សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច

Université Royale de Droit et des Sciences Economiques

Royal University of Law and Economics

សារណាបញ្ចប់ការសិក្សា

បញ្ហាជុំវិញបរិបទកូវីដ-១៩ នៅលើអាជីវកម្មខ្នាតតូច

ស្រាវជ្រាវចាប់ពីថ្ងៃទី២៣ ខែមីនា ឆ្នាំ២០២២ ដល់ថ្ងៃទី២៣ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២២

ស្រាវជ្រាវដោយ

និស្សិតឈ្មោះ៖ **ចេង គឹមហេង**

សាស្ត្រាចារ្យណែនាំ

បណ្ឌិត៖ **ស្រ៊ុន សុភ័ក្ត្រ**

ថ្នាក់បរិញ្ញាប័ត្រ៖ **សេដ្ឋកិច្ចអភិវឌ្ឍន៍**

ជំនាន់ទី៦ (អាហារូបករណ៍)

ឆ្នាំចូលសិក្សា ២០១៨

ឆ្នាំសរសេរសារណា ២០២២

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ

ខ្ញុំបាទឈ្មោះ **ចេង គឹមហេង** ជានិស្សិតបរិញ្ញាបត្រសេដ្ឋកិច្ចអភិវឌ្ឍន៍ ឆ្នាំទី៤ ជំនាន់ទី៦ ក្រុម D4A1 ឆ្នាំសិក្សា២០២១-២០២២ នៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្រ្ត និងវិទ្យាសាស្រ្តសេដ្ឋកិច្ច ដែលបានសិក្សាស្រាវជ្រាវលើប្រធានបទ “**បញ្ហាជុំវិញបរិបទកូវីដ-១៩ ទៅលើអាជីវកម្មខ្នាតតូច**”។ តាមរយៈការណែនាំ និងផ្តល់យោបល់យ៉ាងច្រើន ទើបរបាយការណ៍កម្មសិក្សារបស់ខ្ញុំបាទបានទទួលជោគជ័យជាស្ថាពរ។ ខ្ញុំបាទសូមថ្លែងអំណរគុណ និងសូមសម្តែងនូវការគោរពដ៏ខ្ពង់ខ្ពស់ ហើយកត្តញ្ញូតាធម៌យ៉ាងជ្រាលជ្រៅចំពោះ៖

លោកអ្នកមានគុណទាំងពីរដែលបានផ្តល់កំណើត ចំណាយកម្លាំងញើសឈាម ចិញ្ចឹមបីបាច់ ថែរក្សាថ្នាក់ថ្នម ការពារ ទូន្មានប្រៀនប្រដៅកូន ផ្តល់ក្តីស្រឡាញ់ប្រកបដោយព្រហ្មវិហារធម៌ និងជំរុញលើកទឹកចិត្តដល់ខ្ញុំបាទឱ្យមានការខិតខំ ប្រឹងប្រែង ព្យាយាមរៀនសូត្រ ជាពិសេសលោកទាំងពីរបានខិតខំប្រឹងប្រែងរកប្រាក់កាសដើម្បីជួយទំនុកបម្រុង ផ្គត់ផ្គង់ដល់កូនទាំងការរស់នៅ និងការសិក្សាតាំងពីដើមរហូតដល់ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រនេះ ដែលជាទ្រព្យដ៏មានតម្លៃមិនអាចកាត់ថ្លៃបាននាពេលបច្ចុប្បន្ន និងអនាគតផងដែរ។

ឯកឧត្តមសាកលវិទ្យាធិការ លោកសាកលវិទ្យាធិការរង និងសាស្រ្តាចារ្យទាំងអស់នៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្រ្ត និងវិទ្យាសាស្រ្តសេដ្ឋកិច្ច ដែលបានខិតខំប្រឹងប្រែងទាំងកម្លាំងកាយ និងកម្លាំងចិត្តក្នុងការបង្ហាត់បង្រៀនណែនាំ ផ្តល់នូវចំណេះដឹងល្អៗ និងចែករំលែកនូវបទពិសោធន៍ល្អៗមកកាន់ខ្ញុំបាទ។

លោកសាស្រ្តាចារ្យបណ្ឌិត **ស្រ៊ុន សុភ័ក្រ្ត** ដែលបានចំណាយពេលវេលាដ៏មានតម្លៃ មកធ្វើការណែនាំ និងផ្តល់ជាយោបល់ល្អៗប្រកបដោយការយកចិត្តទុកដាក់ និងកែតម្រូវនូវរាល់ចំណុចខុសឆ្គងរបស់ខ្ញុំបាទ មិនថាក្នុងស្ថានភាពលំបាកនៃការរីករាលដាលដោយជំងឺកូវីដ-១៩យ៉ាងណាក្តី ដើម្បីឱ្យដំណើរការសរសេររបាយការណ៍កម្មសិក្សាមួយនេះលេចចេញជារូបរាងឡើង និងបានធ្វើការបោះពុម្ពជាសៀវភៅបានដោយស្ថាពរ។

ជាចុងក្រោយ ខ្ញុំបាទសូមប្រសិទ្ធពរជ័យទាំង ៤ប្រការគឺ អាយុ វណ្ណៈ សុខៈ ពលៈ ជូនចំពោះ **លោកអ្នកមានគុណទាំងពីរ ឯកឧត្តមសាកលវិទ្យាធិកា សាកលវិទ្យាធិការរង លោកគ្រូ សាស្រ្តាចារ្យណែនាំ** ព្រមទាំង**សាស្រ្តាចារ្យ**នៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្រ្ត និងវិទ្យាសាស្រ្តសេដ្ឋកិច្ច ថ្នាក់ដឹកនាំ និងបុគ្គលិកគ្រប់ជាន់ថ្នាក់ទាំងអស់ជួបប្រទះតែក្តីសុខ និងជោគជ័យគ្រប់ភារកិច្ចកុំបីឃ្លៀងឃ្លាតឡើយ។

អារម្ភកថា

ប្រទេសកម្ពុជាបានជ្រើសរើសយកសេដ្ឋកិច្ចបែបទីផ្សារសេរីសម្រាប់មកអនុវត្តន៍ក្នុងប្រទេស ស្របជាមួយនឹងគោលនយោបាយបើកចំហរជើងមេឃស្វាគមន៍អ្នកវិនិយោគិនក្រៅប្រទេស ព្រមទាំងមានការលើកទឹកចិត្តអ្នកវិនិយោគិនក្នុងស្រុកក្នុងការបង្កើតអាជីវកម្មថ្មីៗជាច្រើន ដែលយើងអាចសង្កេតឃើញមាន សហគ្រាសធុនតូច ធុនមធ្យម សិប្បកម្ម អាជីវកម្មខ្នាតតូចៗជាច្រើនរីកដុសដាលពេញផ្ទៃប្រទេស។

សកម្មភាពឧស្សាហកម្ម ពាណិជ្ជកម្ម និងសេវាកម្មកំពុងមានការរីកចម្រើនជាខ្លាំង ជាពិសេសផ្នែកសេវាកម្ម ដែលមានការប្រកួតប្រជែងក្នុងទីផ្សារកម្ពុជា។ ក្នុងនោះផងដែរ អាជីវកម្មខ្នាតតូចបានរីកលូតលាស់យ៉ាងខ្លាំងក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំកន្លងមកនេះ ព្រោះថាអាជីវកម្មខ្នាតតូចមិនចាំបាច់ត្រូវការចំណាយទុនច្រើន និងមិនមានតម្រូវឯកសារច្រើនក្នុងការប្រកបរបរនេះ។ បន្ថែមពីលើនេះ ប្រជាជនមួយចំនួនបានយកអាជីវកម្មប្រភេទនេះ គឺគ្រាន់ជាមុខរបរបន្ទាប់បន្សំពីការប្រចាំថ្ងៃរបស់ពួកគេ ព្រមជាមួយនេះអាជីវកម្មខ្នាតតូចគឺជាបេះដូងនៃប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍ។ យ៉ាងណាមិញ ទោះបីស្ថិតក្នុងស្ថានភាពបែបនេះក៏ដោយ ប្រជាជនកម្ពុជាមួយចំនួនបានជ្រើសយកអាជីវកម្មខ្នាតតូចមួយនេះជាមុខរបរប្រចាំថ្ងៃសម្រាប់ចិញ្ចឹមជីវិតរបស់ពួកគេផងដែរ។ ប៉ុន្តែនៅអំឡុងដើមឆ្នាំ ២០២០ រហូតដល់ឆ្នាំ២០២២នេះ កម្ពុជាបានពើបប្រទះនឹងជំងឺកូវីដ-១៩ ដែលបានគំរាមកំហែងប្រព័ន្ធសុខភាពសាធារណៈ និងសម្លាប់អាយុជីវិតប្រជាជនកម្ពុជា។

ដោយហេតុនេះ ខ្ញុំបាទមានចំណាប់អារម្មណ៍ក្នុងការសិក្សាស្រាវជ្រាវ និងចងក្រងជាឯកសារសារណាទៅលើប្រធានបទស្ដីពី **បញ្ហាជុំវិញវិបទកូវីដ-១៩ ទៅលើអាជីវកម្មខ្នាតតូច** ដើម្បីទទួលបាននូវចំណេះដឹងឱ្យកាន់តែស៊ីជម្រៅ និងផ្ដល់នូវឯកសារដែលមានលក្ខណៈវិទ្យាសាស្ត្រដល់អ្នកដែលមានបំណងសិក្សាស្វែងយល់អំពីប្រធានបទនេះ ព្រមទាំងផ្ដល់ឱកាសដល់អ្នកសិក្សាជំនាន់ក្រោយអាចក្រេបយកជាចំណេះដឹងពីឯកសារសារណារបស់ខ្ញុំបាទ។

យ៉ាងណាមិញ ខ្ញុំបាទបានដឹងយ៉ាងច្បាស់ថា ឯកសារស្រាវជ្រាវនេះពុំត្រឹមត្រូវល្អឥតខ្ចោះ ១០០%នោះទេ ពោលគឺប្រាកដជាមានកំហុសខុសឆ្គងត្រង់ប្រការណាមួយជាក់ជាពុំខាននោះឡើយ ដូច្នេះខ្ញុំបាទសូមទទួលយកនូវមតិកែលម្អក្នុងន័យស្ថាបនាដើម្បីជាឧត្តមប្រយោជន៍រួមចំពោះការសិក្សាស្រាវជ្រាវ។ ជាចុងក្រោយ ខ្ញុំបាទសូមខន្តីអភ័យទោសទុកជាមុនពីសំណាក់សាស្ត្រាចារ្យ អ្នកសិក្សាស្រាវជ្រាវ និងមិត្តនិស្សិតនូវរាល់កំហុសដោយអចេតនាដែលបានបង្កឡើងតាមរយៈការប្រើប្រាស់អក្ខរាវិរុទ្ធ ពាក្យពេជន៍ ឃ្លោងឃ្លាណាមួយដែលមិនសមរម្យ។ ខ្ញុំបាទសូមគោរពជូនពរ និងជូនពរលោកអ្នកអានជួបប្រទះតែក្តីសុខទាំងផ្លូវកាយ ផ្លូវចិត្ត និងទទួលជោគជ័យគ្រប់ភារកិច្ច។

មាតិកា

បញ្ជីអក្សរកាត់..........iv

បញ្ជីតារាង..........v

សេចក្តីផ្តើម

១. សារតានៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវ.......... - ១ -

២. ចំណោទបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ.......... - ២ -

៣. កម្មវត្ថុនៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវ.......... - ៣ -

៤. វិធីសាស្ត្រនៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវ.......... - ៤ -

៥ . ដែនកំណត់ និងវិសាលភាពនៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវ.......... - ៤ -

៦. សារៈសំខាន់នៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវ.......... - ៥ -

៧. រចនាសម្ព័ន្ធនៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវ.......... - ៦ -

ជំពូកទី១
ការសិក្សាពីសណ្ឋានទូទៅនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូច

១. សេចក្តីផ្តើម.......... - ៧ -

១.១ និយមន័យនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូច.......... - ៧ -

១.២ លក្ខណៈនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូច.......... - ៨ -

១.៣. ប្រភេទនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូច.......... - ៩ -

១.៤. គុណសម្បត្តិនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូច.......... - ១០ -

១.៥. គុណវិបត្តិនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូច.......... - ១១ -

១.៦. បញ្ហាប្រឈមផ្សេងៗនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូច.......... - ១២ -

ជំពូកទី២
ស្ថានភាពអាជីវកម្មខ្នាតតូចក្នុងអំឡុងពេលកូវីដ-១៩ នៅកម្ពុជា

២. អាជីវកម្មខ្នាតតូចក្នុងប្រទេសកម្ពុជាក្នុងអំឡុងពេលកូវីដ-១៩.......... - ១៤ -

២.១ ស្ថានភាពទូទៅរាជធានីភ្នំពេញ.......... - ១៤ -

២.២ កំណើនប្រជាជន.......... - ១៥ -

២.៣ ស្ថិតិអាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅកម្ពុជា...- ១៦ -
២.៤ ស្ថានភាពទូទៅនៃអាជីវកម្មក្នុងរាជធានីភ្នំពេញក្នុងអំឡុងពេល កូវីដ-១៩ ....- ១៦ -
២.៤.៤ អាជីវកម្មខ្នាតតូចក្នុងរាជធានីភ្នំពេញនាពេលរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩................. - ១៧ -
២.៤.២ បរិមាណនៃការលក់មានការថយចុះ ....- ១៨ -
២.៤.៣ ប្រាក់ចំណូលប្រចាំថ្ងៃមានការថយចុះ... - ២០ -
២.៤.៤ ការកើនឡើងថ្លៃទំនិញ.. - ២២ -
២.៤.៤.១ ផលលំបាកនៃកាដឹកជញ្ជូន ....- ២៣ -
២.៤.៤.២. ការនាំចូលវត្ថុធាតុដើមក្នុងការផលិតទំនិញមានតម្លៃថ្លៃ................................. - ២៥ -
២.៥. បរិបទថ្មីនៃវិស័យ អនឡាញ ក្នុងអាជីវកម្មខ្នាតតូច... - ២៦ -

ជំពូកទី៣
ការវិភាគ និងការពិភាក្សានៅលើលទ្ធផលនៃស្រាវជ្រាវ

៣. ការវិភាគបែបពិពណ៌នា .... - ២៩ -
៣.១ ស្ថានភាពអាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅក្នុងរាជធានីភ្នំពេញអំឡុងពេលកូវីត-១៩.......................... - ២៩ -
៣.៤.១ ភេទ .... - ៣០ -
៣.១.២ អាយុ .... - ៣០ -
៣.១.៣ កម្រិតវប្បធម៌... - ៣១ -
៣.១.៤ ចំនួនបុគ្គលិកក្នុងអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ...- ៣២ -
៣.១.៥ ប្រាក់ចំណូលមធ្យមប្រចាំថ្ងៃក្នុងបរិបទកូវីដ-១៩ ....- ៣៣ -
៣.១.៦ ប្រាក់ចំណាយរបស់អាជីវករទៅលើកន្លាចម្បងប្រចាំខែ .... - ៣៤ -
៣.១.៧ មូលហេតុដែលជំរុញឱ្យគាត់នៅតែបន្តរធ្វើអាជីវកម្ម.. - ៣៥ -
៣.១.៨. យុទ្ធសាស្រ្តនៃការបន្តគ្រប់គ្រប់អាជីវកម្មក្នុងបរិបទនៃជំងឺកូវីដ-១៩.......................... - ៣៦ -
៣.២.ការវិភាគ SWOT ....- ៣៧ -
៣.២.១.តារាងនៃការវិភាគ SWOT.. - ៣៨ -
៣.២.២. ការបកស្រាយអំពីលទ្ធផលវិភាគ .... - ៣៨ -

៣.២.១.១. ចំណុចខ្លាំង .... - ៣៨ -
៣.២.១.២. ចំណុចខ្សោយ .... - ៣៩ -
៣.២.១.៣. កាលានុវត្តភាព.. - ៤០ -
៣.២.១.៤. ភាពគំរាមកំហែង.. - ៤០ -
សេចក្ដីសន្និដ្ឋាន និងអនុសាសន៍
១.សេចក្ដីសន្និដ្ឋាន .... - ៤២ -
២. អនុសាសន៍ .... - ៤៣ -
ឯកសារយោង
ឧបសម្ព័ន្ធ

បញ្ជីអក្សរកាត់

SARS-CoV-2	៖	មេរោគដែលបង្កឱ្យមានជំងឺផ្លូវដង្ហើមហៅថាជំងឺកូវីដ-១៩ (COVID-19)។ SARS-CoV-2 គឺជាសមាជិកនៃក្រុមមេរោគដ៏ធំមួយដែលហៅថា Coronaviruses។
COVID-19	៖	ជំងឺកូវីដ-១៩។
MSMEs	៖	មីក្រូសហគ្រាស សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម។
SMEs	៖	សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម(SMEs) គឺជាក្រុមហ៊ុនមិនមែនបុត្រសម្ព័ន្ធដែលជាក្រុមហ៊ុនឯករាជ្យដែលមានបុគ្គលិកតិចជាងចំនួនដែលបានកំណត់ហើយចំនួននេះប្រែប្រួលតាមប្រទេស។
FASMEC	៖	បង្កើតឡើងក្នុងឆ្នាំ២០១០ FASMEC គឺជាសមូហភាពនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូច និងមធ្យមក្នុងប្រទេសកម្ពុជាដែលមានសមាជិកប្រមាណ ៣០០នាក់ដែលជាម្ចាស់ក្រុមហ៊ុនអាជីវកម្មផ្សេងៗនៅជុំវិញប្រទេសកម្ពុជា។
Ipsos	៖	ក្រុមហ៊ុនស្រាវជ្រាវទីផ្សារឌីជីថល។
%	៖	សញ្ញាភាគរយ។
SWOT	៖	វិធីសាស្ត្រវិភាគអំពីកត្តាខាងក្នុង និងកត្តាខាងក្រៅ។

បញ្ជីតារាង

តារាងទី១ ៖ និយមន័យ MSMEs

តារាងទី២ ៖ អំពីចំនួនភេទបុរស និងស្រ្តីក្នុងរបរអាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅរាជធានីភ្នំពេញ

តារាងទី៣ ៖ អំពីអាយុក្នុងរបរអាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅរាជធានីភ្នំពេញ។

សេចក្តីផ្តើម

សេចក្តីផ្តើម

១. សាវតានៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវ

ជំងឺកូវីដ-១៩ មានវត្តមានជាលើកដំបូងនៅទីក្រុងហ្វូហាន នៃសាធារណរដ្ឋប្រជាមានិតចិន នៅចុងឆ្នាំ ២០១៩ដែលជំងឺបង្កដោយវីរុសកូរ៉ូណា(កូវីដ-១៩) ប្រភេទជំងឺឆ្លងបណ្តាលមកពីវីរុស SARS-CoV-2 ដែលនាំឱ្យមនុស្សដែលបានឆ្លងធ្លាក់ខ្លួនឈឺដោយសារកូវីដ-១៩ ហើយមានរោគសញ្ញាពីស្ថានភាពស្រាលទៅធ្ងន់ ឬជាសះស្បើយដោយគ្មានការព្យាបាល។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយអ្នកដែលបានឆ្លងជំងឺកូវីដ-១៩ អាចបណ្តាលឱ្យ ស្លាប់ ឬឈឺធ្ងន់ធ្ងរដោយត្រូវការការថែទាំផ្នែកវេជ្ជសាស្ត្រជាបំបាច់ដើម្បីសង្គ្រោះជីវិត។ មេរោគនេះអាចឆ្លងតាមរយៈភាពល្អិតដែលចេញពីមាត់ ឬច្រមុះរបស់អ្នកដែលបានផ្ទុកមេរោគនៅពេលដែលក្អក កណ្តាស់ និយាយ ឬដកដង្ហើមដែលភាគល្អិតទាំងនេះមានចាប់ពីដំណក់ធំៗចេញពីផ្លូវដង្ហើមរហូតដល់ចំហាយតាមខ្យល់តូចៗដែលអាចឆ្លងមេរោគតាមរយៈការស្រូបយកវីរុសចូល ការប៉ះលើផ្ទៃដែលមានមេរោគ និងពុំបានអនុវត្តឱ្យបានខ្ជាប់ខ្ជួនតាមរយៈ **៣ការពារ ៣កុំ**។ មេរោគនេះរីករាលដាលកាន់តែងាយស្រួលនៅក្នុងបន្ទប់អគារ កន្លែងបិតជិត និងទីតាំងមានមនុស្សច្រើនកុះករ។ គិតត្រឹមថ្ងៃទី១៧ ខែមេសា ឆ្នាំ២០២២ ជំងឺកូវីដ-១៩បានឆ្លងជាង ៥០០លាននាក់ និងការស្លាប់ជាង ៦លាននាក់ត្រូវបានរាយការណ៍នៅទូទាំងពិភពលោក។ ការកកើត និងផ្ទុះនៃការឆ្លងជំងឺដ៏កាចសាហាវមួយនេះ គឺមិនត្រឹមតែបានជះឥទ្ធិពលអាក្រក់ចំពោះសុខភាពរបស់មនុស្សជាតិប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែវាថែមទាំងធ្វើឱ្យរាំងស្ទះដល់ការវិនិយោគ និងការធ្វើប៉ះពាល់យ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរដល់លំហូរពាណិជ្ជកម្មក្នុង និងក្រៅប្រទេសដែលជាហេតុបង្អាក់ដល់ការអភិវឌ្ឍន៍គ្រប់វិស័យទាំងអស់នៅប្រទេសកម្ពុជា និងបណ្តាប្រទេសទូទាំងពិភពលោក។ បន្ថែមពីនេះ ជំងឺកូវីដ-១៩ បានប៉ះពាល់យ៉ាងខ្លាំងទៅលើសេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រទេសក្រីក្រ ឬប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍ។ ជាពិសេសបំផុតកូវីដ-១៩ បានប៉ះពាល់យ៉ាងខ្លាំងទៅលើអាជីវកម្មដែលទើបតែនឹងកកើតថ្មី និងអាជីកម្មខ្នាតតូចដែលមានលក្ខណៈជាសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធដែលមានលក្ខណៈជាសេដ្ឋកិច្ចចម្រុះនៃអាជីវកម្ម សិប្បកម្ម និងការងារដែលមិនត្រូវបានកំណត់ដោយរដ្ឋ ឬជាសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចដែលប្រជាជនប្រកបមុខរបរនៅក្រៅប្រព័ន្ធដែលមិនមានការបង់ពន្ធ និងពុំសូវយកចិត្តទុកដាក់ពីសំណាក់រាជរដ្ឋាភិបាល។ ដោយសារការបន្តអូសបន្លាយនៃការរីករាលដាលរបស់ជំងឺកូវីដ-១៩នេះ អ្នកប្រកបមុខរបរក្នុងអាជីវកម្មខ្នាតតូចបានបាត់បង់ប្រាក់ចំណូលស្ទើរតែទាំងស្រុងក្នុងការប្រកបរប្រចាំថ្ងៃរបស់ពួកគេ ជាហេតុនាំឱ្យគ្រួសារមួយចំនួនសម្រេចចិត្តបញ្ឈប់នូវអាជីវកម្មទាំងអស់នោះ ហើយសម្រេចចិត្តស៊ីឈ្នួលធ្វើការឱ្យគេដើម្បីបានសម្រួលដល់ជីវភាពរស់នៅប្រចាំគ្រួសាររបស់ពួកគេមួយពេលតែប៉ុណ្ណោះ។

ប្រទេសកម្ពុជាជាប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍ ឬប្រទេសចំណូលមធ្យមកម្រិតទាបដែលមានប្រជាជនមួយចំនួនប្រកបអាជីវកម្មខ្នាតតូចដែលមានលក្ខណៈគ្រួសារ និងតាមចិញ្ចើមផ្លូវតាមទីប្រជុំជន អាជីវកម្មខ្នាតតូចទាំងនោះបានចូលរួមយ៉ាងសកម្មក្នុងការចូលរួមជំរុញកំណើនសេដ្ឋកិច្ចជាតិ តាមរយៈការកាត់បន្ថយនូវនិកម្មភាពប្រជាជន ប៉ុន្តែជំងឺកូវីដ-១៩ បានចូលរាតត្បាតធ្វើឱ្យអាជីវកម្មខ្នាតតូចទាំងអស់នេះបានរងផលប៉ះពាល់យ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរ។ នៅមុនពេលមានជំងឺកូវីដ-១៩ អាជីវម្មខ្នាតតូចទាំងនោះនៅប្រទេសកម្ពុជាអាចរកចំណូលបានមធ្យមសម្រាប់ផ្គត់ផ្គង់ជីវភាព និងតម្រូវការប្រចាំថ្ងៃរបស់គ្រួសារ។ អំឡុងពេលនៃការរីករាលដាលជំងឺកូវីដ-១៩ បានធ្វើឱ្យអាជីវកម្មខ្នាតតូចរងនូវផលប៉ះពាល់ និងនាំឱ្យបាត់បង់ចំណូលស្ទើតែទាំងស្រុងរហូតគ្មានលទ្ធភាពក្នុងការផ្គត់ផ្គង់គ្រួសារ។

២. ចំណោទបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ

តាមរយៈសេចក្តីថ្លែងការណ៍របស់អង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោកបានលើកឡើងថា ការដោះដូរពាណិជ្ជកម្មនឹងអាចធ្លាក់ចុះចន្លោះពី ១៣% ទៅ ៣២% នៅក្នុងឆ្នាំ២០២០ ដោយសារបញ្ហាញជំងឺឆ្លងកូវីដ-១៩ វាយសង្គ្រប់ខ្លាំងពេកទៅលើសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ច និងជីវភាពរស់នៅប្រចាំថ្ងៃរបស់មនុស្សនៅទូទាំងសកលលោក។ ប្រធានអង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក លោក Roberto Azevedo បានព្រមានថា ការធ្លាក់ចុះនេះអាចជាវិបត្តិសេដ្ឋកិច្ចដ៏អាក្រក់បំផុតមួយសម្រាប់ពិភពលោកទាំងមូល។ តាមពិតទៅ ការដោះដូរពាណិជ្ជកម្មបានទទួលរងគ្រោះលៃងអាចដើរទៅមុខបានល្អតាំងតែពីមុនមានការផ្ទុះឡើងនៃមេរោគកូរ៉ូណាថ្មីទៅទៀត។ សង្វាក់ពាណិជ្ជកម្មសកលបានធ្លាក់ទាបខ្លាំងគួរឱ្យបារម្ភបន្ទាប់ពីសន្ទុះនៃការវាយលុករបស់កូវី-១៩ទៅលើប្រទេសជាច្រើនកាន់តែមានសភាពគួរឱ្យបារម្ភ។ ដោយឡែក សភាពការណ៍កាន់តែធ្លាក់ចូលក្នុងគ្រោះថ្នាក់ធំបន្ទាប់ពីកូវីដ-១៩ ចម្លងទៅដល់មនុស្សជាង ១លាន ៤សែន នៅជុំវិញពិភពលោក និងបានសម្លាប់មនុស្សជាង ៨ម៉ឺននាក់។ បណ្តាប្រទេសនៅទូទាំងពិភពលោកបានអនុវត្តនូវវិធានការរឹតត្បិតដូចជាបិទខ្ទប់ទីក្រុង ប្រទេស និងបង្ខាំងឱ្យប្រជាជននៅតែក្នុងផ្ទះ ហើយសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រទេសទាំងនោះក៏ត្រូវឈរទ្រឹងនៅមួយកន្លែងតែម្តង។ អង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោកបាននិយាយថា វិបត្តិកូវីដ-១៩ ធ្វើឱ្យគេនឹកដល់វិបត្តិហិរញ្ញវត្ថុឆ្នាំ២០០៨ ។ ទំហំនៃផលប៉ះពាល់ដែលបង្កឡើងដោយកូវីដ-១៩លើសេដ្ឋកិច្ចពិភពលោកចេះតែរីកធំទៅៗ គេគិតថាស្ថានការណ៍ អាចនឹងអាក្រក់ជាងវិបត្តិហិរញ្ញវត្ថុសកលកាលពីឆ្នាំ២០០៨។[1]

[1] គេហទំព័រវិទ្យុបារាំងអន្តរជាតិ RFI. (២០២២). ការដោះដូរពាណិជ្ជកម្មសកលនឹងអាចធ្លាក់ចុះជាង ៣០ % ដោយសារវិបត្តិកូវីដ១៩ ចូលទស្សនាថ្ងៃទី២៥ ខែមេសា ឆ្នាំ២០២២. rfi.fr/km/សេដ្ឋកិច្ច/២០២០០៤០៨-WTO-៖ -ការ-ដោះដូរ-ពាណិជ្ជកម្ម-សកល-នឹងអាច-ធ្លាក់-ចុះ-ជាង-៣០-ដោយសារ-វិបត្តិ-កូវីដ-១៩

ដោយឡែកនៅក្នុងអំឡុងឆ្នាំ២០២០ សេដ្ឋកិច្ចប្រទេសកម្ពុជាបាននឹងកំពុងរងផលផលប៉ះទង្គិចធ្ងន់ធ្ងរបង្ករឡើងដោយការរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩ ជាលទ្ធផលសេដ្ឋកិច្ចប្រទេសកម្ពុជានឹងមានកំណើនអវិជ្ជមានដែលពុំធ្លាប់មានពីមុនមកក្នុងប្រវត្តិសាស្ត្រទំនើបរបស់ខ្លួន[២]។ ស្ថាប័នអន្តរជាតិធំៗបានធ្វើសេចក្តីសន្និដ្ឋានថា សេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាស្ថិតក្នុងចំណោមសេដ្ឋកិច្ចដែលនឹងទទួលរងផលប៉ះពាល់ធ្ងន់ធ្ងរពីជំងឺកូវីដ-១៩ក្នុងតំបន់អាស៊ាន ដែលផលប៉ះទង្គិច កាន់តែមានទំហំ និងវិសាលភាពកាន់តែធំនិងអូសបន្លាយកាន់តែយូថែមទៀត។ ជាក់ស្តែង គិតក្នុងដើមឆមាសដើមឆ្នាំ២០២០ មូលដ្ឋានសេដ្ឋកិច្ចជាតិកម្ពុជាបានផ្តល់សញ្ញារង្គោះរង្គើជាបណ្តើរៗ ជាពិសេសលើវិស័យទ្រទ្រង់សេដ្ឋកិច្ចជាតិ។ ក្នុងន័យនេះ ផលប៉ះពាល់ធ្ងន់ធ្ងរអាចទៅហួសពីទិដ្ឋភាពសង្គម ពោលគឺជ្រៀតចូលដល់ទិដ្ឋភាពសង្គម និង សន្តិសុខតាមរយៈការកើនឡើងនៃអត្រាអត់ការងារធ្វើ ការបាត់បង់ចំណូល និង ធ្លាក់ចូលទៅចូលក្នុងភាពក្រីក្រ ដែលនេះបានន្ថែមជាបញ្ហាកាន់តែស្មុគស្មាញបន្ថែមទៀត។ ជាពិសេសជាងនេះទៀតនោះប្រជាជនក្នុងប្រទេសកម្ពុជា និយមក្នុងការប្រកបអាជីវកម្មខ្នាតតូចដើម្បីពង្រឹងជីវភាពគ្រួសារដែលអាជីវកម្មខ្នាតតូចទាំងនេះបានជួយសម្រួល និងជ្រោមជ្រែងយ៉ាងខ្លាំងចំពោះសេដ្ឋកិច្ចជាតិ។ យ៉ាងណាមិញ យើងសង្កេតឃើញថាអាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាបានរងឥទ្ធិពលនៃការប៉ះពាល់យ៉ាងខ្លាំងពីសំណាក់វត្តមានកូវីដ-១៩ ដែលធ្វើឱ្យអាជីវកម្មមួយចំនួនបានបិទទ្វារ និងមួយចំនួនទៀតបាននៅតែបន្តសកម្មភាពអាជីវកម្មយ៉ាងលំបាកក្នុងកាលៈទេសៈនាគ្រានោះ។

តាមរយៈការបរិយាយខាងលើនេះ បានលេចចេញនូវប្រធានបទដែលគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍យកមកសិក្សាស្រាវជ្រាវគឺ **បញ្ហាជុំវិញបរិបទកូវីដ-១៩ ទៅលើអាជីវកម្មខ្នាតតូច**។ តើប្រធានបទដែលបានលើកយកមកសិក្សានេះមានអត្ថន័យ និងខ្លឹមសារយ៉ាងដូចម្តេចខ្លះ?

