USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

ការវាយតម្លៃអាជីវកម្មចិញ្ចឹមជ្រូក នៅកម្ពុជា

សៀវភៅណែនាំស្តីពីការគ្រប់គ្រងហានិភ័យ សម្រាប់ ធនាគារ និង ស្ថាប័នមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ

ថ្ងៃទី ១០ តុលា ២០០៨

កាលបរិច្ឆេទ : ថ្ងៃទី ១០ តុលា ២០០៨
សៀវភៅនេះ ត្រូវបានរៀបចំឡើងសម្រាប់ការពិនិត្យរបស់ទីភ្នាក់ងារសហរដ្ឋអាមេរិកដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍អន្តរជាតិ ។ សៀវភៅនេះ ត្រូវបានចងក្រងឡើងដោយលោក Phil Psilos សម្រាប់គម្រោងពង្រឹងសហគ្រាសខ្នាតតូចបំផុត ខ្នាតតូច និងខ្នាតមធ្យម

កិច្ចសន្យាលេខ GEG-I-00-02-00014-00 លេខរៀងកិច្ចការ O២
គម្រោងពង្រឹងសហគ្រាសខ្នាតតូចបំផុត ខ្នាតតូច និងខ្នាតមធ្យម កម្ពុជា

សេចក្តីបញ្ជាក់:
ទស្សនៈរបស់អ្នកនិពន្ធដែលបានបង្ហាញនៅក្នុងរបាយការណ៍ មិនឆ្លុះបញ្ចាំងទស្សនៈរបស់ទីភ្នាក់ងារសហរដ្ឋអាមេរិកសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍអន្តរជាតិ ឬទស្សនៈរបស់រដ្ឋាភិបាលសហរដ្ឋអាមេរិកឡើយ ។

ការវាយតម្លៃអាជីវកម្មផលិតជ្រូកនៅកម្ពុជា

សៀវភៅណែនាំស្តីពីការគ្រប់គ្រងហានិភ័យសម្រាប់ស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុកម្ពុជា

សេចក្តីផ្តើម

ការយល់ដឹងច្រើនអំពីវិស័យឧស្សាហកម្មមួយអាចជួយឱ្យអ្នកប្រកបមុខរបរផ្តល់ប្រាក់កម្ចីធ្វើការវាយតម្លៃបានល្អប្រសើរទៅលើអ្នកខ្ចីប្រាក់ និងកាត់បន្ថយហានិភ័យសម្រាប់ប្រាក់កម្ចីរបស់ស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ។ អ្នកប្រកបអាជីពផ្តល់ប្រាក់កម្ចីមិនមែនសុទ្ធតែជាអ្នកជំនាញផ្នែកឧស្សាហកម្មទាំងអស់នោះទេ ហើយអាចនឹងមិនមានលទ្ធភាពក្នុងការទទួលបានព័ត៌មានច្បាស់លាស់អំពីបញ្ហានានា និងលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យដែលទាក់ទងនឹងអាជីវកម្មនៅក្នុងវិស័យជាក់លាក់ណាមួយ។ សៀវភៅណែនាំនេះត្រូវបានតាក់តែងឡើងដើម្បីជាជំនួយឆ្លើយតបចំពោះបញ្ហាខាងលើ ។

សៀវភៅនេះផ្តល់ព័ត៌មាន និងមធ្យោបាយសម្រាប់អ្នកផ្តល់ប្រាក់កម្ចី ដើម្បីជួយពួកគេឱ្យស្គាល់អ្នកខ្ចី ដែលគួរអោយទុកចិត្តបាននៅក្នុងឧស្សាហកម្មជ្រូកនៅកម្ពុជា។ ធនាគារ និងស្ថាប័នមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអាចប្រើប្រាស់សៀវភៅណែនាំនេះជាផ្នែកមួយនៃដំណើរការវាយតម្លៃប្រាក់កម្ចី និងគ្រប់គ្រងហានិភ័យ ដើម្បីធានាថា ប្រាក់កម្ចីត្រូវបានផ្តល់ទៅអោយអាជីវកម្មចិញ្ចឹមជ្រូកដែលមានការគ្រប់គ្រងបានល្អ និងប្រកបដោយវិជ្ជាជីវៈ។ គេមិនអាចធានាថា អាជីវកម្មចិញ្ចឹមជ្រូកដែលគ្រប់គ្រងបានល្អ សុទ្ធតែបានចំណេញនោះឡើយ ប៉ុន្តែប្រសិនបើព័ត៌មាននៅក្នុងសៀវភៅនេះត្រូវបានប្រើប្រាស់ដើម្បីបំពេញបន្ថែមទៅលើវិធីគ្រប់គ្រងហានិភ័យផ្សេងៗទៀតរបស់ស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ វានឹងផ្តល់ជាមូលដ្ឋានសម្រាប់ការទ្រទ្រង់កំណើនរបស់សហគ្រាសខ្នាតតូចបំផុត ខ្នាតតូច និងខ្នាតមធ្យម នៅក្នុងវិស័យកសិឧស្សាហកម្មកម្ពុជា ។

