ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា
ជាតិ សាសនា ព្រះមហាក្សត្រ

ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ
អគ្គនាយកដ្ឋានកសិកម្ម

គោលការណ៍ណែនាំ
សម្រាប់ការអនុវត្តជម្រើសកម្មវិធីថវិកាថ្នាក់ខេត្ត
ភាពជាដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋ និងវិស័យឯកជន

GUIDELINES FOR IMPLEMENTATION
OF
PROVINCIAL PROGRAM FUNDING OPTIONS

PRIVATE PUBLIC PARTNERSHIP

រៀបចំដោយ កម្មវិធីផ្សព្វផ្សាយបច្ចេកទេសកសិកម្មថ្មីដែលធន់ទៅនឹងការប្រែប្រួលអាកាសធាតុ (ASPIRE)
ឧបត្ថម្ភដោយ រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា និងមូលនិធិអន្តរជាតិសម្រាប់អភិវឌ្ឍកសិកម្ម (IFAD)

រាជធានីភ្នំពេញ ខែ វិច្ឆិកា ឆ្នាំ ២០១៨

អារម្ភកថា

ការផ្សព្វផ្សាយបច្ចេកទេសកសិកម្ម ដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការផ្ទេរនូវចំណេះដឹង បច្ចេកវិទ្យា និងការអនុវត្តន៍ថ្មីៗ ដែលធន់និងការប្រែប្រួលអាកាសធាតុ។ ការផ្សព្វផ្សាយនេះរួមចំណែកក្នុងការដោះស្រាយគ្រោះធម្មជាតិ និងបញ្ហានានា ដល់កសិករ និងសហគមន៍កសិកម្មសំដៅជំរុញការបង្កើនផលិតភាព គុណភាព សុវត្ថិភាពផលិតផលកសិកម្ម និងបង្កើនប្រាក់ចំណូលគ្រួសារ។

ឯកសារស្ដីអំពីភាពជាដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋ និងវិស័យឯកជន រៀបចំឡើងដោយអនុលោម តាមគោលនយោបាយផ្សព្វផ្សាយកសិកម្មនៅកម្ពុជាគឺ គាំទ្រការផ្ដល់សេវាកម្មតាមបែបពហុភាគីនិយម (Pluralism) ដូចជាការចូលរួមពីគ្រប់អ្នកពាក់ព័ន្ធ ក្នុងការផ្ដល់សេវាផ្សាយដល់កសិករ ដើម្បីលើកកម្ពស់កិច្ចសហការ នឹងការបង្កើតបណ្ដាញទំនាក់ទំនងរវាងអ្នកពាក់ព័ន្ធនានា និងពង្រឹងប្រសិទ្ធភាពក្នុងការប្រើប្រាស់ធនធាន ដែលអ្នកចូលរួមទាំងនោះមាន ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ វិស័យឯកជន អង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល និងសហគមន៍មូលដ្ឋាន។ល។ យន្តការទាំងនេះជាការគាំទ្រ សម្របសម្រួល និងផ្សារភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងរវាងគ្រប់អ្នកផ្ដល់សេវាផ្សព្វផ្សាយកសិកម្មនៅកម្ពុជា ដើម្បីឆ្លើយតបទៅនឹងតម្រូវការអ្នកផលិត និងតម្រូវការទីផ្សារ។

កម្មវិធីផ្សព្វផ្សាយបច្ចេកទេសកសិកម្មថ្មីដែលធន់ទៅនឹងការប្រែប្រួលអាកាសធាតុ (ASPIRE) បានរៀបចំ " **គោលការណ៍ណែនាំស្ដីពីភាពជាដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋ និងវិស័យឯកជន** " នេះឡើងដោយបានរៀបចំជាសិក្ខាសាលាពិគ្រោះយោបល់ជាមួយអ្នកផ្សព្វផ្សាយបច្ចេកទេសកសិកម្ម នៃមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ ចំនួន១១ រាជធានី ខេត្ត ដែលអនុវត្តន៍កម្មវិធី ASPIRE និងវិស័យឯកជនផងដែរ។

អគ្គនាយកដ្ឋានកសិកម្ម នៃក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ សូមដាក់ចេញនូវគោលការណ៍ណែនាំស្ដីពីភាពជាដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋនិងវិស័យឯកជន ដែលជាឯកសារគ្រឹះសម្រាប់អង្គភាពក្រោមឱវាទក្រសួងគ្រប់លំដាប់ថ្នាក់ វិស័យឯកជន ដៃគូអភិវឌ្ឍន៍ កសិករ និងសហគមន៍កសិកររួមគ្នា ចូលរួម និងសហការអនុវត្តឯកសារនេះ ក្រោមការសម្របសម្រួលរបស់អគ្គនាយកដ្ឋានកសិកម្ម នាយកដ្ឋានផែនការនិងស្ថិតិ នាយកដ្ឋានគណនេយ្យ និងហិរញ្ញវត្ថុ និងមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទឲ្យកាន់តែមានទំនុកចិត្តក្នុងការអនុវត្តដំណើរការ ឬបែបបទថ្មីនៃការផ្ដល់ថវិកាសម្រាប់ភាពជាដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋ និងវិស័យឯកជន ។

ការអនុវត្តយ៉ាងពេញលេញនូវឯកសារ ស្ដីពីភាពជាដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋ និងវិស័យឯកជននេះ នឹងក្លាយជាជំហានដ៏សំខាន់មួយដើម្បីឈានទៅសម្រេចបាននូវការផ្ដល់សេវាកម្មផ្សព្វផ្សាយកសិកម្មប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព ប្រសិទ្ធផលខ្ពស់ ឱ្យមានសេវា និងបច្ចេកទេសគ្រប់គ្រាន់តាមតម្រូវការ ទទួលយកបាន មានលទ្ធភាពប្រើប្រាស់បាន និងយកទៅអនុវត្តបានដោយកសិករ និងសហគមន៍កសិករ ដើម្បីលើកកម្ពស់វិស័យកសិកម្មនៅកម្ពុជានាពេលអនាគត។

ថ្ងៃ សុក្រ ៨ រោច ខែកត្តិក ឆ្នាំច សំរឹទ្ធិស័ក ព.ស ២៥៦២
រាជធានីភ្នំពេញ ថ្ងៃទី...៣០.....ខែ...វិច្ឆិកា.....ឆ្នាំ២០១៨

អគ្គនាយកដ្ឋានកសិកម្ម

មាតិកា

១. សេចក្តីផ្តើម 1

១.១ ផែនការយុទ្ធសាស្ត្រអភិវឌ្ឍកសិកម្មខេត្ត (ផ យ អ ក ខ) 2

១.២ តួនាទីថ្មីរបស់មន្ទីរ 3

១.៣ ការទាក់ទាញដៃគូ និងអ្នកផ្តល់សេវាកម្ម 4

២. ភាពជាដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋ និងវិស័យឯកជន (PPP) 4

២.១ គោលបំណង 4

២.២ ការជ្រើសរើសសកម្មភាព 5

២.៣ វិធីសាស្ត្រភាពជាដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋ និងវិស័យឯកជន 6

២.៤ ការធ្វើកិច្ចព្រមព្រៀង 7

២.៥ ការវាយតម្លៃការអនុវត្តការងារក្នុងអំឡុងពេលវិនិយោគតាម FAO Rural Invest 8

២.៦ គោលការណ៍ណែនាំពីហិរញ្ញប្បទាន 9

២.៦.១.គំរូបំពេញថវិកា 9

២.៧ កិច្ចព្រមព្រៀងនៃភាពជាដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋ និងវិស័យឯកជន 11

២.៧.១ ឧទាហរណ៍នៃការគណនាលើការកើនឡើងប្រាក់ចំណេញនៃសកម្មភាពផ្សព្វផ្សាយ 11

២.៨ តួនាទី និងការទទួលខុសត្រូវ 13

២.៨.១.វិស័យសាធារណៈ (រដ្ឋ) 13

២.៨.២.វិស័យឯកជន 14

២.៩ ការដោះស្រាយជម្លោះ 14

២.១០ ការតាមដាន ការវាយតម្លៃ និងការធ្វើរបាយការណ៍ 14

៣. ឧបសម្ព័ន្ធ 16

៣.១ ទម្រង់សម្រាប់បំពេញសកម្មភាពថវិកា 16

៣.២ អនុស្សរណៈនៃការយោគយល់គ្នាសម្រាប់ PPP 18

៣.៣ ទម្រង់កត់ត្រាព័ត៌មានត្រឡប់វិញពីអ្នកពាក់ព័ន្ធទាំងអស់ 22

អក្សរកាត់

ASPIRE	: Agricultural Program for Innovation, Resilience, and Extension (កម្មវិធីផ្សព្វផ្សាយបច្ចេកទេសកសិកម្មថ្មីដែលធន់ទៅនឹងការប្រែប្រួលអាកាសធាតុ)
CQS	: Consultant Qualification Selection (ការជ្រើសរើសលក្ខណៈសម្បត្តិរបស់ទីប្រឹក្សា)
DAF	: Department of Accounting and Finance (នាយកដ្ឋានគណនេយ្យ និងហិរញ្ញវត្ថុ)
DPS	: Department of Planning and Statistics (នាយកដ្ឋានផែនការ និងស្ថិតិ)
EOI	: Expression of Interest (ការបង្ហាញចំណាប់អារម្មណ៍)
F2F	: Farmer to Farmer (ពីកសិករទៅកសិករ)
GDA	: General Directorate of Agriculture (អគ្គនាយកដ្ឋានកសិកម្ម)
IFAD	: International Fund for Agricultural Development (មូលនិធិអន្តរជាតិសម្រាប់អភិវឌ្ឍកសិកម្ម)
IRR	: Internal Rate of Return (អត្រាប្រាក់ចំណូលផ្ទៃក្នុង)
MAFF	: Ministry of Agriculture Forestry and Fisheries (ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ)
M&E	: Monitoring and Evaluation (ការតាមដាន និងវាយតម្លៃ)
NGO	: Non-Government Organisation (អង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល)
NoL	: No Objection Letter (លិខិតមិនជំទាស់)
NPV	: Net Present Value (តម្លៃបច្ចុប្បន្នសុទ្ធ)
PASDP	: Provincial Agricultural Strategic Development Plan (ផែនការយុទ្ធសាស្ត្រអភិវឌ្ឍកសិកម្មខេត្ត, ផ យ អ ក ខ)
PDAFF	: Provincial Department of Agriculture Forestry and Fisheries (មន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទខេត្ត)
PPP	: Public Private Partnerships (ភាពជាដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋ និងវិស័យឯកជន)
SMART	: Specific, Measurable, Achievable, Relevant and Time bound (ជាក់លាក់ អាចវាស់វែងបាន អាចទទួលយកបាន មានភាពសមស្រម និងត្រូវតាមពេលវេលា)
TOR	: Terms of Reference (ក្រមប្រតិបត្តិដែលត្រូវអនុវត្តន៍)
ToT	: Training of the Trainer (វគ្គបណ្តុះបណ្តាលគ្រូបង្គោល)

១. សេចក្តីផ្តើម

លទ្ធភាពទទួលបានព័ត៌មានលើការផ្សព្វផ្សាយកសិកម្មប្រកបដោយគុណភាពសម្រាប់កសិករកម្ពុជា គឺនៅតែជាបញ្ហាប្រឈមនៅឡើយ។ បញ្ហាប្រឈមទាំងនេះរួមមាន ធនធានដែលប្រើប្រាស់បានដើម្បីការអនុវត្តកម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលនានានៅមានកំណត់ ហើយចំនួនមន្ត្រីដែលមានជំនាញនៅថ្នាក់ខេត្តក៏មិនគ្រប់គ្រាន់។កសិកម្មនៅកម្ពុជា ជានិច្ចកាលតែងតែត្រូវបានបម្រើសេវាកម្មដោយអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាលជាច្រើន ដែលនេះមានន័យផងដែរថា មានដំណោះស្រាយផ្សេងៗគ្នាជាច្រើនបានដោះស្រាយជូនដល់កសិករ ប៉ុន្តែដំណោះស្រាយមួយចំនួននោះ ពេលខ្លះបានបង្កើតឲ្យមានជាបញ្ហាមួយផងដែរ។ នៅឆ្នាំថ្មីៗកន្លងទៅនេះ វិស័យឯកជនបានកំពុងបញ្ចេញសកម្មភាពផ្តល់សេវាកម្មផ្សព្វផ្សាយយ៉ាងសកម្ម ដែលភាគច្រើនបានផ្តល់ទៅ ឲ្យកសិដ្ឋានដែលមានទ្រង់ទ្រាយជាលក្ខណៈពាណិជ្ជកម្ម។ ជារឿយៗសកម្មភាពផ្សព្វផ្សាយរបស់អង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល និងវិស័យឯកជន គឺបានអនុវត្តក្នុងភាពជាដៃគូជាមួយមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទខេត្ត។

កន្លងមក អ្នកជំនាញផ្សព្វផ្សាយភាគច្រើនបានផ្តល់សេវាកម្មទៅតាមបណ្តាខេត្តនានា តាមរយៈនាយកដ្ឋានជំនាញនៅក្នុងក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់និងនេសាទ។ នាពេលបច្ចុប្បន្ននេះ ជាមួយនឹងការរីកលូតលាស់លើវិស័យកសិកម្មយ៉ាងលឿនទៅរកទំនើបកម្ម និងជាមួយនឹងចម្រុះភាពនៃឱកាសលើប្រព័ន្ធក្សេត្រ-បរិស្ថានខុសៗគ្នារបស់ប្រទេសកម្ពុជានោះ គឺវាជាពេលវេលាមួយដ៏សមស្របសម្រាប់ធ្វើការសហការជាមួយតួអង្គនៃក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ/មន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទខេត្ត ជាមួយវិស័យឯកជន ដែលនេះមានន័យថា អង្គភាពនីមួយៗកំពុងបង្ហាញនូវភាពខ្លាំងរបស់ខ្លួន។ ឧទាហរណ៍ . វិស័យឯកជនធ្វើការជាមួយកសិករខ្នាតធំ អង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាលធ្វើការជាមួយកសិករខ្នាតតូច ហើយក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ/មន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទខេត្ត ផ្តល់នូវស្តង់ដារគុណភាព និងតួនាទីក្នុងការសម្របសម្រួល។

