

ឆ្នាំទី៧ លេខ៧៧ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩

ព្រឹត្តិបត្រ

កៅស៊ូធម្មជាតិ

Natural Rubber Bulletin

ផ្សាយចេញពី អគ្គនាយកដ្ឋានកៅស៊ូ



ការរៀបចំថ្នាលបណ្តុះកូនកៅស៊ូ



ផ្លូវជាតិលេខ៦អា ភូមិបាក់ខែង សង្កាត់ព្រែកលៀប ខណ្ឌជ្រោយចង្វារ រាជធានីភ្នំពេញ កម្ពុជា
ទូរស័ព្ទលេខ: (៨៥៥) ២៣ ៦៧២២ ៥៩០

នាយកបណ្ណាធិការ

✚ ឯកឧត្តម **ប៉ុល សុផា**

Editor-in-chief

✚ H.E. Pol Shopha

គណៈកម្មាធិការបណ្ណាធិការ

Editorial Board

- ✚ លោក **យុន កក្កដា** ប្រធាន
- ✚ លោក **ហ៊ុន សាវណ** អនុប្រធាន
- ✚ លោក **គុយ ភក្កី** អនុប្រធាន
- ✚ កញ្ញា **ថូ ស្រីស** សមាជិកអចិន្ត្រៃយ៍
- ✚ លោក **លួង សុខខេង** សមាជិក
- ✚ លោក **គូន ផល្លី** សមាជិក
- ✚ លោក **គង់ ថា** សមាជិក
- ✚ លោក **ព្រៃ សុភាព** សមាជិក
- ✚ លោក **ញ៉ាន សុភា** សមាជិក
- ✚ លោកស្រី **ស្វាយ ណាបុល** សមាជិក
- ✚ លោក **សូ សុវណ្ណា** សមាជិក
- ✚ លោក **តូ ប៊ុនធី** សមាជិក

- ✚ Mr. Khun Kakada Director
- ✚ Mr. Horn Saphan Vice Director
- ✚ Mr. Kuy Pheakdey Vice Director
- ✚ Ms. Tho Srey Sor Permanent Member
- ✚ Mr. Loung Sokheng Member
- ✚ Mr. Kou Phally Member
- ✚ Mr. Kong Tha Member
- ✚ Mr. Prey Sopheap Member
- ✚ Mr. Nhean Sophea Member
- ✚ Mrs. Svay Nabol Member
- ✚ Mr. So Sovanna Member
- ✚ Mr. Tou Bunthy Member

ការិករកុំព្យូទ័រ

Computer Operator

- ✚ លោក **ឈួន ឈី**
- ✚ កញ្ញា **ថូ ស្រីស**

- ✚ Mr. Choung Chhy
- ✚ Ms. Tho Srey Sor

ការិករទំនាក់ទំនងនិងចេញពុម្ព

Contact & Publication

- ✚ លោក **គុយ ភក្កី**
- ✚ អ៊ីម៉ែល៖ phokpheakdey@yahoo.com
- ✚ ទូរស័ព្ទ៖ ០១៦ ២៩៣ ៤២៣

- ✚ Mr. Kuy Pheakdey
- ✚ E-mail: phokpheakdey@yahoo.com
- ✚ Tel: 016 293 423

ព្រះរាជពិធីបុណ្យចម្រើនព្រះជន្ម

ព្រះករុណា ជាអង្គម្ចាស់ដ៏វិតតម្កល់លើត្បូង ព្រះបាទសម្តេច
ព្រះបរមនាថ **នរោត្តម សីហមុនី** ព្រះមហាក្សត្រនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា
ក្នុងព្រះរាជពិធីចម្រើនព្រះជន្មគម្រប់៦៦យាងចូល៦៧ព្រះវស្សា



សូមព្រះអង្គទ្រង់ប្រកបដោយ ព្រះបរមសុខគ្រប់ប្រការ
និងកង់ប្រថាប់ក្នុងព្រះសិរីរាជ្យសម្បត្តិប្រកបដោយ
ព្រះពលានុភាពខ្លាំងក្លា ព្រះបញ្ញាញាណរាជវៃ ព្រះសុខភាពល្អបរិបូរណ៍
ព្រះជន្មាយុយ៉ែនយូរជាងរយព្រះវស្សា ដើម្បីកង់ជាម្ចាស់ដ៏ត្រជាក់ត្រជុំ
ដល់ប្រជារាស្ត្រគ្រប់រូបតរៀងទៅ

សូមក្រាបបង្គំទូលថ្វាយពី



ថ្នាក់ដឹកនាំនិងមន្ត្រីរាជការ នៃអគ្គនាយកដ្ឋានកេរ្តិ៍ស៊ី

មាតិកា

ទំព័រ

❖ បទវិចារណកថា

១

ព័ត៌មានក្នុងប្រទេស

❖ វគ្គបណ្តុះបណ្តាលការបើកមុខចៀរដំបូងនិងបទដ្ឋានបច្ចេកទេសចៀរជ័រ នៅខេត្តបាត់ដំបង

៣

❖ វគ្គបណ្តុះបណ្តាលនិងផ្សព្វផ្សាយអំពីទីផ្សារកៅស៊ូដល់កសិករកៅស៊ូគ្រួសារ នៅខេត្តក្រចេះ

៦

❖ របាយការណ៍ចូលរួមសិក្ខាសាលាស្តីពី“ឆ្ពោះទៅរកប្រសិទ្ធភាពខ្សែច្រវាក់នៃការផ្គត់ផ្គង់”
នៅទីក្រុងហាត់យ៉ៃ ប្រទេសថៃ

៨

❖ របាយការណ៍ស្តីពីស្ថានភាពការងារអគ្គនាយកដ្ឋានកៅស៊ូប្រចាំខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩ និងទិសដៅអនុវត្តបន្ត

២៧

ព័ត៌មានអន្តរជាតិ

❖ ប្រាក់ចំណេញនៅត្រីមាសទី២ របស់ក្រុមហ៊ុនផលិតស្រោមដៃបានធ្លាក់ចុះ៣៦,៥% ដោយសារតែជំរកៅស៊ូឡើងថ្លៃ

៣២

❖ ការនាំចេញកៅស៊ូវៀតណាមនៅបន្តតែធ្លាក់ចុះ

៣៣

ទំព័រស្រាវជ្រាវ

❖ ការបង្កើតនិងការគ្រប់គ្រងថ្នាលបណ្តុះកូនកៅស៊ូ

៣៥

តម្លៃនិងស្ថិតិកៅស៊ូធម្មជាតិតាមបណ្តាប្រទេសនានា

❖ តារាងទី១៖ តម្លៃប្រមូលទិញជ័រកៅស៊ូគ្រួសារនៅតាមបណ្តាស្រុកប្រចាំសប្តាហ៍ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩

៤២

❖ តារាងទី២៖ ស្ថានភាពធុរកិច្ចផលិតផលជ័រកៅស៊ូស្នូតប្រចាំខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩

៤៣

❖ តារាងទី៣៖ តម្លៃកៅស៊ូនៅទីផ្សារប្រទេសថៃ ប្រចាំខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩

៤៤

❖ តារាងទី៤៖ តម្លៃកៅស៊ូស្តង់ដារម៉ាឡេស៊ី SMR/FOB ប្រចាំខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩

៤៥

❖ តារាងទី៥៖ តម្លៃកៅស៊ូស្តង់ដារវៀតណាម SVR/FOB ប្រចាំខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩

៤៦

❖ តារាងទី៦៖ តម្លៃកៅស៊ូធម្មជាតិចេញដោយ Association of Natural Rubber Producing Countries
ប្រចាំខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩

៤៧

❖ តារាងទី៧៖ តម្លៃកៅស៊ូសន្លឹកលេខ៣ (RSS3) នៅលើទីផ្សារហ៊ុន TOCOM

៤៨

❖ តារាងទី៨៖ តម្លៃកៅស៊ូសន្លឹកលេខ៣ (RSS3) នៅលើទីផ្សារហ៊ុនសៀងហៃ

៤៩

❖ តារាងទី៩៖ តម្លៃទិញលក់ភ្លាមៗប្រចាំថ្ងៃគិតជាមធ្យមក្នុងខែ

៥០

ក្រាហ្វិក

❖ ក្រាហ្វិកទី១៖ ឥទ្ធិពលនៃតម្លៃទិញលក់កៅស៊ូតាមកិច្ចសន្យានៅទីផ្សារហ៊ុនសៀងហៃ ទៅលើតម្លៃ
កៅស៊ូ SMR-20 ទិញលក់ភ្លាមៗ

៥១

❖ ក្រាហ្វិកទី២៖ ឥទ្ធិពលនៃតម្លៃប្រេងនៅទៅលើតម្លៃកៅស៊ូទិញលក់តាមកិច្ចសន្យា នៅទីផ្សារសៀងហៃ

៥២

❖ ក្រាហ្វិកទី៣៖ ឥទ្ធិពលនៃតម្លៃកៅស៊ូទិញលក់តាមកិច្ចសន្យានៅទីផ្សារហ៊ុនតូក្យូ ទៅលើតម្លៃកៅស៊ូ
SMR-20 ទិញលក់ភ្លាមៗ

៥៣

❖ ក្រាហ្វិកទី៤៖ ឥទ្ធិពលប្រាក់យ៉េនទៅលើតម្លៃកៅស៊ូទិញលក់តាមកិច្ចសន្យា នៅទីផ្សារហ៊ុនតូក្យូ

៥៣



បទវិចារណកថា

ប្រិយមិត្តទាំងអស់ជាទីមេត្រី!

ស្ថានភាពផលិតកម្មនិងធុរកិច្ចកៅស៊ូធម្មជាតិកម្ពុជាប្រចាំខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩ បានបង្ហាញថា៖ ផ្ទៃដីកៅស៊ូសរុបមានចំនួន៤៣៦ ៩៣៨ហិ.ត ដែលក្នុងនោះផ្ទៃដីច្រៀមរួចមាន២០២ ៨៧៨ហិ.ត (ស្មើនឹង ៤៦%) និងផ្ទៃដីថែទាំមានចំនួន២៣៤ ០៦០ហិ.ត (ស្មើនឹង៥៤%)។ បរិមាណផលិតសរុបក្នុងខែឧសភា មានចំនួន២០ ០៧៤តោន បានកើនឡើងចំនួនចំនួន៥ ៦៥៤តោន(=+ ៣៩%) ធៀបនឹងខែមុន និងកើន ឡើងចំនួន៣ ៧៩៥តោន(=+២៣%) បើធៀបនឹងរយៈពេលដូចគ្នាក្នុងឆ្នាំ២០១៨។ គិតរហូតមកដល់ខែ ឧសភា (៥ខែឆ្នាំ២០១៩) បរិមាណផលិតសរុបមានចំនួន៨២ ៦៧៨តោន បានកើនឡើង១៧ ២១១តោន (=+២៦%) បើធៀបនឹងរយៈពេលដូចគ្នាកាលពីឆ្នាំមុន។

បរិមាណបញ្ចេញលក់ក្នុងខែឧសភាមានចំនួន១៩ ២៥៥តោនបានកើនឡើងចំនួន៣ ៩៧៣តោន (=+២៦%) ធៀបនឹងខែមុន និងបានកើនឡើងចំនួន៣ ១០២តោន (=+១៩%) ធៀបនឹងរយៈពេលដូចគ្នា កាលពីឆ្នាំមុន។ បរិមាណបញ្ចេញលក់សរុបរហូតដល់ខែឧសភា មានចំនួន៨២ ៧២៩តោន បានកើនឡើង ចំនួន១៥ ០៥២តោន (=+២២%) ធៀបនឹងរយៈពេលដូចគ្នាកាលពីឆ្នាំមុន។

តម្លៃលក់ជាមធ្យមក្នុងខែឧសភា គឺ១៤០៣US\$/តោន បានកើនឡើង៣៨US\$/តោន(=+ ២,៨០%) ធៀបនឹងខែមុន និងបានកើនឡើង៩US\$/តោន (=+១%) បើធៀបនឹងរយៈពេលដូចគ្នាក្នុងឆ្នាំ២០១៨។ រហូតមកដល់ខែឧសភាឆ្នាំ២០១៩តម្លៃលក់ជាមធ្យមគឺ១៣២៤US\$/តោន បានថយចុះ១១១US\$/តោន (=៨%) បើធៀបនឹងរយៈពេលដូចគ្នាកាលពីឆ្នាំមុន។ ចំពោះស្ថានភាពទិញជ័រកៅស៊ូគ្រួសារតាមតំបន់នានា ប្រចាំខែឧសភា ជាមធ្យមមានតម្លៃ ៤៥០០-៤៦០០រ/គ.ក្រ (=១,១២១-១,១៣៣US\$/គ.ក្រ) សម្រាប់ជ័រ ស្លូត (កើនឡើង២០០រ/គ.ក្រ) និងតម្លៃ ២១៥០ - ២ ២៥០រ/គ.ក្រ (=០,៥៣ - ០,៥៥US\$/គ.ក្រ) សម្រាប់ ជ័រកក (កើនឡើង១០០រ/គ.ក្រ) អាស្រ័យតាមតំបន់។

យោងរបាយការណ៍ប្រចាំខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩ របស់សមាគមបណ្តាប្រទេសផលិតកៅស៊ូធម្មជាតិ (ANRPC) បានបង្ហាញថា៖ ក្នុងរយៈពេល៥ខែ ឆ្នាំ២០១៩ ការប្រើប្រាស់កៅស៊ូធម្មជាតិមានបរិមាណ៥,៧៨៩ លានតោនបានកើនឡើង០,៩% ធៀបនឹង៥,៣៧៦លានតោន នៃរយៈពេលដូចគ្នាក្នុងឆ្នាំ២០១៨ ស្រប ពេលដែលបរិមាណផ្គត់ផ្គង់មានចំនួន៤,៩៣០លានតោន បានថយចុះ៦,៥% បើធៀបនឹងរយៈពេលដូចគ្នា ក្នុងឆ្នាំ២០១៨។ ចំពោះស្ថានភាពតម្លៃកៅស៊ូនៅលើទីផ្សារវិញនៅតែបង្ហាញជំហររឹងមាំនៅឡើយ ទោះបីជា



នៅមានបញ្ហាតានតឹងរវាងសហរដ្ឋអាមេរិក និងប្រទេសចិនយ៉ាងណាក៏ដោយ។ សមាគមបណ្តាប្រទេស ផលិតកៅស៊ូធម្មជាតិ (ANRPC) នឹងរៀបចំសន្និសីទប្រចាំឆ្នាំលើកទី១២របស់ខ្លួន នៅថ្ងៃទី៧ ខែតុលា ឆ្នាំ ២០១៩ ក្រោមប្រធានបទ “ Adaptive and Inclusive Path to Sustainable Value Chain” នៅទីក្រុង Yogyakarta នៃប្រទេសឥណ្ឌូណេស៊ីជាម្ចាស់ផ្ទះ។ សន្និសីទប្រចាំឆ្នាំដែលមានរយៈពេលពេញមួយថ្ងៃនេះ នឹងមានសមាជិកចូលរួមប្រមាណ៣៥០នាក់ មកពី២០ប្រទេស។

ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ក្រុមការងារព្រឹត្តិបត្រកៅស៊ូធម្មជាតិនៃអគ្គនាយកដ្ឋានកៅស៊ូនឹងនៅតែ បន្តយកចិត្តទុកដាក់តាមដានពីគ្រប់មជ្ឈដ្ឋានប្រភពព័ត៌មាន ដើម្បីផ្តល់ជូនខ្លឹមសារនិងរូបភាពកាន់តែច្បាស់ ថែមទៀតអំពីស្ថានភាពវិវឌ្ឍន៍និរន្តរភាពទីផ្សារ និងទស្សនវិស័យនៃឧស្សាហកម្មកៅស៊ូធម្មជាតិ សម្រាប់រយៈ ពេលខ្លី មធ្យម និងវែងទាំងក្នុងក្របខណ្ឌជាតិ តំបន់ និងពិភពលោក។ ជាមួយគ្នានេះ ក្រុមការងារយើងខ្ញុំ សូមថ្លែងអំណរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅចំពោះការគាំទ្ររបស់សម្តេច ទ្រង់ ឯកឧត្តម លោកជំទាវ លោក/ អ្នក ឧកញ៉ា និងមិត្តអ្នកអានទាំងអស់ និងរង់ចាំទទួលមតិវិគន្ធស្ថាបនាពីគ្រប់មជ្ឈដ្ឋាន ដើម្បីកែលម្អព្រឹត្តិបត្រ កៅស៊ូធម្មជាតិប្រចាំខែរបស់យើងខ្ញុំឲ្យកាន់តែមានគុណភាពប្រសើរឡើងថែមទៀត។

សូមអរគុណ !!!





ព័ត៌មាន និង ប្រទេស

វគ្គបណ្តុះបណ្តាលការបើកមុខ ច្រៀមដំបូងនិងបទដ្ឋានបច្ចេកទេសច្រៀមជ័រនៅខេត្តបាត់ដំបង

ចាប់ពីថ្ងៃទី២៣-៣០ ខែមេសា ឆ្នាំ២០១៩ ថ្នាក់ដឹកនាំ និងមន្ត្រីជំនាញនៃនាយកដ្ឋានអភិវឌ្ឍន៍កៅស៊ូ បានចុះទៅបំពេញបេសកកម្មនៅខេត្តបាត់ដំបង ដើម្បីបើកវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនូវជំនាញច្រៀមជ័រដល់កសិករកៅស៊ូគ្រួសារក្នុងគោលបំណង៖ ផ្តល់ដល់កសិករនូវជំនាញច្រៀមជ័រឲ្យបានត្រឹមត្រូវតាមបទដ្ឋានបច្ចេកទេស សំដៅធានាឲ្យការប្រមូលផលរបស់ពួកគាត់បានយូរអង្វែង និងទទួលបានទិន្នផលខ្ពស់។

វគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះ បានរៀបចំនៅសាលាប្រជុំផ្ទះសំណាក់ទេសចរ ដោយមានការអញ្ជើញចូលរួមជាគណៈអធិបតី លោក **ម៉ិច សុវណ្ណ** អគ្គនាយករង នៃអគ្គនាយកដ្ឋានកៅស៊ូ លោកស្រី **គឹម ហាន** អភិបាលរងនៃស្រុកសំឡូត និងលោក **ផេង មុត្តារី** ប្រធាននាយកដ្ឋានអភិវឌ្ឍន៍កៅស៊ូ។ ក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះ មានកសិករកៅស៊ូគ្រួសារសរុបចំនួន៤២នាក់ (ស្រី២១នាក់) បានមកចូលរួម។

ជាកិច្ចចាប់ផ្តើមលោក **ផេង មុត្តារី** បានថ្លែងសុំនូវការស្វាគមន៍និងសម្តែងនូវក្តីរីករាយចំពោះវគ្គមានបងប្អូនកសិករដែលបានចូលរួមយ៉ាងច្រើននៅក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលបច្ចេកទេសច្រៀមជ័រនៅមូល

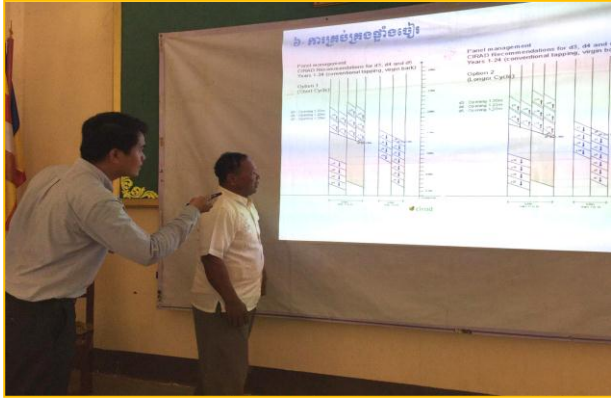
ដ្ឋានស្រុកសំឡូតនេះ។ លោកក៏បានជម្រាបជូនពីស្ថានភាពពេញវិស័យកៅស៊ូនៅក្នុងនិងក្រៅប្រទេសជាពិសេស ស្ថានភាពបណ្តាប្រទេសផលិតកៅស៊ូធម្មជាតិដល់អង្គប្រជុំឱ្យបានជ្រាប។

បន្ទាប់មកលោកស្រី **គឹម ហាន** បានសម្តែងចំណាប់អារម្មណ៍ ចំពោះវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះពិតជាផ្តល់នូវសារសំខាន់ដល់កសិករកៅស៊ូគ្រួសារក្នុងការបើកមុខច្រៀមដំបូង និងបទដ្ឋានបច្ចេកទេសច្រៀមជ័រ។ លោកស្រីក៏បានជម្រាបអំពីសភាពការណ៍ទូទៅនៃវិស័យកសិកម្មក្នុងខេត្តទាំងមូលនិងដោយឡែកសម្រាប់ស្រុកសំឡូតនេះ ព្រមទាំងឱ្យបងប្អូនកសិករខិតខំយកចិត្តទុកដាក់ថែទាំចម្ការកៅស៊ូដែលបានច្រៀមហើយ ព្រោះដំណាំនេះផ្តល់ផលរយៈពេលវែងដែលអាចជួយដល់សេដ្ឋកិច្ចបានច្រើន។

ជាកិច្ចបន្តលោក **ម៉ិច សុវណ្ណ** បានសម្តែងនូវក្តីរីករាយ ចំពោះវគ្គមានបងប្អូនកសិករដែលបានអញ្ជើញចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនាពេលនេះ។ លោកអគ្គនាយករងបានមានមតិសំណេះសំណាលនិងប្រកាសឱ្យបើកវគ្គបណ្តុះបណ្តាល ដោយបានគូសបញ្ជាក់ថាវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះ ពិតជាមានសារៈសំខាន់សម្រាប់កសិករកៅស៊ូគ្រួសារ ពិសេសកសិករដែលនឹងត្រៀមរៀបចំបើកមុខច្រៀមដំបូងដែលត្រូវយកចិត្តទុកដាក់បំផុតលើបទដ្ឋានបច្ចេកទេសច្រៀមជ័រឱ្យបានត្រឹមត្រូវ តាមការណែនាំរបស់អ្នកបច្ចេកទេស។ លោកក៏បានជម្រាបជូនពីសារៈប្រយោជន៍



របស់ដំណាំកៅស៊ូរួមមាន៖ ផ្តល់ប្រាក់ចំណូលដល់សេដ្ឋកិច្ចគ្រួសារនិងជាតិ បង្កើតការងារ និងមុខរបរមានស្ថេរភាពជូនប្រជាពលរដ្ឋ ការពារការហូរចេញដី និងការបង្កើតជាគម្របបែតងឡើងវិញដើម្បីជួយកាត់បន្ថយការប្រែប្រួលអាកាសធាតុ និងផ្តល់ឈើសម្រាប់ប្រើប្រាស់ជាគ្រឿង សំណង់ សង្ហារឹម ជាឈើឥន្ធនៈ.....។ល។



វគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះ ក្រុមការងារនិងគ្រូបង្គោលបានធ្វើបទបង្ហាញលើផ្នែកទ្រឹស្តី និងអនុវត្តចៀវផ្ទាល់នៅនឹងកន្លែងចំនួនប្រាំថ្ងៃតាមផ្នែកនីមួយៗដូចខាងក្រោម៖

ក. ផ្នែកទ្រឹស្តី

- ១. ស្ថានភាពដំណាំកៅស៊ូនៅកម្ពុជា
- ២. ការបើកមុខចៀវជំបូង និងបទដ្ឋានបច្ចេកទេសចៀវជំរះ (១)លក្ខខណ្ឌចាំបាច់សម្រាប់ការបើកមុខចៀវជំបូង (២)បទដ្ឋានបច្ចេកទេសក្នុងការចៀវជំរះ (៣)ការគ្រប់គ្រងផ្ទាំងមុខចៀវ និង (៤)ការប្រើប្រាស់ថ្នាំរំលោភ។



គណៈអធិបតីចូលរួមបើកវគ្គបណ្តុះបណ្តាល



រូបថតជាអនុស្សាវរីយ៍

បន្ទាប់ពី បានសម្រាកពិសារអាហារសម្រន់រួមក្រុមការងារ បានធ្វើការបណ្តុះបណ្តាលតាមកម្មវិធីដែលបានគ្រោងទុក ដែលក្នុងនោះបទបង្ហាញលើផ្នែកទ្រឹស្តីត្រូវបានធ្វើឡើង ដោយមានការចោទជាសំនួរជាច្រើនពីកសិករទាក់ទងទៅនឹងការគ្រប់គ្រងផ្ទាំងមុខចៀវផងដែរ។



លោកអនុប្រធាននាយកដ្ឋានពន្យល់ពីរបៀបបើកចៀវ

ខ. ផ្នែកអនុវត្ត

- ១. វាស់ទំហំដើមដែលត្រូវបើកមុខចៀវជំបូង និងវិធីកំណត់ចំណាំដើមដែលមានទំហំមិនទាន់គ្រប់



ខ្នាត និងគ្រប់ខ្នាត (ទំហំគ្រប់ខ្នាត៥០ស.ម ដោយវាស់ នៅកម្ពស់១មពីដី)

២. របៀបបែងចែកដើមជាពីរដើម្បីបើកមុខ ចៀរដំបូង

៣. ក្រិតកម្ពស់មុខចៀរ ស្លាបព្រា កងទ្រចាន និងរបៀបបញ្ចុះស្លាបព្រា និងចងកងចាន

៤. គុសក្រិតផ្ទាំងចៀរសម្រាប់រយៈពេលមួយ ឆ្នាំ ដោយប្រើទងជ័យដែលមានមុំ៣០ដឺក្រេ

៥. របៀបកាន់ពន្លាក ចលនាបំលាស់ទីក្នុង ពេលចៀរ និងរបៀបបើកមុខចៀរចំនួនបីពន្លាកដំបូង

៦. ការចំណាយសំបកក្នុងមួយពន្លាក ជម្រៅ និងចំណោតមុខចៀរ

៧. ការថែទាំមុខចៀរក្នុងអំឡុងពេលចៀរ និងពេលដើមកៅស៊ូសម្រាកចៀរ(កៅស៊ូជ្រុះស្លឹក)។

បន្ទាប់មកកសិករម្នាក់ៗ បានរៀនចៀរជ័រ នៅលើដើមរបស់ខ្លួន និងការចៀរបំលាស់ទីពីដើម មួយទៅដើមមួយ រយៈពេលប្រាំថ្ងៃដោយមានការ ណែនាំបន្ថែមពីគ្រូបង្គោល។



សកម្មភាពនៃការអនុវត្តរៀនចៀរជ័រជាក់ស្តែង

តាមរយៈវគ្គបណ្តុះបណ្តាលជំនាញចៀរជ័រ ដល់កសិករកៅស៊ូគ្រួសារ នៅខេត្តបាត់ដំបងបាន បង្ហាញឲ្យឃើញថា៖

❖ កសិករបានចូលរួមយ៉ាងផុសផុល និងបាន យកចិត្តទុកដាក់ខ្ពស់ចំពោះវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះ

❖ កសិករភាគច្រើននៅ មានការយល់ដឹងតិច តួចពីបច្ចេកទេសចៀរជ័រ ក៏ដូចជាការកំណត់ទំហំ ដើមកៅស៊ូ និងចំនួនដើមដែលត្រូវបើកមុខចៀរដំបូង ការកំណត់កំពស់មុខចៀរ ស្លាបព្រា កងទ្រចាន ការ កំណត់ផ្ទាំងចៀរ រយៈពេលចៀរក្នុងមួយឆ្នាំ របៀប កាន់ពន្លាកចៀរ ចលនាបំលាស់ទីរបស់ដើមក្នុងពេល ចៀរ ការចំណាយសំបក ការថែទាំផ្ទាំងមុខចៀរ និង ការគ្រប់គ្រងផ្ទាំងមុខចៀរ

❖ កសិករសំណូមពរឲ្យមានវគ្គបណ្តុះបណ្តាល បន្ថែមទៀតអំពីការគ្រប់គ្រង ការថែទាំ ការដាំដុះ ប្រមូលផល និងការកែច្នៃបន្ថែមទៀត

❖ តំណាងឲ្យប្រជាកសិករ ដែលបានចូលរួម បានថ្លែងអំណរគុណដល់អគ្គនាយកដ្ឋានកៅស៊ូដែល បានចាត់មន្ត្រីជំនាញមកបើកវគ្គបណ្តុះបណ្តាលចៀរ ជ័រដល់កសិករកៅស៊ូគ្រួសារនៅខេត្តបាត់ដំបង និង





សំណូមពរសុំឲ្យ ក្រុមការងារបន្តចុះបើកវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះឲ្យបានរាល់ឆ្នាំ។



**វគ្គបណ្តុះបណ្តាលនិងផ្សព្វផ្សាយ
អំពីទីផ្សារកៅស៊ូដល់កសិករ
កៅស៊ូគ្រួសារនៅខេត្តក្រចេះ**

កាលពីទី២៩ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩ នាយកដ្ឋានទីផ្សារនិងសហប្រតិបត្តិការអន្តរជាតិបានបើកវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនិងផ្សព្វផ្សាយស្តីអំពី “វិធានការបង្កើនថ្លៃកៅស៊ូធម្មជាតិក្នុងស្រុក”ដល់កសិករកៅស៊ូគ្រួសារ នៅឃុំ២ធ្នូ ស្រុកស្នួល ខេត្តក្រចេះ ដោយមានការអញ្ជើញចូលរួមជាគណៈអធិបតីភាពពីលោក **សាំង សារ៉ន** អគ្គនាយករង នៃអគ្គនាយកដ្ឋានកៅស៊ូ តំណាងដ៏ខ្ពង់ខ្ពស់ ឯកឧត្តម **ម៉ុល សុផា** ប្រតិភូរាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា ទទួលបន្ទុកជាអគ្គនាយកនៃអគ្គនាយកដ្ឋានកៅស៊ូ លោក **ប៊ឹង វិន** មេឃុំ២ធ្នូ និងកសិករកៅស៊ូគ្រួសារសរុបចំនួន៤៦នាក់ (ស្រី៥នាក់) បានចូលរួម។ វគ្គបណ្តុះបណ្តាលនិងផ្សព្វផ្សាយមានគោលបំណងដូចខាងក្រោម៖

- (១) កាត់បន្ថយការលក់ដូរកៅស៊ូក្នុងលក្ខណៈរាយប៉ាយជាបុគ្គលរៀងៗខ្លួនដែលនាំឲ្យគ្មានអំណាចចរចាថ្លៃជាមួយអតិថិជន
- (២) សម្រួលដល់ការផ្សព្វផ្សាយព័ត៌មានទីផ្សារកៅស៊ូ និងការធ្វើពាណិជ្ជកម្មកៅស៊ូឲ្យមានលក្ខណៈប្រកួតប្រជែងដេញថ្លៃដើម្បីទទួលបានតម្លៃខ្ពស់ស្របតាមតម្លៃទីផ្សារកៅស៊ូអន្តរជាតិ និង
- (៣) ជំរុញឲ្យកសិករកៅស៊ូគ្រួសារបង្កើតមជ្ឈ-

មណ្ឌលទីផ្សារលក់ដូរផលិតផលកៅស៊ូរួម ដោយប្រមូលផ្តុំផលិតផលជីវកៅស៊ូដើម្បីលក់ឲ្យបានតម្លៃខ្ពស់តាមរយៈការប្រកួតប្រជែងថ្លៃ។

