សេដ្ឋកិច្ចឆ្លងកាត់ព្រំដែនរបស់ប្រទេសកម្ពុជា

ការសិក្សាដំហានដំបូង

ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៣២

K.A.S. Murshid និង ទូត សុខផល្លី

វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និង ស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា
សហការជាមួយ មជ្ឈមណ្ឌលសំរាប់ការស្រាវជ្រាវជាន់ខ្ពស់
ភ្នំពេញ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០០៥

The Cross Border Economy of Cambodia: An Exploratory Study

May 2005

K.A.S. Murshid and Tuot Sokphally

© **រក្សាសិទ្ធិឆ្នាំ២០០៥ វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និង ស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា**
រក្សាសិទ្ធិគ្រប់យ៉ាង - គ្មានផ្នែកណាមួយនៃឯកសារនេះ ត្រូវបានចំលងទុក ឬផ្សព្វផ្សាយតាមទម្រង់ និងតាមមធ្យោបាយផ្សេងៗ ដូចជា អេឡិចត្រូនិក យន្តកម្ម ថតចម្លង... ។ល។ ដោយគ្មានការអនុញ្ញាតជាលាយលក្ខណ៍អក្សរពី វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និង ស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា ឡើយ ។

ISSN 1560 9812

សេដ្ឋកិច្ចឆ្លងកាត់ព្រំដែនរបស់ប្រទេសកម្ពុជា: ការសិក្សាជំហានដំបូង-ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៣២

ខែឧសភា ឆ្នាំ២០០៥

K.A.S. Murshid និង ទូត សុខផល្លី

ទស្សនៈទាំងឡាយនៅក្នុងឯកសារនេះ គឺជាគំនិតផ្ទាល់របស់អ្នកនិពន្ធ ។ ទស្សនៈទាំងនោះ មិនមែនជាទស្សនៈរបស់វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និង ស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជាទេ ។

វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និង ស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា
អាសយដ្ឋាន ៥៦ ផ្លូវលេខ៣១៥ ខ័ណ្ឌទួលគោក ភ្នំពេញ កម្ពុជា
ប្រអប់សំបុត្រលេខ ៦២២ ភ្នំពេញ កម្ពុជា
ទូរស័ព្ទ: (៨៥៥-២៣) ៨៨១-៧០១, ៨៨១-៩១៦, ៨៨៣-៦០៣ ទូរស័ព្ទ/ទូរសារ: ៨៥៥-២៣) ៨៨០-៧៣៤
អ៊ីមែល: cdri@camnet.com.kh website: http://www.cdri.org.kh

មជ្ឈមណ្ឌលសំរាប់ការស្រាវជ្រាវជាន់ខ្ពស់
ប្រអប់សំបុត្រលេខ ២០៣០ ភ្នំពេញ កម្ពុជា
ទូរស័ព្ទ/ទូរសារ: (៨៥៥-២៣) ២១៤ ៤៩៤

បកប្រែដោយ: យូ សិទ្ធីរិទ្ធ និង យេន សុផានី
កែសម្រួល និងរចនាដោយ: អ៊ុំ ចាន់ថា
បោះពុម្ពនៅប្រទេសកម្ពុជា ដោយរោងពុម្ព JSRC

មាតិការឿង

បញ្ជីតារាង និងក្រាហ្វិក ៧
បញ្ជីអក្សរកាត់ ៩
សំរង់អត្ថបទ ១១
សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ ១៣

ជំពូកទី ១. សេចក្តីផ្តើម **១៧**
១. កត្តាខាងតំរូវការ១៧ ....១៧
២. កត្តាខាងការផ្គត់ផ្គង់ ១៨

ជំពូកទី ២. វិធីសាស្ត្រ **១៩**

ជំពូកទី ៣. បរិស្ថានពាណិជ្ជកម្ម និងគោលនយោបាយ **២១**
៣.១ ការប្រែប្រួលថ្មីៗក្នុងគោលនយោបាយពាណិជ្ជកម្ម ២១
៣.២ ការផ្តួចផ្តើមគំនិតផ្សេងៗទៀតសំរាប់កិច្ចសហប្រតិបត្តិការសេដ្ឋកិច្ចក្នុងតំបន់ ២១
៣.៣ បរិស្ថានបទប្បញ្ញត្តិច្បាប់បច្ចុប្បន្នសំរាប់ CBT ២៣
៣.៤ CBT ជាមួយថៃ និងវៀតណាម - សាវតា ២៥

ជំពូកទី ៤. ការរៀបចំ និងកិច្ចដំណើរការពាណិជ្ជកម្មឆ្លងកាត់ព្រំដែន ~ ករណីសិក្សា **២៧**
៤.១ បាវិត ២៧
៤.២ ប៉ោយប៉ែត ២៨

ជំពូកទី ៥. ពាណិជ្ជកម្មឆ្លងកាត់ព្រំដែន ~ ករណីសិក្សា **២៩**
៥.១ ការនាំចេញសំល្បេកបំពាក់ដេរស្រេចទៅថៃ ២៩
៥.២ ការនាំចូលស្បែកជើងពីវៀតណាម ៣៥
៥.៣ ការនាំចូលបន្លែពីវៀតណាម ៣៩
៥.៤ ការនាំចូលម្ហូបអាហារកែច្នៃពីថៃ ៤៣
៥.៥ សេចក្តីសង្ខេប ៤៧

ជំពូកទី ៦. ផលប៉ះពាល់ពាណិជ្ជកម្មឆ្លងកាត់ព្រំដែនចំពោះសុខមាលភាព **៤៩**
៦.១ ការបែងចែកធនធាន ៥០
៦.២ លទ្ធភាពប្រើប្រាស់ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ និងសេវាកម្មនានា ៥៣
៦.៣ ចំណាប់អារម្មណ៍ពីបញ្ហាសុខុមាលភាព និងផលប៉ះពាល់នៃទីផ្សារពលកម្ម ៥៥

ជំពូកទី ៧. ភស្តុតាងកំរិតគ្រួសារនៅស្រុកចន្ទ្រា **៦១**
៧.១ ការបែងចែកដីធ្លី និងការវាយតំលៃភាពក្រីក្រ ៦១
៧.២ ចំណាយប្រើប្រាស់ ៦១
៧.៣ ដីធ្លី និងទ្រព្យសម្បត្តិ ៦១
៧.៤ គំរូប្រជាសាស្ត្រ និងអាជីព ៦២
៧.៥ ការអប់រំ និងអក្ខរកម្ម ៦២
៧.៦ ផលប៉ះពាល់ឆ្លងកាត់ព្រំដែន ៦៣
៧.៧ ការត្រួតពិនិត្យព្រំដែន ៦៥
៧.៨ បំរែបំរួលសុខុមាលភាព ៦៥

ជំពូកទី ៨. ការសន្និដ្ឋានសន្និដ្ឋាន **៦៧**
ឯកសារយោង ៦៩
ឧបសម្ព័ន្ធ ៧១
បញ្ជីឯកសារពិភាក្សារបស់ វិបសអ ៧៣

បញ្ជីតារាង និងក្រាហ្វិក

បញ្ជីតារាង

តារាង ១: ពាណិជ្ជកម្មកម្ពុជា-ថៃ, ១៩៩៩-២០០៣ .... ២៥
តារាង ២: ពាណិជ្ជកម្មកម្ពុជា-វៀតណាម, ១៩៩៩-២០០៣ .... ២៦
តារាង ៣: ចំណូល-ចំណាយប្រចាំខែក្នុងអាជីវកម្មឆ្លងកាត់ព្រំដែនធ្វើសំលៀកបំពាក់ដេរស្រាប់ ៣៤
តារាង ៤: ចំណូលដុល និងសុទ្ធ ក្នុងមួយឯកតាផលិត សំរាប់តួអង្គមួយចំនួន (ជាបាត) ៣៤
តារាង ៥: តំលៃដឹកជញ្ជូន និងជំរះបែបបទនាំចូលខ្ចាតតូចទូវស្បែកជើងតាមច្រកទ្វារបាវិត (ជារៀល) ៣៨
តារាង ៦: ប្រាក់ចំណូលសុទ្ធក្នុងស្បែកជើងមួយគូរបស់តួអង្គនានា ៣៨
តារាង ៧ : ចំណាយដឹកជញ្ជូន និងជំរះបែបបទ តាមច្រកទ្វារព្រំដែនបាវិត និងត្រពាំងផ្លុង ៤៣
តារាង ៨: ប្រជាសាស្ត្រ, អនក្ខរកម្ម និងសាលារៀន ៤៩
តារាង ៩: ចលនាប្រជាជន ៥០
តារាង ១០: កម្មសិទ្ធិដីធ្លី ៥០
តារាង ១១: ការលក់ដីនៅស្រុកចន្ទ្រា ៥១
តារាង ១២: ការលក់ដីនៅស្រុកអូរជ្រៅ ៥២
តារាង ១៣: ដំណាំចំបងៗ ៥២
តារាង ១៤: សត្វចិញ្ចឹមចំបងៗ ៥៣
តារាង ១៥: លទ្ធភាពទទួលបានឥណទាន ៥៣
តារាង ១៦: លទ្ធភាពមានសាលារៀន ៥៤
តារាង ១៧: លទ្ធភាពមានផ្សារ ៥៤
តារាង ១៨: លទ្ធភាពមាន មន្ទីរពេទ្យ និងមណ្ឌលសុខភាព ៥៥
តារាង ១៩: ចំណាប់អារម្មណ៍ពីបញ្ហាសុខុមាលភាព ៥៥
តារាង ២០: ផលប៉ះពាល់នៃសេដ្ឋកិច្ចឆ្លងកាត់ព្រំដែន ក្នុងលក្ខណៈជាប្រភពចំណូលនៅស្រុកអូរជ្រៅ ៥៦
តារាង ២១: ផលប៉ះពាល់នៃសេដ្ឋកិច្ចឆ្លងកាត់ព្រំដែន ក្នុងលក្ខណៈជាប្រភពចំណូលនៅស្រុកចន្ទ្រា ៥៧
តារាង ២២: ចំណាប់អារម្មណ៍ពីផលប៉ះពាល់នៃ ជពដ នៅក្នុងតំបន់ទាំងពីរ ៥៩
តារាង ២៣: តំលៃជាមធ្យមនៃដី និងទ្រព្យសកម្ម និង ចំនាយប្រចាំថ្ងៃក្នុងមនុស្សម្នាក់ ចែកតាមប្រភេទគ្រួសារ ៦២
តារាង ២៤: ការអប់រំនៃសមាជិកគ្រួសារ បែងចែកតាមភេទ ៦៣
តារាង ២៥: រចនាសម្ព័ន្ធចំណូលបែងចែកតាមប្រភេទគ្រួសារ ៦៤
តារាង ២៦ ប្រទេសប្រភពដើមនៃទំនិញ និងសេវា ដែលប្រើប្រាស់ដោយគ្រួសារនានា ៦៥
តារាង ២៧: ការយល់ដឹងពីសុខុមាលភាពតាមរយៈកម្មសិទ្ធដីធ្លី ៦៦
តារាង ២៨: មូលហេតុនៃបំរែបំរួលជីវភាព ៦៦
តារាង ២៩: ឈ្មោះភូមិនៅស្រុកទាំងពីរដែលបានសិក្សា ៧១

បញ្ជីក្រាហ្វិក

ក្រាហ្វិក ១: លំហូរធាតុចេញ និងសំភារៈនានាផ្នែកជំនួញកាត់ដេរហើយស្រាប់ ៣០
ក្រាហ្វិក ២: ដំណើរការនាំចេញសំលៀកបំពាក់កម្ពុជា ៣២
ក្រាហ្វិក ៣: ដំណើរការនាំចូលសំភារៈពីថៃ ៣៣
ក្រាហ្វិក ៤: ខ្សែរយៈពាណិជ្ជកម្មសំរាប់ការនាំចូលស្បែកជើង ៣៧
ក្រាហ្វិក ៥: វដ្ដរកាលនៃតំរូវការ-ការផ្គត់ផ្គង់បន្លែនៅកម្ពុជា ៤០
ក្រាហ្វិក ៦: ខ្សែរយៈពាណិជ្ជកម្មសំរាប់ការនាំចូលបន្លែពីវៀតណាម ៤១
ក្រាហ្វិក ៧: ខ្សែរយៈពាណិជ្ជកម្មនៃការនាំចូលម្ហូបអាហារកែច្នៃពីថៃ ៤៦

បញ្ជីអក្សរកាត់

ACLEDA	សមាគមទីភ្នាក់ងារអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា (Association of Cambodian Local Economic Development Agencies)
ADB	ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍អាស៊ី (Asian Development Bank)
AFTA	តំបន់ពាណិជ្ជកម្មសេរីអាស៊ាន (ASEAN Free Trade Area)
AHTN	តារាងពន្ធគយសំរបសំរួលអាស៊ាន (ASEAN Harmonised Tariff Nomenclature)
AMBDC	កិច្ចសហប្រតិបត្តិការអភិវឌ្ឍន៍អាងទន្លេមេគង្គ-អាស៊ាន (ASEAN-Mekong Basin Development Cooperation)
ASEAN	សមាគមប្រជាជាតិអាស៊ីអគ្នេយ៍ (Association of South-East Asian Nations)
CAS	មជ្ឈមណ្ឌលសំរាប់ការស្រាវជ្រាវជាន់ខ្ពស់ (Centre for Advanced Studies)
CBE	សេដ្ឋកិច្ចឆ្លងកាត់ព្រំដែន (Cross border economy)
CBT	ពាណិជ្ជកម្មឆ្លងកាត់ព្រំដែន (Cross border trade)
CDRI	វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និង ស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា (Cambodia Development Resource Institute)
CED	ទីចាត់ការគយ និងរដ្ឋាករ (Customs and Excise Department)
CEPT	តារាងអនុគ្រោះពន្ធគយមានប្រសិទ្ធភាពរួម (Common Effective Preferential Tariff)
CLMT	កម្ពុជា ឡាវ មីយ៉ាន់ម៉ា និង ថៃ (Cambodia, Laos, Myanmar and Thailand)
CO	វិញ្ញាបនប័ត្រប្រភពដើមទំនិញ (Certificate of Origin)
CP	វិញ្ញាបនប័ត្របញ្ជាក់ពីកន្លែងកែច្នៃ (Certificate of Processing)
CSD	មជ្ឈមណ្ឌលអភិវឌ្ឍន៍សង្គម (Center for Social Development)
CSES	អង្កេតសេដ្ឋកិច្ច-សង្គមកិច្ចកម្ពុជា (Cambodia Socio-Economic Survey)
DAN	បណ្តាញវិភាគអភិវឌ្ឍន៍ (Development Analysis Network)
ECS	យុទ្ធសាស្ត្រសហប្រតិបត្តិការសេដ្ឋកិច្ច (Economic Cooperation Strategy)
ECSPA	ផែនការសកម្មភាពនៃយុទ្ធសាស្ត្រសហប្រតិបត្តិការសេដ្ឋកិច្ច (Economic Cooperation Strategy Plan of Action)
GMS	មហាអនុតំបន់មេគង្គ (Greater Mekong Sub-region)
HCM	ទីក្រុងហូជីមិញ (Ho Chi Minh City)
MEF	ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ (Ministry of Economy andFinance)
MIME	ក្រសួងឧស្សាហកម្ម រ៉ែ និងថាមពល (Ministry of Industry, Mines and Energy)
MOC	ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម (Ministry of Commerce)

NGO	អង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល (Non-government organisation)
NIS	វិទ្យាស្ថានជាតិស្ថិតិ (National Institute of Statistics)
PP	ភ្នំពេញ (Phnom Penh)
PRASAC	កម្មវិធីទ្រទ្រង់វិស័យកសិកម្មនៅកម្ពុជា (Support Programme for the Agriculture Sector in Cambodia)
RK	ផ្សាររ៉ុងក្លឿ (Rong Kluea Market)
RO	ច្បាប់បញ្ញត្តិអំពីប្រភពដើមនៃទំនិញ (Rules of Origin)
SME	សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម (Small and medium enterprises)
WTO	អង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក (World Trade Organisation)

សេចក្ដីសង្ខេប

ចំណងជើង: ពាណិជ្ជកម្មឆ្លងកាត់ព្រំដែនរបស់ប្រទេសកម្ពុជា
អ្នកនិពន្ធ: K.A.S. Murshid និង ទូត សុខផល្លី
ស្ថាប័ន: វិទ្យាស្ថានបណ្ដុះបណ្ដាល និង ស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា

ការសិក្សានេះព្យាយាមពិនិត្យពី បួនទិដ្ឋភាពជាប់ទាក់ទិននឹង ពាណិជ្ជកម្មឆ្លងកាត់ព្រំដែនរបស់ប្រទេសកម្ពុជា:

ក) របបច្បាប់គ្រប់គ្រងជាទូទៅ និងការវិវត្តន៍ខាងគោលនយោបាយរបស់កម្ពុជា ក្នុងនេះមានទាំងការចូលរួមក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិផ្សេងៗផង

ខ) បញ្ហាខាងគោលនយោបាយដ៏ជាក់លាក់ និងយុទ្ធសាស្ត្រនានាសំរាប់អភិវឌ្ឍន៍ពាណិជ្ជកម្មឆ្លងកាត់ព្រំដែន ក្នុងនេះមានទាំងការចូលរួមក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មក្នុងតំបន់, ការបង្កើតតំបន់ពិសេស ឬការផ្ដល់បុព្វសិទ្ធិពិសេស

គ) ឧបសគ្គផ្សេងៗចំពោះកិច្ចដំណើរការ និងលទ្ធផលនៃកិច្ចព្រមព្រៀងអំពីពាណិជ្ជកម្មឆ្លងកាត់ព្រំដែនដោយមានករណីសិក្សាមួយចំនួនធ្វើជាឧទាហរណ៍បំភ្លឺ

ឃ) ផលប៉ះពាល់នៃពាណិជ្ជកម្មឆ្លងកាត់ព្រំដែននៅកំរិតមូលដ្ឋាន ។

លទ្ធផលនៃការសិក្សានេះបង្ហាញថា ចំណាយផ្លូវការ និងក្រៅផ្លូវការ ដើម្បីដោះស្រាយបែបបទនៅព្រំប្រទល់កំពុងកើនឡើងជាពិសេសសំរាប់ពាណិជ្ជករតូចៗ, គ្រោះថ្នាក់នៃការមិនសងបំណុលក៏កើនឡើងដែរ ដោយសារកំណើនការប្រកួតប្រជែងក្នុងទីផ្សារ និងអត្រាចំណេញកាន់តែទាប, និងចំណងទាក់ទង និងទំនុកចិត្ត រវាងបុគ្គល ដែលបានចូលមកជំនួស ស្ថាប័ននានាដែលមិនទាន់មាន។

ជាទូទៅ តំបន់នានានៅតាមព្រំដែនថៃ ឃើញមានសកម្មភាពខ្លាំងជាង និងមានផលប៉ះពាល់ច្រើនជាង ដូចជាទាក់ទិននឹងការងារ, ប្រាក់ចំណូល និងភាពក្រីក្រ, បើធៀបនឹងតំបន់នៅតាមព្រំដែនវៀតណាម ។ ការសិក្សានេះមានចំណុចខ្សោយមួយ ដោយមិនបានពិនិត្យស្រាវជ្រាវឱ្យមានលក្ខណៈជាប្រព័ន្ធទេ អំពីផលប៉ះពាល់អវិជ្ជមានផ្សេងៗ ។

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ

ក្រុមអ្នកនិពន្ធសូមអរគុណជាពន្លឺកដល់អ្នកទាំងឡាយ ដែលបានចូលរួមចំណែកក្នុងការសិក្សានេះ ។ អ្នកស្រាវជ្រាវមួយចំនួនរបស់ វិបសអ ដែលបានចុះស្រាវជ្រាវដល់កន្លែងមានជាអាទិ៍ លោកស្រី ប៊ុន ដូរីណា, កញ្ញា អ៊ូច ច័ន្ទតារានី, និង លោក កង ច័ន្ទតារារ័ត្ន ។ អង្កេតតាមគ្រួសារ បានធ្វើឡើងដោយមានជំនួយការងារពីមជ្ឈមណ្ឌលសំរាប់ការស្រាវជ្រាវជាន់ខ្ពស់ (CAS) ហើយយើងខ្ញុំសូមអរគុណចំពោះ CAS និងជាពិសេសចំពោះ លោក ហ៊ាន សុខុម ជានាយកនៃមជ្ឈមណ្ឌលនេះ ។

សហសេវិកនានាក្នុងបណ្តាញវិភាគអភិវឌ្ឍន៍ (DAN) បានជួយចែករំលែកមតិយោបល់ និងកែលំអការវិភាគក្នុងបរិយាកាសមួយពោរពេញដោយមិត្តភាព ទាំងជាលក្ខណៈផ្លូវការនៅក្នុងសិក្ខាសាលានានា និងជាលក្ខណៈក្រៅផ្លូវការតាមការប្រស្រ័យទាក់ទងតាមប្រព័ន្ធអេឡិកត្រូនិច ។

យើងខ្ញុំអរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅផងដែរ ដល់ផ្នែកបោះពុម្ពផ្សាយនៃ វិបសអ និងជាពិសេសចំពោះលោក អែម សូវ៉ានី ដែលបានញ៉ាំងឱ្យឯកសារនេះអាចបោះពុម្ពផ្សាយចេញបានក្នុងរយៈពេលដ៏ខ្លី ។ យើងខ្ញុំសូមអរគុណជាអនេកផងដែរ ចំពោះលោក Allen Myers និង David Wharton ជាអ្នកកែសំរួលអត្ថបទរបស់ វិបសអ ។

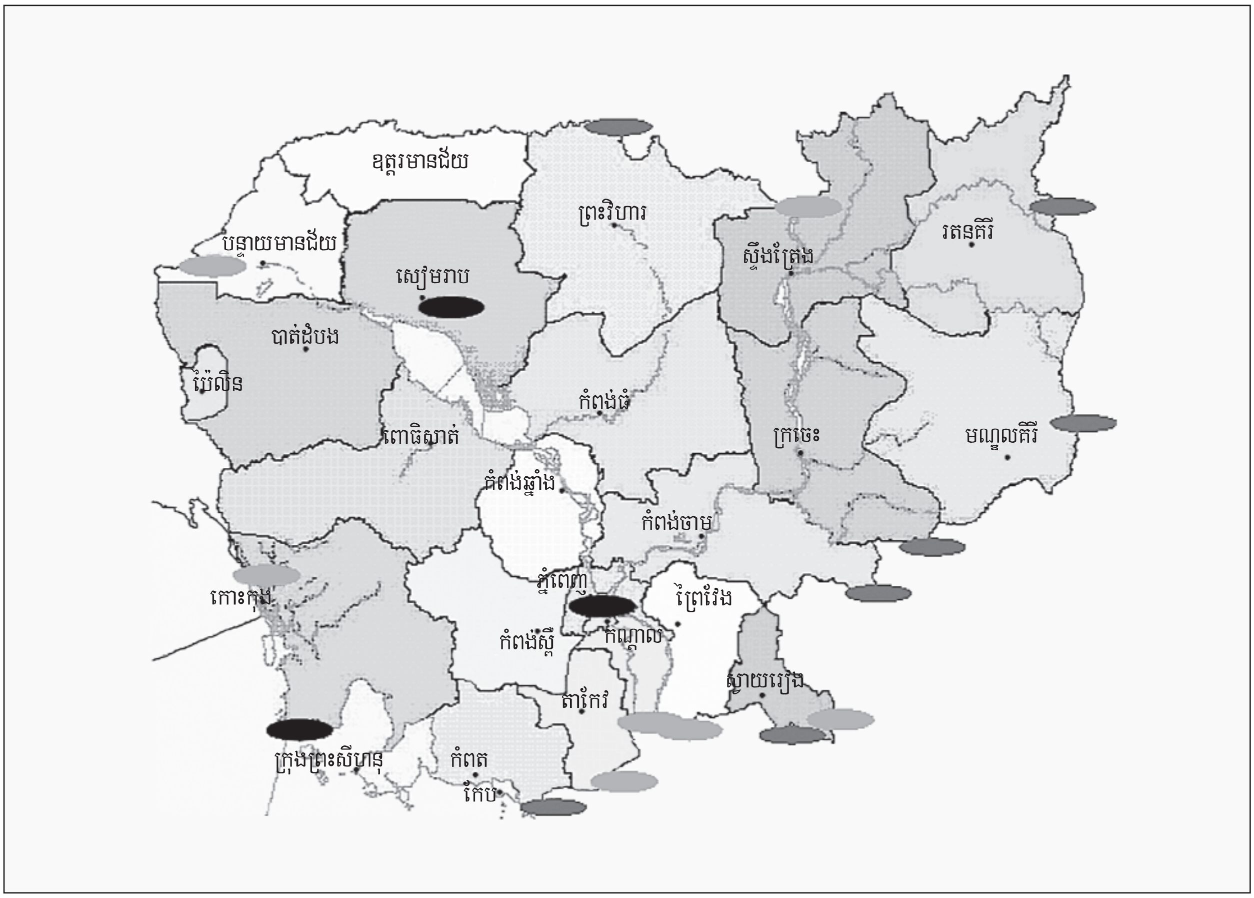
យើងខ្ញុំសូមឆ្លៀតឱកាសនេះថ្លែងអំណរគុណដល់ លោកស្រី អេវ៉ា មីស្លីវិក ជាអតីតនាយិកានៃ វិបសអ និងលោក Larry Strange ជានាយកប្រតិបត្តិនៃ វិបសអ ដែលបានការជួយគាំទ្រ និងផ្តល់ការលើកទឹកចិត្ត ។ យើងខ្ញុំសូមអរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅបំផុតចំពោះការជួយទ្រទ្រង់ដ៏សប្បុរសរបស់មូលនិធិ Rockefeller ដល់ការងាររបស់ DAN ហើយយើងខ្ញុំរំពឹងសង្ឃឹមថា DAN នឹងរីកលូតលាស់ឡើងថែមទៀតទៅអនាគត ។

K.A.S. Murshid

និង ទូត សុខផល្លី

ខែមករា ឆ្នាំ២០០៥

ផែនទីព្រំដែនប្រទេសកម្ពុជា



កំណត់សំគាល់ៈ

ច្រកទ្វារអន្តរជាតិ

ច្រកទ្វារព្រំដែនអន្តរជាតិ

ច្រកទ្វារព្រំដែនទ្វេភាគី

កាលបរិច្ឆេទសំខាន់ៗមួយចំនួនក្នុងការវិវត្តន៍សេដ្ឋកិច្ច និងពាណិជ្ជកម្មក្រៅប្រទេសរបស់កម្ពុជា

ទសវត្សរ៍១៩៦០: ប្រទេសកម្ពុជាជាអ្នកនាំចេញយ៉ាងសំខាន់មួយនូវ អង្ករ កៅស៊ូ ពោត និងផលិតផលកសិកម្មផ្សេងទៀត ទៅប្រទេសអាស៊ីនានា ។ ឯទំនិញនាំចូលភាគច្រើនមកពី ជប៉ុន សហរដ្ឋអាមេរិក និងអឺរ៉ុបខាងលិច ។ មូលដ្ឋានឧស្សាហកម្ម បានចាប់ផ្តើមលូតលាស់នៅក្នុងពេលនេះ ។

ទសវត្សរ៍១៩៧០: ការដួលរលំពាណិជ្ជកម្មក្រៅប្រទេសដោយសារទំនាស់ ។

១៩៧៥-១៩៧៩: របបកម្ពុជាប្រជាធិបតេយ្យ: គ្មានពាណិជ្ជកម្មក្រៅប្រទេស និងទំនាក់ទំនងអន្តរជាតិទេ លើកលែងតែសំរាប់ពាណិជ្ជកម្មជាមួយប្រទេសចិន ក្នុងរូបភាពជាការដោះដូរអង្ករកម្ពុជា ជាមួយនឹងគ្រឿងអាវុធចិន និងអីវ៉ាន់ចាំបាច់ផ្សេងៗទៀត ។

១៩៧៨-១៩៨៩: ការទ្រទ្រង់ពីវៀតណាម: ពាណិជ្ជកម្មជាផ្លូវការលើ កៅស៊ូក្រេប ឈើគ្មានកែច្នៃ ពោតក្រហម សណ្តែកសៀង ល្ង និងថ្នាំជក់ ដែលធ្វើឡើងជាសំខាន់ជាមួយប្រទេសសមាជិក CAMECON រឺ CMEA ក្រុមប្រឹក្សាសំរាប់ការជួយទ្រទ្រង់សេដ្ឋកិច្ចទៅវិញទៅមក) ដូចជា ហុងគ្រី ប៊ុលហ្គារី អាឡឺម៉ង់ខាងកើត សហភាពសូវៀត និងវៀតណាម ។

ពាណិជ្ជកម្មក្រៅផ្លូវការ មានជាអាទិ៍: ការលក់ឈើ ត្បូងថ្មមានតំលៃ និងមាស នៅតាមព្រំដែនថៃ-កម្ពុជា, ការលក់របស់ចាស់/ប្រើហើយ ដូចជា ទោចក្រយានយន្ត ទោចក្រយាន នាឡិកាដៃ និងរបស់អេតចាយទៅឱ្យវៀតណាម, និងការរត់ពន្ធទំនិញ និងសេវាផ្សេងៗមកពីប្រទេសថៃ សិង្ហបុរី និងវៀតណាម ។

១៩៨៥: រដ្ឋាភិបាលនៃ KPRP (គណបក្សសាធារណរដ្ឋប្រជាមានិតកម្ពុជា) បានចាប់ដំណើរការធ្វើកំណែទំរង់ទៅកាន់សេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារ (វិធានការសំខាន់ៗមានជាអាទិ៍ ការបើកឱ្យមានកម្មសិទ្ធិឯកជនលើទ្រព្យសម្បត្តិឡើងវិញ) ដោយដើរតាមក្រោយវៀតណាម ។

១៩៨៩: ពាណិជ្ជកម្មឆ្លងកាត់ព្រំដែនសឹងតែផ្លូវការយ៉ាងច្រើនជាមួយប្រទេស ថៃ និងសិង្ហបុរី តាមរយ: កោះកុង និងកំពង់ផែកំពង់សោម ។

ការប្រកាសឱ្យប្រើច្បាប់វិនិយោគបរទេស (មានតែ ៤៤មាត្រាខ្លីៗ ប្រហែលគ្នានឹងបទប្បញ្ញត្តិដែលបានអនុម័តពីដំបូង នៅឡាវ) ។

ដើមទសវត្សរ៍១៩៩០: ដោយមានការគ្រប់គ្រងពីពន្ធគយថ្មីៗនៅឆ្នាំ១៩៩០ ឈ្មួញថៃបានផ្លាស់កន្លែងមកដាក់ទីតាំងនៅលើព្រំដែនជាមួយខេត្តបាត់ដំបង (តំបន់នេះសព្វថ្ងៃគឺជាខេត្តបន្ទាយមានជ័យ) ។ ផ្សារផ្លូវការមួយបានបើកឡើងនៅច្រកទ្វារព្រំដែនប៉ោយប៉ែត-ខ្លងលឹក ប៉ុន្តែមិនអាចរកបានតួលេខប៉ាន់ស្មាននៃតំលៃពាណិជ្ជកម្មនៅទីនោះទេ ។

១៩៩៣: ក្រោយការបោះឆ្នោតកំរិតជាតិលើកទី១ ក្រោមការគ្រប់គ្រងរបស់អ៊ុនតាក់ (អាជ្ញាធរបណ្តោះអាសន្ននៃអង្គការសហប្រជាជាតិនៅកម្ពុជា) ប្រទេសកម្ពុជាបានប្រកាសខ្លួនឯងជា "រដ្ឋាភិបាលសេដ្ឋកិច្ច" ។ គោលនយោបាយពាណិជ្ជកម្ម បានធ្វើសេរីភាវូបនីយកម្មច្រើនណាស់ ។ ក្រោយពីការបោះឆ្នោត មានការចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មជាផ្លូវការជាមួយថៃ ។

១៩៩៤: ការអនុម័តច្បាប់វិនិយោគថ្មី ។

តាំងពីចុងទសវត្សរ៍១៩៩០ មក: ការបង្កើនល្បឿនធ្វើសមាហរណកម្មសេដ្ឋកិច្ចទៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្នុងតំបន់ និងក្នុងពិភពលោក ដោយមានចំណុចសំខាន់គឺ ការចូលជាសមាជិកក្នុងអាស៊ាន (សមាគមប្រជាជាតិអាស៊ីអគ្នេយ៍) និងក្រោយមកទៀតក្នុង WTO (អង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក) ។

ជំពូកទី ១. សេចក្តីផ្តើម

ប្រទេសកម្ពុជាបានអនុវត្តវិធានការសំខាន់ៗមួយចំនួន សំដៅធ្វើសមាហរណកម្មសេដ្ឋកិច្ចរបស់ខ្លួន ជាមួយប្រទេសជិតខាង និងប្រទេសឯទៀតក្នុងពិភពលោក ។ កម្ពុជាបានចូលរួមក្នុងសមាគមពាណិជ្ជកម្មសេរីអាស៊ាន និងបានចុះហត្ថលេខាលើ CEPT តារាងអនុគ្រោះពន្ធគយមានប្រសិទ្ធភាពរួម) និងបានជោគជ័យក្នុងការចូលជាសមាជិក WTO ។ គេបានចាត់ទុកកម្ពុជា ជាប្រទេសមានសេដ្ឋកិច្ចបើកចំហខ្លាំងជាលក្ខណៈផ្លូវការ ដោយសារមានរចនាសម្ព័ន្ធពន្ធនាំចូលដែលបានធ្វើឱ្យសាមញ្ញ និងកាត់បន្ថយយ៉ាងច្រើន និងជាលក្ខណៈក្រៅផ្លូវការដោយសារមានការត្រួតពិនិត្យព្រំដែនដ៏ទន់ខ្សោយ និងមានសេដ្ឋកិច្ចឆ្លងកាត់ព្រំដែនក្រៅផ្លូវការយ៉ាងធំសំបើម (តែពិបាកកំណត់បរិមាណ) ។ និន្នាការទាំងនេះមិនមែនមានឯកោតែឯងនោះទេ ប៉ុន្តែឆ្លុះបញ្ចាំងពីការប្រែប្រួលយ៉ាងធំទូលាយក្នុងទូទាំងតំបន់នាប៉ុន្មានឆ្នាំថ្មីៗនេះ ។ ក្នុងអនុតំបន់ទន្លេមេគង្គការវិវត្តន៍នេះ បានចេញរូបរាងជាការបង្កើត ឬគំរោងបង្កើតតំបន់ (កែច្នៃសំរាប់ការនាំចេញ) ពិសេសនានា នៅតាមតំបន់ព្រំដែន និងការលើកស្ទួយគោលគំនិតនាំមុខដោយ ADB ស្តីពីមហាអនុតំបន់មេគង្គ សំដៅធ្វើសមាហរណកម្មសេដ្ឋកិច្ចនានាក្នុងតំបន់ តាមរយៈការតភ្ជាប់រចនាសម្ព័ន្ធដឹកជញ្ជូន និងកំណែទំរង់ជួយសំរួលដល់ពាណិជ្ជកម្ម ។ អត្ថប្រយោជន៍ជាសក្តានុពលនៃសមាហរណកម្មនេះ គេគិតថាមានច្រើនសំបើមណាស់ ប៉ុន្តែមានការយល់ឃើញមិនស្របគ្នាខ្លះ ស្តីពីការបែងចែកអត្ថប្រយោជន៍ទាំងរវាងប្រទេសនានា និងនៅក្នុង ប្រទេសនិមួយៗ ។

សំរាប់ប្រទេសជាក់លាក់មួយ ទំហំ និងគុណភាពនៃលទ្ធផលបានពីសមាហរណកម្មត្រូវជាប់ទាក់ទិននឹងកត្តាជាច្រើនទាំងនៅខាងតំរូវការ និងការផ្គត់ផ្គង់ ។

១. កត្តាខាងតំរូវការ

បញ្ហាជាមូលដ្ឋាន គឺរចនាសម្ព័ន្ធនៃតំរូវការនាំចូលរបស់ពួកដៃគូពាណិជ្ជកម្ម និងកំរិតដែលវាស៊ីគ្នាជាមួយឧត្តមភាពប្រៀបធៀប និងកំលាំងប្រកួតប្រជែងរបស់ប្រទេសនិមួយៗ ។ ទោះយ៉ាងដូច្នេះក្តី ផលចំណេញជាសក្តានុពលទាំងជាលក្ខណៈស្តាទិក និងឌីណាមិក គឺពិតជាមានមិនអាចប្រកែកបាន ។ ចំណុចគួរយកចិត្តទុកដាក់ជាពិសេសមួយ គឺបញ្ហាឧត្តមភាពប្រៀបធៀបមួយកំរិតដែលអនុញ្ញាតឱ្យប្រទេសមួយដូចជាកម្ពុជាអាចរកឃើញ និងទាញយកអត្ថប្រយោជន៍ពីការបែងចែងពលកម្ម តាមរបៀបថ្មី និងមានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់ជាងមុន ។ ចំណុចសំខាន់នៅខាងផ្នែកតំរូវការ គឺបញ្ហាថាតើសមាហរណកម្ម នឹងបង្កើន តំរូវការនាំចេញ និងលើកទឹកចិត្តដល់ការរីកលូតលាស់មុខទំនិញថ្មីៗ សំរាប់នាំចេញ រឺទេ ។

ផលចំណេញជាលក្ខណៈស្តាទិក និងឌីណាមិក

លោក Tedaro (1989) បានស្រង់គំនិតរបស់ Hicks ដើម្បីធ្វើការកត់សំគាល់ថា ផលចំណេញពីពាណិជ្ជកម្ម គឺជាផលដករវាងតំលៃនៃរបស់ទទួលបាននឹងតំលៃនៃរបស់ដែលត្រូវលះបង់ ។ ផលចំណេញជាលក្ខណៈស្តាទិក ឈរលើទ្រឹស្តីនៃឧត្តមភាពប្រៀបធៀប និងកើតចេញពីការធ្វើពាណិជ្ជកម្ម (ឧទាហរណ៍ ក្រោយមានការបង្កើតសហភាពគយ) ដែលនាំឱ្យមានការជំនួសអ្នកផ្គត់ផ្គង់ដែលមានបន្ទុកចំណាយខ្ពស់ ដោយអ្នកផ្គត់ផ្គង់ដែលមានបន្ទុកចំណាយទាបវិញ ធ្វើឱ្យគេអាចនាំចូលផលិតផលបរទេសដែលមានតំលៃថោកជាង បើគិតតាមធនធានពិតដែលត្រូវលះបង់ និងបើធៀបជាមួយផលិតកម្មក្នុងស្រុក ។

ផលចំណេញឌីណាមិក កើតចេញពីការរីកធំទីផ្សារសំរាប់ផលិតកររបស់សាមីប្រទេស ។ ផលចំណេញឌីណាមិកវាធំជាងផលចំណេញស្តាទិក បើសិនជាផលិតកម្មអាចទាញចំណូលបានកាន់តែច្រើន ហើយរឿងនេះអាចងាយអនុវត្ត បើសិនទីផ្សាររីកធំខ្លាំងជាងកាលពីមុន ។ ផលចំណេញឌីណាមិកក៏អាចផុសចេញពីទំនិញជាមូលធនដែលមានតំលៃថោកជាងមុន និងចំណេះដឹងបច្ចេកទេសកំរិតខ្ពស់ជាងដែរ ដែលនឹងជួយកែលំអលទ្ធភាពខាងផលិតកម្ម ព្រមទាំងបង្កើនប្រសិទ្ធភាពតាមរយៈការប្រកួតប្រជែងខ្លាំងជាងមុន ។

ហេតុផលខាងឧត្តមភាពប្រៀបធៀប និងពាណិជ្ជកម្មសេរីវាមានលក្ខណៈស្តាទិកជាសំខាន់ និងផ្អែកលើការសន្មតបែបចង្អៀត និងមិនប្រាកដនិយមផង ។ គេបានកត់សំគាល់ថា បើសិនតំរូវការផលិតផលផ្សេងៗកើនឡើងតាមអត្រាខុសៗគ្នា ដោយសារថ្លៃផលិតផល និងភាពយឺតនៃប្រាក់ចំនូលមានកំរិតខុសៗគ្នា ដូច្នេះពាណិជ្ជកម្មសេរីនឹងដំណើរការទៅដោយផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ឱ្យអ្នកខ្លះ និងធ្វើឱ្យខូចខាតដល់អ្នកខ្លះទៀត ។ ម្យ៉ាងទៀតវាអាចធ្វើឱ្យមានគ្រោះថ្នាក់នៃការធ្វើឯកទេសកម្មហួសហេតុ (ឧទាហរណ៍ វិស័យកាត់ដេរនៅកម្ពុជា និងបង់ក្លាដេស) ដែលធ្វើឱ្យសេដ្ឋកិច្ចប្រទេសទាំងនេះងាយទទួលរងគ្រោះពីការប៉ះទង្គិចពីខាងក្រៅ ។

ហេតុផលខាងពាណិជ្ជកម្មសេរី មិនបានផ្តោតគ្រប់គ្រាន់ទេទៅលើលក្ខណៈឌីណាមិក ដោយមានការសន្មតជាប្រយោលពីឧត្តមភាពប្រៀបធៀបស្តាទិកមួយដែលមិនប្រែប្រួល រឺប្រែប្រួលយ៉ាងយឺតៗ ។ ដូច្នេះប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍ ហាក់ដូចត្រូវតែជាប់ផុងនៅក្នុងផលិតកម្ម/ការនាំចេញមុខទំនិញដដែលៗ ។ សឹងតែគ្មានអ្នកណាជជែកអ្វីទេចំពោះរឿងថា ប្រទេសមួយអាចត្រូវតែធ្វើការផ្លាស់ប្តូរឧត្តមភាពប្រៀបធៀបរបស់ខ្លួនដោយចេតនា ។ លោក Prebisch បានចង្អុលបង្ហាញថាដំណោះស្រាយជាប់លាប់ គឺត្រូវបង្កើនផលិតផលកម្មន្តសាល ជាពិសេសផលិតផលមានថ្លៃខ្ពស់ព្រមទាំងភាពយឺតនៃប្រាក់ចំណូលនៅខាងតំរូវការដកស្រង់មកបង្ហាញក្នុង Todaro, 1989; សូមអានផងដែរ Prebisch, 1964, and Sarkar and Singer, 1991) ។

២. កត្តាខាងការផ្គត់ផ្គង់

ពិតហើយសមាហរណកម្មកាន់តែធំក្នុងតំបន់នឹងជួយជំនះឧបសគ្គនៅខាងផ្នែកតំរូវការ ប៉ុន្តែឧបសគ្គរាំងស្ទះធ្ងន់ធ្ងរក៏អាចជាកត្តានានានៅខាងផ្នែកផ្គត់ផ្គង់ដែរ ដូចជា ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ ការប្រស្រ័យទាក់ទងចុះឡើងសេវាផ្សេងៗ ធនាគារ និងធានារ៉ាប់រង) ធនធានមនុស្ស អភិបាលកិច្ច តំលៃថាមពលជាដើម ដែលសុទ្ធសឹងជាកត្តាដែលទប់ស្កាត់ រឺរារាំងដល់ការបង្កើតបាននូវឱកាសល្អៗមានសក្តានុពលពេញលេញដែលផុសចេញពីការបើកចំហពាណិជ្ជកម្មកាន់តែច្រើន ។ ច្បាស់ណាស់ឧបសគ្គទាំងនេះ វារឹងកំព្រឹសជាង និងត្រូវការពេលវេលា ការប្រឹងប្រែង និងធនធាន ទើបអាចដោះស្រាយបាន ។ នៅពេលឧបសគ្គខាងតំរូវការ បានធូរស្រាលឡើងហើយ ផ្នែកខាងការផ្គត់ផ្គង់ គឺត្រូវតែយកមកដោះស្រាយ ។ ឯកសារនេះ ផ្តោតលើបទពិសោធន៍ពាណិជ្ជកម្មឆ្លងកាត់ព្រំដែនរបស់កម្ពុជា ជាពិសេសតួនាទី និងផលប៉ះពាល់នៃកត្តានានាខាងផ្នែកផ្គត់ផ្គង់ ។ ករណីសិក្សានៅកម្ពុជា ពិនិត្យពីរបៀបរៀបចំនៃពាណិជ្ជកម្មឆ្លងកាត់ព្រំដែននិងការសំរបសំរួលខាងពាណិជ្ជកម្ម, ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធនិងស្ថាប័នផ្សេងៗខាងពាណិជ្ជកម្ម, រចនាសម្ព័ន្ធនៃតំលៃនិងដំណើរការទីផ្សារ, ដោយពិនិត្យលើពាណិជ្ជកម្មនៃមុខទំនិញជាក់លាក់មួយចំនួន ។ ឯកសារ DAN 4 បានផ្តោតការយកចិត្តទុកដាក់លើផ្នែកខាងតំរូវការ តាមរយៈការសិក្សាស្តីពីប្រទេសដែលបានធ្វើឡើងពីខាងម្ខាងទៀតនៃព្រំដែន ។ ឧទាហរណ៍ពីខាងភាគីថៃ គេបានសិក្សាពីការនាំចេញសំលៀកបំពាក់កម្ពុជាទៅថៃ ដើម្បីរកមើលពីចំណុចរាំងស្ទះនានានៅខាងតំរូវការ និងពិនិត្យពីលក្ខណៈជាទូទៅនៃតំរូវការ ថៃចំពោះផលិតផលកម្ពុជា ។ ឯកសារនេះមានគោលដៅទី៣ គឺទៅឱ្យបានឆ្ងាយជាងបញ្ហាការផ្គត់ផ្គង់-តំរូវការ របៀបរៀបចំ សំរបសំរួល និងស្ថាប័នផ្សេងៗ, ដើម្បីពិនិត្យឱ្យដល់ផលប៉ះពាល់ចំពោះសុខុមាលភាពនៅកំរិតគ្រួសារ ជាពិសេសគ្រួសារក្រីក្រ ។