សៀវភៅណែនាំនេះត្រូវបានរៀបចំឡើងដោយគម្រោងពង្រឹងសហគ្រាសខ្នាតតូចបំផុត ខ្នាតតូច និងខ្នាតមធ្យមកម្ពុជាដែលឧបត្ថម្ភមូលនិធិដោយសហរដ្ឋអាមេរិកតាមរយៈទីភ្នាក់ងារសហរដ្ឋអាមេរិកដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍អន្តរជាតិ និងអនុវត្តដោយ ឌី អេ អាយ (DAI) ។

រចនាសម្ព័ន្ធនៃឧស្សាហកម្មជ្រូកនៅកម្ពុជា

ការចិញ្ចឹមជ្រូកនៅកម្ពុជាកំពុងស្ថិតក្នុងដំណាក់អន្តរកាលដែលប្រែក្លាយពីសកម្មភាពចិញ្ចឹមលក្ខណៈប្រពៃណីទ្រង់ទ្រាយតូចនៅក្រោយផ្ទះ ទៅជាសកម្មភាពមួយដែលអាជីវកម្មជាច្រើនអនុវត្តនៅក្នុងទ្រង់ទ្រាយធំដើម្បីចូលរួមនៅលើទីផ្សារ។ ដោយសារតែវិស័យនេះងាយនឹងទទួលរងគ្រោះដោយសារការនាំចូលខ្ពស់ ឧស្សាហកម្មជ្រូកនៅកម្ពុជាពុំទាន់មានលក្ខណៈវិជ្ជាជីវៈពេញលេញ ឬឈានដល់កម្រិតដែលចាំបាច់ដើម្បីប្រកួតប្រជែងប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពជាមួយនឹងប្រទេសថៃ និងវៀតណាមនៅឡើយ។ ប៉ុន្តែទោះជាយ៉ាងនេះក្តី ប្រទេសកម្ពុជាមានប្រៀបច្រើនជាងដៃគូប្រកួតប្រជែងនៅក្នុងតំបន់ខាងផ្នែកវត្ថុធាតុដើមចំណីសត្វ - ជាពិសេស ពោត សណ្តែក និងដំឡូង ។ល។ វត្តមាននៃធនធានដែលស្ថិតក្នុងបរិមាណគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីទ្រទ្រង់កំណើននៃឧស្សាហកម្មនេះ បាននាំអោយក្រុមហ៊ុនសំខាន់ៗមួយចំនួនរួមមានក្រុមហ៊ុន CP Corporation, Kampot Frams និងក្រុមហ៊ុនថ្មីទៀតរបស់លោកឧកញ៉ា ម៉ុង ឫទ្ធី ដាក់ទុនវិនិយោគទៅលើការលើកកម្ពស់វិស័យនេះតាមរយៈការនាំមកនូវផលិតផលចំណីសត្វថ្មីៗ និងធនធានសំរាប់ការបង្កាត់ពូជជ្រូក។ ក្រុមហ៊ុនផលិតចំណី និងឱសថសត្វក៏ត្រូវបានបង្កើតឡើងដើម្បីបម្រើតម្រូវការទីផ្សារ។

