ....)

៥. ពិបាកទទួលបានព័ត៌មានពីការកំណត់ថ្លៃនិងទីផ្សារ

៦. តម្រូវការប្រែប្រួលខ្លាំង

៧. ផ្សេងៗ (សូមបញ្ជាក់)

៣.១១ តើអ្នកមានយោបល់អ្វីខ្លះ ដើម្បីលើកកំពស់ការធ្វើពាណិជ្ជកម្មដំឡូងឈើ?

....

....

....

....

....

សូមអរគុណ!

កម្រងសំណួរសំរាប់កសិករ
ផលិតផលកៅស៊ូ

គោលការណ៍រក្សាការសម្ងាត់
រាល់ព័ត៌មានដែលបានប្រមូលនៅក្នុងអង្កេតនេះ ត្រូវបានរក្សាការសម្ងាត់ទុកសំរាប់តែការវិភាគស្ថិតិប៉ុណ្ណោះ ។

លេខរៀងកម្រងសំណួរ............................

លេខកូដភូមិ............................

ឈ្មោះភូមិ..............................ឃុំ...............................ស្រុក...........................ខេត្ត..........................

កំណត់ត្រាអំពីកិច្ចសម្ភាសន៍

ឈ្មោះអ្នកឆ្លើយសម្ភាសន៍:...

អ្នកឆ្លើយសម្ភាសន៍ជាជនជាតិ: ១. ខ្មែរ ២. ចាម ៣. ឡាវ ៤. វៀតណាម ៥. ផ្សេងៗ (សូមបញ្ជាក់).........

ឈ្មោះអ្នកសួរសម្ភាសន៍:...

ហត្ថលេខា:...ថ្ងៃខែធ្វើសម្ភាសន៍:.....................................២០០៧

ពេលចាប់ផ្ដើម:......................ពេលបញ្ចប់កិច្ចសម្ភាសន៍:....................សរុបរយៈពេលសម្ភាសន៍:..........នាទី

កំណត់សំគាល់:..

កំណត់ត្រាអំពីការត្រួតពិនិត្យគុណភាព

ឈ្មោះប្រធានក្រុមអង្កេត:... ហត្ថលេខា:..............................

ថ្ងៃ............ខែ..............ឆ្នាំ២០០៧

កំណត់សំគាល់:..

សំណួរដែលប្រធានក្រុមអង្កេតបញ្ជាឱ្យសួរឡើងវិញ:...

គ្រប់គ្រងដោយអ្នកស្រាវជ្រាវរបស់ CDRI

អ្នកស្រាវជ្រាវរបស់ CDRI ដែលត្រួតពិនិត្យកម្រងសំណួរ:.........................ថ្ងៃ..........ខែ.........ឆ្នាំ២០០៧

សំណួរដែលត្រូវបានបំភ្លឺ:..

សំណួរដែលត្រូវសួរឡើងវិញ:...

១. ព័ត៌មានទូទៅ

១.១ នៅក្នុងគ្រួសារ មានមនុស្សប៉ុន្មាននាក់?...........................(សរុប)

១.២ សមាជិកគ្រួសារប៉ុន្មាននាក់ ដែលមានអាយុតិចជាង ១៥ឆ្នាំ? ....

១.៣ សមាជិកគ្រួសារប៉ុន្មាននាក់ ដែលមានអាយុពី ១៥ ដល់ ៥៤ឆ្នាំ?...........................

១.៤ សមាជិកគ្រួសារប៉ុន្មាននាក់ ដែលមានអាយុច្រើនជាង ៥៤ឆ្នាំ?...........................

១.៥ សមាជិកគ្រួសារប៉ុន្មាននាក់ ដែលធ្វើការនៅក្នុងចំការកៅស៊ូរបស់ខ្លួន?

សមាជិកគ្រួសារ		មុខរបរ (ធ្វើការនៅចំការកៅស៊ូរបស់ខ្លួន)	
ពលកម្ម (ចំនួន)	មិនមែនពលកម្ម (ចំនួន)		

១.៦ តើអ្នកមានចំការកៅស៊ូដែរឬទេ?