ជាកិច្ចចាប់ផ្តើម លោក **ហិន សាផន** ប្រធាននាយកដ្ឋានទីផ្សារ និងសហប្រតិបត្តិការអន្តរជាតិបានមានមតិស្វាគមន៍និងសម្តែងអំណរគុណដ៏ស្មោះចំពោះលោក **ប៊ឹង វិន** ដែលបានសហការយ៉ាងកក់ក្តៅ បង្កលក្ខណៈងាយស្រួលដល់ក្រុមអនុវត្តគម្រោងនៃអគ្គនាយកដ្ឋានកៅស៊ូដែលបានរៀបចំវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនិងផ្សព្វផ្សាយក្នុងមូលដ្ឋានឃុំ២ធ្នូ ពិសេសកសិករកៅស៊ូគ្រួសារទាំងអស់ដែលបានចំណាយពេលវេលាដ៏មមាញឹកអញ្ជើញចូលរួមក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនិងផ្សព្វផ្សាយយ៉ាងកុះករតាមការរំពឹងទុក។

ជាកិច្ចបន្ត លោក **ប៊ឹង វិន** បានមានមតិស្វាគមន៍ និងសម្តែងអំណរគុណដល់ក្រុមការងារនៃអគ្គនាយកដ្ឋានកៅស៊ូដែលបានជ្រើសរើសយកឃុំរបស់លោកដើម្បីធ្វើការរៀបចំវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនិងផ្សព្វផ្សាយអំពីទីផ្សារកៅស៊ូ និងបានលើកឡើងអំពីការវិវឌ្ឍនៃការដាំដុះកៅស៊ូ បញ្ហាប្រឈមរបស់កសិករកៅស៊ូគ្រួសារពាក់ព័ន្ធនឹងតម្លៃចុះទាបលើទីផ្សារផងដែរ ព្រមទាំងបានជម្រាបដល់កសិករកៅស៊ូគ្រួសារទាំងអស់ឲ្យយកចិត្តទុកដាក់ស្តាប់ខ្លឹមសារនិងលើកសំនួរដែលពាក់ព័ន្ធនឹងទីផ្សារកៅស៊ូ។

ជាកិច្ចបន្តទៀត លោក **សាំង សារ៉ន** បានមានមតិសំណេះសំណាលជូនអង្គពិធីនិងបានជម្រាបដល់បងប្អូនកសិករកៅស៊ូ អំពីនិន្នាការតម្លៃកៅស៊ូធម្មជាតិចេះតែឡើង-ចុះៗ ពីកត្តាមួយចំនួនរួមមាន៖



- ❖ តម្លៃមុខទំនិញពាណិជ្ជកម្មនៅលើទីផ្សារ
- ❖ សំណល់សន្និធិកៅស៊ូច្រើនក្នុងឃ្នាំនានានៃទីផ្សារក្រុងសៀងហៃ និងនៅមជ្ឈមណ្ឌលពាណិជ្ជកម្មសេរីក្រុងក្វាងទុងដែលធ្វើឲ្យរំញោចទីផ្សារធ្លាក់ចុះជាពិសេសទីផ្សារទិញ-លក់ភ្លាមៗ និង
- ❖ និងសង្គ្រាមពាណិជ្ជកម្មរវាងប្រទេសអាមេរិចនិងចិន។

ជាចុងក្រោយ មុននឹងប្រកាសបើកវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនិងផ្សព្វផ្សាយ លោកបានជំរុញឲ្យបងប្អូនកសិករកៅស៊ូគ្រួសារនៅទីនេះ ក៏ដូចជានៅតំបន់ផ្សេងៗទៀតបន្តថែទាំ ដាំដុះកៅស៊ូ មិនត្រូវកាប់ដំណាំកៅស៊ូបែរទៅដំណាំផ្សេងនោះទេ ពីព្រោះថាដំណាំកៅស៊ូជាដំណាំឧស្សាហកម្មដែលផ្តល់ផលយូរអង្វែង ត្រូវរួមគ្នាបង្កើតសហគមន៍កៅស៊ូគ្រួសារដើម្បីឈានទៅបង្កើតមជ្ឈមណ្ឌលកែច្នៃនិងលក់ដូរកៅស៊ូរួមនាពេលខាងមុខនិងសំណូមពរឲ្យអ្នកចូលរួមទាំងអស់យកចិត្តទុកដាក់ស្តាប់ការធ្វើបទបង្ហាញក៏ដូចជាលើកជាសំណួរឲ្យបានផុសផុល។

បន្តមកទៀត លោក **ហ៊ិន សាផន** បានធ្វើបទបង្ហាញជូនកសិករចូលរួមអំពី៖

- ប្រវត្តិនិងការវិវត្តនៃឧស្សាហកម្មកៅស៊ូធម្មជាតិនៅកម្ពុជានិងផលប្រយោជន៍កៅស៊ូធម្មជាតិ
- ស្ថានភាពធ្វើពាណិជ្ជកម្មកៅស៊ូនិងនិន្នាការតម្លៃកៅស៊ូនៅកម្ពុជា
- ស្ថានភាពកៅស៊ូធម្មជាតិក្នុងស្រុកនិងលើពិភពលោក
- និន្នាការទីផ្សារកៅស៊ូធម្មជាតិ

- វិធានការបង្កើនថ្លៃកៅស៊ូធម្មជាតិក្នុងស្រុកសំដៅដល់ការបង្កើតនិងពង្រឹងសហគមន៍កៅស៊ូគ្រួសារ និងឈានទៅដល់ការបង្កើតមជ្ឈមណ្ឌលលក់ដូរកៅស៊ូរួម និង

- បង្ហាញពីប្រភពព័ត៌មានដែលពាក់ព័ន្ធនឹងទីផ្សារកៅស៊ូ ដើម្បីឲ្យបងប្អូនកសិករកៅស៊ូគ្រួសារមានមូលដ្ឋានក្នុងការចរចាថ្លៃជាមួយអ្នកទិញ។ នៅចុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាល និងផ្សព្វផ្សាយក្រុមការងារបានបង្ហាញវីដេអូឃ្លីបអំពីការផលិតស្រោមដៃនិងសំបកកង់រថយន្តដែលប្រើប្រាស់វត្ថុធាតុដើមពីកៅស៊ូធម្មជាតិជូនអង្គពិធី។ ទន្ទឹមនឹងនោះ កសិករកៅស៊ូគ្រួសារ បានលើកជាសំនួរមួយចំនួនផ្ដើមលើនិន្នាការតម្លៃកៅស៊ូលើទីផ្សារអន្តរជាតិ និងស្ថានភាពកៅស៊ូធម្មជាតិនាថ្ងៃអនាគត។

ជាលទ្ធផលតាមរយៈការបណ្តុះបណ្តាលនិងផ្សព្វផ្សាយស្តីអំពីវិធានការបង្កើនថ្លៃកៅស៊ូធម្មជាតិក្នុងស្រុកដែលបានរៀបចំឡើងនៅក្នុងឃុំ២ធ្នូ ស្រុកស្អួល ខេត្តក្រចេះ ឃើញថាកសិករកៅស៊ូគ្រួសារ៖

- យកចិត្តទុកដាក់ខ្ពស់ក្នុងការតាមដានខ្លឹមសារមេរៀនពាក់ព័ន្ធនឹងស្ថានភាព និងនិន្នាការតម្លៃកៅស៊ូធម្មជាតិលើទីផ្សារក្នុងស្រុក និងពិភពលោក
- បានសម្តែងនូវសេចក្តីរីករាយយ៉ាងខ្លាំងដោយបានទទួលព័ត៌មានកៅស៊ូថ្មីៗ ពិសេសចាប់អារម្មណ៍លើការបង្កើតសហគមន៍កៅស៊ូគ្រួសារដែលឈានទៅបង្កើតមជ្ឈមណ្ឌលទីផ្សារកៅស៊ូរួម។

វគ្គបណ្តុះបណ្តាលនិងផ្សព្វផ្សាយដល់កសិករកៅស៊ូគ្រួសារនៅខេត្តក្រចេះនេះ យើងអាចវាយ



តម្លៃបានថា៖ ទាំងអាជ្ញាធរមូលដ្ឋាន ទាំងកសិករ កៅស៊ូគ្រួសារ បានទទួលស្វាគមន៍សហការចូលរួម និងគាំទ្រយ៉ាងខ្លាំងក្លា។ ជាពិសេសកសិករកៅស៊ូ គ្រួសារបានចូលរួមយ៉ាងច្រើន និងបង្ហាញនូវសេចក្តី ពេញចិត្តនិងរីករាយដ៏ក្រៃលែងដោយទទួលបាននូវ ចំណេះដឹងនិងព័ត៌មានថ្មីៗអំពីទីផ្សារកៅស៊ូធម្មជាតិ ព្រមទាំងផ្តោតការរួមគ្នាបង្កើតមជ្ឈមណ្ឌលលក់ដូរ កៅស៊ូរួមនៅថ្ងៃខាងមុខដែលជាចំណុចខ្លាំងក្នុងការ ធ្វើពាណិជ្ជកម្មកៅស៊ូធម្មជាតិ ក្នុងលក្ខណៈប្រកួត ប្រជែងដេញថ្លៃដើម្បីទទួលបានតម្លៃខ្ពស់ស្របតាម តម្លៃលើទីផ្សារអន្តរជាតិសម្រាប់ពួកគាត់។

របាយការណ៍ចូលរួមសិក្ខាសាលា ស្តីពី “ឆ្ពោះទៅរកប្រសិទ្ធិភាពខ្សែ ប្រវាក់នៃការផ្គត់ផ្គង់” នៅទីក្រុង ហាត់យ៉ៃ ប្រទេសថៃ

ចាប់ពីថ្ងៃទី២៨-៣០ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩ ថ្នាក់ដឹកនាំនិងមន្ត្រីជំនាញនៃអគ្គនាយកដ្ឋានកៅស៊ូ ចំនួន២រូបគឺ៖ លោក **ឃុន ភក្ត្រុជា** អគ្គនាយករង នៃអគ្គនាយកដ្ឋានកៅស៊ូ និងលោក **គុយ ភក្តី** អនុ-ប្រធាននាយកដ្ឋានទីផ្សារនិងសហប្រតិបត្តិការអន្តរ ជាតិបានចូលរួមសិក្ខាសាលាលើកទី២ ស្តីពី “ឆ្ពោះ ទៅរកប្រសិទ្ធិភាពខ្សែប្រាក់នៃការផ្គត់ផ្គង់” នៅទី ក្រុងហាត់យ៉ៃ ប្រទេសថៃ។ គោលបំណងនៃអង្គ សិក្ខាសាលានេះ គឺ៖ (១) ពិនិត្យមើលឡើងវិញអំពី ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធខ្សែប្រាក់នៃការផ្គត់ផ្គង់ និងការ អនុវត្តរបស់បណ្តាប្រទេសជាសមាជិកនៃសមាគម ANRPC បន្ទាប់ពីកិច្ចប្រជុំលើកទី១កាលពីខែមិថុនា ឆ្នាំ២០១៨ (២) ចែករំលែកបទពិសោធន៍ ចំណេះ ដឹងនានាពាក់ព័ន្ធនឹងខ្សែប្រាក់នៃការផ្គត់ផ្គង់និងវិធាន ការណ៍នានាដែលប្រទេសជាសមាជិកប្រកាន់យក ដើម្បីធ្វើឲ្យប្រសើរឡើងខ្សែប្រាក់នៃការផ្គត់ផ្គង់ (៣) ការធ្វើទស្សនកិច្ចសិក្សាស្វែងយល់បន្ថែមអំពីកិច្ចប្រតិ- បត្តិការនៃមជ្ឈមណ្ឌលទីផ្សារកៅស៊ូ (Central Rubber Market) ការអនុវត្តការកែច្នៃ ស្អាត (GMP-Good Manufacturing Practice) រោងចក្រសិប្បកម្ម កែច្នៃពូកពីទឹកជ័រ និងពិពិធកម្មដំណាំផ្សេងៗក្នុង ចម្ការកៅស៊ូគ្រួសារដើម្បីទទួលបានប្រាក់ចំណូល



រូបថតអនុស្សាវរីយ៍





បន្ថែមជាអតិបរមា។

ចំពោះខ្លឹមសារ លទ្ធផល សន្និដ្ឋាន និង សំណូមពរពីកិច្ចប្រជុំនេះ មានដូចខាងក្រោម៖

១. ពិនិត្យសិក្ខាសាលានិងវគ្គបណ្តុះបណ្តាល

សិក្ខាសាលានេះ បានការអញ្ជើញចូលរួម ប្រកាសបើកដោយលោក Nakorn Tangavirapat អភិបាលរង នៃអាជ្ញាធរកៅស៊ូថៃ និងមានសមាជិក ចូលរួមមកពី៖ កម្ពុជា២នាក់ បង់ក្លាដែសចំនួន១នាក់ ឥណ្ឌាចំនួន១នាក់ ឥណ្ឌូនេស៊ីចំនួន១នាក់ ម៉ាឡេស៊ី ចំនួន២នាក់ មីយ៉ាន់ម៉ាចំនួន៣នាក់ ហ្វីលីពីនចំនួន ១នាក់ ស្រីលង្កាចំនួន៣នាក់ ថៃចំនួន២០នាក់ និង លេខាធិការដ្ឋាន ANRPC ២នាក់ សរុបចំនួន៤៦នាក់។

២. ខ្លឹមសារនៃអង្គសិក្ខាសាលា

អង្គសិក្ខាសាលា បានសម្រេចជ្រើសរើស លោក Nakorn Tangavirapat អភិបាលរងនៃ អាជ្ញាធរកៅស៊ូថៃ ជាប្រធានដឹកនាំអង្គសិក្ខាសាលា និងឯលោក Nguyen Ngoc Bich អគ្គលេខាធិការ នៃសមាគមបណ្តាប្រទេសផលិតកៅស៊ូធម្មជាតិ ជា អនុប្រធានដឹកនាំអង្គសិក្ខាសាលា បានប្រព្រឹត្តិទៅ តាមកម្មវិធីជាបន្តបន្ទាប់ចំនួន២ថ្ងៃ។

២.១. ការពិនិត្យឡើងវិញអំពីវិធានសម្ព័ន្ធ នៃខុស្សាហកម្មកៅស៊ូនៅតាមបណ្តា ប្រទេសសមាជិក

អង្គប្រជុំបានស្តាប់ការធ្វើបទបង្ហាញដោយ សង្ខេបអំពីខុស្សាហកម្មកៅស៊ូ តាមបណ្តាប្រទេស ជាសមាជិកនីមួយៗរួមមាន៖ ទំហំ រចនាសម្ព័ន្ធ ទិន្នន័យអំពីតំបន់ដាំដុះកៅស៊ូ ផ្ទៃដីចៀរ អត្រាកាតយ

នៃកៅស៊ូគ្រួសារ ទម្រង់នៃការកែច្នៃ និងការនាំចេញ នាំចូល។ ប្រតិភូតំណាងប្រទេសជាសមាជិកបាន ធ្វើការពិភាក្សានិងឯកភាពទាំងស្រុងលើរបាយការ ណ៍សង្ខេបរបស់លេខាធិការដ្ឋាន ANRPC ។

២.២. ប្រព័ន្ធខ្សែប្រវាក់ផ្គត់ផ្គង់នៅតាម បណ្តាប្រទេសសមាជិក

អង្គសិក្ខាសាលាបានស្តាប់និងពិភាក្សាបទ បង្ហាញអំពីប្រព័ន្ធខ្សែប្រវាក់ផ្គត់ផ្គង់របស់បណ្តា ប្រទេសជាសមាជិកដោយផ្ដោតលើ៖ (១) ស្ថិតិតាម ផ្នែកនីមួយៗនៃខ្សែប្រវាក់ផ្គត់ផ្គង់ (២) ស្ថាប័នគន្លឹះ ពាក់ព័ន្ធនឹងសកម្មភាពសម្របសម្រួលនិងអភិវឌ្ឍ (៣) លំហូរនៃផលិតផលកៅស៊ូពីចម្ការទៅកំពង់ផែ ឬអ្នកប្រើប្រាស់ចុងក្រោយ (៤) កំណើនតម្លៃតាមផ្នែក នីមួយៗនៃខ្សែប្រវាក់ផ្គត់ផ្គង់ (៥) សមិទ្ធផលសម្រេច បានក្នុងខ្សែប្រវាក់ផ្គត់ផ្គង់រយៈពេលខ្លី និងទិសដៅ បន្ត (៦) ប្រភេទនិងប្រភពនៃវត្ថុធាតុដើម (៧) ការ លក់ដូរ ការកែច្នៃ និងការផលិតផលិតផលសម្រេច ពីកៅស៊ូរបស់ក្រុមកសិករនិងសហការណ៍ និង (៧) ទិដ្ឋភាពបរិស្ថាននៃខ្សែប្រវាក់ផ្គត់ផ្គង់។ វិធានការ គោលនយោបាយ ឬសកម្មភាពដែលប្រទេសជា សមាជិកបានអនុវត្តកន្លងមកមានដូចខាងក្រោម៖

i-ប្រទេសកម្ពុជា

- ផ្ទៃដីកៅស៊ូកម្ពុជាបែងចែកជា៣ប្រភេទ គឺ៖ អតីតចម្ការកៅស៊ូរដ្ឋមានចំនួន១០ ក្រុមហ៊ុនចម្ការ កៅស៊ូលើសម្បទានដីសេដ្ឋកិច្ចចំនួន១២៤ក្រុមហ៊ុន និងចម្ការកៅស៊ូគ្រួសារមានចំនួន៣៤ ២០០គ្រួសារ ដែលបានដាំដុះលើ២០ខេត្ត ក្នុងចំណោម២៥ខេត្ត



ដែលមានក្នុងតារាងខាងក្រោម៖

តារាងចំនួនកសិករកៅស៊ូគ្រួសារនៅតាមបណ្តា

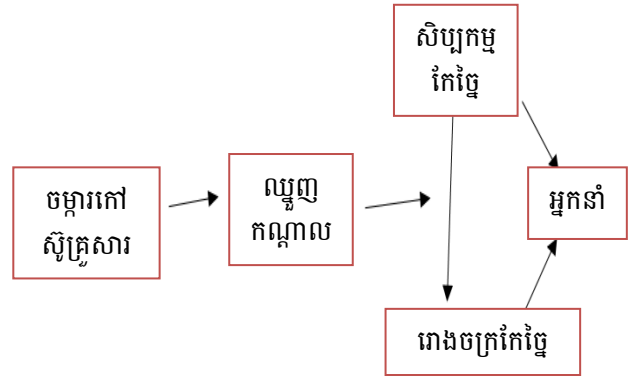
ខេត្តសំខាន់ៗក្នុងកំឡុងឆ្នាំ២០១៨៖

ខេត្ត	ចំនួនគ្រួសារ
ត្បូងឃ្មុំ	17.949
កំពង់ចាម	2.931
ក្រចេះ	2.638
រតនៈគិរី	2.260
កំពង់ធំ	2.260
មណ្ឌលគិរី	1.606
ផ្សេងៗ	4.556
សរុប	34.200

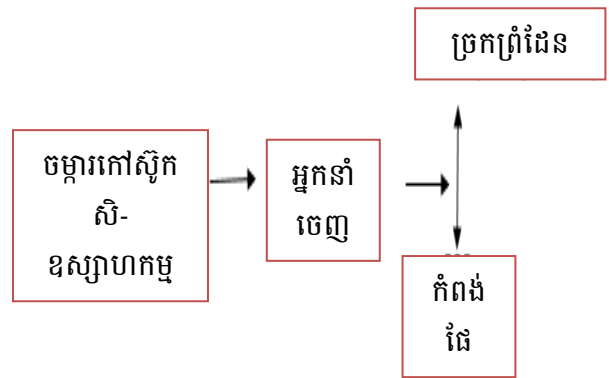
តារាងប៉ាន់ស្មាននៃផ្ទៃដីសរុប ផ្ទៃចៀរ និងផលិតកម្ម នៃកៅស៊ូធម្មជាតិឆ្នាំ២០១៩-២០៣០

ឆ្នាំ	ផ្ទៃដីសរុប (ពាន់ហិកតា)	ផ្ទៃចៀរ (ពាន់ហិកតា)	ផលិតកម្ម (ពាន់ហិកតា)
២០១៩	426,47	261,08	286,25
២០២០	417,12	315,08	347,50
២០២១	411,06	350,68	389,06
២០២២	408,61	365,12	407,45
២០២៣	408,25	366,75	411,69
២០២៤	408,43	336,03	413,31
២០២៥	408,55	365,76	415,44
២០២៦	408,77	354,64	405,19
២០២៧	408,96	343,38	394,63
២០២៨	409,15	334,81	387,05
២០២៩	409,34	328,85	382,41
២០៣០	409,53	323,59	378,51

• ខ្សែច្រវ៉ាក់នៃការផ្គត់ផ្គង់របស់កៅស៊ូគ្រួសារ នាពេលបច្ចុប្បន្ន



• ខ្សែច្រវ៉ាក់នៃការផ្គត់ផ្គង់នៃក្រុមហ៊ុនចម្ការកៅស៊ូកសិ-ឧស្សាហកម្ម



• តម្លៃជីវកៅស៊ូកៅស៊ូគ្រួសារទទួលបានតែ ៧០% នៃតម្លៃលក់នៅច្រកព្រំដែននិង ៦៨% នៃតម្លៃលក់នៅកំពង់ផែ។ កត្តាដែលជះឥទ្ធិពលដល់តម្លៃកៅស៊ូគ្រួសាររួមមាន៖

- អវត្តមាននៃទីផ្សារកៅស៊ូក្នុងស្រុក ឬមជ្ឈមណ្ឌលទីផ្សារសម្រាប់កសិករកៅស៊ូគ្រួសារ ដើម្បីលក់ផ្ទាល់ដល់អ្នកកែច្នៃ

- កង្វះព័ត៌មានអំពីនិន្នាការទីផ្សារកៅស៊ូ

- ឈ្នួញកណ្តាលមានចំនួនច្រើន

- ចំណាយថ្លៃដើមខ្ពស់នៅក្នុងខ្សែច្រវ៉ាក់នៃ

ការផ្គត់ផ្គង់ (ចំណាយលើការកែច្នៃវិញ្ញាបនបត្រភូតតាមអនាម័យ ពន្ធនាំចេញ ដឹកជញ្ជូន ជួបនកម្ម និងផ្សេងៗទៀត)



- អវត្តមាននៃរោងចក្រកម្មនីសាលក្នុងស្រុក ដើម្បីផលិតផលិតផលសម្រេចពីកៅស៊ូ

- វត្តមានកៅស៊ូដែលផ្គត់ផ្គង់ដោយកៅស៊ូ គ្រួសារនៅមានគុណភាពទាប

• យុទ្ធសាស្ត្រដែលធ្វើឲ្យខ្សែច្រវាក់នៃការផ្គត់ ផ្គង់នៅប្រទេសកម្ពុជាមានភាពប្រសើរឡើង រួមមាន៖

- ពង្រឹងនិងបង្កើតបន្ថែមសហគមន៍កៅស៊ូ គ្រួសារនិងពង្រីកទីផ្សារសម្រាប់សហគមន៍កៅស៊ូ គ្រួសារ

- កាត់បន្ថយថ្លៃដើមផលិតកម្ម ការដឹកជញ្ជូន និងការកែច្នៃ

- ពង្រឹងការផ្សព្វផ្សាយអំពីទីផ្សារនិងព័ត៌មាន ទីផ្សារឲ្យទៅដល់កសិករកៅស៊ូគ្រួសារ

- កែលម្អគុណភាពបណ្តុះបណ្តាល ចម្ការ បង្ហាញ និងការចែករំលែកបទពិសោធន៍

- កែលម្អគុណភាពផលិតដើម្បីឆ្លើយតបទៅ នឹងតម្រូវការអតិថិជន

- បង្កើនប្រាក់ចំណូលដល់កសិករកៅស៊ូ គ្រួសារតាមរយៈពពិធកម្មដំណាំក្នុងចម្ការកៅស៊ូ។

ii- បង់ក្លាដែស

• ស្ថិតិឧស្សាហកម្មកៅស៊ូធម្មជាតិរបស់ ប្រទេសបង់ក្លាដែស ក្នុងឆ្នាំ២០១៧ រួមមាន៖

- កៅស៊ូគ្រួសារចំនួន៥២០៤គ្រួសារក្នុងនោះ ៣ ៣៩២គ្រួសារ មានផ្ទៃដីតិចជាង ១០ហិកតា

- ពាណិជ្ជករកៅស៊ូចំនួន១៣

- រោងចក្រកែច្នៃកៅស៊ូដុំ ជ័រខាប់ និងកៅស៊ូ សន្លឹកចំនួន៧០

- ក្រុមកសិករកៅស៊ូគ្រួសារដែលមានលទ្ធ ភាពកែច្នៃនិងធ្វើពាណិជ្ជកម្មចំនួន២៧

- រោងចក្រផលិតផលកៅស៊ូចំនួន១២០(រោង ចក្រផលិតសំបង់កង់យានយន្តចំនួន១៤)

• ការកែច្នៃគឺជាស្នូលក្នុងខ្សែច្រវាក់ផ្គត់ផ្គង់នៃ វិស័យកៅស៊ូធម្មជាតិបង់ក្លាដែសរួមមាន៖

- ការផ្គត់ផ្គង់ធាតុចូលទៅឲ្យកសិករកៅស៊ូ គ្រួសារ ដូចជា ពូជកៅស៊ូ ដី និងថ្នាំការពារសត្វល្អិត ជាដើម

- ការផ្តល់បច្ចេកទេសដាំដុះកៅស៊ូដល់កសិករ កៅស៊ូគ្រួសារ

- ការចៀរជ័រនិងការកែច្នៃកៅស៊ូសន្លឹកតាម កម្រិតចម្ការ

- ការប្រមូលផលិតផលរបស់កសិករកៅស៊ូ គ្រួសារ ដោយពាណិជ្ជករកម្រិតបឋមនិងនាំចេញ ផ្ទាល់ទៅឲ្យរោងចក្រកែច្នៃ

- ការកែច្នៃផលិតផលបឋមរបស់រោងចក្ររួម មាន៖ កៅស៊ូសន្លឹក ជ័រខាប់ និងកៅស៊ូដុំ

- ការផ្តល់ម៉ាកសញ្ញា ស្លាកសញ្ញា និងយុទ្ធ សាស្ត្រទីផ្សារនៃកៅស៊ូកែច្នៃ

• កសិករកៅស៊ូគ្រួសារបានទទួលតម្លៃ ប្រហែល ៧៥% នៃតម្លៃទីផ្សារ

• ខ្សែច្រវាក់ផ្គត់ផ្គង់នៃឧស្សាហកម្មកៅស៊ូ បង់ក្លាដែសមិនមានក្នុងសណ្ឋានដូចគ្នាទេអាស្រ័យ ដោយភាពខុសគ្នានៃទំហំដី។ ក្នុងចំណោមកៅស៊ូ គ្រួសារសរុបចំនួន៥ ២០៤គ្រួសារ ចំនួន៣ ៣៩២ គ្រួសារមានផ្ទៃដីតិចជាង១០ហិកតា/គ្រួសារ និង



មានកសិករកៅស៊ូគ្រួសារដែលមានផ្ទៃដីត្រឹមតែពី ១-២ហិកតាប៉ុណ្ណោះ ដូច្នេះពួកគាត់ត្រូវតែលក់ទឹកជ័រទៅឲ្យឈ្នួញកណ្តាលក្នុងស្រុក

- មានស្រ្តី២០%ជាម្ចាស់រោងចក្រកែច្នៃ និង ២%ប៉ុណ្ណោះជាឈ្នួញកៅស៊ូ
- រោងចក្រកែច្នៃដែលគ្រប់គ្រងដោយរដ្ឋ និងវិស័យឯកជនមិនមានបំពាក់នូវប្រព័ន្ធប្រព្រឹត្តិកម្មសំណល់ទេ (Effluent Treatment System) ប៉ុន្តែរោងចក្រកែច្នៃទាំងនោះ បានផ្តល់សេវានេះទៅឲ្យក្រុមហ៊ុនឯកជនមួយទៀតគ្រប់គ្រងលើសំណប់រោងចក្ររបស់ពួកគេដូចជាក្រុមហ៊ុន Duncan Brothers និងក្រុមហ៊ុន James Finley ដែលមានរោងចក្រប្រព្រឹត្តិកម្មសំណល់
- ទោះបីយ៉ាងណាក៏ដោយប្រទេសបង់ក្លា-ដេស កំពុងជំរុញវិនិយោគិនបរទេសក្នុងការដាំដុះកៅស៊ូ ការកែច្នៃ ការធ្វើពាណិជ្ជកម្ម និងបើករោងចក្រកែច្នៃផលិតផលសម្រេចដែលបច្ចុប្បន្នវិនិយោគិនបរទេសបានអវត្តមានក្នុងការធ្វើពាណិជ្ជកម្មនិងការកែច្នៃ។

iii- ឥណ្ឌា

- ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធខ្សែច្រវ៉ាក់នៃការផ្គត់ផ្គង់របស់ឧស្សាហកម្មឥណ្ឌាមាន៖
 - កសិករកៅស៊ូគ្រួសារមានចំនួន១,២៩លានគ្រួសារ (ដែលមានផ្ទៃដីក្រោម១០ហិកតា ជាមធ្យម ០,៥៧ហិកតា/គ្រួសារ) ផ្ទៃដីដាំដុះប្រមាណ ៩១% និងផលិតកម្មមានប្រមាណ ៩២% នៃផលិតកម្មកៅស៊ូសរុប

- ក្រុមហ៊ុនចម្ការកៅស៊ូកសិឧស្សាហកម្មមានចំនួន ៥៣៧ក្រុមហ៊ុន
- ពាណិជ្ជករមានចំនួន ៨ ២៥២នាក់
- សហករណ៍កៅស៊ូគ្រួសារមានចំនួន ២៦៥សមាគមកែច្នៃផលិតផលកៅស៊ូចំនួន ២៩០០ ក្រុមជួយសម្របសម្រួលចំនួន ១៩៧៧ក្រុម ដែលស្ថិតនៅក្រោមការគ្រប់គ្រងសមាគមកែច្នៃផលិតផលកៅស៊ូ,ក្រុមហ៊ុនរោងចក្រកែច្នៃមានចំនួន១៧ ដែលបង្កើតឡើងដោយសមាគមកែច្នៃផលិតផលកៅស៊ូ និងស្ថិតក្រោមការគ្រប់គ្រងរបស់ក្រុមប្រឹក្សាកៅស៊ូឥណ្ឌា
- រោងចក្រកែច្នៃចំនួន ១១៦រោងចក្រ
- រោងចក្រផលិតផលិតផលសម្រេចពីកៅស៊ូចំនួន ៤៣០៧រោងចក្រ
- បញ្ហាប្រឈមរបស់ខ្សែច្រវ៉ាក់នៃការផ្គត់ផ្គង់សម្រាប់រោងចក្រកែច្នៃនិងពាណិជ្ជករ រួមមាន៖
 - ខ្សែច្រវ៉ាក់នៃការផ្គត់ផ្គង់វែង ជាពិសេសនៅពេលដែលប្រភពវត្ថុធាតុដើមពីកៅស៊ូគ្រួសារស្ថិតនៅជនបទដាច់ស្រយាល
 - នៅមានវត្តមាននៃឈ្នួញកណ្តាលមិនស្របច្បាប់នៅតាមភូមិ
 - ជ័រកៅស៊ូដែលកម្រមូលបានពីកសិករតូចតាចមិនទាន់មានគុណភាពល្អ
 - គុណភាពជ័រទទួលបានពីកៅស៊ូគ្រួសារខ្លះល្អ ខ្លះមិនល្អ នៅលាយឡំគ្នា
 - ជ័រកៅស៊ូគ្រួសារខ្លះមិនមានប្រភពទីតាំងផលិតច្បាស់លាស់