៣. គម្មវត្ថុនៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវ

ប្រទេសកម្ពុជាបានលុកលុយដោយការរាតត្បាតកាន់តែខ្លាំងនៅក្នុងអំឡុងដើមឆ្នាំ២០២១ ជាឆ្នាំដែលប្រទេសកម្ពុជាឈានទៅដល់ការបិទខ្ទប់ប្រទេស ដែលធ្វើខ្ញុំបាទមានការចាប់អារម្មណ៍ និងជ្រើសរើសនូវប្រធានបទនេះឡើងដើម្បីធ្វើការសិក្សាស្វែងយល់ឱ្យកាន់តែច្បាស់នូវបព្វហេតុមួយចំនួនដូចខាងក្រោម៖

- សិក្សាស្វែងយល់កាន់តែច្បាស់អំពីការរីករាលដាល និងវិវត្តន៍នៃជំងឺកូវីដ-១៩
- សិក្សាស្វែងយល់អំពីអាជីកម្មខ្នាតតូច ជុំវិញទិដ្ឋភាពនៃការយល់ឃើញផ្សេងៗ

---

[២] គេហទំព័រអង្គការទិន្នន័យអំពីការអភិវឌ្ឍ. (២០២២). ផលប៉ះពាល់ផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច និងសង្គមនៃជំងឺកូវីដ-១៩ មកលើប្រទេសកម្ពុជា. https://opendevelopmentcambodia.net/km/profiles/socio-economic-impact-of-covid-១៩-on-cambodia/ ចូលទស្សនាថ្ងៃទី២៥ ខែមេសា ឆ្នាំ២០២២

- ចំណូល ចំណាយ និងផលចំណេញរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច
- សិក្សាស្វែងយល់ពីការវិវត្តខ្លួនរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចក្នុងអំឡុងពេលរីករាលដាលនៃកូវីដ-១៩
- សិក្សាស្វែងយល់ពីការរស់នៅរបស់ប្រជានជនកម្ពុជា និងការប្រកបរបរចិញ្ចឹមជីវិត
- សិក្សាស្វែងយល់ការគំរាមកំហែង និងផលវិបាករបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចក្នុងបរិបទនៃជំងឺកូវីដ-១៩
- សិក្សាស្វែងយល់ពីការទប់ស្កាត់នូវឧបសគ្គក្នុងការប្រកបអាជីវកម្មខ្នាតតូចក្នុងអំឡុងពេលកូវីដ-១៩
- សិក្សាស្វែងយល់ពីការដោះស្រាយ និងការកែប្រែស្ថានភាពអាជីវកម្មខ្នាតតូចក្នុងអំឡុងពេលកូវីដ-១៩

៤. វិធីសាស្ត្រនៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវ

កម្រងនៃកិច្ចការស្រាវជ្រាវមួយនេះទៅលើប្រធានបទដែលចោទឡើងខាងលើនេះ ខ្ញុំបាទបានប្រើវិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវទៅតាមទិដ្ឋភាពជាក់ស្តែងនៃផលប៉ះពាល់អាជីវកម្មខ្នាតតូចដោយសារតែជំងឺកូវីដ-១៩ ដើម្បីចងក្រងនូវកម្រងឯកសារឱ្យបានល្អប្រសើរឡើង ខ្ញុំបាទបានបែងចែកជាបីជំហានសំខាន់ៗដូចជា៖

ជំហានទី១៖ ស្វែងរក និងស្វែងយល់លើលិខិតបទដ្ឋានគតិយុត្តិពាក់ព័ន្ធនានា (ច្បាប់, ព្រះរាជក្រឹត្យ, អនុក្រឹត្យ, សារាចរ), យុត្តិសាស្ត្រ និងគោលនយោបាយរបស់រាជរដ្ឋាភិបាល ឯកសារជំនួយស្មារតីដែលបានសិក្សាកន្លងមកពីសាស្ត្រាចារ្យនៅសាលា ឯកសារដែលទទួលបានតាមរយៈប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិច និងឯកសារមួយចំនួនផ្សេងទៀតដែលពាក់ព័ន្ធ។

ជំហានទី២៖ ការរៀបចំនូវកម្រងសំណួរដើម្បីចុះសាកសួរដោយផ្ទាល់ជាមួយនឹងអាជីករដែលប្រកបអាជីវកម្មខ្នាតតូចដែលកម្រងសំណួរទាំងនេះមានសរុបចំនួន ១៥សំណួរ ក្នុងនោះមាន ០៣សំណួរជាសំណួរបើក និង ១៣សំណួរជាសំណួរបិទ។ បន្ថែមពីនេះខ្ញុំបាទបានធ្វើការត្រួតពិនិត្យយ៉ាងល្អិតល្អន់ទៅលើចំណុចនីមួយៗដើម្បីទទួលបានកម្រងឯកសារមួយដែលមានលក្ខណៈច្បាស់លាស់នេះឡើង។

ជំហានទី៣៖ គឺជាការបូកសរុបលទ្ធផល នៃការចុះកម្មសិក្សារបស់ខ្ញុំបាទ ពីសាស្ត្រាចារ្យណែនាំផ្ទាល់។ តាមរយៈនេះ ខ្ញុំបាទទទួលបាននូវឱកាសក្នុងការសាកសួរ និងការណែនាំលម្អិតបន្ថែមលើចំណុចមួយចំនួនទៀតដែលមិនទាន់បានយល់ច្បាស់ ដើម្បីឱ្យខ្លឹមសារនៃអត្ថបទនេះ កាន់តែមានទម្ងន់ និងភាពច្បាស់លាស់អាចយកមកប្រើជាឧត្តមប្រយោជន៍សម្រាប់អ្នកសិក្សាស្រាវជ្រាវក្រោយៗទៀត។

៥ . ដែនកំណត់ និងវិសាលភាពនៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវ

នៅក្នុងរបាយការណ៍នៃកិច្ចការស្រាវជ្រាវនេះ យើងនឹងធ្វើការសិក្សារែកញែកអំពីផលប៉ះពាល់នៃជំងឺកូវីដ-១៩ ទៅលើអាជីវកម្មខ្នាតតូចដែលទទួលនូវផលប៉ះពាល់ដែលមិនបានមានការបង្ការទុកជាមុនដោយសារតែជំងឺនេះ ចាប់ពីចុងឆ្នាំ២០១៩ រហូតដល់ដើមឆ្នាំ២០២២ ដោយផ្តោតសំខាន់ទៅលើការសិក្សាអំពីស្ថានភាព និងបញ្ហាជុំ

វិញបរិបទកូវីដ-១៩ អំឡុងពេលបិទខ្ទប់រាជធានីភ្នំពេញក្នុងព្រឹត្តិការណ៍ ២០កុម្ភៈលើអាជីវកម្មខ្នាតតូច។ ទិន្នន័យឯកសារ និងព័ត៌មានដែលប្រើប្រាស់សម្រាប់កិច្ចការស្រាវជ្រាវនេះគឺផ្អែកលើទិន្នន័យផ្លូវការរបស់រាជរដ្ឋាភិបាល កិច្ចសម្ភាស និងសារព័ត៌មានក្នុងស្រុកដែលទាក់ទងទៅនឹងប្រធានបទ។

ដោយសារការស្រាវជ្រាវនេះមានរយៈពេលកំណត់ចាប់ពីថ្ងៃទី២៣ ខែមីនា ឆ្នាំ២០២២ ដល់ថ្ងៃទី២៣ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២២ អាស្រ័យហេតុនេះ ការសិក្សា និងចងក្រងបានច្បិចយកនូវចំណុចរសើបមួយចំនួនដែលចាំបាច់ក្នុងដំណើរដ៏លំបាកនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចក្នុងបរិបទនៃការឆ្លងជំងឺកូវីដ-១៩ និងបិទខ្ទប់រាជធានីភ្នំពេញ។ នៅក្នុងកម្រងនៃកិច្ចការស្រាវជ្រាវមួយនេះបានបង្ហាញអំពីទិដ្ឋភាពជាក់ស្តែងនៃការរងគ្រោះទៅលើការធ្លាក់ចុះនៃការលក់ ការធ្លាក់ចុះប្រាក់ចំណូល ប្រាក់ចំណាយមានការកើនឡើង និងការប្រែប្រួលនៃការទាញយកផលប្រយោជន៍នៃអាជីវកម្មតាមរយៈវិស័យអនឡាញ។ ជាការពិតណាស់ ការប្រមូលទិន្នន័យនៃប្រធានបងខាងលើមានច្រើន តែខ្ញុំបាទបានលើកមកនូវចំណុចមួយចំនួនរួមផ្សំនឹងការអង្កេតមួយចំនួនដើម្បីលើកមកសិក្សា និងយកមកបកស្រាយ។

៦. សារៈសំខាន់នៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវ

ការសិក្សាស្រាវជ្រាវមួយនេះ ពិតជាមានសារៈសំខាន់ខ្លាំងណាស់ ដែលមិនត្រឹមតែផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍សម្រាប់ខ្ញុំបាទតែប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែការសិក្សាស្រាវជ្រាវមួយនេះបានផ្តល់ជាឧត្តមប្រយោជន៍ដល់អ្នកសិក្សាស្រាវជ្រាវជំនាន់ក្រោយ ជាពិសេសដល់សង្គមជាតិទាំងមូលដូចខាងក្រោម៖

សម្រាប់ខ្ញុំបាទផ្ទាល់៖ ការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះបានជួយឱ្យខ្ញុំបាទទទួលបានចំណេះដឹងបន្ថែមជាប់ពាក់ព័ន្ធជាមួយនឹងអាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ជាមួយនឹងការសម្របខ្លួនជាមួយជំងឺរាតត្បាតរបស់អាជីវកម្មស្ថិតក្នុងអំឡុងពេលដ៏លំបាកមួយនេះ។ ប្រធានបទនេះគឺអាចធ្វើឱ្យខ្ញុំបាទយល់កាន់តែច្បាស់ពាក់ព័ន្ធជាមួយការប្រកបអាជីវកម្មខ្នាតតូចដែលអាចអភិវឌ្ឍទៅជាម្ចាស់អាជីវកម្មក្នុងថ្ងៃអានាគតផងដែរ។ កាន់តែពិសេសជាងនេះទៀត ការសិក្សាលើប្រធានបទខាងលើគឺធ្វើឱ្យខ្ញុំបាទអាចទទួលបានការបញ្ចប់នូវបរិញ្ញាប័ត្របានយ៉ាងជោគជ័យក្នុងពេលខាងមុខនេះ។

សម្រាប់អ្នកជំនាន់ក្រោយ៖ ការសិក្សាស្រាវជ្រាវមួយនេះនឹងក្លាយទៅជាមូលដ្ឋានមួយដែលអាចជួយសម្រួលដល់ការសិក្សា និងស្រាវជ្រាវបន្តបន្ទាប់សម្រាប់អ្នកសិក្សាស្រាវជ្រាវជំនាន់ក្រោយៗ ទៀតដែលមានបំណងចង់សិក្សាស្រាវជ្រាវស្វែងយល់ពីចំណេះដឹងដែលជាប់ពាក់ព័ន្ធទៅលើប្រធានបទខាងលើ ក៏ដូចជាមានការពាក់ព័ន្ធជាមួយនឹងអាជីវកម្មខ្នាតតូចផងដែរ។

យ៉ាងណាមិញ ការសិក្សាស្រាវជ្រាវមួយនេះបានក៏បានផ្តល់ជាឧត្តមប្រយោជន៍មួយយ៉ាងប្រសើរសម្រាប់សង្គមជាតិ ជាពិសេសការចូលរួមផ្សព្វផ្សាយ និងស្វែងយល់ពីអាជីវកម្មខ្នាតតូចកាន់តែច្បាស់ និងជួយជំរុញដល់ការប្រកបអាជីវកម្មខ្នាតតូចក្នុងប្រទេសកម្ពុជាឱ្យកាន់តែមានភាពប្រសើរឡើង។

៧. រចនាសម្ព័ន្ធនៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវ

ក្នុងរបាយការណ៍នៃការសិក្សានៃប្រធានបទខាងលើនេះបានបែងចែកជា ៥ ផ្នែកធំៗដូចដូចតទៅ៖ ផ្នែកដំបូងនៃប្រធានបទគឺជា **សេចក្តីផ្តើម** ដែលនៅក្នុងផ្នែកកនេះបានបង្ហាញពីគោលបំណង និងចំណាប់អារម្មណ៍នៃការជ្រើរើសប្រធានបទដែលក្នុងនេះផងដែរមានបង្ហាញដូចជា លំនាំបញ្ហានៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវ ចំណោទបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ គោលបំណងនៃស្រាវជ្រាវ សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ វិធីសាស្ត្រនៃស្រាវជ្រាវ និងរចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ។

រីឯផ្នែកបន្ទាប់គឺ **ជំពូកទី១** ដែលជាការសិក្សាអំពីសណ្ឋានទូទៅនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូច នៅក្នុងជំពូកនេះបានលើកឡើងដោយឆ្លុះបញ្ចាំងពីនិយមន័យនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូច លក្ខណៈនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូច ប្រភេទនៃអាជិវកម្មខ្នាតតូច ជាមួយបញ្ហាប្រឈម និងគុណសម្បត្តិ គុណវិបត្តិនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូច។

ជំពូកទី២ គឺជាសិក្សាស្ថានភាពអាជីវកម្មខ្នាតតូចក្នុងអំឡុងពេលកូវីដ-១៩ ដែលនៅក្នុងជំពូកនេះជាផ្នែកនៃការឆ្លុះបង្ហាញពីស្ថានភាពនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចក្នុងអំឡុងពេលកូវីត-១៩ ជាមួយនឹងការបកស្រាយពាក់ព័ន្ធនឹងការថយចុះ ឬបាត់បង់នូវប្រាក់ចំណូល ការថយចុះនៃបរិមាណការលក់ទំនិញ ឬសេវាកម្ម ផលវិបាកនៃការដឹកជញ្ជូន ការកើនឡើងនៃថ្លៃទំនិញ រួមជាមួយនឹងបរិបទថ្មីនៃអាជីវកម្មអនឡាញ។

ចំណែកជំពូកចុងក្រោយគឺ **ជំពូកទី៣** ការវិភាគទៅលើទិន្នន័យ ក្នុងនេះខ្ញុំបាទធ្វើការវិភាគទៅលើទិន្នន័យ និង ពិពណ៌នានូវទិន្នន័យដែលទទួលបានទៅលើការស្រាវជ្រាវជាមួយនឹង ការធ្វើបទបង្ហាញពាក់ព័ន្ធជាមួយនឹងគុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចក្នុងបរិបទនៃជំងឺកូវីដ-១៩។

ផ្នែកចុងក្រោយនៃប្រធានបទគឺជាការធ្វើ **សេចក្តីសន្និដ្ឋាន** និង **ការផ្តល់អនុសាសន៍** ខ្ញុំបាទនឹងធ្វើបទបង្ហាញពីការសំយោគរួមនៃគំនិតរបស់ប្រធានបទចុងក្រោយទៅលើប្រធានបទដែលបានសិក្សារួមជាមួយនឹងការផ្តល់អនុសាសន៍ចុងក្រោយដែលកើតចេញពីចំណេះដឹងនៃការស្រាវជ្រាវដើម្បីផ្តល់ជាពុទ្ធិ វិធីសាស្ត្រ និងបទពិសោធន៍សម្រាប់ការប្រកបអាជីវកម្មខ្នាតតូច។

ជំពូកទី១

ការសិក្សាពីសណ្ឋានទូទៅនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូច

ជំពូកទី១

ការសិក្សាពីសណ្ឋានទូទៅនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូច

១. សេចក្តីផ្តើម

បើយោងទៅតាមប្រធានបទ **បញ្ហាជុំវិញបរិបទកូវីដ-១៩ ទៅលើអាជីវកម្មខ្នាតតូច** គឺមានចម្ងល់ទៅលើប្រធានបទថាតើអ្វីទៅគឺជា អាជីវកម្មខ្នាតតូច? ហើយថាតើអាជីវកម្មខ្នាតតូចមានលក្ខណៈដូចម្តេចខ្លះ? ផ្អែកទៅតាមការសង្កេត និងការសិក្សាស្រាវជ្រាវរបស់ខ្ញុំបាទឃើញថា អ្នកសិក្សាភាគច្រើនយកចិត្តទុកដាក់ និងសិក្សាទៅលើតែអាជីវម្មដែលមានលក្ខណៈទ្រង់ទ្រាយធំប៉ុណ្ណោះ ដែលពុំសូវមានអ្នកលើកយកមកសិក្សាទៅលើអាជីវកម្មខ្នាតតូចប៉ុន្មាននោះទេ។ បើទោះបីជាពុំសូវមានយកចិត្តទុកដាក់សិក្សា ចងក្រងនូវឯកសារពាក់ព័ន្ធជាមួយនឹងអាជីវកម្មខ្នាតតូចនេះក្តី អាជីវកម្មខ្នាតតូចមួយនេះបានដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងដំណើរការនៃការលូតលាស់សេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រទេសជាតិនីមួយៗ ជាពិសេសទៅលើប្រទេសដែលស្ថិតក្នុងការអភិវឌ្ឍតែម្តង។ អាជីវកម្មខ្នាតតូចនេះ បានជួយសម្រួលដល់នៃនិកម្មភាពរបស់ប្រជាជនយ៉ាងច្រើនផងដែរដែលជួយជំរុញការអភិវឌ្ឍកាន់តែលឿនផងដែរនៅកម្រិតមីក្រូ។

ហេតុដែលបានរៀបរាប់ខាងលើនេះ ដើម្បីឱ្យមានការស្វែងយល់ឱ្យកាន់តែច្បាស់ ខ្ញុំបាទនឹងធ្វើការពន្យល់និងបងស្រាយអំពីពាក្យគន្លឹះ និងលក្ខណៈផ្សេងៗនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចឱ្យបានក្បោះក្បាយនៅក្នុងជំពូកនេះ។

១.១ និយមន័យនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូច

និយមន័យរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចប្រែប្រួលពីប្រទេសមួយទៅប្រទេសមួយទៀតអាស្រ័យលើវិស័យដែលពាក់ព័ន្ធនិងមិនមានលក្ខណៈជាសាកលទេ ប្រែប្រួលទៅតាមប្រទេសដែលគេសិក្សា។ ប្រទសខ្លះបែងចែកតាមចំនួននិយោជិត ទ្រព្យរបស់ក្រុមហ៊ុន ហើយខ្លះទៀតផ្អែកទៅលើទំហំនៃផលចំណូលសរុបប្រចាំឆ្នាំ។ ទោះបីជាអាជីវកម្មខ្នាតតូចមិនទាន់មានឯកសារការកំណត់ច្បាស់លាស់ទៅលើនិយមន័យ ប៉ុន្តែយើងក៏បានរកឃើញការផ្តល់និយមន័យមួយចំនួនទៅលើវាផងដែរទៅតាមការកំណត់មួយចំនួន បើយោងទៅតាមអនុក្រឹត្យលេខ ១៧ អនក្រ.បក ចុះថ្ងៃទី១៧ ខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ២០១៧ ស្តីអំពីពន្ធលើអាជីវកម្មខ្នាត តូច និងមធ្យម និងបានផ្តល់និយមន័យនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចនិងមធ្យមដូចខាងក្រោម៖

មីក្រូអាជីវកម្ម គឺជាអាជីវកម្មដែលមានបុគ្គលិលតិចជាង ១០នាក់ និងមានប្រាក់ចំណូលប្រចាំឆ្នាំតិចជាង ២៥០លានរៀល។

អាជីវកម្មខ្នាតតូច គឺជាអាជីវកម្មដែលមានបុគ្គលិកចាប់ពី ១០នាក់ ទៅ៥០នាក់ ដែលមានចំណូលប្រចាំឆ្នាំ ចាប់ពី ២៥០លានរៀល តិចជាង ៧០០លានរៀល។

អាជីវកម្មខ្នាតមធ្យម គឺជាអាជីវកម្មដែលមានបុគ្គលិកចាប់ពី ៥០នាក់ទៅ ១០០នាក់ ដែលមានប្រាក់ចំណូលប្រចាំឆ្នាំ ចាប់ពី ៧០០លានរៀល និងតិចជាង ២០០០លានរៀល។[៣]

តារាងទី១៖ និយមន័យ MSMEs

ចំណាត់ថ្នាក់	បុគ្គលិក (នាក់)	ទ្រព្យសកម្ម (មិនរាប់បញ្ចូលដីនិងប្រាក់លានរៀល)	ចំណូលប្រចាំឆ្នាំ (លានរៀល)
មីក្រូសហគ្រាស	< ១០	< ២០០	< ២៥០
សហគ្រាសធុនតូច	១០-៥០	ចាប់ពី ២០០- តិចជាង ២៥០	ចាប់ពី ២៥០-តិចជាង៧០០
សហគ្រាសធុនមធ្យម	៥១-១០០	ចាប់ពី ២៥០-២០០០	ចាប់ពី ៧០០-តិចជាង ២០០០
សហគ្រាសធុនធំ	> ១០០	> ២០០០	> ២០០០

ប្រភព ៖ (ចងក្រងដោយអ្នកនិពន្ធ)

អាជីវកម្មខ្នាតតូចបានកំណត់ថាជាសាជីវកម្មឯកជន ភាពជាដៃគូ ឬកម្មសិទ្ធិផ្តាច់មុខដែលមានបុគ្គលិកតិចជាង និងប្រាក់ចំណូលប្រចាំឆ្នាំតិចជាងសាជីវកម្ម ឬអាជីវកម្មដែលមានទំហំធម្មតា។ និយមន័យនៃ តូច នៅក្នុងលក្ខខណ្ឌនៃការដាក់ពាក្យសុំជំនួយពីរដ្ឋាភិបាល និងមានលក្ខណៈគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់គោលនយោបាយពន្ធអនុគ្រោះប្រែប្រួលទៅតាមប្រទេស និងឧស្សាហកម្ម។[៤] ជាទូទៅ អាជីវកម្មខ្នាតតូចមានបុគ្គលិកតិច ឬមិនមានបុគ្គលិកតែម្តងដែលពួកគេអាចធ្វើអាជីវកម្មជាលក្ខណៈឯកកម្មសិទ្ធដែលបម្រើសេវាមកម្ម ឬលក់ទំនិញដែលអាចមានដូចជា ហាងលក់ភេសជ្ជៈ ហាងលក់នំ បង្អែម បន្លែ ត្រីសាច់ ជាដើមដែលលក្ខណៈជាការលក់រាយ។

១.២ លក្ខណៈនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូច

អាជីវកម្មខ្នាតតូចគឺជាអង្គការមួយដែលគ្រប់គ្រងឯករាជ្យ និងត្រូវការចំណាយដើមទុនតិចកម្លាំងពលកម្មតិច និងមិនសូវមានកម្លាំងម៉ាស៊ីនចូលរួមប៉ុន្មាននោះទេ។ អាជីវកម្មនេះសមស្របជាមួយឧត្តមគតិក្នុងការធ្វើប្រតិបត្តិការខ្នាតតូច ដើម្បីបម្រើសហគមន៍មូលដ្ឋាន និងផ្តល់ប្រាក់ចំណេញដល់ម្ចាស់អាជីវកម្ម។ ជាការពិតណាស់លក្ខណៈនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចអាចមានលក្ខណៈដូចខាងក្រោម៖

[៣] រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា. (២០១៧). អនុក្រឹត្រលេខ១៧ អនក្រ.បក ចុះថ្ងៃទី២៧ ខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ២០១៧ ស្តីពីការលើទឹកចិត្តផ្នែកពន្ធដារចំពោះការចុះបញ្ជីដោយស្ម័គ្រចិត្តរបស់សហគ្រាសធុនតូច និងសហគ្រាសធុនមធ្យម។

[៤] គេហទំព័រ ASQ. (២០២២). What's a small business? ៖ asq.org/quality-resources/small-business ចូលទស្សនាថ្ងៃទី២៥ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២២

- ថវិការមិនត្រូវបានចំណាយខ្ជះខ្ជាយដែលវាជាកម្មសិទ្ធឯកជន ឬក្រុមតូចមួយនអាជីវកម្មខ្នាតតូច ហើយអាជីវកម្មទាំងនេះច្រើនតែដំណើរការលើដើមទុនតិចតួចដែលមានន័យថា អាជីវកម្មខ្នាតតូចដំណើរការលើការចំណាយឱ្យត្រូវនឹងគោលដៅ
- កម្លាំងពលកម្មដែលជាទូទៅអាជីវកម្មខ្នាតតូចពឹងផ្អែកលើកម្លាំងដុលជាជាងប្រើប្រាស់ម៉ាស៊ីន ហើយលក្ខណៈចម្បងនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចគឺចូលរួមច្រើនក្នុងការប្រើប្រាស់កម្លាំងជាជាងបញ្ញា
- ផ្អែកលើសហគមន៍ អាជីវកម្មខ្នាតតូចបានចាប់ផ្តើមដោយការជំរុញការបំពេញតម្រូវការតាមតំបន់ ឬសហគមន៍ជាមូលដ្ឋានដែលអាជីវកម្មទាំងនោះផ្តោតលើវិស័យមួយចំនួនផ្តោតលើតម្រូវការប្រជាជនក្នុងសហគន៍
- ធនធានរបស់អាជីវកម្មនេះគឺប្រើប្រាស់ធនធានក្នុងស្រុក និងភ្លាមៗ ដោយប្រើប្រាស់ធនធានធម្មជាតិបានប្រសើរជាងមុន និងពុំសូវខ្ជះខ្ជាយ
- លទ្ធភាពមានកំណត់ចំពោះទំហំនៃប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម ដែលមានប្រកបបានជាហាងក្នុងស្រុក។[៥]

១.៣. ប្រភេទនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូច

ផ្អែកតាមសៀវភៅបំណិតជីវិត អាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតរបស់អង្គការស៊ីប៉ាដែលបោះពុម្ពជាលើកទី២ ប្រភេទនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចទាំង៤ រួមមាន **ផលិតកម្ម សេវាកម្ម អាជីវកម្មលក់រាយ** និង**អាជីវកម្មលក់ផលិតផលកសិកម្ម** ហើយអាជីវកម្មខ្នាតតូចគ្រប់គ្រងដោយគ្រួសារដូចជាការលក់ដូរចល័ត តាមផ្ទះ និងនៅតាមបណ្តោយផ្លូវក្នុងតំបន់នីមួយៗ។

ផលិតកម្ម	៖	គឺមានដូចជាការលក់សម្លៀកបំពាក់ ផ្ញើនំ និងលក់បាយជាដើម។
សេវាកម្ម	៖	សំដៅបរផ្តល់សេវាកម្មដូចជា ជាងកាត់សក់ ម៉ូតូឌុប និងជាងជួសជុលម៉ូតូជាដើម។
អាជីវកម្មលក់រាយ	៖	គឺមានដូចជាការលក់ចាប់ហួយ លក់ផ្លែឈើ និងលក់បន្លែបង្ការផ្សេងៗ។
អាជីវកម្មលក់ផលិតផលកសិកម្ម	៖	ប្រភេទផលិតផលកសិកម្ម គឺជាការដាំដុះដំណាំ និងចិញ្ចឹមសត្វសម្រាប់លក់។

[៥]គេហទំព័រ BYJU'S. (២០២២). what's small business? Type of business. https://byjus.com/commerce/meaning-nature-and-types-of-small-business/ ចូលទស្សនាថ្ងៃទី៣០ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២២

គូសបញ្ជាក់ទៀតថា អាជីវកម្មខ្នាតតូច បានតួនាទីយ៉ាងសំខាន់នៅក្នុងវិស័យសេដ្ឋកិច្ចតាមរយៈការជួយសម្រួលដល់ជីវភាពរស់នៅប្រចាំថ្ងៃរបស់ប្រជាពលរដ្ឋដែលមិនសូវមានប្រាក់ចំណូលខ្ពស់ឱ្យចាកផុតពីភាពក្រីក្រ។ លើសពីនេះ អាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅកម្ពុជាបានផ្តល់ឱកាសដល់អ្នកមិនសូវមានជំនាញ ឬសិក្សាបានតិចតួច អាចក្លាយខ្លួនជាម្ចាស់អាជីកម្មផ្ទាល់ខ្លួនដែលមានប្រភពចំណូលផ្គត់ផ្គង់ជីវភាពគ្រួសារបានដែរ។[៦]

១.៤. គុណសម្បត្តិនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូច

គ្រប់អាជីវកម្មទាំងអស់សុទ្ធសឹងតែមានគុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិ ប៉ុន្តែគុណសម្បត្តិ ឬគុណវិបត្តិតិច ឬច្រើន គឺអាស្រ័យលើអ្នកដឹកនាំផ្ទាល់ ថាតើអ្នកអាចដឹកនាំគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មរបស់បានល្អ និងមានប្រសិទ្ធិភាពកម្រិតណា។ ជាកាពិតណាស់ អាជីវកម្មខ្នាតតូចអាចចាប់ផ្តើមបានដោយងាយស្រួល ព្រោះថាអាជីវកម្មខ្នាតតូចអាចចាប់ផ្តើមបានដោយអ្នកត្រូវប្រើពេលវេលា ដើមទុន ធនធាន និងបុគ្គលិកមិនច្រើនទេ គឺអាចដំណើរការបាន។

បន្ថែមពីនេះទៀតនោះ អាជីវកម្មកាន់តែតូចបញ្ហាកាន់តែតិច អាជីវកម្មខ្នាតតូច បញ្ហាក៏មិនសូវមានច្រើន ព្រោះអ្នកដែលធ្វើការជាមួយគ្នាភាគច្រើនជាមនុស្សក្នុងគ្រួសារ ឬអ្នកដែលអាចទុកចិត្តបាន ងាយស្រួលគ្រប់គ្រងធ្វើការបានឆាប់រហ័ស និងពេលមានបញ្ហាអាចដោះស្រាយបញ្ហាបានទាន់ពេល។ បន្ថែមពីនេះ អាជីវកម្មខ្នាតតូចមានហានិភ័យទាប ដោយសារតែការវិនិយោគលើអាជីវកម្មខ្នាតតូចប្រើដើមទុនតិច ប្រើធនធានតាមតែមាន និងសមនឹងតម្លៃ ទើបមានការខូចខាតតិចជាងអាជីវកម្មខ្នាតមធ្យម និងធំ។ បើសិនអ្នកបរាជ័យ ក៏មិនមានការខាតបង់អ្វីច្រើនដែរ ប៉ុន្តែវាជាបទពិសោធន៍មួយឱ្យអ្នកសិក្សា យល់ពីភាពជាក់ស្តែងនៃការធ្វើអាជីវកម្ម និងជាមេរៀនល្អមួយក្នុងការធ្វើអាជីវកម្មម្តងទៀតនៅថ្ងៃខាងមុខឱ្យបានជោគជ័យ។

អាជីវកម្មខ្នាតតូចប្រើពេលវេលាតិចក្នុងការប្រមូលដើមទុនត្រឡប់វិញ អាជីវកម្មខ្នាតតូចប្រើដើមទុនតិចឆាប់លក់ចេញ និងឆាប់បានប្រាក់ចំណេញ។ ប្រភេទអាជីវកម្មនេះគឺពុំសូវមានភាពស្មុគស្មាញដូចអាជីវកម្មខ្នាតធំដោយចាំបាច់ត្រូវឆ្លងកាត់ថ្លៃចាយវាយច្រើនដំណាក់កាលទាំងថ្លៃប្រាក់ខែបុគ្គលិក ថ្លៃវិនិយោគលើបរិក្ខា ឬឧបករណ៏ផ្សេងៗក្នុងការធ្វើការងារជាច្រើននោះទេ។

ចំណុចពិសេសចុងក្រោយគឺ អាជីវកម្មខ្នាតតូចមានភាពបត់បែនបានលឿនជាង ព្រោះអាជីវកម្មធំៗនៅពេលមានកំហុស ឬមានប្រព័ន្ធការងារណាមួយមានបញ្ហា គឺត្រូវការប្រើពេលយូរ។ ឧទាហរណ៍ គម្រោងទីផ្សារជាដើម នៅក្នុងអាជីវកម្មខ្នាតធំ បើដាក់គម្រោងទីផ្សារទៅហើយ គឺដឹងតែដាក់លុយដើម្បីចំណាយដូចគ្នា ទោះបីវាមិនមានប្រសិទ្ធភាព ឬមិនបានលទ្ធផលតាមការគ្រោងទុកក៏ដោយ ហើយពិបាកក្នុងការកែប្រែ និងបង្កើត

[៦] ដកស្រង់ចេញពី ៖ សៀវភៅអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត របស់អង្គការ ស៊ីប៉ា បាន

គម្រោងថ្មី។ ប៉ុន្តែអាជីវកម្មខ្នាតតូចអាចបត់បែនបានលឿនណាស់ បើយុទ្ធសាស្ត្រមួយមិនលទ្ធផលល្អ គេអាចកែប្រែ ឬប្តូរថ្មីភ្លាមៗ និងមិនស្មុកស្មាញច្រើនដំណាក់កាល៕[7]

១.៥. គុណវិបត្តិនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូច

ទោះជាអាជីវកម្មខ្នាតតូចមានគុណសម្បត្តិច្រើនយ៉ាងណាក្តីយើងសង្កេតឃើញមានចំណុចដែលជាគុណវិបត្តិនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចផងដែរ ដែលអាជីវកម្មខ្នាតតូចអាចកើតមានអស្ថិរភាពនៃប្រាក់ចំណូលដែលអាចកើតមាន អ្នកនឹងត្រូវប្រឈមមុខនឹងអស្ថិរភាពនៃប្រាក់ចំណូលក្នុងនាមជាម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច។ នេះប្រហែលជាការពិតនៅពេលអ្នកចាប់ផ្តើមដំណើររបស់អ្នកក្នុងនាមជាម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច ពីព្រោះការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មថ្មីប្រហែលជាមិនបង្កើតការចាប់អារម្មណ៍ និងប្រាក់ចំណូលច្រើនដូចអាជីវកម្ម ឬក្រុមហ៊ុននោះទេ។ ដោយសារម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចបង់ប្រាក់ដោយខ្លួនឯងដោយផ្អែកលើចំណូលដែលពួកគេអាចបង្កើតបាន អ្នកអាចជួបប្រទះនឹងការប្រែប្រួលនៃប្រាក់ចំណូលរបស់អ្នក។ ដូច្នេះក្នុងការរៀបចំសម្រាប់អស្ថិរភាពនៃប្រាក់ចំណូលដែលអាចកើតមាន អ្នកអាចមានគម្រោងរស់នៅក្រៅការសន្សំ ឬកម្ចីពីធនាគារ។