គន្លឹះមួយនៅក្នុងគន្លឹះជាច្រើននៃ កម្មវិធីផ្សព្វផ្សាយបច្ចេកទេសកសិកម្មថ្មីដែលធន់ទៅនឹងការប្រែប្រួលអាកាសធាតុ (ASPIRE) គឺដើម្បីជួយក្នុងដំណើរការសម្របសម្រួលនេះតាមរយៈការពង្រឹងសមត្ថភាពរបស់មន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទខេត្ត ដើម្បីអនុវត្តគោលនយោបាយផ្សព្វផ្សាយកសិកម្មរបស់ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ ហើយពិសេសលើកទឹកចិត្តនូវសេវាកម្មផ្សព្វផ្សាយតាមបែបពហុនិយម (ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ/មន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទខេត្ត រួមគ្នាជាមួយអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល និងវិស័យឯកជន)។ ការផ្លាស់ប្តូរទាំងនេះ គឺកំពុងបានកើតឡើងផងដែរជាមួយនឹងដំណើរការអនុវត្តវិមជ្ឈការ/វិសហមជ្ឈការ ដែលនេះបញ្ជាក់ឲ្យឃើញថាមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទខេត្តមានការត្រួតពិនិត្យកាន់តែច្រើនលើថវិកា និងការធ្វើផែនការ។

នៅពេលអនាគតយ៉ាងខ្លីខាងមុខ មន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទខេត្តនឹងទទួលបានថវិកាកម្មវិធីដោយផ្ទាល់ពីក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ។ បន្ទាប់មក មន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទខេត្តនឹងមានគោលបំណងដើម្បីពង្រីកប្រាក់ចំណេញពីការវិនិយោគនៅក្នុងខេត្តរបស់ខ្លួនលើថវិកាកម្មវិធីនេះ។ ការរកប្រាក់ចំណេញតាមខេត្ត អាចត្រូវបានកំណត់ដោយមើលលើសមាមាត្រនៃមូលនិធិរបស់រដ្ឋាភិបាល ដែលបានបណ្តាក់ទុនលើការផ្សព្វផ្សាយជាមួយនឹងប្រាក់ចំណេញរបស់កសិករនៅក្នុងខេត្ត។

ដើម្បីកែលម្អផលចំណេញពីការវិនិយោគថវិកាកម្មវិធី មន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទខេត្ត គឺត្រូវបានលើកទឹកចិត្តឲ្យធ្វើការជាមួយដៃគូអ្នកផ្តល់សេវាកម្មខាងក្រៅ ដើម្បីឈានទៅសម្រេចបាននូវទិសដៅរបស់ខ្លួនដែលមានចែងនៅក្នុងការអនុវត្តផែនការយុទ្ធសាស្ត្រអភិវឌ្ឍកសិកម្មខេត្ត (ផ យ អ ក ខ)។ គោលបំណងរបស់ ផ យ អ ក ខ គួរតែឆ្លើយតបទាំងទៅលើអាទិភាពថ្នាក់ក្រោម ឧទាហរណ៍ . ពីផែនការកសិកម្មឃុំ និងទាំងលើឱកាសដែលត្រូវបានបង្ហាញនៅកម្រិតថ្នាក់ជាតិ/ថ្នាក់ខេត្ត ឧទាហរណ៍ . តាមរយៈផែនការយុទ្ធសាស្ត្រកសិកម្មជាតិ ការគាំទ្របច្ចេកវិទ្យាថ្មីទូទាំងប្រទេស/ទីផ្សារ។ល។ សកម្មភាពនានានៃគម្រោងកំពុងត្រូវបានអនុវត្តនៅក្នុងខេត្តជាច្រើន ដែលវាគួរជាឱកាសមួយផងដែរសម្រាប់ការគាំទ្រផែនការផ្សព្វផ្សាយរបស់ខេត្ត និងការកែលម្អប្រសិទ្ធភាពនៃការប្រើប្រាស់ថវិការបស់រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា។

ភាពជាម្ចាស់ចុងក្រោយនៃប្រព័ន្ធថ្មីនេះ គឺនៅជាមួយភាពជាដៃគូនៃមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទខេត្ត និងក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ។ មន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទខេត្ត គឺជាអង្គភាពដែលធ្វើការយ៉ាងជិតស្និតជាមួយកសិករ និងអ្នកផ្តល់សេវាកម្មទាំងឡាយ។ មន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទខេត្ត អាចឃើញលទ្ធផលដំបូងគេលើការវិនិយោគរបស់ខ្លួន តាមរយៈការមានការពេញចិត្តរបស់កសិករលើសេវាកម្មរបស់ខ្លួន និងប្រសិទ្ធផលរបស់អ្នកផ្តល់សេវាកម្មទាំងឡាយ។ ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ ត្រូវការព័ត៌មានត្រឡប់ពីមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទខេត្តអំពីប្រសិទ្ធផលព័ត៌មាននៃការផ្សព្វផ្សាយដែលបានកំពុងរៀបចំនូវកម្រិតថ្នាក់ជាតិ។ ហេតុដូចនេះ អង្គភាពទាំងពីរត្រូវតែមានការទំនាក់ទំនងទាំងបើកចំហ ជាប្រចាំ និងមានប្រព័ន្ធមួយសម្រាប់កត់ត្រាលទ្ធផល។ ប្រព័ន្ធកត់ត្រាលទ្ធផលនេះ គឺឲ្យយើងមានភាពងាយស្រួលក្នុងការកត់ត្រាលទ្ធផលនៃសកម្មភាពផ្សព្វផ្សាយ និងការធ្វើរបាយការណ៍ ហើយបង្កលក្ខណៈឲ្យការធ្វើផែនការប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព។ ការត្រួតពិនិត្យតាមដាន និងវាយតម្លៃរបស់កម្មវិធី ASPIRE និងប្រព័ន្ធគេហទំព័រផ្សព្វផ្សាយ (Extension Portal system) ត្រូវបានរៀបចំឡើងដើម្បីធ្វើការងារនេះ។ ការអនុវត្តសារចុះសារឡើងលើ ការតាមដាន និងវាយតម្លៃនេះ គឺត្រូវការជាចាំបាច់ ដើម្បីបង្ហាញពីសារៈប្រយោជន៍នៃការប្រមូលទិន្នន័យ នៅក្នុងការបង្កើតជាផែនការប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព។

មានគំរូនៃការផ្តល់ថវិកាចំនួនពីរ ដែលបានផ្តល់តាមរយៈកម្មវិធី ASPIRE សម្រាប់ការអនុវត្តសាកល្បងដោយមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទខេត្ត ហើយដែលអាចត្រូវបានគេប្រើសម្រាប់ទាក់ទាញដៃគូសហការនោះ គឺគំរូនៃកិច្ចសន្យាជួលអ្នកខាងក្រៅ និងគំរូនៃភាពជាដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋ និងវិស័យឯកជន។

ឯកសារនេះផ្តល់នូវគោលការណ៍ណែនាំសម្រាប់ដំណើរការគំរូនៃភាពជាដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋ និងវិស័យឯកជន។

១.១ ផែនការយុទ្ធសាស្ត្រអភិវឌ្ឍកសិកម្មខេត្ត (ផ យ អ ក ខ)

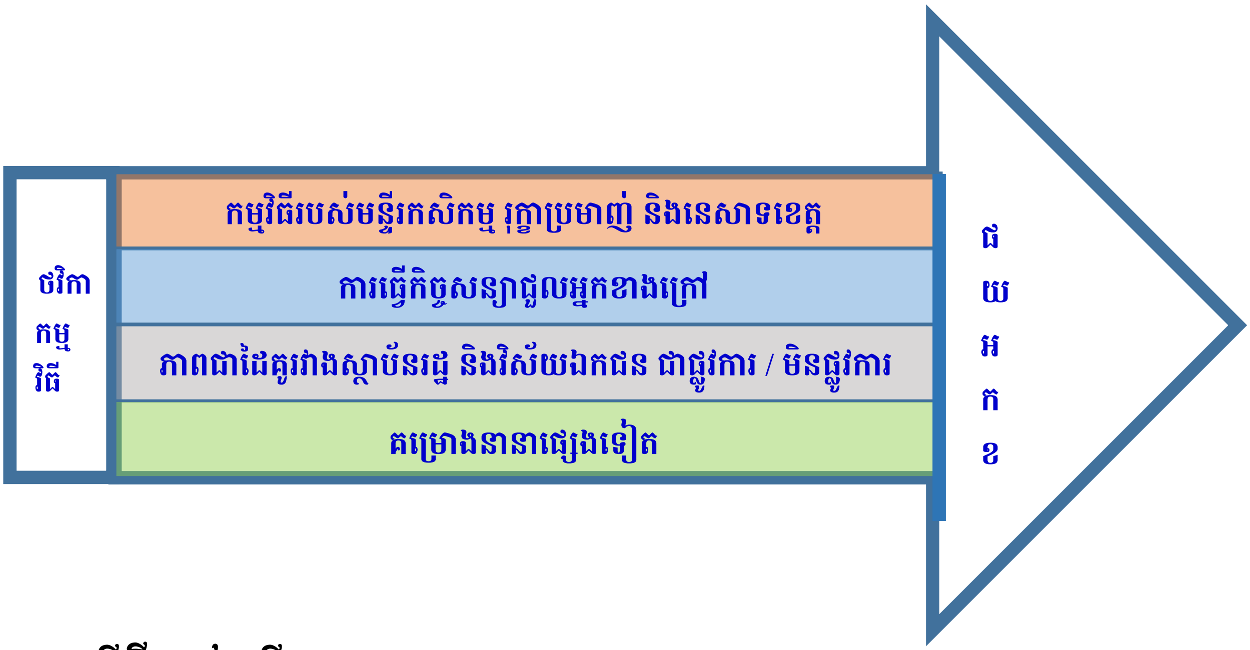
មន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទខេត្ត គួរអនុវត្តន៍តាមអាទិភាពយុទ្ធសាស្ត្រវិនិយោគនៅក្នុងការជម្រុញវឌ្ឍនភាពនៃ ផ យ អ ក ខ របស់ខ្លួន។ អាទិភាពយុទ្ធសាស្ត្រនេះ អាចត្រូវបានបង្កើតជាទម្រង់នៃការអនុវត្តផែនការយុទ្ធសាស្ត្រអភិវឌ្ឍកសិកម្មខេត្តប្រចាំឆ្នាំ។ ការអនុវត្តផែនការនឹងឲ្យមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទខេត្ត មានភាពកាន់តែប្រសើរនៅក្នុងការធ្វើឲ្យត្រូវគ្នាលើឱកាសដែលមានជាមួយនឹងធនធានដែលខ្លួនមាន។

ការអនុវត្តផែនការរួមមាន៖

I. ឱកាសទីផ្សារសម្រាប់ខេត្ត ដែលត្រូវដោះស្រាយឲ្យបានច្រើនជាមួយភាពជាដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋ និងវិស័យឯកជន។

II. អ្នកងាយរងគ្រោះនៅក្នុងខេត្ត ដែលត្រូវបានដោះស្រាយបានច្រើនតាមរយៈកិច្ចសន្យាជួលអ្នកក្រៅ។

III. ផែនការមួយសម្រាប់ការអនុវត្តនីមួយៗ ដែលរួមបញ្ចូលទាំងការកៀរគរធនធានពីគម្រោងនានាផ្សេងៗទៀត។



១.២ តួនាទីថ្មីរបស់មន្ទីរ

តួនាទីរបស់មន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទខេត្ត គឺកំពុងតែផ្លាស់ប្តូរពី ជាអ្នកអនុវត្តការផ្សព្វផ្សាយទៅជា៖

១. អ្នកសម្របសម្រួល

២. អ្នកគាំទ្រ

៣. អ្នកធានាគុណភាព

ដើម្បីអនុវត្តតួនាទីថ្មីនេះ មន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទខេត្តនឹងត្រូវធ្វើការយ៉ាងជិតស្និតជាមួយអង្គភាពជាច្រើនដូចជា វិស័យឯកជន អង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល និងគម្រោងជាច្រើន។ តួនាទីថ្មីនេះ គឺកំពុងតែពង្រីកដែលបានរួមបញ្ចូលមន្ទីរឲ្យក្លាយទៅជាដៃគូសហការវិនិយោគជាមួយអង្គភាពទាំងនេះ ដើម្បីសម្រេចបាននូវគោលដៅរបស់ខេត្តខ្លួន។

ដើម្បីទាក់ទាញអ្នកផ្តល់សេវាកម្មជាច្រើនមកធ្វើជាដៃគូ ផ្នែកមួយនៃតួនាទីរបស់មន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទខេត្តដែលនឹងត្រូវធ្វើ គឺការធ្វើឲ្យមានការជាប់ទាក់ទងគ្នា ដំណើរការរដ្ឋបាលមានភាពងាយស្រួល ហើយកាន់តែរហ័សតាមដែលអាចធ្វើទៅបាន។ ការទទួលយកអភិក្រមជា "អ្នកសម្របសម្រួល" គឺចាប់ផ្តើមពីការណែនាំឲ្យមានគំនិតផ្តួចផ្តើមជាមួយអង្គភាពថ្មីៗ។ ការរក្សាការសន្ទនាជាមួយអ្នកផ្តល់សេវាកម្ម មន្ទីរអាចរកបាននូវព័ត៌មានដ៏ល្អអំពីអ្វីដែលមន្ទីរចង់បានពីការធ្វើទំនាក់ទំនង និងអ្វីដែលមន្ទីរអាចធ្វើបានដើម្បីជួយកសាងទំនាក់ទំនងឲ្យមានភាពរឹងមាំ។ ខាងក្រោមនេះជាមូលដ្ឋានសម្រាប់ការពិចារណាមួយចំនួន៖