១. មាន (តទៅចំណុច ១.៧) ២. គ្មានទេ (ឈប់សួរ)

១.៧ តើអ្នកចាប់ផ្តើមដាំកៅស៊ូនៅពេលណា?..........................(ឆ្នាំ)

១.៨ តើអ្នកមានចំការកៅស៊ូប៉ុន្មានកន្លែង?...........................ឬប្លង់

១.៩ ចូរបំពេញតារាង ដោយបញ្ជាក់ពី ទំហំ អាយុ ផលិតកម្មនៃកន្លែងនីមួយៗ

កន្លែង	ទំហំ (ហ.ត)	អាយុដើមកៅស៊ូ (ឆ្នាំ)	ផលិតកម្ម (តោន)	កំណត់សំគាល់
កន្លែងទី ១				
កន្លែងទី ២				
កន្លែងទី ៣				
កន្លែងទី ៤				
កន្លែងទី ៥				
សរុប				

២. ចំណាយ

២.១. ចំណាយផលិតកម្ម (រៀល ឬដុល្លារ)

អាយុដើមកៅស៊ូ	កន្លែងទី ១		កន្លែងទី ២		កន្លែងទី ៣		កន្លែងទី ៤		កន្លែងទី ៥	
	P.I*	F.I*	P.I	F.I	P.I	F.I	P.I	F.I	P.I	F.I
១. ថ្លៃដី										
២. ថ្លៃរៀបចំដី										
៣. ថ្លៃដាំ										
៤. ពូជ										
៥. ជី										
៦. ថ្នាំសម្លាប់សត្វចង្រៃ										
៧.										
៨.										
៩.										

១០.										
១១.										
១២.										
១៣.ផ្សេងៗ (បញ្ជាក់)										
សរុប ពី ១-១៣										

*សំគាល់: *P.I: កត្តាផលិតកម្មទិញគេ*

**F.I: កត្តាផលិតកម្មរបស់គ្រួសារ (បម្លែងតាមថ្លៃទីផ្សារ)*

២.២ ចំណាយប្រមូលផល

២.២.១ មានមនុស្សប៉ុន្មាននាក់ធ្វើការក្នុងចំការកៅស៊ូរបស់អ្នក? ....នាក់

២.២.២ តើពលករ អ្នកជួលពួកគេមក ឬសុទ្ធតែជាសមាជិកគ្រួសាររបស់អ្នក?

១. ជួលគេ (តទៅ ២.២.៣) ២. សុទ្ធតែជាសមាជិកគ្រួសារ (តទៅ ២.២.៦)

២.២.៣ អ្នកជួលគេប៉ុន្មាននាក់? ....នាក់

២.២.៤ ប្រសិនបើអ្នកជួលពួកគេមក តើអ្នកត្រូវផ្តល់ប្រាក់ឈ្នួលឱ្យគេប៉ុន្មានក្នុងមួយថ្ងៃ? ....រៀល/ថ្ងៃ

២.២.៥ តើអ្នកជួលពួកគេប៉ុន្មានថ្ងៃ? ....ថ្ងៃ

២.២.៦ ពីកន្លែងប្រមូលផល ទៅដល់អ្នកទិញជិតជាងគេមានចម្ងាយប៉ុន្មាន? ....គ.ម.

២.២.៧ តើអ្នកចំណាយផ្ទុកអស់ប៉ុន្មាន និងចំណាយផ្ទេរ (រើទំនិញចុះ) អស់ប៉ុន្មាន ?

ចំណាយផ្ទុក........................រៀល ឬដុលារ/តោន

ចំណាយផ្ទេរ........................រៀល ឬដុលារ/តោន

២.២.៨ តើអ្នកចំណាយលើការដឹកជញ្ជូនអស់ប៉ុន្មាន ក្នុងចម្ងាយផ្លូវ ១០០ គ.ម.? ....រៀល ឬដុល្លារ/តោន

២.២.៩ ចំណាយផ្សេងទៀត (សូមបញ្ជាក់)

៣. មុខចំណូល

៣.១. តើអ្នកទទួលផលកៅស៊ូក្នុងមួយឆ្នាំបានប៉ុន្មាន? ....តោន/ឆ្នាំ/ហ.ត.

