គោលការណ៍ណែនាំសម្រាប់

គម្រោងជំរុញទីផ្សារសម្រាប់កសិករខ្នាតតូច (AIMS)

សៀវភៅមគ្គុទ្ទេសក៍

មាតិកា

១. សេចក្តីផ្តើម 2
២. លទ្ធផលរំពឹងទុក 3
២.១. គោលបំណង/វត្ថុបំណង 3
២.២. លទ្ធផល3
៣. អ្នកទទួលផល 4
៣.១. អ្នកទទួលផលចម្បង 4
៣.២. អ្នកទទួលផលបន្ទាប់ 4
៤. ការគ្រប់គ្រងគម្រោង 4
៤.១. ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម (MOC) 4
៤.២. ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ (MEF) 5
៥. ការិយាល័យមណ្ឌលភូមិភាគ និងការប្រមូលផ្តុំសង្គម 5
៥.១. ការិយាល័យមណ្ឌលភូមិភាគ 5
៥.២. ការិយាល័យរណប 6
៥.៣. ការប្រមូលផ្តុំសង្គមស្របតាមតម្រូវការទីផ្សារ (SM) 6
៦. សមាសភាគគម្រោង 7
៦.១. សមាសភាគទី១៖ អភិវឌ្ឍន៍ខ្សែសង្វាក់តម្លៃ 7
៦.១.១. វេទិកាសម្របសម្រួលពហុភាគីពាក់ព័ន្ធ 7
៦.១.២. មូលនិធិសម្របសម្រួលការអភិវឌ្ឍតាមវិស័យ 8
៦.២. សមាសភាគទី២៖ ការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានខ្សែសង្វាក់តម្លៃ 9
៦.២.១. មូលនិធិនវានុវត្តន៍នៃខ្សែសង្វាក់តម្លៃ 9
៦.២.២. ខ្សែបន្ទាត់ឥណទាន 11
៧. ការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ 12
៧.១. ការគ្រប់គ្រងការចំណាយ និងលំហូរមូលនិធិ 12
៧.២. ផែនការការងារ និងថវិកាប្រចាំឆ្នាំ 13
៨. ត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃ 14
៨.១. បង្កើតប្រព័ន្ធត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃ 14
៨.២. ការរៀបចំប្រព័ន្ធត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃ 15
៨.៣. ទិន្នន័យដំបូងរំកិល 15
៨.៤. ការរៀបចំប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងព័ត៌មាន (MIS) 16
៩. ការរៀនសូត្រ ការគ្រប់គ្រងចំណេះដឹង និងការទំនាក់ទំនង 16
១០. ឯកសារអម 17
១០.១. សៀវភៅណែនាំស្តីពីការអនុវត្តគម្រោង 17
១០.២. គោលការណ៍ណែនាំរបស់មូលនិធិសម្របសម្រួលការអភិវឌ្ឍតាមវិស័យ (SDF) 17
១០.៣. គោលការណ៍ណែនាំមូលនិធិនវានុវត្តន៍នៃខ្សែសង្វាក់តម្លៃ 17

១. សេចក្តីផ្តើម

- គម្រោងជំរុញទីផ្សារសម្រាប់កសិកម្មខ្នាតតូច (AIMS) គឺជាគម្រោងរួមគ្នារបស់រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា (RGC) និងមូលនិធិអន្តរជាតិសម្រាប់អភិវឌ្ឍន៍កសិកម្ម (IFAD)។ គម្រោងនេះមានបំណងជំរុញកំណើនប្រកបដោយបរិយាប័ន្នលើទីផ្សារ និងសម្រាប់ផលិតផលកសិកម្មដែលមានតម្លៃខ្ពស់ និងការអភិវឌ្ឍចង្កោមផលិតផលតាមមូលដ្ឋាន ដែលអ្នកផលិតជាក្រុមកសិករខ្នាតតូចក្រីក្រអាចទទួលបានផលប្រយោជន៍រួមគ្នា។

- គម្រោងមានរយៈពេលប្រាំមួយឆ្នាំ និងមានប្រសិទ្ធភាពអនុវត្តចាប់ពីថ្ងៃទី២៨ ខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ២០១៧ ហើយរំពឹងថានឹងបញ្ចប់គម្រោងនៅថ្ងៃទី៣១ ខែមីនា ឆ្នាំ២០២៣។

- គម្រោងត្រូវបានអនុវត្តដោយរាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា ដែលដឹកនាំដោយក្រសួងពាណិជ្ជកម្មនិងសហការអនុវត្តពីដៃគូផ្សេងទៀត ហើយរំពឹងថានឹងមានមូលនិធិបញ្ចូលគ្នាសរុបពីរាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា និងមូលនិធិអន្តរជាតិសម្រាប់អភិវឌ្ឍន៍កសិកម្មប្រមាណ ៤៥ លានដុល្លារសហរដ្ឋអាមេរិក (កម្ចីពីមូលនិធិអន្តរជាតិសម្រាប់អភិវឌ្ឍន៍កសិកម្មចំនួន ៣៦,៣ លានដុល្លារអាមេរិក)។

- គម្រោងអាចប្រតិបត្តិការនៅគ្រប់ផ្នែកទាំងអស់នៃប្រទេស ដែលទីតាំងពិតប្រាកដត្រូវបានកំណត់ដោយការជ្រើសរើសខ្សែសង្វាក់តម្លៃអាទិភាព និងតំបន់ដែលពាក់ព័ន្ធជាមួយខ្សែសង្វាក់តម្លៃដែលចេញពីផលិតកម្មរហូតទៅទីផ្សារ។

- អ្នកទទួលផលផ្ទាល់ដែលជាគោលដៅរបស់គម្រោង រួមមានគ្រួសារកសិករប្រកបកសិកម្មខ្នាតតូច រួមទាំងកសិករក្រីក្រ និងធ្លាក់ក្នុងស្ថានភាពជិតក្រីក្រ។ លើសពីនេះទៀត ក្រុមគោលដៅផ្សេងទៀតនៅក្នុងខ្សែសង្វាក់តម្លៃរួមមាន៖ សហគមន៍កសិកម្មដែលជាសមាគមកសិករ សហគ្រាសធុនមីក្រូ តូច និងមធ្យម (MSMEs) សហគ្រាសកសិពាណិជ្ជកម្ម សហគ្រាសសេវាកម្ម និង សមាគមឧស្សាហកម្ម។

- គម្រោងនឹងចាប់ផ្តើមដំបូងនៃខ្សែសង្វាក់តម្លៃដូចជា៖ ១) បន្លែ ២) មាន់ស្រែ ៣) ស្រូវដែលមានគុណភាពខ្ពស់ ៤) ដំឡូងមី និង ៥) សូត្រឆៅ។ ខ្សែសង្វាក់តម្លៃថ្មីនឹងត្រូវពិចារណានៅឆ្នាំទី២ ប្រសិនបើរកឃើញថាមានផលិតកម្ម និងតម្រូវការទីផ្សារគ្រប់គ្រាន់។

២. លទ្ធផលរំពឹងទុក

២.១. គោលបំណង/វត្ថុបំណង	សូចនាករ	គោលដៅ
គោលបំណង៖ បង្កើនភាពរុងរឿងរបស់កសិករខ្នាតតូចកម្ពុជាតាមរយៈការបង្កើនផលចំណេញដោយផ្សារភ្ជាប់ទៅនឹងកសិពាណិជ្ជកម្ម និងទីផ្សារ	១) ៨០% នៃអ្នកទទួលផលផ្ទាល់សរុប ៧៥.០០០ គ្រួសារបានបង្កើតប្រាក់ចំណូលមកពីកសិកម្មសុទ្ធច្រើនជាង ៣០% (ឯកតា = ចំនួនគ្រួសារ)	៧៥.០០០ គ្រួសារ
វត្ថុបំណងនៃការអភិវឌ្ឍ៖ ដើម្បីបង្កើនប្រាក់ចំណេញពីការធ្វើកសិកម្មសម្រាប់កសិករខ្នាតតូច រួមទាំងកសិករក្រីក្រ តាមរយៈការវិនិយោគក្នុងវិស័យ សាធារណៈប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព	២) ចំនួនអ្នកទទួលផលបង្កើនប្រាក់ចំណូលចំនួន ៥០% ពីពលកម្មក្នុងការងារកសិកម្ម	៤០.០០០ គ្រួសារ
	៣) អត្រាចំណូលត្រឡប់ពីការវិនិយោគផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច	២០%
២.២. លទ្ធផល		
លទ្ធផលទី១៖ ប្រាក់ចំណេញដល់កសិករ និងអាជីវកម្មពីសង្វាក់តម្លៃរួមបានកើនឡើងសម្រាប់ផលិតផលចម្រុះតម្លៃខ្ពស់កើនឡើង	៤) តម្លៃសរុបនៃផលិតផលដែលបានលក់នៅទីតាំងគោលដៅនៅក្នុងខ្សែសង្វាក់តម្លៃអាទិភាពរបស់គម្រោងក្នុងអំឡុងពេលជាក់ស្តែង	កើន ៣០%
	៥) អត្រាទទួលយកទៅអនុវត្តបច្ចេកទេសផលិតកម្ម និងក្រោយពេលប្រមូលផលរបស់កសិករដែលចូលរួម	៦០%
លទ្ធផលទី២៖ ការវិនិយោគឯកជនបានកើនឡើងនៅក្នុងខ្សែសង្វាក់តម្លៃអាទិភាពពីកសិករខ្នាតតូច និងសហគ្រាសកសិពាណិជ្ជកម្ម	៦) ការវិនិយោគដោយសហគ្រាសកសិពាណិជ្ជកម្មនៅក្នុងខ្សែសង្វាក់តម្លៃអាទិភាព និងចង្កោមផលិតកម្ម	កើន ៣០ %
	៧) ការវិនិយោគរបស់កសិករខ្នាតតូចក្នុងខ្សែសង្វាក់តម្លៃអាទិភាព និងចង្កោមផលិតផល	កើន ៣០ %
	៨) កសិករខ្នាតតូចដែលចូលរួមក្នុងគម្រោងត្រូវបានបង្កើន ចំណេះដឹងផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ	៥០%