សហគ្រាសខ្នាតតូច និងខ្នាតមធ្យម (SME) នៅជនបទមួយចំនួន ក៏ទំនងជានឹងស្វែងរកឥណទានដើម្បីពង្រីកអាជីវកម្មចិញ្ចឹមជ្រូករបស់ពួកគេផងដែរ ដើម្បីឈានដល់កម្រិតផលិតកម្មមួយ ដែលអនុញ្ញាតអោយពួកគេអាចប្រកួតប្រជែងនៅក្នុងទីផ្សារនៅកម្ពុជាបាន ។ មគ្គុទ្ទេសក៍នេះផ្តល់ព័ត៌មាននិងមធ្យោបាយដល់អ្នកអោយគេខ្ចីប្រាក់ ដើម្បីយល់កាន់តែច្បាស់អំពីអាជីវកម្មរបស់អ្នកចិញ្ចឹមជ្រូក ព្រមទាំងប្រតិបត្តិការផលិតកម្មរបស់ពួកគេ និងវាយតម្លៃប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មរបស់ពួកគេទាំងនោះអោយមានប្រសិទ្ធភាពច្រើនជាងមុន ។

ប្រភេទទាំង ៣ នៃអាជីវកម្មផលិតជ្រូក

ប្រភេទទាំង ៣ នៃសហគ្រាសផលិតជ្រូក គឺបង្កើត និងចិញ្ចឹមខ្លួនឯង (ផលិតកូនជ្រូក និងចិញ្ចឹមវាបំប៉នយកសាច់) បង្កើត និងលក់ទៅអោយអ្នកចិញ្ចឹម (ផលិតកម្មកូនជ្រូក) និងចិញ្ចឹមបំប៉ន និងលក់ជាជ្រូកសាច់ (ចិញ្ចឹមបំប៉នដើម្បីលក់ជាជ្រូកសាច់) ។ ជាទូទៅ ផលិតករជ្រើសរើសគំរូអាជីវកម្មដែលត្រូវគ្នានឹងមុខជំនាញ ធនធាន និងរបៀបរស់នៅរបស់ពួកគេ ។ ចំណុចពិចារណាសំខាន់ៗនៅក្នុងការជ្រើសរើសគំរូអាជីវកម្មផ្នែកចិញ្ចឹមជ្រូក រួមមាន :

- ចំនួនដើមទុន កម្លាំងពលកម្ម និងដីដែលមាន ។
- កម្រិតនៃជំនាញផ្នែកគ្រប់គ្រង និងម៉ាឃីតធីងដែលត្រូវការ ។
- ផលប៉ះពាល់ផ្នែកសង្គម និងបរិស្ថានដែលពាក់ព័ន្ធនឹងការគ្រប់គ្រងលាមកសត្វ ។

អ្នកចិញ្ចឹមបំប៉នដើម្បីលក់ជាជ្រូកសាច់ (ការចិញ្ចឹមបំប៉នយកសាច់)

សហគ្រាសទិញកូនជ្រូកយកទៅចិញ្ចឹមបំប៉នដើម្បីលក់ជាជ្រូកសាច់ គឺអាជីវកម្មជ្រូកទូទៅជាងគេបំផុតនៅកម្ពុជា ។ ពួកគេទិញកូនជ្រូកទម្ងន់ពី ១២ ទៅ ១៥គីឡូក្រាម យកទៅចិញ្ចឹមបំប៉នអោយធំធាត់បានទម្ងន់ប្រហែល ១០០ គីឡូក្រាម រួចហើយលក់ទៅអោយទីផ្សារ ។ អ្នកពូកែចិញ្ចឹមអាចចិញ្ចឹមជ្រូកសម្រាប់លក់ទៅទីផ្សារក្នុងរយៈពេល ប្រហែលជា ៤ ខែកន្លះ ។ ប្រព័ន្ធនេះអស់ការចំណាយគ្រប់គ្រងទាប ត្រូវការកម្លាំងពលកម្មតិចតួច និងមិនចាំបាច់មានការប្តេជ្ញាចិត្តរយៈពេលវែងផងទេ ។ ប្រតិបត្តិការចិញ្ចឹមជ្រូកបំប៉នដើម្បីលក់ជាជ្រូកសាច់ផ្តល់ឱកាសអោយកសិករដែលដាំដុះធញ្ញជាតិសម្រាប់ប្រើប្រាស់ចំណីសត្វដែលដាំដុះដោយខ្លួនឯងដើម្បីចិញ្ចឹមបំប៉នជ្រូក ដោយមិនចាំបាច់