១. ទឹកជ័រកៅស៊ូ ....តោន

២. កៅស៊ូស្ងួត ....តោន

៣.២. តើអ្នកមានដីសម្រាប់ដាំដើមកៅស៊ូប៉ុន្មានហិកតា? ....ហ.ត.

៣.១. តើអ្នកលក់ផលកៅស៊ូបានថ្លៃប៉ុន្មានក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ន? ....ដុល្លារ/គ.ក្រ

៤. ព័ត៌មានខាងទីផ្សារ

៤.១. តើអ្នកលក់ផលកៅស៊ូរបស់អ្នកទៅឱ្យអ្នកណា? លក់នៅកន្លែងណា?

១. អ្នកប្រមូលទិញ

២. អ្នកលក់ដុំ

៣. អ្នកកែច្នៃ

៤. ឈ្មួញថៃ

៥. ឈ្មួញវៀតណាម

៤.២. តើអ្នកលក់ផលកៅស៊ូទៅឱ្យអ្នកណា? តើអ្នកទិញរស់នៅកន្លែងណា? នៅក្នុងភូមិអ្នក ឬនៅក្នុងឃុំអ្នក?

អ្នកទិញ: ....

កន្លែង: ....

៤.៣. ក្នុងមុខរបររបស់អ្នក តើបញ្ហាប្រឈម និងការលំបាកធំៗជាងគេមានអ្វីខ្លះ (សូមធ្វើចំណាត់ថ្នាក់ពី ១ ដល់ ៥: ១=លំបាកបំផុត, ២=លំបាកទី២, ៣=លំបាកទី៣, ៤=លំបាកទី៤, ៥=លំបាកទី៥)

១. លក់បានថ្លៃទាប

២. ថ្លៃប្រែប្រួលខ្លាំង

៣. ខ្វះព័ត៌មានទីផ្សារអំពីកម្រិតថ្លៃ

៤. ខ្វះដើមទុនសម្រាប់ធ្វើទុនបង្វិល

៥. ប្រាក់បង់ក្រៅផ្លូវការមានច្រើនពេក

៦. ផ្លូវអាក្រក់ (ដឹកជញ្ជូន)

៧. តម្រូវការមានតិច

៨. ខ្វះចំណេះដឹងដាំដុះ (បច្ចេកវិទ្យា)

៩. ខ្វះសម្ភារៈបរិក្ខារ

១០. ខ្វះជំនួយគាំទ្រពីរដ្ឋាភិបាល

១១. ផ្សេងៗ (សូមបញ្ជាក់)

៤.៤ តើអ្នកមានដំណោះស្រាយជាយុទ្ធសាស្ត្រអ្វីខ្លះ សម្រាប់កែលំអមុខរបររបស់អ្នក?

....

....

....

បញ្ជីឯកសារពិភាក្សារបស់ វបសអ

១. Kannan, K. P. (វិច្ឆិកា 1995) ការកសាងសន្ទស្សន៍ថ្លៃទំនិញប្រើប្រាស់សំរាប់ប្រទេសកម្ពុជាៈ ការពិនិត្យឡើងវិញលើការអនុវត្តន៍នាពេលបច្ចុប្បន្ន និងការលើកមតិកែលំអ (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១) ។

២. McAndrew, John P. (មករា 1996) ជំនួយហូរចូលជំនួយស្រពិចស្រពិលៈ ជំនួយសង្គ្រោះ និងអភិវឌ្ឍន៍ទ្វេ និងពហុភាគី ១៩៩២-៩៥ (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ២) ។

៣. Kannan, K. P. (មករា1997) កំណែទំរង់សេដ្ឋកិច្ច កំណែតម្រូវរចនាសម្ព័ន្ធ និងការអភិវឌ្ឍកម្ពុជា (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៣) ។