ជាបន្តទៀត ឯកសារនឹងមានការបែងចែកដូចតទៅ:

ជំពូកទី២: វិធីសាស្ត្រ

ជំពូកទី៣: បរិស្ថានពាណិជ្ជកម្ម និងគោលនយោបាយ

ជំពូកទី៤: ការរៀបចំ និងកិច្ចដំណើរការ CBT - ករណីសិក្សា

ជំពូកទី ២. វិធីសាស្ត្រ

វិធីសាស្ត្រជារួមដែលដែលបានប្រើក្នុងករណីសិក្សានៅប្រទេសទាំង ៤ ប្រទេសគឺ ក) ពិនិត្យឡើងវិញពីរបបពាណិជ្ជកម្មជាទូទៅ និងរបបបទប្បញ្ញត្តិច្បាប់ដែលកំពុងផុសឡើង ខ) ពិពណ៌នាពីរបបជួយសំរួលដល់ពាណិជ្ជកម្មឆ្លងកាត់ព្រំដែនដែលកំពុងអនុវត្ត គ) ពិនិត្យពីរចនាសម្ព័ន្ធ ការអនុវត្តន៍ និងលទ្ធផលនៃពាណិជ្ជកម្មឆ្លងកាត់ព្រំដែន (CBT) និងតួនាទីរបស់ស្ថាប័នផ្សេងៗដែលជាប់ពាក់ព័ន្ធ និង ឃ) វាយតំលៃពីផលប៉ះពាល់សុខុមាលភាពទៅលើគ្រួសារនានាដែលរស់នៅក្នុងតំបន់ព្រំដែន ។

ចំណុចក) និង ខ)ខាងលើ ផ្អែកលើឯកសារខាងគោលនយោបាយ និងបទសំភាសន៍នានាជាមួយជនគន្លឹះ អ្នកផ្តល់ពតិមាន (មន្ត្រី ឈ្មួញ គយ និងភ្នាក់ងារជំរះបែបបទ), ចំណុច គ) ផ្អែកលើករណីសិក្សាស៊ីជំរៅលើទំនិញដោះដូរជ្រើសរើសមួយចំនួន (ការនាំចេញសំលៀកបំពាក់ទៅថៃ និងការនាំចូលគ្រឿងហូបកែច្នៃពីថៃ, និងការនាំចូលស្បែកជើង និងបន្លែពីវៀតណាម) ។

ការវាយតំលៃពីឥទ្ធិពលខាងសង្គមកិច្ចក្នុងចំណុច ឃ) ផ្អែកលើអង្កេតតាមភូមិ នៅតាមព្រំដែនថៃ និងវៀតណាម) និងអង្កេតតាមគ្រួសារ (ធ្វើតែលើគ្រួសារតំរូតាងនៅក្នុងស្រុកមួយជាប់ព្រំដែនវៀតណាម) ។ ភូមិ និងគ្រួសារតំរូតាងនានា រំពឹងថាអាចតំណាងបាននូវស្រុកនានា ដែលបានជ្រើសយកតំរូតាងទាំងនេះ ។ ការសិក្សានេះធ្វើឡើងនៅស្រុកអូរជ្រៅ ដែលនៅជាប់ច្រកទ្វារព្រំដែនអន្តរជាតិនៅប៉ោយប៉ែតនៅជាប់ព្រំដែនថៃ និងស្រុកចន្ទ្រានៅជិតច្រកទ្វារព្រំដែនអន្តរជាតិនៅបាវិត នៅជាប់ព្រំដែនវៀតណាម ។ បាវិត និងប៉ោយប៉ែត សុទ្ធតែជាច្រកទ្វារអន្តរជាតិដ៏សំខាន់ៗសំរាប់ទំនិញ និងអ្នកដំណើរឆ្លងកាត់ ។

ជំពូកទី ៣. បរិយាកាសពាណិជ្ជកម្ម និងគោលនយោបាយ

៣.១ ការប្រែប្រួលថ្មីៗក្នុងគោលនយោបាយពាណិជ្ជកម្ម

ប្រទេសកម្ពុជាបានចាប់ធ្វើពាណិជ្ជកម្មឡើងវិញជាមួយប្រទេសនានាក្នុងពិភពលោក (បន្ទាប់ពីការផ្តាច់ខ្លួនអស់មួយរយៈក្នុងទសវត្សរ៍១៩៧០) ដោយធ្វើសេរីភាវូបនីយកម្មចេញពីរបបសេដ្ឋកិច្ចតាមផែនការប្រមូលផ្តុំ ទៅជាសេដ្ឋកិច្ចដើរតាមទីផ្សារ ។ វិស័យឯកជនមានសេរីភាព ដើម្បីធ្វើអាជីវកម្មនៅក្នុងប្រទេស របាំងមិនមែនពន្ធគយភាគច្រើនត្រូវបានលុបចោល ហើយការតំរូវឱ្យមានអាជ្ញាប័ណ្ណសំរាប់ធ្វើពាណិជ្ជកម្មលើទំនិញភាគច្រើនក៏ត្រូវបានលុបចោលដែរ (The Economist Intelligence Unit & MEF, 2004) ។ ការដាក់កំហិតខាងបរិមាណទាំងអស់ទៅលើពាណិជ្ជកម្ម ត្រូវបានលុបចោលនៅឆ្នាំ១៩៩៤ (CSD, 2002) ។

លើសពីនេះទៀត កម្ពុជាបានឈានមួយជំហានយ៉ាងធំទៅមុខក្នុងការធ្វើសេរីភាវូបនីយកម្មពាណិជ្ជកម្ម ក្រោយពេលបានចូលជាសមាជិកអាស៊ាននៅឆ្នាំ១៩៩៩ ។ នៅក្នុងក្របខ័ណ្ឌនៃ CEPT/AFTA (សូមមើលផ្នែក៣.២ ខាងក្រោម) អត្រាពន្ធគយ បានធ្វើឱ្យសាមញ្ញ និងតឹមត្រូវ ។ តារាងពន្ធគយបានធ្វើសុខដុមនីយកម្ម (AHTN) ថ្មីមួយ ត្រូវបានប្រកាសឱ្យប្រើនៅឆ្នាំ២០០៣ និងដាក់អនុវត្តចាប់ពីថ្ងៃ ០១ មករា ២០០៤ (MEF, 2004 & CED, 2003) ។

លេខកូដទំនិញក្នុងតារាងពន្ធគយក៏ត្រូវបានសើរើពិនិត្យឡើងវិញ និងមានការគ្រោងធ្វើទំនើបកម្ម និងសេរីភាវូបនីយកម្មថែមទៀតនូវរបបធ្វើពាណិជ្ជកម្ម ក្នុងនេះមានទាំងការកែលំអការសំរបសំរួលខាងពាណិជ្ជកម្មដូចមានចែងក្នុង "យុទ្ធសាស្ត្រ និងកម្មវិធីការងារកំណែទំរង់ និងធ្វើទំនើបកម្មទីចាត់ការគយ និងរដ្ឋាករ (CED) របស់កម្ពុជា សំរាប់រយៈពេលពីឆ្នាំ២០០៣-២០០៨" ។

ក្រុមការងារ និងវិធានការជាក់លាក់មួយចំនួនត្រូវបានរៀបចំឱ្យទៅជាផ្លូវការមានជាអាទិ៍ ក) ការបង្កើតគណៈកម្មាធិការដឹកនាំការងារមួយសំរាប់ការអភិវឌ្ឍន៍វិស័យឯកជននៅខែកក្កដា ២០០៤, ខ) ការត្រួតពិនិត្យរួមគ្នាដោយនាយកដ្ឋានកាំកុងត្រូល ហើយនិង CED, និងការចេញរបាយការណ៍ត្រួតពិនិត្យតែមួយដែលមានតំលៃអនុវត្តចាប់ពីថ្ងៃ ០១ កញ្ញា ២០០៤, គ) ក្រសួងឧស្សាហកម្ម រ៉ែ និងថាមពល (MIME) ត្រូវចេញវិញ្ញាបនប័ត្របញ្ជាក់ពីកន្លែងកែច្នៃ (CP), និងក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម (MOC) ត្រូវចេញវិញ្ញាបនប័ត្រប្រភពដើម (CO), និងត្រូវធ្វើការត្រួតពិនិត្យរួមគ្នានៅក្រោយពេលផ្ទុក ។ មានការគិតគូរពីផែនការសកម្មភាព ដើម្បីតឹមការសំរបសំរួលខាងពាណិជ្ជកម្ម បង្កើនហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សារ និងកាត់បន្ថយការត្រួតត្រារបស់រដ្ឋ, ដើម្បីលើកកំពស់លទ្ធភាពមានទីផ្សារនិងទទួលបានពត៌មាន ព្រមទាំងជួយជំរុញសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម (SME) enA mundMNac;qñaM2005 (CSD, 2004) ។

៣.២ ការផ្តួចផ្តើមគំនិតផ្សេងៗទៀតសំរាប់កិច្ចសហប្រតិបត្តិការសេដ្ឋកិច្ចក្នុងតំបន់

៣.២.១ តារាងអនុគ្រោះពន្ធគយមានប្រសិទ្ធភាពរួម

ក្រោយការចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចព្រមព្រៀងបង្កើត AFTA នៅឆ្នាំ១៩៩២, សមាជិកអាស៊ាននានា មានកាតព្វកិច្ចអនុវត្ត CEPT ដែលក្នុងនេះអត្រាពន្ធគយអនុវត្តលើផលិតផលច្រើនបែបយ៉ាង ដែលដោះដូរគ្នាក្នុងចំណោមសមាជិកអាស៊ាន គឺត្រូវកាត់បន្ថយឱ្យនៅក្រោម ៥% ហើយរាល់ការដាក់កំរិតលើបរិមាណ និងរបាំងមិនមែនពន្ធគយទាំងអស់ត្រូវលុបចោល ។ ក្នុងការអនុវត្តន៍ជាក់ស្តែង សមាជិកដើមនៃអាស៊ាន គេសំរេចគោលដៅកាត់បន្ថយអត្រាពន្ធគយនេះបានហើយ ។ ពួកសមាជិកអាស៊ានថ្មីកំពុងដំណើរការទៅមុខ ក្នុងនេះ វៀតណាមរំពឹងថានឹងបញ្ចប់ដំណើរការនៅត្រឹមឆ្នាំ២០០៦, ឡាវ និងមីយ៉ាន់ម៉ា នៅឆ្នាំ២០០៨ និងកម្ពុជានៅឆ្នាំ២០១០ ។

ផលិតផលជាមុខសញ្ញាសំរាប់ការចាត់ចែង ពិសេសក្រោម CEPT ត្រូវស្របតាមច្បាប់បញ្ញត្តិអំពីប្រភពដើមនៃទំនិញ (RO) រឺ ច្បាប់បញ្ញត្តិអំពីប្រភពដើមនៃទំនិញត្រួតគ្នា (CRO) ។ CO ត្រូវចេញឱ្យក្រោយបានធ្វើអធិការកិច្ចទំនិញមុនពេលផ្ទុកយ៉ាងល្អិតល្អន់ ។ ប៉ុន្តែនីតិវិធីនេះអាចលើកលែងបានចំពោះផលិតផលមានតំលៃ f.o.b. តិចជាង ២០០ដុល្លារ ។ នៅពេលផលិតផលឆ្លងកាត់ប្រទេស

មិនមែនសមាជិកអាស៊ានមួយ រឺច្រើន ត្រូវមានឯកសារបន្ថែមខ្លះទៀតដូចជា លិខិតផ្ទុកទំនិញឆ្លងកាត់ (through bill of lading), CO, ឯកសារចំលងវិក្កយប័ត្រពាណិជ្ជកម្មដើមមួយច្បាប់, និងឯកសារមួយចំនួនទៀតសំរាប់បញ្ជាក់ថា បានបំពេញតាមការតំរូវផ្សេងៗតាម RO ហើយ ។ នៅច្រកទ្វារចេញចូលផលិតផល ស្ថិតក្រោម CEPT ត្រូវឆ្លងកាត់តាមផ្លូវបៃតង ។

៣.២.២ កម្មវិធីសហប្រតិបត្តិការសេដ្ឋកិច្ចនៅមហាអនុតំបន់មេគង្គ (កម្មវិធី GMS)

ក្រោយកសាងសន្តិភាពបាននៅមហាអនុតំបន់គង្គ, ADB បានផ្តួចផ្តើមគំនិតធ្វើកម្មវិធីសហប្រតិបត្តិការសេដ្ឋកិច្ចនៅមហាអនុតំបន់មេគង្គ (កម្មវិធី GMS) នៅឆ្នាំ១៩៩២ ដើម្បី "ប្រែក្លាយធនធានមនុស្ស និងធម្មជាតិដ៏សំបូរនៅតំបន់នេះ ឱ្យទៅជាទីកដីថ្មីនៃការលូតលាស់សេដ្ឋកិច្ច" ។ ក្នុងក្របខ័ណ្ឌយុទ្ធសាស្ត្រនេះ ADB មានតួនាទីសំរបសំរួលសកម្មភាព GMS ដោយជួយទ្រទ្រង់ដល់ដំណើរការកសាងទំនុកចិត្តក្នុងចំណោមបណ្តាប្រទេសជាសមាជិក ជួយជ្រោមជ្រែងដល់ការកសាងក្របខ័ណ្ឌមួយ សំរាប់កិច្ចសហប្រតិបត្តិការ និងជួយដល់ការកសាងគំរោងសំរាប់កំណត់ពីអាទិភាពនានា និងកេណ្ឌប្រមូលធនធាន ។

ក្រោមការឧបត្ថម្ភគាំទ្រពី GMS ប្រទេសសឡាវ ថៃ និងវៀតណាម បានចុះហត្ថលេខាត្រីភាគីមួយស្តីពី ចលនាទំនិញ និងប្រជាជនឆ្លងកាត់ព្រំដែនរបស់ខ្លួននៅខែវិច្ឆិកា ១៩៩៩ ។ ស្របតាមការព្រមព្រៀងនៅក្នុងសន្និសីទថ្នាក់រដ្ឋមន្ត្រី GMS លើកទី៩ នៅឆ្នាំ២000, ការអនុវត្តន៍កិច្ចព្រមព្រៀងឧបសម្ព័ន្ធ និងពិធីសារផ្សេងៗក្នុងទូទាំងអនុតំបន់ធំ ត្រូវធ្វើឱ្យបានស្រេចបាច់នៅមុនដំណាច់ឆ្នាំ២00៥ ។ នៅខែវិច្ឆិកា ២00១ កម្ពុជាបានក្លាយជាភាគីទី៤ នៃកិច្ចព្រមព្រៀងនេះ ហើយចិន និងមីយ៉ាន់ម៉ា រំពឹង ថានឹងចូលរួមដែរក្នុងអនាគតដ៏ខ្លី ។

ពីដំបូងដែកម្មវិធី GMS ផ្តោតច្រើនលើការកសាងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធជាមូលដ្ឋានដើម្បីតភ្ជាប់តំបន់ឆាយៗ ។ នៅក្រោយទសវត្សរ៍១៩៩0 កម្មវិធីបានប្តូរទិសទៅផ្តោតលើបរិស្ថាន ការអភិវឌ្ឍន៍ធនធានមនុស្ស ពាណិជ្ជកម្ម វិនិយោគ ទូរគមនាគមន៍ និងទេសចរណ៍វិញ ។ ដើម្បីជួយសំរួលការអនុវត្តន៍មុខព្រួញជាយុទ្ធសាស្ត្រនៃកម្មវិធី គេបានបំផុសពីគោលគំនិតធ្វើ "ច្រកទ្វារសេដ្ឋកិច្ច" និងបានកំណត់ឃើញហើយនូវច្រកទ្វារ ៣ បែបនេះ ។ ក្នុងក្របខ័ណ្ឌយុទ្ធសាស្ត្រឆ្នាំ២00៣-២0១២ CBT គឺជាមុខព្រួញមួយ ក្នុងចំណោមមុខព្រួញជាយុទ្ធសាស្ត្រទាំង ៥ ។ វិធានការសំខាន់ៗសំរាប់សំរបសំរួល CBT និងជួយជំរុញសេដ្ឋកិច្ចឆ្លងកាត់ព្រំដែនមានជាអាទិ៍:

- **ក)** ដំណើរការត្រួតពិនិត្យគយមានតែមួយកន្លែង ដែលត្រូវអនុវត្តសាកល្បងជាដំបូងនៅតាមចំណុចជ្រើសរើសមួយចំនួន ឧទាហរណ៍ ប៉ោយប៉ែត និងបាវិតនៅកម្ពុជា, Mukdahan និង Aranyapratet នៅថៃ, Savannakhet និង Dansavanh នៅឡាវ, និង Lao Bao និង Moc Bai នៅវៀតណាម ។
- **ខ)** ម៉ោងពេលធ្វើការដូចគ្នានៅកន្លែងត្រួតពិនិត្យច្រកទ្វារព្រំដែន
- **គ)** នីតិវិធីគយមានតំលាភាព
- **ឃ)** ការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានដល់ពាណិជ្ជកម្ម
- **ង)** ការធ្វើសុខដុមនីយកម្មបទប្បញ្ញត្តិច្បាប់ខាងធនាគារ
- **ច)** ការជំរុញវិនិយោគ
- **ឆ)** ការកសាងច្រកទ្វារសេដ្ឋកិច្ច ។

៣.២.៣ កិច្ចសហប្រតិបត្តិការត្រីកោណរវាង កម្ពុជា វៀតណាម និងឡាវ

នៅខែធ្នូ ២00២ នាយករដ្ឋមន្ត្រីទាំង៣បានព្រមព្រៀងថា វៀតណាមនឹងកសាងផែនការគោលសំរាប់វិស័យជាក់លាក់មួយចំនួនដូចជា ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ ការអភិវឌ្ឍន៍ធនធានមនុស្ស ថាមពល កសិកម្ម ពាណិជ្ជកម្ម ទេសចរណ៍ កិច្ចការពារបរិស្ថាន និងជីវសាស្ត្រ, ដើម្បីជួយទ្រទ្រង់ដល់ការអភិវឌ្ឍន៍ "តំបន់ត្រីកោណ" ដែលគ្របដណ្តប់លើតំបន់ព្រំដែននៃប្រទេសទាំង ៣ ។ ក្នុងការប្រជុំនៅឆ្នាំ២00៤ ក្រុមនាយករដ្ឋមន្ត្រីបានព្រមព្រៀងធ្វើការយ៉ាងជិតស្និទ្ធជាមួយគ្នា ដើម្បីពន្លឿនការលូតលាស់សេដ្ឋកិច្ចឆ្លងកាត់ព្រំដែនរបស់ប្រទេសទាំង ៣ និងជាពិសេសដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាភាពក្រីក្រ ។ អាទិភាពទី១ គឺការកែលំអគុណភាពបណ្តាញដឹកជញ្ជូន, ជំរុញពាណិជ្ជកម្ម និងទេសចរណ៍ នៅក្រោមគោលការណ៍ "ប្រទេសបីគោលដៅមួយ", ការអភិវឌ្ឍន៍ធនធានមនុស្ស, ការថែទាំសុខភាព, និងការតភ្ជាប់បណ្តាញអគ្គិសនីរវាងប្រទេសទាំង ៣ ។

៣.២.៤ យុទ្ធសាស្ត្រសហប្រតិបត្តិការសេដ្ឋកិច្ច

នៅក្រោមយុទ្ធសាស្ត្រសហប្រតិបត្តិការសេដ្ឋកិច្ច (ECS) ដែលកសាងឡើងស្របតាមសេចក្ដីថ្លែងការណ៍ Began នៅខែមេសា ២០០៣, កម្ពុជា ឡាវ មីយ៉ាន់ម៉ា និងថៃ (CLMT) នឹងធ្វើសហប្រតិបត្តិការជាមួយគ្នាដើម្បី ក) បង្កើតភាពប្រកួតប្រជែង និងការលូតលាស់កាន់តែច្រើននៅតាមតំបន់ព្រំដែន, ខ) ជួយសំរួលដល់ការផ្លាស់ប្ដូរទីតាំងនៃសកម្មភពកសិកម្ម និងផលិតកម្ម ទៅកាន់តំបន់នានាដែលមានឧត្ដមភាពប្រៀបធៀប, គ) បង្កើតឱកាសមានការងារធ្វើ និងកាត់បន្ថយគំលាតប្រាក់ចំណូលក្នុងចំណោមប្រទេសទាំង ៤, ឃ) ពង្រឹងសន្តិភាព ស្ថិរភាព និងចែករំលែកការរីកចំរើនឱ្យបានដល់គ្រប់ៗគ្នា តាមបែបទមានចីរភាព ។ ក្នុងគ្រោងការនេះ ផែនការសកម្មភាពនៃយុទ្ធសាស្ត្រសហប្រតិបត្តិការសេដ្ឋកិច្ច (ECSPA) គឺជាផែនការសកម្មភាពកំរងទី១ ដែលបានកំណត់សំរាប់ឆ្នាំ២០០៣-២០១២ ។

ស្របតាម ECSPA ក្រុមប្រទេស CLMT នឹងអនុវត្តគំនិតផ្ដួចផ្ដើមនានាសំដៅកាត់បន្ថយរបាំងពាណិជ្ជកម្ម កែលំអការតភ្ជាប់ខាងដឹកជញ្ជូន បង្កើនគុណភាពកន្លែងត្រួតពិនិត្យច្រកទ្វារព្រំដែនចំបងៗ និងលើកកំពស់កិច្ចសហប្រតិបត្តិការក្នុង ៥ វិស័យ ជាយុទ្ធសាស្ត្រគឺ ១) ការសំរបសំរួលពាណិជ្ជកម្ម និងវិនិយោគ, ២) កិច្ចសហប្រតិបត្តិការខាងកសិកម្ម និងឧស្សាហកម្ម, ៣) ចំណងទាក់ទងផ្សេងៗខាងពាណិជ្ជកម្ម, ៤) កិច្ចសហប្រតិបត្តិការខាងទេសចរណ៍ និង ៥) ការអភិវឌ្ឍន៍ធនធានមនុស្ស ។

វិធានការជាក់លាក់នានាសំរាប់អនុវត្តគោលដៅ ESPA មានជាអាទិ៍ គំរោងរួមគ្នាមួយចំនួនដែលត្រូវអនុវត្តយ៉ាងហោចណាស់ឱ្យបាន ៣ប្រទេស ហើយនិងគំរោងទ្វេភាគីរយៈពេលខ្លី មធ្យម និងវែងផ្សេងទៀត ។ ក្នុងចំណោមគំរោងទ្វេភាគី គេបានរកឃើញគំរោងសំរាប់កម្ពុជា-ថៃ ៦៥, កម្ពុជា-ឡាវ ២១, និងកម្ពុជា-មីយ៉ាន់ម៉ា ២៥ ។ គំរោងកម្ពុជា-ថៃចំបងៗ មានជាអាទិ៍ ការសិក្សាពីភាពអាចធ្វើបាននៃការបង្កើតទីផ្សារលក់ដុំ និងនាំចេញ, ការអភិវឌ្ឍន៍ដីធ្លីឧស្សាហកម្មនៅប៉ោយប៉ែត និងប៉ៃលិន, ការសាងសង់អាងទឹកនៅប៉ោយប៉ែត និងកម្មវិធីទីក្រុងសម្ព័ន្ធមិត្តមួយ ។ គំរោងកម្ពុជា-ឡាវចំបងៗ មានជាអាទិ៍ ការសិក្សាពីភាពអាចធ្វើបាននៃការសំរបសំរួលពាណិជ្ជកម្មនៅក្នុងតំបន់ព្រំដែនរវាង Champasak នឹងស្ទឹងត្រែង, ការកែលំអកន្លែងត្រួតពិនិត្យ ច្រកទ្វារព្រំដែន Champasak-ស្ទឹងត្រែង, និងការពង្រឹង និងជំរុញពាណិជ្ជកម្មនៅតាមព្រំដែនរវាងឡាវនិងកម្ពុជា ។

៣.២.៥ ការប្រឹងប្រែងផ្សេងទៀត

ការប្រឹងប្រែងផ្សេងទៀត សំដៅជំរុញសមាហរណកម្មសេដ្ឋកិច្ចក្នុងតំបន់រួមមាន កិច្ចសហប្រតិបត្តិការអភិវឌ្ឍន៍មេគង្គ-អាស៊ាន (AMBDC) និងតំបន់ត្រីកោណនៃការលូតលាស់កម្ពុជា-ឡាវ-ថៃ ។

៣.៣ បរិស្ថានបទប្បញ្ញត្តិច្បាប់បច្ចុប្បន្នសំរាប់ CBT

គ្មានការដាក់កំរិតលើបរិមាណទំនិញនាំចូលមកកម្ពុជាទេ ប៉ុន្ដែមានមុខអីវ៉ាន់ហាមឃាត់ ឧទាហរណ៍ គ្រឿងញៀន, សារធាតុគីមីពុល ។ ទំនិញភាគច្រើនអាចនាំចូលមកកម្ពុជាដោយគ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណនាំចូល លើកលែងតែរបស់ដូចតទៅ:

- អាវុធ, គ្រឿងផ្ទុះ, និងគ្រាប់រំសេវ
- គ្រឿងយាន និងគ្រឿងយន្តសំរាប់គោលដៅខាងយោធា
- មាស, ប្រាក់, និងត្បូងមានតំលៃ
- សំភារៈខាងពេទ្យ និងឱសថ ។

ពន្ធគយប្រមូលយកលើទំនិញនានាមានអត្រាជាច្រើន ប៉ុន្ដែសុទ្ធសឹងជាប្រភេទពន្ធយកតាមថ្លៃ ។ ទំនិញនាំចូលត្រូវបានវាយតំលៃជាតំលៃគយ ដែលមានគិតបញ្ចូលធានារ៉ាប់រង ដឹកជញ្ជូន ពន្ធគយ និងពន្ធផ្សេងទៀត, ព្រមទាំងត្រូវជាប់អាករលើតំលៃបន្ថែម (VAT) មានអត្រា ១០% ។ ពន្ធនាំចូលមាន ៤ អត្រា ដូចតទៅ:

- វត្ថុធាតុដើម ដូចជា ស៊ីម៉ង់ត៍ ដែក ក្បឿង ឥដ្ឋ, និងអីវ៉ាន់ "ចាំបាច់" ដូចជា សាច់ និងផ្លែឈើ: ៧%
- បរិក្ខារ និងម៉ាស៊ីន: ១៥%
- ទំនិញប្រើប្រាស់ជាប់លាប់ និងអីវ៉ាន់ប្រើក្នុងផ្ទះ ទូរទស្សន៍ វិទ្យុ តុទូ ...): ៣៥%
- ទំនិញប្រណិត, រថយន្ត, ស្រា, បារី, គ្រឿងសំអាងកាយ: ៧០% ។

ទំនិញនាំចូលមិនជាប់ពន្ធរួមមាន អីវ៉ាន់របស់បេសកកម្មទូត, ទំនិញសំរាប់គោលដៅខាងមនុស្សធម៌ រឺសាសនា, ទំនិញស្ថិតក្នុងការលើកទឹកចិត្តនៅក្រោមច្បាប់វិនិយោគឆ្នាំ១៩៩៤, គំរូទំនិញពាណិជ្ជកម្ម និងការលើកលែងពន្ធជាលក្ខណៈពិសេសដែលសំរេចដោយនាយករដ្ឋមន្ត្រី ។ កម្ពុជាបានចូលជាសមាជិកអាស៊ានតាំងពីឆ្នាំ១៩៩៩ និងបានចាប់ផ្តើមកាត់បន្ថយអត្រាពន្ធលើផលិតផលអាស៊ានស្របតាមកាតព្វកិច្ចរបស់ខ្លួននៅក្នុង AFTA ។

ទំនិញទាំងអស់ដែលជាប់ពន្ធគយលើសពី ៣០០ដុល្លារ ត្រូវមានការបញ្ជាក់យល់ព្រមលើតំលៃគយពីការិយាល័យវាយតំលៃនៅទីចាត់ការគយនៅភ្នំពេញ ។ ច្រកទ្វារព្រំដែនសំខាន់ៗ ៧កន្លែង មានសិទ្ធិអំណាចបញ្ជាក់យល់ព្រមលើតំលៃគយ សំរាប់ទំនិញជាប់ពន្ធគយត្រឹម ៣០០ដុល្លារ រឺតិចជាង ក្នុងនេះមានទាំងច្រកទ្វារព្រំដែន ប៉ោយប៉ែត និងបាវិតផង ។ សំរាប់សេវានេះ គយយកកំរៃសេវា ៤ដុល្លារ ។

កម្ពុជាអនុវត្តប្រព័ន្ធអធិការកិច្ចទំនិញមុនពេលផ្ទុក (PSI) ដែលតំរូវឱ្យក្រុមហ៊ុនត្រួតពិនិត្យ (Société Générale de Surveillance: SGS) ធ្វើការបញ្ជាក់ថា តើថ្លៃក្នុងវិក្កយប័ត្រវាស្របតាមថ្លៃទំនិញនៅទីផ្សារបើកចំហ រឺទេ ។ ត្រូវបានរួចផុតពី PSI ទំនិញទំងឡាយណាដែលមានតំលៃ f.o.b. តិចជាង ៤.០០០ដុល្លារ ។

ក្នុងករណីនាំចេញ កម្ពុជាមានដាក់កំហិតលើការនាំចេញ អង្ករ ឈើមូល ឈើគ្មានកែច្នៃ ផលិតផលព្រៃឈើ វត្ថុបុរាណ មានអាយុលើសពី ១០០ឆ្នាំ គ្រឿងញៀន អាវុធ គ្រឿងផ្ទុះ គ្រាប់រំសេវ គ្រឿងយាន និងគ្រឿងម៉ាស៊ីន សំរាប់គោលដៅខាងយោធា ។ ពន្ធនាំចេញ ១០% ប្រមូលយកលើការនាំចេញវត្ថុធាតុដើម ឯការនាំចេញទំនិញកែច្នៃជាប់ពន្ធ ៥% ។

កម្ពុជារំពឹងថានឹងប្រតិបត្តិតាមកិច្ចព្រមព្រៀងពីឧបត្ថម្ភធន សំរាប់ការចូលជាសមាជិក WTO ។ តាមនេះ កម្ពុជានឹងត្រូវ រឺមួយលុបចោលប្រព័ន្ធសព្វថ្ងៃនៃការកាត់បន្ថយ រឺលុបចោលប្រាក់កំរៃនាំចូល និងការលើកលែងពន្ធគយសំរាប់ទំនិញខ្លះដែលវិនិយោគិនប្រើប្រាស់ រឺក៏បង្កើត និងដាក់ដំណើរការនូវប្រព័ន្ធបង្វិលសងពន្ធគយ ស្របតាមបទបញ្ញត្តិរបស់ WTO តាមរយៈការធ្វើវិសោធនកម្មលើច្បាប់វិនិយោគនៅមុនដំណាច់ឆ្នាំ២០១៣ ។

៣.៣.១ ការវេចខ្ចប់ ការដាក់ឈ្មោះ និងផ្លាកសញ្ញាសំគាល់

កាំកុងត្រូល នៅក្រោមឱវាទក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម ទទួលខុសត្រូវកំណត់នូវស្តង់ដារផ្សេងៗ ។ ក្នុងនេះ មានការតំរូវឱ្យគ្រឿងហូប ទាំងនាំចេញ និងនាំចូល) មានផ្លាក និងមានផ្តល់ពត៌មានដូចតទៅ:

- ឈ្មោះទំនិញ
- ឈ្មោះ និងអាសយដ្ឋានផលិតករ
- ប្រភព
- បរិមាណលេខឡូត៍ និងថៃផលិត
- ថៃផុតកំណត់ប្រើ
- គ្រឿងផ្សំ
- សេចក្តីណែនាំពីការប្រើប្រាស់ (បើសិនមានតំរូវការ)
- អាជ្ញាប័ណ្ណរបស់ស្ថាប័នដែលផ្តល់ការអនុញ្ញាត ។

សំរាប់សត្វរិញ ត្រូវមានសេចក្តីបញ្ជាក់ចាក់ថ្នាំបង្ការផ្សេងៗ ហើយចំពោះរុក្ខជាតិត្រូវមានការបង្ហាញថា មានការអនុវត្តនីតិវិធានការខាងភូតគាមអនាម័យរួចហើយ ។ លិខិតបញ្ជាក់ខាងភូតគាមអនាម័យ ត្រូវចេញឱ្យនៅច្រកទ្វារព្រំដែនដោយក្រុមអធិការភូតគាមអនាម័យ ។ ប្រទេសកម្ពុជាទទួលស្គាល់លិខិតបញ្ជាក់ភូតគាមអនាម័យ មកពីប្រទេសផ្សេងទៀត ។

៣.៣.២ ការកសាងសំណុំឯកសារ

ឯកសារសំរាប់ការដឹកជញ្ជូនទំនិញ ត្រូវមានពត៌មានលំអិតដូចតទៅ ក) លេខលិខិតផ្ទុកទំនិញ ខ) កំពង់ផែផ្ទុកទំនិញ និងរើទំនិញ គ) អ្នកទទួលទំនិញ និងអ្នកបញ្ជូនទំនិញ ឃ) ពិពណ៌នាមុខទំនិញ និងទំងន់ដុល ង) បរិមាណ សញ្ញាសំគាល់ ចំនួន និងប្រភេទនៃសំបកវេចខ្ចប់ ។ ទំនិញនាំចូល ត្រូវមានទំរង់បែបបទលិខិតប្រកាសនាំចូល ។ ទំនិញដឹកតាមទន្លេមេគង្គឆ្លងកាត់វៀតណាម ត្រូវមានអាជ្ញាប័ណ្ណសំរាប់ទំនិញឆ្លងកាត់ ។

៣.៤ CBT ជាមួយថៃ និងវៀតណាម ~ សាចតា

៣.៤.១ CBT កម្ពុជា-ថៃ

CBT រវាងកម្ពុជា នឹងថៃនៅទសវត្សរ៍១៩៦០ មានដំណើរការជាសំខាន់ជាលក្ខណៈក្រៅផ្លូវការ រវាងប្រជាជនរស់នៅជិតគ្នាជាអ្នកជិតខាង និងជាមិត្តភក្តិ គឺមិនមែនជាអ្នករស់នៅក្នុងប្រទេសដាច់ដោយឡែកពីគ្នា និងមានអារម្មណ៍យ៉ាងជ្រាលជ្រៅពីអត្តសញ្ញាណជាតិនោះទេ ។ នៅចុងទសវត្សរ៍១៩៦០ ពាណិជ្ជកម្មនៅព្រំដែនបានថយចុះដោយសារកំណើនការត្រួតពិនិត្យពីសំណាក់រដ្ឋាភិបាលថៃ ដើម្បីឆ្លើយតបទៅនឹងព្រឹត្តិការណ៍នយោបាយផ្សេងៗ ដែលឆ្លងកាត់ព្រំដែនរបស់ខ្លួន ។ CBT បានថយចុះ ប៉ុន្តែមានសកម្មភាពវិញ ជាមួយការចាប់មានលំហូរជនភៀសខ្លួនកម្ពុជាចូលទៅថៃនៅចុងទសវត្សរ៍១៩៧០ ។ កាលណោះ មានតែការទិញដូរម្ហូបអាហារ សំលៀកបំពាក់ ឱសថ សំភារៈប្រើប្រាស់ក្នុងផ្ទះ ពូជស្រូវ និងឧបករណ៍កសិកម្មប៉ុណ្ណោះ ។ ផលិតផលទិញចូលពីថៃ លក់ចេញមួយចំណែកនៅកម្ពុជា និងមួយចំណែកលក់ទៅវៀតណាម ។ ក្រោយឆ្នាំ១៩៨៥ នៅពេលដែលគេផ្ទេរជនភៀសខ្លួនកម្ពុជាទៅកាន់ជំរំរបស់ UN ឈ្មួញថៃ និងពួកអ្នកមានផលប្រយោជន៍ខាងពាណិជ្ជកម្ម និងមានអំណាចខ្លាំង) បានកសាងទំនាក់ទំនងពាណិជ្ជកម្មដោយផ្ទាល់ជាមួយពួកមេដឹកនាំខាងអ្នកតស៊ូ ដើម្បីធ្វើការជួញដូរខាងឈើ តូឈើ អាវុធ វត្ថុបុរាណ និងត្បូងមានតំលៃ ទៅតាមបែបបទមួយមានការរៀបចំជាក់លាក់ និងជាប្រព័ន្ធ (French, 2002) ។

ទំនាក់ទំនងពាណិជ្ជកម្មជាផ្លូវការរវាងប្រទេសទាំងពីរ បានចាប់ផ្តើមឡើងវិញក្រោយការអនុមតិគោលនយោបាយ "សមរភូមិក្លាយជាទីផ្សារ" របស់រដ្ឋាភិបាលថៃថ្មីនៅចុងទសវត្សរ៍១៩៨០ ។ ច្រកទ្វារព្រំដែនជាច្រើន ក្នុងនេះមានទាំងប៉ោយប៉ែតផង បានបើកដំណើរការនៅតាមព្រំដែនថៃ-កម្ពុជានៅដើមទសវត្សរ៍១៩៩០ ។ មានការចាប់ផ្តើមធ្វើកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មជាផ្លូវការរវាងប្រទេសទាំងពីរ ហើយពាណិជ្ជកម្មឆ្លងកាត់ព្រំដែនទាំងផ្លូវការ និងក្រៅផ្លូវការ បានរីកលូតលាស់យ៉ាងលឿន ។

ពីឆ្នាំ១៩៩៩-២០០៣ ពាណិជ្ជកម្មរវាងថៃ នឹងកម្ពុជា មានទំហំជាមធ្យម ២៣៤លានដុល្លារ/ឆ្នាំ ដែលធ្វើឱ្យថៃក្លាយជាអ្នកនាំចូលធំបំផុតលំដាប់ទី២ នូវទំនិញកម្ពុជា ។ កម្ពុជាក៏ក្លាយជាគោលដៅនាំចេញមួយដ៏សំខាន់សំរាប់ទំនិញថៃដែរ ដោយមានចំណាត់ថ្នាក់ពីទី៧ ដល់ទី១៣ ក្នុងចំណោមដៃគូពាណិជ្ជកម្មនានារបស់ថៃ។ ការនាំចូលទំនិញថៃ កើនឡើង ៤%/ឆ្នាំ ហើយការនាំចេញទៅថៃកើនជាមធ្យម ១០% (តារាង ១) ។

តារាង១: ពាណិជ្ជកម្មកម្ពុជា-ថៃ, ១៩៩៩-២០០៣

ឆ្នាំ	លានដុល្លារ			កំណើនជា %	
	នាំចេញ	នាំចូល	សរុប	នាំចេញ	នាំចូល
1999	15	193	208	គ្មានលេខ	គ្មានលេខ
2000	23	222	245	53	15
2001	8	228	236	-67	3
2002	8	238	246	4	4
2003	12	223	235	48	-6
សរុប	50	1104	1170	-14	16
មធ្យម	13	221	234	10	4

ប្រភព: ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម, នាយកដ្ឋានពាណិជ្ជកម្មក្រៅប្រទេស, កម្ពុជា

គិតជាតំលៃផលិតផលចំបងៗ នាំចូលពីថៃមានជាអាទិ៍ ប្រេងឥន្ធនៈ យាន្តផ្សេងៗនិងគ្រឿងបន្លាស់ វត្ថុធាតុគីមី ស្ករនិងនំមានជាតិស្ករ ប្លាស្ទិកនិងរបស់ប្លាស្ទិក គ្រឿងហូបកែច្នៃ សំភារៈសំណង់ ។ កម្ពុជានាំចេញសំលៀកបំពាក់ ក្តារបន្ទះ និងផលិតផលត្រី ទៅកាន់ប្រទេសថៃ ។

៣.៤.២ CBT កម្ពុជា-វៀតណាម

ឯកសារស្តីពី CBT រវាងវៀតណាម និងកម្ពុជាមានចំនួនតិចតួច ។ ប៉ុន្តែយោងតាម Beresford and Plong (2000) ពាណិជ្ជកម្មនៅព្រំដែនរវាងកម្ពុជា និងវៀតណាម បានចាប់ផ្តើមនៅឆ្នាំ១៩៧៩ ជាមួយនឹងការដួលរលំរបប ប៉ុល ពត ហើយនិងវត្តមានជាបន្តមកទៀតនូវទ័ពវៀតណាមច្រើនសែននាក់ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ។ ការនាំចេញពីកម្ពុជា ទៅវៀតណាមធំច្រើនណាស់ ជាងការនាំចូល ។ អីវ៉ាន់នាំចេញទៅវៀតណាម មានជាសំខាន់ ម៉ូតូ និងរថយន្តប្រើហើយ ព្រមទាំងផលិតផលកសិកម្មគ្មានកែច្នៃ ដូចជា ត្រីងៀត ស្ករត្នោត ឈើ និងគ្រឿងក្រអូប ។ ត្បូងមាន តំលៃរបស់កម្ពុជាក៏មាននាំចេញដែរ (ជារឿយៗ ដើម្បីនាំចេញបន្តទៅសិង្ហបុរី និងហុងកុង) ព្រមទាំងទំនិញថៃរត់ពន្ធ ឧទាហរណ៍ បារីម៉ាកពេញនិយម ស្រាបៀថៃ សំលៀកបំពាក់ថៃ និងគ្រឿងសំអាងថៃថោកៗ ។ ពាណិជ្ជកម្មនេះ ច្រើនធ្វើដោយឈ្មួញវៀតណាម ។

ការនាំចូលពីវៀតណាម មកកម្ពុជា ធ្វើតាមច្រកផ្លូវការជាសំខាន់ ។ វាជាចំណែកមួយនៃជំនួយឧបត្ថម្ភរបស់វៀតណាម និងមានជាអាទិ៍ ស៊ីម៉ង់ត៍ ដែក ម៉ាស៊ីន និងគ្រឿងបរិក្ខារ ប្រេងឥន្ធនៈ ជី ពូជដំណាំ សៀវភៅសិក្សា ឱសថ និងបរិក្ខារពេទ្យ ។ ប៉ុន្តែ ទំនិញខ្លះក៏នាំចូលតាមច្រកក្រៅផ្លូវការដែរ ដូចជា ស្រាបៀ និងភេសជ្ជៈផ្សេងទៀត ស្បែកជើង គ្រឿងអគ្គិសនីសាមញ្ញៗរបស់អាលុយមីញ៉ូម សំលៀកបំពាក់ និងក្រណាត់ ឧបករណ៍កសិកម្មសាមញ្ញមួយចំនួន នំផ្សេងៗ និងគ្រឿងហូបកែច្នៃ ។

សព្វថ្ងៃស្ថានភាពប្រែប្រួលយ៉ាងច្រើន ។ ជញ្ជីងពាណិជ្ជកម្មអំណោយផលទៅខាងវៀតណាមខ្លាំងណាស់ ។ ទំនិញនាំចូលចំបងៗគឺ ធញ្ញជាតិ ដែកថែប ដែក សាប៊ូ និងសារធាតុសរីរាង្គសំរាប់លាងសំអាត ប្លាស្ទិកអីវ៉ាន់ប្លាស្ទិក ប្រេងឥន្ធនៈ ។ ការនាំចេញរបស់កម្ពុជាមានជាអាទិ៍ កៅស៊ូ, ផលិតផលកសិកម្មផ្សេងទៀត, ផលិតផលត្រី, និងសត្វរស់ ។

ពាណិជ្ជកម្មវៀតណាម-កម្ពុជា មានទំហំប្រហែលពាក់កណ្តាលនៃពាណិជ្ជកម្មថៃ-កម្ពុជា បើគិតជាតំលៃ ។ ក្នុង ៥ឆ្នាំ កន្លងទៅ ពាណិជ្ជកម្មសរុបមានជាមធ្យម ១២៨លានដុល្លារ/ឆ្នាំ (តារាង ២) ។ វៀតណាម ជាដៃគូធំបំផុតក្នុងលំដាប់ទី៧ ទៅ ទី៩ សំរាប់ការនាំចេញរបស់កម្ពុជា និងជាដៃគូធំបំផុតក្នុងលំដាប់ទី៤ ទៅទី៦ សំរាប់ការនាំចូលរបស់កម្ពុជា ។ ការនាំចេញរបស់ កម្ពុជា ទៅវៀតណាម កើន ៣២%/ឆ្នាំ ឯការនាំចូលកើនត្រឹមតែ ១០% ។

តារាង ២: ពាណិជ្ជកម្មកម្ពុជា-វៀតណាម, ១៩៩៩-២០០៣

ឆ្នាំ	លានដុល្លារ			កំណើនជា %	
	នាំចេញ	នាំចូល	សរុប	នាំចេញ	នាំចូល
1999	12.75	84.68	97	គ្មានលេខ	គ្មានលេខ
2000	19.45	91.54	111	53	8
2001	21.13	109.49	131	9	20
2002	32.39	98.35	131	53	-10
2003	39.28	129.35	169	21	32
សរុប	125	513	638	83	49
មធ្យម	25	103	128	34	12