	៩) គ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុ (FI) ដៃគូបន្តផ្ដល់ហិរញ្ញប្បទាន ដល់ខ្សែសង្វាក់តម្លៃបន្ទាប់ពីបញ្ចប់គម្រោង	FI ចំនួន៥
លទ្ធផលទី៣៖ សមត្ថភាពរបស់ស្ថាប័នថ្នាក់ជាតិ និងថ្នាក់ក្រោមជាតិក្នុងការរៀបចំ និងបង្កើតគំនិតផ្ដួចផ្ដើមអភិវឌ្ឍន៍ទីផ្សារកសិកម្មប្រកបដោយបរិយាប័ន្ន ត្រូវបង្កើនឡើងគួរឲ្យកត់សម្គាល់	១០) វេទិកាសម្របសម្រួលពហុភាគីពាក់ព័ន្ធមានភាពសកម្ម មានការចូលរួមច្រើន និងត្រូវបានអ្នកចូលរួមពីទីតាំងនៃចង្កោមខ្សែសង្វាក់តម្លៃគោលដៅចាត់ទុកថាវិជ្ជមាន	៩០%

៣. អ្នកទទួលផល

៣.១. អ្នកទទួលផលចម្បង៖ អ្នកទទួលផលចម្បងរបស់គម្រោង គឺជាគ្រួសារកសិករខ្នាតតូចរួមទាំងកសិករក្រីក្រ និងស្ថានភាពជិតក្រចូលរួមក្នុងខ្សែសង្វាក់តម្លៃដោយស្ម័គ្រចិត្តក្នុងកិច្ចសហការអនុវត្តសកម្មភាពគម្រោង (យ៉ាងហោចណាស់ ៧៥.០០០ គ្រួសារ) ។

៣.២. អ្នកទទួលផលបន្ទាប់៖ ក្រុមគោលដៅបន្ទាប់គឺជាតួអង្គសំខាន់មួយផ្សេងទៀតនៅក្នុងខ្សែសង្វាក់តម្លៃរួមមាន៖ សហគមន៍កសិកម្ម សហគ្រាសធុនមីក្រូ-តូច និងមធ្យម (MSMEs) សហគ្រាសកសិពាណិជ្ជកម្ម សហគ្រាសផ្ដល់សេវា និងសមាគមឧស្សាហកម្ម។ ក្រុមគោលដៅ នេះមិនចាំបាច់ថាទាល់តែក្រីក្រនោះទេ និងអាចជាក្រុមដែលមានជីវភាពប្រសើរផងដែរ។ ទោះជាយ៉ាងណា ពួកគេភាគច្រើនអាចជាអ្នកបង្កើតទីផ្សារសម្រាប់កសិករខ្នាតតូច និងជនក្រីក្រ និងជាកម្លាំងចលករនៃខ្សែសង្វាក់តម្លៃ។ ពួកគេត្រូវជួយកសិករខ្នាតតូច (រួមទាំងគ្រួសារប្រកបកសិកម្មខ្នាតតូច ក្រីក្រ និងមានស្ត្រីដែលជាមេគ្រួសារ) ដើម្បីផ្លាស់ប្តូរឱ្យការធ្វើកសិកម្មមិនត្រឹមតែសម្រាប់ចិញ្ចឹមជីវិត តែសម្រាប់ការធ្វើជំនួញប្រសិនបើមានលក្ខខណ្ឌត្រឹមត្រូវ និងមានបរិយាកាសអំណោយផល។

៤. ការគ្រប់គ្រងគម្រោង

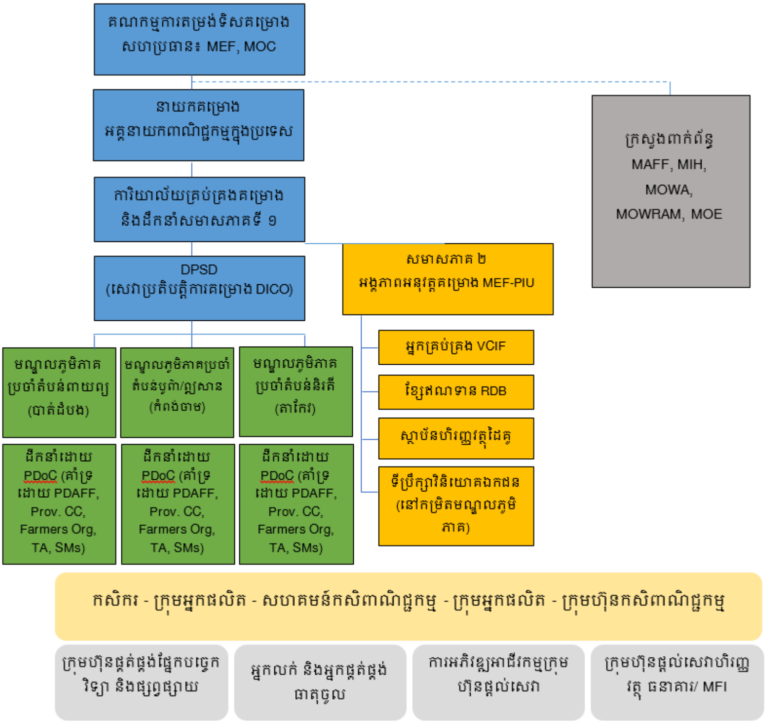
៤.១. ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម (MOC)៖ គឺជាស្ថាប័នដឹកនាំអនុវត្តគម្រោង ហើយក៏ដឹកនាំសមាសភាគទី ១ ផងដែរដោយផ្អែកលើមូលដ្ឋាន (១) ក្រសួងពាណិជ្ជកម្មទទួលខុសត្រូវលើការអភិវឌ្ឍអាជីវកម្ម និងការធ្វើទីផ្សារកសិកម្មនៅក្នុងក្របខ័ណ្ឌរាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា (២) ទិដ្ឋភាពភាគច្រើនរបស់គម្រោង គឺផ្ដោតទៅលើការផ្សារភ្ជាប់ទីផ្សារ សម្របសម្រួលការវិនិយោគតាមខ្សែសង្វាក់តម្លៃ និងលើពាណិជ្ជកម្មក្នុងស្រុក និងការនាំចេញ និង (៣) ការទទួលស្គាល់តួនាទីរបស់គម្រោងក្នុងការសម្រេចបាននូវអភិក្រមពហុភាគីពិតប្រាកដ ដោយមានការចូលរួមយ៉ាងសកម្មពីស្ថាប័នរដ្ឋាភិបាលថ្នាក់ជាតិ និងថ្នាក់ក្រោមជាតិ សហគ្រាសកសិពាណិជ្ជកម្ម និងកសិករ។

ក្រសួងពាណិជ្ជកម្មនឹងរៀបចំការិយាល័យគ្រប់គ្រងគម្រោង ដែលនឹងរួមបញ្ចូលក្រុមការងារគ្រប់គ្រងសមាសភាគទី១ ដឹកនាំដោយនាយកគម្រោងម្នាក់។ ការិយាល័យគ្រប់គ្រងគម្រោងនេះមានមុខងារសំខាន់ៗពីរគឺ៖

១. ប្រតិបត្តិការ៖ ផ្តល់ដោយនាយកដ្ឋានសហប្រតិបត្តិការអន្តរជាតិ (DICO) ហើយនឹងទទួលខុសត្រូវលើការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ លទ្ធកម្ម ការតាមដាននិងវាយតម្លៃ ការផ្សព្វផ្សាយ និងរធ្វើបាយការណ៍។

២. អភិវឌ្ឍន៍ខ្សែសង្វាក់តម្លៃ៖ ដឹកនាំដោយនាយកដ្ឋានអភិវឌ្ឍន៍វិស័យឯកជន (DPSD) ដែលមានតួនាទីគាំទ្រវិស័យឯកជនក្នុងការចូលរួមក្នុងពាណិជ្ជកម្ម និងការអភិវឌ្ឍទីផ្សារឱ្យបានទូលំទូលាយ។

៤.២. ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ (MEF)៖ នឹងទទួលខុសត្រូវអនុវត្តសកម្មភាពក្រោមសមាសភាគទី ២ និងត្រួតពិនិត្យការអនុវត្តរបស់ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទទាក់ទងនឹងបន្ទាត់ឥណទាន។