លើសពីនេះ សក្តានុពលនៃហានិភ័យហិរញ្ញវត្ថុពាក់ព័ន្ធនឹងការកាន់កាប់អាជីវកម្មខ្នាតតូចដែលមានន័យថាការបាត់បង់លុយគឺជាអ្វីដែលអ្នកអាចប្រឈមមុខក្នុងនាមជាម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច។ ក្នុងករណីជាច្រើន អ្នកដកប្រាក់កម្ចីអាជីវកម្មដើម្បីបើកអាជីវកម្មខ្នាតតូចដែលមានន័យថាអ្នកជំពាក់បំណុលអ្នកឱ្យខ្ចី។ នេះអាចបង្ហាញថាជាហានិភ័យដែលអ្នកប្រឈមមុខរហូតដល់អ្នកសងប្រាក់កម្ចី ខណៈពេលដែលព្យាយាមបង្កើតប្រាក់ចំណូល។ បន្ថែមពីនេះទៀត វាអាចកើតមានភាពមិនប្រាកដប្រជារបស់អ្នកដឹកនាំ ដែលអ្នកក៏អាចប្រឈមមុខនឹងកម្រិតនៃភាពមិនប្រាកដប្រជាក្នុងនាមម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចផងដែរ។ ការពឹងផ្អែកទាំងស្រុងលើសមត្ថភាព និងហិរញ្ញវត្ថុរបស់អ្នក អាជីវកម្មខ្នាតតូចអាចនឹងមិនផ្តល់នូវភាពប្រាកដប្រជាសម្រាប់អនាគតទាក់ទងនឹងភាពជោគជ័យនោះទេ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ការមានផែនការដែលបានគូសបញ្ជាក់យ៉ាងច្បាស់សម្រាប់អាជីវកម្មរបស់អ្នកអាចជួយអ្នករៀបចំបានប្រសើរជាងមុនសម្រាប់អនាគត។

ម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចអាចត្រូវមានម៉ោងធ្វើការកាន់តែច្រើន ឬធ្វើការលើសម៉ោង អ្នកអាចធ្វើការច្រើនម៉ោងក្នុងនាមជាម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច។ ក្នុងនាមជាមនុស្សម្នាក់ដែលទទួលខុសត្រូវទាំងស្រុងក្នុងការគ្រប់គ្រង

---

[៧]គេហទំព័រAPHAMAT.(២០២២).គុណសម្បត្តិនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូច.https://apamat.com/2018/12/09/%E1%9E%82%E1%9E%BB%E1%9E%8E%E1%9E%9F%E1%9E%98%E1%9F%92%E1%9E%94%E1%9E%8F%E1%9F%92%E1%9E%8F%E1%9E%B7-%E1%9E%9A%E1%9E%94%E1%9E%9F%E1%9F%8B%E1%9E%A2%E1%9E%B6%E1%9E%87%E1%9E%B8%E1%9E%9C%E1%9E%80%E1%9E%98/ ចូលទស្សនាថ្ងៃទី៣០ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២២

និងប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម ម្ចាស់អាជីវកម្មទំនងជាមានថ្ងៃធ្វើការយូរជារៀងរាល់ថ្ងៃ ហើយជួនកាលនៅចុងសប្តាហ៍។ នៅពេលដែលបទពិសោធន៍របស់អ្នកក្នុងនាមជាម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចរីកចម្រើន នៅពេលនោះមានបុគ្គលិកកាន់តែច្រើន នោះអ្នកប្រហែលជាមានសមត្ថភាពក្នុងការកាត់បន្ថយថ្ងៃធ្វើការរបស់អ្នក និងផ្ទេរការទទួលខុសត្រូវមួយចំនួនទៅមនុស្សផ្សេងទៀត។ ជាចុងក្រោយ ម្ចាស់អាជីវកម្មអាចមាន កង្វះការណែនាំដែលអាចកើតមាន ក្នុងនាមជាម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច អ្នកប្រហែលជាអាចកង្វះការណែនាំអាជីវកម្ម និងកិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងរកប្រភពហិរញ្ញវត្ថុ ដែលជាបញ្ហាប្រឈមនាំទៅរកភាពមិនច្បាស់លាស់ទាក់ទងនឹងការសម្រេចចិត្តអាជីវកម្មប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព និងផែនការយុទ្ធសាស្ត្រ។ ការស្វែងរកជំនួយតាមរយៈអ្នកណែនាំ ឬអ្នកប្រឹក្សាអាជីកម្មអាចជួយអ្នកស្វែងរកការណែនាំសម្រាប់ការសម្រេចចិត្តអាជីវកម្ម និងស្វែងយល់ពីរបៀបដែលពួកគេអាចមានឥទ្ធិពលលើអ្នក។[៤]

១.៦. បញ្ហាប្រឈមផ្សេងៗនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូច

យើងមិនអាចសន្និដ្ឋានបានថា រាល់អាជីវកម្មទាំងអស់គឺសុទ្ធតែនឹងប្រឈមមុខនឹងបរាជ័យ ប៉ុន្តែយើងអាចនិយាយបានថា ភាគច្រើន ឬជាទូទៅនឹងជួបបញ្ហាប្រឈមលំបាកហើយដោយសារកត្តាខ្វះខាតទាំងជំនាញ បទពិសោធន៍ ខ្វះការអត់ធ្មត់ និងផ្នែកគាំទ្រក្នុងហិរញ្ញវត្ថុដែលនឹងធ្វើឱ្យមានភាគរយច្រើនក្នុងការបរាជ័យជាមិនខាន។ ការប្រមូលយកចំណុចខ្វះខាតដែលជាទូទៅសហគ្រិនភាពគាត់តែងតែមានមកដាក់ចូលជាក្រុមជាមួយគ្នាដើម្បីអាចធ្វើឱ្យអ្នកងាយស្រួលក្នុងការយល់ឃើញថា អាជីវកម្មខ្នាតតូចគឺតែងតែប្រឈមមុខទៅនឹងបរាជ័យច្រើនជាងជោគជ័យដោយសារ ៤ ចំណុចខាងក្រោមនេះ៖

ក.ឧបសគ្គនៃផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ៖ គ្រប់គ្នាសុទ្ធតែបានគិតដល់បញ្ហាហិរញ្ញវត្ថុ ប៉ុន្តែម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចនឹងធ្វេសប្រហែសចំណុចសំខាន់ពីរ។ **ទីមួយ** ការគណនាប្រាក់ចំណូលមិនបានច្បាស់លាស់ធៀបទៅនឹងប្រាក់ចំណាយប្រចាំខែ និង**ទីពីរ** គឺការគណនាទៅលើការចំណាយលើសង្វាក់ផលិតកម្មមិនបានលម្អិត ហើយជាលទ្ធផលវានឹងធ្វើឱ្យប៉ះពាល់យ៉ាងខ្លាំងទៅដល់ផែនការហិរញ្ញវត្ថុប្រចាំឆ្នាំរបស់គេ។

ខ.កង្វះខាតផ្នែកជំនាញគ្រប់គ្រង៖ ម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចនឹងត្រូវដើរតួជាបុគ្គលិកផង ជាអ្នកគណនេយ្យ និងជាអ្នកគ្រប់គ្រងផងស្ទើតែគ្រប់តំណែងនៃការងារទាំងអស់។ ដូច្នេះបើមិនអាចគ្រប់គ្រងឱ្យមានប្រសិទ្ធភាពនោះ ប្រាកដជាផ្តល់សេវាកម្ម ឬផលិតផលរបស់អ្នកនឹងប្រែប្រួលទៅតាមពេលវេលា ម្តងល្អម្តងអាក្រក់ ម្តងឆ្ងាញ់ម្តងមិនឆ្ងាញ់ ពីព្រោះថាបុគ្គលិកនឹងមានការដោះដូរច្រើនដងក្នុងមួយឆ្នាំៗ។

---

[៤]គេហទំព័រ Indeed. (២០២២). 10 Pros and Cons of Being a Small Business Owner ៖ https://www.indeed.com/career-advice/finding-a-job/pros-cons-of-being-small-business-owne ចូលទស្សនាថ្ងៃទី៣០ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២២

គ.ផែនការអាជីវកម្មដែលមិនមានប្រសិទ្ធភាព៖ ម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចជាក្រុមមនុស្សដែលមានវ័យក្មេង និងមានភាពតក់ក្រហល់ខ្លាំងទៅលើចំណង់ និងបំណងចង់បានរបស់ខ្លួន ប៉ុន្តែនៅពេលដែលពួកគេបានរៀបចំផែនការអាជីវកម្មក្នុងរយៈពេលដ៏ខ្លីណាមួយនោះវានឹងធ្វើឱ្យវាមានចន្លោះប្រហោង។ ជាក់ស្តែងនៅពេលដែលពួកគេចាប់ផ្តើមធ្វើប្រតិបត្តិការពួកគេនឹងជួបបញ្ហាភ្លាមក៏មាន។ ផែនការអាជីវកម្មត្រូវតែលម្អិតតាមដែលអាចធ្វើទៅបាន យើងអាចលើកជាឧទាហរណ៍ថាសូម្បីតែបញ្ហាបុគ្គលិកសន្តិសុខម្នាក់ក៏អាចបង្កទៅជាបញ្ហាដែលពិបាកដោះស្រាយបានដែរ។

ឃ.គ្មានជំនាញទីផ្សារ៖ តើអ្នកបានយល់ទេថាអ្វីជាការកំណត់គោលដៅទីផ្សារ? តើវិធីណាខ្លះដែលអាចយកផលិតផល ឬសេវាកម្មរបស់អ្នកបង្ហាញទៅអតិថិជនគោលដៅឱ្យបាលយល់ពីគុណភាព? តើត្រូវចំណាយប៉ុន្មានដើម្បីធ្វើវា? តើអ្នកយល់ដឹងពីជំនាញបណ្តាញសង្គម ឬការកសាងប្រព័ន្ធទំនាក់ទំនងដែរឬទេ? បើអ្នកមិនច្បាស់នោះទេ វាមិនខុសពីអ្វីទៅនឹងស្ថានភាពដែលអ្នកមានផលិតផលដោយមិនដឹងយកទៅលក់នៅទីណា។[៩] មានន័យថា ការទំនាក់ទំនងគឺជាបណ្តាញទីផ្សារដ៏សំខាន់បំផុត។

---

[៩] ស៊ុន លី. (២០២២). ហេតុអ្វីអាជីវកម្មខ្នាតតូចតែងតែជួបភាពបរាជ័យ? តើចំណុចខ្វះខាតណាខ្លះជាមូលហេតុ? 12/04/2021 ចូលទស្សនា ថ្ងៃទី០១ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២២. ភ្នំពេញ

ជំពូកទី២

ស្ថានភាពអាជីវកម្មខ្នាតតូច

ក្នុងអំឡុងពេលកូវីដ-១៩ នៅកម្ពុជា

ជំពូកទី២

ស្ថានភាពអាជីវកម្មខ្នាតតូចក្នុងអំឡុងពេលកូវីដ-១៩ នៅកម្ពុជា

២. អាជីវកម្មខ្នាតតូចក្នុងប្រទេសកម្ពុជាក្នុងអំឡុងពេលកូវីដ-១៩

២.១ ស្ថានភាពទូទៅរាជធានីភ្នំពេញ

រាជធានីភ្នំពេញមានផ្ទៃក្រឡាសរុបប្រហែល ១៩២,៤៦គីឡូម៉ែតក្រឡា និងបែងចែកជា ១៤ខណ្ឌ ក្នុងតំបន់ខាងត្បូង-កណ្តាលនៃប្រទេសកម្ពុជា ស្ថិតនៅចំណុចប្រសព្វនៃទន្លេសាប ទន្លេមេគង្គ និងទន្លេបាសាក់ ដែលទន្លេទាំងនេះផ្តល់នូវប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីទឹកសាប និងទន្លេប្រកបដោយសក្តានុពល ជាធនធានដ៏សំខាន់សម្រាប់លក្ខខណ្ឌ បរិស្ថានប្រកបដោយចិរភាព សោភ័ណភាព ធម្មជាតិ និងវប្បធម៌ប្រកបដោយភាពចំរុងចម្រើនសម្រាប់ប្រជាជននៅរាជធានីភ្នំពេញតាំងពីអតីតកាលរហូតមកដល់បច្ចុប្បន្ន។ ទន្លេមេគង្គដែលជាទន្លេដ៏សំខាន់នៅអាស៊ីមានបណ្តោយប្រវែង ៤.២០០គីឡូម៉ែត្រ មានប្រភពពីតំបន់ខ្ពង់រាបទីបេប្រទេសចិន។ ទន្លេនេះហូរកាត់ប្រទេសកម្ពុជាពីជើងទៅត្បូងមានបណ្តោយសរុបប្រវែង ៤៨៦គីឡូម៉ែត្រ ហើយកាត់ភូមិសាស្ត្ររាជធានីភ្នំពេញដែលជាចំណុចប្រសព្វទន្លេបួនមុខបង្កើតបាននូវប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី និងទឹកសាបដ៏គួរឱ្យទាក់ទាញសម្រាប់រាជធានីភ្នំពេញ។[១០]

ចំពោះលក្ខខណ្ឌធម្មជាតិ នៅរាជធានីភ្នំពេញមានអាកាសធាតុក្តៅហើយសើមដែលទទួលឥទ្ធិពលមូសុងនិរតី ដែលបក់នាំខ្យល់ផ្ទុកសំណើមពី ឈូងសមុទ្រថៃ និងមហាសមុទ្រឥណ្ឌានិង មូសុងឦសាន ដែលបកនាំមកនូវរដូវប្រាំងពីខែវិច្ឆកា ដល់ខែមេសា ហើយមានកម្រិតសីតុណ្ហភាពជាមធ្យមស្ថិតក្នុងចន្លោះចាប់ពី២២ ដល់៣៥អង្សាសេ មានលក្ខណៈអំណោយផលដល់ការរស់នៅរបស់ប្រជាពលរដ្ឋ ការសាងសង់លំនៅឋាន។

រាជធានីភ្នំពេញមានបណ្តុំសំណង់អគារធំៗជាច្រើនរួមបញ្ចូលទាំងផ្សារដ្ឋ និងផ្សារទំនើបដែលធំជាងគេនៅកម្ពុជា សាកលវិទ្យាល័យល្បីៗ ព្រលានយន្តហោះអន្តរជាតិ កំពង់ផែផ្លូវទឹក និងផែស្ងួត សម្រាប់ផ្គត់ផ្គង់ការដឹកជញ្ជូន និង ទេសចរណ៍ដែលអាចទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍ជាតិ និងអន្តរជាតិ។ ភាពទាក់ទាញរបស់រាជធានីភ្នំពេញពីសំណាក់ភ្ញៀវទេសចរភាគច្រើនជាទីកន្លែងបែបប្រវត្តិសាស្ត្រ ដែលបង្ហាញអំពីវប្បធម៌ និងអរិយធម៌ជាតិ រួមមានដូចជា ព្រះបរមរាជវាំង វត្តភ្នំ ផ្សារធំថ្មី ព្រះវិហារព្រះកែវមរកត វិមានឯករាជ្យ សារមន្ទីជាតិ សារមន្ទីទួលស្លែង វាលពិឃាតជើងឯកជាយក្រុងរាជធានីភ្នំពេញជាដើម។ មិនត្រឹមតែតំបន់ទេសចរបែបប្រវត្តិសាស្ត្រនោះទេ យើងសង្កេតឃើញថាទីក្រុងភ្នំពេញកំពុងមានការរីកដុះដាលយ៉ាងខ្លាំងនៃអាគារពាណិជ្ជកម្ម សណ្ឋាគារ

[១០] គេហទំព័រសាលារាជធានីភ្នំពេញ. (២០២២). https://phnompenh.gov.kh/phnom-penh-city/facts ចូលទស្សនា ថ្ងៃទី០១ ខែមិថុនា ឆ្នាំ ២០២២

ផ្ទះសំណាក់ ភោជនីយដ្ឋានអន្តរជាតិ ហាងអាហារ ក្លឹបកំសាន្ត ផ្សារទំនើប ដែលបង្ករភាពងាយស្រួលដល់ភ្ញៀវទេសចរណ៍ជាតិ និងអន្តរជាតិ។

លើសពីនេះ រាជធានីភ្នំពេញ បានពង្រីកដល់វិស័យនៃការដឹកជញ្ជូនរបស់ខ្លួន ការសាងសង់ ការជួសជុល និងការអភិវឌ្ឍ ប្រព័ន្ធគមនាគមន៍ ទាំងផ្លូវគោក ផ្លូវអាកាស និងផ្លូវទឹក។ សព្វថ្ងៃនេះយើងមានច្រកទ្វារចេញចូលអន្តរជាតិផ្លូវគោកចំនួន ៣ ដែលបានចាប់តាំងដំណើរការតាំងពីឆ្នាំ២០០៨ មកម្លេះ និងបើកដំណើរការជើងហោះហើរ តាមផ្លូវអាកាសដោយផ្ទាល់ពីរាជធានីភ្នំពេញ ទៅកាន់ទីក្រុងមួយចំនួននៃបណ្តាប្រទេសជាសមាជិកអាស៊ាន ដែលការរីកចំរើនទាំងនេះបានបង្ករឱ្យមានភាពងាយស្រួលក្នុងការបម្រើសេវាកម្មដឹកជញ្ជូនទាំងក្នុងស្រុក និងក្រៅស្រុក។

២.២ កំណើនប្រជាជន

គណៈកម្មាធិការជាតិជំរឿនប្រជាជនបានបង្ហាញលទ្ធផលចុងក្រោយនៃការជំរឿនប្រជាជនកម្ពុជា ឆ្នាំ២០១៩ តាមវិធីសាស្ត្រឃើញរាប់តាមពេលវេលាម៉ោងសូន្យ កាលថ្ងៃទី០៣ ខែមីនា ឆ្នាំ២០១៩ ប្រជាជនសរុបមានចំនួន ១៥.៥៥២.២១១ នាក់ បានកើនឡើង ១៣.៣៩៥.៦៨២ នាក់ នៅឆ្នាំ២០០៨ ។ បើប្រៀបធៀបតួលេខជំរឿនឆ្នាំ ២០០៨ ទៅឆ្នាំឆ្នាំ២០១៩ ប្រជាជនសរុបកើនឡើង ២.១៥៦.៥២៩ នាក់ ដែលត្រូវជា ១៦.១ ភាគរយ អំឡុងរយៈពេល ១១ឆ្នាំកន្លងមកនេះ។ តាមរបាយការណ៍បានបង្ហាញថា ចំនួនមនុស្សប្រុសមាន ចំនួន ៧.៥៧១.៨៣៧នាក់ ត្រូវជា ៤៨,៧ភាគរយនៃចំនួនប្រជាជនប្រទេសកម្ពុជាសរុប ខណៈពេលដែលស្ត្រីមានមានចំនួន ៧.៩៨០.៣៧៤ នាក់ ស្មើនឹង ៥១,៣ ភាគរយ នៃប្រជាជនសរុប (មើលឧបសម្ព័ន្ធទី១)។

ភាគរយនៃប្រជាជនរស់នៅទីប្រជុំជនមានចំនួន ៣៩.៤ ភាគរយ និង ជនបទមានចំនួន ៦០.៦ ភាគរយ។ យោងទៅតាមលទ្ធផលចុងក្រោយ តាមវិធីសាស្ត្រឃើញរាប់ ដង់ស៊ីតេប្រជាជនគឺកម្ពុជាមានប្រជាជនចំនួន ៨៧នាក់ ក្នុងផ្ទៃដីមួយគីឡូម៉ែត្រការ៉េ កើនឡើង ១២នាក់ ក្នុងមួយគីឡូម៉ែត្រការ៉េ ពី ៧៥នាក់ នៅឆ្នាំ២០០៨។ ជំរឿនក៏រកឃើញជនអន្តោប្រវេសន៍រស់នៅកម្ពុជាប្រមាណ ៩ម៉ឺន ៨ពាន់នាក់។ [11]

តាមតារាងឧបសម្ព័ន្ធទី១ បានបង្ហាញថា ប្រជាជនតាមរាជធានីខេត្តក្នុងឆ្នាំ២០០៨ និងឆ្នាំ២០១៩ តាមលទ្ធផលប្រជាជានក្នុងចំណោមរាជធានីខេត្តទាំង ២៥ ក្នុងព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា រាជធានីភ្នំពេញមានប្រជាជនខ្ពស់ជាងគេចំនួន ២.២៨១.៩៥១ នាក់ (១៤,៧ ភាគរយ) បន្ទាប់មកគឺខេត្តកណ្តាលដែលមានប្រជាជនចំនួន ១.២០១.៥៨១ នាក់ (៧,៧ ភាគរយ) ។ ប្រៀបធៀបទៅនឹងឆ្នាំ២០០៨ របាយប្រជាជនមានទម្រង់ដូចគ្នាទៅនឹងឆ្នាំ២០១៩ គឺរាជធានីភ្នំពេញ មានប្រជាជនខ្ពស់ជាងគេ បន្ទាប់មកគឺខេត្តកណ្តាល ព្រៃវែង សៀមរាប បាត់ដំបង

[11] វិទ្យាស្ថានជាតិស្ថិតិក្រសួងផែនការ ៖ ជំរឿនទូទៅប្រជាជននៅព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជាឆ្នាំ ២០១៩ (ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០១៩)។

តាកែវ កំពង់ចាម។ ប៉ុន្តែរបាយប្រជាជននៅខេត្តកណ្តាល ព្រៃវែង សៀមរាប បាត់ដំបង តាកែវ កំពង់ចាមបានថយចុះ បើធៀបនឹងឆ្នាំ២០០៨ លើកលែងតែរាជធានីភ្នំពេញមានរបាយប្រជាជនកើនឡើង។

រីឯដង់ស៊ីតេប្រជាជនតាមរាជធានីខេត្ត ឆ្នាំ ២០០៨ និង ឆ្នាំ២០១៩ វិញនៅរាជធានីភ្នំពេញមានដង់ស៊ីតេប្រជាជនខ្ពស់បំផុតគឺ ៣.១៣៦នាក់ក្នុងផ្ទៃដីមួយគីឡូម៉ែត្រការ៉េ។ ការកើនឡើងនេះ ដោយសាររាជធានីភ្នំពេញគឺជាបេះដូងនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជាដែលជាតំបន់ប្រមូលផ្តុំមជ្ឈមណ្ឌលពាណិជ្ជកម្ម សេដ្ឋកិច្ច សង្គម និងវប្បធម៌ ហើយមានការអភិវឌ្ឍប្រកបដោយសក្តានុពលខ្ពស់ក្នុងវិស័យឧស្សាហកម្មកាត់ដេរ សំណង់ សណ្ឋាគារ ទេសចរណ៍និង វិស័យអប់រំខ្ពស់ ដែលជាហេតុធ្វើឱ្យរាជធានីភ្នំពេញមានភាពទាក់ទាញ និងស្រូបយកការចំណាកស្រុកពីបណ្តាខេត្តនានាផ្សេងៗទៀត។ ជាពិសេសប្រជាជនវ័យកណ្តាលក្នុងគោលបំណងតាំងទីលំនៅថ្មី បន្តការសិក្សា ស្វែងរកឱកាសការងារ និងការប្រកបអាជីវកម្មផ្សេងៗ។

២.៣ ស្ថិតិអាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅកម្ពុជា

យោងតាមរបាយការណ៍របស់ក្រសួងឧស្សាហកម្ម វិទ្យាសាស្ត្រ បច្ចេកវិទ្យា និងនវានុវត្តន៍ បានបង្ហាញថា គិតត្រឹមឆ្នាំ២០១៩ ចំនួនសហគ្រាសធុនតូច មធ្យម និងសិប្បកម្ម ផ្នែកកម្មន្តសាល សរុបចំនួន ៥២,១៥៥មូលដ្ឋាន និងផ្តល់ការងារចំនួន ៨២៤,២៤៥នាក់។ កាលពីឆ្នាំ២០២០ រដ្ឋាភិបាល និងធនាគារឯកជនមួយចំនួនបានទម្លាក់ឥណទានប្រមាណ ១៥០លានដុល្លារសម្រាប់ផ្តល់កម្ចីក្នុងអត្រាការប្រាក់ ៧ភាគរយ ដល់សហគ្រាស SMEs ថវិកានោះបានអស់ចាប់ពីដើមឆ្នាំ២០២១។ ស្របពេលកូវីដ-១៩ បានអូសបន្លាយជាងមួយឆ្នាំមកនេះ ពិសេសការផ្ទុះព្រឹត្តិការណ៍សហគមន៍ គេមិនទាន់ដឹងថា មានសហគ្រានខ្នាតតូចនិងមធ្យមប៉ុន្មានអាចឆ្លងផុតគ្រោះអាសន្ននេះទេ។ ប្រធានសម្ព័ន្ធសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យមកម្ពុជា បានត្រឹមលើកឡើងថា សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមនៅកម្ពុជាមានការប្រឈមមុខនិងការបិទអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន ប្រសិនបើស្ថានភាពនៅពេលខាងមុខវានៅតែមិនទាន់ប្រសើរឡើង ដោយសារ SMEs ស្ទើរតែទាំងអស់ដែលជំពាក់បំណុលធនាគារ។

២.៤ ស្ថានភាពទូទៅនៃអាជីវកម្មក្នុងរាជធានីភ្នំពេញក្នុងអំឡុងពេល កូវីដ-១៩

ចាប់ពីថ្ងៃទី២៧ ខែមករា ឆ្នាំ២០២០ មកប្រទេសកម្ពុជាបានរកឃើញ និងប្រកាសថាមានជំងឺកូវីដ-១៩ ជាលើកដំបូង តាមរបាយការណ៍របស់អង្គការសុខភាពពិភពលោក (WTO) បោះផ្សាយនៅខែឧសភា ឆ្នាំ២០២០ បានសង្កេតឃើញថាកម្ពុជាឆ្លើយតបដោយមានប្រសិទ្ធភាពដោយជោគជ័យ និងដោយឆាប់រហ័សទៅនឹងជំងឺរាតត្បាតនេះនូវមិនមានការប្រាដកប្រជានៅឡើយដោយសារជំងឺរាតត្បាតកូវីដ-១៩ នៅតែបន្ត។ ទោះកម្ពុជាទទួលបានជោគជ័យក្នុងការទប់ទល់ជំងឺនេះ ក៏ផលប៉ះពាល់សេដ្ឋកិច្ចនៅតែមាន ពិសេសទៅលើអាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុត។

ការធ្លាក់ចុះសេដ្ឋកិច្ចដោយសារជំងឺកូវីដ-១៩ បណ្តាលឱ្យមានការព្រួយបារម្ភខ្លាំងចំពោះ អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុត ក៏ដូចជាក្នុងចំណោមអាជីវករនៅប្រទេសកម្ពុជាទាំងមូលផងដែរដោយមានអាជីវកម្ម ខ្នាតតូច និង តូចបំផុតមួយចំនួន ត្រូវបានបិទទ្វារជាបណ្តើរៗ និងមួយចំនួនទៀតក៏កំពុងតែប្រែប្រួលទៅតាមស្ថានភាពសង្គម ដែលកំពុងតែស្ងប់ស្ងាត់។ រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាបានចាត់វិធានការការពារនូវការរាតត្បាតមេរោគកូវីដ-១៩ និង កំពុងតែរៀបចំទប់ស្កាត់ពីផលប៉ះពាល់នៃមេរោគនេះ។ ស្ថិតក្នុងយន្តការនៃទប់ស្កាត់នាគ្រានោះ រដ្ឋាភិបាលបាន ប្រកាសបិទកន្លែងកម្សាន្តធំៗ និងកម្មវិធីជួបជុំផ្សេងៗមានដូចជារោងកុន ការ៉ាអូខេ ក្លិបឌីស្កូ និងការប្រគុំតន្ត្រីសា ធារណៈជាច្រើនទៀត។ បន្ថែមពីលើនេះទៅទៀត រដ្ឋាភិបាលក៏បានត្រៀមកញ្ចប់ថវិកា រាប់លានដុល្លារសម្រាប់ ទ្រទ្រង់ស្ថានការក៏គ្រោះថ្នាក់មួយនេះ។ រដ្ឋាភិបាលបន្តការចាប់អារម្មណ៍មកលើវិស័យអាជីវកម្មខ្នាតតូច ខណៈ មេរោគមួយនេះ បានវាយលុកប្រទេសកម្ពុជាបណ្តាលឱ្យប៉ះពាល់រួមទាំងអស់វស័យអាជីវកម្មទាំងខ្នាតតូច។

២.៤.៤ អាជីវកម្មខ្នាតតូចក្នុងរាជធានីភ្នំពេញនាពេលរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩

ក្រោយការផ្ទុះការរីករាលដាលមេរោគកូវីដ-១៩ ក្នុងសហគមន៍ ជាពិសេសព្រឹត្តិការណ៍សហគមន៍២០កុម្ភៈ អាជីវកម្មមួយចំនួននៅក្នុងរាជធានីភ្នំពេញបានសង្កេតឃើញថា ដំណើរការនៃអាជីវកម្មបានផ្អាកបណ្តោះអាសន្ន និងខ្លះទៀតប្រកាសដាក់ទីតាំងជួល ឬលក់។ អ្នកជំនាញសេដ្ឋកិច្ច បញ្ហានេះដោយសារតែការរីករាលដាលនៃមេ រោគកូវីដ-១៩ ក្នុងសហគមន៍បានក្លាយទៅជាបន្ទុកដ៏ធ្ងន់ធ្ងរជាងព្រឹត្តិការណ៍សហគមន៍មុនៗ។ ជាក់ស្តែង កម្ពុជា នៅតែបន្តរកឃើញ ករណីវិជ្ជមានកូវីដ-១៩ថ្មីៗបន្តទៀត ជាពិសេសមានករណីស្លាប់នៅក្នុងព្រឹត្តិការណ៍សហគមន៍ នេះ។ កត្តានេះធ្វើឱ្យប្រជាពលរដ្ឋកាន់តែមានភាពភ័យខ្លាច កាត់បន្ថយការចេញទៅក្រៅផ្ទះ កាត់បន្ថយការជួបជុំ គ្នា ប្រមូលផ្តុំទ្រង់ទ្រាយធំ។ ជាហេតុធ្វើឱ្យអាជីវកម្មមួយចំនួនត្រូវបានបិទផ្អាកជាបណ្តោះអាសន្ន ក្នុងនោះម្ចាស់ អាជីវកម្មមួយចំនួនបានរៀបរាប់ពីផលប៉ះពាល់ដែលបណ្តាលមកពីព្រឹត្តិការណ៍នេះ។ ចំនួននៃការកើនឡើងនៃ ការផ្អាកអាជីវកម្ម នៅពេលនោះអ្នកសេដ្ឋកិច្ចបានមើលឃើញថា ដោយសារតែការរីករាលមេរោគកូវីដ-១៩ បាន ក្លាយទៅជាបញ្ហាដ៏ធ្ងន់ធ្ងរ។ កាលគ្រានោះ លោកបណ្ឌិត ឆេង គឹមឡុង អ្នកជំនាញផ្នែកសេដ្ឋកិច្ចបានលើកឡើង អំពីការរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩ បានក្លាយជាបញ្ហាធ្ងន់ធ្ងរដែលធ្វើឱ្យអាជីវកម្មសម្រេចបិទទ្វារ ឬផ្អាកជាបណ្តោះ អាសន្ន ហើយសកម្មភាពផ្សេងៗទៀត ស្ទើរតែគ្រប់វិស័យសុទ្ធសឹងតែមានផលប៉ះពាល់ ជាហេតុធ្វើឱ្យសេដ្ឋកិច្ច នៅកម្ពុជាមានអត្រាថមថយ។ អ្នកជំនាញសេដ្ឋកិច្ចបានលើកអំពីស្ថានភាពសេដ្ឋកិច្ចក្នុងស្រុកក៏នៅមានស្ថាន ភាពសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រទេស នឹង ផលវិបាកនៃការឆ្លងរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩ ជាពិសេសកាលគ្រានោះមាន មេរោគបំលែងខ្លួនថ្មី ប្រភេទដែលតា (Delta)។ ទន្ទឹមនឹងនេះ ដៃគូរទីផ្សារ ពាណិជ្ជកម្ម ធំៗរបស់ប្រទេសកម្ពុជា ដូចជាប្រទេសចិន អឺរ៉ុប អាមេរិក បានជួប្រទះនឹង ស្ថានភាពដូចប្រទេសកម្ពុជា និងមានផលប៉ះពាល់ដោយសារ តែមេរោគកូវីដ-១៩ ជាហេតុផ្អាកដល់ការធ្វើពាណិជ្ជកម្មរបស់កម្ពុជា ជាមួយប្រទេសដៃគូរទាំងនោះ។ ជាក់ស្តែង

លោក ផ្លុង រដ្ឋា វ័យ ៤២ ឆ្នាំ ម្ចាស់អាជីវកម្ម លក់សម្លៀកបំពាក់ បានបង្ហាញស្ថានភាពនៃការរីករាលថមថយ និងមានភាពប្រសើរឡើងជាងពេលមុននោះ ការលក់ដូរមានការកើនឡើងបន្តិចជាងមុន ប៉ុន្តែប្រសិនបើស្ថានភាពនៃការរីករាលកើនឡើងវិញនោះ អាជីវកម្មអាចនឹងបិទទ្វារវិញ ដើម្បីកាត់បន្ថយការចំណាយលើថ្លៃតូប។