ប្រភព: ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម, នាយកដ្ឋានពាណិជ្ជកម្មក្រៅប្រទេស, កម្ពុជា

ជំពូកទី៤. ការរៀបចំ និងកិច្ចដំណើរការ ពាណិជ្ជកម្មឆ្លងកាត់ព្រំដែន ~ករណីសិក្សា

៤.១ បាវិត

ខេត្តស្វាយរៀងស្ថិតនៅភាគអគ្នេយ៍នៃប្រទេសកម្ពុជា ជាប់ព្រំដែនវៀតណាម និងមានប្រជាជនប្រហែលកន្លះលាននាក់ ។ ស្វាយរៀងមាន ៧ស្រុក ហើយ ៥ស្រុក ជាប់ព្រំដែនវៀតណាម ។ ច្រកទ្វារព្រំដែនអន្តរជាតិបាវិត ស្ថិតក្នុងស្រុកចន្ទ្រា ដែលមាន ១០ឃុំ, ៤៩ភូមិ និងប្រហែល ៩.០០០គ្រួសារ ។

ច្រកទ្វារព្រំដែនបាវិត ស្ថិតនៅប្រហែល ៤៨គម ពីទីរួមខេត្តស្វាយរៀង និងបើកដំណើរការរៀងរាល់ថ្ងៃពីម៉ោង ៧ព្រឹក ដល់ម៉ោង ៦លាច ដើម្បីសំរួលដល់ចលនាមនុស្ស និងទំនិញ ។ ក្រៅពីច្រកទ្វារព្រំដែនអន្តរជាតិនេះ នៅមានច្រកឆ្លងកាត់ព្រំដែនតាមមូលដ្ឋាន ៧កន្លែងទៀត ក្នុងស្រុកចន្ទ្រា សំរាប់ប្រជាជនក្នុងមូលដ្ឋាន (ប៉ុន្តែកាន់តែប្រើច្រើនឡើងសំរាប់ការរត់ពន្ធ) ។ អឺវ៉ាន់ហាមឃាត់ រឺមានការដាក់កំហិត ដែលដឹកចេញពីចំណុចឆ្លងកាត់ទាំងនេះ មានជាអាទិ៍ បារី ម៉ាស៊ីនត្រជាក់ គ្រឿងអេឡិកត្រូនិក ព្រមទាំងផលិតផលប្រទេសទី៣ (ភាគច្រើនរបស់ថៃ និងម៉ាឡេស៊ី) ។ មានរបាយការណ៍ថា ការនាំចេញផលិតផលប្រទេសទី៣ ទៅវៀតណាម បានថយចុះពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំ ដោយសារវៀតណាមអាចផលិតដោយខ្លួនឯងនូវផលិតផលមានគុណភាពល្អជាង និងមានថ្លៃប្រកួតប្រជែង ។

ពាណិជ្ជកម្មឆ្លងកាត់តាមច្រកទ្វារបាវិត ភាគច្រើនហាក់ដូចមកពីខាងវៀតណាម ។ ការនាំចេញមានតិចតួច និងជាទូទៅធ្វើក្នុងទ្រង់ទ្រាយតូច ។ តាមពិតជាផ្លូវការ គឺគ្មានការអនុញ្ញាតឱ្យនាំចេញតាមច្រកទ្វារព្រំដែននេះទេ ប៉ុន្តែកំហិតនេះជួនកាលមានការបន្ធូរបន្ថយ ។ មានរបាយការណ៍ពីកាំកុងត្រូលថា មានការនាំចេញក្របី ២លើក នៅឆ្នាំ២០០៣ ។ ផលិតផលកសិកម្មខ្លះទៀត (ថ្នាំជក់, អង្ករ...) ក៏ឃើញមានរបាយការណ៍ថា មាននាំចេញដែរ ។

មុខទំនិញសំខាន់ៗដែលឆ្លងកាត់តាមបាវិត គឺមានប្លាស្ទិក ដែកថែប ក្រណាត់ ជាតិគីមីសំរាប់សំអាតទឹក ចំណីសត្វ បន្លែស្រស់ ទៀន ស្បែកជើង និងសៀវភៅ ។ នៅឆ្នាំ២០០៣ ទំនិញនាំចូលតាមច្រកទ្វារបាវិត មានតំលៃសរុបជាង ៤លានដុល្លារ (៣,២% នៃការនាំចូលសរុបពីវៀតណាម) ។ តាមធម្មតា គេបែងចែកការនាំចូលតាមទំហំ (ធំ និងតូច) ដោយការនាំចូលតូចៗ ធ្វើឡើងដោយរួចពន្ធ ប៉ុន្តែត្រូវមានការបង់ប្រាក់កំរៃក្រៅផ្លូវការខ្លះដែរ ។

ការនាំចេញសរុបពីកម្ពុជាថយចុះយ៉ាងលឿន ជាពិសេសតាំងពីឃើញមានការដាក់កំរិតលើការនាំចេញ ផលិតផលរបស់ប្រទេសទី៣ (ដែលត្រូវជាប់ពន្ធយ៉ាងខ្ពស់) ។ ក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀងព្រំដែនឆ្នាំ២០០០-០២, ការនាំចេញបែបនេះត្រូវបានអនុញ្ញាត (ប៉ុន្តែមានអត្រាពន្ធគយខុសគ្នា) ។ ការដាក់កំហិតថ្មីៗ បានធ្វើឱ្យពាណិជ្ជកម្មនេះលាក់ខ្លួនអស់ ហើយផុសចេញនូវប្រព័ន្ធចែកចាយមួយដ៏ស្មុគស្មាញ ឧ. សំរាប់បារី គឺយកមកផ្ទុំនៅបាវិត ហើយបន្ទាប់មកចែកចាយតាមរយៈអ្នកដឹកជញ្ជូនជាបុគ្គលជាច្រើននាក់ ។

កិច្ចព្រមព្រៀងព្រំដែនរវាងប្រទេសទាំងពីរ (សើរើពិនិត្យឡើងវិញយ៉ាងទៀងទាត់) អនុញ្ញាតឱ្យអ្នករស់នៅតាមព្រំដែន (ឧទាហរណ៍ ស្រុកជាប់ព្រំដែននៅស្វាយរៀង) អាចឆ្លងកាត់ព្រំដែនបានដោយសេរី ដោយប្រើលិខិតសំគាល់ខ្លួនពិសេសមួយ ។ ប្រជាជននៅតាមព្រំដែន តែងចូលទៅវៀតណាមជាញឹកញាប់ ជាអ្នកទេសចរ រឺដើម្បីព្យាបាលខ្លួន រឺក៏ទិញផលិតផលកសិកម្ម/ទំនិញប្រើប្រាស់ ។ ប្រជាជនវៀតណាមក៏ឆ្លងចូលមកកម្ពុជាដែរ ដើម្បីធ្វើជំនួញតូចតាច រឺធ្វើការងារកសិកម្ម ។

៤.២ ប៉ោយប៉ែត

ច្រកទ្វារព្រំដែនអន្តរជាតិប៉ោយប៉ែត ស្ថិតក្នុងខេត្តបន្ទាយមានជ័យ នៅភាគពាយព្យប្រទេសកម្ពុជា ជាប់ព្រំដែនថៃ ។ ខេត្តនេះមានប្រជាជនជិតដល់ ៦០០.០០០នាក់ មាន ៩ស្រុក ក្នុងនេះ ៤ស្រុកជាប់ព្រំដែនថៃ ។ ប៉ោយប៉ែតស្ថិតក្នុងស្រុកអូរជ្រៅ និងមានប្រជាជនជាង ១០០.០០០នាក់ ។

ច្រកទ្វារអន្តរជាតិប៉ោយប៉ែត ស្ថិតក្នុងភូមិក្បាលស្ពាន ឃុំប៉ោយប៉ែត ស្រុកអូរជ្រៅ ប្រហែល ៥០គម ពីទីរួមខេត្តបន្ទាយមានជ័យ ។ ច្រកទ្វារព្រំដែននេះមានដំណើរការតាំងពីឆ្នាំ១៩៩១ មក ប៉ុន្តែក្លាយជាផ្លូវការគួរសមនៅត្រឹមឆ្នាំ១៩៩៣ នៅពេលមានបើកការិយាល័យគយនៅទីនោះ ។ នៅថ្ងៃ ៣០ មិថុនា ១៩៩៤ ច្រកឆ្លងកាត់ប៉ោយប៉ែត ត្រូវបានប្រកាសជាផ្លូវការ ជាច្រកទ្វារព្រំដែនអន្តរជាតិប៉ោយប៉ែត ។ តាំងពីឆ្នាំ ១៩៩៨ មក សកម្មភាពឆ្លងកាត់ព្រំដែនកើនឡើងយ៉ាងលឿន បន្ទាប់ពីការប្រយុទ្ធប្រឆាំងរបស់កងទ័ពខ្មែរក្រហម ដែលនៅសេសសល់បានបញ្ចប់អស់ទៅ ។ ច្រកទ្វារបើកដំណើរការរាល់ថ្ងៃពីម៉ោង ៧ព្រឹក ដល់ម៉ោង ៨យប់ សំរាប់ការឆ្លងកាត់របស់មនុស្ស និងទំនិញ ។ ប្រជាជនមូលដ្ឋានអាចធ្វើដំណើរ ដោយគ្រាន់តែទិញលិខិតអនុញ្ញាតឆ្លងដែនមួយថ្ងៃ ១០បាត ហើយអាចទៅដល់ផ្សារ Rong Kloeu ក្នុងដីថៃ ។ ពលករ និងអ្នករកស៊ីភាគច្រើន ដែលធ្វើការនៅផ្សារនោះ ស្ថិតក្នុងចំណោមពួកអ្នកប្រើលិខិតអនុញ្ញាតនេះ ។

ក្រៅពីច្រកទ្វារព្រំដែនអន្តរជាតិ នៅបន្ទាយមានជ័យមានច្រកឆ្លងកាត់ព្រំដែនច្រើនទៀត ដែលចែកចេញជា ២ប្រភេទៈ ក) ច្រកទ្វារព្រំដែនផ្លូវការ តាមកិច្ចព្រមព្រៀងទ្វេភាគី, និង ខ) ផ្លូវជើងក្រៅផ្លូវការតាមភូមិ ។ មានច្រកទ្វារព្រំដែនផ្លូវការ ២ទៀត នៅកន្លែងព្រំដែននៅម៉ាឡៃ និងបឹងត្រកួន ក្នុងស្រុកម៉ាឡៃ និងស្រុកថ្មពួក ដែលបើក ៤ថ្ងៃ ក្នុងមួយសប្តាហ៍ ។ នៅមានផ្លូវដើរដោយជើងក្រៅផ្លូវការជាច្រើន ដូចជានៅណាកាឆាយ អូរបីជាន់ និងទំនប់ដាច់ ។ ច្រកឆ្លងកាត់ព្រំដែនទាំងនេះ មានសកម្មភាពតិចខ្លាំងណាស់ បើធៀបនឹងច្រកទ្វារព្រំដែនប៉ោយប៉ែត ។

ច្រកទ្វារព្រំដែនប៉ោយប៉ែតមានសារៈសំខាន់កំរិតជាតិ ។ នៅឆ្នាំ២០០៣ ៣៨% នៃទំនិញនាំចូលពីថៃទាំងអស់មកកម្ពុជា ចូលតាមច្រកទ្វារប៉ោយប៉ែត ហើយច្រកនេះក៏ទទួល ៣.៨% នៃទំនិញនាំចេញជាផ្លូវការទៅថៃដែរ ។ នៅឆ្នាំ២០០៣-០៤ ផលិតផលនាំចូលចំបង៧ រួមមាន ស៊ីម៉ងត៍, សំភារៈ និងបរិក្ខារសំណង់, គ្រឿងហូបស្រស់ និងកែច្នៃ, គ្រឿងសំអាង, ទំនិញប្រើប្រាស់, រថយន្ត និងគ្រឿងបន្លាស់, និងជី ។ សំភារៈសំណង់ និងស៊ីម៉ង់ត៍ កើនឡើងលឿនបំផុត ឯទំនិញនាំចូលផ្សេងទៀត មានកំណើនទាបជាងយ៉ាងច្រើន ។ ទំនិញនាំចេញទៅថៃរួមមាន គ្រឿងអេតចាយជាលោហៈ លំលៀកបំពាក់ប្រើ ហើយគ្រឿងសិប្បកម្ម ត្រីស្រស់ និងត្រីកែច្នៃ ។

តាមរបាយការណ៍ទំនិញនាំចូលពីថៃ កើនមួយជាពីរ រឺជាបី ក្នុង ៣-៤ឆ្នាំចុងក្រោយ ។ ប៉ុន្តែក្នុងពេលជាមួយគ្នា មានការបើកច្រកទ្វារព្រំដែនថៃមខ្លះទៀត (ឧទាហរណ៍ នៅកំរៀង និងប៉ៃលិន) ដូច្នេះហើយអត្រាកំណើនសរុប មិនអាចមើលឃើញតាមតែការនាំចូលឆ្លងកាត់ច្រកទ្វារប៉ោយប៉ែតនោះទេ ។

ដោយសារគ្មានគ្រឿងលើកដាក់ទំនិញនៅក្នុងតំបន់គ្មានមនុស្សរស់នៅ (ចន្លោះដីរវាងកន្លែងត្រួតពិនិត្យច្រកទ្វារព្រំដែន) រថយន្តដឹកទំនិញថៃចូលមកកម្ពុជា (ចូលជ្រៅដល់ ៨គ.ម) ដើម្បីរើទំនិញចុះ ។ ប៉ុន្តែរថយន្តដឹកទំនិញកម្ពុជាមិនបានទទួលការសំរបសំរួលដូចគ្នានេះទេ ដោយអាជ្ញាធរថៃលើកថា មិនអាចបំពេញបានតាមស្តង់ដាច្បាប់អប្បបរិមាណាមួយសោះ (រថយន្តជាច្រើនធ្វើចរាចរដោយគ្មានផ្លាកលេខសំគាល់ផង) ។

ផ្សារ Rong Kloeu (ផ្សារ RK)

ផ្សារ Rong Kloeu ស្ថិតនៅជិតច្រកទ្វារប៉ោយប៉ែតក្នុងដីថៃ ។ ឈ្មួញប្រហែល ៩០% ក្នុងផ្សារនេះជាខ្មែរ ដែលរស់នៅប៉ោយប៉ែត តែធ្វើដំណើរទៅផ្សារនោះ និងមកវិញជារៀងរាល់ថ្ងៃ ។ ផ្សារនេះដើមឡើយ ស្ថិតនៅក្នុងដីកម្ពុជា ប៉ុន្តែផ្លាស់កន្លែង ទៅនៅខាងដីថៃវិញនៅឆ្នាំ ១៩៩៨ ដោយសារការព្រួយបារម្ភពីសន្តិសុខ និងការយកប្រាក់កំរៃខ្ពស់ពេកនៅព្រំដែន ។ មុនឆ្នាំ១៩៩៨ ឈ្មួញថៃចូលមកផ្សារអត្ថៈ ក្នុងដីកម្ពុជា ប្រហែល ១គ.ម ពីច្រកទ្វារព្រំដែន តែសព្វថ្ងៃផ្សារនេះ សឹងឈប់ដំណើរការហើយ ។ ផ្សារ Rong Kloeu បានរីកធំយ៉ាងលឿន ដោយមានបើកស្តង់បន្ថែមជាច្រើន និងមានដាក់លក់ផលិតផលច្រើនមុខច្រើនបែប ។

ជំពូកទី ៥. ពាណិជ្ជកម្មឆ្លងកាត់ព្រំដែន ~ ករណីសិក្សា

ដើម្បីយល់បានកាន់តែច្បាស់ពីរចនាសម្ព័ន្ធ ការសំរបសំរួលពាណិជ្ជកម្ម និងកំហិតផ្សេងៗនៃ CBT មានការជ្រើសមកសិក្សានូវទំនិញ ៤មុខ ដោយផ្អែកលើបរិមាណដោះដូរ និងផលប៉ះពាល់ជាយថាហេតុទៅលើការងារ និងសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ច, គឺមាន សំលៀកបំពាក់ដេរស្រេចនាំចេញទៅថៃ ស្បែកជើងនាំចូលពីវៀតណាម បន្លែនាំចូលពីវៀតណាម ម្ហូបអាហារកែច្នៃ នាំចូលពីថៃ ។

ករណីសិក្សាទាំងនេះផ្អែកលើបទសំភាសន៍ជាមួយជនគន្លឹះ អ្នកផ្តល់ពត៌មាន ជាអាទិ៍ ឈ្មួញ ភ្នាក់ងារដឹកជញ្ជូន ភ្នាក់ងារជំរះបែបបទ និងបញ្ជូនទំនិញនៅប៉ោយប៉ែត ព្រមទាំងមន្ត្រីសំខាន់ៗនៅកាំកុងត្រូល ទីចាត់ការគយនិងរដ្ឋាករ និងការិយាល័យខាងច្រកទ្វារព្រំដែនអន្តរជាតិ ។ បទសំភាសន៍ធ្វើឡើងទាំងនៅព្រំដែន (ច្រកទ្វារព្រំដែនអន្តរជាតិប៉ោយប៉ែត និងច្រកទ្វារព្រំដែនអន្តរជាតិបាវិត), នៅផ្សារនានា នៅភ្នំពេញ, និងនៅផ្សារថៃ Rong Kloeu ។

៥.១ ការនាំចេញសំលៀកបំពាក់ដេរស្រេចទៅថៃ

៥.១.១ ការអភិវឌ្ឍន៍ទំនិញនាំចេញជាសំលៀកបំពាក់ដេរស្រេច

ប្រជាជនរស់នៅតំបន់ប៉ោយប៉ែតក្នុងប្រទេសកម្ពុជា បានផលិតសំលៀកបំពាក់សំរាប់ទីផ្សារថៃ តាំងពីពេលមានសង្គ្រាមស៊ីវិលម្លេះ គឺមានតាំងពី ២០ឆ្នាំមុន ។ ដើមឡើយ មួកសំខាន់ជាងគេក្នុងអាជីវកម្មនេះ ព្រោះបានចំណេញច្រើន ដោយសារទីផ្សារមានលក្ខខណ្ឌល្អ ការប្រកួតប្រជែងមានកំរិតទាប និងបទប្បញ្ញត្តិច្បាប់គ្រប់គ្រង និងកំហិតផ្សេងៗមានតិចតួចបំផុត ។

ជាបណ្តើរៗស្ថានភាពបានប្រែប្រួល ៤យ៉ាង:

១) មួកលែងជាអីវ៉ាន់លក់ដូរសំខាន់ទៀតហើយ ។ ក្នុង ២-៣ឆ្នាំកន្លងមក ការនាំចេញមួកថយចុះយ៉ាងច្រើន អស់ជាង ៥០% ដោយសារតំរូវការថៃថយចុះ ។ ដូច្នេះហើយ កម្មករធ្វើមួក ផលិតករ និងឈ្មួញ បានផ្លាស់ប្តូរយ៉ាងលឿនទៅធ្វើផលិតផលផ្សេងទៀត ជាពិសេស ខោខ្លី ខោវែង ដែលកើនឡើងជាមធ្យមប្រហែល ១០%/ឆ្នាំ ក្នុង៥ឆ្នាំកន្លងទៅ ។

២) បរិមាណសំលៀកបំពាក់ដេរស្រេចនាំចេញទៅថៃ បានកើនឡើង: បច្ចុប្បន្ន "សំលៀកបំពាក់ប្រើហើយ" (ទាំងសំលៀកបំពាក់ប្រើហើយ និងសំលៀកបំពាក់ថ្មី ត្រូវបានបញ្ចូលរួមគ្នាក្នុងប្រភេទ "សំលៀកបំពាក់ប្រើហើយ") ពី ៥០-១០០តោន[១] ត្រូវបាននាំចេញជារៀងរាល់ថ្ងៃ ។ អាជីវកម្មនេះ កំពុងរីកលូតលាស់ខ្លាំង ហើយមានអ្នកថ្មីជាច្រើននាក់ចូលមកធ្វើរបរនេះជារៀងរាល់ខែ ។ ការប្រកួតប្រជែងខាងផ្នែកផ្គត់ផ្គង់ក៏កើនឡើង ដោយចៀសមិនរួច ហើយបានកាត់បន្ថយកំរិតចំណេញ ។ម្យ៉ាងទៀត មានការដាក់អនុវត្តនីតិវិធីការរដ្ឋបាលមួយចំនួន លើការនាំចេញ/នាំចូល ។ ជាលទ្ធផល ការដឹកជញ្ជូន និងការដោះស្រាយបែបបទនាំចេញទំនិញអស់សោហ៊ុយច្រើនគួរកត់សំគាល់ជាងកាលពីមុន ។ កាលមុនចំណាយតាមធម្មតាអស់ ១៥០បាត សំរាប់ទំនិញ ២០គ.ក (មុនឆ្នាំ២០០២) ប៉ុន្តែនៅឆ្នាំ ២០០៤ ឡើងដល់ ២៧០បាត/២០គ.ក រឺកើន ៩០% ។

---

[១] តួលេខនេះជាការប៉ាន់ស្មានច្បោលៗផ្អែកលើការធ្វើសំភាសន៍ជាមួយម្ចាស់ស្តង់នាំទំនិញចេញម្នាក់នៅប៉ោយប៉ែត ហើយវាខុសគ្នាពីតួលេខផ្លូវការរបស់ការិយាល័យកាំកុងត្រូលនៅប៉ោយប៉ែត (៨៩០.៦១០តោន នៅឆ្នាំ២០០៣) ។

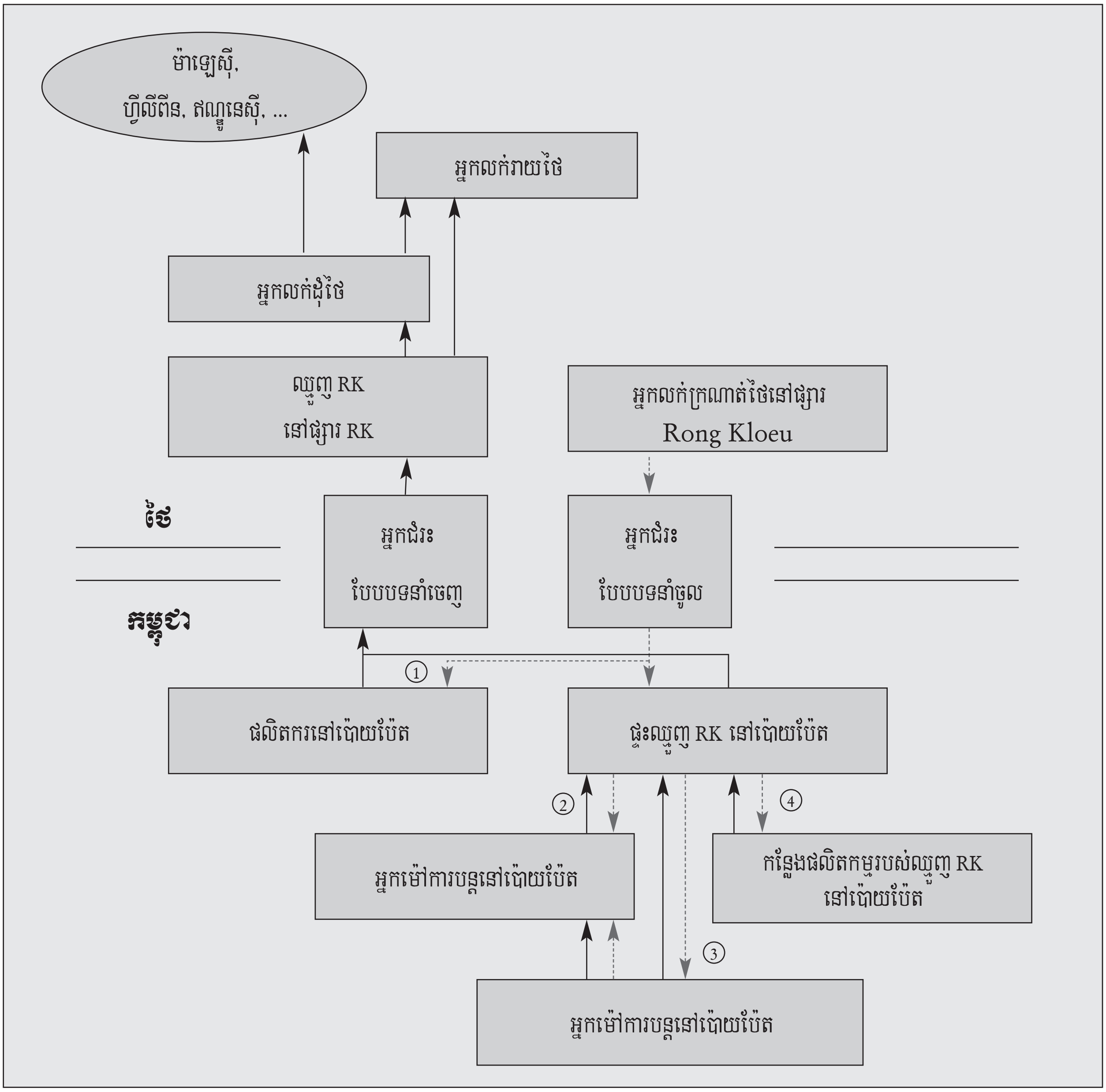
៣) ការផលិត/កែច្នៃ សំលៀកបំពាក់ បានរីកចូលទៅស្រុកឯទៀតនៅបន្ទាយមានជ័យ និងរហូតដល់ខេត្តផ្សេងទៀត ដូចជា បាត់ដំបង និងសៀមរាប ។ ក្នុងករណីខ្លះ ដំណើរការផលិតទាំងមូល បានម៉ៅការទៅធ្វើនៅតំបន់ចូលជ្រៅៗ ទៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ។

៤) អាជីវកម្មកែច្នៃ-លក់ដូរសំលៀកបំពាក់ កាន់តែមានរចនាសម្ព័ន្ធល្អឡើង និងទំនើបឡើង ។ មានការចូលរួមពីឈ្មួញច្រើនស្រទាប់ ដែលធ្វើការជាមួយគ្នាតាមរយៈប្រព័ន្ធម៉ៅការបន្តមួយដែលរៀបចំបានយ៉ាងល្អ ។ ម្យ៉ាងទៀត កម្មករកាត់ដេរសឹងគ្រប់គ្នា សព្វថ្ងៃមានយ៉ាងហោចណាស់ក៏ម៉ាស៊ីនដេរពាក់កណ្តាលស្វ័យប្រវត្តិដែរ ដែលជួយធ្វើឱ្យសាមញ្ញនូវការងារខ្លះៗ ដូចជា ការដេររន្ធឡេវជាដើម ។

៥.១.២ ខ្សែរយៈលក់ដូរ និងកែច្នៃ

អាជីវកម្មកាត់ដេរឆ្លងកាត់ព្រំដែន មានទាំងការផលិត និងការលក់ដូរសំលៀកបំពាក់ ។ ដំណើរការផលិតកម្ម ធ្វើឡើងនៅតំបន់ព្រំដែន (ថ្វីបើកំពុងចាប់ផ្តើមហូរចូលជ្រៅទៅក្នុងខេត្តឯទៀតៗក្តី) ហើយផលិតផលសំរេចយកទៅលក់នៅផ្សារ Rong Kloeu ទៅឱ្យអតិថិជនថៃ ។

ក្រាហ្វិក ១: លំហូរធាតុចេញ និងសំភារៈនានាផ្នែកជំនួញកាត់ដេរហើយស្រាប់



កំណត់សំគាល់: ⟶ លំហូរធាតុចេញ, ⇢ លំហូរធាតុចូល, RK = Rong Kloeu

ក្រណាត់ទាំងអស់នាំចូលពីថៃ រីឯគ្រឿងបន្ទាប់បន្សំផ្សេងៗ (ខ្សែរូត ឡេវ ផ្លាក...) យកមកពីក្រុងភ្នំពេញ និងរកទិញបាននៅផ្សារអត្តះ នៅប៉ោយប៉ែត ។ របស់ទាំងនេះ ច្រើនធ្វើនៅចិន តៃវ៉ាន់ រឺវៀតណាម ។ ក្រាហ្វិក ១ ខាងលើ បង្ហាញពីលំហូរធាតុចូល និងធាតុចេញក្នុងចំណោម អង្គភាពលក់ដូរ-កែច្នៃនានា ។

តួអង្គចូលរួមក្នុងអាជីវកម្មនេះមាន ៨ក្រុម:

១) អ្នកលក់ដុំថៃ និងអ្នកលក់រាយថៃទៅផ្សារ Rong Koeu ១ដង រឺ ២ដង ក្នុងមួយសប្តាហ៍ ដើម្បីទិញខោខ្លី និងខោវែង ។ អ្នកលក់ដុំថៃធំៗខ្លះ បញ្ជាទិញតាមទូរស័ព្ទ និងទទួលបានឥណទានមួយចំនួនតូច ពីម្ចាស់អ្នកផ្គត់ផ្គង់របស់ខ្លួន ។ បន្ទាប់មកគេយកទៅលក់ក្នុងប្រទេសថៃ ហើយគេជឿថាមាននាំចេញបន្តខ្លះដែរ ដូចជាទៅ ម៉ាឡេស៊ី ឥណ្ឌូនេស៊ី និងហ្វីលីពីន ។

២) អ្នកលក់ក្រណាត់ថៃ គឺជាឈ្មួញថៃដែលទិញក្រណាត់ពីរោងចក្រនៅថៃ ដើម្បីលក់ក្នុងផ្សារ Rong Kloeu ។ តាមធម្មតាពួកគេមិនផ្តល់ឥណទានឱ្យអតិថិជនទេ ប៉ុន្តែជួនកាល មានផ្តល់ឥណទានតូចៗ ទៅឱ្យអតិថិជនពិសេសៗ (រហូតដល់ ២០-៣០% នៃថ្លៃទិញ) ដែលត្រូវសងវិញនៅពេលទិញលើកក្រោយ ។

៣) ឈ្មួញ *RK* គឺជាតួអង្គសំខាន់បំផុតក្នុងអាជីវកម្មនេះ ។ ពួកគេលក់លក់ផលិតផលសំរេចនៅផ្សារRK ។ ម្យ៉ាងទៀត ពួកគេច្រើនទិញក្រណាត់/គ្រឿងបន្ទាប់បន្សំផ្សេងៗ ហើយតាមរយៈប្រព័ន្ធម៉ៅការបន្ត ឈ្មួញម្នាក់ៗផ្តល់ការងារ ដល់អ្នកម៉ៅការបន្តជាច្រើននាក់ ហើយតាមរយៈអ្នកទាំងនេះ គឺទៅដល់កម្មករកាត់ដេរជាច្រើនរយនាក់ទៀត ។ ជាទូទៅ ពួកគេជាខ្មែររស់នៅប៉ោយប៉ែត និងធ្វើប្រតិបត្តិការចេញពីតំបន់នេះ ។ តាមធម្មតាសមាជិក ២នាក់ នៃគ្រួសារនិមួយៗ ចូលធ្វើអាជីវកម្មគ្រួសារនេះ ដោយធ្វើដំណើរប្រចាំថៃទៅ-មកផ្សារ RK ។

៤) ភ្នាក់ងារ (ជំរះបែបបទ) នាំចេញ គឺជាខ្មែរដែលធ្លាប់ធ្វើអាជីវកម្មនេះជាច្រើនឆ្នាំ និងបានកសាងទំនាក់ទំនងជាមួយអាជ្ញាធរព្រំដែនកម្ពុជា និងថៃ ។ សព្វថៃនៅទីនោះ មានអ្នករកស៊ីបែបនេះ ៤នាក់ ដែលផ្តល់សេវាច្រើនបែប ដូចជា ដឹកជញ្ជូន ជំរះបែបបទ បញ្ជូនទំនិញ និងប្រគល់ទំនិញនៅផ្សារ RK ។

៥) ភ្នាក់ងារ (ជំរះបែបបទ) នាំចូល ផ្តល់សេវាប្រហាក់ប្រហែលគ្នានឹងភ្នាក់ងារនាំចេញដែរ ដោយជួយនាំក្រណាត់ពី ផ្សារ RK ឆ្លងកាត់កន្លែងត្រួតពិនិត្យច្រកទ្វារព្រំដែនមកកាន់ប៉ោយប៉ែត ។

៦) ផលិតករនៅប៉ោយប៉ែត គឺជាសហគ្រិនកម្ពុជាឯករាជ្យ ជាទូទៅ ស្នាក់នៅតំបន់ប៉ោយប៉ែតជាអ្នកមានបរិក្ខារកាត់ដេរ សំរាប់ដេរសំលៀកបំពាក់ ដោយមានជំនួយពីកម្មករ ១០-២០នាក់ និងធ្វើប្រតិបត្តិការនៅតាមផ្ទះ ។ ពួកគេ លក់ផលិតផលសំរេចទៅឱ្យឈ្មួញ RK ។

៧) អ្នកម៉ៅការបន្តនៅប៉ោយប៉ែត គឺជាអ្នករស់នៅប៉ោយប៉ែតដែលមានម៉ាស៊ីនដេរ មានកម្មករកាត់ដេរ ២០-៣០នាក់ និងធ្វើប្រតិបត្តិការនៅតាមផ្ទះ ។ ពួកគេទទួលក្រនាត់កាត់ និងគ្រឿងបន្ទាប់បន្សំផ្សេងទៀតពីឈ្មួញ RK ដើម្បីផលិតសំលៀកបំពាក់ ។ ពួកគេអនុវត្តដំណើរការផលិតកម្មមួយចប់ និងទទួលខុសត្រូវលើការត្រួតពិនិត្យគុណភាព និងប្រគល់ទំនិញទាន់ពេលទៅឱ្យឈ្មួញ RK ។

៨) អ្នកម៉ៅការបន្តមិននៅប៉ោយប៉ែត គឺជាអ្នករស់នៅបន្ទាយមានជ័យ បាត់ដំបង រឺសៀមរាប ដែលផ្តល់សេវាប្រហាក់ប្រហែលគ្នាដល់អ្នកម៉ៅការបន្តនៅប៉ោយប៉ែត ។ ពួកនោះទទួលក្រណាត់កាត់ហើយស្រេច និងគ្រឿងបន្ទាប់បន្សំផ្សេងទៀតពីឈ្មួញ RK រឺអ្នកម៉ៅការបន្តនៅប៉ោយប៉ែត និងធ្វើបង្ហើយដំណើរការផលិតកម្ម ដោយមានប្រើកម្មករ ៥-១០នាក់ នៅផ្ទះ រឺនៅជិតផ្ទះរបស់ខ្លួន ។ ពួកគេផ្ញើសំលៀកបំពាក់ដេរហើយ ទៅឱ្យអតិថិជនក្នុង ៣-១០ថៃម្តង ។

ថ្វីបើកាងារពាណិជ្ជកម្មធ្វើដោយឈ្មួញ RK ជាសំខាន់ក្ដី ប៉ុន្ដែដំណើរការផលិតកម្មត្រូវឆ្លងកាត់ខ្សែរយៈ ៤ ចំបង១ ។ ក្នុងខ្សែរយៈទី១ ផលិតករនៅប៉ោយប៉ែតទិញក្រណាត់ពីផ្សារ RK ហើយអនុវត្ដដំណើរការផលិតកម្មមួយចប់ និងបន្ទាប់មកលក់ផលិតផលរបស់ខ្លួនទៅឱ្យឈ្មួញ RK ។ ក្នុងខ្សែរយៈទី២, ៣, និង៤, គឺឈ្មួញ RK ជាអ្នកទិញក្រណាត់ (ច្រើនលើកក្នុងមួយសប្ដាហ៍) រួចឱ្យគេបញ្ជូនវាទៅផ្ទះខ្លួននៅប៉ោយប៉ែត ។ នៅទីនោះ គេកាត់ក្រណាត់ជាផ្ទាំង១តាមគំរូ ដើម្បីដេរវាជាខោវែង/ខោខ្លី ។

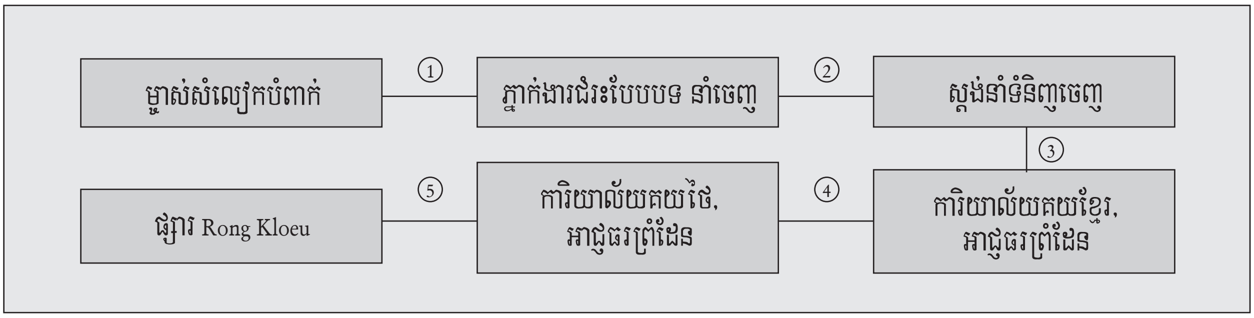
ក្នុងខ្សែរយៈទី២ យើងរកឃើញឈ្មួញអ្នកម៉ៅការបន្ដមួយស្រទាប់ទៀត (អ្នកម៉ៅការបន្ដនៅប៉ោយប៉ែត) ដែលទទួលបន្ទុកលើដំណើរការផលិតកម្ម ។ ជួនកាលមានកើតស្រទាប់ថែមទៀត នៅពេលដំណើរការផលិតកម្មផ្លាស់កន្លែងទៅកាន់តំបន់ឆ្ងាយ១ ។ ក្នុងខ្សែរយៈទី៣ យើងឃើញមានឈ្មួញ RK ខ្លះធ្វើការដោយផ្ទាល់ជាមួយអ្នកម៉ៅការបន្ដមិនមែននៅប៉ោយប៉ែតជាច្រើននាក់ ដោយផ្ដល់ក្រណាត់កាត់ស្រេច និងគ្រឿងបន្ទាប់បន្សំផ្សេងទៀតទៅឱ្យពួកគេ និងទាមទារឱ្យអ្នកម៉ៅការបន្ដយកផលិតផលសំរេចទៅប្រគល់ដល់ផ្ទះខ្លួនវិញ នៅតាមថៃព្រមព្រៀងគ្នា ។ ក្នុងខ្សែរយៈទី៤ ឈ្មួញ RK ខ្លះ ចូលអនុវត្ដដោយខ្លួនឯងតែម្ដងក្នុងសកម្មភាពកែច្នៃ-ដេរ នៅប៉ោយប៉ែត[២] ។

៥.១.៣ ការដឹកជញ្ជូន និងការជំរះបែបបទ

ការជំរះបែបបទនាំចេញសំលៀកបំពាក់ទៅថៃត្រូវមាន ៤ ដំណាក់កាលចំបង១ (ក្រាហ្វិក៥.២) ។ ទី១ ម្ចាស់សំលៀកបំពាក់ (ភាគច្រើនជាឈ្មួញសំលៀកបំពាក់ RK) ទាក់ទងភ្នាក់ងារ (ជំរះបែបបទ) នាំចេញម្នាក់នៅប៉ោតប៉ែត ដើម្បីនាំសំលៀកបំពាក់ពីប៉ោយប៉ែតទៅផ្សារ RK ។ ទី២ ភ្នាក់ងារជំរះបែបបទ ទៅទាក់ទងស្ដង់នាំទំនិញចេញណាមួយក្នុងចំណោមស្ដង់ទាំង៣ នៅបោយប៉ែត[៣] ដើម្បីចាត់ចែងរឿងបញ្ជូនទំនិញ ។ ទី៣ ស្ដង់នាំទំនិញចេញ ទៅទាក់ទងការិយាល័យគយ និងអាជ្ញាធរព្រំដែនផ្សេង១ទៀត ហើយចេញឯកសារមួយឱ្យភ្នាក់ងារជំរះបែបបទ ។ ទី៤ ភ្នាក់ងារជំរះបែបបទបង្ហាញឯកសារ ព្រមទាំងទំនិញ ចំពោះអាជ្ញាធរព្រំដែនកម្ពុជា ។

នៅការិយាល័យគយថៃ ទំនិញបានយកមកថ្លឹង និងកត់ត្រាក្នុងឯកសារ ។ ប្រាក់ត្រូវបង់អាចប្រគល់ឱ្យការិយាល័យគយថៃភ្លាមក្រោយការថ្លឹង រឺប្រគល់ជាក្រោយតាមការឯកភាពគ្នារវាងភ្នាក់ងារជំរះបែបបទ និងមន្ដ្រីថៃ ។ នៅចុងបញ្ចប់ ទំនិញក៏ប្រគល់ទៅឱ្យឈ្មួញ RK នៅឯកន្លែងរបស់គេ ។

ក្រាហ្វិក ២: ដំណើរការនាំចេញសំលៀកបំពាក់កម្ពុជា



---

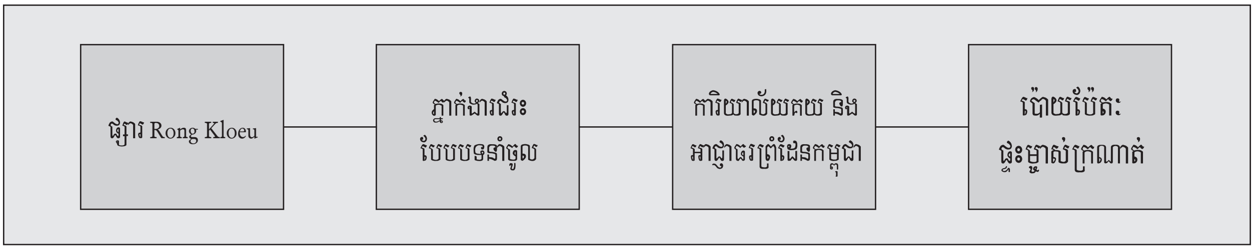
[២] គួរកត់សំគាល់ថា របៀបរៀបចំម៉ៅការបន្ដដ៏ស្មុគស្មាញ ដែលបានវិវត្ដចេញមកបង្ហាញពីទំនាក់ទំនង "ម្ចាស់ដើម-ភ្នាក់ងារ" ដែលក្នុងនេះម្ចាស់ដើម (គឺឈ្មួញ RK) បានម៉ៅការការងារបន្ដទៅឱ្យភ្នាក់ងារមួយ អ្នកម៉ៅការបន្ដ រឺផលិតករនៅប៉ោយប៉ែត) ។ បញ្ហាសំខាន់គឺតើម្ចាស់ដើមត្រូវធ្វើយ៉ាងម៉េច ដើម្បីធានាថាភ្នាក់ងារប្រកាន់ឥរិយាបទល្អ (គឺប្រតិបត្ដិតាមកិច្ចសន្យា) ។ បញ្ហានេះពិតជាដោះស្រាយបានយ៉ាងប្រសើរហើយ ទើបប្រព័ន្ធម៉ៅការបន្ដដេរសំលៀកបំពាក់ អាចរីកលូតលាស់បានលឿនដូច្នេះ ។

[៣] ស្ដង់នាំទំនិញចេញ គឺជាក្រុមហ៊ុនឯកជនដែលទទួលបានការអនុញ្ញាតពីក្រសួងសេដ្ឋកិច្ចនិងហិរញ្ញវត្ថុ ដើម្បីដោះស្រាយបែបបទនាំចេញជាមួយអាជ្ញាធរព្រំដែន ។

ជាផ្លូវការត្រូវបង់ ២៥បាត/គ.ក នៃសំលៀកបំពាក់ ទៅឱ្យការិយាល័យគយថៃ សំរាប់គ្រប់បែបបទនាំទំនិញឆ្លងកាត់គយ ។ ក្នុងការអនុវត្តន៍ជាក់ស្តែងគេរាយការណ៍ថា ត្រូវបង់ ២បាត ទៅឱ្យគយកម្ពុជា និង ១០បាតទៅឱ្យគយថៃ ដើម្បីនាំចេញសំលៀកបំពាក់ ១គ.ក ។ ម្យ៉ាងទៀតនៅពេលឆ្លងកាត់ព្រំដែន ភ្នាក់ងារជំរះបែបបទអាចរកកំរៃបានខ្លះថែមទៀត ដោយចៀសវាងបង់ថ្លៃបែបបទលើសំលៀកបំពាក់ខ្លះៗ គឺប្រហែល ២-៣% នៃទំនិញសរុប ។

មានការងាយស្រួលច្រើនជាងជាខ្លាំងក្នុងការនាំយកក្រណាត់សំរាប់ដេរសំលៀកបំពាក់ ពីផ្សារ RK មកប៉ោយប៉ែត ។ នៅដំណាក់កាលទី១ ភ្នាក់ងារជំរះបែបបទនាំចូល ទាក់ទងម្ចាស់ក្រណាត់នៅក្នុងផ្សារ ។ ភ្នាក់ងារយកក្រណាត់ទៅព្រំប្រទល់ ហើយទាក់ទងការិយាល័យគយកម្ពុជា ។ គេរាយការណ៍ថា គ្មានបង់ប្រាក់អ្វីទៅឱ្យគយថៃ រឺអាជ្ញាធរព្រំដែនថៃទេ ។ ប៉ុន្តែត្រូវបង់ ១-១,៥បាត/ឡា (0,៩ម) ទៅឱ្យខាងកម្ពុជា (ក្រាហ្វិក ៣) ។