• វិធីសាស្ត្រចងក្រងកសិករកៅស៊ូគ្រួសារជាក្រុមនៅប្រទេសឥណ្ឌាមាន ៣របៀប៖

- ចងក្រងជាសហករណ៍ សមាគមសិប្បកម្មកែច្នៃកៅស៊ូ និងជាក្រុមហ៊ុនសមាគមកែច្នៃកៅស៊ូស្ថិតក្រោមការគ្រប់គ្រងរបស់ក្រុមប្រឹក្សាកៅស៊ូឥណ្ឌា

- ក្រុមជួយសម្របសម្រួល (SHG-Self Help Groups) ដែលស្ថិតក្រោមការគ្រប់គ្រងរបស់សមាគមកែច្នៃកៅស៊ូ

- ក្រុមកសិករផលិត (ជាគំនិតផ្តួចផ្តើមថ្មី)

• សហករណ៍កៅស៊ូគ្រួសារនៅឥណ្ឌាបានចាប់កំណើតដំបូងក្នុងទសវត្ស៦០។ ចាប់ពីទសវត្សទី៨០មក សហករណ៍កៅស៊ូគ្រួសារក៏បានបង្កើនសកម្មភាពកែច្នៃ និងផ្ទុះកិច្ចផលិតផលកៅស៊ូធម្មជាតិ។ កិច្ចដំណើរការទីផ្សារផលិតផលកៅស៊ូរបស់សហករណ៍ធ្វើឡើងក្នុងរដ្ឋដែលបានដាំដុះកៅស៊ូសំខាន់ៗ ដូចជា រដ្ឋ Kerala, Tamil Nadu, និង Karnataka ។ ជាទូទៅ សហករណ៍កៅស៊ូគ្រួសារដំណើរការនៅថ្នាក់ស្រុក ឬអនុតំបន់ដែលគ្រប់គ្រងដោយនាយកក្រុមប្រឹក្សាភិបាលជ្រើសតាំងដោយសមាជិកនិងបំពេញមុខងារស្របតាមច្បាប់សហករនិងលិខិតបទដ្ឋានពាក់ព័ន្ធរបស់រដ្ឋ។ សហករណ៍កៅស៊ូគ្រួសារជាទូទៅផ្តល់សេវាផ្សព្វផ្សាយព័ត៌មានទីផ្សារផ្តល់ធាតុចូលកសិកម្មសម្រាប់ការដាំដុះ និងកែច្នៃកៅស៊ូការធ្វើផ្ទុះកិច្ចនិងការផលិតជាផលិតផលសម្រេចពីកៅស៊ូ

- សមាគមអ្នកដាំដុះកៅស៊ូអនុវត្តសកម្មភាព៖
- ផ្ទេរបច្ចេកវិទ្យាតាមរយៈការរៀបចំក្នុងសិក្ខា

សាលា

- បង្កើតនិងថែទាំថ្នាលបណ្តុះកូនកៅស៊ូ

- ទិញនិងលក់ធាតុចូលកសិកម្មសម្រាប់ការ

ដាំដុះ

- អនុវត្តការងារគ្រប់គ្រងចម្ការដូចជា ការដាំដុះ ការកម្ចាត់ស្មៅចង្រៃ ការដាក់ដី ការការពារដំណាំ ការចៀរយកផល និងការគ្រប់គ្រងកម្លាំងពលកម្មតាមការសម្រេចពីសមាគម

- សម្របសម្រួលការប្រើប្រាស់យន្តបន្លំយកម្មក្នុងចម្ការ

- អនុវត្តតាមគោលការណ៍បរិស្ថានស្អាត លើការងារកែច្នៃកៅស៊ូ

- ជំរុញគុណភាពកៅស៊ូឲ្យប្រសើរឡើង

- ចងក្រងផលិតផលបម្រើឲ្យទីផ្សារ

- អភិវឌ្ឍជំនាញនិងកសាងសមត្ថភាពដល់

កសិករកៅស៊ូគ្រួសារ កម្មករចៀរជ័រ និងបុគ្គលិក

- អនុវត្តកម្មវិធីផ្សេងៗ ដូចជា សុខមាលភាពសង្គម ទំហែរទាំសុខភាព និងអនាម័យ ការសិក្សានិងសុខមាលភាពសង្គមផ្សេងៗទៀត និងការផ្សព្វផ្សាយអំពីបរិស្ថានដល់កសិករកៅស៊ូគ្រួសារនិងសាច់ញាតិរបស់ពួកគេ

• ផលិតផលកៅស៊ូពីកសិករមាន ៣ទម្រង់៖

(១)កៅស៊ូសន្លឹកសម្ងាត់ដោយផ្សែង (២)ជ័របង្កកនិង (៣)ទឹកជ័រ។ កៅស៊ូសន្លឹកសម្ងាត់ដោយផ្សែងត្រូវបានផលិតជាលក្ខណៈបុគ្គល ឬនៅមណ្ឌលកែច្នៃ

(Group Processing Center) ដែលគ្រប់គ្រងដោយសមាគមអ្នកកែច្នៃកៅស៊ូ (Rubber Processor



Societies)។ កៅស៊ូសន្លឹកសម្បតដោយផ្សេងផលិត ជាលក្ខណៈបុគ្គលបានលក់ទៅឲ្យពាណិជ្ជករ ក្រុមហ៊ុនសមាគមកែច្នៃកៅស៊ូឬសហករណ៍។ ចំពោះជីវបង្កកត្រូវបានលក់ទៅឲ្យអ្នកប្រមូលទិញតូចៗ ក្រុមហ៊ុនសមាគមអ្នកកែច្នៃកៅស៊ូ ឬសហករណ៍ដែលយកទៅកែច្នៃទៅជាកៅស៊ូដុំនិងក្រែប។ ចំពោះទឹកជីវដែលផលិតដោយកសិករកៅស៊ូគ្រួសារបានលក់ឲ្យស្នាក់ការប្រមូលទិញ ដែលធ្វើអាជីវកម្មដោយពាណិជ្ជករ សមាគមអ្នកកែច្នៃកៅស៊ូឬសហករណ៍។ ទឹកជីវដែលប្រមូលបាននៅស្នាក់ការប្រមូលទិញត្រូវលក់បន្តទៅសមាគមអ្នកកែច្នៃកៅស៊ូឬសហករណ៍។ ក្នុងករណីខ្លះកសិករកៅស៊ូគ្រួសារក៏អាចលក់ដោយផ្ទាល់ទៅឲ្យសមាគមអ្នកកែច្នៃកៅស៊ូ ឬសហករណ៍

- ក្រុមហ៊ុន TERL (Thunchathu Ezhuthachan Rubbers Limited) ដែលជាក្រុមហ៊ុនបង្កើតឡើងរួមគ្នារវាងសមាគមអ្នកកែច្នៃនិងក្រុមប្រឹក្សាកៅស៊ូ ឥណ្ឌាបំពេញភារកិច្ចដូចខាងក្រោម៖

- ទិញ-លក់ផលិតផលកៅស៊ូសន្លឹកសម្បតដោយផ្សេង (RSS) ទឹកជីវជីវបង្កកនៅចម្ការធាតុចូលកសិកម្ម របាំងទឹកភ្លៀង និងសម្ភារៈផ្សេងៗទៀតសម្រាប់ការងារដាំដុះ

- នាំចេញកៅស៊ូសន្លឹកសម្បតដោយផ្សេងគ្រប់ប្រភេទ

- អនុវត្តការដាំដុះ ការចៀរ បាញ់ថ្នាំព្យាបាលជំងឺ និងផ្គត់ផ្គង់ក្បាំងទឹកភ្លៀង ដោយផ្អែកលើគោលការណ៍ចុះកិច្ចសន្យា

- គុណសម្បត្តិនៃខ្សែច្រវ៉ាក់ផ្គត់ផ្គង់ដែលអនុ-

វត្តដោយក្រុមហ៊ុន TERL រួមមាន៖

- កសិករកៅស៊ូគ្រួសារទទួលបានតម្លៃមាត់ចម្ការខ្ពស់

- កសិករកៅស៊ូគ្រួសារទទួលបានធាតុចូលកសិកម្មមានគុណភាពល្អនិងតម្លៃសមស្រប

- ផ្តល់លទ្ធភាពឲ្យកសិករកៅស៊ូគ្រួសារឲ្យចេះអនុវត្តជាយន្តបន្លំយកក្នុងចម្ការ

- កាត់បន្ថយថ្លៃដើមផលិតនិងចំណាយផ្សេងៗ លើវិធានការការពារដំណាំ

- បង្កើតឱកាសដល់កសិករក្នុងការអនុវត្ត

បច្ចេកទេសដាំដុះ និងប្រមូលផលដោយផ្អែកលើគោលការណ៍ចុះកិច្ចសន្យា

- ជួយដល់ការងារគ្រប់គ្រងនិងការកែច្នៃសំណល់

- ជួយដល់ការកែលម្អគុណភាព

- ធានាបរិមាណផ្គត់ផ្គង់កៅស៊ូតាមតម្រូវការ

- ធ្វើឲ្យប្រសើរឡើងនូវតម្លាភាពនិងប្រភពច្បាស់លាស់នៃខ្សែច្រវ៉ាក់ផ្គត់ផ្គង់

- ធានាឲ្យមានការផ្គត់ផ្គង់ផលិតផលកៅស៊ូពេញមួយឆ្នាំ

- សម្រួលឲ្យក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូនអាចប្រមូលផលិតផលកៅស៊ូគ្រួសារពីគ្រប់មជ្ឈដ្ឋាន

- ដើម្បីពង្រឹងចំណុចនៃការផ្គត់ផ្គង់និងធ្វើឲ្យប្រសើរឡើងដល់ប្រាក់ចំណូលកៅស៊ូគ្រួសារ ប្រទេសឥណ្ឌាអនុវត្តដូចខាងក្រោម៖

- រៀបចំយុទ្ធនាការប្រមូលផ្តុះដោយផ្តោតលើការយកចិត្តទុកដាក់លើបញ្ហាសំខាន់ៗ និងពង្រីក



បណ្តាញសមាគមអ្នកកែច្នៃកៅស៊ូឲ្យបានច្រើន

- ផ្គត់ផ្គង់ធាតុចូលកសិកម្មរួមមាន៖ ក្បាំងទឹក ភ្លៀងដល់កសិករតាមរយៈក្រុមហ៊ុនសមាគមអ្នកកែច្នៃកៅស៊ូដោយប្រើប្រាស់មូលនិធិការទទួលខុសត្រូវសង្គម (CSR: Fund for Corporate Social Responsibility)

- រៀបចំវគ្គបណ្តុះបណ្តាលអភិវឌ្ឍជំនាញរួមមាន៖ ការគ្រប់គ្រងចម្ការ ការប្រមូលផល ការកែច្នៃ និងការធ្វើចំណាត់ថ្នាក់គុណភាព

- ប្រើប្រាស់សេវាព័ត៌មានបច្ចេកវិទ្យាដើម្បីផ្សព្វផ្សាយតម្លៃកៅស៊ូប្រចាំថ្ងៃ និងព័ត៌មានទីផ្សារកៅស៊ូថ្មីៗដល់កសិករ

- ផ្តល់ស្លាកសញ្ញាគុណភាពកៅស៊ូធម្មជាតិឥណ្ឌា

- ពង្រឹងប្រសិទ្ធភាពខ្សែច្រវាក់នៃការផ្គត់ផ្គង់ដោយប្រើវិធីសាស្ត្រប្រមូលផ្តុំតាមចំណាត់ថ្នាក់ (Cluster Approach)

iv- ឥណ្ឌូនេស៊ី

• រចនាសម្ព័ន្ធខ្សែច្រវាក់នៃការផ្គត់ផ្គង់ក្នុងខុស្សាហកម្មកៅស៊ូឥណ្ឌូនេស៊ី រួមមាន៖

- ចំនួន២,៥លានគ្រួសារ លើផ្ទៃដីចំនួន៣,៦លានហិកតា (៨៥% នៃផ្ទៃដីកៅស៊ូសរុប)

- សិប្បកម្មកែច្នៃមានចំនួន ១៥១សិប្បកម្ម

- អង្គការដែលបានចុះបញ្ជីជាអង្គការកែច្នៃនិងទីផ្សារកៅស៊ូមានចំនួន ៣២៣អង្គការ

- អ្នកនាំចេញទៅទីផ្សារអន្តរជាតិមានចំនួន ២០នាក់

- ក្រុមហ៊ុនផលិតសំបកកង់យានយន្តមាន

ចំនួន១៨ក្រុមហ៊ុន

• ក្នុងឆ្នាំ២០០៨ ក្រសួងកសិកម្មបានដាក់ចេញកម្មវិធីជំរុញការបង្កើត “អង្គការកែច្នៃនិងទីផ្សារនៃកៅស៊ូមិនទាន់កែច្នៃ”(Processing and Marketing Units of Raw Rubber : UPPB) ក្រោមបទបញ្ញត្តិលេខ៣៨/២០០៨ និងដាក់ចេញនូវ“Guidance for Processing and Marketing of Raw Rubber”។

សកម្មភាពចំបងរបស់អង្គការ UPPB រួមមាន៖

- បណ្តុះបណ្តាលជំនាញនិងចំណេះដល់

កសិករកៅស៊ូគ្រួសារ

- ជំរុញការងារកែច្នៃនិងទីផ្សារ

- គាំទ្រដល់កសិករកៅស៊ូគ្រួសារតាមរយៈ

ផ្តល់ជំនួយគាំទ្រហិរញ្ញវត្ថុ

- ផ្តល់ជំនួយឧបត្ថម្ភធនដល់កសិករកៅស៊ូ

គ្រួសារតាមតម្រូវការចាំបាច់

• បញ្ហាប្រឈមសំខាន់ៗ រួមមាន៖

- កៅស៊ូគ្រួសារនៅរាយប៉ាយ និង នៅដាច់ស្រយាល

- បណ្តាញគមនាគមន៍នៅខ្វះតាមតំបន់ដាំដុះ

កៅស៊ូ

- កសិករកៅស៊ូភាគច្រើនមានជីវភាពទាប

- ឈ្នួញកណ្តាលនៅមានច្រើននៅឡើយ

- ការផ្សព្វផ្សាយព័ត៌មានដល់កសិករនៅខ្វះខាតនៅឡើយ

• អង្គការ UPPB តាមរយៈបណ្តាញការងាររបស់ខ្លួនអាចដើរតួជា អ្នកទិញរុក្ខសម្ភារកៅស៊ូ



កាំបិតចៀរ ដី ថ្នាំសម្លាប់សត្វល្អិត និងធាតុគីមី សម្រាប់បង្កកដំបែកចាយដល់កសិករកៅស៊ូគ្រួសារ

- គោលនយោបាយរបស់រដ្ឋាភិបាលឥណ្ឌូនេស៊ី ដែលជាយុទ្ធសាស្ត្រកាត់បន្ថយឈ្នួញកណ្តាល និងធ្វើឲ្យខ្សែច្រវាក់នៃការផ្គត់ផ្គង់មានប្រសិទ្ធភាព កាន់តែខ្លាំងគឺតម្រូវឲ្យក្រុមហ៊ុនចម្ការផ្ទាល់ខ្លួនដែល អាចបំពេញសមត្ថភាពកែច្នៃយ៉ាងហោចណាស់ ២០% នៃសមត្ថភាពកែច្នៃរបស់ក្រុមហ៊ុន

- សមាគមកៅស៊ូឥណ្ឌូនេស៊ី (GAPKINDO) ជំរុញបង្កើតវេទិកាសម្រាប់កសិករកៅស៊ូគ្រួសារឲ្យ មានទំនាក់ទំនងជិតស្និទ្ធជាមួយម្ចាស់រោងចក្រកៅស៊ូ ដើម្បីលើកស្ទួយគុណភាពកៅស៊ូបង្កើនប្រាក់ចំណូល កសិករកៅស៊ូគ្រួសារ និងបង្រួញខ្សែច្រវាក់នៃការ ផ្គត់ផ្គង់។

v- ម៉ាឡេស៊ី

- ស្ថិតិឧស្សាហកម្មប្រទេសម៉ាឡេស៊ីរួមមាន៖
 - ៤៣៨ ៦២១កៅស៊ូគ្រួសារ ១៥៦ក្រុមហ៊ុន កៅស៊ូកសិ-ឧស្សាហកម្ម និង១២៧ច្បារពូជ កៅស៊ូ ទំហំចម្ការកសិករកៅស៊ូគ្រួសារគិតជាមធ្យមគឺ ១,៩៦ហិកតា/គ្រួសារ
 - ផលិតផលកៅស៊ូគ្រួសារមានចំនួន៩១%នៃ ផលិតផលសរុប (ទឹកដី ៦% និងដីស្ងួត ៩៤%)
 - ឈ្នួញកណ្តាលចំនួន២ ៤៩២នាក់ និង សហករណ៍ចំនួន៦៤ ដែលកំពុងធ្វើធុរកិច្ចកៅស៊ូ
 - រោងចក្រកែច្នៃកៅស៊ូជុំ SMR មាន២០ និង រោងចក្រកែច្នៃទឹកដីកៅស៊ូខាប់មាន១២
 - រោងចក្រកែច្នៃផលិតផលកៅស៊ូសម្រេចចំនួន

៣០៧ ក្នុងនោះរួមមាន៖ ក្រុមហ៊ុនផលិតកង់យាន- យន្ត៩រោងចក្រផលិតគ្រឿងបន្លាស់យានយន្តចំនួន ១៣ រោងចក្រផលិតស្រោមដៃកៅចំនួន៥៧រោងចក្រ ផលិតស្រោមអនាម័យចំនួន៩។ កម្លាំងពលកម្មក្នុង ផ្នែកកែច្នៃលំហូរខាងក្រោមចំនួន៧៧៣៥៣នាក់

- ប្រជាជនម៉ាឡេស៊ីជាងកន្លះលាននាក់ (៥៣៦ ៣៩២នាក់) បានពឹងផ្អែកលើវិស័យកៅស៊ូ សម្រាប់ប្រកបរបរអាជីវកម្ម

- ផលិតផលកសិករកៅស៊ូគ្រួសារមានទម្រង់ ជាជីវចានឬទឹកដី និងលក់ទៅឲ្យឈ្នួញក្នុងស្រុក។ បន្ទាប់មក ឈ្នួញក៏បានលក់ទៅឲ្យរោងចក្រកែច្នៃ ដើម្បីកែច្នៃជាផលិតផល កៅស៊ូជុំ (SMR) និងទឹក ដីកៅស៊ូខាប់។ ចុងក្រោយអ្នកកែច្នៃក៏បានលក់ឲ្យ រោងចក្រកែច្នៃផលិតផលសម្រេចក្នុងស្រុក ឬនាំចេញ

- ស្ថាប័នសំខាន់ៗដែលពាក់ព័ន្ធនឹងសកម្មភាព ជំរុញការវិវឌ្ឍន៍រួមមាន៖ (១) ក្រុមប្រឹក្សាកៅស៊ូ ម៉ាឡេស៊ី ដែលមានតួនាទីភារកិច្ចគ្រប់គ្រងនិងផ្តល់ សេវាសម្របសម្រួលសម្រាប់ឧស្សាហកម្មកៅស៊ូ (២) អាជ្ញាធរអភិវឌ្ឍន៍ឧស្សាហកម្មកៅស៊ូគ្រួសារ (Rubber Industry Smallholders' Development Authority) (៣)សមាគមកៅស៊ូគ្រួសារជាតិ (National Association of Smallholders) (៤)សហព័ន្ធនៃ សមាគមពាណិជ្ជករកៅស៊ូម៉ាឡេស៊ី (Federation of Rubber Trade Association of Malaysia) (៥) សមាគមអ្នកកែច្នៃផលិតផលសម្រេចពីកៅស៊ូម៉ាឡេ ស៊ី (Malaysian Rubber Products Manufacturers' Association) (៦)សមាគមអ្នកកែច្នៃស្រោមដៃកៅស៊ូ



ម៉ាឡេស៊ី (Malaysia Rubber Glove Manufacturers' Association) (៧) ក្រុមប្រឹក្សាជំរុញការនាំចេញផលិតកៅស៊ូម៉ាឡេស៊ី (Malaysian Rubber Exports promotion Council) ។ តួនាទីភារកិច្ចរបស់ក្រុមប្រឹក្សាកៅស៊ូម៉ាឡេស៊ី គឺជួយគាំទ្រដល់ការវិនិយោគ និងធ្វើឲ្យឧស្សាហកម្មកៅស៊ូម៉ាឡេស៊ីមានវិសាលភាពតាមបែបទំនើបកម្ម រួមមាន៖ ការដាំដុះ ការកែច្នៃកៅស៊ូ ការកែច្នៃទៅជាផលិតផលសម្រេច និងការធ្វើទីផ្សារផលិតផលកៅស៊ូ។ ស្ថាប័ននេះបានយកចិត្តទុកដាក់លើលិខិតបទដ្ឋានគតិយុត្ត ដូចជា ប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិនៃការទិញ-លក់ និងកែច្នៃ។ អាជ្ញាធរអភិវឌ្ឍន៍ឧស្សាហកម្មកៅស៊ូគ្រួសារ ផ្តល់សេវាបច្ចេកទេសដំបូន្មានកម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលនិងអប់រំដល់កសិករកៅស៊ូគ្រួសារ

- គម្លាតនៃតម្លៃលក់នៅកំពង់ផែនិងមាត់ចម្ការត្រូវបានកំណត់ដោយកត្តាមួយចំនួនដូចជា គុណភាពកៅស៊ូ ទីតាំងចម្ការ ការប្រកួតប្រជែងនៃរចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សារក្នុងស្រុក បរិមាណលក់ ទម្រង់នៃខ្សែច្រវាក់ទីផ្សារ និងទំនាក់ទំនងរវាងកសិករ និងពាណិជ្ជករក្នុងស្រុក។ ការគណនាគម្លាត $CM_P + CM_D$ (CM_P = ចំណាយដែលកើតមានក្នុងការកែច្នៃ + កម្រិតប្រាក់ចំណេញរបស់អ្នកកែច្នៃ) និង (CM_D = ចំណាយដែលកើតមាន ចំពោះឈ្នួញកណ្តាល + កម្រិតប្រាក់ចំណេញរបស់ឈ្នួញកណ្តាល)

- ម៉ាឡេស៊ីបានកំណត់យុទ្ធសាស្ត្រសំខាន់ចំនួន២ ដើម្បីធ្វើឲ្យតម្លៃមាត់ចម្ការប្រសើរឡើង៖
 - បង្រួញខ្សែច្រវាក់ផ្គត់ផ្គង់និងបង្កើនប្រសិទ្ធភាព

ភាពតាមរយៈការបង្កើតនិងពង្រឹងសហករណ៍កៅស៊ូគ្រួសារ

- បង្កើនអំណាចចរចាថ្លៃដល់កសិករកៅស៊ូគ្រួសារ តាមរយៈការលក់ផលិតផលកៅស៊ូតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិច អនឡាញឈ្មោះ MyRol

• ពេលផលិតផលបានលក់តាមរយៈប្រព័ន្ធទីផ្សារដែលមានស្រាប់ តម្លៃកៅស៊ូនៅមាត់ចម្ការចុះទាបចាប់ពី១,២-១,៨រឹងហ្គីត/គីឡូក្រាម ប៉ុន្តែនៅពេលដែលលក់តាមរយៈសហករណ៍ តម្លៃនៅមាត់ចម្ការចុះត្រឹមតែ១,១រឹងហ្គីត/គីឡូក្រាមប៉ុណ្ណោះ

• ក្រុមប្រឹក្សាកៅស៊ូម៉ាឡេស៊ីបានផ្តល់ប័ណ្ណឈ្មោះ Pat-G) ដែលអនុញ្ញាតឲ្យប្រតិបត្តិការកៅស៊ូអាចតាមដានពីលំហូរកៅស៊ូពីកសិករកៅស៊ូគ្រួសាររហូតដល់រោចក្រកែច្នៃ

• មូលនិធិគាំទ្រសម្រាប់ការដាំឡើងវិញមានដូចខាងក្រោម៖

- ៩ ២៣០រឹងហ្គីត/ហិកតា ក្នុងរដ្ឋ Peninsular
- ១៣ ៥០០រឹងហ្គីត/ហិកតា ក្នុងរដ្ឋ Sarawak
- ១៤ ០០០រឹងហ្គីត/ហិកតា ក្នុងរដ្ឋ Sabah

• តាមរយៈគម្រោង " Income Safety Net Initiative" រដ្ឋាភិបាលបាននឹងផ្តល់ជំនួយហិរញ្ញវត្ថុដល់កសិករកៅស៊ូគ្រួសារចំនួន៤៤០០០០គ្រួសារទូទាំងប្រទេសដែលមានទឹកប្រាក់១៦៥លានរឹងហ្គីតសម្រាប់ឆ្នាំ២០១៩ ដែលបានចំណាយសម្រាប់ពេលបីខែរួចហើយចាប់ពីខែវិច្ឆិកា ឆ្នាំ២០១៨ ដល់ខែមករា ឆ្នាំ២០១៩ ក្នុងអត្រា២០០រឹងហ្គីត/ខែ

• កម្មវិធីអនុគ្រោះត្រូវបានផ្តល់ឲ្យសហករណ៍



ចំនួន១១០ ០០០រឹងហ្គ្រាម/សហករណ៍ ដើម្បីទិញ រថយន្តដឹកជំរកក និង៣០ ០០០រឹងហ្គ្រាម សម្រាប់ ទុនដំណើរការទិញជំរកកពីកសិករកៅស៊ូគ្រួសារ និងលក់ផ្ទាល់ទៅឲ្យអ្នកកែច្នៃ។ ឆ្នាំ២០១៩នេះ រដ្ឋាភិបាលបង្រួងកញ្ចប់ថវិកាចំនួន៦,៤លានរឹងហ្គ្រាម

• ចាប់តាំងពីឆ្នាំ២០១៥មក ម៉ាឡេស៊ីកំពុង អនុវត្តគម្រោង “Rubber Production Incentive” ដើម្បីគាំទ្រប្រាក់ចំណូលកសិករកៅស៊ូគ្រួសារ ខណៈពេលដែលតម្លៃកៅស៊ូធ្លាក់ចុះ និងជួយដល់ រោងចក្រកែច្នៃផលិតផលសម្រេចលំហូរផ្នែកខាង ក្រោម។ កសិករកៅស៊ូគ្រួសារនឹងទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍នៅដែលពេលតម្លៃមធ្យមប្រចាំខែប្រភេទ កៅស៊ូ SMR-20 ស្មើឬក្រោម៦,១រឹងហ្គ្រាម/គីឡូក្រាម លក់ដល់ FOB ឬតម្លៃជំរកកស្មើឬក្រោម ២,៥០ រឹងហ្គ្រាម/គីឡូក្រាម។

vii- មីយ៉ាន់ម៉ា

• ក្នុងចំណោមរដ្ឋទាំង៧និងតំបន់ទាំង៧ នៅ ទូទាំងប្រទេស រដ្ឋ Mon និងតំបន់ Tanintharyi គឺ ជាតំបន់សំខាន់សម្រាប់ដំណាំកៅស៊ូ។ ក្នុងឆ្នាំ២០១៨ ផ្ទៃដីកៅស៊ូសរុបមានចំនួន៧០០ ០០០ហិកតា ផ្ទៃ ដីចៀរ ៣១១ ០០០ហិកតា និងផលិតផលចំនួន ២៤១ ០០០តោន

• ជាទូទៅ កសិករកៅស៊ូគ្រួសារលក់ផលិតផលជាទឹកជំរកកនិងកៅស៊ូសន្លឹកសំដីលដោយខ្យល់។ រីឯជំរកកមិនត្រូវបានផលិតក្នុងពេលបច្ចុប្បន្នឡើយ ប៉ុន្តែនឹងចាប់ផ្តើមផលិតនៅពេលអនាគត។ ផលិតផល ប្រមាណ៩០% ត្រូវបានកែច្នៃទៅជាកៅស៊ូសន្លឹក

សម្ងាត់ដោយផ្សែង (RSS) និង ៥-១០% ជាទម្រង់ កៅស៊ូដុំ (TSR)

• ក្នុងរដ្ឋ Mon រោងចក្រកែច្នៃខ្នាតតូចមាន ចំនួន២៥ (ឯកជនចំនួន១៥ និងសហករណ៍កៅស៊ូ គ្រួសារចំនួន១០)ដែលមានសមត្ថភាពកែច្នៃ៨-៣៥ តោន/ថ្ងៃ។ រោងចក្រភាគច្រើនកែច្នៃកៅស៊ូជាប្រភេទ RSS ជាពិសេស RSS-5 និងរោងចក្រមួយចំនួនតូច កែច្នៃកៅស៊ូជា TSR និងកៅស៊ូក្រែប

• ក្នុងតំបន់ Tanintharyi មានរោងចក្រកែច្នៃ ចំនួន២ មួយស្ថិតក្នុងសង្កាត់ Kawthaung មាន សមត្ថភាពកែច្នៃកៅស៊ូ TSR ចំនួន ៥០តោន/ថ្ងៃ និងមួយទៀតក្នុងសង្កាត់ Dawei (គ្រប់គ្រងដោយ អង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល)មានសមត្ថភាពកែច្នៃកៅស៊ូ RSS ចំនួន៨០តោន/ថ្ងៃ។ ផលិតផលភាគច្រើនគឺ RSS-3 ដែលបាននាំចេញទៅប្រទេសចិន និង ប្រទេសផ្សេងៗទៀត

• រដ្ឋាភិបាលមីយ៉ាន់ម៉ាកំពុងធ្វើឲ្យប្រសើរ ឡើងនូវគុណភាពផលិតផល និងចាត់ទុកដំណាំ កៅស៊ូជាវិស័យអាទិភាពដើម្បីអភិរក្សព្រៃឈើ និង អនុវត្តការដាំដុះនិងកែច្នៃកៅស៊ូប្រកបដោយនិរន្តរភាព។ ក្នុងឆ្នាំ២០១៩-២០២០ រដ្ឋាភិបាលកំពុង ដំណើរការអនុម័តច្បាប់ស្តីពីកៅស៊ូ។

viii- ហ្វីលីពីន

• ខ្សែច្រវាក់នៃការផ្គត់ផ្គង់ឧស្សាហកម្មកៅស៊ូ ហ្វីលីពីន រួមមាន៖
- ចំនួន៦៥៨ អ្នកផ្គត់ផ្គង់ធាតុចូលកសិកម្ម ផ្សេងៗ ដូចជា៖ ដី ថ្នាំសម្លាប់សត្វល្អិត ថង់ប្លាស្ទិក



និងឧបករណ៍ច្រៀរ

- ចំនួន៣២ថ្នាលបណ្តុះកូន និងច្បារពូជកៅស៊ូ
- ចំនួន៥៩ ១៦១កសិករកៅស៊ូគ្រួសារ
- ចំនួន៨៦៣ពាណិជ្ជករនិងអ្នកប្រមូលទិញ
- ចំនួន៤១អ្នកកែច្នៃ
- ចំនួន១១៣សមាគម ៦០សហករណ៍ និង