ករណីលោក ផ្លុង រដ្ឋា បានផ្ដល់នូវចម្លើយអំពីស្ថានភាពរាងធូរស្រាល និងអំឡុងពេលស្ថានភាពមានការចម្លងជំងឺនេះយ៉ាងរហ័សដោយបង្ខំឱ្យអាជីវករបញ្ឈប់សកម្មភាពអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនដើម្បីសុវត្ថិភាព និងចូលរួមអនុវត្តតាមវិធានសុខាភិបាល។ ករណីនេះ ក៏មានចំពោះ អាជីវករលក់ឡានមួយទឹកក្នុងក្រុងភ្នំពេញ លោក ម៉េង ស្រ៊ុន បានឱ្យដឹងថា កាល អំឡុងពេលកូវីដ មិនថាអាជីវករណាទេ គឺរងផលប៉ះពាល់ដូចគ្នា គ្រាន់តែខ្លះប៉ះពាល់តិចខ្លះប៉ះពាល់ច្រើន គិតជាភាគរយគឺធ្លាក់ចុះក្រោម៥០ភាគរយ។ លោក ម៉េង ស្រ៊ុន បានផ្ដល់ព័ត៌មានបន្ថែមអំពីអាជីវកម្មកាលពីមិនទាន់មានកូវីដ-១៩ គឺហាងរបស់លោកគឺអាចលក់បានជាមធ្យម ១០គ្រឿងក្នុងមួយខែ តែអំឡុងពេលកូវីដ-១៩ ការលក់មានការធ្លាក់ចុះខ្លាំង គឺលក់បានតិចតួចបំផុត ខែខ្លះលក់មិនបានក៏មាន។ ដូច្នេះធ្វើឱ្យលោកជួបការលំបាកខ្លាំង ដោយសារតែត្រូវបង់ធនាគារផង ស្របពេលដែលការលក់មានការធ្លាក់ចុះទៀតនោះធ្វើឱ្យការបង្វិលការប្រាក់មានការយឺតយ៉ាវ ដូច្នេះវាបានប៉ះពាល់ខ្លាំងដល់សេដ្ឋកិច្ច គ្រួសាររបស់លោក។ ស្របពេលប្រឈមនឹងកូវីដ-១៩ ទីផ្សារក៏មានការប្រកួតប្រជែងផងដែរ ដោយសារតែមានអ្នកលក់ច្រើន ធ្វើឱ្យការលក់តឹងតែងជាងមុន។[១២]

២.៤.២ បរិមាណនៃការលក់មានការថយចុះ

បើធៀបទៅនឹងពេលនៃជំងឺកូវីត-១៩ បានលុកលុយរាតត្បាតក្នុងអំឡុងដើមឆ្នាំ២០២០ អាជីករដែលប្រកបនូវអាជីវកម្មខ្នាតតូចបានរងនូវផលប៉ះពាល់យ៉ាងខ្លាំងទៅលើអាជីវកម្មរបស់គាត់ដែលជាការងាររកស៊ីប្រចាំថ្ងៃ ដោយពុំថាតែអ្នកដែលរកស៊ីមានបុគ្គលិកតិច ឬមិនមានបុគ្គលិកក្នុងការចូលរួមក្ដី ដែលបញ្ហាចោទឡើងមកពីបរិមាណនៃការលក់របស់ពួកគាត់មានការថយចុះពីមួយថ្ងៃទៅមួយថ្ងៃ ដែលធ្វើឱ្យពួកគាត់ស្ទើតែបោះបង់អាជីវកម្មផ្ទាល់តែម្ដង។ ប៉ុន្តែអាជីវករមួយចំនួននូវតែត្រដរក្នុងការប្រកបអាជីវកម្មធម្មតា ទោះបីជាការលក់ស្ទើតែបាត់បង់ទាំងស្រុងក្ដី។ ខាងក្រោមនេះជាកម្រងពាកសម្ដីពីអាជីវករដែលប្រកបអាជីវកម្មក្នុងអំឡុងពេលកូវីដ-១៩ ដែលទទួលរងផលប៉ះពាល់នៃការលក់ថយចុះ។

ក្នុងករណីនេះបើយោងទៅតាមសម្ដីរបស់លោក មាស បុន អាយុ ៤៥ឆ្នាំ ជាអ្នកមីឆានៅក្នុងផ្សាររាត្រី បានលើក កាលពីជំងឺកូវីដ-១៩មិនទាន់មកដល់ គាត់លក់មីបានចាប់ពី ២០គីឡូក្រាមក្នុងមួយថ្ងៃ បន្ទាប់ពីជំងឺកូវីដ-

[១២] គេហទំព័រ Khmer RVASIA . (២០២២). អាជីវកម្មមួយចំនួន បន្តបិទទ្វារ លក់និងជួល ក្រោយផ្ទុះវីករាលដាលជំងឺកូវីដ-១៩ https://khmer.rvasia.org ចុះផ្សាយថ្ងៃសៅរ៍ ទី១៤ ខែសីហា ឆ្នាំ២០២១។ ចូលទស្សនាថ្ងៃទី០១ មិថុនា ឆ្នាំ២០២២

១៩មកដល់ ការលក់ក៏ធ្លាក់ចុះមកត្រឹម ៨ ទៅ ៩គីឡូក្រាម រហូតដល់កូវីដឆ្លងសាជាថ្មីម្តងទៀត លោកលក់បាន ត្រឹមតែ ៥គីឡូក្រាមតែប៉ុណ្ណោះក្នុងមួយថ្ងៃ ភាគច្រើនមានមនុស្សច្រើនមកផ្សារទិញម្ហូបអាហារតែពេលព្រឹកដល់ ពេលថ្ងៃ និងល្ងាចមិនសូវមានមនុស្សមកផ្សារនោះទេ ហើយថ្ងៃខ្លះមីរបស់គាត់សល់ស្ទើតែទាំងស្រុងតែម្តង។

លោក មាស បុន បានបន្តទៀតថា ការលក់មីតាមផ្សារដូចគាត់ វាពិតជាពិបាកណាស់ គ្មានមនុស្សឡើង ផ្សារក៏គ្មានអ្នកទិញដែរ ហើយវាកាន់តែពិបាកជាងនេះទៅទៀត បើសិនជាលោកបញ្ឈប់ការលក់ ហេតុនេះលោក នៅតែបន្តអាជីវកម្មមួយនេះ ទោះបីជាការលក់មានការធ្លាក់ចុះប្រហែលពាក់កណ្តាលនៃបរិមាណដើមក៏ដោយគឺ លក់តាមដំណើរធម្មតា បើទោះបីជាការលក់មានការថយចុះក្តី។ (មើលឧបសម្ព័ន្ធទី ៣) ក្នុងករណីដូចគ្នានេះដែរ អ្នកស្រី យូស ស៊ីថា វ័យ ៥០ ឆ្នាំ ដែលជាអាជីវករលក់វត្ថុអនុស្សាវរីយ៍នៅក្នុងផ្សាររាត្រីរាជធានីភ្នំពេញ បានមាន ប្រសាសន៍ថា ចាប់តាំងពីមានជំងឺកូវីដ-១៩ មកដល់ដំបូងការលក់របស់អ្នកស្រីមានការផ្លាស់ប្តូរនៃការលក់វត្ថុ អនុស្សាវរីយ៍របស់គាត់ធ្លាក់ចុះពី ៦០ភាគរយ ទៅ ៧០ភាគរយនៃវត្ថុអនុស្សាវរីយ៍ដាក់តាំងប្រចាំថ្ងៃ តែបន្ទាប់មក ក្នុងអំឡុងពេល មានបញ្ហាគ្រោះទឹកជំនន់ដោយទឹក ភ្លៀងក៏បានស្ងាត់រឿងកូវីដ-១៩ មួយរយៈពេលផងដែរ អ្នក ស្រីសង្កេតឃើញថា ការលក់ប្រចាំថ្ងៃមានការកើនឡើងមកវិញ បានមួយកម្រិតសមល្មមដែរ តែស្រាប់តែមានការ ប្រកាសជាថ្មីពីក្រសួងសុខាភិបាលជាបន្ទាន់អំពីការរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩សារជាថ្មីម្តងទៀត ទើបមិនសូវ មានមនុស្សចេញក្រៅដូចមុនម្តងទៀតដែលធ្វើឱ្យបរិមាណនៃការលក់របស់លោកស្រីមានការធ្លាក់ចុះជាថ្មីម្តងទៀ ត។ អ្នកស្រី សាន ស៊ុម វ័យ ៤៥ ឆ្នាំ ក៏បានបញ្ជាក់ថែមទៀតថា ភាគច្រើនអ្នកទិញទំនេរតែថ្ងៃសៅរ៍ អាទិត្យ និង ថ្ងៃឈប់សម្រាក ផ្សេងៗប៉ុណ្ណោះ ដល់ពេលកូវីដមកម្តងទៀតចឹង អ្នកស្រីពិតជាពិបាកចិត្តខ្លាំងណាស់ អ្នកទិញ មិនចង់ចេញក្រៅ ដោយសារតែជំងឺកូវីដ១៩នេះ។

លោក បាន ថន អាយុ ៥៧ឆ្នាំ ជាអ្នកលក់ការ៉េមចល័តពីសួនក្តាន់ពីរទៅដល់ស្ពានជ្រោយចង្វារ ហើយបន្ត ទៅសួនមុខវាំងផ្សារចាស់ ផ្សារធំថ្មី និងផ្សារកណ្តាលនៅក្នុងអំឡុងពេលមានវិបត្តិកូវីដ-១៩ លោកបានប្រាប់ឱ្យ បានដឹងថា កាលពីមិនទាន់មានជំងឺកូវីដ-១៩ លោកបានលក់ការ៉េមមួយធុងចំណាយពេលត្រឹមតែមួយល្ងាច ប៉ុណ្ណោះគាត់អាចលក់អស់ពីធុង និងត្រឡប់ទៅផ្ទះវិញហើយ តែក្រោយមានការរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីត-១៩ នេះ ការលក់របស់លោកមានការថយចុះយ៉ាងគំហុកដែលការលក់របស់គាត់ក្នុងមួយថ្ងៃបានត្រឹម ១០ ទៅ ២០ដើមនៃ ការ៉េមប៉ុណ្ណោះក្នុងមួយថ្ងៃដែលធ្វើឱ្យគាត់ស្ទើតែបាត់បង់ចំណូលទាំងស្រុងក្នុងអំឡុងពេលកូវីដ-១៩។ លោក សំ ធួក បន្ថែមទៀតថា ប្រាក់ចំណូលពីមុនជាមធ្យមលោកទទួលបានយ៉ាងហោចណាស់ ១០ ទៅ ១៥ម៉ឺនរៀលក្នុង មួយថ្ងៃតែដល់កូវីដមកដល់រហូតដល់ឆ្លងសារជាថ្មីនេះ ការលក់ថយចុះច្រើនជាងពាក់កណ្តាលទៅទៀត គឺបាន ត្រឹមតែ២ម៉ឺនរៀលប៉ុណ្ណោះ ហើយលក់ការ៉េមទៅតាមសួនដែលមានមនុស្សដើរលេងច្រើនដូចជាសួន មុខវាំង

សួនវត្តបទុម សួនវត្តភ្នំជាដើម។ លោក ធួក រុញរទេះលក់ការ៉េមចាប់ពីម៉ោង ៨ ព្រឹកដល់ម៉ោង ៨កន្លះយប់ ទើបមកដល់បន្ទប់ស្នាក់នៅ។ (មើលឧបសម្ព័ន្ធទី ៣)

កញ្ញា ប៊ុន ស្រីម៉ន អាយុ ៣៥ឆ្នាំ ជាអាជីវករលក់សម្លៀកបំពាក់ប្រចាំការនៅផ្សាររាត្រី បានលើកថា នៅថ្ងៃឈប់សំរាក ឬបុណ្យទានក្នុងអំឡុងពេលកូវីត-១៩ មិនសូវមានអ្នកដើរផ្សារ និង អ្នកទិញទេ ព្រោះប្រាក់ចំណូលរបស់ពួកគេមានការថយចុះខ្លាំង ការរកស៊ីប្រាក់ ចំណូលក៏មិនសូវកាក់កប ហើយអ្នកដើរលេងតាមមាត់ទន្លេ និងតាមផ្សារផ្សេងៗ ពួកគាត់ក៏មិនបានចាយខ្ជះខ្ជាយច្រើនដែរ វាទៅតាមស្ថានភាព និងសេដ្ឋកិច្ចហិរញ្ញវត្ថុរបស់បុគ្គលផងដែរ ហើយជាពិសេសនោះ ហេតុផលម្យ៉ាងទៀត គឺមនុស្សមិនសូវចង់ដើរទេ ដើម្បីការពារការឆ្លងនូវជំងឺវីដ-១៩។ កញ្ញា ស្រីម៉ន បន្តបន្ថែមថា កាលពីមុន និងក្រោយពេលកូវីដមកដល់ដំបូងការលក់របស់គាត់មានការថយចុះមួយកម្រិតហើយ បន្ទាប់មកក៏មានការចូលមកជាថ្មីនៃជំងឺកូវីដ-១៩ ប្រភេទថ្មីដែលឈានទៅដល់ការបិទខ្ទប់ដែលធ្វើឱ្យការលក់របស់គាត់ត្រូវបាត់បង់ស្ទើរទាំងស្រុងតែម្តងដែលធ្វើឱ្យ ពួកគាត់ពិតជាប្រឈមមុខខ្លាំងទៅនឹងប្រាក់ចំណូលរបស់ពួកគាត់ប្រចាំថ្ងៃ។ (មើលឧបសម្ព័ន្ធទី ៣)

អ្នកស្រី ជីវ មុំ អាយុ ៤៨ឆ្នាំ ជាអ្នកលក់បាយស្រូប នៅជិតសាលាជ័យថាវីបាននិយាយថា ហាងលក់សប់គាត់ នេះ ពីមុនមកធ្លាប់លក់ដាច់អង្ករប្រហែល ៤០គីឡូក្នុងមួយថ្ងៃ។ តែក្រោយមកនៃវត្តមាននៃជំងឺ-១៩ ក្នុងមួយ ថ្ងៃធ្លាក់ចុះនៅសល់ ២០គីឡូ ហើយថ្ងៃខ្លះនៅលក់មិនទាន់អស់ទៀត។ វាធ្លាក់ពី ៤០% ទៅ ៥០% តាំងពីមានការវាយលុកនៃមេរោគជំងឺកូវីដ-១៩។ ពីមុននៅពេលដែលលក់គឺមានភ្ញៀវពេញៗ ស្ទើរតែគ្រប់ពេលតែប៉ុន្មានខែតាំងពីចូលឆ្នាំចិន ផ្ទុះ កូវីដ-១៩មកមិនសូវមានភ្ញៀវមកឡើយ។ នេះបណ្តាលមកពីមិនមានសិស្សមកសាលាដើម្បីរៀននៅសាលាដូចកាលពីមុនដោយសារតែការប្រកាសបិទសាលាទូទាំងប្រទេស។ អ្នកស្រី ជីវ មុំ បន្តថា ការផ្ទើលពីជំងឺកូវីដ-១៩នេះ តាមប្រព័ន្ធបណ្តាញសង្គមមានលក្ខណៈលឿនខ្លាំងដែលមានទាំងព័ត៌មានពិត និងក្លែងក្លាយផងដែរ ធ្វើឱ្យពលរដ្ឋមួយចំនួនភ័យខ្លាចហួសហេតុពេកដោយមិនហ៊ានចេញដើរចេញក្រៅដូចសព្វដងឡើយ។ (មើលឧបសម្ព័ន្ធទី ៣)

២.៤.៣ ប្រាក់ចំណូលប្រចាំថ្ងៃមានការថយចុះ

បើផ្អែកទៅសម្តីស្ត្រីជាអ្នកលក់កាហ្វេ និងមានលក់សំលៀកបំពាក់ផង នៅផ្សារដើមគ ឈ្មោះ ម៉ៅ លក្ខិណា បានឱ្យដឹងថា អាជីវកម្មរបស់លោកស្រីធ្លាក់ចុះខ្លាំងនៅក្នុងអំឡុងពេលរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩ ដោយសារតែមនុស្សម្នាក់ៗបង្ហាញការខ្លាចរអា លែងសូវហ៊ានដើរផ្សារ និងហូបអាហារ នៅខាងក្រៅដូចមុន។ លោកស្រីបន្តថា មិនមែនតែតូបលក់ដូររបស់លោកស្រីទេដែលលក់មិនដាច់ តូបផ្សេងៗទៀតក៏ធ្លាក់ចុះដូចគ្នា។ ពិសេស អ្នកលក់បាយ គុយទាវ ពេលព្រឹក និងអ្នកលក់បន្លែ តាមកញ្ជេរ លក់មិនសូវបានដូចមុនទេះ ភាពស្ងាត់នឹងនាំឱ្យទំនិញសល់ ។ ក្នុងករណីដូចខាងលើលោកស្រីបន្តបន្ថែមទៀតថា ការរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩ នេះ

ពិតជាកាចសាហាវខ្លាំងណាស់ដែលធ្វើឲ្យប៉ះពាល់ដល់ចំណូលអាជីវករខ្នាតតូចយ៉ាងខ្លាំងតែម្តង។ ជាទូទៅនៅពេលដែលមានជំងឺឆ្លងមួយនេះមនុស្សម្នា មិនសូវមកផ្សារដើម្បីទិញម្ហូប ឬ អាហារដូចកាលពីមុន។ តួយ៉ាងដូចជាអាជីវករលក់បាយដែលនៅជិតតូបលោកស្រីនោះ ជាទូទៅថ្ងៃធម្មតាអាចទទួលបានប្រាក់ចំណូលចាប់ពី ១ លានរៀល ទៅ ១លាន ៥០ម៉ឺន រៀលក្នុងមួយថ្ងៃ តែក្រោយមានជំងឺកូវីដ-១៦ វាយលុកប្រាក់ចំណូលរបស់គាត់ថយចុះនៅត្រឹមតែ ៥០ ម៉ឺន រៀល ទៅ ៧០ ម៉ឺន រៀល ប៉ុណ្ណោះក្នុងមួយថ្ងៃដែលតួរលេខនេះធ្លាក់ចុះ លើសពី ៥០%នៃប្រាក់ចំណូលរបស់គាត់ប្រចាំថ្ងៃ។

ក្នុងករណីដូចគ្នានេះ ស្ត្រីចំណាស់ វ័យ ៤៥ ឆ្នាំ លក់ចេកចៀន ដំឡូងចៀន ជាអ្នកលក់ចេកចៀន នៅរាជធានីភ្នំពេញដែរ ឱ្យដឹងថា មនុស្សម្នាក៏រាងស្ងើយ ក្នុងការធ្វើដំណើរដែរ តាំងតែពីល្បីករណីខ្យល់គ ដួលស្លាប់ និងជំងឺកូវីដ-១៩ មក។ ស្ត្រីលក់ចេកចៀនរូបនេះ អះអាងថា មនុស្សគ្រប់គ្នា ផ្តើលទិញតែអង្ករ ប្រហុក គ្រឿងទេស និងម៉ាស់ពាក់ និងបណ្តាលឱ្យអ្នកលក់ដូរតូចតាច រងការខាតច្រើន អ្នកទិញគេនាំគ្នាទិញស្បៀងដែលចាប់បាច់ដូចជា ស្ករ ប៊ីចេង ប្រហុក អំបិល ហើយត្រីងៀត ត្រីខកំប៉ុង។ល។ ដូចនេះអាជីវករលក់ទំនិញ តាមដងផ្លូវដូចជាពួកគាត់បាត់បង់ប្រាក់ចំណូលមួយចំនួនធំតែម្តង។ បន្ថែមពីនេះទៀតនោះគាត់បានបញ្ជាក់ពីចំណូលដែលគាត់ទទួលបានក្នុងមួយថ្ងៃកាលពីមុនមានជំងឺកូវីដ-១៩ គាត់អាចរកចំណូលមិនតិចជាង មួយលានរៀលទេក្នុងមួយថ្ងៃ តែពីការផលប៉ះពាល់នៃជំងឺនេះ លោកស្រីអាចទទួលបានចំណូលច្រើនបំផុតក្នុងមួយថ្ងៃត្រឹមតែ ៥០ ម៉ឺន រៀល ប៉ុណ្ណោះ។

អាជីវករម្នាក់ទៀត ជាអ្នកលក់ផ្លែឈើ នៅមុំផ្សារសិនជូរីក្នុងខណ្ឌពោធិ៍សែនជ័យ លោកស្រី ណុប សំអូន លោកស្រីបានបំភ្លឺបន្ថែមថា តែអ្នកផ្សារផ្តើលនាំគ្នាទិញអង្ករទុកបម្រុងនិង គ្រឿង ឧបភោគបរិភោគចាំបាច់ប៉ុណ្ណោះ តែសម្រាប់ការលក់ដូរប្រភេទតូបតូចៗ នៅក្នុងផ្សារមិនសូវដាច់ទេ នោះទេ។ ក្រុមអ្នកលក់ដូរទាំងនោះមានការព្រួយបារម្ភថាក្នុងកំឡុងពេលនៃការរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩ នៅតែអូសបន្លាយបន្តនោះ ការលក់ដូរដូចពួកគាត់ នៅតែបន្តធ្លាក់ចុះទៀត បញ្ហាប្រឈមខ្លាំង គឺការគ្មានលទ្ធផលសងលុយធនាគារ។ ក្រៅពីអ្នកលក់ដូរ អ្នករត់ម៉ូតូរម៉កកង់បី ក៏អះអាងពីស្ថានភាពធ្លាក់ចុះ នៃការដឹកភ្ញៀវដែរ។ លោក ខែក វិចិត្រ ជាអ្នករត់ម៉ូតូសណ្តោងរ៉ឺម៉កកង់បី នៅរាជធានីភ្នំពេញ ឱ្យដឹងថា លោកធ្លាក់ចំណូលអស់ពាក់កណ្តាល ដោយសារឥទ្ធិពលជំងឺកូវីដ-១៩ នេះ។ លោកប្រាប់ទៀតថា មុនពេលករណីជំងឺកូវីដ១៩ ផ្ទុះឡើង លោកធ្លាប់រត់កង់បី បានចំណូលចន្លោះ ៦ ទៅ ៨ម៉ឺនរៀល ឬប្រហែល ២០ដុល្លារអាមេរិក តែឥឡូវលោករត់បានតែ ៤ម៉ឺន ឬ ១០ដុល្លារប៉ុណ្ណោះ។ លោកថា អ្នករត់ម៉ូតូឌុប និងអ្នករត់ឡានឈ្នួល ឬតាក់ស៊ី ក៏ធ្លាក់ចុះចំណូលដូចគ្នាដែរដោយសារ លែងសូវមានម៉ូយដឹក ហើយអ្នករត់ម៉ូតូឌុបខ្លះ បានផ្អាករត់ឌុបតែម្តង ដោយសារធ្លាក់ចំណូលខ្លាំងពេក ព្រោះពេលមានការីក

រាលដាលឆ្លងនៃជំងឺកូវីដ-១៩ កាន់តែខ្លាំងមិនសូវមានមនុស្ស ដើរហើរ ញ៉ាំអាហារនៅក្រៅផ្ទះដូចពីមុន ភាគច្រើនមនុស្សគ្រប់គ្នា កាត់បន្ថយនៃការចេញក្រៅ ក៏ដូចជាព្យាយាមក្នុងការកាត់បន្ថយចំណាយ ដែលពួកគេធ្វើម្ហូបដោយខ្លួនឯង ជុំគ្រួសារនៅផ្ទះវិញ។

អំឡុងពេលនៃការផ្ទុះករណីជំងឺកូវីដ-១៩ និងការបិទខ្ទប់នាគ្រានោះ ក្រុមអ្នកអ្នករកស៊ីរបរសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធគឺលក់មិនដាច់ដោយពលរដ្ឋសម្រុកទៅទិញទំនិញតែនៅផ្សារទំនើប ឯអាជីវករខ្នាតតូច និងក្រុមលក់តាមចិញ្ចើមផ្លូវសឹងគ្រប់កន្លែងគឺសល់ទំនិញ។[13] ជាការពិតណាស់ប្រាក់ចំណូលរបស់អាជីវករបានបាត់ចំណូលត្រូវបានធ្លាក់ចុះជាលំដាប់ដែលធ្វើអាជីវករមានការព្រួយបារម្ភក្នុងមែនទែនក្នុងអំឡុងពេលដ៏លំបាកមួយនេះផងដែរ។

២.៤.៤ ការកើនឡើងថ្លៃទំនិញ

រាជធានីភ្នំពេញ និងក្រុងតាខ្មៅ នឹងធ្វើការបិទខ្ទប់រយៈពេល ១៤ថ្ងៃដំបូងចាប់ពីថ្ងៃទី ១៥មេសា ការឡើងថ្លៃទំនិញបានកើតមានតាំងពីព្រលប់ថ្ងៃទី១៤ ខែមេសា ឆ្នាំ២០២១ មកនៅពេលមានការបែកធ្លាយសារជាសំឡេងរបស់សម្ដេចនាយករដ្ឋមន្ត្រី ពីផែនការបិទខ្ទប់ទីក្រុងពីររបស់កម្ពុជាខាងលើ នៅក្នុងការទប់ស្កាត់ជំងឺកូវីដ-១៩ នោះ។ ភ្លាមៗក្រោយពីបាន ឮសារជាសំឡេងនោះពលរដ្ឋបានសម្រុកចេញពីផ្ទះទៅទិញស្បៀងអាហារតាមផ្សារដោយមិនបានគិតដល់ហានិភ័យពីការឆ្លងកូវីដ-១៩ នៅពេលមានមនុស្សច្រើននោះឡើយ។ នៅពេលពលរដ្ឋសម្រុកទិញស្បៀងទុក ឈ្មួញឱកាសនិយមបានធ្វើការដំឡើងថ្លៃទំនិញភ្លាម។ ក្នុងករណីនេះ អភិបាលរាជធានីភ្នំពេញធ្វើសេចក្ដីប្រកាសដោយបានចាត់វិធានការចំពោះឈ្មួញដែលបានឡើងថ្លៃទំនិញនាពេលពលរដ្ឋជួបការលំបាកនោះ។ អ្នកដែលបានឡើងថ្លៃទំនិញ លោកអភិបាលរាជធានីភ្នំពេញថា នឹងទទួលរងពិន័យរដ្ឋបាល និងអាចប៉ះពាល់ដល់ការធ្វើអាជីវកម្មនាពេលអនាគតទៀត។ ទោះបីជាអាជ្ញាធរពាក់ព័ន្ធបានកំពុងទប់ស្កាត់មិនឱ្យទំនិញពិសេសស្បៀងអាហារឡើងថ្លៃនៅពេលពលរដ្ឋកំពុងលំបាកដោយសារការបិទខ្ទប់រាជធានីភ្នំពេញ និងក្រុងតាខ្មៅខេត្តកណ្ដាល ដើម្បីទប់ស្កាត់ការឆ្លងរាលដាលជំងឺកូវីដ ១៩ នាពេលនេះក្ដី តែពលរដ្ឋបានត្អូញត្អែរពីទំនិញឡើងថ្លៃមិនឈប់ ពិសេសអាហារ ដែលជាស្បៀងសំខាន់ប្រចាំថ្ងៃនោះ។

ករណីនេះ អ្នកស្រី ចន្ទនី ពលរដ្ឋម្នាក់រស់នៅភ្នំពេញ និយាយថា ទំនិញបានឡើងថ្លៃគ្រប់មុខ ឡើងពីពីរទៅបីដង ពីតម្លៃធម្មតា។ អ្នកស្រីបញ្ជាក់ថា ទំនិញឡើងថ្លៃបែបនេះ ការស្វែងរកទិញបន្លែ ត្រី សាច់ និងផ្លែឈើនៅក្នុងតំបន់គាត់រស់នៅក្នុងសង្កាត់ចោមចៅនោះ មានការលំបាកទៀតផង។ ស្ត្រីមេផ្ទះរូបនេះបានឱ្យដឹងថា បន្លែ និងត្រីសាច់ ទាំងអស់បានឡើងថ្លៃ ដូចជាក្ដាមសមុទ្រដែលពីមុនមានតម្លៃប្រមាណ ៤ម៉ឺនរៀលក្នុងមួយគីឡូក្រាមពេល

[13] គេហទំព័រវិទ្យុបារាំងអន្តរជាតិ RFI. (២០២២) https://www.rfi.org/khmer/news/economy/retail-sellers-complain-of-income-dropping-caused-by-covid19-impact-03092020051727.htmlចូលទស្សនាថ្ងៃទី ០១ ខែ មិថុនា ឆ្នាំ ២០២២

នេះថ្លៃ ៧ម៉ឺនរៀល ផ្លែទំពាំងបាយជូ ពីមុនមួយគីឡូក្រាមថ្លៃ ៧ដុល្លារពេលនេះបានឡើងដល់ ១៥ដុល្លារ ហើយសាច់ជ្រូកមិនមែនជាសាច់សុទ្ធ តែជាសាច់បីជាន់ ថ្លៃ ៣ម៉ឺនរៀលនៅក្នុងមួយគីឡូក្រាម ។ ក្រៅពីការឡើងថ្លៃអ្នកស្រីបញ្ជាក់ថា ស្បៀង និងអាហារពិបាករកទិញណាស់ ដោយសារផ្សារនៅក្នុងសហគមន៍របស់គាត់តូច បើទៅមិនទាន់ទេគ្មានទំនិញអាចទិញបានឡើយ។ ជាទូទៅអ្នកស្រីបានកុម្ម៉ង់ទិញបានអនឡាញ ប៉ុន្តែពេលខ្លះអ្នកដឹកទំនិញមិនអាចយកទំនិញដល់ផ្ទះអ្នកស្រីបានទេ ដោយសារអាជ្ញាធរមិនអនុញ្ញាត។[14] ជាមូលហេតុនៃការធ្វើឱ្យទំនិញមានការឡើងថ្លៃនេះបណ្ដាលមកពីកត្តាមួយចំនួនដូចខាងខាងក្រោម៖

២.៤.៤.១ ផលលំបាកនៃការដឹកជញ្ជូន

ក្រោយពីការប្រកាសបិទខ្ទប់លើកដំបូងនៃរាជធានីភ្នំពេញ កាលថ្ងៃទី១៥ ខែមេសា ឆ្នាំ២០២១ ការផ្អាកដំណើរឆ្លងខណ្ឌ ឬក្នុងតំបន់រាជធានីខេត្ត។ ប្រជាជនត្រូវស្នាក់នៅក្នុងផ្ទះរៀងៗ ខ្លួនបើសិនជាមិនមានធុរៈចាំបាច់។ ក្នុងហេតុការណ៍នេះផងដែរការដឹកជញ្ជូនផ្សេងៗត្រូវជួបឧបសគ្គគួរកត់សម្គាល់ផងដែរ។ យោងទៅតាមការចុះយកនូវទិន្នន័យផ្ទាល់ជាមួយនឹងក្រុមការងារឬ អ្នកប្រកបការងារដឹកជញ្ជូន។ លោកគី សេរីវឌ្ឍ ជាអ្នកវិភាគសេដ្ឋកិច្ច និងជាប្រធានមជ្ឈមណ្ឌលសិក្សាចិននៃរាជបណ្ឌិតសភាកម្ពុជាសង្កេតឃើញថា ការផ្អាកដំណើរការសាលារៀនក្នុងរាជធានីភ្នំពេញ ខេត្តកណ្ដាល និងក្រុងព្រះសីហនុ រួមទាំងទីតាំងអាជីវកម្មចំនួន៦៣កន្លែង រយៈពេល២សប្ដាហ៍ ព្រឹត្តិការណ៍សហគមន៍២០កុម្ភៈ ធ្វើឱ្យធ្លាក់ចុះវិស័យសេវាកម្ម និងដឹកជញ្ជូនប្រមាណ៦០%។ ប៉ុន្តែសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចក្នុងវិស័យកសិកម្មវិញ បែរជាមិនមានបញ្ហា និងការប្រឈមនោះឡើយ គឺរដ្ឋបានដាក់ឱ្យនៅតែបន្តចរាចរតាមព្រំដែនធម្មតា ខណៈមានការឆ្លងរាលដាលជំងឺកូវីដ-១៩ ចូលក្នុងសហគមន៍ទ្រង់ទ្រាយធំ។

ជាការកត់សម្គាល់បន្ថែមពីលោក គី សេរីវឌ្ឍ ប្រសិនជាចំនួនអ្នកឆ្លងនៅតែបន្តកើនឡើងបែបនេះ និងរដ្ឋមិនអាចគ្រប់គ្រងបានទេនោះ ទំហំជះលើសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចក្នុងវិស័យសេវាកម្មនឹងធ្ងន់ធ្ងរជាងមុន ជាពិសេសវិស័យទេសចរណ៍ក្នុងស្រុក និងវិស័យដឹកជញ្ជូនជាដើម។ ការធ្លាក់ចុះនេះ អាចនឹងកើនពីចន្លោះ ៨០ ទៅ៩០% បើធៀបនឹងតួលេខក្នុងឆ្នាំ២០១៩ ដែលមិនទាន់មានការរីករាលដាលជំងឺកូវីដ-១៩។ ព្រឹត្តិការណ៍សហគមន៍២០កុម្ភៈបានធ្វើឱ្យពួកគេមិនហ៊ានចេញដើរក្រៅផ្ទះ ផ្អាកការធ្វើដំណើរ ផ្អាកការទិញទំនិញសព្វបែបយ៉ាង ដោយមិនសូវមានការចំណាយដូចមុន នាំឱ្យអ្នកប្រកបរបរលក់ដូរតាមទីផ្សារមិនមានអតិថិជន បាត់បង់ចំណូលប្រចាំថ្ងៃ ប៉ះពាល់ដល់ជីវភាពរស់នៅព្រោះអ្នករកស៊ីសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ រកស៊ីមួយថ្ងៃសម្រាប់តែមួយថ្ងៃ។ លើសពីការភ័យខ្លាចឆ្លងជំងឺកូវីដ-១៩ សម្រាប់អ្នករកស៊ីសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ គឺការដាច់បាយ ព្រោះតែគ្មានប្រាក់ចំណូល

---

[១៤] ដកស្រង់ចេញពីគេហទំព័រកោះសន្តិភាព. (២០២២). ពេលបិទខ្ទប់៖ ទំនិញឡើងថ្លៃហើយ ពលរដ្ឋពិបាករកទិញស្បៀងអាហារទៀត. https://kohsantepheapdaily.com.kh/article/1307539.htmlចូលទស្សនាថ្ងៃទី១២ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២២