ក្រាហ្វិក៣ៈ ដំណើរការនាំចូលសំភារៈពីថៃ



៥.១.៤ មូលធន និងហិរញ្ញវត្ថុ

ពាណិជ្ជកម្មក្នុងរបរធ្វើសំលៀកបំពាក់ដេរស្រាប់ តំរូវឱ្យមានការចំណាយមូលធនយ៉ាងច្រើន ប៉ុន្តែក៏ផ្តល់ចំណូលល្អដែរ ។ មូលធនដំបូងសំរាប់ចាប់ផ្តើមធ្វើអាជីវកម្មកាលពី ៤ឆ្នាំមុន (ឆ្នាំ២000) គឺពី ៥0.000-១៥0.000បាត ទៅតាមទំហំអាជីវកម្ម ។ មូលធនភាគច្រើន បានមកពីប្រភពក្រុមគ្រួសារផ្ទាល់ ក្នុងលក្ខណៈជាអំណោយ រឺកំចីគ្មានការប្រាក់ ។ ៤ឆ្នាំ ក្រោយមក និងក្រោយបានសងបំណុលគ្រួសារអស់មូលធនបច្ចុប្បន្នមានចំនួនប៉ាន់ស្មានពី ១៥0.000-២៥0.000បាត សំរាប់អ្នករកស៊ីធុនតូច និង ២៥0.000-៥00.000 សំរាប់អ្នករកស៊ីធុនធំ ដោយវាកើនឡើងជាមធ្យមដល់ទៅជាង ៣0%/ឆ្នាំ ។

ជំនួយ និងការទ្រទ្រង់ពីក្រុមគ្រួសារ មិនគ្រាន់តែឃើញមានជាហិរញ្ញវត្ថុប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែមានទាំងចំណេះធ្វើផងដែរ ។ ឧទាហរណ៍ ឈ្មួញ RK ២នាក់ រាយការណ៍ថា ខ្លួនបានជួយឪពុកម្តាយធ្វើអាជីវកម្មក្នុងគ្រួសារកាលពីមិនទាន់មានគូស្រករ ហើយក្រោយមកក៏ចាប់ធ្វើអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនឯង ។ បទពិសោធន៍បានជួយពួកគេទទួលបានជំនាញ និងមូលធនសំរាប់ចាប់ធ្វើដោយខ្លួនឯងផ្ទាល់ ។

តារាង ៣ បានផ្តល់ពតិមានពីចំណូល-ចំណាយប្រចាំថៃក្នុងអាជីវកម្មកាត់ដេរ ។ ចំណាយចំបងៗរួមមាន ថ្លៃក្រណាត់ (៣៥-៥៥បាត/ម៉ែត្រ) តំលៃនាំយកក្រណាត់ពីផ្សារ RK ទៅប៉ោយប៉ែត (១បាត/ម៉ែត្រ) តំលៃកាត់ (១បាត/ខោមួយ), តំលៃម៉ៅការបន្ត ព្រមទាំងគ្រឿងបន្ទាប់បន្សំផ្សេងៗ (២៥-៣៥បាត/ខោមួយ), តំលៃនាំយកខោខ្លី/ខោវែង ពីប៉ោយប៉ែត ទៅផ្សារ RK (១៦បាត/គ.ក), និងចំណាយផ្សេងទៀតនៅផ្សារ RK ។ ដោយលក់ខោមួយបានថ្លៃ ៧៥-៨៥បាត ឈ្មួញ RK អាចរកចំណេញបានជាមធ្យម ១0-២0បាត/ខោមួយ ។

តារាង ៣: ចំណូល-ចំណាយប្រចាំខែក្នុងអាជីវកម្មឆ្លងកាត់ព្រំដែនធ្វើសំលៀកបំពាក់ដេរស្រាប់

ចំណូល/ចំណាយ		ឈ្មួញ RK ធុនធំម្នាក់		ឈ្មួញ RK ធុនតូចម្នាក់	
	ថ្លៃ/តំលៃឯកតា	បរិមាណ	ទឹកប្រាក់ (ពាន់បាត)	បរិមាណ	ទឹកប្រាក់ (ពាន់បាត)
លក់	៧៥-៨៥ baht/pair	3,600-10,800 pairs	288-864	1,800-5,400 pairs	144-432
ក្រណាត់	៣៥-៥៥ បាត/ម	1,800-5,400 m	81-243	900-2,700 m	40.5 - 121.5
តំលៃនាំក្រណាត់ឆ្លងដែន	១ បាត/ម	1,800-5,400 m	2-6	900-2,700 m	1-3
តំលៃកាត់	១ បាត/ខោ	3,600-10,800 exa	3.6 - 10.8	1,800-5,400 exa	1.8 - 5.4
តំលៃផលិតកម្ម (ពលកម្ម, គ្រឿងបន្ទាប់បន្សំ, ម៉ៅការបន្ត)	២៥-៣៥ បាត/ខោ	3,600-10,800 exa	108-324	1,800-5,400 exa	54-162
នាំផលិតផលសំរេចឆ្លងដែន	១៤-១៦ បាត/គ.ក	1,440-4,320 KRk	21.6 - 64.8	720-2,160 KRk	10.8 - 32.4
ចំណាយនៅ RK ឈ្នួលផ្ទះ អគ្គិសនី, ភាស៊ី, ...)	-	១ តូប	7.5	1 តូប	5.5
លិខិតអនុញ្ញាតឆ្លងដែនប្រចាំថៃ	១០ បាត/នាក់/ថៃ	២ នាក់, ៣០ថៃម្នាក់ៗ	0.6	២ នាក់, ៣០ថ្ងៃម្នាក់ៗ	0.6
ចំណាយសរុប	-	-	224.3 - 656.7	-	114.2 - 330.4
ចំណូលសរុប	-	-	63.7 - 207.3	-	29.8 - 101.6

ប្រភព: សំភាសន៍ជាមួយឈ្មួញ RK ៥នាក់ នៅប៉ោយប៉ែត

តំលៃបន្ថែមបានពីអជីវកម្មនេះ ហាក់ដូចមានការចែកចាយស្មើភាពល្អរវាងតួអង្គទាំងអស់ក្នុងទូទាំងប្រព័ន្ធម៉ៅការបន្ត ។ ដូចបង្ហាញក្នុងតារាង២ ឈ្មួញ RK រកចំនេញបានជាមធ្យម ១០-២០បាត/ខោមួយ ហើយអ្នកម៉ៅការបន្តនៅប៉ោយប៉ែត និងមិននៅប៉ោយប៉ែត ទទួលបាន ៤-៥បាត/ខោមួយ ។ កម្មករកាត់ដេរនៅប៉ោយប៉ែតទទួលបាន ១០-១៦បាត/ខោមួយ ប៉ុន្តែ ត្រូវបង់ថ្លៃអគ្គិសនីយ៉ាងខ្ពស់ (១៥-២០បាត/គីឡូវ៉ាត់) ។ កម្មករកាត់ដេរនៅក្រៅប៉ោយប៉ែតទទួលបាន ៦-១០បាត/ខោមួយ ប៉ុន្តែចំណាយតិចជាងលើអគ្គិសនី (៥-៨បាត/គីឡូវ៉ាត់) ។

តារាង ៤: ចំណូលដុល និងសុទ្ធ ក្នុងមួយឯកតាផលិត សំរាប់តួអង្គមួយចំនួន (ជាបាត)

តួអង្គ	ចំណូលដុល/ឯកតា	ចំណូលសុទ្ធ/ឯកតា
១. ឈ្មួញ RK	75-95	10-20
២. អ្នកម៉ៅការបន្តនៅប៉ោយប៉ែត	20-30	4-5
៤. អ្នកម៉ៅការបន្តមិននៅប៉ោយប៉ែត	10-16	4-6
៥. កម្មករកាត់ដេរនៅប៉ោយប៉ែត	10-16	-
៦. កម្មករកាត់ដេរនៅក្រៅប៉ោយប៉ែត	6-10	-

ប្រភព: សំភាសន៍ជាមួយឈ្មួញ RK ៥នាក់ នៅប៉ោយប៉ែត

៥.១.៤ ឥណទាន និងប្រព័ន្ធទូទាត់

ឈ្មួញ RK ឥឡូវនេះបានផ្លាស់ប្ដូរយុទ្ធសាស្ត្រលក់ ។ ក្នុង ២ រឺ៣ឆ្នាំមុន ពួកគេបានផ្ដល់ឥណទានច្រើនៗ (ឥណទានលក់) ដល់អតិថិជនថៃរបស់ពួកគេ ។ ដោយសារហានិភ័យនៃការមិនសងឥណទានកើនឡើងយ៉ាងលឿន បច្ចុប្បន្នឥណទានលក់ ផ្ដល់ឱ្យតែអតិថិជនដែលពួកគេទុកចិត្តបំផុតប៉ុណ្ណោះ ។ ខាងផ្នែកផ្គត់ផ្គង់ ឈ្មួញ RK អាចរកបានឥណទានពីដៃគូទាំងអស់ដែលពាក់ព័ន្ធក្នុងផលិតកម្ម និងការដឹកជញ្ជូន គឺមានអ្នកផ្គត់ផ្គង់ក្រណាត់ថៃ, ភ្នាក់ងារជំរះបែបបទនាំចេញ, អ្នកម៉ៅការបន្ត, និង/រឺ កម្មករកាត់ដេរ ។

៥.១.៥ ហានិភ័យ និងកំហិតនានា

កត្តាខាងក្រៅដូចជា ការផ្លាស់ប្ដូរក្នុងតំរូវការថៃ និងការដាក់អនុវត្តនីតិវិធាននិងបទប្បញ្ញត្តិផ្សេងៗលើផលិតកម្ម និងការនាំចេញសំលៀកបំពាក់អាចគំរាមកំហែងដល់អាជីវកម្ម ។ ទី១ អាជីវកម្មពឹងផ្អែកយ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរលើតំរូវការថៃ ដូចជា បរិមាណត្រូវការគុណភាពធាតុចូល និងគំរូម៉ូត ។ ទី២ ផលិតកម្មសំលៀកបំពាក់ (ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា) គឺមានខ្នាតតូច ផ្អែកជាសំខាន់លើសកម្មភាពគ្រួសារ និងមានលក្ខណៈក្រៅផ្លូវការ ។ ពុំមានការចុះបញ្ជី រឺការតំរូវផ្សេងៗខាងផ្លូវច្បាប់ ដែលត្រូវបំពេញនោះទេ និងគ្មានប្រាក់កំរៃ រឺពន្ធអ្វីត្រូវបង់ទេ ទោះជាផ្លូវការ រឺក្រៅផ្លូវការក្ដី ។ ការនាំចេញនានា ការិយាល័យគយបានកត់ត្រាជាផ្លូវការថាជា "សំលៀកបំពាក់ប្រើហើយ" ដែលបានផ្ដល់ផលប្រយោជន៍ខាងពន្ធគយ ។ ការប្រឹងប្រែងណាមួយ ដើម្បីធ្វើបទប្បញ្ញត្តិគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មនេះ អាចបង្កការច្របូកច្របល់ និងធ្វើឱ្យជីវភាពរស់នៅរបស់ឈ្មួញ RK ប្រហែល ៣00នាក់, និងអ្នកម៉ៅការបន្ត និងកម្មករកាត់ដេរ ៥.000-៦.000នាក់[៤] អាចជួបគ្រោះថ្នាក់ ។

នៅខាងផ្នែកផ្គត់ផ្គង់វិញ ហានិភ័យហាក់ដូចមានកំរិតទាប ហើយដំណើរការផលិតកម្មអនុវត្តបានរលូនល្អ ។ ការផ្គត់ផ្គង់ខោខ្លី និងខោវែងមានលក្ខណៈធានាល្អ ពីព្រោះឈ្មួញ RK មានជំរើសប្រភពផ្គត់ផ្គង់យ៉ាងច្រើន ។

កំណើនការប្រកួតប្រជែងក្នុងចំណោមគ្រឹះស្ថានកាត់ដេរ ចោទបញ្ហាកាន់តែធំចំពោះឈ្មួញ RK ។ ក្នុងប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយនេះ ឈ្មួញដែលចូលមកធ្វើអាជីវកម្មនេះបានកើនឡើងធ្វើឱ្យចំណូលលក់ថយចុះ ហើយប្រាក់ចំណេញក៏ថយចុះដែរ ។ ម្យ៉ាងទៀត ហានិភ័យមិនសងឥណទានបានកើនឡើង ដោយសារកូនបំណុលមានជំរើសច្រើន ហើយអាចផ្លាស់ប្ដូរយ៉ាងងាយពីឈ្មួញមួយទៅឈ្មួញមួយទៀត ។

៥.២ ការនាំចូលស្បែកជើងពីវៀតណាម

៥.២.១ ការលូតលាស់ពាណិជ្ជកម្មឆ្លងកាត់ព្រំដែននៃការនាំចូលស្បែកជើងពីវៀតណាម

នៅដើមទសវត្សរ៍១៩៨0 អ្នកនាំចូលមួយចំនួននៅបាវិត បានយកស្បែកជើងចូលពីវៀតណាមជាទ្រង់ទ្រាយតូច ដើម្បីលក់នៅផ្សារតាមមូលដ្ឋាន (ភាគច្រើននៅផ្សារ ជីពូ ប្រហែល ២៥គ.ម ពីព្រំដែន) ក្នុងខេត្តស្វាយរៀង ។ ជាបណ្ដើរៗកាន់តែមានឈ្មួញច្រើនចូលធ្វើអាជីវកម្មនេះ ដោយសារទីផ្សារក្នុងស្រុកមានការឆ្លើយតបល្អ ហើយក៏រីកធំយឺតៗរហូតដល់ក្រុងភ្នំពេញ នៅពាក់កណ្ដាលទសវត្សរ៍១៩៩0 ។

អ្នកនាំចូលដែលធ្វើការផ្គត់ផ្គង់ផ្ទាល់ទៅភ្នំពេញ (PP) បានប្រើប្រាស់ភ្នាក់ងារដឹកជញ្ជូន ដែលផ្ដល់ទាំងការដឹកជញ្ជូន និងសេវាជំរះបែបបទសំរាប់ទំនិញនាំចូលពីក្រុងហូជីមិញ (HCM) ។ ដើមឡើយភ្នាក់ងារដឹកជញ្ជូនប្រើផ្លូវពាណិជ្ជកម្ម HCM-បាវិត-PP ប៉ុន្តែបានប្ដូរទៅប្រើផ្លូវពាណិជ្ជកម្ម HCM-ត្រពាំងផ្លុង-PP វិញក្រោយមានការសង់ស្ពាននៅខេត្តកំពង់ចាម[៥] ។ គេប៉ាន់ស្មានថា សព្វថៃមានស្បែកជើងនាំចូលតែ ២0% ប៉ុណ្ណោះដែលឆ្លងកាត់តាមច្រកទ្វារព្រំដែនបាវិត និងដែលភាគច្រើនសំរាប់ទីផ្សារ តាមខេត្ត មិនមែនទីផ្សារភ្នំពេញទេ ។

---

[៤] តួលេខនេះជាការប៉ាន់ស្មានច្បោលៗផ្អែកលើបរិមាណសំលៀកបំពាក់នាំចេញទៅថៃ តាមច្រកព្រំដែនប៉ោយប៉ែត ។

[៥] ក្រោយការសាងសង់ស្ពាន Kisuna ផ្លូវពាណិជ្ជកម្មកាត់តាមច្រកទ្វារព្រំដែនត្រពាំងផ្លុង នៅកំពង់ចាម គឺជាផ្លូវត្រង់ជាង ឯផ្លូវមួយទៀតគឺ កាត់តាមច្រកបាវិត ដែលត្រូវឆ្លងសាឡាងនៅអ្នកលឿង ខេត្តព្រៃវែង ។

ស្បែកជើងវៀតណាមមានគេនិយមប្រើច្រើនក្នុងចំណោមប្រជាជនកម្ពុជាមានប្រាក់ចំណូលទាប ពីព្រោះវាមានថ្លៃទាប និងមានម៉ូតល្អ ។ ប៉ុន្តែមនុស្សទូទៅក៏ដឹងពីគុណភាពអន់របស់វាដែរ ។ តំរូវការខ្ពស់បំផុត កើតមានពីខែកញ្ញា ដល់ មេសា ហើយរដូវលក់មិនសូវដាច់គឺពីខែឧសភា ដល់ សីហា ។ រយៈពេលមានតំរូវការខ្ពស់ក្របដណ្តប់លើពេលប្រមូលផលពីរលើក[៦] និងពិធីបុណ្យសំខាន់ៗជាច្រើន ដូចជា បុណ្យភ្ជុំបិណ្ឌ អុំទូក ចូលឆ្នាំសាកល ចូលឆ្នាំចិន និងចូលឆ្នាំខ្មែរជាដើម ។

៥.២.២ តួអង្គផ្សេងៗ និងខ្សែរយៈពាណិជ្ជកម្ម

មានតួអង្គ ៦ក្រុម សំខាន់ៗដូចតទៅ:

១) *អ្នកលក់ដុំនៅ HCM ប្រទេសវៀតណាម:* ធ្វើអាជីវកម្មលើស្បែកជើងច្រើនប្រភេទ និងច្រើនម៉ូត ។

២) *អ្នកនាំចូលនៅបាវិត:* ជនកម្ពុជារស់នៅស្វាយរៀង ជាពិសេសនៅឃុំបាវិត ក្នុងស្រុកចន្ទ្រា (ភាគច្រើនជាស្ត្រី) ។ ក្រោយទទួលការបញ្ជាទិញពីអតិថិជនរបស់ខ្លួនហើយ ពួកគេតាមធម្មតាធ្វើដំណើរទៅ HCM មួយលើក រឺពីរលើកក្នុងមួយសប្តាហ៍ ដើម្បីជ្រើសម៉ូត ធ្វើការបញ្ជាទិញ និងសងបំណុល ។ ក្រៅពីការទៅទិញដោយផ្ទាល់នេះ ការបញ្ជាទិញតាមទូរស័ព្ទក៏មានច្រើនដែរ ជាពិសេសក្នុងរដូវលក់ដាច់ ។ គេរាយការណ៍ថា មានអ្នកនាំចូលប្រហែល ១០នាក់ ដែលផ្គត់ផ្គង់ទីផ្សារតាមមូលដ្ឋាននៅស្វាយរៀង និងព្រៃវែង ។ និងប្រហែល ២០នាក់ទៀតដែលផ្គត់ផ្គង់ផ្ទាល់ទៅភ្នំពេញ ។ វដ្តបញ្ជាទិញ-ប្រគល់ទំនិញ ធ្វើបានយ៉ាងលឿនតាមធម្មតាប្រើ ១ថ្ងៃ ដើម្បីដាក់ការបញ្ជាទិញ និង ១-២ថៃ សំរាប់ការដឹកជញ្ជូន និងប្រគល់ទំនិញទៅភ្នំពេញ ។

៣) *ភ្នាក់ងារដឹកជញ្ជូន* ផ្តល់សេវាមួយចំនួនទៀតក្រៅពីការដឹកជញ្ជូនគឺមាន ការជំរះបែបបទ ការស្តុក ការធានារ៉ាប់រង និងការផ្ទេរប្រាក់ (ជាពិសេសសំរាប់អតិថិជនធំៗ ដែលរកស៊ីខាងប្លាស្ទិក និងដែកថែប) ។ ភ្នាក់ងារភាគច្រើនជាវៀតណាម លើកលែងតែភ្នាក់ងារធំជាងគេដែលជាជនកម្ពុជា ។ ភ្នាក់ងារដឹកជញ្ជូនម្នាក់ៗ មានរថយន្តដឹកចំណុះ ២០តោន ជាច្រើនគ្រឿង មានឃ្លាំង ១ រឺ២ នៅភ្នំពេញ និងមានកម្មករមួយចំនួន ។ ភ្នាក់ងារទាំងនេះធ្វើការយ៉ាងជិតស្និទ្ធជាមួយភ្នាក់ងារដឹកជញ្ជូនវៀតណាម ដែលផ្តល់សេវាដូចគ្នាពីក្រុង HCM មកព្រំដែន ។

៤) *អ្នកលក់ដុំស្បែកជើង* នៅភ្នំពេញ (អ្នកលក់ដុំ PP): ជាជនកម្ពុជាដែលលក់ស្បែកជើងនៅផ្សារអូឡាំពិក នៅភ្នំពេញ ។ តាមធម្មតាពួកគេម្នាក់ៗដាក់ការបញ្ជាទិញរបស់ខ្លួនទៅឱ្យអ្នកនាំចូលនៅបាវិតណាម្នាក់ ដែលត្រូវការពេល ៣-៤ថ្ងៃដើម្បីប្រគល់ទំនិញឱ្យ ។ នៅផ្សារអូឡាំពិក អ្នកលក់ដុំ PP រកស៊ីជាមួយអ្នកលក់រាយនៅតាមខេត្តជាច្រើននាក់ ។

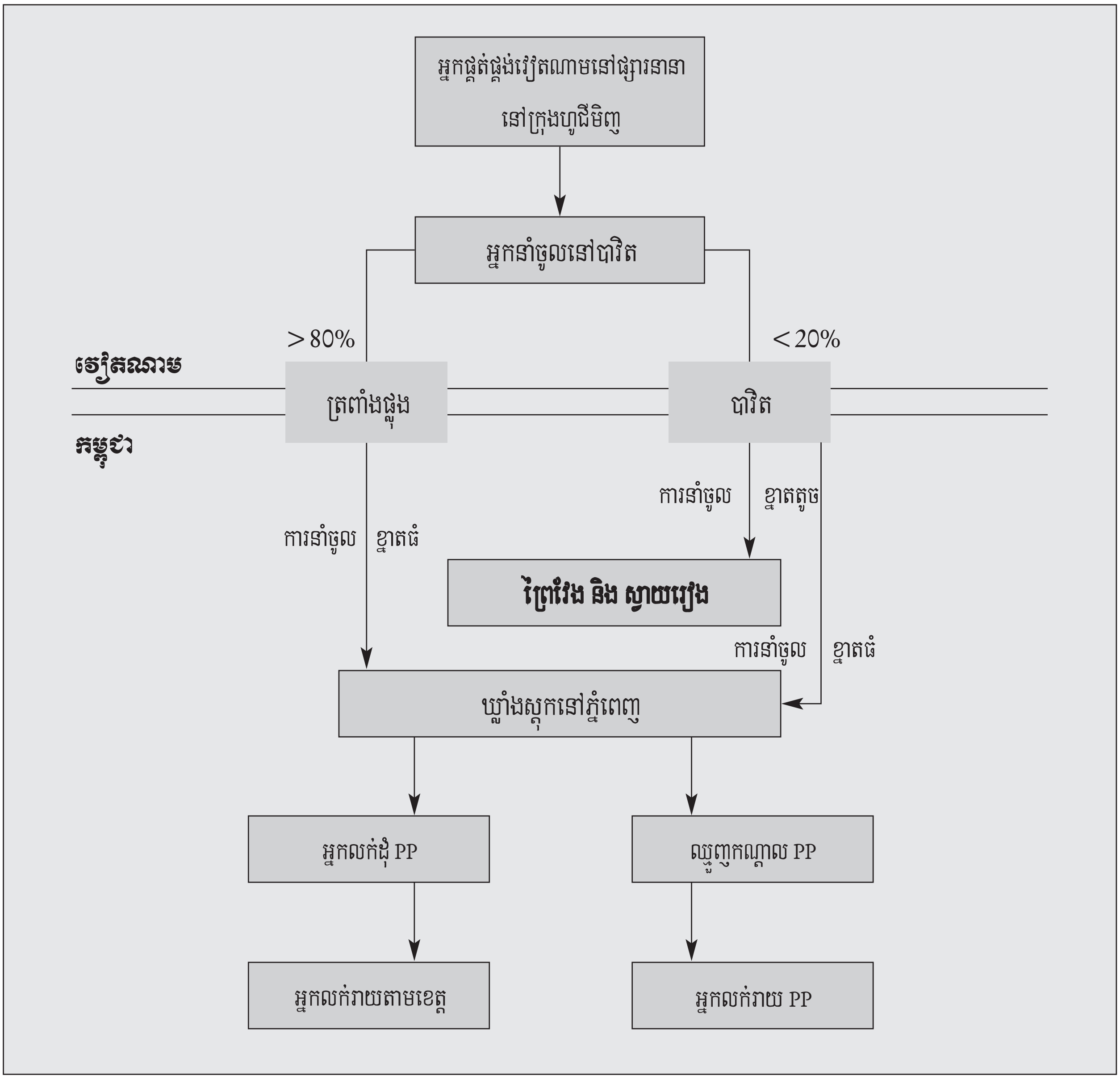
៥) *ឈ្មួញកណ្តាលស្បែកជើងនៅភ្នំពេញ* (ឈ្មួញកណ្តាល PP): ពួកគេទទួលស្បែកជើងពីអ្នកនាំចូលនៅបាវិត ប្រគល់វាទៅឱ្យអ្នកលក់រាយមួយចំនួននៅភ្នំពេញ និងប្រមូលប្រាក់ក្នុងនាមអ្នកនាំចូល ។ សព្វថៃមានប្រហែល ២០នាក់ ដែលធ្វើប្រតិបត្តិការចេញពីផ្សារអូឡាំពិក ។

៦) *អ្នកលក់ស្បែកជើងរាយតាមខេត្ត:* ពួកគេទៅផ្សារអូឡាំពិកដើម្បីទិញស្បែកជើង ១លើក រឺ ២លើក ក្នុងមួយខែ ។ អ្នកលក់រាយដែលកសាងទំនាក់ទំនងបានរឹងមាំ អាចបញ្ជាទិញតាមទូរស័ព្ទបាន ហើយការដឹកជញ្ជូនធ្វើឡើងតាមរយៈអ្នកបើករថយន្តតាក់ស៊ីដែលគេកំណត់ ។

---

[៦] កសិករជាក្រុមអ្នកទិញដ៏ធំមួយសំរាប់ស្បែកជើងវៀតណាម ។ ក្រោយការប្រមូលផលកសិករតាមធម្មតាតែងចង់ទិញស្បែកជើងថ្មី ជាពិសេសដើម្បីរៀបចំខ្លួនសំរាប់បុណ្យពិសេសៗ ដូចជា បុណ្យចូលឆ្នាំខ្មែរជាដើម ។

ក្រាហ្វិក ៤: ខ្សែរយៈពាណិជ្ជកម្មសំរាប់ការនាំចូលស្បែកជើង



មានលំហូរ ២ប្រភេទ ជាសំខាន់ (ក្រាហ្វិក ៤)៖ ក) ប្រតិបត្តិការខ្នាតតូចក្រៅផ្លូវការ ដែលគ្មានការជំរះបែបបទ ផ្លូវការនៅទល់ដែន, សំរាប់ផ្គត់ផ្គង់ទីផ្សារតាមមូលដ្ឋាននៅស្វាយរៀង និងព្រៃវែង ។ ក្នុងករណីនេះ គេជួលអ្នកនាំអីវ៉ាន់ឱ្យយកស្បែកជើង (ប្រហែល ១២សំរាប់ក្នុងមួយនាក់) ឆ្លងកាត់ព្រំដែន និង ខ) ប្រតិបត្តិការធំៗជាង ដែលត្រូវប្រើរថយន្ត និងមានការជំរះបែបបទផ្លូវការ ដើម្បីផ្គត់ផ្គង់ទីផ្សារនៅភ្នំពេញ ។

៥.២.៣ ការដឹកជញ្ជូន និងការជំរះបែបបទ

ការដឹកជញ្ជូន និងការជំរះបែបបទសំរាប់ការនាំចូលខ្នាតតូចមានដំណាក់កាលជាច្រើន ។ ដំបូងស្បែកជើង ដឹកតាមរថយន្តតាក់ស៊ីពី HCM មកផ្សារ Krayov ប្រហែល ៨គម ពីព្រំដែនក្នុងដីវៀតណាម ។ អ្នកនាំចូលនៅបាវិតទៅយកស្បែកជើង ដោយជួលម៉ូតូ រឺកង់ ដឹកមកពីផ្សារ Krayov មកឈប់នៅជិត រឺនៅមុខច្រកទ្វារបាវិត នៅខាងដីវៀតណាម ។ បន្ទាប់មកគេជួល អ្នកនាំអីវ៉ាន់កម្ពុជាជាច្រើននាក់ឱ្យយកស្បែកជើងដឹកតាមកង់រៀងៗខ្លួនឆ្លងកាត់ច្រកទ្វារបាវិតមកខាងដីកម្ពុជា ដើម្បីចៀសវាងការបង់ប្រាក់ឱ្យអាជ្ញាធរព្រំដែនកម្ពុជា ។ បន្ទាប់មកទៀត គេដឹកស្បែកជើងតាម "រថយន្ត" នៅមូលដ្ឋាននោះ ក្នុងចំងាយ ៥-១០គម ពីច្រកទ្វារព្រំដែនមកកាន់ផ្ទះរបស់អ្នកនាំចូល ។ រួចហើយអ្នកនាំចូលអាចបញ្ជូនស្បែកជើងទៅផ្សារអ្នកលឿង ក្នុងខេត្តព្រៃវែង ។ តារាង ៥ បង្ហាញថា តំលៃសរុបនៃការដឹកជញ្ជូន និងជំរះបែបបទសំរាប់ស្បែកជើង ៥០០គូ គឺប្រហែល ៤៨៣.៦០០រៀល (ប្រហែល ៩៧៦,២រៀល/គូ) ក្នុងនេះមានតែ ១៦៣.០០០រៀលប៉ុណ្ណោះ ដែលចំណាយនៅក្នុងប្រទេសវៀតណាម ។

តារាង ៥: តំលៃដឹកជញ្ជូន និងជំរះបែបបទនាំចូលខ្នាតតូចនូវស្បែកជើងតាមច្រកទ្វារបាវិត (ជារៀល)

	ចំនាយនៅកម្ពុជា	ចំនាយនៅវៀតណាម
ដឹកជញ្ជូន	105,000	138,000
មន្ត្រីគយ (នៅព្រំដែន)	39,000	-
ប៉ូលីសព្រំដែន (នៅព្រំដែន)	30,000	-
មន្ត្រីកាំកុងត្រូល (នៅព្រំដែន)	15, 600	-
ប្រាក់បង់ឱ្យអាជ្ញាធរនៅតាមផ្លូវ នៅស្វាយរៀង និងអ្នកលឿង	110,000	-
អាជ្ញាធរវៀតណាម	-	25,000
ផ្សេងទៀត	21,000	-
សរុប	320,600	163,000

កំណត់សំគាល់: -មានន័យថា មានតំលៃសូន្យ

ក្នុងការនាំចូលធំៗ ការដឹកជញ្ជូន និងការជំរះបែបបទ គេម៉ៅការទៅឱ្យភ្នាក់ងារដឹកជញ្ជូន ។ ទំនិញមកពី HCM គេផ្ទុកលើរថយន្តកម្ពុជា នៅកន្លែងគ្មានប្រជាជនរស់នៅ រឺនៅជិតផ្សារច្រកទ្វារអន្តរជាតិបាវិត នៅប្រហែល ២គ.ម ពីព្រំដែនខាងដីកម្ពុជា ។ ទំនិញខ្លះដឹកទៅឃ្លាំងនៅភ្នំពេញ និងចេញពីឃ្លាំងទៅកាន់ផ្សារអូឡាំពិក ។ ភ្នាក់ងារដឹកជញ្ជូនដែលប្រើច្រកទ្វារ ព្រំដែននៅកំពង់ចាមយកថ្លៃ ៥.០០០រៀល/បាវ (មានស្បែកជើងប្រហែល៦០គូ) ហើយបើឆ្លងកាត់ច្រកទ្វារព្រំដែនបាវិត យកថ្លៃ ១៥.០០០រៀល/បាវ ។

៥.២.៤ បន្ទុកចំនាយ និងផលចំណេញ

ក្នុងការនាំចូលខ្នាតតូច ចំណាយក្នុងមួយជើងៗ រួមមាន តំលៃទិញ និងចំណាយដឹកជញ្ជូន និងជំរះបែបបទ ដែលមានចំនួន ២,៨-៨លានរៀល សំរាប់ស្បែកជើង ៥០០-១.០០០គូ ។ ចំណូលសុទ្ធក្នុងមួយជើងៗគឺ ១០០.០០០-១៥០.០០០រៀល ។ អ្នកនាំចូលខ្នាតធំ ចំណាយអស់ ៥,២-៩,៥លានរៀល សំរាប់ទិញស្បែកជើង ១.១០០-២.០០០គូ ។ ចំនាយឯទៀតរួមមាន ចំនាយផ្សេងៗនៅភ្នំពេញ (៣៩.០០០រៀល) តំលៃជួលតូបប្រចាំខែនៅផ្សារអូឡាំពិក (១០០.០០០រៀល) និងតំលៃដឹកជញ្ជូន និងជំរះបែបបទ ។ សរុបមក គេរកចំណេញបាន ១៦០.០០០-២០០.០០០រៀល/ជើង ។

តារាង ៦ បង្ហាញថា ចំណូលសុទ្ធរបស់តួអង្គសំខាន់ៗមិនខុសពីគ្នាច្រើនណាស់ណាទេ ។ ក្នុងនេះអ្នកលក់រាយហាក់ដូចមានប្រាក់ចំណេញក្នុងមួយឯកតាច្រើនជាងក្រុមឯទៀតៗ ។

តារាង ៦: ប្រាក់ចំណូលសុទ្ធក្នុងស្បែកជើងមួយគូរបស់តួអង្គនានា

តួអង្គ	ទឹកប្រាក់ជារៀល
១. អ្នកនាំចូលនៅបាវិត	100-200
២. អ្នកលក់ដុំ PP	100-200
៣. ឈ្មួញកណ្តាល PP	100-200
៤. អ្នកលក់រាយតាមខេត្ត/ PP	300-1000

៥.២.៥ ឥណទាន និងការទូទាត់

ជាទូទៅ អ្នកនាំចូលធំៗបានចូលធ្វើអាជីវកម្មនេះ យូរជាងអ្នកនាំចូលខ្នាតតូច ហើយអាចទទួលបានលក្ខខណ្ឌល្អជាង នៅក្នុងទីផ្សារ ។ ដូច្នេះហើយ អ្នកនាំចូលធំៗគិតគូរទូទាត់បំណុលខ្លួនជាមួយអ្នកផ្គត់ផ្គង់ ១ដង រឺ២ដង ក្នុងមួយខែ (រៀងរាល់ការទិញ ៤លើក រឺ៨លើក) រីឯអ្នកនាំចូលខ្នាតតូចត្រូវគិតគូរទូទាត់មួយសប្តាហ៍ម្តង (រៀងរាល់ការទិញ ២លើក) ។ ម្យ៉ាងទៀត អ្នកនាំចូលធំៗអាចទទួលបានឥណទានសំរាប់ចំណាយដឹកជញ្ជូន និងជំរះបែបបទ ចំណែកឯអ្នកនាំចូលខ្នាតតូចមិនបានទទួលទេ ។

អ្នកនាំចូលជាទូទៅ មិនលក់ជឿទៅឱ្យអ្នកលក់ដុំ PP ម៉ូយខ្លួនទេ គឺត្រូវតែសងប្រាក់ភ្លាម (ជារៀលរហូត) ក្រោយការ ទិញនិមួយៗ ។ ប៉ុន្តែជាទំលាប់ អ្នកលក់រាយតែងទទួលបានឥណទានពីអ្នកផ្គត់ផ្គង់របស់ខ្លួន ។ ដោយមូលហេតុនេះហើយទើបអ្នកនាំចូលមិនចង់ធ្វើការដោយផ្ទាល់ជាមួយអ្នកលក់រាយ គឺធ្វើតែតាមរយៈអ្នកលក់ដុំ PP និងឈ្មួញកណ្តាល PP ដែលមានលទ្ធភាពប្រសើរជាងក្នុងការគ្រប់គ្រងហានិភ័យជាប់ទាក់ទិននឹងឥណទាន (គឺ "បញ្ហារបស់ភ្នាក់ងារ") ។

ក្នុងករណីភាគច្រើន អ្នកនាំចូលទូទាត់សងអ្នកផ្គត់ផ្គង់របស់ខ្លួនដោយផ្ទាល់នៅ HCM ជាប្រាក់ដុងវៀតណាម ។ ជួនកាល គេផ្ញើប្រាក់តាមភ្នាក់ងារដឹកជញ្ជូន ប៉ុន្តែវិធីនេះមិនមែនជារបៀបអនុវត្តតាមធម្មតានោះទេ ។

៥.២.៦ ហានិភ័យ និងកំហិតផ្សេងៗ

អ្នកនាំចូលទាំងខ្នាតធំ និងតូច បានត្អូញត្អែរពីបរិស្ថានធ្វើអាជីវម្មដ៏តឹងតែងដែលខ្លួនត្រូវប្រឈមមុខៈ តំលៃជំរះបែបបទខ្ពស់ ហានិភ័យឥណទានក៏រឹតខ្ពស់ និងកំណើនតំរូវការផ្តល់ឥណទាន លើការលក់នៅចំពោះមុខការថយចុះអត្រាបានចំណេញ ។

អ្នកនាំចូលនៅបាវិត ប្រឈមមុខនឹងហានិភ័យ និងកំហិតមួយចំនួនទាំងពីខាងផ្គត់ផ្គង់ និងខាងតំរូវការ ។ នៅខាងផ្គត់ផ្គង់ គឺមានៈ ១) ការបញ្ជាទិញត្រូវយឺតយ៉ាវ ជាពិសេសក្នុងរដូវលក់ដាច់ ដែលអ្នកផ្គត់ផ្គង់នៅ HCM មមាញឹកខ្លាំង និង ២) បញ្ហាលំហូរសាច់ប្រាក់ ដោយអ្នកផ្គត់ផ្គង់វៀតណាមខ្លះ ទាមទារឱ្យទូទាត់បំណុលចាស់ឱ្យអស់សិន មុននឹងផ្តល់ឥណទានឱ្យទៀតនៅក្នុងឆ្នាំថ្មី ។ អ្នកនាំចូលត្រូវមានប្រាក់គ្រប់គ្រាន់សំរាប់ធ្វើការទូទាត់សងនៅចុងឆ្នាំនិមួយៗ ដែលជារឿយៗ គឺជាការពិបាក ។

នៅខាងតំរូវការវិញ គឺមានបញ្ហាមិនអាចលក់ស្បែកជើងអស់ៈ ប្រហែល ២% នៃស្បែកជើងលក់ទៅឱ្យអ្នកលក់ដុំ PP ត្រូវបានបញ្ជូនត្រឡប់វិញ ជួនកាលតែ ២សប្តាហ៍ ក្រោយការប្រគល់ទំនិញ ។ ស្បែកជើងទាំងនេះមិនអាចបញ្ជូនទៅ HCM ទេ ពីព្រោះវាហួសម៉ូត ដូច្នេះត្រូវតែបញ្ចេញវាដោយលក់ចុះថ្លៃយ៉ាងច្រើន ។ អ្នកលក់ដុំ PP ជួនកាលបានប្រកែកមិនព្រមទទួលយកការបញ្ជាទិញរបស់ខ្លួន ដោយសារការប្រែប្រួលថ្លៃភ្លាមៗ ។

៥.៣ ការនាំចូលបន្លែពីវៀតណាម

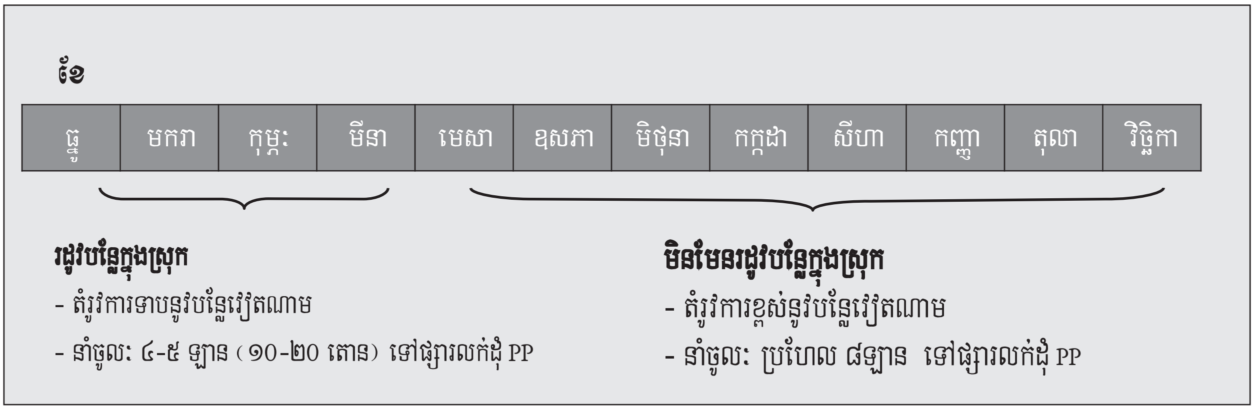
៥.៣.១ ប្រវត្តិពាណិជ្ជកម្មឆ្លងកាត់ព្រំដែននៃការនាំចូលបន្លែពីវៀតណាម

បន្លែនាំចូលពីវៀតណាម តំណាងឱ្យជិត ៧០% នៃតំរូវការបន្លែនៅកម្ពុជា ដោយផលិតកម្មនៅកម្ពុជាដោះស្រាយបាននូវតំរូវការ ៣០% ដែលនៅសល់ ។ ក្នុង ២-៣ឆ្នាំចុងក្រោយ ចំណែកវៀតណាមបានរីកធំក្នុងអាជីវកម្មនេះ ដោយបានច្រានថៃចេញទាំងស្រុង ។ បន្លែនាំចូលប្រចាំថ្ងៃ មានចំនួន ៤០-១៦០តោន ទៅតាមរដូវ[៧] (ក្រាហ្វិក ៥) ។ បន្លែនាំចូលសំខាន់ៗគឺ ខ្ទឹមបារាំង ខ្ទឹមក្រហម ការ៉ុត ដំឡូងបារំង ប៉េងប៉ោះ ស្ពៃ ស្ពៃត្រយូង ហោឡាំងតាវ និងផ្លែស្ងួ ។

---

[៧] តួលេខប៉ាន់ស្មានផ្អែកលើបទសំភាសន៍ជាមួយឈ្មួញ និងមន្ត្រីនានា ។

ក្រាហ្វិក ៥: រដូវកាលនៃតំរូវការ-ការផ្គត់ផ្គង់បន្លែនៅកម្ពុជា



ប្រភព: បទសំភាសន៍ជាមួយអ្នកលក់ដុំ ៥នាក់ នៅផ្សារដើមគរ និងផ្សារច្បារអំពៅ, ភ្នំពេញ

បន្លែស្រស់វៀតណាម នាំចូលមកតាម ៣ច្រក ចំបង។: ច្រកទ្វារព្រំដែនបាវិត ខេត្តស្វាយរៀង (២០%), ច្រកទ្វារ ព្រំដែនត្រពាំងផ្លុង ខេត្តកំពង់ចាម (៦០%), និងច្រកទ្វារព្រំដែនខ្លះទៀតនៅខេត្តតាកែវ កណ្ដាល និងកំពត (២០%) ។ ផ្សារលក់ដុំបន្លែធំ។ពីរ ស្ថិតនៅក្រុងភ្នំពេញ គឺផ្សារដើមគរ និងផ្សារច្បារអំពៅ ដែលផ្គត់ផ្គង់ដល់ក្រុងភ្នំពេញ និងផ្សារតាមខេត្តភាគច្រើននៅកម្ពុជា ។ ក្នុងចំណោមផ្សារទាំងពីរ ផ្សារដើមគរ ដើរតួសំខាន់ជាងគេក្នុងការចែកចាយបន្លែ និងតំណាងឱ្យប្រហែល ៧០% នៃការផ្គត់ផ្គង់បន្លែ វៀតណាមសរុប ។