៤. ជីម-ចរិយា ស្រ៊ុន-ពិចូ សូ-សុវណ្ណារិទ្ធ ចន-ម៉ាកឃិនត្រូ ងួន-សុគន្ធា ប៊ុន-ដូរីណា និងរ៉ូប៊ីន-ប៊ីជីលវី (មិថុនា ១៩៩៨) ការរៀនសូត្រពីកម្មវិធីអភិវឌ្ឍន៍ជនបទក្នុងប្រទេសកម្ពុជា (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៤) ជាភាសាខ្មែរ ថ្លៃ ៩.០០០រៀល ។

៥. Toshiyasu-Kato ច័ន្ទ-សុផល និងឡុង-វូ-ពិសិដ្ឋ (កញ្ញា ១៩៩៨) សមាហរណកម្មសេដ្ឋកិច្ចតំបន់សំរាប់ការអភិវឌ្ឍន៍ជានិរន្តរ៍ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៥) ជាភាសាខ្មែរ តំលៃ ៩.០០០រៀល ។

៦. Murshid, K. A. S. (ធ្នូ 1998) សន្តិសុខស្បៀងនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចអន្តរៈអាស៊ីៈ បទពិសោធន៍កម្ពុជា (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៦) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៧.៥០០រៀល ។

៧. McAndrew, John P. (ធ្នូ 1998) ការពឹងពាក់គ្នាទៅវិញទៅមកក្នុងយុទ្ធសាស្ត្រចិញ្ចឹមជីវិតគ្រួសារនៅក្នុងភូមិខ្មែរពីរ (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៧) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៧.៥០០រៀល ។

៨. ច័ន្ទ-សុផល Martin-Godfrey, Toshiyasu-Kato ឡុង-វូ-ពិសិដ្ឋ Nina-Orlova, Per-Ronnås ទា-សាវ៉ា (មករា ១៩៩៩) ប្រទេសកម្ពុជាៈ បញ្ហាប្រឈមមុខនៃការបង្កើតការងារដែលមានផលិតភាព (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៨) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៦.០០០រៀល ។

៩. តេង-យូតី ប៊ុន-ដូរីណា សូ-សុវណ្ណារិទ្ធ និង ចន-ម៉ាកឃិនត្រូ (មេសា ១៩៩៩) បទពិសោធន៍របស់សកម្មភាពសហគមន៍ដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍សង្គមនៃអង្គការយូនីសេហ្វ (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៩) ជាភាសាខ្មែរ តំលៃ ៤.៥០០រៀល ។

១០. Gorman, Siobhan, ជាមួយ ប៊ុន-ដូរីណា និង សុខ-ខេង (មិថុនា ១៩៩៩) បញ្ហាតួនាទីបុរស-ស្ត្រី និងការអភិវឌ្ឍន៍នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាៈ ការពិនិត្យមើលជាទូទៅ (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១០) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៤.៥០០រៀល ។

១១. ច័ន្ទ-សុផល និង សូ-សុវណ្ណារិទ្ធ (មិថុនា ១៩៩៩) ចំណាកពលកម្មកម្ពុជាទៅប្រទេសថៃៈ ការប៉ាន់ស្មានជំហានដំបូង (ឯកសារពិគ្រោះលេខ ១១) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៣.០០០រៀល ។

១២. ច័ន្ទ-សុផល Toshiyasu Kato ឡុង-វូពិសិដ្ឋ ទា-សាវ៉ា សូ-សុវណ្ណារិទ្ធ ហង់-ជួនណារ៉ុន កៅ-គីមហួន និងជា-វុធណា (តុលា ១៩៩៩) ផលប៉ះពាល់នៃវិបត្តិហិរញ្ញវត្ថុអាស៊ីលើសេដ្ឋកិច្ចអន្តរកាលនៅបណ្តាប្រទេសអាស៊ីអគ្នេយ៍ៈ ទស្សនៈកម្ពុជា (ឯកសារពិគ្រោះលេខ ១២) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៤.៥០០រៀល ។

