

ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា
ជាតិ សាសនា ព្រះមហាក្សត្រ



ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ
អគ្គនាយកដ្ឋានកសិកម្ម
នាយកដ្ឋានអភិវឌ្ឍន៍សហគមន៍កសិកម្ម

សៀវភៅណែនាំ
ស្តីពី

ការប្រកបរបររបៀបរដ្ឋតំផ្លាស់របស់សហគមន៍កសិកម្ម

រៀបចំដោយ៖ គម្រោងបង្កើតសហគមន៍កសិកម្មកម្រិតខ្ពស់ដែលតម្រង់ទិសដៅទៅលើការធ្វើជំនួញ (BPAC)

ខែមករា ឆ្នាំ២០១៦

សៀវភៅណែនាំស្តីពីការប្រកបមុខរបរផ្គត់ផ្គង់របស់សហគមន៍កសិកម្ម

បោះពុម្ពផ្សាយ៖ ខែមករា ឆ្នាំ២០១៦

បោះពុម្ពដោយ៖ នាយកដ្ឋានអភិវឌ្ឍន៍សហគមន៍កសិកម្ម នៃអគ្គនាយកដ្ឋានកសិកម្ម (MAFF)

គម្រោងបង្កើតសហគមន៍កសិកម្មកំរុងដែលតម្រង់ទិសដៅទៅលើការធ្វើជំនួញ (BPAC)

អស័យដ្ឋាន៖ # ៥៤បេ/៤៩អេហ្វ ផ្លូវលេខ ៣៩៥-៦៥៦ សង្កាត់ទឹកល្អក់ ៣ ខ័ណ្ឌទួលគោក រាជធានីភ្នំពេញ

ប្រទេសកម្ពុជា

ទូរស័ព្ទ៖ (០២៣) ៨៨៣ ៤២៧ ទូរសារ៖ (០២៣) ៨៨៣ ៤២៧

© គម្រោងបង្កើតសហគមន៍កសិកម្មកំរុងដែលតម្រង់ទិសដៅទៅលើការធ្វើជំនួញ (BPAC)

មាតិកា

១. និយមន័យមុខរបរផ្គត់ផ្គង់.....	១
២. ស្ថានភាពបច្ចុប្បន្ននៃមុខរបរផ្គត់ផ្គង់របស់សហគមន៍កសិកម្មនៅកម្ពុជា	១
៣. តួនាទីនៃមុខរបរផ្គត់ផ្គង់	២
៤. ប្រតិបត្តិការសាច់ប្រាក់ជាគោលការណ៍នៃមុខរបរផ្គត់ផ្គង់	៣
៥. របៀបប្រកបមុខរបរផ្គត់ផ្គង់.....	៣
ជំហានទី១៖ ការធ្វើការអង្កេតលើតម្រូវការរបស់សមាជិកម្នាក់ៗ	៣
ជំហានទី២៖ ការវិភាគនិងកំណត់នូវទំនិញសម្រាប់មុខរបរផ្គត់ផ្គង់.....	៩
ជំហានទី៣៖ ការពិនិត្យមើលតម្លៃទំនិញរបស់ក្រុមហ៊ុននិងអ្នកលក់ដុំពាក់ព័ន្ធ និងធ្វើតារាងសង្ខេប អំពីឈ្មោះក្រុមហ៊ុននិងអ្នកលក់ដុំ	៩
ជំហានទី៤៖ ការពិនិត្យមើលតម្លៃរបស់ហាងលក់រាយ	៩
ជំហានទី៥៖ ការកំណត់តម្លៃលក់ទំនិញក្នុងមួយឯកតា	១០
ជំហានទី៦៖ ការបង្កើតបញ្ជីបញ្ជាទិញទំនិញ.....	១១
ជំហានទី៧៖ ការគណនាចំនួនដែលត្រូវទិញ	១៥
ជំហានទី៨៖ ការកំណត់ក្រុមហ៊ុនឬអ្នកលក់ដុំ និងធ្វើការបញ្ជាទិញទំនិញ	១៥
ជំហានទី៩៖ ការទូទាត់សាច់ប្រាក់បន្ទាប់ពីបានពិនិត្យបរិមាណនិងគុណភាពទំនិញ.....	១៦
ជំហានទី១០៖ ការជូនដំណឹងពីពេលវេលាទទួលទំនិញ និង ការដោះដូរទំនិញនិងប្រាក់.....	១៦
ជំហានទី១១៖ ការទទួលយកមតិយោបល់ដើម្បីភាពរីកចំរើននៃមុខរបរផ្គត់ផ្គង់	១៦

១.និយមន័យមុខរបរផ្គត់ផ្គង់

មុខរបរផ្គត់ផ្គង់ គឺជាមុខរបរមួយដែលសហគមន៍កសិកម្ម ទិញទំនិញពីខាងក្រៅ យកមកលក់ ឱ្យសមាជិកសហគមន៍កសិកម្ម ។ ឧទាហរណ៍៖ ទំនិញដែលសហគមន៍កសិកម្មទិញពីខាងក្រៅរួម មាន ធាតុចូលកសិកម្មដូចជា ដី ថ្នាំ ពូជ..។ល។ សម្ភារៈកសិកម្មដូចជា ចបកាប់ រោស់ បង្គី ត្រាក់ទ័រ.. ។ល។និងទំនិញប្រើប្រាស់ប្រចាំថ្ងៃផ្សេងៗដូចជាគ្រឿងទេស..។ល។ នៅពេលដែលសហគមន៍កសិកម្ម ទិញទំនិញសម្រាប់លក់ជូនសមាជិក សហគមន៍កសិកម្ម អាចទិញជាដុំក្នុងតម្លៃថោកជាងតម្លៃដែល សមាជិកម្នាក់ៗទិញរាយពីទីផ្សារ។ មុខរបរផ្គត់ផ្គង់ គឺជាមុខរបរមួយក្នុងចំណោមមុខរបរសំខាន់ៗមួយ ចំនួនរបស់សហគមន៍កសិកម្មនៅទូទាំងពិភពលោក ។

ភាពខុសគ្នារវាងមុខរបរផ្គត់ផ្គង់ និងមុខរបរទីផ្សារគឺ៖

មុខរបរផ្គត់ផ្គង់	មុខរបរទីផ្សារ
<p>មុខរបរផ្គត់ផ្គង់ គឺជាមុខរបរមួយដែលសហគមន៍ កសិកម្ម ទិញទំនិញពីខាងក្រៅ យកមកលក់ឱ្យ សមាជិកសហគមន៍កសិកម្ម ។ ឧទាហរណ៍៖ ទំនិញទាំងនោះរួមមាន ធាតុចូលកសិកម្ម សម្ភារៈ កសិកម្ម និងទំនិញប្រើប្រាស់ប្រចាំថ្ងៃផ្សេងៗ ។ល។ ឧទាហរណ៍៖ ប្រកបមុខរបរផ្គត់ផ្គង់ សហគមន៍ កសិកម្ម ទិញដីដុំពីក្រុមហ៊ុនឯកជនចំនួន១០ តោនក្នុងតម្លៃមួយទាបបើធៀបជាមួយនឹងតម្លៃលក់ រាយ រួចយកមកលក់រាយឱ្យសមាជិកសហគមន៍ កសិកម្ម ឧទាហរណ៍៖១០០គ.ក្រ (២បារ) ។</p>	<p>មុខរបរទីផ្សារ គឺជាមុខរបរមួយដែលសហគមន៍ កសិកម្មប្រមូលទិញផលិតផលកសិកម្ម ពី សមាជិកយកទៅលក់នៅខាងក្រៅ។ ឧទាហរណ៍៖ ប្រកបមុខរបរទីផ្សារ សហគមន៍ កសិកម្ម ប្រមូលទិញផលិតផលកសិកម្មពី សមាជិក ដូចជា៖ ស្រូវ ពោត សណ្តែក ជំឡូង ។ល។ រួចយកទៅលក់នៅទីផ្សារ ឱ្យអ្នកទិញដុំ ឬអ្នកបរិភោគ ។</p>

២.ស្ថានភាពបច្ចុប្បន្ននៃមុខរបរផ្គត់ផ្គង់របស់សហគមន៍កសិកម្មនៅកម្ពុជា

ដោយផ្អែកលើរបាយការណ៍ប្រចាំឆ្នាំ២០១៤ ដែលបានប្រគល់ដោយសហគមន៍កសិកម្មនៅ ក្នុងខេត្តគោលដៅទាំង៤ របស់គម្រោងបង្កើតសហគមន៍កសិកម្មគំរូដែលតម្រង់ទិសដៅទៅលើការធ្វើ ជំនួញ ដែលរួមមានខេត្តកំពង់ចាម ខេត្តកំពង់ស្ពឺ ខេត្តតាកែវ និងខេត្តស្វាយរៀង នៅក្នុងចំណោម សហគមន៍កសិកម្មចំនួន៩៩ មានសហគមន៍កសិកម្មចំនួន៦៩ (៦៩,៧%) បានប្រកបមុខរបរ ផ្គត់ផ្គង់រួមមាន៖