៥.៣.២ ខ្សែរយៈពាណិជ្ជកម្មសំរាប់ការនាំចូលបន្លែពីវៀតណាម

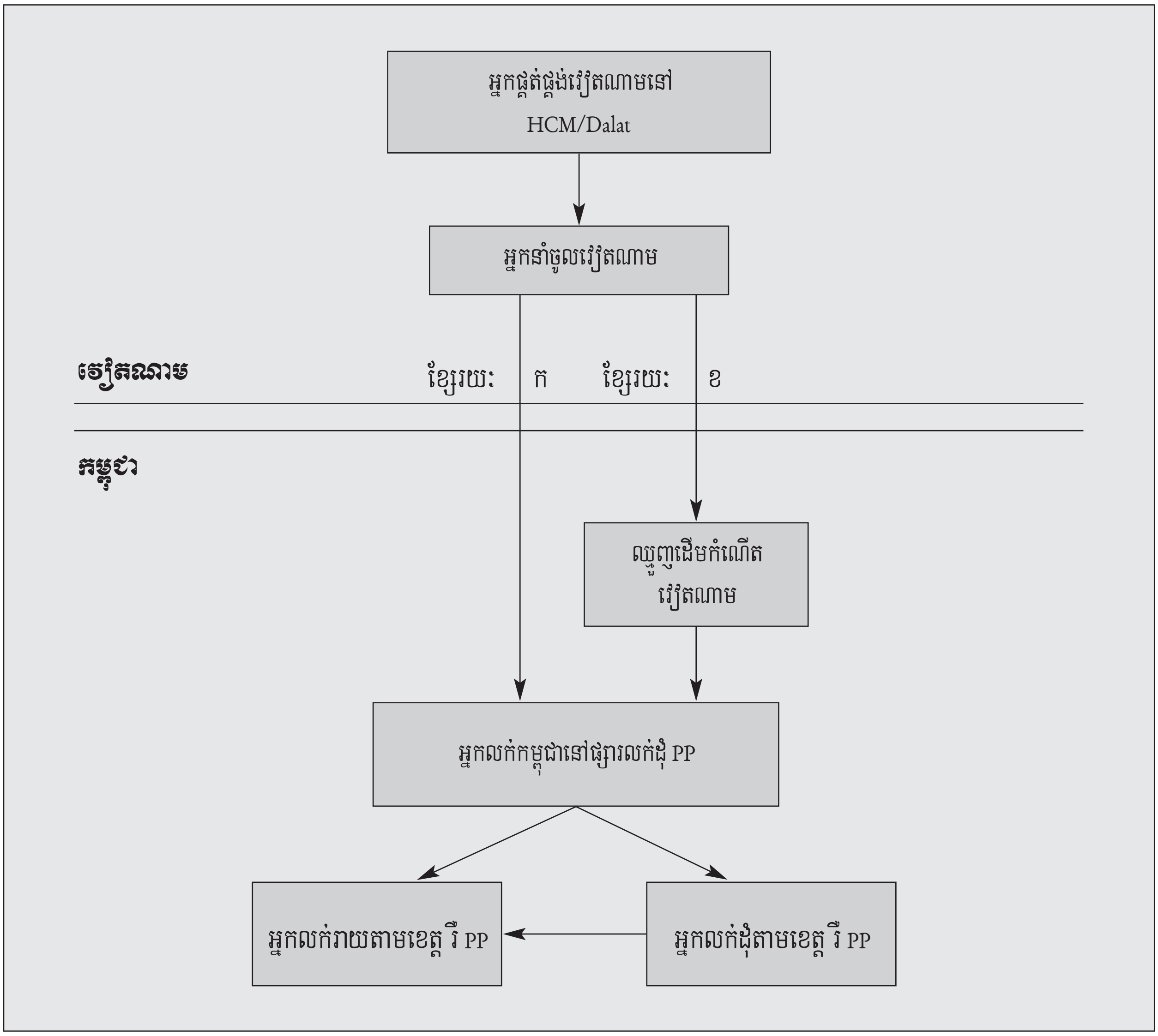
ក្នុងពាណិជ្ជកម្មនេះ បានរកឃើញតួអង្គ ៦ក្រុម: អ្នកផ្គត់ផ្គង់វៀតណាម នៅវៀតណាម អ្នកនាំចូលវៀតណាម ឈ្មួញដើមកំណើត វៀតណាម អ្នកលក់កម្ពុជា នៅផ្សារលក់ដុំនៅភ្នំពេញ អ្នកលក់ដុំតាមខេត្ត រឺនៅភ្នំពេញ (PP), និងអ្នកលក់រាយតាមខេត្ត រឺ PP ។

ប្រភពចំបងនៃបន្លែនាំចូលមកភ្នំពេញ គឺក្រុងហូជីមិញ និងខេត្ត Dalat នៅវៀតណាម ។ មានខ្សែរយៈចែកចាយចំបង។ពីរដែលសំគាល់ ជាខ្សែរយៈ ក និងខ្សែរយៈ ខ ក្នុងក្រាហ្វិក ។ ក្នុងខ្សែរយៈ ក អ្នកនាំចូលវៀតណាម ទិញបន្លែពីអ្នក ផ្គត់ផ្គង់វៀតណាម នៅឯផ្សារប្រភពដើម និង ផ្គត់ផ្គង់ដោយផ្ទាល់ទៅឱ្យអ្នកលក់កម្ពុជានៅផ្សារលក់ដុំ PP ។ ពួកគេមានភ្នាក់ងាររបស់គេផ្ទាល់ ដែលជាទូទៅ គឺជាសាច់ញាតិរបស់គេដែលរស់ នៅកម្ពុជា និងដែលជួយពួកគេក្នុងការប្រគល់ទំនិញ និងការប្រមូលប្រាក់ ។ ក្នុងចំណោមអ្នកនាំចូលទាំងអស់ ៩នាក់ មាន ៥នាក់ ធ្វើការងារតាម ខ្សែរយៈនេះ។ ឯអ្នកនាំចូលឯទៀត ធ្វើការតាមខ្សែរយៈ ខ ។ ក្រោយទិញបន្លែពីអ្នកផ្គត់ផ្គង់វៀតណាមហើយ អ្នកនាំចូលវៀតណាម លក់វាទៅ ឱ្យឈ្មួញដើមកំណើតវៀតណាមណាមួយក្នុងចំណោមឈ្មួញទាំង ៤នាក់ ដែលជាសាច់ញាតិ រឺមិត្តភក្តិរបស់ខ្លួន និងដែលជាអ្នកមានដើមកំណើត ជាវៀតណាម មករស់នៅកម្ពុជាច្រើនឆ្នាំហើយ ។ បន្ទាប់មក ឈ្មួញដើមកំណើតវៀតណាម ផ្គត់ផ្គង់បន្លែទៅឱ្យផ្សារលក់ដុំ PP ។

ជាទូទៅ អ្នកលក់កម្ពុជានៅផ្សារលក់ដុំ PP ច្រើនតែមានអ្នកផ្គត់ផ្គង់ច្រើននាក់ក្នុងចំណោមអ្នកនាំចូលវៀតណាម រឺឈ្មួញ ដើមកំណើត ។ បច្ចុប្បន្នមានអ្នកលក់ប្រហែល ៣០នាក់ នៅផ្សារដើមគរ និងប្រហែល ២០នាក់ នៅផ្សារច្បារអំពៅ ។ អ្នកលក់ ត្រូវកំណត់ពីបរិមាណ និងប្រភេទ បន្លែដែលខ្លួនចង់ទិញពីអ្នកផ្គត់ផ្គង់ម្នាក់។ ។ ក្នុងការអនុវត្តន៍ជាក់ស្តែង អ្នកទិញត្រូវបញ្ជាក់ ឡើងវិញពីការបញ្ជាទិញ យ៉ាងហោចណាស់ ២ថ្ងៃ មុនកាលបរិច្ឆេទ ដែលបានព្រមព្រៀងគ្នា ដើម្បីប្រគល់ទំនិញ ដោយទាក់ទងតាមទូរស័ព្ទ រឺដោយផ្ទាល់ជាមួយភ្នាក់ងាររបស់អ្នកផ្គត់ផ្គង់ ដែលមកប្រគល់ទំនិញរៀងរាល់ថ្ងៃនៅផ្សារទាំងនេះ ។

នៅផ្សារលក់ដុំ PP យើងបានរកឃើញអតិថិជន ៣ក្រុម: អតិថិជនធំ។, អ្នកលក់ដុំតាមខេត្ត រឺ PP, និងអ្នកលក់រាយ តាមខេត្ត រឺ PP ។ អតិថិជនធំ។ភាគច្រើន ជាអ្នកទិញបន្លែយ៉ាងទៀងទាត់សំរាប់ភោជនីយដ្ឋាននានា ។ អ្នកលក់ដុំតាមខេត្ត រឺ PP ទិញពីផ្សារលក់ដុំ PP សំរាប់លក់ឱ្យ អ្នកលក់រាយតាមខេត្ត រឺ PP ។ ជាមធ្យមពួកគេរកបាន ៥០រៀល ក្នុងបន្លែ ១គក្រ។ ក្រុមនេះអាចនឹងឈប់ធ្វើប្រតិបត្តិការ ពីព្រោះអ្នកលក់រាយ-តាមខេត្ត រឺ PP កាន់តែចូលចិត្តទិញដោយផ្ទាល់ពីអ្នកលក់ដុំកម្ពុជា នៅផ្សារលក់ដុំ PP ។

ក្រាហ្វិក ៦ ៈ ខ្សែរយៈពាណិជ្ជកម្មសំរាប់ការនាំចូលបន្លែពីវៀតណាម



៥.៣.៣ ហិរញ្ញវត្ថុ និងមូលធន

សកម្មភាពលក់ដុំបន្លែនៅភ្នំពេញ មិនទាមទារទុនវិនិយោគធំៗទេ ពីព្រោះឥណទានដើរតួយ៉ាងសំខាន់ក្នុងទូទាំងប្រតិបត្តិការលក់ដូរ (តាំងពីអ្នកផ្គត់ផ្គង់ ដល់អតិថិជន)។ មូលធនជាមធ្យមដែលគេត្រូវការនៅក្នុងអាជីវកម្មនេះគឺ ៣-៤លានរៀល ដែលជាទូទៅជាប្រាក់សន្សំផ្ទាល់ខ្លួន រឺកំចីពីសាច់ញាតិ ។

ចំណាយរួមមាន ថ្លៃទិញបន្លែ ២-៥តោន ក្នុង ១-២ថ្ងៃម្តង នៅផ្សារលក់ដុំ PP, ថ្លៃជួលតូបប្រចាំខែ (0,៦៤-0,៧២លានរៀល), ថ្លៃពលកម្ម (៨00រៀល/កញ្ចប់ទំងន់១00-១៥0គ.ក), និងភាស៊ី ២00រៀល/កញ្ចប់ទំងន់១00-១៥0គ.ក) ។ ចំណេញសរុបគឺ ប្រហែល 0,៨-១,២លានរៀល/ខែ (ប្រអប់ ១) ។

ប្រអប់ ១: ករណីអ្នកលក់កម្ពុជាម្នាក់ នៅផ្សារលក់ដុំបន្លែផ្សារដើមគរ

អ្នកលក់នេះមានអ្នកផ្គត់ផ្គង់វៀតណាម ២នាក់ និងទិញជាមធ្យម ២តោនក្នុងមួយថ្ងៃនូវ ខ្ទឹមបារាំង ខ្ទឹមស ការ៉ុត ដំឡូងបារាំង ស្ពៃ និងហោឡាំងតាវ ។ អតិថិជនរបស់គាត់ មកពីក្រុងព្រះសីហនុ បាត់ដំបង ក្រចេះ កំពង់ឆ្នាំង និងភ្នំពេញ ។ សរុបទាំងអស់ គាត់មានអតិថិជនជាប់លាប់ជាមួយគ្នាប្រហែល ១០នាក់ ។ តាមការប៉ាន់ស្មាន មូលធនបច្ចុប្បន្នរបស់គាត់មានប្រហែល ៣លានរៀល ដែលនៅពេលគាត់ទើបចាប់រកស៊ីកាលពី ៤ឆ្នាំមុន មានតែ ១លានប៉ុណ្ណោះ ។ ដើមឡើយ គាត់ធ្វើការឱ្យអ្នកលក់ដុំម្នាក់ទៀត ហើយគាត់បានរៀនធ្វើអាជីវកម្មពីអ្នកនោះ និងមានលទ្ធភាពល្អអាចទាក់ទងជាមួយអតិថិជនរបស់អ្នកនោះទៀត ។ ក្នុងកិច្ចដំណើរការអាជីវកម្ម គាត់បានជំនួយការងារពីសាច់ញាតិ ៤នាក់ដែលរស់នៅជាមួយគាត់ ។ ជាថ្នូរនឹង ពលកម្មនេះ គាត់ចេញថ្លៃសិក្សា និងចំនាយរស់នៅរបស់ពួកគេ ។

អ្នកផ្គត់ផ្គង់ ២នាក់របស់គាត់ ផ្តល់ឥណទានឱ្យគាត់ ដល់ទៅ ៧០-៨០% នៃតំលៃទិញសរុប ដែលគាត់ត្រូវទូទាត់សងនៅពេលទិញលើកក្រោយ ។ តាមធម្មតាគត់សងបំណុលទាន់ពេលវេលា ។ម្យ៉ាងទៀត គាត់ក៏មានផ្តល់ឥណទានមួយចំណែកឱ្យអតិថិជនទ្វេងទាត់ធំៗរបស់គាត់ដែរ ។ ការលក់ទៅឱ្យក្រុមអតិថិជននេះ តំណាងឱ្យប្រហែល ៧០-៨០% នៃចំណូលលក់សរុបរបស់គាត់ ។ ក្នុងក្រុមនេះ មានប្រហែល ២០% សងបំណុលយឺតយ៉ាវ ។

អតិថិជនធំៗភាគច្រើនរបស់គាត់ ធ្វើការបញ្ជាទិញតាមទូរស័ព្ទ ហើយការប្រគល់ទំនិញធ្វើតាមរយៈអ្នកបើករថយន្តតាក់ស៊ីដែលទុកចិត្តគ្នាទៅវិញទៅមក ។

ចំនាយក្នុងអាជីវកម្មរបស់គាត់រួមមាន ថ្លៃទិញបន្លែ (២-៣លានរៀលសំរាប់ ២តោន) ថ្លៃឈ្នួលតូបប្រចាំខែ (៦៤០.០០០រៀល) ចំណាយពលកម្មប្រចាំថ្ងៃ ១៦.០០០រៀល), និងភាស៊ីប្រចាំថ្ងៃ ២០០រៀល ។ ជាមធ្យម គាត់លក់បន្លែ ១គ.ក ចំណេញបាន ៥០រៀល ។ ក្នុងបរិមាណលក់ ២តោន/ថ្ងៃ (រឿងនេះកើតឡើងក្នុងរដូវលក់មិនសូវដាច់) គាត់រកចំណូលបានត្រឹមតែមួយគ្រប់ចិញ្ចឹមក្រុមគ្រួសារប៉ុណ្ណោះ ។ ក្នុងរដូវលក់ដាច់ គាត់ទិញប្រហែល ៧តោន/ថ្ងៃ និងរកបានជាមធ្យម ៨០០.០០០-១.២០០.០០០រៀល/ថ្ងៃ ។

ប្រព័ន្ធឥណទានអ្នកផ្គត់ផ្គង់-អតិថិជន មានប្រើជាទូទៅក្នុងចំណោមតួអង្គទាំងអស់ ។ ការទូទាត់សង ធ្វើឡើងតាម ៣របៀប:

ក) អ្នកលក់ធំៗមួយចំនួននៅផ្សារលក់ដុំ PP ធ្វើការទិញដូរមានឥណទានមួយចំណែក ជាមួយអ្នកនាំចូលវៀតណាម និងសងបំណុលមួយដងក្នុងមួយសប្តាហ៍ រឺក៏រៀងរាល់ការទិញ ២ រឺ៣លើក ទៅតាមដំណាក់កាលដូចតទៅ: ១) ភ្នាក់ងារ របស់អ្នកនាំចូលវៀតណាម ប្រគល់ឱ្យអ្នកលក់នូវបង្កាន់ដៃមួយ ដែលគេហៅថា បុង, ២) ភ្នាក់ងារទាក់ទងផ្ទះប្តូរប្រាក់មួយនៅភ្នំពេញ, និង ៣) ភ្នាក់ប្តូរប្រាក់ប្រមូលប្រាក់ពីអ្នកលក់ដុំ គិតបញ្ចូលអត្រាចំណេញ ៤-៥ដុល្លារ ក្នុងប្រាក់ ១.០០០ដុល្លារ ដែលផ្ទេរតាមភ្នាក់ងាររបស់គាត់ ហើយភ្នាក់ងារនោះនឹងបើកប្រាក់ជាដុង ទៅឱ្យអ្នកនាំចូលនៅវៀតណាម ។

ខ) អ្នកលក់ភាគច្រើននៅផ្សារលក់ដុំ PP សងបំណុលជាសាច់ប្រាក់ ដោយផ្ទាល់ទៅឱ្យអ្នកផ្គត់ផ្គង់របស់ខ្លួន គឺអ្នកនាំចូលវៀតណាម ។

គ) អ្នកលក់ដុំ រឺអ្នកលក់រាយតាមខេត្ត រឺ PP សងប្រាក់អ្នកផ្គត់ផ្គង់តាម ២របៀប: ១) សងជាសាច់ប្រាក់ដោយផ្ទាល់ នៅនឹងផ្សារលក់ដុំ PP និង ២) ផ្ទេរប្រាក់តាមរយៈអ្នកបើករថយន្តតាក់ស៊ីណាមួយ ដែលគេបានព្រមព្រៀងគ្នា និងដែលត្រូវដឹកបន្លែពីភ្នំពេញទៅទីផ្សារតាមខេត្ត ។ គេរាយការណ៍ថា ការផ្ទេរប្រាក់បែបនេះគ្មានគ្រោះថ្នាក់អ្វីទេ ពីព្រោះភាគី ទាំងពីរអាចរកបាន និងព្រមព្រៀងគ្នាលើអ្នកបើកតាក់ស៊ីគួរទុកចិត្តណាមួយ ។

៥.៣.៤ ការដឹកជញ្ជូន និងការជំរះបែបបទ

ការដឹកជញ្ជូនបន្លែត្រូវធ្វើយ៉ាងលឿន និងប្រយ័ត្នប្រយែង ពីព្រោះជាទំនិញងាយខូចគុណភាព និងមិនអាចស្តុកទុក បានយូរទេ ។ ដោយមូលហេតុនេះ គេដឹកបន្លែដាច់ដោយឡែកពីទំនិញនាំចូលពីវៀតណាមឯទៀតៗ ។ ផ្លូវពាណិជ្ជកម្មដែលប្រើប្រាស់សំរាប់ដឹកបន្លែ បានផ្លាស់ប្តូរពីច្រកទ្វារបាវិត ទៅច្រកទ្វារប្រពាំងផ្លុងវិញ ក្រោយការសាងសង់ស្ពានថ្មីនៅកំពង់ចាមនាឆ្នាំ២០០២ ។ ផ្លូវពាណិជ្ជកម្មថ្មីនេះ គេ

តារាង ៧: ចំណាយដឹកជញ្ជូន និងជំរះបែបបទ តាមច្រកទ្វារព្រំដែនបាវិត និងត្រពាំងផ្លុង

ចំណាយ	បាវិត	ត្រពាំងផ្លុង
ចំណុះ	១០-២០ តោន	១០-២០ តោន
ពេលត្រូវចំណាយ	ចេញដំណើរនៅម៉ោង ៨ព្រឹក មកដល់ផ្សារដើមគរនៅ ម៉ោង ៤:៣០លាច	ចេញដំណើរនៅម៉ោង ៧ព្រឹក មកដល់ចំណតរថយន្តជ្រោយចង្វានៅម៉ោង ៤:៣០លាច, អាចចូលក្រុងបាននៅម៉ោង ១០យប់
ថ្លៃដឹកជញ្ជូន	១០០.០០០-១៥០.០០០រៀល	១៥០.០០០-២០០.០០០រៀល
កន្លែងត្រួតពិនិត្យចល័តនៅតាមផ្លូវ	៤ កន្លែង (មួយនៅស្វាយរៀង, ពីរនៅអ្នកលឿង ខេត្តព្រៃវែង, និងមួយនៅបឹងស្នោរ ក្នុងស្រុកកៀនស្វាយ ខេត្តកណ្ដាល) ។ នៅមួយកន្លែងៗត្រូវបង់ ២០.០០០រៀលឱ្យប៉ូលីសសេដ្ឋកិច្ច និង ៣០.០០០ រៀលឱ្យមន្ត្រីគយ	៣ កន្លែង (មួយនៅព្រែកល្ប, ពីរនៅកំពង់ចាម)។ នៅមួយកន្លែងៗ ត្រូវបង់ ប្រហែល ៤០.០០០-៥០.០០០ រៀល ទៅឱ្យ ប៉ូលីស សេដ្ឋកិច្ច និងមន្ត្រីគយ
ជំរះបែបបទគយនៅទល់ដែន	មិនដឹង	មិនដឹង
ចំណាយផ្សេងទៀត	ចំណតរថយន្តច្បារអំពៅ ២.០០០-៣.០០០ រៀល	ចំណតរថយន្តជ្រោយចង្វា: ៤.០០០ រៀល

ប្រភព: បទសំភាសន៍ជាមួយម្ចាស់រថយន្តដឹកទំនិញឯករាជ្យ នៅផ្សារដើមគរ ថ្ងៃ ០៩ មីនា ២០០៤ ។

រាយការណ៍ថាមានទាំងចំណុចវិជ្ជមាន និងអវិជ្ជមាន ។ ចំណុចវិជ្ជមានគឺ ផ្លូវថ្មីនេះជាចំណែកមួយនៃបណ្ដាញផ្លូវផ្ទាល់ពីក្រុងហូជីមិញ មកភ្នំពេញ និងមានតំលៃជំរះបែបបទតិចជាង និងការបង់ប្រាក់គ្មានមូលដ្ឋានច្បាស់តិចជាងនៅតាមផ្លូវ ។ ចំនាយសរុបលើការដឹកជញ្ជូន និងជំរះបែបបទ តាមច្រកទ្វារបាវិត វាខ្ពស់ ៣ដង ជាងចំណាយតាមច្រកទ្វារត្រពាំងផ្លុង (តារាង ៧) ។ ឯចំណុចអវិជ្ជមានវិញ រថយន្តធំៗមិនអាចចូលក្រុងតាមផ្លូវនេះទេនៅពេលថ្ងៃ ដែលធ្វើឱ្យយឺតដំណើរ និងជូនកាលនាំឱ្យខូចបន្លែទៀតផង ។ ប៉ុន្តែឈ្មួញតាមធម្មតា អាចគេចវេស ពីបទបញ្ជានេះបាន ដោយបង់ប្រាក់ឱ្យអាជ្ញាធរជាប់ទាក់ទិន (ក្នុងករណីនេះ គឺបុគ្គលិកចំណតរថយន្តជ្រោយចង្វា) ។

៥.៣.៥ ហានិភ័យ និងកំហិតផ្សេងៗ

បទសំភាសន៍ជាមួយអ្នកលក់មួយចំនួននៅផ្សារលក់ដុំ PP បង្ហាញថា ទឹកប្រាក់លក់បានរបស់ពួកគេនៅស្ដើកទ្រើង ដោយសារកំណើនការប្រកួតប្រជែង ហើយឈ្មួញតាមមូលដ្ឋានជាច្រើននាក់បាននាំបន្លែចូលដោយផ្ទាល់ ។

ការមិនសងបំណុល គឺជាហានិភ័យមួយ ដែលសំរាប់អ្នកលក់នៅផ្សារលក់ដុំ PP វាមានកំរិតកាន់តែធំជាងអ្នកផ្គត់ផ្គង់ ទៅទៀត ពីព្រោះអ្នកផ្គត់ផ្គង់ស្គាល់អតិថិជនរបស់ខ្លួនច្បាស់ជាងពួកអ្នកលក់ខាងលើ ។ តាមសំដីរបស់អ្នកឆ្លើយសំភាសន៍ម្នាក់ "ក្នុងអតិថិជន ១០នាក់ដែលទិញជឿ មាន ២នាក់មិនសងប្រាក់" ។

អ្នកលក់កម្ពុជានៅផ្សារលក់ដុំ PP ច្រើនតែមានការព្រមព្រៀងគ្នាមួយជាមួយអ្នកផ្គត់ផ្គង់របស់ខ្លួន ប៉ុន្តែត្រូវតែបញ្ជាក់ឡើងវិញយ៉ាងហោចណាស់ ២ថ្ងៃ មុនកាលបរិច្ឆេទប្រគល់បន្លែ ។ ប្រព័ន្ធបញ្ជាទិញ និងប្រគល់បន្លែ ដំណើរការបានល្អណាស់ លើកលែងតែការប្រមូលផលត្រូវប៉ះពាល់ដោយធាតុអាកាសមិនល្អ រឺបន្លែមានគុណភាពអន់ ។ ដូច្នេះហើយពួកអ្នកលក់ អាចជួបគ្រោះថ្នាក់បន្ថែម ទាក់ទិននឹងគុណភាព និងថ្លៃ ។

ប្រអប់ ២៖ ករណីឈ្មួញដើមកំណើតវៀតណាមម្នាក់ ដែលប្រកបរបរនាំចូលបន្លែពីវៀតណាម

លោក មិញ គឺជាជនកម្ពុជាមានដើមកំណើតវៀតណាម ដែលប្រកបរបរនាំចូលបន្លែច្រើនខែមកហើយ ។ កាលមុនគាត់ជាអ្នកចែកចាយឯករាជ្យមួយ និងធ្វើការឱ្យអ្នកនាំចូលវៀតណាមម្នាក់ទៀត ។ សព្វថ្ងៃគាត់មានផ្ទះមួយនៅឃុំបាវិតកណ្តាល ស្រុកចន្ទ្រា ខេត្តស្វាយរៀង និងជួលផ្ទះគេមួយនៅភ្នំពេញ ។ គាត់មានរថយន្តដឹកទំនិញមួយចំណុះ ១៦តោន ។ គាត់នាំចូលបន្លែក្នុងពីរថ្ងៃមួយដង និងប្រគល់វាទៅឱ្យអ្នកលក់ដុំ ៥នាក់នៅផ្សារដើមគរ ដែលមានយកបន្លែពីអ្នកនាំចូលផ្សេងទៀតដែរ ក្រៅពីរូបគាត់ ។

លោក មិញ ទទួលបន្លែពី បងថ្លៃប្រុសគាត់ដែលទៅយកវាមកពីខេត្ត ឌាលាត ប្រហែល ៣០០គម ពីក្រុងហូជីមិញ ។ បន្លែនៅខេត្ត Dalat ថ្លៃសឹងដូចគ្នានឹងក្រុងហូជីមិញដែរ ប៉ុន្តែវាស្រស់ល្អជាង ។ ដោយសារថ្លៃដឹកជញ្ជូននៅវៀតណាមវាទាប ដូច្នេះចំងាយផ្លូវប៉ុណ្ណេះមិនធំដុំណាស់ណាទេ ។ បងថ្លៃប្រុស ជួលភ្នាក់ងារដឹកជញ្ជូនម្នាក់ (ដែលជាប្អូនថ្លៃប្រុសគាត់ដែរ) ឱ្យដឹកបន្លែមកឱ្យ មិញ នៅកន្លែងគ្មានប្រជាជនរស់នៅត្រង់ព្រំដែនកម្ពុជា-វៀតណាម នៅជិតច្រកទ្វារព្រំដែនបាវិត ។

រថយន្តរបស់ មិញ បើកទៅកន្លែងគ្មានប្រជាជនរស់នៅនោះដែរ ដើម្បីទទួលយកបន្លែ ។ គាត់ទុកឱ្យភ្នាក់ងារជំរះបែបបទម្នាក់នៅបាវិតឈ្មោះ វណ្ណា ដោះស្រាយជំរះរាល់ការបង់ប្រាក់ទាំងផ្លូវការ និងក្រៅផ្លូវការនៅច្រកព្រំដែន ។ បន្លែដឹកមួយជើងបាន ១៦តោន និងមានតំលៃប្រហែល ១០លានរៀល ។ តំលៃសរុបនៃការជំរះបែបបទនៅច្រកទ្វារព្រំដែនបាវិត គឺប្រហែល ៣៩០.០០០រៀល ក្នុងនេះមានតែ ៥០% ប៉ុណ្ណោះជាប្រាក់ពន្ធ ឯក្រៅពីនេះគឺជាកំរៃក្រៅផ្លូវការ ដែលគេហៅថា ប្រាក់បាយរបស់ពួកមន្ត្រី ដែលមាន មន្ត្រីគយ មន្ត្រីកាំកុងត្រូល មន្ត្រីនាយកដ្ឋានការពារព្រំដែន ប៉ូលីសសេដ្ឋកិច្ច និងមន្ត្រីនៃការិយាល័យច្រកទ្វារព្រំដែនអន្តរជាតិបាវិត ។ ក្នុងការរកស៊ីនេះ មិញ កំរទៅបាវិតណាស់ គឺគាត់នៅភ្នំពេញ និងបញ្ជូនក្មួយ គាត់ទៅបើសិនចាំបាច់ ។

មិញត្រូវចំណាយ ៥០០.០០០រៀលថែមទៀត ដើម្បីយកបន្លែពីព្រំដែន ទៅដល់ផ្សារដើមគរ ។ ប្រាក់នេះបង់ទៅឱ្យមន្ត្រីគយ និងប៉ូលីសសេដ្ឋកិច្ចនៅតាមផ្លូវ (កន្លែងត្រួតពិនិត្យខ្លះនៅក្រុងស្វាយរៀង និងខ្លះទៀតនៅអ្នកលឿង ខេត្តព្រៃវែង, ដោយត្រូវបង់ប្រហែល ៤០.០០០-១០០.០០០រៀលក្នុងមួយកន្លែងៗ) ។ នៅពេលគាត់ធ្វើជាអ្នកចែកចាយឯករាជ្យ គាត់រកបាន ៣៥០.០០០រៀលក្នុងមួយជើងៗ ។ ទឹកប្រាក់នេះបានកាត់កងរួចហើយនូវថ្លៃសាឡាង ៧០.០០០រៀល ប៉ុន្តែនៅមានប្រាក់ កំរៃរបស់អ្នកបើកបរម្នាក់ និងជំនួយការអ្នកបើកបរម្នាក់ដែលត្រូវកាត់កងចេញទៀត ។

ក្នុងមួយខែៗ មិញ ដឹកបន្លែបាន ១០-១៥ឡាន ។ មានតែ ៣ឡានប៉ុណ្ណោះ ដែលឆ្លងកាត់ច្រកទ្វារត្រពាំងផ្លុង ក្រៅពីនេះ គឺឆ្លងតាមច្រកទ្វារបាវិត ។ តំលៃសរុបនៃការដឹកជញ្ជូន និងជំរះបែបបទគយ ឆ្លងតាមច្រកទ្វារត្រពាំផ្លុងគឺ ១០០.០០០រៀល ដូច្នេះវាតិចជាងតាមច្រកបាវិត ។ សំរាប់ផ្លូវពាណិជ្ជកម្មទាំងពីរ មិញ ត្រូវបង់ប្រាក់ "ថ្លៃបាយ" ១០.០០០រៀលក្នុងមួយជើងទៅឱ្យមន្ត្រីផ្សារដើមគរ ។ ជាមធ្យម គាត់អាចបានចំណេញប្រហែល ១០០.០០០-២០០.០០០រៀល ក្នុងមួយជើង ។

មិញ ទទួលបានឥណទានពីបងថ្លៃប្រុសគាត់ ដែលទទួលបានឥណទានមួយចំនួនដែរពីអ្នកផ្គត់ផ្គង់នៅ Dalat, ហើយ មិញ សងជំរះបំណុលមួយដងក្នុងរៀងរាល់ ២-៣ជើងឡាន តាមរយៈក្មួយគាត់ ។ ក្មួយគាត់ប្តូរប្រាក់រៀលជា ដុង នៅបាវិត ដើម្បីសងអ្នកផ្គត់ផ្គង់ ។ តាម មិញ យល់ឃើញ ការផ្ទេរប្រាក់បែបនេះគ្មានគ្រោះថ្នាក់អ្វីទេ ពីព្រោះគាត់សងជាចំនួនតូចៗ ក្នុងមួយលើកៗ (ប្រហែល ១០លានរៀល) ។

នៅខាងតំរូវការវិញ មិញ ផ្តល់ឥណទានមួយចំនួនឱ្យអតិថិជនរបស់គាត់គឺ អ្នកលក់ដុំនៅផ្សារដើមគរ ។ ឥណទានដែលគាត់ផ្តល់ឱ្យអតិថិជនម្នាក់ៗ មានច្រើនដល់ ៤-៩លានរៀល ។

មិញ ត្អូញត្អែរថា បរិស្ថានធ្វើអាជីវកម្មកាន់តែតឹងឡើងហើយ ដោយចំនួនអ្នកផ្គត់ផ្គង់នៅផ្សារដើមគរកើនឡើង ។

មិញ អាចឃ្លាំមើលយ៉ាងជិតដល់ទាំងខាងតំរូវការ និងការផ្គត់ផ្គង់នៃទីផ្សារបន្លែ ទាំងនៅកម្ពុជា និងនៅវៀតណាម តាមរយៈបណ្តាញដ៏ជិតស្និទ្ធនៃឈ្មួញ និងសាច់ញាតិរបស់គាត់ ។

៥.៤ ការនាំចូលម្ហូបអាហារកែច្នៃពីថៃ

៥.៤.១ ប្រវត្តិនៃការនាំចូលម្ហូបអាហារកែច្នៃពីថៃ

ចំពោះម្ហូបអាហារកែច្នៃដែលបរិភោគនៅកម្ពុជា មានមួយចំនួនធំណាស់ដែលនាំចូលពីថៃ ។ ការនាំចូលទាំង នេះអាចចែកចេញជា ៣ក្រុមៈ ១) ផលិតផលប្រទេសទី៣ ដែលភាគច្រើនជាម្ហូបអាហារមកពីម៉ាឡេស៊ី និងសិង្ហបុរី (មួយចំណែកតូច), ២) ទំនិញផ្តល់ជាលក្ខណៈផ្តាច់មុខមកឱ្យក្រុមហ៊ុនខ្លះៗ សំរាប់ធ្វើការចែកចាយក្នុងស្រុកដូចជា ទឹកដោះគោ (ម្សៅនិងរាវ), ប៊ីចេង ស្ករស ស្រាបៀ ផ្លែឈើ មីកញ្ចប់មានម៉ាក និង ៣) ម្ហូបអាហាររត់ពន្ធ ដូចជាភេសជ្ជៈដាក់កំប៉ុង រឺដប, ផ្លែឈើ បន្លែនិងសាច់កែច្នៃ ប្រេងឆា អាហារហូបសំរន់ ស្ករគ្រាប់ នំប៊ីស្គី មីកញ្ចប់ និងគ្រឿងទេស ។

ច្រកទ្វារប៉ោយប៉ែត គឺជាច្រកផ្លូវការមួយក្នុងចំណោមច្រកទ្វារចំបងៗ ដែលគេនាំចូលម្ហូបអាហារកែច្នៃមកពីថៃ ។ តាមការប៉ាន់ស្មាន ម្ហូបអាហារតំនាងឱ្យ ២៧% នៃការនាំចូលសរុបតាមច្រកទ្វារនេះ និងប្រហែល ២៣%[៨] នៃការនាំចូលម្ហូបអាហារសរុបមកកម្ពុជានៅឆ្នាំ២០០៣ ។ ក្នុងការអនុវត្តន៍ជាក់ស្តែង ឈ្មួញតែងផ្លាស់ប្តូរចុះឡើងរហូតរវាងច្រកទ្វារនានា (ទាំងច្រកទ្វារផ្លូវការ និងក្រៅផ្លូវការ) នៅបន្ទាយមានជ័យ និងនៅបាត់ដំបង ដើម្បីចៀសវាងការបង់ប្រាក់ច្រើន (ទាំងផ្លូវការ និងក្រៅផ្លូវការ) ទៅឱ្យអាជ្ញាធរព្រំដែន និង/រឺអាជ្ញាធរចល័តនៅតាមផ្លូវដឹក ។

ការនាំចូលផលិតផលប្រទេសទី៣ និងផលិតផលផ្តាច់មុខរបស់ក្រុមហ៊ុនមួយចំនួន ធ្វើឡើងតាមខ្សែរយៈផ្លូវការ ដែលគេជឿថា ក៏មានការបង់ប្រាក់ក្រៅផ្លូវការ និង/រឺការចៀសវាងពន្ធដែរ ប៉ុន្តែទឹកប្រាក់ទាំងនេះពិបាកនឹងកំណត់ចំនួនបាន ។ ទំនិញរត់ពន្ធប្រែប្រួលខុសគ្នាទាំងទ្រង់ទ្រាយ និងកំរិតស្មុគស្មាញរបស់វា ។ វាពាក់ព័ន្ធនឹងតួអង្គមួយចំនួនដែលមានតាំងពីក្រុមអ្នកដឹក តាមរទេះទៅដល់ភ្នាក់ងារដឹកជញ្ជូនធំៗ ដែលកសាងទំនាក់ទំនងបានជាមួយអាជ្ញាធរព្រំដែន រឺមន្ត្រីថ្នាក់ខ្ពស់ៗនៅភ្នំពេញ ។

៥.៤.២ ខ្សែរយៈពាណិជ្ជកម្មនៃការនាំចូលម្ហូបអាហារកែច្នៃពីថៃ

ផ្សារ Rong Kloeu (RK) មានផ្គត់ផ្គង់ម្ហូបអាហារកែច្នៃច្រើនបែបយ៉ាង ដូចជា អង្ករ ភេសជ្ជៈដាក់ដប អាហារហូបសំរន់ និងនំប៊ីស្គីជាដើម ។ ឈ្មួញធំៗខ្លះ ទិញទំនិញដោយផ្ទាល់ពីរោងចក្រថៃតែម្តង ។ ពាណិជ្ជកម្មនេះ ដែលប្រែប្រួលខុសៗគ្នាទាំងខាងទំហំ និងកំរិតស្មុគស្មាញ វាពឹងផ្អែកលើបណ្តាញពិសេសមួយ ដែលគេកសាងឡើងរវាងអ្នកផ្គត់ផ្គង់ (អ្នកលក់ថៃនៅផ្សារ RK រឺរោងចក្រថៃ), ភ្នាក់ងារដឹកជញ្ជូន និងជំរះបែបបទ (ជនកម្ពុជាទទួលខុសត្រូវផ្តល់សេវាដឹកជញ្ជូន ជំរះបែបបទ និងផ្ទេរប្រាក់), និងអតិថិជន (អ្នកលក់រាយកម្ពុជា និងអ្នកលក់ដុំនៅបន្ទាយមានជ័យ បាត់ដំបង ពោធិសាត់ សៀមរាប និងភ្នំពេញ) ។ យើងអាចធ្វើចំនាត់ថ្នាក់ការនាំចូលទាំងនេះទៅក្នុង ២ខ្សែរយៈចំបងៗៈ ក) ប្រតិបត្តិការខ្នាតធំ ដែលប្រើរថយន្តដឹកទំនិញចំណុះ ៣០តោន រឺរទេះដឹកធំៗចំនុះ ៦តោន និង ខ) ប្រតិបត្តិការខ្នាតតូចដែលសំរបសំរួលដោយភ្នាក់ងារជំរះបែបបទតូចៗ និងអ្នកដឹកជញ្ជូនតាមរទេះ ។

ខ្សែរយៈទី១ៈ ការនាំចូលសំរបសំរួលដោយភ្នាក់ងារជំរះបែបបទធំៗ

ជាទូទៅ ភ្នាក់ងារជំរះបែបបទខ្នាតធំនិមួយៗ ធ្វើការព្រមព្រៀងគ្នាមួយជាមួយអ្នកលក់ដុំធំៗខាងម្ហូបអាហារកែច្នៃ ដែលរស់នៅឯភ្នំពេញ បាត់ដំបង ពោធិសាត់ រឺបន្ទាយមានជ័យ ។ អ្នកលក់ដុំបញ្ជាទិញទំនិញ រឺមួយតាមរយៈភ្នាក់ងារ រឺមួយ ដោយផ្ទាល់ទៅអ្នកផ្គត់ផ្គង់របស់ខ្លួន ហើយចាំទទួលទំនិញនៅឯផ្ទះ ។ តាមធម្មតាអ្នកលក់ដុំ បង់ប្រាក់មួយចំនួនតាមការឯកភាពគ្នា ដើម្បីរ៉ាប់រងចំណាយដឹកជញ្ជូន និងជំរះបែបបទ (ទាំងផ្លូវការ និងក្រៅផ្លូវការ នៅឯព្រំដែន និងនៅតាមផ្លូវ) ។

ទំនាក់ទំនងផ្ទាល់ខ្លួនសំខាន់ខ្លាំងណាស់នៅក្នុងពាណិជ្ជកម្មឆ្លងកាត់ប៉ោយប៉ែត ។ សព្វថ្ងៃមាន ៤ ភ្នាក់ងារជំរះបែបបទធំៗ បានប្រើប្រាស់ច្រកទ្វារបារិតជាប់រហូត ពីព្រោះពួកគេមានទំនាក់ទំនងពិសេសជាមួយអាជ្ញាធរព្រំដែន ដែលទទួលបន្ទុកការងារនៅច្រកទ្វារ ហើយអាចទទួល

[៨] តួលេខនេះ គណនាចេញពីទិន្នន័យរបស់ទីចាត់ការគយនិងរដ្ឋាករ និងការិយាល័យកាំកុងត្រូលនៅប៉ោយប៉ែត ។

ក្រាហ្វិក ៧: ខ្សែរយៈពាណិជ្ជកម្មនៃការនាំចូលម្ហូបអាហារកែច្នៃពីថៃ

ផ្សារ RK: 80%

រោងចក្រ : 20%

ភ្នាក់ងារជំរះបែបបទ
តូចៗ ៧-១០ , មធ្យម ៣

ភ្នាក់ងារជំរះបែបបទ
ធំៗ ៥

រទេះដឹករាប់ពាន់

ខ្សែរយៈ ចំបង

ថៃ

ប៉ោយប៉ែត 60%

ផ្សេងទៀត 40%

កម្ពុជា

៤-៥ ឈ្មួញកណ្តាល
តាមខេត្ត

៤-៥ ឃ្លាំង
នៅប៉ោយប៉ែត

អ្នកលក់ដុំតាមខេត្ត

50%

អ្នកលក់ដុំ PP

បានលក្ខខណ្ឌអំណោយផល ។ ទំនាក់ទំនងទាំងនេះ មានសារៈសំខាន់តិចជាងនៅច្រកទ្វារព្រំដែនឯទៀតៗ ហើយភ្នាក់ងារមិនសូវមានឥទ្ធិពលគេទៅទីនោះដោយសារតែ "ការត្រួតត្រាបែបផ្តាច់មុខ " នៅប៉ោយប៉ែត ។

ទាំងភ្នាក់ងារជំរះបែបបទធំៗ ដែលប្រើច្រកទ្វារប៉ោយប៉ែត និងភ្នាក់ងារដែលប្រើច្រកទ្វារផ្សេងទៀត មិនមែនជាម្ចាស់ទំនិញទេ ហើយក៏មិនត្រូវការមូលធនច្រើនដែរ ។ ក្នុងពេលច្រើនឆ្នាំមកនេះ អ្នកលក់ដុំនៅភ្នំពេញ និងនៅតាមខេត្ត បានកសាងទំនាក់ទំនងយ៉ាងរឹងមាំជាមួយភ្នាក់ងារជំរះបែបបទធំៗ និងអ្នកលក់ដុំថៃនៅផ្សាររុង្គ ។ រឿងនេះបានបង្កើតទំនុកចិត្ត ដែលជួយឱ្យមានប្រព័ន្ធពាណិជ្ជកម្មមួយដ៏លឿន មានសុវត្ថិភាព និងមានសណ្តាប់ធ្នាប់ល្អវាផុសចេញមក ថ្វីបើមានរូបភាពផ្តាច់មុខខ្លះ ដូចបានកត់សំគាល់ហើយក្តី ។

ខ្សែរយៈទី២: ការនាំចូលខ្នាតតូច

ប្រតិបត្តិការខ្នាតតូច មានអនុខ្សែរយៈ ២ គឺភ្នាក់ងារជំរះបែបបទតូចៗ និងអ្នកដឹកជញ្ជូនតាមរទេះ ។

ភ្នាក់ងារជំរះបែបបទតូចៗ

អ្នកដឹកជញ្ជូនតាមរទេះខ្លះ អាចរីកចំរើនក្លាយជាភ្នាក់ងារជំរះបញ្ជីធុនតូច ។ នៅប៉ោយប៉ែតសព្វថ្ងៃមានពួកនេះប្រហែល ១០នាក់ កំពុងធ្វើប្រតិបត្តិការ ដោយមានជំនាញឯកទេសក្នុងមុខទំនិញជាក់លាក់មួយចំនួន ។ ពួកគេជំរះបែបបទ និងដឹកទំនិញ ក្នុងនាមឈ្មួញកណ្តាលដែល

ប្រមូលបានការបញ្ជាទិញពីអ្នកលក់ដុំតូចៗជាច្រើននៅតាមខេត្ត ។ ទៅតាមកិរិតនៃទំនុកចិត្ត ភ្នាក់ងារខ្លះក៏បានបំពេញតួនាទីជាអ្នកប្រមូលប្រាក់ដែរ ។ ភ្នាក់ងារជំរះបញ្ជីតូចៗ ខ្លះទទួលខុសត្រូវទាំងស្រុង លើការនាំទំនិញឆ្លងកាត់ព្រំដែន ឯអ្នកខ្លះទៀតម៉ៅការបន្តទៅឱ្យអ្នកដឹកជញ្ជូនតាមរទេះច្រើននាក់ទៀត ។

អ្នកដឹកជញ្ជូនតាមរទេះ

ម្ហូបអាហារកែច្នៃដែលហូរចូលតាមខ្សែរយៈនេះ ដំបូងមកដល់ប៉ោយប៉ែតសិន ។ អ្នកលក់រាយ និងអ្នកលក់ដុំមួយចំនួន បានបង់ប្រាក់ជាមុនប្រចាំថ្ងៃឱ្យអ្នកដឹកតាមរទេះជាច្រើននាក់ ដើម្បីទិញអីវ៉ាន់ខ្លះពីផ្សារ RK ។