១៣. អ៊ុង-ប៊ុនឡេង (សីហា ២០០០) ការប្រែប្រួលតាមរដូវកាលនៃសន្ទស្សន៍ថ្លៃទំនិញប្រើប្រាស់នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១៣) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៣.០០០រៀល ។

១៤. Toshiyasu-Kato Jeffrey A. Kaplan, ច័ន្ទ-សុផល និង រៀល-សុភាព (សីហា ២០០០) ប្រទេសកម្ពុជាៈ លើកកំពស់អភិបាលកិច្ចសំរាប់ការអភិវឌ្ឍន៍មាននិរន្តរភាព (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១៤) ជាភាសាខ្មែរ តំលៃ ៣.០០០រៀល ។

១៥. Toshiyasu Kato, ច័ន្ទ-សុផល Jeffrey A. Kaplan, (សីហា ២០០០) ជំនួយបច្ចេកទេស និងការអភិវឌ្ឍន៍សមត្ថភាពនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចមួយដែលពឹងផ្អែកលើជំនួយៈ បទពិសោធន៍កម្ពុជា (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១៥) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ១០.០០០រៀល ។

១៦. ស៊ិក បូរ័ក្ស (ធ្នូ ២០០០) កម្មសិទ្ធិការលក់ដូរ និងការប្រមូលផ្តុំដីធ្លីនៅកម្ពុជាៈ ការពិនិត្យវិភាគដោយត្រួសៗនូវទិន្នន័យទីពីរ និងទិន្នន័យដើម ដែលបានមកពីអង្កេតថ្មីៗចំនួនបួន (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១៦) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៨.០០០រៀល ។

១៧. ច័ន្ទ-សុផល សូ-សុវណ្ណារិទ្ធ និងប៊ុន-ដូរីណា (មិថុនា ២០០១) ជំនួយបច្ចេកទេស និងការអភិវឌ្ឍន៍សមត្ថភាពនៅសាលាកសិកម្មព្រែកលៀប (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១៧) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៧.០០០រៀល ។

១៨. Martin Godfrey, សូ-សុវណ្ណារិទ្ធ ទេព-សាវ៉ាវី ប៊ុន-ដូរីណា Claude-Katz Sarthi-Acharya ស៊ីសុវត្ថិ-ឌូង-ចាន់តូ និងហ៊ីង ថូរ៉ាក់ស៊ី (តុលា ២០០១) ការសិក្សាអំពីទីផ្សារពលកម្មនៅកម្ពុជាៈ ការកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រ ការលូតលាស់ និងការកែ តំរូវចំពោះវិបត្តិ (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១៨) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៨.០០០រៀល ។

១៩. ច័ន្ទ-សុផល ទេព-សាវ៉ាវី និង Sarthi Acharya (ធ្នូ ២០០១) ការកាន់កាប់ដីនៅកម្ពុជាៈ ការវិភាគលើទិន្នន័យចុងក្រោយ (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១៩) ជាភាសាខ្មែរ តំលៃ ៨.០០០រៀល ។

២០. សូ-សុវណ្ណារិទ្ធ រៀល-សុភាព អ៊ុច-ឧទេយ្យ ស៊ី-រត្ន័មុនី, Brett Ballard និង Sarthi Acharya (មីនា ២០០២) ការវាយតំលៃសង្គមពាក់ព័ន្ធនឹងដីធ្លីនៅកម្ពុជា (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ២០) ជាភាសាខ្មែរ តំលៃ ៨.០០០រៀល ។

២១. Bhargavi Ramamurthy ស៊ិក-បូរ័ក្ស, Per Ronnås និង សុក-ហាច (មីនា ២០០២) ប្រទេសកម្ពុជា ឆ្នាំ១៩៩៩-២០០០ៈ ការផ្តោតលើបញ្ហាដីធ្លី កំលាំងពលកម្ម និងការចិញ្ចឹមជីវិតនៅជនបទ (ឯកសារពិភាក្សា លេខ ២១) តំលៃ ៨.០០០រៀល ។