I. ធានាថាកិច្ចសន្យាទាំងឡាយត្រូវបានបញ្ចប់ បានកាន់តែលឿនកាន់តែប្រសើរ។ ត្រូវចងចាំថា សម្រាប់សកម្មភាពដែលផ្អែកលើផលិតកម្ម គឺវាមានលក្ខខណ្ឌកំណត់ផ្អែកតាមរដូវកាលយ៉ាងម៉ត់ចត់ ដែលអាចខកខានប្រសិនបើដំណើរការកិច្ចការរដ្ឋបាលមានភាពយឺតយ៉ាវ។

II. ការផ្តល់ជូនកិច្ចសន្យានឹងអនុលោមតាមគំរូ ស្មាត (SMART) (ជាក់លាក់ អាចវាស់វែងបាន អាចទទួលផលបាន មានលក្ខណៈសមស្រប និងពេលវេលាសមស្រប)។ ពួកគេគួរតែធ្វើការពិភាក្សាពេញលេញជាមួយដៃគូ ដូចនេះភាគីទាំងពីរមានការសប្បាយចិត្តទាំងសងខាង ហើយលទ្ធផលនឹងទទួលបាន ហើយមានលក្ខណៈសមស្របតាមគោលបំណងរបស់កសិករ។

III. ថវិកាគួរតែប្រគល់ឲ្យដោយផ្អែកតាមកិច្ចសន្យាផងដែរ ដើម្បីធានាថាគ្មានសកម្មភាពណាមួយធ្វើខុសពីកិច្ចសន្យាឡើយ។

IV. ការបើកចំហឲ្យមានការសន្ទនាត្រូវរក្សាឲ្យបានគ្រប់ពេល។

១.៣ ការទាក់ទាញដៃគូ និងអ្នកផ្តល់សេវាកម្ម

បន្ថែមពីលើការទទួលយកនូវវិធីសាស្ត្រផ្តោតលើសេវាកម្មមួយ និងធ្វើការខិតខំប្រឹងប្រែងដើម្បីស្វែងរកអ្នកផ្តល់សេវាកម្មដ៏មានសក្តានុពលនៅក្នុងខេត្តនោះ មន្ទីរត្រូវបានលើកទឹកចិត្តឱ្យមានការច្នៃប្រឌិត អំពីការជំរុញឲ្យមានការចូលរួម។

ការតាំងពិព័រណ៍នៅក្នុងខេត្ត គឺជាសកម្មភាពរួមគ្នា។ ការបន្ថែមមុខងារក្នុងការតាំងពិព័រណ៍អាចផ្តោតទៅលើគោលបំណងខុសៗគ្នា ដូចជាការលើកទឹកចិត្តឲ្យគម្រោងទាំងអស់នៅក្នុងខេត្តបានចូលរួម និងសម្របសម្រួលឲ្យមានអន្តរទំនាក់ទំនងរបស់ពួកគេតាមរយៈមុខងារនានាក្នុងសង្គម និងឲ្យមានការប្រកួតប្រជែងជាដើម។ រាល់កិច្ចសហការណាមួយដែលបានបន្ថែមអាចជាផលប្រយោជន៍ដ៏ធំធេងសម្រាប់មន្ទីរ ។ ក្នុងពេលជាមួយគ្នានេះ អ្នកផ្តល់សេវាកម្មដែលមានសក្តានុពលក៏អាចទាក់ទាញបានផងដែរ។

ការផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្មដោយផ្ទាល់នៅក្នុងប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយក្នុងស្រុក អាចបង្ហាញថាមន្ទីរកំពុងស្វែងរកដៃគូដែលបានចាប់អារម្មណ៍ ដោយមានគំនិតល្អៗ អំពីរបៀបនៃការអភិវឌ្ឍខេត្ត ផលិតផលកសិកម្ម និងកសិករ។

២. ភាពជាដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋ និងវិស័យឯកជន (PPP)

២.១ គោលបំណង

គោលបំណងនៃភាពជាដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋ និងវិស័យឯកជន គឺកៀរគរធនធានរបស់វិស័យឯកជន ដើម្បីគាំទ្រការអនុវត្តផែនការយុទ្ធសាស្ត្រកសិកម្មខេត្ត។

នៅក្នុងភាពជាដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋ និងវិស័យឯកជន ដៃគូឯកជនរួមចំណែកនូវធនធានផ្ទាល់របស់ខ្លួនព្រោះគេសង្ឃឹមថានេះនឹងបង្កើតឱកាសសម្រាប់ខ្លួនឯងដើម្បីកែលម្អអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន ។ ឧទាហរណ៍ទូទៅបំផុតគឺ៖

- ដំបូន្មានដែលផ្តល់ដោយអ្នកលក់ធាតុចូល ឬអ្នកផ្តល់សេវាកម្ម (ឧ. ភ្នាក់ងារសុខភាពសត្វ) នៅកន្លែងលក់។
- អ្នកលក់ធាតុចូលធ្វើសកម្មភាពបង្ហាញ និងបណ្តុះបណ្តាលដោយប្រើផលិតផលរបស់ខ្លួន ដូចជាជី គ្រាប់ពូជ ឬគ្រឿងម៉ាស៊ីន។ គេសង្ឃឹមថា នឹងនាំកសិករឱ្យទិញផលិតផលពីក្រុមហ៊ុន។
- អ្នកទិញផលិតផលធ្វើសកម្មភាពបង្ហាញ និងបណ្តុះបណ្តាល ពីព្រោះពួកគេចង់ឱ្យកសិករផលិតនូវផលិតផលឲ្យបានច្រើនប្រភេទ ឬផលិតផលមានគុណភាពតាមដែលខ្លួនចង់ទិញ។

- សហគមន៍កសិករផ្តល់នូវសេវាកម្មផ្សព្វផ្សាយបន្ថែមដល់សមាជិករបស់ខ្លួន ដើម្បីជួយពួកគេឱ្យបង្កើនផលិតកម្មរបស់ពួកគេ។

វាជារឿងសាមញ្ញណាស់សម្រាប់ក្រុមហ៊ុនឯកជនក្នុងការអនុវត្តសកម្មភាពផ្សព្វផ្សាយ ប្រភេទទូទៅបំផុត គឺការរៀបចំនូវកន្លែងបង្ហាញដែលគាំទ្រដោយអ្នកលក់ធាតុចូល។ ទាំងនេះអាចត្រូវបានចាត់ទុកថាជា "ការផ្សព្វផ្សាយរបស់ឯកជន" ។ នៅក្នុងគំរូនៃភាពជាដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋ និងវិស័យឯកជន សកម្មភាពផ្សព្វផ្សាយត្រូវបានធ្វើសមាហរណកម្មទៅក្នុងផែនការយុទ្ធសាស្ត្រកសិកម្មខេត្ត។ អនុកម្មវិធីថ្នាក់ខេត្តបង់ថ្លៃលើការចំណាយមួយចំនួន។ សម្រាប់ភាពជាដៃគូជាមួយសហគមន៍កសិករ គឺត្រូវបានគេចាត់ទុកថាជាភាពជាដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋ និងវិស័យឯកជន សហគមន៍ត្រូវចំណាយប្រាក់ខ្លះចំពោះរាល់ការចំណាយដោយខ្លួនឯង ហើយក៏ដូចគ្នាដែរសម្រាប់ភាពជាដៃគូជាមួយក្រុមហ៊ុនឯកជន។

មន្ទីរភាគច្រើន បានចូលរួមនៅក្នុងភាពជាដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋ និងវិស័យឯកជន ក្រៅផ្លូវការរួចទៅហើយ។ ការងារសមាញ្ញភាគច្រើន គឺការដាក់បញ្ចូលនូវធាតុចូលរបស់ក្រុមហ៊ុនទៅក្នុងសហគមន៍កសិករ ឬការរៀបចំការតាំងពិព័រណ៍ខេត្ត ឬទិវាបង្ហាញដោយមន្ទីរនៅតាមខេត្តដែលវិស័យឯកជនត្រូវបានអញ្ជើញឱ្យចូលរួម និងពង្រីកបណ្តាញរបស់ពួកគេនៅក្នុងខេត្ត។

២.២ ការជ្រើសរើសសកម្មភាព

ភាពជាដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋ និងវិស័យឯកជន អាចធ្វើការទៅបានប្រសិនបើ ដៃគូឯកជននោះមើលឃើញពីឱកាសដើម្បីរកប្រាក់ចំណេញ។ ដូច្នេះភាពជាដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋ និងវិស័យឯកជន គឺសមស្របបំផុតសម្រាប់ការគាំទ្រដល់កសិករដែលទិញធាតុចូលពីទីផ្សារ និងលក់ផលិតផលទៅទីផ្សារ។ អ្នកលក់ធាតុចូលមួយ គឺមិនចាប់អារម្មណ៍ក្នុងការគាំទ្រការផ្សព្វផ្សាយដល់កសិករនៅពេលដែលកសិករមិនចង់ទិញធាតុចូលរបស់ខ្លួន ។ អ្នកទិញផលិតផលមួយ គឺមិនមានចំណាប់អារម្មណ៍ក្នុងការផ្តល់ការផ្សព្វផ្សាយដល់កសិករ នៅពេលដែលកសិករផលិតសម្រាប់តែប្រើប្រាស់ផ្ទាល់ខ្លួន ឬសម្រាប់លក់ទៅគ្រួសារផ្សេងទៀតនៅក្នុងភូមិ ។ ទាំងនេះ គឺជាឧទាហរណ៍នៃសកម្មភាពដែលអាចត្រូវបានគាំទ្រដោយប្រើប្រាស់យន្តការចុះកិច្ចសន្យាជួលអ្នកខាងក្រៅ។

ជាទូទៅ ការពង្រីកភាពជាដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋ និងវិស័យឯកជន មិនមានលក្ខណៈទូលំទូលាយដូចវិស័យសាធារណៈ ឬការផ្សព្វផ្សាយរបស់អង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាលទេ។ ក្រុមហ៊ុនឯកជនមិនបង្កើតជាក្រុមកសិករ ឬធ្វើសាលារៀនកសិករទេ។ ផ្ទុយទៅវិញពួកគេពឹងផ្អែកលើការធ្វើបង្ហាញ និងការផ្តល់ដំបូន្មានតាមរយៈអ្នកលក់ធាតុចូល។ ដូច្នេះភាពជាដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋ និងវិស័យឯកជន ប្រហែលជាសមស្របបំផុតសម្រាប់ការគាំទ្រដល់កសិករដែលមានសមត្ថភាពល្អដើម្បីឱ្យពួកគេអាចរៀនសូត្របានយ៉ាងងាយស្រួលពីការធ្វើបង្ហាញ ហើយពួកគេ គឺជាអ្នកដែលមានទំនុកចិត្តគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីសួរអ្នកលក់ធាតុចូល ដើម្បីទទួលបាននូវដំបូន្មាន។

ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ វាមានសារៈសំខាន់ណាស់ដែលកសិករក្រីក្រ និងកសិករងាយរងគ្រោះមិនត្រូវបានគេដកចេញពីអត្ថប្រយោជន៍នៃការរៀបចំភាពជាដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋ និងវិស័យឯកជន។ ភាពជាដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋ និងវិស័យឯកជនដែលគាំទ្រដោយថវិកាកម្មវិធីរបស់កម្មវិធី ASPIRE ត្រូវតែរួមបញ្ចូលយុទ្ធសាស្ត្រសម្រាប់ការផ្សព្វផ្សាយដល់កសិករក្រីក្រ និងកសិករងាយរងគ្រោះ។

រាល់ភាពជាដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋ និងវិស័យឯកជនទាំងអស់ដែលគាំទ្រដោយកម្មវិធី ASPIRE ត្រូវតែធ្វើតាមគោលការណ៍ដូចខាងក្រោម៖

- ការធ្វើទំនាក់ទំនង គឺជាភាពជាដៃគូមួយ មិនមែនជាកិច្ចសន្យាសេវាកម្មទេ។ គោលដៅអភិវឌ្ឍរួមមួយត្រូវតែមាន គឺដើម្បីបង្កើតនូវភាព ឈ្នះ - ឈ្នះ សម្រាប់ដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋ និងវិស័យឯកជន

- យ៉ាងហោចណាស់ ៥០% នៃការចំណាយនៃភាពជាដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋ និងវិស័យឯកជន លើសកម្មភាពផ្សព្វផ្សាយ ត្រូវតែចេញដោយដៃគូឯកជន
- គោលដៅ សកម្មភាព ស្តង់ដារ កាតព្វកិច្ច និងការត្រួតពិនិត្យ គួរត្រូវបានកំណត់យ៉ាងច្បាស់លាស់នៅក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀង
- កិច្ចព្រមព្រៀងត្រូវតែបញ្ជាក់ថា កសិករក្រីក្រ និងកសិករងាយរងគ្រោះនឹងទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពីភាពជាដៃគូ
- ការគាំទ្រដែលបានផ្តល់នៅក្រោមកិច្ចព្រមព្រៀង គួរតែមានរយៈពេលកំណត់ ហើយមិនចំណាយច្រើនលើថ្លៃប្រតិបត្តិការទូទៅ
- នៅកន្លែងដែលដៃគូឯកជន គឺជាក្រុមហ៊ុនមួយ ក្រុមហ៊ុនដទៃទៀតក្នុងអាជីវកម្មដូចគ្នាត្រូវតែមានឱកាសចូលរួមផងដែរ។ ឧទាហរណ៍ប្រសិនបើមានអ្នកលក់ធាតុចូលសំខាន់ៗពីរនាក់ដែលមានសមត្ថភាពក្នុងការផ្តល់ការគាំទ្រផ្នែកបច្ចេកទេសដល់កសិករ ពួកគេត្រូវបានគេអញ្ជើញឱ្យចូលរួមផងដែរ។

២.៣ វិធីសាស្ត្រភាពជាដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋ និងវិស័យឯកជន

មន្ទីរត្រូវបានលើកទឹកចិត្តឱ្យមានភាពច្នៃប្រឌិតនៅពេលធ្វើការជាមួយវិស័យឯកជន។ ត្រូវគិតពីភាពខ្លាំងរបស់មន្ទីរ និងរបៀបដែលវាអាចប្រើបានច្រើនយ៉ាងដោយការដេញថ្លៃពីវិស័យឯកជន។ ឧទាហរណ៍នៃភាពខ្លាំងរបស់មន្ទីរគឺ៖