មានជនកម្ពុជាច្រើនពាន់នាក់ ដែលប្រកបរបរដឹកតាមរទេះនេះ ដោយធ្វើដំណើរចុះឡើងប្រចាំថ្ងៃឆ្លងកាត់ តាមច្រកទ្វារប៉ោយប៉ែត ។ ពួកគេភាគច្រើនមានរទេះតូចមួយ ឯអ្នកគ្មានរទេះត្រូវជួលរទេះគេក្នុងតំលៃ ២០-២៥បាត/ថ្ងៃ ។ ពួកគេទិញលិខិតអនុញ្ញាតឆ្លងដែនមួយថ្លៃ ១០បាត ដែលអនុញ្ញាតឱ្យឆ្លងកាត់ព្រំដែនបាន ៣ដងក្នុងមួយថ្ងៃ ។ ក្នុងមួយជើងៗ ពួកគេដឹកអីវ៉ាន់ឱ្យអតិថិជន ២-៣នាក់ នឹងរកចំណូលបាន ៣០បាត ក្នុងមួយលើកៗ ។

៥.៤.៣ ការកត់សំគាល់

ពត៌មានសំរាប់ករណីនេះ ពិបាកប្រមូលយកជាងសំរាប់ ៣ករណីទៀត (និងខ្វះខាតច្រើនជាង) ។ រឿងនេះគឺ ដោយសារៈ ក) សកម្មភាពពាណិជ្ជកម្មកិរិតខ្ពស់ជាទូទៅនៅប៉ោយប៉ែត ដែលនាំឱ្យមានការប្រកួតប្រជែងតឹងតែង ហើយពួកឈ្មួញច្រើនតែកើតសង្ស័យលែងសូវទុកចិត្តចំពោះ "សំនួរច្រើនពេក" (គេមើលឃើញថា ប៉ោយប៉ែតជាកន្លែងល្អសំរាប់ឱ្យអ្នកផង រកប្រាក់ចំណូល ប៉ុន្តែក៏ជាកន្លែងមានគ្រោះថ្នាក់ខ្លះដែរ ដែលធ្វើឱ្យប្រជាជនមានមន្ទិលសង្ស័យច្រើនលើគ្នាទៅវិញទៅមក), ខ) តួអង្គចំបងៗក្នុងពាណិជ្ជកម្មម្ហូបអាហារកែច្នៃ មានទ្រង់ទ្រាយ (គិតតាមមូលធន) ដូច្នេះកិរិតនៃការចូលរួមក្នុងសកម្មភាពក្រៅផ្លូវការ រឺខុសច្បាប់ ពីសំណាក់តួអង្គនិមួយៗក៏វាធំដែរ ។ ឧទាហរណ៍ អាជីវកម្មជំរះបែបបទត្រូវមានទំនាក់ទំនងពិសេស និងជិតស្និទ្ធរវាងភ្នាក់ងារ និងអាជ្ញាធរព្រំដែន ហើយពួកឈ្មួញមានការទើសទ័លច្រើនក្នុងការពិភាក្សាពីរឿងនេះ, និង គ) ខ្សែរយៈពាណិជ្ជកម្មចំបងគេ ត្រូវបានប្រើប្រាស់សំរាប់ទំនិញជាប់ពន្ធខ្ពស់ៗ ហើយភ្នាក់ងារមិនចូលចិត្តពិភាក្សាពីរឿងនេះទេ ។

៥.៥ សេចក្តីសង្ខេប

ករណីសិក្សាទាំងនេះ បង្ហាញពីបែបបទដែល CBT ដំណើរការ និងពិណិនាពីយន្តការទាំងផ្លូវការ និងក្រៅផ្លូវការ ព្រមទាំងវិធានផ្សេងៗសំរាប់ឱ្យការងារជំនួញអាចធ្វើទៅបាន ។ វាក៏ជួយឱ្យយល់ដឹងបានស៊ីជំរៅ ពីភាពស្មុគស្មាញ រឺមិនស្មុគស្មាញនៃរបៀបរបបជួយដូរផ្សេងទៀត និងផលប៉ះពាល់របស់វាចំពោះសេដ្ឋកិច្ចក្នុងមូលដ្ឋាន និងសេដ្ឋកិច្ចជាតិ ។ វាជួយផ្តល់គំនិតផងដែរពីការវិវត្តន៍នៃ CBT ព្រមទាំងការរីកចំរើននៃការធ្វើសមាហរណកម្មទីផ្សារក្នុងតំបន់ ។

ពាណិជ្ជកម្មខាងថៃ

បើគិតតែពីទំហំពាណិជ្ជកម្ម និងចំនួនអ្នកចូលរួម, CBT ជាមួយថៃ មានសារៈសំខាន់ច្រើនជាងគេបំផុត ។ លំហូរទំនិញដែលគ្មានការកត់ត្រា អាចមើលឃើញយ៉ាងងាយ ដោយប្រៀបធៀបទិន្នន័យ[៥] ពាណិជ្ជកម្មរបស់កម្ពុជា និងថៃ ។ ករណីសិក្សាពីការកែច្នៃសំលៀកបំពាក់ និងពាណិជ្ជកម្ម បានបង្ហាញពីប្រព័ន្ធដ៏ស្មុគស្មាញ ប៉ុន្តែរៀបចំបានល្អនៃការម៉ៅការបន្ត ដែលប្រើប្រាស់ធាតុចូលពីខាងថៃជាសំខាន់ ដើម្បីផលិតសំលៀកបំពាក់សំរាប់នាំចេញទៅថៃវិញ ។

---

[៥] ក្នុងអំឡុងឆ្នាំ១៩៩៩-២០០៣ ពាណិជ្ជកម្មសរុបមាន ២.៤៣៤,៥លានដុល្លារ យោងតាមក្រសួងពាណិជ្ជកម្មថៃ នៅឆ្នាំ២០០៤ ហើយមានតែ ១.១០៤លានដុល្លារទេ បើតាមក្រសួងពាណិជ្ជកម្មខ្មែរឆ្នាំ២០០៤ ។

បើវិនិច្ឆ័យតាមល្បឿនលូតលាស់ នេះជាវិស័យមួយដ៏មានសន្ទុះដែលប្រើមនុស្សរាប់ពាន់នាក់ មិនគ្រាន់តែនៅតាមព្រំដែនប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែចូលជ្រៅទៅក្នុងប្រទេសទៀតផង ។ ទិដ្ឋភាពដ៏សំខាន់បំផុតនៃពាណិជ្ជកម្មនេះ គឺវាមានដំណើរការតាមបែបក្រៅផ្លូវការទាំងស្រុង ប៉ុន្តែមានមែកធាងច្រើនគ្រប់គ្រាន់ ដើម្បីបំពេញបានតាមគ្រប់គោលដៅជាមូលដ្ឋានរបស់វា គឺមានប្រគល់ទំនិញរហ័ស គុណភាពល្អ ថ្លៃប្រកួតប្រជែង និងហានិភ័យក៏រិតទាប ។ កន្លងមកវិស័យនេះ សឹងតែគ្មានបទប្បញ្ញត្តិច្បាប់គ្រប់គ្រងទេ ហើយរឿងនេះអាចជាចំនុចគន្លឹះនៃជោគជ័យរបស់វា ។

ករណីសិក្សាពីការនាំចូលម្ហូបអាហារកែច្នៃពីថៃ បង្ហាញពីទិដ្ឋភាពមួយទៀតនៃ CBT គឺខ្សែរយៈពាណិជ្ជកម្មដ៏ជាក់លាក់ពីរ ដែលគេបានរាយការណ៍ឡើង ។ ខ្សែរយៈដ៏ធំបំផុង គេមានចំណងផ្សារភ្ជាប់ទៅភ្នំពេញ ប៉ុន្តែហាក់ដូចត្រួតត្រាដោយឈ្មួញ/ភ្នាក់ងារជំរះបែបបទមួយក្តាប់តូច ។ អ្នកនាំចូលណាមួយដែលធំគួរសម គឺមិនអាចចៀសវាងការទាក់ទងរកស៊ីជាមួយភ្នាក់ងារណាមួយក្នុងចំណោមពួកនេះទេ ដែលមានផ្តល់សេវានៅគ្រប់ដំណាក់កាលនៃការនាំចូល រហូតដល់ពេលប្រគល់ទំនិញនៅភ្នំពេញ ។ ចំណុចគន្លឹះនៃការគ្រប់សង្កត់នេះគឺ ទំនាក់ទំនងផ្ទាល់ខ្លួនជាមួយអាជ្ញាធរព្រំដែន ដែលជួយឱ្យភ្នាក់ងារទាំងនេះ អាចសន្សំសំចៃបានច្រើនណាស់ ប៉ុន្តែក៏បានរារាំងដល់អ្នកឯទៀត ដែលចង់ចូលមករកស៊ីខាងជំរះបែបបទផងដែរ ។ ករណីនេះ អាចចាត់ទុកជាខ្សែរយៈមួយមានលក្ខណៈផ្លូវការមួយក៏រិត ។

គួរឱ្យចំលែកដែរ ខ្សែរយៈក្នុងមូលដ្ឋានផ្សេងទៀត (ដែលផ្តោតលើទីផ្សារតាមព្រំដែន និងនៅមូលដ្ឋាន) គេទុកឱ្យមានដំណើរការជាលក្ខណៈក្រៅផ្លូវការ ។ ថ្វីបើខ្សែរយៈនេះវាតូចបើគិតតាមបរិមាណ និងតំលៃទំនិញជួញដូរ ប៉ុន្តែមានប្រជាជនក្រីក្រគោកយ៉ាកចូលរួមច្រើនណាស់ក្នុងសកម្មភាពនេះ ។ តាមមើលទៅប្រព័ន្ធនេះហាក់បានអនុញ្ញាតឱ្យអ្នកក្រមានចំណែកមួយ ក្នុងនំដែរ ថ្វីបើវាល្អិតតូចក៏ពិតមែន ។

ក្នុងស្ថានភាពពុំទាន់មានបទប្បញ្ញត្តិច្បាប់ រឺស្ថាប័នគ្រប់គ្រង តើអ្វីទៅដែលជួយឱ្យប្រព័ន្ធនេះមានដំណើរការទៅមុខ? កត្តាដ៏សំខាន់បំផុតមួយហាក់ដូចជាតួនាទីដ៏ធំបងរបស់ឈ្មួញខ្មែរ/ភ្នាក់ងារនានា ដែលធ្វើប្រតិបត្តិការនៅទាំងសងខាងនៃព្រំដែន ។ ថ្វីបើនេះជាពាណិជ្ជកម្មរវាងកម្ពុជា និងថៃក្តី ប៉ុន្តែតួអង្គភាគច្រើននៅទាំងសងខាងព្រំដែន គឺជាខ្មែរ ។ ក្នុងនេះតួអង្គគន្លឹះ១ គឺជាឈ្មួញ RK នៅក្នុងដីថៃ ដែលអាចផ្សារភ្ជាប់អ្នកផ្គត់ផ្គង់ និងអ្នកប្រើប្រាស់ថៃជាមួយឈ្មួញកម្ពុជា ។ ច្បាស់ណាស់របៀបរបបច្បាប់មួយដែលអនុញ្ញាតឱ្យប្រជាជនខ្មែរធ្វើការជួញដូរនៅដីថៃបាន គឺជាកត្តាមួយដ៏សំខាន់នៅក្នុងរឿងជោគជ័យនេះ ។

ពាណិជ្ជកម្មខាងវៀតណាម

នៅបរិត CBT ថយចុះនោចំពោះមុខការប្រកួតប្រជែងដ៏តឹងតែងពី "ផែគោក" ផ្សេងទៀត ។ ករណីសិក្សាទាំងពីរក្នុងរឿងនេះ បានបង្ហាញពីប្រព័ន្ធក្រៅផ្លូវការទាំងស្រុងមួយ, កំណើនការប្រកួតប្រជែង, និងកំណើនហានិភ័យ ជាពិសេសទាក់ទិននឹងឥណទាន ។ ខុសប្លែកពីពាណិជ្ជកម្មខាងថៃ ឈ្មួញខ្មែរមិនគ្រប់ដណ្តប់លើពីណិជ្ជកម្មខាងវៀតណាមទេ ។ តាមពិតដូចករណីសិក្សា បានបង្ហាញត្រួស១ខ្សែរយៈពាណិជ្ជកម្មទាំងមូលគឺត្រួតត្រាយ៉ាងជិតស្និទ្ធដោយពួកឈ្មួញ ដែលច្រើនមានទំនាក់ទំនងជាមួយគ្នាជាសាច់ញាតិ រឺដោយចំណងអាពាហ៍ពិពាហ៍ ។ ដូច្នេះហើយភាគច្រើននៃ CBT ជាមួយវៀតណាម គឺត្រួតត្រាដោយឈ្មួញសញ្ជាតិវៀតណាម រឺជនដើមកំណើតវៀតណាមដែលរស់នៅកម្ពុជា ។

ការសិក្សាពី CBT នៅខាងថៃ និងខាងវៀតណាម បានផ្តល់គំនិតថា:

ក) ចំនាយផ្លូវការ និងក្រៅផ្លូវការ នៃការជំរះបែបបទនៅព្រំដែនកំពុងកើនឡើង ជាពិសេសសំរាប់ឈ្មួញតូច១ ។

ខ) ការមិនសងឥណទាន គឺជាហានិភ័យកាន់តែធំឡើង នៅពេលការប្រកួតប្រជែងកើនឡើង ហើយឈ្មួញក៏មានជំរើសដៃគូពាណិជ្ជកម្មកាន់តែច្រើនឡើង ។ ក្នុងពាណិជ្ជកម្មនេះ អ្វីដែលធានាឱ្យមានការសងឥណទាន គឺតំរូវការធ្វើការជួញដូរសាជាថ្មីទៀត ។ អាចមានលទ្ធភាពច្រើន ដែលកូនបំណុលមិនសងឥណទានវិញ បើសិនអ្នកនោះមិនត្រូវការ ទៅធ្វើជំនួញជាថ្មីទៀតជាមួយម្ចាស់បំណុលរបស់ខ្លួន គឺបានន័យថា បើសិនគេអាចរកអ្នកផ្គត់ផ្គង់មួយថ្មីទៀតបាន ។

គ) ចំណងទាក់ទងផ្ទាល់ខ្លួន និង "ទំនុកចិត្ត" បានដើរតួជំនួសស្ថាប័ននានាដែលមិនទាន់មាន ដូចជា ស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ ស្ថាប័នដាក់អនុវត្តច្បាប់ និងស្ថាប័នជួយរ៉ាប់រងហានិភ័យជាដើម ។ ប៉ុន្តែចំណងទាក់ទង និងទំនុកចិត្ត វាមានកំហិតរបស់វា ក្នុងនេះចំណុចសំខាន់បំផុតគឺការមិនអាចរីកលូតលាស់លឿនបាន ពីព្រោះគេត្រូវការពេលវេលាច្រើន ដើម្បីកសាងទំនុកចិត្ត ។

ជំពូកទី៦. ផលប៉ះពាល់ពាណិជ្ជកម្មឆ្លងកាត់ព្រំដែនចំពោះសុខមាលភាព

អង្កេតតាមគ្រួសារ និងតាមភូមិត្រូវបានធ្វើឡើងនៅស្រុកចន្ទ្រា ជាប់នឹងបាវិតជាច្រកទ្វារព្រំដែនជាមួយវៀតណាម ។ នៅស្រុកអូរជ្រៅ តាមបណ្ដោយព្រំដែនថៃជិតតំបន់ប៉ោយប៉ែត បានធ្វើតែអង្កេតកំរិតភូមិប៉ុណ្ណោះ ។ ដើមឡើយបានគ្រោងធ្វើអង្កេតគ្រួសារដែរ ប៉ុន្តែក្រោយមកត្រូវផ្អាកទៅវិញដោយសារខ្វះធនធាន ។ ក្នុងឧបសម្ព័ន្ធ មានរាយឈ្មោះភូមិនៅស្រុកអូរជ្រៅ និងស្រុកចន្ទ្រា ដែលត្រូវបានជ្រើសរើសសំរាប់ធ្វើការសិក្សា ។ ជំពូកនេះផ្ដោតលើលទ្ធផលរកឃើញក្នុងអង្កេត និងសំដៅវាយតំលៃពីផលប៉ះពាល់សេដ្ឋកិច្ច-សង្គមកិច្ច និងផលប៉ះពាល់ខាងសុខុមាលភាពនៃ CBT ទៅលើសហគមន៍មូលដ្ឋាន ។

ការវាយតំលៃផលប៉ះពាល់ គឺផ្ដោតលើភស្ដុតាងផ្ទាល់នៃការចូលពាក់ព័ន្ធក្នុងការងារធ្វើ វីសកម្មភាពជាប់ទាក់ទិននឹង CBT, ការរួមចំណែកនៅក្នុងចំណូលសរុប ព្រមទាំងចំណាប់អារម្មណ៍ជាអត្តនោម័តរបស់ប្រជាជនអំពីទំហំនៃការចូលពាក់ព័ន្ធ និងការពឹងផ្អែករបស់ខ្លួនទៅលើ CBT ។

តារាង ៨: ប្រជាសាស្ត្រ, អនក្ខរកម្ម និងសាលារៀន

	ស្រុកអូរជ្រៅ	ស្រុកចន្ទ្រា	ជនបទ (១៩៩៨)
ចំនួនប្រជាជនសរុប	84,952	24,956	n/a
ចំនួនគ្រួសារសរុប	16,305	4,977	n/a
ចំនួនគ្រួសារជាមធ្យម/ភូមិ	815	249	n/a
ទំហំគ្រួសារជាមធ្យម	5.2	5	5.1
គ្រួសារស្ត្រីមេគ្រួ (%)	8.4	17.6	25.7
គ្រួសារ លែងលះ/រស់នៅដាច់ពីគ្នា (%)	0.18	0.7	n/a
ប្រជាជនស្ត្រី (%)	50.3	52.6	51.9
អត្រាភេទ	98.6	90.3	92.5
អត្រាសមាជិកនៅក្នុងបន្ទុក	0.58	0.3	0.45
ស្ត្រីពិការ (%)	0.4	0.6	n/a
បុរសពិការ (%)	1.4	1	n/a
ក្មេងស្រីទៅរៀនសាលា ពីអាយុ (៧-១៨ឆ្នាំ)(%)	78.7	75.6	49
ក្មេងប្រុសទៅរៀនសាលា ពីអាយុ (៧-១៨ឆ្នាំ)(%)	83.9	74	59
អត្រាអនក្ខរកម្មក្មេងស្រី ពីអាយុ (៧-១៨ឆ្នាំ)	13.7	5.1	n/a
អត្រាអនក្ខរកម្មក្មេងប្រុស ពីអាយុ (៧-១៨ឆ្នាំ)	12.8	3.7	n/a
អត្រាអនក្ខរកម្មស្ត្រីពេញវ័យ អាយុលើសពី (១៨ឆ្នាំ)	13.7	23.2	45.7
អត្រាអនក្ខរកម្មបុរសពេញវ័យ អាយុលើសពី (១៨ឆ្នាំ)	12.2	16.2	22.4

សំគាល់: n/a មានន័យថា គ្មានតួលេខ

៦.១ ការបែងចែកធនធាន

៦.១.១ ធនធានមនុស្ស

ស្រុកចន្ទ្រា តូចជាងស្រុកអូរជ្រៅច្រើនណាស់ បើគិតតាមចំនួនប្រជាជន ដោយស្រុកអូរជ្រៅមានប្រជាជនច្រើនជាងស្រុកចន្ទ្រាជិតបួនដង ។ រឿងនេះក៏មានន័យដែរថា នៅស្រុកអូរជ្រៅមានភូមិធំៗជាង (ជាមធ្យមគឺច្រើនជាង ៨០០គ្រួសារ/ភូមិ) បើធៀបនឹងស្រុកចន្ទ្រា (ប្រហែល២៥០គ្រួសារ/ភូមិ) ។ ទំហំគ្រួសារជាមធ្យមនៅតំបន់ទាំងពីរគឺស្រដៀងគ្នា ហើយស៊ីគ្នានឹងតួលេខសរុបសំរាប់តំបន់ជនបទ (តារាង៨) ។

ផ្អែកតាម អាំងឌីការទ័រភាគច្រើនខាងប្រជាសាស្ត្រ អនក្ខរកម្ម និងការចូលរៀន ដូចមានចុះក្នុងតារាង ៨ស្រុកទាំងពីរខាងលើមានលក្ខណៈខុសគ្នាច្រើន ហើយក៏ខុសគ្នាពីស្ថានភាពនៅជនបទជាទូទៅដែរ ។ ឧទាហរណ៍ អត្រាចូលរៀនសាលានៅក្នុងស្រុកទាំងពីរ វាខ្ពស់ជាងអត្រាសំរាប់ជនបទកម្ពុជាទាំងមូល ហើយអត្រាអនក្ខរកម្មទាំងស្ត្រី និងបុរស គឺមានកំរិតទាបជាងច្រើនណាស់ ។ អត្រាភេទ និងអត្រាសមាជិកនៅក្នុងបន្ទុកនៅស្រុកអូរជ្រៅ វាខ្ពស់ជាងនៅស្រុកចន្ទ្រា និងជនបទទាំងមូល ។ ជាទូទៅ ស្រុកអូរជ្រៅ ហាក់ដូចមានស្ថានភាពខាងធនធានមនុស្សល្អជាងគេ បើពិនិត្យតាមតួលេខប្រជាសាស្ត្រ និងអនក្ខរកម្ម ។

ក្នុងរយៈ ៥ឆ្នាំកន្លងមកនេះ មានប្រជាជនហូរចូលយ៉ាងច្រើនមកក្នុងស្រុកអូរជ្រៅ ជាពិសេសមកពីជំរំជនភៀសខ្លួននៅតាមបណ្តោយព្រំដែនថៃ ដែលប្រជាជនកម្ពុជាជាច្រើននាក់បានជ្រកកោនក្នុងកំឡុងពេលមានការវាយប្រយុទ្ធគ្នា ។ ជំរំនេះត្រូវបានបិទក្រោយពេលការប្រយុទ្ធគ្នាបានបញ្ចប់ ដែលតំរូវអោយជនភៀសខ្លួនត្រូវរកកន្លែងតាំងលំនៅឡើងវិញ ។ ដូច្នេះគ្មានអ្វីគួរភ្ញាក់ផ្អើលទេ ដែលជាច្រើននាក់បានមកតាំងលំនៅនៅក្នុង និងនៅជុំវិញតំបន់ព្រំដែន ។

តាមការប៉ាន់ស្មានរបស់យើង, ជាង ២១% នៃគ្រួសារនៅស្រុកអូរជ្រៅ ស្ថិតក្នុងប្រភេទអ្នកទើបតាំងលំនៅថ្មីៗ (ចូលមកក្នុង ៥ឆ្នាំចុងក្រោយ) ។ ចំណុចគួរចាប់អារម្មណ៍គឺ គ្រួសារប្រហែល ៧% បានចាកចេញពីស្រុកអូរជ្រៅក្នុងកំឡុងដដែលនេះ ដើម្បីស្វែងរកកន្លែងមានប្រជាជនរស់នៅតិចជាង រឺដើម្បីរកការងារធ្វើ ។ ផ្ទុយទៅវិញ នៅស្រុកចន្ទ្រា ចលនាប្រជាជនចេញ-ចូល មានតិចតួចទេ (តារាង៩) ។

តារាង ៩: ចលនាប្រជាជន

	% គ្រួសារចូល	% គ្រួសារចេញ	% គ្រួសារចូល-ចេញ
ស្រុកចន្ទ្រា	0.50	0.84	0.36
ស្រុកអូរជ្រៅ	21.54	14.24	1.88

ក្រៅពីសម្ពាធប្រជាជនដែលស្រុកអូរជ្រៅត្រូវប្រឈមមុខ ដោយសារតំរូវការផ្តល់កន្លែងរស់នៅឱ្យជនភៀសខ្លួនដ៏ច្រើន នៅមានកត្តាមួយទៀតដែលអាចរួមចំណែកធ្វើអោយខ្សត់ដីសំរាប់ធ្វើកសិកម្ម នោះគឺទីផ្សារដីធ្លីដ៏សកម្ម ។ មានគេរាយការណ៍ថា នៅតាមតំបន់នានាជុំវិញប៉ោយប៉ែត មានសកម្មភាពជួញដូរដីខ្លាំងក្លាណាស់ និងមានការស្ទុះឡើងនៃតំរូវការដីធ្លីសំរាប់ការប្រើប្រាស់មិនមែនកសិកម្ម ។ ប៉ុន្តែទិន្នន័យមិនបាន

តារាង ១០: កម្មសិទ្ធិដីធ្លី

	ដីលំនៅដ្ឋានមធ្យមជា ហ.ត/គ្រួសារ	ដីកសិកម្មមធ្យមជា ហ.ត/គ្រួសារ	ដីលំនៅដ្ឋានសរុបជា ហ.ត	ដីកសិកម្មសរុបជា ហ.ត	%គ្រួសារគ្មានដីលំនៅដ្ឋាន	%គ្រួសារគ្មានដីកសិកម្ម	% ដីកសិកម្មស្រោចស្រព
ស្រុកចន្ទ្រា	0.53	1.84	2655.07	9175.90	3.00	18.38	0.06
ស្រុកអូរជ្រៅ	0.08	0.58	1119.92	8407.00	20.94	51.08	0.11

បង្ហាញពីរឿងនេះទេ ដោយយើងរកឃើញថា សកម្មភាពទីផ្សារដីធ្លីនៅតំបន់ទាំងពីរ មិនសូវខុសគ្នាប៉ុន្មានទេ ។ តាមនេះ នៅស្រុកអូរជ្រៅ មានគ្រួសារ ៤,៨% បានលក់ដីអស់ ៩% ក្នុងរយៈ៥ឆ្នាំ ឯនៅស្រុកចន្ទ្រា មានគ្រួសារ ៥,៩% លក់ដីអស់ ៣% ក្នុងកំឡុងពេលដូចគ្នា ។ ជាមធ្យម គ្រួសារលក់ដីនិមួយៗលក់ដីអស់ ១,១៣ហ.ត នៅស្រុកចន្ទ្រា និង ១.០៩ហ.ត នៅស្រុកអូរជ្រៅ ។ មូលហេតុនៃការលក់ដីមានលក្ខណៈស្រដៀងគ្នាក្នុងស្រុកទាំងពីរៈ បង់ថ្លៃព្យាបាលជំងឺ សងបំណុល ទិញម្ហូបអាហារ ។ល។ ប៉ុន្តែសំរាប់ករណីស្រុកអូរជ្រៅ ចលនាផ្លាស់ប្តូរទីលំនៅចុះឡើង គឺជាកត្តាដ៏សំខាន់មួយទៀត ដែលពន្យល់ពីការលក់ដី និងដែលបញ្ជាក់ពីលក្ខណៈមិនសូវជាប់លាប់នៃចំនួនប្រជាជននៅទីនោះ (តារាង១១ និង តារាង១២) ។

តារាង ១១: ការលក់ដីនៅស្រុកចន្ទ្រា

ឈ្មោះភូមិ	%គ្រួសារលក់ដីក្នុង៥ឆ្នាំចុងក្រោយ	% នៃដីលក់	ហេតុផលលក់ដី
បន្ទាស្អិត	8.2	1.6	ម្ហូបអាហារ និងចំនាយប្រើប្រាស់ ក្នុងគ្រួសារ, សងបំណុល (CHC, ACLEDA)
បារ៉ាយ	4.7	3.9	ម្ហូបអាហារ និងចំនាយប្រើប្រាស់ ក្នុងគ្រួសារ
បារិតកណ្តាល	3.5	2.0	លក់បានថ្លៃខ្ពស់
បារិតលើ	10.1	4.4	ជំងឺ, សងបំណុល
ចន្ទ្រា	4.4	3.7	ផ្លាស់កន្លែង, ជំងឺ
ចេក	-	-	n/a
ជ្រៃធំ	2.5	1.7	ម្ហូបអាហារ និងចំនាយប្រើប្រាស់ក្នុងគ្រួសារ, សងបំណុល (ACLEDA)
ដូនទៃ	3.1	0.7	សងបំណុល, ជំងឺ
កោះគោ	5.8	1.8	ជំងឺ, ម្ហូបអាហារ និងចំនាយប្រើប្រាស់ក្នុងគ្រួសារ
គោកល្បៀង	3.4	4.6	សងបំណុល, ធ្វើអាជីវកម្ម
ប្រាសាទ	19.5	7.7	លក់បានថ្លៃខ្ពស់, ម្ហូបអាហារ
ព្រៃអង្គុញ	7.6	3.7	កង្វះម្ហូបអាហារ, សងបំណុល (CHC)
ស្វាយគុយ	2.5	1.3	ម្ហូបអាហារ និងចំនាយប្រើប្រាស់ក្នុងគ្រួសារ, ជំងឺ
តាប៊ីប	-	-	n/a
តាពៅ	2.4	2.1	លក់បានថ្លៃខ្ពស់
ថ្នល់កែង	29.4	14.3	សងបំណុល (CHC, PRASAC, ACLEDA)
ថ្នាញ	15.6	9.0	ម្ហូបអាហារ និងចំនាយប្រើប្រាស់ក្នុងគ្រួសារ, សងបំណុល (CHC)
តុងម៉ៅ	5.9	2.9	ជំងឺ, ម្ហូបអាហារ និងចំនាយប្រើប្រាស់ក្នុងគ្រួសារ, សងបំណុល
ត្រពាំងបុណ្យ	2.4	1.7	ជំងឺ, សងបំណុល
ត្រពាំងធ្លក	6.7	3.6	ជំងឺ
មធ្យមភាគ	5.9	2.8	

សំគាល់: "n/a" មានន័យថាគ្មានទិន្នន័យ ។ "-" មានន័យថា សូន្យ ។

តារាង ១២: ការលក់ដីនៅស្រុកអូរជ្រៅ

ឈ្មោះភូមិ	% គ្រួសារលក់ដីក្នុង៥ឆ្នាំចុងក្រោយ	% នៃដីលក់	ហេតុផលលក់ដី
ប៉ាលិលេយ្យ	n/a	n/a	n/a
ដុងអារញ្ញ	-	-	n/a
ក្បាលស្ពាន	n/a	n/a	n/a
គីឡូលេខបួន	1.7	10.2	ផ្លាស់កន្លែង
កំពង់រាប	1.8	1.5	ជំងឺ, សងបំណុល
គុត្តសត	23.4	10.4	ជំងឺ, លក់បានថ្លៃ
ណាកាឆាយ	16.2	10.3	ម្ហូបអាហារ និងចំនាយប្រើប្រាស់ក្នុងគ្រួសារ
និមិត្ត ១	3.2	0.8	ជំងឺ, លក់អោយសាច់ញាតិដែលទើបផ្លាស់កន្លែង
និមិត្តថ្មី	10.5	3.7	ផ្លាស់កន្លែង
អូរនាង	27.5	10.3	ឱ្យផ្លាស់កន្លែង
អូរឬស្សី	5.4	1.8	ផ្លាស់កន្លែង, ជំងឺ
ឃ្មុំ	5.3	1.9	ម្ហូបអាហារ និងចំនាយប្រើប្រាស់ក្នុងគ្រួសារ, ជំងឺ
ព្រៃចាន់	4.7	n/a	ជំងឺ, សងបំណុល
ព្រៃគប់	35.1	n/a	n/a
សូភីត្បូង	2.6	0.2	សងបំណុល
សូរិយាថ្មី	11.7	21.1	ផ្លាស់កន្លែង
តាជ្រឹង	2.2	1.3	ជំងឺ
ទួលពង្រ ទួល	n/a	n/a	n/a
ទួលប្រាសាទ	8.7	8.2	ផ្លាស់កន្លែង
យាងថ្មី	n/a	n/a	n/a
មធ្យមភាគ	4.8	9.0	

សំគាល់: "n/a" មានន័យថាគ្មានទិន្នន័យ ។ " - " មានន័យថា សូន្យ ។

លក្ខណៈកសិកម្មខ្ពស់ជាងនៃស្រុកចន្ទ្រា អាចមើលឃើញកាន់តែច្បាស់ដោយសារមាន ១៨ភូមិបានរាយការណ៍ថា ធ្វើស្រែវស្សា ហើយ ៦ ភូមិទៀតធ្វើស្រែប្រាំង ក្នុងចំណោមភូមិទាំងអស់ ២០ភូមិ ។ ប៉ុន្តែនៅស្រុកអូរជ្រៅ មានតែ ១៤ភូមិប៉ុណ្ណោះ ដែលរាយការណ៍ថាធ្វើស្រែវស្សា ក្នុងចំណោមភូមិទាំងអស់ ២០ភូមិ ។

តារាង ១៣: ដំណាំចំបង១

	ស្រុកចន្ទ្រា		ស្រុកអូរជ្រៅ	
ដំណាំចំបង១	ចំនួនភូមិ	ទិន្នផល (តោន/ហ.ត)	ចំនួនភូមិ	ទិន្នផល (តោន/ហ.ត)
ស្រូវវស្សា	18	1.23	14	1.43
ស្រូវប្រាំង	6	2.03	-	-

៦.១.៣ ធនធានសត្វចិញ្ចឹម

សត្វចិញ្ចឹមដើរតួយ៉ាងសំខាន់នៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចជនបទក្នុងលក្ខណៈជាប្រភពនៃចំនូល និងវិនិយោគ ព្រមទាំងជាទ្រង់ទ្រាយមួយនៃការសន្សំប្រាក់ ។ គេប្រើសត្វចិញ្ចឹមផងដែរជាកំលាំងអូសទាញ និងក្នុងការដឹកជញ្ជូន ។ ហេតុនេះបន្ទាប់ពីដីធ្លីមក ធនធាន ជាសត្វចិញ្ចឹមជារឿយៗ គឺជាអាំងទីកាទ័រដ៏សំខាន់បំផុតនៃធនធាននៅជនបទ ជាពិសេសនៅក្នុងបរិបទសង្គមធ្វើកសិកម្ម ។ កម្មសិទ្ធិជាសត្វចិញ្ចឹមធំៗ (គោ/ក្របី) មានតិចតួចណាស់នៅស្រុកអូរជ្រៅ គឺមានគ្រួសារតិចជាង ២% បានរាយការណ៍ថាមាន ធៀបនឹង ៥៣% នៅស្រុកចន្ទ្រា ។ ការចិញ្ចឹមជ្រូក និងមាន់ទាជាសកម្មភាពគេនិយមធ្វើនៅជនបទកម្ពុជា ហើយនៅស្រុកទាំងពីរខាងលើ ក៏ដូច្នោះដែរ ។ ប៉ុន្តែអ្នកភូមិនៅស្រុកចន្ទ្រា បានចូលរួមក្នុងសកម្មភាពទាំងនេះ ច្រើនជាងអ្នកភូមិនៅស្រុកអូរជ្រៅ គឺមានគ្រួសារប្រហែល ៨៤% និង ៥០% នៅស្រុកចន្ទ្រារាយការណ៍ថាមានមាន់ទា និងជ្រូក ធៀបនឹង ៤៣% និង ២៣% នៅស្រុកអូរជ្រៅ (តារាង១៤) ។

តារាង ១៤: សត្វចិញ្ចឹមចំបងៗ

	ស្រុកចន្ទ្រា		ស្រុកអូរជ្រៅ	
សត្វចិញ្ចឹមចំបងៗ	ចំនួនភូមិ	%នៃគ្រួសារ	ចំនួនភូមិ	%នៃគ្រួសារ
គោ/ក្របី	20	52.6	12	1.74
មាន់/ទា	20	84.09	20	43.34
ជ្រូក	20	49.71	19	23.31

រូបភាពដែលផុសចេញពីលំនាំកម្មសិទ្ធិដី និងសត្វចិញ្ចឹម គឺថា ស្រុកចន្ទ្រាមានលក្ខណៈកសិកម្មជាងស្រុកអូរជ្រៅ ហើយអ្នកស្រុកអូរជ្រៅមានការពឹងផ្អែកតិចជាងទៅលើកសិកម្ម និងការចិញ្ចឹមសត្វ ។ ចំណុចនេះបង្ហាញថា សកម្មភាព និងការងារមិនមែនកសិកម្ម ហាក់ដូចមានសារៈសំខាន់សំរាប់ស្រុកអូរជ្រៅ ជាងស្រុកចន្ទ្រា ។

៦.២ លទ្ធភាពប្រើប្រាស់ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ និងសេវាកម្មនានា

៦.២.១ ឥណទាន និងកំចី

ពីរភូមិនៅស្រុកចន្ទ្រា និងបួនភូមិនៅស្រុកអូរជ្រៅ (ក្នុងចំនោម ២០ភូមិ) រាយការណ៍ថា មានធនាគារ រឺអង្គភាពផ្សេងទៀតនៅក្នុងភូមិដែលកំពុងដំណើរការកម្មវិធីផ្តល់ឥណទាន ។ នៅ ៦ភូមិផ្សេងទៀត (បីភូមិ ក្នុងស្រុកនីមួយៗ) មានធនាគារ រឺ NGOក្នុងរង្វង់ ៥គ.ម ។ ចំងាយជាមធ្យមពីភូមិទៅធនាគារ/ណាអ៊ី គឺ ២១.៤ គ.ម សំរាប់ស្រុកចន្ទ្រា និង ១៥.៥គ.ម សំរាប់ស្រុកអូរជ្រៅ ។

ចំណុចគួរកត់សំគាល់ខ្លាំងគឺ ប្រភពចំបងនៃឥណទាននៅស្រុកទាំងពីរ មានលក្ខណៈផ្លូវការ និងពាក់កណ្តាលផ្លូវការ (NGOs) គឺផ្ទុយពីការយល់ឃើញជាទូទៅថា ទីផ្សារឥណទានក្រៅផ្លូវការ និង "មិត្តភក្តិ និងសាច់ញាតិ" គឺជាប្រភពសំខាន់បំផុតសំរាប់ទៅទាក់ទងជាដំបូង ។ ភស្តុតាងថ្មីៗ ដែល វបសអ ប្រមូលបានលើគ្រួសារគំរូតាងនៅក្នុង ៦ខេត្ត បានបញ្ជាក់គាំទ្រដល់គំហើញទាំងនេះ ដោយបង្ហាញថាប្រភពផ្លូវការនៃឥណទានបំពេញតំរូវការបាន ៦០% ហើយប្រភពពាក់ កណ្តាលផ្លូវការ (NGOs) បំពេញបាន ២៣% ។

តារាង ១៥: លទ្ធភាពទទួលបានឥណទាន (គិតជាចំនួនភូមិ)

	ធនគារ	NGO	មិត្តភក្តិ/ សាច់ញាតិ	អ្នកចងការ	ក្រុមជួយខ្លួនឯង
ស្រុកចន្ទ្រា	11	4	2	2	1
ស្រុកអូរជ្រៅ	11	4	-	5	-

ស្ថានភាពនៅក្នុងស្រុកទាំងពីរមានលក្ខណៈស្រដៀងគ្នា ប៉ុន្តែគួរអោយកត់សំគាល់បន្ថែមថា នៅស្រុកអូរជ្រៅមានការពឹងផ្អែកច្រើនជាង ទៅលើអ្នកចងការប្រាក់ ។

ចំពោះលំនាំនៃការប្រើប្រាស់ឥណទាន គេពិបាកស្វែងយល់លំអិតទៅលើទិន្នន័យក៏តែភូមិដែលមានការបូកបញ្ចូលច្រើន និងដែលទទួលបានពីអ្នកផ្តល់ពតិមានគន្លឹះ ។ ប៉ុន្តែការប្រើប្រាស់ដែលឃើញមានជាទូទៅបំផុត គឺសំរាប់ការដាំដុះ/ចិញ្ចឹមសត្វ អាជីវកម្ម/ជំនួញ, ហើយក្នុងករណីស្រុកចន្ទ្រា គឺចំណាយប្រើប្រាស់លើម្ហូបអាហារ (ស្រុកអូរជ្រៅពុំមានរាយការណ៍ដូច្នេះទេ) ។

៦.២.២ លទ្ធភាពមានសាលារៀន និងផ្សារ

ពាក់ព័ន្ធនឹងលទ្ធភាពបានប្រើប្រាស់ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធខាងអប់រំ ស្រុកអូរជ្រៅដូចជាមានលក្ខណៈប្រសើរជាង ។ ភូមិភាគច្រើននៅស្រុកអូរជ្រៅ (១៧ភូមិក្នុងចំណោម ២០ភូមិ) មានសាលាបឋមសិក្សានៅក្នុងចំងាយអាចដើរដល់ ហើយមួយភាគប្រាំ នៃភូមិទាំងអស់រាយការណ៍ថាមានអនុវិទ្យាល័យ ។

តារាង ១៦: លទ្ធភាពមានសាលារៀន

សាលារៀន	ស្រុកចន្ទ្រា		ស្រុកអូរជ្រៅ	
	ចំនួនភូមិ	ចំងាយជាមធ្យម (គ.ម)	ចំនួនភូមិ	ចំងាយជាមធ្យម (គ.ម)
បឋមសិក្សា	12	1.7	17	1.2
អនុវិទ្យាល័យ	1	5.5	4	5.5
វិទ្យាល័យ	-	14.0	1	24.2

ស្រុកអូរជ្រៅមានហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធប្រសើរជាង នៅស្រុកចន្ទ្រា ។ ភូមិជាង ៥០% នៅស្រុកអូរជ្រៅរាយការណ៍ថា មានហាងលក់អាហារ រឺភោជនីយដ្ឋាន ប៉ុន្តែនៅស្រុកចន្ទ្រាមានតែ ២ ភូមិប៉ុណ្ណោះ (ក្នុងចំណោម២០ភូមិ) ដែលរាយការណ៍ដូច្នេះ ។ម្យ៉ាងទៀតនៅស្រុកអូរជ្រៅមាន ៨ភូមិ រាយការណ៍ថាមានផ្សារអចិន្ត្រៃយ៍ និង ៧ភូមិថាមានហាងនៅជិតៗដែលលក់ជីធម្មជាតិ និងគ្រឿងគីមីសំរាប់កសិកម្ម ឯតួលេខសំរាប់ស្រុកចន្ទ្រា គឺតិចតួចណាស់ ត្រឹមតែ ២ភូមិ និង ១ភូមិ ប៉ុណ្ណោះ (តារាង១៧) ។

តារាង ១៧: លទ្ធភាពមានផ្សារ (គិតជាចំនួនភូមិ)

	ហាងអាហារ/ភោជនីយដ្ឋាន	ចំងាយជាមធ្យម (គ.ម)	ផ្សារអចិន្ត្រៃយ៍	ចំងាយជាមធ្យម (គ.ម)	ហាងលក់គ្រឿងផ្គត់ផ្គង់កសិកម្ម	ចំងាយជាមធ្យម (គ.ម)
ស្រុកចន្ទ្រា	2	7.1	2	7.8	1	7.4
ស្រុកអូរជ្រៅ	11	7.8	8	7.3	7	13

៦.២.៣ សេវាកម្មខាងសង្គមកិច្ចផ្សេងទៀត

លទ្ធភាពទទួលបានសេវាកម្មជាមូលដ្ឋាន ដូចជា ទឹក និងអគ្គិសនី គឺមិនស្មើគ្នាទេរវាងស្រុកទាំងពីរ ។ ទីតាំងនៅឆ្ងាយ រឺ ជិតប្រភពទឹកក៏ធ្វើឱ្យ NGOs និងទីភ្នាក់ងារផ្សេងទៀត បង្កើតកម្មវិធីខុសៗគ្នាសំរាប់ជួយដល់ស្រុកទាំងពីរដែរ ។ អ្នកភូមិនៅស្រុកចន្ទ្រាពឹងផ្អែកមួយភាគធំ (១៨ភូមិ) ទៅលើអណ្តូងស្នប់សំរាប់ផ្គត់ផ្គង់ទឹក ហើយមាន ៤ភូមិរាយការណ៍ ថាទឹកលើផ្ទៃដី គឺជាប្រភពទឹកចំបង ។ចំពោះស្រុកអូរជ្រៅ ទឹកលើផ្ទៃដី និងអណ្តូងស្នប់ មានការចែកចាយបានស្មើល្អ ។ ការពឹង ផ្អែកខ្លាំងទៅលើទឹកលើផ្ទៃដី មានផលប៉ះពាល់យ៉ាងច្បាស់ចំពោះស្តង់ដារសុខភាព និងអនាម័យនៅក្នុងតំបន់ ។ មានភូមិតិចតួចណាស់ដែលរាយការណ៍ថាមានមណ្ឌលសុខភាពនៅជិតៗ (តារាង១៨) ហើយចំងាយជាមធ្យមអំពីមណ្ឌលសុខភាពគឺ ៤-៥គ.ម សំរាប់តំបន់ទាំងពីរនេះ ។

តារាង ១៨: លទ្ធភាពមាន មន្ទីរពេទ្យ និងមណ្ឌលសុខភាព (គិតជាចំនួនភូមិ)

	ស្រុកចន្ទ្រា		ស្រុកអូរជ្រៅ	
	ចំនួនភូមិ	ចំងាយជាមធ្យម (គ.ម)	ចំនួនភូមិ	ចំងាយជាមធ្យម (គ.ម)
មន្ទីរពេទ្យ/មណ្ឌលសុខភាព	3	4.74	4	4.19