២៤ចម្ការសាជីវកម្ម

• ជាទូទៅ កសិករកៅស៊ូគ្រួសារលក់ជីវចាន និងទឹកជីវទៅឲ្យភ្នាក់ងារប្រមូលទិញក្នុងស្រុក ឬមជ្ឈមណ្ឌលពាណិជ្ជកម្មក្រុង (Municipal Trading Center (Barangay)) និងបន្តទៅពាណិជ្ជករ អ្នកប្រមូលទិញ និងអ្នកកែច្នៃ។ ផលិតផលកៅស៊ូដែលបានកែច្នៃច្រើនត្រូវបាននាំចេញ ឬលក់ទៅឲ្យរោងចក្រកម្មន្តសាលផលិតផលសម្រេចក្នុងស្រុក

• ចម្ការសាជីវកម្មនិងចម្ការកៅស៊ូគ្រួសារដែលបានរៀបចំបង្កើតក្រោមការគ្រប់គ្រងរបស់បណ្តាញការងារសហករណ៍ លក់ជីវចានទៅឲ្យពាណិជ្ជករនិងអ្នកប្រមូលទិញ។ ពួកគេមិនផ្អែកលើភ្នាក់ងារប្រមូលទិញក្នុងស្រុក ឬមជ្ឈមណ្ឌលពាណិជ្ជកម្មទេ។ ពាណិជ្ជករនិងអ្នកប្រមូលទិញបានលក់បន្តទៅឲ្យអ្នកកែច្នៃ និងត្រូវបាននាំចេញ ឬលក់ទៅរោងចក្រកម្មន្តសាលក្នុងស្រុក បន្ទាប់ពីកែច្នៃរួច

• ខ្សែច្រវ៉ាក់នៃការផ្គត់ផ្គង់ត្រូវបានបង្រួមកាន់តែខ្លីក្នុងករណីដែលចម្ការសាជីវកម្មនិងសហករណ៍មានរោងចក្រសិប្បកម្មកែច្នៃកៅស៊ូផ្ទាល់ខ្លួន និងមានលទ្ធភាពនាំចេញឬលក់ទៅឲ្យរោងចក្រកម្មន្តសាលក្នុងស្រុក

• រដ្ឋាភិបាលបានផ្តល់ធាតុចូលកសិម្មសំខាន់ៗតាមតម្រូវការរបស់កសិករកៅស៊ូគ្រួសារ រួមមាន៖ ពូជកៅស៊ូដែលផ្តល់ទិន្នផលខ្ពស់ ធុងបង្កក កាំបិតច្រៀរ ស្រោមដៃ ស្បែកជើង ថ្នាំសំលាង និងពិល។ ចំពោះសហគមន៍/សមាគមទទួលបានរថយន្តដឹកជំរនិងធុងជាដើម

• បញ្ហាប្រឈមសំខាន់ៗនិងដំណោះស្រាយដើម្បីបង្កើនប្រសិទ្ធភាពខ្សែច្រវ៉ាក់នៃការផ្គត់ផ្គង់

បញ្ហាប្រឈម	ដំណោះស្រាយ
ការផ្គត់ផ្គង់រុក្ខសម្ភារកៅស៊ូដែលមានគុណភាពនៅមានកម្រិត	បង្កើតថ្នាលបណ្តុះកូននិងច្បារពូជកៅស៊ូដែលព្យាករណ៍គុណភាពដោយរដ្ឋាភិបាល ឬឯកជន
ទិន្នផលទាប	កាប់ដើមកៅស៊ូចាស់ដើម្បីដាំសារឡើងវិញ ផ្គត់ផ្គង់រុក្ខសម្ភារកៅស៊ូដែលមានគុណភាពឲ្យបានគ្រប់គ្រាន់ និងបន្តរៀបចំវគ្គបណ្តុះបណ្តាលអភិវឌ្ឍជំនាញស្តីពីការអនុវត្តកសិកម្មល្អ
គុណភាពវត្ថុធាតុដើមមិនល្អ	បន្តរៀបចំវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនិងសិក្ខាសាលាស្តីពីការកែលម្អគុណភាពផលិតផល
កង្វះទុនវិនិយោគកសាងរោងចក្រកែច្នៃនិងឃ្នាំងស្តុកតាមមូលដ្ឋាន	- ជំរុញការគាំទ្រហិរញ្ញវត្ថុរបស់រដ្ឋាភិបាលដោយផ្តល់ច្រកចេញចូលពិសេសពិសេសសម្រាប់កសិករកៅស៊ូគ្រួសារ - បង្កើតអង្គការរដ្ឋាភិបាលថ្នាក់តំបន់ដើម្បីជំរុញការកែច្នៃ
កសិករកៅស៊ូគ្រួសារពិបាកទទួលបានប្រាក់បុរេប្រទានពីពាណិជ្ជករក្នុងស្រុក	- ជំរុញឲ្យមានចំណូលពីប្រភពផ្សេងៗ ដូចជាដំណាំចន្លោះរង - ជំរុញឲ្យកសិករកៅស៊ូគ្រួសារចូលរួមក្នុងកម្មវិធី Conditional Cash Transfer Program របស់រដ្ឋាភិបាល



មានតែ៦រោងចក្រកែច្នៃកៅស៊ូទទួលបានវិញ្ញាបនបត្រ ISO ក្នុងចំណោមរោងចក្រទាំង២២	ផ្សព្វផ្សាយរោងចក្រកែច្នៃទាំងអស់ឲ្យយល់ដឹងអំពីគុណប្រយោជន៍នៃវិញ្ញាបនបត្រ ISO 9001:2015
ឈើកៅស៊ូមិនទាន់បានធ្វើពាណិជ្ជកម្ម	ជំរុញឲ្យមានកន្លែងកែច្នៃឈើកៅស៊ូ
ការកំណត់អត្តសញ្ញាណនិងការជំរុញការប្រើប្រាស់ថ្មីៗលើផលិតផលក្នុងស្រុកនៅយើងយ៉ាង	អនុវត្តការស្រាវជ្រាវទៅលើផលិតផលថ្មីនិងមានស្រាប់ដែលផលិតចេញពីកៅស៊ូដូចជាកំណល់កៅស៊ូដែលប្រើបកល់ស្ពាននិងអាគារខ្ពស់និងផលិតផលផ្សេងៗទៀតដែលផលិតចេញពីទឹកជ័រ

ix- ស្រីលង្កា

- ប្រព័ន្ធខ្សែច្រវ៉ាក់នៃការផ្គត់ផ្គង់របស់ប្រទេសស្រីលង្កាបានប្រឈមនឹងបញ្ហាដូចជា៖
 - តំបន់ភូមិសាស្ត្រដែលធ្វើឲ្យមានខ្សែច្រវ៉ាក់នៃការផ្គត់ផ្គង់រ៉ែ
 - ការអនុគ្រោះមិនយកពន្ធនាំចូលលើកៅស៊ូមិនទាន់កែច្នៃដើម្បីជំរុញគោលនយោបាយ ការវិនិយោគ
 - ផលិតកម្មក្នុងស្រុកមិនគ្រប់គ្រាន់ និងតម្រូវកើនឡើងដោយពឹងផ្អែកលើការនាំចូលកៅស៊ូធម្មជាតិ
 - ការផ្សព្វផ្សាយព័ត៌មានតម្លៃទីផ្សារនៅមានកម្រិត
 - ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធដូចជា ផ្លូវថ្នល់នៅជនបទមិនទាន់ល្អ និងថ្លៃដឹកជញ្ជូនខ្ពស់
 - គោលនយោបាយយកពន្ធនាំចេញវត្ថុធាតុដើមកៅស៊ូនៅខ្ពស់
 - ដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាប្រឈមខាងលើជម្រើសដែលល្អមានដូចជា៖

- ពង្រឹងក្រុមកសិករកៅស៊ូគ្រួសារ និងលើកទឹកចិត្តពួកគាត់ឲ្យដើរដល់ទីផ្សារគោលដៅ
- បង្កើតឲ្យមានទំនាក់ទំនងរវាងអ្នកផលិតផលសម្រេចពីកៅស៊ូនិងក្រុមកសិករកៅស៊ូគ្រួសារ
- ពង្រឹងទីផ្សារដេញថ្លៃកៅស៊ូនៅក្រុងកូឡុំបូ (Colombo Rubber Auction) តាមរយៈការបង្កើនបរិមាណពាណិជ្ជកម្ម

- ការចែកចាយធាតុចូលកសិកម្មសំខាន់ៗតាមតម្រូវការ ត្រូវបានបង្រៀនចូលក្នុងបណ្តាញទីផ្សារតំបន់ដាំដុះកៅស៊ូនៅក្នុងប្រទេស ដែលក្នុងនោះសមាគម Thurusaviya បានជួយសម្របសម្រួល ការចែកចាយពូជ ធាតុចូលកសិកម្ម និងការផ្តល់សេវាប្រឹក្សា និងផ្សព្វផ្សាយដោយមិនគិតថ្លៃ ប៉ុន្តែមិនផ្តោតលើការគ្រប់គ្រងចម្ការទេ

- ប្រទេសស្រីលង្កាបានបន្តកម្មវិធីការពារបរិស្ថាននិងរឹតបន្តឹងការប្រើប្រាស់វត្ថុធាតុគីមីក្នុងចម្ការដូចជា ធាតុគីមីដែលមានឈ្មោះ Glyphosate ត្រូវបានហាមឃាត់

- ដោយសារតែការផ្តល់ប្រាក់ខែខ្ពស់និងលក្ខខណ្ឌការងារល្អដល់កម្លាំងពលកម្មបានធ្វើឲ្យថ្លៃដើមផលិតកើនឡើងក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំនេះ ហើយកសិករកៅស៊ូគ្រួសារនឹងទទួលបានបន្ទុកបន្ថែមលើវិញ្ញាបនបត្រនិរន្តរភាពនៃការអនុវត្តច្បាប់បរិស្ថាន និងលិខិតបទដ្ឋានគតិយុត្តផ្សេងៗ

x- ថៃ

- ចំនួន១,៦លានកសិករកៅស៊ូគ្រួសារ ដែលភាគច្រើនលក់ជ័របាន ទឹកជ័រ និងកៅស៊ូសំដិល



ដោយខ្យល់ទៅឲ្យអ្នកប្រមូលទិញក្នុងស្រុក បន្ទាប់មកលក់បន្តទៅឈ្នួញកណ្តាល និងរោងចក្រកែច្នៃកៅស៊ូកៅស៊ូដុំ កៅស៊ូសន្លឹកសម្បតដោយផ្សេង និងទឹកជ័រកៅស៊ូខាង។ បន្ទាប់ពីកែច្នៃរួច ក៏លក់បន្តទៅឲ្យអ្នកនាំចេញ ឬរោងចក្រកម្មន្តសាលផលិតផលិតផលសម្រេចពីកៅស៊ូ

• សហករណ៍កៅស៊ូគ្រួសារចំនួន២៣៧ ក្នុងចំណោមសហករណ៍កសិករកៅស៊ូគ្រួសារមានចំនួន ១ ០៤៩បានកែច្នៃកៅស៊ូជាកៅស៊ូដុំ កៅស៊ូសន្លឹកសម្បតដោយផ្សេង និងទឹកជ័រកៅស៊ូខាង។ កសិករកៅស៊ូគ្រួសារជិត៥០% បានលក់ជ័រកៅស៊ូទៅឲ្យអ្នកប្រមូលទិញក្នុងស្រុក ដើម្បីងាយស្រួលទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ និងចៀសវាងចំណាយតម្លៃដឹកជញ្ជូនខ្ពស់ពេលលក់ឲ្យពាណិជ្ជករឬអ្នកកែច្នៃ។ ក្នុងប្រព័ន្ធនេះកសិករកៅស៊ូគ្រួសារម្នាក់ៗត្រូវលក់ផលិតផលរបស់ខ្លួនជាក្រុមដើម្បីលក់ទៅឲ្យរោងចក្រកែច្នៃដោយផ្ទាល់ ឬតាមពាណិជ្ជករ

- ទិន្នន័យបច្ចុប្បន្ននៃរោងចក្រកែច្នៃកៅស៊ូនិងរោងចក្រកែច្នៃផលិតផលសម្រេច៖
 - រោងចក្រកែច្នៃកៅស៊ូដុំចំនួន ១១៥
 - រោងចក្រកែច្នៃកៅស៊ូសន្លឹកសម្បតដោយផ្សេងចំនួន៣៩៦
 - រោងចក្រកែច្នៃទឹកជ័រកៅស៊ូខាងចំនួន១១០
 - រោងចក្រកែច្នៃផលិតផលសម្រេចចំនួន៤៦១
 - រោងចក្រកែច្នៃឈើកៅស៊ូចំនួន១៦៨

តារាងផ្ទៃដីសរុប ផ្ទៃដីចៀរ ទិន្នផលមធ្យម និងបរិមាណនាំចេញចាប់ពី ឆ្នាំ២០១៤-២០១៩៖

ឆ្នាំ	ផ្ទៃដីសរុប (០០០.ហិ.ត)	ផ្ទៃដីចៀរ (០០០.ហិ.ត)	ទិន្នផលជាមធ្យម(គ.ក្រ/ហិ.ត)	បរិមាណនាំចេញ (លានតោន)
២០១៤	3658.6	2905.4	1488	3.770
២០១៥	3702.5	2994.7	1493	3.750
២០១៦	3669.3	3117.6	1394	3.805
២០១៧	3628.2	3075.5	1440	4.097
២០១៨	3613.9	3111.2	1568	4.112
២០១៩	3620.9	3263.4	1509	4.692

• ទិន្នន័យនៃប្រភេទផលិតផលកៅស៊ូដែលបាននាំចេញទៅប្រទេសគោលដៅ មានដូចខាងក្រោម៖

- កៅស៊ូដុំនាំចេញទៅប្រទេស៖ ចិន (៦៤%) ជប៉ុន (៦%) កូរ៉េខាងត្បូង (៥%) សហរដ្ឋអាមេរិក (៤%) និងប្រទេសផ្សេងៗទៀត (២១%)
- កៅស៊ូសន្លឹកសម្បតដោយផ្សេងបាននាំចេញទៅប្រទេស៖ ចិន (៣៦%) ជប៉ុន (១៨%) សហរដ្ឋអាមេរិក (១២%) និងប្រទេសផ្សេងៗទៀត(៣៤%)
- ទឹកជ័រកៅស៊ូខាងបាននាំចេញទៅប្រទេស៖ ម៉ាឡេស៊ី (៤៥%) ចិន (៣៧%) និងប្រទេសផ្សេងៗទៀត (១៨%)
- កៅស៊ូសមាសបាននាំចេញទៅប្រទេស៖ ចិន (៥៦%) សហរដ្ឋអាមេរិក (១០%) អេស្ប៉ាញ (៩%) និងប្រទេសផ្សេងៗទៀត (២៥%)

តារាងមជ្ឈមណ្ឌលទីផ្សារកៅស៊ូទាំង៦ បច្ចុប្បន្នដែលមានដំណើរការក្នុងប្រទេសថៃ៖

ទីតាំងមជ្ឈមណ្ឌលទីផ្សារកៅស៊ូ	ទម្រង់កៅស៊ូធម្មជាតិដែលបានធ្វើពាណិជ្ជកម្ម	គោលដៅបរិមាណនៃការធ្វើពា.កម្មក្នុងឆ្នាំ២០១៩



Songkla	ទឹកជ័រ, USS និង RSS	60 000
Sura Thani	ទឹកជ័រ, USS និង RSS	40 000
Nakhon Si Thammarat	USS និង RSS	45 000
Buriram	USS និង RSS	5 000
Yala	ជ័របាន USS និង RSS	5 000
Nong Khai	ជ័របាន USS និង RSS	5 000

- មជ្ឈមណ្ឌលទីផ្សារកៅស៊ូទាំង៦មានបណ្តាញទីផ្សារកៅស៊ូសរុបចំនួន៥៨ ក្រៅពីនេះ មានទីផ្សារកៅស៊ូចំនួន២៧ ត្រូវបានគ្រប់គ្រងដោយការិយាល័យកៅស៊ូខេត្តនៃអាជ្ញាធរកៅស៊ូថៃ។ រដ្ឋាភិបាលបានកំណត់គោលដៅឲ្យមជ្ឈមណ្ឌលទីផ្សារកៅស៊ូទាំង៦ និងទីផ្សារកៅស៊ូទាំង២៧ ដែលគ្រប់គ្រងដោយការិយាល័យកៅស៊ូខេត្ត នៃអាជ្ញាធរកៅស៊ូថៃ ត្រូវជំរុញឲ្យមានពាណិជ្ជកម្មកៅស៊ូធម្មជាតិចំនួន ៣៥៦ ០០០តោន ក្នុងឆ្នាំ២០១៩នេះ ដែលបានរាប់បញ្ចូលជាមួយនឹងបរិមាណគោលដៅចំនួន ១៦០ ០០០តោន នឹងជំរុញពាណិជ្ជកម្មកៅស៊ូធម្មជាតិ ដោយមជ្ឈមណ្ឌលទីផ្សារកៅស៊ូទាំង៦

- ការដាក់ឲ្យដេញថ្លៃជ័របាននៅមជ្ឈមណ្ឌលទីផ្សារកៅស៊ូ Yala និង Nong Khai ជួយដើម្បីបង្កើតការយល់ដឹងដល់កសិករកៅស៊ូគ្រួសារអំពីគុណភាពជ័របានដែលពួកគាត់បានផលិត។ មុននឹងធ្វើការដេញថ្លៃគុណភាពជ័របានត្រូវបានវាយតម្លៃនូវសារធាតុកខ្វក់ដែលមានដូចជា ដី ថ្ម ម្សៅក្រូច ស៊ីម៉ង់ដ៍ជាដើម និងកម្រិតអាស៊ីតស៊ុលផាតដែលប្រើសម្រាប់បង្កក។ ជាមួយគ្នានេះ ការលក់ជ័របានក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលទីផ្សារកៅស៊ូអាចជួយដល់កសិករកៅស៊ូគ្រួសារឲ្យដឹងអំពីតម្លៃដោយផ្អែកលើធាតុពិត

នៃធាតុកៅស៊ូស្ងួត (DRC- Dry Rubber Content) ហើយកម្រិតប្រែប្រួល DRC ក្នុងជ័របានផ្អែកលើទៅតាមរដូវកាល។ ជាទូទៅក្រមិត DRC គិតជាមធ្យមចាប់ពីខែឧសភា-កញ្ញា នៅចន្លោះពី៦០-៦៥% ខែតុលា-វិច្ឆិកា នៅចន្លោះពី៥៥-៥៩% និងខែធ្នូ-មករានៅចន្លោះពី៥០-៥៤%។ បន្ទាប់ពីការដេញថ្លៃ អ្នកលក់ (កសិករកៅស៊ូគ្រួសារ) នឹងទទួលបានប្រាក់តាមរយៈការផ្ទេរប្រាក់ពីធនាគារ ចំណែកឯអ្នកទិញ (អ្នកដេញថ្លៃ) នឹងទទួលបានជ័របានគ្រប់ចំនួននៅថ្ងៃបន្ទាប់ពីថ្ងៃដេញថ្លៃបានជ័របាន

- មជ្ឈមណ្ឌលទីផ្សារកៅស៊ូ Nong Khai ក៏បានយកចិត្តទុកដាក់ចំពោះការផ្តល់សេវាជូនកសិករកៅស៊ូគ្រួសារដូចជា ការផ្ទេរបច្ចេកទេសតាមរយៈកម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលដែលមានអត្ថប្រយោជន៍ និងការធ្វើស្រែបង្ហាញអំពីការអនុវត្តន៍កសិកម្មល្អ។ វគ្គបណ្តុះបណ្តាលនិងការធ្វើស្រែបង្ហាញជាទូទៅបានផ្តោតលើប្រធានបទដូចជា ការប្រើប្រាស់ដីឲ្យបានសមរម្យ ការគ្រប់គ្រងជំងឺ វិទ្យាសាស្ត្រនៃការចៀរជ័រ និងការបង្កកទឹកជ័រ។ ជាលទ្ធផលនៃការចូលរួមកម្មវិធីទាំងនេះ កសិករកៅស៊ូគ្រួសារទទួលបានគុណប្រយោជន៍នៃការអនុវត្តន៍កសិកម្មល្អ និងសម្រេចបានទិន្នផលប្រចាំឆ្នាំកើនឡើងពី៣០០-៥០០គ.ក្រ/ហិកតា

- រដ្ឋាភិបាលកំពុងសាងសង់មជ្ឈមណ្ឌលទីផ្សារកៅស៊ូបន្ថែមចំនួន២ទៀតនៅ Chiang Rai (ប៉ែកខាងជើង) និង Rayong (ប៉ែកខាងត្បូងឆៀងខាងកើត) ដើម្បីជំរុញពាណិជ្ជកម្មកៅស៊ូធម្មជាតិជា



ទម្រង់ជីវិត USS និង RSS ។

៣. កិច្ចពិភាក្សាលើសំណើរបស់ប្រទេសថៃ ស្តីអំពីការរៀបចំ Workshop on supply - chain of rubber glove manufacturing industry

អង្គប្រជុំបានពិភាក្សាលើសំណើរបស់ប្រទេស ថៃស្តីអំពីការរៀបចំ Workshop on supply chain of rubber glove manufacturing industry នៅ ប្រទេសម៉ាឡេស៊ីនៅឆ្នាំ២០២០ខាងមុខ។ អង្គប្រជុំ បានយល់ស្របតាមការលើកឡើងរបស់ប្រតិភូកម្ពុជា ដោយរក្សាទុកនូវចំណងជើងដដែលគឺ Towards Supply - Chain Efficiency និងមានកម្មវិធីជាបន្ត បន្ទាប់ដូចខាងក្រោម៖

- ថ្ងៃទី១៖ បទបង្ហាញតាមបណ្តាប្រទេសជា សមាជិក ដោយមានបញ្ចូលថ្លៃដើមផលិតកម្ម និង ឡូជីស្ទិច ទាំងកៅស៊ូគ្រួសារ និងកសិ-ឧស្សាហកម្ម
- ថ្ងៃទី២៖ ស្តីអំពី Supply - chain of rubber glove manufacturing industry នៅប្រទេស ម៉ាឡេស៊ី
- ថ្ងៃទី៣៖ ទស្សនកិច្ចសិក្សា ប្រទេស ម៉ាឡេស៊ីទទួលយកធ្វើជាម្ចាស់ផ្ទះរៀបចំសិក្ខាសា- លានេះ នៅឆ្នាំ២០២០។

៤. ទស្សនកិច្ចសិក្សា

សិក្ខាកាមទាំងអស់បានចូលរួមធ្វើទស្សនកិច្ច សិក្សាស្វែងយល់ និងផ្លាស់ប្តូរបទពិសោធន៍ពី៖

១).ប្រព័ន្ធកសិ-ឧស្សាហកម្មរុក្ខកម្មក្នុងចម្ការ កៅស៊ូនៅខេត្តប៉ាត់តាលុង៖ កសិករបានដាំប្រភេទ រុក្ខជាតិឱសថ និងរុក្ខជាតិលម្អជាច្រើននៅក្នុងចម្ការ

កៅស៊ូ ដែលគាត់អាចទទួលបានចំណូលបន្ថែមពី ការលក់ ផ្កា គ្រាប់ ស្លឹក និងមើមរបស់រុក្ខជាតិទាំង នោះ ច្រើនជាង៥ដង បើប្រៀបធៀបជាមួយនឹងការ ដាំដំណាំកៅស៊ូតែមួយមុខ

២).សិប្បកម្មកែច្នៃផលិតផលសម្រេចពីទឹកជ័រ របស់សហករណ៍កសិករ៖ សហករណ៍ទិញទឹកជ័រ កៅស៊ូពីសមាជិករបស់ខ្លួននិងប្រភពផ្សេងៗ បន្ទាប់ មកបានធ្វើការកែច្នៃទៅជារត្តុប្រើប្រាស់ផ្សេងៗរួម មាន៖ ពូក ខ្នើយ ស្បែកជើង និងកម្រាលកៅស៊ូ។ រដ្ឋាភិបាលថៃបានផ្តល់ទុនសម្រាប់ការសាងសង់រោង សិប្បកម្មកែច្នៃនិងផ្តល់ប្រាក់កម្ចីអនុគ្រោះ សម្រាប់ ជាដើមទុនក្នុងការទិញវត្ថុធាតុដើម។

៣).រោងចក្រកៅស៊ូសន្លឹកទទួលបានវិញ្ញាបន បត្រ GMP (Good Manufacturing Practice)៖ រោងចក្រនេះបង្កើតដោយសហព័ន្ធសហករណ៍កៅ ស៊ូគ្រួសារ ដោយប្រមូលជ័រកៅស៊ូប្រភេទ RSS យក មករៀបចំតាមគុណភាពនិងសង្កត់ជាដុំបួនជ្រុង រួច លាបថ្នាំការពារផ្សិត និងស្តុកទុកសម្រាប់រយៈពេល វែងដើម្បីធ្វើការនាំចេញទទួលបានតម្លៃខ្ពស់

៤).មជ្ឈមណ្ឌលទីផ្សារ (Central Rubber Market) នៅខេត្តសុងក្លា៖

- ទីផ្សារកៅស៊ូរួមសុងក្លា ជាទីផ្សារទី១ បង្កើត ឡើងនៅថ្ងៃទី១ ខែសីហា ឆ្នាំ១៩៩១ស្ថិតក្នុង ស្រុក Hatyai ខេត្ត Songkhla ប្រទេសថៃ
- មកទល់នឹងបច្ចុប្បន្ន មានទីផ្សារកៅស៊ូរួម CRM (Central Rubber Market) ចំនួន៦កន្លែង ស្ថិតក្នុងខេត្ត Nongkhai Burirum Suratthani



Nakon Sri Thammarat Songkhla និងខេត្ត Yala

- ភារកិច្ចនិងទំនួលខុសត្រូវនៅទីផ្សារកៅស៊ូរួមស្តង់ដារមាន៖ (១)ការធ្វើសេវាកម្មទីផ្សារកៅស៊ូ (២) ការស្រាវជ្រាវសេដ្ឋកិច្ចកៅស៊ូ (៣)ការវិភាគស្ថានភាពកៅស៊ូ (៤) ការផ្តល់ព័ត៌មានកៅស៊ូ និង (៥) សេវាកម្មឃ្នាំងស្តុក។

ការធ្វើសេវាកម្មទីផ្សារកៅស៊ូ៖ ចែកចេញជា ៤ផ្នែក គឺទីផ្សារទិញ-លក់ភ្លាមៗ ទីផ្សារបណ្តាញ ទីផ្សារបញ្ជូនបន្ត និងទីផ្សារទឹកជ័រ។

➢ ទីផ្សារទិញ-លក់ភ្លាមៗ

+ គោលការណ៍៖ ពេលវេលាធ្វើការចាប់ពី ម៉ោង៧:៣០-៤:៣០ ទទួលតែជ័រកៅស៊ូប្រភេទ USS និង RSS មានបរិមាណចាប់ពី ២០០-៣០០ តោន/ ថ្ងៃតម្លៃតាមរយៈការដេញថ្លៃនៅក្នុងទីផ្សារកៅស៊ូរួម

+ នីតិវិធី៖ ម្ចាស់ផលិតផលទាំងអស់ត្រូវមាន ឈ្មោះក្នុងបញ្ជីផលិតផល ត្រូវបានចាត់ថ្នាក់តាម គុណភាព ឆ្លឹងទម្ងន់ ធ្វើការដេញថ្លៃ អ្នកទិញបង់ ប្រាក់ចូលបេឡាទីផ្សារកៅស៊ូរួម ទីផ្សារកៅស៊ូរួម បង្វែរប្រាក់ចូលគណនីនៅធនាគារជូនអ្នកលក់ ដឹក ជញ្ជូនផលិតផលអោយអ្នកទិញ

➢ ទីផ្សារបណ្តាញ

+ លក្ខណៈ៖ សម្បត្តិ៖ក្រុមកសិករបុសហតមន៍ បញ្ជាក់ដោយអាជ្ញាធរកៅស៊ូថៃ ការធ្វើអធិការកិច្ច (ត្រួតពិនិត្យ) សម្រេចយល់ព្រមពីដោយអាជ្ញាធរ កៅស៊ូថៃ

+ នីតិវិធី៖ គ្រប់គ្រងដោយក្រុមកសិករ ឬ

សហគមន៍ផ្តល់ព័ត៌មានអំពីបរិមាណទៅអោយទីផ្សារ កៅស៊ូរួម ទិញ-លក់តាមរយៈតម្លៃដេញថ្លៃ ដូចនឹង ទីផ្សារទិញ-លក់ភ្លាមៗ ការទូទាត់តាមគណនីនៅ ធនាគារ ដឹកជញ្ជូនអោយអ្នកទិញ/រោងចក្រ។

➢ ទីផ្សារបញ្ជូនបន្ត

+ គោលការណ៍៖ កំណត់ប្រភេទជ័រ RSS 3 ពេលវេលាដេញថ្លៃ(១៣:០០-១៤:៣០)ពេលវេលា ផ្តល់បរិមាណផលិតផល(១៤:៣០-១៦:០០) រយៈ ពេលផុតកំណត់ត្រឹម៧ថ្ងៃ

+ លក្ខណៈ៖សម្បត្តិអ្នកលក់៖ ជាសមាជិក របស់ទីផ្សារកៅស៊ូរួម មានឡចំហុយផ្ទាល់ខ្លួនមាន ការត្រួតពិនិត្យដែលបានយល់ព្រមពីទីផ្សារកៅស៊ូរួម បរិមាណកំណត់ដោយទីផ្សារកៅស៊ូរួម

+ នីតិវិធីដេញថ្លៃ៖ អ្នកទិញដាក់តម្លៃនៅ CRM បន្ទាប់មក CRM ប្រកាសតម្លៃទៅអ្នកលក់។ អ្នកលក់ផ្តល់បរិមាណជ័រទៅ CRM រួចបញ្ជាក់ បរិមាណជ័រទៅអ្នកទិញទើបឈានដល់ចុះកិច្ចស ន្យា រវាងអ្នកលក់និងអ្នកទិញ

+ នីតិវិធីប្រគល់-ទទួល៖ អ្នកលក់ដឹកជញ្ជូន ទៅកាន់ CRM អ្នកទិញទូទាត់ប្រាក់មក CRM ទើប CRM ទូទាត់ប្រាក់ជូនអ្នកលក់ រួចដឹកជញ្ជូនទៅ អោយអ្នកទិញ។

➢ ទីផ្សារទឹកជ័រ

+ គោលការណ៍៖ ធានាតម្លៃផលិតតាម ស្តង់ដារគុណភាពរបស់អាជ្ញាធរថៃ តម្លៃ និង បរិ- មាណចរចារត្នា ការទូទាត់តាមគណនីនៅធនាគារ បើកប្រតិបត្តិការរាល់ថ្ងៃ