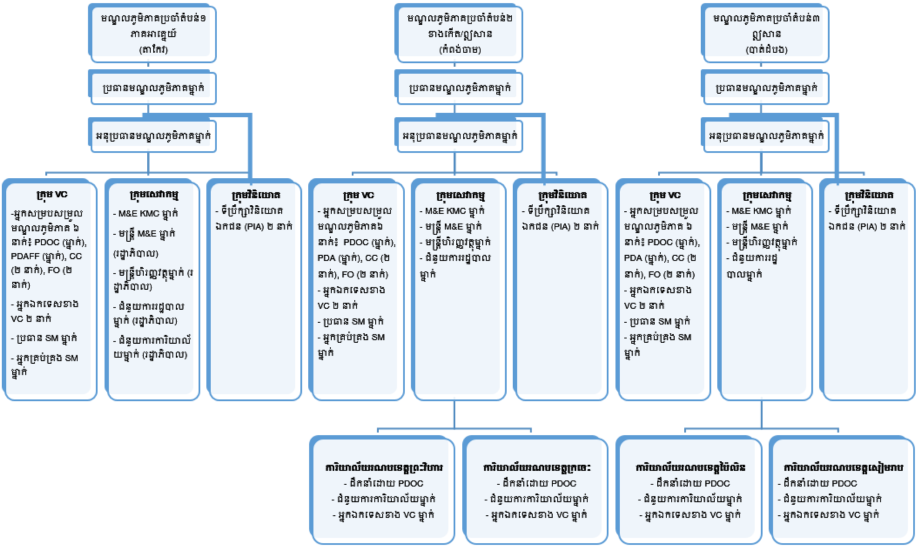


៥. ការិយាល័យមណ្ឌលភូមិភាគ និងការប្រមូលផ្តុំសង្គម

៥.១. ការិយាល័យមណ្ឌលភូមិភាគ៖ ការអនុវត្តគម្រោងនឹងផ្តោតសំខាន់លើមូលដ្ឋានវិមជ្ឈការដែលសកម្មភាពសំខាន់ៗត្រូវបានសម្របសម្រួលក្នុងវិស័យនេះ តាមរយៈការិយាល័យមណ្ឌលភូមិភាគ (RHO) ចំនួនបី។

ការិយាល័យមណ្ឌលភូមិភាគទាំងនេះ មានទីតាំងនៅមន្ទីរពាណិជ្ជកម្មខេត្ត (PDoC) កំពង់ចាម បាត់ដំបង និងខេត្តតាកែវ ដែលទទួលបន្ទុកសម្របសម្រួលសកម្មភាពផ្ទាល់នៅតាមខ្សែសង្វាក់តម្លៃដែលបានជ្រើសរើស។ មន្ទីរពាណិជ្ជកម្មខេត្តទាំងនេះមានការគាំទ្រពីបុគ្គលិកដែលត្រូវបានតែងតាំងដោយសភាពាណិជ្ជកម្មខេត្ត អង្គការកសិករ (FNN, CFAP និងវេទិកាសហព័ន្ធសមាគមកសិករថ្នាក់ជាតិ (NF3)) តាមរយៈការរៀបចំភាពជាដៃគូ។ បុគ្គលិកទាំងនេះនឹងធ្វើការជាផ្នែកមួយនៃក្រុមការងារមណ្ឌលភូមិភាគ ដែលការចំណាយពាក់ព័ន្ធនឹងរ៉ាប់រងដោយគម្រោង ដែលនឹងបង្កើនប្រសិទ្ធភាពនៃមណ្ឌលភូមិភាគ និងការបញ្ចូលយន្តការទីផ្សារ។

៥.២. ការិយាល័យរណប៖ ការិយាល័យទាំងនេះនឹងដើរតួជាផ្នែកបន្ថែមដល់ការិយាល័យមណ្ឌលភូមិភាគ និងមានទីតាំងនៅតាមបណ្តាខេត្តផ្សេងទៀតដែលជាផ្នែកមួយនៃមណ្ឌលភូមិភាគ។ បុគ្គលិកការិយាល័យនេះនឹងត្រូវជ្រើសតាំងដោយមន្ទីរពាណិជ្ជកម្មខេត្ត និងគាំទ្រដោយបុគ្គលិកបច្ចេកទេស។ បច្ចុប្បន្ននេះមានការិយាល័យរណបចំនួន ៤ ត្រូវបានដាក់ឱ្យដំណើរការនៅមណ្ឌលភូមិភាគខេត្តកំពង់ចាម (ខេត្តព្រះវិហារ និងក្រចេះ) និងមណ្ឌលភូមិភាគខេត្តបាត់ដំបង (ប៉ៃលិន និងសៀមរាប)។ នៅពេលនេះមិនទាន់មានការិយាល័យរណបនៅមណ្ឌលភូមិភាគខេត្តតាកែវនៅឡើយទេ។



៥.៣. ការប្រមូលផ្តុំសង្គមស្របតាមតម្រូវការទីផ្សារ (SM)៖ សម្រាប់ការប្រមូលផ្តុំកសិករចូលទៅក្នុងខ្សែសង្វាក់តម្លៃ គម្រោងនឹងជ្រើសរើសក្រុមអ្នកប្រមូលផ្តុំសង្គមផ្តោតលើទីផ្សារដើម្បីចូលរួមធ្វើការជាមួយការិយាល័យមណ្ឌលភូមិភាគនីមួយៗ។ ក្រុមប្រមូលផ្តុំសង្គមទាំងនេះក៏អាចជាយន្តការសម្រាប់ផ្តល់ជូនការបណ្តុះបណ្តាលផ្នែកអាជីវកម្ម និងចំណេះដឹងផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុដល់កសិករដែលចូលរួមក្នុងគម្រោង តាមរយៈប្រព័ន្ធបណ្តុះបណ្តាលបន្ត (cascade system) និងអ្នកសម្របសម្រួលខាងផ្នែក

ពាណិជ្ជកម្ម (Business Literacy Facilitators) ដែលត្រូវបានតែងតាំងដោយសមាជិកនៃក្រុមអ្នកផលិតខ្លួនឯងផ្ទាល់។ ក្រុមនេះនឹងមានអ្នកគ្រប់គ្រងក្រុមប្រមូលផ្តុំសង្គមម្នាក់ និងប្រធានក្រុមប្រមូលផ្តុំសង្គមម្នាក់សម្រាប់ការិយាល័យមណ្ឌលភូមិភាគនីមួយៗ ដែលនឹងនៅប្រចាំនៅការិយាល័យមណ្ឌលភូមិភាគ។ លើសពីនេះទៀត ប្រធានក្រុមប្រមូលផ្តុំសង្គមក៏នឹងត្រូវបានដាក់នៅតាមការិយាល័យរណបចំនួន៤ផងដែរ។ ពួកគេទទួលខុសត្រូវក្នុងការសម្របសម្រួលបុគ្គលិកមួយចំនួននៃក្រុមប្រមូលផ្តុំសង្គមនៅមូលដ្ឋាន។

- អ្នកគ្រប់គ្រងក្រុមប្រមូលផ្តុំសង្គម៖ អ្នកគ្រប់គ្រងក្រុមប្រមូលផ្តុំសង្គមដឹកនាំក្រុមប្រមូលផ្តុំសង្គមនៅក្នុងមណ្ឌលភូមិភាគ ហើយពួកគេក៏ជាសមាជិកក្រុមការងាររបស់មណ្ឌលភូមិភាគ។ អ្នកគ្រប់គ្រងក្រុមប្រមូលផ្តុំសង្គមទទួលខុសត្រូវលើការអនុវត្តសកម្មភាពទាំងអស់របស់ក្រុមប្រមូលផ្តុំសង្គមនៅក្នុងមណ្ឌលភូមិភាគ និងចង្កោមនីមួយៗ ហើយក៏ទទួលខុសត្រូវលើការអនុវត្តការងាររបស់បុគ្គល និងក្រុមប្រមូលផ្តុំសង្គមទាំងស្រុង ដូចជាប្រធានក្រុមប្រមូលផ្តុំសង្គម និងអ្នកប្រមូលផ្តុំសង្គមផ្ទាល់ផងដែរ។
- ប្រធានក្រុមប្រមូលផ្តុំសង្គម៖ បំរើការជាប្រធានក្រុមប្រមូលផ្តុំសង្គមក្រោមការគ្រប់គ្រងផ្ទាល់របស់អ្នកគ្រប់គ្រងក្រុមប្រមូលផ្តុំសង្គមនៅក្នុងមណ្ឌលភូមិភាគ និងការិយាល័យរណបរៀងៗខ្លួន។
- អ្នកប្រមូលផ្តុំសង្គម (SM)៖ បំរើការជាអ្នកសម្របសម្រួលផ្ទាល់នៅក្រោមការត្រួតពិនិត្យដោយផ្ទាល់របស់ប្រធានក្រុមប្រមូលផ្តុំសង្គម។