សម្រាប់ផ្គត់ផ្គង់ជីវភាព និងពុំមានលទ្ធភាពបង់សងទៅធនាគារជាដើម ដូចនេះរដ្ឋគួរតែចាប់ផ្តើមផ្តល់ជំនួយកិច្ចគាំពារសង្គមឡើងវិញ ក្រោយពីរដ្ឋាភិបាលបានផ្អាកមួយអន្លើកន្លងមក។

ជាការបន្ថែម ពីប្រធានសម្ព័ន្ធសមាគមសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យមកម្ពុជា FASMEC លោក តែ តាំងប៉ ក៏ធ្លាប់បានលើកអំពី ការលក់ចេញរបស់សហគ្រាសមួយចំនួន មានការជាប់គាំងដោយការលក់ធ្លាក់ចុះ និងមានទីតាំងអាជីវកម្មមួយចំនួនត្រូវបានបិទ ឬផ្អាកដំណើរការព្រោះមិនសូវមានអតិថិជនទិញនិងប្រើប្រាស់ដូចមុនឡើយ។ ម្យ៉ាងទៀតការនាំចេញ និងការប្រជុំជាមួយអ្នកវិនិយោគក្រៅប្រទេសក៏ត្រូវលើកពេលដែរ។ ជំងឺកូវីដ-១៩ បានជះផលអវិជ្ជមានលើសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ច ក្នុងការអភិវឌ្ឍរបស់ប្រទេសកម្ពុជា លើវិស័យចម្បងចំនួន៣ ក្នុងនោះវិស័យទេសចរណ៍ ផលិតកម្មសម្រាប់ការនាំចេញ និងវិស័យសំណង់ ដែលបានរងផលប៉ះពាល់ខ្លាំងបំផុត។ វិស័យទាំងបីនេះបានចូលរួមចំណែកច្រើនជាង៧០% នៃកំណើនសេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រទេសកម្ពុជា និងបង្កើតការងារប្រមាណជាង ៣៩,៥% នៃការងារសរុបនៅក្នុងឆ្នាំ២០១៩។[15]

ខាងក្រោមនេះផងដែរជាការថ្លែងការរបស់អាជីវករដែលជាអ្នកដឹកជញ្ជូនឥវ៉ាន់នៅក្នុងទីក្រុងភ្នំពេញ ក្នុងអំឡុងពេលកូវីដ-១៩ ដែលបានមកពីការសាកសួរពួកគាត់ផ្ទាល់ និងមានការបរិយាយដូចជាលោក ម៉ៅ ឈិន អាយុ ៣៥ឆ្នាំ ដែលជាអ្នកប្រកបរបរជាអ្នកជញ្ជូននៅផ្សារដើមគរ គាត់បានលើកឡើងថា ក្នុយអឺយក្នុងអំឡុងពេល កូវីដ-១៩ លោកពូពិតជាលំបាកខ្លាំងណាស់ក្នុងការជញ្ជូនទំនិញទៅកាន់អថិជនព្រោះថា សម្រាប់ការប្រកាសថ្មីដែលរាជរដ្ឋាភិបាល បានសម្រេចក្នុងពេលបិទខ្ទប់នោះ ការដឹកជញ្ជូនតម្រូវមានការបន្តយពីមួយតំបន់ទៅ មួយតំបន់ តួយ៉ាងដូចជានៅពេលដែលពូត្រូវដឹកជញ្ជូនឥវ៉ាន់ពីផ្សារដើមគរ ទៅកាន់ម៉ូយបោះដុំឥវ៉ាន់ គឺត្រូវឆ្លងកាត់កុងត្រូលជាច្រើន និងត្រួតពិនិត្យដូចជា ការវ៉ាស់កម្តៅ ការពាក់ម៉ាស់ ក៏ដូចជាឆែកទៅលើតំបន់ដែលរស់នៅថាជាតំបន់ដែលមានហានិភ័យខ្ពស់ដែល ឬក៏អត់។ លើសពីនេះក៏មានការ កាលពីអំឡុងពេលផ្ទុះខ្លាំង ការដឹកជញ្ជូនរបស់លោកពូក៏ត្រូវបានថយចុះផងដែរ ពីមុនក្នុងមួយថ្ងៃគាត់ដឹកបានពី ១០ ទៅ ១៥ ជើងក្នុងមួយថ្ងៃ តែក្នុងកាលៈទេសៈដ៏លំបាកមួយនេះគាត់ត្រូវទទួលបានការដឹកត្រឹមតែ ៤ ទៅ ៥ ជើងតែប៉ុណ្ណោះក្នុងមួយថ្ងៃ។

ចំណែកលោកពូ អា រុណ អយុ ៤០ឆ្នាំ ដែលដែលជាអ្នកជញ្ជូនតាមតាក់ស៊ីពី ព្រំដែនវៀតណាម យកទំនិញមកកាន់ផ្សារនាគមាសបានបន្តបន្ថែមទៀតថា សម្រាប់ការដឹកជញ្ជូននៅពេលនោះត្រូវបានរងគ្រោះយ៉ាងខ្លាំងព្រោះថា តម្រូវមានការហាមឃាត់យ៉ាងតឹងតែងពីសំណាក់រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា ការដឹកជញ្ជូនមានការយឺតយ៉ាវ និង រអាក់រអួលដែលធ្វើឱ្យទំនិញមួយចំនួនទទួលរងការខូចខាតយ៉ាងដំណំទម្រាំបានដល់ដៃអតិថិជន ដូច

[15] គេហទំព័រវិទ្យុបារាំងអន្តរជាតិ RFI. (២០២២). https://amp.rfi.fr/km/កម្ពុជា/២០២១០២២៥-កម្ពុជា-សង្គម-កូវីដ-១៩ -សេដ្ឋកិច្ច-វិបត្តិសេដ្ឋកិច្ច-វិស័យដឹកជញ្ជូន-និងសេវាកម្ម ចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២០ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២២

នេះវាបានឱ្យមានការលំបាកចិត្តផងដែរព្រោះថាចំណូលរបស់របស់គាត់មានការថយចុះយ៉ាងគំហុក ដែលស្ទើរតែមិនគ្រប់ការចាក់សាំងឡានផងដែរ។ ចំពោះលោក ចាប ស៊ុក ដែលមានវ័យ ២៥ឆ្នាំ ជាអ្នកប្រកបរបរដឹកជញ្ជូនឥវ៉ាន់ អនឡាញឱ្យហាងលក់សម្លៀកបំពាក់មួយកន្លែងបានបញ្ជាក់បន្ថែមបន្តទៀតថា កាលពីមុនមានជំងឺកូវីដ-១៩ រាតត្បាតលោកបានទទួលដឹកឥវ៉ាន់ស្ទើរតែគ្មានពេលសម្រាក់ពីមួយថ្ងៃទៅមួយថ្ងៃ មិនតិច ២០ ទៅ ៣០ ជើងក្នុងការយកឥវ៉ាន់ជូនអតិថិជននោះតែ តែក្រោយពីមានជំងឺមួយនេះមកការដឹកជញ្ជូនមានការថយចុះ ដោយសារមិនសូវមានអ្នកកាម៉ង់ឥវ៉ាន់ដូចកាលពីមុនៗដែលការដឹកជញ្ជូនមានការលំបាកពីតំបន់មួយទៅតំបន់មួយទៀតដែលធ្វើឱ្យការដឹកជញ្ជូនរបស់លោកមានឧបសគ្គច្រើនដែលពិបាកក្នុងការដឹកជញ្ជូនដោយសារតែមានអ្នកទិញក៏គេខ្លាចការឆ្លងចម្លងមេរោគតាមរយៈ អ្នកជញ្ជូនផងដែរ។ បុរសវ័យ វ័យ ២៥ឆ្នាំនេះបានបន្ថែមបន្តទៀតថា ដោយសារតែមានការលំបាកក្នុងការដឹកជញ្ជូន និងខ្លាចឆ្លងជំងឺក៏មានមានជនឆ្លៀតឱកាស បានតម្លើងតម្លៃនៃការជញ្ជូនផងដែរ ព្រោះកម្លាំងនៃការដឹកជញ្ជូនមួយចំនួនបានឆ្លងនូវជំងឺកូវីដ-១៩ នេះផងដែរ។

២.៤.៤.២. ការនាំចូលវត្ថុធាតុដើមក្នុងការផលិតទំនិញមានតម្លៃថ្លៃ

ផលប៉ះពាល់ជំងឺកូវីដ-១៩ បណ្តាលឱ្យមានការបិទព្រំប្រទល់ប្រទេស កំហិតការធ្វើដំណើរកាលពីដើមឆ្នាំ ២០២០ ដែលបណ្តាលឱ្យមានការរំខានដល់ការផ្គត់ផ្គង់ផលិតផលនាំចូលឱ្យទៅអ្នកលក់រាយ និងអ្នកទទួលទាន។ យោងទៅតាមការវាយតម្លៃរហ័សពីផលប៉ះពាល់នៃការរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩ ទៅលើកសិកម្ម និងសន្តិសុខស្បៀងនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ប្រសិនបើនៅមានការកំហិតទៅលើការនាំចូលដោយសារជំងឺកូវីដ-១៩ ផលិតផលផ្សេងៗ មានការធ្លាក់ចុះពី ២០ ទៅ ៣០ ភាគរយដោយសារតែការខ្វះខាតវត្ថុធាតុដើម ។[16] កាលពីដើមខែមីនា និងដើមខែមេសា ឆ្នាំ២០២០ តម្លៃស្បៀងបានហក់ឡើង ជាពិសេសបន្លែ (កើនដល់ទៅដល់ ៦០% នៃបន្លែមួយចំនួន) ស៊ុតមានការកើនឡើង ១៤.៥% និងសាច់ជ្រូកមានការកើឡើង ៥.៧% ។ ហេតុផលនៃការកើឡើងនេះគឺជាទំនាក់ទំនងទៅនឹងការកើនឡើងនូវជំងឺកូវីដ-១៩ និងការបិទព្រំដែនដែលជាកំហិតដល់ការធ្វើពាណិជ្ជកម្មឆ្លងព្រំដែន។[17] ជាការពិតណាស់បើយោងទៅតាមសម្តី អ្នកមីង អឿន វ័យ ៣៥ ឆ្នាំដែលជាអ្នកលក់លតផាតាមបណ្តាសួនច្បារ ក្តាន់ពីរបានបង្ហាញថា សម្រាប់ការលក់មីក្នុងអំឡុងពេល មុនមានកូវីដ-១៩ អ្នកមីងបានបង្ហាញថា ពងទាដែលអ្នកមីងយកមកលក់ ១០ គ្រាប់តម្លៃត្រឹម តម្លៃ ៤៥០០ រៀលប៉ុណ្ណោះ តែក្រោយពេលមានជំងឺកូវីដ-១៩ តម្លៃពងទា កើនឡើងដល់ទៅ ៥៥០០ រៀលក្នុងបរិមាណ ១០ គ្រាប់ដូចកាលពីមុន ។ ស្តែតៀមុនមានជំងឺរាលដាល

---

១៦ Worldfoodprogram.(២០២២).បច្ចុប្បន្នភាពនៃតម្លៃស្បៀងអាហារនៅប្រទេសកម្ពុជា ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២០. https://docs.wfp.org/api/documents/WFP-០០០០១១៧៥៨៥/download/ ចូលទស្សនាថ្ងៃទី២០ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២២

១៧ Worldfoodprogram.(២០២២).បច្ចុប្បន្នភាពនៃតម្លៃស្បៀងអាហារនៅប្រទេសកម្ពុជា ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២០. https://docs.wfp.org/api/documents/WFP-០០០០១១៧៥៨៥/download/ ចូលទស្សនាថ្ងៃទី២០ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២២

ត្រឹម ២៥០០ រៀល ប៉ុណ្ណោះក្នុងមួយគីឡូក្រាម តែក្រោយមកហក់ឡើងរហូត ៥០០០ រៀលក្នុងមួយគីឡូក្រាម។ អ្នកមីងបានបន្ថែមទៀតថា នេះដោយសារតែមានការបិទព្រំប្រទល់ច្រកព្រំដែនដែលធ្វើឱ្យមានការពិបាកក្នុងនាំចូលដែលធ្វើវត្ថុធាតុដើមក្នុងការផលិតលតឆា មួយចានមានការចំណាយទៅលើវត្ថុធាតុដើមច្រើនជាងមុន។

លោកពូ ឈុំ សឿន ដែលជាអ្នកភេសជ្ជៈ នៅតាមបណ្តាសួនក្តាន់ពីរបានមានប្រសាសន៍ បន្ថែមទៀតថា កាលពីមុនកូវីដ ក្រូចសម្រាប់ធ្វើតែជ្រក់ ក្នុងមួយគីឡូតម្លៃត្រឹមតែ ៣០០០ រៀលតែប៉ុណ្ណោះ តែនៅពេលមានកូវីដ តម្លៃហក់ឡើងទៅដល់ ៥០០០ រៀលក្នុងមួយគីឡូក្រាម ដែលតម្លៃនេះហក់ឡើងស្ទើរពាក់កណ្តាល និងមិនមានអ្នកអ្នកលក់ឱ្យផង ព្រោះនៅផ្សារស្ទើតែមិនមានឥវ៉ាន់ថែមទៀតផង ។

អ្នកស្រី ជីវ មុំ ដែលជាអ្នកលក់បានកម្មង់នៅមុខ សាលាជ័យថាវី បានបន្តបន្ថែមថា ការលក់ក្នុងពេលនោះ ការចំណាយទៅលើការទិញវត្ថុធាតុដើមមានតម្លៃខ្ពស់ខ្លាំងណាស់ព្រោះតែមិនសូវមានអ្នកលក់នៅលើទីផ្សារ និងការនាំចូលមកពីប្រទេសជិតខាងបានតិចតួចដែលជាហេតុធ្វើឱ្យមានការលំបាកក្នុងការលក់ តួយ៉ាងដូចជាមុនមានជំងឺកូវីដ តម្លៃសាច់ជ្រូកនៅលើទីផ្សារត្រឹមតែ ២០០០០ រៀល ប៉ុណ្ណោះក្នុងមួយគីឡូក្រាម តែក្រោយមានការវាយលុកខ្លាំងនៃជំងឺកូវីត-១៩ រាតត្បាតម្លៃសាច់ជ្រូកក្នុងមួយគីឡូក្រាម ឡើងរហូតទៅ ដល់ ២៨០០០ រៀលដែលតម្លៃនេះមិនធ្លាប់មានពីមុនប៉ុណ្ណោះទេ។ បន្ថែមពីនេះទៀតនោះការដឹកជញ្ជូនក៏មានតម្លៃថ្លៃ បូកផ្សំជាមួយនឹងការមិនមានសិស្សសាលាមកទទួលបាយដូចកាលពីមុនទៀតនោះលោកស្រីពិតជាលំបាកខ្លាំងណាស់។

ជារួមនៃការទទួលបានការបង្ហាញពីពួកគាត់មក តម្លៃនៃវត្ថុធាតុដើមពិតជាមានតម្លៃកើនឡើងពិតមែននៅពេលមានជំងឺកូវីដ-១៩ ដែលធ្វើផលិតសម្រេចចេញមានតម្លៃថ្លៃផងដែរ។

២.៥. បរិបទថ្មីនៃវិស័យ អនឡាញ ក្នុងអាជីវកម្មខ្នាតតូច

អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងមធ្យម (MSMEs) ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ៨១ភាគរយ ប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធឌីជីថល សម្រាប់លក់ផលិតផលរបស់ពួកគេនាពេលបច្ចុប្បន្ន។ ទិន្នន័យនេះ កើនឡើង៣៥ភាគរយ បើធៀបនឹងមុនបរិបទកូវីដ-១៩។ នេះបើតាមការស្រាវជ្រាវរបស់ DAI និង ក្រុមហ៊ុនស្រាវជ្រាវទីផ្សារឌីជីថល (Ipsos) ក្នុងខែមិថុនា និងកក្កដា ឆ្នាំ២០២១។ អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងមធ្យម (MSMEs) បានចូលរួមជួយសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាប្រមាណ ៥០ភាគរយ ។ ប៉ុន្តែការរីករាលដាលជំងឺកូវីដ-១៩ ធ្វើឱ្យ MSMEs រងផលប៉ះពាល់យ៉ាងខ្លាំង។ អាជីវកម្មខ្លះត្រូវបានបិទដំណើរការ ខណៈខ្លះទៀតងាកមកប្រើឌីជីថលសម្រាប់លក់ផលិតផលរបស់ខ្លួន ក្នុងបរិបទដ៏លំបាកនោះ។ បើតាមការស្រាវជ្រាវរបស់ DAI និង Ipsos អាជីវកម្ម ខ្នាតតូច និងមធ្យម ៤៥ភាគរយប៉ុណ្ណោះ ធ្វើទីផ្សារតាមប្រព័ន្ធឌីជីថលមុនការរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩។ អាជីវករផ្តើមធ្វើទីផ្សារលើកម្មវិធីមួយចំនួនដូចជា Facebook, WhatsApp, Instagram ,YouTube និងកម្មវិធីមួយចំនួនទៀត។ ប៉ុន្តែក្នុងអំឡុងការរីករាលដាលជំងឺកូវីដ-១៩ ការធ្វើទីផ្សារលើ

ប្រព័ន្ធឌីជីថល កើនឡើងរហូតដល់ ៨១ភាគរយ។ យោងតាមការស្រាវជ្រាវដែល បណ្តាញសង្គមដែលមានអ្នកធ្វើទីផ្សារច្រើនជាងគេ គឺបណ្តាញសង្គម Facebook ។ បច្ចុប្បន្នអាជីវកម្ម ៦៧ភាគរយ ធ្វើទីផ្សារលើបណ្តាញសង្គមមួយនេះ ខណៈម្ចាស់អាជីវកម្ម ៦៦ភាគរយនៃ ចំនួន៦៧ភាគរយនេះ អះអាងថា Facebook បានជួយអាជីវកម្មរបស់ពួកគេក្នុងបរិបទកូវីដ-១៩។ ដ្បិតការធ្វើទីផ្សារលើឌីជីថល បានសម្រួលការលក់ផលិតផលរបស់ម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងមធ្យម ប៉ុន្តែពួកគេក៏ជួបឧបសគ្គមួយចំនួនផងដែរ ដូចជា បញ្ហារអាក់រអួលនៃអ៊ីនធឺណែត កង្វះចំណេះដឹងនៃបច្ចេកវិទ្យា និងការរៀបចំមាតិកាជាដើម។ ជុំវិញបញ្ហានេះ ម្ចាស់អាជីវកម្មមួយចំនួន បានស្នើឱ្យក្រុមហ៊ុន Meta បង្កើតវគ្គបណ្តុះបណ្តាលដល់សហគ្រិនបន្ថែម លើការប្រើប្រាស់ឌីជីថល ឱ្យមានប្រសិទ្ធភាពសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។

ក្រសួងឧស្សាហកម្ម វិទ្យាសាស្ត្រ បច្ចេកវិទ្យា និងនវានុវត្តន៍ បច្ចុប្បន្នកម្ពុជាមានសហគ្រាស ធុន តូចនិងមធ្យម ជាង៥០ម៉ឺនមូលដ្ឋាននៅទូទាំងប្រទេស។[18] នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជារបាយស្ទង់មតិបានធ្វឡើងក្នុងចំណោមម្ចាស់អាជីវកម្ម និង នយោជិកតាមរយៈបណ្តាញសង្គម Facebook នៅចន្លោះថ្ងៃទី២៨ ដល់ថ្ងៃទី៣១ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២០។ យ៉ាងហោចណាស់មានអ្នកស្ម័គ្រចិត្ត ២២២ នាក់បានចូលរួមក្នុងការស្ទង់មតិនេះដែលសុទ្ធដែជាអ្នកគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម Facebook យ៉ាងសកម្មនៅកម្ពុជាហើយការចូលរួមចែករំលែកមតិយោបល់នេះគឺមិនមានការផ្តល់កម្រៃលើសកម្មភាពណាមួយទេ។ គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវនេះ គឺដើម្បីផ្សព្វផ្សាយការយល់ឃើញរបស់ម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចនិងមធ្យម ជូនសាធារណៈជនបានជ្រាប ក៏ដូចជាដើម្បីវាយតម្លៃឱ្យដឹង ថាតើស្ថានភាពអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ កំពុងប្រែប្រួល យ៉ាងដូចម្តេចខ្លះ។ លោកស្រី Shoryl Sandberg នាយិកាផ្នែកប្រតិបត្តិការក្រុមហ៊ុន Facebook បានរៀបរាប់នៅក្នុងសេចក្តី ផ្តើមនៃរបាយការណ៍នេះថា៖ អាជីវកម្មខ្នាតតូច គឺជាបេះដូងជាស្នូលដ៏សំខាន់របស់សហគមន៍យើង។ ពួកគេប្រៀបបានដូចជាឆ្អឹងខ្នងនៃលំហូរសេដ្ឋកិច្ចពិភពលោកអ៊ីចឹងដែរ។ មិនថាអាជីវកម្មជាលក្ខណៈហាងកាហ្វេ បណ្ណាគារលក់សៀវភៅ ភោជនីយដ្ឋាន ជាងជួសជុលប្រព័ន្ធទឹក អ្នករៀបចំពិធីអាពាហ៍ពិពាហ៍ ឬអ្នករចនាក្រាហ្វិច នោះទេ អាជីវកម្មខ្នាតតូចទាំងអស់នេះ គឺសុទ្ធតែរួមចំណែកបង្កើតការងារ និងជំរុញកំណើនសេដ្ឋកិច្ចនៅគ្រប់បណ្តា ប្រទេសទាំងអស់ ជួយកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រនិងវិសមភាពប្រាក់ចំណូល។ ប៉ុន្តែសព្វថ្ងៃនេះ ដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ ពួកគេកំពុងតែប្រឈមមុខនឹងបញ្ហាដ៏ធំសម្បើម ដែលពួកគេមិនធ្លាប់បានជួបពីមុនមក។ ការរាតត្បាតជាសកលនៃវី រុសកូវីដ-១៩ មិនមែនគ្រាន់តែជាគ្រោះអាសន្នផ្នែក

[19]គេហទំព័រសារព័ត៌មានភ្នំពេញថ្មី. (២០២២). អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងមធ្យម (MSMEs) ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ៨១ភាគរយប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធឌីជីថលសម្រាប់លក់ផលិតផលរបស់ពួកគេនាពេលបច្ចុប្បន្ន. https://thmeythmey.com/?page=detail&id=១១០៩៥៣ ចូលទស្សនាថ្ងៃទី២០ មិថុនា ឆ្នាំ២០២២

សុខាភិបាលសាធារណៈប៉ុណ្ណោះទេ តែវាក៏ជាវិបត្តិសេដ្ឋកិច្ចដ៏ធំ មួយដែលកំពុងប៉ះពាល់យ៉ាងខ្លាំងដល់អាជីវកម្មខ្នាតតូចនិងមធ្យមផងដែរ។របាយការណ៍ដដែលនេះបានឱ្យដឹងថា ៥៩ភាគរយនៃម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចនិងមធ្យមនៅកម្ពុជា ដែលបានស្ទង់មតិបាននិយាយថាការលក់ដូររបស់ពួកគេ បានធ្លាក់ចុះនាអំឡុងពេលកូវីដ-១៩ ហើយអាជីវកម្ម ៣៩ភាគរយ បានកាត់បន្ថយបុគ្គលិក។

ការស្ទង់មតិបានបង្ហាញថា វិស័យទេសចរណ៍ និងបដិសណ្ឋារកិច្ច ទទួលរងផលប៉ះពាល់យ៉ាងខ្លាំង ពីការរឹតត្បិតលើការរក្សាអនាម័យពាក់ព័ន្ធនឹងកូវីដ-១៩ និងការដែលប្រជាជនទូទៅកាត់បន្ថយចំណាយផ្ទាល់ខ្លួន។ ក្នុង ចំណោមនោះ ស្ទើរពាក់កណ្តាលនៃអាជីវកម្មក្នុងវិស័យទាំងអស់នេះនៅទូទាំពិភពលោក បានបិទទ្វារ។ បើប្រៀបធៀបទៅនឹងអាជីវកម្មដ៏ទៃទៀត អាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត ដែលមានបុគ្គលតែម្នាក់ធ្វើជាម្ចាស់ផងនិងជាអ្នកគ្រប់គ្រង ផង ត្រូវបានបិទទ្វារច្រើនជាង ដែលនេះក៏បង្ហាញពីគម្លាតសមភាពយេនឌ័រយ៉ាងខ្លាំងផងដែរ។ នេះបើយោងតាម របាយការណ៍ដដែល។ បើប្រៀបធៀបនឹងអាជីវកម្មដែលគ្រប់គ្រងដោយបុរស អាជីវកម្មដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រី បានបិទទ្វារច្រើន ជាង។ ហើយក្នុងករណីរបស់ប្រទេសកម្ពុជាវិញ អាជីវកម្មដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រីបានបិទទ្វារច្រើនជាងអាជីវកម្មដែលគ្រប់គ្រងដោយបុរស ចំនួន៥ភាគរយ។ ម្យ៉ាងទៀត ភាគច្រើននៃអាជីវកម្មដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រី ស្ថិតក្នុងវិស័ យដែលរងផលប៉ះពាល់ច្រើនបំផុត ពីការរឹតត្បិតលើការរក្សាគម្លាតសុវត្ថិភាពក៏ដូចជាអនាម័យ។ ប៉ុន្តែបើទោះបីជាមានបញ្ហាប្រឈមយ៉ាងណាក៏ដោយ ក៏ម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចនិងមធ្យមជាច្រើននៅកម្ពុជា បានព្យាយាមបត់បែនទៅតាមស្ថានភាពជាក់ស្តែងរបស់ សេដ្ឋកិច្ចនិងសង្គម។ ក្នុងនោះមានអាជីវកម្មជាច្រើន បានងាកទៅចាប់យកការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មតាមប្រព័ន្ធឌីជីថល ដើម្បីជួយឱ្យអាជីវកម្មរបស់ពួកគេអាចបន្តដំណើរ ការបានយូរអង្វែង តទៅមុខទៀត។ បើនិយាយអំពីអាជីវកម្មខ្នាតតូចនិងមធ្យមដែលកំពុងបើកដំណើរការធម្មតាតាម Facebook នៅកម្ពុជាវិញ ៤១ភាគរយនៃពួកគេបាននិយាយថា មួយភាគបួននៃប្រាក់ចំណូលសរុបដែលគេរកបាននាអំឡុងពេលពីរបីខែកន្លង ទៅនេះ គឺបានមកពីការលក់ទំនិញតាមអនឡាញ។[19]

[19] Alyssa Gregory, UNITINAL. (២០២២). ៩ គន្លឹះសម្រាប់ផ្តល់សេវាអតិថិជនល្អ ឆ្នាំ២០២១ https://km.unitinal.com/៩-១៤/ ចូលទស្សនាថ្ងៃទី២០ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២២

ព័ត៌មានកម្ពុជាថ្មី. (២០២២). https://www.kampucheathmey.com/kpt-plus/៧២៩៤៣ ចូលទស្សនានៅថ្ងៃទី២០ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២២

ជំពូកទី៣

ការវិភាគ និងការពិភាក្សាទៅលើលទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវ

ជំពូកទី៣

ការវិភាគ និងការពិភាក្សាទៅលើលទ្ធផលនៃស្រាវជ្រាវ

ការវិភាគនៅក្នុងជំពូកទី៣នេះ គឺផ្អែកលើវិធីសាស្ត្រគុណវិស័យ (Qualitative method) ដើម្បីត្រួតពិនិត្យទៅលើស្ថានភាពទូទៅនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅក្នុងរាជធានីភ្នំពេញក្នុងបរិបទនៃជំងឺកូវីដ-១៩ ដែលបានភ្ជាប់នូវចំណុចសំខាន់ដូចជា អាយុ កម្រិតវប្បធម៌ ស្ថានភាពអាជីវកម្ម ចំនួនបុគ្គលិក និងការកាត់បន្ថយប្រាក់ឈ្នួលបុគ្គលិក ដោយសារការជួបប្រទះនឹងការធ្លាក់ចុះនៃប្រាក់ចំណូល និងការកើនឡើងនៃការចំណាយ។ អត្ថបទនេះនឹងពិភាក្សា និងវិភាគឱ្យកាន់តែស៊ីជម្រៅទៅលើប្រធានបទដោយប្រើប្រាស់ទិន្នន័យ និងវិធីសាស្ត្រ SWOT វិភាគអំពីចំណុចខ្លាំង ចំណុចខ្សោយ ការគំរាមកំហែង និងឱកាស ដែលអ្នកប្រកបអាជីវកម្មខ្នាតតូចបានជួបប្រទះក្នុងបរិបទជំងឺកូវីដ-១៩។

៣. ការវិភាគបែបពិពណ៌នា

៣.១ ស្ថានភាពអាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅក្នុងរាជធានីភ្នំពេញអំឡុងពេលកូវីត-១៩

ផ្អែកតាមលទ្ធផលទទួលបាន យើងសង្កេតឃើញថាក្នុងចំណោមអាជីករ ៣៦នាក់ បានផ្តល់ចម្លើយប្រហាក់ប្រហែលគ្នាទាក់ទងទៅនឹងវិបត្តិក្នុងបរិបទនៃជំងឺកូវីដ-១៩នេះ ដោយបញ្ជាក់យ៉ាងច្បាស់ថា ចាប់តាំងពីមានការផ្ទុះជំងឺកូវីដ-១៩មក គឺបានប៉ះពាល់ដល់ចំណូលរបស់អាជីវកម្មយ៉ាងខ្លាំងជាងពេលណាទាំងអស់។ បរិមាណចំនួននៃការលក់មានការធ្លាក់ចុះ និងពុំមានការដោះដូរទំនិញ ឬសេវាកម្មតាមរយៈវិធានការសុខាភិបាល និងវិធានការច្បាប់រឹតត្បិតការចល័តពីលំនៅដ្ឋានរបស់ខ្លួនក្នុងអំឡុងពេលបិទខ្ទប់រាជធានីភ្នំពេញកាលគ្រាកន្លងមក។ ហេតុធ្វើ ឱ្យអ្នកលក់ និងអ្នកទិញពុំអាចប្រសព្វគ្នាដើម្បីដោះដូរទំនិញ និងសេវាកម្មជាប្រក្រតីភាពមុនពេលជំងឺកូវីដ-១៩ អវត្តមាននៅកម្ពុជាបានឡើយ។ ជាក់ស្តែង អាជីវករលក់ម្ហូរនៅផ្សារឌុយមិច ខណ្ឌ៧មករា រាជធានីភ្នំពេញ ដែលជាធម្មតាទំនិញរបស់គាត់ក្នុងមួយថ្ងៃលក់ដាច់ជាសរុបចាប់ពី ៣០ ទៅ ៤០គីឡូក្រាមនោះ គឺលក់បានតែ ២ ទៅ ៣គីឡូក្រាម ព្រោះអ្នកទិញមានភាពភ័យខ្លាចអំពីឆ្លងជំងឺកូវីដ-១៩តាមរយៈអ្នកលក់ មនុស្សជុំវិញខ្លួន និងទំនិញជាដើម។ ករណីនៃការធ្លាក់ចុះយ៉ាងគំហុកនៃចំនួនផ្គត់ផ្គង់ក្នុងទីផ្សារខាងលើ គឺអាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅរាជធានីភ្នំពេញ ក៏ដូចជាបណ្តាខេត្តមួយចំនួន គឺសុទ្ធសឹងជួបប្រទះនឹងបញ្ហាខាងលើនេះដោយជៀសពុំរួច។ បន្ថែមពីនេះ អាជីវកម្មដែលអាចដំណើរការបាន គឺត្រូវមានលក្ខខណ្ឌនានាក្នុងការអនុវត្តលើការដោះដូរទំនិញ ឬសេវារបស់ខ្លួនតាមរយៈការអនុវត្តនូវវិធានសុខាភិបាល ៣ការពារ ៣កុំ ជាពិសេសការប្រើប្រាស់ម៉ាស៊ីនវាស់កម្តៅ ការប្រើប្រាស់អាកុលចម្លាប់មេរោគ ការប្រើប្រាស់រនាំងកញ្ចក់ ឬឧបករណ៍នានា ដែលជាហេតុនាំឱ្យមានតម្រូវការចំណាយកើនឡើងក្នុងមុខរបររបស់ខ្លួន ខណៈចំនួនអ្នកទិញមានការថមថយដោយសារការរឹតត្បិតការចំណាយរបស់អ្នកទិញ។

៣.៤.១ ភេទ

យោងតាមការអង្កេត សម្ភាស និងការអានសារព័ត៌មានដែលពាក់ព័ន្ធនឹងប្រធានបទ គឺស្របនឹងទិន្នន័យដែលទទួលបានបង្ហាញថា របរអាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅរាជធានីភ្នំពេញគឺភាគច្រើនជាស្ត្រី ដែលបានចូលរួមយ៉ាងសកម្មក្នុងសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចក្នុងកម្រិតជាមីក្រូសេដ្ឋកិច្ច។ ក្នុងនោះអាជីវករស្មើនឹង ១០០ % នៃចំនួនអាជីវករ ៩៦ នាក់ យើងសង្កេតឃើញថា អាជីវករជាភេទស្រីមានចំនួនរហូតទៅដល់ ៦២នាក់ ស្មើនឹង ៦៤.៦០%និងអាជីវករជាបុរសមានចំនួន ៣៤នាក់ ស្មើនឹង ៣៥.៤០% ដែលនេះបង្ហាញយ៉ាងច្បាស់ក្នុងការសិក្សានេះបានថាស្ត្រីពិតជាបានចូលរួមយ៉ាងសំខាន់ក្នុងសេដ្ឋកិច្ចកម្រិតមីក្រូ ហើយស្ត្រីក៏ទទួលនូវផលប៉ះពាល់ខ្លាំងផងដែរក្នុងអំឡុងពេលមានការរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩ ព្រោះស្ត្រីជាតួអង្គក្នុងការរកចំណូលសម្រាប់បម្រើសេចក្តីត្រូវការក្នុងគ្រួសារ។