+ នីតិវិធីនៅថ្ងៃដំបូងអ្នកលក់ផ្តល់បរិមាណ ជ័រដែលមានមកកាន់ CRM ។ អ្នកទិញផ្តល់តម្លៃនិង បរិមាណជ័រត្រូវការមកកាន់ CRM ដោយធ្វើការចរ- ចារថ្លៃនិងបរិមាណជ័រនៅ CRM ។ បន្ទាប់មក CRM បញ្ជាក់អំពីតម្លៃនិងបរិមាណជ័រទៅភាគីទាំង២ បន្ទាប់ មកទៀត អ្នកលក់ត្រូវដឹកជញ្ជូនទៅអោយអ្នកទិញ (រោងចក្រ)។ នៅថ្ងៃបន្ទាប់ អ្នកទិញផ្តល់ព័ត៌មាន លម្អិតអំពី DRC ទម្ងន់ គុណភាពទៅ CRM អ្នកលក់ ក៏ផ្តល់ព័ត៌មានលម្អិតមក CRM ដែរ បើព្រមព្រៀង គ្នាអ្នកទិញទូទាត់មកអោយ CRM រួចបង្វែរទូទាត់ ជូនអ្នកលក់តាមគណនីនៅធនាគារ។

៥. សន្និដ្ឋាននិងលទ្ធផលរួម

ជាសេចក្តីសន្និដ្ឋាន សិក្ខាសាលាស្តីពី “ឆ្ពោះ ទៅរកប្រសិទ្ធភាពខ្សែច្រវ៉ាក់នៃការផ្គត់ផ្គង់” បាន ស្វែងយល់ ពិភាក្សា និងផ្លាស់ប្តូរបទពិសោធន៍ទៅ វិញទៅមកអំពីវិធានការនានា ដែលបណ្តាប្រទេស ជាសមាជិក ANRPC បានប្រកាន់យកដើម្បីសម្រាល ឥទ្ធិពលអវិជ្ជមាននានាដែលបង្កផលប៉ះពាល់ ជា ពិសេស ដល់កសិករកៅស៊ូគ្រួសារក្នុងពេលដែល តម្លៃកៅស៊ូធ្លាក់ថ្លៃ។ អង្គសិក្ខាសាលានេះ បានចែក រំលែកចំណេះដឹង គំនិត យោបល់ បទពិសោធន៍ និងទស្សនាទានដែលជាធាតុចូលសំខាន់ៗ ក្នុងការ រៀបចំផែនការអភិវឌ្ឍន៍កៅស៊ូធម្មជាតិឱ្យកាន់តែរីក ចម្រើនប្រកបដោយចីរភាព ជាពិសេសការរៀបចំ បង្កើតមជ្ឈមណ្ឌលទីផ្សារកៅស៊ូរួម នៅតាមតំបន់ ដាំដុះកៅស៊ូសំខាន់ៗនាពេលខាងមុខ។

ជាលទ្ធផលសំខាន់ៗចេញពីកិច្ចប្រជុំនេះ រួម

មាន៖

❖ ប្រទេសនីមួយៗបានចាត់វិធានការផ្សេងៗ គ្នាស្របតាមបរិបទ និងគោលនយោបាយរបស់ សាមីប្រទេសរៀងៗខ្លួន តែជារួមមាន ៣ជ គោល សំខាន់គឺ៖ (i) វិធានការគ្រប់គ្រងការផ្គត់ផ្គង់ផលិត ផល (ii) វិធានការជំរុញការប្រើប្រាស់ក្នុងស្រុក និង (iii) វិធានការជួយឧបត្ថម្ភគាំទ្រកសិករនៅពេលតម្លៃ កៅស៊ូធ្លាក់ថ្លៃ

❖ ប្រទេសភាគច្រើនបានធ្វើឲ្យប្រសើរឡើងនូវ ខ្សែច្រវ៉ាក់ផ្គត់ផ្គង់ តាមរយៈយន្តការកាត់បន្ថយឲ្យ បានជាអប្បបរមាល្បឿនការពង្រឹង និងចង ក្រងសហករណ៍ ការកែលម្អគុណភាពជ័រកៅស៊ូ គ្រួសារ ការរៀបចំប្រព័ន្ធទីផ្សារសម្រាប់កសិករ និង ការកំណត់តម្លៃទិញសមស្របដោយរដ្ឋាភិបាលដែល ផ្តល់តម្លៃមាត់ចម្ការខ្ពស់ (៨៥ - ៩០%) ដល់កសិករ

❖ បទពិសោធន៍ដ៏ជោគជ័យនៃការរៀបចំ និង ដំណើរការប្រព្រឹត្តិទៅ នៃមជ្ឈមណ្ឌលទីផ្សារកៅស៊ូ រួម CRM និងការកែលម្អគុណភាពកៅស៊ូសន្លឹក RSS ដោយប្រើប្រព័ន្ធ GMP នៅក្នុងប្រទេសថៃជាកំរូដ៏ល្អ បំផុតមួយដែលប្រទេសដទៃទៀតយកទៅអនុវត្ត។

៥. សំណូមពរ

➢ គួរត្រៀមរៀបចំវិធានការ ឬយន្តការសម្រាប់ ពង្រឹងតម្លៃកៅស៊ូធម្មជាតិនៅកម្ពុជា។ វិធានការ មួយចំនួនដែលគួរអនុវត្តមានដូចខាងក្រោម៖

- ជំរុញចងក្រងប្រព័ន្ធផលិតសមាគមកសិករ កៅស៊ូគ្រួសារ សិក្សានិងបង្កើតមណ្ឌលកែច្នៃកៅស៊ូ ទីផ្សារកៅស៊ូរួម និង ទីផ្សារកៅស៊ូដេញថ្លៃសម្រាប់



កសិករកៅស៊ូគ្រួសារ ដូចនៅបណ្តាប្រទេសផលិត
កៅស៊ូដទៃទៀតដើម្បីផ្តល់កាលានុវត្តន៍ដល់កសិករ
កៅស៊ូគ្រួសារឱ្យដើរដល់ទីផ្សារចុងក្រោយក្នុងស្រុក
និងឱ្យមានអំណាចចរចាថ្លៃជាមួយអ្នកទិញកៅស៊ូ
ក្នុងស្រុក ឬក្រៅប្រទេស

- គួរជំរុញលើកទឹកចិត្តដល់វិនិយោគិនទាំង
ក្នុងនិងក្រៅស្រុក ជាពិសេសវិនិយោគិនបរទេស
ដែលមានបទពិសោធន៍ឱ្យវិនិយោគទាំងផ្នែកលំហូរ
ខាងលើនិងលំហូរខាងក្រោម (បង្កើតរោងចក្រផលិត
ផលិតផលសម្រេចពីកៅស៊ូ) ស្របតាមគោលនយោ-
បាយអភិវឌ្ឍខុស្សាហកម្មកម្ពុជាឆ្នាំ២០១៥- ២០២៥

- គួរចាត់ប្រតិភូកម្ពុជាធ្វើទស្សនកិច្ចសិក្សាឱ្យ
បានស៊ីជម្រៅអំពីការរៀបចំ និងដំណើរការប្រព្រឹត្តិ
ទៅនៃមជ្ឈមណ្ឌលទីផ្សារកៅស៊ូរួម CRM និងការ
កែលម្អគុណភាពកៅស៊ូសន្លឹក RSS ដោយប្រើប្រព័ន្ធ
GMP នៅប្រទេសថៃដើម្បីបានជាធាតុចូលសម្រាប់
ការរៀបចំមជ្ឈមណ្ឌលទីផ្សារកៅស៊ូរួម CRM និង
ការកែលម្អគុណភាពកៅស៊ូសន្លឹក RSS ដោយប្រើ
ប្រព័ន្ធ GMP នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជានាពេលអនាគត

- សូមអនុញ្ញាតបន្តចូលរួមកិច្ចប្រជុំនិងសិក្ខា
សាលាសំខាន់ៗផ្សេងទៀតដែលជាផលប្រយោជន៍
ដល់កម្ពុជា និងជាកាតព្វកិច្ចនៃប្រទេសជាសមាជិក
ANRPC ។





ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា
ជាតិ សាសនា ព្រះមហាក្សត្រ

ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ
អគ្គនាយកដ្ឋានកៅស៊ូ

លេខ: ៥៣៤ អក.នស

ថ្ងៃចេញសេចក្តី: លេខ ៥៣៤ អក.នស ធ្នាំ ២០១៩ ថ្ងៃទី ២០ ខែ មិថុនា ឆ្នាំ ២០១៩

សូមគោរពជូន

ឯកឧត្តមរដ្ឋមន្ត្រីក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ

កម្មវត្ថុ ៖ របាយការណ៍ស្តីពីស្ថានភាពការងារអគ្គនាយកដ្ឋានកៅស៊ូប្រចាំខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩ និងទិសដៅអនុវត្តបន្ត។
ជូនគ្រប់ ៖ របាយការណ៍ស្ថានភាពការងារអគ្គនាយកដ្ឋានកៅស៊ូប្រចាំខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩.....ចំនួន០១ច្បាប់
- តារាងស្ថានភាពផលិតកម្មកៅស៊ូ និងតារាងស្ថានភាពផលិតកម្មផលិតកៅស៊ូស្ត
ប្រចាំខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩.....ចំនួន០២ច្បាប់។
សេចក្តីដូចមានចែងក្នុងកម្មវត្ថុនិងជូនគ្រប់ខាងលើ ខ្ញុំបាទសូមជម្រាបជូន **ឯកឧត្តមរដ្ឋមន្ត្រី** មេត្តា
ទទួលជ្រាបអំពីលទ្ធផលការងារសម្រេចបានរបស់អគ្គនាយកដ្ឋានកៅស៊ូប្រចាំខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩ និងទិសដៅអនុវត្ត
បន្តដោយសង្ខេបដូចខាងក្រោម៖

- ១- ផ្ទៃដីកៅស៊ូសរុបមានចំនួន៤៣៦ ៩៣៨ហិកតា ក្នុងនោះ៖ ផ្ទៃដីចៀរដីមានចំនួន២០២ ៨៧៨ហិកតា ស្មើនឹង៤៦% និងផ្ទៃដីចែទាំមានចំនួន២៣៤ ០៦០ហិកតា ស្មើនឹង៥៤%។
- ២- ផលិតផលដំរកៅស៊ូក្នុងខែ មានចំនួន២០ ០៧៤តោន កើនឡើងចំនួន ៥ ៦៥៤ តោនស្មើនឹង៣៩% ធៀបនឹងខែមុន និងបានកើនឡើង៣ ៧៩៥តោន ស្មើនឹង២៣%ធៀបនឹងរយៈពេលដូចគ្នាឆ្នាំមុន។ ផលិតផលដំរកៅស៊ូ មកដល់ខែនេះមានចំនួន៨២ ៦៧៨តោន កើនចំនួន១៧ ២១១តោន ស្មើនឹង២៦% ធៀបនឹងរយៈពេលដូចគ្នាឆ្នាំមុន។
- ៣- បរិមាណបញ្ចេញលក់ក្នុងខែ មានចំនួន១៩ ២៥៥តោន កើនឡើងចំនួន៣ ៩៧៣តោន ស្មើនឹង២៦% ធៀបខែមុន និងបានកើនឡើង៣ ១០២តោន ស្មើនឹង១៩%ធៀបនឹងរយៈពេលដូចគ្នាឆ្នាំមុន។ បរិមាណបញ្ចេញលក់មក ដល់ខែនេះមានចំនួន៨២ ៧២៩តោន កើនឡើងចំនួន១៥ ០៥២តោន ស្មើនឹង២២%ធៀបនឹងរយៈពេលដូចគ្នាឆ្នាំមុន។
- ៤- តម្លៃលក់ដំរកៅស៊ូមធ្យមក្នុងខែ ថ្ងៃ១ ៤០៣ដុល្លារ/តោន បានកើនឡើងចំនួន៣៨ដុល្លារ/តោន ស្មើ នឹង២.៨០%ធៀបខែមុន និងបានកើនឡើងចំនួន៩ដុល្លារ/តោន ស្មើនឹង១%ធៀបនឹងរយៈពេលដូចគ្នាឆ្នាំមុន។ តម្លៃលក់ កៅស៊ូមធ្យមគិតដល់ខែនេះថ្ងៃ១ ៣២៤ដុល្លារ/តោន បានថយចុះចំនួន១១១ដុល្លារ/តោន ស្មើនឹង៤%ធៀបនឹងរយៈ ពេលដូចគ្នាឆ្នាំមុន។
- ៥- តម្លៃប្រមូលទិញដំរកៅស៊ូគ្រួសារនៅមាត់ចម្ការ គិតទឹកដំរ (DRC 100%) ថ្លៃ៤៥០០-៤៦០០រ/ត.ក្រ (កើនឡើង២០០រ/ត.ក្រ ធៀបនឹងខែមុន) នឹងដំរកក (DRC 50%) ថ្លៃ២១៥០-២២៥០រ/ត.ក្រ (កើនឡើង១០០រ/ត. ក្រ ធៀបខែមុន) អាស្រ័យតាមតំបន់។

៦- ទិសដៅបន្ត៖
ទិកម្មអនុវត្តទិសដៅដែលបានគ្រោងទុក និងសកម្មភាពដែលកំពុងធ្វើឲ្យបានសម្រេចលទ្ធផលល្អ។
អាស្រ័យដូចបានជម្រាបជូនខាងលើ ខ្ញុំបាទសូម **ឯកឧត្តមរដ្ឋមន្ត្រី** មេត្តាទទួលជ្រាបជាបញ្ចប់ការណ៍
ដោយក្តីអនុគ្រោះ។

សូម **ឯកឧត្តមរដ្ឋមន្ត្រី** មេត្តាទទួលនូវការគោរពដ៏ជ្រាលជ្រៅអំពីខ្ញុំបាទ។

- ចម្លងជូន៖**
- ឯកឧត្តមរដ្ឋលេខាធិការទទួលបន្ទុក
 - ឯកឧត្តមអនុរដ្ឋលេខាធិការទទួលបន្ទុក
 - ដើម្បីជូនគ្រោង
 - នាយកដ្ឋានកិច្ចការរដ្ឋបាល កសក.
 - នាយកដ្ឋានផែនការ និងស្ថិតិ កសក.
 - នាយកដ្ឋានផ្សព្វផ្សាយកសិកម្ម នៃ អនក.
 - គ្រប់ចម្ការកៅស៊ូកសិ-ឧស្សាហកម្ម
 - ដើម្បីគ្រោង
 - ឯកសារ

ប្រតិភូរដ្ឋមន្ត្រីបាលកម្ពុជា ឧទ្ទួលបត្តកម្ពុជា
អគ្គនាយក នៃអគ្គនាយកដ្ឋានកៅស៊ូ

ប៊ុន សុផា



ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ
អគ្គនាយកដ្ឋានកៅស៊ូ

ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា
ជាតិ សាសនា ព្រះមហាក្សត្រ

របាយការណ៍សរុប
ស្តីពី

ស្ថានភាពការងាររបស់អគ្គនាយកដ្ឋានកៅស៊ូ ប្រចាំខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩
និងពិសោធន៍អនុវត្តបន្ត

១. សេចក្តីផ្តើម

ក្នុងឆ្នាំ២០១៩ នេះអគ្គនាយកដ្ឋានកៅស៊ូ បានអនុវត្តការងារចម្បងៗ ក្នុងស្មារតីទទួលខុសត្រូវខ្ពស់ ទាំង ការងារចរន្ត ការងារអនុវត្តគម្រោងតាមកម្មវិធី ការងារដាំដុះ ថែទាំកូនកៅស៊ូថ្មី ការងារអាជីវកម្ម ផលិតកម្ម និងធុរកិច្ច ទាំងកៅស៊ូគ្រួសារនិងកៅស៊ូកសិ-ឧស្សាហកម្ម និងការងារផ្សេងៗទៀតបានដំណើរការជាធម្មតា។ ជាលទ្ធផលការងារ សំខាន់ៗ ដែលអគ្គនាយកដ្ឋានកៅស៊ូសម្រេចបានក្នុងឧសភា ឆ្នាំ២០១៩ មានខ្លឹមសារលម្អិតតូចខាងក្រោម៖

២. លទ្ធផលការងារសម្រេចបាន

២.១ ការងារពេទ្យកម្ម ផលិតកម្ម និងធុរកិច្ចកៅស៊ូ

២.១.១ ផ្ទៃដីកៅស៊ូ

ផ្ទៃដីកៅស៊ូសរុបមានចំនួន ៤៣៦ ៩៣៨ ហិកតា ដែលក្នុងនោះ៖ ផ្ទៃដីចៀរជ័រមានចំនួន ២០២ ៤៧៨ ហិកតា ស្មើនឹង ៤៦% និងផ្ទៃដីថែទាំមានចំនួន ២៣៤ ០៦០ ហិកតា ស្មើនឹង ៥៤%។

២.១.២ ផលិតកម្ម

- ផលិតផលកៅស៊ូសម្រេចបានក្នុងខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩ មានចំនួន ២០ ០៧៤ តោន បានកើនឡើង ចំនួន ៩ ៦៥៤ តោន ស្មើនឹង ៣៩%ធៀបនឹងខែមុន និងបានកើនឡើងចំនួន ៣ ៧៩៥ តោនស្មើនឹង ២៣% ធៀបនឹង រយៈពេលដូចគ្នាឆ្នាំមុន។

- ផលិតផលកៅស៊ូសរុបគិតមកដល់ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩ សម្រេចបានចំនួន ៤២ ៦៧៨ តោន បានកើន ឡើងចំនួន ១៧ ២១១ តោន ស្មើនឹង ២៦% ធៀបនឹងរយៈពេលដូចគ្នាឆ្នាំមុន។

២.១.៣ ធុរកិច្ចកៅស៊ូ

- បរិមាណបញ្ចេញលក់ដំកៅស៊ូសម្រេចបានក្នុងខែឧសភាឆ្នាំ២០១៩ មានចំនួន ១៩ ២៥៥ តោន បានកើន ឡើងចំនួន ៣ ៩៧៣ តោន ស្មើនឹង២៦%ធៀបនឹងខែមុន និងបានកើនឡើងចំនួន ៣ ១០២ តោន ស្មើនឹង ១៩% បើធៀបនឹងរយៈពេលដូចគ្នាឆ្នាំមុន។

- បរិមាណបញ្ចេញលក់សរុបគិតមកដល់ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩ សម្រេចបានចំនួន ៤២ ៧២៩ តោន បាន កើនឡើងចំនួន ១៥ ០៥២ តោន ស្មើនឹង ២២% ធៀបនឹងរយៈពេលដូចគ្នាឆ្នាំមុន។

- តម្លៃលក់មធ្យមក្នុងខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩ មានចំនួន ១ ៤០៣ ដុល្លារ/តោន បានកើនឡើងចំនួន ៣៨ ដុល្លារ/ តោន ស្មើនឹង ២,៨០%ធៀបនឹងខែមុន និងបានកើនឡើងចំនួន ៩ ដុល្លារ/តោន ស្មើនឹង ១% បើធៀបនឹងរយៈពេល ដូចគ្នាក្នុងឆ្នាំមុន។

១



- តម្លៃលក់កៅស៊ូជាមធ្យមគិតក្នុងខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩ គឺ ១ ៣២៤ ដុល្លារ/តោន បានថយចុះចំនួន ១១១ ដុល្លារ/តោន ស្មើនឹង ៨% ធៀបនឹងរយៈពេលដូចគ្នាឆ្នាំមុន។

- ក្នុងខែឧសភា តម្លៃប្រមូលទិញជ័រកៅស៊ូគ្រួសារនៅមាត់ចម្ការ គីទឹកជ័រ (DRC 100%) ថ្លៃ៤៥០០-៤៦០០/គ.ក្រ (កើនឡើង២០០/គ.ក្រ ធៀបនឹងខែមុន) និងជ័រកក (DRC 50%) ថ្លៃ២១៥០-២២៥០/គ.ក្រ (កើនឡើង ១០០/គ.ក្រ ធៀបខែមុន) អាស្រ័យតាមតំបន់។

២.២. ការងារចរន្តនៃការអនុវត្តគម្រោងសកម្មភាពថវិកាតាមកម្មវិធី

២.២.១. ការងារចរន្ត

- ចុះផ្សព្វផ្សាយលិខិតបទដ្ឋានគតិយុត្ត នៅស្រុកសំឡូ ខេត្តបាត់ដំបង ចំនួន០១លើក
- ប្រជុំរៀបចំសេចក្តីក្រោងច្បាប់បានចំនួន០២លើក
- បានចុះពង្រឹងសហគមន៍កសិកម្មកៅស៊ូគ្រួសារនៅខេត្តមណ្ឌលគីរីពីថ្ងៃទី០១ដល់០៥ ខែឧសភា ឆ្នាំ ២០១៩
- បានចុះបើកវគ្គបណ្តុះបណ្តាលជំនាញផ្សេងៗដល់កសិករកៅស៊ូគ្រួសារ នៅខេត្តសៀមរាប ពីថ្ងៃទី០៥ ដល់១២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩
- បានចុះពិនិត្យតាមដានករណីប្រជាពលរដ្ឋ រំលោភយកដីចម្ការកៅស៊ូ របស់ក្រុមហ៊ុនស៊ីហ្វាប៊ីប៊ីលីមី តធីត នៅខេត្តរតនគិរី ពីថ្ងៃទី២២ ដល់២៥ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩
- បានចុះបើកវគ្គផ្សព្វផ្សាយបច្ចេកទេសដំណាំកៅស៊ូដល់កសិករកៅស៊ូគ្រួសារ នៅខេត្តរតនគិរី និងខេត្ត ស្ទឹងត្រែង ពីថ្ងៃទី២៦ ដល់៣១ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩
- បានចុះតាមដាននិងវាយតម្លៃការអនុវត្តកម្មវិធីវិនិយោគដីសម្បទានលើវិស័យកៅស៊ូ នៅខេត្តកំពង់ចំរើ ពី ថ្ងៃទី២៧ ដល់៣១ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩
- បានរៀបចំប្រជុំពិភាក្សាការងាររៀបចំគម្រោងផែនការសកម្មភាពឆ្នាំ២០២០
- បានចុះតាមដានការអនុវត្តវិភាគកម្មវិធីលើនាយកដ្ឋានអភិវឌ្ឍន៍កៅស៊ូ និងនាយកដ្ឋានរដ្ឋបាល និងនីតិកម្ម
- បានបោះពុម្ពព្រឹត្តិបត្រកៅស៊ូធម្មជាតិប្រចាំខែមីនា ចំនួន១៨០ក្បាល រីឯព្រឹត្តិបត្រខែមេសា បាន ដាក់ប្រជុំពិនិត្យសម្រេចនិងបញ្ជូលក្នុងរោងពុម្ព ដោយឡែកព្រឹត្តិបត្រខែឧសភា បាននឹងកំពុងរៀបចំ ចុងក្រុងប្រមាណ៣០%
- បានបន្តសិក្សាស្រាវជ្រាវប្រមូលទិន្នន័យនិងព័ត៌មានកៅស៊ូ សម្រាប់រៀបចំព្រឹត្តិបត្រប្រចាំខែ និង ផ្សព្វផ្សាយតម្លៃកៅស៊ូធម្មជាតិលើទំព័រហ្វេសប៊ុករបស់អគ្គនាយកដ្ឋានកៅស៊ូ
- តាមដានត្រួតពិនិត្យ ស្រាវជ្រាវអំពីតម្លៃកៅស៊ូនៅទីផ្សារក្នុងស្រុក និងអន្តរជាតិ
- បានចុះបើកវគ្គបណ្តុះបណ្តាល និងផ្សព្វផ្សាយអំពីទីផ្សារកៅស៊ូដល់សហគមន៍គ្រួសារ នៅស្រុកស្នួល ខេត្តត្រចះ
- បានប្រមូលទិន្នន័យ និងរៀបចំតម្លៃកៅស៊ូធម្មជាតិសម្រាប់ផ្សាយប្រចាំសប្តាហ៍តាមវិទ្យុមណ្ឌលព័ត៌មាន ស្រ្តីកម្ពុជា(FM103.5)ចំនួន០៤ដងក្នុងមួយខែ(១សប្តាហ៍១ដង) និងបានផ្សាយបន្តផ្ទាល់ទៅតាមបណ្តាលខេត្តចំនួន៤ខេត្ត គឺខេត្តបាត់ដំបង(FM106.3) ខេត្តកំពង់ចាម(FM99.3) ខេត្តកំពង់ធំ (FM104) និង ខេត្តសៀមរាប(FM107) រៀងរាល់ថ្ងៃចន្ទ វេលាម៉ោង១០ព្រឹក។
- អនុវត្តន៍ភារកិច្ចផ្សេងៗទៀត



២.២.២. ការចំណាយថវិកាតាមគម្រោងកម្មវិធី

ការចំណាយថវិកាក្នុងខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩ មានចំនួន ១៨២ ៩៨៥ ៥៥០ រៀល។ បើគិតមកដល់ខែឧសភាឆ្នាំ ២០១៩ ការចំណាយមានចំនួន៦៩៧ ០៥៦ ៦៨៥រៀល ស្មើនឹង៣២,៩៧ភាគរយនៃផែនការ។

២.២.៣. ការប្រមូលចំណូលថវិកា

ការប្រមូលចំណូលថ្លៃឈ្នួលដីអវិនិយោគចម្ការកៅស៊ូរដ្ឋទាំង៧ ចម្ការកៅស៊ូរដ្ឋទាបានសៀកខេត្តរតនគិរី និង ក្រុមហ៊ុននីហ្វរណ អាហរណកៅស៊ូ ក្នុងខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩ មិនមានទេ។ បើគិតរហូតមកដល់ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩ ការប្រមូលចំណូលបានចំនួន៥៥៦ ១៤៦ ១៤៤រៀល ស្មើនឹង៣៧,៤៩ភាគរយនៃផែនការ។

៣. ទិសដៅបន្ត

- បន្តរៀបចំលិខិតបទដ្ឋានគតិយុត្តពាក់ព័ន្ធកៅស៊ូ
- បន្តចុះផ្សព្វផ្សាយលិខិតបទដ្ឋានគតិយុត្តតាមខេត្តដែលបានគ្រោងទុក
- បន្តចុះវគ្គបណ្តុះបណ្តាលជំនាញច្រើនដល់កសិករកៅស៊ូគ្រួសារ
- បន្តចុះពង្រឹង និងចងក្រងសហគមន៍កសិករកៅស៊ូគ្រួសារ
- បន្តចុះបើកវគ្គផ្សព្វផ្សាយ ដំណាំកៅស៊ូដល់កសិករកៅស៊ូគ្រួសារ
- បន្តចុះពិនិត្យ និងវាយតម្លៃបច្ចេកទេសដំណាំកៅស៊ូរបស់ក្រុមហ៊ុនសម្បទានដីសេដ្ឋកិច្ច
- បន្តរៀបចំកិច្ចបញ្ជីការជួយឡើយចំណូល - ចំណាយ និងរបាយការណ៍អនុវត្តចំណូល - ចំណាយរបស់ អគ្គនាយកដ្ឋានកៅស៊ូ
- រៀបចំគម្រោងផែនការសកម្មភាពថវិកាកម្មវិធីសម្រាប់ឆ្នាំ២០២០
- អនុវត្តការងារផ្សេងៗតាមផែនការគ្រោងទុកសម្រាប់ឆ្នាំ២០១៩
- បន្តស្រាវជ្រាវនិងប្រមូលទិន្នន័យកៅស៊ូក្នុងស្រុក និងអន្តរជាតិ
- បន្តចុះពង្រឹង និងចងក្រងសហគមន៍ កសិករកៅស៊ូគ្រួសារសម្រាប់រៀបចំព្រឹត្តិបត្រប្រចាំខែ និង ផ្សព្វផ្សាយតម្លៃកៅស៊ូធម្មជាតិតាមវិទ្យុប្រចាំសប្តាហ៍ និងលើគេហទំព័រហ្វេសប៊ុក របស់អគ្គនាយកដ្ឋាន កៅស៊ូ។
- បន្តអនុវត្តការកិច្ចផ្សេងៗទៀត

បានឃើញនិងអនុញ្ញាត
 ជ.ប្រតិភូរដ្ឋបាលកម្ពុជា ទទួលបន្ទុកជា
 អគ្គនាយក នៃអគ្គនាយកដ្ឋានកៅស៊ូ
 អគ្គនាយករង

 សេក គីធី

ថ្ងៃពុធសុទ្ធិ ៣០ ខែសីហា ឆ្នាំកសិក ព.ស.២៥៦៣
 រាជធានីភ្នំពេញ ថ្ងៃទី ២០ ខែ សីហា ឆ្នាំ២០១៩
 ប្រធាននាយកដ្ឋានរដ្ឋបាលនិងនីតិកម្ម


 យន សិល្ប



ស្ថានភាពផលិតកម្មកៅស៊ូប្រចាំខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩

Table with columns for production volume, value added, and employment across different rubber processing stages and regions.