៦. សមាសភាគគម្រោង

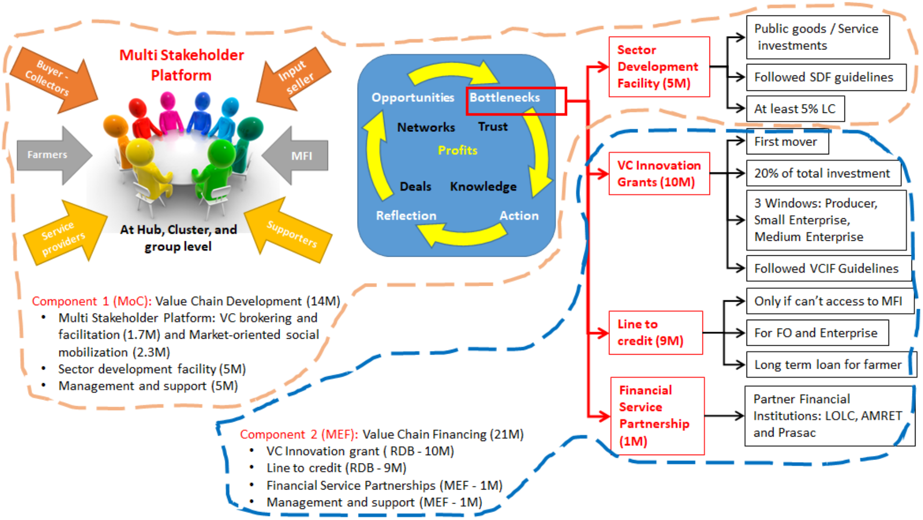
៦.១. សមាសភាគទី១៖ អភិវឌ្ឍន៍ខ្សែសង្វាក់តម្លៃ - គឺជាសមាសភាគនាំមុខសម្រាប់គម្រោង និងជាកម្លាំងចលករដ៏សំខាន់ក្នុងការធានាដល់លទ្ធផលជោគជ័យសម្រាប់របស់គម្រោងទាំងមូល។ សមាសភាគនេះនឹងផ្តោតការផ្គត់ផ្គង ការសម្របសម្រួល និងការបង្កើតទំនាក់ទំនងរវាងអ្នកទិញ អ្នកផលិត និងអ្នកផ្តល់សេវា (តាមរយៈ "វេទិកាសម្របសម្រួលពហុភាគីពាក់ព័ន្ធ (MSP)" និងយន្តការកិច្ចសន្យាកសិកម្ម) ក៏ដូចជាការកសាងសមត្ថភាពសម្រាប់ភាគីពាក់ព័ន្ធទាំងអស់។

៦.១.១. វេទិកាសម្របសម្រួលពហុភាគីពាក់ព័ន្ធ៖ វេទិកាសម្របសម្រួលពហុភាគីពាក់ព័ន្ធគឺជាវេទិកាដែលតួអង្គទាំងអស់ក្នុងខ្សែសង្វាក់តម្លៃអាចមក និងជួបទល់មុខគ្នា។ គម្រោងនេះនឹងជួយសម្រួលដល់វេទិកាសម្របសម្រួលពហុភាគីពាក់ព័ន្ធ ដែលកំពុងដំណើរការក្រោមរូបភាពអាជីវកម្មទៅអាជីវកម្ម (B2B) អាជីវកម្មទៅសេវាកម្ម (B2S) និងដំណើរការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យា ហើយបន្ទាប់មកផ្តល់ការគាំទ្រផ្នែកបច្ចេកទេស និងហិរញ្ញវត្ថុដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហារាំងស្ទះអាទិភាពជាក់លាក់ និងសកម្មភាពដែលត្រូវបានកំណត់ដោយតួអង្គខ្សែសង្វាក់តម្លៃ ដែលមិនអាចដោះស្រាយដោយផ្ទាល់បានដូចជាគ្មានការគាំទ្រខាងបច្ចេកទេស ឬហិរញ្ញវត្ថុខាងក្រៅបន្ថែម។

- សម្រាប់វេទិកាសម្របសម្រួលពហុពាក់ព័ន្ធកម្រិតចង្កោម បទពិសោធន៍ទទួលបានពីកន្លែងផ្សេងទៀតគឺថាក្រុមអ្នកផលិត និងពាណិជ្ជករ/កសិ

ពាណិជ្ជកម្ម ទទួលស្គាល់តម្លៃនៅក្នុងកិច្ចប្រជុំពិភាក្សាទាំងនេះ និងចង់បន្តកិច្ចការទាំងនេះដោយខ្លួនឯង បន្ទាប់ពីគម្រោងបញ្ចប់ ដែលវាជាផ្នែកសម្រាប់ទំនាក់ទំនងទៅថ្ងៃអនាគតរបស់ពួកគេ។

- នៅកម្រិតមណ្ឌលភូមិភាគ បញ្ហានេះបានក្លាយទៅជាយុទ្ធសាស្រ្ត / គោលនយោបាយពាក់ព័ន្ធ និងត្រូវការការសម្របសម្រួលវិជ្ជាជីវៈមួយចំនួនបន្ថែមទៀតក្នុងចំណោមតួអង្គទាំងអស់។ គំរូផ្សេងៗគ្នាសម្រាប់ទ្រទ្រង់កិច្ចការនេះគឺមាន ប៉ុន្តែត្រូវតែទទួលយក និងចរចាជាមួយតួអង្គនៅខ្សែសង្វាក់តម្លៃនីមួយៗ នៅពេលដែលខ្សែសង្វាក់តម្លៃកាន់តែមានភាពរស់រវើក ហើយវេទិកាសម្របសម្រួលពហុភាគីពាក់ព័ន្ធកាន់តែមានភាពចាស់ទុំ។ នៅក្នុងប្រទេសមួយចំនួន កិច្ចការទាំងនេះត្រូវបានធ្វើឡើងតាមរយៈសមាគមឧស្សាហកម្ម ប្រសិនបើពួកគេពិតជាតំណាងឱ្យអ្នកផលិត និងក្រុមហ៊ុនប្រាកដមែន ប៉ុន្តែនៅប្រទេសផ្សេងទៀត រដ្ឋាភិបាលនៅតែបន្តគាំទ្រសេវាកម្មសម្របសម្រួលឧស្សាហកម្មនេះជា "ទ្រព្យសម្បត្តិសាធារណៈ" (ឧ. ឧស្សាហកម្មជ្រូក ប្រទេសហូឡង់)។



៦.១.២. មូលនិធិសម្របសម្រួលការអភិវឌ្ឍតាមវិស័យ៖ មធ្យោបាយផ្តល់មូលនិធិសម្រាប់ការវិនិយោគលើ "ទ្រព្យសម្បត្តិសាធារណៈ" ដែលដោះស្រាយបញ្ហារាំងស្ទះជាក់លាក់ចំពោះការអភិវឌ្ឍខ្សែសង្វាក់តម្លៃ ដែលត្រូវបានកំណត់ដោយតួអង្គខ្សែ សង្វាក់តម្លៃដោយខ្លួនឯង តាមរយៈដំណើរការសន្ទនាគ្នានៅវេទិកាសម្របសម្រួលពហុភាគីពាក់ព័ន្ធ។ មូលនិធិនេះនឹងផ្តោតលើការវិនិយោគ "ទ្រព្យសម្បត្តិសាធារណៈ" ក្នុងករណីដែលវិស័យឯកជនមិនអាចផ្តល់ការវិនិយោគបាននៅក្នុងបរិបទបច្ចុប្បន្ននៃខ្សែសង្វាក់តម្លៃទាំងនេះ។ ប្រភេទវិនិយោគដែលរំពឹង

ទុកនៅក្រោមមូលនិធិសម្របសម្រួលការអភិវឌ្ឍលើវិស័យរួមមាន៖ ហេដ្ឋារចនាពាក់ពន្ធ័ទីផ្សារ ឧបករណ៍តូចៗ ការវិនិយោគលើទីផ្សាររូបវន្ត ការធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនូវមន្ទីរពិសោធន៍សាធារណៈ ឬសមត្ថភាពអធិការកិច្ចអនាម័យនិងភូតគាមអនាម័យ (SPS) នៅថ្នាក់ខេត្ត ការពង្រឹងសមត្ថភាពស្រាវជ្រាវខាងពាណិជ្ជកម្ម ការគាំទ្រដល់ការចរចាអំពីអនាម័យ និងភូតគាមអនាម័យទ្វេភាគី ការសាកល្បងគំរូអាជីវកម្មថ្មី ឬដែលមិនទាន់សាកល្បង (ឧ. សម្រាប់ថ្នាលបណ្ដុះដំឡូងមីដែលមានសុខភាពល្អ) ការបង្ហាញ និងការសាកល្បងជាលើកដំបូងនៃបច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗ ឬប្រព័ន្ធផលិតកម្ម ការស្រាវជ្រាវសកម្មភាព ការសិក្សាទីផ្សារ ។ល។