- ១. ផ្គត់ផ្គង់ដីមានចំនួន៤២ សហគមន៍កសិកម្ម (៤២,៤%)
- ២. ផ្គត់ផ្គង់ចំណីសត្វមានចំនួន១០ សហគមន៍កសិកម្ម (១០,១%)
- ៣. ផ្គត់ផ្គង់ថ្នាំកសិកម្មមានចំនួន៧ សហគមន៍កសិកម្ម (៧,១%)
- ៤. ផ្គត់ផ្គង់ប្រេងឥន្ធនៈមានចំនួន៤ សហគមន៍កសិកម្ម(៤,១%)
- ៥. ផ្គត់ផ្គង់សូត្រមានចំនួន៣ សហគមន៍កសិកម្ម (៣%)
- ៦. ផ្គត់ផ្គង់គ្រាប់ពូជបន្លែមានចំនួន១ សហគមន៍កសិកម្ម (១%)

៧. ផ្គត់ផ្គង់អង្ករមានចំនួន១ សហគមន៍កសិកម្ម (១%)

៨. លក់ចាប់ហិរ្យមានចំនួន១ សហគមន៍កសិកម្ម (១%)

ពាក់ព័ន្ធនឹងការប្រកបមុខរបរផ្គត់ផ្គង់ សហគមន៍កសិកម្ម និងសមាជិកសហគមន៍កសិកម្ម បានជួបបញ្ហាមួយចំនួនដូចខាងក្រោម៖

២.១. បច្ចុប្បន្ននេះ សហគមន៍កសិកម្ម ជួបបញ្ហាមួយចំនួនរួមមាន៖

- មិនទាន់យល់ច្បាស់ពីមុខរបរផ្គត់ផ្គង់
- មិនទាន់ចេះធ្វើផែនការមុខរបរផ្គត់ផ្គង់
- ពុំទាន់ដឹងពីតម្រូវការរបស់សមាជិក
- ទិញទំនិញផ្គត់ផ្គង់លើសតម្រូវការរបស់សមាជិក
- មិនដឹងពីទីកន្លែងទិញទំនិញដែលមានគុណភាពល្អ
- ខ្វះខាតដើមទុនសម្រាប់ប្រកបមុខរបរផ្គត់ផ្គង់

២.២. បច្ចុប្បន្ននេះ សមាជិកសហគមន៍កសិកម្ម ជួបបញ្ហាមួយចំនួនរួមមាន៖

- ទិញទំនិញពីខាងក្រៅសហគមន៍កសិកម្មក្នុងតម្លៃខ្ពស់
- ទិញទំនិញខាងក្រៅអាចមានការក្លែងបន្លំ
- ប្រាក់កម្ចីពីខាងក្រៅសម្រាប់ទិញទំនិញ មានអត្រាការប្រាក់ខ្ពស់
- ពុំមានគោលការណ៍ណែនាំស្តីពីរបៀបប្រើប្រាស់ទំនិញ

ដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាទាំងនេះ គម្រោងបានរៀបចំនូវសៀវភៅណែនាំនេះឡើង សម្រាប់ជួយដល់សហគមន៍កសិកម្មនៅកម្ពុជា ក្នុងការយកទៅប្រកបមុខរបរផ្គត់ផ្គង់ឱ្យទទួលបានជោគជ័យ ។

៣. តួនាទីនៃមុខរបរផ្គត់ផ្គង់

មុខរបរផ្គត់ផ្គង់ មានតួនាទីសំខាន់ៗដូចខាងក្រោម៖

១. កាត់បន្ថយការចំណាយពេលវេលានិងថវិការបស់សមាជិកសហគមន៍កសិកម្ម ទៅលើការទិញធាតុចូលកសិកម្ម និងទំនិញផ្សេងៗ៖

នៅពេលដែលសមាជិកសហគមន៍កសិកម្ម ត្រូវការទៅទិញទំនិញ ដូចជាដីDAP(១៨-៤៦-០០)នៅទីផ្សារ គាត់អាចចំណាយពេលវេលា និងថវិការបស់គាត់ច្រើនក្នុងការទៅទិញ ដី DAP (១៨-៤៦-០០)នោះ ។ ផ្ទុយទៅវិញ នៅពេលដែលសហគមន៍កសិកម្ម ប្រកបមុខរបរផ្គត់ផ្គង់ដីDAP (១៨-៤៦-០០) នោះសមាជិក មិនចាំបាច់ចំណាយពេលវេលា និងថវិកាច្រើនក្នុងការទៅទិញដីនោះទេ ដោយសារគាត់ អាចទៅរកទិញដីប្រភេទនេះបាន នៅសហគមន៍កសិកម្មរបស់គាត់ ឬសហគមន៍កសិកម្មរបស់គាត់ អាចដឹកដីជូនគាត់ដល់កន្លែងតែម្តង ។

២. ការផ្គត់ផ្គង់ទំនិញផ្សេងៗនិងធាតុចូលកសិកម្ម ដែលមានតម្លៃថោក ឬប្រហាក់ប្រហែលទីផ្សារ និងកាត់បន្ថយឈ្នួញកណ្តាល ដែលលក់ឱ្យសមាជិកសហគមន៍កសិកម្មក្នុងតម្លៃខ្ពស់៖

នៅពេលដែលសហគមន៍កសិកម្មប្រកបមុខរបរផ្គត់ផ្គង់ សហគមន៍កសិកម្ម អាចកាត់បន្ថយថ្លៃទំនិញទំនិញដោយទិញជាដុំ ហើយសមាជិកសហគមន៍កសិកម្មអាចធានាបានថាពួកគាត់ អាចទិញទំនិញពីសហគមន៍កសិកម្ម ក្នុងតម្លៃមួយថោកជាង ឬប្រហាក់ប្រហែលនឹងទីផ្សារ ហើយពួកគាត់ក៏មិនត្រូវឈ្នួញកណ្តាលបោកបញ្ឆោត ដោយលក់ទំនិញឱ្យពួកគាត់ក្នុងតម្លៃខ្ពស់នោះដែរ។

៣. ការផ្គត់ផ្គង់ទំនិញផ្សេងៗ និងធាតុចូលកសិកម្មដល់សមាជិកដែលមានគុណភាពខ្ពស់៖

នៅពេលដែលសហគមន៍កសិកម្ម ប្រកបមុខរបរផ្គត់ផ្គង់ សមាជិកសហគមន៍កសិកម្ម អាចទទួលបានដី ដែលមានគុណភាពខ្ពស់ពីសហគមន៍កសិកម្មរបស់ពួកគាត់ ។

៤. ការផ្តល់ដំបូន្មានបច្ចេកទេស លើការប្រើប្រាស់ទំនិញផ្គត់ផ្គង់ឱ្យបានត្រឹមត្រូវ

នៅពេលដែលសហគមន៍កសិកម្ម ប្រកបមុខរបរផ្គត់ផ្គង់ សមាជិកសហគមន៍កសិកម្ម ក៏អាចទទួលបាននូវដំបូន្មានបច្ចេកទេសក្នុងការប្រើប្រាស់ទំនិញផ្គត់ផ្គង់ឱ្យបានត្រឹមត្រូវផងដែរ។

៤. ប្រតិបត្តិការសាច់ប្រាក់ជាគោលការណ៍នៃមុខរបរផ្គត់ផ្គង់

សហគមន៍កសិកម្ម គួរតែកំណត់ “ប្រតិបត្តិការសាច់ប្រាក់” ជាគោលការណ៍របស់មុខរបរផ្គត់ផ្គង់ ហើយសហគមន៍កសិកម្ម គួរតែប្រគល់ទំនិញទៅដល់សមាជិក ជាដំបូងនៃការបង់ប្រាក់ ។ សមាជិកសហគមន៍កសិកម្មខ្លះ ស្នើសុំទិញទំនិញជាឥណទាន ។ ចំពោះករណីនេះ សហគមន៍កសិកម្ម គួរតែផ្តល់ប្រាក់កម្ចីដល់សមាជិកដោយយោងទៅលើបទបញ្ជាផ្ទៃក្នុងនៃមុខរបរឥណទាន ។

៥. របៀបប្រកបមុខរបរផ្គត់ផ្គង់

ជំហានទី១៖ ការធ្វើការអង្កេតលើតម្រូវការរបស់សមាជិកម្នាក់ៗ

ជំហានដំបូងក្នុងការប្រកបមុខរបរផ្គត់ផ្គង់ សហគមន៍កសិកម្ម ត្រូវដឹងពីតម្រូវការរបស់សមាជិកម្នាក់ៗជាមុនសិន ។ ដើម្បីទទួលបានព័ត៌មានអំពីតម្រូវការរបស់សមាជិកម្នាក់ៗ សហគមន៍កសិកម្ម គួរតែបង្កើតជាតារាងបញ្ជីសំណួរ ដើម្បីឱ្យសមាជិកទាំងអស់បំពេញ ។

ខាងក្រោមនេះជាបញ្ជីសំណួរនិងបញ្ជីសំណួរគំរូរបស់មុខរបរផ្គត់ផ្គង់៖

តារាងទី១៖ បញ្ជីសំណួរមុខរបរផ្គត់ផ្គង់

១) ព័ត៌មានទូទៅ

ឈ្មោះសមាជិក៖	
អាសយដ្ឋាន៖	
លេខទូរស័ព្ទ៖	
ចំនួនសមាជិកគ្រួសារ	សរុប =នាក់ (ស្រីនាក់)

២) ព័ត៌មានដាំដុះ

ដី	ទំហំ (ហិកតា)
ក) ទំហំដីដាំដុះ
ខ) ដីបង្កបង្កើនផល	
១) ដីស្រែស្បែក
២) ដីស្រែប្រាំង
៣) ដីស្រែបង្កើនផល
៤) ដីចំការ
៥) ដីដាំបន្លែ
សរុបដីបង្កបង្កើនផល