បញ្ជាក់:

- (១) ថ្ងៃដំបូងមានចំនួន ៤៣៦ ៩៣៨ថ្ងៃ (ថ្ងៃដំបូង ២០២ ៨៧៨ថ្ងៃ ថែម ២៣៤ ០៦០ថ្ងៃ) កើនឡើងចំនួន៧០៦ហិកតា ស្មើនឹង០.១៦%។
(២) ផលិតផលសរុបចំនួន ២០ ០៧៤តោន បានកើនឡើងចំនួន ៥ ៦៤៤តោន (៣៩%) ធៀបនឹងមុន និងបានកើនឡើងចំនួន ៣ ៧៩៥ (២៣%) ធៀបនឹងរយៈពេលដូចគ្នាក្នុងឆ្នាំ២០១៨។
(៣) រហូតមកដល់ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩ ផលិតផលសរុប ៨២ ៦៧៤តោន បានកើន ១៧ ២១១តោន (២៦%)ធៀបនឹងរយៈពេលដូចគ្នាក្នុងឆ្នាំ២០១៨។
(៤) ការបញ្ចេញលក់សរុប ១៩ ២៤៥តោន បានកើន ៣ ៩៧៣តោន (២៦%) ធៀបនឹងមុន និងបានកើនឡើងចំនួន ៣ ១០២៣ (១៩%) ធៀបនឹងរយៈពេលដូចគ្នាក្នុងឆ្នាំ២០១៨។
(៥) រហូតមកដល់ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩ ការបញ្ចេញលក់សរុប ៨២ ៧២៤តោន បានកើនឡើងចំនួន ១៥ ០៥២ (២២%) ធៀបនឹងរយៈពេលដូចគ្នាក្នុងឆ្នាំ២០១៨។
(៦)សន្ទនីតិចុងម្រាមមានចំនួន១២ ២០៣

បានឃើញ និងឯកភាព
ល. ប្រតិភូវិទ្យាសាស្ត្រស្ថាប័ន ឧត្តមបណ្ឌិត
អគ្គនាយក និងអគ្គនាយកដ្ឋានកៅស៊ូ
អគ្គនាយកដ្ឋាន
ស៊េនាត ភារី

បានពិនិត្យត្រឹមត្រូវ
ប្រធាននាយកដ្ឋានរដ្ឋបាល និងស៊ីតិកម្ម
ស៊េនាត ភារី

ថ្ងៃពុធនៃខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩
រាជធានីភ្នំពេញ, ថ្ងៃទី ២១ ខែ ឧសភា ឆ្នាំ២០១៩
អ្នកធ្វើការងារ
Thy
ស៊េនាត ភារី



ព័ត៌មានអន្តរជាតិ

**ប្រាក់ចំណេញនៃក្រុមហ៊ុនផលិតស្រោមដៃ
របស់ក្រុមហ៊ុនផលិតស្រោមដៃ
បានធ្លាក់ចុះ ៣៦,៥% ដោយសារ
តែដំរើកៅស៊ូឡើងថ្លៃ**

ឯកសារយោង៖ <http://anrpc.org>
ប្រែសម្រួលដោយកញ្ញា ឌុំ ស្រីស

ប្រាក់ចំណេញរបស់ក្រុមហ៊ុនផលិតស្រោមដៃ Corp Bhd បានធ្លាក់ចុះ ៣៦,៥% គឺស្មើនឹង ៧៤,៦៧លានរឹងហ្គីត នៅត្រីមត្រីមាសទី២នេះ ដែលបញ្ចប់ត្រីមថ្ងៃទី៣១ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩ បើប្រៀបធៀបនឹងរយៈពេលដូចគ្នាកាលពីឆ្នាំមុន មានចំនួន១១៧,៧៥លានរឹងហ្គីត មានការកើនឡើងដោយសារតែតម្លៃកៅស៊ូធម្មជាតិមានការប្រកួតប្រជែងខ្លាំង។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ប្រាក់ចំណូលរបស់ក្រុមហ៊ុនបានកើនឡើង ៨,១% ចាប់ពី១,១៣លានរឹងហ្គីត ដល់ ១,១៩លានរឹងហ្គីត ដោយសារតែក្រុមហ៊ុនពង្រីកអាជីវកម្មកើនឡើង៩%។

ក្រុមហ៊ុន ក៏បានស្នើឱ្យប្រកាសភាគលាភបណ្តោះអាសន្នចំនួន៣,៥សេន/ហ៊ុន ដែលត្រូវបង់នៅថ្ងៃទី១៦ ខែកក្កដាខាងមុខនេះ។ ប្រាក់ចំណេញសុទ្ធផ្ទៃខែ របស់ក្រុមហ៊ុនផលិតស្រោមដៃបានធ្លាក់ចុះ ១២,៥% គឺចាប់ពី ៣២២,០៣លានរឹងហ្គីតមក

នៅត្រីម ២៩០លានរឹងហ្គីត ត្រីមត្រីមាសទី២នេះ បើធៀបនឹងត្រីមាសមុនគឺកើនឡើង២០,៥% ចាប់ពី ៣៣៧លានរឹងហ្គីត ដល់ ៣៦១លានរឹងហ្គីត និងកត់សម្គាល់ឃើញថា តម្លៃវត្ថុធាតុដើមសម្រាប់ត្រីមាសទី២ នៅតែស្មុគស្មាញបើប្រៀបធៀបទៅនឹងត្រីមាសមុនៗ។ តម្លៃដំរើកៅស៊ូជាមធ្យមបានកើនឡើង ២២% គឺចាប់ពី ៤,៤២រឹងហ្គីត/គ.ក្រ ដល់ ៥,១០៥រឹងហ្គីត/គ.ក្រ នៅខែមេសា ឆ្នាំ២០១៩។ ទន្ទឹមនឹងនេះដែរតម្លៃដំរើ Nitrile ជាមធ្យមបានថយចុះ ៣,១% គឺ ១,០៥ដុល្លារ/គ.ក្រ។

លោក Tan Sri Lim Wee Chai ស្ថាបនិក និងជាប្រធានប្រតិបត្តិនៃក្រុមហ៊ុនផលិតស្រោមដៃបាននិយាយថា៖ ក្រុមហ៊ុននឹងបន្តផ្តោតការយកចិត្តទុកដាក់លើធនធានរបស់ខ្លួន ដើម្បីបង្កើនគុណភាពផលិតផល រចនាសម្ព័ន្ធ និងតម្លៃឱ្យកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាពតាមរយៈការអនុម័តលើផ្នែកបច្ចេកវិទ្យាទំនើប ការស្រាវជ្រាវ និងការអភិវឌ្ឍន៍ថ្មីៗ។ លោកបានបន្ថែមទៀតថា៖ ក្រុមហ៊ុនផលិតស្រោមដៃមានលំនឹងល្អក្នុងការឆ្លើយតបទៅនឹងតម្រូវសកលដែលត្រូវបានគេព្យាករថានឹងកើនឡើងយ៉ាងហោចណាស់ ១០% ជារៀងរាល់ឆ្នាំ ហើយនឹងបន្តពង្រីកប្រតិបត្តិការរបស់ខ្លួនថែមទៀត។





**ការនាំចេញកៅស៊ូវៀតណាម
នៅបន្តតែឆ្នាក់ចុះ**

ឯកសារយោង៖ <https://vietnamnews.vn>
ប្រែសម្រួលដោយកញ្ញា ឌុ ស្រីស

តំណាងក្រុមហ៊ុនកៅស៊ូវៀតណាម (VRG) បាននិយាយថា៖ ការនាំចេញកៅស៊ូរបស់វៀតណាម បានបន្តធ្លាក់ចុះនៅក្នុងខែឧសភានេះ ដោយសារ តែការផ្លាស់ប្តូរនយោបាយចិននិងការភ័យខ្លាចអំពី សង្គ្រាមពាណិជ្ជកម្មរវាងសហរដ្ឋ អាមេរិកនិងចិន។

យោងតាមក្រសួងឧស្សាហកម្មនិងពាណិជ្ជ កម្មបានឲ្យដឹងថា៖ ក្នុងខែឧសភានេះ ការនាំចេញ កៅស៊ូបានកើនឡើងដល់ ៨០ ០០០តោន ស្មើនឹង ១១៦លានដុល្លារ គឺកើនឡើង ៦% និងកើនឡើង ៧% បើធៀបនឹងខែមុន។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ តួលេខទាំងនេះបានធ្លាក់ចុះ ២៦,៥% និងធ្លាក់ចុះ ២៦,២% បើធៀបនឹងឆ្នាំ២០១៨។

សំណាងល្អក្នុងរយៈពេល៥ខែដំបូង នៃឆ្នាំ ២០១៩ ការនាំចេញកៅស៊ូឡើងដល់ ៤៩៥ ០០០ តោន ស្មើនឹង ៦៧៣លានដុល្លារ គឺបរិមាណកើន ឡើងជិត១២% និងបរិមាណកើនឡើង ៤% បើ ធៀបនឹងឆ្នាំ២០១៨។

លោក Duong Tuán Anh អនុប្រធាននា- យកដ្ឋានទីផ្សាររបស់ក្រុមហ៊ុន VRG បាននិយាយ ថា៖ ការកាត់បន្ថយបរិមាណនាំចេញក្នុងខែឧសភា នេះ គឺដោយសារតែការកើនឡើងពន្ធនាំចូលរបស់

ប្រទេសចិនសម្រាប់ការនាំចេញកៅស៊ូចម្រុះ។ ការ នាំចេញកៅស៊ូចម្រុះទៅកាន់ប្រទេសចិន បានកើន ឡើងជិតពាក់កណ្តាល នៃការនាំចេញកៅស៊ូពី ប្រទេសវៀតណាមក្នុងរយៈពេល ៤ខែដំបូង នៃឆ្នាំ ២០១៩នេះ។

សង្គ្រាមពាណិជ្ជកម្មក៏បានលើកទឹកចិត្តឲ្យ អ្នកផលិតនិងពាណិជ្ជករកៅស៊ូឱ្យប្រុងប្រយ័ត្នចំពោះ ការផ្លាស់ប្តូរទីផ្សារកៅស៊ូសកល ជាពិសេសជាមួយ សន្និសីទក្រុមប្រទេស G20 នៅប្រទេសជប៉ុននៅ ចុងខែមិថុនាខាងមុខនេះ។

លោកបានបន្តថា៖ សង្គ្រាមពាណិជ្ជកម្ម បានក៏អូសបន្លាយនឹងផ្តល់ផលប៉ះពាល់ដល់ការនាំ ចេញផលិតផលកសិកម្មនិងការនាំចេញកៅស៊ូ ជា ពិសេស ដោយសារប្រទេសតៃចិនគឺជាទីផ្សារនាំ- ចេញកៅស៊ូធំបំផុតរបស់វៀតណាមដែលមានចំនួន ច្រើនជាង៦០% នៃការនាំចេញកៅស៊ូសរុប។

ទន្ទឹមនឹងនេះ សហរដ្ឋអាមេរិកក៏បានបង្កើន ពន្ធពី ១០% ទៅ ២៥% សម្រាប់ផលិតផលកៅស៊ូ មួយចំនួនដែលបាននាំចូលពីប្រទេសចិនរួមមាន៖ ជ័រកៅស៊ូ ខ្សែក្រវ៉ាត់ សំបកកង់រថយន្ត និងស្រោម ដៃ ចាប់ពីថ្ងៃទី១០ ខែឧសភា។ សមាគមរោងចក្រ ផលិតរថយន្តប្រទេសចិនបាននិយាយថា៖ គោល នយោបាយយកពន្ធរបស់សហរដ្ឋអាមេរិកអាចមាន ផលប៉ះពាល់យ៉ាងខ្លាំងទៅលើការនាំចេញគ្រឿង បន្លាស់រថយន្តរបស់ប្រទេសចិនផងដែរ។ ជាហេតុ ធ្វើឲ្យមានការកាត់បន្ថយការនាំចូលកៅស៊ូពីប្រទេស



វៀតណាមសម្រាប់ផលិតគ្រឿងបន្លាស់រថយន្ត។

ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ សង្គ្រាមពាណិជ្ជកម្មនៅតែអាចទាក់ទាញការវិនិយោគទុន ចំពោះឧស្សាហកម្មកៅស៊ូរបស់វៀតណាមបាន ដោយសារតែក្រុមហ៊ុនបានផ្លាស់ប្តូររោងចក្រផលិតកៅស៊ូពីប្រទេសចិន មកប្រទេសវៀតណាមតែម្តង ដើម្បីចៀសវាងការយកពន្ធរបស់អាមេរិក។

លោកបានកត់សម្គាល់ថា៖ ក្រុមហ៊ុនកៅស៊ូវៀតណាមបានគ្រប់គ្រងកៅស៊ូជិត ៤២០ ០០០ ហិកតា នៅក្នុងប្រទេសចំនួនបីមានប្រទេស៖ វៀតណាម ឡាវ និងកម្ពុជា ជាមួយនឹងការប្រើប្រាស់សរុបប្រមាណ ៤០០ ០០០តោន។ យោងតាមសមាគមផលិតកៅស៊ូធម្មជាតិនៅឆ្នាំ២០១៩ ការផ្គត់ផ្គង់កៅស៊ូនឹងបន្តកើនឡើងសតប្រូវការ គឺការផ្គត់ផ្គង់មានចំនួន ១៤,៥លានតោន ដែលរួមបញ្ចូលទាំងសារពើភ័ណ្ឌចំនួន ២,៩លានតោន។ ចាប់ពីឆ្នាំ២០១៨ តម្រូវការមានចំនួន ១៤,៤លានតោន។

ក្រៅពីកត្តាទាំងនោះ អាកាសធាតុក្តៅខ្លាំងនៅប្រទេសវៀតណាម ថៃ និងចិន ក៏បានធ្វើឲ្យផលិតផលកៅស៊ូធ្លាក់ចុះ ជាពិសេសនៅខែឧសភាដែលជាខែដំបូងនៃរដូវប្រមូលផលថ្មី។





ទំព័រស្រាវជ្រាវ

ការបង្កើត និងការគ្រប់គ្រង ថ្នាលបណ្តុះកូនកៅស៊ូ

រៀបចំដោយ៖ នាយកដ្ឋានអភិវឌ្ឍនកៅស៊ូ

ការបង្កើតថ្នាលបណ្តុះកូនមានសារៈសំខាន់ណាស់ក្នុងការផលិតកូនកៅស៊ូដែលមានសុខភាពល្អឲ្យបានច្រើនក្នុងរយៈពេលខ្លី ដោយចំណាយដើមទុនតិច។ ការដាំដុះកៅស៊ូត្រូវបានធ្វើការពិចារណាលើការឆាប់ទទួលផលត្រឡប់មកវិញ ដោយប្រើប្រាស់ប្រភេទកូនកៅស៊ូដែលមានទិន្នផលខ្ពស់លូតលាស់លឿននិងអនុវត្តតាមបច្ចេកទេស ដែលអាចកាត់បន្ថយរយៈពេលថែទាំកៅស៊ូមិនទាន់ផ្តល់ផល។ ថ្មីៗនេះការ សិក្សាបានបង្ហាញថា រយៈពេលថែទាំកៅស៊ូមិនទាន់ផ្តល់ផលអាចកាត់បន្ថយបានតាមរយៈការបង្កើតថ្នាល បណ្តុះកូនកៅស៊ូមានគុណភាពខ្ពស់និងការអនុវត្តកសិកម្មល្អ ពេលកៅស៊ូមិនទាន់ផ្តល់ផល។ ទាក់ទងនឹងការដាំដុះកៅស៊ូនាពេលបច្ចុប្បន្ន ថ្នាលបណ្តុះកូនកៅស៊ូក្នុងថង់ត្រូវបានគេនិយមយកទៅអនុវត្តយ៉ាងទូលំទូលាយ។ បច្ចេកទេសនេះត្រូវបានគេរកឃើញថាមានប្រសិទ្ធភាពជាងការដាំដុះដោយគ្រាប់ផ្ទាល់និងបំបៅនៅចម្ការ។

១. គោលបំណង

ការបង្កើតថ្នាលបណ្តុះកូនកៅស៊ូមានគោលបំណងដើម្បី៖

- ឱ្យកូនកៅស៊ូ (ដើងទម្រ) ដុះលូតលាស់ប្រហាក់ប្រហែលគ្នា

- ឱ្យភ្នែកបំបៅឆាប់ដុះចេញនិងដុះលូតលាស់បានស្មើល្អ
- កូនកៅស៊ូបំបៅមានទំហំនិងលូតលាស់ប្រហាក់ប្រហែលគ្នា
- មានភាពងាយស្រួលក្នុងការដាក់ដីនិងថែទាំ
- សម្រាំងកូនកៅស៊ូល្អៗសម្រាប់យកទៅដាំដុះក្នុងចម្ការ។

២. ការជ្រើសរើសទីតាំង

ទីតាំងជ្រើសរើសគឺត្រូវមានលក្ខណៈសម្បត្តិដូចខាងក្រោម៖

- នៅជិតប្រភពទឹក ពីព្រោះទឹកជាកត្តាចំបងក្នុងការស្រោចស្រពកូនកៅស៊ូ
- មានផ្ទៃដីរាបស្មើនិងងាយស្រួលក្នុងការរំដោះទឹកចេញ
- ដីត្រូវមានល្បាយដីតិចលើសពី២៥% ដើម្បីជៀសវាងការបែកដីនៅពេលដឹកជញ្ជូននិងមានpH ចន្លោះពី៤,៥ទៅ៦,៥
- ទីតាំងកណ្តាលវាលស្រឡះល្អ(គ្មានម្លប់) និងត្រូវមានរបងព័ទ្ធជុំវិញ
- ត្រូវមានផ្លូវចេញចូល ដើម្បីងាយស្រួលក្នុងការដឹកជញ្ជូនកូនកៅស៊ូយកទៅដាំនៅចម្ការ
- ស្ថិតនៅក្បែរប្រភពផ្តល់មែកពូជ សម្រាប់បំបៅនិងជាពិសេសស្ថិតក្បែរតំបន់ដែលត្រូវដាំដុះ។

៣. ការរៀបចំដី

ការរៀបចំដី គឺត្រូវធ្វើការគាស់គល់និងឫស



ចេញ ហើយប្រមូលដុតចោល បន្ទាប់មកត្រូវត្រួត ជម្រៅពី ៤០-៦០ស.ម. ដោយប្រើនង្គ័លថាស និង ត្រូវវាស់បំបែកដុំដីផលដែរ។

៣.១ ការដឹកចង្កូរ

ចង្កូរគឺជាជំនាញដែលគេដឹកសម្រាប់ដាក់ តម្រៀបចង្កូរ។ ចង្កូរទាំងឡាយត្រូវធ្វើឲ្យកែងនឹងខ្សែ ចំណោត ជម្រាលដីដើម្បីកាត់បន្ថយការហូរចេញ។



រូបភាពទី១៖ ការដឹកចង្កូរ

- ទំហំចង្កូរ ៖
 - ទទឹង = ៣០ - ៤០ស.ម (ចង់ទំហំ ២៥ ស.ម.x៤០ ស.ម)
 - ជម្រៅ = ៣០ស.ម.
 - បណ្តោយ = អាស្រ័យនឹងទំហំក្បាលដី
 - ចន្លោះពីចង្កូរមួយទៅមួយមានប្រវែង ៨០ ស.ម. (សម្រាប់ជាផ្លូវដើរនិងការងារថែទាំ)

- កម្មករម្នាក់អាចដឹកចង្កូរបានប្រវែងពី១៥- ២០ម. ក្នុងមួយថ្ងៃ
- នៅពេលដឹកចង្កូរត្រូវធ្វើផ្ទៃបាតចង្កូរឲ្យរាបស្មើ និងដាក់អាចម៍ដីនៅម្ខាងនៃចង្កូរ
- តាមការអនុវត្តជាក់ស្តែង ការដឹកចង្កូរត្រូវដឹក ឆ្លាស់គ្នា (ដឹកចង្កូរមួយរំលងមួយ ដើម្បីងាយស្រួល ក្នុងការច្រកដីក្នុងចង្កូរ)។

៣.២ ការជ្រើសរើសប្រភេទចង្កូរ

ប្រភេទចង្កូរដែលត្រូវប្រើ៖

- ចង្កូរ ៖ ចង្កូរលើអេទីឡែនពណ៌ខ្មៅ
- កម្រាស់៖ ០,០៨ម.ម(៨/១០០ ម.ម)
- ការចោះរន្ធព្រះ ចោះរន្ធតូចៗចំនួន ០៦-១០រន្ធ នៅជុំវិញចង្កូរនៅផ្នែកកណ្តាលនៃចង្កូរ និងចោះរន្ធតូច មួយ នៅបាតចង្កូរដើម្បីឱ្យប្រសស្ទឹងស្រួលដុះចេញ និងទឹកអាចហូរចេញមកក្រៅ
- ទំហំចង្កូររាបស្មើ៖ ២៥ x ៤០ស.ម.
- ទំហំចង្កូរបំពេញជីរួច៖ អង្កត់ផ្ចិតចង្កូរប្រវែង ១៥ ស.ម។

៣.៣ ប្រភេទដីនិងដីសម្រាប់ច្រកចូលចង្កូរ

ជាប្រភេទដីក្រហមឬដីល្បាយឥដ្ឋដោយត្រូវ លាយច្របល់ជាមួយដីសរីរាង្គ (លាមកគោ) និងដី គីមីដែលបរិមាណដូចខាងក្រោម៖

- ដីសរីរាង្គ (ដីលាមកគោ) បរិមាណពី ៤០០ ទៅ ៥០០ក្រ/ចង្កូរ
- ដី NPK ១៥.១៥.១៥ បរិមាណ ២០ ក្រ./ចង្កូរ
- ដីសរីរាង្គនិងដីគីមីត្រូវច្របល់ឱ្យស្របជាមួយ ដីស្រទាប់លើដែលកាយចេញពីរណ្តៅ មុននឹងច្រក ចូលក្នុងចង្កូរ។

៣.៤ ការតម្រៀបចង្កូរ

- ត្រូវតម្រៀបចង្កូរច្រកជីរួចជាពីរជួរក្នុងរណ្តៅជា រាងមុំច្រក្តាន ដោយឲ្យចង្កូរទាំងនោះនៅកៀកជាប់គ្នា ឱ្យកម្ពស់មាត់ចង្កូរស្មើគ្នាច្រកបំបែក២/៣ក្នុងរណ្តៅ
- ត្រូវស្រដីក្នុងចង្កូរនិងបុកបង្ហាប់ឲ្យណែន
- គេអាចតម្រៀបបានប្រហែល ១២ចង្កូរ ក្នុង ចង្កូរប្រវែង ១ម.



- ជាទូទៅ ផ្ទៃដីក្នុងមួយហិកតាអាចបណ្តុះកូនកៅស៊ូបានប្រមាណ ១០០ ០០០ថង់ ដែលអាចផ្តល់កូនកៅស៊ូដាំលើផ្ទៃដីប្រមាណ ១០០ហិកតា។



រូបភាពទី២៖ ការតម្រៀមថង់

៤. ការដាក់គ្រាប់កៅស៊ូក្នុងថង់

៤.១ ការជ្រើសរើសគ្រាប់កៅស៊ូ

ជាទូទៅគ្រាប់កៅស៊ូមានការបាត់បង់ដំណុះរបស់វាយ៉ាងលឿន ក្រោយពេលវាជ្រុះទៅដល់ដី។ ដូចនេះដើម្បីឱ្យគ្រាប់កៅស៊ូមានដំណុះល្អត្រូវអនុវត្តដូចខាងក្រោម៖

- គួរជ្រើសរើសគ្រាប់ចេញពីចម្ការកៅស៊ូមានអាយុចាប់ពី ១៥ ទៅ ២០ឆ្នាំ
- មុននឹងជ្រើសរើសគ្រាប់កៅស៊ូនៅឡូត៍ណាមួយមកប្រើប្រាស់ គួរត្រូវរើសគ្រាប់ចាស់ៗចោលសិនបន្ទាប់មកទើបរើសគ្រាប់កៅស៊ូដែលជ្រុះថ្មីយកទៅប្រើប្រាស់
- រើសប្រមូលគ្រាប់ឲ្យបានឆាប់បំផុត ក្រោយពីវាជ្រុះដល់ដី
- ជ្រើសសម្រាំងគ្រាប់ដោយផ្អិតផ្អង់ដោយយកចេញនូវគ្រាប់ទាំងឡាយណាដែលស្រាល បែក ឬដុះពន្លករួចហើយ ឬក៏មានពណ៌ស្រអាប់
- ដាក់គ្រាប់ទាំងនោះបណ្តុះក្នុងលានឲ្យបានឆាប់ (មិនឲ្យលើសពី៣ថ្ងៃ)។

ដើម្បីធ្វើផ្ទាល់បណ្តុះកូន១ហិកតា គេត្រូវ៖

- រើសប្រមូលគ្រាប់កៅស៊ូប្រមាណជាង ៦៤០ ០០០ គ្រាប់ (គេច្រើនប្រើ គ្រាប់ពូជ GT1)
- ជ្រើសសម្រាំងឲ្យបាន ៤០០ ០០០ គ្រាប់សម្រាប់ដាក់ក្នុងលានបណ្តុះ។

៤.២ ការធ្វើលានបណ្តុះគ្រាប់កៅស៊ូ

- លានសម្រាប់បណ្តុះគ្រាប់កៅស៊ូត្រូវរៀបចំឡើងជារងរាងបួនជ្រុងទ្រវែង៖
 - ទទឹងរងប្រវែង ០,៨-១ម៉ែត្រ (ងាយស្រួលបណ្តុះគ្រាប់)
 - កម្រាស់ស្រទាប់ខ្សាច់គ្រើម ៥-១០ស.ម
 - បណ្តោយរងអាស្រ័យទៅតាមតម្រូវការ
 - រងនីមួយៗខណ្ឌដោយកំណាត់បន្ទះក្តារ
 - រងនីមួយៗឃ្លាតពីគ្នាដោយផ្លូវដើរដែលមានទទឹង០,៨ម.។



រូបភាពទី៣៖ ការធ្វើលានបណ្តុះគ្រាប់ផ្ទាល់ដី

- លានសម្រាប់បណ្តុះគ្រាប់ត្រូវស្ថិតក្រោមម្លប់
- សង់រោង (ដើមឬស្សីនិងប្រក់ស្លឹកដូង) ដែលមានកម្ពស់ប្រហែល១,៨ម.
- វាយបំបែកគ្រាប់ ឲ្យប្រេះមាត់ចាប
- ត្រាំគ្រាប់ក្នុងទឹករយៈពេល ១យប់
- មុនពេលដាក់គ្រាប់បណ្តុះ ត្រូវស្រោចទឹកលើ



ខ្សាច់លានបណ្តុះឲ្យបានសើមល្អ បន្ទាប់មកត្រូវស្រោចទឹកលើលានបណ្តុះជារៀងរាល់ថ្ងៃនៅពេលព្រឹកនិងពេលល្ងាច

- ដាក់តំរៀបគ្រាប់ទន្ធិមគ្គា ដោយដាក់ពោះចុះក្រោម រួចកប់ទៅក្នុងខ្សាច់ស្ទើរលុបទាំងស្រុង
- ដាក់បណ្តុះប្រហែល១០០០គ្រាប់ក្នុងរងទំហំ ១ ម^២
- ផ្ទៃដីថ្នាលបណ្តុះកូនកៅស៊ូទំហំ១ហិកតា ត្រូវការលានបណ្តុះកូនកៅស៊ូទំហំប្រហែល៤០០ ម^២
- យកចំបើងឬស្មៅគ្របពីលើឲ្យជិតនិងស្រោចទឹកឲ្យបានគ្រប់គ្រាន់
- រយៈពេល ៣ថ្ងៃក្រោយ ត្រូវបាញ់ដី ATONIK លាយជាមួយទឹក (២កញ្ចប់ស្មើនិង១០ក្រាម ក្នុង១ធុង លាយទឹក២០លីត្រ)
- ដំណុះគ្រាប់ត្រូវការរយៈពេល៧-១០ថ្ងៃគ្រាប់ណាដែលមិនដុះក្នុងរយៈពេល១៤ថ្ងៃ ត្រូវដកចេញ។

៤.៣ ការសម្រាំងគ្រាប់ដាក់ក្នុងថង់

- មុននឹងដកគ្រាប់ ត្រូវស្រោចទឹកជាមុនសិន
- គ្រាប់ដែលដុះដូចជើងតុកកែជាគ្រាប់ល្អសម្រាប់ដាំមិនត្រូវយកគ្រាប់ណាដែលដុះវែងជ្រុលទៅដាំឡើយ(ចេញជារូបរាងកូនដើម)
- ត្រូវរើសគ្រាប់ដាក់ក្នុងកញ្ចែង ឬបង្កីដែលមាន ទ្រាប់បាវ ឬស្មៅនៅពីក្រោមដោយប្រុងប្រយ័ត្ន



រូបភាពទី៤៖ ការជ្រើសរើសគ្រាប់កៅស៊ូសម្រាប់បណ្តុះ

- ក្រោយពីស្រោចទឹកលើថង់ឲ្យបានសើម ជោគនៅពេលព្រឹកជាមុនសិន
- ដកស្មៅ និងជ្រោយដី
- ដាក់ដាំគ្រាប់ចំនួន២គ្រាប់ ចំកណ្តាលថង់ដោយដាក់ឬសឆ្នុយគ្នា
- ដងស៊ីតេដំបូងរបស់ថ្នាលកូនក្នុងថង់ ១៨០ ០០០ គ្រាប់/ហិកតា។



រូបភាពទី៥៖ ការតម្រៀបគ្រាប់កៅស៊ូក្នុងថង់

៤.៤ ការសម្រាំងកូនកៅស៊ូក្នុងថង់

- ការជ្រើសរើសសម្រាំងកូនកៅស៊ូទុកប្រព្រឹត្តទៅតែម្តងទេ ក្រោយពេលដែលកូនកៅស៊ូក្នុងថង់ដុះស្លឹកបាន២ដំត្រ ដករំលោះចោល១ដើមពីថង់នីមួយៗដកចោលនូវកូនដែលតូចជាងគេឬដុះចេញពុំល្អ ហើយរក្សាទុកកូនល្អតែ១ដើម នៅក្នុងថង់។



រូបភាពទី៦៖ ការសម្រាំងកូនកៅស៊ូទុកក្នុងថង់

៥. ការថែទាំកូនកៅស៊ូក្នុងថង់

៥.១ ការស្រោចទឹក

- តម្រូវការទឹកគឺសមមូលនឹងទឹកភ្លៀង ១២០ ម.ម./១ខែ បន្ថែមលើកម្ពស់ទឹកភ្លៀងធម្មជាតិ
- ចំពោះការស្រោចទឹកដោយដៃ តាមការប៉ាន់



ប្រមាណ ជាបឋមសូមណែនាំបទដ្ឋានដូចតទៅ៖

- ស្រោចទឹករៀងរាល់ថ្ងៃនៅពេលព្រឹកឬល្ងាច
- ជាមធ្យមស្រោចទឹក២០ដង/ខែ (អាស្រ័យនឹងកម្ពស់ទឹកភ្លៀងធម្មជាតិ)។

៥.២ ការដាក់ជី

• ជី NPK ១៥-១៥-១៥ ដែលត្រូវដាក់ក្នុងចងនីមួយៗ ចាប់ពីស្លឹកដុះបាន១ឆ័ត្រ នឹងត្រូវកំណត់បរិមាណទៅតាមដំណាក់កាលនៃការលូតលាស់របស់កូនកៅស៊ូដូចតទៅ ៖

- ៣ក្រាម/ចង នៅពេលស្លឹកដុះបានឆ័ត្រទី១
- ៥ក្រាម/ចង នៅពេលស្លឹកដុះបានឆ័ត្រទី២
- ៧ក្រាម/ចង នៅពេលស្លឹកដុះបានឆ័ត្រទី៣
- ១០ក្រាម/ចងនៅពេលស្លឹកដុះបានឆ័ត្រទី៤
- ១២ក្រាម/ចងនៅពេលស្លឹកដុះបានឆ័ត្រទី៥

• ការដាក់ជីទាំងឡាយត្រូវបញ្ឈប់យ៉ាងតិច ១ខែ មុនចាប់ផ្តើមបំបៅ។

៥.៣ ការធ្វើស្មៅ

- ដកនិងជំរះស្មៅនៅក្នុងចង និងចន្លោះរង
- ត្រួតពិនិត្យដីទៀងទាត់មិនឲ្យមានស្មៅចង្រៃដុះដើម្បីធានាដល់ការលូតលាស់កូនកៅស៊ូបានល្អ។

៥.៤ ការត្រួតពិនិត្យជម្ងឺនៅលើស្លឹក

• ដើម្បីការពារជម្ងឺក្រៀមកន្ទុយស្លឹក (*Colletotrichum*) និងជម្ងឺភ្នែកចាប (*Helminthosporium*) ចាប់ពីស្លឹកដុះចេញបាន ២ឆ័ត្រ ត្រូវបាញ់ថ្នាំឲ្យបាន ១ដង ទៅ ២ដង/សប្តាហ៍ ដោយប្រើថ្នាំសម្លាប់ផ្សិតដែលមានធាតុ *Dithiocarbamate* ជាមូលដ្ឋានដូចជា Dithane M45 តាមកម្រិតដូចតទៅ៖

- បាញ់ការពារ៖ Dithane M45 ១,៥គីឡូក្រាម/ទឹក២០០លីត្រ/ហិកតាបាញ់១ដង/សប្តាហ៍

- បាញ់ព្យាបាល៖ Dithane M45 ២-៣គ.ក្រ/ទឹក ២០០លីត្រ/ហិកតា បាញ់ ២ដង/សប្តាហ៍។

• ការបាញ់ថ្នាំនេះត្រូវអនុវត្តជាប្រចាំនៅពេលកូនកៅស៊ូចេញត្រួយខ្លី និងបន្តរហូតដល់ ១ខែមុនចាប់ផ្តើមបំបៅ។