- មានចំណេះដឹងទូលំទូលាយលើបរិស្ថានរបស់ខេត្ត
- មានចំណេះដឹងពីអង្គការកសិករ និងសហគមន៍កសិករទាំងអស់នៅក្នុងខេត្ត
- មានតំណាងនៅតាមស្រុកទាំងអស់
- មានចំណេះដឹងនៃគម្រោងជាដៃគូផ្តល់ជំនួយទាំងអស់។

ទាំងអស់គ្នា ភាពខ្លាំងទាំងនេះ គឺអាចជួយពង្រឹងដល់ដៃគូវិស័យឯកជនដែលមានសក្តានុពលក្នុងការទទួលបាននូវតម្រូវការចាំបាច់បំផុតរបស់ពួកគេ និងទីផ្សារមួយរបស់កសិករ។ ដូច្នេះភាពខ្លាំងទាំងនេះមិនគួរឲ្យតម្លៃទាបដោយមន្ទីរនោះទេ។ តួនាទីថ្មីទាំងបីរបស់មន្ទីរ (សម្របសម្រួល ការគាំទ្រ និងការធានាគុណភាព) ប្រសិនបើផ្តល់ជូនតាមលក្ខណៈតម្រង់ទៅរកសេវាកម្មមួយ គឺជាការចូលរួមចំណែកដែលមានតម្លៃចំណាយទាប ហើយវិស័យឯកជនទទួលបានតម្លៃខ្ពស់ ។

ខាងក្រោម គឺជាឧទាហរណ៍ចំនួន៣ ស្តីពីប្រភេទនានានៃភាពជាដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋ និងវិស័យឯកជនដែលគេអនុវត្តទូទៅ៖

១. **គំរូនៃការបណ្តុះបណ្តាលដោយផ្ទាល់** ដៃគូឯកជនគាំទ្រការបណ្តុះបណ្តាកសិករ និងការធ្វើបង្ហាញដោយផ្ទាល់។ ឧទាហរណ៍នៃដៃគូឯកជនអាចជាក្រុមហ៊ុនផ្គត់ផ្គង់ធាតុចូល ឬ អ្នកទិញផលិតផលក្រោមទម្រង់ជាគំរូនៃផលិតកម្មតាមកិច្ចសន្យា។ ក្នុងគំរូនេះ មន្ទីរជាធម្មតាត្រូវទទួលខុសត្រូវក្នុងការរៀបចំសកម្មភាព (ឧ. កំណត់អត្តសញ្ញាណលើកសិករគំរូ ការចរចារជាមួយក្រុមប្រឹក្សាឃុំ/សង្កាត់ និងការរៀបចំទិវាបង្ហាញកសិករជាដើម) ខណៈដែលដៃគូឯកជនផ្តល់នូវសម្ភារៈនិងចំណេះដឹងបច្ចេកទេសដោយប្រើបុគ្គលិកជំនាញបច្ចេកទេសរបស់ខ្លួន។

២. **គំរូនៃការបណ្តុះបណ្តាលដល់អ្នកលក់ធាតុចូល ឬអ្នកផ្តល់សេវាកម្ម** នៅក្នុងគំរូនេះ ជាយុទ្ធសាស្ត្រ គឺដើម្បីលើកកម្ពស់ចំណេះដឹង និងសមត្ថភាពរបស់អ្នកលក់ធាតុចូលខ្នាតតូចនៅក្នុងមូលដ្ឋាន ឬអ្នកផ្តល់សេវាកម្មដូចជាភ្នាក់ងារសុខភាពសត្វជាដើម។ អ្នកលក់ធាតុចូល ឬអ្នកផ្តល់សេវាកម្មអាចផ្តល់ដំបូន្មានល្អៗដល់កសិករ។ គ្រូបណ្តុះបណ្តាលអាចជាបុគ្គលិករបស់ក្រុមហ៊ុនដែលផ្គត់ផ្គង់ធាតុចូល ឬពីមន្ទីរ ។ តម្លៃចំណាយនៃការផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាលត្រូវបានចែករំលែករវាងមន្ទីរ និងក្រុមហ៊ុនដែលផ្គត់ផ្គង់ធាតុចូល។ នៅក្នុងគំរូនេះអាចមានក្រុមហ៊ុន

ច្រើនជាងមួយធ្វើជាដៃគូក្នុងការគាំទ្រដល់ការបណ្តុះបណ្តាល ឧទាហរណ៍ដូចជា នៅពេលដែលអ្នកលក់ធាតុចូលក្នុងស្រុកលក់ផលិតផលនានាពីអ្នកផ្គត់ផ្គង់ច្រើនជាងមួយ។

៣. **គំរូសហគ្រាសសង្គម** សហគ្រាសសង្គមអាចជាអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាលមួយ ឬអង្គការកសិករមួយ ប៉ុន្តែវាត្រូវមានផែនការអាជីវកម្មមួយដែលបង្ហាញពីរបៀបដែលអាចឆ្ពោះទៅរកនិរន្តរភាពដោយខ្លួនឯង។ មន្ទីរអាចប្រើប្រាស់ថវិកាពីអនុកម្មវិធីរបស់ខេត្ត ដើម្បីគាំទ្រសកម្មភាពផ្សព្វផ្សាយដែលរួមចំណែកដល់ការទទួលបាននូវនិរន្តរភាព។ ឧទាហរណ៍ មន្ទីរអាចផ្តល់ប្រាក់ជំនួយឧបត្ថម្ភដល់សហគមន៍កសិករដើម្បីឱ្យពួកគេអាចជួលភ្នាក់ងារផ្សព្វផ្សាយធ្វើការជាមួយសមាជិករបស់ខ្លួន។

ជាថ្មីម្តងទៀត យើងនិយាយអំពីតម្រូវការសម្រាប់មន្ទីរ ដើម្បីទទួលយកនូវអភិក្រមជាលក្ខណៈតម្រង់ទៅរកសេវាកម្មមួយខណៈពេលដែលធានាថាក្រុមហ៊ុនទាំងអស់ដឹងថាមន្ទីរជួយក្រុមហ៊ុនទាំងអស់ស្មើៗគ្នា។ តាមរបៀបនេះការប្រកួតប្រជែងគួរកើនឡើង ហើយកសិករនឹងមានជម្រើសកាន់តែច្រើនជាងមុន។ ការជឿជាក់ទាំងលើមន្ទីរ និងទាំងក្រុមហ៊ុនក៏គួរតែកើនឡើងផងដែរ ដោយសារកសិករអាចប្រៀបធៀបនូវភាពខុសគ្នានៃសេវាកម្មដែលក្រុមហ៊ុន និងសេវាកម្មផ្សេងៗផ្តល់ឲ្យ ។

២.៤ ការធ្វើកិច្ចព្រមព្រៀង

ភាពជាដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋ និងវិស័យឯកជន គួរតែចាប់ផ្តើមដោយការសន្ទនាគ្នារវាងមន្ទីរ និងក្រុមហ៊ុន។ សំណួរជាមូលដ្ឋានសម្រាប់មន្ទីរគឺថា តើមានអ្វីខ្លះដែលមន្ទីរអាចផ្តល់ឱ្យក្រុមហ៊ុនដើម្បីជួយកែលម្អសេវាកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនទៅឲ្យកសិករឲ្យបានកាន់តែច្រើន។

ដោយសារកិច្ចព្រមព្រៀងនេះជាកិច្ចព្រមព្រៀងដែលបានឯកភាពគ្នារវាងភាពជាដៃគូទាំងសងខាង ដែលភាគីទាំងពីរធ្វើការវិនិយោគរួមគ្នានោះ ការរៀបចំជា អនុស្សារណៈយោគយល់គ្នា (MOU) គឺជាឧបករណ៍សមស្របបំផុតដែលត្រូវបានគេយកមកប្រើប្រាស់។

ឧទាហរណ៍មួយ នៃអនុស្សារណៈយោគយល់គ្នា (MOU) គឺមាននៅក្នុងឧបសម្ព័ន្ធ។

ក្រៅពីនេះ មន្ទីរត្រូវការធានានូវទិដ្ឋភាពមួយចំនួនដូចខាងក្រោមៈ

១. ការធ្វើអន្តរាគមន៍ដែលមានសក្តានុពលល្អក្នុងការលើកកម្ពស់អាទិភាពថ្នាក់ខេត្ត និងថ្នាក់ជាតិ។

២. ការផ្តល់អនុសាសន៍របស់ក្រុមហ៊ុន គឺអាចអនុវត្តជាក់ស្តែងបាន និងមិនបង្កគ្រោះថ្នាក់ដល់បរិស្ថាន ឬសុខភាពមនុស្ស។

៣. ទីផ្សារពិតប្រាកដមួយកើតមានសម្រាប់អ្វីដែលថ្មីៗ ឬបរិមាណដែលមានស្រាប់បានកំពុងកើនឡើង ដែលមុខដំណាំជាច្រើនកំពុងត្រូវបានផលិតនៅក្រោមសកម្មភាពទាំងនោះ។

៤. សកម្មភាពនេះបង្ហាញពីភាពវិជ្ជមានមួយនៃប្រាក់ចំណូលដុលរបស់កសិករលើទិន្នផល លើការខាតបង់ លើថ្លៃ និងការប្រើប្រាស់ធាតុចូលដោយសន្សំសំចៃ។

៥. សកម្មភាពទាំងមូលត្រូវបានដាក់បញ្ចូលក្នុងការចំណាយយ៉ាងត្រឹមត្រូវ (រវាងមន្ទីរ និង ដៃគូ) ។

៦. ប្រាក់ចំណេញបានមកពីការវិនិយោគសម្រាប់មូលនិធិរបស់មន្ទីរ គឺការពេញចិត្ត។

៧. ជាផែនការមួយដើម្បីបញ្ចូលកសិករក្រីក្រនៅក្នុងសកម្មភាព។

ភាពជាដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋ និងវិស័យឯកជនទាំងឡាយ គួរតែត្រូវបានផ្អែកលើការធ្វើជំនួញដ៏រឹងមាំមួយ។ ការធ្វើជំនួញនេះគួរតែជានិច្ចកាលត្រូវបានរៀបចំពីខាងក្រុមហ៊ុន តែមិនមែនមន្ទីរជាអ្នកជំរុញឲ្យធ្វើអាជីវកម្មទេ។

ការធ្វើជំនួញនឹងបង្ហាញខាងក្រោម៖

១. ការចំណាយសរុបសម្រាប់សកម្មភាព

២. ចំនួននៃកសិករគោលដៅដែលបានកំណត់

៣. ប្រាក់ចំណូលដុលដែលគេបានរំពឹងថានឹងកើនឡើងសម្រាប់កសិករនីមួយៗ។

នេះគឺជាចំណុចចាប់ផ្តើមដំបូងដ៏ល្អមួយ។ ប្រសិនបើក្រុមហ៊ុនមិនមានបំណងក្នុងការវិនិយោគទេ អាចមានន័យថាជំនួញមិនរឹងមាំ និងមិនមាននិរន្តរភាព។ ប្រហែលជាក្រុមហ៊ុននេះមើលឃើញថា ភាពជាដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋ និងវិស័យឯកជន ជាវិធីមួយដើម្បីសម្រាប់តែធ្វើតេស្តទីផ្សារ។ នៅក្នុងស្ថានភាពទាំងនេះ មន្ទីរអាចប្រឈមនឹងឱកាសខាតបង់ក្នុងកម្រិតខ្ពស់ក្នុងការវិនិយោគរបស់ខ្លួន។

ការរៀបចំធ្វើកិច្ចសន្យា និងការចរចារ គឺធ្វើយ៉ាងណាឱ្យមានលក្ខណៈសាមញ្ញដូចដែលអ្នកអាចធ្វើបាន ប៉ុន្តែត្រូវប្រាកដថាអ្នកនៅតែអាចវាស់វែង និងវាយតម្លៃលទ្ធផលនានានៃសកម្មភាពបាន។

២.៥ ការវាយតម្លៃការអនុវត្តការងារក្នុងអំឡុងពេលវិនិយោគតាម FAO Rural Invest

មានតម្រូវការយ៉ាងខ្លាំងមួយ នៅក្នុងការអភិវឌ្ឍសមត្ថភាពរបស់មន្ទីរ ដើម្បីអាចធ្វើការវាយតម្លៃការអនុវត្តការងារក្នុងអំឡុងពេលនៃការវិនិយោគផ្សេងៗសម្រាប់ថវិកាកម្មវិធីរបស់ពួកគេ។ FAO Rural Invest (http://www.fao.org/support-to-investment/knowledge-resources/learning-tools/ruralinvest/en/) គឺជាកញ្ចប់ឧបករណ៍មួយដែលត្រូវបានបង្កើតឡើងដើម្បីជួយរៀបចំគម្រោងវិនិយោគកសិកម្ម និងជនបទប្រកបដោយនិរន្តរភាព និងធ្វើផែនការអាជីវកម្ម។ កញ្ចប់ឧបករណ៍នេះ ប្រើប្រាស់វិធីសាស្រ្តដូចជា វិធីសាស្រ្តដែលមានការចូលរួមទំនាក់ទំនងគ្នាទៅវិញទៅមក ពីក្រោមឡើងលើ និងវិមជ្ឈការ ហើយដែលអាចពាក់ព័ន្ធជាមួយអ្នកពាក់ព័ន្ធជាច្រើនដូចជា សហគមន៍ សហគ្រិន អ្នកបច្ចេកទេសនៅទីវាលរបស់រដ្ឋាភិបាល បុគ្គលិកគម្រោង និងស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុក្នុងស្រុក។

ឧបករណ៍នេះបង្រៀនពីវិធីសាស្រ្តជាប្រព័ន្ធមួយសម្រាប់ធ្វើការប្រមូលទិន្នន័យដែលត្រូវការ ហើយបន្ទាប់មកបង្ហាញលទ្ធផលនានាតាមវិធីសាមញ្ញនិងមធ្យោបាយច្បាស់លាស់មួយ ដើម្បីជួយដល់អ្នកគ្រប់គ្រងយល់ពីដំណើរការវាយតម្លៃការអនុវត្តការងារក្នុងអំឡុងពេលវិនិយោគ។