៣) ព័ត៌មានការចិញ្ចឹមសត្វ

ប្រភេទសត្វ	ចំនួន (ក្បាល)
១) គោ
២) ក្របី
៣) ជ្រូក
៤) បក្សី
៥) ត្រី
៦).....
សរុប

៤) ព័ត៌មានសម្រាប់មុខរបរផ្គត់ផ្គង់

ក) ព័ត៌មានទិញទាញចូលកសិកម្មសម្រាប់ផ្គត់ផ្គង់

(១) ជីកសិកម្ម*	ចំនួនជីប្រើប្រាស់** (បារ)	តម្លៃក្នុង១បារ (រៀល)	ទិញមកពីណា (ក្រុមហ៊ុន/អ្នកលក់ដុំ)
១) ដី.....
២) ដី.....
៣) ដី.....
សរុប

* សមាជិក គួរតែបំពេញប្រភេទជីកសិកម្ម (ឧទាហរណ៍៖ ដីDAP (១៨-៤៦-០០)) ។

**១បារ=៥០គ.ក្រ

(២) ថ្នាំសកម្ម	ចំនួនថ្នាំប្រើប្រាស់ (លីត្រ/ជប)	តម្លៃក្នុង១លីត្រ/ជប (រៀល)	ទិញមកពីណា (ក្រុមហ៊ុន/អ្នកលក់ដុំ)
១)
២)
៣)
៤)
សរុប

* សមាជិក គួរតែបំពេញឈ្មោះនិងការប្រើប្រាស់របស់ថ្នាំសកម្ម ។

(៣) ពូជ (ស្រូប បន្លែ)	ចំនួនពូជប្រើប្រាស់ (គ.ក្រ)	តម្លៃក្នុង១គ.ក្រ (រៀល)	ទិញមកពីណា (ក្រុមហ៊ុន/អ្នកលក់ដុំ)
១) ផ្កាជួល
២) ផ្កាម្លិះ
៣) ផ្កាខ្ចី
៤)
៥)
៦)
៧)
សរុប

(៤) ចំណីសត្វ	ចំនួនចំណីប្រើប្រាស់ (បារ)	តម្លៃក្នុង១បារ (រៀល)	ទិញមកពីណា (ក្រុមហ៊ុន/អ្នកលក់ដុំ)
១) ចំណីជ្រូក
២) ចំណីត្រី
៣) ចំណីបក្សី
៤)
សរុប

តារាងសរុបលទ្ធផលអង្កេតព័ត៌មានទាក់ទងនឹងសិក្សាសម្រាប់ឆ្នាំ.....

ល.រ	បរិយាយ	ចំនួនសរុប	ចំនួនសមាជិកដែលបានបំពេញបញ្ជីសំណួរ និងធ្វើត្រឡប់មកសហគមន៍
១	ដឹកសិក្សា	តោន/ គ.ក្រ	
	១.ជី.....
	២.ជី.....
	៣.ជី.....
២	ថ្នាំកសិកម្ម	លីត្រ	
	១.....
	២.....
	៣.....
៣	ចំណីសត្វ	តោន/ គ.ក្រ	
	១.....
	២.....
	៣.....
៤	ពូជ (ស្រូវ បន្លែ ផ្លែឈើ)	តោន/ គ.ក្រ	
	១.....
	២.....
	៣.....

សំគាល់: ដើម្បីបំពេញតារាងនេះ ដកស្រង់ទិន្នន័យពីបញ្ជីសំណួរមុខរបរផ្គត់ផ្គង់។

តារាងទី៣៖ បញ្ជីសំណួរគំរូមុខរបរផ្គត់ផ្គង់

១) ព័ត៌មានទូទៅ

ឈ្មោះសមាជិក៖ ប្រាក់ ចាន់ថុល	
អាសយដ្ឋាន៖ ផ្ទះលេខ ១ ផ្លូវលេខ ២ ភូមិ ក ឃុំ ខ ស្រុក គ ខេត្ត ឃ ។	
លេខទូរស័ព្ទ៖ ០១២ ៣២១ ៤២១	
ចំនួនសមាជិកគ្រួសារ	សរុប = ៦នាក់ (ស្រី ២នាក់)

២) ព័ត៌មានដាំដុះ

ដី	ទំហំ (ហិកតា)
ក) ទំហំដីដាំដុះ	១,៥
ខ) ដីបង្កប់បង្កើនផល	
១) ដីស្រែស្បែក	១,៣
២) ដីស្រែប្រាំង	០,៧
៣) ដីស្រែបង្កើនរដូវ	០,៣
៤) ដីចំការ	០,១
៥) ដីដាំបន្លែ	០,១
សរុបដីបង្កប់បង្កើនផល	២,៥

៣) ព័ត៌មានការចិញ្ចឹមសត្វ

ប្រភេទសត្វ	ចំនួន (ក្បាល)
១) គោ	៤
២) ក្របី
៣) ជ្រូក	៣
៤) បក្សី
៥) ត្រី
៦).....
សរុប	៧

៤) ព័ត៌មានសម្រាប់មុខរបរផ្គត់ផ្គង់

ក) ព័ត៌មានទិញទាញវត្ថុធាតុដើមសម្រាប់ធ្វើ.....

(១) ជីកសិកម្ម*	ចំនួនជីប្រើប្រាស់** (បារ)	តម្លៃក្នុង១ឆ្នាំ (រៀល)	ទិញមកពីណា (ក្រុមហ៊ុន/អ្នកលក់ដុំ)
១) ជីDAP១៨-៤៦-០០	១០	១៥០ ០០០	ចារីនផ្លែនធានី
២) ជី.....
៣) ជី.....
សរុប	១០	១ ៥០០ ០០០	

* សមាជិក គួរតែបំពេញប្រភេទជីកសិកម្ម (ឧទាហរណ៍៖ ជីDAP (១៨-៤៦-០០)) ។

** ១បារ=៥០គ.ក្រ

(២) ថ្នាំកសិកម្ម	ចំនួនថ្នាំប្រើប្រាស់ (លីត្រ/ដប)	តម្លៃក្នុង១លីត្រ/ដប (រៀល)	ទិញមកពីណា (ក្រុមហ៊ុន/អ្នកលក់ដុំ)
១) ថ្នាំសម្លាប់សត្វល្អិត (ស្តេចនាគ១) សម្រាប់ ស្រូវ	១០ដប	២៤ ០០០	ក្រុមហ៊ុន អង្គរហ្វឺន
២)
៣)
៤)
សរុប	១០ដប	២៤០ ០០០	

* សមាជិក គួរតែបំពេញឈ្មោះនិងការប្រើប្រាស់របស់ថ្នាំកសិកម្ម ។

(៣) ពូជ (ស្រូវ បន្លែ)	ចំនួនពូជប្រើប្រាស់ (គ.ក្រ)	តម្លៃក្នុង១គ.ក្រ (រៀល)	ទិញមកពីណា (ក្រុមហ៊ុន/អ្នកលក់ដុំ)
១) ផ្កាជួល	ក្រុមហ៊ុន សុខ ហ្វឺន
២) ផ្កាម្លិះ	១៤០	៣ ២០០
៣) ផ្កាខ្ចី
៤)
៥)
៦)
៧)
សរុប	១៤០	៤៤៨ ០០០	

(៤) ចំណីសត្វ	ចំនួនចំណីប្រើ ប្រាស់ (បារ)	តម្លៃក្នុង១បារ (រៀល)	ទិញមកពីណា (ក្រុមហ៊ុន/អ្នកលក់ដុំ)
១) ចំណីជ្រូក	៨	៩០ ០០០	ក្រុមហ៊ុន ហុង ហេង
២) ចំណីត្រី
៣) ចំណីបក្សី
៤)
សរុប	៨	៧២០ ០០០	

ជំហានទី២៖ ការវិភាគនិងកំណត់នូវទំនិញសម្រាប់មុខរបរផ្គត់ផ្គង់

ដោយផ្អែកលើលទ្ធផលនៃការអង្កេត សហគមន៍កសិកម្ម ត្រូវប្រជុំជាមួយសមាជិកដើម្បីសម្រេច កំណត់នូវទំនិញផ្គត់ផ្គង់។ ឧទាហរណ៍៖សមាជិកភាគច្រើន ត្រូវការជីDAP(១៨-៤៦-០០) នៅក្នុងបញ្ជី សំណួរ។ ហេតុដូច្នោះ សហគមន៍កសិកម្ម សម្រេចជ្រើសរើសយកប្រភេទជីនេះ សម្រាប់ប្រកបមុខរបរ ផ្គត់ផ្គង់ ។ ដំបូងសហគមន៍កសិកម្ម បានជ្រើសរើសមុខទំនិញសំខាន់ៗមួយឬពីរ ដើម្បីធ្វើជាមុខរបរ ផ្គត់ផ្គង់មុនគេ បន្ទាប់មកទើបពង្រីកបន្តិចម្តងៗ ។

ជំហានទី៣៖ ការពិនិត្យមើលតម្លៃទំនិញរបស់ក្រុមហ៊ុននិងអ្នកលក់ដុំពាក់ព័ន្ធ និងធ្វើតារាង សង្ខេបអំពីឈ្មោះក្រុមហ៊ុននិងអ្នកលក់ដុំ