២២. ច័ន្ទ-សុផល និង Sarthi Acharya (កក្កដា ២០០២) ការលក់ដូរដីធ្លីនៅកម្ពុជាៈ ការវិភាគទិន្នន័យនៃការផ្ទេរ និងការលក់ដូរដីធ្លី (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ២២) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៨.០០០រៀល ។

២៣. Bruce McKenney និង ព្រុំ-តុលា (កញ្ញា ២០០២) ធនធានធម្មជាតិ និងជីវភាពនៅតាមជនបទក្នុងប្រទេសកម្ពុជាៈ ការវាយតំលៃជាមូលដ្ឋាន (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ២៣) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ១០.០០០រៀល ជាអង់គ្លេស ១០ដុល្លារ ។

២៤. ច័ន្ទ-សុផល គីម-សេតារា និង Sarthi Acharya (ធ្នូ ២០០២) ដីធ្លី ជីវភាពជនបទ និងសន្តិសុខស្បៀងនៅកម្ពុជាៈ ទស្សនៈបានពីអង្កេតតាមមូលដ្ឋាន (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ២៤) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៦.០០០រៀល ជាអង់គ្លេស តំលៃ ៧ដុល្លារ ។

២៥. ច័ន្ទ-សុផល និង Sarthi Acharya (ធ្នូ ២០០២) បញ្ហាប្រឈមចំពោះការចិញ្ចឹមជីវិតនៅជនបទៈ ការសិក្សាលើភូមិចំនួន ៩ នៅកម្ពុជា (ឯកសារពិភាក្សា លេខ២៥) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៨.០០០រៀល ជាអង់គ្លេស ១០ដុល្លារ ។

២៦. Sarthi Acharya គីម-សេតារា ចាប-សុថារិទ្ធ និង មាច-យ៉ាឌី (កញ្ញា ២០០៣) ការងារក្រៅកសិដ្ឋាន និងការងារមិនមែនកសិកម្មៈ ទស្សនៈស្តីពីការបង្កើតការងារនៅកម្ពុជា (ឯកសារពិភាក្សាលេខ២៦) ជាខ្មែរ ៧.០០០រៀល អង់គ្លេស ៥ដុល្លារ ។

២៧. យឹម-ជា និង Bruce McKenney (ធ្នូ ២០០៣) ការនាំចេញត្រីពីបឹងទន្លេសាបទៅប្រទេសថៃៈ ការវិភាគលើការរាំងស្ទះពាណិជ្ជកម្ម អភិបាលកិច្ច និងបរិយាកាសសំរាប់ការលូតលាស់ (ឯកសារពិភាក្សាលេខ២៧) ជាខ្មែរតំលៃ ៧.០០០រៀល ជាអង់គ្លេស ១០ដុល្លារ ។

២៨. ព្រុំ-តុលា និង Bruce McKenney (ធ្នូ ២០០៣) ការធ្វើពាណិជ្ជកម្មផលព្រៃឈើនៅកម្ពុជា: ការប្រឈម ការគំរាមកំហែង និងឱកាសសំរាប់ពាណិជ្ជកម្មជរទឹក (ឯកសារពិភាក្សាលេខ២៨) ជាខ្មែរ ៧.០០០រៀល ជាអង់គ្លេស ១០ដុល្លារ ។

២៩. យឹម-ជា និង Bruce McKenney (វិច្ឆិកា ២០០៣) ពាណិជ្ជកម្មត្រីក្នុងស្រុក: ករណីសិក្សានៃម៉ាឃីទីងត្រីពីបឹងទន្លេសាបទៅក្រុងភ្នំពេញ (ឯកសារពិភាក្សាលេខ២៩) ជាខ្មែរ ៥.០០០រៀល ជាអង់គ្លេស ៥ដុល្លារ ។