ឯកសារមេរៀនបែបអេឡិចត្រូនិក គឺជាផ្នែកមួយនៃកញ្ចប់ឧបករណ៍នេះ៖

មេរៀនទី១ សេចក្តីណែនាំអំពីការវិនិយោគនៅជនបទ (Rural Invest)។

មេរៀនទី២ ការរៀបចំគម្រោងវិនិយោគ។

មេរៀនទី៣ ការធានានូវវិធីស្រាស្រ្តដែលមានការចូលរួមក្នុងការបង្កើតរូបមន្តនៃការវិនិយោគ។

មេរៀនទី៤ និរន្តភាព តម្រូវការស្នូលនៃការវិនិយោគ។

មេរៀនទី៥ កំណត់អ្នកទទួលផល។

មេរៀនទី៦ ការចំណាយលើគម្រោងវិនិយោគ និងហិរញ្ញប្បទាន។

មេរៀនទី៧ ចំណាយប្រតិបត្តិការ និងចំណាយថេរ។

មេរៀនទី៨ ការវាយតម្លៃទីផ្សារសម្រាប់គម្រោងបង្កើតប្រាក់ចំណូល។

មេរៀនទី៩ ការវិនិយោគទៅលើសកម្មភាពដែលមានស្រាប់។

ការវិនិយោគជនបទ (Rural Invest) អាចត្រូវបានចាត់ទុកថាជាមធ្យោបាយមួយជួយអ្នកគ្រប់គ្រងថ្នាក់លើនៅក្នុងក្រសួងនិងមន្ទីរ អភិវឌ្ឍការយល់ដឹងកាន់តែប្រសើរ អំពីផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុក្នុងការអនុវត្តផែនការយុទ្ធសាស្ត្រអភិវឌ្ឍកសិកម្មរបស់ខេត្ត។ ដូចនេះដែរ ការរួមបញ្ចូលមុខវិជ្ជានៅកម្រិតសាកលវិទ្យាល័យក៏នឹងនាំមកនូវគុណសម្បត្តិដ៏ល្អផងដែរ។

២.៦ គោលការណ៍ណែនាំពីហិរញ្ញប្បទាន

គោលការណ៍ណែនាំសម្រាប់មន្ទីរក្នុងការធ្វើបដិភាគការចំណាយជាមួយដៃគូផ្នែកឯកជន គឺដើម្បីកំណត់ថាតើអ្វីទៅជាការវិនិយោគសាធារណៈដែលចាំបាច់បំផុត ដើម្បីទាញយកការវិនិយោគខ្ពស់បំផុតពីដៃគូឯកជន។ ដូចដែលបានរៀបរាប់ពីមុន មានការចូលរួមវិភាគទានជាច្រើនដែលមិនមែនជាថវិកាដែលមន្ទីរអាចធ្វើបាន ហើយដែលគួរតែត្រូវបានឲ្យតម្លៃខ្ពស់ដោយដៃគូ។

មន្ទីរ គឺមានបំណងមិនផ្ទេរសាច់ប្រាក់ទៅឱ្យដៃគូរនោះទេ រាល់ជំនួយទាំងអស់គួរតែជាលក្ខណៈមិនមែនជាសាច់ប្រាក់ ឬប្រសិនបើពាក់ព័ន្ធនឹងភាគីទីបីណាមួយ គឺមន្ទីរត្រូវបង់ថវិកាដោយផ្ទាល់ ។ បញ្ជីខាងក្រោមនឹងពន្យល់លម្អិតលើគោលគំនិតនេះ៖

ការចំណាយទាំងឡាយរបស់មន្ទីរអាចរួមបញ្ចូល៖

I. ការចំណាយលើបុគ្គលិកខ្លួនឯង, ចំណាយផ្សេងៗ
II. ការចំណាយលើការធ្វើដំណើរ
III. ការចំណាយលើការប្រជុំ, ឧទា ជួលកន្លែង អាហារសម្រន់
IV. ការចំណាយលើការធ្វើដំណើររបស់ក្រុមហ៊ុន ប្រសិនបើមន្ទីរនាំក្រុមហ៊ុនចុះពិនិត្យទីវាលដោយប្រើរថយន្តរបស់មន្ទីរ
V. ការចំណាយលើភាគីទី៣ ឧទា. អ្នកជំនាញបច្ចេកទេស

ការចំណាយដែលមន្ទីរមិនបានរួមបញ្ចូលដូចខាងក្រោម៖

I. ប្រាក់សាហ៊ុយប្រចាំថ្ងៃរបស់កសិករ (ក្រុមហ៊ុនអាចចំណាយប្រសិនបើក្រុមហ៊ុនមានលទ្ធភាពផ្តល់ឲ្យ)
II. ការចំណាយលើបុគ្គលិករបស់ក្រុមហ៊ុន និងចំណាយផ្សេងៗទៀត
III. ការធ្វើដំណើររបស់ក្រុមហ៊ុន
IV. ការចំណាយលើការធ្វើបង្ហាញ។

២.៦.១.គំរូបំពេញថវិកា

ឧទាហរណ៍មួយនៃ សកម្មភាពដែលបានចំណាយតាមសកម្មភាពនឹងបង្ហាញជូននៅខាងក្រោម។ នៅក្នុងឧទាហរណ៍នេះថវិការបស់ក្រុមហ៊ុន និងថវិការបស់មន្ទីរ ចូលរួមបរិភាគគ្នាតាមសមាមាត្រ ៦០:៤០។ នេះបង្ហាញថាក្រុមហ៊ុនបានចូលរួមបរិភាគយ៉ាងប្រសើរទៅលើការធ្វើបង្ហាញ ខណៈដែលមន្ទីរចំណាយសំខាន់លើទិវាបង្ហាញ។ នៅក្នុងឧទាហរណ៍នេះ យើងធ្វើការបំបែកការចំណាយនៅក្នុង៖

I. សកម្មភាពនានានៃការសម្របសម្រួល មានសកម្មភាពនានាដែលជួយវិស័យឯកជនពង្រីកការអនុវត្ត ការងារនៃការវិនិយោគរបស់ខ្លួន។ មន្ទីរចំណាយសម្រាប់សិក្ខាសាលា និងទិវាបង្ហាញនានា ។ល។

II. សកម្មភាពនានានៃការបង្ហាញ មានសកម្មភាពនានាដែលតភ្ជាប់ដោយផ្ទាល់ទៅនឹងតួនាទីពាណិជ្ជកម្ម របស់ក្រុមហ៊ុនដូច្នេះគួរតែត្រូវបានចំណាយដោយក្រុមហ៊ុន។

ចំណុចបន្ទាប់ គឺថាគ្មានការរួមចំណែកចំណាយផ្សេងៗលើមុខចំណាយលើវត្ថុ ឬទំនិញទោលណាមួយទេ។ ទាំងមន្ទីរ ឬទាំងដៃគូរបង់១០០%នៃបន្ទាត់ថវិកានីមួយៗដោយខ្លួនឯងផ្ទាល់។ សូមមើលឧទាហរណ៍ខាងក្រោម។ ជាចុងក្រោយ "ASPIRE" នឹងមិនចំណាយលើការងារខាងលើនេះទេ។ ថវិកាដែលនឹងត្រូវបានវិនិយោគ គឺថវិកាមន្ទីរ/រដ្ឋាភិបាល មិនមែនជាថវិកាគម្រោងឡើយ។ ថវិកានឹងត្រូវគេវិនិយោគយ៉ាងទូលាយ។

មិនមែន " ASPIRE" – ជំនួសដោយមន្ទីរ

ផែនការសកម្មភាព និងថវិកាសម្រាប់ភាពជាដៃគូរវាងរដ្ឋ និងឯកជន - ដាំAparagus ដោយប្រើបច្ចេកទេសផ្សេងៗគ្នា

ល.រ	ពណ៌នាសកម្មភាព	ការចំណាយ				បែងចែកចំណាយ		#អ្នកចូលរួម (នាក់)	ទីតាំង(ឃុំ និងភូមិ)
		ឯកតា	បរិមាណ	ចំណាយ/ឯកតា	សរុប (ដុល្លា)	ក្រុមហ៊ុន	ASPIRE		
១	**សិក្ខាសាលា/បណ្តុះបណ្តាល (ព្រឹត្តិការណ៍ផ្សព្វផ្សាយ មួយ និងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលបច្ចេកទេសមួយដល់កសិករ)**								
១.១	អាហារសម្រន់សម្រាប់អ្នកចូលរួម	នាក់	៥០	0,៥	២៥	0	២៥	៥០	
១.២	ឯកសារសម្រាប់អ្នកចូលរួម	ច្បាប់	៥០	0,៥	២៥	0	២៥		
១.៣	ជួលLCD	ជួល	0	0	0	0	0		
១.៤	សាហ៊ុយប្រចាំថ្ងៃសម្រាប់សមាជិកបច្ចេកទេស	នាក់	៤	១៥	៦0	0	៦0		
១.៥	ជួលសាលប្រជុំ និងឧបករណ៍បំពងសំលេង	ជួល	១	២៥	២៥	0	២៥		
១.៦	ការដឹកជញ្ជូន	ជើង	១	១0	១0	0	១0		
				១៤៥					
២	**កសិដ្ឋានបង្ហាញ(៤ កសិដ្ឋានបង្ហាញ ទំហំ ៨០០ម៉ែត្រការ៉េ/កសិដ្ឋាន)**								
២.១	រៀបចំដី (ភ្ជួរ, រាស់និង.....)	ពេល	១២	៨	៩៦	0	0	៤	
២.២	បាចកំបោរ	គ.ក្រ	១00	0,២៥	២៥	២៥	0		
២.៣	ដាក់ Trichodema	បេ	៤	១៥	៦0	៦0	0		
២.៤	ដាក់ជីសរីរាង្គ Agrosol	គ.ក្រ	៦,២៥	១0	៦២,៥	៦២,៥	0		
២.៥	កំលាំងពលកម្មសម្រាប់ដាក់ធាតុចូលកសិកម្មផ្សេងៗ								
២.៦	ជីធម្មជាតិ (កាបូន ជីលាមកសត្វ....)								
២.៧	ប្រព័ន្ធធារាសាស្ត្រ								
២.៨	ពូជAsparagus (សម្រាប់ដីសរុប៣.២០០ ម៉ែតការ៉េ)	Tufs	៤,000	0,៥	២,000	១,៥00	៨00		
២.៩	កំលាំងពលកម្មសម្រាប់ដាំAsparagus								
២.១	អរម៉ូនធម្មជាតិ និងថ្នាំសម្លាប់ស្មៅ	លីត្រ	៦	៤	២៤	២៤			
២.១១	សាហ៊ុយប្រចាំថ្ងៃសម្រាប់សមាជិកបច្ចេកទេស	នាក់	៣	១៥	៤៥	0	៤៥		
២.១២	ការដឹកជញ្ជូន	ជើង	៣	២0	៦0	៣៥	២៥		
៣	**ទីវាស្រែ Asparagus**								
៣.១	អាហារសម្រន់សម្រាប់អ្នកចូលរួម	ពេល	២៥	0,៥	១២,៥	0	១២,៥	២៥	
៣.២	ការធ្វើបង្ហាញលើបច្ចេកទេសដែលបានកែលម្អ	កសិដ្ឋាន	៤	៥	២0	0	២0	៤	
៣.៣	សាហ៊ុយប្រចាំថ្ងៃសម្រាប់សមាជិកបច្ចេកទេស	នាក់	២	១៥	៣0	0	៣0		
	សរុបរួម				**$ ២,៧២៥**	**$ ១,៧០៧**	**$1,078**	**៨៣**	

សកម្មភាព សម្របសម្រួល មន្ទីរ (១)

សកម្មភាព វិស័យពាណិជ្ជកម្ម ឯកជន (២)

សកម្មភាព សម្របសម្រួល មន្ទីរ (៣)

មិនមានការចូលរួមចំណាយលើវត្ថុ ឬទំនិញទោល ភាគតីមួយចេញទាំងអស់, ចំណាយរួមគ្នាជាមួយកសិករ។ល។

60 : 40 ល្អ!