ដោយផ្អែកលើបញ្ជីឈ្មោះក្រុមហ៊ុននិងអ្នកលក់ដុំ ដែលបានភ្ជាប់មកជាមួយ (សូមមើល ឧបសម្ព័ន្ធនៅទំព័រទី១៧) រួមផ្សំនឹងក្រុមហ៊ុននិងអ្នកលក់ដុំ ដែលសហគមន៍កសិកម្មបានស្គាល់ពីមុន មក សហគមន៍កសិកម្ម ត្រូវទាក់ទងក្រុមហ៊ុននិងអ្នកលក់ដុំណា ដែលមានលក់នូវប្រភេទទំនិញដែល បានកំណត់ហើយនៅក្នុងជំហានទី២ រួចសហគមន៍កសិកម្ម ត្រូវសាកសួរពីព័ត៌មានទាក់ទងនឹងតម្លៃ និង លក្ខខណ្ឌផ្សេងៗ ហើយត្រូវបង្កើតតារាងបញ្ជីសង្ខេបឈ្មោះក្រុមហ៊ុននិងអ្នកលក់ដុំ ដែលមានចំនួន៤ ឬ៥ កន្លែង ។

ឧទាហរណ៍៖ បន្ទាប់ពីបានសម្រេចផ្គត់ផ្គង់ជីDAP(១៨-៤៦-០០) ដល់សមាជិក តាំងពីជំហាន ទី២រួចមក សហគមន៍កសិកម្ម បានទំនាក់ទំនងសាកសួរក្រុមហ៊ុននិងអ្នកលក់ដុំ នៅក្នុងបញ្ជីឈ្មោះអំពី តម្លៃជីDAP(១៨-៤៦-០០) រួចសហគមន៍កសិកម្ម បានបង្កើតតារាងបញ្ជីឈ្មោះក្រុមហ៊ុន ដែលមាន ក្រុមហ៊ុនលក់ជីDAP(១៨-៤៦-០០)ចំនួនបីក្នុងតម្លៃដូចខាងក្រោម៖

- ក្រុមហ៊ុន "ក" លក់ជីDAP(១៨-៤៦-០០)ក្នុងតម្លៃ ២ ៥៦០ ០០០រៀលក្នុង១តោន
- ក្រុមហ៊ុន "ខ" លក់ជីDAP(១៨-៤៦-០០)ក្នុងតម្លៃ ២ ៥៨០ ០០០រៀលក្នុង១តោន
- ក្រុមហ៊ុន "គ" លក់ជីDAP(១៨-៤៦-០០)ក្នុងតម្លៃ ២ ៦០០ ០០០ រៀលក្នុង១តោន ។

ជំហានទី៤៖ ការពិនិត្យមើលតម្លៃរបស់ហាងលក់រាយ

សហគមន៍កសិកម្មគួរតែពិនិត្យមើលតម្លៃរបស់ហាងលក់រាយផ្សេងៗនូវទំនិញដែលសហគមន៍ កសិកម្មបានកំណត់ក្នុងការផ្គត់ផ្គង់ដល់សមាជិក នៅក្នុងជំហានទី២ ។

ឧទាហរណ៍៖ សហគមន៍កសិកម្ម បានចុះទៅសាកសួរតម្លៃជីDAP(១៨-៤៦-០០) នៅហាងលក់ រាយ ឬសួរសមាជិក ដែលបានទិញពីហាងលក់រាយនូវតម្លៃជីDAP(១៨-៤៦-០០) ។ សហគមន៍កសិកម្ម បានដឹងថា ហាងលក់រាយខ្លះ លក់ជីDAP(១៨-៤៦-០០) ១បារ(៥០គក្រ) ក្នុងតម្លៃ ១៤៩ ០០០រៀល ចំណែកហាងលក់រាយខ្លះទៀត លក់ជីDAP(១៨-៤៦-០០) (៥០គក្រ) ក្នុងតម្លៃ ១៥០ ០០០ រៀល ។

ជំហានទី៥: ការកំណត់តម្លៃលក់ទំនិញក្នុងមួយឯកតា

ដោយផ្អែកទៅលើតម្លៃលក់ទំនិញរបស់ក្រុមហ៊ុន ឬអ្នកលក់ដុំ និងហាងលក់រាយនៅក្នុងជំហានទី៣និងជំហានទី៤ សហគមន៍កសិកម្ម គួរតែកំណត់នូវតម្លៃលក់ទំនិញក្នុង១ឯកតា។ ដើម្បីកំណត់តម្លៃលក់ទំនិញក្នុង១ឯកតា សហគមន៍កសិកម្ម ត្រូវគណនារកថ្លៃដើមទំនិញរួមមាន៖ ថ្លៃទំនិញ ថ្លៃដឹកជញ្ជូន ថ្លៃកម្លាំងពលកម្ម និងថ្លៃចំណាយផ្សេងៗ។ល។ សហគមន៍កសិកម្ម គួរតែកំណត់នូវតម្លៃលក់ទំនិញក្នុង១ឯកតា ក្នុងតម្លៃមួយ ដែលទាបជាងតម្លៃលក់ទំនិញរបស់ហាងលក់រាយ និងខ្ពស់ជាងថ្លៃដើមទំនិញ និងអាចរកប្រាក់ចំណេញបានខ្លះជូនដល់សហគមន៍កសិកម្ម ។

ឧទាហរណ៍៖ តម្លៃដីDAP(១៨-៤៦-០០) ក្នុង១តោន ដែលសហគមន៍កសិកម្ម ទទួលបានពីក្រុមហ៊ុនមួយគឺ២ ៥៦០ ០០០រៀល = ៦៤០ដុល្លា ។ សហគមន៍កសិកម្ម ត្រូវគណនារកថ្លៃដើមដីរួមមាន៖ ថ្លៃដី ថ្លៃដឹកជញ្ជូន ថ្លៃកម្លាំងពលកម្ម និងថ្លៃចំណាយផ្សេងៗ ។ បន្ទាប់មក សហគមន៍កសិកម្ម គណនារកឃើញនូវថ្លៃដើមដីក្នុង១បារ គឺមានតម្លៃ ១៤០ ០០០ រៀល ។

ខាងក្រោមនេះ ជាវិធីសាស្ត្រក្នុងការគណនារកថ្លៃដើមដីក្នុង១ឯកតា៖

វិធីសាស្ត្រគណនាថ្លៃដើមដីក្នុង១ឯកតា គិតជាតោនឬបារ

- ថ្លៃទិញដី១តោនពីក្រុមហ៊ុន	=	២ ៥៦០ ០០០រ
- ថ្លៃលីសែង និងលើកដាក់	=	៨០ ០០០រ
- ថ្លៃដឹកជញ្ជូន	=	១៤០ ០០០រ
- ថ្លៃចំណាយផ្សេងៗ	=	២០ ០០០រ
- ថ្លៃដើមដីក្នុង១តោន	=	២ ៨០០ ០០០រ
ថ្លៃដើមដីក្នុង១បារ		
- ១តោន= ១ ០០០គ.ក្រ ហើយ ១បារ = ៥០ គ.ក្រ		
- រកចំនួនបារ = ១ ០០០ ៖ ៥០ = ២០ បារ		
- ថ្លៃដើមដីក្នុង១បារ = ២ ៨០០ ០០០រ ៖ ២០ = ១៤០ ០០០រ		

បន្ទាប់ពីបានគណនាឃើញថ្លៃដើមដីក្នុង១បាររួចហើយ សហគមន៍កសិកម្ម អាចកំណត់ផ្គត់ផ្គង់ដីDAP(១៨-៤៦-០០) ក្នុងតម្លៃមួយ ដែលនៅចន្លោះ១៤០ ០០០រៀលក្នុង១បារនិង១៤៩ ០០០រៀលក្នុង១បារ ។ ដូច្នេះសហគមន៍កសិកម្ម សម្រេចលក់ដីក្នុង១បារ តម្លៃ ១៤៥ ០០០រៀល នោះសមាជិកសហគមន៍កសិកម្ម អាចទិញដីក្នុងតម្លៃ ដែលថោកជាងហាងលក់រាយចំនួន ៤ ០០០រៀលក្នុង១បារ ហើយសហគមន៍កសិកម្ម អាចរកប្រាក់ចំណេញបាន ៥ ០០០រៀលក្នុង១បារ ។

ជំហានទី៦៖ ការបង្កើតបញ្ជីបញ្ហាទិញទំនិញ

សហគមន៍កសិកម្ម ត្រូវធ្វើបញ្ជីបញ្ហាទិញទំនិញទុកជាមុន ដែលរួមមាន៖ (ទំនិញសំខាន់ៗ និងរបៀបបង់ប្រាក់ តម្លៃទំនិញក្នុង១ឯកតា ចំនួនទំនិញ តម្លៃទំនិញសរុប) ហើយចែកឱ្យសមាជិក ដើម្បីបំពេញ ។ ក្នុងករណីដែលសមាជិកណាម្នាក់ បានបញ្ហាទិញទំនិញហើយមិនទទួលយកទំនិញ នោះទេ សហគមន៍កសិកម្ម នឹងចាត់វិធានការពិន័យ ដល់សមាជិកនោះ ។ សមាជិកម្នាក់ៗក្រោយពី បំពេញនូវបញ្ជីបញ្ហាទិញទំនិញចប់ហើយ ត្រូវប្រគល់បញ្ជីនោះឱ្យមកសហគមន៍កសិកម្មវិញដោយភ្ជាប់ ជាមួយនឹងប្រាក់ ក្នុងករណីបង់ប្រាក់ជាមុន ។