៥.៥ ការការពារការខូចខាតដទៃទៀត

- ការពារសត្វ៖ធ្វើរបង ឬដឹកប្រឡាយជុំវិញថ្នាល ឬដាក់អន្ទាក់
- ការពារភ្លើង៖ធ្វើផ្លូវភ្លើងជុំវិញថ្នាលដោយជម្រះនិងប្រមូលស្មៅ កាកសំណល់រុក្ខជាតិចេញពីថ្នាលនៅក្នុងរដូវប្រាំង។

៦. ការបំបៅ

ចំពោះថ្នាលបណ្តុះកូនកៅស៊ូដែលបានដាក់គ្រាប់ដាំនៅខែកក្កដា-សីហា នៃឆ្នាំទី០ ការបំបៅអាចចាប់ផ្តើមនៅខែមករា-កុម្ភៈនៃឆ្នាំទី១(គល់បំបៅមានអាយុ៦-៧ខែ) ហើយការបំបៅលើកទី២ អាចប្រព្រឹត្តទៅនៅខែមីនា-ឧសភា។

៦.១ សម្ភារសម្រាប់បំបៅ

- បន្ទះបង់ប្លាស្ទិចមាន ៣ ប្រភេទ៖
 - ទំហំ ១០ម.ម. x ៤០០ម.ម. x ០,០៥ម.ម. សម្រាប់ដើមខ្លី (អង្កត់ផ្ចិត ត្រឹម១០ម.ម.)
 - ទំហំ ១៥ម.ម. x ៤០០ម.ម. x ០,០៦ម.ម. សម្រាប់ដើមមធ្យម(អង្កត់ផ្ចិតចាប់ពី១៥ម.ម.)
 - ទំហំ ២០ម.ម. x ៦០០ម.ម. x ០,០៦ម.ម. សម្រាប់ដើមចាស់(បំបៅតាមចម្ការ)



- កាំបិតសម្រាប់បំបៅជាកាំបិតតូចមុតចុងស្រួចរឹងល្អ
- ថ្នសំលៀងគ្រឹម សម្រាប់សំលៀងឲ្យមុខកាំបិតស្មើ
- ថ្នសំលៀងម៉ដ្ឋសម្រាប់សំលៀងកាំបិតឲ្យមុត
- កេសសម្ភារ មានទំហំ ១៥ស.ម. x ២៥ស.ម. x ១០ស.ម. មានដៃយូរ។

៦.២ ពេលវេលាបំបៅ

- កូនកៅស៊ូដែលថែទាំត្រឹមត្រូវលូតលាស់បានល្អ និងមានអាយុពី ៤-៦ខែ អាចបំបៅបានចាប់ពីខែធ្នូ ដល់ខែមេសា
- ១ខែមុនពេលបំបៅកូនកៅស៊ូត្រូវផ្អាកការដាក់ជីនិងត្រូវស្រោចទឹកឲ្យបានគ្រប់គ្រាន់
- ជើងទម្របំបៅបានល្អត្រូវមានទំហំវិជ្ជមានត្រចាប់ពី ១០ម.ម. ឡើងទៅ
- ជើងទម្រទាំងអស់ត្រូវមានស្លឹកនៃឆ័ត្រខាងចុងឡើងចាស់ប្រហែល ៧០% ឡើងទៅ
- ជើងទម្រនិងមែកពូជបំបៅត្រូវមានអាយុប្រហាក់ប្រហែលគ្នា
- បើភ្នែកបំបៅងាប់ត្រូវបំបៅលើកទីពីរនៅម្ខាងទៀត
- ការបំបៅធ្វើឡើងល្អបំផុតគឺនៅពេលព្រឹក
- ហាមបំបៅនៅពេលអាកាសធាតុក្តៅខ្លាំង
- ការបំបៅត្រូវផ្អាកជាបន្ទាន់នៅពេលមានភ្លៀងធ្លាក់ខ្លាំងនិងមានសំណើមខ្ពស់។

៧. វិធីធ្វើកូនកៅស៊ូដុះ១ឆ័ត្រ

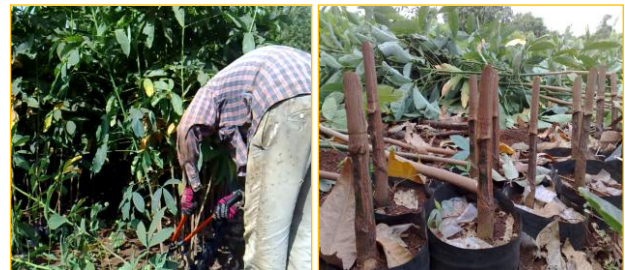
ពេលបច្ចុប្បន្ននេះ កសិករក៏ដូចជាក្រុមហ៊ុន

បានធ្វើការដាំកូនកៅស៊ូដែលដុះស្លឹក១ ឬ ២ឆ័ត្រ វិញដោយមូលហេតុដូចខាងក្រោម៖

- ចំណេញពេលវេលានិងថវិកាក្នុងការថែទាំ
- កូនកៅស៊ូនៅចម្ការមានការលូតលាស់បានល្អ ដើមប្រហាក់ប្រហែលគ្នានិងឆាប់បានបើកមុខច្រៀវ
- ការបើកមុខច្រៀវដំបូងបានពី៧០-៨០ នៃចំនួនដើមសរុប។

វិធីសាស្ត្របណ្តុះកូនកៅស៊ូដុះ១ឆ័ត្រ មានដូចខាងក្រោមនេះ៖

- ក្រោយពីការស្រាយបង់បំបៅរយៈពេលពី ១០-១៥ថ្ងៃរួចមក ត្រូវចាប់ផ្តើមកាត់ដើមកូន កៅស៊ូក្នុងសប្តាហ៍ទី១-២ ក្នុងខែមេសា ដើម្បីឲ្យទាន់រដូវដាំដុះដើមឆ្នាំ
- ត្រូវកាត់បញ្ជិតទៅខាងក្រោមភ្នែកបំបៅដោយទុកពីលើចញើមភ្នែកបំបៅ៤-៥ស.ម។



រូបភាពទី៧៖ ការកាត់ដើមបញ្ជិតក្រោមភ្នែកបំបៅ

- ត្រូវលាបខ្លាញ់គោ លើកន្លែងកាត់



រូបភាពទី៨៖ ការលាបខ្លាញ់គោ



៧.១ ការលាបថ្នាំពណ៌សម្គាល់កូន

កូនកៅស៊ូដែលបានបំបៅរស់ នៅពេលកាត់ ដើមចាំបាច់ត្រូវលាបថ្នាំពណ៌ ដើម្បីសម្គាល់ឈ្មោះ របស់កូនកៅស៊ូ។ តារាងសម្គាល់កូនកៅស៊ូតាមពណ៌៖

កូន	កូនពណ៌	
RRIM2025		
PB260		
PB350		



RRIM 2025 (ខៀវ/លឿង) PB 260 (លឿង/ខៀវ)
រូបភាពទី៩៖ ការសម្គាល់កូនកៅស៊ូតាមរយៈការលាបពណ៌

៧.២ ការគាស់និងតម្រៀបកូនកៅស៊ូឡើងវិញ

ការគាស់ និងតម្រៀបកូនកៅស៊ូឡើងវិញ ត្រូវអនុវត្តតាមវិធីដូចខាងក្រោម៖

- ត្រូវគាស់និងដកកូនកៅស៊ូចេញពីចង្កូររួច ដាក់តម្រៀបនៅលើរង
- ត្រូវជ្រើសរើសកូនកៅស៊ូណាដែលមានភ្នែក បំបៅរស់ល្អ បន្ទាប់មកត្រូវដាក់បញ្ចូលទៅក្នុងចង្កូរ វិញ ដោយបង្វែរភ្នែកបំបៅទៅរកទិសនិរតី



រូបភាពទី១០៖ ការគាស់ចេញពីចង្កូរនិងការតម្រៀបឡើងវិញ

- ត្រូវដាក់ភ្នែកបំបៅទៅមុខរាងមុខឆ្នៀងងាយ ស្រួលក្នុងការដឹកកូនចេញ
- ត្រូវដាក់ជីគីមី១៥-១៥-១៥ ចំនួន៩ក្រាម/ ថង់
- ស្រោចទឹកឲ្យបានគ្រប់គ្រាន់ ១ថ្ងៃ២ដង
- កាត់ខ្នងព្រៃ(ត្រចៀកទន្សាយ)ជាប្រចាំ
- ដកស្មៅក្នុងថង់និងជំរះស្មៅតាមរងឲ្យបាន យ៉ាងតិច២សប្តាហ៍ម្តង
- បាញ់ថ្នាំ Dithane-M45 ការពារនិងព្យាបាល ជម្ងឺពី៧-១០ថ្ងៃម្តង។



រូបភាពទី១១៖ ការចេញពន្លកនិងកូនកៅស៊ូ ត្រៀមយកទៅដាំ

សម្គាល់៖ កូនកៅស៊ូដែលអាចយកទៅដាំនៅចម្ការបាន លុះត្រាតែស្លឹកធំត្រូវទទួលបានរបស់វាឡើងពណ៌ចាស់។

ឯកសារយោង

1. សៀវភៅបច្ចេកទេសកៅស៊ូសម្រាប់កសិករ កៅស៊ូគ្រួសារនៅប្រទេសភីលីពីន (E.A. ALCALA, 2000 manual for rubber smallholder , Philippine)
2. វិទ្យាស្ថានស្រាវជ្រាវកៅស៊ូកម្ពុជា, ២០០៤ បច្ចេកទេសធ្វើថ្នាលបណ្តុះកូនកៅស៊ូក្នុងថង់ តាមលក្ខណៈគ្រួសារ
3. វិទ្យាស្ថានស្រាវជ្រាវកៅស៊ូកម្ពុជា, ២០០៨ មគ្គុទេសបច្ចេកទេសវិធីដាំកូនកៅស៊ូធំត្រ។





និស្សាគរតម្លៃនិងស្ថិតិកៅស៊ូធម្មជាតិក្នុងបណ្តាប្រទេសផលិតកៅស៊ូធម្មជាតិ

តារាងទី១៖ តម្លៃប្រមូលទិញដីកៅស៊ូគ្រួសារនៅតាមបណ្តាស្រុក ប្រចាំសប្តាហ៍ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩

ល.រ	ខេត្ត	សប្តាហ៍ទី ១						សប្តាហ៍ទី ២						សប្តាហ៍ទី ៣						សប្តាហ៍ទី ៤						តម្លៃមធ្យមខែ							
		ទឹកដី			ជ័រកក			ទឹកដី			ជ័រកក			ទឹកដី			ជ័រកក			ទឹកដី			ជ័រកក			ទឹកដី	ជ័រកក						
		រ/គ.ក្រ	\$/គ.ក្រ	រៀប (រ/គ.ក្រ)	រ/គ.ក្រ	\$/គ.ក្រ	រៀប (រ/គ.ក្រ)	រ/គ.ក្រ	\$/គ.ក្រ	រៀប (រ/គ.ក្រ)	រ/គ.ក្រ	\$/គ.ក្រ	រៀប (រ/គ.ក្រ)	រ/គ.ក្រ	\$/គ.ក្រ	រៀប (រ/គ.ក្រ)	រ/គ.ក្រ	\$/គ.ក្រ	រៀប (រ/គ.ក្រ)	រ/គ.ក្រ	\$/គ.ក្រ	រៀប (រ/គ.ក្រ)	រ/គ.ក្រ	\$/គ.ក្រ	រៀប (រ/គ.ក្រ)	រ/គ.ក្រ	រ/គ.ក្រ						
១	ភ្នំពេញ	4.600	1,13	↑ 400	2.300	0,57	↑ 200	4.600	1,13	→ 0	2.200	0,54	↓ 100	4.600	1,13	→ 0	2.200	0,54	→ 0	4.600	1,13	→ 0	2.200	0,54	→ 0	4.600	1,13	→ 0	2.200	0,54	→ 0	4.600	2225
២	កម្ពុជា	4.500	1,11	→ 0	2.200	0,54	↓ 300	4.600	1,13	↑ 100	2.200	0,54	→ 0	4.500	1,11	↓ 100	2.200	0,54	→ 0	4.600	1,13	↑ 100	2.400	0,59	↑ 200	4.550	1,12	→ 0	2.250	0,57	→ 0	4.550	2250
៣	ភ្នំពេញ	4.600	1,13	↑ 100	2.200	0,54	→ 0	4.600	1,13	→ 0	2.200	0,54	→ 0	4.600	1,13	→ 0	2.200	0,54	→ 0	4.600	1,13	→ 0	2.200	0,54	→ 0	4.600	1,13	→ 0	2.200	0,54	→ 0	4.600	2200
៤	កោះកុង	4.400	1,09	↑ 100	2.200	0,54	↑ 100	4.500	1,11	↑ 100	2.200	0,54	→ 0	4.500	1,11	→ 0	2.200	0,54	→ 0	4.600	1,13	↑ 100	2.200	0,54	→ 0	4.500	1,11	→ 0	2.200	0,54	→ 0	4.500	2200
៥	កោះកុង	4.400	1,09	↑ 200	2.200	0,54	→ 0	4.500	1,11	↑ 100	2.100	0,52	↓ 100	4.500	1,11	→ 0	2.100	0,52	→ 0	4.600	1,13	↑ 100	2.200	0,54	↑ 100	4.500	1,11	→ 0	2.150	0,53	→ 0	4.500	2150
៦	កោះកុង				2.200	0,54	↑ 100				2.300	0,57	→ 0				2.300	0,57	→ 0				2.200	0,54	↓ 100				2.250	0,56	→ 0	2.250	
	កម្ពុជា	4.500	1,11	↑ 180	2.217	0,55	↓ 50	4.560	1,13	↑ 60	2.200	0,54	↓ 17	4.540	1,12	↓ 20	2.200	0,54	→ 0	4.600	1,13	↑ 60	2.233	0,55	↑ 33	4.550	1,12	→ 0	2.213	0,55	→ 0	4.550	2.213
	អត្រាប្តូររូបិយប័ណ្ណ		4,055					4,053					4,055						4,067														

ក្នុងខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩ តម្លៃប្រមូលទិញដីកៅស៊ូគ្រួសារនៅតាមបណ្តាស្រុក គឺទឹកដីដីកកជាស្តុក ត្រូវ ៤៥០០-៤៦០០រ/គ.ក្រ (កើនឡើង២០០រ/គ.ក្រ ធៀបខែមុន) និងជ័រកក ត្រូវ ២១៥០-២២៥០រ/គ.ក្រ (កើនឡើង១០០រ/គ.ក្រ ធៀបខែមុន) អាស្រ័យតាមតំបន់។

បញ្ជាក់: ប្រភព: ពីអ្នកប្រមូលទិញតាមតំបន់
 ទឹកដី: គិតជាស្តុក (DRC)
 ជ័រកក: DRC = 50%

ចំពោះស្ថានភាពទិញដីកៅស៊ូគ្រួសារតាមតំបន់នានា ប្រចាំខែឧសភា ជាមធ្យមមានតម្លៃ ៤៥០០-៤៦០០រ/គ.ក្រ (=១,១២១-១,១៣៣US\$/គ.ក្រ) សម្រាប់ដី ស្តុក (កើនឡើង២០០រ/គ.ក្រ) និងតម្លៃ ២១៥០ - ២ ២៥០រ/គ.ក្រ សម្រាប់ដីរកក អាស្រ័យតាមតំបន់។



តារាងទី២៖ ស្ថានភាពចុះកិច្ចផលិតផលកៅស៊ូស្តុកប្រចាំខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩

ល.រ	ចម្ការកៅស៊ូ	ឧសភា ២០១៨						ឧសភា ២០១៩						ធៀបខែមុន				ធៀបរយៈពេលដូចគ្នាដោយឆ្នាំមុន							
		បរិមាណ(តោន)		ទឹកប្រាក់(\$)		តម្លៃមធ្យម(\$/តោន)		បរិមាណ(តោន)		ទឹកប្រាក់(\$)		តម្លៃមធ្យម(\$/តោន)		បរិមាណ		តម្លៃមធ្យម		បរិមាណ		តម្លៃមធ្យម					
		ខែនេះ	ដល់ខែនេះ	ខែនេះ	ដល់ខែនេះ	ខែនេះ	ដល់ខែនេះ	ខែនេះ	ដល់ខែនេះ	ខែនេះ	ដល់ខែនេះ	ខែនេះ	ដល់ខែនេះ	តោន	%	\$/តោន	%	តោន	%	តោន	%	\$/តោន	%		
I. កៅស៊ូកសិ-ឧស្សាហកម្ម																									
ក	ចម្ការកៅស៊ូកសិ-ឧស្សាហកម្ម																								
1	វិទ្យាស្ថានស្រាវជ្រាវកៅស៊ូកម្ពុជា	50	150	66.000	192.500	1.320	1.283	50	100	65.000	129.000	1.300	1.290	50	100	1.300	100	0	0	-50	-33	-20	-2	7	1
2	ក្រុមហ៊ុនសុភក្រឹត អ៊ិនវេសមេន គ្រុប	1.994	6.936	2.826.856	10.106.546	1.418	1.457	1.440	5.608	2.052.986	7.455.543	1.426	1.329	634	78,76	52	3,78	-554	-28	-1.328	-19	8	1	-128	-9
3	ក្រុមហ៊ុនចម្ការកៅស៊ូតាបាវ	168	462	228.690,00	653.100	1.361	1.414	210	546	287.070,00	719.670	1.367	1.318	210	100	1.367	100	42	25	84	18	6	0	-96	-7
4	ក្រុមហ៊ុនចម្ការកៅស៊ូមេមត ឌូអិលធីឌី	419	1.796	602.886	2.667.540	1.439	1.485	266	1.481	385.975	1.993.211	1.450	1.346	6	2,42	77	5,60	-153	-36	-316	-18	10	1	-139	-9
5	ក្រុមហ៊ុនស្ទីហ្វ វ៉ាបឺ លីមីតធីត(ភីអិលធីឌី)	0	267	0	343.477	0	1.285		21		24.149	0	1.150	-21	0	-1.150	0	0	0	-246	-92	0	0	-135	-10
6	ក្រុមហ៊ុនស្ទីហ្វ វិសសស លីមីតធីត(ស្ទីល)	273	1.546	360.150	2.136.748	1.319	1.382	248	1.048	332.382	1.289.110	1.338	1.230	248	100,00	1.338	100,00	-25	-9	-498	-32	19	1	-152	-11
7	ក្រុមហ៊ុនឡង់ស្រង់អ៊ិនវេសមេនស៊ីណាល	210	1.250	301.350	1.822.400	1.435	1.458		1.302		1.796.865	0	1.380	-882	0,00	-1.391	0,00	-210	0	52	4	0	0	-78	-5
8	ក្រុមហ៊ុនអានម៉ាឌី គ្រុប(ចម្ការអណ្តូង)	220	840	268.900	1.098.600	1.222	1.308	130	663	169.900	798.994	1.307	1.205	-98	-42,93	62	4,94	-90	-41	-177	-21	85	7	-102	-8
9	ក្រុមហ៊ុនអានម៉ាឌី គ្រុប(ពាមដាង)	80	360	98.100	467.600	1.226	1.299	90	350	114.900	429.996	1.277	1.228	25	38,04	47	3,79	10	13	-10	-3	50	4	-71	-5
10	ក្រុមហ៊ុនក្រែក(មេមបូឌា) ឌូអិលធីឌី	420	1.707	590.100	2.462.310	1.405	1.442	420	2.310	596.400	3.063.270	1.420	1.326	0	0	38	2,75	0	0	603	35	15	1	-116	-8
	សរុប ក	3.834	15.315	5.343.032	21.950.821	1.394	1.433	2.855	13.429	4.004.613	17.699.809	1.403	1.318	173	6,46	38	2,80	-979	-26	-1.887	-12	9	1	-115	-8
ខ	ចម្ការកៅស៊ូសម្បទានជីវសង្គម	3.319	14.061	4.625.187	20.171.864	1.394	1.435	6.600	27.800	9.258.638	36.835.252	1.403	1.325	1.500	29,41	38	2,80	3.281	99	13.739	98	9	1	-110	-8
	សរុប=ក+ខ	7.153	29.376	9.968.219	42.122.685	1.394	1.434	9.455	41.229	13.263.251	54.535.061	1.403	1.323	1.673	21,50	38	2,80	2.302	32	11.852	40	9	1	-111	-8
	II. កៅស៊ូគ្រួសារ	9.000	38.300	12.541.935	54.963.466	1.394	1.435	9.800	41.500	13.747.675	54.962.477	1.403	1.324	2.300	30,67	38	2,80	800	9	3.200	8	9	1	-111	-8
	សរុប=II	16.153	67.676	22.510.154	97.086.151	1.394	1.435	19.255	82.729	27.010.926	109.497.538	1.403	1.324	3.973	26,00	38	2,80	3.102	19	15.052	22	9	1	-111	-8

បញ្ជាក់៖

- ក្នុងខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩ បរិមាណបញ្ជូនលក់សរុបមានចំនួន១៩ ២៥៥តោន បានកើនឡើង៣ ៩៧៣តោន(=+២៦%)បើធៀបនឹងខែមុន និងបានកើនឡើង៣ ១០២តោន(=+១៩%)បើធៀបនឹងរយៈពេលដូចគ្នាក្នុងឆ្នាំ២០១៨។
- ក្នុងខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩ តម្លៃលក់មធ្យមគឺ១ ៤០៣ដុល្លារ/តោន បានកើនឡើងចំនួន៣៨ដុល្លារ/តោន(=+២,៨០%) ធៀបនឹងខែមុន និងបានកើនឡើងចំនួន៩ដុល្លារ/តោន (=+១%)បើធៀបរយៈពេលដូចគ្នាក្នុងឆ្នាំ២០១៨។
- រហូតមកដល់ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩ បរិមាណបញ្ជូនលក់សរុបមានចំនួន៨២ ៧២៩តោន បានកើនឡើង១៥ ០៥២តោន (=+២២%)ធៀបរយៈពេលដូចគ្នាឆ្នាំ២០១៨។
- រហូតដល់ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩ តម្លៃលក់មធ្យមគឺ១ ៣២៤ដុល្លារ/តោន បានថយចុះ១១១ដុល្លារ/តោន (=៨%) ធៀបនឹងរយៈពេលដូចគ្នាឆ្នាំ២០១៨។

បានបញ្ជូន និងបញ្ជាក់
 ជម្រកកៅស៊ូកសិ-ឧស្សាហកម្ម និង ឧស្សាហកម្មស្ទីល
 អគ្គនាយកដ្ឋានកៅស៊ូ
 អគ្គនាយករង

ហ៊ុន កក្កដា

បានពិនិត្យត្រឹមត្រូវ
 ប្រធាននាយកដ្ឋានពិនិត្យនិងវាយតម្លៃការអន្តរជាតិ

ហ៊ុន កក្កដា

ថ្ងៃ(កាលបរិច្ឆេទ) ៣១ ខែ ឧសភា ឆ្នាំ ២០១៩
 រាជធានីភ្នំពេញ, ថ្ងៃទី ៣០ ខែ ឧសភា ឆ្នាំ ២០១៩
 អ្នកធ្វើតារាង



តារាងទី៣៖ តម្លៃកៅស៊ូនៅទីផ្សារប្រទេសថៃ ប្រចាំខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩ (ដុល្លារសហរដ្ឋអាមេរិក/តោន)

កៅស៊ូសន្លឹកសំនិលដោយខ្យល់ USS *1*											
ថ្ងៃ	Hat Yai	Khlong Nga	Trang	Phuket	Surat thani	Rayong	Ubonrat chatani	មធ្យម	សន្លឹកចំហុយ	ជំរើង	ទឹកដ៏នៅចម្ការ
7	1 561,23	1 513,92	1 561,23	1 561,23	1 561,23	1 561,23	1 577,00	1 556,81	1 729,97	1 419,30	1 640,08
8	1 561,23	1 513,92	1 561,23	1 561,23	1 561,23	1 561,23	1 577,00	1 556,81	1 729,97	1 427,19	1 592,77
10	1 545,46	1 513,92	1 545,46	1 561,23	1 561,23	1 577,00	1 577,00	1 554,61	1 727,76	1 340,45	1 577,00
13	1 577,00	1 545,46	1 545,46	1 577,00	1 577,00	1 592,77	1 592,77	1 572,58	1 745,74	1 356,22	1 592,77
14	1 577,00	1 513,92	1 513,92	1 545,46	1 545,46	1 592,77	1 577,00	1 552,08	1 725,55	1 324,68	1 577,00
15	1 577,00	1 513,92	1 513,92	1 561,23	1 577,00	1 592,77	1 561,23	1 556,81	1 734,70	1 356,22	1 561,23
16	1 577,00	1 545,46	1 545,46	1 577,00	1 592,77	1 592,77	1 592,77	1 574,79	1 747,95	1 356,22	1 561,23
17	1 577,00	1 513,92	1 513,92	1 577,00	1 577,00	1 608,54	1 577,00	1 563,44	1 736,91	1 308,91	1 545,46
21	1 577,00	1 513,92	1 577,00	1 592,77	1 592,77	1 608,54	1 592,77	1 579,21	1 752,68	1 332,57	1 561,23
22	1 608,54	1 513,92	1 592,77	1 624,31	1 624,31	1 624,31	1 577,00	1 594,98	1 768,45	1 340,45	1 577,00
23	1 577,00	1 513,92	1 577,00	1 608,54	1 608,54	1 624,31	1 577,00	1 583,62	1 757,09	1 356,22	1 577,00
24	1 624,31	1 513,92	1 608,54	1 624,31	1 624,31	1 624,31	1 592,77	1 601,92	1 356,22	1 577,00	1 561,23
27	1 640,08	1 577,00	1 608,54	1 640,08	1 640,08	1 640,08	1 577,00	1 617,69	1 790,84	1 340,45	1 577,00
28	1 671,62	1 577,00	1 640,08	1 640,08	1 640,08	1 640,08	1 608,54	1 630,93	1 804,40	1 340,45	1 561,23
29	1 671,62	1 545,46	1 671,62	1 655,85	1 655,85	1 640,08	1 608,54	1 635,66	1 808,82	1 340,45	1 577,00
30	1 671,62	1 577,00	1 671,62	1 655,85	1 655,85	1 640,08	1 640,08	1 644,50	1 817,97	1 356,22	1 584,89
31	1 671,62	1 608,54	1 671,62	1 671,62	1 671,62	1 640,08	1 671,62	1 658,06	1 831,53	1 364,11	1 577,00
មធ្យម	1 603,90	1 536,18	1 583,49	1 602,05	1 603,90	1 609,47	1 592,77	1 590,26	1 739,21	1 366,89	1 576,54
អតិបរមា	1 671,62	1 608,54	1 671,62	1 671,62	1 671,62	1 640,08	1 671,62	1 658,06	1 831,53	1 577,00	1 640,08
អប្បបរមា	1 545,46	1 513,92	1 513,92	1 545,46	1 545,46	1 561,23	1 561,23	1 552,08	1 356,22	1 308,91	1 545,46

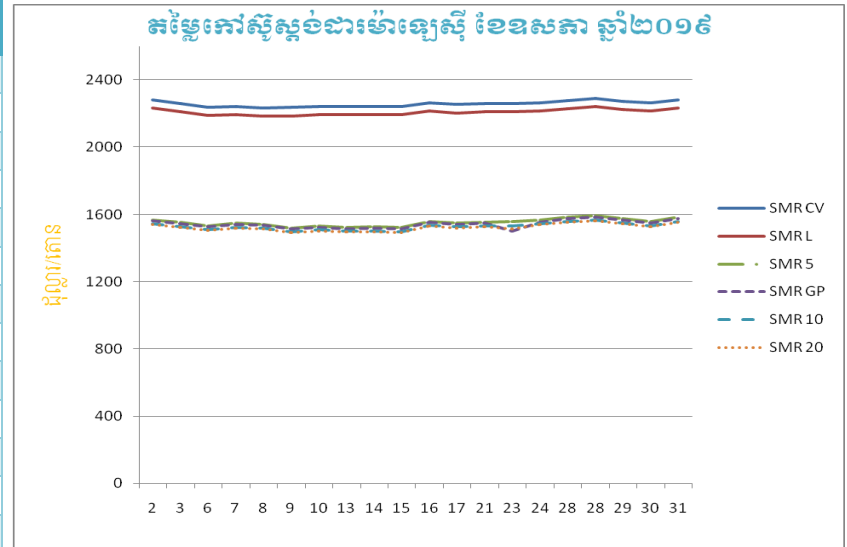
កំណត់សំគាល់៖ នេះជាតម្លៃកៅស៊ូក្នុងស្រុកបានមកពីសមាគមន៍កៅស៊ូថៃ ដែលបានអង្កេតយ៉ាងតិច ២-៥សមាជិក/ថ្ងៃ

1 USS = Un-Smoked Sheets (កៅស៊ូសន្លឹកសំនិលដោយខ្យល់)



តារាងទី៤៖ តម្លៃកៅស៊ូស្តង់ដារម៉ាឡេស៊ី SMR/FOB ប្រចាំខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩ (ដុល្លារអាមេរិក/តោន)

ឧសភា	SMR CV	SMR L	SMR 5	SMR GP	SMR 10	SMR 20
2	2 282,00	2233,00	1 568,00	1 560,50	1 543,50	1 538,50
3	2 261,00	2212,00	1 552,50	1 545,50	1 528,00	1 523,50
6	2 236,50	2187,50	1 533,00	1 525,50	1 508,50	1 503,50
7	2 243,00	2194,00	1 549,00	1 542,00	1 524,50	1 520,00
8	2 232,00	2183,00	1 542,50	1 535,00	1 518,00	1 513,00
9	2 236,00	2187,00	1 519,50	1 512,00	1 495,00	1 490,00
10	2 241,50	2193,00	1 532,00	1 524,50	1 507,50	1 502,50
13	2 242,00	2193,00	1 523,50	1 516,00	1 499,00	1 494,50
14	2 242,50	2194,00	1 526,00	1 518,50	1 501,50	1 496,50
15	2 240,50	2191,50	1 522,50	1 515,50	1 498,50	1 493,50
16	2 264,00	2215,00	1 559,00	1 552,00	1 535,00	1 530,00
17	2 253,00	2204,50	1 550,00	1 542,50	1 525,50	1 520,50
21	2 260,00	2211,50	1 554,00	1 547,00	1 530,00	1 525,00
23	2 261,00	2212,50	1 557,50	1 500,00	1 533,00	1 512,80
24	2 262,50	2214,00	1 568,50	1 551,50	1 544,50	1 539,50
28	2 276,50	2228,00	1 583,00	1 576,00	1 559,00	1 554,00
28	2 288,50	2240,00	1 591,50	1 584,00	1 567,50	1 562,50
29	2 273,50	2225,00	1 573,50	1 566,50	1 549,50	1 544,50
30	2 265,00	2217,00	1 557,50	1 550,00	1 533,00	1 528,50
31	2 281,00	2232,50	1 584,00	1 576,50	1 560,00	1 555,00
មធ្យម	2 257,10	2208,40	1 552,40	1 545,10	1 528,10	1 523,20
អតិបរមា	2 288,50	2240,00	1 591,50	1 584,00	1 567,50	1 562,50
អប្បបរមា	2 232,00	2183,00	1 519,50	1 512,00	1 495,00	1 490,00