២.៧ កិច្ចព្រមព្រៀងនៃភាពជាដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋ និងវិស័យឯកជន

កិច្ចព្រមព្រៀងនៃភាពជាដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋ និងវិស័យឯកជនគួរតែមានភាពសាមញ្ញតាមដែលអាចធ្វើទៅបាន ប៉ុន្តែនៅតែអនុញ្ញាតឱ្យមានគណនេយ្យភាពគ្រប់គ្រាន់ និងប្រមូលព័ត៌មានគ្រប់គ្រាន់ ដើម្បីឲ្យអាចគណនាបាននូវផលចំណេញពីការវិនិយោគលើសកម្មភាព ។ យើងគួរចងចាំថា ចំនួនថវិកាដែលពាក់ព័ន្ធនឹងភាគីទាំងពីរនៃភាពជាដៃគូ គឺតូច ហើយកម្រិតនៃការិយាល័យធិបតេយ្យគួរតែសមស្រប។ ការធ្វើឲ្យមានអតុល្យភាពណាមួយនឹងនាំឱ្យមានការមិនចាប់អារម្មណ៍ពីវិស័យឯកជនក្នុងការចូលរួម។ បើពុំដូច្នោះទេ នឹងមានហានិភ័យនិងការមិនអនុវត្តតាមកិច្ចព្រមព្រៀង។ ដោយមានបរិមាណតិចតួចនៃថវិកាដែលបានពាក់ព័ន្ធ នោះហានិភ័យក៏ត្រូវបានកាត់បន្ថយផងដែរ។ ការមិនអនុលោមតាមកិច្ចព្រមព្រៀង និងការដោះស្រាយជម្លោះអាចត្រូវបានដោះស្រាយនៅថ្នាក់ខេត្ត ។ ឧទាហរណ៍ ដោយអភិបាលខេត្ត និងមិនតម្រូវឱ្យមានការចូលរួមផ្នែកច្បាប់ឡើយ។

ប្រសិនបើមានអតុល្យភាព និងទំហំនៃការវិនិយោគ ប្រហែលជានាំឲ្យលទ្ធផលចុងក្រោយនៃសកម្មភាពនានាមិនបានបន្តទៅតាមផែនការដែលបានគ្រោងទុក ហើយនាំឲ្យមានការដើរចេញពីភាគីទាំងពីរ ឬយល់ព្រមបញ្ឈប់ និងចែករំលែកការខាតបង់នៃការវិនិយោគ។ យូរៗទៅមន្ទីរ និងដៃគូរបស់ខ្លួននឹងបង្កើតមេរៀនជាច្រើនអំពីការបង្កើតភាពជាដៃគូប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព។

ព័ត៌មានដែលប្រមូលបានក៏នឹងក្លាយជាផ្នែកមួយនៃមូលដ្ឋានទិន្នន័យរបស់មន្ទីរ ដែលត្រូវបានធ្វើជាឯកសារយោងនៅពេលដែលមានផែនការវិនិយោគបន្ថែមទៀត។

មូលដ្ឋាននៃកិច្ចព្រមព្រៀងរបស់ភាពជាដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋ និងវិស័យឯកជនគួរបញ្ចូលចំណុចដូចខាងក្រោម៖

I. ការពិព័រណ៌នាសកម្មភាពដែលចង់ធ្វើ
II. ថ្ងៃខែឆ្នាំចាប់ផ្តើម និងបញ្ចប់
III. សកម្មភាពចំបងៗដែលរំពឹងធ្វើ រួមបញ្ចូលទាំងសកម្មភាពនានាសម្រាប់កសិករក្រីក្រជាងគេ
IV. លទ្ធផលរំពឹងទុកចុងក្រោយពីប្រាក់ចំណេញរបស់កសិករ
   ក. ចំនួននៃកសិករគោលដៅដែលបានកំណត់
   ខ. ប៉ាន់ប្រមាណប្រាក់ចំណេញក្នុងកសិករគោលដៅម្នាក់ៗនៅចុងបញ្ចប់នៃសកម្មភាព
   គ. ប៉ាន់ប្រមាណថវិកាចំណេញសរុប តាមសកម្មភាពរបស់អ្នកទទួលផល (កសិករគោលដៅ និងកសិករមិនមែនគោលដៅ) នៅពេលណាមួយក្នុងថ្ងៃអនាគត។ នេះ គឺជាការបង្កើននូវការបញ្ជ្រាបទីផ្សារពីទស្សនៈទានរបស់វិស័យឯកជន។ ឧទា. ការលក់ផលិតផលកើនឡើង ៤0% នៅក្នុងតំបន់គោលដៅក្នុងរយៈពេល៣ខែបន្ទាប់។
V. ដៃគូដែលមានបំណាង និងទីតាំង
VI. តួនាទី ការទទួលខុសត្រូវ និងថវិកាប៉ាន់ប្រមាណពីវិស័យឯកជន
VII. តួនាទី ការទទួលខុសត្រូវ និងថវិកាប៉ានប្រមាណពីមន្ទីរ។

២.៧.១ ឧទាហរណ៍នៃការគណនាលើការកើនឡើងប្រាក់ចំណេញនៃសកម្មភាពផ្សព្វផ្សាយ

ខាងក្រោម គឺជាវិធីសាស្ត្រយ៉ាងសាមញ្ញសម្រាប់ការកំណត់ ថាតើបរិមាណប្រាក់ចំណេញប៉ុន្មានដែលអាចទទួលបាន ពីការវិនិយោគដែលធ្វើឡើងដោយមន្ទីរ។ អភិក្រមដែលបានប្រើគឺ៖

- ប្រាក់ចំណេញដែលបានកើនពីកសិករដែលពាក់ព័ន្ធជាមួយនឹងការធ្វើបង្ហាញ
- ការលក់របស់ក្រុមហ៊ុនបានកើនឡើងសម្រាប់អតិថិជនថ្មី និងចាស់
- បរិមាណដែលបានវិនិយោគដោយមន្ទីរនៅក្នុងសកម្មភាពនៃការផ្សព្វផ្សាយ។

តារាងខាងក្រោមបង្ហាញពីលទ្ធផលនៃការប្រែប្រួលចំណូលពីការធ្វើស្រែបង្ហាញលើដំណាំស្រូវ។ ផ្អែកតាមដានវាយតម្លៃគួរតែត្រូវប្រមូលលទ្ធផលទាំងនេះជាប្រចាំ ។

ការបង្ហាញពីចំណូលដុល-បច្ចេកទេសនៃការដាំស្រូវ			
	មុនការធ្វើអន្តរាគមន៍	**ការកែលម្អ បច្ចេកទេស** ប្រភេទទី១	**ការកែលម្អបច្ចេកទេស** ប្រភេទទី២
ការចំណាយ			
ពូជ	$ ៤៨	$ ៤៨	$ ២៩
ជី	$ ១០០	$ ១១៤	$ ១៣៥
ការការពារដំណាំ	$ ១៦	$ ១៦	$ ៣៦
កម្លាំងពលកម្ម	$ ២១០	$ ២១០	$ ២៥០
ចំណាយសរុប	$ **៣៧៤**	$ **៣៨៨**	$ **៤៥០**
ចំណូល			
ទិន្នផល (តោន/ហិកតា)	៣,៥	៤,៨	៦,១
ថ្លៃ (ដុល្លារ/តោន)	$ ១៩៥	$ ១៩៥	$ ១៩៥
ចំណូលសរុប	$ **៦៨៣**	$ **៩២៤**	$ **១,១៨៩**
ចំណេញ/ខាត	$ **៣០៩**	$ **៥៣៦**	$ **៧៥៩**
ភាពខុសគ្នា		+$ **២២៧**	+$ **៤៣០**

រួមបន្ថែមលើព័ត៌មានអំពីសកម្មភាពផ្សព្វផ្សាយដែលបានប្រមូល៖

សកម្មភាព	**ឯកតា**	**ចំនួនឯកតា**	**ចំណាយមួយឯកតា** (ដុល្លារ)	**ចំណាយសរុប** (ដុល្លារ)
ប្រាក់ចំណេញបន្ថែមដែលបានមកពីសកម្មភាព				
ចំនួនកសិករដែលបានបណ្តុះបណ្តាល	កសិករ	៦០		
ប្រាក់ចំណេញមធ្យមបន្ថែមដែលបានទទួលដោយកសិករដែលបានបណ្តុះបណ្តាល (ដុល្លារ/ហិកតា)	កសិករ	៦០	៣០០	១៨០០
ប្រាក់ចំណេញសរុបបន្ថែមពីការបណ្តុះបណ្តាល				**១៨០០**
ការលក់បន្ថែមបានបង្កើតឡើង(អាស្រ័យលើដៃគូ)៖				
កសិករថ្មី១០០ នាក់១៥០ដុល្លារ/ក្នុង១នាក់	កសិករ	១០០	១៥០	១៥០០
កសិករចាស់១០០ នាក់ទិញច្រើនជាងមុន ៤០ដុល្លារ	កសិករ	១០០	៤០	៤០០០
សរុបនៃការលក់បន្ថែម				**១៩០០០**
ការចំណាយសរុបនៃសកម្មភាពផ្សព្វផ្សាយ	កសិករ	៦០	៤១,៦៧	២៥០០
ការចូលរួមពីមន្ទីរ				៨០០

ពីទិន្នន័យនេះ លទ្ធផលភ្លាមៗនៃអត្រាការប្រាក់ដែលមន្ទីរទទួលបាន គឺថាប្រាក់វិនិយោគចំនួន៨០០ដុល្លារនៅក្នុងសកម្មភាពផ្សព្វផ្សាយ ជួយឲ្យចំណេញបាន១៨០០ដុល្លារ បន្ថែមលើប្រាក់ចំណេញសម្រាប់កសិករដែលបានចូលរួម។

ទិន្នន័យនេះបង្ហាញថា ដៃគូវិស័យឯកជនក៏ទទួលបានប្រាក់ចំណេញចំនួន១៩០០ដុល្លារផងដែរពីការកើនឡើងនៃការលក់។

២.៨ តួនាទី និងការទទួលខុសត្រូវ

ការកំណត់ពីតួនាទី និងការទទួលខុសត្រូវរបស់ដៃគូនីមួយៗ គឺជាផ្នែកមួយដ៏សំខាន់នៃការជម្រុញទំនាក់ទំនងល្អនៅពេលគ្រោងធ្វើផែនការសកម្មភាព។ ការបែងចែកដាច់ដោយឡែកច្បាស់លាស់ពីតួនាទី និងការទទួលខុសត្រូវនឹងធានាឱ្យមានការអនុវត្តយ៉ាងរលូន ហើយនាំឲ្យមានលទ្ធភាពតិចតួចនៃការយល់ច្រឡំអំពីដៃគូណាដែលគួរធ្វើកិច្ចការណាមួយ។

និយមន័យនៃ តួនាទី និងការទទួលខុសត្រូវ គួរតែរក្សាតាមគោលការណ៍ដែលសាមញ្ញ។ តួនាទីនិងការទទួលខុសត្រូវគួរតែត្រូវគ្នាយ៉ាងល្អជាមួយភាពខ្លាំងដែលដៃគូនីមួយៗបានបញ្ចូលក្នុងសកម្មភាព។ តួនាទី និងការទទួលខុសត្រូវ ទទួលបានដោយផ្ទាល់ពីផែនការសកម្មភាពលម្អិតដូចដែលបានបង្កើតឡើងដោយដៃគូ។ ដូចនៅក្នុងគោលការណ៍ណែនាំ ផែនការសកម្មភាព តួនាទី និងការទទួលខុសត្រូវ និងបន្ទាត់ថវិកាចំណាយផ្សេងៗគួរតែបន្សុីគ្នាយ៉ាងល្អ។

២.៨.១.វិស័យសាធារណៈ (រដ្ឋ)

ខាងក្រោម គឺជាឧទាហរណ៍នៃតួនាទីទូលាយរបស់វិស័យសាធារណៈ៖

- បង្កើតឱ្យមានបរិយាកាសគាំទ្រលើបទបញ្ញត្តិដោយមានការលើកទឹកចិត្តដ៏សមស្របមួយសម្រាប់ការវិនិយោគរបស់ វិស័យឯកជន និងការដាក់បញ្ចូលកសិករខ្នាតតូច
- បង្កើតគោលគំនិតកម្មវិធីឱ្យស្របតាមអាទិភាពអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ចសង្គម និងវិស័យអាទិភាព
- រៀបចំគោលការណ៍ណែនាំលម្អិតនៃកម្មវិធី
- លើកកម្ពស់ឲ្យមានការបញ្ចូលលើការចែករំលែក/កាត់បន្ថយហានិភ័យនៅក្នុងដំណើរការរៀបចំគ្រោងការ
- គ្រប់គ្រងដំណើរការនៃការវាយតម្លៃ និងការជ្រើសរើសសម្រាប់សំណើនៃភាពជាដៃគូ។

ពីទិដ្ឋភាពនៃកិច្ចសហប្រតិបត្តិការមួយ តួនាទីសំខាន់ទាំងនេះអាចបកស្រាយបាន ដូចមានក្នុងឧទាហរណ៍បង្ហាញក្រោមនេះ៖

- ផ្តល់អនុសាសន៍ក្នុងការជ្រើសរើសទីតាំងសមស្របបំផុតសម្រាប់សកម្មភាព ហើយដែលស្របតាមអាទិភាពរបស់ខេត្ត
- ជួយសម្រួលដល់ការតភ្ជាប់ជាមួយកសិករ / អង្គការកសិករគន្លឹះៗជាមួយតំបន់ទាំងនោះ
- រៀបចំការផ្តួចផ្តើមទំនាក់ទំនងក្នុងការធ្វើទស្សនកិច្ចសិក្សា
- ចែករំលែកការចំណាយក្នុងការប្រជុំ និងសិក្ខាសាលានានា
- ផ្តល់ការគោលការណ៍ណែនាំស្តីពីតម្រូវការលើការត្រួតពិនិត្យតាមដាននិងវាយតម្លៃ។

២.៨.២.វិស័យឯកជន

ខាងក្រោម គឺជាឧទាហរណ៍ពីតួនាទីយ៉ាងទូលាយរបស់វិស័យឯកជនៈ

- អភិវឌ្ឍផែនការអាជីវកម្ម ដោយមានការវិភាគផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និងទីផ្សារយ៉ាងហ្មត់ចត់
- រួមចំណែកធនធានថវិកា ឬធនធានដែលមិនមែនជាថវិកាតាមការងារដែលបានឯកភាពគ្នា
- ដឹកនាំការអនុវត្តសកម្មភាពភាពជាដៃគូ និងការចែកចាយលទ្ធផល
- ការផ្តល់ការគ្រប់គ្រងប្រកបដោយវិជ្ជាជីវៈ
- ធានាទីផ្សារសម្រាប់ផលិតផលចុងក្រោយ និងទិញវត្ថុធាតុដើមពីកសិករតាមរយៈកិច្ចព្រមព្រៀងនៃផលិតកម្មតាមកិច្ចសន្យា
- ផ្តល់ជំនួយបច្ចេកទេស និងការបណ្តុះបណ្តាលការគ្រប់គ្រង អាជីវកម្មសម្រាប់សហគមន៍កសិករ ឬសហគមន៍កសិកម្ម
- ផ្សព្វផ្សាយធាតុចូល និងបច្ចេកវិទ្យា
- តភ្ជាប់កសិករទៅនឹងសេវាកម្មអភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្ម ដូចជាការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទាន និងការចេញវិញ្ញាបនប័ត្រដោយភាគីទីបី
- គាំទ្រដល់ការត្រួតពិនិត្យសកម្មភាពនៃភាពជាដៃគូ។

២.៩ ការដោះស្រាយជម្លោះ

ភាគីទាំងពីរដែលមាននៅក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀង ត្រូវបានលើកទឹកចិត្តឱ្យយកទស្សនៈ ភាពជាដៃគូទៅវិញទៅមកដើម្បីការអនុវត្តសកម្មភាព ដែលភាគីទាំងពីរ និងកសិករដែលពាក់ព័ន្ធ ត្រូវបានគេរំពឹងថានឹងទទួលបានប្រាក់ចំណេញពីលទ្ធផលល្អៗ។