សមាជិក អាចទទួលបានផលចំណេញផងដែរ នៅពេលពួកគាត់បង់ប្រាក់ថ្លៃទិញទំនិញជាមុន ពីព្រោះការបង់ប្រាក់ជាមុន នឹងទទួលបានការបញ្ចុះតម្លៃ ។

ខាងក្រោមនេះ ជាបញ្ជីបញ្ហាទិញទំនិញនិងបញ្ជីបញ្ហាទិញទំនិញគំរូរបស់សមាជិកម្នាក់ៗ៖

តារាងទី៤៖ បញ្ជីបញ្ជាទិញទំនិញសម្រាប់សមាជិកម្នាក់ៗ

ព័ត៌មានសម្រាប់សមាជិកម្នាក់ៗ

១	ឈ្មោះ		
២	អាសយដ្ឋាន		
៣	លេខទូរស័ព្ទ		
៤	សមាជិកឬមិនមែនសមាជិកសហគមន៍កសិកម្ម		
	ទំនិញត្រូវទិញ និងរបៀបបង់ប្រាក់ **	តម្លៃទំនិញក្នុង ១ឯកតា**	ចំនួនទំនិញ*** (ឯកតា:.....)	តម្លៃទំនិញសរុប*** (រៀល)
១	ទំនិញទី១:.....			
	ការបង់ប្រាក់មុន*រៀលរៀល
	ការបង់ប្រាក់ពាក់កណ្តាលមុន*រៀលរៀល
	ការបង់ប្រាក់ដោយផ្ទាល់នៅពេលទទួលទំនិញ*រៀលរៀល
២	ទំនិញទី២:.....			
	ការបង់ប្រាក់មុន*រៀលរៀល
	ការបង់ប្រាក់ពាក់កណ្តាលមុន*រៀលរៀល
	ការបង់ប្រាក់ដោយផ្ទាល់នៅពេលទទួលទំនិញ*រៀលរៀល
សរុប				
* តម្លៃលក់ក្នុង១ឯកតាដែលសមាជិកបង់ប្រាក់ជាមុន គឺត្រូវបានបញ្ចុះតម្លៃអោយនៅសល់តិចជាងចំនួនដែលសមាជិកបង់ប្រាក់ពាក់កណ្តាលមុន និងសមាជិកបង់ប្រាក់ដោយផ្ទាល់នៅពេលទទួលទំនិញ ។				
របៀបដឹកជញ្ជូន***		តម្លៃក្នុងការដឹកជញ្ជូន**		
<input type="checkbox"/>	សមាជិកមកយកទំនិញនៅសហគមន៍កសិកម្មដោយផ្ទាល់០.....រៀល		
<input type="checkbox"/>	សហគមន៍កសិកម្ម ដឹកជញ្ជូនទំនិញជូនសមាជិក	<input type="checkbox"/>	ទំនិញទី១រៀលក្នុង១ (ឯកតា:.....)
		<input type="checkbox"/>	ទំនិញទី២រៀលក្នុង១ (ឯកតា:.....)
ការពិន័យ**				
ក្នុងករណីដែលសមាជិកបញ្ជាទិញទំនិញពីសហគមន៍កសិកម្ម ហើយមិនទទួលយកទំនិញ នោះសមាជិក ត្រូវបង់ប្រាក់ចំនួន.....%នៃតម្លៃទំនិញសរុប ដល់សហគមន៍កសិកម្មទុកជាការពិន័យ ។				
កាលបរិច្ឆេទនៃការប្រគល់ទំនិញជូនសមាជិកដោយសហគមន៍កសិកម្ម**		ថ្ងៃ.....ខែ.....ឆ្នាំ.....		

ហត្ថលេខាអ្នកបញ្ជាទិញ
-----------------------------	-------

** ចំណាំ៖ ចំពោះផ្នែក ទំនិញត្រូវទិញនិងរបៀបបង់ប្រាក់ តម្លៃទំនិញក្នុង១ឯកតា តម្លៃក្នុងការដឹកជញ្ជូន ការពិន័យ និងកាលបរិច្ឆេទនៃការប្រគល់ទំនិញរបស់សហគមន៍កសិកម្ម គឺជាផ្នែកដែលសហគមន៍កសិកម្ម ជាអ្នកបំពេញ ។

*** ចំណាំ៖ ចំពោះផ្នែក ចំនួនទំនិញ តម្លៃទំនិញសរុប និង របៀបដឹកជញ្ជូន គឺជាផ្នែកដែលអ្នកបញ្ជាទិញគឺជាអ្នកបំពេញ។

តារាងសរុបលទ្ធផលការបញ្ជាទិញទំនិញរបស់សមាជិកប្រចាំឆ្នាំ.....

ល.រ	បរិយាយ	ចំនួនសរុប	ចំនួនសមាជិកដែលបានបំពេញបញ្ជីសំណួរ និងធ្វើត្រឡប់មកសហគមន៍
១	ដីកសិកម្ម	តោន/ គ.ក្រ	
	១.ដី.....
	២.ដី.....
	៣.ដី.....
២	ថ្នាំកសិកម្ម	លីត្រ	
	១.....
	២.....
	៣.....
៣	ចំណីសត្វ	តោន/ គ.ក្រ	
	១.....
	២.....
	៣.....
៤	ពូជ (ស្រូវ បន្លែ ផ្លែឈើ)	តោន/ គ.ក្រ	
	១.....
	២.....
	៣.....

សំគាល់: ដើម្បីបំពេញតារាងនេះ ដកស្រង់ទិន្នន័យពីបញ្ជីបញ្ជាទិញទំនិញសម្រាប់សមាជិកម្នាក់ៗ ។

តារាងទី៦៖ បញ្ជីបញ្ជាទិញទំនិញគំរូសម្រាប់សមាជិកម្នាក់ៗ

ព័ត៌មានសម្រាប់សមាជិកម្នាក់ៗ

១	ឈ្មោះ:	លោក ប្រាក់ ចាន់ថុល		
២	អាសយដ្ឋាន	ផ្ទះលេខ ១ ផ្លូវលេខ ២ ភូមិ ក ឃុំ ខ ស្រុក គ ខេត្ត ឃ។		
៣	លេខទូរស័ព្ទ	០១២ ៣២១ ៤២១		
៤	សមាជិកឬមិនមែនសមាជិកសហគមន៍កសិកម្ម	សមាជិកសហគមន៍កសិកម្ម		
	ទំនិញត្រូវទិញ និងរបៀបបង់ប្រាក់	តម្លៃទំនិញ ក្នុង១បាវ	ចំនួនទំនិញ (បាវ)	តម្លៃទំនិញសរុប (រៀល)
១	ទំនិញទី១៖ ដីDAP(១៨-៤៦-០០)			
	ការបង់ប្រាក់មុន *	១៤១ ០០០ រៀល****	៦	៨៤៦ ០០០រៀល
	ការបង់ប្រាក់ពាក់កណ្តាលមុន *	១៤៣ ០០០ រៀល****រៀល
	ការបង់ប្រាក់ដោយផ្ទាល់នៅពេលទទួលទំនិញ *	១៤៥ ០០០ រៀល****រៀល
២	ទំនិញទី២៖			
	ការបង់ប្រាក់មុន *រៀលរៀល
	ការបង់ប្រាក់ពាក់កណ្តាលមុន *រៀលរៀល
	ការបង់ប្រាក់ដោយផ្ទាល់នៅពេលទទួលទំនិញ *រៀលរៀល
សរុប				៨៤៦ ០០០រៀល
* តម្លៃលក់ក្នុង១ឯកតាដែលសមាជិកបង់ប្រាក់ជាមុន គឺត្រូវបានបញ្ចុះតម្លៃអោយនៅសល់តិចជាងចំនួនដែលសមាជិកបង់ប្រាក់ពាក់កណ្តាលមុន និងសមាជិកបង់ប្រាក់ដោយផ្ទាល់នៅពេលទទួលទំនិញ ។				
របៀបដឹកជញ្ជូន		តម្លៃក្នុងការដឹកជញ្ជូន		
<input checked="" type="checkbox"/>	សមាជិក មកយកទំនិញនៅសហគមន៍កសិកម្មដោយផ្ទាល់០.....រៀល		
<input type="checkbox"/>	សហគមន៍កសិកម្ម ដឹកជញ្ជូនទំនិញជូនសមាជិក	<input type="checkbox"/>	ទំនិញទី១	១០០ រៀលក្នុង១(ឯកតា៖ បាវ)
		<input type="checkbox"/>	ទំនិញទី២រៀលក្នុង១(ឯកតា៖.....)
ការពិន័យ				
ក្នុងករណីដែលសមាជិកបញ្ជាទិញទំនិញពីសហគមន៍កសិកម្ម ហើយមិនទទួលយកទំនិញ នោះសមាជិក ត្រូវបង់ប្រាក់ចំនួន២០% នៃតម្លៃទំនិញសរុប ដល់សហគមន៍កសិកម្មទុកជាការពិន័យ ។				
កាលបរិច្ឆេទនៃការប្រគល់ទំនិញជូនសមាជិក ដោយសហគមន៍កសិកម្ម**		ថ្ងៃទី៣០ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០១៥		