លទ្ធផលទទួលបានអគ្គិសនី មានលក្ខណៈល្អប្រសើរជាងនៅស្រុកអូរជ្រៅដែលមាន ១១ភូមិមានអគ្គិសនីធៀបនឹង៤ភូមិនៅស្រុកចន្ទ្រា ។ សឹងគ្រប់ភូមិនៅស្រុកទាំងពីររាយការណ៍ថា មាន NGOs និងអង្គភាពឯទៀត កំពុងដំណើរការសកម្មភាពអភិវឌ្ឍន៍នៅទីនោះ ។ ៥ភូមិនៅស្រុកចន្ទ្រា បានរាយការណ៍ពីកម្មវិធីអភិវឌ្ឍន៍បីនៅក្នុងភូមិនីមួយៗ ហើយ ៩ភូមិទៀតថាមាន ២កម្មវិធី ។ អន្តរាគមន៍អភិវឌ្ឍន៍មានប្រជាប្រិយ៍បំផុតស្ថិតក្នុងលំដាប់ដូចតទៅ កសិកម្មនិងការចិញ្ចឹមសត្វ ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ ឥណទាន និងការអប់រំ ។ នៅស្រុកអូរជ្រៅ ពុំមានការផ្តោតលើកសិកម្មទេ ដោយអន្តរាគមន៍ភាគច្រើនផ្តោតលើហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ ឥណទាន និងការអប់រំ ។ ភូមិខ្លះក៏មានរាយការណ៍ពីកម្មវិធីសំរាប់សុខុមាលភាពជនភៀសខ្លួនដែរដែលបង្ហាញថា បញ្ហាការតាំងទីលំនៅឡើងវិញ និងការស្តារជួសជុលក្រោយពេលបញ្ចប់ការវាយប្រយុទ្ធគ្នានៅចុងទសវត្សរ៍ ១៩៩០ នៅតែមានប្រយោជន៍ ។ ភូមិភាគច្រើន (៧០%) នៅស្រុកអូរជ្រៅ មានកម្មវិធីអភិវឌ្ឍន៍កំពុងដំណើរការយ៉ាងតិច ៣កម្មវិធី ។ សង្គ្រាមកន្លងមក ការភៀសខ្លួន និងការបំផ្លិចបំផ្លាញ បានប៉ះពាល់យ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរទៅលើតំបន់នានាដូចជា ស្រុកអូរជ្រៅ នៅតាមព្រំដែនថៃ ដែលស្ថិតនៅក្រោមការត្រួតត្រារបស់ខ្មែរក្រហមរហូតមកដល់ប៉ុន្មានឆ្នាំមុននេះ ។ រឿងនេះហាក់ដូចនាំឱ្យមានការរីកសាយអន្តរាគមន៍អភិវឌ្ឍន៍របស់រដ្ឋាភិបាល និងអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល ជាពិសេសនៅក្នុងការអភិវឌ្ឍហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ ។

៦.៣ ចំណាប់អារម្មណ៍ពីបញ្ហាសុខុមាលភាព និងផលប៉ះពាល់នៃទីផ្សារពលកម្ម

ចំណាប់អារម្មណ៍របស់អ្នកផ្តល់ពត៌មានគន្លឹះតាមភូមិ អំពីបំរែបំរួលទៅតាមពេលវេលានៃអាំងឌីកាទ័រមួយចំនួនខាងសុខុមាលភាពមានដូចខាងក្រោម ។ វាបង្ហាញថា នៅតំបន់ទាំងពីរ អ្នកឆ្លើយភាគច្រើនណាស់យល់ថា មានការរីកចំរើនជាទូទៅ ក្នុងកំរិតជីវភាពរបស់ពួកគេ បើធៀបនឹងកាលពី ៥ឆ្នាំមុន ។ ក្នុងនេះ ប្រជាជនក្នុង ១៦ភូមិនៅស្រុកចន្ទ្រារាយការណ៍ថា មាន ការរីកចំរើនខាងប្រាក់ចំណូល សន្តិសុខស្បៀង ដឹកជញ្ជូន និងសន្តិសុខសង្គម, ១៧ភូមិគិតថា សន្តិសុខបុគ្គលបានកែលំអឡើង និង ១៩ភូមិយល់ថា សុខភាពសាធារណៈសព្វថ្ងៃបានល្អជាងមុន ។ ចំពោះបំរែបំរួលដែលប្រជាជនក្រីក្របំផុតបានជួបប្រទះ មានតែ ៩ ភូមិប៉ុណ្ណោះដែលយល់ថាមានការរីកចំរើន និងមាន ៥ភូមិយល់ថា ស្ថានភាពកាន់តែយ៉ាប់យ៉ឺនថែមទៀត ។ នៅស្រុកអូរជ្រៅ មានការយល់ស្របសឹងតែទាំងអស់គ្នាថា ស្ថានភាពសព្វថ្ងៃបានប្រសើរជាងកាលពី៥ឆ្នាំមុន បើពិនិត្យតាមអាំងឌីកាទ័រ ដែលបានពិភាក្សានៅខាងលើ ។ គេរាយការណ៍ថា ស្ថានភាពរបស់ប្រជាជនក្រីក្របំផុត មានការរីកចំរើនក្នុង ១០ភូមិ, គ្មានការប្រែប្រួលក្នុង ៨ភូមិ, និងយ៉ាប់យ៉ឺនថែមក្នុង ២ភូមិ ។

តារាង ១៩: ចំណាប់អារម្មណ៍ពីបញ្ហាសុខុមាលភាព (គិតជាចំនួនភូមិ)

	ល្អជាងមុន		គ្មានប្រែប្រួល		យ៉ាប់យ៉ឺនជាងមុន	
	ស្រុកចន្ទ្រា	ស្រុកអូរជ្រៅ	ស្រុកចន្ទ្រា	ស្រុកអូរជ្រៅ	ស្រុកចន្ទ្រា	ស្រុកអូរជ្រៅ
ប្រាក់ចំណូល	16	19	1	-	3	1
សុខភាពសាធារណៈ	19	19	1	-	-	1
ម្ហូបអាហារ	16	19	1	1	3	-
ដឹកជញ្ជូន	16	20	3	-	1	-
បញ្ហាសង្គម	16	19	4	-	-	1
សន្តិសុខ	17	18	3	-	-	2
ប្រជាជនទូទៅ	17	19	-	-	3	1
ប្រជាជនក្របំផុត	9	10	6	8	5	2

សំគាល់: "-" មានន័យថា សូន្យ ។

៦.៣.១ សកម្មភាពទីផ្សារពលកម្ម

សកម្មភាពទីផ្សារពលកម្មចំបងៗនៅភូមិនីមួយៗ (អាចដល់៧មុខ) ត្រូវបានចាត់ថ្នាក់ និងផ្តុំជាក្រុមសំរាប់ស្រុកទាំងពីរ ។ វិធីសាស្ត្រដែលយកមកប្រើគឺ ស្វែងរកពលកម្ម/សកម្មភាពផ្តល់ប្រាក់ចំណូល ដែលផ្សារភ្ជាប់នឹងសេដ្ឋកិច្ចឆ្លងកាត់ព្រំដែនដោយផ្ទាល់ (ឧទាហរណ៍ តាមរយៈសកម្មភាពជួញដូរ រឺចំណាកស្រុក) រឺដោយប្រយោល ដោយធ្វើការងារក្នុងវិស័យផ្សេងៗដែលពឹងផ្អែក យ៉ាងច្បាស់ទៅលើសេដ្ឋកិច្ចឆ្លងកាត់ព្រំដែន (ល្បែងស៊ីសង ដឹកជញ្ជូន សណ្ឋាគារ ។ល។) ។

នៅស្រុកអូរជ្រៅ មាន ៧ភូមិដែលជាកន្លែងមានសកម្មភាពទីផ្សារពលកម្មខ្លាំងក្លាជាប់ទាក់ទងនឹងសេដ្ឋកិច្ចឆ្លងកាត់ព្រំដែន (សំគាល់ដោយសញ្ញាផ្កាយចំនួនបី-មើល តារាង២០) គឺមានភូមិ ប៉ាលិលេយ្យ ក្បាលស្ពាន អូរឬស្សី ទួលប្រាសាទ ព្រៃគប់ គីឡូលេខបួន និងអរនាង ។ មុខរបរចំបងៗដែលមានរាយការណ៍ពីភូមិទាំងនេះគឺ ការលក់ដូរ, ពលកម្មកសិកម្មនិងពលកម្មមិនមែនកសិកម្មនៅថៃ, ការងារខាងដឹកជញ្ជូន/នាំអីវ៉ាន់ នៅក្នុង និងនៅជុំវិញច្រកព្រំដែន, ការងារនៅកាស៊ីណូ, និងការទទួលម៉ៅការបន្តផលិតសំលៀកបំពាក់ពីអ្នកជំនួញថៃ ។ ភាគច្រើននៃសកម្មភាពចំបងៗដែលរាយការណ៍ឡើងក្នុងភូមិទាំង ៧នេះ ជាប់ទាក់ទងយ៉ាងខ្លាំងទៅនឹងសេដ្ឋកិច្ចឆ្លងកាត់ព្រំដែន ។

បួនភូមិទៀតបានបញ្ចូលទៅក្នុងប្រភេទដែលមានចំណងទាក់ទងសំខាន់ជាមួយសេដ្ឋកិច្ចឆ្លងកាត់ព្រំដែន តាមរយៈទីផ្សារពលកម្ម ថ្វីបើក្នុងករណីភាគច្រើន សកម្មភាពដែលសំខាន់ខ្លាំងជាងគេបំផុត គឺការងារកសិកម្ម (សញ្ញាផ្កាយពីរ) ។ ៩ភូមិចុងក្រោយ មានដាក់សញ្ញាផ្កាយតែមួយគត់ដើម្បីបង្ហាញថា មានផលប៉ះពាល់តិចប៉ុន្តែគួរកត់កំគាល់ ។ ពត៌មាន និងសកម្មភាពជាប់ទាក់ទិនមានដូចខាងក្រោម ។

តារាង ២០: ផលប៉ះពាល់នៃសេដ្ឋកិច្ចឆ្លងកាត់ព្រំដែន ក្នុងលក្ខណៈជាប្រភពចំណូលនៅស្រុកអូរជ្រៅ

លេខរៀង	ភូមិ	ប្រភេទ	សកម្មភាពសំខាន់ៗដែលបានរាយការណ៍
១	ប៉ាលិលេយ្យ	***	ការជួញដូរ លក់កំលាំងពលកម្មនៅថៃ ដឹកជញ្ជូន ការងារកាស៊ីណូ ម៉ៅការបន្តផលិតសំលៀកបំពាក់
២	ក្បាលស្ពាន	***	ការនាំអីវ៉ាន់/ដឹកជញ្ជូន ការជួញដូរ ផលិតសំលៀកបំពាក់ ការងារកាស៊ីណូ
៣	អូរឬស្សី	***	ការងារកសិកម្មនៅថៃ ដឹកជញ្ជូន ផលិតសំលៀកបំពាក់
៤	ទួលប្រាសាទ	***	ការងារកសិកម្មនៅថៃ លក់ពលកម្មនៅប៉ោយប៉ែត ដឹកជញ្ជូន ផលិតសំលៀកបំពាក់
៥	ព្រៃគប់	***	ពលកម្មកសិកម្ម ការងាររយៈពេលវែង រត់ម៉ូតូឌុបនៅប៉ោយប៉ែត
៦	គីឡូលេខបួន	***	ការងារនៅផៃគោក ការងារមិនមែនកសិកម្មនៅតំបន់ផៃគោក រត់ម៉ូតូឌុប ការងារកាស៊ីណូ
៧	អរនាង	***	លក់កំលាំងពលកម្មនៅថៃ នាំអីវ៉ាន់ រត់ម៉ូតូឌុប ការងារកាស៊ីណូ
៨	និមិត្តថ្មី	**	ការងារកសិកម្ម លក់ពលកម្មនៅថៃ ទាញយកផលពីធនធានទ្រព្យរួម ផលិតសំលៀកបំពាក់ ការងារកាស៊ីណូ
៩	សូភីត្បូង	**	ការងារកសិកម្ម លក់ពលកម្មនៅថៃ ការជួញដូរ
១០	ទួលពង្រ	**	ពលកម្មកសិកម្មនៅថៃ រានដី រត់ម៉ូតូឌុប ការជួញដូរតូចតាច
១១	យាងថ្មី	**	ការងារកសិកម្ម លក់ពលកម្មនៅថៃ ជួញដូរតូចតាច រត់ម៉ូតូឌុប ជួញដូរតូចតាចឆ្លងកាត់ព្រំដែន
១២	ដុងអារញ្ញ	*	ការងារកសិកម្ម លក់ពលកម្មនៅថៃ ពលកម្មកសិកម្មក្នុងមូលដ្ឋាន ការជួញដូរតូចតាច
១៣	ណាកាឆាយ	*	ការងារកសិកម្ម លក់ពលកម្មនៅថៃ ជួញដូរតូចតាច រត់ម៉ូតូឌុបនិងផលិតសំលៀកបំពាក់
១៤	ព្រៃចាន់	*	ទាញយកផលពីធនធានទ្រព្យរួម ពលកម្មកសិកម្មនៅថៃ ផលិតធ្យូង រត់ម៉ូតូឌុប
១៥	កំពង់រាប	*	ការងារកសិកម្ម ទាញយកផលធនធានទ្រព្យរួម ពលកម្មកសិកម្មនៅថៃ ពលកម្មកសិកម្មក្នុងមូលដ្ឋាន ផលិតសំលៀកបំពាក់

លេខរៀង	ភូមិ	ប្រភេទ	សកម្មភាពសំខាន់ៗដែលបានរាយការណ៍
១៦	គុត្តសត	*	ការងារកសិកម្ម, ការងារនៅរោងអារឈើ, ការងារកសិកម្មនៅថៃ, ការជួញដូរតូចតាច
១៧	និមិត្ត ១	*	ការងារកសិកម្ម, ផលិតធ្យូង, ផលិតសំល្បែកបំពាក់ លក់ពលកម្មនៅថៃ, ការងារកាស៊ីណូ
១៨	ផ្គាំ	*	ការងារកសិកម្ម, ការងារនៅរោងអារឈើ, លក់ពលកម្មនៅថៃ, ផលិតធ្យូង, ផលិតសំល្បែកបំពាក់
១៩	សូរិយាថ្មី	*	ការងារកសិកម្ម, ទាញផលពីធនធានទ្រព្យរួម, លក់ពលកម្មនៅថៃ, ផលិតធ្យូង
២០	តាជ្រីង	*	ការងារកសិកម្ម, ផលិតស្រា, ទាញផលធនធានទ្រព្យរួម, លក់ពលកម្មនៅថៃ

ប្រភេទ: *** ផលប៉ះពាល់ចំបង ** ផលប៉ះពាល់សំខាន់ * ផលប៉ះពាល់តិចប៉ុន្តែគួរកត់សំគាល់

តារាង ២១: ផលប៉ះពាល់នៃសេដ្ឋកិច្ចឆ្លងកាត់ព្រំដែន ក្នុងលក្ខណៈជាប្រភពចំណូលនៅស្រុកចន្រ្ទា

លេខរៀង	ភូមិ	ប្រភេទ	សកម្មភាពសំខាន់ៗដែលបានរាយការណ៍
១	បារិតកណ្តាល	++	ដឹកជញ្ជូនអីវ៉ាន់ នាំចេញ/នាំចូល), ពលកម្មនៅផែគោក
២	បារិតលើ	++	ការលក់ដុំ, ពលកម្មនៅផែគោក
៣	តាពៅ	++	ដឹកជញ្ជូនអីវ៉ាន់ នាំចេញ/នាំចូល), ការលក់ដុំ, ការងារកាស៊ីណូ
៤	ចេក	+	ជួញដូរតូចតាចតាមព្រំដែន អង្ករ), ពលកម្មនៅផែគោក
៥	តាប៊ីប	+	ការលក់ដុំ, នាំអីវ៉ាន់/ដឹកជញ្ជូន
៦	ដូនទៃ	+	នាំអីវ៉ាន់/ដឹកជញ្ជូន, ពលកម្ម កសិកម្ម/មិនមែនកសិកម្ម នៅវៀតណាម
៧	ប្រាសាទ	+	ពលកម្មកសិកម្មនៅវៀតណាម, នាំអីវ៉ាន់, ការងារកាស៊ីណូ
៨	ព្រៃអង្គុញ	+	ជួញដូរតូចតាច នាំអង្ករចេញ)
៩	ថ្នល់កែង	+	ពលកម្មកសិកម្មនៅវៀតណាម
១០	ត្រពាំងបុណ្យ	+	ជួញដូរតូចតាចតាមព្រំដែន អង្ករ និងទំនិញផ្សេងៗ)
១១	ត្រពាំងធ្លក	-	គ្មាន
១២	តុងម៉ៅ	-	ពលកម្មកសិកម្មនៅវៀតណាមខ្លះៗ
១៣	ថ្នាញ	-	ការងារកាស៊ីណូខ្លះៗ
១៤	ស្វាយគួយ	-	ការជួញដូរតូចតាចតាមព្រំដែនខ្លះៗ
១៥	កោះតោ	-	ការជួញដូរតូចតាចតាមព្រំដែនខ្លះៗ
១៦	ជ្រៃធំ	-	ពលកម្មនៅផែសួត និងការជួញដូរតូចតាចតាមព្រំដែនខ្លះៗ
១៧	ចន្រ្ទា	-	ពលកម្មកសិកម្មនៅវៀតណាម
១៨	បារ៉ាយ	-	ការជួញដូរតូចតាចតាមព្រំដែន
១៩	បន្ទាស្និត	-	ការជួញដូរតូចតាចតាមព្រំដែន
២០	គោកល្វៀង	-	ការលក់ដុំខ្លះៗ

សំគាល់: ការងារកសិកម្ម គឺជាសកម្មភាព/មុខរបរសំខាន់ជាងគេនៅក្នុងភូមិទាំងអស់ ។ ការបែងចែកប្រភេទបានធ្វើឡើងដោយផ្អែកលើសកម្មភាពចំបងនានា ដែលមានចំណាត់ថ្នាក់ទី២ ទី៣ ទី៤ និង ទី៥ នៅក្នុងភូមិ ។

ប្រភេទ: ++ : ផលប៉ះពាល់គួរអោយកត់សំគាល់ខ្លាំង-សកម្មភាពចំបងទី២ ទាក់ទិននឹង CBE ព្រមទាំងសកម្មភាពបន្ថែមយ៉ាងតិចមួយ នៅក្នុងក្រុមសកម្មភាពឆ្លងកាត់ព្រំដែន ។

\+ : ផលប៉ះពាល់គួរកត់សំគាល់-សកម្មភាពចំបងទី៣ ទាក់ទិននឹង CBE បូកនឹងសកម្មភាពមួយទៀតនៅក្នុងក្រុម ។ ភូមិដែលនៅសល់មានផលប៉ះពាល់តិចតួច រឺមិនគួរអោយកត់សំគាល់ ។

ជាទូទៅ ផលប៉ះពាល់នៃទីផ្សារពលកម្ម CBE ចំពោះស្រុកអូរជ្រៅ គឺខ្លាំងក្លាជាងស្រុកចន្ទ្រា ។ ដោយសាររឿងនេះ យើងត្រូវដាក់សញ្ញាផ្សេងសំរាប់ស្រុកចន្ទ្រា (តារាង២១) ។ ក្នុងគ្រប់ភូមិនៅស្រុកចន្ទ្រា សកម្មភាពទីផ្សារពលកម្ម និងសេដ្ឋកិច្ច ដែលសំខាន់ជាងគេ គឺការងារកសិកម្ម ហើយសកម្មភាព CBE មានចំណាត់ថ្នាក់លេខពីរ លេខបី រឺលេខបន្ទាប់ទៀត ។ ហេតុនេះ ++ សំដៅដល់ "ផលប៉ះពាល់គួរឱ្យកត់សំគាល់ខ្លាំង" (សកម្មភាព CBE មានចំណាត់ថ្នាក់លេខ២ រឺ លើនេះ) ហើយ + សំដៅដល់ការប៉ះពាល់ខ្លះៗ (សកម្មភាព CBE មានចំណាត់ថ្នាក់ទី៣ រឺក្រោមនេះ) ។ សញ្ញា - សំដៅដល់ផលប៉ះពាល់តិចតួច រឺគ្មាន ។ ៣ភូមិនៅស្រុក ចន្ទ្រាទទួលបានសញ្ញា ++ និង ៧ភូមិទទួលបាន + ហើយភូមិនៅសល់ស្ថិតក្នុងប្រភេទទីបី (រឺប្រភេទ គ្មានផលប៉ះពាល់) ។

គេរំពឹងថា ស្រុកអូរជ្រៅដែលនៅជិតប៉ោយប៉ែត គឺទទួលបានផលប៉ះពាល់ CBE ច្រើន ។ តារាងនានាខាងលើ បង្ហាញពី ទំហំនៃការពឹងផ្អែកនេះ ដោយភូមិទាំងអស់បង្ហាញពីផលប៉ះពាល់ ហើយភូមិមួយចំនួនបង្ហាញពីផលប៉ះពាល់យ៉ាងច្រើន ។ សូម្បីនៅស្រុកចន្ទ្រា ដែលតាមការពិភាក្សាពីដំបូងៗជាមួយអ្នកផ្តល់ពតិមានគន្លឹះ គឺយើងរំពឹងថា មានផលប៉ះពាល់ដោយផ្ទាល់តិចតួច ប៉ុន្តែជាក់ស្តែងយើងបានពិនិត្យឃើញផលប៉ះពាល់គួរកត់សំគាល់ ក្នុងយ៉ាងហោចណាស់ក៏ពាក់កណ្តាលនៃភូមិទាំងនោះដែរ ។

៦.៣.២ ផលប៉ះពាល់ដោយផ្ទាល់ផ្សេងទៀតនៃ CBE

បញ្ហាបន្ថែមមួយចំនួនទៀតដែលបានពិនិត្យ គឺជាប់ទាក់ទិននឹងកំរិតដែលប្រជាជនតំបន់ទាំងពីរ ត្រូវពឹងផ្អែកលើពាណិជ្ជកម្ម ឬចលនាឆ្លងកាត់ព្រំដែន ដើម្បីទិញធាតុចូលកសិកម្មដ៏ចាំបាច់ៗ ម្ហូបអាហាររបស់របរប្រើប្រាស់, ឬក៏ដើម្បីទទួលការព្យាបាលសុខភាព ឬធ្វើទេសចរណ៍ ។ លំនាំនៃការប្រើប្រាស់រូបិយវត្ថុក៏ត្រូវបានពិនិត្យដែរ ។

គេឃើញច្បាស់ថា អ្នកភូមិនៅស្រុកចន្ទ្រាបានធ្វើដំណើរទៅវៀតណាមជារឿយៗនិងទៀងទាត់ដើម្បី ក) ទិញធាតុចូលកសិកម្ម រឺគ្រឿងគីមីកសិកម្ម (៤២%) និង ខ) ទិញម្ហូបអាហារ រឺរបស់របរប្រើប្រាស់ (៥៦%) ។ គ្រួសារ ១៣% ក៏រាយការណ៍ថា បានធ្វើដំណើរកំសាន្តដែរ ។ មានភូមិពាក់កណ្តាលរាយការណ៍ថា បានប្រើប្រាស់ប្រាក់ដុងតែមួយមុខ រឺជារូបិយវត្ថុដ៏សំខាន់ ។

ស្រុកអូរជ្រៅ ទទួលឥទ្ធិពលខ្លាំងក្លាពី CBE ប៉ុន្តែគួរឱ្យភ្ញាក់ផ្អើលដែរដែលមានគ្រួសារតែមួយចំនួនតូចបានធ្វើដំណើរទៅថៃដោយសារហេតុផលដូចខាងលើ (ទិញធាតុចូលកសិកម្ម រឺរបស់របរប្រើប្រាស់ រឺដើម្បីព្យាបាលជំងឺ) ។ ប៉ុន្តែការប្រើប្រាស់ប្រាក់ បាត ជារូបិយវត្ថុចំបង ឃើញមានតែក្នុង ១៤ភូមិប៉ុណ្ណោះ ក្នុងចំណោមទាំងអស់ ២០ភូមិ ។

៦.៣.៣ ចំណាប់អារម្មណ៍ពី CBE

យើងបានស្នើឱ្យអ្នកផ្តល់ពតិមានគន្លឹះ ជ្រើសចេញពីក្នុងបញ្ជីមួយនូវផលចំណេញ និងគុណវិបត្តិ ដែលអាចកើតចេញពីពាណិជ្ជកម្មឆ្លងកាត់ព្រំដែន (តារាង ២២) ។ ផលចំណេញដែលត្រូវបានជ្រើសយកច្រើនជាងគេ គឺ **ក)** តំរូវការទំនិញកសិកម្ម (៨ភូមិនៅស្រុកចន្ទ្រា និង ៦ភូមិនៅស្រុកអូរជ្រៅ) **ខ)** ប្រភពការងារ (១៥ភូមិ និង ១៩ភូមិរៀងគ្នា) **គ)** ប្រភពនៃធាតុចូលកសិកម្ម (១០ភូមិ និង ២ភូមិ) និង **ឃ)** ប្រភពនៃម្ហូបអាហារ និងរបស់របរផ្សេងទៀត (១១ភូមិ និង ៧ភូមិ) ។

តារាង ២២: ចំណាប់អារម្មណ៍ពីផលប៉ះពាល់នៃ ជពាំ នៅក្នុងតំបន់ទាំងពីរ (គិតជាចំនួនភូមិ)

ផលចំណេញ	ស្រុកចន្រ្ទា	ស្រុកអូរជ្រៅ
លទ្ធភាពទទួលបានឥណទាន (ដើម្បីទិញជី)	1	-
លទ្ធភាពទទួលបានសេវាថែទាំសុខភាព/ព្យាបាលជំងឺ	2	-
សហប្រតិបត្តិការដោះស្រាយបញ្ហាសង្គមនិងសន្តិសុខ	2	-
តំរូវការផលិតផលកសិកម្ម	8	6
លក្ខខណ្ឌអំណោយផលពេលនាំចូលទំនិញ	-	1
ផ្លាស់ប្តូរវប្បធម៌/ចំណេះដឹង	-	2
ប្រភពនៃ ចំណូល/ការងារ	15	19
ការផ្គត់ផ្គង់ធាតុចូលកសិកម្ម	10	2
ការផ្គត់ផ្គង់ទំនិញ (ម្ហូបអាហារ និងមិនមែនម្ហូបអាហារ)	11	7
គុណវិបត្តិ	**ស្រុកចន្រ្ទា**	**ស្រុកអូរជ្រៅ**
ភាពអានាធិបតេយ្យ ចោរកម្ម គ្រឿងញៀន ការជួញដូរខុសច្បាប់	4	3
អន្តោប្រវេសន៍ចូលមកសេរី	3	-
បញ្ហាសុខភាពបណ្តាលមកពីម្ហូបអាហារនាំចូល	4	1
អត្រាបោកបញ្ឆោតក៏រិតខ្ពស់ នៅពេលទៅធ្វើការនៅថៃនិងវៀតណាម	-	1
ចំណាយផ្លូវការ និងក្រៅផ្លូវការក៏រិតខ្ពស់ ក្នុងការឆ្លងដែន	-	6
មានលទ្ធភាពមិនស្មើគ្នាក្នុងការចេញចូលនៅព្រំដែន	3	2
ការបំពុលបរិស្ថានមានកាន់តែច្រើន	-	1
ការប្រកួតប្រជែងនៅក្នុងផលិតកម្ម/ការងារ (នៅកម្ពុជា)	6	2

សំគាល់: "-" មានន័យថា សូន្យ ។

គុណវិបត្តិសំខាន់ៗដែលបានរកឃើញ គឺ **ក)** សន្តិសុខ-គ្រឿងញៀន, ការជួញដូរខុសច្បាប់, ចោរកម្ម, នៅ ៤ភូមិក្នុង ស្រុកចន្រ្ទា និង ៣ភូមិក្នុងស្រុកអូរជ្រៅ **ខ)** ត្រូវប្រកួតប្រជែងជាមួយបរទេស ក្នុងការរកការងារ និងក្នុងពាណិជ្ជកម្ម (៦ភូមិ និង ២ភូមិ) **គ)** ចំណាយក្រៅផ្លូវការខ្ពស់សំរាប់ឆ្លងព្រំដែន (សូន្យភូមិ និង ៦ភូមិ) ។

ជំពូកទី ៧. តស្លុតាងកំរិតគ្រួសារនៅស្រុកចន្ទ្រា

យើងបានជ្រើសយកសរុប ១៤០គ្រួសារ ដោយប្រើវិធីសាស្រ្តយកគំរូតាងជាពីរដំណាក់ ចេញពី ២០ភូមិដែលបានជ្រើស យកដោយចៃដន្យចេញពីបញ្ជីភូមិទាំង ៤៩ភូមិ របស់ស្រុកចន្ទ្រា ។ នៅដំណាក់កាលទីពីរ បានជ្រើសយកតាមវិធីចៃដន្យនូវ ៦ ទៅ ៨គ្រួសារចេញពីបញ្ជីពេញលេញនៃគ្រួសារក្នុងភូមិនីមួយៗ គឺសរុបទាំងអស់បាន ១៤០គ្រួសារដែលត្រូវបានចាត់ទុកថា តំណាងអោយស្រុកទាំងមូល ។ យើងនឹងពិនិត្យមើលទិន្នន័យដើម្បីស្វែងយល់ពីផលប៉ះពាល់នៃពាណិជ្ជកម្មឆ្លងកាត់ព្រំដែន ចំពោះសុខុមាលភាពនៅជនបទក្នុងតំបន់បារិតដែលនៅជាប់នឹងប្រទេសវៀតណាម ។

៧.១ ការបែងចែកដីធ្លី និងការវាយតំលៃភាពក្រីក្រ

ការបែងចែកដីធ្លីនៅស្រុកចន្ទ្រា ហាក់ដូចមានលក្ខណៈមិនស្មើភាព ជាងតំបន់ឯទៀតនៅកម្ពុជា ។ ទិន្នន័យថ្មីៗបានមកពី ៦ ខេត្ត (So *et al.* 2001) បង្ហាញថា គ្រួសារគ្មានដី (កំណត់ថាជាគ្រួសារមានដីកាន់កាប់តិចជាង ០,៥ ហ.ត) មានប្រហែល ២២% ធៀបនឹងជិត ៣០% សំរាប់ស្រុកចន្ទ្រា ។ ស្រដៀងគ្នាដែរ អង្កេតសេដ្ឋកិច្ច-សង្គមកិច្ចឆ្នាំ១៩៩៧ បង្ហាញថា គ្រួសារជនបទ គ្មានដីធ្លី (កំណត់ថាជាគ្រួសារគ្មានដីសោះ) មាន ១២% នៃគ្រួសារនៅជនបទទាំងអស់ (Acharya *et al.* 2003) ធៀបនឹង ២១% សំរាប់ស្រុកចន្ទ្រា ។ តាមពិត កំរិតគ្មានដីធ្លីនៅស្រុកចន្ទ្រា ជិតស្មើនឹងភូមិប្រកបរបរនេសាទ ដូចជា នៅតំបន់ជុំវិញបឹងទន្លេសាប ដែលពេលខ្លះអត្រាគ្មានដី ឡើងជិតដល់ ២៤% (Acharya *et al.* 2003) ។ ភាគរយនៅស្រុកចន្ទ្រា ក៏ខ្ពស់ជាងមធ្យមភាគប្រចាំ ខេត្តស្វាយរៀងដែរ ដែលអត្រាគ្មានដីធ្លីមានប្រហែល ៦% (Biddulph, 1998) ។

ការវាយតំលៃភាពក្រីក្រដោយខ្លួនឯងពីសំណាក់អ្នកភូមិ បានកំរិតធនធានជាបីប្រភេទៈ មធ្យម ក្រីក្រ និងក្រីក្រណាស់ ។ ពិតហើយ គេពិបាកនឹងប្រៀបធៀបវាទៅនឹងខ្សែបន្ទាត់ក្រីក្រក្នុងប្រទេស ប៉ុន្តែការវាយតំលៃនេះគឺជាការបង្ហាញមួយដ៏ល្អពីស្ថានភាពក្រីក្រ ។ គ្រួសារប្រហែល ៤៤% ត្រូវចាត់ចូលក្នុងប្រភេទមធ្យម និង ៤៤% ផ្សេងទៀតក្នុងប្រភេទក្រីក្រ ។ គ្រួសារប្រហែល ១២% ត្រូវចាត់ចូលក្នុងប្រភេទក្រីក្រណាស់ ។ យើងសន្មតថា ក្រុមនេះរួមមាន អ្នកដែលក្រខ្សត់ម្ហូបអាហារ និងដែលមិនអាចទាំងបំពេញបានតាមកំរិតកាឡូរី-ម្ហូបអាហារជាមូលដ្ឋានផង គឺប្រហាក់ប្រហែលនឹងភាពក្រីក្រខាងម្ហូបអាហារ ដែលកំណត់ដោយវិជ្ជាស្ថានជាតិស្ថិតិ (Gibson, 1999) ។ គួរចាប់អារម្មណ៍ថា យោងតាម CSES 1999 (ទិន្នន័យថ្មីបំផុតដែលមាន សំរាប់កំរិតជាតិ) គេរកឃើញថា ១២,១%នៃប្រជាជនជនបទជាអ្នកក្រខ្សត់ម្ហូបអាហារ ។

៧.២ ចំណាយប្រើប្រាស់

តារាង២៣ បានផ្តល់នូវចំណាយប្រើប្រាស់ប៉ាន់ស្មានសំរាប់មនុស្សម្នាក់ក្នុងមួយថៃ្ង សំរាប់ស្រុកចន្ទ្រា ។ អ្នកក្រីក្រចំនាយ ជាមធ្យមប្រហែល ២.១០០រៀល, អ្នកក្រីក្រណាស់ចំនាយ ១.៨០០រៀល, និងអ្នកមធ្យមចំណាយ ៤.៦០០រៀលក្នុងមួយថៃ្ង ។ តួលេខទាំងនេះស៊ីគ្នាល្អជាមួយបន្ទាត់ក្រីក្រប៉ាន់ស្មានសំរាប់ឆ្នាំ១៩៩៩ ដែលមានកំរិត ១.៧៧៧រៀល (បន្ទាត់ក្រីក្រម្ហូបអាហារគឺ ១.៣៧៩រៀល) ។ បើគិតបញ្ចូលអតិផរណាផង (ឧទាហរណ៍ ១០-១៥% ក្នុង៥ឆ្នាំចុងក្រោយ) បន្ទាត់ក្រីក្រក្នុងថៃ្ងនេះសំរាប់ ជនបទកម្ពុជា គឺប្រហែល ២.០០០រៀល (១.៩៥៥-២.០៤៣រៀល) ។ ចំណាប់អារម្មណ៏របស់អ្នកក្រខ្លួនឯង និងកំរិតចំណាយជាមធ្យមរបស់ពួកគេ គឺស៊ីគ្នាល្អជាមួយបន្ទាត់ក្រីក្រកំរិតជាតិ ។ លំអៀងស្តង់ដារនៃការប៉ាន់ស្មាន គឺទាបទេ ជាពិសេសចំពោះប្រភេទអ្នកក្រីក្រទាំងពីរ ។

៧.៣ ដីធ្លី និងទ្រព្យសម្បត្តិ

ដីធ្លី និងទ្រព្យសកម្មផ្សេងទៀតដែលកាន់កាប់ដោយគ្រួសារនីមួយៗ ត្រូវបានបែងចែកទៅតាមលំដាប់សារៈសំខាន់នៃចំណាត់ថ្នាក់ខាងសុខុមាលភាពៈ មធ្យម ក្រីក្រ និងក្រីក្រណាស់រៀងគ្នា ។ ភាពខុសគ្នារវាងអ្នកមានកំរិតជីវភាពមធ្យម និងអ្នកក្រីក្រ គឺវាធំច្រើនណាស់ជាងភាពខុសគ្នារវាងអ្នកក្រីក្រ និងអ្នកក្រីក្រណាស់ ។

តារាង ២៣៖ តំលៃជាមធ្យមនៃដី និងទ្រព្យសកម្ម និង ចំនាយប្រចាំថ្ងៃក្នុងមនុស្សម្នាក់ ចែកតាមប្រភេទគ្រួសារ (ម៉ឺនរៀល)

ទ្រព្យសកម្ម/ចំណាយ	មធ្យម	ក្រីក្រ	ក្រីក្រណាស់	មធ្យមភាគ
ដីធ្លី, សត្វចិញ្ចឹម	299.90	151.73	32.06	201.76
ទ្រព្យទុកបានយូរ	27.00	3.01	0.55	13.24
បរិក្ខារដឹកជញ្ជូន	77.78	40.72	9.23	53.04
បរិក្ខារកសិកម្ម	75.03	1.13	0.33	33.23
ចំណាយក្នុងមនុស្សម្នាក់	0.46	0.21	0.18	0.33

៧.៤ គំរូប្រជាសាស្ត្រ និងអាជីព

ប្រជាជនសរុបក្នុងគំរូតាងរបស់យើងគឺ ៧៨៨នាក់ ដែលផ្គុំជា ១៤០គ្រួសារ (ទំហំគ្រួសារមធ្យម ៥,៦៣នាក់) ។ ប្រជាជន សកម្មខាងសេដ្ឋកិច្ច មានច្រើនដល់ ៨៤.៥% (គ្រប់អាយុ) ក្នុងនេះស្ត្រីតំណាងឱ្យ ៥២,៧% នៃអ្នកសកម្មខាងសេដ្ឋកិច្ច ហើយតួលេខនេះឆ្លុះបញ្ចាំងពីអត្រាទូទៅនៃស្ត្រីធៀបនឹងបុរសនៅក្នុងប្រជាជនសរុប ។ គេរាយការណ៍ថា ចលនាប្រជាជនមានច្រើន គួរកត់សំគាល់ដោយមានសរុប ៩៩នាក់ (នារី ៤២នាក់) បានចាកចេញពីតំបន់ក្នុងកំឡុង ៥ឆ្នាំចុងក្រោយ ហើយមូលហេតុចំបង៧គឺ អាពាហ៍ពិពាហ៍ បន្ទាប់មក មរណៈភាព និងចំណាកស្រុកជនបទ-ទីក្រុង ។ ភាគរយនៃគ្រួសារស្ត្រីមេគ្រួ គឺ ២៣,៥% ដែលទាបបន្តិចជាងមធ្យមភាគក៏រិតជាតិ (២៥,៧%) ។

អាជីពចំបងនៃមេគ្រួសារ គឺ ការដាំដុះ (៦៤%) ។ ១១% ទៀតរាយការណ៍ថា គ្មានការងារធ្វើ ហើយ ៦% ជាអ្នកជួញដូរតូចតាច (អ្នកលក់) ៥% បំរើការរដ្ឋ និង ៤% លក់កំលាំងពលកម្ម ។ មេគ្រួសារប្រហែល ៦០% រាយការណ៍ថា មានអាជីពទីពីរ និង ២០% ទៀតថាមានអាជីពទីបី ដែលក្នុងនេះមានជាសំខាន់ ការងារមិនមែនកសិកម្ម, ដឹកជញ្ជូន និង បេះ-ប្រមូល ។

៧.៥ ការអប់រំ និងអក្ខរកម្ម

សំរាប់ក្រុមអាយុពី ៦ឆ្នាំឡើងទៅ ភាគរយអ្នកមិនដែលបានចូលរៀនសោះ គឺ ១៥% រឺ ៨,៦% នៃបុរស និង ២១,១% នៃស្ត្រី ។ ប្រជាជនប្រហែល ៣៣,៥% ធ្លាប់ចូលរៀនបានពីមួយឆ្នាំទៅបីឆ្នាំ, ៣២%រៀនបាន ៤-៦ឆ្នាំ, ១៧%ថារៀនបាន ៧-១០ឆ្នាំ និង ២%រៀនបានយូរជាង ១០ឆ្នាំ ។ អត្រាសំរាប់ស្ត្រី គឺទាបជាងបុរសជានិច្ច ជាពិសេសនៅក៏រិតអនុវិទ្យាល័យ និងវិទ្យាល័យ ។

តារាង ២៤: ការអប់រំនៃសមាជិកគ្រួសារ បែងចែកតាមភេទ

ភេទសមាជិកគ្រួសារ	អាយុ	ការអប់រំ					សរុប
		១-៣ឆ្នាំ	៤-៦ឆ្នាំ	៧-១០ឆ្នាំ	លើស១០ឆ្នាំ	គ្មាន	
ប្រុស	៦-១២ឆ្នាំ	50	22	1	-	11	84
	១៣-១៨ឆ្នាំ	12	36	12	3	1	64
	១៩-៥០ឆ្នាំ	25	53	53	11	11	153
	៥១ឆ្នាំឡើងទៅ	5	7	8	-	5	25
	សរុប %	92(28.2)	118(36.2)	74(22.7)	14(4.3)	28(8.6)	326(100)
ស្រី	៦-១២ឆ្នាំ	54	11	1	-	10	76
	១៣-១៨ឆ្នាំ	17	34	17	-	8	76
	១៩-៥០ឆ្នាំ	58	57	26	-	29	170
	៥១ឆ្នាំឡើងទៅ	10	2		-	30	42
	សរុប %	139(38.2)	104(28.5)	44(12.1)	-	77(21.1)	364(100)
	សរុបទាំងអស់	(33.5)	(32.2)	(17.1)	-	(2.0)	(15.2)

៧.៦ ផលប៉ះពាល់ឆ្លងកាត់ព្រំដែន

៧.៦.១ ផលប៉ះពាល់ដោយផ្ទាល់នៃ CBE (អាជីវកម្ម/ការងារ)

គ្រួសារ ១០%រាយការណ៍ថា ប្រកបអាជីវកម្មពាក់ព័ន្ធដោយផ្ទាល់នឹង CBE ដោយរកចំណូលប្រចាំឆ្នាំបានពី ៣០ដុល្លារ ទៅ ១២.០០០ដុល្លារ ។ មធ្យមភាគចំណូលប៉ាន់ស្មានអាចខ្ពស់ដល់ ២៧០ដុល្លារ/ឆ្នាំ ។ ប៉ុន្តែចំណូលភាគច្រើនគឺបានទៅដល់ អ្នកមិនក្រីក្រ ឯអ្នកក្រីក្រណាស់មិនបានទទួលចំណូលពីប្រភពនេះទេ ។ ចំពោះអ្នកក្រីក្រវិញ គេអាចរកចំណូលជាមធ្យមបានតែ ១៣ដុល្លារ/ឆ្នាំប៉ុណ្ណោះ ។ រូបភាពនេះក៏ត្រូវបានបញ្ជាក់គាំទ្រដោយរបាយចំណូលតាមកម្មសិទ្ធិដីធ្លីដែរ ។

តារាង ២៥: រចនាសម្ព័ន្ធចំណូលបែងចែកតាមប្រភេទគ្រួសារ (ប្រចាំឆ្នាំ គិតជា ១០.០០០រៀល)

	មធ្យម	ក្រីក្រ	ក្រីក្រណាស់	មធ្យមភាគ
ធនធានទ្រព្យរួម	10.7	6.9	11.4	9.1
សត្វចិញ្ចឹម	49.9	47.0	7.6	43.5
ដំណាំ	73.2	49.5	27.4	57.2
អ្នកធ្វើការក្នុង សណ្ឋាគារ/ភោជនីយដ្ឋាន/កាស៊ីណូ/ហាង	-	-	-	-
អ្នកធ្វើការងារមិនមែនកសិកម្មនៅក្រៅខេត្តស្វាយរៀង តែក្នុងប្រទេសកម្ពុជា (ស៊ីប្រាក់ថ្ងៃ)	1.7	7.6	2.2	4.4
អ្នកធ្វើការងារមិនមែនកសិកម្មនៅក្រៅខេត្តស្វាយរៀង តែក្នុងប្រទេសកម្ពុជា (ស៊ីប្រាក់ខែ)	26.5	32.0	6.0	26.4
អ្នកធ្វើការនៅវៀតណាម (ស៊ីប្រាក់ថ្ងៃ)	0.7	0.8	2.7	1.0
អ្នកធ្វើការនៅវៀតណាម (ស៊ីប្រាក់ខែ)	-	1.9	-	0.9
អ្នកស៊ីឈ្នួលធ្វើកសិកម្មឱ្យគេ	1.8	6.2	19.6	5.9
អាជីវកម្មតូចតាចមិនពាក់ព័ន្ធដោយផ្ទាល់នឹងសកម្មភាពឆ្លងកាត់ព្រំដែន	92.0	93.4	-	81.5
អាជីវកម្មជាប់ពាក់ព័ន្ធដោយផ្ទាល់នឹងសកម្មភាពឆ្លងកាត់ព្រំដែន	244.3	5.1	-	252.9
ដឹកជញ្ជូន (រួមមាន រកស៊ីខ្លួនឯង និងស៊ីឈ្នួលគេ)	62.8	27.3	-	39.4
ផ្សេងទៀត	177.5	66.0	143.8	124.0
សរុប	**741.3**	**343.4**	**220.6**	**536.6**