បើកចំហការប្រាស្រ័យទាក់ទងគ្នា និងការធ្វើផែនការល្អ គួរតែអាចដោះស្រាយបញ្ហានានាដោយមានទំនួលខុសត្រូវរួមគ្នា។

ប្រសិនបើជម្លោះណាមួយកើតមានឡើង ហើយមិនអាចដោះស្រាយបានដោយភាគីទាំងពីរ នោះគោលការណ៍នៃការដើរចេញ ឬទទួលយកការប្រឹក្សារបស់អភិបាលខេត្ត (ឬការិយាល័យរបស់ពួកគេ) គួរតែត្រូវបានយកមកពិចារណា ។

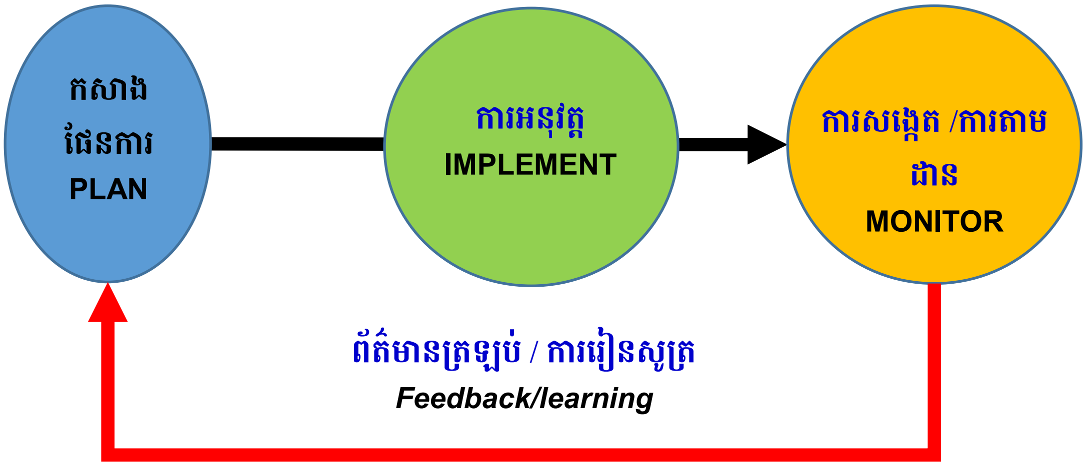
ការរំលោភបំពានធ្ងន់ធ្ងរណាមួយ ឧទាហរណ៍ ការក្លែងបន្លំ គួរតែត្រូវបានពឹងផ្អែកលើ ការវិនិច្ឆ័យ/អាជ្ញាកណ្តាលដែលអនុលោមស្របតាមច្បាប់នៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា។

២.១០ ការតាមដាន ការវាយតម្លៃ និងការធ្វើរបាយការណ៍

នៅក្នុងពេលមិនយូរប៉ុន្មាន មន្ទីរនឹងចាប់ផ្តើមយល់ពីអត្ថប្រយោជន៍នៃការរក្សាទិន្នន័យផ្ទាល់ខ្លួនលើសកម្មភាពនានាដែលពួកគេបានអនុវត្ត។

ការមាននូវមូលដ្ឋានទិន្នន័យពីលទ្ធផលសកម្មភាពផ្សព្វផ្សាយកាន់តែច្រើននឹងជួយឱ្យ មន្ទីរអាចវាស់ស្ទង់នូវប្រសិទ្ធភាពនៃការបណ្តុះបណ្តាលដែលខ្លួនកំពុងគាំទ្រ គុណភាពនៃអ្នកផ្តល់សេវាកម្មដែលបានកំពុងអនុវត្តន៍ដៃគូជាមួយ និងដឹងថាតើ បច្ចេកវិទ្យាណាដែលសមស្របនឹងលក្ខខណ្ឌមូលដ្ឋាន ឬរបៀបដែលត្រូវកែតម្រូវ។

មូលដ្ឋានទិន្នន័យនេះ នឹងបង្កើនសមត្ថភាពរបស់មន្ទីរក្នុងការបង្កើតផែនការវិនិយោគដែលអនុវត្តនៅក្នុងផែនការយុទ្ធសាស្ត្រអភិវឌ្ឍកសិកម្មរបស់ខេត្ត ។ ប្រសិនបើប្រើប្រាស់បានល្អ មូលដ្ឋានទិន្នន័យ និងប្រព័ន្ធពិនិត្យតាមដាន និងវាយតម្លៃនឹងក្លាយជាផ្លូវដ៏សំខាន់មួយដើម្បីបន្តការកែលម្អសម្រាប់មន្ទីរ(សូមមើលខាងក្រោម) ។



យើងត្រូវនិយាយយ៉ាងច្បាស់ថាប្រព័ន្ធនៃការតាមដាន និងវាយតម្លៃ ជាកម្មសិទ្ធិរបស់មន្ទីរ ។ សំណុំបែបបទដែលត្រូវយក ត្រូវតែមានភាពសមស្របសម្រាប់តម្រូវការរបស់ពួកគេ ហើយហេតុដូច្នេះធាតុចូលរបស់មន្ទីរ គឺត្រូវបញ្ចូលទាំងអស់នៅក្នុងការរៀបចំរបស់ខ្លួន។ ប៉ារ៉ាម៉ែត្រមួយចំនួនត្រូវបានប្រមូល និងវិធីសាស្ត្រប្រមូល ត្រូវតែបំពេញតាមតម្រូវការរបស់មន្ទីរ ហើយគួរតែមានការចំណាយផ្សេងៗទាបទៅថ្ងៃអនាគត។

ខណៈពេលដែលកម្មវិធី ASPIRE កំពុងដំណើរការ ការសម្របសម្រួលខ្លះពីកម្មវិធី គឺត្រូវការជាចាំបាច់ ហើយក៏ជាអ្វីដែលម្ចាស់ជំនួយត្រូវការរបស់ផងដែរ ឧទាហរណ៍ ការប្រមូលទិន្នន័យគឺត្រូវការជាចាំបាច់ច្រើនជាងការដែលមន្ទីរជ្រើសរើសសម្រាប់តែអ្វីដែលជាតម្រូវការក្នុងការគ្រប់គ្រងរបស់ខ្លួន។ កម្មវិធី ASPIRE គួរធ្វើការរៀបចំឲ្យមានការរៀបចំប្រមូលទិន្នន័យតាមគម្រោងជាក់លាក់តាមរយៈបណ្តាញផ្សេងៗទៀត ជាជាងការបង្កើនចំនួនការងារច្រើនដល់មន្ទីរ ។

ខាងក្រោម គឺជាឋានានុក្រមសាមញ្ញមួយនៃការប្រមូលទិន្នន័យដែលស្របទៅតាមតម្រូវការរបស់មន្ទីរ៖

អាទិភាពមន្ទីរ	ប៉ារ៉ាម៉ែត្រ	អ្នកទទួលខុសត្រូវក្នុងការប្រមូល
១	ចំនួនកសិករដែលបានបណ្តុះបណ្តាល ទីតាំង ប្រាក់ចំណេញទទួលបានដោយកសិករម្នាក់ៗ ប្រភេទបច្ចេកវិទ្យា ការអនុវត្តរបស់អ្នកផ្តល់សេវាកម្ម ការវិនិយោគរបស់មន្ទីរ ការវិនិយោគជាដៃគូវិស័យឯកជន	មន្ទីរ
២	ទិន្នន័យកសិករក្រីក្រដែលបានបណ្តុះបណ្តាល (អត្តសញ្ញាប័ណ្ណក្រីក្រ) ការផ្លាស់ប្តូរនៃការលក់របស់អ្នកលក់ធាតុចូល	ASPIRE/មន្ទីរ
៣	លំនាំនៃការបែងចែកបច្ចេកទេស ប្រាក់ចំណូលគ្រួសារ / ទ្រព្យសម្បត្តិគ្រួសារ ការអនុវត្តការងាររបស់ក្រុមកសិករ	ASPIRE/មន្ទីរ

ជាថ្មីម្តងទៀត ចំណុចដែលបានបង្កើតឡើងនេះ គឺថាទិន្នន័យជាកម្មសិទ្ធិរបស់មន្ទីរ។ នេះបង្ហាញពីទស្សនៈខុសគ្នាមួយទៅលើស្ថានភាពធម្មតា នៅពេលទិន្នន័យត្រូវបានគេប្រើដើម្បីកែតម្រូវលើការវិនិយោគរបស់ដៃគូអភិវឌ្ឍ។ ជាឧទាហរណ៍ព័ត៌មានដែលបានប្រមូលលើ 'ការលក់បន្ថែម' ពីដៃគូវិស័យឯកជន គឺមិនត្រូវការធ្វើការផ្ទៀងផ្ទាត់ដោយឯករាជ្យនោះទេ ដោយសារភាពជាដៃគូ គឺមានការជាប់ទាក់ទងនឹងភាគីតែពីរប៉ុណ្ណោះ។ ប្រសិនបើក្រុមហ៊ុនសប្បាយចិត្តជាមួយនឹងការលក់បន្ថែម នោះក្រុមហ៊ុននឹងបន្តគាំទ្រសកម្មភាពនានាស្រដៀងៗគ្នាទៀត។ ប្រសិនបើលទ្ធផលមិនទទួលបាននូវការពេញចិត្តនោះ គឺមានឱកាសផ្សេងទៀតសម្រាប់ការពិភាក្សាជាមួយមន្ទីរ អំពីរបៀបកែលម្អសកម្មភាពបន្ទាប់។ ដោយហេតុថា គោលដៅរបស់មន្ទីរ គឺដើម្បីបង្កើនប្រាក់ចំណេញពីការវិនិយោគលើមូលនិធិរបស់ខ្លួនដោយផ្ទាល់ ដើម្បីទាក់ទាញដៃគូបន្ថែម និងដើម្បីកែលម្អផលិតកម្ម និងប្រាក់ចំណេញរបស់កសិករ។ មានការយកចិត្តទុកដាក់យ៉ាងខ្លាំងក្នុងការសម្របសម្រួលដើម្បីបន្តធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងទាំងនៅក្នុងខេត្ត និងទាំងទំនាក់ទំនងរវាងដៃគូពហុភាគី។

សរុបសេចក្តីមក ប្រសិនបើប្រព័ន្ធនៃការតាមដាន និងវាយតម្លៃត្រូវបានបង្កើតឡើងយ៉ាងល្អ ជាមួយមន្ទីរដែលធ្វើជាអតិថិជន ពេលនោះ ការទទួលព័ត៌មានត្រឡប់ជាលក្ខណៈវិលជុំ គឺមានសារៈសំខាន់ "ជាធម្មជាតិ" គួរតែបង្កើតឡើង ដែលគួរតែ នាំទៅរកការធ្វើផែនការកាន់តែរឹងមាំ ហើយការផ្តល់សេវាកម្មទៅកសិករកាន់តែប្រសើរជាងមុន។

៣. ឧបសម្ព័ន្ធ

៣.១ ទម្រង់សម្រាប់បំពេញសកម្មភាពថវិកា

ផែនការសកម្មភាព និងថវិកាសម្រាប់ PPP									
								ឈ្មោះ ក្រុមហ៊ុន	
ល.រ	អធិប្បាយសកម្មភាព	ការចំណាយថវិកា				បដិភាគ		#អ្នកចូលរួម (នាក់)	ទីតាំង(ឃុំ និងភូមិ)
		ឯកតា	បរិមាណ	តម្លៃ/ឯកតា	សរុប (ដុល្លា)	ក្រុមហ៊ុន	□□□□□□/ មន្ទីរ		
១									
២									
៣									
៤									
៥									
៦									
៧									
៨									
៩									
១០									
១១									

១២									
១៣									
១៤									
១៥									
សរុបរួម					$	$	$	0	
សរុបថវិកា		$-							
ថវិកាបដិភាគពីក្រុមហ៊ុន		$-				រៀបចំនៅថ្ងៃទីៈ			
ថវិកាបដិភាគពីASPIRE/មន្ទីរ		$-				ឈ្មោះ និងហត្ថលេខាៈ			
សរុបអ្នកចូលរួម		0							

៣.២ អនុស្សរណៈនៃការយោគយល់គ្នាសម្រាប់ PPP

ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា

ជាតិ សាសនា ព្រះមហាក្សត្រ

អនុស្សរណៈនៃការយោគយល់គ្នា

ភាពជាដៃគូរវាងស្ថាប័នរដ្ឋ និងវិស័យឯកជន

រវាង

មន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ (ខេត្ត............................)

និង

ក្រុមហ៊ុន ....

អាស័យដ្ឋាន.................................

ថ្ងៃ:.................................

១. គោលបំណងនៃអនុស្សរណៈយោគយល់គ្នា

ឧទាហរណ៍ បង្ហាញទៅកសិករពីផលប្រយោជន៍នៃការអនុវត្តដ៏ល្អលើការប្រើប្រាស់ជីសម្រាប់ដាំដំណាំឲ្យទទួលបានប្រាក់ចំណេញច្រើន។

២.សេចក្តីសង្ខេបសកម្មភាព (ឧទាហរណ៍)

រួមជាមួយគោលបំណងនេះ មន្ទីរ.......... និងក្រុមហ៊ុន.......... យល់ព្រមគ្នាតាមសេចក្តីសង្ខេបសកម្មភាពដូចខាងក្រោម៖

I. រៀបចំសកម្មភាពសិក្ខាសាលាចំនួន១០ និងចំនួន១០ឃុំនៅក្នុងស្រុកចំនួន០៤។ រៀបចំការធ្វើបង្ហាញចំនួន២០ និងសកម្មភាពទិវាបង្ហាញចំនួន១០។
II. អ្នកទទួលផលសរុបកសិករ..............នាក់
III. ទីកន្លែង.................
IV. រយៈពេល..............