តារាងទី២៖ អំពីចំនួនភេទបុរស និងស្ត្រីក្នុងរបរអាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅរាជធានីភ្នំពេញ

ភេទ	ចំនួន	ចំនួនជាភាគរយ
ស្រី	៦២	៦៤.៦០%
ប្រុស	៣៤	៣៥.៤០%
សរុប	៩៦	១០០.00%

ប្រភព៖ (ចងក្រងដោយអ្នកនិពន្ធ)

៣.១.២ អាយុ

ផ្អែកតាមការអង្កេត សម្ភាស និងការអានសារព័ត៌មានដែលពាក់ព័ន្ធនឹងប្រធានបទ គឺបង្ហាញនូវភាពជាក់ស្តែងដោយការចុះទៅសម្ភាសផ្ទាល់នឹងទទួលបានទិន្នន័យច្បាស់អំពីអាយុនៃអ្នកប្រកបអាជីវកម្មខ្នាតតូច គឺស្ថិតនៅអាយុ ចន្លោះពី ២០ឆ្នាំ ដល់ ៤០ឆ្នាំ ដែលមានគម្លាតនៃអាយុទាំងពីរគឺ ២០ឆ្នាំ។ តាមទិន្នន័យដែលទទួលបានពីអាជីវក ៩៦នាក់ ស្មើនឹង ១០០% យើងទទួលបានលទ្ធផលបញ្ជាក់ថាអាជីវករដែលមានអាយុចន្លោះពី ៣៦ឆ្នាំ ដល់អាយុ៤០ឆ្នាំ គឺមានចំនួនច្រើនជាងគេរហូតទៅដល់ ៣៦.២៦% ដែលស្មើរទៅនឹង ៣៥នាក់ នៃអាជីវករ ៩៦ នាក់។ ចំណែកឯអាយុបន្ទាប់យើងសង្កេតឃើញថា អាជីវករដែលមានអាយុចន្លោះពី ៣១ឆ្នាំ ដល់អាយុ ៣៥ឆ្នាំ មានចំនួន ៣១នាក់ ស្មើនឹង ៣២.២៤% ។ ហើយអាជីវករដែលមានអាយុចន្លោះ ២៦ឆ្នាំ ដល់អាយុ ៣០ឆ្នាំមានចំនួន ១៨នាក់ដែលស្មើនឹង និង១៨.៧០% អាជីវករដែលមានអាយុចន្លោះ ២០ឆ្នាំ ដល់ ២៥ឆ្នាំ មានចំនួន ១២ នាក់ដែលស្មើនឹង ១២.៨០% ដែលបានចូលរួមផ្តល់ចម្លើយ។

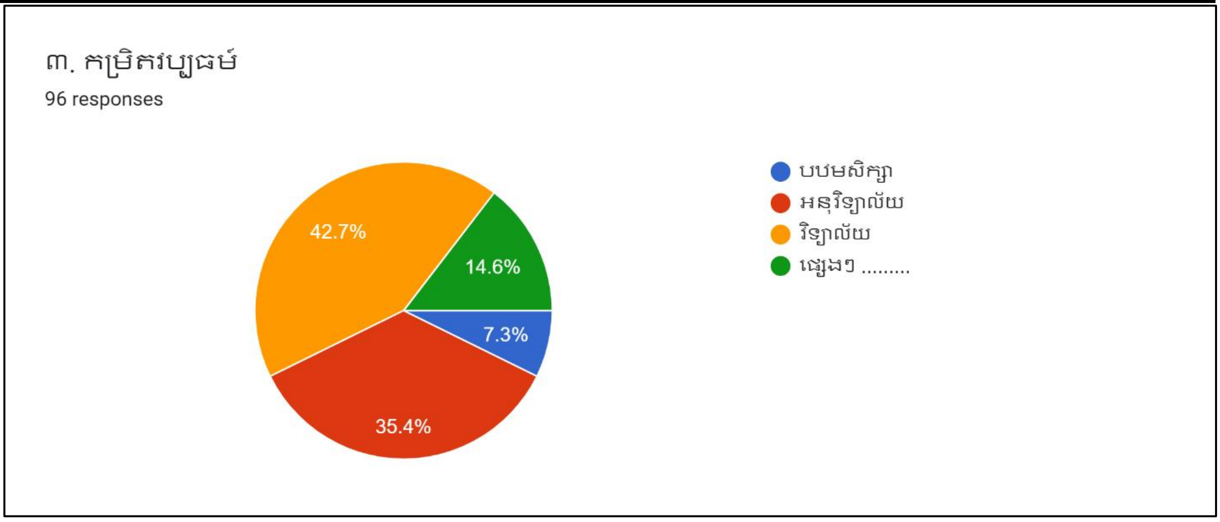
តារាងទី៣៖ អំពីអាយុក្នុងរបរអាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅរាជធានីភ្នំពេញ

ចន្លោះអាយុ	ចំនួន	ចំនួនជាភាគរយ
២០-២៥	១២	១២.៨០%
២៦-៣០	១៨	១៨.៧០%
៣១-៣៥	៣១	៣២.២៤%
៣៦-៤០	៣៥	៣៦.២៦%
សរុប	៩៦	១០០.០០%

ប្រភព ៖ (ចងក្រងដោយអ្នកនិពន្ធ)

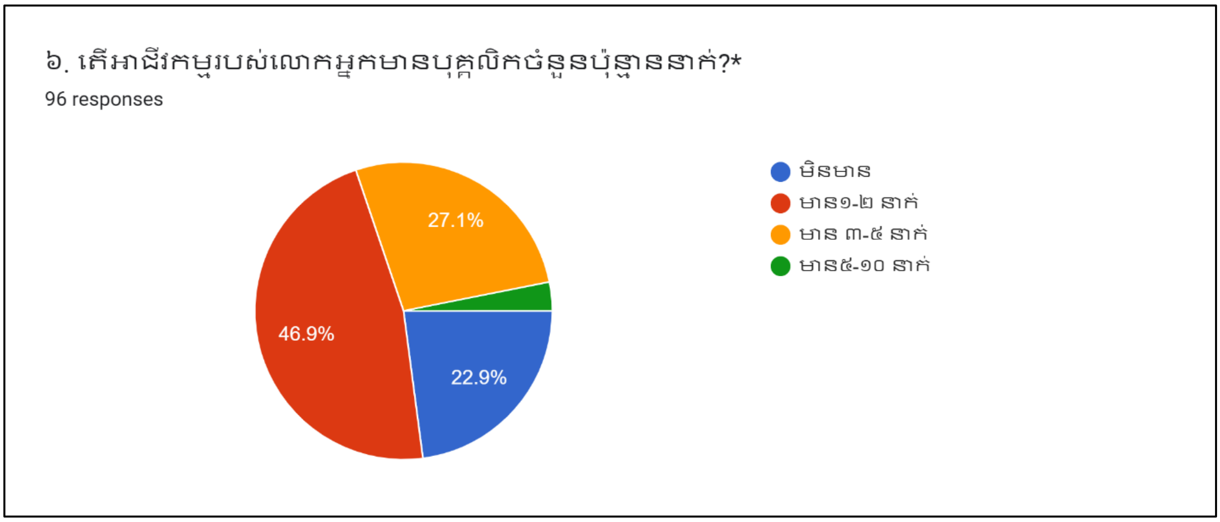
៣.១.៣ កម្រិតវប្បធម៌

យោងតាមទិន្នន័យទទួលបានក្រោយពីចុះជួបផ្ទាល់ យើងសង្កេតឃើញការអ្នកដែលទទួលបានការអប់រំដល់វិទ្យាល័យមានចំនួន ៤១នាក់ ស្មើនឹង ៤២.៧% ស្មើនឹង នៃអាជីវករសរុប ៩៦នាក់ ដែលប្រកបអាជីវកម្មខ្នាតតូច និងអាជីវករ ៣៥.៤% ស្មើនឹង ៣៤ នាក់ដែលបញ្ចប់ថ្នាក់ត្រឹមអនុវិទ្យាល័យ ជាមួយគ្នានិង អាជីវករដែលបញ្ចប់ការសិក្សាត្រឹមបឋមសិក្សាមានចំនួន ៧ នាក់ត្រូវនឹង ៧.៣%។ អ្នកដែលស្ថិតក្នុងចម្លើយផ្សេងដែលមាន ១៤.៦%ស្មើនឹង ១៤នាក់ នៃអាជីវករសរុបបើតាមការសាកសួរដោយផ្ទាល់ ពួកគាត់មួយចំនួនបានបញ្ចប់ថ្នាក់មហាវិទ្យាល័យ និងមួយចំនួនទៀតគឺមិនសូវទទួលបានការអប់រំ ឬ គាត់មកពីតំបន់ដាច់ស្រយាល ។ គួរបញ្ជាក់ថា បើតាមការអង្កេត បើសិនគាត់បានបញ្ចប់ថ្នាក់កម្រិតសាកលវិទ្យាល័យភាគច្រើនមិនបានចូលរួមក្នុងការប្រកបអាជីកម្មខ្នាតតូចនោះទេ ដែលភាគច្រើនទៅធ្វើការទៅតាមជំនាញរៀន ព្រោះពួកគេធ្វើការមិនសូវមានភាពនឿយហត់ និងពេលវេលាសម្រាកគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់។ ម្យ៉ាងវិញទៀត ការសិក្សាត្រឹមវិទ្យាល័យគឺភាគច្រើនបានប្រកបរបរចិញ្ចឹមជីវិតផ្ទាល់ខ្លួន មិនមានប្រាក់គ្រប់គ្រាន់ក្នុងការសិក្សាបន្ត និងតម្រូវកម្លាំងពលកម្មនៃគ្រួសារ និងមួយចំនួនទៀតមិនចង់បន្តការសិក្សាព្រោះពួកគាត់គិតថាចំណាយពេលវេលា និងប្រាក់។



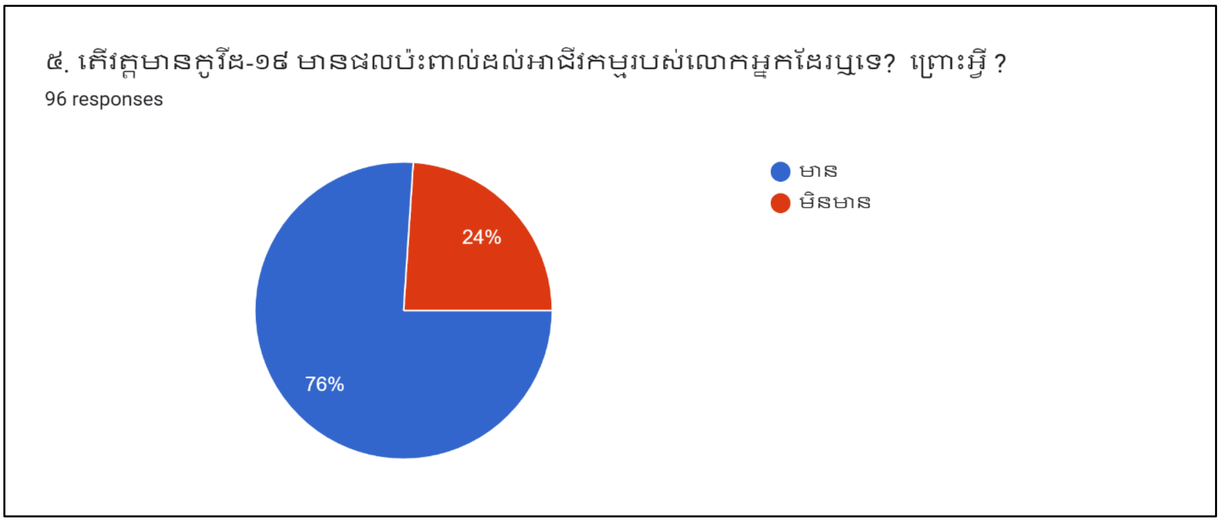
៣.១.៤ ចំនួនបុគ្គលិកក្នុងអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ

ក្នុងចំណោមគំរូតាងដែលទទួលបានពីការស្រង់មតិ អំពីអាជីវករចំនួន ៩៦នាក់ យើងសង្កេតឃើញថា ភាគច្រើននៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចមានបុគ្គលិកចំនួន ១មួយទៅ ២នាក់ មានច្រើនជាងគេស្មើនឹង ១០០% នៃអាជីវករ ៩៦ នាក់មានចំនួន ៤៦.៩% ស្មើនឹង ៤៥ អាជីវកម្មនៃទិន្នន័យសរុប។ ចំណាត់ថ្នាក់បន្ទាប់សម្រាប់អាជីវកម្មដែលមានបុគ្គលិកចាប់ពី ៣នាក់ទៅ ៥នាក់ មានចំនួន ២៧.១% ស្មើនឹង ២៦ អាជីវកម្ម។ អាជីវកម្មដែលមានមិនមានបុគ្គលិកដែលជាម្ចាស់ទោលទៅលើអាជីវកម្មផ្ទាល់តែម្តងគឺ ២២.៩%ស្មើនឹង ២២ អាជិវកម្ម។ ចុងក្រោយអាជីវកម្មដែលមានបុគ្គលិកពី ៥នាក់ទៅ ១០នាក់ មាន ៣.១% ស្មើនឹង ៣ អាជីវកម្មប៉ុណ្ណោះ ដែលជាទិន្នន័យដែលទទួលបានពីការសាកសួរផ្ទាល់ពីពួកគាត់ ។

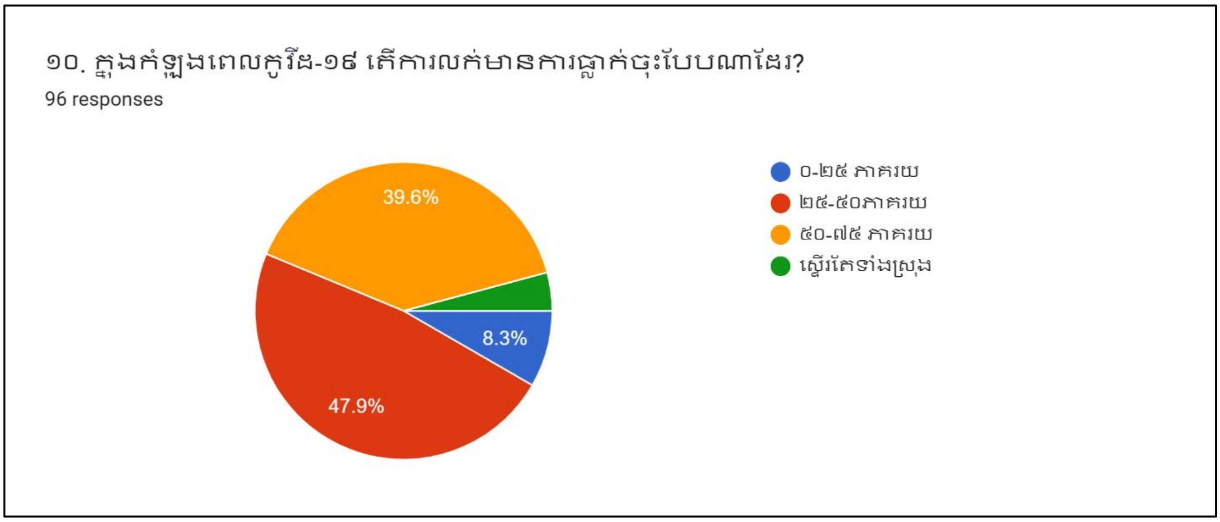


៣.១.៥ ប្រាក់ចំណូលមធ្យមប្រចាំថ្ងៃក្នុងបរិបទកូវីដ-១៩

លទ្ធផលនៃទិន្នន័យដែលទទួលបានពីអាជីករចំនួន ៩៦នាក់ដែលបានបង្ហាញយ៉ាងច្បាស់ថា ៧៦% ស្មើនឹង ៧៣អាជីវកម្មបានទទួលរងនូវផលប៉ះពាល់ដោយសារជំងឺកូវីដ-១៩ នៃអាជីវកម្មសរុបចំនួន ៩៦ ដែលស្មើនឹង ១០០% ចំណែកឯអាជីវកម្មដែលមិនទទួលរងផលប៉ះពាល់មានត្រឹមតែ ២៤% ស្មើនឹង ២៣អាជីវកម្មប៉ុណ្ណោះ។



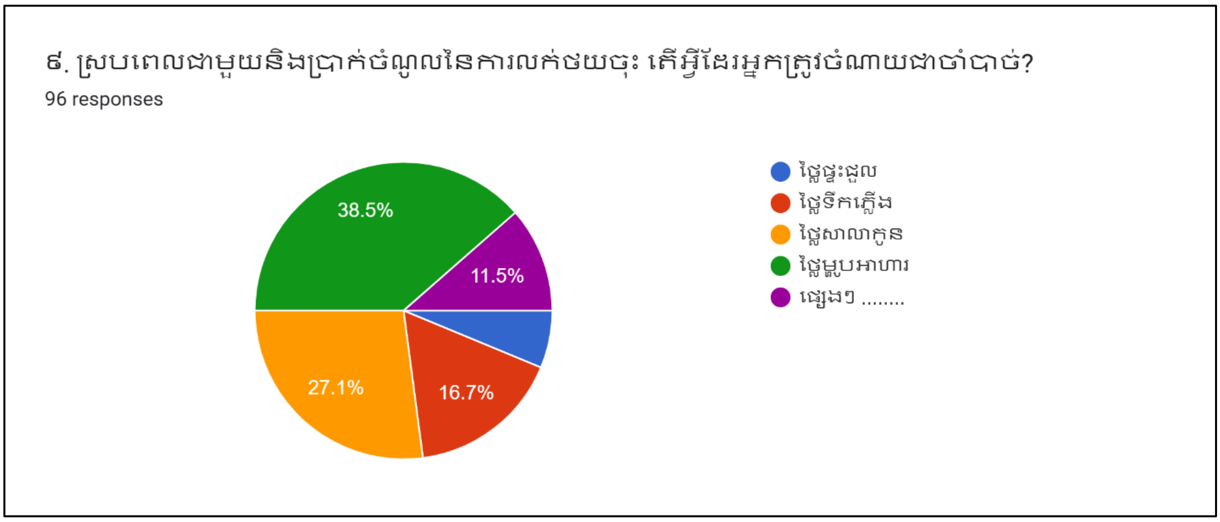
លើសពីនេះទៀត អាជីវកម្មទាំង ៩៦កន្លែងនៃអាជីវករដែលស្មើនឹង ១០០% យើងសង្កេតឃើញបន្ថែមទៀតថា អាជីវកម្មដែលទទួលរងផលប៉ះពាល់ពី ០-២៥% មានចំនួន ៨.៣% ស្មើនឹង ០៨អាជីវកម្មដែលមានផលប៉ះពាល់ ពី ២៥-៥០% មានចំនួន ៤៧.៩% ស្មើនឹង ៤៦អាជីវកម្ម។ អាជីវកម្មដែលមានប៉ះពាល់ចាប់ពី ៥០-៧៥% មានចំនួន ៣៩.៦% ស្មើនិង ៣៨ អាជីវកម្ម ដែលមានផលប៉ះពាល់ស្ទើរតែទាំងស្រុងមានចំនួន ៤.២% ស្មើនឹង ០៤ អាជីវកម្ម។ ដូចនេះសង្កេតឃើញថា អាជីវកម្មភាគច្រើនមានផលប៉ះស្ទើរតែពាក់កណ្តាលនៃអាជីវកម្មទាំងមូល បើផ្អែកទៅលើតួរលេខដែលយើងប្រមូលបាន។



យោងតាមទិន្នន័យដែលខ្ញុំបាទទទួលបាន តាមការផ្តល់មតិរបស់អាជីវករលក់គ្រឿងភេសជ្ជៈនៅវិទ្យាល័យឫស្សីកែវបានឱ្យដឹងថាជាទូទៅបើគិតមុនពេលមានកូវីដ-១៩ ផលនៃការលក់បានក្នុងមួយថ្ងៃមួយលានរៀលឬលើសតិចតួច ប៉ុន្តែចាប់ពីកើតមានវត្តមានជំងឺកូវី-១៩មក ធ្វើឱ្យមានការបិទសាលារៀន នាំឱ្យចំណូលប្រចាំថ្ងៃរបស់គាត់គឺមានការធ្វើចូលស្មើទាំងស្រុង ព្រោះគេមិនសូវញ៉ាំគ្រឿងត្រជាក់នោះទេ តាមការណែនាំរបស់ក្រសួងសុខាភិបាលឱ្យ ដើម្បីការពារ និងទប់ស្កាត់ការឆ្លងនៃជំងឺជំសាហាវមួយនេះ។ អាជីវករលក់ម្ហូបអាហារម្នាក់នៅជិតផ្សារតឹឡលេខ៦ អាជីវករូបនេះបានឱ្យដឹងថាតាំងពីមានវត្តមានជំងឺកូវីដ-១៩ អាជីវកម្មរបស់គាត់មានការធ្លាក់ចុះប្រហែល ៥០% ដោយសារតែមានបងប្អូនមួយចំនួនគាត់អត់ហ៊ានបរិភោគអាហារនៅខាងក្រៅ ភាគច្រើនអ្នកដែលទិញគឺបងប្អូនកម្មកររោងចក្រ បើធៀបមុនកូវីដ-១៩ គឺក្នុងមួយថ្ងៃមានចំណូល ពីរលានរៀល ប៉ុន្តែចាប់តាំងពីមានកូវីដ-១៩ គឺចំណូលរបស់គាត់ជាមធ្យមចន្លោះពី ៧០ម៉ឺនទៅ ៨០ម៉ឺនតែប៉ុណ្ណោះ។ បើតាមការផ្តល់មតិយោបល់របស់អាជីវករ យើងបានឃើញថា វត្តមានជំងឺនេះបានធ្វើឱ្យមានការធ្លាក់ចុះនៃចំណូលរបស់បងប្អូនដែលប្រកបរបរអាជីវកម្មខ្នាតតូចខ្លាំងពិតមែន។

៣.១.៦ ប្រាក់ចំណាយរបស់អាជីវករទៅលើកត្តាចម្បងប្រចាំខែ

យោងតាមការសាកសួរអាជីវករឃើញថាក្នុងចំណោមអាជីវករ ៩៦នាក់ជាមួយនឹងទិន្នន័យដែលយើងទទួលបានប្រហែល ៣៧.៥% ស្មើនឹង ៣៧អាជីវករ គឺភាគច្រើននៃការចំណាយប្រចាំខែគឺទៅលើម្ហូបអាហារ។ អាជីវករចំនួន ២៦អាជីវករដែលត្រូវនឹង ២៧.១% ដែលចំណាយលើថ្លៃសាលាកូន ជាមួយនឹង ១៦.១% ត្រូវនឹងអាជីវករ ១៦នាក់ដែលចំណាយលើថ្លៃទឹកភ្លើង។ ៦អាជីវករ ដែលត្រូវនឹង ៦.៣% ដែលចំណាលទៅលើការជួលផ្ទះឬទីតាំងសម្រាប់លក់ នឹងអាជីវករ ១១នាក់ ត្រូវនឹង ១១.៥%ផ្សេងទៀតស្ថិតក្នុងចម្លើយផ្សេងៗ



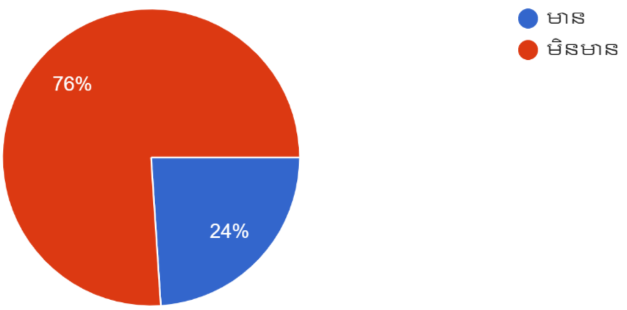
ចំណូលរបស់អាជីវករចាប់តាំងពីមានជំងឺកូវីដ-១៩ បានទទួលចំណូលកាន់តែតិច និងកើនការចំណាយដោយសារក្នុងប្រទេសកម្ពុជាយើងបានមានការរីករាលដាលឆ្លងខ្លាំងនៅក្នុងអំឡុងពេលនោះ ជាហេតុធ្វើឱ្យ

សាលាមិនទាន់បើក ហើយតម្រូវឱ្យសិស្សចាប់ផ្តើមរៀនតាមប្រព័ន្ធអនឡាញ ធ្វើឱ្យចំណាយលុយមួយផ្នែកទៅលើការភ្ជាប់សេវាអ៊ិនធើណេតដើម្បីបានរៀនសូត្រ ។ បន្ថែមពីនេះ អាជីវករមានមុខសញ្ញាចំណាយផ្សេងទៅលើសម្ភារៈបរិក្ខាដូចជា ម៉ាស់ អាកុល ដែលលាងដៃ និងថ្នាំសង្កូវ។ ជាការផ្តល់មតិរបស់អាជីវករនោះ គឺពិតជាបានឃើញថាក្នុងអំឡុងពេលកូវីដ-១៩បានធ្វើឱ្យអាជីវករមានការចំណាយច្រើនដែលសុទ្ធសឹងតែចំណាយចាំបាច់ដែលពួកគាត់មិនអាចទុកចោលបានដែលជាចំណាយប្រចាំខែរបស់ពួកគាត់។

៣.១.៧ មូលហេតុដែលជំរុញឱ្យគាត់នៅតែបន្តរធ្វើអាជីវកម្ម

ផ្អែកតាមទិន្នន័យដែលប្រមូលបានបន្ថែមទៀតនេះ ក្រោយពីរងផលប៉ះពាល់នៃជំងឺកូវីដ-១៩ ម្ចាស់អាជីវកម្មមួយចំនួនបិទអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន(បិទទ្វារ) និងបានបន្តផ្អាក់ដំណើរនៃអាជីវកម្មព្រោះចំណាយច្រើនជាងចំណូល ព្រមទាំងពុំមានតម្រូវការក្នុងទីផ្សារនាគ្រានោះ ដោយអាជីវកម្មប្រមាណ ២៤% ស្មើនឹង ៣៣អាជីវកម្មបានធ្លាប់មានគម្រោងបញ្ឈប់អាជីវកម្ម ដើម្បីស្វែងរកការងារថ្មី និងអាជីវកម្មចំនួន ៧៦% ស្មើនឹង ៧៣អាជីវកម្មដែលនៅមានគំនិតនៅតែចង់បន្តអាជីវកម្មរបស់ពួកគេទៅមុខទៀត។

១១. ស្ថិតនៅក្នុងកំឡុងវិករាតត្បាតនៃជម្ងឺកូវីដ-១៩
យ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរតើលោកអ្នកមានគំនិតដែលចង់បោះបង់នូវអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនដែរឬទេ? ព្រោះអ្វី?
96 responses



ទោះបីលទ្ធផលបែបនេះ អាជីវករនៅតែបន្តអាជីវកម្មដូចដើម ទោះស្ថិតក្នុងកាលៈទេៈសៈលំបាកយ៉ាងណាក្តី។ កត្តាដែលធ្វើឱ្យគាត់នៅតែបន្តអាជីវកម្មរហូតមក គឺអាជីវករមានកាតព្វកិច្ចត្រូវផ្គត់ផ្គង់តម្រូវការគ្រួសារ តម្រូវការអប់រំ តម្រូវការចំណីអាហារ តម្រូវការថ្លៃសេវាទឹកស្អាត សេវាប្រើប្រាស់អគ្គិសនី និងតម្រូវការជម្រកជាដើមដែលសុទ្ធសឹងជាតម្រូវចាំបាច់របស់សមាជិកនៃគ្រួសារនីមួយៗ។ ជាងនេះទៅទៀត ម្ចាស់អាជីវកម្មមានបំណុលដែលត្រូវបង់ជាប្រចាំដល់ធនាគារ ដូច្នេះធ្វើឱ្យម្ចាស់អាជីវកម្មតស៊ូបន្តអាជីវកម្មទៅមុខទៀតទោះស្ថិតក្នុងកាលៈទេសៈណាក៏ដោយ។

៣.១.៨. យុទ្ធសាស្ត្រនៃការបន្តគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មក្នុងបរិបទនៃជំងឺកូវីដ-១៩

ក្នុងបរិបទនៃជំងឺកូវីដ-១៩ អាជីវកម្មពិតជាលំបាកបន្តសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចរបស់ខ្លួនដោយកាលនោះព្រោះតែអ្នកវិទ្យាសាស្ត្រមិនទាន់រកឃើញនូវវ៉ាក់សាំងការពារ ហើយប្រព័ន្ធសុខាភិបាលរបស់ប្រទេសកម្ពុជាគឺមានកម្រិតនៅឡើយ។ រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាតែងបានចេញសេចក្តីណែនាំផ្សេងៗដើម្បីធានាបានសុខភាពសាធារណៈ សុវត្ថិភាពប្រជាជន និងកិច្ចសហការជាអន្តរជាតិក្នុងការស្វះស្វែងរកវ៉ាក់សាំង និងសម្ភារៈពេទ្យ ដើម្បីវិលទៅរកប្រក្រតីភាពនៃសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ច និងសង្គមវិញ។ ជាក់ស្តែង អាជីវករខ្លួនឯងនោះក៏បានរិះរកគ្រប់វិធីសាស្ត្រក្នុងការប្រកបអាជីវកម្មដោយអនុវត្តវិធានសុខាភិបាល ការកាត់បន្ថយចំណាយ ការកាត់ផ្តាច់នៃការចម្លងជំងឺ និងវិធីសាស្ត្រផ្សេងៗដូចជា ១.ការកាត់បន្ថយចំណាយណាដែលមិនចាំបាច់ (ការបិទម៉ាស៊ីនត្រជាក់ ការសន្សំអគ្គិសនី ការចម្អិនម្ហូបដោយខ្លួនឯងជាដើម) ២.ការផ្លាស់ប្តូរទៅរកនិន្នាការនៃការលក់តាមប្រព័ន្ធអនឡាញ ៣.ការអនុវត្តតាមវិធានសុខាភិបាលដោយឱ្យមានការវាស់កម្តៅ ការបាញ់អាកុល ការរក្សាគម្លាត១.៥ម៉ែត្រពីគ្នា ពិសេសអភិក្រម ៣កុំ ៣ការពារ។

កត្តាទាំងនេះ ជាយុទ្ធសាស្ត្ររបស់អាជីវករក្នុងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មឱ្យមានដំណើរការបានរហូតមក។ លើសពីនេះទៅទៀត អាជីវករទាំងអស់បានអនុវត្តនូវវិធីសាស្ត្រមួយចំនួនដូចខាងក្រោមៈ

ទីមួយ **ការរៀបចំផែនការយុទ្ធសាស្ត្រអាជីវកម្ម** គឺរៀបចំដំណើរការសម្រាប់គ្រោង និងអនុវត្តនាគ្រាខាងមុខផ្អែកលើបច្ចុប្បន្ន និងស្ថានភាពនៃអាជីវកម្ម ត្រូវផែនការទីផ្សារដែលផ្តោតលើផលិតផល សេវា និងតម្លៃក្នុងការប្រកួតប្រជែង និងពង្រីកទីផ្សាររបស់ខ្លួន។ ការរៀបចំផែនការថវិកាសម្រាប់បម្រុងក្នុងរយៈបីខែតទៅមុខដើម្បីបង្ការផលប៉ះពាល់ភ្លាមៗដែលមិនអាចស្មានដឹងដោយមេរោគកូវីដ-១៩ ឬហានិភ័យផ្សេងៗដែលកើតពីកត្តាខាងក្រៅ។ ជាក់ស្តែង ផែនការនេះនឹងបង្ហាញជំហានពិតប្រាកដដើម្បីកាត់បន្ថយការខាតបង់ ទប់ទល់ និងធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងលើប្រតិបត្តិការបច្ចុប្បន្នរបស់អ្នកក្នុងអំឡុងពេលកំណត់ តាមរយៈផ្លាស់ប្តូរផលិតផល ការធ្វើទីផ្សារតាមអនឡាញ ការផ្តល់សេវាដឹកជញ្ជូនបន្ថែម។ ការប្តូរផលិតផល សេវា ផលិតកម្ម ទៅជាផលិតផល ឬប្រភេទសេវាកម្ម ដែលមានតម្រូវការខ្ពស់ក្នុងអំឡុងពេលនៃជំងឺរាតត្បាតនេះ។

ទីពីរ **ការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ** គឺការគ្រប់គ្រងចំណូល ចំណាយ និងផលចំណេញដែលអាជីវកម្មត្រូវពិនិត្យកត់ត្រា និងមានរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុដើម្បីធ្វើការគ្រប់គ្រងឱ្យមានភាពច្បាស់លាស់ និងតាមដានវឌ្ឍភាពរបស់អាជីវកម្ម សំដៅដល់ការគ្រប់គ្រងទីផ្សារ និងស្វែងរកទីផ្សារឱ្យកាន់តែរឹងមាំ។ អាជីវករអាចពិនិត្យ និងធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពបានទៀងទាត់លើប្រភពទាំងអស់នៃចំណូល ចំណាយ និងចំណេញដើម្បីឱ្យដឹងថា តើអ្នកអាចកាត់ការចំណាយដែលមិនចាំបាច់មួយចំនួនដូចជាការចំណាយលើបុគ្គលិក ការជួលការិយាល័យ ឬសេវាកម្មខាងក្រៅជាដើម។ល។