៦.២. សមាសភាគទី២៖ ការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានខ្សែសង្វាក់តម្លៃ - មានគោលបំណងជំរុញការ វិនិយោគឯកជនកាន់តែកើនឡើងទៅក្នុងខ្សែសង្វាក់តម្លៃអាទិភាពដោយកសិករ សហគ្រាសធុនមីក្រូ តូច និងមធ្យម (MSME) សហគមន៍កសិកម្ម សហគ្រាសកសិពាណិជ្ជកម្ម ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវា និងអ្នកផ្សេងៗទៀត។ អាទិភាពសម្រាប់វិនិយោគនៅក្នុងខ្សែសង្វាក់តម្លៃនីមួយៗ នឹងត្រូវបានជំរុញដោយតួអង្គឯកជននៃខ្សែសង្វាក់តម្លៃ តាមរយៈដំណើរការផ្គូផ្គង និងការសម្របសម្រួលដែលបានរៀបចំឡើងនៅជុំវិញវេទិកាសម្របសម្រួលពហុភាគីពាក់ព័ន្ធនៅក្នុងខ្សែសង្វាក់តម្លៃនីមួយៗ (សមាសភាគទី១)។ សមាសភាគទី២ នឹងប្រើប្រាស់មធ្យោបាយចំនួន ២ គឺមូលនិធិនវានុវត្តន៍ខ្សែសង្វាក់តម្លៃ និងបន្ទាត់ឥណទានផ្តល់ជូនដល់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ។

៦.២.១. មូលនិធិនវានុវត្តន៍នៃខ្សែសង្វាក់តម្លៃ៖ មូលនិធិនវានុវត្តន៍នៃខ្សែសង្វាក់តម្លៃនឹងផ្តល់ការលើកទឹកចិត្តសម្រាប់ការវិនិយោគគោលដៅទៅលើវិនិយោគិន ឯកជនដែលជា "អ្នកវិនិយោគដំបូង" (កសិករ សហគមន៍កសិកម្ម សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម (MSME) សហគ្រាសកសិពាណិជ្ជកម្ម) តាមខ្សែសង្វាក់ផលិតកម្មដែលបានជ្រើសរើស ដែលវិនិយោគលើបច្ចេកវិទ្យាផលិតកម្មថ្មី គំរូអាជីវកម្ម ឬសេវាកម្ម/មុខងារផ្សេងទៀតដែលត្រូវការនៅក្នុងខ្សែសង្វាក់តម្លៃ។ គោលបំណងគឺដើម្បីលើកទឹកចិត្តដល់អ្នកដែលមានបំណងទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាថ្មី ឬគំរូអាជីវកម្មដោយមិនដឹងពីហានិភ័យ និងផលប្រយោជន៍សេដ្ឋកិច្ចច្បាស់លាស់ ដើម្បីយកទៅអនុវត្ត និងធ្វើការសាកល្បងសុពលភាពរបស់ការងារទាំងអស់នេះ។ បទពិសោធន៍នេះ ដែលបានវិភាគ និងចងក្រងជាឯកសារទុកត្រឹមត្រូវ នឹងជួយសម្រួលដល់ការប្រើប្រាស់ និងពង្រីកបន្តដោយគ្មានការឧបត្ថម្ភធនពីរដ្ឋាភិបាល និងជួយបង្កើតផលរបរ ប្រាក់ចំណូល ចំណូលពន្ធ និងការងារ។ ហិរញ្ញប្បទានឥតសំណង (MG) អាចត្រូវបានផ្តល់រហូតដល់ ២០% នៃការវិនិយោគសរុបជាការលើកទឹកចិត្ត។

ប្រភេទ / ឈ្មោះ	ប្រភេទ ១៖ ការវិនិយោគកសិកម្មខ្នាតតូច	ប្រភេទ ២៖ ការវិនិយោគសហគ្រាសខ្នាតតូច	ប្រភេទ ៣៖ ការវិនិយោគសហគ្រាសខ្នាតមធ្យម
ឧទាហរណ៍	ស្រះទឹក និងប្រព័ន្ធបន្តក់ទឹក ការដាំដំណាំ	ម៉ាស៊ីនសម្ងួតចល័ត ឬស្ថានីយ៍សម្ងួតខ្នាតមធ្យម	រោងចក្រកែច្នៃធំៗ ឃ្លាំងត្រជាក់ស្តុកទំនិញបែប

	ឧបករណ៍ក្រោយពេលប្រមូលផលដំបូង ឧបករណ៍ផលិតកម្ម រូងស្ទួប ដំណាំដើមមនក្រោលគោ អ្នកផ្តល់សេវាកម្ម ជាបុគ្គលរបស់ឯកជន ឧ. ផលិតកម្មសត្វ និងបុគ្គលិកសុខាភិបាល ផាងភ្ញាស់កូនមាន់	ម៉ាស៊ីនច្រូត ឃ្លាំងត្រជាក់ស្តុកទំនិញតូចៗ មជ្ឈមណ្ឌលប្រមូលកសិផល	ពាណិជ្ជកម្ម ឬពហុឃ្លាំងស្តុក ថ្នាល ផាងចក្រវេចខ្ចប់ទំនើបសម្រាប់នាំចេញ សត្តឃាតដ្ឋាន អង្គភាពកែច្នៃតាមបែបបច្ចេកវិទ្យាថ្មី/ធំ
លក្ខណៈនៃការគាំទ្រផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ	ប្រាក់កម្ចីពី ២-៦ ឆ្នាំលើលក្ខខណ្ឌ MFI + MG	ប្រាក់កម្ចីពី២-៦ ឆ្នាំលើលក្ខខណ្ឌ MFI + MG	ប្រាក់កម្ចីពី ២-៨ ឆ្នាំលើលក្ខខណ្ឌ RDB + MG
ស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុដៃគូ[1]	ដៃគូគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុដែលមានការទទួលស្គាល់ជាផ្លូវការ	ដៃគូគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ឬ RDB ដែលមានការទទួលស្គាល់ជាផ្លូវការ	RDB ឬធនាគារ
ចំនួនអតិបរមានៃ MG (USD)	១.០០០	២០.០០០	១០០.០០០
ភាគរយអតិបរមានៃ MG នៃការវិនិយោគសរុប	២០%	២០%	២០%
ចំនួនថវិកាជាមធ្យម ដែលត្រូវបានប៉ាន់ប្រមាណក្នុងការគាំទ្រដល់អ្នកទទួលម្នាក់ៗ	៥០០	១០.០០០	៣៥.០០០
ចំនួនប៉ាន់ប្រមាណថានឹងទទួលឥណទានឥតសំណង	៧.៩០០	២៣០	៦០

[1] RDB ការផ្តល់កម្ចីគួរប្រើជាសំខាន់ផងដែរជាស្ថាប័នផ្តល់កម្ចីសម្រាប់សមាសភាគកម្ចីដែលឆ្លើយតបនឹងតម្រូវការចំពោះកន្លែងដែលមិនមានធនាគារ ឬមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុត្រូវបានរៀបចំដើម្បីពង្រីកកម្ចីចំពោះប្រភេទនៃការវិនិយោគពាក់ព័ន្ធ។

ការលែទុកសម្រាប់ច្រកនីមួយៗ	៣.៩៥០.០០០	៣.៤៥០.០០០	២.១០០.០០០
ចំនួនគ្រួសារកសិករខ្នាតតូចដែលទទួលផល	៧.៩០០	១១.៥០០	៧.០០០
អតិបរមា ចំនួន MG ក្នុងកសិករខ្នាតតូចដែលទទួលផលម្នាក់ៗ	១.០០០	៣០០	៣០០
តំបន់ភូមិសាស្ត្រដែលមានលក្ខណសម្បត្តិគ្រប់គ្រាន់ជាអ្នកដែលហ៊ានវិនិយោគដំបូង	ស្រុក	ខេត្ត	មណ្ឌលភូមិភាគ
ចំនួនអតិបរមានៃឥណទានឥតសំណងដល់អ្នកដែលហ៊ានវិនិយោគដំបូងក្នុងតំបន់ភូមិសាស្ត្រនីមួយៗ	៣០	៤	២
ចំនួនអប្បបរមាដែលគួរឱ្យចង់បាននៃគម្រោងក្នុងតំបន់ភូមិសាស្ត្រ	១០	២	១

៦.២.២. ខ្សែបន្ទាត់ឥណទាន៖ បន្ទាត់ឥណទានដែលមានតម្លៃ ៩ លានដុល្លារអាមេរិក នឹងត្រូវផ្តល់ជូនដល់ RDB ក្រោមការគ្រប់គ្រងរបស់ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុសម្រាប់ឥណទានកម្ចីបន្ត។ ស្រដៀងគ្នានឹងការលើកទឹកចិត្តផ្នែកវិនិយោគ តាមរយៈឥណទានឥតសំណងដែលសមស្រប ប្រាក់កម្ចីដែលត្រូវបានផ្តល់ជូនតាមរយៈបន្ទាត់ឥណទាននេះនឹងផ្តោតទៅលើការវិនិយោគ ដែលដោះស្រាយបញ្ហារាំងស្ទះជាក់លាក់ ដែលត្រូវបានកំណត់តាមរយៈវេទិកាសម្របសម្រួលពហុភាគីពាក់ព័ន្ធ ប៉ុន្តែក្នុងករណីដែលធនាគារ និងស្ថាប័ន