៣. តួនាទី និងការទទួលខុសត្រូវ

ក.មន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទខេត្ត

I. សម្រួលមធ្យោបាយទៅឲ្យបណ្តាញកសិករដែលមានស្រាប់និងរួមទាំងអាជ្ញាធរមូលដ្ឋាន ការិយាល័យកសិកម្ម ស្រុក (**DOAs**) និងក្រុមប្រឹក្សាឃុំ/សង្កាត់
II. បន្សល់ទុកនូវផែនការនានា និងការពិភាក្សាផ្សេងៗជាមួយ ក្រុមហ៊ុន _________
III. តែងតាំងបុគ្គលិកយ៉ាងតិចម្នាក់ទៅឲ្យក្រុមហ៊ុន ដើម្បីសហការ និងសម្របសម្រួលសកម្មភាពសេវាកម្មទាំងឡាយណារបស់អ្នកផ្តល់សេវា
IV. សម្របសម្រួលការជ្រើសរើស និងអញ្ជើញអ្នកពាក់ព័ន្ធចូលរួម
V. រៀបចំសម្ភារៈសិក្ខាសាលាដូចដែលបានចែងនៅក្នុងកញ្ចប់ថវិកាដែលបានរៀបចំ
VI. ចំណាយសម្រាប់អ្នកសម្របសម្រួលដែលអញ្ជើញមកពីមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ
VII. ជួយសម្របសម្រួលលើមាតិកានៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាល និងការបោះពុម្ពឯកសារផ្សេងៗដើម្បីធ្វើឲ្យមានភាពសមស្របតាមបច្ចុប្បន្នភាពនៃកម្រិតការយល់ដឹងរបស់កសិករមូលដ្ឋាន
VIII. ចូលរួមតាមដាន និងវាយតម្លៃលើការអនុវត្តសកម្មភាពនានា។

ខ. ក្រុមហ៊ុន _________

I. ផ្តល់ពត៌មានពីប្រតិទិនសកម្មភាពនានាជូន មន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទខេត្តដើម្បីឲ្យមន្ទីរអាចមានពេលវេលាចូលរួមបាន
II. កត់ត្រានូវគ្រប់វិធានការទាំងឡាយណាដែលបានឯកភាពគ្នា
III. ទូទាត់គ្រប់ការចំណាយទាំងអស់ឲ្យបានទាន់ពេលវេលាដូចបានឯកភាពគ្នា
IV. ផ្តល់នូវគំរូសំណាកធាតុចូលនានា និងគោលការណ៍មូលដ្ឋាននៃការដាំដុះដែលមានភាពសាមញ្ញទៅឲ្យអ្នកចូលរួមទាំងអស់នៅក្នុងថ្ងៃសិក្ខាសាលាដូចដែលបានចែងក្នុងថវិកាដែលបានគ្រោងទុក
V. ផ្តល់ការចំណាយលើបុគ្គលិករបស់ខ្លួន និងការចំណាយលើការធ្វើដំណើរ
VI. ផ្តល់មន្ត្រីបច្ចេកទេសម្នាក់ដែលនឹងសហការជាមួយមន្ទីរមុនចាប់ផ្តើមព្រឹត្តិការណ៍នីមួយៗ
VII. ផលិតរបាយការណ៍សកម្មភាពដែលបង្ហាញលទ្ធផលទាំងអស់។ បញ្ជូនទៅមន្ទីរក្នុងរយៈពេល១៥ថ្ងៃបន្ទាប់ពីបញ្ចប់ព្រឹត្តិការណ៍នីមួយៗ។ របាយការណ៍នឹងត្រូវបញ្ចូល៖

- តារាងឈ្មោះអ្នកចូលរួម និងសម្ភារៈទាំងអស់ដែលបានចែកឲ្យកសិករ
- លទ្ធផលពីប្រាក់ចំណេញដុលពីគ្រប់ការធ្វើការបង្ហាញទាំងអស់។

៤.ការដោះស្រាយជម្លោះ

ភាគីទាំងពីរដែលមាននៅក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀង ត្រូវបានលើកទឹកចិត្តឱ្យយកទស្សនៈ ភាពជាដៃគូទៅវិញទៅមកដើម្បីការអនុវត្តសកម្មភាព ដែលភាគីទាំងពីរ និងកសិករដែលពាក់ព័ន្ធ ត្រូវបានគេរំពឹងថានឹងទទួលបានប្រាក់ចំណេញពីលទ្ធផលល្អៗ។

បើកចំហការប្រាស្រ័យទាក់ទងគ្នា និងការធ្វើផែនការល្អ គួរតែអាចដោះស្រាយបញ្ហានានាដោយមានទំនួលខុសត្រូវរួមគ្នា។

ប្រសិនបើជម្លោះណាមួយកើតមានឡើង ហើយមិនអាចដោះស្រាយបានដោយភាគីទាំងពីរ នោះគោលការណ៍នៃការដើរចេញ ឬទទួលយកការប្រឹក្សារបស់អភិបាលខេត្ត (ឬការិយាល័យរបស់ពួកគេ) គួរតែត្រូវបានយកមកពិចារណា ។

ការរំលោភបំពានធ្ងន់ធ្ងរណាមួយ ឧទាហរណ៍ ការក្លែងបន្លំ គួរតែត្រូវបានពឹងផ្អែកលើ ការវិនិច្ឆ័យ/អាជ្ញាកណ្តាលដែលអនុលោមស្របតាមច្បាប់នៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា។

៥. បដិភាគថវិកា (ឧទាហរណ៍)

ល.រ	ការពណ៌នា	ឯកតា	ចំនួន	ការចំណាយថវិកា		ថវិកាគាំទ្រ	
				តម្លៃក្នុង១ឯកតា	តម្លៃសរុប	ថវិកាគាំទ្រដោយក្រុមហ៊ុន	ថវិកាគាំទ្រដោយមន្ទីរ
១. សិក្ខាសាលា							
១	អាហារសម្រន់	១០ សិក្ខាសាលា	១.០០០	$១	$១.០០០		១,០០០
២	ឯកសារបច្ចេកទេស	១០ សិក្ខាសាលា	១.០០០	$១	$១.០០០	៨០០	២០០
៣	អាវភ្លៀងសម្រាប់កសិករ	១០ សិក្ខាសាលា	១.០០០	$២	$២.០០០	១.៨៥០	១៥០
៤	បដាវត្ត ៣ម x ៤ម	ម	១	$៥០	$៥០		៥០
៥	ឧបករណ៍បំពងសម្លេង	១០ កន្លែង	១០	$២០	$២០០		២០០
៦	អ្នកសម្របសម្រួលស្រុក	១០ សិក្ខាសាលា	១០	$១៥	$១៥០		១៥០
៧	អ្នកសម្របសម្រួលឃុំ	១០ សិក្ខាសាលា	១០	$១៥	$១៥០		១៥០
៨	ប្រេងសម្រាប់រថយន្ត	១០ សិក្ខាសាលា	១០	$១៥	$១៥០		១៥០
២. ការធ្វើបង្ហាញ (ដេម៉ូ) និងទិវាបង្ហាញ							
១	ជី (៦0kg/ដេម៉ូ/0,២ha)	២០ បង្ហាញ	២០	$៣០	$៦០០	៤០០	២០០
២	អ្នកអង្កេតការធ្វើបង្ហាញ	២០ បង្ហាញ	២០	$៤៥	$៩០០	៥៥០	៣៥០
៣	អ្នកសម្របសម្រួលឃុំ	១០ កន្លែង	១០	$១៥	$១៥០		១៥០
៤	អ្នកសម្របសម្រួលស្រុក	១០ កន្លែង	១០	$១៥	$១៥០		១៥០
៥	បដាវត្ត ៣ម x ៤ម	ម	១	$៥០	$៥០		៥០
៦	អាហារសម្រន់	១០ កន្លែង	១.០០០	$១	$១.០០០		១.០០០
៧	មួក	១០ កន្លែង	១.០០០	$១	$១.០០០	៨០០	២០០
៨	អាវយឺត	១០ កន្លែង	១.០០០	$២	$២.០០០	១.៨០០	២០០
៩	ឧបករណ៍បំពងសំលេង	១០ កន្លែង	១០	$២០	$២០០	២០០	

១០	ជួលកន្លែង(អាគារ,កៅអី)	១០ កន្លែង	១០	$៥០	$៥០០		៥០០
១១	ប្រេងសម្រាប់រថយន្ត	១០ កន្លែង	១០	$១៥	$១៥០		១៥០
សរុប					$១១.៤០០	**៦.៤០០**	**៥.000**

៦. ទីតាំងគោលដៅ

ស្រុក	ឃុំ	កំណត់ចំណាំ

អនុសារណៈនៃការយោគយល់គ្នានេះចូលជាធរមានចាប់ពីថ្ងៃចុះហត្ថលេខានេះតទៅ។ វាអាចត្រូវបានគេធ្វើវិសោធនកម្មបានលុះត្រាតែមានការព្រមព្រៀងគ្នារវាងភាគីទាំងពីរ។ រាល់ការកែសម្រួលទាំងអស់ត្រូវតែចងក្រងទុកជាលាយល័ក្ខអក្សរ។

ហត្ថលេខា

សម្រាប់មន្ទីរកសិកម្ម

សម្រាប់ក្រុមហ៊ុន

ប្រធាន

មន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទខេត្ត

ថ្ងៃ ខែ ឆ្នាំ

ឈ្មោះ ______________________

ប្រធានតំណាងអោយក្រុមហ៊ុន

ថ្ងៃ ខែ ឆ្នាំ

៣.៣ ទម្រង់កត់ត្រាព័ត៌មានត្រឡប់វិញពីអ្នកពាក់ព័ន្ធទាំងអស់

សកម្មភាពលម្អិត

ខេត្ត...ស្រុក.............................ឃុំ.......................ភូមិ..................

កាលបរិច្ឆេទ...................................

ទំនាក់ទំនង

ឈ្មោះ...លេខទូរស័ព្ទ...

ព័ត៌មានត្រឡប់វិញ

លើបច្ចេកវិទ្យា

- តើបច្ចេកវិទ្យា/ជំនាញដែលបានផ្ដល់ឲ្យមានសារៈប្រយោជន៍សម្រាប់អ្នកដែរ ឬទេ ? បាទ/ចាស/ទេ
- តើអ្នកនឹងប្រើបច្ចេកវិទ្យា/ជំនាញនៅថ្ងៃអនាគតទេ ? បាទ/ចាស/ទេ
- តើអ្នកគិតទេថាបច្ចេកវិទ្យា/ជំនាញថ្មីៗនេះនឹងបង្កើនប្រាក់ចំណូលរបស់អ្នកដែរឬទេ ? បាទ/ចាស/ទេ
- តើការចំណាយលើបច្ចេកវិទ្យាស្របតាមលទ្ធភាពរបស់អ្នកទេ ? បាទ/ចាស/ទេ
- តើបច្ចេកវិទ្យាអាចរកបាននៅក្នុងស្ថានភាពកម្រិតតំបន់ទេ ? បាទ/ចាស/ទេ។

លើគ្រូបង្គោល

- តើគ្រូបង្គោលបានរៀបចំល្អដែរ ឬទេ ? បាទ/ចាស/ទេ
- តើពួកគេបង្រៀនបច្ចេកវិទ្យា/ជំនាញថ្មីៗនៅក្នុងវិធីសាស្ត្រដែលធ្វើឲ្យអ្នកចាប់អារម្មណ៍ទេ ? បាទ/ចាស/ទេ
- តើពួកគាត់បាននិយាយទៅកាន់អ្នកក្នុងរបៀបដែលអាចទទួលយកបានទេ ? បាទ/ចាស/ទេ
- តើអ្នកបានយល់ពីឯកសារបង្រៀនដែរឬទេ ? បាទ/ចាស/ទេ
- តើពេលវេលានៃការបណ្ដុះបណ្ដាលទាំងនោះសមស្របសម្រាប់អ្នកក្នុងការចូលរួមដែរ ឬទេ ? បាទ/ចាស/ទេ។

បញ្ហាផ្សេងៗ

- តើគ្រូបង្គោលបានបង្ហាញច្បាស់លាស់ពីអ្វីដែលជាបច្ចេកវិទ្យា/ជំនាញដែលនឹងត្រូវដោះស្រាយបញ្ហាទីផ្សារដែរ ឬទេ ? បាទ/ចាស/ទេ
- តើគ្រូបង្គោលបានបញ្ចូលពីការតភ្ជាប់ជាមួយវិស័យឯកជនដែរ ឬទេ ? បាទ/ចាស/ទេ
- តើវគ្គបណ្ដុះបណ្ដាលបានដោះស្រាយបញ្ហាយេនឌ័រដែរ ឬទេ ? បាទ/ចាស/ទេ
- តើវគ្គបណ្ដុះបណ្ដាលនឹងជួយអ្នកដើម្បីគ្រប់គ្រងសហគ្រាសរបស់អ្នកឲ្យប្រសើរឡើងជាមួយនឹងស្ថានភាពនៃការប្រែប្រួលអាកាសធាតុដែរ ឬទេ ? បាទ/ចាស/ទេ។

ពិន្ទុសរុបៈ

- ជារួម តើអ្នកនឹងវាយតម្លៃការបណ្ដុះបណ្ដាលនេះយ៉ាងដូចម្ដេច ?

មិនល្អ ល្អ ល្អណាស់

- តើមានអនុសាសន៍ផ្សេងៗទៀតដែរ ឬទេសម្រាប់ធ្វើការកែលម្អវគ្គបណ្ដុះបណ្ដាលនេះ ?។

បោះពុម្ពលើកទី១ ឆ្នាំ២០១៨ ដោយ

កម្មវិធីផ្សព្វផ្សាយបច្ចេកទេសកសិកម្មថ្មីដែលធន់ទៅនឹងការប្រែប្រួលអាកាសធាតុ (ASPIRE)

អាសយដ្ឋាន ២០០ ផ្លូវនរោត្តម សង្កាត់ទន្លេបាសាក់ ខណ្ឌចំការមន រាជធានីភ្នំពេញ កម្ពុជា

(ក្រសួងកសិកម្មរុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ)

គេហទំព័រ WWW.ASPIREKH.ORG និង WWW.KHMERAGRI.INFO