ត្រូវចាត់ចែងការបង្កាត់ពូជឡើយ ។ ប្រតិបត្តិការនេះក៏អាចប្រមូលប្រាក់ទុនពីតម្លៃជាជីលាមកសត្វបានផងដែរ ។ ចំណុចសំខាន់ដែលគួរយកចិត្តទុកដាក់គិតគូរ គឺប្រភព សុខភាព និងគុណភាព នៅពេលទិញកូនជ្រូកយកមកចិញ្ចឹម ។ ការកាត់បន្ថយចំនួនកសិដ្ឋានដែលផលិតកូនជ្រូកលក់ នឹងជួយកាត់បន្ថយបញ្ហាសុខភាពនៃកូនជ្រូក ។

ការបង្កើតកូនជ្រូកលក់ទៅអោយអ្នកចិញ្ចឹម (ផលិតកម្មកូនជ្រូក ឬ "កន្លែងបង្កាត់ពូជជ្រូក")

សហគ្រាសបង្កើតកូនជ្រូកលក់ទៅអោយអ្នកចិញ្ចឹម គឺជាអាជីវកម្មជំនាញ ។ សហគ្រាសបង្កើតកូនជ្រូកលក់ទៅ អោយអ្នកចិញ្ចឹមនេះ គឺទាក់ទងនឹងការចិញ្ចឹមជ្រូកមេបង្កាត់ពូជ និងបង្កើតកូនជ្រូកដើម្បីលក់នៅពេលដែលកូនជ្រូក មានទម្ងន់ពី ១២ ទៅ ១៥ គីឡូក្រាម ទៅអោយអាជីវកម្ម ឬអ្នកចិញ្ចឹមជ្រូកបំប៉នយកសាច់ ។ វាកាត់បន្ថយនូវតម្រូវការគ្រឿងសម្ភារៈ ដើមទុនប្រតិបត្តិការ និងបរិមាណចំណី និងលាមកសត្វដែលត្រូវចាត់ចែង ។ សកម្មភាពនេះក៏ផ្តល់នូវមូលដ្ឋានគ្រឹះសម្រាប់ការបង្កើនចំនួនជ្រូកមេ ឬពង្រីកទៅជាប្រតិបត្តិការបង្កើតកូនជ្រូក និងចិញ្ចឹមបំប៉នដើម្បីលក់ជាជ្រូកសាច់ផងដែរ ។ គុណវិបត្តិធំបំផុតនៃប្រព័ន្ធនេះ គឺថា អ្នកផលិតកូនជ្រូក ជាពិសេសអ្នកដែលមានចំនួនជ្រូកមេតិច គឺស្ថិតនៅក្រោមអំណាចនៃទីផ្សារកូនជ្រូកដែលមានការប្រែប្រួលយ៉ាងរហ័ស ។ សហគ្រាសនេះអាចត្រូវការនូវជ្រូកមេជាច្រើនដែលអាចបង្កើតកូនជ្រូកដើម្បីបង្កើនចំនួនកូនជ្រូកសម្រាប់ការលក់នៅក្នុងអំឡុងពេលដែលតម្រូវការកើនឡើងខ្ពស់ ។

ការបង្កើតកូនជ្រូក និងចិញ្ចឹមបំប៉នលក់ទៅអោយទីផ្សារ (ផលិតកម្មរួមបញ្ចូលគ្នា)