ហត្ថលេខាអ្នកបញ្ជាទិញ	ប្រាក់ ចាន់ថុល
-----------------------------	-----------------------

***** ចំណាំ៖** តម្លៃដីក្នុង១បារ ថ្ងៃ១៤៥ ០០០រៀល ។

- ១) ក្នុងករណីដែលសមាជិកបង់ប្រាក់មុនទាំងអស់ សមាជិក ទិញដីក្នុង១បារ តម្លៃ១៤១ ០០០រ ដោយទទួលបានប្រាក់ចំណេញចំនួន ៤ ០០០រៀលក្នុង១បារ ។
- ២) ក្នុងករណីដែលសមាជិកបង់ប្រាក់ពាក់កណ្តាលមុន សមាជិក ទិញដីក្នុង១បារ តម្លៃ១៤៣ ០០០រ ដោយទទួលបានប្រាក់ចំណេញចំនួន ២ ០០០រៀលក្នុង១បារ ។
- ៣) ក្នុងករណីដែលសមាជិកបង់ប្រាក់នៅពេលទទួលដី សមាជិកត្រូវបង់តម្លៃពេញ គឺក្នុង១បារ តម្លៃ ១៤៥ ០០០រៀល ដោយពុំទទួលបានប្រាក់ចំណេញឡើយ ។

ជំហានទី៧៖ ការគណនាចំនួនដែលត្រូវទិញ

ដោយផ្អែកលើលទ្ធផលនៃការបញ្ហាទិញ ដែលបានប្រគល់ជូនដោយសមាជិកសហគមន៍ កសិកម្ម ត្រូវគណនារកចំនួនដែលត្រូវបញ្ហាទិញ ។

ឧទាហរណ៍៖ ការបញ្ហាទិញដីDAP(១៨-៤៦-០០)របស់សមាជិក គឺមានចំនួន៦០០បារ ដូច្នេះ សហគមន៍កសិកម្ម គួរបញ្ហាទិញដីDAP(១៨-៤៦-០០)ចំនួន ៣០តោន ពីក្រុមហ៊ុនសម្រាប់ផ្គត់ផ្គង់ ដល់សមាជិក ។

សមាជិក អាចទិញដីDAP(១៨-៤៦-០០) បន្ថែមក្រោយពីការកក់ ឬក្នុងកំឡុងពេលបង្កបង្កើន ផល ហេតុដូច្នេះសហគមន៍កសិកម្ម គួរតែទិញដីDAP(១៨-៤៦-០០) ឱ្យលើសពីចំនួនដែលសមាជិក បានកក់(ឧទាហរណ៍៖ សហគមន៍កសិកម្ម គួរបញ្ហាទិញដីDAP(១៨-៤៦-០០) ឱ្យលើស១០% ពីចំនួន ដី ដែលសមាជិកបានកក់) ដើម្បីលក់វាយនៅសហគមន៍កសិកម្ម ។ ជាលទ្ធផល សហគមន៍កសិកម្ម គួរ បញ្ហាទិញដីDAP(១៨-៤៦-០០)ចំនួន៣៣ តោន (៣០តោន+១០%)។

តម្លៃលក់វាយនូវទំនិញ គួរតែកំណត់ក្នុងតម្លៃមួយទាបជាង ឬស្មើនឹងតម្លៃលក់វាយ ប៉ុន្តែខ្ពស់ជាង តម្លៃដែលបានកក់ជាមុន ។ ឧទាហរណ៍៖ តម្លៃលក់វាយនៃដីDAP(១៨-៤៦-០០) គឺ១៤៦ ០០០ រៀលក្នុង ១បារ ។

សហគមន៍កសិកម្ម គួរតែដឹងដែរថា ទំនិញដែលទិញយកមកស្តុក គឺប្រៀបដូចទៅនឹងសាច់ប្រាក់ ហើយការទិញទំនិញមកស្តុកច្រើនហួសកំណត់ នឹងនាំឱ្យខាតប្រាក់ ។ ហេតុដូច្នេះសហគមន៍កសិកម្ម គួរ តែទិញទំនិញនៅក្នុងបរិមាណមួយឱ្យបានសមរម្យ ។

ជំហានទី៨៖ ការកំណត់ក្រុមហ៊ុនឬអ្នកលក់ដុំ និងធ្វើការបញ្ហាទិញទំនិញ

បន្ទាប់ពីបានគណនារកចំនួនដែលត្រូវបញ្ហាទិញ សហគមន៍កសិកម្ម ត្រូវទំនាក់ទំនងជាមួយ ក្រុមហ៊ុនឬអ្នកលក់ដុំ ដែលមាននៅក្នុងបញ្ជីសង្ខេបឈ្មោះក្រុមហ៊ុនឬអ្នកលក់ដុំដែលបានបង្កើតនៅ ក្នុងជំហានទី៣ ដើម្បីសួរអំពីតម្លៃចំពោះចំនួនដែលសហគមន៍កសិកម្មចង់បញ្ហាទិញនិងលក្ខខណ្ឌ នានា។ សហគមន៍កសិកម្ម ត្រូវធ្វើការចរចាតម្លៃជាមួយក្រុមហ៊ុនឬអ្នកលក់ដុំទាំងនោះ រួចសម្រេច ជ្រើសរើសយកក្រុមហ៊ុនឬអ្នកលក់ដុំណាមួយដើម្បីបញ្ហាទិញទំនិញ និងកំណត់ពីកាលបរិច្ឆេទប្រគល់ ទំនិញ ។

ឧទាហរណ៍៖ ក្រោយពីបានកំណត់នូវចំនួនដីDAP(១៨-៤៦-០០) ដែលត្រូវបញ្ជាទិញហើយនោះ សហគមន៍កសិកម្ម ត្រូវទាក់ទងជាមួយក្រុមហ៊ុនទាំងបី ដែលមាននៅក្នុងបញ្ជីឈ្មោះដើម្បីធ្វើការចរចា តម្លៃ សម្រាប់ចំនួនដី DAP១៨-៤៦-០០ (៣៣ តោន) ដែលសហគមន៍កសិកម្ម នឹងត្រូវបញ្ជាទិញ ។

ជាក់ស្តែងក្រុមហ៊ុនដីឬអ្នកលក់ដុំ លក់ដីចំនួនច្រើន នៅក្នុងតម្លៃមួយទាបជាងតម្លៃលក់ដីចំនួន តិច។ យោងទៅតាមក្រុមហ៊ុនមួយ នៅក្នុងបញ្ជីឈ្មោះនៃឧបសម្ព័ន្ធ(ទំព័រទី១៧) តម្លៃនៃដីក្នុង១តោន គឺ ៦៨០ដុល្លា ប៉ុន្តែក្នុងករណីទិញដី៣០តោន នោះតម្លៃក្នុង១តោន នឹងត្រូវបញ្ចុះតម្លៃនៅសល់ត្រឹម ៦៤០ ដុល្លា ។

បន្ទាប់មក សហគមន៍កសិកម្ម ជ្រើសរើសក្រុមហ៊ុនមួយ ដែលលក់ក្នុងតម្លៃមួយទាបជាងគេ និង កំណត់តម្លៃនៃចំនួនដែលត្រូវទិញ រួចធ្វើការបញ្ជាទិញពីក្រុមហ៊ុននោះ ហើយកំណត់កាលបរិច្ឆេទប្រគល់ ទំនិញមកសហគមន៍កសិកម្ម។

ជំហានទី៩៖ ការទូទាត់សាច់ប្រាក់បន្ទាប់ពីបានពិនិត្យបរិមាណនិងគុណភាពទំនិញ

នៅពេលសហគមន៍កសិកម្មទទួលទំនិញ សហគមន៍កសិកម្មត្រូវតែពិនិត្យមើលទំនិញឱ្យបាន ហ្មត់ចត់ ដើម្បីធានាថាទំនិញមានគុណភាព ហើយបរិមាណនៃទំនិញគឺគ្រប់ ដូចដែលបានកំណត់នៅ ពេលបញ្ជាទិញ។ បន្ទាប់ពីបានបញ្ជាក់ពីគុណភាពនិងបរិមាណទំនិញរួចហើយ សហគមន៍កសិកម្ម ត្រូវ ប្រគល់ប្រាក់ដល់ក្រុមហ៊ុនឬអ្នកលក់ដុំនោះ ។

ជំហានទី១០៖ ការជូនដំណឹងពីពេលវេលាទទួលទំនិញ និង ការដោះដូរទំនិញនិងប្រាក់

សហគមន៍កសិកម្ម ត្រូវជូនដំណឹងអំពីពេលវេលានៃការប្រគល់ទំនិញទៅដល់សមាជិកយ៉ាងតិច បីថ្ងៃមុនពេលបែងចែកទំនិញ ហើយសមាជិកសហគមន៍កសិកម្ម ត្រូវមកយកទំនិញនៅសហគមន៍ កសិកម្ម ។ ក្នុងករណីដែលសហគមន៍កសិកម្មដឹកទំនិញទៅឱ្យសមាជិក សហគមន៍កសិកម្ម ត្រូវគិតថ្លៃ ឈ្នួលដឹកជញ្ជូន ។

សហគមន៍កសិកម្ម ប្រគល់ទំនិញដល់សមាជិកដែលបានបង់ប្រាក់ជាមុន សមាជិកដែលបានបង់ ប្រាក់ពាក់កណ្តាលជាមុន និងសមាជិក ដែលបានបង់ប្រាក់នៅពេលទទួលទំនិញ ហើយសហគមន៍ កសិកម្ម ត្រូវទទួលបានប្រាក់ដែលនៅសេសសល់ ។