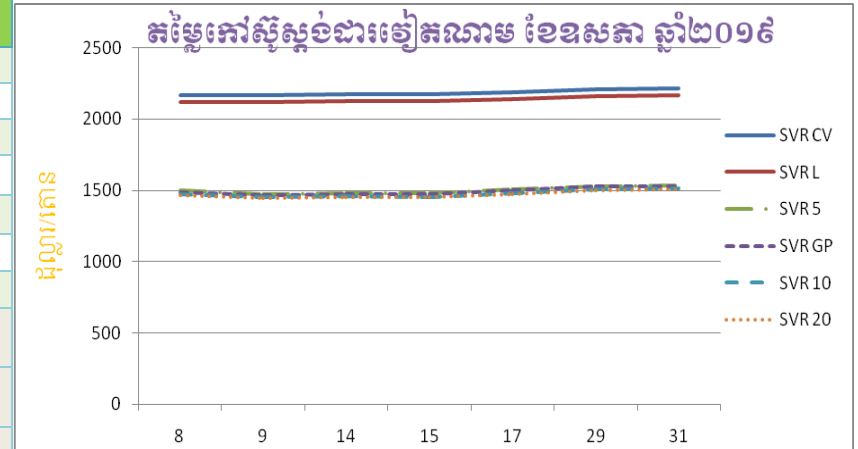
✦ តម្លៃកៅស៊ូស្តង់ដារម៉ាឡេស៊ីលេខ១០ (SMR 10) បានកើនឡើងដល់ ១ ៥២៨,១០ ដុល្លារអាមេរិក/តោន ក្នុងខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩ បើធៀបទៅនឹងខែមេសា ឆ្នាំ២០១៩ ដែលមានតម្លៃ ១ ៥២០,៥០ ដុល្លារអាមេរិក/តោន ដូចនេះ សន្ទស្សន៍តម្លៃកើនឡើង ១,០០៤ មានន័យថា តម្លៃកៅស៊ូខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩ បានកើនដល់ ០,៤%។

SMR = Standard Malaysian Rubber (កៅស៊ូស្តង់ដារម៉ាឡេស៊ី), FOB = Fee-on-Board (ថ្លៃទំនិញដឹកដល់កប៉ាល់)



តារាងទី៥៖ តម្លៃកៅស៊ូស្តង់ដាររៀបចំតាម SVR/FOB ប្រចាំខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩ (ដុល្លារ/តោន)

ឧសភា	SVR CV	SVR L	SVR 5	SVR GP	SVR 10	SVR 20
8	2 165,00	2 117,50	1 496,20	1 489,00	1 472,50	1 467,60
9	2 168,90	2 121,40	1 473,90	1 466,60	1 450,20	1 445,30
14	2 175,20	2 128,20	1 480,20	1 472,90	1 456,50	1 451,60
15	2 173,30	2 125,80	1 476,80	1 470,00	1 453,50	1 448,70
17	2 185,40	2 138,40	1 503,50	1 496,20	1 479,70	1 474,90
29	2 205,30	2 158,30	1 526,30	1 529,50	1 503,00	1 498,20
31	2 212,60	2 165,50	1 536,50	1 529,20	1 513,20	1 508,40
មធ្យម	2 183,70	2 136,40	1 499,10	1 493,30	1 475,50	1 470,70
អតិបរមា	2 212,60	2 165,50	1 536,50	1 529,50	1 513,20	1 508,40
អប្បបរមា	2 165,00	2 117,50	1 473,90	1 466,60	1 450,20	1 445,30



SVR = Standard Vietnam Rubber (កៅស៊ូស្តង់ដាររៀបចំតាម),
 FOB = Free-on-Board (ថ្លៃទំនិញដឹកដល់កប៉ាល់)

✚ តម្លៃកៅស៊ូស្តង់ដាររៀបចំតាមលេខ១០ (SVR 10) បានកើនឡើងដល់ ១ ៤៧៥,៥០ ដុល្លារអាមេរិក/តោន ក្នុងខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩ បើធៀបទៅនឹងខែមេសា ឆ្នាំ២០១៩ ដែលមានតម្លៃ ១ ៤៦៩,៥៧ ដុល្លារអាមេរិក/តោន ដូចនេះសន្ទស្សន៍តម្លៃកើនឡើង ១,០០៤ មានន័យថាតម្លៃកៅស៊ូខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩ បានកើនដល់ ០,៤%។



តារាងទិន្នន័យ៖ តម្លៃកៅស៊ូធម្មជាតិចេញដោយ Association of Natural Rubber Producing Countries ប្រចាំខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩ (ដុល្លារ/តោន)

ឧសភា	Latex 60%	RSS		TSR	
	ម៉ាឡេស៊ី ^(៤)	បាងកក RSS 3 ^(២)	ភូតាយ៉ាម RSS 4 ^(៣)	បាងកក TSR 20 ^(២)	គួរឡាឡាំពួរ SMR 20 ^(១)
1	-	-	1 833,00	-	-
2	1 192,60	1 772,90	1 848,00	1 573,00	1 538,50
3	1 180,40	1 773,90	1 855,00	1 584,90	1 523,50
6	1 165,90	-	1 867,00	-	1 503,50
7	1 168,00	1 776,00	1 875,50	1 589,10	1 520,00
8	1 163,20	1 761,90	1 875,00	1 590,50	1 513,00
9	1 165,90	-	1 868,00	-	1 490,00
10	1 169,10	1 752,70	1 880,50	1 595,40	1 502,50
13	1 170,10	1 749,90	1 902,00	1 575,80	1 494,50
14	1 170,60	1 736,40	1 907,50	1 562,70	1 496,50
15	1 168,80	1 730,80	1 910,00	1 557,20	1 493,50
16	1 183,10	1 742,30	1 923,00	1 568,10	1 530,00
17	1 176,40	1 782,20	1 943,00	1 575,60	1 520,50
20	-	-	1 966,50	-	-
21	1 181,00	1 806,70	2 013,00	1 584,80	1 525,00
22	-	1 842,00	2 015,00	1 616,90	-
23	1 181,90	1 840,70	2 028,00	1 615,70	1 528,00
24	1 183,40	1 836,60	2 013,60	1 610,60	1 539,50
27	1 191,50	-	2 068,50	-	1 554,00
29	1 189,80	1 861,70	2 068,50	1 598,40	1 544,50
30	1 184,70	1 867,00	2 060,50	1 595,40	1 528,50
មធ្យម	1 177,02	1 789,60	1 939,10	1 587,13	1 519,19
អតិបរមា	1 192,60	1 867,00	2 068,50	1 616,90	1 554,00
អប្បបរមា	1 163,20	1 730,80	1 833,00	1 557,20	1 490,00

សំគាល់៖

- (១) ថ្លៃប្រវត្តិផ្គត់ផ្គង់លើនាវាកំណត់ដោយអ្នកទិញនៅល្ងាចម៉ោង៥:០០
- (២) ថ្លៃប្រវត្តិផ្គត់ផ្គង់លើនាវាកំណត់ដោយវិទ្យាស្ថានស្រាវជ្រាវកៅស៊ូថៃ
- (៣) ថ្លៃជាមធ្យមកំណត់ដោយទីផ្សារឥណ្ឌា (ដែលទាក់ទងនឹងថ្លៃទីផ្សារក្នុងស្រុកនិងមិនគិតថ្លៃពន្ធ ឬថ្លៃផ្សេង)
- (៤) ថ្លៃកំណត់ដោយអ្នកទិញដែលបានរាយការណ៍ជាផ្លូវការដោយក្រុមប្រឹក្សាកៅស៊ូម៉ាឡេស៊ី

ពាក្យកាត់៖

- *1* TSR = Technical Specified Rubber (កៅស៊ូបញ្ជាក់គុណភាពតាមបច្ចេកទេស)
- *2* RSS = Ribbed Smoked Sheets (កៅស៊ូសន្លឹកសម្ងាត់ដោយផ្សែង)
- *3* Latex 60% (ទឹកជ័រខាប់៦០%)
- *4* SMR = Standard Malaysia Rubber (កៅស៊ូស្តង់ដារប្រទេសម៉ាឡេស៊ី)
- *5* STR = Standard Thai Rubber (កៅស៊ូស្តង់ដារប្រទេសថៃ)



តារាងទី៧៖ តម្លៃកៅស៊ូសន្លឹកលេខ៣ (RSS3) នៅលើទីផ្សារហ៊ុន TOCOM

(ដុល្លារ/តីឡូក្រាម)

កាលបរិច្ឆេទនៃ ការធ្វើពាណិជ្ជកម្ម	កិច្ចសន្យាប្រចាំខែ					
	ឧសភា ១៩	មិថុនា ១៩	កក្កដា ១៩	សីហា ១៩	កញ្ញា ១៩	តុលា ១៩
៧	1 725,36	1 731,73	1 738,10	1 729,00	1 729,91	1 736,28
៨	1 726,27	1 728,09	1 729,00	1 725,36	1 716,26	1 719,90
៩	1 723,54	1 724,45	1 715,35	1 701,70	1 682,59	1 675,31
១០	1 774,50	1 783,60	1 782,69	1 760,85	1 710,80	1 698,97
១៣	1 782,69	1 798,16	1 802,71	1 773,59	1 718,08	1 704,43
១៤	1 799,07	1 819,09	1 799,07	1 756,30	1 707,16	1 691,69
១៥	1 819,09	1 832,74	1 833,65	1 783,60	1 719,90	1 692,60
១៦	1 847,30	1 856,40	1 858,22	1 828,19	1 772,68	1 757,21
១៧	1 836,38	1 844,57	1 844,57	1 814,54	1 766,31	1 754,48
២០	1 825,46	1 838,20	1 838,20	1 799,07	1 750,84	1 733,55
២១	1 869,14	1 892,80	1 900,99	1 852,76	1 779,05	1 768,13
២២	1 883,70	1 886,43	1 908,27	1 857,31	1 753,57	1 742,65
២៣	1 874,60	1 896,44	1 905,54	1 883,70	1 754,48	1 736,28
២៤	1 901,90	1 906,45	1 907,36	1 883,70	1 761,76	1 745,38
២៧	1 929,20	1 940,12	1 943,76	1 786,33	1 769,95	1 749,93
២៨	1 981,07	1 982,89	1 934,66	1 788,15	1 768,13	1 752,66
២៩	1 984,71	1 981,07	1 929,20	1 785,42	1 771,77	1 756,30
៣០	1 973,79	1 965,60	1 890,07	1 788,15	1 771,77	1 767,22
៣១	1 980,16	1 978,34	1 910,09	1 719,90	1 771,77	1 767,22

ប្រភព៖ ព្រឹត្តិបត្រ ANRPC ប្រចាំខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩

អត្រា៖ ១យ៉ែន = ០,០០៩១ដុល្លារ



តារាងទី៨៖ តម្លៃកៅស៊ូសន្លឹកលេខ៣ (RSS3) នៅលើទីផ្សារហ៊ុនសៀងហៃ

(ដុល្លារ/តោន)

កាលបរិច្ឆេទនៃការធ្វើពាណិជ្ជកម្ម	កិច្ចសន្យាប្រចាំខែ					
	ឧសភា ១៩	មិថុនា ១៩	កក្កដា ១៩	សីហា ១៩	កញ្ញា ១៩	តុលា ១៩
៦	1 661,48	1 673,16	1 674,62	1 696,52	1 703,09	1 746,16
៧	1 689,22	1 693,60	1 701,63	1 724,99	1 732,29	1 731,56
៨	1 687,76	1 691,41	1 700,17	1 724,99	1 729,37	1 740,32
៩	1 682,65	1 690,68	1 707,47	1 715,50	1 721,34	1 725,72
១០	1 676,08	1 687,03	1 692,14	1 715,50	1 719,15	1 724,26
១៣	1 695,06	1 697,98	1 692,87	1 725,72	1 738,13	1 749,81
១៤	1 651,26	1 658,56	1 671,70	1 688,49	1 684,84	1 710,39
១៥	1 664,40	1 679,73	1 692,14	1 700,90	1 687,03	1 718,42
១៦	-	1 752,00	1 752,00	1 770,98	1 788,50	1 790,69
១៧	-	1 742,51	1 757,11	1 769,52	1 781,93	1 787,77
២០	-	1 724,26	1 726,45	1 752,00	1 758,57	1 768,06
២១	-	1 775,36	1 780,47	1 795,07	1 806,75	1 820,62
២២	-	1 694,33	1 715,50	1 734,48	1 738,13	1 784,12
២៣	-	1 676,81	1 697,98	1 708,20	1 711,12	1 714,77
២៤	-	1 698,71	1 708,20	1 722,80	1 730,10	1 727,18
២៧	-	1 685,57	1 708,20	1 730,83	1 731,56	1 724,26
២៨	-	1 705,28	1 711,12	1 736,67	1 745,43	1 746,89
២៩	-	1 748,35	1 755,65	1 773,17	1 781,93	1 789,23
៣០	-	1 741,78	1 733,75	1 762,22	1 756,38	1 784,12
៣១	-	1 746,89	1 765,87	1 779,74	1 788,50	1 787,77

ប្រភព៖ ព្រឹត្តិបត្រ ANRPC ប្រចាំខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩

អត្រា៖ ១ យ៉ន = 0,១៤៦ដុល្លារ



ស្ថានភាពលើការចាត់តាំងទីផ្សារកៅស៊ូធម្មជាតិ

ប្រភព៖ ព្រឹត្តិបត្រ ANRPC ប្រចាំខែឧសភា ២០១៩

រៀបរយដោយ លោក គុយ ភក្តី

តម្លៃកៅស៊ូធម្មជាតិប្រចាំខែគិតជាមធ្យមនៅតាមបណ្តាទីផ្សារសំខាន់ៗ ក្នុងអំឡុងពេលខែមេសា-ឧសភា ឆ្នាំ២០១៩ មានដូចខាងក្រោម៖

តារាងទី៩៖ តម្លៃកៅស៊ូទិញលក់ភ្លាមៗប្រចាំថ្ងៃគិតជាមធ្យមក្នុងខែ (\$/kg)

ប្រភេទ	មេសា ២០១៩	ឧសភា ២០១៩	បម្រែបម្រួល
ទឹកជ័រ (គូឡាឡាំពួរ)	1,22	1,18	-0,03
RSS-3 (កូតូយ៉ាម)	1,76	1,80	2,3
RSS-4 (កូតូយ៉ាម)	1,84	1,95	6
STR-20 (បាងកក)	1,56	1,59	1,9
SMR-20 (គូឡាឡាំពួរ)	1,52	1,52	0

ក្នុងចន្លោះខែមេសា-ឧសភា ឆ្នាំ២០១៩នេះ តម្លៃកៅស៊ូទិញលក់ភ្លាមៗនៅតាមបណ្តាទីផ្សារសំខាន់ៗមានស្ថានភាពល្អប្រសើរ លើកលែងតែទីផ្សារនៅគូឡាឡាំពួរ។ តម្លៃគោលនៃទឹកជ័រគិតជាមធ្យមបានធ្លាក់ចុះ ០,០៣ ពីតម្លៃ ១,២២ដុល្លារសហរដ្ឋអាមេរិក/គីឡូក្រាម ក្នុងខែមេសា ឆ្នាំ២០១៩ មកត្រឹម ១,១៨ដុល្លារសហរដ្ឋអាមេរិក/គីឡូក្រាម ក្នុងខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩។ ខណៈពេលដែល តម្លៃកៅស៊ូ SMR-20 គិតជាមធ្យម មិនប្រែប្រួលក្នុងខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩នេះ។

នៅទីក្រុងបាងកក តម្លៃកៅស៊ូ RSS-3 គិតជាមធ្យម បានកើនឡើង ២,៣% ក្នុងតម្លៃចាប់ពី ១,៧៦ដុល្លារសហរដ្ឋអាមេរិក/គីឡូក្រាម ក្នុងខែមេសា ឆ្នាំ២០១៩ កើនដល់ ១,៨០ដុល្លារសហរដ្ឋអាមេរិក/គីឡូក្រាម ក្នុងខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩។ ចំពោះតម្លៃកៅស៊ូ STR-20 គិតជាមធ្យម ក៏មាននិរន្តរភាពកើនឡើងដូចគ្នាដែរគឺ ១,៩% ក្នុងតម្លៃចាប់ពី ១,៥៦ដុល្លារសហរដ្ឋអាមេរិក/គីឡូក្រាម ក្នុងខែមេសា ឆ្នាំ២០១៩ ឡើងដល់ ១,៥៩ដុល្លារសហរដ្ឋអាមេរិក/គីឡូក្រាម ក្នុងខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩។

នៅទីក្រុងកូតូយ៉ាម តម្លៃកៅស៊ូ RSS-4 គិតជាមធ្យម កើនឡើងខ្ពស់ជាងគេ ១,៨ដុល្លារសហរដ្ឋ

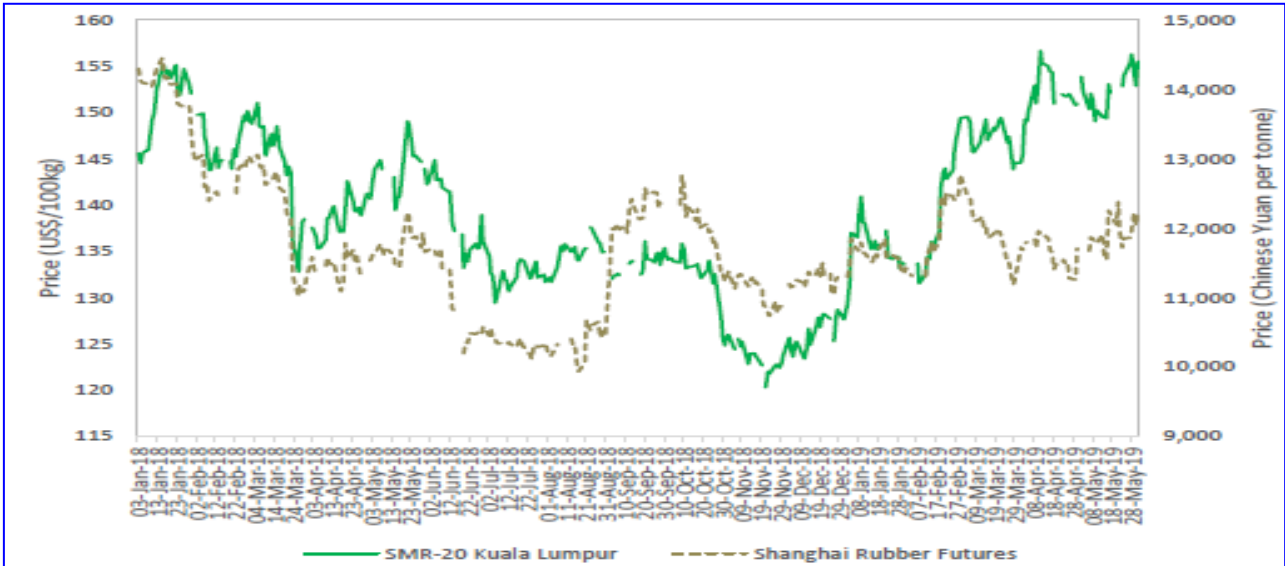


អាមេរិក/ឥឡូវក្រាម ស្មើនឹង ៦% ក្នុងអំឡុងខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩នេះ។

១. ឥទ្ធិពលនៃតម្លៃទិញលក់កៅស៊ូតាមកិច្ចសន្យានៅទីផ្សារហ៊ុនសៀងហៃ ទៅលើ តម្លៃកៅស៊ូ SMR-20 ទិញលក់ភ្លាមៗ

ចរន្តតម្លៃនៃកៅស៊ូ SMR-20 និងកៅស៊ូទិញលក់តាមកិច្ចសន្យានៅទីផ្សារហ៊ុនសៀងហៃ បានបង្ហាញ អំពីនិន្នាការតម្លៃកើនឡើងក្នុងអំឡុងខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩នេះ។ ទោះបីជាមានការរំពឹងថា អាជ្ញាធរចិន អាចនឹងជំរុញការត្រួតពិនិត្យគុណភាព (Quality Inspection) ទៅលើកៅស៊ូនាំចូលប្រភេទកៅស៊ូចម្រុះ (Mixture Rubber) ក្នុងដើមខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩ ប៉ុន្តែតម្លៃកៅស៊ូទិញលក់តាមកិច្ចសន្យាហ៊ុននៅទីផ្សារ ហ៊ុនសៀងហៃបានបិទក្នុងតម្លៃខ្ពស់ដដែល បន្ទាប់ចូលរបស់សម្រាកបុណ្យពលកម្មអន្តរជាតិ។ តម្លៃកៅស៊ូ ទិញលក់តាមកិច្ចសន្យានៅទីផ្សារហ៊ុនសៀងហៃនៅតែរឹងមាំក្នុងរង្វង់ ១២ ០០០យ៉ន/តោន ទោះបីជាមាន លក្ខខណ្ឌខ្លះក្នុងអំឡុងខែនេះ។ កិច្ចពិភាក្សាអំពីពាណិជ្ជកម្មប្រទេសទាំពីរ (ចិន-អាមេរិក) ត្រូវបានពន្យា ពេលដោយសារតែប្រទេសចិនមិនចូលរួម មូលហេតុមកពី លោកប្រធានាធិបតី Trump បានបន្ថែមអត្រា ពន្ធនាំចូលទំនិញពី ប្រទេសចិនចាប់ពី ១០% ទៅ ២៥% ដូចនេះទើបធ្វើ ឲ្យសង្គ្រាមពាណិជ្ជកម្មមានភាព តានតឹងកាន់តែខ្លាំងឡើង។ ស្ទើរគ្រប់មុខទំនិញពាណិជ្ជកម្មក្នុងទីផ្សារហ៊ុន បានទទួលរងពីឥទ្ធិពលនេះនិង បានបិទក្នុងតម្លៃទាប ដោយសារតែបរិយ័ននៃកិច្ចពិភាក្សាពាណិជ្ជកម្មនេះ។ ទោះបីយ៉ាងណាក៏ដោយ រំញោចទីផ្សារទិញលក់ភ្លាមៗនៃកៅស៊ូ SMR-20 នៅតែមានភាពរឹងមាំ ដោយសារកង្វះខាតនៃការផ្គត់ផ្គង់ កៅស៊ូពីបណ្តាប្រទេសផលិតកៅស៊ូធំៗ ដូចជាឥណ្ឌូនេស៊ីនិងថៃ។ ក្រាហ្វិកខាងក្រោមនឹងបង្ហាញអំពី ទីផ្សារកៅស៊ូទិញលក់ភ្លាមៗ (តម្លៃកៅស៊ូ SMR-20 នៅទីផ្សារគូឡាឡាំពួរ) និងទីផ្សារទិញលក់កៅស៊ូ តាមកិច្ចសន្យា (ការធ្វើពាណិជ្ជកម្មកៅស៊ូតាមកិច្ចសន្យានៅទីផ្សារហ៊ុនសៀងហៃ)។

ក្រាហ្វិកទី១៖ ឥទ្ធិពលនៃតម្លៃទិញលក់កៅស៊ូតាមកិច្ចសន្យានៅទីផ្សារហ៊ុនសៀងហៃ ទៅលើតម្លៃកៅស៊ូ SMR-20 ទិញលក់ភ្លាមៗ

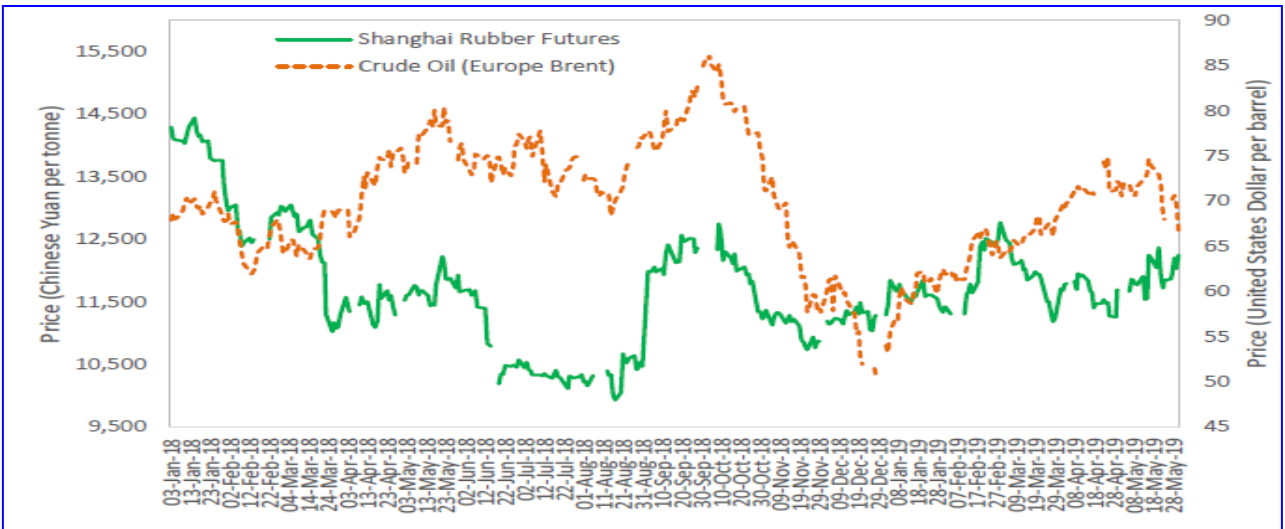




២. ឥទ្ធិពលនៃតម្លៃប្រេងឆៅទៅលើតម្លៃកៅស៊ូទិញលក់តាមកិច្ចសន្យានៅទីផ្សារសៀងហៃ

ឥទ្ធិពលតម្លៃប្រេងឆៅទៅលើតម្លៃកៅស៊ូទិញលក់តាមកិច្ចសន្យានៅទីផ្សារសៀងហៃនៅតែទាបក្នុងអំឡុងខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩នេះ ទោះបីជា តម្លៃប្រេងឆៅបានធ្លាក់ចុះយ៉ាងខ្លាំងរហូតដល់ចុងខែឧសភា ដោយសារស្ថានភាពសង្គ្រាមពាណិជ្ជកម្មចិន-អាមេរិកតានតឹងកាន់តែខ្លាំងឡើង។ ចំពោះតម្លៃកៅស៊ូទិញលក់តាមកិច្ចសន្យានៅទីផ្សារសៀងហៃនៅបន្តកើនឡើងនិងរំពឹងទុកថានិទ្ទាការនៅតែបន្តកើនឡើងទៀត។ ក្រាហ្វិកខាងក្រោមបានបង្ហាញអំពីតម្លៃកៅស៊ូទិញលក់តាមកិច្ចសន្យានៅទីផ្សារសៀងហៃយូតឆ្ងាយពីតម្លៃប្រេងឆៅក្នុងអំឡុងខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩នេះ។

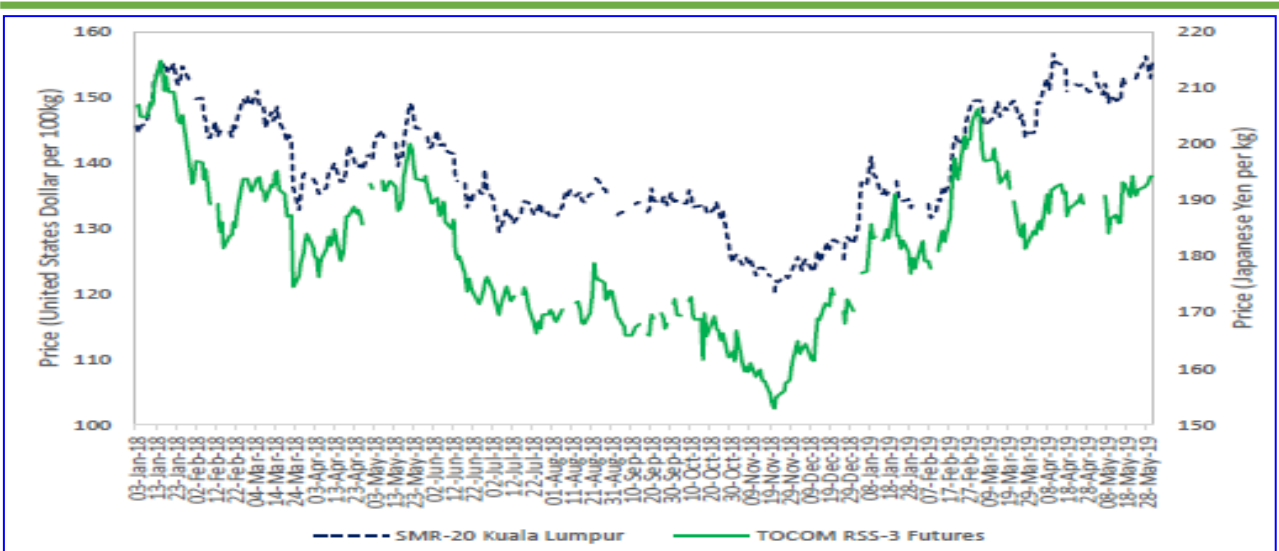
ក្រាហ្វិកទី២៖ ឥទ្ធិពលនៃតម្លៃប្រេងឆៅទៅលើតម្លៃកៅស៊ូទិញលក់តាមកិច្ចសន្យានៅទីផ្សារសៀងហៃ



៣. ឥទ្ធិពលនៃតម្លៃកៅស៊ូទិញលក់តាមកិច្ចសន្យានៅទីផ្សារហ៊ូនកុង ទៅលើតម្លៃកៅស៊ូ SMR-20 ទិញលក់ភ្លាមៗ

តម្លៃកៅស៊ូ SMR-20 និងតម្លៃកៅស៊ូទិញលក់តាមកិច្ចសន្យានៅទីផ្សារហ៊ូនកុង បានបង្ហាញពីនិទ្ទាការកើនឡើងដូចគ្នា ក្នុងអំឡុងខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩នេះ។ ក្រាហ្វិកខាងក្រោម បានបង្ហាញអំពី ការប្រៀបធៀបនិទ្ទាការតម្លៃកៅស៊ូទិញលក់តាមកិច្ចសន្យានៅទីផ្សារហ៊ូនកុង ជាមួយនឹងតម្លៃកៅស៊ូ SMR-20 ទិញលក់ភ្លាមៗនៅទីផ្សារកូឡាឡាំពួរ។

ក្រាហ្វិកទី៣៖ ឥទ្ធិពលនៃតម្លៃកៅស៊ូទិញលក់តាមកិច្ចសន្យានៅទីផ្សារហ៊ូនកុង ទៅលើតម្លៃកៅស៊ូ SMR-20 ទិញលក់ភ្លាមៗ



៤. ឥទ្ធិពលប្រាក់យ៉េនទៅលើតម្លៃកៅស៊ូទិញលក់តាមកិច្ចសន្យានៅទីផ្សារហ៊ុនតូក្យូ

ក្រាហ្វិកខាងក្រោម បង្ហាញអំពី ប្រាក់យ៉េនជប៉ុនមានឥទ្ធិពលតិចតួចទៅលើតម្លៃកៅស៊ូទិញលក់តាមកិច្ចសន្យានៅទីផ្សារហ៊ុនតូក្យូ ក្នុងអំឡុងខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩នេះ។ ទោះបីជា ប្រាក់យ៉េនជប៉ុនឡើងថ្លៃក៏ដោយ ក៏មិនមានឥទ្ធិពលទៅលើតម្លៃកៅស៊ូទិញលក់តាមកិច្ចសន្យានៅទីផ្សារហ៊ុនតូក្យូ ក្នុងខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩នេះឡើយ។

ក្រាហ្វិកទី៤៖ ឥទ្ធិពលប្រាក់យ៉េនទៅលើតម្លៃកៅស៊ូទិញលក់តាមកិច្ចសន្យានៅទីផ្សារហ៊ុនតូក្យូ