ជម្រើសរួមបញ្ចូលគ្នាដែលមានលក្ខណៈវិជ្ជាជីវៈបំផុត គឺ សហគ្រាស***បង្កើតកូនជ្រូក និងចិញ្ចឹមបំប៉នលក់ទៅអោយទីផ្សារ*** ។ សហគ្រាសនេះទាក់ទងនឹងការចិញ្ចឹមជ្រូកមេដើម្បីបង្កាត់ជូព និងបង្កើតកូន ហើយចិញ្ចឹមបំប៉នកូនជ្រូក រហូតដល់វាមានទម្ងន់ប្រមាណ ១០០ គីឡូក្រាម ។ រយៈពេលនៃផលិតកម្មទាំងមូល គឺពី ១០ ទៅ ១១ខែ ដោយ ក្នុងនោះ ៤ខែសម្រាប់ការបង្កាត់ និងផើម បូកនឹងរយៈពេលប្រហែល ៥ ទៅ ៦ខែ ដើម្បីចិញ្ចឹមកូនជ្រូកអោយធំធាត់ រហូតដល់ទម្ងន់ដែលត្រូវលក់ទៅអោយទីផ្សារ ។ ក្នុងចំណោមប្រព័ន្ធផលិតកម្មជ្រូកទាំងបី ការបង្កើត និងចិញ្ចឹមរួមគ្នានេះ មានសក្តានុពលភាពទីផ្សាររយៈពេលវែង និងភាពបត់បែនច្រើនជាងគេបំផុត ។ ប្រព័ន្ធនេះក៏ទាមទារនូវដើមទុន កម្លាំងពលកម្ម និងមុខជំនាញច្រើនជាងគេបំផុតផងដែរ ហើយថែមទាំងទាមទារអោយមានការប្តេជ្ញាចិត្តរយៈពេលវែងចំពោះអាជីវកម្មចិញ្ចឹមជ្រូកនេះទៀតផង ។

គំរូថវិកាសម្រាប់សហគ្រាសនៅក្នុងប្រភេទនីមួយៗក្នុងចំណោមប្រភេទទាំងនេះ ព្រមទាំងផែនការអាជីវកម្ម និងគំរូបញ្ជីចំណាយ មានបង្ហាញនៅក្នុង *ឧបករណ៍ទី ១ : ថវិកាសហគ្រាសសម្រាប់អ្នកចិញ្ចឹមជ្រូក* នៅផ្នែកខាងចុងនៃសៀវភៅមគ្គុទ្ទេសក៏នេះ ។

វដ្តផលិតកម្មជ្រូក និងតម្រូវការដើមទុន

តម្រូវការដើមទុនប្រតិបត្តិការដ៏ចម្បងសម្រាប់អ្នកចិញ្ចឹមជ្រូក ទាក់ទងនឹងថ្លៃដែលត្រូវចាយវាយទៅលើការចិញ្ចឹម ជ្រូកក្នុងអំឡុងពេល ៤-៥ខែ ។

បច្ចុប្បន្ន ឥណទានភាគច្រើនបំផុតដែលផ្តល់ដល់ឧស្សាហកម្មចិញ្ចឹមជ្រូក គឺត្រូវបានផ្តល់តាមរយៈកម្ចីក្រៅផ្លូវការពីសំណាក់មិត្តភក្តិ និងគ្រួសារ (ឬពីអ្នករកស៊ីចងការប្រាក់ក្នុងមូលដ្ឋាន) ហើយឥណទានផ្គត់ផ្គង់ផ្នែកកសិកម្មរយៈពេលខ្លី ត្រូវបានផ្តល់ដោយអាជីវករចែកចាយចំណីសត្វក្នុងស្រុក ឬអាជីវករចែកចាយបន្ត ។ ឥណទានអ្នកផ្គត់ផ្គង់ អនុញ្ញាតអោយអ្នកចិញ្ចឹមជ្រូកសងថ្លៃចំណីសត្វ ក្នុងរយៈពេល ១០ ទៅ ១៤ថ្ងៃ នៅក្រោយពេលទិញ និងប្រគល់ ។ ជាធម្មតា ឥណទានរយៈពេលខ្លីទាំងនេះត្រូវសងនៅពេលប្រគល់ទំនិញលើកបន្ទាប់ ។ អ្នកចិញ្ចឹមជ្រូកចូលចិត្តបង់ជាសាច់ប្រាក់សុទ្ធសម្រាប់ការទិញកូនជ្រូក និងឱសថព្យាបាលជំងឺសត្វ ប៉ុន្តែអ្នកផ្គត់ផ្គង់ខ្លះលក់ឱសថ និងវ៉ាក់សាំង