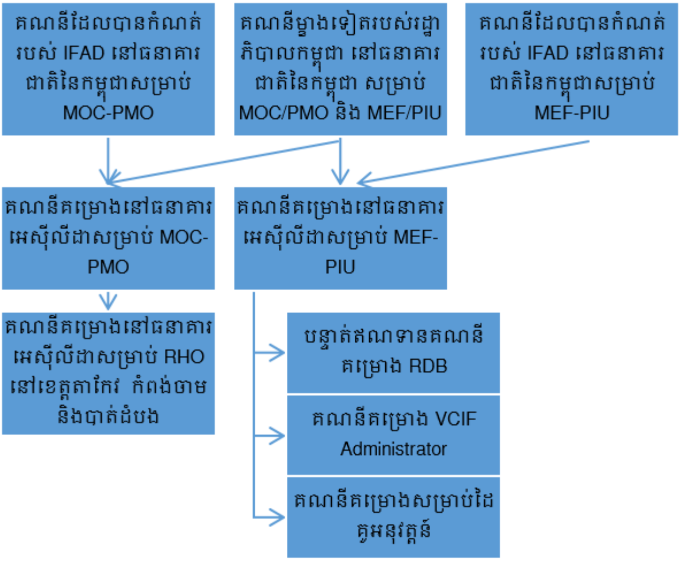
មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុមិនទាន់ត្រៀមខ្លួនរួចរាល់ ឬមានឆន្ទៈក្នុងការផ្តល់ឥណទានពាណិជ្ជកម្ម។ ការវិនិយោគ ដែលគេរំពឹងថានឹងទទួលបានហិរញ្ញប្បទានមួយផ្នែកពីបន្ទាត់ឥណទានរួមមាន៖ (ក) គំរូអាជីវកម្មច្នៃប្រឌិតថ្មីដែលកាន់តែមានលក្ខណៈស្មុគស្មាញនៅក្នុងខ្សែសង្វាក់តម្លៃ ឧទាហរណ៍ភាពជាដៃគូនៃការវិនិយោគរួមគ្នារវាងក្រុមហ៊ុនឈានមុខ និងក្រុមកសិករ (ខ) ក្រុមហ៊ុនសហគ្រាសដែលវិនិយោគលើបច្ចេកវិទ្យាច្នៃប្រឌិតដែលមិនធ្លាប់មាននៅក្នុងប្រទេស ឧទាហរណ៍ ម៉ាស៊ីនសម្ងួតធញ្ញជាតិចល័ត (គ) ការវិនិយោគរយៈពេលវែងរបស់កសិករខ្នាតតូចនៅកម្រិតកសិដ្ឋាន ដែលគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុគ្មានប្រភពហិរញ្ញវត្ថុដែលត្រូវគ្នា។

៧. ការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ

៧.១. ការគ្រប់គ្រងការចំណាយ និងលំហូរមូលនិធិ៖ ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុត្រូវបើក ហើយរក្សាទុកគណនីពិសេស (Designed Account) ជាប្រាក់ដុល្លារអាមេរិកនៅធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា ដើម្បីទទួលប្រាក់កម្ចីពីមូលនិធិអន្តរជាតិសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍន៍កសិកម្ម (IFAD) ពីគណនីប្រាក់កម្ចីដែលបានរក្សាទុកដោយមូលនិធិអន្តរជាតិសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍន៍កសិកម្មដែលហៅកាត់ថា IFAD-DA និងគណនីមួយទៀតជាប្រាក់ដុល្លារអាមេរិកដើម្បីធ្វើចរន្តទទួល និងគ្រប់គ្រងមូលនិធិបដិភាគរបស់រាជរដ្ឋាភិបាល (RGC-DA) សម្រាប់គម្រោងនេះ។

ក្រសួងពាណិជ្ជកម្មត្រូវបើកគណនីពិសេស (Designed Account) ជាប្រាក់ដុល្លារអាមេរិកនៅធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា ដើម្បីទទួលមូលនិធិពីមូលនិធិអន្តរជាតិសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍន៍កសិកម្ម និងបើកគណនីរបស់គម្រោងមួយនៅធនាគារពាណិជ្ជណាមួយសម្រាប់ការអនុវត្ត សកម្មភាព សម្របសម្រួលនៅក្នុងសមាសភាគទី១។

គណនីពិសេស (Designed Account) ត្រូវគ្រប់គ្រងដោយប្រើវិធីសាស្ត្របំពេញបន្ថែមមូលនិធិ។ មូលនិធិអន្តរជាតិសម្រាប់អភិវឌ្ឍន៍កសិកម្ម ត្រូវធ្វើបុរេប្រទានមូលនិធិពីគណនីប្រាក់កម្ចីទៅគណនីពិសេស (Designed Account) ដោយផ្អែកលើផែនការសកម្មភាពនិងថវិកាប្រចាំឆ្នាំ (AWPB) ដែលបានអនុម័ត និងការព្យាករណ៍អំពីលំហូរសាច់ប្រាក់សម្រាប់សកម្មភាពដែលបានគ្រោងទុករយៈពេល ៦ ខែ។ ការបញ្ចេញបុរេប្រទានជាបន្តបន្ទាប់ត្រូវបានធ្វើឡើងដោយផ្អែកលើភាពសមហេតុផលលើកម្រិតចំណាយចំនួន ៧៥% នៃបុរេប្រទានចុងក្រោយ និង ១០០% នៃបុរេប្រទានលើកមុនៗទាំងអស់។ ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុនឹងផ្ទេរមូលនិធិបដិភាគរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលទៅគណនីថវិកាបដិភាគដោយផ្អែកលើ AWPB ដែលត្រូវបានអនុម័តរៀងរាល់៦ខែម្តង។ ដូចនេះលំហូរមូលនិធិត្រូវអនុវត្តតាមដ្យាក្រាមខាងក្រោម។

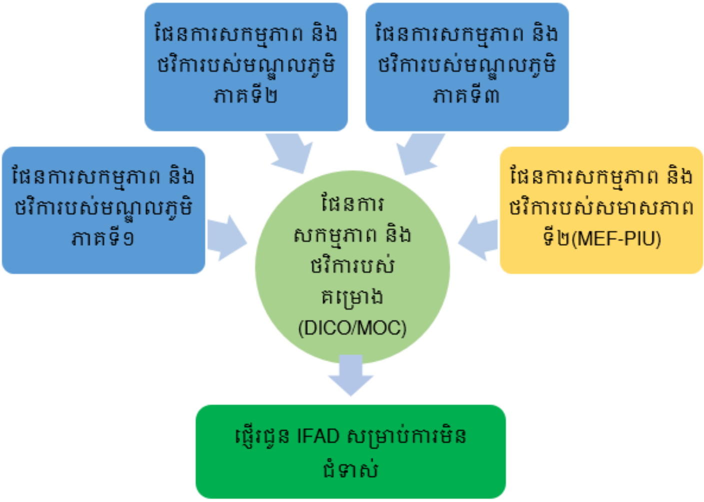


៧.២. ផែនការការងារ និងថវិកាប្រចាំឆ្នាំ៖ នាយកដ្ឋានសហប្រតិបត្តិការអន្តរជាតិនៃក្រសួងពាណិជ្ជកម្មត្រូវសម្របសម្រួលការធ្វើផែនការថវិកាប្រចាំឆ្នាំ។ ទម្រង់នេះគឺត្រូវប្រើ "ថវិកាសកម្មភាពផ្អែកលើលទ្ធផល" ជាមូលដ្ឋានក្នុងការបង្កើតថវិកាដោយផ្តោតលើគោលបំណង និងលទ្ធផលដែលបានកំណត់ជាមុន។ ការបង្កើតថវិកាគឺធ្វើឡើងដោយយល់ថាលទ្ធផលដែលរំពឹងទុក ត្រូវការធនធានសម្រាប់ការអនុវត្តកិច្ចការទាំងនោះ ដោយការអនុវត្តត្រូវបានពិនិត្យតាមដានតាមរយៈសូចនាករអនុវត្តន៍។

- អំឡុងត្រីមាសចុងក្រោយនៃឆ្នាំនីមួយៗ ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម និងការិយាល័យគ្រប់គ្រងគម្រោងនឹងរៀបចំ AWPB សម្រាប់ឆ្នាំបន្ទាប់ដោយសម្របសម្រួលជាមួយក្រុមគ្រប់គ្រងសមាសភាគទី២។ AWPB នឹងត្រូវបានរៀបចំតាមរយៈការច្របាច់បញ្ចូលគ្នាពីសមាសភាគទី១៖ (១) ផែនការសម្រាប់ខ្សែសង្វាក់តម្លៃនីមួយៗ (ជំរុញដោយអាទិភាពដែលកើតចេញពីវេទិកាសម្របសម្រួលពហុភាគីពាក់ព័ន្ធដែលកំពុងបន្ត) និងការិយាល័យមណ្ឌលភូមិភាគប្រចាំតំបន់ (២) ផែនការសម្រាប់ការវិនិយោគក្រោមមូលនិធិសម្របសម្រួលការអភិវឌ្ឍលើវិស័យ និងពីសមាសភាគទី២៖ (១) ការចំណាយដែលបានរំពឹងទុកក្រោមមូលនិធិនវានុវត្តន៍នៃខ្សែសង្វាក់តម្លៃនិងបន្ទាត់ឥណទានចំពោះ RDB និង (២) ផែនការដែលមានទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកផ្តល់សេវាហិរញ្ញវត្ថុជាដៃគូ ។
- ការចំណាយដែលត្រូវបានព្យាករណ៍ពីមូលនិធិសម្របសម្រួលការអភិវឌ្ឍលើវិស័យ និងបន្ទាត់ឥណទានដែលនឹងត្រូវបានបង្កើតឡើងរួមគ្នាដោយក្រុមខ្សែសង្វាក់តម្លៃ និងការិយាល័យគ្រប់គ្រងគម្រោងពីសមាសភាគទី ១ ជាមួយអ្នកគ្រប់គ្រងសមាសភាគទី២។
- ការិយាល័យគ្រប់គ្រងគម្រោងនឹងរៀបចំកិច្ចប្រជុំដើម្បីបញ្ចប់ AWPB ដែលត្រូវបានរួមបញ្ចូលគ្នាតាមរយៈការអញ្ជើញស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធទាំងអស់ឱ្យពិនិត្យផ្ទៀងផ្ទាត់ និងផ្តល់