៣០. Caroline Hughes និង គឹម សេតារា (មិថុនា ២០០៤) ការវិវត្តន៍នៃដំណើរការប្រជាធិបតេយ្យ និងការគ្រប់គ្រងទំនាស់នៅកម្ពុជា: ការសិក្សាប្រៀបធៀបការបោះឆ្នោតបីលើកនៅកម្ពុជា (ឯកសារពិភាក្សា លេខ៣០) ជាភាសាខ្មែរ ១០.០០០រៀល ជាភាសាអង់គ្លេស ១៣,៥០ដុល្លារ ។

៣១. Robert Oberndorf (កក្កដា ២០០៤) សុខដុមនីយកម្មច្បាប់ទាក់ទងនឹងដំណើរការវិមជ្ឈការនៅកម្ពុជា (ឯកសារពិភាក្សាលេខ៣១) ជាភាសាខ្មែរ ៥.០០០រៀល ជាភាសាអង់គ្លេស ៦,៥០ដុល្លារ ។

៣២. K.A.S. Murshid និង ទូត សុខផល្លី (ឧសភា ២០០៥) សេដ្ឋកិច្ចឆ្លងកាត់ព្រំដែនរបស់ប្រទេសកម្ពុជា: ការសិក្សាជំហានដំបូង (ឯកសារពិភាក្សាលេខ៣២) ភាសាខ្មែរ ៨.០០០រៀល ភាសាអង់គ្លេស ៥.០០ដុល្លារ ។

33) Hansen, Kasper K. & Neth Top (December 2006), Natural Forest Benefits and Economic Analysis of Natural Forest Conversion in Cambodia.

34) Pak Kimchoeun, Horng Vuthy, Eng Netra, Ann Sovatha, Kim Sedara, Jenny Knowles & David Craig (March 2007), Accountability and Neo-patrimonialism in Cambodia: A Critical Literature Review.

35) Kim Sedara & Joakim Öjendal with the assistance of Ann Sovatha (May 2007), Where Decentralisation Meets Democracy: Civil Society, Local Government, and Accountability in Cambodia.

36) Lim Sovannara (November 2007), Youth Migration and Urbanisation in Cambodia.

37) Chem Phalla et al. (May 2008), Framing Research on Water Resources Management and Governance in Cambodia: A Literature Review.

38) Pak Kimchoeun and David Craig (July 2008), Accountability and Public Expenditure Management in Decentralised Cambodia.

39) Horng Vuthy and David Craig (July 2008), Accountability and Planning in Decentralised Cambodia.

40) Eng Netra and David Craig (March 2009), Accountability and Human Resource Management in Decentralised Cambodia.

៤១. ហ៊ីង វុត្ថា និង Hossein Jalilian (មេសា ២០០៩) ផលប៉ះពាល់នៃកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មសេរី អាស៊ាន-ចិនចំពោះបរិស្ថាន នៅតាមបណ្តាប្រទេសក្នុងមហាអនុតំបន់មេគង្គ (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៤១) ភាសាខ្មែរ ៦.០០០រៀល ភាសាអង់គ្លេស ៥.០០ដុល្លារ ។

វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និង ស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា

☞ អគារលេខ ៥៦ ផ្លូវលេខ ៣១៥ ខ័ណ្ឌទួលគោក ភ្នំពេញ កម្ពុជា

✉ ប្រអប់សំបុត្រលេខ ៦២២ ភ្នំពេញ កម្ពុជា

☎ (៨៥៥-២៣) ៨៨១-៣៨៤,៨៨១-៧០១,៨៨៣-៦០៣,៨៨១-៩១៦

🖷 (៨៥៥-២៣) ៨៨០-៧៣៤

អ៊ីមែល: cdri@wicam.com.kh

Website: http://www.cdri.org.kh

តំលៃ ៦.០០០ រៀល

9789995052300

ពាណិជ្ជកម្មកសិកម្មក្នុងមហាអនុតំបន់មេគង្គ: ករណីដំឡូងឈើ និងកៅស៊ូ នៅកម្ពុជា