ទីបី **ការរក្សាកិត្តិសព្ទអាជីវកម្ម** ទោះអាជីវកម្មខ្នាតតូចជាអាជីវកម្មបែបគ្រួសារ ឬបុគ្គលក្ដី ប៉ុន្តែការរក្សានូវសេវាកម្មឱ្យមានភាពទាន់ហ័ស អនាម័យ តម្លៃសមរម្យ និងមានទំនាក់ទំនងល្អជាមួយនឹងអថិតិជន ដើម្បីរក្សាលំនឹងអាជីវកម្មឈរក្នុងទីផ្សារចាស់ និងត្រៀមប្រកួតប្រជែងចំពោះអាជីវកម្មដែលកំពុងបង្កើតថ្មី។ ក្នុងការស្វែងរកអតិថិជនថ្មីអំឡុងពេលការរាតត្បាតនៃជំងឺ អាជីវករអាចរក្សាទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជនចាស់របស់ពួកគេឱ្យបានកាន់តែច្រើនតាមដែលអាចធ្វើទៅបាន។ អាជីវករបានកំណត់អត្តសញ្ញាណ និងកំណត់តម្រូវចាំបាច់អំឡុងពេលពីរ ឬបីខែទៅមុខទៀត ហើយរក្សាការទំនាក់ទំនងតាមទូរស័ព្ទ ឬតាមបណ្ដាញសង្គមផ្សេងៗដែលអាចឱ្យអតិថិជនទទួលបានព័ត៌មានថ្មីៗពីសេវាកម្ម ឬផលិតផលរបស់អាជីវករ។ បើអ្នកលក់ម្ហូបអាហារ អ្នកគួរតែរក្សាគម្លាតសុវត្ថិភាពដលោយផ្ដល់សេវាដល់អតិថិជន និងចម្អិនម្ហូបដែលមានអនាម័យ។ល។ ការអនុវត្តបែបនេះបង្ហាញថាអ្នកយកចិត្តទុកដាក់លើអតិថិជន និងកិត្តិសព្ទរបស់អាជីវកម្មក្នុងបរិបទនៃជំងឺកូវីដ-១៩។

ទីបួន **ការពិនិត្យ និងវាយតម្លៃប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម** ការពិនិត្យ និងការវាយតម្លៃរបស់អាជីវកម្មគឺអាចផ្ដើមពីវិធីសាមញ្ញៗដោយតាមរយៈការកត់ត្រានូវវិធីសាស្ត្រលើផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ ផលិតផល សេវា និងធនធានមនុស្ស។ ការចាប់ផ្ដើមដ៏ល្អក្នុងការពិនិត្យ និងវាយតម្លៃចំពោះផ្នែកចំណូល ចំណាយ និងផលចំណេញ ដើម្បីអាចដឹងច្បាស់ពីស្ថានភាព និងទំហំខាតបង់ ហើយរៀបផែនការដើម្បីទប់ស្កាត់ការខាងបង់នោះ នឹងលទ្ធផលនៃការពិនិត្យ និងការវាយតម្លៃក៏អាចឱ្យអ្នករៀបចំយុទ្ធសាស្ត្របន្តប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម។ ក្នុងអំឡុងពេលរាតត្បាតនៃជំងឺមនុស្សភាគច្រើនមិនចង់ចំណាយប្រាក់លើសម្ភារៈដែលមិនចាំបាច់នោះទេ ដូច្នេះអាជីករអាចពិនិត្យ និងប្រើវិធីសាស្ត្របញ្ចុះតម្លៃ ពិសេសលើផលិតផល ឬសេវាកម្មនឹងអាចទាក់ទាញចំណាប់អារម្មណ៍ពីអតិថិជន វិធីសាស្ត្រនេះនឹងជួយឱ្យអាជីវករមានលក់នូវផលិតផលក្នុងស្តុកចេញទៅទីផ្សារ និងទទួលបាននូវចំណាប់អារម្មណ៍អ្នកទិញទំនិញ និងសេវារបស់ខ្លួន។

៣.២.ការវិភាគ SWOT

ការវិភាគតាមវិធីសាស្ត្រ SWOT ជាមធ្យោបាយដែលនឹងត្រូវបានលើកយកមកធ្វើការពិភាក្សានៅក្នុងអត្ថបទរបាយការណ៍មួយនេះ ដើម្បីឆ្លុះបញ្ចាំង និងពិនិត្យមើលពីកត្តាខាងក្នុង និងកត្តាខាងក្រៅ ដែលមានឥទ្ធិពលផ្ទាល់ ឬប្រយោលលើស្ថានភាពអាជីវកម្មខ្នាតតូចក្នុងបរិបទនៃការរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩ ជាពិសេសក្នុងអំឡុងពេលបិទខ្ទប់រាជធានីភ្នំពេញ។

បន្ទាប់ពីទទួលទិន្នន័យដោយផ្ទាល់ពីអាជីវករ លិខិតបទដ្ឋានគតិយុត្ត និងទិន្នន័យផ្លូវការរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលដែលទាក់ទងនឹងអាជីវកម្មខ្នាតតូចស្ថិតនៅរាជធានីភ្នំពេញ យើងអាចធ្វើការវិភាគឱ្យកាន់តែស៊ីជម្រៅដោយផ្អែកលើទិន្នន័យ និងភាពជាក់ស្ដែងរបស់ស្ថានភាពនៃអាជីវកម្ម។ អាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅរាជធានីភ្នំពេញសុទ្ធសឹង

មានចំណុចខ្លាំង ចំណុចខ្សោយ ឱកាស និងហានិភ័យ កើតចេញពីកត្តាខាងក្នុង និងកត្តាខាងក្រៅក្នុងអំឡុងពេលកូវីដ-១៩ ដែលមានវិភាគដូចខាងក្រោមនេះ៖

៣.២.១.តារាងនៃការវិភាគ *SWOT*

ចំណុចខ្លាំង	ចំណុចខ្សោយ
- បទពិសោធន៍ម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច - ភាពមិនកំណត់កម្រិតវប្បធម៌របស់អាជីវករ - ភាពមិនកំណត់ទំហំទុនក្នុងការប្រកបអាជីវកម្ម - ភាពបត់បែន និងសម្របខ្លួនរបស់អាជីវករ - ឥរិយាបថនៃទីផ្សារក្នុងស្រុក	- កង្វះសហគ្រិនភាពក្នុងគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម - កម្សោយការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ និងធនធានមនុស្ស
កាលានុវត្តភាព	**ភាពគំរាមកំហែង**
- ការផ្តើមនៃការយកចិត្តទុកដាក់ពីរាជរដ្ឋាភិបាល - ការផ្តើមនៃការយកចិត្តទុកដាក់ពីវិស័យឯកជន - ការបើកដំណើរការសកម្មភាពសង្គម-សេដ្ឋកិច្ច - ការវិវត្តនៃបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មានវិទ្យា	- ការបន្តរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩ ជាសាកល - ការប្រកួតប្រជែងពីដៃគូអាជីវកម្មខ្នាតតូចថ្មីៗ - អតិផរណា និងទំហំទីផ្សារក្នុងស្រុក

៣.២.២. ការបកស្រាយអំពីលទ្ធផលវិភាគ

ដើម្បីយល់កាន់តែច្បាស់ពីអត្ថន័យ នៃការវិភាគតាមតារាង(ផ្នែក៣.២.១.) ខាងលើ យើងនឹងធ្វើការបកស្រាយឱ្យកាន់តែក្បោះក្បាយបន្ថែមទៀតនៅក្នុងផ្នែកនេះ និងមានខ្លឹមសារដូចខាងក្រោម៖

៣.២.១.១. ចំណុចខ្លាំង

- ***បទពិសោធន៍ម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច*** គឺជាកត្តាចម្បងមួយក្នុងចម្បងផ្សេងៗដែលនាំឱ្យអាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅរាជធានីភ្នំពេញ មានភាពខ្លាំងរបស់ខ្លួនដែលភាគច្រើននៃម្ចាស់អាជីវកម្មគឺជាស្ត្រីវ័យចំណាស់ពោរពេញទៅដោយបទពិសោធន៍ក្នុងលក់ទំនិញ និងសេវាកម្មរបស់ខ្លួនទៅដល់អតិថិជនក្នុងមូលដ្ឋានរបស់ខ្លួន។ ក្រៅពីនេះ អាជីវកម្មខ្នាតតូចជាអាជីវកម្មបែបលក្ខណៈគ្រួសារបែបនេះ ធ្វើឱ្យសមាជិកនៃគ្រួសារនីមួយៗ សុទ្ធសឹងកម្លាំងពលកម្មក្នុងការជួយជំរុញអាជីវកម្ម និងកាត់បន្ថយការចំណាយមួយចំនួនដូចនឹងលទ្ធផលនៃការសម្ភាសខាងលើ។
- ***ភាពមិនកំណត់កម្រិតវប្បធម៌របស់អាជីវករ*** រាល់អាជីវកម្មខ្នាតតូចគឺកើតចេញពីគំនិតផ្តើមផ្ទាល់ខ្លួន និងជាមរតករបស់គ្រួសារ ដែលផ្អែកតាមលទ្ធភាព និងសមត្ថភាពរបស់សាមីខ្លួនក្នុងការគ្រប់គ្រងអាជីវ

កម្ម ដូចនឹងពាក្យថា រៀនផង ធ្វើផង ឬឆ្លងស្នឹងស្នាបថ្ម ដែលជាហេតុផលឱ្យអាជីវករលើអាជីវកម្មខ្នាតតូចពុំសូវបានបញ្ចប់ថ្នាក់វិទ្យាល័យ ឬមហាវិទ្យាល័យនោះទេ។ អ្វីៗដែលអាជីវករធ្វើបាន គឺខិតខំរៀនសូត្រពីមុខជំនួញនេះ តាមរយៈបទពិសោធន៍ និងចំណេះដឹងតិចតួចលើការលក់ដូរបែបសាមញ្ញៗ និងពុំប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យា ឬចំណេះដឹងខ្ពស់។

- **ភាពមិនកំណត់ទំហំទុនក្នុងការប្រកបអាជីវកម្ម** កត្តានេះ គឺផ្ទុយសហគ្រាសធុនតូច មធ្យម និងធំ ដែលបានកំណត់អំពីទុនសរុប កម្លាំងពលកម្ម ចំណូលប្រចាំឆ្នាំជាដើម។ ដោយហេតុថា អាជីវកម្មខ្នាតតូចជាអាជីវកម្មក្នុងរបរដែលចំណាយតិច បានផលតិច និងជារបរបន្ទាប់បន្សំក្នុងការផ្គត់ផ្គង់ក្នុងគ្រួសារ។ របរនេះភាគច្រើនគឺផលចំណេញមួយថ្ងៃ (ចំណូលដកនឹងចំណាយ) សម្រាប់ជីវភាពគ្រួសារតែមួយថ្ងៃប៉ុណ្ណោះ។ ហើយភាគច្រើននៃទុននេះ គឺជាដើមទុនតិចតួច ដែលអាចទទួលបានពីការសន្សំ ឬកម្ចីដែលមានចំនួនលុយតិចតួច។
- **ភាពបត់បែន និងសម្របខ្លួនរបស់អាជីវករ** គឺជាចំណុចសំខាន់ដែលអាជីវករនៅរាជធានីភ្នំពេញបានទទួល និងអនុវត្តតាមប្រក្រតីភាពថ្មីដើម្បីបន្សាំខ្លួននឹងការរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩ ដោយអនុវត្តនូវវិធានសុខាភិបាលក្នុងការពារខ្លួនបានរហ័ស។ ជាក់ស្តែង អាជីវករបានត្រៀមនូវសម្ភារៈ និងឧបករណ៍តាមលទ្ធភាពរៀងខ្លួនដើម្បីការពារពីការឆ្លង និងអាចដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនទោះមានករណីឆ្លងច្រើនយ៉ាងណាក្តី ភាពឆ្លើយតបរហ័សនេះគឺទាក់ទងនឹងកត្តាចិត្តសាស្ត្រ និងកត្តាចូលរួមអនុវត្តតាមវិធានសុខាភិបាល។
- **ឥរិយាបថនៃទីផ្សារក្នុងស្រុក** ឥរិយាបថទីផ្សារក្នុងស្រុកគឺផ្តើមមានចរន្ត គឺជាកត្តាខាងក្នុងដែលនាំឱ្យអាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅរាជធានីភ្នំពេញ មានការលក់ដូរក្នុងមូលដ្ឋានរបស់ខ្លួន។

៣.២.១.២. ចំណុចខ្សោយ

- **កង្វះសហគ្រិនភាពក្នុងគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម** គឺជាកត្តាខាងក្នុងនៃការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម ភាគច្រើននៃអាជីវករគឺផ្អែកលើបទពិសោធន៍ក្នុងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន ដោយពុំបានធ្វើការអភិវឌ្ឍទំនិញ និងសេវាឱ្យទាន់សភាពការណ៍ទីផ្សារដែលកំពុងប្រកួតប្រជែងយ៉ាងខ្លាំងក្លានោះទេ ហើយសហគ្រិនភាពដែលជាកត្តាជំរុញឱ្យអាជីវកម្មមានទីផ្សារថ្មីៗ និងស្ថិរភាពទីផ្សារក៏មានកម្រិត ព្រមទាំងធ្វើអ្វីតៗគ្នា ជាទម្លាប់នៃការប្រកួតប្រជែងទីផ្សារធម្មតា ដោយពុំបានផ្តោតលើគុណតម្លៃ និងភាពជាអ្នកដឹកនាំច្រើននោះទេ។
- **កម្សោយការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ និងធនធានមនុស្ស** គឺទោះជាអាជីវកម្មខ្នាតតូចបានប្រើប្រាស់សមាជិកគ្រួសារជាកម្លាំងពលកម្ម ឬធនធានមនុស្សក្នុងអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនដើម្បីកាត់បន្ថយការចំណាយយ៉ាងណា

ក្តី តែកត្តានេះ ធ្វើឱ្យអាជីវកម្មបែបលក្ខណៈគ្រួសារមានការធ្វេសប្រហែលលើការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ ការបណ្តុះបណ្តាល និងស្រាវជ្រាវថ្មីៗដើម្បីពង្រឹង និងពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន។

៣.២.១.៣. ភាពឱកាស

- **ការផ្តើមនៃការយកចិត្តទុកដាក់ពីរាជរដ្ឋាភិបាល** អាជីវកម្មខ្នាតតូចត្រូវបានអាជ្ញាធរមូលដ្ឋានផ្តើមយកចិត្តទុកដាក់ដោយអាជីវកម្មនេះគឺបណ្តុំនៃសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ រាជរដ្ឋាភិបាលបានអនុគ្រោះពន្ធចំពោះអ្នកប្រកបអាជីវកម្មខ្នាតតូច ការបង្ហាត់បង្រៀន ការផ្តល់ដើមទុនបំរុងជាដើម។
- **ការផ្តើមនៃការយកចិត្តទុកដាក់ពីវិស័យឯកជន** ផ្តើមចេញពីវិស័យធនាគារដែលបានបន្ធូរបន្ថយការប្រាក់កម្ចីទៅឱ្យអាជីវកម្មខ្នាតតូចនោះ ។
- **ការបើកដំណើរការសកម្មភាពសង្គម-សេដ្ឋកិច្ច** ក្នុងអំឡុងពេលព្រឹត្តការណ៍ ២០កុម្ភៈ គឺដើម្បីធ្វើការផ្គត់ផ្គង់ទីផ្សារក្នុងស្រុក ខណៈពេលដែលវិស័យដឹកនាំសេដ្ឋកិច្ចជាតិមានការធ្លាក់ចុះយ៉ាងគំហុក ចរន្តសេដ្ឋកិច្ចក្នុងស្រុកបានផ្តើមមានសកម្មភាពដោយអនុវត្តនូវវិធានការ ៣កុំ ៣ការពារ ដើម្បីអាចឱ្យអាជីវកម្ម និងសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចដំណើរការជាបណ្តើរៗ និងតាមវិស័យនានាក្នុងការជំរុញកំណើនសេដ្ឋកិច្ចផ្ទៃក្នុង។
- **ការវិវត្តនៃបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មានវិទ្យា** គឺជាមធ្យោបាយយ៉ាងសំខាន់ក្នុងស្វែងរកទីផ្សារតាមរយៈប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យាជាពិសេស ការបង្ហោះលក់តាមប្រព័ន្ធហ្វេសបុក ដែលកាលមុនជំងឺនេះគឺគ្រាន់តែជាកម្មវិធីកំសាន្តធម្មតា ឬមានអ្នកបង្ហោះស្វែងរកទីផ្សារក្នុងទំហំតូចនៅឡើយ។ ការរីកចម្រើននៃបច្ចេកវិទ្យា បាននិងកំពុងដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការសម្រួលដល់ដំណើរការអាជីវកម្ម។ បច្ចេកវិទ្យាបានផ្តល់ឱកាសដល់ការផ្លាស់ប្តូរឥរិយាបថនៃការធ្វើអាជីវកម្មតាមបែបអ្នកទិញ និងអ្នកលក់ជួបគ្នាដោយផ្ទាល់ ទៅជួបតាមអនឡាញ និងធ្វើការតថ្លៃ ព្រមទាំងទទួលទំនិញតាមរយៈក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូន។

៣.២.១.៤. ភាពគំរាមកំហែង

- **ការបន្តរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩ ជាសាកល** ចាប់ពីចុងឆ្នាំ២០១៩ កម្ពុជា ក៏ដូចជាប្រទេសក្នុងតំបន់ និងទូទាំងពិភពលោកបានពើបប្រទះនឹងជំងឺកូវីដ-១៩ និងការបំប្លែងខ្លួនរបស់វាបានបន្តអូសបន្លាយការវាយប្រហារដល់សុខភាពសេដ្ឋកិច្ច និងសុខភាពសាធារណៈរហូតមកទល់បច្ចុប្បន្ន។ ការរីករាលដាលនេះបានកាត់បន្ថយសកម្មភាពក្នុងសេដ្ឋកិច្ច។ យើងសង្កេតឃើញថា ចំនួននៃការលក់មានការថយចុះបើធៀបនឹងអំឡុងមុនពេលមានវត្តមានកូវីដ-១៩។

- **ការប្រកួតប្រជែងពីដៃគូអាជីវកម្មខ្នាតតូចថ្មីៗ** ដោយសារអាជីវកម្មនេះ មានដើមទុនក្នុងទំហំតិចតួច និងមានភាពបត់បែនច្រើនបែបនេះហើយ អាជីវកម្មប្រភេទនេះក៏កំពុងរីកខ្លួនតាមរយៈអ្នកប្រឡូកក្នុងរបររកស៊ីថ្មីៗបន្ថែមជាច្រើន និងមានភាពទាក់ទាញ។
- **អតិផរណា និងទំហំទីផ្សារក្នុងស្រុក** កត្តាដែលប៉ះពាល់ដល់ជីវភាពនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចមួយផ្នែកទៀត គឺទំនិញឡើងថ្លៃក្នុងទីផ្សារ តម្រូវការកើនឡើង ការផ្គត់ផ្គង់ថយចុះ ថ្លៃដើមនៃទំនិញកើនឡើងជាលំដាប់ ធ្វើឱ្យអំណាចទិញ ឬតម្លៃលុយមានការថយចុះ។

សេក្តីសន្និដ្ឋាន និងអនុសាសន៍

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងអនុសាសន៍

១.សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

ក្រោយពីបានសិក្សាទៅលើស្ថានភាពទូទៅនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅរាជធានីភ្នំពេញ តាមរយៈបទសម្ភាស ឯកសារផ្លូវការរបស់រាជរដ្ឋាភិបាល និងភាពជាក់ស្តែងនៃអាជីវកម្មប្រភេទនេះ យើងសង្កេតឃើញថា អ្នកប្រកបរបរអាជីវកម្មខ្នាតតូចនាអំឡុងពេលនៃការរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩ ជាពិសេសពេលបិទខ្ទប់រាជធានីភ្នំពេញនោះ អាជីវកម្មខ្នាតតូចបានទទួលរងនូវផលប៉ះពាល់យ៉ាងខ្លាំងដោយធ្វើឱ្យបាត់បង់នូវប្រាក់ចំណូលប្រចាំថ្ងៃ ការចំណាយប្រចាំថ្ងៃមានការកើនឡើង ចំនួនអ្នកទិញមានការថយចុះ រហូតធ្វើឱ្យម្ចាស់អាជីវកម្មមួយចំនួនបង្ខំចិត្តបិទទ្វារមួយរយៈ។

ជាក់ស្តែង អាជីវកម្មចំនួន ៧៦% ស្មើនឹង ៧៣អាជីវកម្មដែលជ្រើសជាសំណាក (sample) បានទទួលរងនូវផលប៉ះពាល់ដោយសារការរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩ដោយផ្ទាល់ទៅលើចំណូល និងសកម្មភាពអាជីវកម្ម។ ចំណាយបានកើនមុខសញ្ញាចំណាយដោយបន្ថែមនូវតម្រូវការចាំបាច់បន្ថែម ដោយចំណាយលើ ម្ហូបអាហារ សេវាអប់រំ ថ្លៃទឹកស្អាត-ថ្លៃអគ្គិសនី និងថ្លៃបន្ទប់ជួល។ បន្ថែមពីនេះ អាជីវករខ្នាតតូចបានចំណាយខ្ពស់បន្ថែមលើសម្ភារៈបរិក្ខានានាដើម្បីការពារជំងឺកូវីដ-១៩ដូចជា ម៉ាស់ អាកុលឬជេល ថ្នាំពេទ្យ សេវាអ៊ីធើណែត ជាពិសេសការកើនឡើងនៃតម្លៃទំនិញដែលជាតម្រូវការប្រចាំថ្ងៃដោយសារតម្រូវការខ្ពស់(Supply and Demand) រហូតមានអាជីវកម្មប្រមាណ ២៤%មានបំណងបញ្ឈប់អាជីវកម្មរបស់ខ្លួនដោយផលិតផល និងសេវាកម្មរបស់ពួកគាត់ពុំមានតម្រូវការនាគ្រានោះ និងមានចំណាយខ្ពស់លើចំនួនប្រាក់ពលកម្មរបស់បុគ្គលិក។

យ៉ាងណាមិញ អាជីវកម្មខ្នាតតូចក្នុងបរិបទកូវីដ-១៩ បានរៀនសម្របខ្លួនដោយបានអនុវត្តនូវវិធានការណែនាំរបស់ក្រសួងសុខាភិបាលកម្ពុជាដើម្បីអាចបន្តអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនដោយការដោះដូរទំនិញតាមរយៈការរក្សាគម្លាត ការរក្សាអនាម័យ ការពាក់ម៉ាស់ ការបាច់អាកុល និងផ្តើមប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យាក្នុងការទូទាត់សាច់ប្រាក់ជាមួយអតិថិជន។ ការវិវត្តនៃការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាថ្មីនេះ ធ្វើឱ្យអាជីវកម្មមួយចំនួនទទួលបានជោគជ័យដោយទទួលបាននូវអតិថិជនថ្មី និងអាចសម្របខ្លួនបាននាអំឡុងពេលនោះផងដែរ។ ហើយការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យានេះ យើងក៏សង្កេតឃើញនូវផលវិជ្ជមានមួយចំនួនដែលលេចចេញឡើងដោយម្ចាស់អាជីវកម្មបានប្រកួតប្រជែងក្នុងទីផ្សាររបស់ខ្លួនក្រោយពេលជួបនឹងវិបត្តិកូវីដ-១៩ និងព្យាយាមក្នុងការកែច្នៃវិធីសាស្ត្រនានាក្នុងការការពារនូវអាជីវកម្មដើម្បីពង្រឹង និងពង្រីកទីផ្សារ។

ជារួម អាជីវកម្មខ្នាតតូចពិតជាបានរួមចំណែកយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការជួយសម្រួលជីវភាពគ្រួសារ និងសេដ្ឋកិច្ចជាតិ តាមរយៈការផ្តល់នូវការងារ បន្ថយនិកម្មភាព បង្កើនប្រាក់ចំណូល ភាពម្ចាស់ការលើអាជីវកម្ម ការផ្ទេ

ប្រឌិតផលិតផលនិងសេវា និងជាផ្នែកយ៉ាងសំខាន់មួយក្នុងសេដ្ឋកិច្ចជាតិ(មីក្រូសេដ្ឋកិច្ច)។ ផលប៉ះពាល់ដោយសារកូវីដ-១៩ គឺបានទម្លាក់ប្រាក់ចំណូលរបស់អាជីវកម្មខ្នាត និងបានបង្កើតបន្ទុកបន្ថែមលើការចំណាយ និងបញ្ហាសុខភាពផ្ទាល់ខ្លួនរបស់ម្ចាស់អាជីវកម្ម និងសមាជិកគ្រួសារ ដែលជាហេតុនាំឱ្យមានវិបត្តិហិរញ្ញវត្ថុស្ទើតែគ្រប់មុខជំនួញមួយនេះ បើម្ចាស់អាជីវកម្មពុំមានការសម្របខ្លួនបានទាន់ពេលវេលា។

២. អនុសាសន៍

បន្ទាប់ពីបានសិក្សាស៊ីជម្រៅទៅលើប្រធានបទខាងលើរួចមក ខ្ញុំបាទបានយល់ច្បាស់អំពី ស្ថានភាពអាជីវកម្មខ្នាតក្នុងបរិបទនៃជំងឺកូវីដ-១៩បានមួយកម្រិតទៀតដោយភ្ជាប់នឹងទ្រឹស្តីដែលទទួលបានសាស្ត្រាកន្លងមក។ ពិសេសទៅវិបត្តិកូវីដ-១៩ទៅលើអាជីវកម្មដែលអាជីវករបានជួបប្រទះផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និងបញ្ហាសុខភាព។ ដើម្បីជាចំណែកមួយនៃដំណោះស្រាយដើម្បីពង្រីកចំណុចខ្លាំង ពង្រឹងកាលានុវត្តភាព និងដើម្បីកាត់បន្ថយនូវចំណុចខ្សោយ និងហានិភ័យដែលកើតឡើងដូចអំឡុងពេលកូវីដ១៩បានរាលត្បាតខ្លាំងនោះ ខ្ញុំបាទសូមចូលរួមចំណែកក្នុងការផ្តល់អនុសាសន៍ និងសំណូមពរដល់ម្ចាស់អាជីវកម្ម រាជរដ្ឋាភិបាល និងអ្នកពាក់ព័ន្ធនូវចំណុចមួយចំនួនដូចខាងក្រោមនេះ៖

ចំពោះម្ចាស់អាជីវកម្ម ត្រូវមានផែនការច្បាស់លាស់អំពីផែនការហិរញ្ញវត្ថុ ដូចជាការគ្រប់គ្រងលំហូរសាច់ប្រាក់ ផែនការចំណាយនិងសន្សំ ផែនការវិនិយោគបន្ថែម ការគ្រប់គ្រងបំណុល ករាគ្រប់គ្រងហានិភ័យទៅ លើអាជីវកម្មខ្នាតតូចឱ្យស្របនឹងបរិបទបច្ចេកវិទ្យា និង សម្របខ្លួនទៅនឹងនិន្នាការទីផ្សារអនឡាញ។ បន្ថែមពីនេះម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចទាំងអស់ត្រូវធានាថាបានទទួលវ៉ាក់សាំងការពារជំងឺកូវីដ-១៩បានគ្រប់ដូស ព្រមទាំងប្រកាន់ភ្ជាប់នូវិធានការសុខាភិបាល។ ម្យ៉ាងវិញទៀតម្ចស់អាជីវកម្មត្រូវមានរបៀបគ្រប់គ្រងហានិភ័យដូចជា វិនិយោគលើប្រភេទខុសគ្នា ការតាមដានទីផ្សារឱ្យបានទៀតទាត់ និងការជៀសវាងបំណុលវ័ណ្ឌក។ ជាងនេះទៅទៀតម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចត្រូវ ស្វែងរកទីតាំងដែលមានសក្តានុពលសម្រាប់ផលិតផលនិងសេវារបស់ខ្លួន បង្កើតផលិតផលនិងសេវាថ្មីៗដែលទាក់ទាញអតិថិជនថ្មីៗបន្ថែម ស្វែងរកវិធីសាស្ត្របំពេញតម្រូវការរបស់អតិថិជនតាមរយៈសេវាដឹកជញ្ជូនឬការបញ្ចុះតម្លៃ ការរក្សាបាននូវអនាម័យនិងគុណភាពផលិតផលនិងសេវា និងរក្សាទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជន។ វិធីសាស្ត្រខាងលើនេះគឺស្របទៅនឹងបរិបទកូវីដ-១៩ ការរីកចម្រើននៃបច្ចេកវិទ្យា ការប្រកួតប្រជែងក្នុងទីផ្សារអាជីវកម្មខ្នាតតូច និងស្របតាមយុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារ Marketing Mix (The Four Ps) ដែលផ្តោតទៅលើផលិតផល តម្លៃ ទីតាំង និងការបញ្ចុះតម្លៃ (E.Jerome McCarty ១៩៦០)។

ចំពោះរាជរដ្ឋាភិបាលបន្តការស្តារ និងជំរុញកំណើនសេដ្ឋកិច្ចឱ្យត្រឡប់ទៅរកកំណើតសក្តានុពល តាមរយៈការបន្តអនុវត្តក្របខ័ណ្ឌយុទ្ធសាស្ត្រ និងកម្មវិធីស្តារជំរុញកំណើតសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាក្នុងការរស់នៅជាមួយនឹងជំងឺកូវីដ-១៩ តាមគន្លងប្រក្រតីភាពថ្មី សម្រាប់ឆ្នាំ២០២១-២០២៣។ រាជរដ្ឋាភិបាលបន្តជំរុញការអភិវឌ្ឍប្រព័ន្ធ

សុខភិបាល និងប្រព័ន្ធគាំពារសង្គមដើម្បីលើកកម្ពស់សុខមាលភាពសង្គម និងការកសាងភាពធន់នៃសង្គមកម្ពុជាដែលអាចឆ្លើយតបទៅនឹងគ្រោះអាសន្នដែលអាចកើតមានឡើងជាយថហេតុ។ រាជរដ្ឋាភិបាលបន្តជំរុញការអភិវឌ្ឍធនធានមនុស្សដោយការលើកម្ពស់គុណភាពអប់រំ ការបណ្តុះបណ្តាលជំនាញវិជ្ជាជីវៈ និងបច្ចេកទេសគ្រប់កម្រិតដើម្បីផ្គត់ផ្គង់ពលករជំនាញប្រកបដោយផលិតភាពខ្ពស់ឱ្យបានគ្រប់គ្រាន់ឆ្លើយតបតាមតម្រូវការទីផ្សារ។ បន្ថែមពីនេះ រាជរដ្ឋាភិបាលត្រូវបន្តជំរុញលើការវិនិយោគលើហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធឌីជីថលសំដៅលើជំរុញការតភ្ជាប់ក្នុងសេដ្ឋកិច្ច គាំទ្រការធ្វើបរិវត្តកម្មឌីជីថល ការអភិវឌ្ឍប្រកបដោយចីរភាព និងបន្តគាំទ្រការអភិវឌ្ឍនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូច សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម តាមរយៈការដាក់ចេញវិធានការលើកទឹកចិត្តជាក់លាក់ និងកែលម្អបរិយាកាសអាជីវកម្ម។

ចំពោះអ្នកពាក់ព័ន្ធ ក្នុងអាជីវកម្មខ្នាតតូចរួមមាន អ្នកទិញ អ្នកដឹកជញ្ជូន និងវិស័យឯកជនផ្សេងៗ ដែលត្រូវជួយជំរុញ និងលើកទឹកចិត្តដោយគាំទ្រផលិតផលខ្មែរ ការអភិវឌ្ឍបច្ចេកវិទ្យាដែលសម្រួលដល់ការធ្វើអាជីវកម្មខ្នាតតូចដោយបង្កើតកម្មវិធីងាយៗក្នុងការទូទាត់ និងទទួលសេវា (ស្កេន)។ ការបណ្តុះបណ្តាលវិជ្ជាជីវៈជូនដល់អាជីវករខ្នាតតូចដោយបង់ប្រាក់ ការផ្តល់ទុនឬកម្ចីអត្រាការប្រាក់ទាប និងជួយផ្សព្វផ្សាយផ្សាយស្វែងរកទីផ្សារតាមគ្រប់មធ្យោបាយ។ ជាក់ស្តែង ធនាគារ មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុមានការអនុគ្រោះដល់បង់ត្រឡប់សង តួយ៉ាងការពន្យាការប្រាក់ ឬបង់ត្រឡប់ត្រឹមតែអត្រាការប្រាក់ក្នុងអំឡុងពេលមានវត្តមានកូវីដ-១៩(Loan Restructure)។ បន្ថែមពីនេះទៀតនោះធនាគារ មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុត្រូវផ្តល់ឱកាសដល់ម្ចាស់អាជីវកម្មថ្មីៗ ដែលទើបនឹងចាប់ផ្តើមនឹងមានការរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩។ ការលើកទឹកចិត្តអាជីវកម្មខ្នាតតូច ជំរុញការប្រើប្រាស់ផលិតផលក្នុងស្រុក ការអភិវឌ្ឍនិងការអនុវត្តគោលនយោបាយនានា សំដៅគៀងគរអ្នកចូលរួមពីគ្រប់ភាគីពាក់ព័ន្ធចាប់ពីសាមីអាជីវកម្ម វិស័យឯកជន រហូតដល់កម្រិតថ្នាក់ដឹកនាំជាតិ និងក្រោមជាតិ ដែលជាកាតាលីករ (catalyst) ដោះស្រាយផលប៉ះពាល់ដែលកើតមានលើអាជីវកម្មខ្នាតតូច កាត់បន្ថយហានិភ័យ និង ផ្តល់ឱកាសឱ្យអាជីវកម្មខ្នាតតូចមានវឌ្ឍនភាព និងបន្ត រួមចំណែកសង្គម-សេដ្ឋកិច្ច។