អ្នកគ្មានដីធ្លីមិនមែនជាអ្នកក្រីក្របំផុតទេ ពីព្រោះពួកគេអាចរកចំណូលជាមធ្យមបាន ៩០០ដុល្លារ/គ្រួសារ/ឆ្នាំ ដែលធ្វើឱ្យពួកគេស្ថិតក្នុងកំរិតអ្នកមានដីកាន់កាប់ ១-២ហ.ត (ប្រហែល ១.០០០ដុល្លារ/ឆ្នាំ) ។ គ្រួសារដែលរកបានចំណូលច្រើនពីអាជីវកម្មពាក់ព័ន្ធនឹងពាណិជ្ជកម្មឆ្លងកាត់ព្រំដែន ភាគច្រើនជាគ្រួសារមានដីលើសពី ២ហ.ត ។

៧.៦.២ ផលប៉ះពាល់ឆ្លងកាត់ព្រំដែនៈ ចំណាយប្រើប្រាស់

គ្រប់ទាំង ១៨០គ្រួសារបានរាយការណ៍ពីការប្រើប្រាស់ផលិតផលវៀតណាមក្នុងឆ្នាំគោល ដែលមិនមែនជាគំហើញគួរឱ្យភ្ញាក់ផ្អើលទេ ។ ជាង ៥០% ប្រាប់ថា ការទិញផលិតផលកសិកម្មមានច្រើនបំផុត បន្ទាប់មកគឺរបស់ប្រើប្រាស់ក្នុងផ្ទះ (១៨%) សំលៀកបំពាក់ (១២%) ប្រេងឥន្ធនៈ (១០%) និងម្ហូបអាហារ (៥%) ។ ថ្វីបើទំនិញវៀតណាមមិនសូវមានគុណភាពក្តី ប៉ុន្តែគេ គិតថាវាមានថ្លៃប្រកួតប្រជែងល្អណាស់ ។ គ្រួសារប្រហែល ៦៨% ក្នុងគំរូតាងប្រាប់ថា បានទៅវៀតណាមយ៉ាងហោចណាស់ ១ដងកាលពីឆ្នាំកន្លងទៅ និងគ្រួសារ ៣០% ថាមានស្ត្រីធ្វើដំណើរទៅទល់ដែនយ៉ាងទៀងទាត់ ហើយសំរាប់បុរសក៏មានភាគរយស្រដៀងគ្នាដែរ ។ គ្រួសារ ៥៣% ប្រាប់ថា ការទិញអីវ៉ាន់ជាគោលដៅចំបងនៃការធ្វើដំណើរ បន្ទាប់មកគឺការជួញដូរ (២៥%) ការងារ (៨%) និងផ្សេងទៀត (៤%) ។

ដំណើរម្តងម្កាល រឺមិនទៀងទាត់ក៏មានដែរ ហើយការទៅទិញអីវ៉ាន់ជាហេតុផលលើកឡើងញឹកញាប់បំផុត (៥៤%) បន្ទាប់មកគឺការព្យាបាលជំងឺ (២៥%) និងទៅជួបសាច់ញាតិ/ធ្វើទេសចរណ៍ (៨%) ។ ៦៣គ្រួសារក្នុងចំណោម ១៨០គ្រួសារនេះប្រាប់ថា ទៅវៀតណាមជាទៀងទាត់ ហើយភាគច្រើន (៤៧%) ឆ្លងកាត់តាមច្រកទ្វារព្រំដែនក្នុងមូលដ្ឋាន (ផ្លូវការ) ។ ការឆ្លងដែនតាមច្រកព្រំដែនក្រៅផ្លូវការ មិនសូវនិយមធ្វើទេ គឺមានគ្រួសារតែ ១៧% ប៉ុណ្ណោះដែលប្រាប់ថាប្រើច្រកនេះ រីឯអ្នកឯទៀត ឆ្លងដែនតាមច្រកទ្វារបាវិត ។ ការពឹងផ្អែកលើផលិតផលវៀតណាមនៃគ្រួសារនៅបាវិត ក៏មានបញ្ជាក់ច្បាស់ក្នុងតារាង២៦ ដែរ ។

តារាង ២៦ ប្រទេសប្រភពដើមនៃទំនិញ និងសេវា ដែលប្រើប្រាស់ដោយគ្រួសារនានា (គិតជាចំនួនគ្រួសារ)

	សរុប	កម្ពុជា	វៀតណាម	ថៃ	ប្រទេសផ្សេងទៀត	មិនអាចអនុវត្តបាន
ចំណីសត្វ	**59**	52	2	-	-	5
សេវាបសុពេទ្យ និងការព្យាបាល	**47**	1	6	-	8	32
អង្ករនិងអាហារសំខាន់នៅសប្តាហ៍មុន	**140**	135	1	-	-	4
ផ្លែឈើ និងបង្អែមនៅសប្តាហ៍មុន	**92**	22	66	-	-	4
សាច់នៅសប្តាហ៍មុន	**138**	112	22	-	-	4
បន្លែនៅសប្តាហ៍មុន	**140**	55	83	-	-	2
គ្រឿងផ្សំសំរាប់ធ្វើម្ហូបនៅសប្តាហ៍មុន	**139**	5	122	1	-	11
ថ្នាំជក់នៅសប្តាហ៍មុន	**97**	47	50	-	-	
ភេសជ្ជៈនៅសប្តាហ៍មុន	**90**	53	24	2	-	11
ចំណីអាហារផ្សេងទៀតនៅសប្តាហ៍មុន	**14**	4	1	-	-	9
ផលិតផលប្រើប្រាស់ក្នុងផ្ទះនៅខែមុន	**86**	2	78	2	-	4
សំលៀកបំពាក់ និងស្បែកជើងនៅឆ្នាំមុន	**135**	6	70	35	7	17
ការថែទាំសុខភាព/ការព្យាបាល/ថ្នាំពេទ្យនៅឆ្នាំមុន	**139**	5	16	3	19	96

៧.៧ ការត្រួតពិនិត្យព្រំដែន

គ្រួសារប្រជាជនភាគច្រើន (៦៥%) ចង់ឱ្យមានការត្រួតពិនិត្យ បទប្បញ្ញត្តិគ្រប់គ្រងព្រំដែន ច្រើនជាងមុន **ក)** ដើម្បីទប់ស្កាត់ការរត់ពន្ធ (ថ្នាំញៀន, ឈើហ៊ុប), **ខ)** ពីព្រោះពាណិជ្ជកម្មតាមព្រំដែនមិនផ្តល់ផលប្រយោជន៍ឱ្យប្រជាជនកម្ពុជាទេ, **គ)** ដើម្បីតទល់នឹងអសន្តិសុខក្នុងសង្គមដែលធន់ធរឡើង (ការជួញដូរខុសច្បាប់, ឧក្រិដ្ឋកម្ម), និង **ឃ)** ពីព្រោះទំនិញគុណភាព អន់ហូរចូលមក ។ គេសង្ឃឹមថា ការត្រួតពិនិត្យកាន់តែតឹងរឹង នឹងជួយកាត់បន្ថយកំរៃក្រៅផ្លូវការយកលើសកម្មភាពឆ្លងព្រំដែន ។

៧.៨ បំរែបំរួលសុខុមាលភាព

គ្រួសារគំរូតាងប្រហែលពាក់កណ្តាល (៧៣%) គិតថា កំរិតជីវភាពរបស់ខ្លួនបានល្អ "បង្គួរ" ក្នុង ៥ឆ្នាំចុងក្រោយ, ហើយ ៤៤គ្រួសារ (៣១%) ប្រាប់ថាក្រីក្រជាងមុន ក្នុងនេះមាន ២៣គ្រួសារគិតថាខ្លួនចុះក្រជាងមុនខ្លាំង ។ នៅស្រទាប់លើមាន ២គ្រួសារ ប្រាប់ថា គ្រាន់បើជាងមុនខ្លាំង ។ តួលេខទាំងនេះបង្ហាញថា មានសន្ទុះវិវត្តន៍ខាងសេដ្ឋកិច្ច-សង្គមកិច្ចដ៏ខ្លាំងក្លានៅក្នុងតំបន់ ។

តារាង ២៧: ការយល់ដឹងពីសុខុមាលភាពតាមរយៈកម្មសិទ្ធដីធ្លី (គិតជាភាគរយ)

ដីកម្មសិទ្ធិ (ហ.ត)	ធូរធារជាងមុនខ្លាំង	ធូរធារជាងមុនបន្តួរ	នៅដដែល	ក្រជាងមុនបន្តួរ	ក្រជាងមុនខ្លាំង	សរុប
គ្មានដី	3.3	50.0	3.3	16.7	26.7	100.0
0-0/5	-	33.3	8.3	16.7	41.7	100.0
0/51-1	-	41.2	17.6	17.6	23.5	100.0
1/1-2	-	58.3	19.4	13.9	8.3	100.0
2/1-3	2.9	52.9	17.6	17.6	8.8	100.0
៥ ឡើងទៅ	-	85.7	14.3	-	-	100.0

គួរធ្វើការកត់សំគាល់ពីសន្ទុះវិវត្តន៍ខាងសុខុមាលភាពរបស់ក្រុមទំហំដីកាន់កាប់ខុសៗគ្នា ។ ធៀបនឹងកាលពី ៥ឆ្នាំមុន ក្នុងចំណោមគ្រួសារអត់ដី គឺមាន ៥៣% បានធូរធារឡើង និង ៤៣% បានចុះក្រថែម ក្នុងនេះមាន ២៧% រាយការណ៍ថាចុះក្រជាងមុនខ្លាំង ។ ចំពោះគ្រួសារមានដីតិចតួច (0-0,៥ ហ.ត) មានជិត ៤២% បានរាយការណ៍ថាចុះក្រជាងមុនខ្លាំង ។ សូម្បីក្នុងក្រុមស្រទាប់លើ (មានដីដល់ ៥ហ.ត) មានគ្រួសាររាយការណ៍ច្រើនគួរកត់សំគាល់រាយការណ៍ថា បានចុះក្រជាងមុនខ្លាំង ។

គ្រួសារនានាក៏ត្រូវបានស្នើឱ្យរាយការណ៍ ពីកត្តាផ្សេងៗដែលរួមចំណែកធ្វើឱ្យពួកគេធូធារជាងមុន រឺក្រជាងមុន ។ ក្នុងពេលសិក្សាលើចំលើយទាំងនេះ យើងបន្តពិនិត្យពីចំណងទាក់ទងជាយថាហេតុ ជាមួយនឹងសេដ្ឋកិច្ចឆ្លងកាត់ព្រំដែន ។ របាយនៃចំលើយទាំងនេះមានចុះក្នុងតារាង២៨ ។

តារាង ២៨: មូលហេតុនៃបំរែបំរួលជីវភាព

មូលហេតុ	ធូរធារជាងមុន	មូលហេតុ	ក្រជាងមុន
ទិន្នផលដំណាំខ្ពស់ជាងមុន	25	ទិន្នផលដំណាំទាបជាងមុន	17
អ្នករកចំណូលមានច្រើននាក់ជាងមុនក្នុងគ្រួសារ	18	ប្រាក់ចំណូលតិចជាងមុន	8
ប្រាក់ចំណូលរកបានច្រើនជាងមុន	07	សមាជិករកចំណូលតិចនាក់ជាងមុន	3
ឱកាសល្អក្នុងអាជីវកម្មឆ្លងកាត់ព្រំដែនមានច្រើនជាងមុន	06	ជរា/ឈឺ	5
ដីមានច្រើនជាងមុន	06	ដីតិចជាងមុន/គ្មានដី	7
ផ្សេងទៀត	12	ផ្សេងៗ	6
សរុប	74	**សរុប**	46

កត្តា ៤ប្រភេទមានផលប៉ះពាល់ក្នុងរឿងនេះគឺមាន ទិន្នផលកសិកម្ម លទ្ធភាពមានដីប្រើប្រាស់ ប្រជាសាស្ត្រ គ្រួសារ (ចំនួនអ្នករកចំណូល) និងអាយុ/ជំងឺ ។ គួរកត់សំគាល់ថា មានគ្រួសារតិចតួច (៨%) បានគូសបញ្ជាក់ថា ឱកាសរកចំណូលឆ្លងកាត់ព្រំដែន ជាកត្តាមួយដ៏សំខាន់នៃការលូតលាស់ធូរធារឡើងរបស់ខ្លួន ។

ជំពូកទី ៨. ការសង្កេតសន្និដ្ឋាន

មានទិដ្ឋភាព ៤នៃ CBT ដែលការសិក្សានេះព្យាយាមស្រាវជ្រាវពិនិត្យៈ

ក. របបបទប្បញ្ញត្តិទូទៅ និងការវិវត្តន៍គោលនយោបាយពាណិជ្ជកម្មរបស់កម្ពុជា រួមទាំង ការចូលរួមក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិផ្សេងៗ

ខ. បញ្ហាគោលនយោបាយដ៏ជាក់លាក់ រឺ យុទ្ធសាស្ត្រនានាសំដៅអភិវឌ្ឍ CBT រួមទាំង ការចូលរួមក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀង ពាណិជ្ជកម្មតំបន់ ការបង្កើតតំបន់ពិសេស ឬការផ្តល់បុព្វសិទ្ធិពិសេសៗ

គ. ការអនុវត្តន៍ជាក់ស្តែង លទ្ធផល និងកំហិតនៃកិច្ចព្រមព្រៀង CBT ដោយមានយោងទៅនឹងករណីសិក្សាដ៏ជាក់លាក់មួយចំនួន ដូចជា សំលៀកបំពាក់ ស្បែកជើង ។ល។ នៅក្នុងការងារនេះ មានការស្រាវជ្រាវពីកិច្ចព្រមព្រៀង និងយន្តការជួយដល់ពាណិជ្ជកម្មតាមផ្លូវការ និងក្រៅផ្លូវការផ្សេងៗ និង

ឃ. ផលប៉ះពាល់នៃ CBT ទៅលើជីវភាព និងភាពក្រីក្រក្នុងមូលដ្ឋាន ដោយផ្អែកទៅលើទិន្នន័យដែលប្រមូលយកបាន អំពីគ្រួសារ និងភូមិ ។

ជាទូទៅ តំបន់ព្រំដែនជាប់នឹងប្រទេសថៃ ឃើញមានសកម្មភាពមមាញឹកច្រើន ។ ប្រជាជនសកម្ម ទាំងបុរស និងស្ត្រី មានការពឹងផ្អែកខ្លាំងទៅលើ CBT ឬ CBE និងបានបង្ហាញពីផលប៉ះពាល់កាត់បន្ថយភាពក្រីក្រយ៉ាងច្រើន ។ តំបន់សិក្សានានានៅតាមបណ្តោយព្រំដែនថៃ ឃើញមានការរីកចំរើនច្រើនខាងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ និងការផ្តល់សេវាកម្ម មានជាអាទិ៍ ទូរគមនាគមន៍, លទ្ធភាពមានសាលារៀន និងមជ្ឈមណ្ឌលសុខភាព, ស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ និងឥណទាន, និងកម្មវិធីអភិវឌ្ឍន៍ជនបទឯទៀតៗ ។

នៅតំបន់ព្រំដែនថៃ ក៏មានការលូតលាស់របៀបរបបម៉ៅការបន្ត សំរាប់ការកែច្នៃ និងពាណិជ្ជកម្មខាងក្រណាត់/សំលៀកបំពាក់ ។ ប៉ុន្តែពាណិជ្ជកម្មនាំចូលទំនិញភាគច្រើនហាក់ដូចជាប់ទាក់ទិននឹងចរន្តពាណិជ្ជកម្មពីរដាច់ពីគ្នា ។ ចរន្តចំបង គឺធំខ្លាំងណាស់ (តំណាងឱ្យ ៧៥-៨០% នៃពាណិជ្ជកម្មទាំងមូល) មានលក្ខណៈផ្លូវការ, ប្រើប្រាស់ផ្លូវ/ច្រក ផ្លូវការ និងភ្នាក់ងារទូទាត់/ដឹកជញ្ជូន ដើម្បីធ្វើពាណិជ្ជកម្ម ។ ប៉ុន្តែពាណិជ្ជកម្មនេះ ហាក់ដូចមានការឃុបឃិតត្រួតត្រាផ្តាច់មុខ ពីព្រោះមានតែបួន ឬប្រាំ ភ្នាក់ងារទូទាត់/ដឹកជញ្ជូនប៉ុណ្ណោះដែលមានឥទ្ធិពល ។ អ្នកនាំចូលទាំងអស់ត្រូវតែធ្វើការជាមួយនឹងភ្នាក់ងារនាមួយក្នុងចំណោម ៤-៥ភ្នាក់ងារនេះ ដើម្បីចាត់ចែងការនាំចូលទំនិញរបស់ខ្លួន ។ តួអង្គទាំងនេះ អាចរឹតបន្តឹងការចូល នូវភ្នាក់ងារផ្សេងៗទៀតដែលផ្តល់សេវាថោកនិងឆាប់រហ័សដល់អតិថិជន ដោយសារពួកគេមានទំនាក់ទំនងពិសេសជាមួយអាជ្ញាធរព្រំដែន ។ គឺបានន័យថា ដើម្បីអាចរស់រានបានក្នុងអាជីវកម្មនេះ ចាំបាច់ត្រូវមានទំនាក់ទំនងពិសេសរត់ការចុះឡើងជុំវិញនីតិវិធីដ៏ស្មុគស្មាញ និងអស់សោហ៊ុយច្រើនទាំងនេះ ។

ស្របគ្នានោះដែរ ប្រព័ន្ធក៏អនុញ្ញាតឱ្យមានចរន្តពាណិជ្ជកម្មមួយក្រៅផ្លូវការសុទ្ធសាធ និងមានទំហំតូច ចូលធ្វើប្រតិបត្តិការផងដែរ, និងអនុញ្ញាតឱ្យផលចំណេញបានពីពាណិជ្ជកម្មនេះមួយចំនួនមានការចែកចាយស្មើភាពគួរសម ។ ការបែងចែកដាច់រវាងចរន្តពាណិជ្ជកម្មចំបង/ផ្លូវការតែមានការផ្តាច់មុខ ហើយនិងចរន្តពាណិជ្ជកម្មតូច/ក្រៅផ្លូវការ ក៏ឃើញមាននៅតាមព្រំដែលកម្ពុជា-វៀតណាមដែរ, ថ្វីបើភាពស្មុគស្មាញនិងរចនាសម្ព័ន្ធ CBTជាមួយវៀតណាម វាមានកំរិតទាបជាង CBT ជាមួយថៃច្រើនក្តី ។

ដូចគ្នាដែរ ភស្តុតាងទិន្នន័យនៅកំរិតគ្រួសារ/ភូមិ បង្ហាញពីផលប៉ះពាល់គួរកត់សំគាល់ទៅលើជីវភាពរស់នៅ ហើយវាជាក់ស្តែងជាពិសេសសំរាប់តំបន់នៅជាប់ព្រំដែនថៃ ។ ចំពោះការចែកចាយផលចំណេញវិញ វាមានលក្ខណៈចំរុះ ក្នុងនេះអ្នកក្រីក្រនៅតំបន់ព្រំដែនជាប់វៀតណាម មិនទទួលបានផលចំណេញដោយផ្ទាល់ទេ ។ ផលចំណេញដែលពួកគេទទួលបាន វាគ្រាន់តែជាលទ្ធភាពបានទិញផលិតផលថោកៗមកពីវៀតណាមប៉ុណ្ណោះ ។

ចំពោះអនុសាសន៍សំរាប់ការធ្វើគោលនយោបាយ ការសិក្សានេះសូមលើកឡើងនូវអនុសាសន៍ បី:

១) **ធ្វើតិចជាងមុនៈ** ហាក់ដូចមានច្រើនរាប់មិនអស់ហើយនូវច្បាប់ បទដ្ឋាន របៀបរបបចាត់ចែង សេចក្តីប្រកាសខាងគោលនយោបាយ គ្រឿងលើកទឹកចិត្តលើក្រដាស និងការសំរបសំរួលលើក្រដាសផ្សេងៗ ។ បន្ថែមលើនេះទៀត គឺមានកិច្ចព្រមព្រៀងយ៉ាងច្រើន (ទ្វេភាគី ត្រីភាគីក្នុងតំបន់ក្នុងអនុតំបន់) ។ ពុំមានតំរូវការជាគោលនយោបាយថែមទៀតទេ ប៉ុន្តែឥឡូវនេះត្រូវចាត់វិធានការជាក់ស្តែងតែម្តង បើសិនចង់ប្រើប្រាស់ CBT ធ្វើជាយានអភិវឌ្ឍន៍ពាណិជ្ជកម្ម ។

២) **មិនត្រូវធ្វើៈ** មិនត្រូវព្យាយាមបែបណាមួយ ដើម្បីធ្វើឱ្យរៀបរយ ឬក្លាយជាផ្លូវការនូវ ចរន្ត ឬសកម្មភាពក្រៅផ្លូវការខ្នាតតូច ដូចជាពាណិជ្ជកម្មកែច្នៃសំលៀកបំពាក់ក្រៅផ្លូវការជាដើមនោះទេ ។ ការព្យាយាមធ្វើបែបនេះ នឹងមានផលប៉ះពាល់អវិជ្ជមាន ព្រមទាំងគំរាមកំហែងដល់ជីវភាពរស់នៅរបស់ប្រជាជនក្រីក្រជាច្រើននៅក្នុងតំបន់ ។

៣) **ធ្វើច្រើនជាងមុនៈ** ច្បាស់ណាស់ នៅមានការងារច្រើនទៀតត្រូវធ្វើក្នុងវិស័យមួយចំនួនៈ ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ វិធានការ សំរបសំរួលនៅច្រកទ្វារព្រំដែន និងការបើកឱ្យមានការប្រកួតប្រជែងកាន់តែច្រើននៅក្នុងចរន្តពាណិជ្ជកម្មចំបង ជាពិសេសក្នុងចំណោមភ្នាក់ងារដឹកជញ្ជូន-ទូទាត់-បញ្ជូនទំនិញ ។ ក្នុងពេលជាមួយគ្នា វិធានការខាងស្ថាប័នមានសារៈសំខាន់បំផុតដើម្បីបង្កើនទុនបង្វិល និងកាត់បន្ថយចំណាយ និងហានិភ័យលើប្រតិបត្តិការលក់ដូរ ។ សមាគមនៅក៏រិតពាណិជ្ជករ រឺទីផ្សារ ប្រហែលមានប្រយោជន៍ច្រើនក្នុងការកសាងវិធានការអស់សោហ៊ុយតិចសំរាប់ពង្រឹង ការអនុវត្តន៍ច្បាប់ ព្រមទាំងក្នុងការដោះស្រាយទំនាស់ និងវិវាទ ។ ការពុំមានរចនាសម្ព័ន្ធទាំងនេះ វាឱ្យពាណិជ្ជកម្ម មានភាពមិនប្រាកដប្រជាខុសធម្មតា ។

ឯកសារយោង

Acharya, Kim, Chap & Meach (2003), *Off-Farm and Non-Farm Employment: A Perspective on Job Creation in Cambodia,* Working Paper 26 (Phnom Penh: CDRI)

ADB (2002), *Building on Success: A Strategic Framework for the Next Ten Years of the Greater Mekong Subregion Economic Cooperation Program* (www.adb.org/document/books/building_success/default.asp)

ADB (2004), *The Mekong Region—An Economic Overview* (Manila)

Beresford, Melanie & Dang Phong (2000), *Economic Transition in Vietnam: Trade and Aid in the Demise of a Centrally Planned Economy* (Cheltenham and Northampton: Edward Elgar Publishing Limited)

Biddulph, Robin (2000), "Landlessness: A Growing Problem," *Cambodia Development Review* (Phnom Penh: CDRI, September)

Council for Social Development (2002), *National Poverty Reduction Strategy 2003–2005*

Customs and Excise Department, *Strategy and Work Programmes of Reform and Modernisation of the CED of Cambodia for the period 2003-2008,* unofficial translated document on www.camnet.com.kh/customs/customs_reform_2003.pdf

DAN 4 (2005), *The Cross Border Economies of Laos, Thailand and Vietnam*

Economist Intelligence Unit, *Indochina: Vietnam, Laos, Cambodia—Country Profile 1992–93*

French, Lindsay (2002), "From Politics to Economics at the Thai-Cambodian Border: Plus Ca Change ..." *International Journal of Politics, Culture and Society*, Vol. 15, No. 2, Spring 2002

Gibson, John (1999), A Poverty Profile of Cambodia (Waikato: Department of Economics, University of Waikato)

Hang Sochivin (2003), *Special Promotion Zone (SPZ): a Necessary Urgent Need to Absorb FDI* (Phnom Penh: Ministry of Commerce)

Hun Sen, Address to the Seventh Royal Government-Private Sector Forum at Government Palace, 20 August 2004.

Keat Chhon and Aun Porn Moniroth (1998), *Economic Development of Cambodia in the ASEAN Context*, (Phnom Penh: Cambodian Institute for Cooperation and Peace)

Ministry of Commerce (2001), *Component Report B: Trade Regime Evaluation* (Canberra and Sydney: Centre for International Economics, www.moc.gov.kh/integrated_framework/component_report_b.htm)

Ministry of Economy and Finance (2004), *The Medium-Term Expenditure Framework for Cambodia: 2005–2007, First Draft Report*

National Institute of Statistics (1999), *General Population Census of Cambodia*

National Institute of Statistics (2000), *Report on the Cambodia Socio-Economic Survey 1999*

Prebisch, Raoul (1964), *Towards a New Trade Policy for Development* (New York, United Nations for UNCTAD)

Royal Government of Cambodia, *Notification of the Outcome of the Fifth Royal Government-Private Sector Forum Held on 28 February 2002,* unofficial translation (www.camnet.com.kh/ocm/decree/decree1.htm)

Sarkar, Prabirjit & Hans Singer (1991), "Manufactured Exports of Developing Countries and their Terms of Trade Since 1965," *World Development,* 19: 333–40

So Sovannarith, Real Sopheap, Uch Utey, Sy Rathmony, Brett Ballard & Sarthi Acharya (2001), *Social Assessment of Land in Cambodia: A Field Study,* Working Paper 20 (Phnom Penh: Cambodia Development Resource Institute)

Supreme National Economic Council, Ministry of Economy and Finance and Council for Social Development (2004), *Cambodia: National Poverty Reduction Strategy, Progress Report* (http://www.mef.gov.kh/SpeechDr.Naron/nprs.htm)

Todaro, Michael (1989), *Economic Development in the Third World* (New York: Longmans Inc)

Van Oosten, Cora (2004), *Fading Frontiers?: Local Development and Cross Border Partnerships in Southwest Amazonia* (University of Utrecht, Faculty of Geosciences)

ឧបសម្ព័ន្ធ

តារាង ២៩: ឈ្មោះភូមិនៅស្រុកទាំងពីរដែលបានសិក្សា

ស្រុកអូរជ្រៅ ខេត្តបន្ទាយមានជ័យ		ស្រុកចន្ទ្រា ខេត្តស្វាយរៀង	
ភូមិ	**ឃុំ**	**ភូមិ**	**ឃុំ**
ប៉ាលិលេយ្យ	ប៉ោយប៉ែត	បន្ទាស្អិត	ច្រេស
ដុងអារ័ញ្ញ	និមិត្ត	បារាយណ៍	មេសរថក់
ក្បាលស្ពាន	ប៉ោយប៉ែត	បាវិតកណ្តាល	បាវិត
គីឡូលេខបួន	ប៉ោយប៉ែត	បាវិតលើ	បាវិត
កំពង់រាប	សំរោង	ចន្ទ្រា	ចន្ទ្រា
គុត្តសត	គុត្តសត	ចេក	សំរោង
ណាកាឆាយ	កូប	ជ្រៃធំ	ព្រៃអង្គុញ
និមិត្តមួយ	និមិត្ត	ដូនទៃ	ទួលស្ដី
និមិត្តថ្មី	និមិត្ត	កោះគោ	ព្រៃគគីរ
អូរនាង	ប៉ោយប៉ែត	គោកល្មៀង	ព្រៃអង្គុញ
អូរឫស្សី	ប៉ោយប៉ែត	ប្រាសាទ	ប្រាសាទ
ផ្គាំ	សឹង្ហ	ព្រៃអង្គុញ	ព្រៃអង្គុញ
ព្រៃចាន់	អូរបីជាន់	ស្វាយគុយ	មេសរថក់
ព្រៃគប់	ប៉ោយប៉ែត	តាបីប	បាវិត
សូភីត្បូង	សូភី	តាពៅ	បាវិត
ស្វិយាថ្មី	កូប	ថ្នល់កែង	បាទី
តាជ្រីង	ចង្ហា	ថ្នាញ	បាទី
ទួលពង្រ	ប៉ោយប៉ែត	តែងម៉ៅ	ចន្ទ្រា
ទួលប្រាសាទ	ប៉ោយប៉ែត	ត្រពាំងបុណ្យ	ព្រៃគគីរ
យាងថ្មី	កូប	ត្រពាំងធ្លក	ច្រេស

បញ្ជីឯកសារពិភាក្សារបស់ វបសអ

១. Kannan, K. P. (vicäika 1995) *ការកសាងសន្ទស្សន៍ថ្លៃទំនិញប្រើប្រាស់សំរាប់ប្រទេសកម្ពុជា: ការពិនិត្យឡើងវិញលើការអនុវត្តន៍នាពេលបច្ចុប្បន្ន និងការលើកមតិកែលំអ* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១) ។

២. McAndrew, John P. (mkra 1996) *ជំនួយហូរចូលជំនួយស្រេពិចស្រពិល: ជំនួយសង្គ្រោះ និងអភិវឌ្ឍន៍ទ្វេ និងពហុភាគី ១៩៩២-៩៥* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ២) ។

៣. Kannan, K. P. (mkra1997) *កំណែទំរង់សេដ្ឋកិច្ច កំណែតម្រូវរចនាសម្ព័ន្ធនិងការអភិវឌ្ឍកម្ពុជា* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៣) ។

៤. ជឹម-ចរិយា ស្រ៊ុន-ពិធូ សូ-សុវណ្ណារិទ្ធ ចន-ម៉ាកឃិនឌ្រូ ងួន-សុគន្ធា ប៊ុន-ដូរីណា និងរ៉ូប៊ីន-ប៊ីដឺលវី (មិថុនា ១៩៩៨) *ការរៀនសូត្រពីកម្មវិធីអភិវឌ្ឍន៍ជនបទក្នុងប្រទេសកម្ពុជា* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៤) ជាភាសាខ្មែរថ្លៃ ៩.000រៀល ។

៥. Toshiyasu-Kato ច័ន្ទ-សុផល និងឡុង-វូ-ពិសិដ្ឋ (កញ្ញា ១៩៩៨) *សមាហរណកម្មសេដ្ឋកិច្ចតំបន់សំរាប់ការអភិវឌ្ឍន៍ជានិរន្តរ៍ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៥) ជាភាសាខ្មែរ តំលៃ ៩.000រៀល ។

៦. Murshid, K. A. S. (ធ្នូ 1998)/ *សន្តិសុខស្បៀងនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចអន្តរៈអាស៊ី: បទពិសោធន៍កម្ពុជា* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៦) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៧.៥00រៀល ។

៧. McAndrew, John P. (ធ្នូ 1998) *ការពឹងពាក់គ្នាទៅវិញទៅមកក្នុងយុទ្ធសាស្ត្រចិញ្ចឹមជីវិតគ្រួសារនៅក្នុងភូមិខ្មែរពីរ* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៧) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៧.៥00រៀល ។

៨. ច័ន្ទ-សុផល Martin-Godfrey, Toshiyasu-Kato ឡុង-វូ-ពិសិដ្ឋ Nina-Orlova, Per-Ronnås ទា-សាវ៉ា (មករា ១៩៩៩) *ប្រទេសកម្ពុជា: បញ្ហាប្រឈមមុខនៃការបង្កើតការងារដែលមានផលិតភាព* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៨) ជាភាសាខ្មែរ តំលៃ ៦.000រៀល ។

៩. តេង-យូឝី ប៊ុន-ដូរីណា សូ-សុវណ្ណារិទ្ធ និង ចន-ម៉ាកឃិនឌ្រូ (មេសា ១៩៩៩) *បទពិសោធន៍របស់សកម្មភាពសហគមន៍ដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍សង្គមនៃអង្គការយូនីសេហ្វ* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៩) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៤.៥00រៀល ។

១០. Gorman, Siobhan, ជាមួយ ប៊ុន-ដូរីណា និង សុខ-ខេង (មិថុនា ១៩៩៩) *បញ្ហាតួនាទីបុរស-ស្ត្រី និងការអភិវឌ្ឍន៍នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា: ការពិនិត្យមើលជាទូទៅ* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១០) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៤.៥00រៀល ។

១១. ច័ន្ទ-សុផល និង សូ-សុវណ្ណារិទ្ធ (មិថុនា ១៩៩៩) *ចំណាកពលកម្មកម្ពុជាទៅប្រទេសថៃ: ការប៉ាន់ស្មានជំហានដំបូង* (ឯកសារពិគ្រោះលេខ ១១) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៣.000រៀល ។

១២. ច័ន្ទ-សុផល Toshiyasu Kato ឡុង-វូពិសិដ្ឋ ទា-សាវ៉ា សូ-សុវណ្ណារិទ្ធ ហង់-ជួនណារ៉ុន កៅ-គឹមហួន និងជា-វុធណា (តុលា ១៩៩៩) *ផលប៉ះពាល់នៃវិបត្តិហិរញ្ញវត្ថុអាស៊ីលើសេដ្ឋកិច្ចអន្តរកាលនៅបណ្តាប្រទេសអាស៊ីអគ្នេយ៍: ទស្សនៈកម្ពុជា* (ឯកសារពិគ្រោះលេខ ១២) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៤.៥00រៀល ។

១៣. អ៊ុង-ប៊ុនឡេង (សីហា ២000) *ការប្រែប្រួលតាមរដូវកាលនៃសន្ទស្សន៍ថ្លៃទំនិញប្រើប្រាស់នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១៣) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៣.000រៀល ។

១៤. Toshiyasu-Kato Jeffrey A. Kaplan, ច័ន្ទ-សុផល និង រៀល-សុភាព (សីហា ២000) *ប្រទេសកម្ពុជា: លើកកំពស់អភិបាលកិច្ចសំរាប់ការអភិវឌ្ឍន៍មាននិរន្តរភាព* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១៤) ជាភាសាខ្មែរ តំលៃ ៣.000រៀល ។

១៥. Toshiyasu Kato, ច័ន្ទ-សុផល Jeffrey A. Kaplan, (សីហា ២000) *ជំនួយបច្ចេកទេស និងការអភិវឌ្ឍន៍សមត្ថភាពនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចមួយដែលពឹងផ្អែកលើជំនួយ: បទពិសោធន៍កម្ពុជា* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១៥) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ១០.000រៀល ។

១៦. ស៊ិក បូរ័ក្ស (ធ្នូ ២000) *កម្មសិទ្ធិ ការលក់ដូរ និងការប្រមូលផ្តុំដីធ្លីនៅកម្ពុជា: ការពិនិត្យវិភាគដោយត្រួសៗនូវទិន្នន័យទីពីរ និងទិន្នន័យដើម ដែលបានមកពីអង្កេតថ្មីៗចំនួនបួន* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១៦) ជាភាសាខ្មែរថ្លៃ ៨.000រៀល ។

១៧. ច័ន្ទ-សុផល សូ-សុវណ្ណារិទ្ធ និងប៊ុន-ដូរីណា (មិថុនា ២០០១) *ជំនួយបច្ចេកទេស និងការអភិវឌ្ឍន៍សមត្ថភាពនៅសាលាកសិកម្ម ព្រែកលៀប* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១៧) ជាភាសាខ្មែរ តំលៃ ៧.០០០រៀល ។

១៨. Martin Godfrey, សូ-សុវណ្ណារិទ្ធ ទេព-សាវ៉ារី ប៊ុន-ដូរីណា Claude-Katz Sarthi-Acharya ស៊ីសុវត្ថិ-ឌូង-ចាន់តូ និង ហ៊ីង ថូរ៉ាក់ស៊ី (តុលា ២០០១) *ការសិក្សាអំពីទីផ្សារពលកម្មនៅកម្ពុជា: ការកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រ ការលួតលាស់ និងការកែតំរូវចំពោះវិបត្តិ* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១៨) ជាភាសាខ្មែរ តំលៃ ៨.០០០រៀល ។

១៩. ច័ន្ទ-សុផល ទេព-សាវ៉ារី និង Sarthi Acharya (ធ្នូ ២០០១) *ការកាន់កាប់ដីនៅកម្ពុជា: ការវិភាគលើទិន្នន័យចុងក្រោយ* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១៩) ជាភាសាខ្មែរ តំលៃ ៨.០០០រៀល ។

២០. សូ-សុវណ្ណារិទ្ធ រៀល-សុភាព អ៊ុច-ឧទេយ្យ ស៊ី-រត្ន័មុនី, Brett Ballard និង Sarthi Acharya (មីនា ២០០២) *ការវាយតំលៃសង្គមពាក់ព័ន្ធនឹងដីធ្លីនៅកម្ពុជា* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ២០) ជាភាសាខ្មែរ តំលៃ ៨.០០០រៀល ។

២១. Bhargavi Ramamurthy ស៊ិក-ប៊ូរ័ក្ស, Per Ronnås និង សុក-ហាច (មីនា ២០០២) *ប្រទេសកម្ពុជាឆ្នាំ១៩៩៩-២០០០: ការផ្ដោតលើបញ្ហាដីធ្លី កំលាំងពលកម្ម និងការចិញ្ចឹមជីវិតនៅជនបទ* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ២១) តំលៃ ៨.០០០រៀល ។

២២. ច័ន្ទ-សុផល និង Sarthi Acharya (កក្កដា ២០០២) *ការលក់ដូរដីធ្លីនៅកម្ពុជា: ការវិភាគទិន្នន័យនៃការផ្ទេរ និងការលក់ដូរដីធ្លី* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ២២) ជាភាសាខ្មែរ តំលៃ ៨.០០០រៀល ។

២៣. Bruce McKenney និង ព្រុំ-តុលា (កញ្ញា ២០០២) *ធនធានធម្មជាតិ និងជីវភាពនៅតាមជនបទក្នុងប្រទេសកម្ពុជា: ការវាយតំលៃជាមូលដ្ឋាន* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ២៣) ជាភាសាខ្មែរ តំលៃ ១០.០០០រៀល ជាអង់គ្លេស ១០ដុល្លារ ។

២៤. ច័ន្ទ-សុផល គីម-សេតារា និង Sarthi Acharya (ធ្នូ ២០០២) *ដីធ្លី ជីវភាពជនបទ និងសន្តិសុខស្បៀងនៅកម្ពុជា: ទស្សនៈបានពីអង្កេតតាមមូលដ្ឋាន* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ២៤) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៦.០០០រៀល ជាអង់គ្លេសតំលៃ ៧ដុល្លារ ។

២៥. ច័ន្ទ-សុផល និង Sarthi Acharya (ធ្នូ ២០០២) *បញ្ហាប្រឈមចំពោះការចិញ្ចឹមជីវិតនៅជនបទ: ការសិក្សាលើភូមិចំនួន ៩ នៅកម្ពុជា* (ឯកសារពិភាក្សា លេខ២៥) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៨.០០០រៀល ជាអង់គ្លេស ១០ដុល្លារ ។

២៦. Sarthi Acharya គីម-សេតារា ចាប-សុចារិទ្ធ និង មាច-យ៉ាឌី (កញ្ញា ២០០៣) *ការងារក្រៅកសិដ្ឋាន និងការងារមិនមែនកសិកម្ម: ទស្សនៈស្ដីពីការបង្កើតការងារនៅកម្ពុជា* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ២៦) ជាខ្មែរ ៧.០០០រៀល អង់គ្លេស ៥ដុល្លារ ។

២៧. យឹម-ជា និង Bruce McKenney (ធ្នូ ២០០៣) *ការនាំចេញត្រីពីបឹងទន្លេសាបទៅប្រទេសថៃ: ការវិភាគលើ ការរាំងស្ទះពាណិជ្ជកម្ម អភិបាលកិច្ច និងបរិយាកាសសំរាប់ការលូតលាស់* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ២៧) ជាខ្មែរតំលៃ ៧.០០០រៀល ជាអង់គ្លេស ១០ដុល្លារ ។

២៨. ព្រុំ-តុលា និង Bruce McKenney (ធ្នូ ២០០៣) *ការធ្វើពាណិជ្ជកម្មផលព្រៃឈើនៅកម្ពុជា: ការប្រឈម ការគំរាមកំហែង និងឱកាសសំរាប់ពាណិជ្ជកម្មជ័រទឹក* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ២៨) ជាខ្មែរ ៧.០០០រៀល ជាអង់គ្លេស ១០ដុល្លារ ។

២៩. យឹម-ជា និង Bruce McKenney (វិច្ឆិកា ២០០៣) *ពាណិជ្ជកម្មត្រីក្នុងស្រុក: ករណីសិក្សានៃម៉ាឃីទីងត្រីពីបឹងទន្លេសាបទៅក្រុងភ្នំពេញ* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ២៩) ជាខ្មែរ ៥.០០០រៀល ជាអង់គ្លេស ៥ ដុល្លារ ។

៣០. Caroline Hughes និង គីម សេតារា (មិថុនា ២០០៤) *ការវិវត្តន៍នៃដំណើរការប្រជាធិបតេយ្យ និងការគ្រប់គ្រងទំនាស់នៅកម្ពុជា: ការសិក្សាប្រៀបធៀបការបោះឆ្នោតបីលើកនៅកម្ពុជា* (ឯកសារពិភាក្សាលេខ៣០) ជាភាសាខ្មែរ ១០.០០០រៀល ជាភាសាអង់គ្លេស ១៣.៥០ដុល្លារ ។

៣១. Robert Oberndorf (កក្កដា ២០០៤) សុខដុមនីយកម្មច្បាប់ទាក់ទងនឹងដំណើរការវិមជ្ឈការនៅកម្ពុជា (ឯកសារពិភាក្សាលេខ៣១) ជាភាសាខ្មែរ ៥.០០០រៀល ជាភាសាអង់គ្លេស ៦.៥០ដុល្លារ ។

ISSN 1560-9197

សេដ្ឋកិច្ចឆ្លងកាត់ព្រំដែនរបស់ប្រទេសកម្ពុជា

ទិដ្ឋភាពមួយដែលគេតែងរំលងចោលជារឿយៗ ក្នុងសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាដែលកំពុងធ្វើសមាហរណកម្មកាន់តែច្រើន ជាមួយប្រទេសជិតខាង និងពិភពលោក គឺការអភិវឌ្ឍន៍ពាណិជ្ជកម្មឆ្លងកាត់ព្រំដែន ។ ដោយស្ថិតនៅចន្លោះកណ្តាល រវាងប្រទេសមានសេដ្ឋកិច្ចខ្លាំងៗគឺ ថៃ និងវៀតណាម, ប្រទេសកម្ពុជាព្យាយាមពង្រីកទីផ្សាររបស់ខ្លួនជាខ្លាំង ។ ឯកសារពិភាក្សានេះ ជាចំណែកមួយនៃការសិក្សាប្រចាំតំបន់ដ៏ធំ ធ្វើឡើងដោយបណ្តាញវិភាគអភិវឌ្ឍន៍ (DAN), និងផ្តោតលើបរិស្ថាន និងគោលនយោបាយខាងពាណិជ្ជកម្មរបស់កម្ពុជា ព្រមទាំងបទពិសោធន៍របស់កម្ពុជាស្តីពី ពាណិជ្ជកម្មឆ្លងកាត់ព្រំដែន ជាពិសេស តួនាទី និងផលប៉ះពាល់នៃកត្តាផ្សេងៗខាងផ្នែកផ្គត់ផ្គង់ ។ ការរៀបចំ និងកិច្ចដំណើរការពាណិជ្ជកម្មឆ្លងកាត់ព្រំដែនមានស្រាយបង្ហាញតាមរយៈ ករណីសិក្សានានាក្នុងពីរតំបន់ ដោយតំបន់មួយជាប់ព្រំដែនជាមួយប្រទេសថៃ និងមួយទៀតជាប់ព្រំដែនជាមួយប្រទេសវៀតណាម ។ ពាណិជ្ជកម្មលើ មុខទំនិញជាក់លាក់មួយចំនួនបានលើកយកមកពិនិត្យ: ការនាំចេញសំលៀកបំពាក់ដេរស្រេចទៅថៃ, ការនាំចូលម្ហូបអាហារកែច្នៃពីថៃ និងការនាំចូល ស្បែកជើង បន្លែ មកពីវៀតណាម ។ លើសពីនេះទៀត ឯកសារបានសិក្សាពីផលប៉ះពាល់នៃពាណិជ្ជកម្មឆ្លងកាត់ព្រំដែន ទៅលើសុខុមាលភាពរបស់គ្រួសារ ជាពិសេសចំពោះអ្នកក្រ ។

K.A.S. Murshid គឺជានាយកស្រាវ និង ទូត សុខផល្លី គឺជាអ្នកស្រាវជ្រាវនៅ វបសអ ។

វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និង ស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា

8.000 ៛

អាសយដ្ឋាន ៥៦ ផ្លូវលេខ៣១៥ ខ័ណ្ឌទួលគោក ភ្នំពេញ កម្ពុជា

ប្រអប់សំបុត្រលេខ ៦២២ ភ្នំពេញ កម្ពុជា

ទូរស័ព្ទ: ៨៥៥-២៣) ៨៨១-៧០១, ៨៨១-៩១៦, ៨៨៣-៦០៣ ទូរស័ព្ទ/ទូរសារ: ៨៥៥-២៣) ៨៨០-៧៣៤

អ៊ីមែល: cdri@camnet.com.kh website: http://www.cdri.org.kh