ដោយអោយជំពាក់សិនជាមួយនឹងកិច្ចព្រមព្រៀងផ្តល់ឥណទានរយៈពេលខ្លី ដោយមានលក្ខខណ្ឌប្រហាក់ប្រហែលគ្នានឹងការលក់ចំណីសត្វដែរ ។

ការចិញ្ចឹមជ្រូកអាចត្រូវគេចាត់ទុកថាជាមុខរបរមួយដែលមានហានិភ័យខ្ពស់ ដោយសារតែវដ្តផលិតកម្ម រយៈពេល ៤-៥ខែសម្រាប់ការចិញ្ចឹមជ្រូកមួយក្បាល (ឬជ្រូកមួយហ្វូង) គឺវែងល្មមដែលតម្លៃអាចប្រែប្រួលខ្លាំងក្លា ជាពិសេសឆ្លើយតបទៅនឹងការប្រែប្រួលនៅក្នុងភាពបើកចំហនៃទីផ្សារកម្ពុជាចំពោះការនាំចូលពីប្រទេសជិតខាង ។ ការព្រួយបារម្ភក្នុងចំណោមអ្នកចិញ្ចឹមជ្រូកដែលថាតម្លៃនឹងប្រែប្រួលភ្លាមៗដែលជាហេតុនាំអោយគេខាតបង់ គឺជាឧបសគ្គរារាំងអ្នកចិញ្ចឹមជ្រូកភាគច្រើនមិនអោយខ្ចីប្រាក់ពីអ្នករកស៊ីអោយខ្ចីប្រាក់ជាផ្លូវការដូចជាធនាគារ និង ស្ថាប័នមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ (MFI) ឡើយ ដោយសារពួកគេខ្លាចចំពោះការលោះយករបស់ដាក់បញ្ចាំមកវិញ (ដី និងផ្ទះ) ច្រើនជាងហានិភ័យផ្សេងទៀតទាំងអស់ ។

កម្មវិធីអោយខ្ចីប្រាក់សម្រាប់វិស័យកសិកម្មដែលបង្កើតឡើងនៅក្នុងឆ្នាំ២០០៧-២០០៨ ដោយធនាគារ និង MFI កម្ពុជាច្រើន ឆ្លើយតបទៅនឹងស្ថានការណ៍នេះដោយផ្តល់នូវលក្ខខណ្ឌសងប្រាក់ ដែលកំណត់ពេលវេលាស្របទៅនឹង វដ្តនៃផលិតកម្មកសិកម្ម ។ "កម្ចីសម្រាប់ផ្នែកកសិកម្ម" "កម្ចីដែលតម្រូវអោយបង់សងផ្តាច់ទាំងស្រុងតែមួយលើក" "កម្ចីដែលតម្រូវអោយសងរំលោះម្តងពាក់កណ្តាល" តម្រូវអោយបង់សងវិញនៅចុងបញ្ចប់នៃវដ្តផលិតកម្មតែមួយលើក ប៉ុន្តែកម្ចីជាច្រើនផ្តល់នូវលក្ខខណ្ឌសងវិញរយៈពេល១២ខែ ក្នុងករណីកើតមានការឡើងចុះតម្លៃ ដែលធ្វើអោយវដ្តផលិតមួយមិនអាចទទួលបានប្រាក់ចំណេញ ឬចំណេញតិចតួច ។ កម្ចីទាំងនេះគឺសមស្របបំផុតទៅនឹងតម្រូវការរបស់អាជីវកម្មផលិតជ្រូកកម្ពុជា ជាពិសេសប្រសិនបើប្រាក់ជំពាក់ដែលមិនទាន់សងនៅដំណាច់នៃរយៈពេល ១២ខែ អាចទទួលបានកម្ចីថ្មីទៀត ក្នុងករណីដែលលក្ខខណ្ឌទីផ្សារនៅតែមិនអំណោយផល ។ ចំណាត់ការបែបនេះ នឹងជាការចាំបាច់ ប្រសិនបើអ្នកផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានកម្ពុជា ចង់ជួយទ្រទ្រង់កំណើនរបស់វិស័យផលិតកម្មជ្រូកអោយឈានដល់កម្រិតមួយដែលអាចប្រកួតប្រជែងជាមួយប្រទេសជិតខាងបាន ។