ឯកសារយោង

១. គេហទំព័រវិទ្យុបារាំងអន្តរជាតិ RFI. (២០២២). ការដោះដូរពាណិជ្ជកម្មសកលនឹងអាចធ្លាក់ចុះជាង ៣០ % ដោយសារវិបត្តិកូវីដ១៩ ចូលទស្សនាថ្ងៃទី២៥ ខែមេសា ឆ្នាំ២០២២. rfi.fr/km/សេដ្ឋកិច្ច/20200408-WTO-៖-ការ-ដោះដូរ-ពាណិជ្ជកម្ម-សកល-នឹងអាច-ធ្លាក់-ចុះ-ជាង-៣០-ដោយសារ-វិបត្តិ-កូវីដ-១៩

២. គេហទំព័រអង្គការទិន្នន័យអំពីការអភិវឌ្ឍ. (២០២២). ផលប៉ះពាល់ផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច និងសង្គមនៃជំងឺកូវីដ-១៩ មកលើប្រទេសកម្ពុជា. https://opendevelopmentcambodia.net/km/profiles/socio-economic-impact-of-covid-19-on-cambodia/ ចូលទស្សនាថ្ងៃទី២៥ ខែមេសា ឆ្នាំ២០២២

៣. គេហទំព័រអង្គការទិន្នន័យអំពីការអភិវឌ្ឍ. (២០២២). ផលប៉ះពាល់ផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច និងសង្គមនៃជំងឺកូវីដ-១៩ មកលើប្រទេសកម្ពុជា. https://opendevelopmentcambodia.net/km/profiles/socio-economic-impact-of-covid-19-on-cambodia/ ចូលទស្សនាថ្ងៃទី២៥ ខែមេសា ឆ្នាំ២០២២

៤. រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា. (២០១៧). អនុក្រឹត្រលេខ១៧ អនក្រ.បក ចុះថ្ងៃទី២៧ ខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ២០១៧ ស្តីពីការលើទឹកចិត្តផ្នែកពន្ធដារចំពោះការចុះបញ្ជីដោយស្ម័គ្រចិត្តរបស់សហគ្រាសធុនតូច និងសហគ្រាសធុនមធ្យម។

៥. គេហទំព័រ ASQ. (២០២២). What's a small business? ៖ asq.org/quality-resources/small-business ចូលទស្សនាថ្ងៃទី២៥ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២២

៦. គេហទំព័រ BYJU'S. (២០២២). what's small business? Type of business. https://byjus.com/commerce/meaning-nature-and-types-of-small-business/ ចូលទស្សនាថ្ងៃទី៣០ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២២

៧. គេហទំព័រ APHAMAT. (២០២២). គុណសម្បត្តិនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូច. https://apamat.com/2018/12/09/%E1%9E%82%E1%9E%BB%E1%9E%8E%E1%9E%9F%E1%9E%98%E1%9F%92%E1%9E%94%E1%9E%8F%E1%9F%92%E1%9E%8F%E1%9E%B7-%E1%9E%9A%E1%9E%94%E1%9E%9F%E1%9F%8B%E1%9E%A2%E1%9E%B6%E1%9E%87%E1%9E%B8%E1%9E%9C%E1%9E%80%E1%9E%98/ ចូលទស្សនាថ្ងៃទី៣០ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២២

៨. គេហទំព័រ Indeed. (២០២២). 10 Pros and Cons of Being a Small Business Owner ៖ https://www.indeed.com/career-advice/finding-a-job/pros-cons-of-being-small-business-owne ចូលទស្សនាថ្ងៃទី៣០ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២២

៩. ស៊ុន លី. (២០២២). ហេតុអ្វីអាជីវកម្មខ្នាតតូចតែងតែជួបភាពបរាជ័យ? តើចំណុចខ្វះខាតណាខ្លះជាមូលហេតុ? 12/04/2021 ចូលទស្សនា ថ្ងៃទី០១ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២២. ភ្នំពេញ

១០. គេហទំព័រសាលារាជធានីភ្នំពេញ. (២០២២). https://phnompenh.gov.kh/phnom-penh-city/facts ចូលទស្សនា ថ្ងៃទី០១ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២២

១១. វិទ្យាស្ថានជាតិស្ថិតិ ក្រសួងផែនការ. (២០២២). ជំរឿនទូទៅប្រជាជននៅព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជាឆ្នាំ២០១៩ (ខែ មិថុនា ឆ្នាំ២០១៩)

១២. គេហទំព័រ Khmer RVASIA . (២០២២). អាជីវកម្មមួយចំនួន បន្តបិទទ្វារ លក់និងជួល ក្រោយផ្ទុះរីករាលដាលជំងឺកូវីដ-១៩ https://khmer.rvasia.org ចុះផ្សាយថ្ងៃសៅរ៍ ទី១៤ ខែសីហា ឆ្នាំ២០២១។ ចូលទស្សនាថ្ងៃទី០១ មិថុនា ឆ្នាំ២០២២

១៣. ដកស្រង់ចេញពីគេហទំព័រកោះសន្តិភាព. (២០២២). ពេលបិទខ្ទប់៖ ទំនិញឡើងថ្លៃហើយ ពលរដ្ឋពិបាករកទិញស្បៀងអាហារទៀត. https://kohsantepheapdaily.com.kh/article/1307539.html ចូលទស្សនា ថ្ងៃទី១២ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២២

១៤. គេហទំព័រវិទ្យុបារាំងអន្តរជាតិ RFI. (២០២២). https://amp.rfi.fr/km/កម្ពុជា/20210225-កម្ពុជា-សង្គម-កូវីដ-១៩ -សេដ្ឋកិច្ច-វិបត្តិសេដ្ឋកិច្ច-វិស័យដឹកជញ្ជូន-និងសេវាកម្ម ចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២០ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២២

១៥. World food program. (២០២២). បច្ចុប្បន្នភាពនៃតម្លៃស្បៀងអាហារនៅប្រទេសកម្ពុជា ខែមិថុនា ឆ្នាំ ២០២០. https://docs.wfp.org/api/documents/WFP-0000117585/download/ ចូលទស្សនាថ្ងៃទី២០ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២២

១៦. World food program. (២០២២). បច្ចុប្បន្នភាពនៃតម្លៃស្បៀងអាហារនៅប្រទេសកម្ពុជា ខែមិថុនា ឆ្នាំ ២០២០. https://docs.wfp.org/api/documents/WFP-0000117585/download/ ចូលទស្សនាថ្ងៃទី២០ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២២

១៧. គេហទំព័រសារព័ត៌មានភ្នំពេញថ្មី. (២០២២). អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងមធ្យម (MSMEs) ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ៨១ភាគរយប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធឌីជីថលសម្រាប់លក់ផលិតផលរបស់ពួកគេនាពេលបច្ចុប្បន្ន. https://thmeythmey.com/?page=detail&id=110953 ចូលទស្សនាថ្ងៃទី២០ មិថុនា ឆ្នាំ២០២២

១៨. Alyssa Gregory, UNITINAL. (២០២២). ៩ គន្លឹះសម្រាប់ផ្តល់សេវាអតិថិជនល្អ ឆ្នាំ២០២១ https://km.unitinal.com/9-14/ ចូលទស្សនាថ្ងៃទី២០ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២២

១៩. ព័ត៌មានកម្ពុជាថ្មី. (២០២២). https://www.kampucheathmey.com/kpt-plus/72943 ចូលទស្សនា នៅថ្ងៃទី២០ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២២

២០. រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា. (២០២១). សេចក្ដីសម្រេចលេខ ៤៩សសរ ស្ដីពីការបិទខ្ទប់ភូមិសាស្ត្ររាជធានីភ្នំពេញ និងក្រុងតាខ្មៅ នៃខេត្តកណ្ដាល ដើម្បីទប់ស្កាត់ការឆ្លងរាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩ ចុះថ្ងៃទី ១៤ ខែមេសា ឆ្នាំ២០២១. ភ្នំពេញ

២១. រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា. (២០២១). សេចក្ដីសម្រេចលេខ ៥១សសរ ចុះថ្ងៃទី១៧ ខែមេសា ឆ្នាំ ២០២១ ស្ដីពីការបន្តហាមឃាត់ការធ្វើដំណើរ និងបិទរមណីដ្ឋានទេសចរណ៍នៅទូទាំងប្រទេសជាបណ្ដោះអាសន្នដើម្បីទប់ស្កាត់ការឆ្លងរាលដាលនៃជំងឺកូវីដ១៩. ភ្នំពេញ

២២. រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា. (២០១៦). គោលនយោបាយជាតិប្រជាជន២០១៦-២០៣០. ភ្នំពេញ

២៣. រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា.(២០២២). សារាចរណែនាំលេខ ០៤សរណន ចុះថ្ងៃទី៨ ខែមិថុនា ឆ្នាំ ២០២២ ស្ដីពីការរៀបចំសេចក្ដីព្រាងច្បាប់ស្ដីពីហិរញ្ញវត្ថុសម្រាប់ការគ្រប់គ្រងឆ្នាំ២០២៣. ភ្នំពេញ

២៤. ព្រះរាជក្រមលេខ នស/រកម/០៣២១/០០៤ ប្រកាសឱ្យច្បាប់ស្ដីពីវិធានការទប់ស្កាត់ការឆ្លងរាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩ និងជំងឺឆ្លងកាចសាហាវ និងប្រកបដោយគ្រោះថ្នាក់ធ្ងន់ធ្ងរផ្សេងទៀត ចុះថ្ងៃទី ១១ ខែមីនា ឆ្នាំ២០២១. ភ្នំពេញ

២៥. ឧត្តមក្រុមប្រឹក្សាសេដ្ឋកិច្ចជាតិ. (២០២១) ផែនការយុទ្ធសាស្ត្រយុទ្ធនាការជាតិចាក់វ៉ាក់សាំងបង្ការជំងឺកូវីដ-១៩ សំដៅបង្កើតឱ្យបាននូវភាពស៊ាំសង្គម-សេដ្ឋកិច្ចនៅកម្ពុជា ក្នុងឆ្នាំ២០២១

២៦. ក្រសួងទេសចរណ៍. (២០២១). សេចក្ដីសម្រេចលេខ ៩១សសរ ចុះថ្ងៃទី១១ ខែវិច្ឆិកា ឆ្នាំ២០២១ ស្ដីពីការដាក់ឱ្យអនុវត្តនីតិវិធីប្រតិបត្តិស្តង់ដារជាអប្បបរមា (SOP) តាមគន្លងប្រក្រតីភាពថ្មីសម្រាប់អាជីវកម្មម៉ាស្សា. ភ្នំពេញ

២៧. ក្រសួងសុខាភិបាល, ក្រសួងការងារនិងបណ្ដុះបណ្ដាលវិជ្ជាជីវៈ. (២០២១) សេចក្ដីណែនាំរួមចុះថ្ងៃទី៦ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២១ ស្ដីពីលក្ខណវិនិច្ឆ័យក្នុងការផ្អាក និងបើកឡើងវិញ នូវសកម្មភាពអាជីវកម្ម/ផលិតកម្មដោយវិធានការរដ្ឋបាល ដើម្បីទប់ស្កាត់ការរាលដាលជំងឺកូវីដ-១៩ និងវិធានការចាំបាច់ពេលបើកដំណើរការឡើងវិញ. ភ្នំពេញ

២៨. រដ្ឋបាលរាជធានីភ្នំពេញ. (២០២១). សេចក្ដីសម្រេចលេខ ១០៤/២១សសរ ចុះថ្ងៃទី១១ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២១ ស្ដីពីការដាក់ចេញវិធានការរដ្ឋបាលបន្ថែមសម្រាប់ភូមិសាស្ត្ររាជធានីភ្នំពេញ ដើម្បីទប់ស្កាត់ការឆ្លងរាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩ ដោយបែងចែកជា តំបន់ក្រហម តំបន់លឿងទុំ និងតំបន់

លឿន សម្រាប់រយៈពេល ៧ថ្ងៃ គិតចាប់ពីម៉ោងសូន្យ នាថ្ងៃទី១៣ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២១ រហូតដល់ថ្ងៃទី១៩ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២១. ភ្នំពេញ

២៩. រដ្ឋបាលរាជធានីភ្នំពេញ. (២០២១). ផែនទីបង្ហាញតំបន់ក្រហម លឿងទុំ និងតំបន់លឿន ក្នុងភូមិសាស្ត្ររាជធានីភ្នំពេញ. ភ្នំពេញ.

៣០. រដ្ឋបាលរាជធានីភ្នំពេញ. (២០២១). ផែនទីបង្ហាញតំបន់លឿងទុំ និងតំបន់លឿន ក្នុងភូមិសាស្ត្ររាជធានីភ្នំពេញ. ភ្នំពេញ.

៣១. បណ្ឌិត ព្រុំ ទេវី. (២០១៩). ទស្សនទានស្ដីពីមីក្រូសហគ្រាស សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម នៅកម្ពុជា. ភ្នំពេញ

ឧបសម្ព័ន្ធ

ឧបសម្ព័ន្ធទី ១ ៖ ទិន្នន័យចុងក្រោយ នៃជំរឿននៃជំរឿនទូទៅ ប្រជាជនឆ្នាំ ២០១៩ របស់ វិទ្យាស្ថានជាតិស្ថិតិនៃក្រសួងផែនការ

រាជធានី/ខេត្ត	ចំនួនប្រជាជនសរុប		ផ្ទៃដី*	ដង់ស៊ីតេប្រជាជន/គម²	
	២០០៨	២០១៩	គិតជា គម²	២០០៨	២០១៩
(១)	(២)	(៣)	(៤)	(៥)	(៦)
សរុប	១៣.៣៩៥.៦៨២	១៥.៥៥២.២១១	១៨១.០៣៥	៧៥	៨៧
ទីប្រជុំជន	២.៦១៤.០២៧	៦.១៣៥.១៩៤	៧.០២២	៣៧២	៨៧៤
ជនបទ	១០.៧៨១.៦៥៥	៩.៤១៧.០១៧	១៧១.០១៣	៦៣	៥៥
ទំនាបកណ្ដាល	៦.៥៤៧.៩៥៣	៧.៦៤៤.២៩៥	២៥.០៦៩	២៦១	៣០៥
ទន្លេសាប	៤.៣៥៦.៧០៥	៤.៨៥២.៩៦៤	៦៧.៦៦៨	៥៧	៧២
ឆ្នេរ និងសមុទ្រ	៩៦០.៤៨០	១.០៧២.៤៦៨	១៧.២៣៧	៥៦	៦២
ខ្ពង់រាប និងភ្នំ	១.៥៣០.៥៤៤	១.៩៨២.៤៨៤	៦៨.០៦១	២២	២៩
បន្ទាយមានជ័យ	៦៧៧.៨៧២	៨៦១.៨៨៣	៦.៦៧៩	១០១	១២៩
បាត់ដំបង	១.០២៥.១៧៤	៩៩៧.១៦៩	១១.៧០២	៨៨	៨៥
កំពង់ចាម	៩២៥.៩៩២	៨៩៩.៧៩១	៤.៥៤៩	២០២	១៩៨
កំពង់ឆ្នាំង	៤៧២.៣៤១	៥២៧.០២៧	៥.៥២១	៨៦	៩៥
កំពង់ស្ពឺ	៧១៦.៩៤៤	៨៧៧.៥២៣	៧.០១៧	១០២	១២៥
កំពង់ធំ	៦៣១.៤០៩	៦៨១.៥៤៩	១៣.៨១៤	៤៦	៤៩
កំពត	៥៨៥.៨៥០	៥៩៣.៨២៩	៤.៨៧៣	១២០	១២២
កណ្ដាល	១.២៦៥.២៨០	១.២០១.៥៨១	៣.១៧៩	៣៤៣	៣៧៨
កោះកុង	១១៧.៤៨១	១២៥.៩០២	១០.០៩០	១២	១២
ក្រចេះ	៣១៩.២១៧	៣៧៤.៧៥៥	១១.០៩៤	២៩	៣៤
មណ្ឌលគិរី	៦១.១០៧	៩២.២១៣	១៤.២៨៨	៤	៦
ភ្នំពេញ	១.៣២៧.៦១៥	២.២៨១.៩៥១	៦៧៩	២.២១២	៣.៣៦១
ព្រះវិហារ	១៧១.១៣៩	២៥៤.៨២៧	១៣.៧៨៨	១២	១៨
ព្រៃវែង	៩៤៧.៣៧២	១.០៥៧.៧២០	៤.៨៨៣	១៩៤	២១៧
ពោធិ៍សាត់	៣៩៧.១៦១	៤១៩.៩៥២	១២.៦៩២	៣១	៣៣
រតនគិរី	១៥០.៤៦៦	២១៧.៤៥៣	១០.៧៨២	១៤	២០
សៀមរាប	៨៩៦.៤៤៣	១.០១៤.២៣៤	១០.២៩៩	៨៧	៩៨
ព្រះសីហនុ	២២១.៣៩៦	៣១០.០៧២	១.៩៣៨	១១៤	១៦០
ស្ទឹងត្រែង	១១១.៦៧១	១៦៥.៧១៣	១១.០៩២	១០	១៥
ស្វាយរៀង	៤៨២.៧៨៨	៥២៥.៤៩៧	២.៩៦៦	១៦៣	១៧៧
តាកែវ	៨៤៤.៩០៦	៩០០.៩១៤	៣.៥៦៣	២៣៧	២៥៣
ឧត្ដរមានជ័យ	១៨៥.៨១៩	២៧៦.០៣៨	៦.១៥៨	៣០	៤៥
កែប	៣៥.៧៥៣	៤២.៦៦៥	៣៣៦	១០៦	១២៧
ប៉ៃលិន	៧០.៤៨៦	៧៥.១១២	៨០៣	៨៨	៩៤
ត្បូងឃ្មុំ	៧៥៤.០០០	៧៧៦.៨៤១	៥.២៥០	១៤៤	១៤៨

ឧបសម្ព័ន្ធទី២ ៖ កម្រងសំណួរ

សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និង វិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច

Royal University of Law and Economic

កម្រងសំណួរសម្រង់ស្ថិតិនៅលើអ្នកប្រកបអាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅក្នុងរាជធានីភ្នំពេញ

យើងខ្ញុំជានិស្សិតនៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និង វិទ្យាសស្ត្រសេដ្ឋកិច្ចបានរៀបចំគំរោងសំណួរនេះឡើងមកក្នុងគោលបំណងចង់ធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវស្វែងយល់អំពីការប្រកបរបរអាជីវកម្មខ្នាតតូចរបស់ប្រជាពលរដ្ឋក្នុងរាជធានីភ្នពេញក្នុអំឡុងពេលរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩ ក្នុងសហគមន៍ ថាតើពួកគាត់បានជួបប្រទះនូវបញ្ហាអ្វីខ្លះ ក្នុងការប្រកបរបរចិញ្ចឹមជីវិតរបស់ពួកគាត់ ហើយតើស្ថានភាពរបស់ពួកគាត់បានទទួលរងនូវផលប៉ះពាល់អ្វីខ្លះនៅពេលមានវិបត្តិកូវីដ-១៩ នេះ ?យើងខ្ញុំសន្យានឹងទទួលយកព័ត៍មាននិងចម្លើយរបស់បងប្អូនឱ្យបានត្រឹមត្រូវទៅតាមបរិបទនៃការសិក្សា និង រក្សានូវការសម្ងាត់ ។

យើងខ្ញុំសូមថ្លែងអំណរអរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅសម្រាបប់ការចំណាយបេលវេលារបស់លោកពូ អ្នកមីង និង បងប្អូនទាំងអស់សម្រាប់ការចូលរួមក្នុងការចែករំលែកនូវព័ត៌មានទាំងអស់នេះ ។

សូមមេត្តាគូសញ្ញា “ ✓ “ នៅក្នុងប្រអប់ដែលជាចម្លើយដែលត្រឹមត្រូវតែមួយគត់របស់លោកអ្នក និង ឆ្លើយសំណួរដូចខាងក្រោម ៖

១. ភេទ ☐ ប្រុស ☐ ស្រី

២. អាយុ ………… ឆ្នាំ ?

៣. កម្រិតវប្បធម៍ ☐ បឋមសិក្សា ☐ អនុវិទ្យាល័យ ☐ វិទ្យាល័យ ☐ ផ្សេងៗ

៤. តើរាល់ថ្ងៃអ្នកប្រកបរបរអ្វីដែរ ?

☐ អ្នកលក់បន្លែ ☐ អ្នកលក់សាច់ ☐ អ្នកលក់លតឆា ☐ អ្នកលក់សម្លៀកបំពាក់

☐ អ្នកលក់កាហ្វេ ☐ អ្នកលក់ម្ហូរ ☐ អ្នកលក់ភេសជ្ជៈ ☐ ផ្សេងៗ

៥. តើវត្តមានកូវីដ-១៩ មានផលប៉ះពាល់ដល់អាជីវកម្មរបស់លោកអ្នកដែរឬទេ?

☐ មាន ☐ មិនមាន

៦. តើអាជីវកម្មរបស់លោកអ្នកមានបុគ្គលិកចំនួនប៉ុន្មាននាក់?

☐ មិនមាន ☐ មាន១-២ នាក់ ☐ មាន ៣-៥ នាក់ ☐ មាន៥-១០ នាក់

៧. ក្នុងអំឡុងពេល កូវីដ-១៩ តើអ្នកមានគំនិតចង់បន្ថយបុគ្គលិកដែរឬទេ? ព្រោះអ្វី?

☐ មិនមាន ☐ មាន..

៨. តើអ្នកមានកាត់បន្ថយប្រាក់ឈ្នួលបុគ្គលិកដែរទេ? ព្រោះអ្វី ?

☐ មាន ☐ មិនមាន..

៩. ស្របពេលជាមួយនឹងប្រាក់ចំណូលនៃការលក់ថយចុះ តើអ្វីដែរអ្នកត្រូវចំណាយជាចាំបាច់?

☐ ថ្លៃផ្ទះជួល ☐ថ្លៃទឹកភ្លើង ☐ ថ្លៃសាលាកូន ☐ ថ្លៃម្ហូបអាហារ ☐ ផ្សេងៗ

១០. បើប្រៀបទៅនឹងស្ថានភាពធម្មតាតើការលក់របស់អ្នកទទួលបានចំណូលថយចុះប៉ុន្មានភាគរយ ?

☐ 0-២៥ ភាគរយ ☐ ២៥-៥0ភាគរយ☐ ៥0-៧៥ ភាគរយ ☐ ស្ទើរតែទាំងស្រុង

១១. ស្ថិតនៅក្នុងអំឡុងនៃការរាតត្បាតនៃជំងឺកូវីដ-១៩ យ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរតើលោកអ្នកមានគំនិតដែលចង់បោះបង់នូវអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនដែរឬទេ? ព្រោះអ្វី?

☐ មាន ☐ មិនមាន..

១២. តើអ្នកមានយុទ្ធសាស្ត្របែបណាខ្លះក្នុងគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មរបស់អ្នកក្នុងអំឡុងពេលកូវីដ-១៩?

....

១៣. តើជំងឺកូវីត-១៩ បានផ្តល់បទពិសោធន៍បែបណាខ្លះទៅកាន់អាជីវកម្មរបស់លោកអ្នក ? ហើយកត្តាអ្វីខ្លះដែលជំរុញឱ្យលោកអ្នកនៅតែបន្តអាជីវកម្ម?

....

១៤. តើលោកអ្នកយល់បែបណាចំពោះវិធានការការពាររបស់រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាក្នុងអំឡុងពេលកូវីដ-១៩ ?

☐ល្អ ☐ ល្អបង្គួរ ☐ មធ្យម

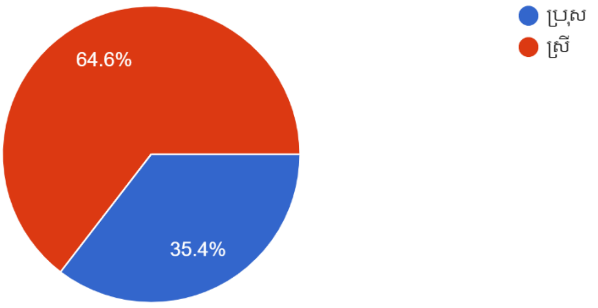
កម្រងសំណួរត្រូវបានបញ្ចប់

សូមអរគុណ

ឧបសម្ព័ន្ធទី៣ ៖ ក្រាមនៃការស្ទង់មតិ

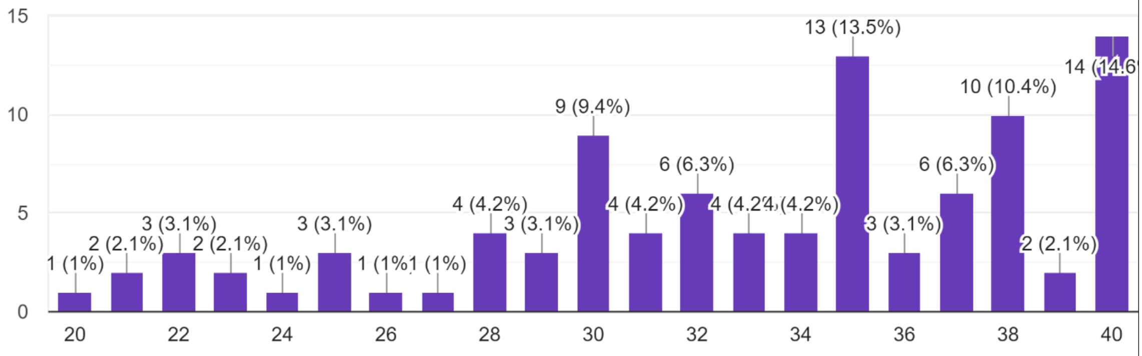
១. ភេទ

96 responses



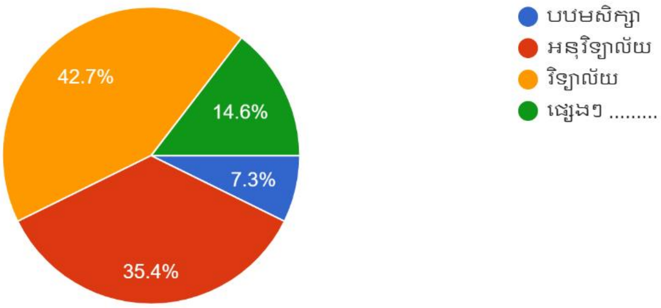
២. អាយុ

96 responses



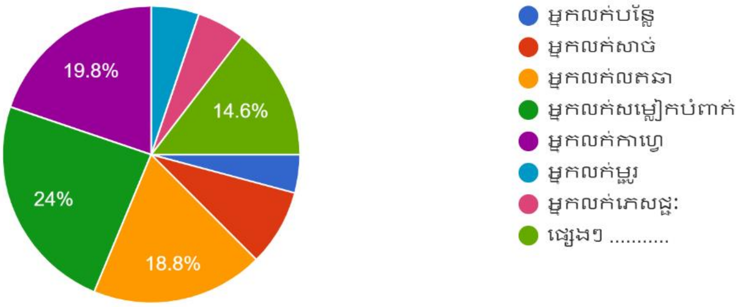
៣. កម្រិតវប្បធម៌

96 responses



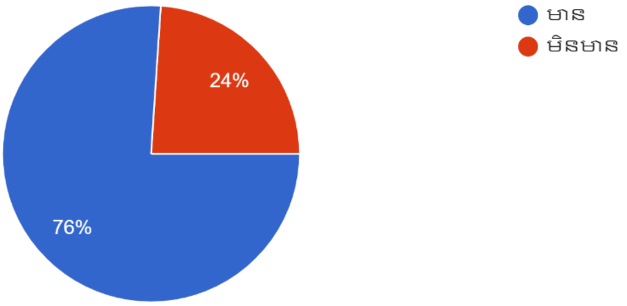
៤.តើរាល់ថ្ងៃអ្នកប្រកបរបរអ្វីដែរ ?*

96 responses



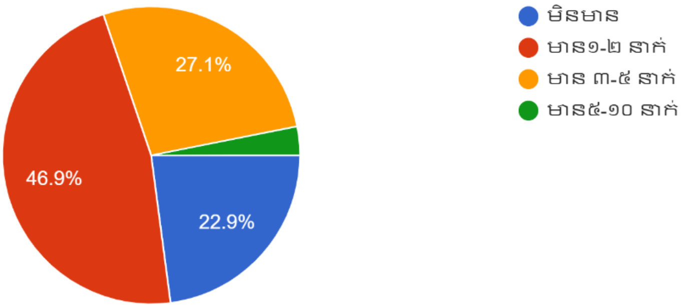
៥. តើវត្តមានកូវីដ-១៩ មានផលប៉ះពាល់ដល់អាជីវកម្មរបស់លោកអ្នកដែរឬទេ? ព្រោះអ្វី ?

96 responses



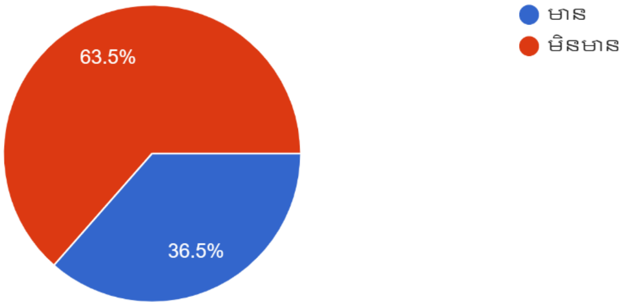
៦. តើអាជីវកម្មរបស់លោកអ្នកមានបុគ្គលិកចំនួនប៉ុន្មាននាក់?*

96 responses



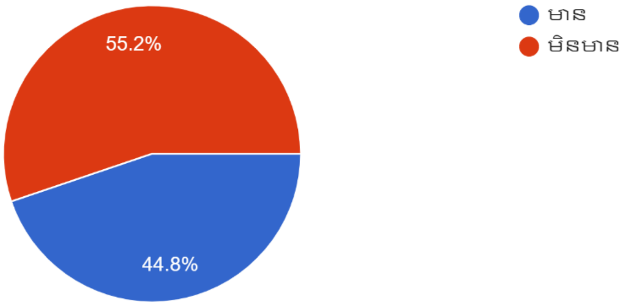
៧. ក្នុងកំឡុងពេល កូវីដ-១៩ តើអ្នកមានគំនិតចង់បន្ថយបុគ្គលិកដែរឬទេ? ព្រោះអ្វី?

96 responses



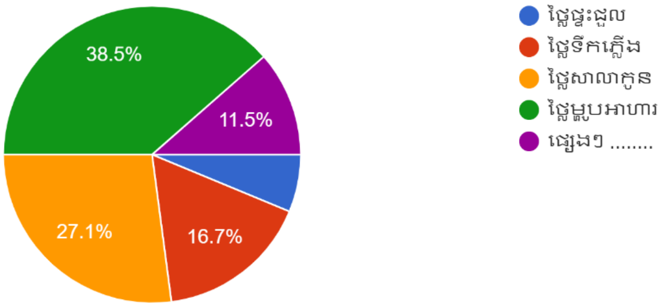
៨. តើអ្នកមានកាត់បន្ថយប្រាក់ឈ្នួលបុគ្គលិកដែរទេ? ព្រោះអ្វី ?

96 responses



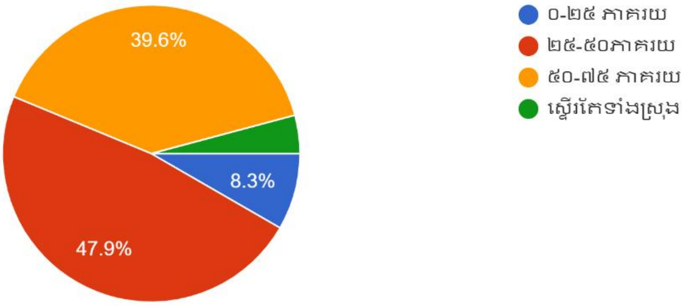
៩. ស្របពេលជាមួយនិងប្រាក់ចំណូលនៃការលក់ថយចុះ តើអ្វីដែរអ្នកត្រូវចំណាយជាចាំបាច់?

96 responses



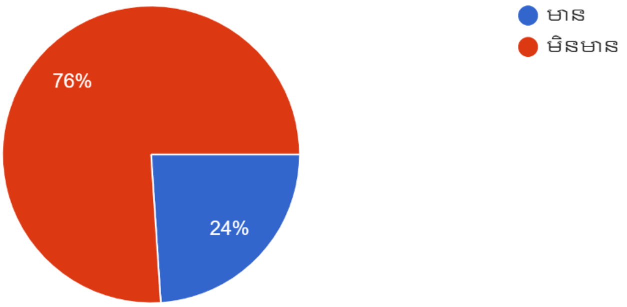
១០. ក្នុងកំឡុងពេលកូវីដ-១៩ តើការលក់មានការធ្លាក់ចុះបែបណាដែរ?

96 responses



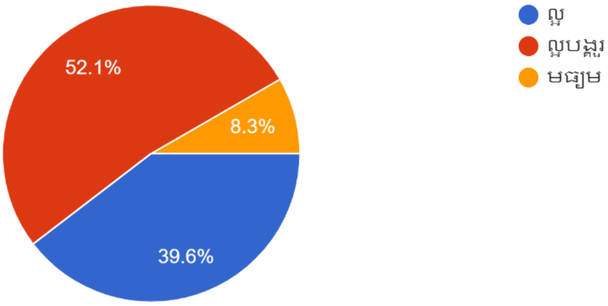
១១. ស្ថិតនៅក្នុងកំឡុងវិករាតត្បាតនៃជម្ងឺកូវីដ-១៩ យ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរតើលោកអ្នកមានគំនិតដែលចង់បោះបង់នូវអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនដែរឬទេ? ព្រោះអ្វី?

96 responses



១៥. តើលោកអ្នកយល់បែបណាចំពោះវិធានការការពាររបស់រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាក្នុងកំឡុងពេលកូវីដ-១៩ ?

96 responses



ឧបសម្ព័ន្ធទី៤ ៖ រូបភាពអាជីវករ