ជំហានទី១១៖ ការទទួលយកមតិយោបល់ដើម្បីភាពរីកចំរើននៃមុខរបរផ្គត់ផ្គង់

សហគមន៍កសិកម្ម គួរតែស្តាប់មតិយោបល់ពីសមាជិក ពាក់ព័ន្ធនឹងការប្រកបមុខរបរផ្គត់ផ្គង់ ដើម្បីធ្វើឱ្យការប្រកបមុខរបរនេះមានលក្ខណៈប្រសើរជាងមុន និងដើម្បីពង្រីកមុខរបរនេះបន្ថែមទៀត ។

នៅពេលដែលសហគមន៍កសិកម្ម ពង្រីកមុខរបរផ្គត់ផ្គង់របស់ខ្លួនតាមរយៈផែនការបញ្ជាទិញ ទំនិញជាមុន ពេលនោះហាងលក់រាយផ្សេងៗនិងឈ្នួញ នឹងចាប់ផ្តើមបញ្ចុះតម្លៃលក់ទាបជាងតម្លៃនៅ ក្នុងបញ្ជីបញ្ជាទិញទំនិញជាមុនរបស់សហគមន៍កសិកម្ម ។ ដូច្នេះ សហគមន៍កសិកម្ម គួរតាមដានឱ្យបាន ហ្មត់ចត់ នូវព័ត៌មានតម្លៃ និងសកម្មភាពនានារបស់ឈ្នួញឬអ្នកលក់រាយ ដើម្បីប្រើប្រាស់ព័ត៌មានដែល ទទួលបានសម្រាប់ធ្វើឱ្យតម្លៃផ្គត់ផ្គង់មានភាពល្អប្រសើរឡើង ក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍ផែនការមុខរបរផ្គត់ផ្គង់ របស់ខ្លួន ។

ឧបសម្ព័ន្ធ៖
ក្រុមហ៊ុនជីវែលបានចុះបញ្ជីការលើសាយកសិកម្ម
នៃក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ

ល.រ	ឈ្មោះក្រុមហ៊ុន	ប្រភេទដី	អាសយដ្ឋាននិងលេខទូរស័ព្ទ
១	សាខាក្រុមហ៊ុន មែប ផេស៊ីហ្វិច (រៀតណាម)	ដីសរីរាង្គ	អាសយដ្ឋាន៖ ភ្នំពេញសិនធំ ផ្លូវ២៧៤ សង្កាត់ ទន្លេបាសាក់ ខណ្ឌចំការមន រាជធានីភ្នំពេញ លេខទូរស័ព្ទ៖ ០២៣ ២២២ ១១៨
២	ភ្នំពេញ អេហ្វ្រិខលឈ័រ ឌីជីឡេប មេន យ៉េញស្តុកខំភេនី	១.ដីNPK២០-២០-១៥+TE ២.ដីNPK១៦-២០-២០+TE ៣.ដីNPK១៥-១៥-១៥+TE ៤.ដីNPK១៦-១៦-៨+TE	អាសយដ្ឋាន៖ ផ្ទះលេខ៣០B០ ផ្លូវ៧០ សង្កាត់ ស្រះចក ខណ្ឌដូនពេញ រាជធានីភ្នំពេញ លេខទូរស័ព្ទ៖ ០២៣ ៦៥០២ ៤៦៤ ០១២ ៩០៧ ៧០៨
៣	បាយ៉ន ហេរីធីច ហូលឌីងគ្រុប	១.ដីសរីរាង្គសញ្ញាផែនដី (ម្សៅ) ២.ដីសរីរាង្គសញ្ញាផែនដី (គ្រាប់) ៣.ដីសរីរាង្គសញ្ញាផែនដី (គ្រាប់ ល្អិត)	អាសយដ្ឋាន៖ ផ្ទះលេខ៥A ផ្លូវ៣៨៨ សង្កាត់ ទួលស្វាយព្រៃ ខណ្ឌចំការមន រាជធានីភ្នំពេញ លេខទូរស័ព្ទ៖ ០២៣ ៩៩៧ ១៧៨ ០២៣ ៩៨៧ ៧៦៥ ០២៣ ៩៩២ ២៤៣ ០៧០ ៩២៩ ៨៨៨
៤	ហ្វាយស្តារអ៊ិនធឺណេតសិន ណាល ហ្វីចីឡាយហ្វី(ខេមបូឌា)	១.ដីMAP(១០-៥០-០) ២.ដីNPK(៤-៤-០) ៣.ដីNPK(២២-១៧+២TE ៤.ដីNPK(១៧-១៧+២TE ៥.ដីNASA Smart ១.៥-៥- ២៥	អាសយដ្ឋាន៖ ផ្លូវជាតិលេខ១ ឃុំសំរោង ស្រុក កៀនស្វាយ ខេត្ត កណ្តាល លេខទូរស័ព្ទ៖ ០២៣ ៦៥៦៥ ៦៥៦ ០៩៧ ៥៣៣៨ ៨៨៩ ០៨៨ ៨៥៥០ ៨៨០
៥	អ៊ី អិក្ស អិម (ខេមបូឌា) ខូ អិលធី ឌី	១.ដីសរីរាង្គ (៤-៣-៣+១ MgO) ២.ដីសរីរាង្គ (Gr obel ៤-៣-៣+១MgO) ៣.ដីសរីរាង្គ (Or gani c ៤-៣-៣+១ MgO) ៤.ដីសរីរាង្គ (Can ២៧%)	អាសយដ្ឋាន៖ ផ្ទះលេខ៩៦ ផ្លូវលេខ២១៥ សង្កាត់វាលវែង ខណ្ឌ៧មករា រាជធានីភ្នំពេញ លេខទូរស័ព្ទ៖ ០២៣ ៨៨២ ៥៥៥ ០១៦ ៣០៩ ៩៩៩ ០៩២ ៧៦២ ៩២៩ ០៨៧ ៨២៩ ៩៩៩ ០១២ ៨២៩ ៩៩៩ ០១៣ ៥២២ ២២២ ០៩៧ ៦៨២៩ ៩៩៩
៦	លីម សុធី ហេង ហុង	១.ដីKomi xBT2(១-៤-១)	អាសយដ្ឋាន៖ ភូមិវត្តបូព៌ សង្កាត់សាលាកំរើក

		២.ជីKomi x CB(0-៣-0) ៣.ជីThanh K-H ៤.ជីNPK២០-២០-១៥+TE ៥.ជីDAP ១៨-៤៦-0	ក្រុងសៀមរាប ខេត្តសៀមរាប លេខទូរស័ព្ទ: ០១៧ ៨១៦ ៦៦៦
៧	ស៊ី អេ អិម ធី អេហ្គ្រីខលឈ័រ	១.ជីNPKសញ្ញាកូនស្តេចនាគ (១៥-៥-២៥) ២.ជីNPKសញ្ញាកូនស្តេចនាគ (១៨-១៨-១០)	អាសយដ្ឋាន: ភូមិកំពង់ស្វាយ សង្កាត់កំពង់ ស្វាយ ក្រុងសេរីសោភ័ណ ខេត្តបន្ទាយមានជ័យ លេខទូរស័ព្ទ: ០៥៤ ៦៧៧៧ ៧៥៨ ០៦០ ៣៧៧ ៧៧៣ ០១៥ ៧៩៧ ៧៧៦
៨	ខេមអេហ្គ្រីខលឈ័រ អ៊ីមធីត អិចធីត	១. ជី ខេម-ហៃហ្វាប្រូទិក (prot ek) ២. ជី ខេម-ហៃហ្វា អ៊ីម-អា-ប៉េ (MAP) ៣.ជី ខេម-ហៃហ្វា ម៉ាលតី-កា (Mu l t i -K) ៤.ជី ខេម-ហៃហ្វា ប៉ូលីហ្វីដ (Pol y-Feed) ៥.ជី ខេម-ហៃហ្វា កាល់ស្យូម (Cal) ៦.ជី ខេម-ហៃហ្វា អ៊ីម-កា-ប៉េ (MKP) ៧.ជី ខេម-ហៃហ្វា ម៉ាញ៉េស្យូម (Mg)	អាសយដ្ឋាន: ផ្ទះលេខ៥៩A ផ្លូវលេខ២៩៤ សង្កាត់បឹងកេងកង១ ខណ្ឌចំការមន រាជធានី ភ្នំពេញ លេខទូរស័ព្ទ: ០៩៧ ៤៤៧៦ ៣៣៣ ០៨៧ ២៩២ ៣៣៣
៩	ឡាយសេង ខូអិលធីឌី	១.ជីNPK(១៦-១៦-៨) ២.ជីNPK(១៥-១៥-១៥) ៣.ជីUr ea (៤៦-0-0)	អាសយដ្ឋាន: វីឡា១០៣៣ ផ្លូវជាតិលេខ៦ សង្កាត់ជ្រោយចង្វារ ខណ្ឌឫស្សីកែវ រាជធានី ភ្នំពេញ លេខទូរស័ព្ទ: ០៩៩ ៩៩៦ ៤១៦ ០១៧ ៩៩៦ ៤១៦ ០៩៥ ៩៩៦ ៤១៦ ០៧៧ ៩៩៦ ៤១៦
១០	ខេបូខា ថៃ ជើមេន អ៊ិនជើថេក ប្រដាក់	១.ជីUr ea (៤៦-0-0) ២.ជីអាមីណូ(១២-៣-៣) ៣.ជី(១៦-២០-0+TE) ៤.ជី Humi c Aci d ៥.ជី Ami no Aci d ៦.ជី Ol i gomer Premi um	អាសយដ្ឋាន: ផ្ទះលេខP១១E១E២ ផ្លូវ ហាណូយសង្កាត់ភ្នំពេញថ្មី ខណ្ឌសែនសុខ រាជ ធានីភ្នំពេញ លេខទូរស័ព្ទ: ០៩៥ ៧២៨ ៤៣៣