យោបល់។ កំណត់ហេតុនៃកិច្ចប្រជុំនេះនឹងត្រូវបានសរសេរដោយដាក់បញ្ចូលរាល់មតិយោបល់ និងការផ្លាស់ប្តូរទាំងអស់ និងចែកចាយសម្រាប់ជាព័ត៌មាន។

- AWPB នឹងត្រូវនាយកគម្រោងដាក់ជូនទៅក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុសម្រាប់ការអនុម័ត និងដាក់ជូនបន្ថែមទៀតទៅមូលនិធិអន្តរជាតិសម្រាប់អភិវឌ្ឍន៍កសិកម្មសម្រាប់ការមិនជំទាស់យ៉ាងតិច២ខែ មុនពេលចាប់ផ្តើមឆ្នាំសារពើពន្ធបន្ទាប់មកដាក់ជូនទៅគណៈកម្មាធិការអចិន្ត្រៃយ៍គម្រោងសម្រាប់ជាព័ត៌មាន និងគោលការណ៍ណែនាំយុទ្ធសាស្ត្រ/គោលនយោបាយ។ នៅពេលអនុម័តរួច ថវិកាប្រចាំឆ្នាំត្រូវបញ្ចូលទៅក្នុងម៉ូឌុលថវិកានៃសូហ្វវែរគណនេយ្យដើម្បីឱ្យការគ្រប់គ្រងជាប្រព័ន្ធ និងការពិនិត្យតាមដានដំណើរការ។ ការកែប្រែ AWPB អាចធ្វើឡើងបាន ប្រសិនបើកម្រិតនៃប្រភេទការងារដែលបានអនុម័តនោះមានការប្តេជ្ញាខ្ពស់ពេក។



៨. ត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃ

៨.១. បង្កើតប្រព័ន្ធត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃ៖ ការិយាល័យគ្រប់គ្រងគម្រោងនឹងរៀបចំផែនការត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃសម្រាប់ការអនុម័តដោយនាយកគម្រោង ដែលនឹងរួមបញ្ចូល៖

- ការរៀបចំម៉ាទ្រីសត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃសង្ខេបអំពីរបៀបប្រមូលសូចនាករទាំងអស់ រួមមានប្រមូលដោយអ្នកណា និងញឹកញាប់ប៉ុណ្ណា
- នីតិវិធី និងឧបករណ៍សម្រាប់ការប្រមូលទិន្នន័យ ការកត់ត្រា និងការវិភាគ
- ចង្អុលបង្ហាញអំពីរបៀបវាស់ស្ទង់សូចនាករ
- បង្កើតលំហូរទំនាក់ទំនង ហើយធ្វើរបាយការណ៍អោយទាន់ពេលវេលា

- វាយតម្លៃសមត្ថភាពបុគ្គលិកត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃ និងបុគ្គលិកផ្នែកផ្សេងទៀតនៅក្នុងការអនុវត្តការងារផ្នែកត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃ
- អភិវឌ្ឍការកសាងសមត្ថភាពបុគ្គលិក ការវាយតម្លៃអំពីតម្រូវការ

៨.២. ការរៀបចំប្រព័ន្ធត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃ៖ ការិយាល័យគ្រប់គ្រងគម្រោងនឹងបញ្ជាប់ដំណើរការត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃ (M&E) ដែលមានឧបករណ៍៣ រួមបញ្ចូលគ្នា ដូចជា៖

- ប្រព័ន្ធត្រួតពិនិត្យលទ្ធផល និងផលប៉ះពាល់ (RIMS)
- ក្របខ័ណ្ឌគម្រោង និង
- គោលការណ៍នៃគណៈកម្មាធិការដៃគូអភិវឌ្ឍន៍សម្រាប់បទដ្ឋានអភិវឌ្ឍន៍សហគ្រាស (បទដ្ឋាន DCED) (ឧទាហរណ៍ ខ្សែសង្វាក់លទ្ធផល) ។

ប្រព័ន្ធត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃនឹងរួមបញ្ចូលការប្រើខ្សែសង្វាក់លទ្ធផលដែលបានធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពជាប្រចាំ និងក្របខ័ណ្ឌត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃសម្រាប់ខ្សែសង្វាក់តម្លៃអាទិភាពនីមួយៗដើម្បីបំពេញបន្ថែមពីលើ "RIMS plus" ការត្រួតពិនិត្យនិងវាយតម្លៃ និងក្របខ័ណ្ឌគម្រោង។ ការប្រើប្រាស់ខ្សែសង្វាក់លទ្ធផលសម្រាប់ខ្សែសង្វាក់តម្លៃនីមួយៗ នឹងបង្កលក្ខណៈងាយស្រួលដល់ការកំណត់អត្តសញ្ញាណ និងការតាមដានសូចនាករ ការផ្លាស់ប្តូរពាក់ព័ន្ធភ្លាមៗសម្រាប់ខ្សែសង្វាក់តម្លៃនិងកម្រងនីមួយៗ។ វាក៏នឹងក្លាយជាឧបករណ៍ដ៏មានឥទ្ធិពលមួយដែរសម្រាប់ការទំនាក់ទំនងក្នុងចំណោមភាគីពាក់ព័ន្ធនៃខ្សែសង្វាក់តម្លៃដើម្បីបង្កើតការយល់ដឹងរួមអំពីឱកាស ឧបសគ្គរាំងស្ទះ និងការពឹងផ្អែកគ្នាទៅវិញទៅមកនៃសកម្មភាព និងការវិនិយោគផ្សេងៗគ្នា។

ឧបករណ៍សម្រាប់ការប្រមូលទិន្នន័យ ការកត់ត្រា និងការវិភាគ៖ ការតាមដានខ្សែសង្វាក់តម្លៃ និងការស្ទាបស្ទង់ការតាមដានគ្រួសារ ហើយទិន្នន័យនឹងក្លាយជាផ្នែកមួយដ៏សំខាន់នៃទិន្នន័យត្រួតពិនិត្យតាមដានរបស់គម្រោង។ ទិន្នន័យតាមដានខ្សែសង្វាក់តម្លៃគឺដើម្បីតាមដានការអនុវត្តជាទូទៅ និងបញ្ហាដែលកើតមាននៅក្នុងខ្សែសង្វាក់តម្លៃក្នុងស្រុកដែលកំណត់គោលដៅដោយគម្រោង។ ទិន្នន័យទាំងនេះនឹងត្រូវបានប្រមូលយ៉ាងតិចម្តងក្នុងមួយរដូវកាល និងញឹកញាប់ជាងនេះតាមភាពចាំបាច់ (ឧទាហរណ៍ទិន្នន័យតម្លៃ) ។

ទិន្នន័យតាមដានគ្រួសារនឹងជាផ្នែកសំខាន់មួយនៃការគ្រប់គ្រងគម្រោងជាមុន ដើម្បីធានាថាអន្តរាគមន៍ជាក់លាក់ណាមួយ ជាពិសេសទាក់ទងផលិតកម្មប្រសើរឡើង និងបច្ចេកវិទ្យាក្រោយការប្រមូលផលនៅកម្រិតកសិដ្ឋាន ឬភូមិដ្ឋានកំពុងមានប្រសិទ្ធភាព។

៨.៣. ទិន្នន័យដំបូងរំកិល៖ បង្កើតទម្រង់នៃ "ទិន្នន័យដំបូងរំកិល" ដែលក្នុងនោះទិន្នន័យខ្សែបន្ទាត់គោលស្តីពីចង្កោមនីមួយៗ ត្រូវបានប្រមូលយកនៅពេលដែលអន្តរាគមន៍ចាប់ផ្តើមនៅក្នុងខ្សែសង្វាក់តម្លៃពិសេសណាមួយនៅក្នុងតំបន់កម្រងនីមួយៗ។ នេះនឹងរួមបញ្ចូល៖