		៧.ជី Chel at e Pr emi um ៨.ជី Fer on Pl us	
១១	នគរធំ អេហ្គ្រីខលយ័រ ឌីឌីឡូប មេន	១.ជី Set Fr uit ២.ជី Best Food ២០-៣០- ២០+TE ៣.ជី cal ci um+TE៣៥០ 4.ជី Best Food ៦-៣០- ៣០+TE	អាសយដ្ឋាន៖ ផ្ទះលេខ៤៦ ផ្លូវ០២អា សង្កាត់ ទឹកថ្លា ខណ្ឌសែនសុខ រាជធានីភ្នំពេញ លេខទូរស័ព្ទ៖ ០២៣ ៦៧៩០ ៧០៧
១២	ថុង ស៊ីងហួត ខូអិលធីឌី	១.ជីស៊ីរ៉ាត ២.ជីគីមី	អាសយដ្ឋាន៖ ផ្ទះលេខ៧E១ ផ្លូវ៣២០ សង្កាត់ បឹងកេងកង៣ ខណ្ឌ ចំការមន រាជធានីភ្នំពេញ លេខទូរស័ព្ទ៖ ០៩៦ ៥៥៦៦ ៣៣៣ ០៨៨ ៥៥៦៦ ៣៣៣ ០៩៦ ៨៨៨៦ ៨៣០ ០៦១ ២៧២ ៨២៨
១៣	ស៊ុរិន បេសស៊ីង អ៊ីម អិចខមភនី អិលធីឌី	១.ជីខៃតូសានអស្វារ្យទឹកខ្មៅ០១ ២.ជីខៃតូសានអស្វារ្យទឹកខ្មៅ ០២ ៣.ជីខៃតូសានអស្វារ្យផៅដើ	អាសយដ្ឋាន៖ ភូមិតារៀន សង្កាត់សាលាកំរើក ស្រុកសៀមរាប ខេត្តសៀមរាប លេខទូរស័ព្ទ៖ ០៦៣ ៦៣៧៩ ២៤៦ ០១៦ ៥៥៥ ៦៥០ ០១២ ៥៥៤ ២៧៣
១៤	អាន យ៉ាង (ខេបូខា) ផ្លែប្រីចេ ក សិន	ជីអ៊ុយរ៉េកាម៉ៅ(៤៦-០-០)	អាសយដ្ឋាន៖ ផ្ទះលេខ៨២៥D មហាវិថីព្រះ មុនីវង្ស ខណ្ឌចំការមន រាជធានីភ្នំពេញ លេខទូរស័ព្ទ៖ ០២៣ ៦៣១៥ ៦៦៦ ០៨៨ ៥៨២៨ ៣៨៤ ០៩៧ ៨៨៤៨ ០៣៥
១៥	តាន់ ហ៊ុយផេង ផៅវីរ គ្រុប	១. ជីទឹកហាយហ្វើរ ផ្ល័ស រ៉េដ (៨-១៦-២៤) ២. ជីទឹកហាយហ្វើរ ផ្ល័ស ប្រ្លីន (២២-១១-៩)	អាសយដ្ឋាន៖ ផ្ទះលេខ៩៦A ផ្លូវ៣១ MC សង្កាត់ស្ទឹងមានជ័យ ខណ្ឌមានជ័យ រាជធានី ភ្នំពេញ លេខទូរស័ព្ទ៖ ០១២ ៩០២ ៣៣៧ ០៨៨ ៦៦៦៦ ៨៤៧

១៦	អី ចាន់រិទ្ធ ក្រេឌីង អីមផត អិចផត	១. ជីសរីរាង្គ (១៣-៣-៣) សញ្ញាព្រះនរាយណ៍	អាសយដ្ឋាន: ផ្ទះលេខ៦១E ផ្លូវជាតិលេខ៦ រាជធានីភ្នំពេញ លេខទូរស័ព្ទ: ០២៣ ៦៥៥៥ ៦៥៨ ០១៧ ៥៧៥ ៩៧៨ ០៨៨ ៨៩១១ ១០១ ០៨៨ ៣៥៤៧ ៧២៥ ០៩៨ ៦៦៦ ២០៨
១៧	ចារិនឆ្នួនថេសិន ខុអិលធីឌី	១. ជីម៉ឌីន (២០-១០-៥) ២. ជីម៉ឌីន (៤៦-០-០) ៣. ជីម៉ឌីន (២៧-១២-៦) ៤. ជីម៉ឌីន (១២-៦-៣៣) ៥. ជីម៉ឌីន (២០-៨-២០) ៦. ជីម៉ឌីន (១៨-៤៦-០) ៧. ជីម៉ឌីន (១០-៥-៥) ៨. ជីម៉ឌីន (១-០៥-០៥)	អាសយដ្ឋាន: គីឡូម៉ែត្រលេខ២៣ ផ្លូវជាតិលេខ ៤ ឃុំ បែកចាន ស្រុកអង្គស្នួល ខេត្តកណ្តាល លេខទូរស័ព្ទ: ០២៣ ៩៨៧ ០២៧ ០៨៨ ៨៨៥៥ ៥៥២
១៨	អេស ស៊ី ជី ក្រេឌីង (ខេមបូឌា)	១. ជីអេក្រូ (១៦-១៦-៨) ២. ជីអេក្រូ (១៥-១៥-១៥) ៣. ជីអេក្រូ (១៨-៤៦-០០) ៤. ជីអេក្រូ (១៥-១៥-១៥) ៥. ជីអេក្រូ (១៦-២០-០) ៦. ជីមអេក្រូ (៤៦-០០-០)	អាសយដ្ឋាន: ផ្ទះលេខ ១០០ ផ្លូវជាតិលេខ២ សង្កាត់ចាក់អង្រែលើ ខណ្ឌមានជ័យ រាជធានី ភ្នំពេញ លេខទូរស័ព្ទ: ០២៣ ៩៩០ ៤០១ ០២៣ ៩៩០ ៤០២ ០២៣ ៩៩០ ៤០៣ ០២៣ ៩៩០ ៤០៤ ០២៣ ៩៩០ ៤០៥ ០២៣ ៩៩០ ៤០០
១៩	អ៊ីង ស៊ុយគីមលី ឌីវឡុបមេន អីមផត អិចផត	១.ជីUr ea ៤៦-០-០ ២.ជីKal i (០-០-៦) ៣.ជីDAP (១៨-៤៦-០០) ៤.ជីទឹកបំប៉នសញ្ញាត្រាពេជ្រ	អាសយដ្ឋាន: ផ្ទះលេខ ៤៧អា ផ្លូវលេខ១១ ភូមិ ឧត្តម ឃុំព្រែកខ្សាយ “ ក ” ស្រុកពាមរក៍ ខេត្ត ព្រៃវែង លេខទូរស័ព្ទ: ០៩៧ ៧៧៥២ ៩៩៩ ០៤៣ ៧៥០ ៤១៣ ០១១ ៩៨០ ០៨០ ០១៧ ៩១១ ១១០

២០	អង្ករហ្គ្រីន អ៊ិនវេសមេន អេន ឌី វេឡូមេន (អេដីអាយឌី)	ជីRhi zodyne	អាសយដ្ឋាន៖ ផ្ទះលេខ១៩ ផ្លូវ២២៨ សង្កាត់បឹងសាឡាង ខណ្ឌទួលគោក រាជធានីភ្នំពេញ លេខទូរស័ព្ទ៖ ០១៥ ៤៨៩ ៦៩៦ ០៩២ ៤៨៩ ៦៩៦
២១	ប្រាយវ៉េ គ្រុប	១.ជី សរីរាង្គ NPK ១៣-៣-៣	អាសយដ្ឋាន៖ ផ្ទះលេខ ១០-១១L ផ្លូវលេខ ២៦៥ សង្កាត់ទឹកល្អក់៣ ខណ្ឌទួលគោក រាជធានីភ្នំពេញ លេខទូរស័ព្ទ៖ ០២៣ ៨៨៨ ៨៦៧ ០២៣ ៨៨៨ ៨៦៥ ០៩៧ ៧៧៨៦ ៦៦៧ ០៩៧ ៧៧៨៧ ៧៧៨

Guidebook on Running Supply Business of Agricultural Cooperatives

Printed in January 2016

Published by Department of Agricultural Cooperative Promotion of General Directorate of Agriculture (MAFF)

The Project for Establishing Business Oriented Agricultural Cooperative Models (BPAC)

Address: #54B/49F.St395-656,Sangkat Toeuk Laak 3 Khan Tuol Kok, Phnom penh ,Cambodia,

Phone: (023) 883 427, Fax : (023) 883 427

© The Project for Establishing Business-Oriented Agricultural Cooperative Models



Supported by: Japan International Cooperation Agency (JICA)