- ការសិក្សាស្រាវជ្រាវលើគ្រួសារ
- ការសិក្សាស្រាវជ្រាវលើពាណិជ្ជករ/អាជីវកម្ម

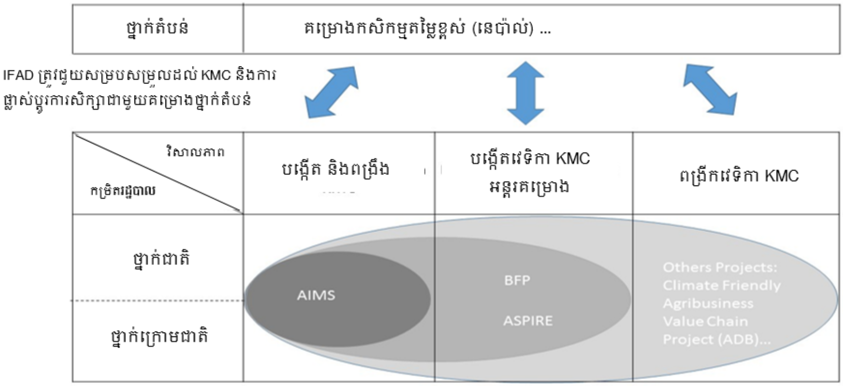
- បទសម្ភាសន៍ព័ត៌មានសំខាន់ៗ និង
- ប្រភពទិន្នន័យដែលមានស្រាប់

៨.៤. ការរៀបចំប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងព័ត៌មាន (MIS) ៖ ICT នឹងដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការបង្កើនប្រសិទ្ធភាព ភាពជឿទុកចិត្ត និងអនុវត្តការត្រួតពិនិត្យនិងវាយតម្លៃនៃគម្រោង។ គេរំពឹងថា គម្រោងនេះនឹងអភិវឌ្ឍប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងព័ត៌មានសមស្របមួយ ដែលនឹងរួមទាំងបង្កើតគេហទំព័រនៅក្នុងការិយាល័យគ្រប់គ្រងគម្រោងនិងការបញ្ចូលទិន្នន័យដោយផ្ទាល់ក្រៅបណ្តាញអ៊ីនធើណិតនៅក្នុងវិស័យនេះ។ ប្រព័ន្ធព័ត៌មានគ្រប់គ្រងនឹងបញ្ចូលទិន្នន័យដែលមានស្រាប់៖

- មូលដ្ឋានទិន្នន័យឃុំ/សង្កាត់ (CDB) (NCDD និង ក្រសួងផែនការ)
- ID Poor បណ្ណក្រីក្រ ពីក្រសួងផែនការ
- ប័ណ្ណផ្តល់ពិន្ទុ (Scorecards) (ក្រសួងផែនការ) និង
- សន្ទស្សន៍ភាពងាយរងគ្រោះ (ក្រសួងអប់រំ)

៩. ការរៀនសូត្រ ការគ្រប់គ្រងចំណេះដឹង និងការទំនាក់ទំនង

- យុទ្ធសាស្ត្រគ្រប់គ្រងចំណេះដឹង និងការទំនាក់ទំនង (KMC) នឹងត្រូវបានបង្កើតឡើង និងដាក់បញ្ចូលទៅក្នុងការគ្រប់គ្រងគម្រោង។ វានឹងដើរតួយ៉ាងសំខាន់នៅក្នុងការធានាឱ្យគម្រោងសម្រេចបានលទ្ធផលរបស់ខ្លួន។
- ការិយាល័យគ្រប់គ្រងគម្រោង (PMO) នឹងបង្កើតយុទ្ធសាស្ត្រគ្រប់គ្រងចំណេះដឹង និងការទំនាក់ទំនងដែលនឹងគ្របដណ្តប់ចំណុចចំនួនបី៖
  - ចំណុចទី១៖ អភិវឌ្ឍ និងពង្រឹង យុទ្ធសាស្ត្រគ្រប់គ្រងចំណេះដឹង និងការទំនាក់ទំនងផ្ទៃក្នុងរវាងមណ្ឌលភូមិភាគទាំងបី។
  - ចំណុចទី២៖ អភិវឌ្ឍវេទិកាយុទ្ធសាស្ត្រគ្រប់គ្រងចំណេះដឹង និងការទំនាក់ទំនង។ តាមអនុសាសន៍របស់រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា គម្រោងជំរុញទីផ្សារសម្រាប់កសិកម្មខ្នាតតូច ត្រូវបានលើកទឹកចិត្តឱ្យមានទំនាក់ទំនងយ៉ាងតិចជាមួយគម្រោងពីរ៖ គម្រោង ASPIRE និងគម្រោងជំរុញផលិតកម្មស្បៀង (BFP) ។
  - ចំណុចទី៣៖ ពង្រីក KMC ទៅគម្រោងដទៃទៀតនៅក្នុងប្រទេស។
- ការទំនាក់ទំនងជាមួយគម្រោងខ្សែសង្វាក់តម្លៃកសិកម្មនៅក្នុងតំបន់ត្រូវបានណែនាំ។ មូលនិធិអន្តរជាតិសម្រាប់អភិវឌ្ឍន៍កសិកម្មនឹងជួយសម្របសម្រួលការរៀនសូត្រ និងការគ្រប់គ្រងចំណេះដឹង និងការទំនាក់ទំនងនៅក្នុងការផ្លាស់ប្តូរពីផ្លូវដោយផ្ទាល់ ឬតាមរយៈគេហទំព័រ IFAD Asia និង SEA Hub។



១០. ឯកសារអម

១០.១. សៀវភៅណែនាំស្តីពីការអនុវត្តគម្រោង៖ សៀវភៅណែនាំស្តីពីការអនុវត្តគម្រោង (PIM) ត្រូវបានបង្កើតឡើងជាសេចក្តីណែនាំលាយលក្ខណ៍អក្សរជាក់ស្តែង ស្តីពីរបៀបដែលគម្រោងនេះគួរត្រូវបានអនុវត្ត។ វាក៏រួមបញ្ចូលទាំងសេចក្តីសង្ខេបនៃភាពសមហេតុផល និងការគិតលើគម្រោងណាមួយដែលត្រូវផ្អែកលើ។ សម្រាប់ការវិភាគកាន់តែពេញលេញលើបរិបទ ហេតុផល និងវិធីសាស្ត្រគម្រោងគួរតែយោងទៅលើរបាយការណ៍ស្តីពីការរៀបចំគម្រោង។ សៀវភៅណែនាំស្តីពីការអនុវត្តគម្រោង ត្រូវបានបង្កើតឡើងជាពិសេសដើម្បីផ្តល់ការណែនាំដល់ក្រុមអនុវត្តន៍គម្រោង និងអ្នកពាក់ព័ន្ធគម្រោងផ្សេងទៀត។

១០.២. គោលការណ៍ណែនាំរបស់មូលនិធិសម្របសម្រួលការអភិវឌ្ឍតាមវិស័យ (SDF)៖ ត្រូវបានបង្កើតជាសៀវភៅណែនាំជាក់ស្តែង ស្តីពីការវិនិយោគក្រោមមូលនិធិនេះ ដូចជានីតិវិធីសម្រាប់ជ្រើសរើសអនុវត្ត និងគ្រប់គ្រង។ វាក៏រួមបញ្ចូលទាំងសេចក្តីសង្ខេបនៃមូលនិធិនេះ និងរបៀបដំណើរការនៅក្នុងគម្រោង។ គោលការណ៍ណែនាំស្តីមូលនិធិនេះនឹងកំណត់ពីគោលការណ៍គ្រប់គ្រងនៃមូលនិធិ នីតិវិធី និងលក្ខណវិនិច្ឆ័យដែលត្រូវប្រើសម្រាប់ជ្រើសរើសការវិនិយោគ និងដំណើរការទទួលបានការគាំទ្រសម្រាប់គម្រោងទាំងនោះ។ វាក៏ផ្តល់នូវឧបករណ៍សម្រាប់ការគ្រប់គ្រង និងចាត់ចែងអនុគម្រោងដើម្បីធានាថាអនុគម្រោងដែលទទួលថវិការពីមូលនិធិនេះ ត្រូវបានអនុវត្តឡើងដោយអនុលោមទៅតាមគោលបំណងរបស់វា។

១០.៣. គោលការណ៍ណែនាំមូលនិធិនវានុវត្តន៍នៃខ្សែសង្វាក់តម្លៃ៖ វាស្រដៀងគ្នានឹងគោលការណ៍ណែនាំរបស់មូលនិធិសម្របសម្រួលការអភិវឌ្ឍតាមវិស័យដែរ។ អ្វីដែលខុសគ្នានោះគឺការជ្រើសរើស ការអនុវត្ត និងការគ្រប់គ្រងមូលនិធិនវានុវត្តន៍នៃខ្សែសង្វាក់តម្លៃ។ គោលការណ៍ណែនាំនេះផ្តល់ព័ត៌មានស្តីពីរបៀបដែលការវិនិយោគក្រោមមូលនិធិនវានុវត្តន៍នៃខ្សែសង្វាក់តម្លៃគួរអនុវត្ត ដោយឈរតាមបទដ្ឋាននិងនីតិវិធីផ្តល់គណនេយ្យភាពសមស្របដែលត្រូវគ្នា។

IFAD
Investing in rural people

ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម

គម្រោងជំរុញទីផ្សារសម្រាប់កសិកម្មខ្នាតតូច (AIMS)

អង្គភាពគ្រប់គ្រងគម្រោង (PMO)

អ៊ីម៉ែល៖ cambodia.aims@gmail.com

www.moc.gov.kh/aims | facebook /cambodia.aims.project